ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ
ΤΕΥΧΟΣ 167 • ΙΟΥΛΙΟΣ-ΑΥΓΟΥΣΤΟΣ 2017 • Euro 5 • www.asfalistikonai.gr

ΠΩΛΗΣΕΙΣ
ΜΗΝ ΑΚΥΡΩΝΕΤΕ ΤΗΝ ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΣΑΣ!

ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΜΕΓΑΛΩΝ ΕΡΓΩΝ

Μοντέλο θωράκισης της χώρας!

ΝΑΙ, ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

ΑΠΟ ΤΟ 1885
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

Δύο μαζί,
παρέχουν περισσότερη ασφάλεια.

ERGO

ΑΤΕ Ασφαλιστική
Μέλος του ασφαλιστικού ομίλου ERGO

Ασφαλώς
μαζί

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

126 ΧΡΟΝΙΑ ΔΙΠΛΑ ΣΑΣ | CORPORATE SUPERBRANDS GREECE 2016

Η εμπιστοσύνη χτίζεται από γενιά σε γενιά.

Εδώ και 126 χρόνια, εμπιστεύεστε τη φροντίδα, τη σιγουριά και τη δύναμη
της Εθνικής Ασφαλιστικής. Της πρώτης σε αξιοπιστία. Της πρώτης στις προτιμήσεις σας.
Της πρώτης στην καρδιά σας. Από το 1891 μέχρι σήμερα μια λέξη που ξεκινά από Ε μας ενώνει...
και θα συνεχίσει να μας ενώνει για πάντα. Η Εμπιστοσύνη.

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
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ
ΤΕΥΧΟΣ 167•ΙΟΥΛΙΟΣ-ΑΥΓΟΥΣΤΟΣ 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: 120/440459-90

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 20

ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ
Συλλεκτικά Ασφαλιστήρια Με Ιστορία και Καλλιτεχνική Αξία από τον 19ο έως τον 20ό αιώνα

Την προσφορά της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς και του θεσμού της ασφάλισης μέσα από ασφαλιστήρια συμβόλαια, αναδεικνύει το λεύκωμα «Συλλεκτικά Ασφαλιστήρια Με Ιστορία και Καλλιτεχνική Αξία από τον 19ο έως τον 20ό αιώνα».Το λεύκωμα είναι προϊόν συνεργασίας των εκδόσεων Σπύρου και των εκδόσεων Μίλητος >28

ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ
Οι συντάξεις ... τραβούν την κατηφόρα
Το 2021 η μέση κύρια σύνταξη θα είναι 620 ευρώ και η μέση επικουρική 144 ευρώ >110

ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
Κορυφαίες επιτυχίες και νέες προκλήσεις >36

INTERAMERICAN
Μετατρέπει τους διαμεσολαβητές σε συμβούλους >58

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ
Λυκούργος Πέτροβας

Τις αξίες που διέπουν την ΑΧΑ Ασφαλιστική καταγράφει σε συνέντευξή του στο Ασφαλιστικό ΝΑΙ , ο Διευθυντής Λειτουργιών και μέλος της Εκτελεστικής Επιτροπής της εταιρείας | 50

ALLIANZ
Ανάπτυξη με όχημα πέντε πυλώνες και νέες προκλήσεις >72

GENERALI
Το ταξίδι ζωής των ασφαλιστών >94

ΜΕΛΕΤΕΣ

NN HELLAS
ΝΑΙ στην ιδιωτική ασφάλιση λένε οι Έλληνες >46

METLIFE
Οι ομαδικές ασφαλίσεις προσφέρουν ασφάλεια σε εργαζόμενους και εργοδότες >68

ΠΩΛΗΣΕΙΣ

Μην ακυρώνετε την ασφάλειά σας

Κάποια μέρα ίσως βρεθείτε μπροστά στο ενδεχόμενο να αποφασίσετε τη διακοπή της Ασφάλειας Ζωής σας. Όταν έλθει αυτή η ημέρα,αν ποτέ συμβεί κάτι τέτοιο, μην πάρετε μια οριστική απόφαση χωρίς να διαβάσετε αυτές τις σκέψεις του άρθρου. | 86

ΘΕΜΑ
Ασφάλιση μεγάλων έργων, μοντέλο θωράκισης της χώρας

Λίγοι γνωρίζουν ότι η 31η Αυγούστου 2017 είναι μία σημαντική ημέρα για την ελληνική ασφαλιστική αγορά και την ελληνική οικονομία. Και τούτο γιατί από την συγκεκριμένη ημερομηνία παραδίδονται και τυπικά οι μεγάλοι αυτοκινητόδρομοι της χώρας στους ιδιώτες προς εκμετάλλευση και ταυτόχρονα αρχίζει και μία νέα περίοδος στην ασφάλισης τους, σηματοδοτώντας μία νέα εποχή και για τον κλάδο της ιδιωτικής ασφάλισης και για την ελληνική ασφαλιστική αγορά. | 30

ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ
ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ 82
EUROLIFE 102
ERGO 104
ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ 106
ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ 108
ΑΧΑ 114
ΕΘΝΙΚΗ 116
MINETTA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ 117
NN HELLAS 118
ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ 120
INTERASCO 121
ARAG 128
ALPHA LIFE 132

MAGNET

Οι ανάγκες σας, ο κόσμος όλος.

Οι δικές σας ανάγκες σημαίνουν τα πάντα για σας. Γ' 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

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.

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

Ο λόγος του αρχαίου ρήτορα Λυσία "Υπέρ Αδυνάτου" ανάπηρου, και οι Νεοέλληνες!

Όσα εκφώνησε με τον λόγο του στη Βουλή των Αθηναίων γύρω στο 403πΧ, ο μεγαλύτερος ρήτορας των αιώνων, Λυσίας, υπερασπιζόμενος έναν ανάπηρο πολίτη στο δικαίωμά του για συνταξιοδότηση από την Πολιτεία, έχουν ιδιαίτερο ενδιαφέρον και για όλους τους Έλληνες που ζουν στο 2017 και φυσικά αφορούν τις ασφαλιστικές εταιρείες και ασφαλιστές.

Η υπόθεση είχε ως εξής: Ένας ανάπηρος είχε κριθεί συνταξιούχος τον προηγούμενο χρόνο αλλά ένας συμπολίτης του τον εμήνυσε στη Βουλή ότι παίρνει παράνομα το επίδομα σύνταξης από την πόλη, υποστηρίζοντας ότι κακώς συνταξιοδοτείται ως Αδύνατος γιατί και τέχνη γνωρίζει και δεν είναι ανάπηρος αφού ανεβαίνει σε άλογα όταν μετακινείται και κάνει παρέα με πλουσίους που ξοδεύουν πολλά. Άρα υποστήριζε ο κατήγορος, ο Αδύνατος ανάπηρος εξαπάτησε τις υγειονομικές υπηρεσίες και εισπράττει παράνομα σύνταξη που στερεί άλλους αδύναμους.

Ο Αδύνατος, με δικηγόρο τον Λυσία και πλούσια επιχειρηματολογία και αποδεικτικά στοιχεία (επιδεικνύοντας και τις δύο πατερίτσες του που τον βοηθούν στην αναπηρία), αντικρούει με πειστικότητα τις κατηγορίες προτείνοντας μάλιστα την ανταλλαγή περιουσιών τους (αντίδοση). Κέρδισε τη δίκη ανανεώνοντας το δικαίωμα να ξαναπάρει σύνταξη (δεν υπήρχαν ισόβιοι συνταξιούχοι). Απέδειξε ότι το κίνητρο της κατηγορίας ήταν ο φθόνος. Αντέκρουσε τις βασικές κατηγορίες και ζήτησε από τους βουλευτές που δίκαζαν την υπόθεση να βγάλουν δίκαιη απόφαση ώστε ο κατήγορος να μάθει στο μέλλον να μη σκέφτεται κακό για τους ασθενέστερους (μη τους ἀσθενέστερους ἐπιβουλεύειν) και ακόμα τους υπενθύμισε ότι η πολιτεία έδωσε το χρηματικό βοήθημα, πιστεύοντας πως οι τύχες είναι κοινές για όλους και στις συμφορές και στα αγαθά. Τους τόνισε επίσης, ότι εάν του έκοβαν τη σύνταξη από την κατηγορία του φθονερού, παρόλο ότι αποδεικνύεται ότι είναι ανάπηρος, θα τον κατέστρεφαν άδικα εάν του αφαιρούσαν αυτά που του έδωσαν όταν ήταν νεότερος, τώρα που είναι ανάπηρος και έρχονται τα γηρατειά και οι αρρώστιες και όσα τις ακολουθούν... Για το ότι ανεβαίνει σε άλογα να μετακινηθεί αποδείκνυε ότι δεν μπορούσε λόγω της συμφοράς και όχι από αλαζονεία.

Με το έργο αυτό "Υπέρ Αδυνάτου" του Λυσία μαθαίνουμε για την κοινωνική ασφάλιση - πρόνοια των Αθηναίων που προνοούσαν για τις κοινωνικά αδύναμες ομάδες κάτι που σήμερα υλοποιείται μέσω της Κοινωνικής και Ιδιωτικής ασφάλισης.

Η Βουλή που δίκαζε τις παρανομίες ήταν συμβούλιο από 500 Αθηναίους άνω των 30 ετών που εκλέγονταν με κλήρο. Όσοι δεν μπορούσαν να εξασφαλίσουν τα προς το ζην είχαν προστάτη την Πολιτεία που όμως είχε "μέτρα" για την προστασία της Κοινωνικής Πρόνοιας με μεγαλύτερο το μέτρο της εκχώρησης σε κάθε πολίτη το δικαίωμα προστασίας και ελέγχου συνταξιοδότησης ή μη όπως δείχνει η υπόθεση "Υπέρ Αδυνάτου" του Λυσία.

Η προστασία του δημοσίου χρήματος ήταν θέμα Παιδείας.

Ενδιαφέρον έχει και η "αντίδοση", η ανταλλαγή περιουσιών για προστασία από συκοφάντες όπου ο κατηγορούμενος μπορούσε να ζητήσει ανταλλαγή εάν νόμιζε ο κατήγορος ότι ο "ανάπηρος" ζει πιο πλούσια από αυτόν!

Η "υπόθεση" του Αδυνάτου ταλαιπωρεί και σήμερα στο 2017 τους Έλληνες: Κόβονται κάποιων οι συντάξεις, κάποιοι "κλέβουν" το κράτος παίρνοντας συντάξεις που δε δικαιούνται, η Πολιτεία, η Κυβέρνηση είναι μακράν του κοινωνικού κράτους και της δικαιοσύνης και ισονομίας υπέρ των πολιτών της. Δυστυχώς ακόμη και πολλοί "ξένοι" που δεν συνεισέφεραν στο Δημόσιο Ταμείο εισπράττουν σε βάρος άλλων και καρπώνονται ΔΩΡΕΑΝ οφέλη που δε δικαιούνται ούτε λόγω ηλικίας ούτε λόγω εισφοράς, ούτε...

Δυστυχώς η υπόθεση της κοινωνικής πρόνοιας των Ελλήνων περιέπεσε στην αμάθεια διορισμένων του κομματισμού. Είναι πολλοί οι μη επαΐοντες και ελπίζουμε η κρίση να τους εκδιώξει από την διαχείριση της ασφάλισης των Ελλήνων και οι ασφαλιστές ας δραστηριοποιηθούν.

Ο Λυσίας γεννήθηκε στην Αθήνα μεταξύ 445-440 π.Χ. από πατέρα Συρακούσιο. Με την οικογένεια του είχε εργοστάσιο ασπίδων στον Πειραιά όπου εργαζόταν 120 δούλοι.

Όταν καταλύθηκε η δημοκρατία το 404 π.Χ. λόγω του δημοκρατικού του φρονήματος εκδιώχθηκε από τους τυράννους, ο αδελφός του θανατώθηκε, έχασε την περιουσία του, διέφυγε στα Μέγαρα και επιστρέφοντας έγραφε λόγους επί πληρωμή για λογαριασμό άλλων για να ζήσει. Πέθανε το 377 π.Χ.

Είχε γράψει για θέματα που κάλυπτε το πελατολόγιο του, κοινωνικά, οικονομικά, θρησκευτικά, ερωτικά και μοιάζουν με την σημερινή εποχή. Σώζονται 34 λόγοι του. Το έργο του "Υπέρ Αδυνάτου" καταργήθηκε από τη διδασκαλία στα ελληνικά σχολεία, μετά από εκπαίδευση πολλών ετών. Οι εκδόσεις ΖΗΤΡΟΣ εξέδωσαν τους υπερασπιστικούς λόγους του. Με αφορμή αυτό το άρθρο εύχομαι ακόμη περισσότεροι Έλληνες μα γευθούν τους καρπούς του ελληνικού πνεύματος.

Είναι η μεγαλύτερη Εθνική Αντίσταση!

Ευάγγελος Σπύρου

Άγαλμα του Λυσία
στους κήπους των Βερσαλλιών στη Γαλλία

Επιμέλεια: ΛΑΜΠΡΟΣ ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟΣ

Κωνσταντινούπολη

Οι Πάνσεπτοι Πατριαρχικοί Ναοί

Τους πατριαρχικούς ναούς στην Κωνσταντινούπολη που αποτυπώνουν την πολιτιστική κληρονομιά της Ρωμιοσύνης, «επισκέπτεται» το Ασφαλιστικό ΝΑΙ, μέσα από τις σελίδες του βιβλίου «Κωνσταντινούπολη οι Πάνσεπτοι Πατριαρχικοί Ναοί» του συγγραφέα Αλέξανδρου Σ. Καριώτογλου, που κυκλοφορεί από τις εκδόσεις Μίλητος. Και όπως σημειώνει ο Αλέξανδρος Σ. Καριώτογλου στην εισαγωγή του, πρέπει να προσεγγίσουμε με περισσή ευλάβεια όλους τους Πατριαρχικούς ναούς, που αποτελούν τμήματα αναπόσπαστα των Πατριαρχικών Οίκων, είτε υπάρχουν ως μουσεία, είτε λειτουργούνται ως Ορθόδοξοι ναοί, είτε έχουν μείνει μόνο στις σελίδες της αδέκαστης ιστορία και είναι βαθιά χαραγμένα στη μνήμη και στις καρδιές της Ρωμιοσύνης. Οι Πατριαρχικοί ναοί υπήρξαν η έκφραση της «νέας κληρονομίας», της παρακαταθήκης που ελάμβαναν οι Επίσκοποι αρχικά και αργότερα οι Πατριάρχες της Κωνσταντινουπόλεως για τη διαφύλαξη μέσα σ' αυτούς της αληθινής πίστης και της πραγματικά ορθόδοξης παράδοσης.

Η είσοδος του του Αγίου Γεωργίου στο Φανάρι

Η καρδιά της Βασιλίδος των Πόλεων από τη κτίση της έως σήμερα χτυπάει στην έδρα του Οικουμενικού Θρόνου. Αυτό συμβαίνει για έναν κυρίως λόγο: ο Οικουμενικός Θρόνος αποτελεί την έδρα του Επισκόπου, που συμβολίζει τη διαρκή παρουσία της Ορθοδοξίας στον κόσμο.

Ο Πατριαρχικός Οίκος, ο οποίος πάντοτε αποτελείται από ένα σύνολο κτιρίων διαμονής και διοίκησης της ''Μεγάλης του Χριστού Εκκλησίας'' μαζί με τον Πατριαρχικό ναό, ήταν ανέκαθεν για τους χριστιανούς της ''καθ' ημάς Ανατολής'' ο ''ομφαλός της Γης''. Δεν πρόκειται για βατικάνεια αντίληψη του όρου ''ομφαλός της Γης'', αλλά χρησιμοποιείται εδώ για να εκφράσει αυτό, που ο Άγος Γρηγόριος ο Θεολόγος απέδωσε με τις λέξεις ''νέα κληρονομία'', προσδίδοντας αυτόν το χαρακτηρισμό στην Αγία Σοφία, το ναό που παρέμεινε καθεδρικός επί 1000 αδιάλειπτα έτη.

Οι Πατριαρχικοί ναοί υπήρξαν η έκφραση της ''νέας κληρονομίας'', της παρακαταθήκης που ελάμβαναν οι Επίσκοποι αρχικά και αργότερα οι Πατριάρχες της Κωνσταντινουπόλεως για τη διαφύλαξη μέσα σ' αυτούς της αληθινής πίστης και της πραγματικά ορθόδοξης παράδοσης γύρω από το ένα και μοναδικό γεγονός: του Σταυρωθέντος και Αναστάντος Χριστού. Ταυτόχρονα, στο πέρασμα των αιώνων μέσα σ' αυτούς αποτυπώθηκε η πολιτιστική κληρονομιά της Ρωμιοσύνης, με την οποία ο Πατριαρχικός Οίκος δέθηκε άρρηκτα και ως σήμερα πνευματικά και αδιόρατα, αποπνέει το άρωμά της.

Με περισσή ευλάβεια πρέπει να προσεγγίσουμε όλου τους Πατριαρχικούς ναούς , τμήματα αναπόσπαστα των Πατριαρχικών Οίκων, που από την κτίση της Νέας Ρώμης έως σήμερα αποτελούν τα ιερά παλλάδια της Ρωμιοσύνης, είτε υπάρχουν ως μουσεία, είτε λειτουργούνται ως Ορθόδοξοι ναοί, είτε έχουν μείνει μόνο στις σελίδες της αδέκαστης ιστορίας και είναι βαθιά χαραγμένα στη μνήμη και στις καρδιές της Ρωμιοσύνης.

Γενική άποψη του Πατριαρχικού Οίκου και του Πάνσεπτου Πατριαρχικού Ναού Αγίου Γεωργίου

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

Σύνδεση με τον πολιτισμό

Η Πρωτοχριστιανική εποχή

Η παντελής έλλειψη στοιχειωδών μνημείων μας οδηγεί στη συλλογή και παράθεση, σε αδρές γραμμές, για τους πρώτους επισκοπικούς ναούς του Βυζαντίου, της μικρής, δηλαδή, πόλης που υπήρχε πριν από το κτίσιμο της Βασιλίδος από τον Μ. Κωνσταντίνο.

Στο Βυζάντιο, είχε διδάξει, σύμφωνα με την παράδοση, ο Απόστολος Ανδρέας. Η πρώτη χριστιανική κοινότητα, όπως αναφέρει μια πληροφορία του Δωροθέου Τύρου, συγκεντρωνόταν για τη λατρεία σε ναό, τον πρώτο, ίσως, επισκοπικό ναό του Βυζαντίου από τον 2ο αιώνα, ''εν στάδιον μακράν της Αργυροπόλεως (Φιντικλή) εν τω υπογείω σπηλαίω''. Σ' αυτόν το ναό προΐστατο ο πρώτος επίσκοπος, που όρισε ο Απόστολος Ανδρέας, ονόματι Στάχυς. Στη συνέχεια, μνημονεύεται ότι ο δεύτερος επισκοπικός ναός βρισκόταν στην Ελαία (Σαλιπαζάρ) – αναφέρεται ο ναός των Αγίων Επτά Παίδων και του Αγίου Ελεαζάρου – στο Γαλατά και αργότερα ένας τρίτος στην ίδια περιοχή (144-169).

Ο Ναός της Αγίας Ειρήνης (169-360)

Πρώτος επισκοπικός ναός μετά τα εγκαίνια της Κωνσταντινουπόλεως ήταν ο ναός της Αγίας Ειρήνης, ο οποίος υπήρχε και πριν από τον Μ. Κωνσταντίνο. Σύμφωνα με τον Ευσέβιο την εκκλησία αυτή ο αυτοκράτωρ ''μικρά ούσαν πρότερον εις κάλλος και εις μέγεθος πύξησεν''.

Ο Πατριαρχικός Ναός της Αγίας Σοφίας (360-1453)

Με τη μεταφορά της πρωτεύουσας του κράτους των Ρωμαίων από τη Ρώμη στη ''Νέα Ρώμη'', την Κωνσταντινούπολη, ο Μ. Κωνσταντίνος μεταξύ των άλλων περικαλλών κτιρίων έκτισε και τον πρώτο ναό της Αγίας Σοφίας κοντά σε άλλα δημόσια κτίρια, όπως η Σύγκλητος, το ιερό Παλάτιο, ο Ιππόδρομος, έτσι ώστε να γίνει ένας άριστος συνδυασμός και να δοθεί η απαιτούμενη αίγλη, που θα ταίριαζε σε μια νέα πρωτεύουσα με καινούριους οραματισμούς.

Ο Ναός των Αγίων Αποστόλων (1453-1455)

Μετά την εκλογή στον Πατριαρχικό Θρόνο του πρώτου μετά την Άλωση Πατριάρχου Γενναδίου Σχολαρίου παραχωρήθηκε σ' αυτόν ο ναός των Αγίων Αποστόλων ως Πατριαρχικός ναός. Σύμφωνα με την πληροφορία του Ζυγομαλά, ο Μωάμεθ, όταν τον Ιανουάριο του 1454

δέχτηκε σε επίσημη ακρόαση το νέο Πατριάρχη και του ενεχείρησε την πατριαρχική ράβδο και σταυρό του είπε: ''Πατριάρχευε επ' ευτυχία και έχει την φιλίαν ημών εν οις θέλης, έχων πάντα τα σα προνόμια ως και οι προ σου Πατριάρχαι είχον. Έχε δε και τον ναόν των Αγίων Αποστόλων εις κατοικίαν σην''.

Ο Πατριαρχικός Ναός της Μονής Παμμακάριστου (1455-1587)

Τον 11ο αιώνα ο Μέγας Δομέστιχος και Κουροπαλάτης Ιωάννης Κομνηνός έκτισε πάνω στον πέμπτο λόφο της Κωνσταντινουπόλεως ανδρικό μοναστήρι με καθολικό (κεντρικό ναό), το κεντρικό μέρος του σημερινού ναού γνωστού ως Φετιχιέ τζαμί. Επρόκειτο για βασιλική σταυροειδή με τρούλο, με αβαθείς κεραίες, μ' ένα συνεχόμενο διάδρομο από τη βόρεια, νότια και δυτική πλευρά.

Ο Πατριαρχικός Ναός της Παναγίας Παραμυθιάς ή Θεραπείας στο Βλαχ – Σαράι (1587-1597)

Πατριαρχικός ναός για την περίοδο από το 1587 έως το 1597 θεωρείται ο πλησίον του Βλαχ – Σαράι, ναός της Υπεραγίας Θεοτόκου ή Παναγίας Παραμυθιάς ή Θεραπείας. Το Βλαχ – Σαράι ήταν μέρος συγκροτήματος των «οσπητιών των βλάχων».

Ο Πατριαρχικός Ναός στον Άγιο Δημήτριο Ξυλόπορτας (1597-1599)

Μεταβατική η μικρή περίοδος παραμονής του Πατριαρχικού Ναού στον Άγιο Δημήτριο Ξυλόπορτας συνδυάστηκε με την επίσης προσωρινή μεταφορά του Πατριαρχείου στα κτίσματα του μοναστηριακού πιθανόν συγκροτήματος, που υπήρχε γύρω απ' το ναό.

Ο Πατριαρχικός Ναός του Αγίου Γεωργίου στο Φανάρι (1599 μέχρι σήμερα)

Όταν στα 1599 επελέγη το Φανάρι για μόνιμη εγκατάσταση του Πατριαρχικού Οίκου και Ναού στον χώρο αυτό βρισκόταν ένας μικρός ενοριακός ναός στο όνομα του Αγίου Γεωργίου που ήταν, κατά παράδοση, το καθολικό ενός μικρού γυναικείου μοναστηριού. Στην κυριολεξία, βρισκόταν στο ''Κάστρον του Πετρίου'' ανάμεσα στην Πύλη του Πετρίου και στην Πύλη του Φαναρίου, σχεδον μπροστά στην Πύλη του Διπλοφαναρίου.

Ο ναός ήταν μικρός, γι' αυτό και το 1614 ο Πατριάρχης Τιμόθεος τον ξανάκτισε και τον ''επηύξησεν''. Το 1720 ο Πατριάρχης Ιερεμίας Γ' (1716-1726) οικοδόμησε εκ βάθρων ένα κατά πολύ μεγαλύτερο ναό, ο οποίος διαφέρει από τον σημερινό μόνο κατά το ύψος του.

Στις αρχές του 18ου αιώνα ο Πατριαρχικός Οίκος κάηκε εξ αφορμής πυρκαγιάς, που έκαψε την ευρύτερη περιοχή του Φαναρίου.

Ο Πατριάρχης Ιερεμίας Γ' το 1720 έκτισε εκ βάθρων τον Πατριαρχικό Ναό και τον Πατριαρχικό Οίκο. Στο τέλος του 18ου αιώνα (1797) ο Πατριάρχης Γρηγόριος Ε' επέφερε ριζικές αλλαγές στο κτιριακό συγκρότημα του Πατριαρχείου, προεκτείνοντας αυτό και κτίζοντας επιπλέον οικοδομές για την εξυπηρέτηση των επιπλέον αναγκών.

Στις αρχές του 18ου αιώνα στην πρώτη πατριαρχεία του ο Γρηγόριος Στ' (1835-1840) αύξησε το ύψος του Πατριαρχικού Ναού, έτσι όπως είναι έως σήμερα.

Το 1941 μια μεγάλη πυρκαγιά αποτέφρωσε όλα τα ξύλινα κτίρια. Έτσι ο Πατριαρχικός Οίκος περιορίστηκε στον Πύργο, στη Βιβλιοθήκη, στο Ευγενίδιο και στα Κωνσταντινιανά.

Σαρανταέξι χρόνια στερήθηκε ο Οικουμενικός θρόνος τους ζωτικότερους χώρους του μέχρι που η τουρκική κυβέρνηση χορήγησε το 1987 την άδεια για την ανοικοδόμηση της κατεστραμμένης πτέρυγας του Πατριαρχείου.

Με τη γενναία χορηγία του κ. Παναγιώτη Αγγελόπουλου, Άρχοντος Λογοθέτου της Μεγάλης του Χριστού Εκκλησίας, ανοικοδομήθηκε ο νέος Πατριαρχικός Οίκος επί της Πατριαρχίας Δημητρίου του Α'.

Ο Πατριαρχικός Ναός του Αγίου Γεωργίου απόκτησε με τον τρόπο αυτό το ''φόντο'' του. Θα λέγαμε το μικρό του φόντο, της καρδιάς, γιατί η μεγάλη έλλαμψή του είναι η Βασιλεύουσα και η Οικουμένη όλη.

Μπαίνοντας κανείς μέσα σ' αυτόν το ναό έχει την αίσθηση, ότι κατορθώνει να συγκεντρώνει μέσα στα σπλάχνα του, εκτός από τη βεβαιότητα για την παρουσία στο κόσμο του Χριστού, της Θεομήτορος και των αγίων, και τα στοιχεία επιβεβαίωσης της ιστορίας της Ρωμιοσύνης.

Πέτρινο κτίσμα Ιωακείμ του Γ' (Ευγενίδειο)

Το Μέγα Συνοδικό ή η Αίθουσα του Θρόνου, όπου γίνονται οι εκλογές του Πατριαρχείου και οι τελετές του ινδίκτου, όπως και οι υποδοχές των επισήμων

Η μεταφορά της εικόνας της Παμμακαρίστου από το άλλοτε Πατριαρχείο της Παμμακαρίστου, υπήρξε η αφορμή για να αφιερωθεί ο ναός και στην Θεομήτορα, έτσι ώστε η αρχαιότερη επιγραφή από την εποχή του Τιμόθεου Β' ν' αναφέρει:

''Δευτ᾽ ἴτε ω ποιμάντορες Ἑλλάδος τε Ἀσίης
Εις σφέτερον μητροπαρθένου Μαρίης
Τιμόθεος ποιμὴν Βύζαντος δείμαντο Κούρῃ
κάμψατε τω πάντα γούνατα εσσαμένω
Θαργηλιώνος ινδικτιώνος ιβ᾽ ΖΡΚΒ''

Ο Πατριάρχης Ιερεμίας Γ' με την ανοικοδόμηση του ναού φρόντισε να τοποθετήσει τη δική του επιγραφή: «ο πάνσεπτος ούτος και πατριαρχικός ναός ανωκοδόμητο εκ βάθρων αυτών επί της πατριαρχείας του σεβασμιωτάτου Πατριάρχου κυρού Ιερεμίου, αναλώμασι μεν και δαπάνη των ευσεβών χριστιανών, επιτροπευόντων δε και επιστατούντων των πανιερωτάτων μητροπολιτών Νικομηδείας κυρ Παισίου, Νικαίας κυρ Γερασίμου, Χαλκηδόνος κυρ Παρθενίου, Προύσης κυρ Κυρίλλου, Βάρνης κυρ Καλλινίκου, συνεπιστατούντων δε των τιμιωτάτων αρχόντων του τε μεγάλου εκκλησιάρχου κυρ Κωνσταντίνου, και χατζή κυρ Κωνσταντίνου, πρώην καπί κεχαγιά Ουγκροβλαχίας. ΑΨΚώ Δεκεμβρίου ΙΗ΄».

Κατά τον ίδιο τρόπο έχουν απαθανατιστεί τα ονόματα δύο μεγάλων ευεργετών του Ναού. Είναι ο καπού κεχαγιάς της Μολδοβλαχίας Κωνσταντίνος, με έξοδα του οποίου στήθηκε η μεσαία πύλη του ναού και ο Κιουρκτσούμπασης (αρχιγουναράς) Αθανασάκης, με δαπάνες του οποίου έγινε η επίστρωση του δαπέδου. Ο ναός ήταν αρχικά τρουλωτός. Αργότερα, ο τρούλος έπεσε από σεισμό και επί Γρηγορίου Στ' (1835-1840) η σκεπή του έλαβε τη σημερινή της μορφής.

Στον ευρύχωρο Νάρθηκα διακρίνονται δύο πανέμορφα νεότερης κατασκευής προσκυνητάρια, που μαζί με το Παγκάρι στο αριστερό μέρος του Νάρθηκα αποτελούν τα μοναδικά απέριττα αντικείμενα που κοσμούν τον χώρο. Το «οστεοκόσμητον Παγκάριον» έργο τέχνης, θυμίζει ελαφαντοκόλλητα αιγυπτιακής τέχνης έπιπλα, είναι αφιέρωμα του «Μανουήλ εκ Καστοριάς» κατά την επιγραφή:

Ἰμανουήλ Υἱός Πέτρου εκ Καστοριάς
αφοσιοί έτει αχξθ᾽ (1669)Μ

Μπαίνοντας στον κυρίως ναό εντυπωσιάζεται ο επισκέπτης από την αρμονική εναλλαγή των χρωμάτων: το καφέ που δένει με το πορφυρό βελούδο στα στασίδια και στα καθίσματα, το χρυσό με το κυανό στο τέμπλο, όπως αναδείχτηκαν μετά την πρόσφατη συντήρηση, που βασίστηκε στην τεχνοτροπία των τέμπλων της Αδριανούπολης, το ασημί και χρυσό των κανδηλών και των εικόνων. Αν προστεθεί το φως των πολυελαίων και το φυσικό φως του ήλιου, μπορεί κανείς ν' αντιληφθεί την ιερή ατμόσφαιρα που δημιουργείται.

Ο κυρίως ναός διακρίνεται ιδιαίτερα για τους θησαυρούς του. Δεσπόζει ο Πατριαρχικός Θρόνος. Η παράδοση θέλει το θρόνο από την εποχή Ιωάννου του Χρυσοστόμου. Η επιγραφή στο γείσο του ουρανού αναφέρει, ότι είναι αφιέρωμα του Πατριάρχου Ιερεμίου Β' το 1577 στον πατριαρχικό ναό της Παμμακαρίστου και κατασκευαστής του ο Αθηναίος Λαυρέντιος. Έχει 4 μέτρα ύψος και είναι κατασκευασμένος από ξύλο καρυάς με διακοσμήσεις από ελεφαντοστό, μάργαρο (σεντέφι), έγχρωμο ξύλο και πολύτιμους λίθους. Εκατό χρόνια από την κατασκευή του υπέστη βλάβες από Τούρκους, που θέλησαν να πάρουν πολύτιμους λίθους, γι' αυτό και ανακαινίσθηκε το 1680 επί Πατριάρχου Ιακώβου, ''χορηγούντος Δημητράσκου Κατακουζηνού Βοϊβόδα Μολδαυΐας''.

Δεξιά του Θρόνου βρίσκεται το Παραθρόνιο και στη συνέχεια το στασίδι του Πρωτοσυγκέλου. Αριστερά, υπάρχουν οι θρόνοι των Συνοδικών. Απέναντι από τον Πατριαρχικό Θρόνο βρίσκονται οι θρόνοι των αρχόντων και επισήμων.

Τα δύο αναλόγια των χορών μαρτυρούν, επίσης, την ευαισθησία του αγνώστου κατασκευαστή. Είναι από ξύλο καρυάς και έχουν διακόσμηση από ελεφαντοστό και μικρές εικόνες αγίων. Στη βάση του αριστερού υπάρχει η εξής επιγραφή που προδίδει την

προέλευσή της: ''Τα παρόντα αναλόγια μετακομισθέντα τη 22α Αυγούστου του έτους 1942 εκ της πάλαι Ιεράς Μονής Παναγίας Καμαριωτίσης Χάλκης, επεσκευάσθηκαν δαπάνη της ευσεβεστάτης κυρίας Φρόσως Μιχαήλ Μελά εις μνήμην του αδελφού αυτής Ευσταθίου Ευγενίδου, Δεκέμβριος 1947''.

Ο ιερός Άμβων δεσπόζει, επίσης, στον κυρίως ναό πάνω σε κίονα του αριστερού κλίτους. Έχει κατασκευασθεί το 1703 με τη γνώμη Πατριάρχου Γαβριήλ Γ' του από Χαλκηδόνος (1703-1707) με δαπάνη του διερμηνέως του οθωμανικού στόλου Ιωάννου, όπως διασώζεται στην επιγραφή:

᾿Άνω ες ύψος τοις έχουσι καρδίας.
Θει όσσα τ᾿ έργα ποιπνύονται εμφρόνως
Και γαρ Γαβριήλ Παναγιοτάτου
γνώμη αρίστη ωραίος τεύχθην άγαν,
αλλά δαπάνη ευσεβούς Ιωάννου,
ερμηνέως δε του στολάρχου Οτμάνων᾿.

Το βλέμμα κάθε πιστού κυριολεκτικά καθηλώνεται στη θέα του μεγαλόπρεπου τέμπλου. Είναι ξυλόγλυπτο, θαυμάσιας τέχνης με εναλλαγή χρυσού και κυανού κατά την αδριανουπολίτικη παράδοση, συντηρημένο πρόσφατα απ΄τον τελευταίο, ίσως, αδριανουπολίτη ''μαΐστορα''. Η Ωραία Πύλη με το δικέφαλο αετό στα βημόθυρα, έκφραση της Ουράνιας Πύλης, παραπέμπει σε χρόνους βυζαντινούς. Δεξιά του τέμπλου οι εικόνες του Χριστού ένθρονου και του Προδρόμου. Αριστερά, η Θεοτόκος και ο Άγιος Γεώργιος. Όλες θυμίζουν την κρητική τεχνοτροπία των μετά την Άλωση χρόνων.

Στο βορεινό κλίτος, αφιερωμένο στους Τρεις Ιεράρχες, η εικόνα των Τριών Ιεραρχών και του Αγίου Νικολάου. Το δεξιό κλίτος είναι αφιερωμένο στην Παμμακάριστο Θεοτόκο. Εκεί βρίσκεται και το προσκυνητάρι με την περίπυστη εικόνα της Βρεφοκρατούσας Θεοτόκου, γνωστή ως ''Παμμακάριστος''. Ψηφιδωτή, με αυστηρές τις μορφές της Θεοτόκου και του Ιησού, σπάνιας ομορφιάς, καλοδιατηρημένη, παρά τις περιπέτειές της με τη μεταφορά της από τον Πατριαρχικό ναό της μονής Παμμακαρίστου. Το ίδιο και η εικόνα του Προδρόμου, της αυτής τέχνης και τεχνοτροπίας. Ολόσωμος ο Ιωάννης ευλογεί και κρατεί με το αριστερό του χέρι ειλητάριο με τη φράση ''ίδε ο αμνός του Θεού ο αίρων την αμαρτίαν του κόσμου''. Και οι δύο αυτές εικόνες – κειμήλια είναι του 11ου αιώνα.

Ο Παντοκράτωρ του Πάνσεπτου Πατριαρχικού ναού μετά την πρόσφατη συντήρηση

Στο αριστερό κλίτος βρίσκεται ένα άλλο προσκυνητάρι με την εικόνα της Παναγίας Φανερωμένης, που προέρχεται από την Κύζικο της Μικράς Ασίας. Έχει την τεχνοτροπία της Παλαιολόγειας αναγέννησης και τα ενδύματα της Θεοτόκου και του Ιησού είναι επικαλυμμένα με αργυρό-χρυσο περίβλημα.

Το ιερό βήμα είναι τριμερές. Στο μέσον η Αγία Τράπεζα και πίσω της το σύνθρονο, στο κέντρο του οποίου βρίσκεται ο μαρμάρινος Θρόνος, ο κατ' εξοχήν Θρόνος του Οικουμενικού Πατριάρχου. Δεξιά και αριστερά ίστανται οι ένδεκα ξύλινοι θρόνοι των Συνοδικών Αρχιερέων.

Αριστερά της Προθέσεως βρίσκεται το παρεκκλήσιο των Τριών Ιεραρχών και στο πίσω μέρος του ένα μικρό τετράγωνο διαμέρισμα, που χρησιμοποιείται ως σκευοφυλάκιο. Στο δεξί μέρος του Ιερού, στο Διακονικό, βρίσκεται το παρεκκλήσι της Παμμακαρίστου.

Πλάι στον Πρόδρομο, στο παρεκκλήσι αυτό βρίσκεται η στήλη της φραγγελώσεως από τα λίγα πολύτιμα κειμήλια που διασώθηκαν απ' την εποχή της 'Αλώσης. Είναι η κολόνα πάνω στην οποία οι Ρωμαίοι προσέδεσαν τον Ιησού και τον φραγγέλωσαν. Μαύρη σε χρώμα έχει διακοσμηθεί με γλυπτή διακόσμηση που παριστά την Άμπελο.

Τρεις ακόμα ιερές λειψανοθήκες κοσμούν τον Πατριαρχικό ναό. Στον ιερό αυτό χώρο αναπαύονται ειρηνικά εν Χριστώ τρεις γυναίκες που αγάπησαν την αγιότητα και την άσκηση και βραβεύτηκαν με το στεφάνι της δόξης της χάριτος, μιας και τα σώματά τους παραμένουν αλώβητα στο πέρασμα των αιώνων. Είναι η Αγία Ευφημία που μαρτύρησε επί Διοκλητιανού και Μαξιμιανού στην πατρίδα της (303), τη Χαλκηδόνα, απ' την οποία έχει μεταφερθεί το ιερό σκήνωμά της σε ναούς της Κωνσταντινουπόλεως πριν από την Άλωση και μετά στους Πατριαρχικούς ναούς. Είναι η Αγία αυτοκράτειρα Θεοφανώ, σύζυγος Λέοντος Στ' του Σοφού (886-911) ''την δόξαν της βασιλείας ως ουδέν ηγουμένη και τα τερπνά του βίου ως αράχνην και σκιάν παραβλέπουσα, ουκ έλειψε νυκτός και ημέρας ψαλμοίς και ύμνοις και ευχαίς τον Θεόν θεραπεύουσα και ελεημοσύναις αυτόν εκμειλίσουσα... πάντα τον κόσμον και τα εν κόσμω δια τον Χριστόν απαρνησαμένη''.

Είναι, τέλος, η Αγία Σολομονή, η μητέρα των αγίων Μακκαβαίων.

Οι λάρνακες με ολόσωμες τις άγιες αυτές γυναίκες μεταφέρονται κάθε χρόνο στη μνήμη τους στο κέντρο του ναού, για να γιορτάσουν ανάμεσα στο λαό του Θεού με τη Σεπτή του Κορυφή, τον Πατριάρχη και τους Συνοδικούς Επισκόπους, το γεγονός της συνάντησής Τους με τον Ζωοδότη Χριστό. Μέσα σ' αυτό το σκηνικό του Πατριαρχικού ναού οι ακολουθίες, από τη Θεία λειτουργία μέχρι τον πιο απλό Εσπερινό, παίρνουν ένα ιδιαίτερο χρώμα, κυρίως όταν είναι παρών ο ίδιος ο Πατριάρχης, η κορυφή της Ορθοδοξίας με τους κληρικούς του Πατριαρχείου.

Επάνω, αυτοκρατορικό έμβλημα του Κωνσταντίνου Παλαιολόγου με τα χαρακτηριστικά τέσσερα Β, επί του Πύργου, κοντά στην είσοδο της Πατριαρχικής Βιβλιοθήκης, αριστερά ο Πατριαρχικός Θρόνος, κάτω μοναδικά χειρόγραφα σε πάπυρο

Τίποτε δεν έχει αλλάξει από την εποχή του Βυζαντίου, την μετά την Άλωση εποχή, τα νεότερα χρόνια. Επειδή η Ορθοδοξία παραμένει αλώβητη στο πέρασμα των χρόνων και προπάντων, επειδή ο Αρχηγός της πίστης, αυστηρός τηρητής της οποίας είναι ο Οικουμενικός Θρόνος, είναι ''χθες και σήμερον ο αυτός και εις τους αιώνας''.

Ο σεπτός Πατριαρχικός ναός του Αγίου Γεωργίου στο Φανάρι έχει σαν φόντο τον Πατριαρχικό Οίκο, δηλαδή το κεντρικό κτίριο, το δεύτερο τμήμα των κεντρικών κτιρίων και τα υπόλοιπα δύο συγκροτήματα. Το κεντρικό κτίριο στο ισόγειο περιλαμβάνει τα γραφεία των Πατριαρχικών εφημερίων, αίθουσες εισηγεσίας και την τραπεζαρία των κλητήρων των Πατριαρχείων. Στον πρώτο όροφο (ημιώροφο) βρίσκεται το τμήμα της Μεγάλης Αρχιδιακονίας με το γραφείο του Δευτερεύοντος, η τραπεζαρία των κληρικών των λαϊκών μελών της πατριαρχικής ακολουθίας και άλλοι βοηθητικοί χώροι. Στο δεύτερο όροφο είναι η αίθουσα της Παναγίας, η αίθουσα των Αρχιερέων και το τμήμα της Αρχιγραμματείας της Αγίας και Ιεράς Συνόδου. Στον άνω όροφο το επίσημο Πατριαρχείο Γραφείο, η αίθουσα του Θρόνου, η αίθουσα των Πατριαρχών, η αίθουσα συνεδριάσεων της Αγίας και Ιεράς Συνόδου, το ιδιαίτερο Πατριαρχικό Γραφείο και η Πατριαρχική Τράπεζα. Το δεύτερο τμήμα των κεντρικών κτιρίων περιλαμβάνει το τμήμα της Μεγάλης Πρωτοσεγγελίας και τα υπόλοιπα δύο κτιριακά συγκροτήματα στεγάζουν τα δωμάτια των εσωκατακοίλων κληρικών του Πατριαρχικού Οίκου και δωμάτια φιλοξενίας, καθώς και διαμέρισμα φιλοξενούμενου Προκαθημένου Εκκλησίας.

Στη δυτική πλευρά του Πατριαρχείου υπάρχουν δύο ακόμη λιθόκτιστα κτίρια γνωστά με την ονομασία ''Κωνσταντινιανά'' και ''Ευγενίδιο'', τα οποία στεγάζουν διάφορες υπηρεσίες του Πατριαρχικού Οίκου.

Πρέπει να αναφέρουμε τρία ακόμα κτίσματα στην ανατολική πλευρά. Είναι η Πύργος ή ο Λιθόκτιστος Οίκος, έργο πιθανόν του 18ου αι., όπου στεγάζεται το Μυροφυλάκιο, το Αρχειοφυλάκιο και το Πατριαρχικό Σκευοφυλάκιο ή Θησαυροφυλάκιο ή Κειμηλιοφυλάκιο. Δίπλα από τον Πύργο βρίσκεται το κτίριο, γνωστό ως κτίριο συνεδριάσεων του Μικτού Συμβουλίου, που έκτισε ο Ιωακείμ ο Γ'. Συνέχεια με τον Πύργο είναι, επίσης, ένα λίθινο κτίριο, όπου στεγάζεται η Πατριαρχική Βιβλιοθήκη και από τον 17ο αι. έως το 1964 λειτουργούσε το Πατριαρχικό Τυπογραφείο.

Δεν πρέπει να λησμονηθεί το ξύλινο κτίσμα που βρίσκεται στο προαύλιο του Πατριαρχικού Ναού, γνωστό ως περίπτερο ''εψήσεως του Αγίου Μύρου'', επειδή στο κτίριο αυτό βρίσκονται οι λέβητες, μέσα στους οποίους με ειδική τελετή παρασκευάζεται το Άγιο Μύρο και μοιράζεται στις Ορθόδοξες Εκκλησίες της Οικουμένης.

ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ *						
ΕΤΑΙΡΕΙΑ	ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ			ΚΕΡΔΗ (ΖΗΜΙΕΣ)		
	2016	2015	2014	2016	2015	2014
ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ**	611,0	640,9	748,8	43,1	98,1	75,9
**EUROLIFE ΖΩΗΣ ** **	498,0	308,0	397,7	69,1	48,3	58,2
NN HELLAS	399,1	334,1	238,2	n/a	24,5	-0,4
INTERAMERICAN**	329,0	341,0	365,0	5,5***	20,0	27,3
METLIFE	246,7	234,0	217,4	-6,2	12,1	-1,3
ALLIANZ	190,9	195,9	195,8	3,6	12,1	9,7
GENERALI HELLAS	183,8	168,2	162,4	5,1	9,0	8,7
ΕΥΡΩΠΑΙΚΗ ΠΙΣΤΗ	172,2	167,2	168,6	14,7	11,2	10,2
AXA	148,0	153,4	166,9	13,6	18,3	17,1
ERGO ΖΗΜΙΩΝ	145,9	139,8	137,3	17,5	25,2	27,2
GROUPAMA	135,6	138,2	146,1	7,3	10,0	8,8
ΑΤΕ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ	114,0	122,0	134,6	15,4	18,5	18,7
ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ**	103,5	106,8	117,6	6,8	13,6	12,7
ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ	77,9	79,5	93,9	n/a	5,9	6,4
INTERLIFE	52,9	51,3	45,0	8,3	5,3	5,8
ALPHA LIFE	52,3	39,7	47,8	3,0	2,0	3,0
ΕΥΡ. ΕΝ. ΑΣΦ. ΜΙΝΕΤΤΑ	48,3	51,6	60,5	1,7	0,8	0,6
ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ	38,4	41,7	41,3	1,7	4,7	12,6
NP INSURANCE	28,2	27,9	29,1	7,1	5,0	7,4
ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΑΣΦ/ΚΗ	27,6	24,7	27,8	0,9	1,9	2,6
INTERASCO	24,5	25,4	23,8	0,8	1,7	2,0
ΕΥΡΩΠΗ ΑΕΓΑ	16,2	17,0	19,7	1,7	2,4	3,1
CREEDIT AGRICOLE LIFE	15,4	18,2	20,7	1,8	3,4	-13,7
ΔΥΝΑΜΙΣ	9,9	10,2	14,1	1,3	1,3	1,4
PERSONAL INSURANCE	9,6	9,6	10,5	1,4	1,6	0,7
ΣΥΝΟΛΟ	3678,8	3446,2	3630,6	225,4	356,8	304,6

* Περιλαμβάνονται οι πρώτες 25 ασφαλιστικές εταιρείες με βάση την παραγωγή μικτών εγγεγραμμένων ασφαλίστρων
** Αποτελέσματα σε επίπεδο Ομίλου
*** πρό φόρων

Σε λιγότερα χέρια ο κλάδος

ΤΑΣΗ ΠΕΡΑΙΤΕΡΩ συγκέντρωσης της παραγωγής ασφαλίστρων σε όλο και λιγότερες εταιρείες δείχνουν τα στοιχεία παραγωγής από τις 25 μεγαλύτερες (σε παραγωγή) ασφαλιστικές εταιρείες που συγκέντρωσε η εφημερίδα NextDeal και παρουσίασε στο τελευταίο της φύλο. Σύμφωνα με τα στοιχεία οι δέκα πρώτες σε παραγωγή ασφαλίστρων εταιρείες συγκέντρωσαν το 2016 το 77,3% της συνολικής παραγωγής, όταν το 2015 είχαν το 74,9% και το 2014 το 73,6%!

Συνολικά η παραγωγή ασφαλίστρων των 25 πρώτων ανωνύμων ασφαλιστικών εταιρειών (δεν περιλαμβάνονται ΕΠΥ και Υποκαταστήματα) έφτασε το 2016 τα 3678,8 εκατ. ευρώ έναντι 3.446,3εκατ. ευρώ το 2015 και 3.630,6 εκατ. ευρώ το 2015.

✷ Μπαίνουμε στο τελευταίο τετράμηνο του έτους, διάστημα καθοριστικό για την μεταβίβαση της Εθνικής Ασφαλιστικής, στην Exin Group. Αν και δεν αναμένονται άμεσα αλλαγές καθώς όλα θα ξεκινήσουν μετά την μετοχική αλλαγή, μία πρώτη επαφή ο νέος μέτοχος θα έχει με την εταιρεία από το προσεχές Διοικητικό Συμβούλιο της Εθνικής Ασφαλιστικής στις αρχές Σεπτεμβρίου το οποίο θα παρακολουθήσει ως παρατηρητής εκπρόσωπος του EXIN Group.

Οι σεισμοί μόνιμοι κίνδυνοι αλλά ανασφάλιστη η χώρα

ΔΥΟ ΜΕΓΑΛΟΙ ΣΕΙΣΜΟΙ έγιναν τον μήνα Σεπτέμβριο στη χώρα μας τα τελευταία 30 χρόνια. Στην Καλαμάτα το 1986 στην Αθήνα το 1999. Οι καταστροφές πολλές όμως η χώρα εξακολουθεί να παραμένει ανασφάλιστη. Μόνο το 10% των κατοικιών είναι ασφαλισμένο έναντι του σεισμού αναφέρουν οι εκτιμήσεις της ασφαλιστικής αγοράς.

13 Σεπτεμβρίου 1986-Καλαμάτα

Σεισμός, μεγέθους 6,5 βαθμών της κλίμακας Ρίχτερ, συγκλονίζει την Καλαμάτα. 35 νεκροί ο απολογισμός. Το βράδυ της 13ης Σεπτεμβρίου του 1986 αποτελεί αναμφισβήτητα «σταθμό» για τη σύγχρονη ιστορία της πόλης της Καλαμάτας.

Το χτύπημα του Εγκέλαδου ήταν φονικό και 22 άνθρωποι έχασαν τη ζωή τους από τα 6.2 Ρίχτερ, ενώ πάνω από 300 ήταν οι τραυματίες.

Οι ζημιές ήταν επίσης πολλές, σε σπίτια και δημόσια κτήρια, καθώς και στα περισσότερα σχολεία. Χαρακτηριστικά, το 70% των κτηρίων της Καλαμάτας κρίθηκε ακατάλληλο. Ο δε σεισμός της Δευτέρας 15 Σεπτεμβρίου και τα 5,6 Ρίχτερ αποτελείωσαν ό,τι είχε αφήσει ο μεγάλος πρώτος σεισμός

7 Σεπτεμβρίου 1999-Αθήνα

Στην Αθήνα ο σεισμός της Πάρνηθας του 1999, ευρύτερα γνωστός ως σεισμός της Αθήνας του 1999, με ένταση 5,9 στην Κλίμακα Ρίχτερ, έλαβε χώρα στις 7 Σεπτεμβρίου 1999, 14:56:50 τοπική ώρα, και προκάλεσε 143 θανάτους και ζημιές που έφτασαν τα 3 δισεκατομμύρια ευρώ.

Είναι η δαπανηρότερη φυσική καταστροφή και ο φονικότερος σεισμός των τελευταίων 50 ετών που έχει συμβεί ποτέ στην Ελλάδα. Ο αριθμός των θυμάτων του σεισμού υπολογίζονται σε143, γεγονός που κατατάσσει τον σεισμό ως τον πιο θανατηφόρο που έλαβε χώρα στην Ελλάδα τα τελευταία 50 χρόνια. Υπολογίστηκε ότι τουλάχιστον άλλοι 85 σώθηκαν μέσα από τα συντρίμια, 2.000 τραυματίστηκαν και 50.000 έμειναν άστεγοι. Οι καταυλισμοί που δημιουργήθηκαν για την προσωρινή στέγαση των αστέγων εξακολουθούσαν να χρησιμοποιούνται 10 χρόνια μετά.

✷ Γιατί οι αρμόδιοι επικεφαλής των Επιτροπών στην Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος, διευθύνοντες σύμβουλοι σε εταιρείες οι περισσότεροι, δεν έχουν έτοιμες τις σχετικές φόρμες ώστε αμέσως με την ολοκλήρωση του έτους να ξεκινούν τη συγκέντρωση των διαφόρων στατιστικών στοιχείων για τους επιμέρους ασφαλιστικούς κλάδους, από τις εταιρείες. Πόσο δύσκολο είναι να γίνει αυτό;

✷ Απολύτως θετικά είναι τα αποτελέσματα του πρώτου εξαμήνου του 2017 για τη MetLife, σύμφωνα με τα οποία σημειώνεται σημαντική αύξηση του συνολικού κύκλου εργασιών ασφαλίσεων ζωής της τάξης του 12,4%, σε σχέση με την αντίστοιχη περίοδο του 2016. Η εντυπωσιακή αυτή αύξηση -συγκριτικά με τον Μ.Ο. της αγοράς ο οποίος δεν ξεπέρασε το 2,7%- αντανακλά τη σωστή στρατηγική της εταιρείας στην ελληνική αγορά. Παρά τη δύσκολη οικονομική συγκυρία και τη συνεχιζόμενη μείωση του διαθεσίμου εισοδήματος, η MetLife κατάφερε να κερδίσει την εμπιστοσύνη των ασφαλισμένων, σημειώνοντας αύξηση κύκλου εργασιών στο Agency, για παροχές Υγείας, Ζωής και Ατυχημάτων 12,7% αλλά και στις πωλήσεις της ομάδας Ομαδικών Ασφαλίσεων, με 11%, σε σχέση με το Α' εξάμηνο του 2016. Ο Επικεφαλής Face2Face Distribution και Ομαδικών Ασφαλίσεων της MetLife, Γιώργος Ζερβουδάκης, δήλωσε σχετικά: «Τα αποτελέσματα του πρώτου εξαμήνου του 2017 δικαιώνουν τις επιλογές μας σε όλα τα επίπεδα. «Διαβάζουμε» έγκαιρα και σωστά τις εξελίξεις και απαντούμε σε αυτές με ρεαλισμό και ευελιξία. Με όπλα μας την νοοτροπία και την άρτια κατάρτιση των ανθρώπων μας, συνεχίζουμε τη θετική πορεία των τελευταίων πολλών ετών, κερδίζοντας όχι μόνο υψηλότερο μερίδιο αγοράς αλλά και υψηλότερο μερίδιο στις καρδιές των ασφαλισμένων μας».

Προς στελέχη ασφαλιστικών εταιρειών:

Τι είναι το «karoshi»;

ΟΙ ΙΑΠΩΝΕΣ έχουν το συνήθειο να επινοούν λέξεις και ορισμένες εξ αυτών κάθε εργαζόμενος που σέβεται τον εαυτό του θα πρέπει να τις έχει στο λεξιλόγιό του. Υπάρχει η λέξη «arigata-meiwaku» όταν κάποιος σου κάνει μια χάρη που εσύ δεν ζήτησες και σου προκαλεί τεράστια αμηχανία, αλλά είσαι από κοινωνικής άποψης υποχρεωμένος να τον ευχαριστήσεις. Είναι και η λέξη «majime» που περιγράφει έναν σοβαρό συνάδελφο που συνηθίζει να εξαρτάται από τους άλλους και δεν μπορεί να κάνει τίποτα χωρίς να προκαλέσει σαματά και να θυματοποιηθεί.

Υπάρχει όμως κι ένας μοναδικός ιαπωνικός όρος με τον οποίο κανείς, εργαζόμενος ή μη, δεν θα ήθελε να σχετιστεί ποτέ: είναι ο όρος karoshi που σημαίνει «θάνατος από υπερβολική δουλειά». Αν ακούγεται τρελό, δεν είναι. Στην ιαπωνική κοινωνία οι εργαζόμενοι που πέφτουν νεκροί από την πολλή δουλειά έχουν τον δικό τους χώρο στα πρωτοσέλιδα του Τύπου εδώ και δεκαετίες.

Κάποιοι χαρακτήρισαν το φαινόμενο αστικό μύθο. Είναι όμως;

Όχι, απαντά με το ρεπορτάζ του το BBC. Το κοινωνικό φαινόμενο αναγνωρίστηκε αρχικά το 1987 όταν το υπουργείο Υγείας της Ιαπωνίας άρχισε να κρατά αρχείο με τις υποθέσεις αιφνίδιων θανάτων υψηλόβαθμων στελεχών. Το ζήτημα είναι τόσο διαδεδομένο που στη χώρα αν πλέον ένας θάνατος «πιστοποιηθεί» ως karoshi, η οικογένεια του θύματος λαμβάνει αποζημίωση περίπου 20.000 δολαρίων από την κυβέρνηση -ετησίως!- και εταιρικές αμοιβές έως 1,6 εκατ. δολαρίων!

Αρχικά η κυβέρνηση κατέγραφε περίπου διακόσιες τέτοιες υποθέσεις κάθε χρόνο. Αλλά το 2015 οι καταγεγραμμένες περιπτώσεις έφτασαν στο ιστορικό υψηλό των 2.310, σύμφωνα με έκθεση του ιαπωνικού υπουργείου Εργασίας. Κι αυτό ίσως να είναι μόλις η κορυφή του παγόβουνου. Όποιος θέλει να μάθει περισσότερα για το φαινόμενο: http://karoshi.jp/

*Στην Ελλάδα τώρα στα δικά μας, στην ελληνική ασφαλιστική αγορά οι δικηγόροι έχουν πολύ δουλειά γιατί τα δικαστήρια και οι αγωγές είναι πολλές. Τελικά κάτω από το χαμόγελο του ασφαλιστή η πίκρα περισσεύει...

Ακαδημαϊκή έδρα χρηματοδοτεί η ΑΧΑ

ΕΙΝΑΙ ΜΙΑ ΚΑΙΝΟΤΟΜΑ πρωτοβουλία, και έρχεται από μία εταιρεία που μας έχει συνηθίσει σε καινοτομίες. Αναφερόμαστε στη ίδρυση της πρώτης ελληνικής ακαδημαϊκής έδρας στην Επιγενετική – Επιγονιδιωματική, με χρηματοδότοση 1,2 εκατ. ευρώ από το Ταμείο Ερευνών της ΑΧΑ. Αποστολή του Ταμείου Ερευνών της ΑΧΑ είναι η υποστήριξη καινοτόμων ερευνητικών προγραμμάτων και η διάχυση της γνώσης για θέματα που σχετίζονται με την πρόληψη.

Στη φωτογραφία ο Ερρίκος Μοάτσος (Διευθύνων Σύμβουλος, ΑΧΑ Ελλάδας), Δρ. Ιωάννης Ταλιανίδης (Διευθυντής Ινστιτούτου Μοριακής Βιολογίας και Βιοτεχνολογίας, κάτοχος ακαδημαϊκής έδρας ΑΧΑ), Νεκτάριος Ταβερναράκης (Πρόεδρος ΔΣ, Ίδρυμα Τεχνολογίας και Έρευνας, Καθηγητής Ιατρικής Σχολής, Πανεπιστήμιο Κρήτης), Κώστας Φωτάκης (Αναπληρωτής Υπουργός Έρευνας και Καινοτομίας), Christophe Chantepy (Πρέσβης Γαλλίας στην Ελλάδα)

Στόχος της επιχορηγούμενης έρευνας αποτελεί η παραγωγή ουσιαστικής γνώσης γύρω από τις βασικές λειτουργίες της ζωής, που θα βοηθήσει σε βάθος χρόνου να δημιουργηθούν στοχευμένες θεραπευτικές λύσεις και φαρμακευτικά σκευάσματα που θα συμβάλλουν στη διατήρηση και βελτίωση της ποιότητας ζωής των ασθενών. Οι ερευνητικές δραστηριότητες της έδρας θα επικεντρωθούν στην κατανόηση των βασικών αρχών των επιγενετικών μηχανισμών, οι οποίοι ρυθμίζουν την ανάπτυξη του ήπατος, τον μεταβολισμό και τον σχηματισμό καρκίνου του ήπατος. Οι συνέπειες της έρευνας για την καταπολέμηση του καρκίνου και των μεταβολικών διαταραχών είναι σημαντικές. Το Ταμείο Ερευνών ΑΧΑ υποστηρίζει ήδη τρεις ακόμα σημαντικές έρευνες στην Ελλάδα:

- **Νίκος Μπάκας,** Αναδιαμόρφωση του αεροχειμάρρου και επίδρασή του στο κλίμα, Εθνικό Καποδιστριακό Πανεπιστήμιο Αθηνών.
- **Γιώργος Μίχας,** Κατανόηση σεισμικότητας που προκαλείται από την κίνηση ρευστών για τη μείωση κινδύνων από ανθρώπινες παρεμβάσεις, ΤΕΙ Κρήτης.
- **Κωνσταντίνος Παλικαράς,** Κατανόηση του μηχανισμού γήρανσης του εγκεφάλου και προστασία από τον εκφυλισμό των νευροκυττάρων, Ινστιτούτο Μοριακής Βιολογίας και Βιοτεχνολογίας.

Έχοντας ήδη κλείσει 10 χρόνια λειτουργίας, το Ταμείο Ερευνών είναι η παγκόσμια επιστημονική πρωτοβουλία της ΑΧΑ για την υποστήριξη ερευνητικών προγραμμάτων και τη διάχυση της γνώσης. Από το 2007 έχει δεσμεύσει 166 εκατομμύρια ευρώ για 531 ερευνητικά έργα σε 34 χώρες, που υλοποιούνται από επιστήμονες 55 εθνικοτήτων.

«Είναι ιδιαίτερη τιμή για εμάς η δημιουργία έδρας στην Επιγενετική», ανέφερε ο Δρ. Ιωάννης Ταλιανίδης, Επικεφαλής του Προγράμματος και Διευθυντής Ερευνών του IMBB-ITE.

«Το γεγονός ότι δυο σημαντικές χρηματοδοτήσεις που δόθηκαν φέτος από την ΑΧΑ στο ΙΤΕ, καταδεικνύει την υψηλότατη στάθμη της Έρευνας που διεξάγεται στο ΙΤΕ» επεσήμανε ο Νεκτάριος Ταβερναράκης, Πρόεδρος ΔΣ στο Ίδρυμα Τεχνολογίας και Έρευνας.

«Σε έναν κόσμο με συνεχείς προκλήσεις και νέους αναδυόμενους κινδύνους, οφείλουμε να προστατεύουμε την κοινωνία κυρίως σε επίπεδο υγείας» είπε ο Wilm Langenbach, Διευθύνων Σύμβουλος της ΑΧΑ στην Περιφέρεια Αναπτυσσόμενων Αγορών Ευρώπης, Μέσης Ανατολής, Αφρικής και Λατινικής Αμερικής.

«Για όλους εμάς που εργαζόμαστε στην ΑΧΑ Ελλάδας, αυτή η μέρα είναι μια μέρα μεγάλης υπερηφάνειας» ανέφερε ο Ερρίκος Μοάτσος, Διευθύνων Σύμβουλος της ΑΧΑ στην Ελλάδα.

✷ Αγροτική Ασφαλιστική- Ergo: Στην τελική ευθεία έχει εισέλθει η νομική διαδικασία απορρόφησης των Αγροτική Ασφαλιστική και Ergo Ζωής από την Ergo Ζημιών. Τον περασμένο Ιούνιο το σχέδιο σύμβασης απορρόφησης εγκρίθηκε από τα Δ. Σ των τριών εμπλεκόμενων εταιρειών. Η λειτουργική ενοποίηση έχει ξεκινήσει από τον περασμένο Απρίλιο. Το 2018 θα είναι η πρώτη χρονιά που θα υπάρξει μόνο ένας ισολογισμός, όπως όλα δείχνουν. Πολύ ψηλά θα βρεθεί η Ergo μετά την ενοποίηση!

ΠΡΟΤΑΣΗ «ΝΑΙ»

✷ Πολλοί ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές έχουν με την εταιρεία που συνεργάζονται ομαδικό πρόγραμμα συνταξιοδότησης. Όταν για διάφορους λόγους σταματά ο ασφαλιστής τη συνεργασία με την εταιρεία, διακόπτεται και η συμμετοχή του ασφαλιστή στο ομαδικό συμβόλαιο. Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» προτείνει να είναι δυνατή η συνέχιση του συμβολαίου του ασφαλιστικού συμβούλου με τη νέα εταιρεία με την οποία αυτός θα συνεργασθεί.

Σε όλο το κόσμο γίνεται αυτό. Το κάνουν οι ίδιες οι ασφαλιστικές στους πελάτες τους. Γιατί να μην γίνεται και στα ομαδικά των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών; Να και ένα θέμα που μπορούν να κυνηγήσουν οι σύλλογοι!

✷ Και από το Ασφαλιστικό ΝΑΙ είχαμε διατυπώσει το ερώτημα «ποιος εκπροσωπεί την ελληνική ασφαλιστική αγορά. Νομίζουμε ότι η απάντηση δόθηκε πλέον και δόθηκε με τον καλύτερο δυνατό τρόπο με την πρωτοβουλία του προέδρου της ΕΑΕΕ κ. Δημήτρη Μαζαράκη για το Μητρώο των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών. Η ΕΑΕΕ και ο Πρόεδρος της, έχει τον πρώτο λόγο στην εκπροσώπηση της αγοράς. Επί τη ευκαιρία να σημειώσουμε ότι προχωρεί πολύ καλά το θέμα της πιστοποίησης των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών και της δημιουργίας του Μητρώου. Μετά τις συναντήσεις που είχε ο κ. Μαζαράκης με τον Υπουργό Οικονομίας και Ανάπτυξης, κ. Δ. Παπαδημητρίου και με τον Πρόεδρο της Διοικητικής Επιτροπής της Κεντρικής Ένωσης Επιμελητηρίων, κ. Κ. Μίχαλο δημιουργήθηκαν οι επιτροπές που θα προχωρήσουν τις τεχνικές λεπτομέρειες. Η σημασία της πρωτοβουλίας αυτής είναι μεγάλη για το καταναλωτικό κοινό. Το ενιαίο μητρώο διαμεσολαβητών που θα είναι διαθέσιμο σε όλους online, θα επιτρέπει σε κάθε ενδιαφερόμενο να επαληθεύσει με τρόπο αξιόπιστο και ελεγχόμενο ότι ο ασφαλιστικός διαμεσολαβητής με τον οποίο έρχεται σε επαφή, ενεργεί νόμιμα, είναι εγγεγραμμένος στο μητρώο και διαθέτει την απαιτούμενη πιστοποίηση ώστε να προσφέρει ασφαλιστικές υπηρεσίες.

✷ Στα δικαστήρια αναστενάζουν ασφαλιστές και ασφαλιστικές εταιρείες καθώς πολλές συμβάσεις «σπάνε» για «σπουδαίους λόγους». Άλλες πάλι εταιρείες παίρνουν τηλέφωνο τους ανταγωνιστές τους και τους ζητούν να μην κάνουν συβάσεις με πρώην στελέχη τους που για διάφορους λόγους τα έσπασαν. Ορισμένες εταιρείες «υποκύπτουν» άλλες όχι!

Άντεξε στην κρίση η κυπριακή ασφαλιστική αγορά - Τα συμβόλαια υγείας κερδίζουν έδαφος

Η ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΚΡΙΣΗ που κτύπησε την Κύπρο είχε ως αποτέλεσμα την ακύρωση 75.693 ασφαλιστηρίων ζωής από το 2013 μέχρι και το 2017, από τα οποία εισέπραξαν το ποσό των €725,8 εκατ. Όμως την ίδιας περίπου περίοδο φαίνεται να υπογράφηκε ανάλογος ίσως και μεγαλύτερος αριθμός νέων συμβολαίων. Οι Κύπριοι ασφαλιστές φαίνεται ότι αντέδρασαν σωστά στην κρίση. Σύμφωνα με στοιχεία του Συνδέσμου Ασφαλιστικών Εταιρειών, το 2013 ήταν η χρονιά που ακυρώθηκε ο μεγαλύτερος αριθμός συμβολαίων για ασφάλειες ζωής. Αναλυτικά όπως γραφεί η Κυπριακή εφημερίδα Φιλελεύθερος, το έτος κορύφωσης της κρίσης ακυρώθηκαν 29.983 ασφαλιστήρια, τα οποία ρευστοποιήθηκαν και οι ασφαλιζόμενοι έλαβαν το ποσό €292,2 εκατ.

Το 2014 ήταν η χρονιά που ο κόσμος προσπαθούσε να ορθοποδήσει από το σοκ της προηγούμενης χρονιάς. Ακυρώθηκαν 16.741 ασφαλιστήρια ζωής ύψους €145 εκατ. Το 2015 ο αριθμός των ασφαλιστήριων που καταργήθηκαν μειώθηκαν στις 13.645 συνολικού ύψους €138,9 εκατ. Περαιτέρω μείωση στις ακυρώσεις συμβολαίων καταγράφηκε πέρυσι.

Συγκεκριμένα αριθμός ασφαλιζομένων προχώρησαν στην κατάργηση 12.384 ασφαλιστηρίων από τα οποία εισέπραξαν ποσό €121,9 εκατ. Το πρώτο τετράμηνο του 2017, όταν η οικονομία άρχισε να δείχνει σημάδια ανάκαμψης, η εικόνα ήταν σαφώς πιο βελτιωμένη. Συνολικά τους πρώτους τέσσερις μήνες της χρονιάς ακυρώθηκαν 2.940 συμβόλαια αξίας €27,4 εκατ.

Το σημαντικό ωστόσο είναι ότι την ώρα που χιλιάδες πολίτες, οι οποίοι βρίσκονταν σε δεινή οικονομική θέση, ακύρωναν τα ασφάλιστρά τους, άλλοι τόσοι προχωρούσαν στη σύναψη νέων συμβολαίων για ασφάλειες ζωής. Τα τελευταία τέσσερα χρόνια έγιναν 103.489 νέα συμβόλαια αξίας €240,3 εκατ.

Εξάλλου το πρώτο τετράμηνο του 2017 έγιναν 6.689 νέες ασφάλειες ζωής ύψους €48,3 εκατ. Στο μεταξύ ο κλάδος της ασφάλισης υγείας είναι ο μόνος που όχι μόνο δεν μειώθηκε σε παραγωγή στα χρόνια της οικονομικής κρίσης, αλλά αντίθετα σημείωσε δυναμική ανάπτυξη. Βάσει των στοιχείων ο αριθμός των ασφαλειών υγείας το 2013 ήταν 82.102 και οι ασφαλιζόμενοι 193.844. Το 2014 ο αριθμός των συμβολαίων αυξήθηκε στις 83.112, καθώς και ο αριθμός των ασφαλιζόμενων στους 196.295.

Το 2015 οι ασφάλειες υγείας ανέβηκαν στις 92.554 και ο αριθμός των ασφαλιζόμενων στις 207.215. Το 2016 οι ασφάλειες υγείας εκτοξεύθηκαν στις 106.254 και οι ασφαλιζόμενοι στις 234.514. Από το 2013 μέχρι το 2016 καταγράφεται σημαντική αύξηση τόσο στα νέα συμβόλαια υγείας όσο και στους ασφαλιζόμενους. Τα ακαθάριστα ασφάλιστρα συμπεριλαμβανομένων των τελών πολιτικής το 2013 ήταν €86,6 εκατ., το 2014 €90,4 εκατ., το 2015 €103 εκατ. και το 2016 118,5 εκατ.

✷ Τι συμβαίνει με τη θραύση κρυστάλλων; Διαβάζουμε σε εγκύκλιο μιας πολύ καλής εταιρείας ότι λόγω των δυσμενών αποτελεσμάτων της κάλυψης Θραύσης Κρυστάλλων στους νομούς Αιτωλοακαρνανίας, Αχαΐας, Έβρου, Ζακύνθου, Ηλείας, Καστοριάς, Κιλκίς, Κορινθίας, Λαρίσης, Ξάνθης, Ροδόπης και Σερρών, δεν θα επιτρέπεται αυτόματη έκδοση σε αίτηση ασφάλισης, που περιλαμβάνει την κάλυψη, χωρίς επιβεβαίωση ύπαρξής της μέσω ΥΣΑΕ στην προηγούμενη ασφαλιστική εταιρία (ανεξαρτήτως διάρκειας συμβολαίου). Γιατί άραγε σε αυτούς τους νομούς τα αποτελέσματα είναι δυσμενή;

✷ Αναβαθμίστηκε από τα μέσα Ιουλίου το σύστημα «ΑΤΛΑΝΕΤ2» της Ατλαντικής Ένωσης προσφέροντας περισσότερες υπηρεσίες προς τους συνεργάτες της ασφαλιστικής εταιρείας. Μεταξύ άλλων ο συνεργάτης μπορεί τώρα να διορθώσει λανθασμένο ΑΦΜ του ασφαλισμένου , όπως επίσης βελτιώθηκε και το όριο αυτόματης έκδοσης συμβολαίων με το πακέτο Atlantic Plus. Η Ατλαντική Ένωση κάνει σημαντικές κινήσεις βελτίωσης της σχέσης της με τους ασφαλιστές αλλά και τους πελάτες της, κινήσεις που δεν περνούν απαρατήρητες από τα δίκτυα.

✷ Οι κινέζοι της Fosun δεν πήραν την Εθνική Ασφαλιστική αι δυσκολα από ότι φαίνεται θα αγο΄ρασουν άλλη ασφαλσιτική εταρεία στην Ευρώπη ένα πιστέψουμε δημοσέιευμα ιταλικών εφημερίδων (Il Soe 24 Ore και La Stampa) σύμφωνα με το οποίο η Ιταλία, η Γαλλία και η Γερμανία έχουν ζητήσει από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή να ενισχύσει τους υφιστάμενους κανονισμούς που επιτρέπουν σε κράτη της ΕΕ να μπλοκάρουν τις εξαγορές ευρωπαϊκών εταιρειών από ξένους, σύμφωνα με τις ιταλικές εφημερίες.

Το αίτημα επικαλείται τις «χρυσές εξουσίες» για απαγόρευση ή καθορισμό όρων προς τους υποψήφιους αγοραστές «που λειτουργούν με κανόνες που δεν ακολουθούν την αγορά και δεν σέβονται τους κανόνες της ανταποδοτικότητας για εξαγορές», σύμφωνα με τις δυο εφημερίδες που επικαλούνται διαρροή επιστολής.

Οι ηγέτες της Ευρωπαϊκής Ένωσης συμφώνησαν τον Ιούνιο να εξετάσουν την παρακολούθηση επενδύσεων από κρατικές κινεζικές εταιρείες, και η Γαλλία, η Γερμανία και η Ιταλία στηρίζουν την ιδέα του να επιτραπεί στην ΕΕ να μπλοκάρει κινεζικές επενδύσεις.

Η «κάλπικη λίρα» και η καριέρα των ασφαλιστικών διαμεσολαβούντων!

Η «ΚΑΛΠΙΚΗ ΛΙΡΑ» ήταν μια ασπρόμαυρη ταινία Ελληνική που στις 24 Ιανουαρίου 1955 έκανε την πρώτη της προβολή κόβοντας 208.410 εισιτήρια.

Η σκηνοθεσία ήταν του Γιώργου Τζαβέλλα, η μουσική του Μάνου Χατζηδάκι και έπαιξαν οι ηθοποιοί Δημήτρης Μυράτ, Βασίλης Λογοθετίδης, Ίλια Λιβυκού, Μίμης Φωτόπουλος, Σπεράντζα Βρανά, Ορέστης Μακρής, Έλλη Λαμπέτη, Δημήτρης Χορν, Λαυρέντης Διανέλλος, Νίκος Φέρμας κ.α. σπουδαίοι ηθοποιοί.

Η υπόθεση της πρώτης αυτής σπουδυλωτής ταινίας στην ιστορία του Ελληνικού σινεμά είχε ως εξής: ένας χρυσοχόος γίνεται παραχαράκτης φτιάχνοντας μια ψεύτικη – κάλπικη λίρα για τα ωραία μάτια μιας παλιογυναίκας. Η λίρα αλλάζει πολλές φορές χέρια φθάνοντας και σε ένα ζητιάνο δήθεν αόμματο και μια κοκότα (εκδιδόμενη) και έπειτα σε ένα τσιγγούνη πλούσιο ηλικιωμένο που παραμονές Πρωτοχρονιάς γίνεται καλός άνθρωπος χάρη στην αγνή ψυχή ενός φτωχού κοριτσιού της γειτονιάς του και στο τέλος περνάει σε ένα ζευγάρι νέων, ωραίων και ερωτευμένων που όμως το χρήμα τους χωρίζει.

Ο Φίνος, της Φίνος φιλμ δεν πίστευε (σύμφωνα με τον Ιάσωνα Τριανταφυλλίδη σε έκδοση που έκανε το ΒΗΜΑ για ταινίες που έγραψαν ιστορία) πως αυτή η ταινία θα είχε επιτυχία αρνούμενος να την χρηματοδοτήσει. Ο Γ. Τζαβέλλας απευθύνθηκε στην Ανζερβός και η ταινία «έσπασε» τα ταμεία! Έκανε 208.410 εισιτήρια μόνο στην πρώτη προβολή στην Αθήνα και προβλήθηκε συγχρόνως σε 1000 αίθουσες στη Σοβιετική Ένωση και σε άλλες 30 ξένες χώρες ενώ ο Γάλλος θεωρητικός του σινεμά Ζορζ Σαντούλ, την περιέλαβε στις 1000 καλύτερες ταινίες του παγκόσμιου σινεμά.

Συμμετείχε στο Φεστιβάλ Βενετίας του 1956. Στην Ελλάδα οι κριτικές ήταν ανάμεικτες και πολλοί κατηγόρησαν το δεύτερο κομμάτι με την Σπ. Βρανά και το Μίμη Φωτόπουλο ως «χυδαίο και πρόστυχο». Την παράσταση κλέβουν η Έλλη Λαμπέτη και ο Δ. Χορν με το θρυλικό «Σ' αγαπώ»… (πηγή: ΤΟ ΒΗΜΑ)

Η ταινία δίνει πολλές αφορμές να μελαγχολήσουμε αναλογιζόμενοι την σκληρή ζωή της καριέρας των ασφαλιστικών διαμεσολαβούντων όπου το ενδιαφέρον και η «αγάπη» πολλών ασφαλιστικών εταιριών μέσω των ανώτερων και κατώτερων στελεχών τους αποδεικνύεται «κάλπικη λίρα» όπως και το ενδιαφέρον «τρίτων», κάποιων μη «δημοσιογράφων», κάποιων συνδικαλιστών και κάποιων σωματείων… (Μία άλλη φορά θα γράψουμε και για την κάλπικη λίρα των σχέσεων με πελάτες.)

Πάμπολλα τα παραδείγματα των τελευταίων 50 ετών στην Ελληνική αγορά και σε όλες τις ασφαλιστικές εταιρίες. Πρώτα χαμόγελα και υποσχέσεις και «λαγοί με πετραχήλια» και ύστερα σε μεγάλο αριθμό, προδοσίες, «είπα – ξείπα», νέες στρατηγικές, υπαναχωρήσεις, νέοι κανονισμοί, νέες συμβάσεις, νέες εποχές, απολύσεις, αρπαγή χαρτοφυλακίων, διακοπές και καταγγελίες συμβάσεων, δικαστήρια, διώξεις, στρες, καρδιοπάθειες, καρκίνοι, «νομικές τρικλοποδιές», παραπλανήσεις κλπ. κλπ., συμβιβασμοί και συμφωνίες που «πατάνε στο λαιμό» τους αδύνατους…

Μια αγορά που θυμίζει σε πολλά «κάλπικη λίρα»… Και πάντα… έχουν χάδικο οι από κάτω! Ποτέ οι επικεφαλής των ασφαλιστικών εταιριών δε ζητάνε την καταδίκη και των στελεχών τους που πολλοί στο όνομα της εταιρίας κάνουν «σημεία και τέρατα» κάποια με εντολή και γνώση των από πάνω και άλλες φορές με δική τους πρωτοβουλία και παρανόμως…

Ας σταματήσουν επιτέλους αυτές οι συμπεριφορές.

Ο στόχος του άρθρου είναι να πάψουν οι «κάλπικες λίρες» να κυκλοφορούν σε βάρος του ασφαλιστικού κλάδου που πάει απ' το κακό στο χειρότερο… Ας αφήσουμε τους ανθρώπους να εργασθούν ήρεμα και με προοπτική.

Στο Χρηματιστήριο των αξιών του κλάδου δε χρειάζονται κάλπικες λίρες ψεύτικων συμπεριφορών. Υπάρχουν και οι καλές συμπεριφορές που πολλές φορές προβάλλει το NextDeal.gr όπως και ταυτόχρονα με το έργο Κάλπικη Λίρα υπήρχαν οι γνήσιες λίρες στην οικονομία της χώρας και οι αληθινές σχέσεις και ο πραγματικός έρωτας δίπλα στο «Σ' αγαπώ» της ταινίας με τον Δημήτρη Χορν και την Έλλη Λαμπέτη!

Να είστε όλοι καλά αγαπητοί φίλοι με υγεία και καλή τύχη ώστε να αποφύγετε κάλπικες λίρες. Εύχομαι καλή επιστροφή μετά τις διακοπές και ξεκίνημα δυνατό στις δουλειές. Μακάρι να γεμίσουν οι τσέπες σας και η ζωή σας με γνήσιες «λίρες»!

Ε. Σ.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ
Καταγράφει την ασφαλιστική ιστορία

Η Victoria Hislop, η πυρκαγιά της Θεσσαλονίκης και οι ασφαλιστικές!

Η ΠΥΡΚΑΓΙΑ ΤΗΣ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ το Σάββατο στις 17:00 η ώρα στις 18 Αυγούστου του 1917 ήταν ένα από τα σημαντικότερα γεγονότα που σημάδεψαν την ιστορία της πόλης. Ήταν ένα τυχαίο γεγονός που άλλαξε σημαντικά τη φυσιογνωμία της πόλης. Η πυρκαγιά μέσα σε 32 ώρες έκαψε 9.500 σπίτια σε έκταση 1.000.000 m² και άφησε άστεγα πάνω από 70.000 άτομα. Οικονομικές και εμπορικές λειτουργίες, διοικητικές υπηρεσίες, χώροι αναψυχής και τα σημαντικότερα πνευματικά και θρησκευτικά ιδρύματα των εθνο-θρησκευτικών κοινοτήτων, μαζί με τα αρχεία τους καταστράφηκαν ολοσχερώς…

Η πυρκαγιά, όπως προέκυψε από την ανάκριση που διεξήγαγαν οι δικαστικές αρχές της Θεσσαλονίκης, ξεκίνησε το Σάββατο στις 18 Αυγούστου 1917 περίπου στις 15:00 το μεσημέρι από ένα φτωχικό σπίτι προσφύγων στη διεύθυνση Ολυμπιάδος 3, στη συνοικία Μεβλανέ μεταξύ του κέντρου και της Άνω Πόλης. Προκλήθηκε από σπίθα της φωτιάς μιας κουζίνας, που έπεσε σε παρακείμενη αποθήκη με άχυρο. Η έλλειψη νερού και η αδιαφορία των γειτόνων δεν έκανε δυνατή την κατάσβεση της αρχικής πυρκαγιάς και σε σύντομο διάστημα, λόγω του ισχυρού ανέμου, η πυρκαγιά μεταδόθηκε στα γειτονικά σπίτια και άρχισε να εξαπλώνεται σε όλη τη Θεσσαλονίκη.

Η ελληνική Δικαιοσύνη στις 9 Νοεμβρίου του 1917 κατέρριψε την κατηγορία του δόλου και έγινε εφικτή η αποπληρωμή των ζημιών από 15 συνολικά ασφαλιστικές εταιρίες με το τεράστιο ποσό για την εποχή εκείνη των 96.350.000 δρχ. Από τις ξένες ασφαλιστικές εταιρίες το μεγαλύτερο μέρος των υποχρεώσεων κατέβαλλε η North British με 30 εκατομμύρια δρχ., ακολούθησε η Sun με 12 εκατομμύρια δρχ., η Assicurazioni Generali με 10 εκατομμύρια δρχ., η Nortstern με 6,25 εκατ. δρχ. ενώ από 5 εκατομμύρια δραχμές κατέβαλαν η Baloise, η Patriotic και η Societe' Ottomane, από 3 εκατομμύρια δραχμές, η Εθνική Ασφαλιστική τα 2.850.000 δρχ. κ.λ.π. Διαβάζουμε από το βιβλίο «Το Νήμα» της Victoria Hislop δυο σημεία που αναφέρονται στον ρόλο, των ασφαλιστικών εταιρειών στη μεγάλη πυρκαγιά της Θεσσαλονίκης:

«…Ο ίδιος ήταν ένας από τους πλουσιότερους άντρες στην πόλη και τώρα η προσωπική του περιουσία είχε συρρικνωθεί περισσότερο από του καθενός. Η ασφαλιστική εταιρεία τον είχε ενημερώσει με επιστολή της πως η κλίμακα των αξιώσεων που είχε αιτηθεί ήταν τόσο υψηλή που δεν θα μπορούσαν να του προσφέρουν την πλήρη αποζημίωση που ανέμενε…

…Για τον Κωνσταντίνο Κομνηνό εκείνο το πρωινό του Μάη ήταν σαν όλα τα άλλα Σηκώθηκε στις έξι και ετοιμάστηκε για την δουλειά του. Η αποθήκη και η έκθεση είχαν ξανανοίξει εδώ και δυο χρόνια και ο Κομνηνός ετοιμαζόταν ήδη να επεκταθεί και σε τρίτο κτίριο. Πολλές επιχειρήσεις δεν είχαν καταφέρει να σταθούν στα πόδια τους μετά τη φωτιά, όμως ο Κωνσταντίνος είχε επωφεληθεί από την καταστροφή των εγκαταστάσεων που είχε χτίσει ο πατέρας του , προκειμένου να δημιουργήσει κάτι μεγαλύτερο και ισχυρότερο , κάτι δικό του. Είχε προσβάλει δικαστικά τον ισχυρισμό της ασφαλιστικής εταιρείας περί αδυναμίας καταβολής αποζημίωσης και είχε κερδίσει, εξασφαλίζοντας έτσι τη δυνατότητα να αναστηθεί σαν φοίνικας από τις στάχτες της πόλης…»

Η Βικτόρια Χίσλοπ (αγγλ. Victoria Hislop) είναι βραβευμένη Βρετανίδα συγγραφέας και δημοσιογράφος, η οποία είναι κυρίως γνωστή για το μυθιστόρημά της Το νησί, το οποίο έγινε μπεστ-σέλερ. Η Χίσλοπ, το πατρικό όνομα της οποίας είναι Χάμσον (Hamson), γεννήθηκε στο Μπρόμλεϊ (Bromley) του Κεντ το 1959, μεγάλωσε όμως στο Τόνμπριτζ (Tonbridge). Σπούδασε αγγλικά στο Κολέγιο St. Hilda's της Οξφόρδης και στη συνέχεια εργάστηκε, για 20 περίπου χρόνια, ως δημοσιογράφος.

Τον Απρίλιο του 1988 παντρεύτηκε τον ιδιοκτήτη των εκδόσεων "Private Eye" Ίαν Χίσλοπ, με τον οποίο απέκτησαν δύο παιδιά: Την Έμιλι - Έλεν (1990) και τον Ουίλιαμ - Ντέιβιντ (1993).

Η Χίσλοπ ξεκίνησε να εργάζεται στο χώρο των εκδόσεων και στη συνέχεια στράφηκε προς τις δημόσιες σχέσεις. Όταν όμως γεννήθηκε το πρώτο της παιδί, αποφάσισε να αλλάξει σταδιοδρομία: Άρχισε να εργάζεται ως ανεξάρτητη δημοσιογράφος. Χάρη σε αυτή την ενασχόληση ταξίδεψε σε ολόκληρο τον κόσμο, καθώς η βασική της ενασχόληση ήταν τα θέματα ταξιδιωτικού ενδιαφέροντος.

Το 2005 εξέδωσε το πρώτο της μυθιστόρημα, Το Νησί (The Island), το οποίο έγινε μπεστ-σέλερ. Η επιτυχία του βιβλίου έκανε τους παραγωγούς του Χόλιγουντ να ζητήσουν τα δικαιώματα για τη δημιουργία μιας ταινίας. Σύμφωνα με την ίδια, η Χίσλοπ αρνήθηκε να επιτρέψει στο Χόλιγουντ να δραματοποιήσει το βιβλίο της (παρά την παχυλή αναμενόμενη αμοιβή) και επέλεξε να παραχωρήσει (έναντι πολύ ισχνότερης αμοιβής) τα δικαιώματα στον ελληνικό τηλεοπτικό σταθμό MEGA για τη δημιουργία της ομώνυμης σειράς.

Η ίδια δήλωσε ότι «φοβήθηκε ότι το βιβλίο στο Χόλιγουντ θα μπορούσε να καταλήξει ταινία τρόμου».

Έχει γράψει τα βιβλία: Sink or swim: The Self-help book for Men Who Never Read Them (2002), Το Νησί (2005, εκδόσεις «Διόπτρα»), Ο Γυρισμός (2008, εκδόσεις «Διόπτρα»), Το Νήμα (2011, εκδόσεις «Διόπτρα»), Ο Τελευταίος Χορός (2013, εκδόσεις «Διόπτρα»), Η Ανατολή (2014, εκδόσεις «Διόπτρα»), Οι Καρτ Ποστάλ (2016, εκδόσεις «Διόπτρα»).

Η κα Βικτώρια Χίσλοπ

«ΣΥΛΛΕΚΤΙΚΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΡΙΑ ΜΕ ΙΣΤΟΡΙΑ ΚΑΙ ΚΑΛΛΙΤΕΧΝΙΚΗ ΑΞΙΑ ΑΠΟ ΤΟΝ 19ο ΕΩΣ ΤΟΝ 20ό ΑΙΩΝΑ»

Ενα βιβλίο που αναδεικνύει την προσφορά της Ελλάδος στην έννοια ασφάλιση!

Την προσφορά της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς και του θεσμού της ασφάλισης μέσα από ασφαλιστήρια συμβόλαια, αναδεικνύει το λεύκωμα «Συλλεκτικά Ασφαλιστήρια Με Ιστορία και Καλλιτεχνική Αξία από τον 19ο έως τον 20ό αιώνα», που παρουσιάστηκε σε εκδήλωση στο κτήριο του Φιλολογικού Συλλόγου «Παρνασσός», παρουσία εκατοντάδων στελεχών της ασφαλιστικής αγοράς και προσκεκλημένων. Το Λεύκωμα που αναδεικνύει την προσφορά της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς και του θεσμού της ασφάλισης μέσα από ασφαλιστήρια συμβόλαια, περιλαμβάνει δεκάδες Ασφαλιστήρια Συμβόλαια που εκδόθηκαν από το 1860 μέχρι και το 1960, με καλλιτεχνική, ιστορική και ασφαλιστική αξία, από την ιδιωτική συλλογή του εκδότη - συγγραφέα κ. Ευάγγελου Σπύρου.

Ο κ. Γιάννης Στουρνάρας, διοικητής Τραπέζης Ελλάδος, σημειώνει στον πρόλογο του βιβλίου ότι **«Η συλλογή του κ. Σπύρου διασώζει πολύτιμα κειμήλια, που αποτελούν καθρέφτη μιας ολόκληρης εποχής και γι αυτό το λόγο είναι σημαντική και αξίζει να γίνει ευρύτερα γνωστή. Στόχος που επιτυγχάνεται με αυτή την πολυτελή έκδοση των εκδόσεων «Μίλητος»**

Στα συμβόλαια, «αποτυπώνεται» ο στενός δεσμός της ιδιωτικής ασφάλισης με τη σύγχρονη ελληνική οικονομική ιστορία αλλά και τη συμβολή της στην ανάπτυξη της χώρας και στην προστασία του πληθυσμού σε πολύ δύσκολες και αντίξοες συνθήκες, όπως παραδείγματος χάριν την περίοδο του Δευτέρου Παγκοσμίου Πολέμου.

Την εκδήλωση άνοιξε ο κ. Κωστής Σπύρου, εκδότης –δημοσιογράφος, ο οποίος παρουσίασε εν συντομία το μέχρι τώρα έργο των εκδόσεων Σπύρου στον έντυπο και ηλεκτρονικό τύπο και συντόνισε ο δημοσιογράφος Λάμπρος Καραγεώργος Διευθυντής Σύνταξης του Nextdeal, (εκτενές φωτογραφικό υλικό θα παρουσιάσουμε στο επόμενο τευχος του ΝΑΙ).

Κωστής Σπύρου

Λ. Καραγεώργος

Κατά τη διάρκεια της παρουσίασης, απηύθυναν χαιρετισμό ο κ. Κρις Σπύρου, Πρόεδρος Ελληνοαμερικανικής Ένωσης, πρώην Βουλευτής και Πρόεδρος της Βουλής της Πολιτείας του New Hampshire, ο κ. Θεόδωρος Μητράκος, Υποδιοικητής Τράπεζας της Ελλάδος και ο κ. Δημήτρης Μαζαράκης, Πρόεδρος Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος και Διευθύνων Σύμβουλος της MetLife Ασφαλιστικής

Ο κ. Κρις Σπύρου υπογράμμισε ότι το Λεύκωμα συμβάλλει στην ανάδειξη της πλούσιας ασφαλιστικής ιστορίας αλλά και στην αξία της ασφάλισης και πρότεινε στην ελληνική ασφαλιστική αγορά να πραγματοποιήσει μια έρευνα για τις ασφαλιστικές καλύψεις των περιουσιών των Ελλήνων της Μικράς Ασίας.

Ο κ. Θεόδωρος Μητράκος αναφερόμενος στην παρουσίαση είπε ότι είναι για μια εκδήλωση που διαφέρει από όσες έχει παρακολουθήσει έως τώρα στην ασφαλιστική αγορά. Επίσης, χαρακτήρισε την έκδοση του Λευκώματος, ως μια αξιοθαύμαστη ιδέα με εξαιρετικό αποτέλεσμα, χαρακτηρίζοντας τη μάλιστα ως μια απόδειξη της συμβολής της ασφάλισης στην ανάπτυξη της ελληνικής επιχειρηματικότητας.

Στη συνέχεια, έθεσε τον προβληματισμό για το φαινόμενο της υπασφάλισης που κυριαρχεί στη χώρα μας. Εκτίμησε ότι για την ανάπτυξη της ασφαλιστικής αγοράς θα πρέπει να συνεργαστούν όλοι οι παράγοντες και εξήρε τον ρόλο του επαγγελματία ασφαλιστικού διαμεσολαβητή

Ο κ. Μαζαράκης συμφώνησε ότι η ανάπτυξη της αγοράς είναι υπόθεση όλων και έθεσε ως πρώτο στόχο να επανέλθει η παραγωγή ασφαλίστρων του κλάδου στα επίπεδα του 2009, δηλαδή να ξεπεράσει τα 5,4 δισ. ευρώ από 3,9 δισ. ευρώ που είναι σήμερα. Αναφερόμενος στο Λεύκωμα χαρακτήρισε την έκδοση σημαντική για τον χώρο λέγοντας χαρακτηριστικά ότι ο κ. Ευάγγελος Σπύρου αποτύπωσε την ψυχή του ασφαλιστή.

Από αριστερά, οι κκ Δημήτρης Κοντομηνάς, Νίκος Φράγκος, Λάμπρος Καραγεώργος, Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, Ευάγγελος Σπύρου

Ο κ. Κρις Σπύρου

Ο κ. Θεόδωρος Μητράκος

Ο κ. Δημήτρης Μαζαράκης

Ο κ. Νίκος Χατζηγεωργίου

Το Λεύκωμα παρουσίασαν **ο κ. Δημήτρης Κοντομηνάς,** Πρόεδρος Ομίλου DEMCO και Alpha Media Group (πρώην πρόεδρος της ΕΕΑ και επίτιμος πρόεδρος της), ο κ. Νικόλαος Φράγκος, Καθηγητής Ασφαλιστικής Επιστήμης, Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών, ο κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος, Eurolife ERB Ασφαλιστική μέλος του Ομίλου FAIRFAX (πρώην πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος) και ο κ. Ευάγγελος Γ. Σπύρου, Συγγραφέας.

Ο κ. Κοντομηνάς σε ένα γενικότερο σχόλιο υπογράμμισε ότι η Ελλάδα αξίζει μιας καλύτερης τύχης, τόνισε ότι η επιχειρηματικότητα προφέρει στη χώρα και το κοινωνικό σύνολο και επανέλαβε την άποψή του περί αντισυνταγματικότητας του νόμου για τις τηλεοπτικές άδειες ενώ αναφερόμενος στα εθνικά θέματα, σημείωσε ότι δεν είναι έντονες οι αντιδράσεις της κυβέρνησης έναντι της τουρκικής προκλητικότητας. Επίσης έκανε λόγο για ανύπαρκτο σύστημα κοινωνικής ασφάλισης, το οποίο επιβαρύνει με δυσβάστακτες εισφορές τους ασφαλισμένους, παρέχοντας τραγικές υπηρεσίες περίθαλψης και πενιχρές συντάξεις.

Ζήτησε τη θέσπιση κινήτρων από την Πολιτεία ώστε η ιδιωτική ασφάλιση να καλύψει τα μεγάλα κενά του κρατικού συστήματος. Χαρακτήρισε το βιβλίο μια σημαντική πρωτοβουλία του κ Ευάγγελου Σπύρου, στενού συνεργάτη στο παρελθόν όπως τον χαρακτήρισε και κάλεσε τους πολίτες να το προμηθευθούν ώστε να μάθουν πολλά για την ιστορία και της σημασίας της ασφάλισης.

Ο κ. Ευάγγελος Σπύρου

Ο κ. Φράγκος εξήρε τη σημασία της ασφάλισης, η οποία αναδεικνύεται από τα ασφαλιστήρια συμβόλαια και πρόσθεσε ότι το Λεύκωμα έχει και εκπαιδευτική αξία και θα μπορούσε να αποτελέσει σημαντικό βοήθημα στους φοιτητές της ασφαλιστικής επιστήμης.

Ο κ. Σαρρηγεωργίου υπογράμμισε ότι το βιβλίο αποτυπώνει την ιστορία της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς, τονίζοντας ότι οι ασφαλιστές πρέπει να είναι υπερήφανοι για το επάγγελμά τους.

Ο κ. Νίκος Χατζηγεωργίου από τις εκδόσεις Μίλητος αναφέρθηκε στο πώς ξεκίνησε η ιδέα για τη δημιουργία του Λευκώματος, στα τεχνικά χαρακτηριστικά της έκδοσης και την πολύ καλή συνεργασία με τον κ. Σπύρου.

Το βιβλίο στοχεύει να αναδείξει διαχρονικά της Ελληνική ασφαλιστική αγορά και τη σημασία της τώρα που η Ελλάδα πατά στο κατώτερο σκαλί. Ο κ. Ε. Σπύρου το έκανε και με το βιβλίο του «Ασφαλιστές, Έμποροι και ιστορία του Ελληνικού Έθνους» το κάνει και με το τωρινό βιβλίο, προσπαθώντας να αναδείξει την Ελλάδα και την Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά σε αυτό που της αξίζει, στα μάτια των Ελλήνων και ξένων, ως ένας καλός πρεσβευτής στην Ελληνική και διεθνή αγορά. Το βιβλίο προλογίζουν, ο διοικητής της τραπέζης της Ελλάδος κ. Ιωάννης Στουρνάρας, ο καθηγητής του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών Νίκος Φράγκος και το ανώτατο στέλεχος της Εθνικής Τραπέζης Παναγιώτης Γεωργίου.

Ο κ. Ευάγγελος Σπύρου ευχαρίστησε τους παρισταμένους για την παρουσία τους και υπογράμμισε ότι η έννοια της ασφάλισης είναι στενά δεμένη με την ελληνική ιστορία από την αρχαία εποχή μέχρι σήμερα.

"Ήσασταν όλοι εκεί"
Σας ευχαριστώ από καρδιάς!
Ευάγγελος Γ. Σπύρου

ΝΑΙ
ΘΕΜΑ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

Γέφυρα των ασφαλιστών με την ελληνική οικονομία

Μοντέλο για την κάλυψη της χώρας τα συμβόλαια ασφάλισης μεγάλων έργων

Του **ΛΑΜΠΡΟΥ ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟΥ**

Η ασφαλιστική κάλυψη της Γέφυρας Ρίου Αντιρρίου όπως και των άλλων μεγάλων οδικών έργων αφορά κυρίως την κάλυψη της περιουσίας, την κάλυψη έναντι τρομοκρατικών ενεργειών και την ασφάλιση αστικής ευθύνης, σε ποσοστό 100%

Λίγοι γνωρίζουν ότι η 31η Αυγούστου 2017 είναι μία σημαντική ημέρα για την ελληνική ασφαλιστική αγορά και την ελληνική οικονομία. Και τούτο γιατί από την συγκεκριμένη ημερομηνία παραδίδονται και τυπικά οι μεγάλοι αυτοκινητόδρομοι της χώρας (Ολυμπία Οδός, Αυτοκινητόδρομοι Αιγαίου) στους ιδιώτες προς εκμετάλλευση και ταυτόχρονα αρχίζει και μία νέα περίοδος στην ασφάλισης τους. Τα πολλά και υψηλά διόδια δεν πρέπει να «κρύψουν» μία άλλη πολύ ενδιαφέρουσα πλευρά των έργων αυτών. Δεν πρέπει να κρύψουν ότι τα συγκεκριμένα έργα μαζί με την Γέφυρα Ρίου-Αντιρρίου την Ιόνια Οδό και άλλες υπό παραχώρηση υποδομές, σηματοδοτούν μία νέα εποχή και για τον κλάδο της ιδιωτικής ασφάλισης και για την ελληνική ασφαλιστική αγορά. Και τούτο γιατί τα έργα αυτά σε αντίθεση με αυτά του δημοσίου είναι ασφαλισμένα κατά παντός κινδύνου όπως υποχρεώνονται για αυτό από τις συμβάσεις παραχώρησης που έχουν υπογράψει με το ελληνικό δημόσιο. Αποτελούν μία νέα πηγή παραγωγής ασφαλίστρων για τον κλάδο (συνήθως το ασφάλιστρο κυμαίνεται στο 0,7-0,8 τοις χιλίοις) αλλά κυρίως αποτελούν και ένα μοντέλο ασφάλισης και για άλλες δραστηριότητες τομείς και «κινδύνους» που τώρα μένουν πεισματικά ανασφάλιστες λόγω της στάσης κυρίως του πολιτικού προσωπικού της χώρας. Ένα πολιτικό προσωπικό που είναι κοινωνός των ασφαλιστικών συμβάσεων των μεγάλων έργων καθώς αυτές πέρασαν και ψηφίσθηκαν από την Βουλή των Ελλήνων. Με άλλα λόγια το πολιτικό προσωπικό της χώρας αναγνωρίζει την αξία της ασφάλισης για την επιβίωση των συμβάσεων και της προστασία των συμφερόντων του δημοσίου στην περίπτωση των μεγάλων έργων (για να είμαστε δίκαιοι αυτό επιτάσσουν και οι πιστώτριες τράπεζες) αλλά δεν αναγνωρίζει την ίδια ανάγκη για την κάλυψη του πληθυσμού από μία σειρά κινδύνων όπως φυσικές καταστροφές (σεισμοί, πυρκαγιές, κ.λ.π) η για την υγεία και την σύνταξη του!

Μελετώντας τους νόμους και πιο συγκεκριμένα τα άρθρα των συμβάσεων παραχώρησης που αναφέρονται στην ασφαλιστική κάλυψη της γέφυρας και άλλων μεγάλων έργων όπως των επιμέρους τμημάτων του αυτοκινητοδρόμου Πάτρα-Αθήνα-Θεσσαλονίκη- Εύζωνοι (ΠΑΘΕ), διαπιστώνεται ότι θα μπορούσε να είναι ένα καλό μοντέλο, μια βάση ένα παράδειγμα για Δήμους ή περιφέρειες και περιφερειάρχες για την ασφαλιστική κάλυψη της περιοχής έναντι διάφορων κινδύνων κυρίως από φυσικές καταστροφές. Για παράδειγμα η Περιφέρεια Αττικής και η Ρένα Δούρου θα μπορούσε να εξετάσει μία συνεργασία με τον κλάδο της ιδιωτικής ασφάλισης για την κάλυψη περιοχών από κινδύνους πλημύρας πυρκαγιάς κ.λ.π.

Η τεχνογνωσία υπάρχει και ο κλάδος θα πρέπει αξιοποιώντας την ευκαιρία της ασφάλισης των μεγάλων έργων να την αναδείξει και να την καταστήσει κοινωνό ευρύτερα της κοινωνίας. Το επιτυχημένο συνέδριο της Ένωσης Αναλογιστών Ελλάδος που διοργάνωσαν ο Πρόεδρος της Ένωσης κ. Πάνος Δημητρίου και ο αντιπρόεδρος κ. Δημήτρης Μαζαράκης μαζί με τα υπόλοιπα μέλη του διοικητικού συμβουλίου, ήταν ένα βήμα προς την κοινωνία και ανάδειξε τις προτάσεις του κλάδου για την ασφαλιστική μεταρρύθμιση. Κάτι ανάλογο κύριε Μαζαράκη θα μπορούσε να διοργανώσει η ΕΑΕΕ για τα μεγάλα έργα. Να αναλάβετε πρωτοβουλίες και για την α-

σφάλιση φυσικών καταστροφών και των σεισμών. Οι θέσεις υπάρχουν, η διεθνής εμπειρία έχει καταγραφεί, πέρυσι στο Συνέδριο της Ύδρας, μπορείτε να προχωρήσετε.

Ακόμη και η αξιοποίηση των διοδίων για την διάθεση ενημερωτικού υλικού για την αναγκαιότητα ασφάλισης του πληθυσμού θα ήταν μία καλή επικοινωνιακή συνέργεια, με τις εταιρείες των αυτοκινητοδρόμων.

Σε κάθε περίπτωση απαιτούνται πρωτοβουλίες προκειμένου ο πληθυσμός της χώρας να κατανοήσει ποιο το όφελος, να καλύπτεται μία φυσική καταστροφή από την ιδιωτική ασφάλιση και όχι από τον κρατικό προϋπολογισμό, όπως θα συμβεί στην περίπτωση της ΔΕΗ και της μεγάλης κατολίσθησης στο Αμύνταιο.

Βέβαια η ΔΕΗ όπως και το δημόσιο εν γένει, ακολουθεί το μοντέλο της αυτασφάλισης το οποίο επίσης χρησιμοποιείται σε πολλές περιπτώσεις από μεγάλους επιχειρηματικούς ομίλους διεθνώς. Ωστόσο το μοντέλο αυτό προϋποθέτει να υλοποιούνται ορισμένες αρχές και κανόνες σύμφωνα με ασφαλιστικούς παράγοντες όπως π.χ. ύπαρξη εταιρείας captive, αντασφαλιστικές συμβάσεις κ.λ.π.

Ας δούμε ενδεικτικά τι προβλέπει η σύμβαση για την ασφάλιση τη Γέφυρας Ρίου-Αντιρίου και κάτι ανάλογο προβλέπεται και στις υπόλοιπες συμβάσεις παραχώρησης.

ΑΡΘΡΟ 18 ΑΣΦΑΛΙΣΗ

18.1. Κατά την Περίοδο Κατασκευής ο Ανάδοχος αναλαμβάνει την υποχρέωση ώστε ο Κατασκευαστής να συνάψει και να διατηρεί ασφάλιση κατά παντός κινδύνου και ασφάλιση έναντι τρίτων, καθώς και ασφάλιση ευθύνης εργοδότη και ασφάλιση απώλειας εισοδήματος/καθυστερημένης αποπεράτωσης. Περίληψη της πρότασης των ασφαλειομεσιτών του Αναδόχου για την ασφάλιση του Κατασκευαστή κατά παντός κινδύνου επισυνάπτεται στην παρούσα ως Προσάρτημα 10 και τα μέρη συμφωνούν ότι το ασφαλιστήριο θα συναφθεί με τους όρους της πρότασης αυτής.

Η Γέφυρα Ρίου-Αντιρρίου, είναι καλυμμένη ασφαλιστικά κατά παντός κινδύνου σε συνεργασία με ασφαλιστικές εταιρείες μεταξύ των οποίων και η Ergo Hellas!

Επίσης ο Ανάδοχος αναλαμβάνει την υποχρέωση ώστε ο Κατασκευαστής να προκαλέσει τη σύναψη και τη διατήρηση από τον βασικό του υπεργολάβο μελέτης, ασφάλεια επαγγελματικής ευθύνης. Ο Κατασκευαστής απαιτείται να ασφαλίσει τον πλωτό εξοπλισμό του κατά απώλειας και ζημίας, και θα φροντίσει ώστε οι υπεργολάβοι του που απασχολούνται στις Εργασίες να ασφαλίσουν τις εγκαταστάσεις και τα μηχανήματά τους.

18.2. Κατά την Περίοδο Λειτουργίας ο Ανάδοχος θα συνάπτει και θα διατηρεί ασφάλιση για περιουσιακές βλάβες ακόμη και αν αυτή οφείλεται σε ελαττωματική κατασκευή, σε υλικά ή μελέτη, περιλαμβανόμενης της ασφάλισης για επακόλουθη διακοπή της λειτουργίας και της ασφάλισης έναντι τρίτων, συμπεριλαμβανομένης της ασφάλισης ευθύνης εργοδότη. Οι ασφαλιστικές αυτές συμβάσεις θα πρέπει να τεθούν σε ισχύ κατά την έναρξη της Περιόδου Λειτουργίας.

Η συνολική ετήσια δαπάνη του Αναδόχου για ασφάλιστρα κατά την Περίοδο Λειτουργίας περιορίζεται σε 1,5 εκατομμύριο ECU (προ ΦΠΑ) εκφραζόμενο σε τιμές 1ης Ιουλίου 1993. Το ανώτατο αυτό όριο θα αναπροσαρμόζεται κάθε χρόνο συναρτήσει του πληθωρισμού της Ευρωπαϊκής Ένωσης ώστε να απεικονίζει τρέχουσες τιμές σύμφωνα με τον τύπο του Προσαρτήματος ΙΙ.

Εάν το κόστος των ασφαλίστρων υπερβεί το 1,5 εκατομμύριο ECU σε τιμές 1ης Ιουλίου 1993 αναπροσαρμοσμένο όπως αναφέρθηκε παραπάνω σε οποιοδήποτε έτος, το Ελληνικό Δημόσιο και ο Ανάδοχος θα αποφασίσουν κατά πόσο το ως άνω όριο θα πρέπει να αναπροσαρμοσθεί και, σε περίπτωση θετικής απόφασης, τον τρόπο κατανομής του επιπλέον ασφαλίστρου μεταξύ των μερών, λαμβάνοντας υπόψη τις υποχρεώσεις που αναλαμβάνει ο Ανάδοχος με την παρούσα Σύμβαση Παραχώρησης και τα πραγματικά έσοδα του Έργου.

18.3. Τα μέρη συμφωνούν και αναγνωρίζουν ότι στις περιπτώσεις που το Ελληνικό Δημόσιο είναι συνασφαλισμένο, τα ασφαλιστήρια συμβόλαια θα κάνουν ρητή μνεία του γεγονότος αυτού. Στις λοιπές περιπτώσεις τα ασφαλιστήρια συμβόλαια θα περιλαμβάνουν ρητό όρο ότι οι ασφαλιστικές εταιρείες απορρίπτουν κάθε αξίωση ή απαίτηση τρίτων κατά του Ελληνικού Δημοσίου, του προσωπικού του ή των συμβούλων του. Περαιτέρω, οι ως άνω ασφαλιστικές εταιρείες συμφωνείται ρητά ότι παραιτούνται, σε περίπτωση καταβολής ασφαλιστικής αποζημίωσης προς το Ελληνικό Δημόσιο, το προσωπικό του ή τους συμβούλους του, του δικαιώματος υποκαταστάσεως και έγερσης αξιώσεων. Ο Ανάδοχος θα εξασφαλίσει ότι το δικαίωμα του Δημοσίου θα αναγράφεται στην πίσω όψη των ασφαλιστηρίων συμβολαίων ή/και ότι στα ίδια ασφαλιστήρια συμβόλαια θα περιλαμβάνεται ρήτρα παραίτησης των ασφαλιστών από το δικαίωμα υποκατάστασης υπέρ του Δημοσίου και των εντεταλμένων οργάνων του, των υπαλλήλων, των εκπροσώπων και των συμβούλων του. Οι συμβαλλόμενοι αποδέχονται επίσης και αναγνωρίζουν ότι οι Δανειστές θα έχουν δικαίωμα προτίμησης όσον αφορά το ασφαλιστικό ποσό.

18.4. Με την επιφύλαξη των διαλαμβανομένων στο Προσάρτημα 10 της παρούσας και τήρησης των όρων του Άρθρου 18.2. οι παρακάτω κίνδυνοι θα μπορούν να εξαιρούνται από το πεδίο κάλυψης των προαναφερθέντων ασφαλιστηρίων:

πόλεμος (κηρυγμένος ή όχι), εχθροπραξίες, ενέργεια εχθρικής δυνάμεως, εμφύλιος πόλεμος, στάση ή σφετερισμός εξουσίας στην Ελλάδα, εμφύλια αναταραχή, εξέγερση, δολιοφθορά και τρομοκρατία, πυρηνική έκρηξη, ραδιενεργός ή χημική μόλυνση ή ιονίζουσα ακτινοβολία,ωστικά

Τα ρεκόρ της Γέφυρας Ρίου Αντιρίου

ΔΕΚΑΤΡΙΑ ΧΡΟΝΙΑ έχουν περάσει από τότε που λειτούργησε για πρώτη φορά η γέφυρα Ρίου-Αντιρρίου αλλάζοντας το τοπίο στις μετακινήσεις. Η διασύνδεση των περιοχών που βρίσκονται στα δύο άκρα της γέφυρας επέδρασε σημαντικά σε μια σειρά από τομείς της οικονομικής και κοινωνικής ζωής. Με αφορμή τη 13η επέτειο λειτουργίας της, το Παρατηρητήριο Οδικών Αξόνων Δυτικής Ελλάδας και Πελοποννήσου (ΠΟΑΔΕΠ) συγκέντρωσε ορισμένα από τα πιο σημαντικά στοιχεία που διαμορφώνουν το νέο συγκοινωνιακό τοπίο της ευρύτερης περιοχής. Από τον πρώτο χρόνο λειτουργίας της η γέφυρα διαμόρφωσε τις κατάλληλες συνθήκες, ώστε να καταγραφούν 1,2 εκατ. πρόσθετες διελεύσεις, αυξημένες δηλαδή κατά 53%.

Η γέφυρα δημιούργησε ευνοϊκές ανταγωνιστικές συνθήκες στη διέλευση του στενού Ρίου-Αντιρρίου, προσφέροντας στους χρήστες δύο εναλλακτικές επιλογές. Από την εξέλιξη αυτή προκλήθηκε συνολική οικονομική ωφέλεια για τους οδηγούς που εκτιμάται σε περίπου 400 εκατ. ευρώ μέχρι σήμερα, ενώ πρόσθετο όφελος άνω του 1 δισ. ευρώ προβλέπεται ότι θα αποκομίσουν οι χρήστες την περίοδο 2017-2032.

Η Γέφυρα Ρίου-Αντιρρίου είναι η μεγαλύτερη σε μήκος καλωδιωτή γέφυρα πολλαπλών ανοιγμάτων στον κόσμο, με συνεχές και πλήρως αναρτημένο κατάστρωμα 2.252 μέτρων. Τα θεμέλιά της βρίσκονται σε βάθος θαλάσσης που φτάνει μέχρι και τα 65 μέτρα. Τόσο αυτό όσο και η διάμετρος των θεμελίων που ανέρχεται σε 90 μέτρα αποτελούν παγκόσμια ρεκόρ για γέφυρα. Ωστόσο, σύμφωνα με τους κατασκευαστές του Έργου, το σημαντικότερο ρεκόρ της εντυπωσιακής αυτής Γέφυρας είναι ότι κατασκευάστηκε «χωρίς κανένα σοβαρό ατύχημα, χωρίς να χυθεί ούτε μια σταγόνα αίματος».

Η Γέφυρα έχει τιμηθεί από τη διεθνή επιστημονική κοινότητα με 9 Διεθνή Βραβεία από τα οποία ξεχωρίζουν τα εξής:

- Βραβείο Εξέχουσας Δομής 2006 της Διεθνούς Ένωσης Γεφυροποιίας & Δομικών Έργων (IABSE)
- Βραβείο Εξεχόντων Δομικών Έργων 2006 της Διεθνούς Ομοσπονδίας Σκυροδέματος (fib)
- Μέγα Βραβείο Εξεχόντων Επιτευγμάτων Έργων Πολιτικού Μηχανικού της Αμερικανικής Εταιρείας Πολιτικών Μηχανικών (ASCE) 2005 [απονέμεται για πρώτη φορά σε έργο εκτός Η.Π.Α.]

κύματα προκληθέντα από αεροπλάνο ή άλλα ιπτάμενα αντικείμενα κινούμενα με υπερηχητική ταχύτητα.

18.5. Ο Ανάδοχος θα διατηρεί ή θα φροντίζει για τη διατήρηση των παραπάνω ασφαλίσεων με τους καλλίτερους όρους που είναι διαθέσιμοι στη διεθνή αγορά με καλής φήμης ασφαλιστές με επαρκή πείρα. Γεγονότα ή συμβάντα που αποτελούν ή θα μπορούσαν να αποτελέσουν γεγονότα Ανωτέρας Βίας θα ασφαλίζονται παρά ταύτα εάν και όταν μπορούν να ασφαλιστούν από τον Ανάδοχο στο πλαίσιο των παραπάνω ασφαλιστηρίων υπό την προϋπόθεση ότι υπάρχει διαθέσιμη κάλυψη με λογικούς όρους. Σε περίπτωση διαφωνίας ως προς τους ασφαλιστικούς όρους που δεν θα συμπεριληφθούν, η διαφορά παραπέμπεται στην Επιτροπή Εμπειρογνωμόνων σύμφωνα με τη Διαδικασία Επίλυσης των Διαφορών του Άρθρου 28 της παρούσας. Με την εξαίρεση της ασφάλισης κατά παντός κινδύνου του Κατασκευαστή που θα συναφθεί με τους όρους και τις συμφωνίες που συνοψίζονται στο Προσάρτημα 10 του παρόντος, πριν από την έναρξη της αντίστοιχης ασφαλιστικής περιόδου ο Ανάδοχος θα παραδώσει στην Υπηρεσία το σχετικό σχέδιο του ασφαλιστηρίου συμβολαίου ώστε η Υπηρεσία να μπορέσει να διατυπώσει τις παρατηρήσεις και τα σχόλιά της. Σε περίπτωση που η Υπηρεσία κρίνει ότι το σχέδιο του ασφαλιστηρίου συμβολαίου δεν είναι σύμφωνο με τις κατά το παρόν Άρθρο υποχρεώσεις του Αναδόχου, η διαφορά των μερών θα επιλύεται με βάση τη Διαδικασία Επίλυσης Διαφορών του Άρθρου 28 της παρούσας.

Στις καλύψεις των έργων αυτών συμμετέχουν ή συνεργάζονται στην παροχή υπηρεσιών και μια σειρά ελληνικών ασφαλιστικών εταιρειών όπως η Ergo, Generali, HDI Global, Mapfre, AXA, η Interamerican κ.α.

18.6. Ο Ανάδοχος θα παρέχει στην Υπηρεσία αντίγραφα ασφαλιστηρίων συμβολαίων και έγγραφες αποδείξεις ότι όλα τα ασφάλιστρα έχουν καταβληθεί εκάστοτε για να διατηρούνται τα ασφαλιστήρια σε ισχύ και θα προειδοποιεί την Υπηρεσία για την ανανέωση των ασφαλιστηρίων εγκαίρως, ώστε να μπορεί αυτή εάν χρειασθεί να διατηρήσει τα ασφαλιστήρια σε ισχύ.

Εάν ο Ανάδοχος δεν συνάψει ή δε διατηρήσει σε ισχύ τις παραπάνω ασφαλίσεις, η Υπηρεσία μπορεί να επιδώσει έγγραφη ειδοποίηση στον Ανάδοχο ζητώντας του να επανορθώσει αυτή την παράλειψη. Εάν ο Ανάδοχος δεν επανορθώσει την παράλειψή του εντός τριάντα (30) ημερών από τη λήψη αυτής της ειδοποίησης, η Υπηρεσία δικαιούται να συνάψει επ' ονόματι και με δαπάνες του Αναδόχου το ασφαλιστήριο ή τα ασφαλιστήρια και τα ασφάλιστρα που θα καταβληθούν θα αποτελούν οφειλή ληξιπρόθεσμη και άμεσα απαιτητή του Αναδόχου προς το Ελληνικό Δημόσιο που δύναται να συμψηφίζεται με ποσά πληρωτέα από την Υπηρεσία στον Ανάδοχο ή δυνάμει οποιασδήποτε εγγύησης που βρίσκεται στα χέρια της Υπηρεσίας ή κατόπιν άσκησης ενδίκων βοηθημάτων.

18.7. Κατά τη διάρκεια των δύο τελευταίων ετών της Περιόδου Λειτουργίας, το προϊόν οποιασδήποτε απαίτησης βάσει του ασφαλιστηρίου κατά περιουσιακής βλάβης θα καταβάλλεται στο Ελληνικό Δημόσιο (με την επιφύλαξη πάντοτε οποιουδήποτε δικαιώματος προτίμησης των Δανειστών), εκτός εάν το Ελληνικό Δημόσιο συναινέσει η πληρωμή να γίνει στον Ανάδοχο και το γεγονός αυτό θα σημειώνεται στο ασφαλιστήριο.

18.8. Το Ελληνικό Δημόσιο και ο Ανάδοχος αναγνωρίζουν ότι οι παραπάνω ασφαλίσεις και η επιλογή ασφαλιστών υπόκεινται στην έγκριση και απαιτήσεις των Δανειστών.

18.9. Υπό προϋπόθεση ότι ο Ανάδοχος συμμορφώνεται προς τις υποχρεώσεις του που περιλαμβάνονται στο παρόν Άρθρο, θα θεωρείται ότι έχει ικανοποιήσει τις υποχρεώσεις του δυνάμει της παρούσας, όσον αφορά τις ασφαλίσεις και δεν θα έχει περαιτέρω υποχρεώσεις δυνάμει οποιασδήποτε υφιστάμενης νομοθετικής ή άλλης ρύθμισης.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Κορυφαίες επιτυχίες και νέες προκλήσεις

Τους διακεκριμένους συνεργάτες του αποκλειστικού της δικτύου πωλήσεων τίμησε η Εθνική Ασφαλιστική σε μια λαμπερή βραδιά στο Γκολφ της Γλυφάδας. Ο κεντρικός τίτλος της εκδήλωσης ήταν «Κορυφαίες Επιτυχίες – Νέες Προκλήσεις» και κυρίαρχο μήνυμα η ανυπέρβλητη αξία του ανθρώπινου δυναμικού της, που στη διάρκεια μιας τόσο δύσκολης χρονιάς κατάφερε να κρατήσει την Εθνική Ασφαλιστική στην κορυφή της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς.

Ο κ. Χριστόφορος Σαρδελής

Ο κ. Σταύρος Κωνσταντάς

Τους διακεκριμένους συνεργάτες του αποκλειστικού της δικτύου πωλήσεων τίμησε η Εθνική Ασφαλιστική σε μια λαμπερή βραδιά στο Γκολφ της Γλυφάδας.Ο κεντρικός τίτλος της εκδήλωσης ήταν «Κορυφαίες Επιτυχίες – Νέες Προκλήσεις» και κυρίαρχο μήνυμα η ανυπέρβλητη αξία του ανθρώπινου δυναμικού της, που στη διάρκεια μιας τόσο δύσκολης χρονιάς κατάφερε να κρατήσει την Εθνική Ασφαλιστική στην κορυφή της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς.

Απευθυνόμενος στους 1.000 περίπου παριστάμενους, ο πρόεδρος του διοικητικού συμβουλίου της Εθνικής Τράπεζας, κ. Παναγιώτης Θωμόπουλος, κατά τη διάρκεια του σύντομου χαιρετισμού του υπογράμμισε πως η Εθνική Τράπεζα δεν πρόκειται να πάρει διαζύγιο από την Εθνική Ασφαλιστική, αλλά αντίθετα «κρατάμε και θα κρατήσουμε τους δεσμούς μας. Το 25% το οποίο θα έχουμε, για εμάς, για την Εθνική Τράπεζα, είναι δεσμός που δεν θα σπάσει».

Ο πρόεδρος της Εθνικής Ασφαλιστικής κ. Χριστόφορος Σαρδελής, κατά τη διάρκεια της ομιλίας του αναφέρθηκε στα εξαιρετικά παραγωγικά αποτελέσματα της εταιρίας, στην ισχυρή κεφαλαιακή της επάρκεια, αλλά και στην πλούσια δράση κοινωνικής υπευθυνότητας. Και κατέληξε: Έχετε πολλούς λόγους να είστε υπερήφανοι ως επαγγελματίες. Επιτρέψτε μου όμως να απευθύνω ένα μεγάλο ΕΥΓΕ εκ μέρους όλης της διοίκησης για τον υποδειγματικό τρόπο που λειτούργησε τόσο το προσωπικό όσο και τα δίκτυα κατά τους προηγούμενους μήνες, όταν κυοφορούνταν μια τόσο σημαντική αλλαγή, όπως είναι πώληση της εταιρίας.

Αν μη τι άλλο, η τάξη και η ευταξία που επεκράτησαν δείχνουν επαγγελματισμό, ωριμότητα και αυτοπεποίθηση. Και είναι για μένα μεγάλη χαρά και μεγάλη τιμή να μοιράζομαι σήμερα μαζί σας τις επιτυχίες σας, υπογράμμισε ο κ.Σαρδελής.

Ο κ. Παναγιώτης Θωμόπουλος

ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ ΓΕΝΙΚΩΝ ΚΛΑΔΩΝ		
ΕΠΙΘΕΩΡΗΤΕΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ		
ΘΕΣΗ	ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ	ΕΠΙΘΕΩΡΗΣΗ
1η	Γεώργιος Φουφόπουλος (1)	
2η	Παναγιώτης Αρμπουνιώτης (2)	
3η	Παναγιώτης Γλεντής (3)	
ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ ΓΡΑΦΕΙΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ		
1η	Θεόδωρος Διαμαντόπουλος (4)	Π. Αρμπουνιώτη
2η	Χρήστος Νικολάου (5)	Π. Αρμπουνιώτη
3η	Ιωάννης Παπαγιάννης (6)	___
ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ ΑΝΑΠΛΗΡΩΤΕΣ ΓΡΑΦΕΙΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ		
1η	Σάββας Παυλίδης (7)	Α. Χρυσού
2η	Ελένη Νταρακλήτση (8)	Γ. Παϊκόπουλου
3η	Δημήτριος Ντούσκας (9)	Π. Αρμπουνιώτη
ΟΜΑΔΑΡΧΕΣ ΓΡΑΦΕΙΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ		
1η	Χρήστος Σπαλιάρας (10)	Χ. Νικολάου
2η	Λεωνίδας Μελισσάρης (11)	Α. Χρυσού
3η	Χρυσός Δημήτριος (12)	Α. Χρυσού
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ		
1η	Δημήτριος Γιαννόπουλος (13)	Χ. Κούκλαρη
2η	Κωνσταντίνος Μελισσάρης (14)	Α. Χρυσού
3η	Νικόλαος Δερμιτζάκης (15)	Π. Κατσαϊδώνη
4η	Νικόλαος Τυπάλδος (16)	Π. Αρμπουνιώτη
5η	Μαυρομμάτη Γεωργία (17)	Γ. Φουφόπουλου
ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ		
ΕΠΙΘΕΩΡΗΤΕΣ ΓΡΑΦΕΙΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ		
1η	Γεώργιος Φουφόπουλος (18)	
2η	Παναγιώτης Γλεντής (19)	
3η	Χρήστος Χρυσολόγου (20)	

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ ΓΡΑΦΕΙΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ		
ΘΕΣΗ	ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ	ΕΠΙΘΕΩΡΗΣΗ
1η	Ιωάννης Μαυρομμάτης (21)	Γ. Φουφόπουλου
2η	Σπυρίδων Τότολος (22)	Γ. Φουφόπουλου
3η	Ιωάννης Παπαγιάννης (23)	___
4η	Γεώργιος Ρήγας (24)	Γ. Κασκάνη
5η	Παναγιώτης Κασιράνης (25)	Χρ. Χρυσολόγου
ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ ΑΝΑΠΛΗΡΩΤΕΣ ΓΡΑΦΕΙΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ		
1η	Δήμητρα Δρακούλη (26)	Γ. Φουφόπουλου
2η	Κωνσταντίνος Λιόλιος (27)	___
3η	Γεώργιος Κουνέλης (28)	Χρ. Χρυσολόγου
4η	Ελένη Νταρακλήτση (29)	Γ. Παϊκόπουλου
5η	Αναστασία Τοτόλου (30)	Σπ. Τότολου
ΟΜΑΔΑΡΧΕΣ ΓΡΑΦΕΙΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ		
1η	Αικατερίνη Ζερμπαλά (31)	Ιω. Μαυρομμάτη
2η	Αικατερίνη Δουδέση (32)	Γ. Κασκάνη
3η	Γεωργία Κουφοπούλου (33)	Ιω. Μαυρομμάτη
4η	Κωνσταντίνα Κοκκότη (34)	Κ. Λιόλιου
5η	Ιωάννης Κατσαρός (35)	___
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ		
1η	Ουρανία Αγγελάκου (36)	Δ. Μηλιόρδου
2η	Διονύσιος Κουτσουβέλης (37)	Γ. Κασκάνη
3η	Νικόλαος Μακροκάνης (38)	Ιω. Μαυρομμάτη
4η	Κανέλλα Παπαδαντωνάκου (39)	Γ. Φουφόπουλου
5η	Βασίλειος Κοίλιας (40)	Χρ. Αγγελόπουλου
6η	Ειρήνη Ηλιοπούλου	Ιω. Πάλλη
7η	Ιωάννης Χατζησπυρίδης (41)	Σπ. Τότολου
8η	Βασιλική Σοφιανοπούλου (42)	Γ. Φουφόπουλου
9η	Καλούστ Σιμονιάν (43)	Π. Κασιράνη
10η	Χρυσαυγή Ναστούλη (44)	Ιω. Μαυρομμάτη

ΚΛΑΔΟΣ ΑΤΟΜΙΚΩΝ ΖΩΗΣ		
ΕΠΙΘΕΩΡΗΤΕΣ ΓΡΑΦΕΙΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ		
ΘΕΣΗ	ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ	ΕΠΙΘΕΩΡΗΣΗ
1η	Γεώργιος Φουφόπουλος (45)	
2η	Παναγιώτης Γλεντής (46)	
3η	Χρήστος Χρυσολόγου (47)	
ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ ΓΡΑΦΕΙΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ		
1η	Ιωάννης Μαυρομμάτης (48)	Γ. Φουφόπουλου
2η	Σπυρίδων Τότολος (49)	Γ. Φουφόπουλου
3η	Γεώργιος Ρήγας (50)	Γ. Κασκάνη
4η	Ανθή Ξηρού (51)	___
5η	Ιωάννης Παπαγιάννης (52)	___
6η	Παναγιώτης Κασιράνης (53)	Χρ. Χρυσολόγου
7η	Μιχαήλ Αδαμάκης (54)	Π. Γλεντή
8η	Χρήστος Τσουκαλάς (55)	Π. Γλεντή
9η	Κωνσταντίνος Βαρελάς (56)	Γ. Κασκάνη
10η	Δημήτριος Βαγενάς (57)	___
ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ ΑΝΑΠΛΗΡΩΤΕΣ ΓΡΑΦΕΙΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ		
1η	Δήμητρα Δρακούλη (58)	Γ. Φουφόπουλου
2η	Κωνσταντίνος Λιόλιος (59)	___
3η	Ελένη Νταρακλήτση (60)	Γ. Παϊκόπουλου
4η	Γεώργιος Κουνέλης (61)	Χρ. Χρυσολόγου
5η	Ιωάννης Αδαμάκης (62)	Μ. Αδαμάκη
ΟΜΑΔΑΡΧΕΣ ΓΡΑΦΕΙΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ		
1η	Αικατερίνη Ζερμπαλά (63)	Ιω. Μαυρομμάτη
2η	Αικατερίνη Δουδέση (64)	Γ. Κασκάνη
3η	Κωνσταντίνα Κοκκότη (65)	Κ. Λιόλιου
4η	Γεωργία Κουφοπούλου (66)	Ιω. Μαυρομμάτη
5η	Σοφία Τζονίκη (67)	Κ. Βαρελά
6η	Μαρία Ξουρή (68)	___
7η	Σπυρίδων Μπεκίρης (69)	Γ. Φουφόπουλου
8η	Ιωάννης Κατσαρός (70)	___
9η	Δημήτριος Χρυσός (71)	Α. Χρυσού
10η	Παναγιώτης Δρίβας (72)	___
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ		
1η	Ουρανία Αγγελάκου (73)	Δ. Μπλιόρδου
2η	Σταύρος Ντεμερτζής (74)	Μ. Αδαμάκη
3η	Διονύσιος Κουτσουβέλης (75)	Γ. Κασκάνη
4η	Νικόλαος Μακροκάνης (76)	Ιω. Μαυρομμάτη

5η	Ιωάννης Χατζησπυρίδης (77)	Σπ. Τότολου
6η	Ειρήνη Ηλιοπούλου	Ιω. Πάλλη
7η	Χρυσαυγή Ναστούλη (78)	Ιω. Μαυρομμάτη
8η	Γεώργιος Μπακόλης (79)	Ευσ. Τσίφτη
9η	Νεκτάριος Πανταζής (80)	Ν. Γούναρη
10η	Βασιλική Μαρκάτου (81)	Γ. Φουφόπουλου
11η	Νικόλαος Παυλίδης (82)	Α. Χρυσού
12η	Παύλος Δρίβας (83)	Π. Δρίβα
13η	Αναστάσιος Σακκάς (84)	Ιω. Μαυρομμάτη
14η	Μαρία Άτση (85)	Α. Ξηρού
15η	Βασιλική Σοφιανοπούλου (86)	Γ. Φουφόπουλου
16η	Κανέλλα Παπαδαντωνάκου (87)	Γ. Φουφόπουλου
17η	Νικόλαος Λιόλιος (88)	Κ. Λιόλιου
18η	Γεωργία Μαυρομμάτη (89)	Γ. Φουφόπουλου
19η	Κωνσταντίνος Μεντής (90)	Ιω. Μαυρομμάτη
20η	Κωνσταντίνος Ζερμπαλάς (91)	Ιω. Μαυρομμάτη

Η Εθνική Ασφαλιστική συνεχίζει δυναμικά την ανοδική της πορεία παρά τις ανΣτίξοες συνθήκες, τόνισε ο αναπληρωτής διευθύνων σύμβουλος της Εθνικής Ασφαλιστικής κ. Σταύρος Κωνσταντάς. Μετά από άλλη μια χρονιά υψηλής κερδοφορίας, η εταιρία συνεχίζει και το 2017 να πετυχαίνει εντυπωσιακά αποτελέσματα, με συνολική αύξηση παραγωγής 18% κατά το α' τρίμηνο. Η Εθνική Ασφαλιστική παραμένει ισχυρή και εύρωστη, ισχυροποιεί και εδραιώνει την ηγετική της θέση, αποτελώντας σημείο αναφοράς και αξιοπιστίας τόσο για τους ασφαλισμένους της όσο και για το σύνολο της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς,είπε ο κ. Κωνσταντάς. Στη συνέχεια ο κ. Κωνσταντάς αναφέρθηκε στα πρωτοποριακά προϊόντα της εταιρίας και ιδιαίτερα στο εξαιρετικά επιτυχημένο brand προϊόντων Full, που προσφέρει στους Έλληνες πολίτες την ποιοτική ασφαλιστική κάλυψη που έχουν ανάγκη, πάντα με την

Ο κ. Γιώργος Ζαφείρης

28

29

30

31

32

33

34

35

36

37

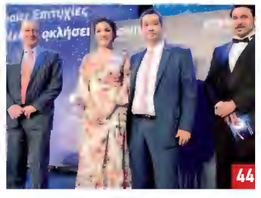
38

39

40

41

42

43

44

45

46

47

48

49

50

51

52

53

54

55

56

57

58

59

60

61

62

63

64

65

66

67

68

69

70

71

72

73

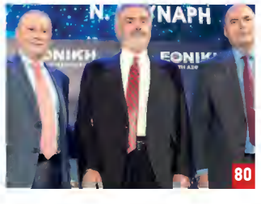
74

75

76

77

78

79

80

81

82

83

21η	Ευφροσύνη Τουλούπα (92)	Ιω. Παπαγιάννη
22η	Νικόλαος Μαράβας	Ευσ. Τσίφτη
23η	Μάριος Βαμβακάς	Γ. Παϊκόπουλου
24η	Βασίλειος Κοίλιας (93)	Χρ. Αγγελόπουλου
25η	Κωνσταντίνος Καργάκης	Γ. Φουφόπουλου
26η	Σωτήριος Κανελλόπουλος (94)	Γ. Παϊκόπουλου
27η	Ιωάννης Μπελημπασάκης	Σπ. Τότολου
28η	Δέσποινα Παπακωνσταντίνου (95)	Κ. Λιόλιου
29η	Αικατερίνη Βαγενά	Δ. Βαγενά
30η	Χρήστος Μωυσίδης (96)	Ιω. Κατσαρού
ΝΕΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ		
1η	Κωνσταντίνος Ζερμπαλάς (97)	Ιω. Μαυρομμάτη
2η	Ευγενία Τσιάρα (98)	Γ. Φουφόπουλου
3η	Λουκάς Τσάπατζης (99)	Π. Κασιράνη
4η	Κωνσταντίνος Φλούδας (100)	Κ. Λιαρομμάτη
5η	Δημήτριος Νούκας (101)	Δ. Δημητριάδη
6η	Αθανάσιος Δρίβας (102)	Δ. Τζουγανάτου
7η	Αθανάσιος Λέκκας	Κ. Λιαρομμάτη
8η	Χρήστος Παπαναστασόπουλος (103)	Κ. Ζωγράφου
9η	Βασίλειος Μπότης	Γ. Παϊκόπουλου
10η	Μαρία Ντάή (104)	Γ. Φουφόπουλου

υποστήριξη των πολύτιμων παραγωγικών δικτύων της Εθνικής Ασφαλιστικής.

Τέλος, ο κ. Γιώργος Ζαφείρης, γενικός διευθυντής πωλήσεων της εταιρίας, σε μία ιδιαίτερα φορτισμένη συναισθηματικά ομιλία, αναφέρθηκε στη σχέση ζωής που αναπτύσσουν οι συνεργάτες της Εθνικής Ασφαλιστικής με τους πελάτες τους. Όλοι εσείς που βρίσκεστε σήμερα εδώ, μαζί μας, ξέρετε να διαβάζετε τους υποψήφιους πελάτες σας.

Μπορείτε να συνδεθείτε με τις ελπίδες τους, τους φόβους και τις προσδοκίες τους. Μπορείτε να τους συμπαρασύρετε στο μαγικό κόσμο της ασφάλειας, να τους εντάξετε στην μεγάλη οικογένεια της Εθνικής Ασφαλιστικής. Και να είστε δίπλα τους για μια ζωή. Το να αγαπάς τους πελάτες σου είναι μια τέχνη.

Μια τέχνη που εδώ στην Εθνική Ασφαλιστική κατέχουμε και τελειοποιούμε εδώ και 126 χρόνια.» Και κατέληξε: «Σταθείτε ο ένας δίπλα στον άλλο, σταθείτε δίπλα στους πελάτες μας.

Η ζωή του ανθρώπου, η επιβίωση και η ευζωΐα του ήταν και θα συνεχίσει να είναι υπόθεση συλλογική, υπόθεση της ομάδας. Χρειαζόμαστε ο ένας τον άλλο, χρειαζόμαστε συμμάχους, πελάτες, συνεργάτες, συναδέλφους που μαζί τους θα μοιραστούμε το όραμά μας. Η απομόνωση δεν έχει φέρει ποτέ επιτυχία.

Το δημοφιλές συγκρότημα «Μέλισσες»

Ούτε κι ευτυχία. Κι εμείς είμαστε τυχεροί γιατί όχι απλώς έχουμε ομάδα, αλλά την ηγετική ομάδα.

Μια τεράστια ανθρώπινη παραγωγική δύναμη, που με γνώση, πάθος, σεβασμό και συνέπεια συνεχίζει να κάνει πράξη το ακατόρθωτο, να ξεπερνάει τον ίδιο της τον εαυτό και να απαντάει στις μικρές και μεγάλες προκλήσεις του σήμερα, σχεδιάζοντας τον υπέροχο καινούργιο κόσμο του αύριο, είπε χαρακτηριστικά ο κ. Γιώργος Ζαφείρης.

Τη δική τους ξεχωριστή νότα στη βραδιά έδωσαν τόσο με τη γοητευτική τους παρουσία όσο και με τον πνευματώδη τους σχολιασμό η Μπέττυ Μαγγίρα και ο Γιώργος Χρυσοστόμου, οι οποίοι είχαν αναλάβει τον συντονισμό της εκδήλωσης.

Μετά την ολοκλήρωση των βραβεύσεων ακολούθησε δείπνο και τους παριστάμενους ανέλαβε να ψυχαγωγήσει το δημοφιλές ποπ συγκρότημα «Μέλισσες».

ΜΕΓΑΛΗ ΕΡΕΥΝΑ ΤΗΣ NN

ΝΑΙ στην ιδιωτική ασφάλιση λένε οι Έλληνες

Εντυπωσιακά είναι τα αποτελέσματα της μεγάλης έρευνας για τις καθημερινές συνήθειες των Ελλήνων και τον τρόπο διαχείρισης των θεμάτων που αφορούν την υγεία και τον τρόπο ζωής τους, που πραγματοποίησε η NN Hellas

Η κα Μαριάννα Πολιτοπούλου πρόεδρος και διευθύνουσα σύμβουλος NN Hellas

Είναι ιδιαίτερα σημαντικό ότι από εκείνους που βασίζονται στη δημόσια ασφάλιση μόνο ο ένας στους δύο (49%) δηλώνει τελικά ικανοποιημένος, ενώ αντίθετα στην περίπτωση της ιδιωτικής ασφάλισης η ικανοποίηση τείνει να είναι καθολική, καθώς εννιά στους δέκα, (90%), δηλώνουν ικανοποιημένοι. Επίσης 9 στους δέκα δηλώνουν ικανοποιημένοι από το ιδιωτικό πρόγραμμα ασφάλισης τους, ενώ μόλις 1 στους 2 δηλώνει το ίδιο για την δημόσια ασφάλιση. Η έρευνα πραγματοποιήθηκε για λογαριασμό της NN και του προγράμματος Direct Health, από την εταιρεία IPSOS το δεύτερο εξάμηνο του 2016, πανελλαδικά σε αντιπροσωπευτικό δείγμα 1.500 ατόμων, ηλικίας από 18 έως 60 ετών, στο πλαίσιο όπως τονίζει η εταιρεία, της προσπάθειάς της να βρίσκεται πάντα στο πλευρό των ασφαλισμένων της και να αναδεικνύει όλα τα καίρια ζητήματα που έχουν σημασία γι' αυτούς.

Τι υπηρεσίες υγείας χρησιμοποιούν οι Έλληνες;

Σχεδόν ένας στους δέκα Έλληνες, (9%), δηλώνουν ότι νοσηλεύτηκαν τουλάχιστον μία φορά στο νοσοκομείο μέσα στους τελευταίους δώδεκα μήνες. Ενδιαφέρον είναι ότι δεν παρατηρούνται διαφορές μεταξύ των δύο φύλων ή μεταξύ πληθυσμιακών ομάδων με διαφορετικά κοινωνικοοικονομικά ή ηλικιακά χαρακτηριστικά. Το 72% υποβλήθηκε σε διαγνωστικές εξετάσεις μέσα στους τελευταίους δώδεκα μήνες, και το 40% για περισσότερες από μια φορές.

Ένας στους 10 Έλληνες νοσηλεύτηκε τουλάχιστον μία φορά μέσα στους τελευταίος δώδεκα μήνες ενώ 7 στους 10 υποβλήθηκαν σε διαγνωστικές εξετάσεις. Σύμφωνα με την έρευνα, οι γυναίκες μοιάζει να είναι πιο ευαισθητοποιημένες σε ότι αφορά την υγεία τους, καθώς προβαίνουν σε σαφώς περισσότερες εξετάσεις από τους άνδρες.

Σημαντικό είναι ότι σε μικρότερο αριθμό διαγνωστικών εξετάσεων υποβάλλονται τα χαμηλότερα κοινωνικοοικονομικά στρώματα, κάτι που συνδέεται συχνά με την αυξανόμενη δυσκολία τους να καλύψουν το ανάλογο κόστος, στο βαθμό που δεν διαθέτουν μια ιδιωτική ασφάλιση να το καλύπτει, ενώ είναι σημαντικό ότι δηλώνουν περισσότερο ανήσυχοι για την υγεία τους και την υγεία της οικογένειας τους. Τα αδύναμα κοινωνικοοικονομικά στρώματα υποβάλλονται σε προληπτικές εξετάσεις υγείας λιγότερο συχνά από άτομα από υψηλότερα κοινωνικοοικονομικά στρώματα.

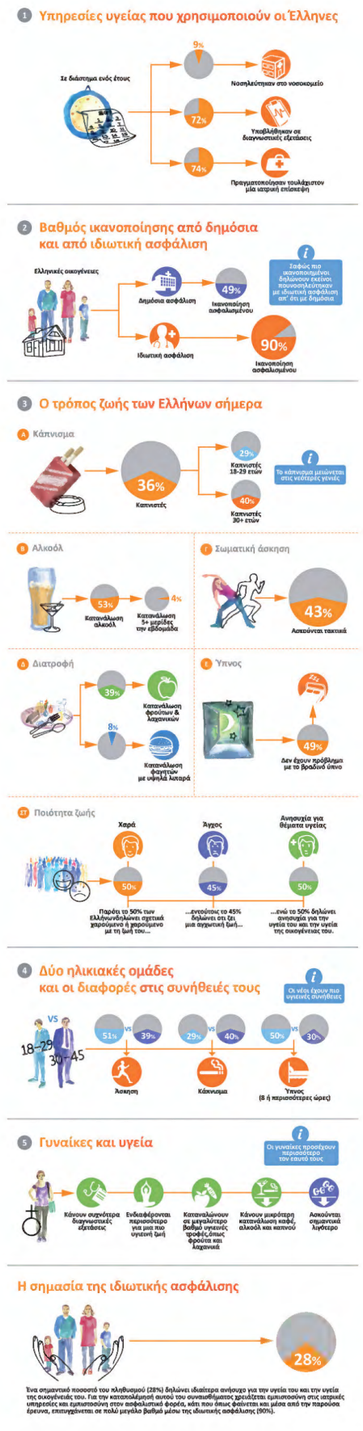
> **Εννέα στους 10 δηλώνουν ικανοποιημένοι από το ιδιωτικό πρόγραμμα ασφάλισής τους, ενώ μόλις 1 στους 2 δηλώνει το ίδιο για τη δημόσια ασφάλιση**

Σε ό,τι αφορά τις ιατρικές επισκέψεις, το 74% των ερωτώμενων πραγματοποίησε τουλάχιστον μία επίσκεψη και το 56% δύο ή και περισσότερες μέσα στον χρόνο.

Οι γυναίκες και τα ανώτερα κοινωνικοοικονομικά στρώματα και πάλι μοιάζει να έχουν την τάση (ή ακόμα και τη δυνατότητα) να επισκέπτονται συχνότερα κάποιον γιατρό.

Δημόσια και ιδιωτική ασφάλιση: Πόσο ικανοποιημένοι είναι οι Έλληνες;

Το 16% των Ελλήνων χρησιμοποιεί ιδιωτική ασφάλιση με μόλις το 7% να βασίζεται αποκλειστικά σ'αυτήν. Παρά τη στροφή που παρατηρείται τα τελευταία χρόνια προς την ιδιωτική ασφάλιση, οι Έλληνες δηλώνουν στη μεγάλη πλειοψηφία τους, (80%), ότι καλύπτουν τις όποιες δαπάνες νοσοκομειακής περίθαλψης της οικογένειας τους μέσα από τη δημόσια ασφάλιση. Ένα μικρό ποσοστό της τάξης του 16% φαίνεται να χρησιμοποιεί την ιδιωτική ασφάλιση, (ενώ μόνο το 7% βασίζεται αποκλειστικά σε αυτή).



Εννέα στους 10 δηλώνουν ικανοποιημένοι από το ιδιωτικό πρόγραμμα ασφάλισης τους. Μόλις 1 στους 2 δηλώνει το ίδιο για την δημόσια ασφάλιση.Είναι πάντως ιδιαίτερα σημαντικό ότι από εκείνους που βασίζονται στη δημόσια ασφάλιση μόνο ο ένας στους δύο (49%) δηλώνει τελικά ικανοποιημένος, ενώ αντίθετα στην περίπτωση της ιδιωτικής ασφάλισης η ικανοποίηση τείνει να είναι καθολική, καθώς εννιά στους δέκα, (90%), δηλώνουν ικανοποιημένοι. (Πλήρως Ικανοποιημένοι / Πολύ Ικανοποιημένοι: από τη Δημόσια Ασφάλιση: 13% από την Ιδιωτική: 56%)

Οι καθημερινές συνήθειες των Ελλήνων: Μείωση καπνιστών

Το κάπνισμα αρχίζει να χάνει έδαφος στην Ελληνική κοινωνία, καθώς πλέον περιορίζεται στο 36% του πληθυσμού, με περίπου τους μισούς μάλιστα καπνιστές να καπνίζουν το πολύ μέχρι 10 τσιγάρα την ημέρα. Παρατηρείται δηλαδή μείωση των καπνιστών, με τους νέους να καπνίζουν λιγότερο από μεγαλύτερες ηλικιακές ομάδες, ενώ μόλις 36% των Ελλήνων δηλώνουν καπνιστές. Ενδεικτικό της τάσης είναι ότι οι νεότεροι, (18-29 ετών), καπνίζουν σημαντικά λιγότερο από όλες τις άλλες ηλικιακές ομάδες, (29%).

Παράλληλα, σύμφωνα με τα στοιχεία της έρευνας, η κατανάλωση αλκοόλ φαίνεται να είναι αρκετά μετριοπαθής, καθώς σχεδόν ο ένας στους δύο, (47%), δηλώνει ότι δεν πίνει ποτέ, ενώ ακόμα και ανάμεσα στους «πότες» η κατανάλωση μοιάζει να παραμένει χαμηλά, καθώς μόνο το 4% του πληθυσμού δηλώνει ότι πίνει περισσότερα από πέντε ποτά την εβδομάδα.

Οι καθημερινές συνήθειες και υγεία των νέων

Η γενιά που μεγαλώνει μέσα στην κρίση μοιάζει να φέρνει και ένα νέο πρότυπο ζωής. Αν το να ασκούνται οι νέοι περισσότερο από όλες τις άλλες ηλικιακές ομάδες και παράλληλα να έχουν τις περισσότερες ώρες ανάπαυσης, φαντάζουν αυτονόητα, το ότι καπνίζουν αισθητά λιγότερο από τον υπόλοιπο πληθυσμό δεν είναι. Φαίνεται ότι το κάπνισμα χάνει σταδιακά τους οπαδούς του στις νεότερες γενιές, καθώς μόνο το 29% δηλώνει ότι καπνίζει, ποσοστό που ακουμπάει το 40% στην αμέσως επόμενη ηλικιακή ομάδα.

Παρά το παραδοσιακό στερεότυπο, η κατανάλωση καφέ στις ηλικίες 18-29 είναι αισθητά χαμηλότερη από τον Μ.Ο., και η κάπως πιο συχνή κατανάλωση αλκοόλ, μοιάζει να συνδέεται περισσότερο με τις κοινωνικές συμπεριφορές της συγκεκριμένης φάσης ζωής.

Ενδιαφέρον είναι ότι ενώ όπως είναι αναμενόμενο οι νέοι δηλώνουν λιγότερο ανήσυχοι από τις μεγαλύτερες ηλικίες για την υγεία τους, τελικά η συχνότητα που χρειάστηκε να νοσηλευτούν σε κάποιο νοσοκομείο μέσα στο τελευταίο δωδεκάμηνο δεν διαφοροποιείται ουσιαστικά από τον μέσο όρο του γενικού πληθυσμού. Το γεγονός αυτό υποδεικνύει ότι οι ανάγκες μιας αποτελεσματικής ασφάλισης υγείας είναι το ίδιο απαραίτητες σε όλες τις ηλικιακές ομάδες.Οι νέοι νοσηλεύονται με την ίδια σχεδόν συχνότητα που νοσηλεύονται μεγαλύτερες ηλικιακές ομάδες (92% των νέων 18-29 και 93% στις ηλικίες 30-44).

Λιγότερη άσκηση, περισσότερο κάπνισμα & άγχος για την ηλικιακή ομάδα 30-45

Τα άτομα της ηλικιακής ομάδας μεταξύ 30 και 45 ετών, είναι από τα κοινά που δεν μοιάζει να φροντίζουν όσο θα έπρεπε τον εαυτό και την υγεία τους. Καπνίζουν πάνω από τον μέσο όρο του πληθυσμού και ασκούνται λιγότερο. Κοιμούνται λιγότερο από τους άλλους, (το 70% κάτω από 7 ώρες), και καταναλώνουν μεγάλες ποσότητες καφέ. Παράλληλα φαίνεται να έχουν πολύ υψηλό επίπεδο καθημερινού άγχους και ενώ αναγνωρίζουν ότι ο τρόπος ζωής τους δεν είναι ιδιαίτερα υγιεινός, δεν φαίνονται ακόμα έτοιμοι για να ενεργοποιηθούν προκειμένου να τον αλλάξουν.

Οι Ελληνίδες αγαπάνε την υγιεινή ζωή και κάνουν προληπτικές εξετάσεις

Το 35% των ανδρών που έλαβαν μέρος στην έρευνα δηλώνουν ότι δεν έχουν επισκεφθεί το γιατρό για διαγνωστικές εξετάσεις τους τελευταίους δώδεκα μήνες. Μόλις 22% των ερωτηθέντων γυναικών δεν υποβλήθηκε σε προληπτική εξέταση. Οι γυναίκες φαίνεται ότι είναι σαφώς πιο ευαισθητοποιημένες γύρω από οτιδήποτε αφορά την υγεία τους, καθώς δηλώνουν ότι προβαίνουν πιο συχνά σε διαγνωστικές / προληπτικές εξετάσεις, ενώ αναζητούν και σε μεγαλύτερο βαθμό από τους άνδρες τρόπους για μια πιο υγιεινή ζωή και διατροφή.

Επιπλέον, δηλώνουν ξεκάθαρα την προτίμηση τους στις πιο υγιεινές τροφές, όπως τα φρούτα και τα λαχανικά (44% οι γυναίκες - 34% οι άνδρες) και κάνουν μικρότερη κατανάλωση καφέ, αλκοόλ και καπνού απ' ότι το αντρικό φύλο. Παρόλα αυτά, φαίνεται ότι είτε λόγω έλλειψης χρόνου, είτε επειδή δεν τους έχει γίνει ακόμα συνήθεια, καταλήγουν να ασκούνται σημαντικά λιγότερο από τους άνδρες.

Υγεία ανάμεσα σε άτομα διαφορετικών κοινωνικοοικονομικών τάξεων

Σύμφωνα με την έρευνα τα άτομα υψηλότερων κοινωνικοοικονομικών στρωμάτων καπνίζουν λιγότερο, να γυμνάζονται περισσότερο, να κάνουν πιο πολλές διαγνωστικές εξετάσεις και να εμφανίζονται να έχουν μια καλύτερη – πιο υγιεινή διατροφή. Παράλληλα, δηλώνουν να διακατέχονται καθημερινά από λιγότερο άγχος απ' ότι τα άτομα χαμηλότερων κοινωνικοοικονομικών ομάδων, να έχουν καλύτερο ύπνο και μικρότερη ανησυχία για την υγεία τους και την υγεία της οικογένειας τους. Στον αντίποδα, τα άτομα που προέρχονται από πιο αδύναμα κοινωνικά και οικονομικά στρώματα, καπνίζουν περισσότερο, είναι περισσότερο αγχωμένα, δηλώνουν πιο ανήσυχα για την υγεία τους, προβαίνουν σε λιγότερες προληπτικές / διαγνωστικές εξετάσεις, επισκέπτονται σπανιότερα τους γιατρούς, ασκούνται λιγότερο και έχουν χειρότερο και λιγότερο ύπνο. Παρά τις κακές καθημερινές συνήθειες που επιβαρύνουν την υγεία τους, τα αδύναμα κοινωνικοοικονομικά στρώματα επισκέπτονται λιγότερο συχνά το γιατρό. Όταν όμως φθάνουμε στη συχνότητα της νοσοκομειακής περίθαλψης, τότε όλες οι κοινωνικές και οικονομικές ομάδες μοιάζει να εξομοιώνονται, καθώς περίπου ένας στους δέκα νοσηλεύτηκαν το τελευταίο δωδεκάμηνο, ανεξάρτητα κοινωνικής ή οικονομικής κατάστασης.

Πολύ σημαντικό επίσης, ότι όλες κοινωνικές ομάδες αισθάνθηκαν την ίδια μεγάλη απογοήτευση από την κάλυψη της δημόσιας ασφάλισης σε αυτή τη νοσοκομειακή τους νοσηλεία, ενώ όσοι έκαναν χρήση προγράμματος ιδιωτικής ασφάλειας υγείας ήταν σαφώς περισσότερο ικανοποιημένοι, (Πλήρως Ικανοποιημένοι / Πολύ Ικανοποιημένοι: από τη Δημόσια Ασφάλιση: 13% από την Ιδιωτική: 56%).Το συμπέρασμα είναι ότι τελικά ανεξάρτητα με την οικονομική ή άλλη κατάσταση που βρίσκεται ο καθένας σήμερα, οι ανάγκες στην υγεία είναι οι ίδιες, ενώ είναι σαφές ότι η δημόσια ασφάλιση μοιάζει να μην καλύπτει τους Έλληνες ικανοποιητικά, ειδικά την ώρα που τη χρειάζονται περισσότερο.

Η ζωή και οι συνήθειες των Ελλήνων σήμερα

Οι Έλληνες φαίνεται ότι σταδιακά αρχίζουν να φροντίζουν περισσότερο την υγεία τους, ενσωματώνοντας την άσκηση στην καθημερινότητα τους και απέχοντας από διατροφικές καταχρήσεις. Πέρα όμως από τις προσπάθειες σε ότι αφορά τις καθημερινές τους συνήθειες, οι Έλληνες αντιμετωπίζουν σήμερα έναν άλλο σημαντικό παράγοντα επιβάρυνσης της σωματικής και ψυχικής υγείας, το υψηλό στρες και την συναισθηματική επιβάρυνση που αυτό προκαλεί. Είναι ενδεικτικό ότι μόλις ένας στους 5 Έλληνες δηλώνει ευτυχισμένος ενώ, το ίδιο ποσοστό χαρακτηρίζει την καθημερινότητα του εξαιρετικά αγχωτική. Τέλος, ένα μεγάλο ποσοστό του πληθυσμού, (28%), φαίνεται να ανησυχεί πολύ συχνά για την υγεία του και για την υγεία της οικογένειας του, καταδεικνύοντας την μεγάλη ανάγκη ύπαρξης μιας αίσθησης ασφάλειας, μέσα στο περιβάλλον της σύγχρονης ελληνικής καθημερινότητας.

Δείτε αναλυτικά όλες τις πληροφορίες και τα στοιχεία της έρευνας για την Υγεία των Ελλήνων στη διεύθυνση: https://www.nndirect.gr/asfaleia-ygeias/erevna-ygeia-ellinwn.

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΣΤΟΝ ΛΑΜΠΡΟ ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟ

ΛΥΚΟΥΡΓΟΣ ΠΕΤΡΟΒΑΣ

Διευθυντής Λειτουργιών, μέλος της Εκτελεστικής Επιτροπής, ΑΧΑ Ασφαλιστική

Προσφέρουμε Υπέρ ΑΧΙΑ στον πελάτη

Τις αξίες που διέπουν την ΑΧΑ Ασφαλιστική καταγράφει σε συνέντευξή του στο Ασφαλιστικό ΝΑΙ και στον Λάμπρο Καραγεώργο, ο κ. Λυκούργος Πέτροβας Διευθυντής Λειτουργιών και μέλος της Εκτελεστικής Επιτροπής της εταιρείας. Όπως τονίζει χαρακτηριστικά, βάλαμε πολύ ισχυρά θεμέλια στη λειτουργία μας, δημιουργώντας μια κουλτούρα με επίκεντρο τον άνθρωπο. Χτίζουμε μια ασφαλέστερη κοινωνία αξιοποιώντας τα εργαλεία που προσφέρει η τεχνολογία, ενώ ταυτόχρονα δημιουργούμε προϊόντα και υπηρεσίες που έχει πραγματική ανάγκη ο πελάτης, ενώ όσον αφορά τους συνεργάτες μας, εργαζόμαστε για να τους απαλλάσσουμε από χρονοβόρες εργασίες που τους στερούν τη δυνατότητα να ασχολούνται με τη βασική τους εργασία, την πώληση. Αναφερόμενος στη Διεύθυνση Λειτουργιών, στην οποία και είναι επικεφαλής, γνωστοποιεί ότι διαχειρίζεται όλο το φάσμα προϊόντων για την ασφάλιση ιδιωτών και επιχειρήσεων. Τέλος, αξιολογεί δέκα πρωτοβουλίες της εταιρείας και υπογραμμίζει ότι η ΑΧΑ Ελλάδας έχει πετύχει μια μοναδική «ζύμωση» γενιών, μικρότερων και μεγαλύτερων, αξιοποιώντας την προστιθέμενη αξία του καθενός.

Βρίσκεσθε για περίπου μία τριετία στη θέση του Διευθυντή Λειτουργιών της ΑΧΑ Ελλάδας. Μιλήστε μας για την εμπειρία σας από την συνεργασία σας με την εταιρεία.

Πιστεύω πως όσα έχουμε καταφέρει σε αυτά τα τρία χρόνια είναι η αιτία να αισθάνομαι ότι είμαι στην ΑΧΑ για πολύ περισσότερο καιρό. Σε μια φράση θα έλεγα ότι δεν εφησυχάζουμε. Έχοντας ως βάση μια εταιρική κουλτούρα που στηρίζεται σε βαθιά ριζωμένες αρχές και αξίες και ως στόχο να μεταβούμε από μια εταιρεία που «απλώς αποζημιώνει» (payer) σε μια εταιρεία «συνοδοιπόρο του πελάτη» (partner), αξιοποιούμε την άρτια τεχνική γνώση των ανθρώπων μας και προσπαθούμε καθημερινά να δίνουμε ό,τι καλύτερο μπορούμε προς τους ανθρώπους που μας εμπιστεύονται για την ασφάλισή τους.

Η ΑΧΑ είναι μια εταιρεία με αρμονική εκτελεστική επιτροπή και διοίκηση, η οποία εργάζεται ταπεινά αλλά με πείσμα να επιτύχει τους στόχους της. Θεωρούμε ότι αυτά είναι σημαντικά εχέγγυα για να δημιουργήσουμε, καθένας από εμάς και όλοι μαζί, τις καλύτερες δυνατές προτάσεις για τους πελάτες μας και να συνεισφέρουμε όσο είναι δυνατό από τη δική μας πλευρά, σε μια καλύτερη σχέση της ασφαλιστικής αγοράς με τους καταναλωτές.

Τι περιλαμβάνει ο τομέας λειτουργιών της ΑΧΑ και ποιοι είναι οι στόχοι της Διεύθυνσης για το 2017;

Η Διεύθυνση Λειτουργιών της ΑΧΑ διαχειρίζεται όλο το φάσμα προϊόντων για την ασφάλιση ιδιωτών και επιχειρήσεων. Η προσεκτική (selective) ανάληψη κινδύνων από τα εξαιρετικά στελέχη μας για κινδύνους που σχετίζονται με την περιουσία, τις ευθύνες, την υγεία, τη ζωή (καθώς είμαστε μια μικτή – composite – Εταιρεία) αποτελούν βασικές εργασίες της ημέρας μας. Έχουμε τους ανθρώπους που εργάζονται για τις βέλτιστες σχέσεις με τους παρόχους μας (π.χ. υγείας, αυτοκινήτου) και τους τρόπους με τους οποίους θα δομούνται συνεργασίες που θα ενισχύουν την αξία που προσφέρουμε στους πελάτες.

> **Το σύνολο θετικών σχολίων από όλο τον κόσμο είναι που τοποθετεί την ΑΧΑ ως No1 Ασφαλιστικό Brand Name στον κόσμο για 8η συνεχή χρόνια, με την αξία της Επωνυμίας μας να ξεπερνά τα 10 δισεκατομμύρια δολάρια**

Είμαι ιδιαίτερα υπερήφανος για την τεχνική κατάρτιση και την αποτελεσματικότητα μηχανικών και των underwriters' μας, καθώς και για τους ανθρώπους που ασχολούνται με τις αποζημιώσεις και τις υπηρεσίες των προϊόντων της ΑΧΑ. Οι άνθρωποι του Insurance Procurement είναι αυτοί που συνδυάζουν γνώσεις για τις υπηρεσίες μας σε θέματα υγείας (που είναι στρατηγική προτεραιότητα) και γενικών ασφαλίσεων, με χαρακτηριστικά επικοινωνίας και συνεχή στόχευση στον πελάτη.

Μπορούμε λοιπόν να πούμε ότι είμαστε οι άνθρωποι που υλοποιούμε εσωτερικά ενέργειες όπως το ΑΧΑ – Driving Academy (μια πρωτοβουλία μοναδική στην ελληνική ασφαλιστική αγορά μέσα από την οποία επιβραβεύουμε τους οδηγούς που εκπαιδεύονται στην οδήγηση σε βάθος), είμαστε αυτοί που προσφέρουμε συμβουλευτικές υπηρεσίες προς μικρομεσαίες επιχειρήσεις -για παράδειγμα πώς μπορούν οι ασφαλισμένοι να προστατέψουν καλύτερα την περιουσία τους για να έχουν μειωμένο ασφάλιστρο-, ενώ παράλληλα στηρίζουμε την ανάπτυξη των προϊόντων (προσφέροντας την εμπειρία μας για τις σύγχρονες ανάγκες των ασφαλισμένων) και λειτουργούμε με πολύ θετικά αποτελέσματα στην άμεση αποζημίωση των πελατών (εννέα στους δέκα δηλώνουν απολύτως ικανοποιημένοι από τη διαδικασία αποζημίωσης).

Στο πρόσφατο συνέδριό σας, θέσατε στο επίκεντρο της στρατηγικής τον άνθρωπο. Άλλωστε και ο τίτλος «Εν αρχή, εσύ» ήταν χαρακτηριστικός των προθέσεων της εταιρείας. Στο πλαίσιο αυτό, ποιες είναι οι πρωτοβουλίες και οι ενέργειες που θα λάβετε για τους πελάτες, το δίκτυο, αλλά και τους ανθρώπους της ΑΧΑ;

Γνωρίζουμε ότι στον χώρο της ασφάλισης τείνουμε να αντιμετωπίζουμε τον τρόπο λειτουργίας μας και να τοποθετούμαστε στην αγορά με μία τάση εσωστρέφειας. Έχουμε αναγνωρίσει, όμως, την ανάγκη να βγούμε από τον γυάλινο πύργο μας και να αλλάξουμε στρατηγική τοποθέτηση, επιλέγοντας να κινηθούμε πολύ πιο κοντά σε αυτόν που μας επιλέγει για την προστασία του. Οι ενέργειες εξωστρέφειας των τελευταίων χρόνων είναι σημαντικές και στην ΑΧΑ έχουμε αποδείξει ότι πιστεύουμε πραγματικά στην προστιθέμενη αξία τους.

Στο ίδιο πλαίσιο εσωστρέφειας τείναμε να διοργανώνουμε και τις εσωτερικές διαδικασίες μας. Μέχρι σήμερα δομούσαμε τον τρόπο λειτουργίας μας με επίκεντρο τις εσωτερικές μας ανάγκες, παραμένοντας άρρηκτα συνδεδεμένοι με την τεχνική διάσταση των εργασιών μας. Στην ΑΧΑ επιλέγουμε και πάλι να επαναπροσδιορίσουμε την πολιτική μας και έχουμε ήδη ξεκινήσει να σχεδιάζουμε και να θέτουμε σε εφαρμογή ένα μοντέλο λειτουργίας βασισμένο στις ανάγκες του πελάτη. Στόχος μας είναι αφενός να τον προστατεύουμε και να τον εξυπηρετούμε σφαιρικά, αφετέρου να ανταποκρινόμαστε σε κάθε ανάγκη του με την ενσυναίσθηση που απαιτεί η αποστολή μας.

Λειτουργούμε καθημερινά λοιπόν με εξωστρέφεια βασιζόμενοι στη στρατηγική μας για σφαιρική προστασία 360ο, ώστε να είναι απόλυτα αντιληπτή στους πελάτες και τους συνεργάτες μας (από όποιο δίκτυο κι αν προέρχονται) ενώ παράλληλα κάνουμε ό,τι μπορούμε για να χτίζουμε μια ασφαλέστερη κοινωνία αξιοποιώντας τα εργαλεία που μας προσφέρει η τεχνολογία ώστε να βρισκόμαστε δίπλα στους καταναλωτές άμεσα, ολοκληρωμένα και αποτελεσματικά.

Στον ίδιο άξονα της άρτιας σχέσης με τον πελάτη, θέλουμε να προσφέρουμε αξία δημιουργώντας προϊόντα και υπηρεσίες που έχουν πραγματική ανάγκη, να λύνουμε άμεσα κάθε πρόβλημα με γρήγορες και απλές διαδικασίες. Παράλληλα ήδη επιβραβεύουμε τους πιστούς μας πελάτες μέσα από το σύστημα υπηρεσιών «Χτίζω – Κερδίζω».

Όσον αφορά στους συνεργάτες μας, εργαζόμαστε για να τους απαλλάσσουμε από καθημερινές χρονοβόρες εργασίες που τους στερούν τη δυνατότητα να ασχολούνται με τη βασική τους εργασία, την πώληση, προσφέροντάς τους όλα εκείνα τα εργαλεία που χρειάζονται τόσο σε επίπεδο τεχνολογίας όσο και σε επίπεδο εκπαίδευσης.

> **Η ΑΧΑ είναι μια εταιρεία με αρμονική εκτελεστική επιτροπή και διοίκηση, η οποία εργάζεται ταπεινά αλλά με πείσμα να επιτύχει τους στόχους της**

Η ΑΧΑ δίνει πλέον τη δυνατότητα στους πελάτες της να πάνε το όχημά τους, όποτε επιθυμούν, σε ένα από τα συμβεβλημένα συνεργεία, χάρις στην «Ψηφιακή Πραγματογνωμοσύνη». Πώς βοηθά η νέα τεχνολογία τους πελάτες και αν έχετε κάποια πρώτα στοιχεία από την ανταπόκριση των οδηγών.

Η ψηφιακή πραγματογνωμοσύνη αποτελεί πρωτοπορία στην αγορά μας γιατί δίνει την δυνατότητα στον πελάτη να επισκεφθεί ένα από τα συνεργαζόμενα συνεργεία μας για την εκτίμηση της ζημιάς του σε ώρα και χρόνο που επιθυμεί ο ίδιος, ενώ η εκτίμηση της ζημιάς γίνεται σε πραγματικό χρόνο μέσω απομακρυσμένης ηλεκτρονικά μετάδοσης και διαρκεί λίγα λεπτά.

Μέχρι πρότινος, έπρεπε να προγραμματιστεί συνάντηση με τον πραγματογνώμονα και ο πελάτης καλούνταν να αφήσει το όχημά του σε ένα σημείο μέχρι να περάσει ο ειδικός να το ελέγξει. Πρόκειται λοιπόν για μία πολύ σημαντική βελτίωση στην εμπειρία του ασφαλισμένου.

Η πορεία της ασφαλιστικής αγοράς είναι άρρηκτα συνδεδεμένη με τη συνολικότερη πορεία της οικονομίας της χώρας

Μια απλή και εύκολη διαδικασία που τον βοηθά να έχει λιγότερες έγνοιες.

Έκπληξη και ικανοποίηση είναι οι πρώτες αντιδράσεις των πελατών που έχουν κάνει ήδη χρήση της υπηρεσίας. Χαρακτηριστικά ένας πελάτης, νέος σε ηλικία, ανέφερε «δεν περίμενα κάτι τέτοιο από μια ασφαλιστική. Είστε πολύ μπροστά. Θα σας προτείνω σίγουρα στους φίλους μου». Αυτή η πρόταση είναι που ενισχύει τη θέλησή μας να δίνουμε το καλύτερο που μπορούμε. Η εμπιστοσύνη για την ποιότητα των υπηρεσιών και τη σοβαρή μας προσπάθεια να είμαστε δίπλα στους ασφαλισμένους μας, χτίζεται μέσα από τους ίδιους τους πελάτες.

Το σύνολο τέτοιων θετικών σχολίων από όλο τον κόσμο είναι που τοποθετεί την AXA ως #1 Ασφαλιστικό Brand Name στον κόσμο για 8 συνεχή χρόνια, με την αξία της Επωνυμίας μας να ξεπερνά τα 10 δισεκατομμύρια δολάρια. Είμαστε ιδιαίτερα χαρούμενοι που αποτελούμε μέρος της θετικής εμπειρίας των πελατών παγκοσμίως.

Η εταιρεία σας συμπλήρωσε φέτος 10 χρόνια παρουσίας στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Αξιολογήστε μας δέκα πρωτοβουλίες της AXA Ασφαλιστικής.

Το 2007 η AXA ήρθε στην Ελλάδα και σε 10 μόλις χρόνια πέτυχε πολλά, πάντα υπό το πρίσμα μίας σταθερής στρατηγικής. Μέσα σε αυτό το διάστημα βάλαμε πολύ ισχυρά θεμέλια στη λειτουργία μας, επαναπροσδιορίζοντας το μοντέλο μας, απλοποιώντας τη δομή των εργασιών μας, δημιουργώντας μία κουλτούρα με επίκεντρο τον άνθρωπο – εργαζόμενο, συνεργάτη, πελάτη-, και διασφαλίζοντας την κερδοφόρα ανάπτυξή μας.

Αν θα ξεχώριζα 10 κύριους σταθμούς αυτοί θα ήταν οι παρακάτω:

1 Διατήρηση μίας σταθερής πολιτικής τιμολόγησης, με επίκεντρο την επιβράβευση του πιστού πελάτη, την επιβράβευση εκείνου που προστατεύεται σφαιρικά.

2 Δημιουργία ενός μοντέλου σφαιρικής προστασίας των ασφαλισμένων, με προγράμματα που προστατεύουν από κάθε κίνδυνο.

3 Ενδυνάμωση της τεχνικής γνώσης μας για την καλύτερη ανταπόκριση στις υψηλές προσδοκίες του σημερινού καταναλωτή.

4 Δημιουργία ευέλικτων υπηρεσιών και προγραμμάτων ασφάλισης.

5 Μετασχηματισμός του λειτουργικού μας μοντέλου και αξιοποίηση ψηφιακών δεδομένων.

6 Σταθερή στρατηγική προς τα δίκτυα διανομής, αξιοποίηση της προστιθέμενης αξίας τους και κοινή ένταξή μας στην ψηφιακή εποχή.

7 Σημαντική ενδυνάμωση του ονόματός μας και δυναμική παρουσία στα νέα Μέσα επικοινωνίας.

8 Υπεύθυνη λειτουργία και συνεχής προσφορά στην Ελληνική κοινωνία.

9 Δημιουργία του καλύτερου εργασιακού περιβάλλοντος στην Ελλάδα.

10 Μετάβαση από μίας Εταιρεία «που απλώς αποζημιώνει» σε μια Εταιρεία «συνοδοιπόρο του πελάτη», στο πλαίσιο μίας 360° προστασίας, που ξεκινάει από την πρόληψη, συνεχίζει με την ασφάλιση και ολοκληρώνεται με την αποζημίωση.

Σύμφωνα με τα στοιχεία της ΕΑΕΕ η ασφαλιστική αγορά βρίσκεται σε ανοδική τροχιά. Θεωρείτε ότι υπάρχει περιθώριο ανάπτυξης για τις ασφάλειες στην ελληνική αγορά;

Η ανοδική τροχιά που αναφέρετε έχει προέλθει κυρίως από επενδυτικά προϊόντα και δεν έχουμε δει στους κύριους τομείς της Ασφάλισης κάποια σημαντική αύξηση. Θα έλεγα μάλιστα ότι σημαντικοί δείκτες στις Γενικές Ασφαλίσεις παρουσιάζουν μείωση.

Η πορεία της Ασφαλιστικής Αγοράς είναι άρρηκτα συνδεδεμένη με την συνολικότερη πορεία της Οικονομίας της χώρας.

Η δυνατότητα σύμπραξης του κράτους με την ιδιωτική ασφάλιση για τα θέματα πυλώνων όπως το ασφαλιστικό και το σύστημα περίθαλψης καθώς και η αντιμετώπιση των φυσικών καταστροφών είναι βασικοί τομείς που μπορεί να δώσουν ουσιαστική και μακροπρόθεσμη ώθηση στην ασφαλιστική αγορά. Επιπλέον είναι θετική για την αγορά μας η κινητικότητα που προκύπτει από τις ήδη αποφασισμένες ιδιωτικοποιήσεις.

Απαιτείται όμως και η ενεργός συμμετοχή όλων των εμπλεκομένων στην ιδιωτική ασφάλιση για να χτίσουμε την εμπιστοσύνη που ιστορικά έχει κλονιστεί και να αξιοποιήσουμε τις ευκαιρίες που έχουν δημιουργηθεί μέσα από την κρίση, με διαφάνεια, καινοτομία, τόλμη και ουσιαστικό ενδιαφέρον για την ολοκληρωμένη προστασία των καταναλωτών.

Η AXA και στη χώρα και διεθνώς έχει να επιδείξει μια σειρά διακρίσεων (μεγαλύτερη εταιρεία, καλύτερη εταιρεία να εργάζεσαι κλπ). Εσάς ποια σας εκφράζει περισσότερο;

Αισθανόμαστε ιδιαίτερα υπερήφανοι που ανήκουμε σε μία παγκόσμια οικογένεια, ηγέτη στον χρηματοοικονομικό κλάδο, μεγαλύτερη ασφαλιστική επωνυμία παγκοσμίως, έναν οργανισμό που έχει διακριθεί σε όλο τον κόσμο αλλά και τοπικά για την υπεύθυνη λειτουργία του. Στην Ελλάδα έχουμε καταφέρει πολλά σε μικρό χρονικό διάστημα και έχουμε πράγματι αισθανθεί υπερήφανοι για τις διακρίσεις μας για τις καινοτόμες εφαρμογές μας, για τις κοινωνικά υπεύθυνες δράσεις μας, για την παρουσία μας στα

μέσα κοινωνικής δικτύωσης, για τις δημιουργικές και πρωτοποριακές μας καμπάνιες.

Εάν θα ξεχωρίζαμε ομόφωνα μία από αυτές θα ήταν η μεγάλη μας υπερηφάνεια να αποτελούμε ένα εργασιακό περιβάλλον πρότυπο στη χώρα μας, έναν οργανισμό που ξεχωρίζει για την αξία που δίνει στους ανθρώπους του, από τη διαφάνεια σε όλες τις διαδικασίες διαχείρισης του ανθρώπινου δυναμικού του. Η AXA Ελλάδας έχει πετύχει μία μοναδική «ζύμωση» γενιών, μικρότερων και μεγαλύτερων, αξιοποιώντας την προστιθέμενη αξία του καθενός από εμάς. Ανεξαρτήτως επαγγελματικής εμπειρίας, πρόκειται για μία φρέσκια ομάδα που εργάζεται με πολύ μεράκι, με ξεκάθαρη στόχευση, με τεχνογνωσία υψηλού επιπέδου, με αέναη διάθεση για εξέλιξη. Αισθάνομαι τυχερός που είμαι μέρος ενός τόσο δυναμικού και πολλά υποσχόμενου επιχειρηματικού κυττάρου.

Ποιος είναι ο Λυκούργος Πέτροβας

Ο κ. Λυκούργος Πέτροβας γεννήθηκε το 1960 στην Καλαμάτα και ακολούθησε αμέσως μετά το Λύκειο Επαγγελματική Ασφαλιστική Εκπαίδευση στο Λονδίνο και στο City of London Polytechnic.

Τη Δεκαετία του 1980 εργάστηκε στην Κανελλόπουλος- Αδαμαντιάδης Α.Ε και στην Αγροτική Ασφαλιστική στις ζημιές του κλάδου Μεταφορών. Από το 1988 ανέλαβε Προϊστάμενος του Κλάδου Μεταφορών της Κανελλόπουλος – Αδαμαντιάδης Α.Ε έως και το 1997, ενώ το 1998 ανέλαβε την Γενική Διεύθυνση της Κανελλόπουλος –Αδαμαντιάδης Α.Ε μέχρι και το 2003.

Από τον Ιανουάριο του 2004 ανέλαβε ως Director και μέλος του Senior Management team την Διεύθυνση Operations, Customer Service & Claims της AIG GREECE .Τον Σεπτέμβριο του 2013 ανέλαβε περιφερειακή θέση ως Regional Operations Executive της Νοτιοανατολικής Ευρώπης της AIG.

Από τις αρχές Νοεμβρίου 2014 έχει αναλάβει την Διεύθυνση λειτουργιών (COO) και είναι μέλος της Εκτελεστικής Επιτροπής στην AXA Ελλάδας.

Κατά τη διάρκεια της επαγγελματικής του πορείας παρακολούθησε πληθώρα Ασφαλιστικών σεμιναρίων καθώς επίσης εκπαιδεύτηκε σε θέματα Ηγεσίας & Καινοτομίας, Six Sigma & Project management.

Έχει διατελέσει μέλος της Επιτροπής Μεταφορών και Σκαφών της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών (1987 – 2007), ήταν μέλος της Επιτροπής Δημοσίων σχέσεων από το 2008 εως το 2014 και από το 2017 της Επιτροπής Περιουσίας, Ανταασφαλίσεων Μεταφορών και Σκαφών.

Από το 2004 είναι μέλος της Ένωσης Ανωτάτων Στελεχών Επιχειρήσεων (ΕΑΣΕ). Εκλέγεται ανελλιπώς στο Δ.Σ. του Συνδέσμου Εκπροσώπων Ασφαλιστικών Εταιριών (ΣΕΣΑΕ) από το 2005. Είναι παντρεμένος και έχει ένα γιο.

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

Ασφαλώς.

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

Μιλήστε σήμερα, με τον ασφαλιστικό σας σύμβουλο.

Ασφαλιστικός Σύμβουλος
www.axa.gr
801 111 222 333

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

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

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

AXA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
αλλάζουμε / τα δεδομένα

INTERAMERICAN
PART OF ACHMEA

Μετατρέπει τους διαμεσολαβητές σε συμβούλους!

Συνεδριακού χαρακτήρα εκδήλωση οργάνωσε η Interamerican για την ανάδειξη του σύγχρονου ρόλου των ασφαλιστικών συμβούλων, στον "Ελληνικό Κόσμο". Το συνέδριο παρακολούθησαν περισσότερα από 800 άτομα, διοικητικά στελέχη και συνεργάτες των δύο φυσικών δικτύων, του εταιρικού agency που έχει παράδοση 45 χρόνων και των brokers

Ο Γιάννης Καντώρος, διευθύνων σύμβουλος της INTERAMERICAN, στο βήμα

Όπως τονίζεται η εκδήλωση σηματοδότησε και την πολιτική της εταιρείας στη διανομή όσον αφορά στη διαμεσολάβηση, με αναγνώριση της συμβολής των δικτύων. Επισημαίνεται ότι, με βάση την παραγωγή μεικτών εγγεγραμμένων ασφαλίστρων πρώτου τετραμήνου που έφθασαν τα 118,6 εκατ., αυξημένα κατά 4,5% έναντι του αντίστοιχου τετραμήνου του 2016, στο εύρος της πολυκαναλικής διανομής της INTERAMERICAN το εταιρικό δίκτυο συνεισέφερε το μεγαλύτερο μερίδιο (38,8%). Ειδικότερα για την ανάπτυξη του εταιρικού δικτύου, εξελίσσεται δημιουργικά για δεύτερο έτος το σχέδιο "Genesis", που πέρυσι πρόσθεσε στο δυναμικό 631 νέους πιστοποιημένους συνεργάτες και 5 νέα γραφεία πωλήσεων. Το εταιρικό δίκτυο αριθμεί, σήμερα, 38 γραφεία σε όλη την Ελλάδα και 1.780 ενεργούς συνεργάτες.

Κατά το συνεδριακό μέρος, που συντό-

ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ ΔΙΚΤΥΟΥ ΠΩΛΗΣΕΩΝ AGENCY

Συντονιστες Ασφαλιστικων Συμβουλων

Νέα Παραγωγή ΖΩΗΣ-ΥΓΕΙΑΣ-ΟΜΑΔΙΚΩΝ ασφαλίσεων
1. Βασιλόπουλος Βασίλης
2. Ταμβάκος Γιώργος

Νέα Παραγωγή ΥΓΕΙΑΣ
1. Βασιλόπουλος Βασίλης
2. Χαμουζάς Νίκος

Προϊόντα επένδυσης-αποταμίευσης «Capital»
1. Βασιλόπουλος Βασίλης
2. Παπαδημητράκης Εμμανουήλ
3. Λαζαρίδης Κωνσταντίνος

Τιμητική Διάκριση:
Παπαδοπούλου Μαρία

Μεικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα ΓΕΝΙΚΩΝ ασφαλίσεων
1. Χαμουζάς Νίκος
2. Κουβελιώτης Κωνσταντίνος

Μεικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα ΠΥΡΟΣ
Κουβελιώτης Κωνσταντίνος

Δυναμικό νέων ενεργών Συνεργατών
1. Βασιλόπουλος Βασίλης
2. Ταμβάκος Γιώργος
3. Παπαδημητράκης Εμμανουήλ

Νεοι Συντονιστες Ασφαλιστικων Συμβουλων

Νέα Παραγωγή ΖΩΗΣ-ΥΓΕΙΑΣ-ΟΜΑΔΙΚΩΝ ασφαλίσεων
Λαζαρίδης Κωνσταντίνος

Προϊόντα επένδυσης-αποταμίευσης «Capital»
Λαζαρίδης Κωνσταντίνος

Δυναμικό νέων ενεργών Συνεργατών
Λαζαρίδης Κωνσταντίνος

Unit Managers

Νέα Παραγωγή ΖΩΗΣ-ΥΓΕΙΑΣ-ΟΜΑΔΙΚΩΝ ασφαλίσεων
1. Κωνσταντακοπούλου Βίλυ (Γραφείο Τοζακίδη Γιάννη)
2. Καρράς Ευάγγελος (Γραφείο Πύργου Αθηνών)
3. Μαθιούδη Κωνσταντίνα (Γραφείο Πύργου Αθηνών)

Νέα Παραγωγή ΥΓΕΙΑΣ
1. Καρρά Αγγελική (Γραφείο Βασιλόπουλου Βασίλη)

Ο Δημήτρης Μαζαράκης, πρόεδρος της ΕΑΕΕ, χαιρετίζει το Συνέδριο

νισε άψογα ο δημοσιογράφος Παύλος Τσίμας, προσδιορίστηκε το σημερινό περιβάλλον και οι τάσεις της ασφαλιστικής αγοράς τόσο από τις τοποθετήσεις του Γιάννη Καντώρου, διευθύνοντος συμβούλου της Interamerican και του Δημήτρη Μαζαράκη, προέδρου της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος όσο και των ομιλητών Φαίης Βήλου, business development manager της Ernst & Young και Δημήτρη Μαύρου, διευθύνοντος συμβούλου της εταιρείας ερευνών MRB.

Την εκδήλωση άνοιξε με χαιρετισμό ο πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος, δίνοντας και τον τόνο του πνεύματος συνεργασίας μεταξύ των εταιρειών για την ανάπτυξη της αγοράς, το οποίο υπογράμμισε ως αναγκαιότητα και ο Γιάννης Καντώρος. Ο διευθύνων σύμβουλος της Interamerican τόνισε χαρακτηριστικά ότι πρέπει να συνεργαστούν οι υγιείς εταιρείες ώστε να μεγαλώσει περισσότερο η ασφαλιστική αγορά, να δημιουργηθούν θέσεις εργασίας, να παραχθεί πλούτος, να ενισχυθεί η οικονομία από την πληρωμή φόρων και εισφορών, να αναπτυχθεί η καινοτομία και να διατεθούν καλύτερα προϊόντα και υπηρεσίες.

Όπως επεσήμανε, η αγορά χρειάζεται εξωστρέφεια και σταθερότητα στο οικονομικό περιβάλλον, που θα φέρει και επενδύσεις με μικρότερο ρίσκο. Στην παρούσα φάση, η τοποθέτηση κεφαλαίων στην ελληνική αγορά δεν μπορεί παρά να αποτελεί ψήφο εμπιστοσύνης, παρατήρησε ο κ. Καντώρος αναφερόμενος στα deals του ασφαλιστικού κλάδου, συμπληρώνοντας ότι η ελληνική ασφαλιστική αγορά μπορεί να τρέξει πολύ πιο γρήγορα σε ανάπτυξη από την ελληνική οικονομία, εφόσον έλθει να καλύψει κενά και παθογένειες ετών, ειδικότερα στους χώρους των συντάξεων και της υγείας, ενώ στις προοπτικές ανάπτυξης πρόσθεσε ως χαρακτηριστική την αναπτυσσόμενη δυναμική αναγκών και σε άλλους τομείς, όπως η προστασία από φυσικές καταστροφές, οι αστικές ευθύνες, η ασφάλιση στον πρωτογενή τομέα.

Οι κορυφαίοι Συντονιστές σε Νέα Παραγωγή Ζωής-Υγείας-Ομαδικών: Β. Βασιλόπουλος, Γ. Ταμβάκος, Κ. Λαζαρίδης

Ο ομιλητής Δημήτρης Μαύρος, της MRB, για τον σύγχρονο καταναλωτή, το θυμικό, την αξιοπρέπεια, την τάση προς την ανθρωποκεντρικότητα και … πολλά άλλα για την αγορά, το οικονομικό περιβάλλον και τις ελληνικές ιδιαιτερότητες

Ο ολυμπιονίκης Σπύρος Γιαννιώτης, έπιασε τον σφυγμό του κοινού και έδωσε σημαντικά μηνύματα για την αξία της προσπάθειας

Ειδικότερα για την Interamerican, ο διευθύνων σύμβουλος αναφέρθηκε στα στοιχεία τα οποία ενισχύουν τη σχέση εμπιστοσύνης που επιζητεί η εταιρεία με τους πελάτες της. Σημείωσε τον υψηλό δείκτη φερεγγυότητας -190% για την εταιρεία ζημιών και 150% για την εταιρεία ζωής-, τα επαναλαμβανόμενα κέρδη κατά την τελευταία πενταετία που φθάνουν στα 114 εκατ. ευρώ, το μέρισμα 15 εκατ. που έδωσε στους μετόχους πέρυσι, που σημαίνει ότι η εταιρεία, για να δώσει μέρισμα εν μέσω οικονομικής κρίσης, έχει λυμένα όλα τα κεφαλαιακά θέματα. Επίσης, τόνισε τις κινήσεις ανάπτυξης, όπως η είσοδος στην αγορά της Κύπρου με την Anytime και η δημιουργία, προσεχώς, νέου πολυϊατρείου Medifirst στα βόρεια προάστια της πρωτεύουσας, τις λειτουργικές καινοτομίες και την αξιοποίηση ανθρώπων, όπως το INTERAMERICAN Analytical Center που θα προσφέρει υπηρεσίες ανάλυσης δεδομένων όχι μόνο στην εταιρεία αλλά και σε όλες τις θυγατρικές του ομίλου ACHMEA εκτός Ολλανδίας, τις εφαρμογές τηλεματικής στον κλάδο ασφάλισης αυτοκινήτων κ.ά. Για τη διανομή, ο κ. Καντώρος υπογράμμισε: «Δεν μπορούμε να φανταστούμε το ασφαλιστικό μέλλον χωρίς ένα ισχυρότερο ρόλο των φυσικών δικτύων πωλήσεων και θέλουμε να δημιουργούμε αξία για τους συνεργάτες μας διαμεσολαβητές, είτε ανήκουν στο εταιρικό δίκτυο είτε είναι πράκτορες ή μεσίτες».

Ο ασφαλιστικός σύμβουλος και η αγορά σήμερα και στο μέλλον

Στους παράγοντες που επηρεάζουν τη διανομή των ασφαλιστικών προϊόντων

Τιμητική Διάκριση για τη Μ. Παπαδοπούλου

Οι πρώτοι Συντονιστές σε Νέα Παραγωγή Υγείας: 1. Β. Βασιλόπουλος, 2. Μ. Χαμουζάς

2. Μαθιούδη Κωνσταντίνα (Γραφείο Πύργου Αθηνών)
3. Κουσκουμπεκάκη Ευσεβία (Γραφείο Παπαδημητράκη Εμμανουήλ)

Προϊόντα επένδυσης-αποταμίευσης «Capital»
1. Κωνσταντακοπούλου Βίλυ (Γραφείο Τοζακίδη Γιάννη)
2. Σταμογιάννη Πηνελόπη (Γραφείο Λαζαρίδη Κωνσταντίνου)
3. Χαλικιά Μαρία (Γραφείο Βασιλόπουλου Βασίλη

Μεικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα ΓΕΝΙΚΩΝ ασφαλίσεων
1. Χαλικιά Μαρία (Γραφείο Βασιλόπουλου Βασίλη)
2. Μαθιούδη Κωνσταντίνα (Γραφείο Πύργου Αθηνών)
3. Καρράς Ευάγγελος (Γραφείο Πύργου Αθηνών)

Μεικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα ΠΥΡΟΣ
1. Κωνσταντακοπούλου Βίλυ (Γραφείου Τοζακίδη Γιάννη)
2. Μαθιούδη Κωνσταντίνα (Γραφείο Πύργου Αθηνών)
3. Καρράς Ευάγγελος (Γραφείο Πύργου Αθηνών)

Δυναμικό νέων ενεργών Συνεργατών
1. Ορφανίδης Νικόλαος (Γραφείο Ταμβάκου Γιώργου)
2. Καρρά Αγγελική (Γραφείο Βασιλόπουλου Βασίλη)
3. Μαθιούδη Κωνσταντίνα (Γραφείο Πύργου Αθηνών)
3. Χαλικιά Μαρία (Γραφείο Βασιλόπουλου Βασίλη)
3. Κουσκουμπεκάκη Ευσεβία (Γραφείο Παπαδημητράκη Εμμανουήλ)

Νεοι Unit Managers

Νέα Παραγωγή ΖΩΗΣ-ΥΓΕΙΑΣ-ΟΜΑΔΙΚΩΝ ασφαλίσεων
1. Μαθιούδη Κωνσταντίνα (Γραφείο Πύργου Αθηνών)

Νέα Παραγωγή ΥΓΕΙΑΣ
1.Μαθιούδη Κων/να (Γραφείο Πύργου Αθηνών)

Προϊόντα επένδυσης-αποταμίευσης «Capital»

Οι κορυφαίοι Συντονιστές σε προϊόντα «Capital»: 1. Β. Βασιλόπουλος, 2. Μ. Παπαδημητράκης, 3. Κ. Λαζαρίδης

Ι. Γκαβογιάννης και Α. Πεφανίου: διάκριση στους νέους Συνεργάτες για την παραγωγική συνεισφορά τους.

Οι πρώτοι Συντονιστές σε ασφάλιστρα Γενικών: 1. Μ. Χαμουζάς, 2. Κ. Κουβελιώτης.

ταλάντευτη βούληση για επιτυχία και τη συνεχή προσπάθεια.

Το εταιρικό δίκτυο πωλήσεων στο κέντρο του ενδιαφέροντος

Το δεύτερο μέρος της εκδήλωσης, που παρουσίασε με εξαιρετική αμεσότητα μια διοικητική υπάλληλος, η Μαρία Λουίζου από το γραφείο πωλήσεων Αμαρουσίου, ήταν αφιερωμένο στην ανάδειξη των στρατηγικών επιλογών υποστήριξης του εταιρικού δικτύου πωλήσεων agency και στη βράβευση των συνεργατών.

Ο Τάσος Ηλιακόπουλος, γενικός διευθυντής πωλήσεων και marketing, αναφέρθηκε στις μεγάλες αλλαγές που επέρχονται, παγκοσμίως, στην ασφάλιση εξ αιτίας της τεχνολογίας, των νέων κινδύνων, των σημαντικών και αστάθμητων μεταβολών στο οικονομικό περιβάλλον, των εξελισσόμενων συμπεριφορών των πελατών και προϊδέασε για τον βηματισμό που θα ακολουθήσει η ασφαλιστική αγορά, με εστίαση στον «όγκο» των πωλήσεων και την έξυπνη διαχείριση εξόδων. Όσον αφορά στην ανάπτυξη της αγοράς, εκτίμησε πως έως το 2022 αναμένεται αύξηση 30%-40% στην ασφάλιση ζωής και υγείας, επισημαίνοντας ότι ο πελάτης χρειάζεται σήμερα υπηρεσίες συμβούλου και όχι πωλητή.

Ο γενικός διευθυντής πωλήσεων και marketing ανακοίνωσε ενέργειες της Interamerican υπέρ του εταιρικού δικτύου πωλήσεων σε νέα προϊόντα, βελτίωση διαδικασιών και επιπλέον υποστήριξη εκπαίδευσης και προσέγγισης νέων τμημάτων αγοράς. Ο κ. Ηλιακόπουλος ανακοίνωσε μείωση συμμετοχής μέχρι μηδενική συμμετοχή του πελάτη σε προϊόντα υγείας με χρήση συγκεκριμένων νοσοκομείων, σύνδεση ασφαλιστικών προϊόντων (υγείας, κατοικίας, οχημάτων) με χρήση ηλεκτρονικών συσκευών, ανταμοιβή για

Οι πρώτοι Unit Managers σε Ν.Π. Ζωής-Υγείας-Ομαδικών και ασφάλιστρα Πυρός: Β. Κωνσταντακοπούλου, Ε. Καρράς, Κ. Μαθιούδη.

Οι πρώτοι Unit Managers σε Ν.Π. Υγείας: 1. Α. Καρρά, 2. Κ. Μαθιούδη, 3. Ε. Κουσκουμπεκάκη.

Ένα ιδιαίτερο βραβείο: στο πρόσωπο της Ε. Μουταφτσή τιμήθηκαν όλοι οι διοικητικοί υπάλληλοι των Γραφείων Πωλήσεων

Οι πρώτοι Unit Managers σε «Capital»: 1. Β. Κωνσταντακοπούλου, 2. Π. Σταμογιάννη, 3. Μ. Χαλικιά.

Οι πρώτοι Unit Managers σε ασφάλιστρα Γενικών: 1. Μ. Χαλικιά, 2. Κ. Μαθιούδη, 3. Ε. Καρράς.

Οι πρώτοι Unit Managers σε στρατολογήσεις: 1. Ν. Ορφανίδης, 2. Α. Καρρά, 3. Κ. Μαθιούδη, Μ. Χαλικιά, Ε. Κουσκουμπεκάκη

Προϊόντα επένδυσης-αποταμίευσης «Capital»

1. Γιαννακοδήμος Δημήτριος (Γραφείο Παπαδοπούλου Μαρίας)
2. Νασόπουλος Θεόδωρος (Γραφείο Πύργου Αθηνών)
3. Δάγγα Ευαγγελία (Γραφείο Παπαδοπούλου Μαρίας)
4. Ραγκούση Μαρουσώ (Γραφείο Παπαδοπούλου Μαρίας)
5. Δασούρας Χρήστος (Διοικητικό Γραφείο Αμαρουσίου)
6. Καφούρος Δημήτριος (Γραφείο Παπαζωγράφου Νικου)
7. Γουργούλη Θεοδώρα-Σωτηρία (Γραφείο Βασιλόπουλου Βασίλη)
8. Μακαρόνης Νικόλαος (Γραφείο Παπαδοπούλου Μαρίας)

Μεικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα ΓΕΝΙΚΩΝ ασφαλίσεων

1. Κουβελιώτης Λάμπρος (Γραφείο Κουβελιώτη Κώστα)
2. Παναγόπουλος Ιωάννης (Διοικητικό Γραφείο Αργυρούπολης)
3. Αγγουρίδης Κωνσταντίνος (Διοικητικό Γραφείο Αργυρούπολης)
4. Γαβριηλίδου Καλλιόπη (Διοικητικό Γραφείο Αμαρουσίου)
5. Λυμπερόπουλος Βασίλης (Γραφείο Αντωνάκου Τάσου)
6. Αρέτου Ευδοξία (Γραφείο Αντωνίου Ηλία)
7. Τουρνατζής Λουκάς (Γραφείο Βασιλόπουλου Βασίλη)
8. Ράπτης Γεώργιος (Διοικητικό Γραφείο Πατρών)

Μεικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα ΠΥΡΟΣ

1. Γαβριηλίδου Καλλιόπη (Διοικητικό Γραφείο Αμαρουσίου)
2. Τσιαβίκος Γιώργος (Γραφείο Μαχαιρίδη Χρήστου)
3. Σχιστοχείλης Γρηγόρης (Γραφείο Λάμπρου Κώστα)
4. Τουρνατζής Λουκάς (Γραφείο Βασιλόπουλου Βασίλη)
5. Αγγουρίδης Κωνσταντίνος (Διοικητικό Γραφείο Αργυρούπολης)
6. Μαντικός Δημήτρης (Γραφείο Χαμουζά Νίκου)
7. Τσίχλης Σταύρος (Διοικητικό

Γραφείο Ρεθύμνου)
8. Παπαϊωάννου Βασίλειος
(Διοικητικό Γραφείο Αργυρούπολης)
Νέοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι
Νέα Παραγωγή ΖΩΗΣ-ΥΓΕΙΑΣ-ΟΜΑΔΙΚΩΝ ασφαλίσεων
1. Μπαγιάτης Σπυρίδων
(Γραφείο Τερζάκη Βαγγέλη)
2. Τερζάκη Ηρώ (Γραφείο Τερζάκη Βαγγέλη)
3. Αντωνιάδου Σπυριδούλα
(Γραφείο Πύργου Αθηνών)
Νέα Παραγωγή ΥΓΕΙΑΣ
1. Καδόγλου Χαράλαμπος
(Γραφείο Βασιλόπουλου Βασίλη)
2. Ελευθεράκης Μάριος
(Διοικητικό Γραφείο Θεσσαλονίκης)
3. Σπανάκης Ιωάννης
(Γραφείο Παπαδημητράκη Εμμανουήλ)
Προϊόντα επένδυσης-αποταμίευσης «Capital»
1. Θεοφανίδου Φανή (Γραφείο Τοζακίδη Γιάννη)
2. Τερζάκη Ηρώ (Γραφείο Τερζάκη Βαγγέλη)
3. Ανανιάδου Σμαράγδα (Διοικητικό Γραφείο Αμαρουσίου)
Μεικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα ΓΕΝΙΚΩΝ ασφαλίσεων
1. Κακαράς Νικόλαος (Γραφείο Χαμουζά Νίκου)
2. Παπάζογλου Ευαγγελία (Γραφείο Ζιώγα Γιάννη)
3. Σπανάκης Γιάννης (Γραφείο Παπαδημητράκη Εμμανουήλ)
Μεικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα ΠΥΡΟΣ
1. Σπανάκης Γιάννης
(Γραφείο Παπαδημητράκη Εμμανουήλ)
2. Μαρινάκης Γιάννης
(Διοικητικό Γραφείο Ρεθύμνου)

Βραβευσεις Δικτυου συνεργαζομενων Πρακτορων & Μεσιτων

Μεικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα ΓΕΝΙΚΩΝ ασφαλίσεων
1. INTERAMERICAN Α.Ε. ΜΕΣΙΤΕΙΑΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ
2. MEGA INSURANCE BROKERS A.E.
3. EXECUTIVE INSURANCE BROKERS A.E. ΜΕΣΙΤΕΙΑΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ
4. MARTEN A.E. ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ

Οι πρώτοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι σε Ν.Π. Ζωής-Υγείας-Ομαδικών

Οι πρώτοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι σε «Capital»

Οι πρώτοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι σε ασφάλιστρα Πυρός

Οι πρώτοι Πράκτορες & Μεσίτες σε ασφάλιστρα Γενικών

τους καλούς πελάτες, απελευθέρωση χρόνου για τους ασφαλιστικούς συμβούλους μέσω βελτίωσης διαδικασιών (underwriting, έκδοση και διαχείριση συμβολαίων, αποζημιώσεις).

Ακόμη, προανήγγειλε μεγαλύτερη υποστήριξη με marketing, με έμφαση στα ψηφιακά μέσα και την ενίσχυση διαχείρισης του πελατολογίου, ενώ έδωσε απάντηση στην επαγγελματική αγωνία του συνεργάτη πωλήσεων, ανακοινώνοντας την έναρξη ενεργειών για τη σύσταση του πρώτου Ταμείου Επαγγελματικής Ασφάλισης για τα δίκτυα πωλήσεων της εταιρείας (ΤΕΑ Συνεργατών INTERAMERICAN).

Οι πρώτοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι σε Ν.Π. Υγείας

Οι πρώτοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι σε ασφάλιστρα Γενικών.

Οι πρώτοι Πράκτορες & Μεσίτες σε ασφάλιστρα Γενικών, εκτός Αττικής

Οι πρώτοι Πράκτορες & Μεσίτες σε ασφάλιστρα Αστικής Ευθύνης & Τεχνικών

Η βράβευση των διακριθέντων συνεργατών

Το συνέδριο ολοκληρώθηκε με τη βράβευση των κορυφαίων συνεργατών, ανά κατηγορία, του εταιρικού δικτύου πωλήσεων agency και του δικτύου συνεργαζομένων brokers για τις επιδόσεις κατά το 2016. Ιδιαίτερες ήταν οι στιγμές της απονομής του βραβείου κορυφαίας αξίας «Αλέξανδρος Ταμπουράς» στον ασφαλιστικό σύμβουλο Γιάννη Χατζάκη από τον πρώην διευθύνοντα σύμβουλο της INTERAMERICAN Γιώργο Κώτσαλο, που τίμησε την εκδήλωση με την παρουσία του, καθώς και των δύο βραβείων κοινωνικής υπευθυνότητας στους Κώστα

ΠΡΑΚΤΟΡΕΥΣΗΣ
5. ΙΩΑΝΝΗΣ ΕΥΣΤΑΘΙΟΥ ΤΣΑΟΥΣΗΣ, ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΠΡΑΚΤΟΡΑΣ & ΣΙΑ Ε.Ε.
Μεικτά εγγεγραμένα ασφάλιστρα ΓΕΝΙΚΩΝ ασφαλίσεων (εκτός Αττικής)
1. Β. ΛΥΡΑΣ & ΣΙΑ
2. MEGAGENCY ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ Α.Ε.
3. Κ. ΡΑΣΚΟΣ & ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ Ε.Π.Ε.
4. Ι. ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ & ΣΙΑ Ο.Ε.
5. ΑΝΤΩΝΟΠΟΥΛΟΥ ΕΛΕΝΗ
Μεικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα ΠΥΡΟΣ
1. MARSH Ε.Π.Ε. ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ
2. ΙΩΑΝΝΗΣ ΕΥΣΤΑΘΙΟΥ ΤΣΑΟΥΣΗΣ, ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΠΡΑΚΤΟΡΑΣ & ΣΙΑ Ε.Ε.
3. ΠΕΝΚΟ Α.Ε. ΜΕΣΙΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ
4. ΠΑΠΑΔΑΚΗΣ Α.Ε. ΜΕΣΙΤΕΙΑΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ
5. EUROBROKERS ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ Α.Ε.
Χαρτοφυλάκιο ΟΜΑΔΙΚΩΝ ασφαλίσεων

1. MARTEN A.E. ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΠΡΑΚΤΟΡΕΥΣΗΣ
2. EUROBROKERS ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ Α.Ε.
3. ΙΩΑΝΝΗΣ ΕΥΣΤΑΘΙΟΥ ΤΣΑΟΥΣΗΣ, ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΠΡΑΚΤΟΡΑΣ & ΣΙΑ Ε.Ε.
4. ΔΙΟΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΟ
5. MARSH Ε.Π.Ε. ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ
Μεικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα ΑΣΤΙΚΗΣ ΕΥΘΥΝΗΣ & ΤΕΧΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ
1. MARSH Ε.Π.Ε. ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ
2. MEGA INSURANCE BROKERS A.E.
3. EUROBROKERS ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ Α.Ε.
4. ΙΩΑΝΝΗΣ ΕΥΣΤΑΘΙΟΥ ΤΣΑΟΥΣΗΣ, ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΠΡΑΚΤΟΡΑΣ & ΣΙΑ Ε.Ε.
5. ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΚΑΤΣΙΜΠΕΡΗΣ & ΣΙΑ ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ Ε.Π.Ε.
Μεικτά εγγεγραμένα ασφάλιστρα ΣΚΑΦΩΝ
1. ΠΡΕΒΕΖΑΝΟΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ
2. MARSH Ε.Π.Ε. ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ
3. ΙΩΑΝΝΗΣ ΕΥΣΤΑΘΙΟΥ ΤΣΑΟΥΣΗΣ, ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΠΡΑΚΤΟΡΑΣ & ΣΙΑ Ε.Ε.
4. SEASCOPE HELLAS S.A.
5. GLOBALIS ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ Α.Ε.

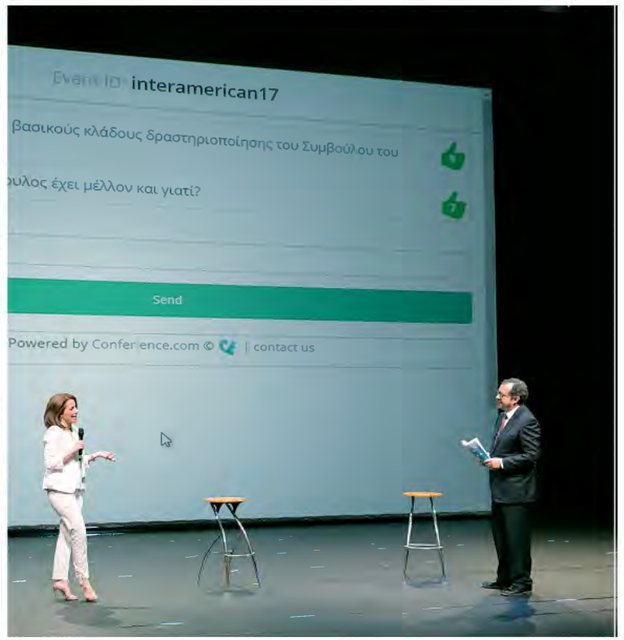
Οι πρώτοι Πράκτορες & Μεσίτες σε ασφάλιστρα Πυρός

Οι πρώτοι Πράκτορες & Μεσίτες σε Χαρτοφυλάκιο Ομαδικών

Οι πρώτοι Πράκτορες & Μεσίτες σε ασφάλιστρα Σκαφών

Το Βραβείο Κοινωνικής Υπευθυνότητας μοιράστηκαν για τη συνεισφορά τους στην κοινωνία τα Γραφεία Πωλήσεων Κ. Παναγόπουλου και Ν. Χαμουζά

Το κορυφαίο Βραβείο Αξίας «Αλέξανδρος Ταμπουράς», στον Ασφαλιστικό Σύμβουλο – πρότυπο επαγγελματισμού, παραγωγικότητας και ήθους Γιάννη Χατζάκη.



Η ομιλήτρια Φαίη Βήλου, της Ernst & Young, για τον «Ασφαλιστικό Σύμβουλο του Μέλλοντος»

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

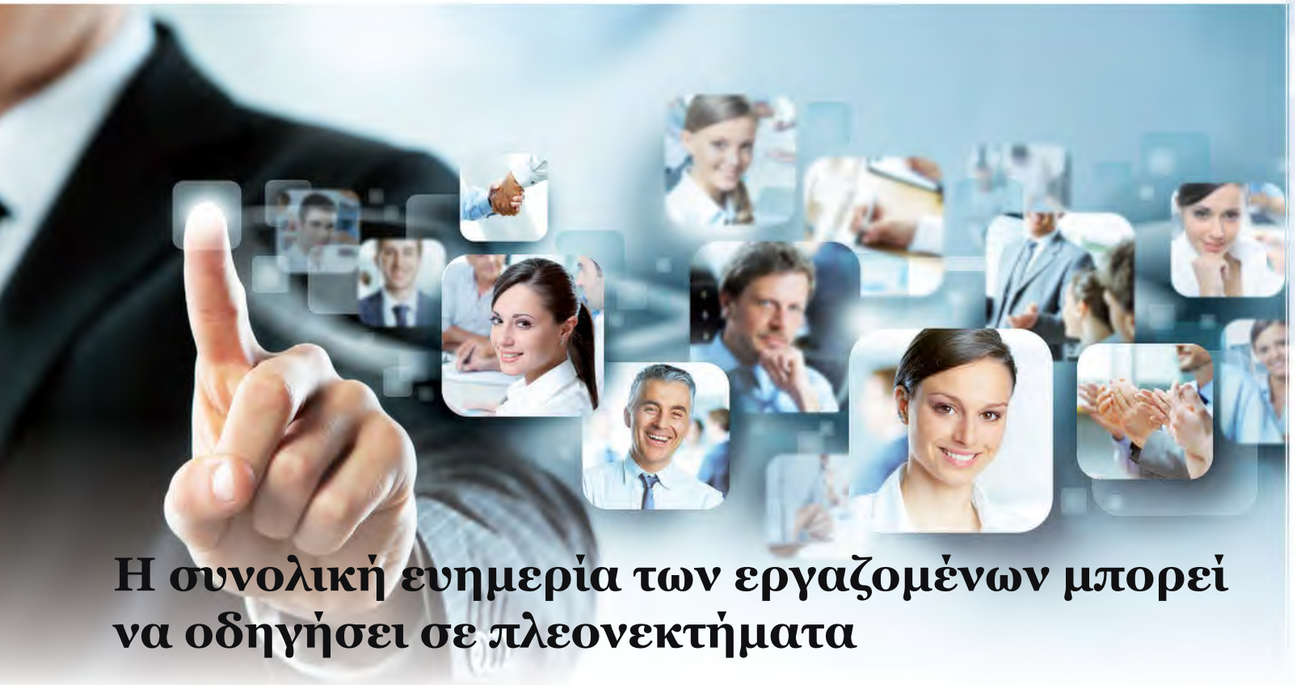
2015: Οχήματα χωρίς οδηγό
Η πρώτη ασφάλιση οχήματος χωρίς οδηγό στην Ευρώπη (πιλοτικό πρόγραμμα CityMobil2)

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 (Οικομενικού 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

MetLife®

Οι ομαδικές ασφαλίσεις προσφέρουν ασφάλεια σε εργαζόμενους και εργοδότες



Η συνολική ευημερία των εργαζομένων μπορεί να οδηγήσει σε πλεονεκτήματα

Έχει διαπιστωθεί ότι ένας **Προϊστάμενος που φροντίζει ή υποστηρίζει** τον εργαζόμενο, έχει τον μεγαλύτερο αντίκτυπο στην ενασχόληση, την αφοσίωση και τη λειτουργικότητα ανάμεσα στους Έλληνες εργαζομένους.

Η αντιληπτή αξία του περιβάλλοντος εργασίας
Εάν ένας εργοδότης αυξήσει την αντίληψη του εργαζόμενου ότι έχει ένα υποστηρικτικό περιβάλλον εργασίας κατά 1 βαθμό στην κλίμακα συμφωνίας των 7 σημείων, αυξάνει την αίσθηση αφοσίωσης του εργαζομένου στον εργοδότη κατά **8%**

Ύψιστο κίνητρο και μοναδική παροχή θεωρούν οι εργαζόμενοι την ομαδική ασφάλιση, όπως προκύπτει από την μελέτη EBTS (Employee Benefit Trends Study) της MetLife

Η σωστά σχεδιασμένη ομαδική ασφάλιση είναι σημαντικός παράγοντας για τους εργαζόμενους κάθε επιχείρησης, ενισχύοντας την παραμονή και την παραγωγικότητά τους καθώς και την προσέλκυση ικανών στελεχών

Όπως τονίζεται, η εκδήλωση της MetLife- leader στο χώρο των ομαδικών ασφαλίσεων- όπου παρουσιάστηκαν τα αποτελέσματα της πρώτης σημαντικής έρευνας για την ομαδική ασφάλιση στην Ελλάδα πραγματοποιήθηκε με μεγάλη επιτυχία. Η παρουσίαση της έρευνας της MetLife έγινε στο Μουσείο Γουλανδρή - Κέντρο Γαία από τον κ. Ossman Charabati, Head of Employee Benefits, MetLife EMEA και το παρόν έδωσαν σημαίνοντα στελέχη του ιδιωτικού τομέα. Πρώτο και βασικό εύρημα της έρευνας σχετικά με τις παροχές της ομαδικής ασφάλισης είναι το γεγονός ότι η ενίσχυση της παραγωγικότητας των εργαζομένων και η αύξηση της ικανοποίησής τους αποτελεί πρόκληση για περίπου 40% των εταιριών. Την ίδια στιγμή, οι διαρκείς μεταβολές στον τομέα της κοινωνικής ασφάλισης, δημιουργούν αβεβαιότητα στους εργαζομένους, καλώντας για μεγαλύτερη υποστήριξη από πλευράς των επιχειρήσεων.

Σημαντικά επιμέρους ευρήματα καταδεικνύουν ότι το 82% των εργοδοτών πιστεύει ότι οι εργαζόμενοι είναι ικανοποιημένοι με τις υπάρχουσες παροχές ενώ το 55% των εργαζομένων δήλωσε ότι θα τους ενδιέφερε ο εργοδότης να τους προσφέρει ένα

Ο κ Δημήτρης Μαζαράκης

Ο κ. Ossman Charabati

Οι κ.κ. Ossman Charabati, Βαρβάρα Παναγοπούλου,Σωτήρης Σταματίου, Ιωάννα Κουτρουβή, Μάρθα Μυλωνά και Δημήτρης Μαζαράκης

ευρύτερο φάσμα εθελοντικών παροχών, από τις οποίες θα μπορούν να επιλέγουν. Η έρευνα επίσης αποκαλύπτει ότι όσο περισσότερο εκτιμούν οι εργαζόμενοι το ενδιαφέρον και την υποστήριξη από τον προϊστάμενό τους, τόσο μεγαλύτερη είναι η αφοσίωση και η δέσμευσή τους προς τον εργοδότη.

Ακόμα, από τη σκοπιά των εργαζομένων, τα δεδομένα της αγοράς έχουν μεταβάλει άρδην τις ανάγκες τους. Σύμφωνα με τα ευρήματα της έρευνας, το 40% των εργαζομένων δεν ξέρει πώς να σχεδιάσει τη συνταξιοδότησή του και το 29% δεν έχει κάνει κάποια κίνηση για να αποταμιεύσει χρήματα.

Συνεπώς, η σωστά σχεδιασμένη ομαδική ασφάλιση είναι σημαντικός παράγοντας για τους εργαζόμενους κάθε επιχείρησης, ενισχύοντας την παραμονή και την παραγωγικότητά τους καθώς και την προσέλκυση ικανών στελεχών.

Ο κ. Μαζαράκης, αντιπρόεδρος Δ.Σ. και Διευθύνων Σύμβουλος MetLife, δήλωσε ότι στη MetLife, πιστεύουμε ότι οι έρευνες όπως είναι η EBTS (Employee Benefit Trends Study), είναι απαραίτητες για την κατανόηση της αγοράς εργασίας γιατί προσφέρουν μία χρήσιμη εικόνα τόσο για τις απόψεις των εργοδοτών όσο και για τις ανάγκες των εργαζομένων. Με αυτό το σκεπτικό, η EBTS είναι μία από τις πιο ολοκληρωμένες μελέτες αυτού του είδους και έχει καθιερώσει τη MetLife ως Thought Leader στον κλάδο της, σε παγκόσμιο επίπεδο.

Συγκεκριμένα για την Ελλάδα, ένα από τα βασικότερα συμπεράσματα της έρευνας είναι η ανησυχία εργοδοτών και εργαζόμενων για την κατάρρευση των ασφαλιστικών ταμείων και της συνταξιοδοτικής τους δυνατότητας. Σε μία χώρα, η οποία τα τελευταία χρόνια έχει χάσει 427.000 από τα καλύτερα ταλέντα της και βρίσκεται σε ένα καθεστώς παρατεταμένης αστάθειας, είναι περισσότερο αναγκαίο από ποτέ ο εργοδότης να ενισχύσει το Employee Value Proposition

Ο Γιώργος Ζερβουδάκης στο τιμόνι των ομαδικών ασφαλίσεων

ΕΠΙΚΕΦΑΛΗΣ των ομαδικών ασφαλίσεων ανέλαβε ο κ. Γιώργος Ζερβουδάκης, σε συνέχεια όπως αναφέρει η εταιρεία, της ήδη επιτυχημένης πορείας του στο F2F, τα τελευταία 15 χρόνια. Ο κ.Ζερβουδάκης, διατηρεί ταυτόχρονα και τα καθήκοντά του ως επικεφαλής του F2F. Ο Γιώργος έχει μία ιδιαιτέρως επιτυχημένη πορεία στην ασφαλιστική αγορά και βεβαίως τη metLife,είναι ένας πολύτιμος συνεργάτης μου και είμαι πεπεισμένος ότι αποτελεί την πιο αξιόπιστη επιλογή για να ηγηθεί ενός επιχειρησιακού τομέα που τα επόμενα χρόνια θα αναπτυχθεί σημαντικά, τόνισε ο διευθύνων σύμβουλος της MetLife, κ. Δημήτρης Μαζαράκης.

Με την άρτια κατάρτιση του, αποτέλεσμα της εμπειρίας του από διαφορετικές θέσεις ευθύνης, αλλά κυρίως με την ακεραιότητα και το επαγγελματικό πάθος που τον διακρίνουν, θα συμβάλλει καθοριστικά και θα οδηγήσει την ομάδα των Employee Benefits στη διατήρηση και ενίσχυση της ηγετικής μας θέσης στην αγορά, πρόσθεσε ο κ.Μαζαράκης.

Από την πλευρά του ο κ. Γιώργος Ζερβουδάκης, αναφερόμενος στον διευρυμένο ρόλο του υπογράμμισε ότι μου εμπιστεύονται αυξημένες αρμοδιότητες σε έναν τομέα στον οποίο η MetLife είναι διαχρονικά πρωτοπόρος και αυτό κάνει την πρόκληση για μένα ακόμη μεγαλύτερη. Πέρα, ωστόσο, από την όποια πρόκληση, ο τομέας των ομαδικών ασφαλίσεων έχει τεράστιες δυνατότητες ανάπτυξης, γεγονός που επιβεβαιώνεται από τα αποτελέσματα της πρόσφατης έρευνας Employee Benefits Trends Survey (EBTS) της MetLife και τα οποία αναδεικνύουν την έντονη ανάγκη εργαζόμενων και εργοδοτών για αναζήτηση νέων, συμπληρωματικών ή εναλλακτικών μορφών κάλυψης και πρόσθετων παροχών. Στη MetLife έχουμε όλες τις προδιαγραφές και τα κατάλληλα εργαλεία να αξιοποιήσουμε αυτές τις ευκαιρίες και ως εκ τούτου να διευρύνουμε ακόμη περισσότερο την ισχυρή της θέση στην αγορά των ομαδικών ασφαλίσεων, σημείωσε ο κ. Ζερβουδάκης.

Ποιος είναι ο Γιώργος Ζερβουδάκης

Ο Γιώργος Ζερβουδάκης γεννήθηκε το 1973. Σπούδασε Μαθηματικά και κατέχει μεταπτυχιακούς τίτλους στην Αναλογιστική Επιστήμη και τη Διοίκηση Επιχειρήσεων.Ξεκίνησε την καριέρα του στον Ασφαλιστικό Κλάδο το 1997, αναλαμβάνοντας διαδοχικά θέσεις ευθύνης στις Διευθύνσεις Αναλογιστικής, Marketing & Επικοινωνίας και των Πωλήσεων.

Από το 2008 και για τα επόμενα 5 έτη διετέλεσε Agency Director της MetLife στην Ελλάδα.Από τη θέση του Head of Face-to-Face Distribution, τα τελευταία 4 χρόνια έχει την ευθύνη περαιτέρω ανάπτυξης του Career Agency, του Direct Sales Force και του Independent Agency, ενώ από την 1η Ιουλίου 2017 αναλαμβάνει ταυτόχρονα Επικεφαλής του τομέα employee Benefits, τομέα στον οποίο η MetLife είναι Νο1 επιλογή στην ελληνική αγορά.

Από το Νοέμβριο του 2004 είναι ενεργό Μέλος του Life Office Management Association (Financial Services Education/ Life Management Institute).

Στιγμιότυπο από την παρουσίαση

με έξυπνα και ευέλικτα προγράμματα ομαδικής ασφάλισης, σημείωσε ο κ. Δημήτρης Μαζαράκης.

Μετά την παρουσίαση, ακολούθησε πάνελ όπου εκπρόσωποι εταιριών και φορέων, όπως η Μάρθα Μυλωνά - Strategic Advisor BoD GPMA, ο Σωτήρης Σταματίου - πρόεδρος ΣΔΑΔΕ & Group Director Onassis Foundation, η Βαρβάρα Παναγοπούλου - Human Resources Director Αθηναϊκή Ζυθοποιία, η Ιωάννα Κουτρουβή - διευθύνουσα σύμβουλος Predicta S.A. και ο Γεώργιος Σιώπκας – ερευνητής MRB Hellas, συζήτησαν με αφορμή τα αποτελέσματα που παρουσιάστηκαν.

Η ταυτότητα της έρευνας

Η έρευνα Employee Benefit Trends Study αποτελεί την πιο ολοκληρωμένη μελέτη αυτού του είδους καθώς εξετάζει τόσο την πλευρά των εργοδοτών όσο και των εργαζομένων, γεγονός που τη διαφοροποιεί από πολλές άλλες έρευνες της αγοράς.
Συμμετείχαν 151 εταιρείες του ιδιωτικού τομέα, ελληνικές & πολυεθνικές, που είχαν ενεργό πρόγραμμα ομαδικής ασφάλισης.
Πραγματοποιήθηκαν συνεντεύξεις με τους επικεφαλής των εταιρειών αυτών (CEO, CFO, HR) και παράλληλα συνομίλησαν με 302 εργαζόμενους αυτών των εταιρειών.

Ανάπτυξη με όχημα πέντε πυλώνες

Η κα Φιλίππα Μιχάλη

Την ομάδα των συνεργατών της που για άλλη μία χρονιά ανταποκρίθηκε στις προκλήσεις της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς, επιβράβευσε η διοίκηση της Allianz Ελλάδος, στην ετήσια εκδήλωση βραβεύσεων του δικτύου πωλήσεων, παρουσιάζοντας ταυτόχρονα τους πέντε άξονες ανάπτυξης. Με όχημα τους πέντε πυλώνες της ατζέντας ανανέωσης, Πελατοκεντρικότητα, Ψηφιοποίηση, Μοχλοί Ανάπτυξης, Τεχνική Αριστεία και Αξιοκρατία, είμαστε έτοιμοι να ανταποκριθούμε άμεσα στις ευκαιρίες ανάπτυξης που βλέπουμε μπροστά μας, ήταν το μήνυμα που έστειλε η διευθύνουσα σύμβουλος της εταιρείας κα Φιλίππα Μιχάλη.Ειδικότερα,το δυναμικό πωλήσεων της εταιρείας από όλα τα κανάλια διανομής παρευρέθηκε στο ενιαίο συνέδριο, που πραγματοποιήθηκε στο Κέντρο Πολιτισμού Ελληνικός Κόσμος, εκπροσωπώντας το ενωτικό μήνυμα της ημέρας "We make it happen". Η διευθύνουσα σύμβουλος κα Φιλίππα Μιχάλη, στην εναρκτήρια ομιλία της, παρουσίασε συνοπτικά την πορεία της Allianz Ελλάδος το 2016, η οποία έκλεισε με κύκλο εργασιών 191 εκατ. Ευρώ, λειτουργική κερδοφορία 7,2 εκατ. και δείκτη φερεγγυότητας 115%.

Ο κ. Παναγιώτης Κοτρωνάρος

Ο κ. Carlos Montalvo Rebuelta

Με υπερηφάνεια για όσα πέτυχε η εταιρεία, απευθύνθηκε στο δίκτυο πωλήσεων τονίζοντας ότι είμαστε μία συνεκτική ομάδα ανθρώπων, που τολμάμε και αξιοποιώντας την εμπειρία και τη δύναμη του ομίλου μας, τα καταφέρνουμε. Μαζί προσθέτουμε αξία στα προϊόντα και τις υπηρεσίες μας και κερδίζουμε την εμπιστοσύνη των πελατών μας, που μας έδωσαν και το 2016, την πρώτη θέση στον Δείκτη Ικανοποίησης Πελατών, για τις γενικές ασφαλίσεις. Μαζί πετύχαμε και τις πολυάριθμες διακρίσεις τη χρονιά που πέρασε. Μαζί, αποδεχόμαστε την πρόκληση να εκμεταλλευτούμε όλα τα περιθώρια ανάπτυξης που ξέρουμε ότι υπάρχουν στην ελληνική αγορά.Δεν θέλουμε να είμαστε οι πιο φθηνοί, θέλουμε να είμαστε οι καλύτεροι. Θέλουμε να μπορούμε να δικαιολογούμε το κάθε λεπτό του ευρώ που μας εμπιστεύεται ο ασφαλισμένος μας τόνισε η κ. Φιλίππα Μιχάλη. Με όχημα τους πέντε πυλώνες της Ατζέντας Ανανέωσης: Πελατοκεντρικότητα, Ψηφιοποίηση, Μοχλοί Ανάπτυξης, Τεχνική Αριστεία και Αξιοκρατία, είμαστε έτοιμοι να ανταποκριθούμε άμεσα στις ευκαιρίες ανάπτυξης που βλέπουμε μπροστά μας, σημείωσε η διευθύνουσα σύμβουλος της εταιρείας.

Την κ. Φιλίππα Μιχάλη διαδέχθηκε στο βήμα του Ελληνικού Κόσμου ο κ. Carlos Montalvo Rebuelta, Partner της PwC και πρώην εκτελεστικός διευθυντής της EIOPA, ο οποίος, ενημέρωσε τους ασφαλιστικούς συμβούλους της Allianz για την ευρωπαϊκή οδηγία IDD παραθέτοντας χρήσιμες συμβουλές σχετικά με το νέο θεσμικό πλαίσιο για τη διανομή ασφαλιστικών προϊόντων.

Τη σκυτάλη της εκδήλωσης πήραν οι πρωταγωνιστές της ημέρας, οι συνεργάτες της Allianz, οι οποίοι βραβεύθηκαν για τις εξαιρετικές επιδόσεις τους τη χρονιά που πέρασε.

Ο κ. Παναγιώτης Κοτρωνάρος, καλεσμένος ομιλητής και αρχηγός της μοναδικής ελληνικής αποστολής που κατέκτησε το Έβερεστ το 2004, μέσα από τη βιωματική του ομιλία, έδειξε πώς η κατάκτηση κάθε κορυφής, είναι ένα μεγάλο project με πολλούς μικρότερους στόχους, ομάδα, κανόνες και στρατηγική.

Την εκδήλωση έκλεισε η κ. Νόρα Σταθούρου, διευθύντρια πωλήσεων της Allianz Ελλάδος η οποία ανέπτυξε τους βασικούς άξονες στους οποίους επενδύει η Allianz

Η κα Νόρα Σταθούρου

1	HSBC Bank plc	Πιρπινιάς Στέλιος	Εξαιρετικές Επιδόσεις Επενδυτικών/ Αποταμιευτικών προϊόντων το έτος 2016
2	Συνεργατική Κεντρική Τράπεζα Κύπρου	Σοφοκλέους Κυπριανός	Εξαιρετικές επιδόσεις στον κλάδο Γενικών Ασφαλίσεων το 2016
3	VW BANK	Βαρβαδούκα Χρύσα	Εξαιρετικές επιδόσεις στις πωλήσεις το έτος 2016
4	British Providence	Καινούργιος Μιχάλης	Εξαιρετικές επιδόσεις στις πωλήσεις το έτος 2016
5	BMW Austria Bank	Georg Nelius	Εξαιρετικές επιδόσεις στις πωλήσεις το έτος 2016
6	Υδρία Α.Ε.	Παπαλυμπέρης Αλέξανδρος	Εξαιρετικές επιδόσεις στις πωλήσεις το έτος 2016
7	Mercedes Benz Financial Services	Γιαννακάκου Μάρω	Εξαιρετικές επιδόσεις στις πωλήσεις το έτος 2016
8	Elysee A.E.	Κυπριδάκης Φίλιππος	Εξαιρετικές επιδόσεις στις πωλήσεις το έτος 2016
9	GM Hellas	Καλέργη Μαρία	Εξαιρετικές επιδόσεις στις πωλήσεις το έτος 2016
10	Executive Insurance Brokers A.E.	Ανωγιάτης Παναγιώτης	Εξαιρετικές επιδόσεις στις πωλήσεις το έτος 2016

1

3

5

2

4

6

7

9

11

8

10

12

Ελλάδος: Προϊόντα, Πελάτες και Συνεργάτες και παρουσίασε τις μέχρι τώρα ενέργειες της εταιρείας:

• Την αναβάθμιση των Προϊόντων Υγείας «My Health» που έγιναν περισσότερο ανταγωνιστικά και αξιόπιστα, εμπλουτίστηκαν με εύρος επιλογών σε ποσά απαλλαγής, πρόσθετα προνόμια και ανταγωνιστικές τιμές.

• Την παρουσίαση λύσεων στην ασφάλιση αυτοκινήτου που έχουν στόχο τη διατήρηση αλλά και την ταχύτερη εξυπηρέτηση των πελατών της ενισχύοντας

11	Κωτσαρίνης Ιωάννης	1η θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ζωής
		1η θέση	Νεα Παραγωγή Συνταξιοδοτικών Προγραμμάτων
		2η θέση	Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων
		4η θέση	Χαρτοφυλάκιο Αυτοκινήτου
12	Τσιώμος Γεώργιος	2η θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ζωής
		2η θέση	Νεα Παραγωγή Συνταξιοδοτικών Προγραμμάτων
		2η θέση	Χαρτοφυλάκιο Αυτοκινήτου
		3η θέση	Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων
13	Αγαπίου Δημήτριος	3η θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ζωής
		3η θέση	Νεα Παραγωγή Συνταξιοδοτικών Προγραμμάτων
		5η θέση	Χαρτοφυλάκιο Αυτοκινήτου
		5η θέση	Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων
	Στρειδάς Ιωάννης	1η θέση	Χαρτοφυλάκιο Αυτοκινήτου
		1η θέση	Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων
		4η θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ζωής
		4η θέση	Νεα Παραγωγή Συνταξιοδοτικών Προγραμμάτων
14	Κούρτης Δημήτριος	3η θέση	Χαρτοφυλάκιο Αυτοκινήτου
		4η θέση	Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων
		5η θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ζωής
15	Διαμαντόπουλος Σταύρος	6η θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ζωής
		7η θέση	Χαρτοφυλάκιο Αυτοκινήτου
16	Γραφείο Χολαργού	5η θέση	Νεα Παραγωγή Συνταξιοδοτικών Προγραμμάτων
		7η θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ζωής
17	Στασινόπουλος Γεώργιος & ΣΙΑ Ο.Ε.	6η θέση	Χαρτοφυλάκιο Αυτοκινήτου
		6η θέση	Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων
		8η θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ζωής
18	Σακλαμπανάκης Ιωάννης	3η θέση	Χαρτοφυλάκιο Αυτοκινήτου
		3η θέση	Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων
		9η θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ζωής
19	Τσιώμος Κοσμάς	10η θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ζωής
20	Σιάρκου Παρασκευή	1η θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ζωής
		1η θέση	Νεα Παραγωγή Συνταξιοδοτικών Προγραμμάτων
		1η θέση	Χαρτοφυλάκιο Αυτοκινήτου
		1η θέση	Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων
21	Γυμνίδης Σπύρος	2η θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ζωής
		2η θέση	Νεα Παραγωγή Συνταξιοδοτικών Προγραμμάτων
22	Αγγελάκης Ευστράτιος	3η θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ζωής
		3η θέση	Νεα Παραγωγή Συνταξιοδοτικών Προγραμμάτων

13

14

15

16

17

18

19

20

21

22

23

24

25

26

27

28

29

30

31

32

33

34

35

36

23	Γεωργούλης Ιωάννης	2η θέση	Χαρτοφυλάκιο Αυτοκινήτου
		2η θέση	Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων
24	Ανθουλάκης Κωνσταντίνος	1η θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ζωής
		1η θέση	Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων
25	Μωραϊτης Διονύσιος	2η θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ζωής
		2η θέση	Νεα Παραγωγή Συνταξιοδοτικών Προγραμμάτων
26	Μανιαού Μαρία	3η θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ζωής
27	Καρακώστας Γεώργιος	3η θέση	Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων
		4η θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ζωής
		4η θέση	Χαρτοφυλάκιο Αυτοκινήτου
28	Ζουρμπάκη Ηλιάνα	3η θέση	Νεα Παραγωγή Συνταξιοδοτικών Προγραμμάτων
		5η θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ζωής
29	Πατρικίου Μαρία	6η θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ζωής
30	Διαμαντόπουλος Βασίλειος	7η θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ζωής
31	Δίλιμπας Ιωάννης	1η θέση	Νεα Παραγωγή Συνταξιοδοτικών Προγραμμάτων
		8η θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ζωής
32	Κωτσαρίνη Ιουλία	9η θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ζωής
33	Δημητριάδη Σοφία	10η θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ζωής
34	Γεροντάρης Δημήτριος	11η θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ζωής
35	Ράιου Μαρία	12η θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ζωής
		4η θέση	Νεα Παραγωγή Συνταξιοδοτικών Προγραμμάτων
36	Λαμπίρης Παναγιώτης	13η θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ζωής
37	Τσιλιβίτης Βασίλειος	14η θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ζωής
38	Πετροπουλάκου Σταυρούλα	15η θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ζωής
39	Στασινόπουλος Παναγιώτης	16η θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ζωής
		2η θέση	Χαρτοφυλάκιο Αυτοκινήτου
40	Ζαχαροπούλου Ανδριαννή	5η θέση	Νεα Παραγωγή Συνταξιοδοτικών Προγραμμάτων
41	Ρίζος Γεώργιος	6η θέση	Νεα Παραγωγή Συνταξιοδοτικών Προγραμμάτων
42	Χαρίτου Παρθενία	3η θέση	Χαρτοφυλάκιο Αυτοκινήτου
		4η θέση	Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων
43	Πλαγιαννάκος Ηλίας	6η θέση	Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων
44	Κουτέλας Χαράλαμπος	7η θέση	Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων
45	Ζουρνατζής Ευθύμιος	8η θέση	Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων
46	Κούρτη Κωνσταντίνα	9η θέση	Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων
	Φρυδάς Ιωάννης	5η θέση	Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων
	Γαβριανός Βασίλειος	1η θέση	Χαρτοφυλάκιο Αυτοκινήτου
		2η θέση	Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων
47	Δημητριάδη Σοφία	ΚΑΣ	Κορυφαίος Ασφαλιστικός Σύμβουλος 2017
	Διαμαντόπουλος Βασίλειος	ΚΑΣ	Κορυφαίος Ασφαλιστικός Σύμβουλος 2017
	Μωραίτης Διονύσιος	ΚΑΣ	Κορυφαίος Ασφαλιστικός Σύμβουλος 2017

παράλληλα την ανταγωνιστικότητά της μέσω του νέου Κανονισμού Πωλήσεων Γενικών Ασφαλίσεων.

• Την τεχνογνωσία, μέσω της οποίας η Allianz Ελλάδος διεκδικεί μεγαλύτερο μερίδιο αγοράς στους λοιπούς γενικούς κλάδους ασφάλισης δίνοντας έμφαση στην κατοικία και την επιχείρηση.

• Τη σημαντική επένδυση στην ψηφιακή επικοινωνία με πελάτες και συνεργάτες μέσω σύγχρονων μέσων επικοινωνίας που επιβραβεύουν τον πελάτη, ενώ ταυτόχρονα ενισχύουν το ρόλο του συνεργάτη παρέχοντάς του ευελιξία στην καθημερινή του επαφή μαζί του.

Συνοψίζοντας η κ. Νόρα Σταθούρου ανέφερε ότι οι ανάγκες των καταναλωτών αλλάζουν. Για τον λόγο αυτό αλλάζει η ασφαλιστική βιομηχανία, αλλάζουμε κι εμείς. Προσαρμοζόμαστε στον τρόπο που ζει ο κόσμος σήμερα, γινόμαστε πιο ανθρωποκεντρικοί, πιο "ψηφιακοί". Γινόμαστε και πιο δυνατοί για να ενθαρρύνουμε τους ανθρώπους να εξερευνήσουν τη ζωή τους, διότι πιστεύουμε ότι το αξίζουν. Μαζί με όλους εσάς αφήνουμε το δικό μας αποτύπωμα στην αγορά. Γιατί Τολμάμε Μαζί σας, ανέφερε η κα Σταθούρου.

47	Πετροπουλάκου Σταυρούλα	ΚΑΣ	Κορυφαίος Ασφαλιστικός Σύμβουλος 2017
	Τσελεμπίδου Ελένη	ΚΑΣ	Κορυφαίος Ασφαλιστικός Σύμβουλος 2017
	Ανθουλάκης Κωνσταντίνος	ΔΑΣ	Διακεκριμένος Ασφαλιστικός Σύμβουλος 2017
	Ζάρρα Διονυσία	ΔΑΣ	Διακεκριμένος Ασφαλιστικός Σύμβουλος 2017
	Ζουρμπάκη Ηλιάνα	ΔΑΣ	Διακεκριμένος Ασφαλιστικός Σύμβουλος 2017
	Θεοδωρόπουλος Δημήτριος	ΔΑΣ	Διακεκριμένος Ασφαλιστικός Σύμβουλος 2017
	Καρακώστας Γεώργιος	ΔΑΣ	Διακεκριμένος Ασφαλιστικός Σύμβουλος 2017
	Κατσίγιαννη Ευγενία	ΔΑΣ	Διακεκριμένος Ασφαλιστικός Σύμβουλος 2017
	Κούρτη Κωνσταντίνα	ΔΑΣ	Διακεκριμένος Ασφαλιστικός Σύμβουλος 2017
	Μανιού Μαρία	ΔΑΣ	Διακεκριμένος Ασφαλιστικός Σύμβουλος 2017
	Μαρίνης Διονύσιος	ΔΑΣ	Διακεκριμένος Ασφαλιστικός Σύμβουλος 2017
	Πατρικίου Μαρία	ΔΑΣ	Διακεκριμένος Ασφαλιστικός Σύμβουλος 2017
	Στασινόπουλος Παναγιώτης	ΔΑΣ	Διακεκριμένος Ασφαλιστικός Σύμβουλος 2017
	Τσιλιβίτης Βασίλειος	ΔΑΣ	Διακεκριμένος Ασφαλιστικός Σύμβουλος 2017
48	Marsh ΕΠΕ Μεσίτες Ασφαλίσεων	1η θέση	Παραγωγή Ομαδικών Ασφαλίσεων
		1η θέση	Χαρτοφυλάκιο Πυρός
	Eurobrokers Μεσίτες Ασφαλίσεων Α.Ε.	2η θέση	Παραγωγή Ομαδικών Ασφαλίσεων
		2η θέση	Χαρτοφυλάκιο Πυρός

37

38

39

40

41

42

43

44

45

46

47

48

49

50

51

52

53

54

55

56

57

58

59

49	Μασούλας Α. & ΣΙΑ Ε.Ε.	3η θέση	Παραγωγή Ομαδικών Ασφαλίσεων
50	ΓΟΥΙΛΙΣ ΤΑΟΥΕΡΣ ΓΟΥΑΤΣΟΝ ΕΛΛΑΣ Α.Ε.	4η θέση	Παραγωγή Ομαδικών Ασφαλίσεων
51	Osmosis Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι ΜΕΠΕ	5η θέση	Παραγωγή Ομαδικών Ασφαλίσεων
52	ΠΟΛΑΡΙΣ ΕΠΕ	6η θέση	Παραγωγή Ομαδικών Ασφαλίσεων
53	ΓΕΝΚΑ Επενδυτική & Πρακτορειακή Α.Ε.	4η θέση	Χαρτοφυλάκιο Πυρός
54	Vester Μεσίτες Ασφαλίσεων Α.Ε.	1η θέση	Αύξηση Πυρός
		6η θέση	Χαρτοφυλάκιο Πυρός
55	Mega Brokers A.E.	2η θέση	Αύξηση Πυρός
56	Frontco ΙΚΕ Ασφαλιστικής Πρακτόρευσης	3η θέση	Αύξηση Πυρός
57	Contract A.E.	1η θέση	Χαρτοφυλάκιο Αυτοκινήτου
		1η θέση	Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων
		2η θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ζωής
		3η θέση	Χαρτοφυλάκιο Πυρός
58	Promist Insurance & Finance A.E.	2η θέση	Χαρτοφυλάκιο Αυτοκινήτου
		2η θέση	Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων
59	AMI ΙΚΕ	3η θέση	Χαρτοφυλάκιο Αυτοκινήτου
		3η θέση	Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων
60	Κουρτίδης Δημήτριος & ΣΙΑ Ο.Ε.	4η θέση	Χαρτοφυλάκιο Αυτοκινήτου
		4η θέση	Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων
61	Κολτσίδας Γ. ΑΦΟΙ Ο.Ε.	5η θέση	Χαρτοφυλάκιο Αυτοκινήτου
62	Actius Ασφαλιστικές Υπηρεσίες	4η θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ζωής
		6η θέση	Χαρτοφυλάκιο Αυτοκινήτου
		7η θέση	Χαρτοφυλάκιο Πυρός
63	Μπουσδούκης Ε. & ΣΙΑ Ε.Ε.	7η θέση	Χαρτοφυλάκιο Αυτοκινήτου
64	Σφήκας Δημήτριος & ΣΙΑ Ο.Ε.	1η θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ζωής
		6η θέση	Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων
65	Safest Εταιρία Ασφαλιστικών Συμβούλων Ε.Ε.	1η θέση	Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων
		5η θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ζωής
		5η θέση	Χαρτοφυλάκιο Πυρός
66	Κουτσίκος Εμμανουήλ	1η θέση	Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων
67	Ασφάλειες Παναγιωτίδης ΡΙΒ Α.Ε.	2η θέση	Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων
		3η θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ζωής
68	Χριστόφορος Μεσίτες Ασφαλίσεων ΕΠΕ	2η θέση	Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων
69	Φλογέρα Φωτεινή	3η θέση	Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων
70	Σκάρπα Θεοδώρα	3η θέση	Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων
		7η θέση	Παραγωγή Ομαδικών Ασφαλίσεων
71	Κανταρέλλης Πέτρος	4η θέση	Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων

72	Παπαποστόλου Ασφαλιστική Μονοπρόσωπη ΕΠΕ	5η θέση	Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων
73	Δασκαλογρηγοράκης Παντελής	7η θέση	Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων
74	Πανταζής Παντελής	8η θέση	Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων
75	Ξύδας Δ. ΑΕΒΕ	4η θέση	Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων
76	Γκαρτζονίκας Κ. ΑΕΒΕ	5η θέση	Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων
77	Μπατιστάτου Αγγελική	6η θέση	Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων
78	Ασφάλειες Μάρη & ΣΙΑ Ε.Ε.	7η θέση	Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων
79	Νέγρου Μαρίνα	8η θέση	Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων

60

61

62

63

64

65

66

67

68

69

70

71

72

73

74

75

76

77

78

79

Nextdeal.gr

διαβάστε τα πάντα για την ιδιωτική και δημόσια ασφάλιση!

SPIROUEDITIONS

ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Έχει το DNA της κοινωνικής οικονομίας

Η αξία του μοναδικού DNA της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής, του DNA της κοινωνικής οικονομίας, ανεδείχθη στο 23ο ετήσιο συνέδριο των συνεργατών της, που πραγματοποιήθηκε στην Λισαβόνα της Πορτογαλίας, με τον διευθύνοντα σύμβουλο της εταιρείας κ. Δημήτρη Ζορμπά να διαμηνύει ότι κύριοι στόχοι της δεν είναι μόνο η κερδοφορία για την κερδοφορία αλλά και η συνολική ανάπτυξη των συνεργατών της και των εργαζόμενων σε αυτή. Έτσι πιστή στην παράδοση της η Συνεταιριστική Ασφαλιστική, πραγματοποίησε ένα ακόμη συνέδριο πωλήσεων στο εξωτερικό αυτή τη φορά, σε ένα προορισμό που σε κερδίζει με την νοσταλγική διάθεση που αποπνέει, τα μελαγχολικά παραδοσιακά fado αλλά και την σύγχρονη κοσμοπολιτική ζωή.

Ο κ. Δημήτρης Ζορμπάς

Περισσότεροι από 100 συνεργάτες της άκουσαν από τους εκπροσώπους της Γαλλικής Macif και της Ιταλικής Unipol, ισχυρούς μετόχους της Συνεταιριστικής, τις εκτιμήσεις τους για την επιτυχημένη πορεία της το 2016, και συνομίλησαν μαζί τους για την ελληνική και ευρωπαϊκή ασφαλιστική αγορά και τα πλεονεκτήματα της συνεταιριστικής ιδέας

Σχεδόν στην άκρη της Ευρώπης η Λισαβόνα, με μία πολύ πλούσια ιστορία 20 και πλέον αιώνων ήταν ιδανικός προορισμός για τους κορυφαίους συνεργάτες της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής, που είχαν στη διάθεση τους πέντε ημέρες για να μυηθούν στα μυστικά της πρωτεύουσας των Λουζιτανών , αλλά και να ενημερωθούν για τα επιτεύγματα της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής και τις εξελίξεις στην ασφαλιστική αγορά, κατά την διάρκεια του επίσημου συνέδριου.

Περισσότεροι από 100 συνεργάτες της άκουσαν από τους εκπροσώπους της Γαλλικής Macif και της Ιταλικής Unipol, ισχυρούς μετόχους της Συνεταιριστικής, τις εκτιμήσεις τους για την επιτυχημένη πορεία της το 2016, και συνομίλησαν μαζί τους για την ελληνική και ευρωπαϊκή ασφαλιστική αγορά και τα πλεονεκτήματα της συνεταιριστικής ιδέας. Ιδιαίτερης αξίας ήταν οι παρουσιάσεις της γενικής διευθύντριας της ΕΑΕΕ κ. Μαργαρίτας Αντωνάκη και της νομικής συμβούλου της ΕΑΕΕ κ. Εύας Βαρουχάκη για τις εξελίξεις στο θεσμικό πλαίσιο λειτουργίας της ευρωπαϊκής και ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς.

Τις εργασίες του συνεδρίου άνοιξε ο πρόεδρος της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής κ. Θωμάς Ιωαννίδης ο οποίος τόνισε μεταξύ άλλων ότι σκοπός μας είναι η επένδυση στο δίκτυο των συνεργατών μας, η άμεση και δίκαιη αντιμετώπιση των ασφαλισμένων μας και φυσικά η μακροβιότητα της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής. Εμείς δεν ψάχνουμε για «μυστικές συνταγές» για να επιβιώσουμε ένα ακόμα έτος και γι αυτό τον λόγο δεν πέσαμε στην παγίδα της υποτιμολόγησης των προϊόντων μας προκειμένου να σχηματιστεί ένα πλασματικό νούμερο ανάπτυξης. Συνέπεια, σεμνότητα, ήθος, επαγγελματισμός, ευελιξία φερεγγυότητα, αυτές είναι μόνο μερικές από τις αρχές που διέπουν την Συνεταιριστική Ασφαλιστική και θα συνεχίσουμε να τις τηρούμε με ευλάβεια, πρόσθεσε ο κ. Θωμάς Ιωαννίδης.

Από την πλευρά της Unipol χαιρέτησε

Από αριστερά : Εύα Βαρουχάκη, Μαργαρίτα Αντωνάκη, Νεκταρία Μπέσσα,Δημήτρης Ζορμπάς,Τάνια Σταυρίδου

το συνέδριο ο κ. Marc Guy Victor Sordoni, αντιπρόεδρος της Συνεταιριστικής ασφαλιστικής, ο οποίος μεταξύ άλλων τόνισε ότι λαμβάνοντας υπόψη τις δυσκολίες που πέρασε η ελληνική οικονομία και την κατάσταση που ακόμη αντιμετωπίζει, η Συνεταιριστική επέδειξε καταπληκτική ικανότητα να ξεπερνάει τη δυσμενή κατάσταση της αγοράς. Παρότι η Συνεταιριστική είναι ένας μεσαίου μεγέθους παίκτης της ελληνικής αγοράς, θεωρούμαστε μία αξιόπιστη και αξιόλογη ασφαλιστική εταιρία.

Οι σημερινές και μελλοντικές αλλαγές στη νομοθεσία, καθώς και οι πιθανές οικονομικές εξελίξεις αποτελούν προκλήσεις για το επιχειρηματικό μας μοντέλο αλλά είναι, ταυτόχρονα, και μία θαυμάσια ευκαιρία για τη Συνεταιριστική, είπε ο κ. Marc Guy Victor Sordoni.

Εκπροσωπώντας τον όμιλο Macif ο κ. Philippe Da Costa αντιπρόεδρος της Συνεταιριστικής ασφαλιστικής τόνισε μεταξύ άλλων ότι με συγκίνηση βρίσκομαι εδώ μπροστά σας, στη Λισσαβώνα, πόλη του Καμόες και του Πεσόα, αλλά επίσης πρωτεύουσα της Πορτογαλίας τόσο αγαπητής σε εμένα και στη διπλή μου γαλλο-πορτογαλική καταγωγή. Η επιλογή να φιλοξενηθεί το συνέδριο στη Λισσαβόνα, αναμφίβολα δεν είναι τυχαία.

Οι Έλληνες όπως και οι Πορτογάλοι, ως ξακουστοί ναυτικοί και θαλασσοπόροι ταξίδεψαν για να ανακαλύψουν τον κόσμο και νέους τόπους, ειδικά την Ασία και την Αμερική.

Όπως οι Έλληνες γνώρισαν στον κόσμο τη φιλοσοφία και τη λογοτεχνία της εποποιίας της Οδύσσειας και Ηλιάδας του Ομήρου, έτσι και οι Πορτογάλοι με το έργο του Λουις Καμόες «οι Λουζιτανοί», διηγούνται τη γέννηση και το πεπρωμένο του πορτογαλικού έθνους και των ναυτικών του ανακαλύψεων.

Η βιομηχανία της ασφάλισης βιώνει στις μέρες μας δραστικές μεταβολές και μας ωθεί να ξανα-ανακαλύψουμε το επάγγελμά μας σεβόμενοι τις αξίες μας αλλά και καινοτομώντας…

Σήμερα, περισσότερο από ποτέ, επιβάλλεται να εγκαταλείψουμε τις ευκολίες μας, να αποδεχόμαστε τη διαφοροποίηση των παλαιότερων ρίσκων όπως είναι το αυτοκίνητο σε σχέση με την αυτόματη οδήγηση ή ακόμα και την υγεία και την κατοικία με την ανάπτυξη της τεχνολογίας. Πρέπει να σχεδιάσουμε την ασφάλιση του αύριο και να προετοιμαστούμε για τις αλλαγές χωρίς προηγούμενο, υπογράμμισε ο κ. Philippe Da Costa.

Μέσα σε ένα έντονο ανταγωνιστικό περιβάλλον με διαρκείς μειώσεις τιμών και συνεχή κάμψη της ζήτησης η Συνεταιριστική Ασφαλιστική σημείωσε αύξηση της παραγωγής ασφαλίστρων στα 27,3 εκατ. ευρώ από 25,9 εκατ. ευρώ το 2015 και καθαρά κέρδη μετά φόρων στα 723.806,97 ευρώ έναντι 1.910.395,77 ευρώ ένα χρόνο πριν, σημείωσε από την πλευρά του ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας κ. Δημήτρης Ζορμπάς.

Ο κ. Ζορμπάς τόνισε ότι η Συνεταιριστική Ασφαλιστική ανήκει στον ευρύτερο χώρο της κοινωνικής οικονομίας και κύριοι στόχοι της δεν είναι μόνο η κερδοφορία για την κερδοφορία αλλά και η συνολική ανάπτυξη των συνεργατών της και των εργαζόμενων σε αυτή.

Ο δείκτης φερεγγυότητας διαμορφώθηκε στο 176,51% από τους υψηλότερους στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Ο κ. Ζορμπάς τόνισε ακόμη ότι η Συνεταιριστική Ασφαλιστική ανήκει στον ευρύτερο χώρο της κοινωνικής οικονομίας και κύριοι στόχοι της δεν είναι μόνο η κερδοφορία για την κερδοφορία αλλά και η συνολική ανάπτυξη των συνεργατών της και των εργαζόμενων σε αυτή.

Έχει ιδιαίτερη ευαισθησία στον ανθρώπινο παράγοντα και για τον λόγο αυτό εργάζεται πάντοτε με στόχο να ενισχύει περαιτέρω την ήδη στενή συνεργασία που έχει με τους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές προς όφελος όλων των πλευρών και πρωτίστως του έλληνα καταναλωτή. Παράλληλα υπογράμμισε, η εταιρεία, θα συνεχίζει να αξιοποιεί για την ανάπτυξη της όλες τις συνεταιριστικές οργανώσεις κάθε μορφής.

Χαιρετισμό στο συνέδριο απηύθυνε ακόμη ο Enrico san Pietro, πρώην αντιπρόεδρος της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής ο οποίος συγκίνησε με τα καλά του λόγια για την Ελλάδα και τους ανθρώπους της εταιρείας τη οποία αποχωρίζεται καθώς παρέδωσε την σκυτάλη στον κ. Sordoni.

Τους συνέδρους χαιρέτησε και ο βουλευτής κ. Μιχάλης Τζελέπης πρώην στέλεχος της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής, ο οποίος τόνισε ότι ο θεσμός της ιδιωτικής ασφάλισης μπορεί να προσφέρει πολλά στην οικονομία και κοινωνία.

Ο κ. Marc Guy Victor Sordoni με την κα Ingrida Tamaliunaite

ΝΑΙ ΠΩΛΗΣΕΙΣ

Κυρίες και κύριοι, σας παρακαλώ μην ακυρώνετε την ασφάλειά σας

Κάντε στον εαυτό σας αυτές τις ερωτήσεις

Κυρίες και κύριοι, σας παρακαλώ μην ακυρώνετε την ασφάλειά σας Κάντε στον εαυτό σας αυτές τις ερωτήσεις

Κάποια μέρα ίσως βρεθείτε μπροστά στο ενδεχόμενο να αποφασίσετε τη διακοπή της Ασφάλειας Ζωής σας. Όταν έλθει αυτή η ημέρα αν ποτέ συμβεί κάτι τέτοιο μην πάρετε μια οριστική απόφαση χωρίς να διαβάσετε αυτές τις σκέψεις του άρθρου. Μπορεί να μην σας πείσει, ίσως, να κρατήσετε την ασφάλειά σας. Σίγουρα όμως θα σας βοηθήσει να κάνετε μια τεκμηριωμένη επιλογή. Πρώτα απ' όλα, η σωστή λήψη μιας απόφασης προϋποθέτει να λάβουμε υπόψη όλα τα δε-

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ
30 χρόνια επιμόρφωσης

δομένα και τις όψεις ενός θέματος και στη συνέχεια να τα ζυγίσουμε προσεκτικά. Σ' αυτό το άρθρο παραθέτουμε μερικές βασικές ερωτήσεις τις οποίες θα έπρεπε να κάνετε στον εαυτό σας, για να πάρετε μια απόφαση. Οι επεξηγήσεις μας, σε κάθε περίπτωση, στοχεύουν στο να σας βοηθήσω να καταλήξετε στα δικά σας συμπεράσματα που Θα είναι βασισμένα στις περιστάσεις που αντιμετωπίζετε Και στις δικές σας ανάγκες. Αν δεν σκέφτεστε τώρα να διακόψετε την ασφάλεια ζωής σας, γιατί να μην βάλετε αυτό το άρθρο μαζί με το ασφαλιστήριο συμβόλαιό σας ώστε να ανατρέξετε σ' αυτό, όταν, ίσως, Κάποια μέρα το θελήσετε; Αν πάλι, βρίσκεστε στο στάδιο λήψης μιας απόφασης, τότε διαβάστε το και ίσως τα λίγα λεπτά της ώρας που θα χρειαστείτε για να διαβάσετε, αποτελέσουν τα πολυτιμότερα λεπτά που ξοδέψατε ποτέ από τον χρόνο σας. Ιδού μια πρόταση πριν ξεκινήσουμε. Γράψτε τις απαντήσεις στις παρακάτω ερωτήσεις σ' ένα φύλλο χαρτί. Έπειτα, καθώς Θα διαμορφώνεται η γνώμη σας για να συνεχίσετε ή όχι την ασφαλιστική σας προστασία, Θα είστε σε θέση να ξανασυγκεντρώσετε τις σκέψεις σ' αυτά τα βασικά σημεία που και εγώ κράτησα από τότε που εργαζόμουν ως ασφαλιστής και η εταιρεία μου, INTERAMERICAN, και ο Δ. Κοντομηνάς μας προμήθευε και επέμενε να τα διαδίδουμε στον κόσμο.

Ας πάμε λοιπόν τώρα στην πρώτη ερώτηση. Αν σκέφτεστε να ακυρώσετε την Ασφάλεια Ζωής σας, ρωτήστε τον εαυτό σας...

Γιατί Την αγόρασα αρχικά;

Οι περισσότεροι άνθρωποι αγοράζουν ασφάλεια ζωής για να καλύψουν ορισμένες βασικές ανάγκες τους. Στις βασικές ανάγκες περιλαμβάνεται κυρίως η προστασία του ίδιου του ασφαλισμένου και των τυχόν μελών της οικογένειάς του από τις δυσάρεστες οικονομικές συνέπειες που Θα μπορούσε να έχει ένα ατύχημα ή μια ασθένεια. Άλλες ανάγκες περιλαμβάνουν τη δυνατότητα της εξασφάλισης ενός εισοδήματος με τη μορφή εφάπαξ ή σύνταξης, όχι μόνο για εμάς τους ίδιους αλλά και για τους συγγενείς μας, τα έξοδα σπουδών των παιδιών, την κάλυψη φόρου κληρονομιάς και τόσα άλλα. Θυμηθείτε ότι η Ασφάλεια Ζωής αγοράστηκε για να καλύψει μία ή περισσότερες απ' αυτές τις ανάγκες και γι' αυτόν τον λόγο... Αν σκέφτεστε να ακυρώσετε την Ασφάλεια Ζωής σας, ρωτήστε τον εαυτό σας...

Τη χρειάζομαι ακόμη;

Με το πέρασμα του χρόνου μεταβάλλονται και οι ασφαλιστικές σας ανάγκες και γι' αυτό πρέπει σε τακτά χρονικά διαστήματα να κάθεστε και τις επανεξετάζεται με τον ασφαλιστικό σας σύμβουλο.

Έτσι θα διαπιστώσετε ότι εξαιτίας του πληθωρισμού επιβάλλεται η αναπροσαρμογή και η βελτίωση ορισμένων καλύψεων. Συνήθως τη θέση κάποιων αναγκών που ελαττώνονται ή εξαφανίζονται, παίρνουν άλλες ανάγκες που σημαίνει ότι μπορεί να αντικαταστήσετε μία από τις παροχές του ασφαλιστηρίου που δεν σας εξυπηρετεί πλέον με κάποια άλλη. Αλλά ακόμη κι αν δεν χρειάζεστε Καμία από τις προσθήκες του ασφαλιστηρίου σας, πράγμα απίθανο, υπάρχει μία κάλυψη που δεν πρέπει να απαλείψετε και αυτή είναι η ασφάλεια της ίδιας της πολύτιμης ζωής σας με τις πολύπλευρες δυνατότητες που παρέχει σ' εσάς, εξασφαλίζοντας κέρδη, σύνταξη ή εφάπαξ σ' εσάς και την οικογένειά σας, προστατεύοντάς την σε κάθε περίπτωση.

Το Θέμα λοιπόν είναι να αντιμετωπίσετε σφαιρικά το πρόβλημα προτού πάρετε μια απόφαση. Για τους περισσότερους από μας το πιθανότερο είναι ότι αυξάνεται, παρά μειώνεται με το πέρασμα των ετών, η ανάγκη για αύξηση των παροχών της Ασφάλειας Ζωής μας. Η ακύρωση ενός ασφαλιστηρίου είναι ένα λάθος που το πληρώνει κανείς αρκετά ακριβά, όπως θα δούμε παρακάτω, όταν θελήσει αργότερα να ξανακάνει Ασφάλεια Ζωής. Από την άλλη μεριά, μπορεί βεβαίως να χρειάζεστε ακόμη την Ασφάλεια Ζωής σας, αλλά να προβληματίζεστε κατά πόσο μπορείτε να πληρώνετε τα ασφάλιστρα, γι' αυτό...

Αν σκέφτεστε να ακυρώσετε την Ασφάλεια Ζωής σας, ρωτήστε τον εαυτό σας...

Έχω την οικονομική δυνατότητα να την κρατήσω;

Αυτή είναι μια μάλλον δύσκολη ερώτηση, διότι αν έχετε ακόμη την ανάγκη της ασφαλιστικής προστασίας, η πραγματική ερώτηση θα πρέπει να είναι «μπορώ να μην έχω την οικονομική δυνατότητα να τη διατηρήσω»;

Ο τρόπος να απαντήσετε σ' αυτή την ερώτηση, είναι να φέρετε στον νου σας την εικόνα του τι Θα συνέβαινε στην οικογένειά σας αν η «ανάγκη» γινόταν «πραγματικότητα» και δεν υπήρχε μια ασφάλεια ζωής για να την προστατεύσει. Αν αυτή η εικόνα είναι αρκετά ανησυχητική και αντιληφθούμε ότι τα ασφάλιστρα αποτελούν μια ασήμαντη επιβάρυνση, μπροστά στα οφέλη της ασφάλειας ζωής, τότε οι περισσότεροι από μας θα «βρούμε» ένα τρόπο να πληρώνουμε. Ευτυχώς, υπάρχουν αρκετοί τρόποι να διατηρήσετε την ασφάλεια ζωής σας όπως π.χ.

ΝΑΙ
ΠΩΛΗΣΕΙΣ

Οι περισσότεροι άνθρωποι αγοράζουν ασφάλεια ζωής για να καλύψουν ορισμένες βασικές ανάγκες τους. Στις βασικές ανάγκες περιλαμβάνεται κυρίως η προστασία του ίδιου του ασφαλισμένου και των τυχόν μελών της οικογένειάς του από τις δυσάρεστες οικονομικές συνέπειες που θα μπορούσε να έχει ένα ατύχημα ή μια ασθένεια

Η μεταβολή της συχνότητας πληρωμής ασφαλίστρων

Αντί, δηλαδή, να πληρώνετε σε εξαμηνιαία ή τριμηνιαία βάση. Έτσι εφόσον οι δόσεις Θα είναι μικρότερες, Θα έχετε μεγαλύτερη οικονομική ρευστότητα. Τα Δάνεια επί του Ασφαλιστηρίου, δηλαδή εάν το ασφαλιστήριο έχει αποκτήσει αξία εξαγοράς, να πάρετε δάνειο με ευνοϊκούς όρους και να εξοφλήσετε τις υποχρεώσεις σας.

Τα κέρδη από τη συμμετοχή στις επενδύσεις που δικαιούστε από το ασφαλιστήριο σας μπορούν να χρησιμοποιηθούν για τη συνέχιση της ασφάλισής σας. Ο αυτόματος δανεισμός ασφαλίστρου ώστε να μετατραπεί αυτόματα σε δάνειο το οφειλόμενο ποσόν του ασφαλίστρου με την προϋπόθεση ότι το ασφαλιστήριο σας έχει αποκτήσει αξία εξαγοράς δηλαδή, ήταν σε ισχύ επί 3 χρόνια.

Η αλλαγή του προγράμματος ασφάλισής σας. Όλους αυτούς τους τρόπους όπως και διάφορες

άλλες εναλλακτικές λύσεις, μπορείτε να τις συζητήσετε με τον ασφαλιστή σας, **το επόμενο όμως ερώτη-μα που γεννιέται είναι...**

Αν σκέφτεστε να ακυρώ-σετε την Ασφάλεια Ζωής σας, ρωτήστε τον εαυτό σας...

Τι θα χάσω;

Ανεξάρτητα από το αν ένα ασφαλιστήριο ζωής είναι παλιό ή νέο, αντιπροσωπεύει μια αξία, ένα κεφάλαιο το οποίο είναι άμεσα συνυφασμένο με την ηλικία που είχατε κατά την έκδοσή του.

Έτσι, όσο μεγαλώνετε σε ηλικία, τόσο περισσότερο αυξάνεται το κόστος για μία νέα ασφάλεια ζωής. Πέρα από το απαγορευτικό κόστος που μπορεί να συνεπάγεται για εσάς η σύναψη σε μεταγενέστερο χρόνο μιας νέας Ασφάλειας Ζωής, αφού ήδη θα έχετε ακυρώσει αυτή που έχετε σήμερα, υπάρχει και το ενδεχόμενο να μην έχετε αργότερα τις απαραίτητες προϋποθέσεις ασφαλισιμότητας από πλευράς υγείας για να κάνετε μια νέα Ασφάλεια Ζωής.

Κάνοντας δε μια νέα Ασφάλεια Ζωής Θα επιβαρυνθείτε εκ νέου με έξοδα εκδόσεως του Ασφαλιστηρίου και όροι όπως εκείνος που αναφέρεται στο αδιαφιλονίκητο του ασφαλιστηρίου δηλαδή, στη δυνατότητα να μην αμφισβητήσει κανείς το κύρος του ασφαλιστηρίου σας για οποιοδήποτε λόγο, Θα έχουν εφαρμογή μετά μια διετία και πάλι.

Αλλά και η αξία εξαγοράς, τα κέρδη και οι γενικότερες αποδόσεις ενός Ασφαλιστηρίου Ζωής, μαζί με άλλα πλεονεκτήματα όπως πχ. η παροχή νοσοκομειακής περίθαλψης μέχρι τα 70 σας χρόνια αν έχετε συμβόλαιο άνω των 10 ετών, χάνονται με την ακύρωση ενός ασφαλιστηρίου.

"Ενα παλιό ασφαλιστικό ρητό τα συνοψίζει χαριτωμένα όλα αυτά, τονίζοντας ότι «η καλύτερη αγορά Ασφάλειας Ζωής είναι η Ασφάλεια Ζωής που έχετε ήδη αγοράσει».

Αλλά υπάρχων δύο όψεις σε κάθε νόμισμα, και έτσι... Αν σκέφτεστε να ακυρώσετε την Ασφάλεια Ζωής σας, ρωτήστε τον εαυτό σας...

Τι θα κερδίσω;

Οπωσδήποτε τίποτα! Μπροστά σ αυτά που θα χάσετε, σύμφωνα με τα παραπάνω. Αρχικά ακυρώνοντας την Ασφάλεια Ζωής σας Θα έχετε στη διάθεσή σας, επιπλέον, το ποσόν των χρημάτων που θα αντιπροσωπεύουν τα ασφάλιστρα που δεν θα πληρώνετε πια. Επίσης, Θα εισπράξετε το ποσόν που αναλογεί σαν αξία εξαγοράς του ασφαλιστηρίου μαζί με τα τυχόν μερίσματα που δικαιούστε. Κατά πόσο θα χαρακτηρίσετε την είσπραξη αυτών των χρημάτων σαν «κέρδος», αν αναλογιστείτε τι δικαιούστε σύμφωνα με το Ασφαλιστήριο Συμβόλαιό σας στη λήξη του, Θα το δείξει το εξής παράδειγμα:*

'Ενα άτομο ηλικίας π.χ. 45 ετών, που έχει συνάψει πριν 10 χρόνια μια μικτή ασφάλεια ζωής 1.000.000 δρχ. με συμμετοχή στα κέρδη και λήξη στο 65ο έτος ηλικίας του, δικαιούται σήμερα σαν **αξία εξαγοράς ποσόν δρχ. 176.8**40 και **σαν κέρδη (με επιτόκιο 18%)** δρχ. **94.000, δηλαδή, συνολικά 270.8**40 δρχ.

Το ίδιο πρόσωπο **θα δικαιούται** στα 55 **του χρόνια σαν αξία εξαγοράς το** ποσόν **των δρχ. 460.440 και σαν κέρ**δη το **ποσόν των δρχ. 933.000 δηλαδ**ή, συνολικό **δρχ. 1.393.440, ενώ στα** 65 **του χρόνια, που λήγει κανονικά η ασ**φάλ ε ι ά τ ο υ , **Θα πάρει ολόκληρο το κε**φάλαιο **των δρχ. 1.000.000 + 4.825.00**0 (από **κέρδη μερίσματα) _ δρχ 5.825.**000.

Το παράδειγμα αυτό δίνει μια εύλογη **εικόνα για το τι χάνει ένας ασφαλιζ**όμενος **αν «κερδίσει» το ποσόν που του** αναλογεί **ακυρώνοντας το ασφαλιστήρ**ιο του.

Αλλά ας δούμε αν έχει καμία επίπτωση **η ακύρωση ενός ασφαλιστ**ηρίου **ζωής για εκείνα τα πρόσωπα π**ου στην **πραγματικότητα θέλετε να προστα**τεύσετε **αγοράζοντας την Ασφάλεια Ζω**ής σας, **έτσι** ...

Αν σκέφτεστε να ακυρώσετε την Ασφάλεια Ζωής σας, ρωτήστε τον εαυτό σας...

Ποιοι άλλοι Θα επηρεαστούν απ' αυτή την απόφασή σας;

Κάντε λοιπόν μια ονομαστική κατάσταση.

Η σύζυγος; Ο Σύζυγος; Τα παιδιά; Τα εγγόνια; Η μητέρα; Ο πατέρας;

Αν δεν μπορείτε να σκεφτείτε κάποιον που δεη Θα επηρεαστεί ουσιαστικά από την απώλεια της ασφαλιστικής προστασίας που του παρέχετε με την Ασφάλεια Ζωής σας, τότε ίσως Θα μπορούσατε να προχωρήσετε στην ακύρωση του ασφαλιστηρίου. Αλλά αν μπορείτε να σκεφτείτε κάποιον ή κάποιους που Θα επηρεαστούν από την απόφασή σας αυτή, τότε Θα έπρεπε να γνωρίζετε ποια ακριβώς επίπτωση Θα `χει σ' αυτούς, γι' αυτό... Αν σκέφτεστε να ακυρώσετε την Ασφάλεια Ζωής σας, ρωτήστε τον εαυτό σας...

Τι πρόκειται να χάσουν οι δικοί μου;

Όταν ακυρώνεται ένα ασφαλιστήριο ζωής οι δικαιούχοι χάνουν έναν αριθμό σημαντικών ευεργετημάτων με μερικά από τα οποία είστε εξοικειωμένοι και άλλα που ίσως δεν έχετε σκεφτεί. Για παράδειγμα, επισημαίνονται μερικά: Σύμφωνα με το ασφαλιστήριο, προβλέπεται η καταβολή ενός συγκεκριμένου ποσού του ασφαλιζομένου κεφαλαίου σε περίπτωση θανάτου. Το ποσόν αυτό σίγουρα δεν μπορεί να αναπληρώσει όσο μεγάλο κι αν είναι, την αξία ενός ασφαλιζομένου για την οικογένειά του, μπορεί όμως να τη βοηθήσει να αντιμετωπίσει τις δυσάρεστες οικονομικές συνέπειες που συνεπάγεται η απώλειά του. Η Ασφάλεια Ζωής αποτελεί μια άμεση μορφή περιουσίας την οποία μπορείτε να μεταβιβάσετε στους δικαιούχους σας. Αν έχετε κάνει μια Ασφάλεια Ζωής με αποταμίευση για τις σπουδές των παιδιών σας, ακυρώνοντας την, τους στερείτε από τη δυνατότητα να σπουδάσουν χωρίς οικονομικά προβλήματα. Αν κάθε ασφαλιζόμενος έχει κάνει Ασφάλεια Ζωής που προβλέπει μεταβίβαση συντάξεως στην σύζυγό του, α κυ ρώνοντά ς την, την αποστερεί από τη δυνατότητα να συντηρείται με αξιοπρέπεια μετά την απώλειά του. Μόνο μια μόνιμη Ασφάλεια Ζωής που διατηρείται μέχρι τη προβλεπόμενη ημερομηνία λήξης της μπορεί να προσφέρει ουσιαστική προστασία στην οικογένειά σας, γι' αυτό... Αν σκέφτεστε να ακυρώσετε την Ασφάλεια Ζωής σας, ρωτήστε τον εαυτό σας...

Μήπως υπάρχουν εναλλακτικές λύσεις;

Και βέβαια υπάρχουν Ήδη αναφερθήκαμε στις περισσότερες απ' αυτές. Για παράδειγμα: Αν σκέφτεστε να ακυρώσετε την Ασφάλεια Ζωής σας, γιατί τα ασφάλιστρα αποτελούν δυσβάστακτη επιβά-

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

Σημείο ιδεών

ΝΑΙ
ΠΩΛΗΣΕΙΣ

ρυνση για εσάς, υπάρχουν πολλοί τρόποι για να αποφύγετε την απώλεια της προστασίας που χρειάζεστε, όπως αναφέρεται στην 3η ερώτησή μας, χωρίς να επιβαρύνετε σημαντικά τον οικογενειακό σας προϋπολογισμό.

Αν σκέφτεστε να ακυρώσετε την Ασφάλεια Ζωής σας για να την αντικαταστήσετε με άλλη, πρέπει να πληροφορηθείτε τι ακριβώς προβλέπει το νέο πρόγραμμα ασφάλισής σας. Προστατεύστε τον εαυτό σας. Ζητήστε μια συγκεκριμένη περιγραφή των καλύψεων που ήδη έχετε και εκείνων που σας προσφέρονται τώρα. Αφιερώστε λίγο χρόνο για να κάνετε μια προσεκτική σύγκριση μεταξύ των δύο προγραμμάτων ασφάλισης και λάβετε τη σωστή απόφαση. Η προσπάθειά σας αυτή δεν θα πάει χαμένη. Αν σκέφτεστε, π.χ., να ακυρώστε μια μικτή Ασφάλεια Ζωής με συμμετοχή στις επενδύσεις για να αγοράσετε μια απλή Ασφάλεια Ζωής «κερδίζοντας» θεωρητικά τη διαφορά των ασφαλίστρων, σκεφτείτε τις συνέπειες μιας τέτοιας ενέργειας.

Θα διαπιστώσετε ότι το πρόγραμμα της απλής Ασφάλειας Ζωής δεν σας προσφέρει καμία απόδοση στη λήξη της, ενώ τα ωφελήματα της μικτής Ασφάλειας Ζωής που ήδη έχετε, είναι ολοφάνερα αν ανατρέξετε Π.Χ. στην 5η ερώτησή μας. Ετσι, η πρόσκαιρη οικονομική ωφέλεια που ίσως θα έχετε από τη διαφορά των ασφαλίστρων εκμηδενίζεται από τη στιγμή που θα βεβαιωθείτε για τις αποδόσεις και τις ποικίλες παροχές της Ασφά-

Η ακύρωση ενός ασφαλιστηρίου είναι ένα λάθος που το πληρώνει κανείς αρκετά ακριβά, όταν θελήσει αργότερα να ξανακάνει Ασφάλεια Ζωής. Από την άλλη μεριά, μπορεί βεβαίως να χρειάζεστε ακόμη την Ασφάλεια Ζωής σας, αλλά να προβληματίζεστε κατά πόσο μπορείτε να πληρώνετε τα ασφάλιστρα

λειας Ζωής που ήδη έχετε. Γι' αυτό... Αν σκέφτεστε να ακυρώσετε την Ασφάλεια Ζωής σας, ρωτήστε τον εαυτό σας...

Είναι πραγματικά μια σωστή κίνηση;

Αν σημειώσατε τις απαντήσεις σας στις παραπάνω ερωτήσεις, θα είστε τώρα σε πολύ καλύτερη θέση να καταλήξετε στα προσωπικά σας συμπεράσματα που θα βασίζονται στις δικές σας περιστάσεις και ανάγκες, γύρω από τη χρησιμότητα της Ασφάλειας Ζωής σας.

Φυσικά το μόνο που κάναμε εμείς ήταν να σας προσφέρουμε το περίγραμμα των γενικών Θεμάτων που Θα 'πρεπε να σκεφτείτε πριν καταλήξετε σε μια απόφαση.

Αλλά η τελική απόφαση είναι δική σας.

Ελπίζουμε το άρθρο αυτό να σας βοήθησε να κατανοήσετε ότι η απόφαση για την τυχόν ακύρωση ενός ασφαλιστηρίου ζωής είναι μια ενέργεια που δεν μπορεί να γίνει με ελαφριά καρδιά.

*Οι σημειώσεις είναι από βιβλιαράκι που είχε εκδοθεί πριν από το 2000, όταν όλα τα ποσά ήταν σε δραχμές και η LIMRA που ο Δημήτρης Κοντομηνάς έφερε στην Ελλάδα σκορπούσε ιδέες και γνώσεις όπως αυτές του άρθρου. Θυμάμαι ότι από τότε έχω και επιστολή του Τριαντάφυλλου Λυσιμάχου (προέδρου επιτροπής LIMRA) για χρήση της ύλης της LIMRA.

© 2015 METLIFE
© 2015 PNTS

Παγκόσμια Δύναμη στις Ασφάλειες Ζωής

MetLife®

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

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

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

MetLife®

Γιατί η ασφάλειά σας μετράει

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

Welcome to TANZANIA

Ταξίδι ζωής των ασφαλιστών με τη Generali

Μια ανεπανάληπτη εμπειρία, στην καρδιά της Αφρικανικής Ηπείρου, στην Τανζανία και τη Ζανζιβάρη έζησαν οι κορυφαίοι συνεργάτες της Generali. Οι πρώτοι των πρώτων ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές της Generali επιβραβεύτηκαν με ένα ταξίδι στην εξωτικής ομορφιάς Ανατολική Αφρική, για τις σπουδαίες επιδόσεις τους το 2016. Επιδόσεις που συνέβαλαν αποφασιστικά στην αναπτυξιακή πορεία της εταιρείας, κατατάσσοντάς την για τη χρονιά που πέρασε μεταξύ των έξι πρώτων ασφαλιστικών της χώρας, με μερίδιο αγοράς 5%!

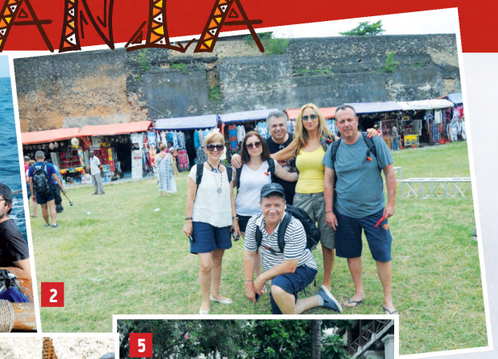
Welcome to TANZANIA

ΝΑΙ ΣΥΝΕΔΡΙΟ

Ομάδα παντός καιρού, οι Συνεργάτες της Generali ανταπεξήλθαν με απόλυτη επιτυχία στις δυσκολίες ενός συναρπαστικού ταξιδιού, σε έναν αυθεντικό και ανόθευτο τουριστικά προορισμό. Οι συμμετέχοντες στο ταξίδι είχαν την ευκαιρία να θαυμάσουν το φημισμένο όρος Κιλιμάντζαρο, να πατήσουν στο κέντρο της Νγκορονγκόρο, της μεγαλύτερης καλντέρας του πλανήτη και μήτρα που έδωσε ζωή στην αφρικάνικη ήπειρο, να έρθουν σε επαφή με ξεχασμένες στο χρόνο φυλές όπως αυτή των Μασσάι, έναν εντυπωσιακό ποιμενικό λαό που διατηρεί μέχρι και σήμερα τις αρχαίες παραδόσεις του, και να ζήσουν πρωτόγνωρες εμπειρίες ζωής, από στεριά, αέρος και θαλάσσης.

Πολλά θα έχουν να θυμηθούν τα μέλη της οικογένειας της Generali από αυτό το ταξίδι που σφυρηλάτησε σχέσεις, ενίσχυσε επαγγελματικούς δεσμούς και χάρισε πολλαπλές συγκινήσεις. Σίγουρα όμως θα ανακαλούν συχνά στη μνήμη τους το πρωινό σαφάρι στα αχανή πάρκα της Τανζανίας και την άμεση επαφή με τα διάσημα "Big Five": ελέφαντες, ιπποπόταμους, βουβάλια, ρινόκερους και λεοπαρδάλεις.

Ξεχωριστή αναμφίβολα εμπειρία ήταν και η περιήγηση με αερόστατα πάνω από την αφρικανική σαβάνα τις πρώτες πρωινές ώρες, όταν η φύση ξυπνάει, ενώ οι πιο τολμηροί κατέγραψαν μοναδικές μνήμες από τον θαλάσσιο βυθό της Ζανζιβάρης, και συγκεκριμένα στο νησί



Welcome to TANZANIA

Tumbatu, όπου σε ένα συγκλονιστικής ομορφιάς περιβάλλον, επιδόθηκαν σε καταδύσεις.

Η ομάδα Generali επισκέφτηκε ακόμη τα ατμοσφαιρικά στενά της ιστορικής "Πέτρινης Πόλης" (Stone Town), Μνημείο Παγκόσμιας Πολιτιστικής Κληρονομιάς της UNESCO, επιβιβάστηκαν σε παραδοσιακά ιστιοπλοϊκά σκάφη, τα λεγόμενα dhows, κατασκευασμένα στο χέρι από αφρικανικό μαόνι και κολύμπησαν στα κρυστάλλινα νερά του Ινδικού Ωκεανού.

Οκτώ ημέρες γεμάτες μοναδικές εμπειρίες, κάθε μέρα και μία ευχάριστη έκπληξη, γεμάτη με νέα, έντονα συναισθήματα που ξεκούραζαν, αναζωογονούσαν και εν τέλει αποζημίωναν τους κορυφαίους συνεργάτες της Generali για την σκληρή και επιτυχημένη προσπάθεια κατά την προηγούμενη χρονιά! Ένα ακόμη μοναδικό ταξίδι έφθανε στο τέλος του, αλλά δεν ήταν παρά μόνο ένας σταθμός στην μακρά, κοινή διαδρομή που έχει χαράξει η Generali με τους επαγγελματίες ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές. Σε αυτήν τη διαδρομή και τη στενή σχέση συνεργασίας, αναφέρθηκε κατά την διάρκεια της gala βραδιάς και ο Διευθύνων Σύμβουλος της εταιρείας, κ. Πάνος Δημητρίου. Η εταιρεία στηρίζει σταθερά και στηρίζεται συνειδητά στον επαγγελματία ασφαλιστικό σύμβουλο. Εργάζεται για αυτόν και φροντίζει να τον επιβραβεύει με πολλαπλούς τρόπους, ενισχύοντας την προσπάθεια του για υγιή επαγγελματική ανέλιξη αλλά και για την ουσιαστική ανάπτυξη της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς.

25

26

27

28

29

30

31

32

33

34

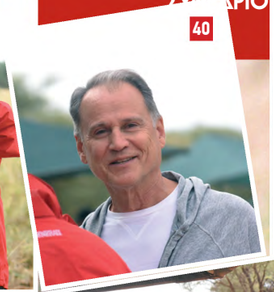
35

36

37

38

39


40

41

42

43

44

45

46

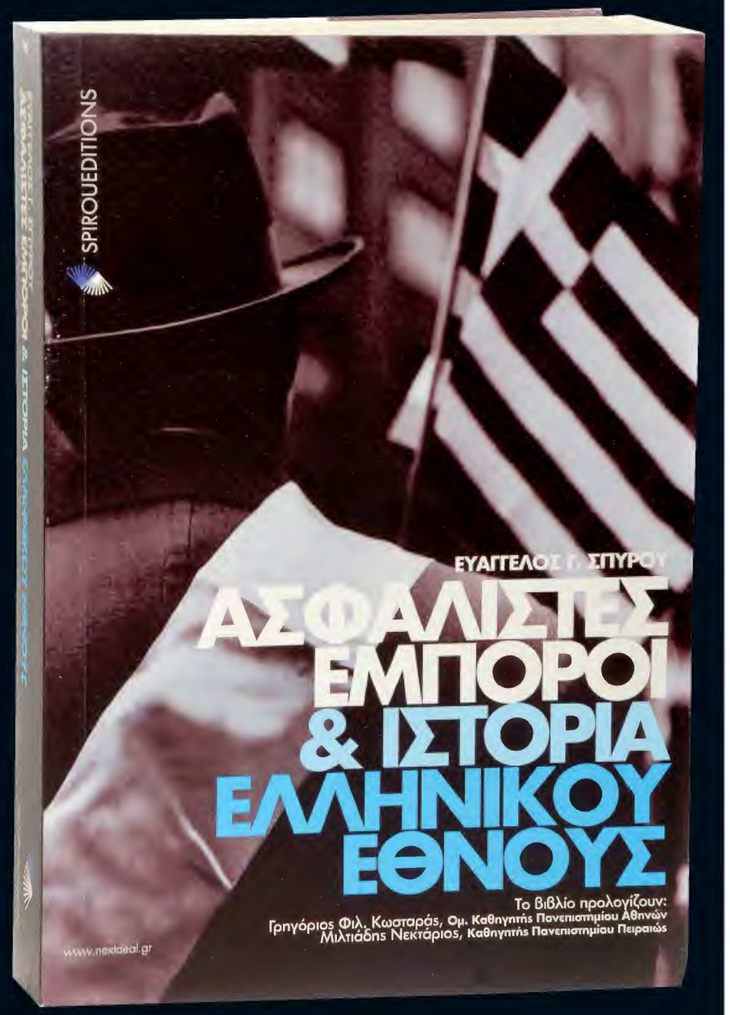
47

Welcome to TANZANIA

ΝΑΙ ΣΥΝΕΔΡΙΟ

Οι συνεργάτες της Generali ανανεώνουν το ραντεβού τους και ξεκινάει η προσπάθεια επίτευξής των νέων φιλόδοξων στόχων! Κίνητρό τους εξάλλου καθ' όλη την αναπτυξιακή πορεία της επόμενης χρονιάς, θα αποτελεί ο κοσμοπολίτικος προορισμός της Florida και οι νοτιοανατολικές ακτές των Ηνωμένων Πολιτειών!

1. Γ. Βαρόπουλος, Ν. Χριστοφόρου, Σ. Ξηρογιαννόπουλος, Ι. Ξηρογιαννόπουλος, Δ. Χατζοπούλου, Μ. Λαμπροπούλου, Α. Μπεφών, Κ. Φαρμάκης, Π. Ρογάρης, Ν. Κατσιμπέρης, 2. Α. Βαγιανού, Δ. Παπαλεξανδράτου, Χ. Δασκαλάκης, Δ. Χατζοπούλου, Σ. Ψυλλάς, Γ. Γιαννούρης, 3. Χ. Χατζηθεοδοσίου, Ι. Χατζηθεοδοσίου, Π. Δημητρίου, 4. Ι. Ξηρογιαννόπουλος, 5. Π. Βασιλόπουλος, Π. Δημητρίου, Μ. Λαμπροπούλου, Α. Μπεφών, 6. Ι. Χατζηθεοδοσίου, Δ. Παπαθανασόπουλος, Λ. Κολτσίδας, 7. Ε. Αγάθου & Ι. Αργυρόπουλος, 8. Σ. Ζουλινάκη & Κ. Ψαράκη, 9. Κ. Βεντούζης & Μ. Πολύζου, 10. Σ. Ξηρογιαννόπουλος, 11. Κ. Ψαράκη, Π. Λύρας, Σ. Στρουμπούτα, 12. Μ. Καμπουράκη, Μ. Λαμπροπούλου, Α. Μπεφών, 13. Δ. Παπαλεξανδράτου, Μ. Αρτοπούλου, Ι. Γιαννούρης, Π. Μουστάκα, Α. Βαγιανού, 14. Λ. Σακελλαρίου, 15. Λ. Κολτσίδας, Π. Δημητρίου, Σ. Πασσάς, 16. Χ. Δασκαλάκης, Σ. Στεφανάκης, Δ. Χατζοπούλου, Α. Γαλανός, Σ. Ψυλλάς, Ι. Καρνουπάκης, 17. Γ. Βαρόπουλος, 18. Κ. Φαρμάκης, 19. Αργυρόπουλος & Γ. Τούντας, 20. Λ. Κολτσίδας, 21. D. Garcia Miguel, 22. Δ. Παπαθανασόπουλος, 23. Α. Μπεφών, Ι. Γιαννούρης, Σ. Ψυλλάς, Α. Βαγιανού, Ι. Καρνουπάκης, Μ. Λαμπροπούλου, 24. Π. Βασιλόπουλος & Μ. Λαμπροπούλου, 25. D. Garcia Miguel, Χ. Πάλλη, Σ. Πασσάς, Σ. Ζουλινάκη, Α. Γερομουσταλάκης, Μ. Βρεττάκος, Γ. Τούντας, Η. Μπαρμπουλούση, Ι. Κιούκας, Κ. Κωντοκώστας, Π. Βασιλόπουλος, Π. Ρογάρης, Χ. Χατζηθεοδοσίου, 26. Μ. Ροντογιάννης, 27. Δ. Αλεξανδρίδης, Α. Γαλανός, Σ. Παπαδόπουλος, 28. Α. Γαλανός & Σ. Παπαδόπουλος, 29. Χ. Δασκαλάκης, 30. Α. Γερομουσταλάκης, Π. Βασιλόπουλος, Μ. Βρεττάκος, 31. Π. Μουστάκα, Μ. Αρτοπούλου, Α. Βαγιανού, 32. Σ. Ζουλινάκη, Κ. Μπελόκα, Κ. Ψαράκη, 33. Κ. Κοντοκώστας, Η. Μπαρμπουλούση, Ε. Αγάθου, 34. Ν. Χριστοφόρου & Π. Βασιλόπουλος, 35. Α. Γαλανός & Σ. Ψυλλάς, 36. Μ. Ροντογιάννης & Κ. Νικολοπούλου, 37. Ε. Ζάννης, Δ. Παπαδόπουλος, Δ. Παπαδοπούλου, Κ. Μητροπούλου, 38. Γ. Τούντας, Ι. Αργυρόπουλος, Ν. Κατσιμπέρης, Π. Βασιλόπουλος, 39. Π. Ρογάρης, 40. Κ. Φαρμάκης, 41. Α. Μπεφών, Λ. Κολτσίδας, Δ. Παπαδόπουλος, Ε. Ζάννης, Δ. Παπαδόπουλου, Λ. Παπαθανασόπουλος, Ι. Κιούκας, Π. Λύρας, Σ. Στρουμπούτα, Ε. Αγάθου, Μ. Μπροκαλάκης, 42. Δ. Φαραντούρης & Ι. Χατζηθεοδοσίου, 43. Δ. Χατζοπούλου, Μ. Λαμπροπούλου, Χ. Δασκαλάκης, Σ. Παπαδόπουλος, Δ. Αλεξανδρίδης, Α. Γαλανός, Μ. Καμπουράκη, 44. Σ. Ξηρογιαννόπουλος, 45. Π. Ρογάρης, 46. Π. Φαραός, 47. Χ. Δασκαλάκης, Δ. Αλεξανδρίδης, Δ. Παπαλεξανδράτου, Σ. Ψυλλάς, Μ. Αρτοπούλου, Σ. Παπαδόπουλος, Μ. Καμπουράκη, 48. Σ. Πασσάς, 49. Χ. Δασκαλάκης & Α. Βαγιανού, 50. Ε. Ζάννης, 51. Λ. Κολτσίδας



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

ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΕΜΠΟΡΟΙ ΚΑΙ ΙΣΤΟΡΙΑ ΕΛΛΗΝΙΚΟΥ ΕΘΝΟΥΣ

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

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

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

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

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

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

Eurolife ERB

Αποταμίευση με τα νέα ομαδικά προγράμματα

Eurolife ERB
Ασφαλιστική
A FAIRFAX Company

Σε επιχειρήσεις και εργαζομένους που επιθυμούν μια αξιόπιστη λύση αποταμίευσης, απευθύνονται τα νέα ομαδικά ασφαλιστικά συνταξιοδοτικά προγράμματα του ομίλου Eurolife ERB. Όπως τονίζεται, το σημερινό ασταθές καθεστώς κοινωνικής ασφάλισης, το διαρκώς συρρικνούμενο διαθέσιμο εισόδημα και η απουσία φορολογικών κινήτρων, ενισχύουν την ανάγκη δημιουργίας ιδιωτικών συνταξιοδοτικών προγραμμάτων, που θα δώσουν την ευκαιρία στους ασφαλισμένους να επενδύσουν στο μέλλον τους. Σε αυτό το πλαίσιο, όλο και περισσότερες επιχειρήσεις δημιουργούν προστιθέμενη αξία για τους εργαζόμενους τους, προσφέροντας ομαδικά συνταξιοδοτικά προγράμματα. Η συγκεκριμένη κατηγορία προγραμμάτων απευθύνεται στα στελέχη τόσο των μεγάλων, όσο και των μεσαίων και μικρότερων εταιρειών και επιχειρήσεων, αποτελώντας παράλληλα μια σημαντική οικονομική παροχή με μακροπρόθεσμα οφέλη για τις επιχειρήσεις και τους εργαζόμενους.

Τα νέα ομαδικά συνταξιοδοτικά προγράμματα της Eurolife ERB αφορούν δύο κατηγορίες: τα ομαδικά συνταξιοδοτικά εγγυημένου κεφαλαίου και εγγύησης επιτοκίου και τα προγράμματα με επένδυση σε αμοιβαία κεφάλαια. Τα πρώτα προσφέρουν εγγυημένο επιτόκιο 1,25-1,50% ανάλογα με το ύψος των εισφορών του εκάστοτε ασφαλιστήριου συμβολαίου, ενώ πλέον του εγγυημένου επιτοκίου, ο λογαριασμός κάθε μέλους πιστώνεται και με ποσοστό απόδοσης των επενδύσεων των αποθεματικών μερισμάτων των ομαδικών ασφαλιστικών συνταξιοδοτικών συμβολαίων της Eurolife ERB. Επιπλέον, για τα ομαδικά συνταξιοδοτικά προγράμματα, οι εργοδοτικές εισφορές τυγχάνουν πλήρους φορολογικής αναγνώρισης και οι εθελοντικές εισφορές των εργαζομένων θα εξαιρούνται από τον υπολογισμό του φόρου μισθωτών υπηρεσιών, δημιουργώντας επιπλέον κίνητρα.

Ασφάλιση Εισπράξεων POS σε συνεργασία με την Eurobank

ΣΕ ΟΛΟΥΣ τους επιχειρηματίες που διατηρούν καταστήματα λιανικής πώλησης ή άλλη παρεμφερή επαγγελματική δραστηριότητα, οι οποίοι είναι κάτοχοι POS Eurobank και πραγματοποιούν συναλλαγές μέσω Visa, MasterCard και China Union Pay,απευθύνεται το νέο πρόγραμμα της Eurolife ERB «Ασφάλιση Εισπράξεων POS»,που σχεδιάστηκε σε συνεργασία με την Eurobank. Προσφέρει κάλυψη για την απώλεια εισπράξεων μιας επιχείρησης, λόγω διακοπής εργασιών από απρόβλεπτους κινδύνους, η οποία συνδέεται με τις συναλλαγές που πραγματοποιούνται μέσω POS Eurobank. Το νέο αυτό προϊόν εξασφαλίζει την απώλεια κέρδους - εισοδήματος από το POS Eurobank μιας επιχείρησης, που εξαιτίας απρόβλεπτων συνθηκών μπορεί να παραμένει κλειστή, και προσφέρει παράλληλα χαμηλό κόστος ασφάλισης.

Το πρόγραμμα ξεχωρίζει για τις πρωτοποριακές παροχές και την απλή διαδικασία της αποζημίωσης.

Αναλυτικά, το πρόγραμμα καλύπτει την απώλεια εισπράξεων λόγω διακοπής εργασιών της επιχείρησης από τους ακόλουθους κινδύνους: • Πυρκαγιά & Κεραυνό • Καπνό από Πυρκαγιά • Έκρηξη • Πτώση αεροσκάφους • Πρόσκρουση οχήματος • Πτώση δέντρων • Στάση • Απεργία • Οχλαγωγία • Πολιτικές Ταραχές • Κακόβουλες Ενέργειες • Θραύση Υαλοπινάκων • Πλημμύρα • Θύελλα • Καταιγίδα • Διαρροή νερού από σωληνώσεις • Χιόνι, Χαλάζι, Παγετό • Κλοπή από διάρρηξη

Το ετήσιο όριο κάλυψης του προγράμματος Ασφάλιση Εισπράξεων POS της Eurolife ERB ανέρχεται στα 15.000 ευρώ, ενώ η ανώτατη περίοδος αποζημίωσης κυμαίνεται στους 6 μήνες, προκειμένου να είναι απόλυτα προσαρμοσμένο στις τρέχουσες ανάγκες και τα δεδομένα των σύγχρονων επιχειρήσεων που επιθυμούν να αισθάνονται ουσιαστική ασφάλεια με προσιτό κόστος.

Ο κ.Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου

TOMORROBOT
Διαγωνισμός που σε πάει στο αύριο

Μία πρωτοποριακή δράση εκπαίδευσης και ψυχαγωγίας για τα παιδιά εργαζομένων και συνεργατών σχεδίασε πρόσφατα ο ασφαλιστικός όμιλος Eurolife ERB, σε συνεργασία με τον εκπαιδευτικό μη κερδοσκοπικό οργανισμό eduACT – Δράση για την Εκπαίδευση μέσα από το πρόγραμμα Ρομποτική για Όλους. Το συγκεκριμένο πρόγραμμα, με την ονομασία TOMORROBOT, συνδυάζει τη δράση με την εκμάθηση και την τεχνολογία με την ψυχαγωγία και αποτελεί έκφραση της συνολικής στρατηγικής της Eurolife ERB για την ανάληψη πρωτοβουλιών που δημιουργούν ουσιαστική προστιθέμενη αξία για το παιδί, την οικογένεια και την κοινωνία, με έμφαση στην εκπαίδευση στην ψηφιακή εποχή. Στο πλαίσιο της δράσης τα παιδιά ηλικίας 9-16 ετών είχαν την ευκαιρία να σκεφτούν διαφορετικά, να καταθέσουν τις ιδέες και τις σκέψεις τους στο θέμα της εκπαίδευσης στο μέλλον και να ξεκινήσουν ένα μοναδικό ταξίδι δημιουργικής προσέγγισης της γνώσης εκφράζοντας τα ξεχωριστά τους ταλέντα. Παράλληλα, στα γραφεία της Eurolife ERB πραγματοποιήθηκε ειδικά διαμορφωμένο εργαστήρι εκπαιδευτικής ρομποτικής τόσο για τα ίδια τα παιδιά, όσο και για τους γονείς τους. Το εργαστήρι υλοποιήθηκε από την ομάδα του οργανισμού eduACT και περιελάμβανε δύο πρωτότυπες ομιλίες «Μεταμορφώνοντας την εκπαίδευση με τρία τουβλάκια», «Δύο καλώδια και ένα ρομπότ», παιχνίδια μυαλού, team-building activities, robotics in action και συζήτηση για θέματα εκπαίδευσης, καινοτομίας και νεανικής επιχειρηματικότητας. Κύριος στόχος της εκδήλωσης ήταν να συνδυάσει τη δράση με την εκμάθηση και την τεχνολογία με την ψυχαγωγία. Μάλιστα τα παιδιά που συμμετείχαν σε αυτή τη φάση του προγράμματος θα έχουν σύντομα την ευκαιρία να καλλιεργήσουν περαιτέρω τις γνώσεις και τις δεξιότητές τους στη βάση της συνεργασίας και της ομαδικότητας, συμμετέχοντας στην επόμενη φάση του προγράμματος που είναι η διεθνής κατασκήνωση ΕΡΕΥΝΑΣ ΚΑΙ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΗΣ ΡΟΜΠΟΤΙΚΗΣ που υλοποιεί η ομάδα του οργανισμού eduACT.Είναι ξεκάθαρο για όλους μας στον όμιλο Eurolife ERB ότι τα παιδιά μας είναι το μέλλον μας και θεωρούμε καθήκον μας με κάθε ευκαιρία να τους δίνουμε τη δυνατότητα να κερδίζουν εμπειρίες,τόνισαν η κα. Τατιάνα Δικαστοπούλου, διευθύντρια Marketing & Ανάπτυξης Εργασιών και η κα Βάσια Χανιώτη, διευθύντρια Ανθρώπινου Δυναμικού.. Μέσα από το συγκεκριμένο πρόγραμμα επιδιώκουμε να προσφέρουμε στα παιδιά τη δυνατότητα να εξερευνήσουν τις ικανότητες και τις δεξιότητές τους και να προετοιμαστούν με τον καλύτερο, αλλά και πιο διασκεδαστικό τρόπο για το ψηφιακό μέλλον ενώ παράλληλα να καλλιεργήσουμε αξίες όπως ομαδικότητα, συνεργασία, αναζήτηση του διαφορετικού, ιδιαίτερα σημαντικές για την προσωπικότητα ενός επιτυχημένου ανθρώπου. Αυτή είναι η αρχή μιας συνεργασίας που προγραμματίζουμε να αναπτυχθεί σε διαφορετικά επίπεδα ώστε να προσεγγίσουμε ένα όσο το δυνατόν μεγαλύτερο κοινό, πρόσθεσαν η κα Δικαστοπούλου και η Χανιώτη. Με την υποστήριξή της Eurolife ERB οι βασικοί άξονες της φιλοσοφίας μας και οι αξίες του Σωματείου μας αγγίζουν ακόμα περισσότερα παιδιά, είπε από την πλευρά του eduACT, ο κ. Κώστας Βασιλείου πρόεδρος του οργανισμού.

Ανοιχτός διάλογος με το δίκτυο

ΕΝΝΕΑ ΣΗΜΑΝΤΙΚΕΣ ΣΥΝΑΝΤΗΣΕΙΣ σε Αθήνα, Θεσσαλονίκη, Ηράκλειο, Καβάλα και Πάτρα, πραγματοποίησε η διοίκηση των εταιριών του ομίλου ERGO στην Ελλάδα, με στόχο τη σταθερή επικοινωνία με τους συνεργάτες της και όπως τονίζεται η ενημέρωση των συνεργατών των δικτύων της μέσω ενός ανοιχτού διαλόγου, εντάσσεται στην πολιτική της διοίκησης για την αποτελεσματική διαχείριση των θεμάτων που τους απασχολούν.

Ο CEO των εταιριών κ. Θεόδωρος Κοκκάλας, ο γενικός διευθυντής κ. Δημήτριος Χατζηπαναγιώτου, ο διευθυντής τομέα Εμπορικών Λειτουργιών κ. Στάθης Τσαούσης, ο διευθυντής τομέα ασφαλιστικών Λειτουργιών Ασφαλίσεων Ζημιών κ. Στέφανος Στεφανίδης, και ο εντεταλμένος σύμβουλος κ. Ιορδάνης Χατζηιωσήφ, είχαν μια ουσιαστική ανοικτή συζήτηση με τους συνεργάτες πάνω σε σημαντικά ζητήματα που εκείνοι εντοπίζουν κατά τη συνεργασία τους, άκουσαν τις προτάσεις τους και αντάλλαξαν απόψεις σε επίκαιρα θέματα της αγοράς.

Όπως σημείωσε απευθυνόμενος προς τους συνεργάτες, ο CEO των εταιριών κ. Θεόδωρος Κοκκάλας, κύριο μέλημα της διοίκησης είναι να εκλείψει η εσωστρέφεια και το διοικητικό προσωπικό και τα δίκτυα των συνεργατών όλων των εταιριών της ERGO στην Ελλάδα να αποτελέσουν όσο το δυνατόν πιο γρήγορα το δυναμικό της νέας

Ο κ. Θεόδωρος Κοκκάλας

Το πάνελ των ομιλητών. Από αριστερά: Οι κ.κ. Στέφανος Στεφανίδης, Ιορδάνης Χατζηιωσήφ, Θεόδωρος Κοκκάλας, Δημήτριος Χατζηπαναγιώτου και Στάθης Τσαούσης

ασφαλιστικής εταιρίας, η οποία είναι ικανή να ανταποκριθεί στις προσδοκίες των Ασφαλισμένων, των συνεργατών, των μετόχων και του προσωπικού της. Το πρώτο μεγάλο και πολύπλοκο εγχείρημα για τον σκοπό αυτό, η μετακόμιση της ERGO και η συστέγαση στα κτίρια της ΑΤΕ Ασφαλιστικής, υλοποιήθηκε με επιτυχία. Συνεχίζουμε ακάθεκτοι τον προγραμματισμό μας με στόχο την πλήρη λειτουργική και νομική συνένωσή μας,πρόσθεσε ο κ. Κοκκάλας.

Ο γενικός διευθυντής των εταιριών κ. Δ. Χατζηπαναγιώτου, αφού ευχαρίστησε τους συνεργάτες για την ενεργή και ουσιαστική τους συμβολή κατά το τρέχον διάστημα της συνένωσης, αναφέρθηκε αναλυτικά στις ήδη αποφασισμένες και άμεσα υλοποιήσιμες ενέργειες των εταιριών, που έχουν ως στόχο τη βελτίωση των παρεχόμενων υπηρεσιών προς τους συνεργάτες και την αναβάθμιση της εξυπηρέτησής τους. Ο κ. Χατζηπαναγιώτου ολοκλήρωσε την παρουσίασή του, επισημαίνοντας ότι το δίκτυο ανεξάρτητων συνεργατών καθώς και το εταιρικό της δίκτυο, αποτέλεσαν έναν από τους βασικούς λόγους της στρατηγικής επιλογής της ERGO για την εξαγορά της ΑΤΕ Ασφαλιστικής, καθώς διατήρησαν εν μέσω κρίσης ισχυρά δίκτυα πωλήσεων των εταιρικών προϊόντων.

Ο διευθυντής τομέα Εμπορικών Λειτουργιών κ. Στάθης Τσαούσης, συντονίζοντας τις συναντήσεις είχε την ευκαιρία να ευχαριστήσει θερμά όλους τους συμμετέχοντες για την παρουσία τους, την εποικοδομητική συζήτηση μαζί τους, αλλά και την ουσιώδη συμβολή τους στην ανάδειξη συγκεκριμένων ουσιαστικών ιδεών, τονίζοντας ότι "οι προτάσεις σας αποτελούν για εμάς οδηγό βελτίωσης και διαρκούς αναβάθμισης και εκσυγχρονισμού των διαδικασιών και υπηρεσιών μας". Οι συναντήσεις αυτές αποτελούν έμπρακτη απόδειξη ότι παρά τη σημαντική αύξηση του μεγέθους της εταιρίας, η διοίκησή της επιθυμεί να διατηρεί το ανθρώπινο πρόσωπό της, την ειλικρινή και άμεση επικοινωνία με το δίκτυο των συνεργατών της. Η έννοια της εγγύτητας αποτελεί πρωταρχική αξία της ERGO και η εφαρμογή της στην πράξη αποτελεί δέσμευση της εταιρίας και απόδειξη ότι "Ασφαλίζω σημαίνει καταλαβαίνω", προστίθεται στην ανακοίνωση.

Πρωτοποριακή εφαρμογή iMonitor

ΤΗ ΝΕΑ ΠΡΩΤΟΠΟΡΙΑΚΗ εφαρμογή iMonitor θέτει στη διάθεση του δικτύου των συνεργατών της η ERGO και είναι διαθέσιμη μέσω του ERGO Portal. Όπως τονίζεται, δίνει τη δυνατότητα άμεσης, αναλυτικής ενημέρωσης και στατιστικής πληροφόρησης των παραγωγικών αποτελεσμάτων των συνεργατών στις ασφαλίσεις κατά ζημιών. Το iMonitor αποτελεί το νέο, εύχρηστο εργαλείο για την παρακολούθηση του χαρτοφυλακίου, καθώς απεικονίζει σε καθημερινή βάση την εξέλιξη της παραγωγής. Η εφαρμογή είναι εμπλουτισμένη με πρόσθετες πληροφορίες όπως, τα ασφάλιστρα, τα μη ανανεωμένα ασφαλιστήρια, το ποσοστό loss ratio και αρκετές ακόμη, παρέχοντας ουσιαστική βοήθεια στη διατήρηση και ανάπτυξη του χαρτοφυλακίου των συνεργατών της εταιρίας.Ο διευθυντής τομέα Εμπορικών Λειτουργιών κ. Στάθης Τσαούσης κάλεσε τους συνεργάτες της να περιηγηθούν στην εφαρμογή και να αξιοποιήσουν την πληροφόρηση που παρέχει και υπογράμμισε ότι η καινοτόμα αυτή εφαρμογή αποτελεί άλλη μια έμπρακτη απόδειξη ότι για την ERGO πάγια δέσμευση είναι η διαρκής βελτίωση των υπηρεσιών της και η αναβάθμιση του επιπέδου εξυπηρέτησης του δικτύου της εταιρίας. Στόχος της εταιρίας είναι να ηγηθεί πρακτικών εκσυγχρονισμού της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης, αξιοποιώντας την τεχνολογία και υιοθετώντας καινοτόμες προσεγγίσεις, προκειμένου να παρέχει βελτιωμένη υποστήριξη και εξυπηρέτηση στους συνεργάτες της και κατ' επέκταση και στους πελάτες της,πρόσθεσε ο κ.Τσαούσης.

Ο κ. Στάθης Τσαούσης

Ασφαλής Δύναμη

Δυναμική παρουσία στα νησιά του Ιονίου

Ένα νέο ασφαλιστικό γραφείο στη Κεφαλονιά εγκαινίασε η Υδρόγειος Ασφαλιστική, αναπτύσσοντας δυναμικά την παρουσία της, μέσω των τοπικών συνεργατών της, στα νησιά του Ιονίου. Τα νέα γραφεία του αποκλειστικού συνεργάτη της Υδρογείου Γεράσιμου Ραυτόπουλου, στεγάζονται πλέον σε δύο ορόφους σε κεντρικό σημείο επί της Λεωφόρου Βεργωτή 58, στο Αργοστόλι.

Την εκδήλωση χαιρέτισε ο πρόεδρος της Υδρογείου Ασφαλιστικής, κ. Αναστάσιος Κασκαρέλης, ο οποίος αναφέρθηκε στους ισχυρούς δεσμούς που έχει διαχρονικά αναπτύξει η Υδρόγειος με την κοινωνία της Κεφαλονιάς και την άμεση ανταπόκριση της εταιρείας, όποτε αυτή χρειάστηκε. Ο κ. Κασκαρέλης ευχαρίστησε ιδιαίτερα τους συνεργάτες της για τη σημαντική παραγωγική προσφορά τους, τις πολύτιμες υπηρεσίες που προσφέρουν αλλά και την στενή και ανθρώπινη σχέση που διατηρούν με την εταιρεία.

Παρόντες, εκ μέρους της Υδρογείου Ασφαλιστικής, ήταν επίσης ο αντιπρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος, κ. Παύλος Κασκαρέλης, ο γενικός διευθυντής, Λουκάς Κορομπίλης και η διευθύντρια εκδόσεων κλάδου οχημάτων, κ. Τζένη Αναγνωστάκη. Πάνω από 300 άτομα, συνεργάτες, πελάτες της Υδρογείου Ασφαλιστικής, καθώς και επίσημοι εκπρόσωποι της τοπικής κοινωνίας τίμησαν με την παρουσία τους την εκδήλωση, ανάμεσά τους ο Αντιπεριφερειάρχης Περιφερειακής Ενότητας Κεφαλληνίας - Ιθάκης, κ. Παναγής Δρακουλόγκωνας, ο Αντιπεριφερειάρχης Τουρισμού και Τουριστικής Προβολής Ιονίων Νήσων, κ. Σπυρίδων Γαλιατσάτος, ο Δήμαρχος Κεφαλονιάς, κ. Αλέξανδρος Παρίσης, ο πρόεδρος του Δικηγορικού Συλλόγου, Παναγής Καπάτης, περιφερειακοί και δημοτικοί σύμβουλοι.

Από αριστερά, Λουκάς Κορομπίλης, Αναστάσιος Κασκαρέλης, Γεράσιμος Ραυτόπουλος, Τζένη Αναγνωστάκη, Παύλος Κασκαρέλης, Εύα Θεοτοκάτου

Τα στέλεχη της Υδρογείου Ασφαλιστικής με τοπικούς συνεργάτες της εταιρείας

Συνεχίζεται η συνεργασία με το UCLan Cyprus

ΓΙΑ ΔΕΥΤΕΡΗ συνεχή χρονιά, η Υδρόγειος Ασφαλιστική συνεργάζεται με το UCLan Cyprus (University of Central Lancashire, Cyprus), δίνοντας τη δυνατότητα στους συνεργάτες, πελάτες της καθώς και τους πρώτου βαθμού συγγενείς τους να σπουδάσουν στο μοναδικό Βρετανικό πανεπιστήμιο στην Κύπρο με έκπτωση έως και 30%.Οι ειδικές εκπτώσεις αφορούν τόσο σε προπτυχιακά προγράμματα όσο και μεταπτυχιακά προγράμματα. μεταπτυχιακά προγράμματα Εξ Αποστάσεως και άλλα ειδικά προγράμματα που παρέχει το πανεπιστήμιο, σε εύρος τομέων, καθώς και στη διαμονή στο υπερσύγχρονο Campus του πανεπιστημίου.Επιπλέον, οι σπουδές στο UCLan Cyprus εξασφαλίζουν στους απόφοιτους δύο πτυχία, ένα από το UCLan Αγγλίας και ένα από το UCLan Κύπρου, με διεθνή αναγνώριση, χωρίς το υψηλό κόστος σπουδών και ζωής στη Μεγάλη Βρετανία (50% λιγότερο, κατά μέσο όρο, σε σχέση με άλλα Βρετανικά Πανεπιστήμια). Αιτήσεις για εγγραφές γίνονται δεκτές έως τα τέλη Σεπτεμβρίου ενώ για περισσότερες πληροφορίες και εκδήλωση ενδιαφέροντος οι υποψήφιοι μπορούν να ανατρέξουν στην ιστοσελίδα της Υδρογείου Ασφαλιστικής: www.ydrogios.gr

ΝΑΙ
ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ

ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ

11500 Πώς η ασφάλιση αυτοκινήτου σώζει ζωές!

Ένα απίστευτο περιστατικό που αναδεικνύει την αξία τη ασφάλισης παραθέτουμε στη συνέχεια από το INTERFAX του Ομίλου Ιντερσαλόνικα, διευθύνων σύμβουλος του οποίου είναι ο φιλοπρόοδος και δημιουργικός Κωνσταντίνος Γιαννιώτης (στη φωτογραφία). Παράλληλα δείχνει πόσο χρήσιμες είναι οι «έξυπνες» ασφαλίσεις. Ας διαβάσουμε όμως το περιστατικό:

Απίστευτο και όμως αληθινό στην σημερινή Ελλάδα: Σώστε την ζωή και υγεία σας μόνον με την ασφάλιση του αυτοκινήτου σας!

Παρασκευή 9/6/2017. Στο ιστορικό και πολυτουριστικό Νησί των Κυκλάδων Ίος συμβαίνει σοβαρό ατύχημα σε Ελληνίδα κάτοικο του νησιού, με άμεση ανάγκη χειρουργικής επέμβασης.

Αναστατώνεται η οικογένειά της και μέσα στην αγωνία της για την αναζητούμενη κατεπείγουσα σωτηρία θυμάται ο σύζυγος ότι ασφάλισε το αυτοκίνητό της στην ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ. (Πρώτο δίδαγμα)

Τηλεφωνεί στον πενταψήφιο αριθμό 11555 από κινητό του, αναφέρει την κατεπείγουσα ανάγκη αερομεταφοράς σε Νοσοκομείο της παθούσης συζύγου του και ανακουφίζεται μόλις ακούει ότι Ειδικός Εντατικολόγος-Χειρούργος Ορθοπεδικός γιατρός της Ασφαλιστικής Εταιρίας θα επικοινωνήσει αμέσως με τον τοπικό γιατρό της παθούσας ώστε αν είναι ιατρικώς επιτρεπτή η άμεση αεροδιακομιδή, να απογειωθεί αμέσως υγειονομικό ελικόπτερο της ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ από Αθήνα προς παραλαβή της ιδίας και της συνοδού της.

Ο τοπικός γιατρός της Ίου -και εύγε του- κατάφερε ταχύτατα να σταθεροποιήσει και να προετοιμάσει την παθούσα για την ασφαλή και σωτήρια υγειονομική Αερομεταφορά στην Αθήνα, δίδοντας και το «πράσινο φως» για την απογείωση του ελικοπτέρου με επιβαίνοντα τον έμπειρο και ειδικό γιατρό εξ Αθηνών στις 11 π.μ ακριβώς της 9/6/17. (Δεύτερο δίδαγμα)

Και συνέβησαν τα εξής απίστευτα για την σημερινή δήθεν «πεθαμένη» Ελλάδα, αλλά ιδιωτικώς υπαρκτή και ζωντανή, που είναι αμφίβολο αν αυτές οι δυνατότητες είναι παρεχόμενες σε οποιαδήποτε «ζωντανή» άλλη χώρα:

Ώρα 11:33΄, απογείωση του ελικοπτέρου της AIR ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ, με στοιχεία νηολογίου SX-HMY (τα δύο τελευταία γράμματα ΜΥ σημαίνουν Μελάς Γιαννιώτης) και με Κυβερνήτη του τον κ.Αν. Παπαδόπουλο και Συγκυβερνήτη τον κ.Χρ. Λεβέντη, αλλά και επιβαίνοντα τον έμπειρο και καλώς εφοδιασμένο γιατρό, από την βάση του ελικοπτέρου στην Αθήνα.

Ώρα 12:27΄, άφιξη στο ελικοδρόμιου Ίου. Χρόνος πτήσης 53΄.

Ώρα 12:40΄, απογείωση του ελικοπτέρου από Ίο (χρόνος παραλαβής παθούσης και συνοδού της μόνον 7΄) και άφιξη στο αεροδρόμιο Αθηνών στις 13:34΄. Χρόνος πτήσης επιστροφής 54΄ υπό συνεχή φροντίδα του προς τούτο συνοδού γιατρού.

Ώρα 13:42΄. Παραλαβή παθούσης και συνοδού της από το ιδιόκτητο ασθενοφόρο όχημα της ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ, με Εταιρικά στοιχεία του Α294 και με πλήρωμα τους Διασώστες κ.Δευτερήγο και κ.Φακινό, αλλά και σταθερό συνοδό και άγρυπνο «φρουρό» της υγείας και ζωής της διακομιζόμενης παθούσας γιατρό.

Ώρα 14:30΄. Επιτυχές και σωτήριο τέλος μίας ακόμη συνδυασμένης και άψογης επείγουσας υγειονομικής διακομιδής, με χρήση εναέριων και επίγειων ιδιωτικών μέσων σωτηρίας και εξειδικευμένων Επιστημόνων και Προσωπικού, που διαθέτει μόνον ο Ελληνικός Όμιλος Επιχειρήσεων ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ, με παράδοση και παραλαβή, τής επιτυχώς διακομισθείσης, από κατάλληλο Νοσηλευτικό Ίδρυμα στην Γλυφάδα Αττικής.

Διάρκεια της πραγματικής επιχείρησης σωτηρίας: Τρεις ώρες, παρά τρία λεπτά!

Κόστος διακομιδής για την παθούσα και την οικογένειά της: Μηδέν!! (Τρίτο και κύριο δίδαγμα)

Καλύπτονται όλα τα έξοδα υγειονομικής διακομιδής από την ασφάλιση του αυτοκινήτου, κάθε Έλληνα, που ως γνωστόν είναι από τον νόμο υποχρεωτική και ήδη απειλούνται με σοβαρά οικονομικά πρόστιμα όσοι έχουν ακόμη ανασφάλιστα τα κάθε είδους οχήματά τους. Η σωτήρια μοναδικότητα και προσφορά της ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ είναι ότι με ένα ευρώ ετησίως, προσφέρει επιπλέον σε κάθε ασφαλιζόμενό της από τον Κλάδο Βοήθειας, όπου κατέχει και την Μοναδική στην Ελλάδα άδεια Αυτόνομης Πανελλήνιας Επιχείρησης Βοήθειας, την κάλυψη Ιατρικής Βοήθειας και Επείγουσας Αερομεταφοράς με δικά της μέσα και εξειδικευμένο Προσωπικό, συνεχώς και 24 ώρες το 24ωρο! Όχι με δανεικά και ξένα, αν και όταν υπάρχουν!

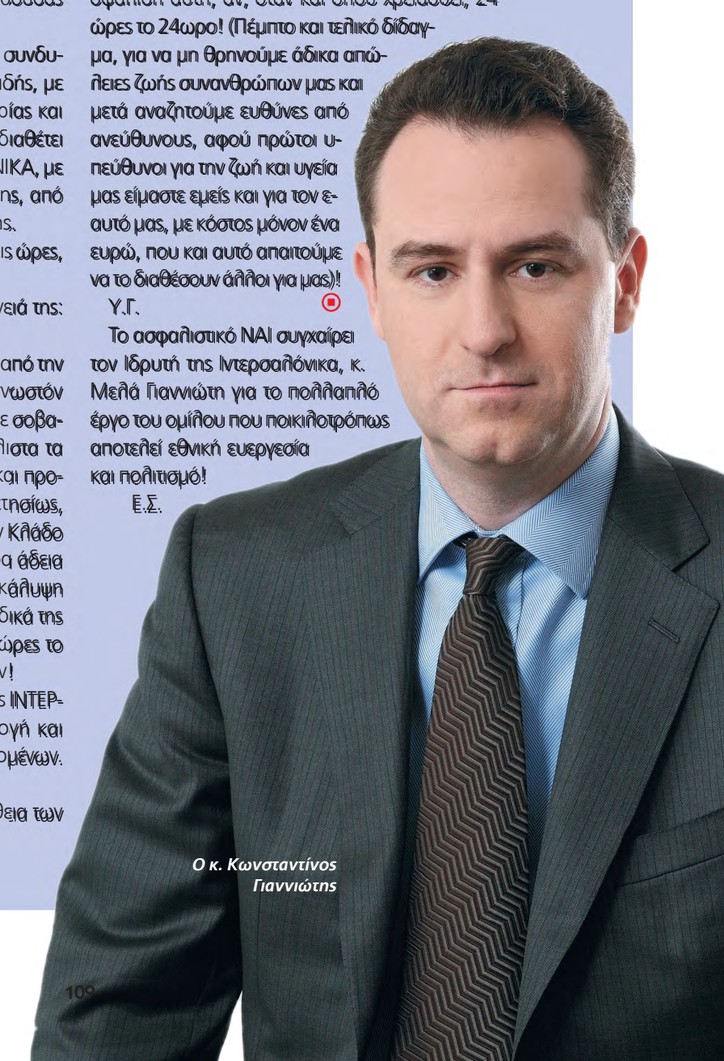
Αυτός είναι και ο λόγος που, επί σειρά ετών, ο Όμιλος ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ παραμένει σταθερά πρώτος στην επιλογή και προτίμηση των καλά ενημερωμένων Ελλήνων ασφαλιζομένων. (Τέταρτο δίδαγμα)

Αυτή η έμπρακτη Αλληλοστήριξη και Αλληλοβοήθεια των Ελλήνων, που τώρα υλοποιείται με την δωρεάν παρεχόμενη κερδοκάρτα «Κέρδιον», κάνει για ακόμη μία φορά και στην πλέον κρίσιμη για την χώρα μας εποχή το πραγματικό της θαύμα προστασίας και σωτηρίας!! Και πράγματι περί πραγματικού θαύματος, στην σημερινή Ελλάδα της εξαθλιώσεως των πάντων, πρόκειται αφού ο κάθε Έλληνας πολίτης αλλά και ο ξένος επισκέπτης μπορεί να γίνει εντελώς δωρεάν μέλος της Κερδοκάρτας «Κέρδιον» με δωρεάν τηλεφώνημά του στον πενταψήφιο αριθμό 11555 από κινητό για να αποκτήσει την πολυκερδοφόρα κάρτα για τον ίδιο και την οικογένειά του και η οποία, μεταξύ άλλων και πολλών προσφορών και εκπτώσεων από εκατοντάδες Επιχειρήσεις και Επαγγελματίες σε όλη την Ελλάδα του προσφέρει το δικαίωμα να αποκτήσει 24ωρη Ιατρική Βοήθεια και επείγουσα υγειονομική διακομιδή με τα ιδιόκτητα Ασθενοφόρα οχήματα και τα ιδιόκτητα πτητικά μέσα με εξειδικευμένο προσωπικό της ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ, μόνον με ένα ευρώ κατά ασφαλιζόμενο για την αχρείαστη αλλά πραγματικά σωτήρια ασφάλιση αυτή, αν, όταν και όπου χρειασθεί, 24 ώρες το 24ωρο! (Πέμπτο και τελικό δίδαγμα, για να μη θρηνούμε άδικα απώλειες ζωής συνανθρώπων μας και μετά αναζητούμε ευθύνες από ανεύθυνους, αφού πρώτοι υπεύθυνοι για την ζωή και υγεία μας είμαστε εμείς και για τον εαυτό μας, με κόστος μόνον ένα ευρώ, που και αυτό απαιτούμε να το διαθέσουν άλλοι για μας)!

Υ.Γ.

Το ασφαλιστικό ΝΑΙ συγχαίρει τον Ιδρυτή της Ιντερσαλόνικα, κ. Μελά Γιαννιώτη για το πολλαπλό έργο του ομίλου που ποικιλοτρόπως αποτελεί εθνική ευεργεσία και πολιτισμό!

Ε.Σ.



Ο κ. Κωνσταντίνος Γιαννιώτης

ΠΟΣΟ ΘΑ ΜΕΙΩΘΟΥΝ ΟΙ ΣΥΝΤΑΞΕΙΣ ΤΟ 2019

Οι συντάξεις... τραβούν την κατηφόρα

Της Μαίρης Λαμπαδίτη

Όλα όσα πρέπει να γνωρίζουν οι ασφαλιστές για κύριες και επικουρικές συντάξεις

Το 2021 η μέση κύρια σύνταξη θα είναι 620 ευρώ και η μέση επικουρική 144 ευρώ

Την εφιαλτική εικόνα των εξαθλιωμένων συνταξιούχων που θα «φτωχοποιηθούν» ακόμα περισσότερο με τα μέτρα που θα εφαρμοστούν το 2019(αν όχι νωρίτερα) πρέπει να έχουν στο μυαλό τους οι σημερινοί εργαζόμενοι και να φροντίσουν εγκαίρως μέσω ενός ασφαλιστικού προγράμματος να συμπληρώσουν το εισόδημά τους μετά τη συνταξιοδότηση.

Τα νέα μέτρα συνοπτικά προβλέπουν:

1. Τον υπολογισμό των ασφαλιστικών εισφορών των αυταπασχολούμενων με βάση το 100% του ακαθάριστου εισοδήματός τους το 2018, μέτρο που θα επιβαρύνει ακόμα περισσότερο τους ειλικρινείς ελεύθερους επαγγελματίες που δεν αποκρύπτουν εισοδήματα (όπως είναι ο κλάδος των ασφαλιστών που επιβαρύνεται από τις εξοντωτικές εισφορές)

2. Την περικοπή έως 18% των κύριων συντάξεων με αρνητική "προσωπική διαφορά".

3.Την περικοπή έως 18% των επικουρικών συντάξεων με αρνητική "προσωπική διαφορά".

4. Την κατάργηση του ΕΚΑΣ το 2019.

5. Το «πάγωμα» των ονομαστικών αυξήσεων σε όλες τις κύριες συντάξεις έως το 2022.

6. Την περικοπή των οικογενειακών επιδομάτων στις συντάξεις του Δημοσίου και των επιδομάτων συζύγου από τις συντάξεις του ιδιωτικού τομέα.

Το συμπέρασμα που εξάγεται από την παράθεση των περικοπών είναι ότι περισσότερα από 5 δις ευρώ θα κάνουν «φτερά» από τις τσέπες των συνταξιούχων την τριετία 2019-2021. Η μελέτη που υπογράφουν ο ομότιμος καθηγητής του Παντείου κ. Σάββας Ρομπόλης και ο υποψήφιος διδάκτορας Βασίλειος Μπέτσης καταλήγει στο συμπέρασμα ότι η μέση κύρια σύνταξη θα μειωθεί κατά 102 ευρώ το μήνα, από 722 ευρώ (μεικτά) το 2017 στα 620 ευρώ μεικτά το 2021. Η δε μέση επικουρική σύνταξη θα μετατραπεί σε επίδομα των 144 ευρώ το μήνα (μεικτά).

Ο τρόπος υπολογισμού των νέων συντάξεων που άρχισαν ήδη να εκδίδονται με βάση το νόμο Κατρούγκαλου «δίνει» συ-

ντάξεις από 413 έως και 1300 ευρώ στην καλύτερη περίπτωση . Δηλαδή για υψηλές συντάξεις το ποσοστό αναπλήρωσης (υψηλόμισθος ,40 η 42 έτη ασφάλισης) φθάνει έως 46.8% του συντάξιμου μισθού. Όμως και οι σχετικά υψηλές συντάξεις δε θα μείνουν σε αυτά τα επίπεδα καθώς αναμένεται να περικοπούν έως και 18% το 2019 αν εμφανίζουν προσωπική διαφορά. Για παράδειγμα μια σχετικά υψηλή σύνταξη του ΙΚΑ 1.291 ευρώ εμφανίζει προσωπική διαφορά 337 ευρώ. Μετά τον επαναυπολογισμό το 2019 θα μειωθεί κατά 18% και θα διαμορφωθεί στα 1058.62 ευρώ.

Η κυβέρνηση για να στηρίξει το επιχείρημα ότι η μεταρρύθμιση Κατρούγκαλου και η περικοπή έως 18% των καταβαλλόμενων συντάξεων το 2019 συμβάλλουν στη σύγκλιση των παλαιών συντάξεων με τις νέες και στην αλληλεγγύη των γενεών αναφέρει ότι το ποσοστό αναπλήρωσης της μέσης σύνταξης γήρατος του έτους 2019 πριν από τις μειώσεις ανέρχεται σε 69%. Το ποσοστό αναπλήρωσης μετά την αναπροσαρμογή ανέρχεται σε 63% . Ακόμα πενιχρότερες όμως θα είναι οι νέες συντάξεις καθώς ο μέσος συντελεστής αναπλήρωσης των νέων συνταξιούχων (μετά το νόμο Κατρούγκαλου) αντιστοιχεί σε 61%.

Το νέο σύστημα ευνοεί μόνο όσους έχουν συντάξιμες αποδοχές ως 1000 ευρώ (χαμηλόμισθους) και ασφαλιστικό βίο έως 25 έτη. Αντίθετα οδηγεί σε βαριές απώλειες τους μισθωτούς με μέσες και υψηλές αποδοχές . Μειώσεις 10%-30% θα υποστούν οι δημόσιοι υπάλληλοι , οι ελεύθεροι επαγγελματίες και οι αυτοαπασχολούμενοι επιστήμονες.

Ειδικότερα χαμένοι βγαίνουν: -οι δημόσιοι υπάλληλοι με 25 έτη και πλέον (35ετία, 37ετία, γονείς, εκπαιδευτικοί κλπ)καθώς υπολογίζεται ο μέσος όρος αποδοχών από το 2002 και μετά και όχι το μισθολογικό κλιμάκιο τερματισμού της υπηρεσίας ή έστω του 2011.

- οι ασφαλισμένοι του ΙΚΑ με υψηλές αποδοχές άνω των 1.100 και με ασφαλιστικό βίο άνω των 35 ετών.

-Σημειώνουμε ότι για τους ελεύθερους επαγγελματίες/αυτοαπασχολούμενους εφαρμόζεται ένας πολύπλοκος μηχανισμός

ΠΟΣΟ ΘΑ ΜΕΙΩΘΟΥΝ ΟΙ ΣΥΝΤΑΞΕΙΣ ΤΟ 2019

ΣΥΝΤΑΞΗ 2017	ΠΡΟΣΩΠΙΚΗ ΔΙΑΦΟΡΑ	ΣΥΝΤΑΞΗ 2019	(ΜΕΙΩΣΗ ΕΩΣ ΚΑΙ 18%)
ΔΗΜΟΣΙΟ			
1182	240,42	969.24 ευρώ	(-18%)
1143.58	227.27	937.73	(-18%)
1040.59	184.44	885.55	(-17.7%)
1.461	474	1198	(-18%%)
ΕΤΑΑ			
1180	490	967.6 ευρώ	(-18%)
ΙΚΑ			
486	44	442 ευρώ	(-9%)
741	79 €.	662 €:	(-10.6%)
1.291	337	1058.62	(18%)
742.8	0	742.8	
1383.14	136.2	1246.9	(-9.8%)
ΟΑΕΕ			
441,2	12,5 ευρώ.	428.7 ευρώ.	(-2.8%)
712,4	261	583.84	(- 18%)
1.021€	314	837.22 ευρώ	(-18%)

που μετατρέπει σε συντάξιμες αποδοχές τις θεωρητικές αποδοχές που προκύπτουν από την μετατροπή σε μισθό των τεκμαρτών κατηγοριών επί των οποίων καταβλήθηκαν εισφορές. Αυτός ο μηχανισμός μετατροπής των τεκμαρτών αποδοχών (ασφαλιστικές κλάσεις) σε θεωρητικές αποδοχές οδηγεί σε χαμηλές συντάξιμες αποδοχές και άρα χαμηλές συντάξεις.

Παραδείγματα

• Ασφαλισμένη του ΙΚΑ με 6.401 ένσημα (21.3 έτη) θα πάρει ανταποδοτική σύνταξη 317 ευρώ (!) στην οποία θα προστεθεί η εθνική σύνταξη 384 ευρώ. Σύνολο 701 ευρώ. Η συγκεκριμένη ασφαλισμένη με το παλαιό σύστημα θα έπαιρνε 827 ευρώ. Δηλαδή θα χάσει 126 ευρώ μηνιαίως και 1512 ετησίως.(μείωση 15%)

Η απώλεια που θα υποστεί δεν είναι μόνο αυτή. Εδώ και ένα έτος που έχει υποβάλλει αίτηση συνταξιοδότησης λαμβάνει όπως και όλοι οι ασφαλισμένοι προσωρινή σύνταξη έως 768 ευρώ. Πολλοί από αυτούς θα πάρουν μικρότερα ποσά οριστικής σύνταξης ,οπότε θα πρέπει να επιστρέψουν τα επιπλέον ποσά. Η μόνη ευοίωνη εξέλιξη για τη συγκεκριμένη ασφαλισμένη είναι ότι σύμφωνα με τους ειδικούς δε θα έχει προσωπική διαφορά η θα έχει απειροελάχιστη. Οπότε δεν περιμένει και νέο ψαλίδισμα το 2019.

• Μισθωτός με πλήρη απασχόληση από 1.1.2002 μέχρι 31.7.2020. Αποχωρεί στα 63 με 12.000 ημέρες ασφάλισης (40ετία). Οι συντάξιμες αποδοχές του είναι 968,61 ευρώ. Η ανταποδοτική σύνταξη είναι 968,61Χ42,8%(ποσοστό αναπλήρωσης για 40ετία) =414,57 ευρώ. Ο ίδιος θα δικαιωθεί και εθνική σύνταξη 384 ευρώ και έτσι έχει συνολική σύνταξη 798,57 ευρώ. Ωστόσο ο νέος «κόφτης» του 18% ενδεχομένως να μειώσει τη σύνταξη στα 654.8 ευρώ τα οποία ο συνταξιούχος λαμβάνει μετά από 40 χρόνια δουλειάς (με την προϋπόθεση ότι θα έχει δουλειά κάτι που δεν είναι αυτονόητο καθώς διανύει στη διάρκεια της κρίσης ένα μεγάλο μέρος του ασφαλιστικού του βίου)

• Παλαιός ασφαλισμένος ΟΑΕΕ (πρώην

ΤΕΒΕ) συνταξιοδοτείται από 1.1.2017 με 40 έτη. Για τις συντάξιμες αποδοχές του λαμβάνονται υπόψη οι εισφορές που καταβλήθηκαν από 1/1/2002 - 31/12/2016. Με τις απαραίτητες αναγωγές υπολογίζουμε ότι οι μηνιαίες συντάξιμες αποδοχές του ανέρχονται σε €1237,50 (222.750,48€/180μήνες) και η ανταποδοτική σύνταξη σε €529,03(€ 1237,5 x 42,75%). Αν προστεθεί και η εθνική σύνταξη η συνολική του ανέρχεται σε 913 ευρώ. Ωστόσο ο συγκεκριμένος συνταξιούχος εξαιτίας του μπόνους που ελάμβανε στη βασική του σύνταξη εμφανίζει προσωπική διαφορά περίπου 300 ευρώ. Έτσι, μετά το 2019 δυστυχώς η σύνταξή του θα περιοριστεί στα 700 ευρώ.

Το τέλος των επικουρικών

Οι μελλοντικοί συνταξιούχοι δε θα πρέπει να έχουν ούτε χαμηλές προσδοκίες για το ύψος των επικουρικών τους συντάξεων. Μέχρι πρότινος μια αξιοπρεπή επικουρική σύνταξη κυμαινόταν από 180 έως 200 ευρώ. Ωστόσο οι επικουρικές τα δύο τελευταία χρόνια έχουν μειωθεί έως και 80% με αποτέλεσμα η μέση επικουρική σύνταξη να μην ξεπερνά τα 160 ευρώ, σύμφωνα με το Ενιαίο Δίκτυο Συνταξιούχων . Επιπλέον το 2019 αναμένεται και νέα περικοπή έως 18% μέσω της μείωσης της "προσωπικής διαφοράς" σε επιπλέον 200.000 επικουρικές συντάξεις που είχαν γλιτώσει τις περυσινές περικοπές. Ετσι, σύμφωνα με τη μελέτη Ρομπόλη η μέση επικουρική το 2021 θα διαμορφωθεί στα 144 ευρώ.

Ο «χορός» των περικοπών στις επικουρικές συντάξεις ξεκίνησε την περίοδο 2011-2014 και συνεχίστηκε τον Ιούλιο του 2015, οπότε επεβλήθη εισφορά υπέρ της υγειονομικής περίθαλψης 6% σε όλες τις επικουρικές συντάξεις. Ακολούθησε η « μεγάλη σφαγή» το 2016 με μειώσεις που έφθασαν έως και 50% για 250.000 επικουρικές συντάξεις. Οι μειώσεις θα επανέλθουν το 2019 με περικοπή έως 18% σε επιπλέον 200.000 επικουρικές συντάξεις που εμφανίζουν προσωπική διαφορά. Οι περικοπές ανέρχονται συνολικά σε 232 εκατ. ευρώ το 2019, 225 εκατ. το 2020 και 218 εκατ. το 2021.

Υπενθυμίζουμε ότι όσοι συνταξιοδοτούνται από το 1/1/2015 και μετά θα παίρνουν ένα τμήμα σύνταξης για τα έτη ασφάλισης ως το 2014 και ένα δεύτερο τμήμα από 1/1/2015 και μετά που θα υπολογίζεται με βάση το κεφαλαιοποιητικό σύστημα .

Οι ειδικοί στην ασφάλιση εφιστούν την προσοχή καθώς οι νέες επικουρικές που αναμένεται να εκδοθούν αναδρομικά από την 1/1/2015 , θα υπολογιστούν βάσει των καταβληθεισών εισφορών που είναι "περασμένες" στη μερίδα του ασφαλισμένου. Δηλαδή , αν οι εισφορές κρατήθηκαν από εργοδότες και επιχειρήσεις αλλά δεν αποδόθηκαν, τότε πρέπει ο ίδιος ο ασφαλισμένος να «κυνηγήσει» τον εργοδότη για να μη χάσει ασφαλιστικό χρόνο και αντίστοιχο ποσό στη σύναξή του.

Όσο για τη «ρήτρα θανάτου» θα λαμβάνεται υπόψη στον υπολογισμό των επικουρικών που θα εκδοθούν από 1/1/2015. Δηλαδή το ποσό της σύνταξης θα είναι μικρότερο αν οι συνταξιούχοι βγουν νωρίς στη σύνταξη και έχουν πολλά χρόνια ζωής μπροστά τους. Ακόμα μικρότερο θα είναι το ποσό αν η σύνταξη πρόκειται να μεταβιβαστεί στον / την σύζυγο λόγω θανάτου.

Από την άλλη πλευρά αν συνταξιοδοτηθούν αργότερα θα έχουν « διανύσει» μεγαλύτερο διάστημα με το νέο κεφαλαιοποιητικό σύστημα οπότε και πάλι πρέπει να περιμένουν μειωμένη επικουρική.

Ωστόσο ήταν τόσο βαρύς ο πέλεκυς που έπεσε το Σεπτέμβριο –Οκτώβριο στους παλαιούς συνταξιούχους ώστε οι νέοι συνταξιούχοι που βγαίνουν σήμερα με το νέο καθεστώς, θα πάρουν υψηλότερες συντάξεις κατά 20%.

Το ΕΤΕΑΕΠ το υπερ-επικουρικό Ταμείο γίνεται αποδέκτης καθημερινών διαμαρτυριών για τη πρωτόγνωρη καθυστέρηση έκδοσης των συντάξεων. Πάντως αν κληθεί το ταμείο να εξοφλήσει τις εκκρεμείς συντάξεις (119.000 συνολικά από τις οποίες οι 75.000 από 1/1/2015) θα πρέπει να εκταμιεύσει 500 εκ. ευρώ.

Ασφα-λύσεις για τη μεσαία τάξη

Ασφαλιστικές λύσεις για τις καθημερινές ανάγκες της μεσαίας τάξης σχεδιάζει η AXA μέσα από την πρωτοβουλία «Αναπτυσσόμενοι Πελάτες», σημειώνοντας ότι παρά τους κινδύνους που αντιμετωπίζουν κάθε μέρα, οι πληθυσμοί χαμηλών και μεσαίων εισοδημάτων παραμένουν σε πολύ μεγάλο ποσοστό ανασφάλιστοι.

Το γεγονός αυτό αποτελεί σημαντικό εμπόδιο στην ανάπτυξη της μεσαίας τάξης, την ίδια ώρα όμως αποτελεί θετική πρόκληση για τις ασφαλιστικές εταιρείες να δημιουργήσουν προτάσεις που θα απαντούν στις ανάγκες αυτών των καταναλωτών. Ζουν σε αναπτυσσόμενες χώρες, εργάζονται σε πολλούς διαφορετικούς τομείς και κερδίζουν ποσά τα οποία τους κατατάσσουν στη μέση της κοινωνικής πυραμίδας. Αυτή η ανερχόμενη μεσαία τάξη έχει χαμηλά και όχι τακτικά έσοδα, γεγονός που τη βάζει σε δυσκολίες όταν αντιμετωπίσει κάποιο δύσκολο γεγονός. Κάθε χρόνο, υπολογίζεται ότι 100 εκατομμύρια άνθρωποι μετακινούνται κάτω από τη γραμμή της φτώχιας εξαιτίας εξόδων που καλούνται να αντιμετωπίσουν για θέματα υγείας. Το να προστατευθούν, αποτελεί κρίσιμο ζήτημα, αναφέρει η AXA.

3 με 4 δισεκατομμύρια άνθρωποι χρειάζονται προστασία

Οι μεσαίες τάξεις στις αναπτυσσόμενες χώρες χρειάζεται να ενισχύονται και να σταθεροποιούνται για να δημιουργήσουν τις προοπτικές ανάπτυξης. «Η κατανάλωση της μεσαίας τάξης ξεπερνά το 1/3 της παγκόσμιας οικονομίας και αυξάνεται περίπου 4% ετησίως. Η αύξηση αυτή είναι υψηλότερη από την αύξηση του ΑΕΠ, αποδεικνύοντας ότι η κατανάλωση της μεσαίας τάξης αποτελεί μοχλό ανάπτυξης» αναφέρει η Homi Karas του Ινστιτούτου Brookings.

Πέρα και πάνω από την ανάδυση της παγκόσμιας μεσαίας τάξης, αποτελεί πρόκληση να παρασχεθεί ένα επίσημο δίχτυ ασφαλείας ώστε οι άνθρωποι αυτοί να μην επανέλθουν στη φτώχια. Οι αναπτυσσόμενες χώρες έχουν πολύ χαμηλά ποσοστά ασφάλισης: λιγότερο από 10% των πληθυσμών είναι ασφαλισμένοι.

Πολλαπλοί κίνδυνοι

Αυτός είναι ο λόγος που η AXA αποφάσισε να επενδύσει στην ανάπτυξη ασφαλιστικών λύσεων μέσα από την πρωτοβουλία «Αναπτυσσόμενοι Πελάτες» (AXA Emerging Customers). Αυτή η παγκόσμια πρωτοβουλία σήμερα καλύπτει 10 εκατομμύρια πελάτες μέσα από τη συνεργασία με τη MicroEnsure, μια εταιρεία με έδρα στο Ηνωμένο Βασίλειο που εργάζεται σε αναπτυσσόμενες αγορές από το 2002 με στόχο να σχεδιάσει και να προσφέρει ασφαλιστικές λύσεις προσαρμοσμένες να δώσουν λύση στις καθημερινές ανάγκες αυτών των ανθρώπων.

Οι πληθυσμοί χαμηλού εισοδήματος σε αναπτυσσόμενες χώρες είναι ανάμεσα στις πλέον ευάλωτες ομάδες. Μια ασθένεια, ένα ατύχημα, μια φωτιά στο κατάστημά τους είναι αρκετά για να ενεργοποιήσουν μια πτώση στη φτώχια. Έχουμε ευθύνη – και ευκαιρία – να τους προστατεύσουμε από τους κινδύνους που αντιμετωπίζουν καθημερινά, αναφέρει η Garace Wattez-Richard από την AXA Emerging Customers.

Για τον Richard Leftley, Διευθύνοντα Σύμβουλο της MicroEnsure, αυτοί οι άνθρωποι ξυπνούν κάθε πρωί με το ίδιο πράγμα στο μυαλό τους: τους κινδύνους που θα αντιμετωπίσουν μέσα στη μέρα. Ο κίνδυνος είναι η πρωινή, η μεσημεριανή και η βραδινή έγνοια των αναπτυσσόμενων πελατών.

Επαναπροσδιορίζοντας το σκεπτικό της ασφάλισης, εφευρίσκοντας νέα προϊόντα

Υπάρχουν συγκεκριμένοι παράγοντες που οδηγούν στη μειωμένη ασφάλιση αυτών των πληθυσμών: το γεγονός ότι οι «παραδοσιακές» λύσεις ασφάλισης δεν προσαρμόζονται καλά στις ανάγκες των αναπτυσσόμενων πελατών, καθώς και θέματα κουλτούρας στην αντίληψη των κινδύνων, είναι οι πλέον συχνοί.

Στην πραγματικότητα, εφόσον αυτές οι ομάδες συχνά δεν έχουν τραπεζικούς λογαριασμούς, η πλειοψηφία δεν είναι εξοικειωμένη με το σκεπτικό της τυπικής ασφάλισης. Την αντιλαμβάνονται ως μη προσβάσιμη, σχεδιασμένη για ανθρώπους υψηλότερων εισοδημάτων και γενικώς προτιμούν άτυπους τρόπους διαχείρισης κινδύνων, κυρίως μέσω κοινωνικών και οικογενειακών δεσμών. Όμως αυτά τα άτυπα συστήματα είναι συχνά αναξιόπιστα και δεν προσφέρουν πλήρη προστασία από όλους τους κινδύνους.

«Ακόμα και στις ανεπτυγμένες οικονομίες, κανένας δεν έχει την έντονη επιθυμία να ασφαλιστεί. Στις αναπτυσσόμενες οικονομίες, όμως, βλέπουμε ανθρώπους που μπορεί να μην έχουν ακούσει ποτέ τη λογική της ασφάλισης και για τους οποίους κάθε ποσό μετράει».

Προχωρώντας στην αποστολή μας ως ασφαλιστική εταιρεία για αυτό το πελατολόγιο, σημαίνει ότι πρέπει να αφήσουμε πίσω τα κλασικά μοντέλα λειτουργίας και να επαναπροσδιορίσουμε το σκεπτικό της ασφάλισης, δημιουργώντας νέα προϊόντα.

Το μέλλον

Παρόλο που αναπτυσσόμενες οικονομίες σήμερα αποτελούν μόλις το 17% της παγκόσμιας ασφαλιστικής αγοράς, αποτελούν έναν από τους βασικούς μοχλούς ανάπτυξης για τα επόμενα χρόνια.

Δουλεύοντας σήμερα για να χτίσει ισχυρούς δεσμούς εμπιστοσύνης με την αυριανή μεσαία τάξη, η AXA ελπίζει να αναπτύξει μια σταθερή σχέση με αυτές τις ομάδες.

Προστατεύοντας πληθυσμούς σε αυτή τη δύσκολη περίοδο θα καθιερώσουμε την αναγκαία εμπιστοσύνη για να χτίσουμε μια μακροπρόθεσμη σχέση μαζί τους στο μέλλον, καταλήγει η Garance Wattez-Richard.

Κορυφαίο ταξίδι για 120 διακεκριμένους συνεργάτες

ΜΕ ΤΗ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ 120 ΔΙΑΚΕΚΡΙΜΕΝΩΝ συνεργατών πραγματοποιήθηκε το κορυφαίο ταξίδι επιβράβευσης των παραγωγικών και ποιοτικών επιδόσεων των στελεχών πωλήσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής με προορισμό την Νέα Υόρκη και το Σικάγο, οι οποίοι και ανανέωσαν την υπόσχεσή τους για ακόμη υψηλότερες επιδόσεις και διακρίσεις. Οι συνεργάτες όλων των βαθμίδων του παραγωγικού δικτύου της εταιρίας που συμμετείχαν στο ταξίδι, είχαν την ευκαιρία να περιηγηθούν στην «μητρόπολη του κόσμου», όπως χαρακτηρίζεται η Νέα Υόρκη και να δουν από κοντά τα σημαντικότερα μνημεία, αλλά και τα σύγχρονα επιτεύγματα της αρχιτεκτονικής και της τεχνολογίας που κάνουν την πόλη αυτή μοναδική: το άγαλμα της Ελευθερίας και το Ellis Island, το Ground Zero που τώρα φιλοξενεί το «National September 11 Memorial & Museum» και τον ουρανοξύστη «One World Trade Center» το ψηλότερο κτήριο στο Δυτικό Ημισφαίριο που φτάνει τα 541 μέτρα, το μαγευτικό Central Park, τις κινηματογραφικές γέφυρες Brooklyn, Manhattan και Williamsburg, καθώς και τα εμβληματικά κτήρια Flatiron, το τριγωνικό αναγεννησιακό αριστούργημα σχεδιασμένο από τον Daniel Burnham, που ολοκληρώθηκε το 1902 και στάθηκε αφορμή για να αλλάξει όλος ο κανονισμός δόμησης της πόλης, το Chrysler Building του αρχιτέκτονα William Van Allen, σημαντικό δείγμα Art Deco και βέβαια το Empire State Building, τον συνυφασμένο με την ιστορία της πόλης ουρανοξύστη, σχεδιασμένο από τον William F. Lamb, που δεσπόζει της 5ης λεωφόρου με τους 102 ορόφους και το διάσημο παρατηρητήριό του.

Επόμενος σταθμός το Σικάγο, γνωστό και ως Windy City, η τρίτη μεγαλύτερη πόλη των ΗΠΑ στην νοτιοδυτική ακτή της λίμνης Μίσιγκαν. Με πλούσια πολιτική ιστορία, το Σικάγο αποτελεί το λίκνο του Δημοκρατικού Κόμματος, την πατρίδα των Chicago Bulls, αλλά και μία από τις πόλεις με τους περισσότερους και ψηλότερους ουρανοξύστες στον κόσμο. Έτσι τα στελέχη της Εθνικής Ασφαλιστικής είχαν την ευκαιρία να δουν από κοντά τον Willis Tower, τον Trump Tower, το αντίγραφο του Αββαείου του Westminster που στεγάζει τα γραφεία της θρυλικής εφημερίδας The Chicago Tribune, το Millenium Park, έναν χώρο πολιτισμού και ψυχαγωγίας που σχεδίασε ο βραβευμένος αρχιτέκτονας Frank Gehry σε έκταση 99.000 τ.μ. στο τέλος της κεντρικής λεωφόρου Michigan, γνωστής και ως The Magnificent Mile. Το πάρκο φιλοξενεί κήπους, μουσεία, πινακοθήκη, γκαλερί, θεατρικές και μουσικές σκηνές, πλήθος αθλητικών εγκαταστάσεων και εκδηλώσεων, καθώς και το διάσημο γλυπτό Cloud Gate, το Bean (φασόλι), όπως το αποκαλούν οι κάτοικοι της πόλης, έργο του βραβευμένου γλύπτη Sir Anish Kapoor. Το τελευταίο βράδυ του ταξιδιού, οι 120 συνεργάτες της Εθνικής Ασφαλιστικής μαζί με τον αναπληρωτή διευθύνοντα σύμβουλο κ. Σταύρο Κωνσταντά και τον γενικό διευθυντή κ. Γιώργο Ζαφείρη είχαν την ευκαιρία να αποχαιρετίσουν την όμορφη και φιλόξενη πόλη του Σικάγο με τον περίπλου του Navy Pier, της μεγάλης και πολύβουης προκυμαίας που βρίσκεται στις όχθες της λίμνης Μίσιγκαν, οπότε και ανανέωσαν την υπόσχεσή τους για ακόμη υψηλότερες επιδόσεις και διακρίσεις, που θα αποτελέσουν το διαβατήριο για την συμμετοχή τους στον επόμενο, εξίσου μοναδικό προορισμό, πάντα με ξεναγό την Εθνική Ασφαλιστική.

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ MINETTA

Στα 12,75 εκατ. ευρώ οι αποζημιώσεις το α'εξάμηνο του 2017!

ΣΥΝΟΛΙΚΟ πόσο αποζημιώσεων ύψους 12,75 εκατ. ευρώ κατέβαλε η MINETTA ασφαλιστική για το 1ο εξάμηνο του 2017, διατηρώντας διαχρονικά ως βασική αρχή την άμεση και δίκαιη αποζημίωση. Συγκεκριμένα, ο συνολικός αριθμός των ζημιών που πληρώθηκαν έφτασαν στις 12.024, εκ των οποίων οι 11.505 αφορούν πληρωθείσες ζημιές του κλάδου αυτοκινήτου, ύψους 11,22 εκατ. ευρώ, οι 364 αφορούν στον κλάδο Ζωής – Υγείας που δόθηκαν αποζημιώσεις ύψους 1 εκατ. ευρώ, ενώ για τους λοιπούς γενικούς κλάδους αποζημιώθηκαν 155 πελάτες με το ποσό των 530.000 ευρώ.Όπως τονίζεται η MINETTA ασφαλιστική παραμένει προσηλωμένη στις εταιρικές της αξίες και διατηρεί την εταιρική της αξιοπιστία, διεκπεραιώνοντας άμεσα τις υποθέσεις των ασφαλισμένων και καταβάλλοντας ταχύτατα τις αποζημιώσεις. Παράλληλα, στηριζόμενη σε ένα ισχυρό και αξιόπιστο δίκτυο συνεργατών σε ολόκληρη την Ελλάδα, συνεχίζει τη δυναμική της πορεία στην ασφαλιστική αγορά. Τέλος, η MINETTA ασφαλιστική αντιλαμβανόμενη πλήρως τις αυξημένες ανάγκες των ασφαλισμένων, εμπλουτίζει τα προϊόντα της με παροχές και προνόμια, όπως τον δωρεάν προληπτικό έλεγχο υγείας (check up), με όλα τα συμβόλαια οχήματος ή/και περιουσίας, δημιουργώντας προστιθέμενη αξία για αυτούς.

Ο κ. Κώστας Μπερτσιάς

Ειδικές εκπτώσεις στην αστική ευθύνη οχήματος για κυνηγούς

Η Ασφάλειαι Μινέττα για ακόμη μία χρονιά ταυτόχρονα με την ασφάλιση κάθε κυνηγού προσφέρει τη δυνατότητα συνδυαστικής έκπτωσης (10%), στην αστική ευθύνη οχήματος κυνηγού μέλους συλλόγου, ασφαλισμένου στην εταιρία.Η έκπτωση ισχύει μόνο για εξάμηνα ή και ετήσια συμβόλαια, και θα δίδεται εφάπαξ.Η εταιρία υπενθυμίζει την δυνατότητα που παρέχεται στον ασφαλισμένο να εξοφλήσει έως και σε 12 άτοκες δόσεις, μέσω του pay.minetta.gr με χρήση πιστωτικής κάρτας, αλλά και τον δωρεάν προληπτικό έλεγχο υγείας (check up) που δικαιούται.

HDI Αύξησε τα έσοδα από ασφάλιστρα

Συνεχίστηκε το πρώτο εξάμηνο η αύξηση στα έσοδα από ασφάλιστρα για την HDI Global SE.Στις 30 Ιουνίου 2017 τα μικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα ανήλθαν σε 2,8 δισ. ευρώ, αύξηση που ισοδυναμεί με 3,3% (ενώ η μεταβολή σε τοπικά νομίσματα διαμορφώθηκε σε λίγο χαμηλότερα επίπεδα στο 2,6%). Η ανάπτυξη προήλθε κυρίως από τα υποκαταστήματα στη Γαλλία, το Βέλγιο και την Ιαπωνία. Τόσο το υποκατάστημα της Γαλλίας όσο και του Βελγίου σημείωσαν αύξηση ασφαλίστρων της τάξεως του 10%. Τα έσοδα από ασφάλιστρα στην Ιαπωνία αυξήθηκαν πάνω από 40%. Τα λειτουργικά αποτελέσματα της εταιρείας βιομηχανικών ασφαλίσεων επωφελήθηκαν τόσο από την αύξηση των ασφαλίστρων, όσο και από τον περιορισμό των επιβαρύνσεων από μεγάλες ζημίες καθώς και από τα εν εξελίξει μέτρα βελτιστοποίησης του χαρτοφυλακίου: το λειτουργικό κέρδος (EBIT) ενισχύθηκε κατά 13,3% κατά το πρώτο εξάμηνο, σε 162 εκ. ευρώ. Τα καθαρά κέρδη αυξήθηκαν επίσης λόγω του χαμηλότερου δείκτη φορολογίας, και ανήλθαν σε 112 εκ. ευρώ, ενισχυμένα κατά 23,4%. Σημειώνευαι ότι η HDI Global SE ηγείται του τομέα Βιομηχανικών Ασφαλίσεων του Ομίλου Talanx παγκοσμίως. Τα βήματα για περαιτέρω βελτιστοποίηση του χαρτοφυλακίου συνεχίζουν να αποδίδουν καρπούς και επιτύχαμε αξιοσημείωτη αύξηση στα έσοδα από ασφάλιστρα, κυρίως στις διεθνείς αγορές, σημείωσε μεταξύ άλλων ο Dr Christian Hinsch, αναπληρωτής πρόεδρος του εκτελεστικού συμβουλίου της Talanx AG και CEO της HDI Global SE.

NN

Υγεία για όλους με το NN Care for All

ΣΕ ΟΛΟΥΣ, ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΩΣ ΗΛΙΚΙΑΣ ή κατάστασης υγείας και χωρίς κανένα ιατρικό έλεγχο, απευθύνεται το πρωτοποριακό Πρόγραμμα Πρωτοβάθμιας Φροντίδας & Πρόληψης, το NN Care for All,που δημιούργησε η NN Hellas.Το NN Care for All αποτελεί την ιδανική επιλογή για όσους δεν είχαν έως σήμερα τη δυνατότητα να ασφαλιστούν ή επιθυμούν να πραγματοποιήσουν εξετάσεις, οι οποίες δεν καλύπτονται από τον κρατικό φορέα ασφάλισης. Πλέον η NN παρέχει σε όλους ένα πρόγραμμα ασφάλισης με απεριόριστες διαγνωστικές εξετάσεις στον όμιλο ΒΙΟΙΑΤΡΙΚΗ, σε Αττική και Θεσσαλονίκη. Αξιοσημείωτο είναι το απεριόριστο της αξίας και του πλήθους των εξετάσεων που μπορεί να πραγματοποιήσει ο ασφαλισμένος ετησίως, καταβάλλοντας το 15% του κόστους των εξετάσεων. Σε περίπτωση προσκόμισης παραπεμπτικού του ΕΟΠΥΥ, η συμμετοχή μηδενίζεται.

Για όσους επιθυμούν να αποκτήσουν το NN Care for All, η NN Hellas προσφέρει επιπλέον παροχές σε συνεργασία με τον όμιλο ΒΙΟΙΑΤΡΙΚΗ:

- 50% έκπτωση σε οδοντιατρικές υπηρεσίες στα ιδιόκτητα οδοντιατρεία του ομίλου
- Δωρεάν μεταφορά με ασθενοφόρο σε περίπτωση επείγοντος περιστατικού σε κλινική του ομίλου
- Έκπτωση 25% στα έξοδα νοσηλείας σε κλινική του Ομίλου, εφόσον γίνει χρήση βιβλιαρίου ΕΟΠΠΥ.

Για την NN Hellas κάθε ασφαλισμένος είναι ο κανόνας, χωρίς καμία εξαίρεση. Με γνώμονα το τρίπτυχο των αξιών της «Νοιαζόμαστε, Είμαστε ξεκάθαροι, Δεσμευόμαστε», η NN δημιούργησε το NN Care for All που στοχεύει στη φροντίδα των ευαίσθητων πληθυσμιακών ομάδων, αποδεικνύοντας έμπρακτα ότι βρίσκεται δίπλα τους με την προσφορά ουσιαστικών λύσεων για την ασφάλιση της υγείας τους, τόνισε η κα Μαριάννα Πολιτοπούλου, πρόεδρος Δ.Σ. και διευθύνουσα σύμβουλος της NN Hellas.

GOLD βραβείο στα IMPACT BITE Awards 2017

ΜΙΑ ΣΗΜΑΝΤΙΚΗ ΔΙΑΚΡΙΣΗ έλαβε η NN Hellas στο πλαίσιο της τελετής απονομής των IMPACT BITE (Business IT Excellence) Awards 2017, που πραγματοποιείται για έκτη συνεχή χρονιά.

Στη σχετική εκδήλωση την οποία παρακολούθησαν περισσότερα από 500 υψηλόβαθμα στελέχη, η NN Hellas απέσπασε το GOLD βραβείο στην κατηγορία Mobility & Mobile εφαρμογές για την υλοποίηση του Smart Agent Mobile Application. Πρόκειται για ένα μέσο υποστήριξης της καθημερινής εργασίας των Ασφαλιστικών Συμβούλων της εταιρίας μέσω των smartphones τους, το οποίο δημιουργήθηκε πιλοτικά στην Ελλάδα. Το Smart Agent Mobile Application προσφέρει ένα εύρος υπηρεσιών στους ανθρώπους του Δικτύου Πωλήσεων με στόχο την παροχή αναβαθμισμένων υπηρεσιών στους πελάτες.

Η ανάπτυξη μίας τέτοιας εφαρμογής επιβεβαιώνει τη διαχρονική επένδυση της NN Hellas στη σύγ-χρονη τεχνολογία και την καινοτομία μέσω εξελιγμένων εργαλείων που βελτιώνουν τη συνολική εμπειρία των ασφαλισμένων της. Το Smart Agent Mobile Application της NN Hellas αποτελεί ένα πρωτοποριακό εργαλείο για την ενίσχυση της παραγωγικότητας του δικτύου των Ασφαλιστικών Συμβούλων, εδραιώνοντας τη θέση της εταιρίας στην ψηφιακή εποχή.Στην τελετή απονομής, για λογαριασμό της NN Hellas, το βραβείο παρέλαβαν ο κ. Νίκος Μαγνησαλής, Sales Training Manager και ο κ. Θοδωρής Κολιαβασίλης, Senior Software Engineer.

GLASSDRIVE®

Ζημιά στο κρύσταλλο του αυτοκινήτου σας;

Όλα όσα θέλετε, γρήγορα και σίγουρα!

- Γνήσια κρύσταλλα αυτοκινήτων
- Γραπτή πιστοποίηση γνησιότητας
- Εγγύηση εργασίας εφ'όρου ζωής
- Δίκτυο εξυπηρέτησης σε όλη την Ελλάδα
- Κινητές μονάδες εξυπηρέτησης
- Συνεργασία με ασφαλιστικές εταιρείες
- 24ωρη τηλεφωνική εξυπηρέτηση

800 11 777 999
από σταθερό χωρίς χρέωση

210 559 3976
από σταθερό ή κινητό

www.glassdrive.gr

A Saint-Gobain brand

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ

Στην κορυφή των φερέγγυων εταιρειών

Ο κ Γιάννης Λαπατάς

ΜΕ ΚΕΡΔΗ 2,614 ΕΚΑΤ. ΕΥΡΩ έκλεισε το 2016 **για την Ατλαντική Ένω**ση, ακολουθώντας την κερ**δοφόρα παράδοση** των τελευταίων 28 ετών. Τα α**ποτελέσματα της χρή**σης του 2016, που έκλεισε με **κέρδη 2,614 εκατ. ε**υρώ, ενώ τα Ίδια Κεφάλαια α**νήλθαν σε 74,620 ε**κατ. ευρώ, έναντι 74,094 εκατ. **ευρώ το 2015,ανακ**οίνωσε κατά την διάρκεια της **τακτικής γενικής συν**έλευσης των μετόχων, ο διευ**θύνων σύμβουλ**ος κ. Γιάννης Λαπατάς .

Το σύνολο των τεχνικών αποθεμάτων επί **της παραγ**ωγής, ανήλθε σε 89,900 εκατ. **ευρώ, ένα**ντι 88,568 εκατ. ευρώ το 2015. **Οι χρηματ**οοικονομικές επενδύσεις ανήλ**θαν κατά** το 2016 συνολικά σε 144,876 **εκατ. ευρ**ώ, έναντι 144,176 εκατ. ευρώ **το 2015.**

Η κάλυψη του περιθωρίου φερεγγυ**ότητας σ**τις 31/12/2016 στα πρότυπα της Solvency II οδηγίας, έφτασε σε 267,4%, καλύπτοντας τρεις φορές περίπου, τα απαιτούμενα εποπτικά κεφάλαια. Η επιτυχία αυτή είναι ακόμα πιο σημαντική, γιατί η Ατλαντική Ένωση δεν έκανε χρήση οποιουδήποτε μεταβατικού μέτρου.

Την διοίκηση και τα στελέχη της εταιρίας συνεχάρη ο εκπρόσωπος και διευθύνων σύμβουλος της Basler κ. Juerg Schiltknecht ο οποίος τόνισε ότι η εταιρία πέτυχε για άλλη μία χρονιά εντυπωσιακά αποτελέσματα. Είμαστε πολύ ευχαριστημένοι από την συνεχιζόμενη τόσα χρόνια κερδοφορία της εταιρίας και την ανάπτυξη της, ιδίως μέσα σε ένα τόσο δύσκολο και κακό οικονομικό περιβάλλον. Εμείς στην Baloise κάθε φορά μαθαίνουμε πολλά από την Ατλαντική Ένωση και θα θέλαμε και εμείς να εφαρμόσουμε πολλά από αυτά, υπογράμμισε ο κ. Juerg Schiltknecht,δίνονταss συγχαρητήρια στην διοίκηση και στο προσωπικό.

Από αριστερά οι κ.κ. Γ. Λαπατάς, J. Schiltknecht, Λ. Μπαλτατζής, Β. Μπακούσης, Δ. Καλλιώρας, Ε. Μπαχαρόπουλος

ΕΘΝΙΚΗ Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Στηρίζει του πληγέντες σε Κω, Λέσβο και Χίο

ΣΕ ΣΕΙΡΑ ΕΝΕΡΓΕΙΩΝ για την ανακούφιση των κατοίκων του νησιού της Κω από τον πρόσφατο σεισμό προχώρησε η Εθνική Ασφαλιστική.

Ειδικότερα,απόλυτη προτεραιότητα θα δοθεί από την εταιρία στην καταβολή αποζημιώσεων που αφορούν σε ζημιές στις πληγείσες περιοχές. Τα ασφάλιστρα των εν ισχύ συμβολαίων, όλων των κλάδων (εκτός του κλάδου Αυτοκινήτων), που αφορούν μόνιμους κατοίκους της νήσου Κω ή κατοικίες και επιχειρήσεις με έδρα την εν λόγω περιοχή και τα οποία πρέπει να καταβληθούν από 21/07/2017 έως 30/09/2017 μπορούν να εξοφληθούν έως 30/11/2017 χωρίς καμία επιβάρυνση ή οποιαδήποτε κύρωση και ασφαλώς με απόλυτη ισχύ των συμβολαίων για το διάστημα αυτό.

Τα ασφάλιστρα συμβολαίων του κλάδου Αυτοκινήτων τα οποία έχουν ημερομηνία έναρξης ασφάλισης από 21/7/2017 έως 30/9/2017 θα μπορούν να εξοφληθούν μέχρι και 15 ημέρες μετά την ημερομηνία οφειλής τους.

Ανάλογες ενέργειες ανακοινώθηκαν για τους κατοίκους των κατοίκων των νησιών Λέσβου και Χίου μετά το σεισμό του Ιουνίου.

Στιγμιότυπο απο το ταξίδι στο Βιετνάμ

interasco Ασφαλιστική Εταιρεία

Οι πρωταθλητές πήγαν Βιετνάμ και ετοιμάζονται για Ρωσία

ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΟΙ ΑΠΟ ΣΑΡΑΝΤΑ επιτυχόντες συνεργάτες του ελεύθερου δικτύου διαμεσολάβησης, μεσίτες, πράκτορες & ασφαλιστικοί σύμβουλοι της Interasco, είχαν την ευκαιρία να γνωρίσουν από κοντά το Βιετνάμ. Οι «πρωταθλητές» του διαγωνισμού της Interasco, με πρώτη στάση το Ανόι, την πρωτεύουσα του Βιετνάμ, επισκέφθηκαν το μαυσωλείο του Ho Chi Minh, το ναό της λογοτεχνίας που χρονολογείται από τον 11ο αιώνα, το Εθνολογικό Μουσείο, τη γραφική λίμνη Χοάν Κιέμ με τον ναό Νγκοκ Σον. Ακολούθησε ολοήμερη κρουαζιέρα στον κόλπο Halong, μια τοποθεσία «μνημείο» παγκόσμιας πολιτιστικής κληρονομιάς της Unesco, με περίπου 2000 βραχονησίδες από ασβεστόλιθο καλυμμένες με πυκνή βλάστηση, καθώς και βόλτα με βάρκες μπαμπού στο κανάλι.

Οι ταξιδευτές της Interasco, επισκέφθηκαν και την πόλη Χο Τσι Μινχ ή γνωστότερη σε όλους, Σαϊγκόν, που αποτελεί εμπορικό, επιστημονικό, τεχνολογικό, βιομηχανικό και τουριστικό κέντρο. Επόμενη επίσκεψη, που δεν θα μπορούσε να λείψει, το Cu Chi, το πασίγνωστο πολεμικό κρησφύγετο των Βιετναμέζων, ένα σύμπλεγμα από δαιδαλώδη τούνελ που σε συνδυασμό με το πολεμικό μουσείο, μαρτυρούν τη σύγχρονη ιστορία του Βιετνάμ. Τους συνεργάτες συνόδευσαν, ο πρόεδρος της Interasco κ. Κωνσταντίνος Κοτσιλίνης, ο διευθύνων σύμβουλος κ. Κάρολος Σαΐας, ο νομικός σύμβουλος και μέλος του Δ.Σ. κ. Δημήτρης Γαλάνης, ο διευθυντής πωλήσεων & Marketing κ. Θεόδωρος Ζαχαρόπουλος, η αναπληρώτρια διευθύντρια πωλήσεων κα Ναταλία Γιαννιού καθώς και η υποδιευθύντρια κλάδου αυτοκινήτων κα Αναστασία Αισώπου.Το τελευταίο βράδυ, η οικογένεια της Interasco παραβρέθηκε στο καθιερωμένο, επίσημο δείπνο, με την διοίκηση της εταιρίας να επιβεβαιώνει τη δέσμευση της να συνεχίσει να βρίσκεται κοντά στους Συνεργάτες της, αναγνωρίζοντας τη συνεισφορά τους και ανταμείβοντας τους για τις επιδόσεις τους.

Η Ρωσία ο επόμενος προορισμός

Η ΑΥΤΟΚΡΑΤΟΡΙΚΗ «Αγία Πετρούπολη» εν τω μεταξύ είναι το έπαθλο για τους συνεργάτες και ήδη εταιρεία προκήρυξε την έναρξη του νέου διαγωνισμού πωλήσεων, που θα ολοκληρωθεί στις 31η Μαΐου 2018.

Οι επιτυχόντες του διαγωνισμού θα επισκεφθούν τα σημαντικότερα αρχιτεκτονικά αριστουργήματα & μνημεία παγκόσμιας πολιτιστικής κληρονομιάς, θα διασχίσουν τον ποταμό Fontanka θα θαυμάσουν το ναό του Αγίου Σωτήρα θα περιηγηθούν στους κήπους του παλατιού Peterhof , ενώ θα απολαύσουν τα πάνω από 2 εκ. 800 χιλ. έργα τέχνης , στο μουσείο «Ερμιτάζ».

Οι επιτυχόντες θα έχουν τη δυνατότητα να απολαύσουν εκτός από την εξαιρετική ρώσικη κουζίνα, τη νυχτερινή ζωή αλλά και την περιπλάνηση για τις αγορές τους στον 4,2 χιλιομέτρων εμπορικό δρόμο Nevsky Prospekt.

ΣΕΜΑ

Οι προτεραιότητες του νέου προέδρου

Η ΔΙΕΥΘΕΤΗΣΗ σειράς σημαντικών θεμάτων του κλάδου, με πρωταρχικό στόχο την ενεργή συμμετοχή του ΣΕΜΑ κατά τη διαδικασία ενσωμάτωσης στο εθνικό δίκαιο της κοινοτικής οδηγίας IDD, περί ασφαλιστικής διαμεσολάβησης, προκειμένου να διασφαλιστούν τα επαγγελματικά συμφέροντα των μεσιτών ασφαλίσεων, θα είναι στις άμεσες προτεραιότητές της νέας διοίκησης του ΣΕΜΑ, όπως τόνισε στις πρώτες δηλώσεις του ο νέος πρόεδρος του διοικητικού συμβουλίου κ. Γιάννης Ξηρογιαννόπουλος. Ο κ. Ξηρογιαννόπουλος ο οποίος ήταν μοναδικός υποψήφιος για την ηγεσία του συνδέσμου εξελέγη, ομόφωνα, ενώ το Δ.Σ. του ΣΕΜΑ, μετά τις παραιτήσεις τριών μελών του, συγκροτήθηκε, εκ νέου σε σώμα, με νέα αντιπρόεδρο την κ. Ευγενία Καφφετζή, γενική γραμματέα την κ. Μαρία Τσιλιμπάρη, νέο ταμία τον κ. Κωνσταντίνο Αλφιέρη και μέλη την κ. Βασιλική Δράκου και τους κ.κ. Ζακ Καπουάνο, Νίκο Κόκκινο, Φίλιππο Μυτιληναίο και Μιχάλη Τζωρτζωρή.

Η πρώτη νικήτρια ομάδα: «ParkAllou», και ο κ. Νίκος Δασκαλάκης

Στηρίζει την καινοτομία και επιχειρηματικότητα των νέων

ΔΕΚΑ ΥΠΟΨΗΦΙΟΙ, ΤΡΕΙΣ ΝΙΚΗΤΕΣ, ΕΝΑΣ ...ΥΠΕΡΤΥΧΕΡΟΣ. Για την ακρίβεια ένα «έξυπνο» κολονάκι που με τον δικό του τρόπο διώχνει τους ενοχλητικούς και φροντίζει να κρατάει ελεύθερα τα σημεία πρόσβασης για τους ΑμεΑ στους δρόμους και τα πεζοδρόμια. Η ομάδα που το δημιούργησε είναι εκείνη που θα διαγωνισθεί εκ μέρους της Ελλάδας στον Ευρωπαϊκό διαγωνισμό, διεκδικώντας το ευρωπαϊκό βραβείο. Όλα αυτά έγιναν με την υποστήριξη της MetLife, που ανέλαβε για τρίτη συνεχόμενη χρονιά να στηρίξει τον θεσμό, του φοιτητικού διαγωνισμού ψηφιακής καινοτομίας και Επιχειρηματικότητας «JA Start Up 2017» του ΣΕΝ/JA Greece.

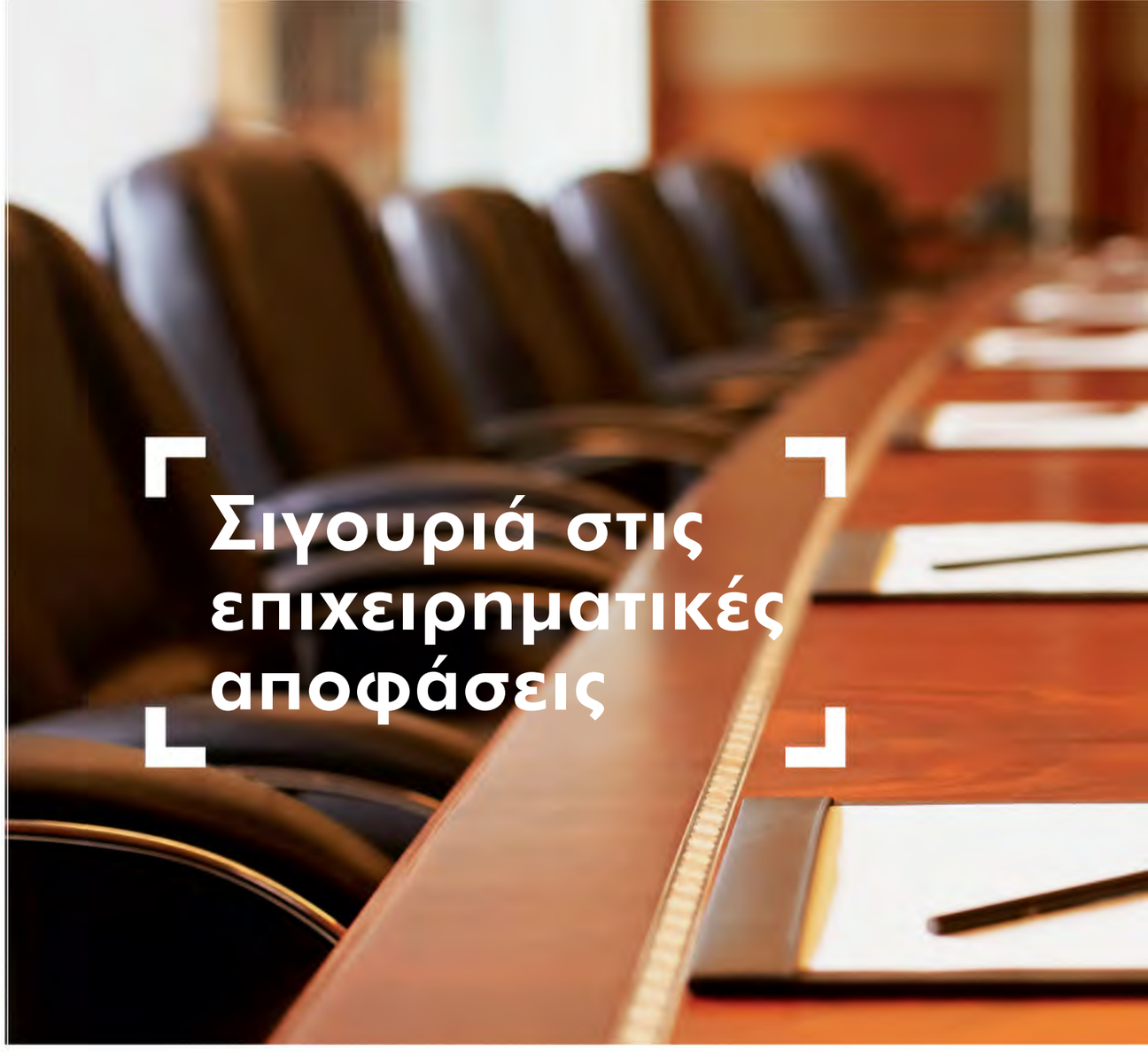
Η εκδήλωση πραγματοποιήθηκε στο Κέντρο Πολιτισμού «Ελληνικός Κόσμος» και το πρώτο βραβείο κατέκτησε η ομάδα «ParkAllou», η οποία θα εκπροσωπήσει την Ελλάδα στον Ευρωπαϊκό Φοιτητικό Διαγωνισμό Καινοτομίας και Επιχειρηματικότητας του Junior Achievement Europe «Enterprise Challenge 2017» που θα πραγματοποιηθεί στο Ελσίνκι. Ο φοιτητικός διαγωνισμός Ψηφιακής Καινοτομίας και Επιχειρηματικότητας «JA Start Up» πραγματοποιήθηκε με την ευγενική συμμετοχή της MetLife και του MetLife Foundation. Εμείς οι άνθρωποι της MetLife είμαστε χαρούμενοι, όχι μόνο για τη στήριξη που προσφέρουμε στον διαγωνισμό, αλλά κυρίως για τη στήριξη προς τις ομάδες των παιδιών που αγωνίζονται και μας εμπιστεύονται και αυτό αποδεικνύεται από τη αύξηση των συμμετοχών αλλά και τον τρόπο συμμετοχής των φοιτητών,τόνισε μεταξύ άλλων ο Ο κ. Νίκος Δασκαλάκης, VP & ESE Head of F2F distribution της MetLife.

Atradius
Managing risk, enabling trade

Ψηφιακή αναβάθμιση

ΤΗΝ ΨΗΦΙΑΚΗ ΤΗΣ ΠΛΑΤΦΟΡΜΑ αναβάθμισε η Atradius με την παρουσίαση του «Atrium». Το Atrium είναι ένα εξελιγμένο διαδικτυακό σύστημα, το οποίο επιτρέπει στις επιχειρήσεις να διαχειρίζονται τις πιστωτικές τους συναλλαγές εύκολα και γρήγορα.

Το Atrium δημιουργήθηκε βάσει συστημάτων της εταιρείας Oracle και είναι σχεδιασμένο με τέτοιο τρόπο ώστε να μπορεί να ακολουθεί τις ψηφιακές εξελίξεις και να ανταποκρίνεται στις συνεχώς αυξανόμενες απαιτήσεις των χρηστών. Έχει σχεδιαστεί έτσι ώστε να μπορεί να ανταποκρίνεται με ταχύτητα και μέσω απλοποιημένων διαδικασιών στις καθημερινές ανάγκες των πελατών και των συνεργατών της Atradius. Βασικό του προτέρημα είναι ότι επικεντρώνεται γύρω από τον αγοραστή του πελάτη, τα πιστωτικά του όρια και την καταχώρηση και παρακολούθηση των επισφαλειών, σε βασικές και χρήσιμες δηλαδή λειτουργίες που χρησιμοποιούνται καθημερινά από τους χρήστες. Κάθε πελάτης της Atradius μπορεί άμεσα να αναζητήσει πληροφορίες σχετικά με την πιστοληπτική ικανότητα του κάθε αγοραστή, τα τρέχοντα πιστωτικά του όρια και τις τυχόν ζημίες που μας έχει δηλώσει. Έχοντας λάβει, λοιπόν, μια σαφή εικόνα του εν δυνάμει αγοραστή μέσω του Atrium, ο πελάτης μπορεί απευθείας να υποβάλει αίτηση για όριο πίστωσης, η οποία μάλιστα, σε πολλές περιπτώσεις, μπορεί να απαντηθεί και άμεσα.



Ασφαλιστικές λύσεις Ευθύνης Στελεχών Διοίκησης απο την AIG

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

AIG

Bring on tomorrow

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

Κορυφαία Σύνταξη

ΜΕ 2% ΕΛΑΧΙΣΤΗ εγγυημένη απόδοση για όλα τα έτη λειτουργίας του ασφαλιστηρίου, τα ατομικά συνταξιοδοτικά προγράμματα της Ιντερσαλόνικα Ζωής αποτελούν την αποδοτικότερη εγγυημένη επιλογή της αγοράς και το πλέον ισχυρό εργαλείο για τον σύγχρονο Έλληνα ασφαλιστικό διαμεσολαβητή, ο οποίος επιθυμεί να προσφέρει τα καλύτερα προϊόντα της αγοράς στο πελατολόγιό του, τονίζει σε ανακοίνωση της η εταιρεία.

Με 3 διαφορετικά σχέδια καταβολής ασφαλίστρων (σταθερό, με αναπροσαρμογή 2% και με αναπροσαρμογή 5%), και με δυνατότητα εξόφλησης σύμφωνα με τον οικονομικό προγραμματισμό του ασφαλισμένου (ετήσια, εξάμηνη, τριμηνιαία και μηνιαία καταβολή ασφαλίστρων), η Ιντερσαλόνικα Ζωής στηρίζει στη πράξη τον ασφαλιστικό διαμεσολαβητή και τον καταναλωτή, προστίθεται στην ανακοίνωση.

Ε.Ι.Α.Σ. Νέος γενικός διευθυντής

ΩΣ ΝΕΟ ΓΕΝΙΚΟ διευθυντή του Ε.Ι.Α.Σ. επέλεξε τον κ. Νίκο Σωφρονά το διοικητικό υμβούλιο του Ελληνικού Ινστιτούτου Ασφαλιστικών Σπουδών. Όπως τονίζεται ο κ.Σωφρονάς έχει ανώτατες και μεταπτυχιακές σπουδές Οικονομικών Επιστημών και Διοίκησης Επιχειρήσεων των Πανεπιστημίων NORTHEASTERN ILLINOIS University, ROOSEVELT University of Chicago και MISSISSIPPI State University των Η.Π.Α. Στην ανακοίνωση προστίθεται ακόμη ότι ο κος Σωφρονάς διαθέτει άριστη ασφαλιστική τεχνογνωσία, διεθνείς παραστάσεις και σημαντική εμπειρία Marketing, Διοίκησης Πωλήσεων, Ακαδημαϊκής Διοίκησης και Ανάπτυξης Ανθρωπίνων Πόρων, τόσο σε περιβάλλον πολυεθνικών οργανισμών, όσο και σε περιβάλλον Ακαδημαϊκών Ινστιτούτων της Ελλάδος και του Εξωτερικού.

Στο Όσλο οι επίλεκτοι συνεργάτες

ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΟΙ ΑΠΟ ΕΙΚΟΣΙ ΠΕΝΤΕ ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ, είχαν την ευκαιρία να γνωρίσουν από κοντά, μία από τις πιο ενδιαφέρουσες σκανδιναβικές πόλεις το Όσλο την πρωτεύουσα της Νορβηγίας. Ξεχωριστή στιγμή του ταξιδιού υπήρξε η 3ωρη κρουαζιέρα στο Oslofjord απολαμβάνοντας ζωντανή μουσική και έναν παραδοσιακό Νορβηγικό μπουφέ ενώ την επόμενη ημέρα οι συνεργάτες επισκέφτηκαν το νησάκι Bygdoy, το μουσείο των Vikings και το μουσείο Kon Tiki.Το ταξίδι ικανοποίησε όλους τους συνεργάτες της MEGA BROKERS και έκλεισε με τις ευχαριστίες του προέδρου και διευθύνοντα συμβούλου κ. Ιωάννη Χατζηθεοδοσίου προς τους συμμετέχοντες. Ο επόμενος διαγωνισμός πωλήσεων έχει προορισμό το Εδιμβούργο.

NN

Στηρίζει τους εφήβους

Η NN HELLAS, μέσω του προγράμματος Εταιρικής Υπευθυνότητας που σχεδιάζει και υλοποιεί, στηρίζει τους εφήβους, βοηθώντας τους να διαμορφώσουν το μέλλον τους. Ο «Διαγωνισμός Κοινωνικής Καινοτομίας» (Social Innovation Relay), που διοργανώνεται με την υποστήριξη της NN Hellas από το Σωματείο Επιχειρηματικότητας Νέων/Junior Achievement Greece τα τελευταία 2 χρόνια, ενθαρρύνει τους μαθητές να αναπτύξουν καινοτόμες ιδέες και λύσεις για τα σύγχρονα θέματα μέσα από την κοινωνική επιχειρηματικότητα.Αναλυτικότερα, ο Διαγωνισμός Κοινωνικής Καινοτομίας αποτελεί ένα online εκπαιδευτικό πρόγραμμα και απευθύνεται σε μαθητές δευτεροβάθμιας εκπαίδευσης (15 -18 ετών), με στόχο να αυξήσει την πρόσβαση της εκπαίδευσης στην επιχειρηματικότητα. Οι μαθητικές ομάδες που δημιουργήθηκαν, κλήθηκαν να αναπτύξουν καινοτόμα επιχειρηματικά σχέδια, τα οποία δίνουν λύση σε συγκεκριμένα σύγχρονα κοινωνικά προβλήματα. Στα τέλη Μαΐου πραγματοποιήθηκε ο τελικός διαγωνισμός Κοινωνικής Καινοτομίας, όπου οι 10 καλύτερες μαθητικές ομάδες παρουσίασαν online τις προτάσεις τους, δέχτηκαν τις ερωτήσεις των κριτών – εθελοντών της NN Hellas και τελικά βαθμολογήθηκαν για τις παρουσιάσεις τους. Η μαθητική ομάδα που συγκέντρωσε την υψηλότερη βαθμολογία ήταν η «Doukas Three» των Εκπαιδευτηρίων Δούκα και θα εκπροσωπήσει τη χώρα μας στον Παγκόσμιο Διαγωνισμό Κοινωνικής Καινοτομίας.

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 euresa MACIF P&V UnipolSai

(από δεξιά): Ανδρέας Νικολάου διευθυντής ανάληψης κινδύνων ασφαλίσεων κατά ζημιών, Γιώργος Μαυρωνάς επικεφαλής τμήματος ανάληψης Κινδύνου Ιδιωτών και Μικρών Επιχειρήσεων), Μπάμπης Αναστασιάδης διευθυντής ανάπτυξης προϊόντων, marketing , Δρ. Φανή Γελαγώτη εργαστήριο Εδαφομηχανικής ΕΜΠ, Δρ. Ράλλης Κουρκουλής ερευνητής του Εργαστηρίου Εδαφομηχανικής του ΕΜΠ, Λένα Πλαΐτη διευθύντρια επικοινωνίας, Λυκούργος Πέτροβας διευθυντής λειτουργιών, Ευγένιος Πετούμενος διεύθυνση επικοινωνίας.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
αλλάζουμε / τα δεδομένα

Επενδύει στους ανθρώπους της

ΕΠΙΚΕΝΤΡΩΣΗ ΚΑΙ ΜΕΤΑΣΧΗΜΑΤΙΣΜΟΣ, είναι οι δύο στρατηγικοί πυλώνες που ανακοίνωσε η ΑΧΑ, για να επιτευχθεί η «Φιλοδοξία 2020».Παράλληλος στόχος είναι να μεταβεί από μια εταιρεία «που απλώς αποζημιώνει» σε μια εταιρεία «συνοδοιπόρο του πελάτη», επενδύοντας, μεταξύ άλλων, στην πρόληψη μέσω εκπαίδευσης και σε αυτή τη βάση η ΑΧΑ Ελλάδας, ενισχύοντας τους δεσμούς που έχει δημιουργήσει με το ΕΜΠ πραγματοποίησε για δεύτερη συνεχή χρονιά επιμορφωτικό σεμινάριο προς τους ανθρώπους της. Στο πλαίσιο του σεμιναρίου ο Δρ. Ράλλης Κουρκουλής, ως ένας από τους βασικούς συντελεστές της Εβδομάδας Εταιρικής Υπευθυνότητας 2017, συζήτησε και εμβάθυνε σε θέματα σεισμού με την παρουσίαση: «Περιορισμός σεισμικού κινδύνου σε κατοικίες και βιομηχανικές εγκαταστάσεις: η αξία της πρόληψης».

Η παρουσίαση στηρίχθηκε στην ακαδημαϊκή γνώση και τη συμπυκνωμένη εμπειρία από γεγονότα σε όλο τον κόσμο και συζητήθηκαν οι παράγοντες εκείνοι που πρέπει να λαμβάνονται υπόψη στην εκτίμηση κινδύνων όταν σχετίζονται με τους σεισμούς, ενώ μέσα από τα γεγονότα, αναλύθηκαν μια σειρά από αστοχίες μικρών και μεγάλων έργων.

Στο Παρίσι οι επίλεκτοι μεσίτες και πράκτορες

Στιγμιότυπο από το ταξίδι στην πόλη του φωτός

ΣΤΗΝ ΠΟΛΗ ΤΟΥ ΦΩΤΟΣ, ταξίδεψαν φέτος οι επίλεκτοι συνεργάτες του δικτύου μεσιτών και πρακτόρων της ΑΧΑ Ελλάδας.Το ταξίδι επιφύλαξε για τους συμμετέχοντες αξέχαστες στιγμές και μοναδικές εμπειρίες, σε μια από τις πιο όμορφες πόλεις του κόσμου, όπου βρίσκεται η έδρα του ομίλου. Συνδυάζοντας την αναψυχή με την εργασία, όλοι όσοι συμμετείχαν στο ταξίδι επισκέφθηκαν και τα κεντρικά γραφεία της ΑΧΑ όπου παρακολούθησαν παρουσίαση του αναπληρωτή διευθυντή δικτύων διανομής, Miguel Garcia Ruiz, για τη στρατηγική της ΑΧΑ, τον μετασχηματισμό των δικτύων διανομής, την τεχνολογία και την καινοτομία στην παγκόσμια αγορά καθώς και την παγκόσμια πολιτική της ΑΧΑ για το δίκτυο μεσιτών και πρακτόρων. Την ομιλία του κ. Ruiz ακολούθησε το καθιερωμένο round table με συντονιστή τον Ερρίκο Μοάτσο, διευθύνοντα σύμβουλο της ΑΧΑ στην Ελλάδα.Η επίσκεψη στα γραφεία του ομίλου ολοκληρώθηκε με μια ξενάγηση στο Hotel De La Vaupaliere, την αριστοκρατική κατοικία που η ΑΧΑ προστατεύει με υαλοπίνακες και αποτελεί την «καρδιά» των εγκαταστάσεων του ομίλου στην οδό Matignon.Μαζί με τους επίλεκτους πράκτορες και μεσίτες ήταν, εκτός του κ. Μοάτσου, ο Νίκος Σακελλαρίου διευθυντής δικτύων διανομής, ο Λυκούργος Πέτροβας διευθυντής Λειτουργιών, ο Δημήτρης Μελεξόπουλος διευθυντής μεσιτών και πρακτόρων, ο Διονύσης Ακτύπης επιθεωρητής πωλήσεων, η Ελένη Νικολιδάκη επιθεωρήτρια πωλήσεων και η Χρυσάνθη Παπαεμμανουήλ επικεφαλής υποστήριξης και στρατηγικής δικτύων διανομής.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

αλλάζουμε τα δεδομένα

Βοήθεια στους κατοίκους της Βρίσας

ΒΟΗΘΕΙΑ ΣΤΟΥΣ ΚΑΤΟΙΚΟΥΣ ΤΟΥ ΧΩΡΙΟΥ ΒΡΙΣΑ που αντιμετωπίζουν τις μεγαλύτερες δυσκολίες μετά τον καταστροφικό σεισμό των 6,1 βαθμών της κλίμακας Ρίχτερ, έστειλαν οι άνθρωποι της ΑΧΑ, σε συνεργασία με τη συντονίστρια του γραφείου της εταιρείας στην περιοχή κ.α Σίλια Αγγελοπούλου. Οι άνθρωποι της ΑΧΑ, τρεις μέρες μετά το σεισμό, έχοντας έρθει σε συνεννόηση με τον πρόεδρο της Βρίσας για τις άμεσες ανάγκες των πολιτών, ξεκίνησαν να συγκεντρώνουν είδη πρώτης βοήθειας. Συνολικά συγκεντρώθηκαν 14 κούτες με είδη καθημερινών αναγκών (π.χ. φρυγανιές, γάλα, παιδικές κρέμες αντισηπτικά) τα οποία έχουν ήδη παραδοθεί στους υπεύθυνους της Βρίσας για σχετική διανομή στους πολίτες που βρίσκονται σε ανάγκη.

ARAG

Προσφέρει νομική προστασία και στον ερασιτεχνικό αθλητισμό

Ιδιαίτερο ενδιαφέρον παρουσιάζουν δύο νέα προγράμματα προσανατολισμένα στο χώρο του ερασιτεχνικού αθλητισμού, που παρουσίασε η ARAG ,καινοτομώντας όπως τονίζει στην δημιουργία νέων ασφαλιστικών προγραμμάτων, τα οποία ανταποκρίνονται στις συνεχώς αυξανόμενες ανάγκες για την ασφάλιση της Νομικής Προστασίας.

Νομική Προστασία Προπονητών / Γυμναστών Ερασιτεχνικών Αθλητικών Σωματείων

ΤΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ παρέχει ποινική υπεράσπιση, υπεράσπιση των προπονητών/γυμναστών, ερασιτεχνικών αθλητικών σωματείων ενώπιον των ποινικών δικαστηρίων για απόκρουση κατηγοριών που αναφέρονται σε εξ αμελείας παραβάσεις ποινικών διατάξεων κατά την ενάσκηση της επαγγελματικής τους δραστηριότητας ως προπονητών/γυμναστών.

Η ασφαλιστική κάλυψη ισχύει στην Ελλάδα και εφόσον συντρέχει αρμοδιότητα Ελληνικών δικαστηρίων και παρέχεται για ασφαλιστικές περιπτώσεις που γεννήθηκαν μετά την έναρξη και κατά τη διάρκεια της ασφάλισης. Το όριο ασφαλιστικής κάλυψης είναι 26.000 € ανά ασφαλιστική περίπτωση.

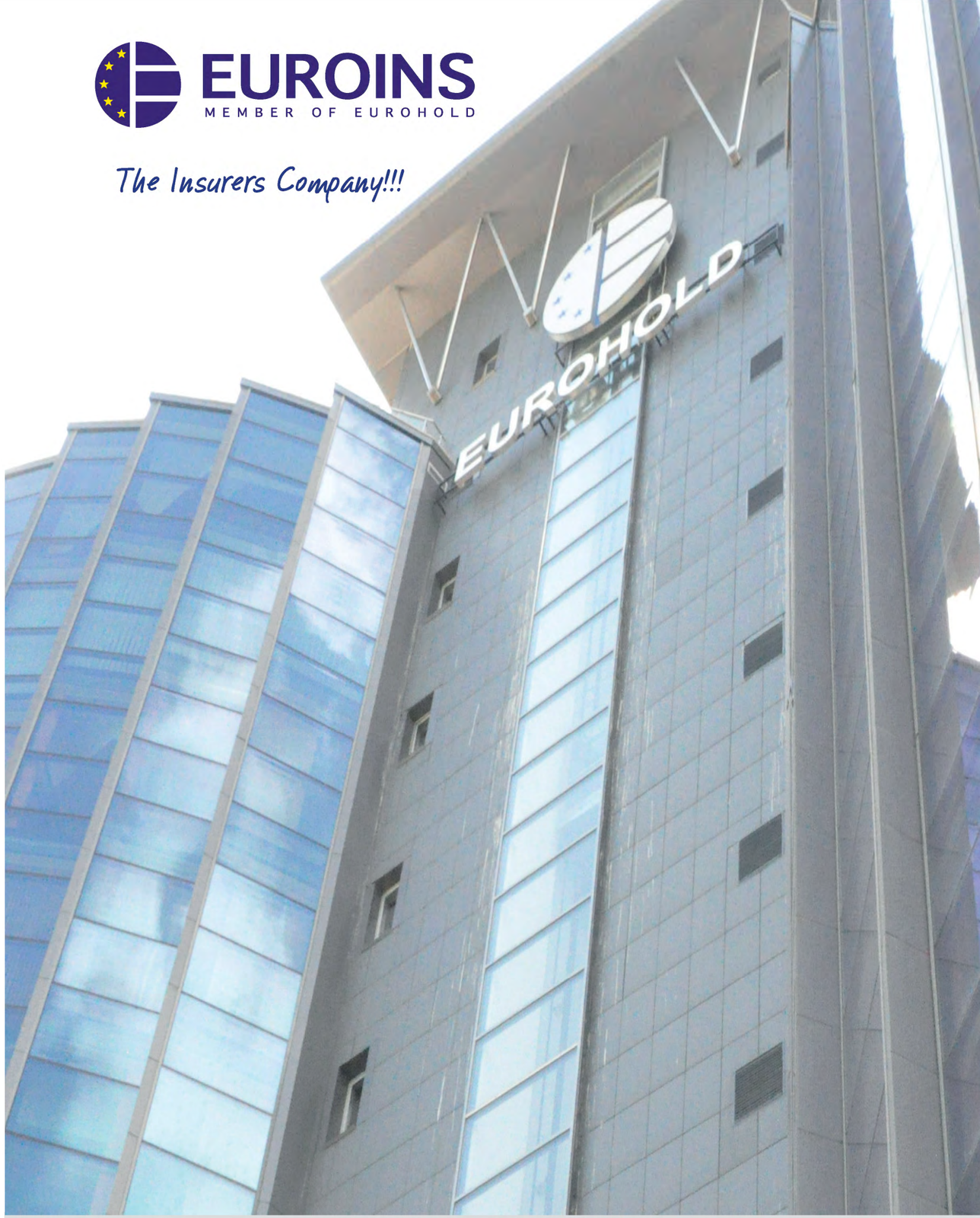
Νομική Προστασία Ερασιτεχνικών Αθλητικών Σωματείων

ΤΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ παρέχει ποινική υπεράσπιση, υπεράσπιση σε ποινικά δικαστήρια λόγω κατηγορίας που αναφέρεται στην εξ αμελείας παράβαση ποινικών διατάξεων. Όπως επισημαίνεται καλύπτεται η προσεπίκληση της ασφαλιστικής εταιρίας αστικής ευθύνης, εφόσον τέτοια υπάρχει.

Η ασφαλιστική κάλυψη ισχύει στην Ελλάδα και εφόσον συντρέχει αρμοδιότητα Ελληνικών δικαστηρίων και παρέχεται για ασφαλιστικές περιπτώσεις που γεννήθηκαν μετά την έναρξη και κατά τη διάρκεια της ασφάλισης. Το όριο ασφαλιστικής κάλυψης είναι 26.000 € ανά ασφαλιστική περίπτωση.

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

Πλήρωσε 113,8 εκατ. ευρώ σε ασφαλισμένους!

INTERAMERICAN
PART OF ACHMEA

ΣΥΝΟΛΙΚΑ 113,8 ΕΚΑΤ. ΕΥΡΩ σε πληρωμές και αποζημιώσεις κατέβαλε η Interamerican σε 178.609 περιπτώσεις. Όπως τονίζει η εταιρεία, στο πλαίσιο του ψηφιακού μετασχηματισμού των λειτουργιών της, έχει επιτύχει εντυπωσιακή βελτίωση στις διαδικασίες πληρωμών μέσω της απλοποίησης και καθετοποίησης, με μείωση του χρόνου διεκπεραίωσης και της γραφειοκρατίας.

Πρόσφατα, μάλιστα η interamerican προχώρησε σε ενιαία αντιμετώπιση και των αποζημιώσεων στους κλάδους ζωής και υγείας για τα ατομικά συμβόλαια, με διαδικασία κατάθεσης αποκλειστικά στον τραπεζικό λογαριασμό του συμβεβλημένου ή του ασφαλισμένου. Με τον τρόπο αυτό, πέρα από τη βελτίωση του χρόνου ανταπόκρισης, εξασφαλίζεται και η άμεση ενημέρωση τόσο του πελάτη όσο και του διαμεσολαβούντος συνεργάτη για την κατάθεση και τις λεπτομέρειες της αποζημίωσης.

Όσον αφορά στις καταβολές ανά ασφαλιστική δραστηριότητα, η εταιρεία πλήρωσε σε πελάτες της στον κλάδο ζωής για θανάτους, λήξεις συμβολαίων, ανικανότητες και εξαγορές συνολικά 36,7 εκατ. ευρώ, σε 8.403 περιπτώσεις. Στον τομέα ασφάλισης της υγείας, η Interamerican κατέβαλε για υπηρεσίες πρωτοβάθμιας φροντίδας και νοσηλείες, χειρουργικές επεμβάσεις και επιδόματα 27,5 εκατ. σε 101.362 περιπτώσεις. Στους κλάδους ασφαλίσεων κατά ζημιών, αποζημιώθηκαν με 40,5 εκατ. ευρώ 28.798 δικαιούχοι, με τις αποζημιώσεις του κλάδου οχημάτων να φθάνουν τα 28,6 εκατ. ευρώ. Ακόμη, η εταιρεία πλήρωσε σε 40.046 δικαιούχους ομαδικών ασφαλιστηρίων συμβολαίων για συντάξεις και καλύψεις ζωής, υγείας και ζημιών 9,1 εκατ. ευρώ.Σε σύγκριση με το αντίστοιχο εξάμηνο του 2016, οι καταβολές και οι αποζημιώσεις παρουσιάζουν, συνολικά, αύξηση 16,7%, ενώ και οι πράξεις είναι αυξημένες κατά 19,5%, κυρίως λόγω αύξησης στους κλάδους υγείας και γενικών ασφαλίσεων.

Η Interamerican εστιάζει στην εξυπηρέτηση των πελατών της μέσω ενός εξειδικευμένου συστήματος διαχείρισης σχέσεων, του "Customer Relationship Management" (CRM), που αποτελεί συνδετικό κρίκο επικοινωνίας μεταξύ των διοικητικών τομέων, δεδομένου ότι παρέχει τη δυνατότητα κατηγοριοποίησης των ατυχημάτων και παρακολούθησης των συμφωνημένων χρόνων ανταπόκρισης έναντι των πελατών ("Service Level Agreements"). Κάθε στιγμή επικοινωνίας με τον πελάτη, αποτελεί μια μοναδική ευκαιρία εξυπηρέτησής του εκ μέρους της εταιρείας, που επιβεβαιώνει την αποστολή και τα συγκριτικά πλεονεκτήματά της» τονίζει ο Γιάννης Καντώρος, διευθύνων σύμβουλος της Interamerican.

Επισημαίνεται ότι ο δείκτης ικανοποίησης των πελατών, σύμφωνα με τα στοιχεία πρόσφατης έρευνας, ανέρχεται για την Interamerican στο 84% και για την Anytime στο 90%.

Η Interasco εξ-ασφάλιση...εγγυάται.

...γιατί είμαστε στον ασφαλιστικό χώρο από το 1890.

...γιατί πάνω από 120 χρόνια εξ-ασφαλίζουμε με συνέπεια, εντιμότητα και σιγουριά χιλιάδες πελάτες μας.

...γιατί σήμερα σαν μέλος του ομίλου Harel που έχει 2 εκ. πελάτες, 1,7€ δις κύκλο εργασιών, 731.000.000€ ίδια κεφάλαια και 21,5€ δις επενδυμένα κεφάλαια είμαστε δυνατοί περισσότερο από ποτέ.

Πάνω από όλα όμως λογαριάζουμε εσάς που μας εμπιστεύεστε την υγεία σας, την περιουσία σας, το μέλλον και την ευτυχία σας.

Αυτή την εμπιστοσύνη μετατρέπουμε σε σίγουρη δύναμη για να δημιουργείτε απερίσπαστοι και να προοδεύετε.

Έτσι, γιατί ασφάλεια σημαίνει **σίγουρα, γρήγορα ... απλά Interasco!**

interasco
Ασφαλιστική Εταιρεία
Βασ. Γεωργίου 44 & Κάλβου, 152 33 Χαλάνδρι
Τηλ.: +30 210 6793100, Fax: +30 210 6776035
www.interasco.gr, e-mail: info@interasco.gr

ALPHALIFE

Κατά 25 εκατ. ευρώ ενισχύθηκαν τα κεφάλαιά της

Η ALPHALIFE ανώνυμος ασφαλιστική εταιρία Ζωής, εδρεύει στην Αθήνα, οδός Πεσμαζόγλου 12-14 και ιδρύθηκε το 2007,ενώ στο πλαίσιο της προβλεπόμενης ανάπτυξης εργασιών σύμφωνα με το επιχειρησιακό της σχέδιο προχώρησε σε αύξηση του μετοχικού της κεφαλαίου κατά 25 εκ. ευρώ, ενισχύοντας περεταίρω την κεφαλαιακή της επάρκεια. Ανήκει σε ποσοστό 99,90% στην ALPHA BANK A.E και σε ποσοστό 0,10% στην εταιρία Ιονική Συμμετοχών Α.Ε. Η διάρκειά της έχει ορισθεί έως την 31 Δεκεμβρίου 2026, δύναται δε να παραταθεί με απόφαση της γενικής συνέλευσης των μετόχων. Σκοπός της εταιρίας είναι:

1. Η διενέργεια παντός κλάδου και πάσης φύσεως ασφαλίσεων Ζωής για ίδιο λογαριασμό ή για λογαριασμό τρίτων ή και σε σύμπραξη με τρίτους, τόσο στην Ελλάδα όσο και στο εξωτερικό, καθώς και κάθε άλλη πράξη ή επιχείρηση που συνδέεται με την άσκηση των ως άνω δραστηριοτήτων.

2. Η διενέργεια κάθε είδους αντασφαλίσεων στην Ελλάδα όσο και το εξωτερικό καθώς και η εκχώρηση αντασφαλίσεων.

3. Η άσκηση εργασιών τοποθέτησης ασφαλιστικώς ή αντασφαλιστικώς σε Ελληνικές ή αλλοδαπές ασφαλιστικές ή αντασφαλιστικές επιχειρήσεις απευθείας ή μέσω επιχειρήσεων διαμεσολάβησης στην ιδιωτική ασφάλιση, καθώς και η συμμετοχή σε κάθε είδους επιχειρήσεις διαμεσολάβησης στην ιδιωτική ασφάλιση.

4. Η διενέργεια διακανονισμών ζημιών για ίδιο λογαριασμό ή για λογαριασμό τρίτων στην Ελλάδα ή το εξωτερικό κάθε είδους ασφαλιστικής απαίτησης, καθώς και η συμμετοχή σε επιχειρήσεις διακανονισμού ζημιών.

5. Η άσκηση υπό το καθεστώς ελεύθερης εγκατάστασης ή υπό το καθεστώς ελεύθερης παροχής υπηρεσιών και σύμφωνα με όσα προβλέπονται από το νόμο, ασφαλιστικής δραστηριότητας σε οποιαδήποτε χώρα της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Επίσης στο μέτρο που επιτρέπεται από την αρμόδια αλλοδαπή νομοθεσία η εγκατάσταση με τη μορφή υποκαταστημάτων ή πρακτορείων σε οποιαδήποτε Τρίτη χώρα εκτός Ευρωπαϊκής Ένωσης.

6. Η διενέργεια με σκοπό το κέρδος κάθε άλλης εργασίας συναφούς με την ιδιωτική ασφάλιση, ιδίως την διάθεση μεριδίων αμοιβαίων κεφαλαίων.

7. Η αντιπροσώπευση στην Ελλάδα οποιασδήποτε επιχείρησης της ημεδα πής ή της αλλοδαπής με όμοιο ή παρεμφερή σκοπό. Για την εκπλήρωση των ως άνω εταιρικών σκοπών, η Εταιρία δύναται να προβαίνει στη χορήγηση εγγυήσεων και δανείων υπέρ τρίτων καθώς και στην ίδρυση συναφών ή μη επιχειρήσεων στην Ελλάδα ή το εξωτερικό και τη συμμετοχή με οποιαδήποτε μορφή σε επιχειρήσεις στην Ελλάδα ή το εξωτερικό.

Στρατηγική επιλογή της εταιρίας αποτελεί η εξειδίκευσή της στον τομέα των αποταμιευτικών/ επενδυτικών ασφαλιστικών προγραμμάτων με την μορφή των συνταξιοδοτικών/ παιδικών και εν γένει ασφαλιστικών προγραμμάτων, που έχουν ως στόχο την αξιοποίηση κεφαλαίου ή τη δημιουργία κεφαλαίου μέσω συστηματικής και μακροχρόνιας αποταμίευσης.

Τα βασικά μεγέθη της εταιρίας για την περίοδο αναφοράς συνοψίζονται ως εξής:

- Δείκτης κεφαλαιακής επάρκειας SCR 526%
- Δείκτης κεφαλαιακής επάρκειας MCR 1.161%
- Παραγωγή ασφαλίστρων 52,3 εκ. ευρώ
- Καθαρά κέρδη μετά φόρων 3,04 εκ. ευρώ
- Επενδυτικό χαρτοφυλάκιο 266,5 εκ. ευρώ
- Τεχνικές προβλέψεις (ΔΧΠΑ) 219,6 εκ. ευρώ
- Τεχνικές προβλέψεις (Φερεγγυότητα ΙΙ) 222,5 εκ. ευρώ

Κατά τη χρήση 2016, η AlphaLife συνέχισε την ανοδική πορεία της παρά το δυσμενές οικονομικό περιβάλλον, μεγεθύνοντας τόσο τα παραγωγικά της μεγέθη όσο και τα οικονομικά αποτελέσματα, ενισχύοντας ταυτόχρονα τους δείκτες φερεγγυότητας και κεφαλαιακής της επάρκειας, όπως αναλυτικά παρατίθενται στην παρούσα έκθεση. Στο πλαίσιο της προβλεπόμενης ανάπτυξης εργασιών σύμφωνα με το επιχειρησιακό της σχέδιο, η εταιρία προχώρησε σε αύξηση του μετοχικού της κεφαλαίου κατά 25 εκ. ευρώ, ενισχύοντας περεταίρω την κεφαλαιακή της επάρκεια.

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

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

ERGO

Στην Ελβετία οι συνεργάτες της ΑΤΕ Ασφαλιστικής

Η ΕΛΒΕΤΙΑ φιλοξένησε τους συνεργάτες της ΑΤΕ Ασφαλιστικής που αναδείχθηκαν στο πλαίσιο διαγωνισμού πωλήσεων της εταιρίας του ομίλου για το 2016.Το ταξίδι επιβράβευσης απόλαυσαν συνεργάτες από το εταιρικό δίκτυο και το δίκτυο ανεξάρτητων συνεργατών της ΑΤΕ Ασφαλιστικής, τους οποίους συνόδευσαν οι εκπρόσωποι της διοίκησης κ.κ. Δημήτρης Χατζηπαναγιώτου, γενικός διευθυντής των εταιριών του ομίλου ERGO, Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου, μέλος του ΔΣ της ΑΤΕ Ασφαλιστικής, Στάθης Τσαούσης, διευθυντής Τομέα Εμπορικών Λειτουργιών, Στέφανος Στεφανίδης, διευθυντής Τομέα Ασφαλιστικών Λειτουργιών Ασφαλίσεων Ζημιών, Δημήτρης Σπανός, διευθυντής Τομέα Ασφαλιστικών Λειτουργιών Ασφαλίσεων Ζωής & Υγείας, Τάσος Παπαδόπουλος, διευθυντής Πωλήσεων Δικτύου Ανεξάρτητων Συνεργατών και Γιάννης Παπουτσάς, διευθυντής Πωλήσεων εταιρικού δικτύου.

Κατά τη διάρκεια του 6ήμερου ταξιδιού, οι συνεργάτες της ERGO επισκέφθηκαν τις σημαντικότερες πόλεις και τα διασημότερα θέρετρα της Ελβετίας,ενώ κατά την διάρκεια του αποχαιρετιστήριου δείπνου που πραγματοποιήθηκε στο εστιατόριο "La Coupole" στο Μοντρέ, ο κ. Δημήτρης Χατζηπαναγιώτου, εξήρε τις προσπάθειες των συνεργατών.

MetLife® Κοντά στα άτομα με ειδικές ικανότητες

ΕΝΘΑΡΡΥΝΟΝΤΑΣ τη δημιουργικότητα εκατοντάδων νέων με ειδικές ικανότητες, ολοκληρώθηκε ο κύκλος εκπαιδευτικών προγραμμάτων 2016-2017 «Παίζω, Ανακαλύπτω & Αισθάνομαι» με πρωτοβουλία του Ελληνικού Παιδικού Μουσείου και την υποστήριξη της MetLife και του MetLife Foundation.Στα 35 εκπαιδευτικά προγράμματα που υλοποιήθηκαν, συμμετείχαν παιδιά, έφηβοι και ενήλικες με ειδικές ικανότητες που είχαν την ευκαιρία να εξοικειωθούν με χώρους όπως είναι τα μουσεία και οι χώροι πολιτισμού της πόλης μας, να εξελίξουν τις δεξιότητές τους και να βιώσουν την εμπειρία της συνύπαρξης με ομάδες άλλων ατόμων.Η υποστήριξη της MetLife ήταν ουσιαστική, καθώς εθελοντές της εταιρείας συμμετείχαν στις δράσεις, συμβάλλοντας στο έργο του προγράμματος στην πράξη, μετά από ειδική εκπαίδευση που παρακολούθησαν.Στο πρόγραμμα συμμετείχαν 22 ειδικά σχολεία & φορείς ειδικής αγωγής και 173 εκπαιδευτικοί, που ανέλαβαν την καθοδήγηση και εκπαίδευση των νέων.

ARAG

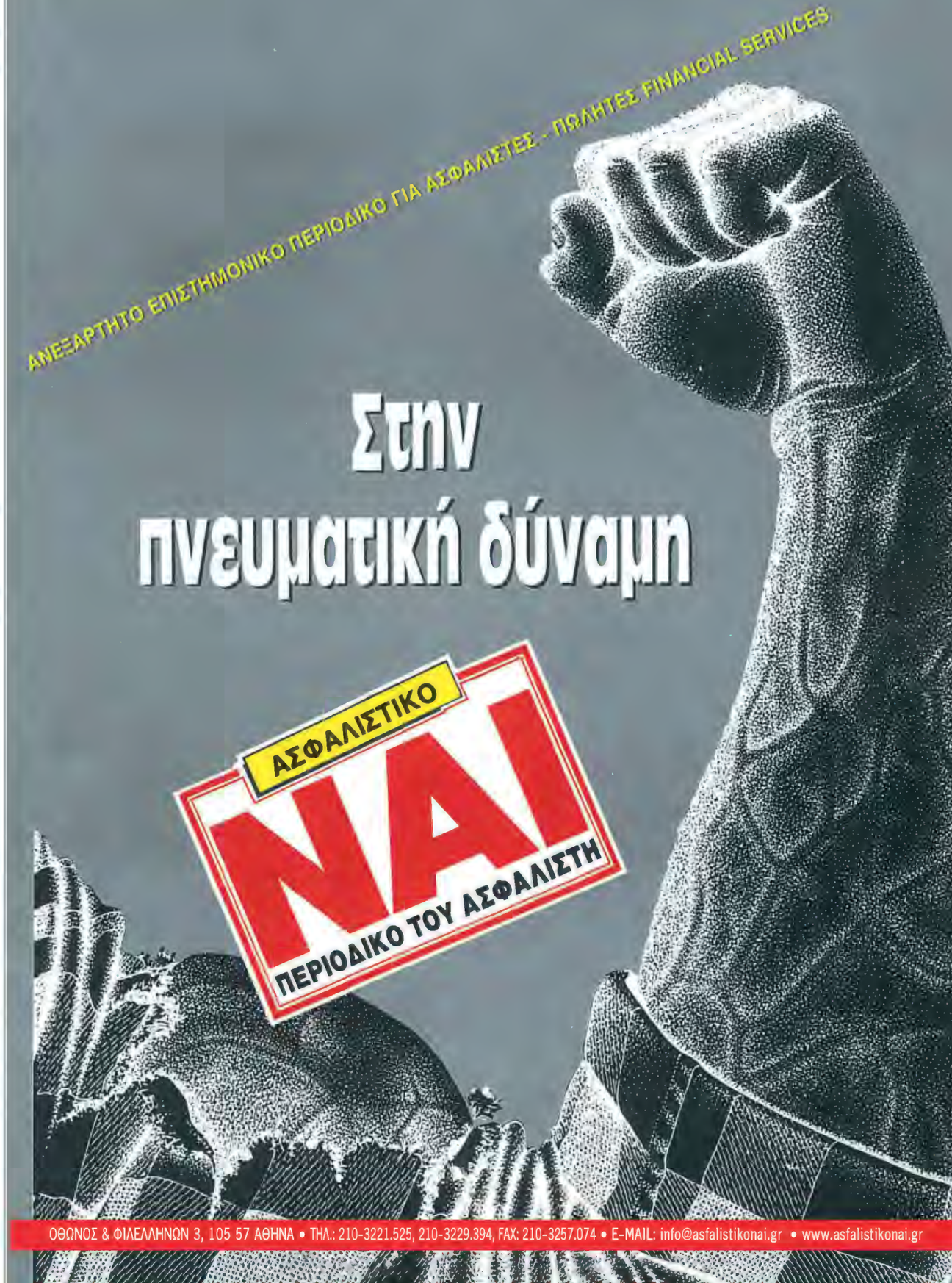
Νομική προστασία για χειριστή και ιδιοκτήτη Drone

Εξειδικευμένο πρόγραμμα Νομικής Προστασίας για τους ιδιοκτήτες, χειριστές και εκμεταλλευόμενους ΣμηΕΑ (drones), δημιούργησε η ARAG.

Τα συστήματα μη επανδρωμένων αεροσκαφών (drones) είναι μια σύγχρονη τεχνολογική εξέλιξη με εφαρμογές αλλά και κινδύνους που διατρέχουν όσοι τα χρησιμοποιούν για επαγγελματικούς ή ερασιτεχνικούς λόγους.Τα drones είναι ένα χρήσιμο επαγγελματικό ή ψυχαγωγικό εργαλείο που μπορεί να προκαλέσει σε τρίτους υλικές ζημιές, σωματικές βλάβες ή ακόμη και θάνατο και εγκυμονεί κινδύνους για τους ιδιοκτήτες / χειριστές / εκμεταλλευόμενους για παραπομπή στα ποινικά, διοικητικά δικαστήρια καθώς επίσης για κλήσεις σε απολογίες – έγγραφες εξηγήσεις και πρόστιμα από Υ.Π.Α.

Για αυτό όπως τονίζει η εταιρεία η ασφαλιστική κάλυψη Νομικής Προστασίας και λοιπών ασφαλιστικών κινδύνων από την χρήση ΣμηΕΑ (drones) είναι απαραίτητη.

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

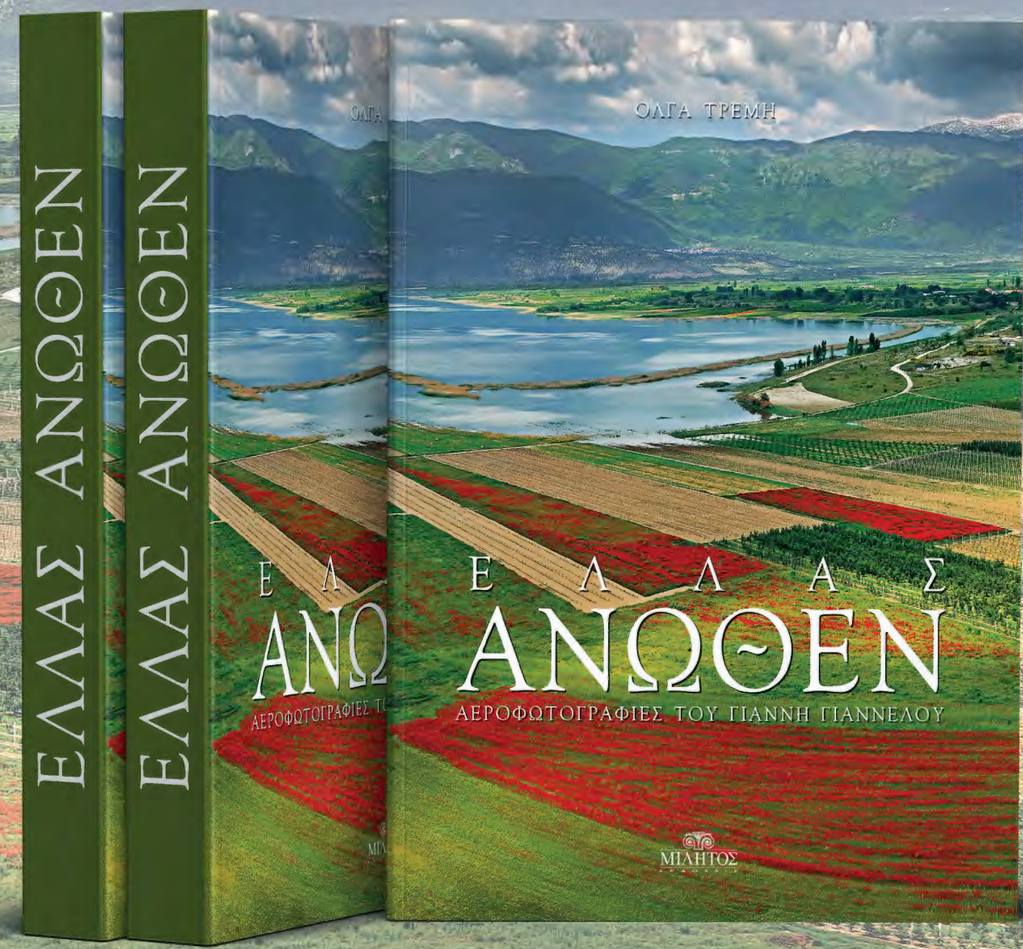


ΕΛΛΑΣ ΑΝΩΘΕΝ

Μια φαντασμαγορική περιήγηση της Ελλάδας Άνωθεν, στην οποία καταγράφονται οι εικαστικές συνθέσεις της Φύσης – εντυπωσιακές ή παράξενες, φιλικές ή απειλητικές, παιχνιδιάρικες ή εχθρικές, ανάλογα με τον τρόπο που μας αποκαλύπτονται.

Η φωτογραφία γενικά, αλλά και ειδικότερα «Άνωθεν», δεν παγιδεύει την εικόνα, δεν καταγράφει, δεν μεταφέρει. Αναπλάθει, μετασχηματίζει και αντανακλά. Έχει το θεϊκό προνόμιο του Πρωτέα, της ανεξάντλητης και παντοειδούς ανασύνθεσης, τη μαγική δύναμη να αποκρύπτει και να αποκαλύπτει.

Αυτή είναι η Ελλάδα Άνωθεν!



ΜΙΛΗΤΟΣ
ΕΚΔΟΣΕΙΣ

Για παραγγελίες & πληροφορίες: Θεομήτορος 62Δ, 173 42, Άγιος Δημήτριος
Τηλ. 210 3211170, 210 3211174 · www.militos.gr · e-mail: info@militos.gr

ΔΙΑΒΑΣΤΕ ΣΤΟ ΕΠΟΜΕΝΟ

Ασφαλιστή στον Τρυγητή σιτάρι σπείρε και στο πανηγύρι σύρε...

Ο Σεπτέμβριος -Τρυγητής- παράγεται απ' τη λατινική Septem (=επτά). Την Πρωτοσεπτεμπριά οι αγρότες «καλούσαν» με διάφορους τρόπους και τεχνικές που θυμίζουν αρχαία θεσμοφόρια, το «πνεύμα της βλαστήσεως». Ο σπόρος που ήταν προορισμένος για τη σπορά «στέλλεται εις την εκκλησίαν διά να ευλογηθεί».
Στην Κω κρεμούν στο εικονοστάσι το σύμβολο της «Αρκιχρονιάς»: μια αρμαθιά από ρόδι, σταφύλι, κυδώνι, σκόρδο και φύλλο από τον πλάτανο του Ιπποκράτη.

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ
Baloise Group 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 267,4%** [αποτελέσματα 31/12/2016 – δημοσίευση εκθέσεων SFCR 22/5/2017], ο οποίος την κατατάσσει στην 1η θέση της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς. Η επιτυχία αυτή θεωρείται ακόμα πιο σημαντική, γιατί η Ατλαντική Ένωση **δεν έκανε χρήση οποιουδήποτε μεταβατικού μέτρου διευκόλυνσης**
- 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

Eurolife ERB
INSURANCE GROUP
A FAIRFAX Company

Μία σταθερή δύναμη σε νέα πορεία ανάπτυξης

1 ΕΝΑΣ ΑΠΟ ΤΟΥΣ ΗΓΕΤΕΣ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ

ΣΕ ΕΚΑΤ. ΕΥΡΩ	ΖΩΗ ΕΛΛΑΔΑ	ΓΕΝΙΚΕΣ ΕΛΛΑΔΑ	ΣΥΝΟΛΟ ΟΜΙΛΟΥ
ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ (2)	425	60	498
ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ	2.076	179	2.337

ΜΕ 13% ΠΡΟΒΛΕΠΟΜΕΝΟ ΜΕΡΙΔΙΟ ΑΓΟΡΑΣ (ΖΩΗΣ 22% ΚΑΙ ΓΕΝΙΚΩΝ 3.2%) ΣΤΟ ΣΥΝΟΛΟ ΤΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΑΓΟΡΑΣ ΤΟ 2016.(1)

2 ΚΑΛΥΠΤΟΝΤΑΣ ΟΛΕΣ ΤΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΑΝΑΓΚΕΣ

ΣΕ ΕΚΑΤ. ΕΥΡΩ (2)	ΖΩΗ ΕΛΛΑΔΑ	ΓΕΝΙΚΕΣ ΕΛΛΑΔΑ	ΣΥΝΟΛΟ ΟΜΙΛΟΥ
ΑΤΟΜΙΚΑ	378		390
ΟΜΑΔΙΚΑ	47		47
ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟ		15	15
ΠΕΡΙΟΥΣΙΑ		36	37
ΛΟΙΠΑ		9	9

3 ΚΕΡΔΟΦΟΡΑ ΑΝΑΠΤΥΞΗ

ΣΕ ΕΚΑΤ. ΕΥΡΩ	ΖΩΗ ΕΛΛΑΔΑ	ΓΕΝΙΚΕΣ ΕΛΛΑΔΑ	ΣΥΝΟΛΟ ΟΜΙΛΟΥ
ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΠΡΟ ΦΟΡΩΝ	73	31	106
ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΜΕΤΑ ΦΟΡΩΝ	46	22	69

4 ΕΠΙΤΥΧΗΜΕΝΗ ΠΟΛΥΚΑΝΑΛΙΚΗ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ

Ισχυρός παίκτης στην Ελληνική αγορά του bancassurance μέσα από τη συνεργασία με τα δίκτυα της Τράπεζας Eurobank και του Νέου Ταχυδρομικού Ταμιευτηρίου. Παράλληλα διαθέτει εκτεταμένο δίκτυο ασφαλιστικών διαμεσολαβητών σε όλη την Ελλάδα (πάνω από 1.200 ανεξάρτητοι συνεργάτες σε όλη την επικράτεια) εφαρμόζοντας επιτυχημένα πολυκαναλική στρατηγική.

5 ΑΝΑΠΤΥΣΣΟΝΤΑΣ ΣΗΜΑΝΤΙΚΗ ΠΑΡΟΥΣΙΑ ΣΤΗ ΡΟΥΜΑΝΙΑ

Ταχεία ανάπτυξη και κερδοφόρες δραστηριότητες στη Ρουμανία σταυς κλάδους ασφαλίσεων ζωής και γενικών ασφαλίσεων, με συμφωνία αποκλειστικής συνεργασίας bancassurance με την Τράπεζα Bancpost, θυγατρική της Eurobank.

	ΣΕ ΕΚΑΤ. ΕΥΡΩ
ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ 2016 (2)	14

6 ΜΕ ΤΟ ΒΛΕΜΜΑ ΣΤΡΑΜΜΕΝΟ ΣΤΟ ΜΕΛΛΟΝ

Ως εταιρεία του Διεθνούς Επενδυτικού Ομίλου Fairfax που κατέχει σημαντική εμπειρία και εξειδίκευση στον κλάδο των ασφαλειών προοβλέπουμε σε ένα μέλλον με ακόμα μεγαλύτερες προοπτικές, παραμένοντας προσηλωμένοι στο αριστοτελικό τρίπτυχο αξιών ΗΘΟΣ-ΠΑΘΟΣ-ΛΟΓΟΣ, που συγκροτεί τα θεμέλια των δραστηριοτήτων και της ανάπτυξης του Ομίλου Eurolife ERB.

Στοιχεία 2016

(1) Ως σύνολο της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς, με βάση την ετήσια δημοσίευση παραγωγής ασφαλίστρων της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος (ΕΑΕΕ), ορίζεται η παραγωγή ασφαλίστρων μόνο των μελών της ΕΑΕΕ http://www.eaee.gr/cms/sites/default/files/oikmel-premium12months2016gr.pdf.
(2) Ακαθάριστα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα.