ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 169 • ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ-ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ 2017 • Euro 5 • www.asfalistikonai.gr

ΕΚΔΗΛΩΣΗ ΣΤΗ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ

«ΣΥΛΛΕΚΤΙΚΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΡΙΑ» ΚΑΙ Η ΜΕΓΑΛΗ ΦΩΤΙΑ ΤΟΥ 1917

ΠΡΟΣΩΠΙΚΑ ΔΕΔΟΜΕΝΑ

Τι αλλάζει το 2018!

ΠΩΣ ΕΠΗΡΕΑΖΕΤΑΙ Η ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ!

ΠΩΛΗΣΕΙΣ

Πως σχεδιάζουμε μακροπρόθεσμους στόχους;

ΑΠΟ ΤΟ 1886
130
ΧΡΟΝΙΑ
ΠΑΡΟΥΣΙΑ ΣΤΗΝ
ΕΛΛΑΔΑ

ΑΝΑΜΕΣΑ ΣΤΙΣ
50 ΚΟΡΥΦΑΙΕΣ
ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΤΟΥ ΚΟΣΜΟΥ
ΣΥΜΦΩΝΑ ΜΕ ΤΟ FORTUNE

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

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

Η εξειδίκευση των χειρουργών συναντά την τελειότητα της ρομποτικής στο ΥΓΕΙΑ

da Vinci Xi

υγεία
ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΥΓΕΙΑ

Οργανισμός Διαπιστευμένος
από το Joint Commission International

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

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 το δίκτυο 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 στους κλάδους ασφαλίσεων ζωής και γενικών ασφαλίσεων, με αυμφωνία 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 προσβλέπουμε 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.

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

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
NAI
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ
ΤΕΥΧΟΣ 169•ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ - ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ 2017
ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΔΙΜΗΝΙΑΙΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ΕΤΗΣΙΑ ΣΥΝΔΡΟΜΗ
ΙΔΙΩΤΕΣ: 50 € - ΦΟΙΤΗΤΕΣ: 25 €,
ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ - ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ:
100 €, ΤΙΜΗ ΤΕΥΧΟΥΣ: 5 €
ΓΙΑ ΠΛΗΡΩΜΗ ΣΥΝΔΡΟΜΩΝ:
ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΕΙΡΑΙΩΣ: ΑΡ. ΛΟΓ.: 6828 1222 33197
IBAN : GR 100 171 8280 0068 2812 2233 197
ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ: ΑΡ. ΛΟΓ.: 120/440459-90
IBAN : GR 64 0110 1200 0000 1204 4045 990

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

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)
ΙΝΤΕΡΝΕΤ
ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΑ ΚΟΣΜΟΠΟΥΛΟΥ

ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΟ
ΓΙΑΝΝΗΣ Γ. ΜΠΟΥΚΟΥΒΑΛΑΣ
www.jmpc.gr
ΔΙΟΡΘΩΣΗ ΚΕΙΜΕΝΩΝ
Ορέστης Σχινάς
ΕΚΤΥΠΩΣΗ - ΒΙΒΛΙΟΔΕΣΙΑ
ΝΙΚΗ ΕΚΔΟΤΙΚΗ ΑΕ
ΔΙΑΝΟΜΗ - ΠΕΡΙΠΤΕΡΑ
ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΟ ΑΡΓΟΣ Α.Ε.

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

ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΕΝΩΣΗΣ ΙΔΙΟΚΤΗΤΩΝ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ ΤΥΠΟΥ

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

Άρθρο Εκδότη 10
Ασφαλιστικό Underwriting 20

ΣΥΛΛΕΚΤΙΚΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΡΙΑ

Εκδήλωση ιστορικής μνήμης στη Θεσσαλονίκη

| 38

ERNESTO DI GIORGIO

«Πετάει» το δίκτυο της ΑΧΑ

Τη φιλοσοφία της ΑΧΑ που δίνει προτεραιότητα στην άνθρωπο επαναβεβαιώνει με συνέντευξη του στο Ασφαλιστικό ΝΑΙ και τον Λάμπρο Καραγεώργο ο κ. Ernesto Di Giorgio διευθυντής αποκλειστικού δικτύου και αναπληρωτής διευθυντής δικτύων διανομής της εταιρείας.

| 44

ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ

Το Τετραευαγγέλιον της Κορυτσάς στη γη των Ηπειρωτών...

Στα Κρατικά Αρχεία της Αλβανίας στα Τίρανα, υπάρχει ένας χειρόγραφος κώδικας που περιέχει τα κείμενα των τεσσάρων Ευαγγελιστών συνοδευόμενος από ισάριθμες μικρογραφίες των Ευαγγελιστών, Ματθαίου, Μάρκου, Λουκά και Ιωάννη | 12

ΝΕΟΣ ΕΥΡΩΠΑΪΚΟΣ ΚΑΝΟΝΙΣΜΟΣ GDPR

Τι θα ισχύει για τα Προσωπικά Δεδομένα

Αντιμέτωπη με τις προκλήσεις του GDPR θα βρεθεί και η ασφαλιστική αγορά. Το Ασφαλιστικό ΝΑΙ επιχειρώντας να αποσαφηνίσει το νέο τοπίο απευθύνθηκε σε ειδικούς εμπειρογνώμονες. Οι Δημήτρης Παρδάλης, Γιάννης Σουρλής και Νίκος Γεωργόπουλος αναλύουν τη νέα πραγματικότητα που διαμορφώνεται. | 60

ΗΜΕΡΑ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ

Στροφή στην ιδιωτική ασφάλιση και δυσπιστία ως προς τη βιωσιμότητα της δημόσιας ασφάλισης είναι μερικά από τα ενδιαφέροντα ευρήματα της έρευνας της εταιρείας MRB, που πραγματοποιήθηκε για λογαριασμό της της ΕΑΕΕ και παρουσιάστηκε στο πλαίσιο της εκδήλωσης για την Ημέρα της Ιδιωτικής Ασφάλισης.

| 44

GENERALI

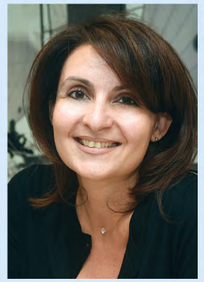
Φιλικό και σύγχρονο εταιρικό περιβάλλον | 68

ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟ

ΕΝΝΙΑ ΤΑΧΥΤΗΤΕΣ ΓΙΑ ΤΟΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

Τι σε κερδίζει στο νέο Honda CR-V που διαθέτει μια διακριτικά δυναμική εμφάνιση. | 132

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ UNDERWRITING



ΤΡΕΙΣ ΓΥΝΑΙΚΕΣ η **Μαρία Λαμπροπούλου** στην Generali, η **Τατιάνα Δικαστοπούλου** στην Eurolife και η **Δόμνα Αναστασιάδου** στην AIG, αποτελούν ελπίδα για την ασφαλιστική αγορά. | 33

ΠΩΛΗΣΕΙΣ

Βραχυπρόθεσμοι και μακροπρόθεσμοι στόχοι

Τα βραχυπρόθεσμα σχέδια είναι σημεία αναφοράς στο δρόμο για τον τελικό μακροπρόθεσμο στόχο. Στην πραγματικότητα, είναι μακροπρόθεσμα σχέδια, κομματιασμένα σε μικρά κομμάτια | 82

ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ

ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ 48
EUROLIFE 50
NN 54
INTERAMERICAN 56
METLIFE 80
MATPIX 90
ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ 118
AIG 120
AXA 122
ΥΓΕΙΑ 128
INTERASCO 130

MAGNET

Οι ανάγκες σας, ο κόσμος όλος.

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

www.ydrogios.gr

υδρόγειος
Ασφαλής Δύναμη

/ydrogiosinsurance
/ydrogiosinsurance

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 **ΠΡΩΤΗ θέση στον ελληνικό χώρο, στα πανευρωπαϊκά stress tests ασφαλιστικών εταιριών, με βάση το Solvency II** (2014)
- με την **ΠΡΩΤΗ θέση σε Φερεγγυότητα,** ασφαλιστική εταιρία στην Ελλάδα, βάσει των ευρωπαϊκών προδιαγραφών. Διαθέτει, με αποτελέσματα της 31ης Δεκεμβρίου 2016, **Δείκτη Φερεγγυότητας 267,40%, δηλαδή σχεδόν 3 φορές περισσότερο από το απαιτούμενο** (ελάχιστο επίπεδο απαίτησης για κάθε ασφαλιστική εταιρία, ποσοστό 100%)
- με **παράδοση συνεχούς κερδοφορίας 28 ετών** και παράλληλη **αύξηση Ιδίων Κεφαλαίων**
- 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

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

Ποιο είναι το «Κρήδεμνο» στις τρικυμίες της ζωής μας;

Κρύδεμνο είναι το Κεφαλόδεσμο - σωσίβιο, από την λέξη Κάρα=κεφάλι και δέμνω=δένω. Στην Πέμπτη Ραψωδία της Οδύσσειας, ο μέγας ποιητής μας Όμηρος περιγράφει την ταλαιπωρία του Οδυσσέα από τον Ποσειδώνα και την μεγάλη τρικυμία που υπέφερε πάνω σε μια σχεδία. Επιθυμούσε να φύγει από το νησί της Καλυψώς και να γυρίσει σπίτι του στο νησί του. Με την βοήθεια της, φτειάχνει μία σχεδία και αναχωρεί. Ο Ποσειδών προκαλεί τρικυμία, τον πέταξε στα βράχια και σαν χταπόδι τον έδερνε μέχρι που τον κύμα τον έριξε στη θάλασσα. Άλλοι πνίγονται στη θάλλασα και τη ζωή, άλλοι σώζονται την τελευταία στιγμή από κάποιο θεϊκό θαύμα, εδώ ο Οδυσσέας σώθηκε με παρέμβαση της Αθηνάς. Καθώς γλυκοχαράζει το 2018 εύχομαι να βρίσκεται ένας Θεός να μας σώσει όπως η Αθηνά έσωσε τον Οδυσσέα κόντρα στον Ποσειδώνα και να στέλνει μια Ινώ-Λευκοθέα με ένα σωσίβιο σωστικό «Κρήδεμνο»,σωστικό κεφαλόδεσμο να στείλει στους ανθρώπους που «θαλασσοδέρνονται» στην τρικυμία μια ατυχίας, μιας κακομοιριάς μιας ορφάνιας, ενός θανάτου, μιας μοναξιάς, μιας ανεργίας.

Ποιο είναι σωστικό «Κρήδεμνο» για εμάς; Ποιο είναι σωστικό σωσίβιο «Κρήδεμνο»; Είναι ευχή γονιών; Ο Θεός; Άνθρωποι; Υγεία; Η ασφάλιση; Τι απ' όλα; Ο Χριστός που γεννήθηκε και γιορτάζουμε τα Χριστούγεννα;

Εύχομαι να βρείτε το δικό σας «Κρήδεμνο»(Κρήδεμνο από το Κάρα=κεφάλι και δέμνω=δένω).

Η περιγραφή του Ομήρου της πάλης με τα κύμματα ας είναι μια ιστορία χρήσιμη για χρήση στο 2018.Είναι από την Ομήρου Οδύσσεια, εκδόσεις ΖΗΤΡΟΣ μετάφραση Θεόδωρος Γ.Μαυρόπουλος.

Ίσως να είναι χρήσιμη περιγραφή για τα παιδιά καθώς βγαίνουν στο ταξίδι της ζωής.

Ομήρου Οδύσσεια «Ραψωδία Ε΄»

.....«Η ροδοδάχτυλη αυγή η πρωινή σαν βγήκε, ο Οδυσσέας φόρεσε χλαμύδα και χιτώνα· φόρεσε και η Καλυψώ φόρεμα ασημένιο, χαριτωμένο και λεπτό, στη μέση της μια ζώνη όμορφη και ολόχρυση ,μαντίλα στο κεφάλι· σκεφτόταν το ταξίδι πια τώρα του Οδυσσέα. Τρανό πελέκι του δώσε, που ταίριαζε στην φούχτα, σκονισμένο χάλικινο, που δίκοπο είχε γίνει, σ΄ ένα στειλιάρι απ' ελιά καλά συνταιριασμένο. Κι ένα σκερπάνι του δώσε και αυτός τραβούσε τότε προς του νησιού τα ακρινά, όπου ήταν μαζεμένα δέντρα ψηλά, σκλήθρες, λεύκες, ψηλούρανα ελάτια, στεγνά πολύ κατάξερα, ανάλαφρα να πλέουν. Αφού λοιπόν του έδειξε που βρίσκονταν τα δέντρα, η Καλυψώ, λαμπρή θεά, γυρνούσε στη σπηλιά της. Κι αυτός τα δέντρα έκοψε, πελέκησε τους κλώνους ,με το σκερπάνι τα ξύσε, τα ίσιωσε με στάθμη· Η Καλυψώ τότε έφερε, του έδωσε τρυπάνια.

Αυτός τρυπάνισε καλά και τα συνταίριαξε όλα· δεντρόφλουδες ξυλόκαρφα συνάρμοζαν τα ξύλα. Όσο γύρω πάτο φαρδύ για φορτηγό καράβι χαράζει ένας μαραγκός, της τέχνης τέλειος γνώστης, τόσο έκανε σχεδία πλατιά ο Οδυσσέας. Σανίδωμα καλόστησε τοποθετώντας ξύλα και με σανίδες μακριές ξετέλειωσε τη στρώση. Κι ένα κατάρτι στήριξε με ταιριασμένη αντένα κι ένα τιμόνι έβαλε, να κυβερνάει το σκάφος. Με ιτιάς κλώνους έφραξε τριγύρω τη σχεδία, να είναι φραγμός στο κύμα· κι έβαλε σωρό φύλλα. Η Καλυψώ τότε η θεά λινά του κουβαλούσε πανιά να κάνει· με τέχνη τα έκανε εκείνος· Ξάρτια και σχοινιά και σκότες έδεσε στη σχεδία και με μοχλούς στη θάλασσα την έσπρωξε να πέσει.....

.....Δεκαεφτά μερόνυχτα αρμένιζε εκείνος ,στις δεκαοκτώ φάνηκαν τα σκιερά τα όρη, απ' όπου εκείνος έβλεπε, της χώρας των Φαιάκων· στ΄ ανταριασμένο πέλαγος έμοιαζαν με ασπίδα.

Η παρέμβαση του Ποσειδώνα-Τρικυμία

Γύριζε απ΄ του Αιθίοπες ο μέγας κοσμοσείστης κι από των Σολύμων τα βουνά μακριά τον είδε μπρος του που αρμένιζε και πιο πολύ φούντωνε η οργή του·.....

.....***Σύννεφα μάζεψε και τάραξε το κύμα την τρίαινά του έχοντας· ξεσήκωσε μπουρίνια με ανέμους κάθε λογής και σκέπασε με νέφη στεριά μαζί και θάλασσα· απ' τον ουρανό νύχτα απλώθηκε. Εύρος, Νότος, Ζέφυρος, αγριεμένος, Βοριάς αιθερογέννητος, έφεραν μέγα κύμα.***

Γόνατα, ψυχή τσάκισαν του Οδυσσέα τότε και στην περήφανη ψυχή καημός γεμάτος είπε: «Αλίμονο ο δύστυχος τι θ΄ απογίνω τώρα; Φοβάμαι μήπως η θεά σωστά τα είπε όλα, που έλεγε στη Θάλασσα, πριν φτάσω στην πατρίδα, θα έχω πλήθος βάσανα· τώρα μου βγαίνουν όλα. Για δες, με πόσα σύννεφα τα ουράνια πλάτη ζώνει ο Δίας, πως τη θάλασσα τάραξε! Τα μπουρίνια κάθε ανέμου λυσσομανούν πια γλιτωμό δεν έχω. Και τρείς και τέσσερις φορές μακαρισμένοι είναι όσοι στην Τροία για τους γιούς χάθηκαν του Ατρέα. Μακάρι να με σκότωναν, να παίρναν τη ζωή μου τη μέρα που μου έριχναν με χάλκινα κοντάρια οι Τρωαδίτες, το νεκρό σαν έπαιρνα Αχιλλέα! Θα είχα νεκρικές τιμές κι ένδοξο τ όνομα μου, μα με τρισάθλιο θάνατο ήταν γραφτό να πάω!.....

.....***Από τη σχεδία έπεσε μακριά και το τιμόνι του ξέφυγε απ' τα χέρια· στη μέση το κατάρτι έσπασε η μπόρα η φρικτή ανάκατων ανέμων· έπεσε μες στη θάλασσα μακριά πανί κι αντένα. Βούλιαξε εκείνον στα βαθιά για πολύ δεν μπορούσε απ' την ορμή του κύματος να βγει επάνω πάλι· τα ρούχα που δώσε η θεά βαρύ τον είχαν κάμει. Τέλος, αργά ξεπρόβαλε και έφτυσε την άρμη που από το κεφάλι του πικρή χυνόταν σαν ποτάμι. Κι ωστόσο δεν λησμόνησε κι ας είχε αποκάμει, όρμησε μες τα κύματα, πιάστηκε απ' τη σχεδία και κάθισε στη μέση της, το χάρο να ξεφύγει. Τρανό το κύμα έσερνε εκείνην πέρα δώθε.***

Ο φθινοπωρινός βοριάς όπως τ' αγκάθια σέρνει στον κάμπο κι όλα τους σφικτά κολλούν το ένα στ' άλλο,έτσι κι αυτήν στο πέλαγος έσερναν δώθε κείθε οι άνεμοι· μια ο Νότος στο Βοριά, να τη σύρει, την έριχνε, μια ο Εύρος στο Ζέφυρο ωθούσε.».....

Τότε εμφανίστηκε η Ινώ η Λευκοθέα και του έδωσε ένα κεφαλόδεσμο «Κρήδεμνο» να το τυλίξει στο στήθος του σαν σωσίβιο. Ο Ποσειδώνας θύμωσε.

.....***«Όπως αέρας δυνατός τη θημωνιά τινάζει με τα κατάξερα άχερα σκορπώντας τα ολούθε, έτσι τα ξύλα σκόρπισε της σχεδίας κι εκείνος σ΄ ένα ξύλο σκαρφάλωσε, άλογο σαν να ήταν και πέταξε τα ρούχα του απ' τη θεά δοσμένα. Ευθύς τον κεφαλόδεσμο τον άπλωσε στα στήθη. Μπρούμητα έπεσε μεμιάς ανοίγοντας τα χέρια και βάλθηκε να κολυμπά.».....***

Μετά από αυτά η Αθηνά επενέβη και διέταξε να σταματήσει ο αέρας και τα κύματα. Ο Οδυσσέας ξέφυγε τον θάνατο σταμάτησε η τρικυμία και βγήκε στη στεριά των Φαιάκων. Μάζεψε φύλλα σκεπάστηκε και τον πήρε ύπνος βαθύς, όπου τον βρήκε η Ναυσικά.»

Αναζητήστε το προτότυπο και διαβάστε όλη την Ε΄ Ραψωδία για να τη θυμάστε το 2018 και για όλη τη ζωή σας.

Οι τρικυμίες κάποτε τελειώνουν!

Καλό 2018!

Το Τετραευαγγέλιον της Κορυτσάς στην γη των Ηπειρωτών...

Γράφει
ο **ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ Γ. ΣΠΥΡΟΥ**

Στα Κρατικά Αρχεία της Αλβανίας στα Τίρανα, υπάρχει ένας χειρόγραφος κώδικας του 10ου αιώνα γραμμένος σε 308 φύλλα λεπτής και υπόλευκης περγαμηνής, που περιέχει τα κείμενα των τεσσάρων Ευαγγελιστών συνοδευόμενος από ισάριθμες μικρογραφίες των Ευαγγελιστών, Ματθαίου, Μάρκου, Λουκά και Ιωάννη.

Τα κείμενα σε όλο το χειρόγραφο είναι γραμμένα "σε σχήμα Σταυρού με γραφή στρογγυλή, μικρογράμματη εξαιρετικής καλλιγραφικής τέχνης" όπως σημειώνει στον πρόλογο ο Αγαμέμνων Τσελίκας του Μορφωτικού Ιδρύματος της Εθνικής Τράπεζας της Ελλάδος.

Η έκδοση αυτού του χειρόγραφου το 2012, "σε παγκόσμια κλίμακα αποτελεί καταπληκτικό δείγμα εκείνου του διακεκριμένου παρελθόντος κατά την περίοδο άνθησης του Βυζαντίου και συμβολή στην επέτειο των 100 χρόνων της ανεξαρτησίας της Αλβανίας" γράφει η καθηγήτρια Nevila Nika, Διευθύντρια της Γενικής Διεύθυνσης Αρχείων Αλβανίας.

Ο Αρχιεπίσκοπος Τιράνων, Δυρραχίου και πάσης Αλβανίας Αναστάσιος έγραψε στον πρόλογο του εικονογραφημένου Τετραευαγγελίου της Κορυτσάς (κώδικας Κορυτσάς 93) στην πανομοιότυπη έκδοση που εξεδόθη με επιστημονική επιμέλεια του Αγαμέμνονα Τσελίκα και συνεργασία των εκδόσεων ΜΙΛΗΤΟΣ, της Ορθοδόξου αυτοκέφαλης Εκκλησίας της Αλβανίας, της Βιβλικής Εταιρίας Αλβανίας και Γενικής Διεύθυνσης των Αρχείων Αλβανίας:

ΝΑΙ
ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ

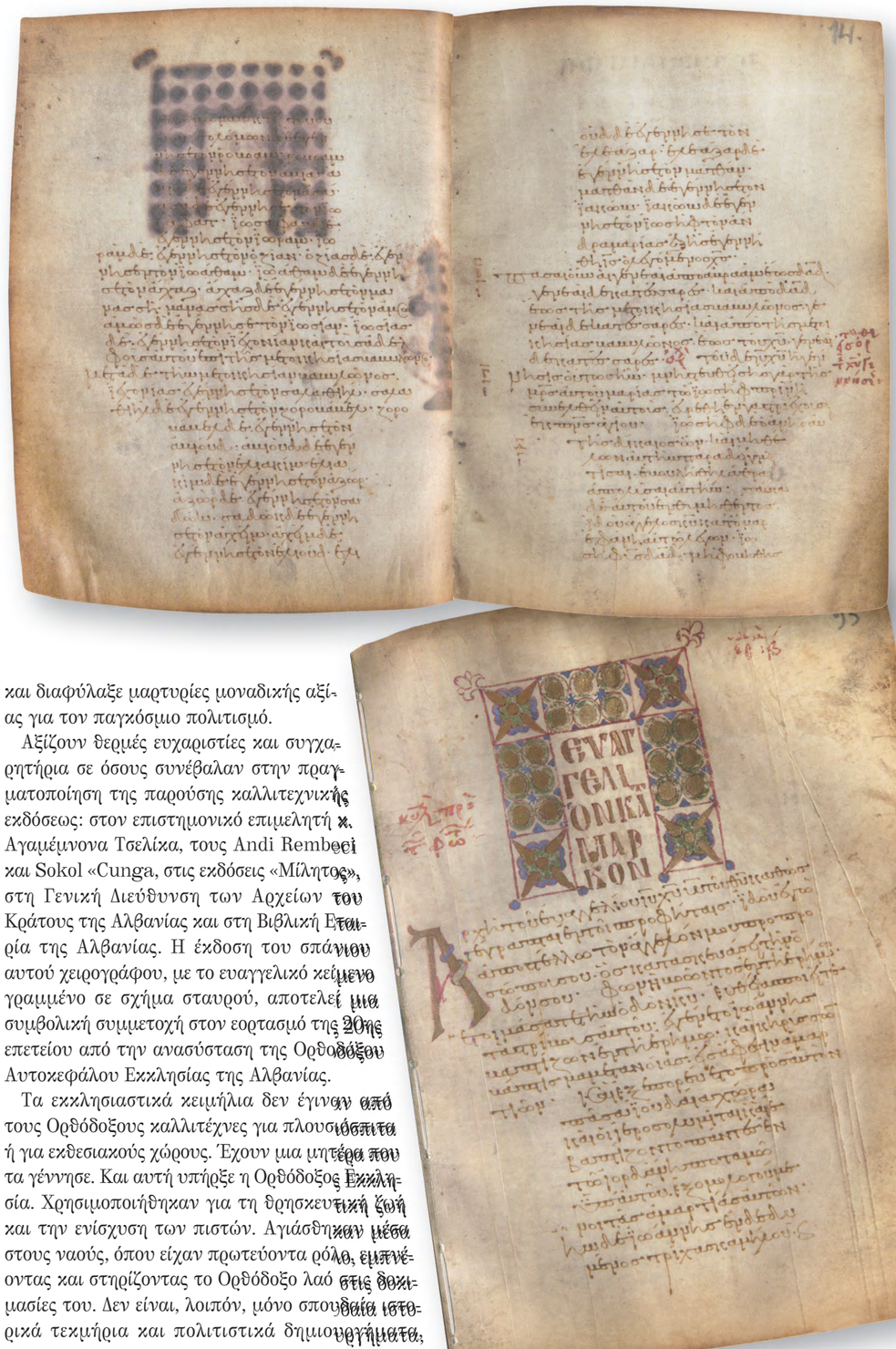
ΠΡΟΛΟΓΟΣ

Το πρωτότυπο του υπέροχου χειρόγραφου Κώδικα των Τεσσάρων Ευαγγελίων, που κρατάτε στα χέρια σας σε πανομοιότυπη έκδοση, δημιουργήθηκε τον 10ο αιώνα, κατά πάσαν πιθανότητα σε εργαστήρια της Κωνσταντινουπόλεως και χρησιμοποιήθηκε στη λατρευτική ζωή της Ορθοδόξου Μητροπόλεως της Κορυτσάς.

Πριν από την ανακάλυψη της τυπογραφίας, τα αγιογραφικά κείμενα, τα οποία αποτελούσαν ανέκαθεν βασικό στοιχείο της λατρευτικής ζωής των Ορθοδόξων, είχαν τη μορφή καλλιτεχνικών χειρόγραφων - παλαιότερα σε περγαμηνές, αργότερα σε φύλλα χάρτου. Αποτελούσαν πάντοτε ιερά αντικείμενα. Ιδιαίτερα, τα χειρόγραφα των Τεσσάρων Ευαγγελίων ετοποθετούντο στο Άγιο Βήμα επί της Αγίας Τραπέζης, όπου ετελεσιουργείτο η Θεία Ευχαριστία. Όταν αντικαταστάθηκαν από παλαίτυπα βιβλία, αποσύρθηκαν στο Σκευοφυλάκιο ως πολύτιμα ιερά αντικείμενα πολλαπλού συμβολισμού.

Κατά τον αδυσώπητο αθεϊστικό διωγμό, στο δεύτερο ήμισυ του 20ου αι., ο οποίος κατέστρεψε την Ορθόδοξη Εκκλησία, πολλά από τα ιερά κειμήλια • ιδιαίτερα χειρόγραφοι κώδικες και εκκλησιαστικά κατάστιχα • διατηρήθηκαν ευτυχώς στα Αρχεία του Κράτους της Αλβανίας και αποτελούν αδιάψευστα τεκμήρια ότι η Ορθόδοξος Εκκλησία της Αλβανίας μετείχε στην ευρύτερη πολιτιστική δημιουργία του Βυζαντίου

ΝΑΙ
ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ



και διαφύλαξε μαρτυρίες μοναδικής αξίας για τον παγκόσμιο πολιτισμό.

Αξίζουν θερμές ευχαριστίες και συγχαρητήρια σε όσους συνέβαλαν στην πραγματοποίηση της παρούσης καλλιτεχνικής εκδόσεως: στον επιστημονικό επιμελητή κ. Αγαμέμνονα Τσελίκα, τους Andi Rembeci και Sokol «Cunga, στις εκδόσεις «Μίλητος», στη Γενική Διεύθυνση των Αρχείων του Κράτους της Αλβανίας και στη Βιβλική Εταιρία της Αλβανίας. Η έκδοση του σπάνιου αυτού χειρογράφου, με το ευαγγελικό κείμενο γραμμένο σε σχήμα σταυρού, αποτελεί μια συμβολική συμμετοχή στον εορτασμό της 30ής επετείου από την ανασύσταση της Ορθοδόξου Αυτοκεφάλου Εκκλησίας της Αλβανίας.

Τα εκκλησιαστικά κειμήλια δεν έγιναν από τους Ορθόδοξους καλλιτέχνες για πλουσιόσπιτα ή για εκθεσιακούς χώρους. Έχουν μια μητέρα που τα γέννησε. Και αυτή υπήρξε η Ορθόδοξος Εκκλησία. Χρησιμοποιήθηκαν για τη θρησκευτική ζωή και την ενίσχυση των πιστών. Αγιάσθηκαν μέσα στους ναούς, όπου είχαν πρωτεύοντα ρόλο, εμπνέοντας και στηρίζοντας το Ορθόδοξο λαό στις δοκιμασίες του. Δεν είναι, λοιπόν, μόνο σπουδαία ιστορικά τεκμήρια και πολιτιστικά δημιουργήματα,

ΝΑΙ
ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ

αλλά, κυρίως, ιερά αντικείμενα. Εκπροσωπούν τη φορά του ανθρώπου προς το Άγιο και υπενθυμίζουν την ελπίδα και τη δύναμη που αυτά προσέφεραν σε γενεές ανθρώπων κάθε τάξεως και μορφώσεως. Και το υπέροχο αυτό χειρόγραφο όχι μόνο αποτελεί ένα πνευματικό παράθυρο προς τις δημιουργίες του παρελθόντος, αλλά συγχρόνως προσφέρει ζωογόνο φως στο παρόν - ανανεώνοντας την ελπίδα για τη συνέχιση της καλλιτεχνικής και πολιτιστικής δημιουργίας της Εκκλησίας μας στο μέλλον.

† *Αναστάσιος*
Αρχιεπίσκοπος Τιράνων,
Δυρραχίου και πάσης Αλβανίας
Ιούνιος 2012

Το "Ασφαλιστικό ΝΑΙ", περιοδικό επικοινωνίας και "ταχυδρόμος Πολιτισμού" εδώ και 30 σχεδόν χρόνια προωθώντας πνευματικά γυμνάσματα, παραμονές Χριστουγέννων 2017 και εορτών Πρωτοχρονιάς, στις σελίδες των ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΩΝ αυτού του τεύχους, προσπαθεί να κεντρίσει το πνευματικό ενδιαφέρον των αναγνωστών του γύρω από θέματα πέραν της καθημερινότητας όπως, οι πνευματικοί ακροβατισμοί σε θέματα θρησκείας, έθνους, Ελληνισμού, διακεκριμένων ευεργετών και ιστορίας Ελληνισμού. Όσων βέβαια το επιθυμούν!

Τι ήθελαν να πουν τα Ευαγγέλια; Πώς έγινε και πέρασαν από κείμενα βιβλίων σε οδηγούς Ζωής; Πώς έγιναν "Ευαγγέλια" καλά μηνύματα; Οι εικόνες και τα Ευαγγέλια είναι "διακοσμητικά" ντεκόρ στα σπίτια και γραφεία ή κάτι άλλο; Τι ήταν για περασμένους λαούς και ανθρώπους και τι ρόλο παίζουν σήμερα; Τι εξέφραζαν; Ήταν σανίδι, ξύλο και ωραία χρώματα ή οι συμβολισμοί τα αναβάθμισαν σε ιερά αντικείμενα υψίστης σημασίας; Πώς επέζησαν διαχρονικά διαμέσου αιώνων και καθεστώτων; Τολμούν κάποιοι να συγκριθούν με πρόσωπα και έργα αυτών που νίκησαν το "πρόσκαιρο" της Ζωής τους;

Το Τετραευαγγέλιο της Κορυτσάς δημιουργήθηκε στα χρόνια της ακμής του Βυζαντίου κάπου στον 10ο αιώνα. Ήταν εποχή που οι στρατηγοί Αυτοκράτορες μεγάλωναν την Βυζαντινή επικράτεια. Ο Νικηφόρος Φωκάς, ο Βασίλειος Β', ο Ιωάννης Τσιμισκής, ο Ρωμανός Λεκαπηνός κ.α. κατακτούσαν την Μεσοποταμία, Κρήτη, Κύπρο, Συρία, Αρμενία, Νότια Ιταλία, Βουλγαρία, Αλβανία κλπ. Σπουδαίοι λόγιοι όπως ο Λέων ο Φιλόσοφος, ο Φώτιος, ο Αρέθας και άλλοι κορύφωναν την πνευματική και καλλιτεχνική κίνηση με στροφή στο Ελληνικό ιδεώδες και Αρχαιότητα. Οι βιβλιοθήκες πλουτίζονται με έργα Ελλήνων συγγραφέων του Πλάτωνα, του Αριστοτέλη, του Ευκλείδη κ.λπ. Αυτή την εποχή αλλάζει και η Ελληνική γραφή που από μεγαλογράμματη γραφή περνά στην μικρογράμματη που βοηθά στην παραγωγή νέων χειρόγραφων βιβλίων. Έτσι αναπτύσσονται ευκολότερα νέα χειρόγραφα και αντιγραφές. Μεγάλη προσφορά του αυτοκράτορα Κων-

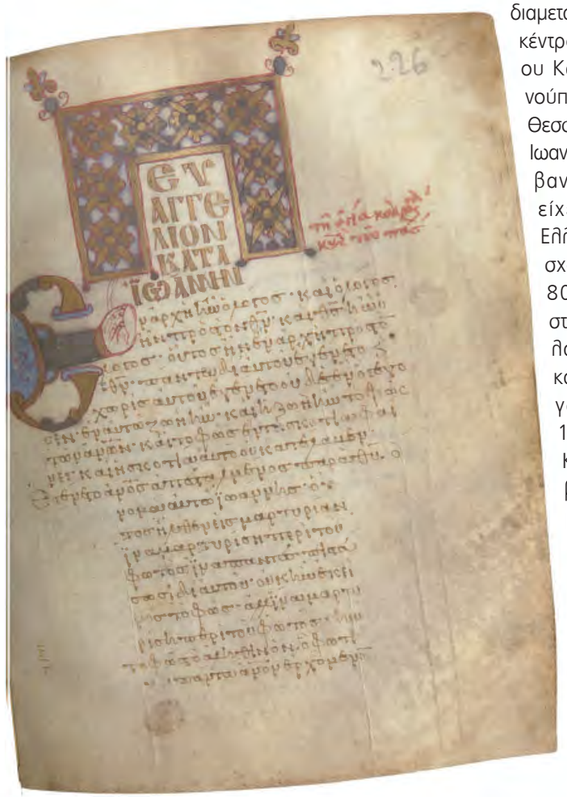
ΝΑΙ
ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ

σταντίνου του Πορφυρογέννητου του Ζ', κύριου εκφραστή του εγκυκλοπαιδισμού όπου συγκεντρώθηκαν πολλές γνώσεις και συλλογικά έργα.

Ανάμεσα στα πολλά χειρόγραφα που κατέληξαν για χρήση στην Αλβανία είναι και το Τετραευαγγέλιο της Κορυτσάς. Στο Κρατικό Αρχείο μεταφέρθηκαν πολλά βυζαντινά χειρόγραφα από τα μοναστήρια, μητροπόλεις και ιδιωτικές βιβλιοθήκες. Σαφώς υπήρξαν πολλά, αλλά σήμερα υπάρχουν 119 μονάδες (μονάδα είναι ότι έχει κάθε συλλογή). Από τις ορθόδοξες κοινότητες οι Αλβανοί συνέλεξαν αριστουργήματα σε αγιογραφίες, ξυλογλυπτική, κεντητική κ.α. Πολλά εξανεμίσθηκαν εδώ και εκεί στους πολέμους.

Ο κώδικας είναι γραμμένος σε μικρογράμματη γραφή τύπου Bouletee που χρησιμοποιείτο ευρέως στα Ελληνικά χειρόγραφα του 10ου αιώνα. Αναπόσπαστο μέρος της έκδοσης και η βυζαντινή εικονογράφηση – διακόσμηση όπου η σχέση κειμένου – εικόνας παίζει σπουδαίο ρόλο.

Η Κορυτσά είναι πόλη της σημερινής Αλβανίας. Πριν τον 15ο αιώνα ήταν μια όχι σημαντική περιοχή που όμως άρχισε να ανθίζει μετά την καταστροφή της γειτονικής Μοσχόπολης (1769). Τον 19ο αιώνα αποτελούσε μεγάλο διαμετακομιστικό κέντρο εμπορίου Κωνσταντινούπολης, Θεσσαλονίκης, Ιωαννίνων, Αλβανίας. Τότε είχε πολλά Ελληνικά σχολεία και 800 καταστήματα, όλα Ελληνικά. Στον αγώνα του 1821 η Κορυτσά βοήθησε με χρήματα και πολεμιστές.



Η Κορυτσά ανήκει σε μια ευρύτερη περιοχή της Ηπείρου που κάποτε εξουσίασε ο αετός της Ηπείρου Πύρρος. Η περιοχή είναι γεμάτη από ερείπια ιστορικών Ελληνικών πόλεων και με παρουσία Ελληνικής μειονότητας. Στην περιοχή ζούσαν διάφορα Ελληνικά φύλλα: οι Θεσπρωτοί, οι Χάονες, οι Μολοσσοί. Σημαντικοί οικισμοί μαρτυρούν την παρουσία της Ελληνικής Ηπείρου στο Βουθρωτό απέναντι από την Κέρκυρα, στον Ογχησμό (Άγιοι Σαράντα), την Φοινίκη, την Αντιγόνεια, την Αντιπάτρεια (Βεράτι), Αμάντια, Νίκαια, Πήλιον, Ωρικό, Θρόνιο, Κεμάρες κ.α.. Στην Φοινίκη* το έτος 232 ιδρύθηκε το «Κοινόν των Ηπειρωτών»! Η Επίδαμνος (Δυρράχιο) ήταν αποικία των Κορινθίων και των Κερκυραίων. Στην Απολλωνία (Πογιάνι - Φίερι) βρέθηκαν ναοί του Απόλλωνος και της Αρτέμιδος, της Αθηνάς, του Ερμού, της Δήμητρας κ.λπ. Αρχαία παρουσία βρίσκουμε στην Αμαντία (Πλιόσα), την Βύλλιδα (πλησίον Φίερι)…

Αυτό το ανακάτεμα αρχαίων ναών, χριστιανικών εκκλησιών και αρκετών Θεών σε μια περιοχή δίνει σκέψεις πολλές! Ο υπ' αριθμόν 93 κώδικας της Κορυτσάς τυπώθηκε από τις εκδόσεις ΜΙΛΗΤΟΣ σε 1300 αντίτυπα με στόχο περισσότεροι άνθρωποι να γευθούν τις αξίες του και να μαρτυρήσουν ότι η ζωντανή μαρτυρία της παρουσίας του Θείου Λόγου υπερβαίνει τις γενεές…

Το "Ασφαλιστικό ΝΑΙ" εύχεται σε όλους προκοπή βίου και καλό 2018.

Ευαγ. Γ. Σπύρου
Εκδότης

*Υ.Γ: Εκεί στην περιοχή Φοινίκης, στον Δήμο Φοινίκης, από τον Σεπτέμβριο του 2017 λειτουργεί ένα Ελληνικό νηπιαγωγείο με δωρεά και φροντίδα της Μαρίας Ε. Σπύρου (όλο το υλικό, γραφεία, θρανία, πίνακες, βιβλία, χρώματα, παιχνίδια κ.λπ. φορτώθηκαν από την Ελλάδα τον Αύγουστο του 2017 και εστάλησαν στον Δήμο Φοινίκης που υλοποίησε την Δωρεά άμεσα).

ασφαλιστικό
UNDERWRITING

Ελληνοτουρκικά

ΠΕΙΡΑΙΑΣ, 27 ΝΟΕΜΒΡΙΟΥ 1952. Ο πρόεδρος της Τουρκίας Τσελάλ Μπαγιάρ ανέρχεται την κλίμακα της επίσημης αποβάθρας της Ζέας. Τον συνοδεύει ο βασιλιάς Παύλος και τον αναμένει ο πρωθυπουργός Αλέξανδρος Παπάγος έχοντας πίσω του τα μέλη της νεοπαγούς κυβερνήσεώς του. Είναι η εποχή που Ελλάδα και Τουρκία έχουν εισέλθει στο ΝΑΤΟ και καλλιεργούν σχέσεις «φιλίας».

Πηγή: Ηνωμένοι φωτορεπόρτερ - Συλλογή Ν.Ε. ΤΟΛΗ 141

ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΥΠΟΛΗ, 10 Σεπτεμβρίου 1967. Ο πρωθυπουργός της Τουρκίας Σουλεϊμάν Ντεμιρέλ συνοδευόμενος από τον Έλληνα ομόλογό του Κωνσταντίνο Κόλλια φθάνει στην πρωτεύουσα της Θράκης από την τουρκική Κεσσάνη όπου την προηγουμένη οι δύο πρωθυπουργοί και ο Γ. Παπαδόπουλος συζήτησαν για το Κυπριακό.

Στις 27 Νοεμβρίου, ο υπουργός Εξωτερικών Π. Πιπινέλης αποδέχεται το σχέδιο Βανς, βάσει του οποίου, λίγες ημέρες αργότερα, η χούντα σπεύδει να αποσύρει την ελληνική μεραρχία που ο Γ. Παπανδρέου είχε στείλει στην Κύπρο το 1964. Η απόσυρση είναι η μοιραία κίνηση που θα πληρώσει η Κύπρος αργότερα.

Πηγή:ΕΛΛΑΔΑ 20ος αγώνας - Μ. Κατσίγερας φωτογραφίες εκδόσεις Ποταμός

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
UNDERWRITING

Πέντε Character dolls, Lenci, της Elena Scavini, από τσόχα. Τορίνο, 1920-1930.Ύψος 48 εκ., 43 εκτ., 44 εκ., 41 εκ., 45 εκ. Μουσείο Μπενάκη, αρ. ευρ. ΤΠΠ 107, 111, 113, 118, 114.

Πηγή: Ο ΜΑΓΙΚΟΣ ΚΟΣΜΟΣ ΤΩΝ ΠΑΙΧΝΙΔΙΩΝ - Μουσείο Μπενάκη

Παιχνίδια και ασφάλειες

Ο ΜΑΓΙΚΟΣ ΚΟΣΜΟΣ ΤΩΝ ΠΑΙΓΝΙΔΙΩΝ είναι ένα βιβλίο που έλαβα δώρο σε γιορτές Πρωτοχρονιάς. Το βιβλίο τυπώθηκε το 2003 για λογαριασμό του Μουσείου Μπενάκη και των εκδόσεων ΑΔΑΜ. Η υπεύθυνη τμήματος παιδικής ηλικίας της συλλογής παιχνιδιών Μουσείου Μπενάκη, Μαρία Αργυριάδη, έγραψε κείμενα που γοητεύουν και μαγεύουν όσους τολμούν να προσεγγίσουν το θέμα - παιγνίδια - παιδιά.

Στα χρόνια του Μεσαίωνα και Αναγέννησης τα παιγνίδια ήταν προνόμιο των πλούσιων και ευγενών και συνήθως εξυπηρετούσαν σκοπιμότητες ιδεολογικές, θρησκευτικές, πολιτικές. Από τα τέλη του 18ου - 19ου αιώνα τα παιγνίδια απλώνονται σε πλατύτερα κοινωνικά στρώματα. Από τους τεχνίτες παιγνιδιών η κοινωνία πέρασε στις βιοτεχνίες και τέλος στις βιομηχανίες παραγωγής σε παγκόσμιο επίπεδο. Ταυτόχρονα άρχισε και η αναζήτηση ποιοτικού αλλά και οικονομικά προσιτού παιχνιδιού. Στο Μουσείο Μπενάκη υπάρχει σημαντικό υλικό για όλες τις απορίες.

Τα βασικότερα κέντρα παραγωγής παιγνιδιών ξεκίνησαν στη Γερμανία, Αγγλία και Γαλλία. Κυρίαρχα τα κουκλοθέατρα, τα ξύλινα άλογα, η μπάλα, διάφορα ζώα, σβούρες, ιππότες, μαριονέτες, κούκλες. Η φτωχολογιά - λαϊκή τάξη έφτιαχνε τα παιγνίδια μόνη της - αυτοσχεδίαζε με υλικά του σπιτιού και γύρω περιβάλλοντος από ψωμί, ύφασμα, πηλό και φρούτα - καρπούς. Πολλοί θα θυμούνται στα ελληνικά χωριά κατασκευές αλογάκια ή ανθρώπους από κολοκυθάκια, ντομάτες κ.λπ. Μετά ήρθαν οι κούκλες και η μόδα, τα κουκλόσπιτα, τα ξύλινα ζώα, τα επιτραπέζια, οι χάρτινες κατασκευές, τα οπτικά παιγνίδια, τα μηχανικά παιγνίδια, η ωρολογιακή κίνηση, τα αυτόματα, τα τσίγκινα παιχνίδια, τα τσίρκο, οι ακροβάτες, τα υφασμάτινα ζώα, τσόχες, αρκουδάκια, σκυλάκια, κουνελάκια, τα πανηγύρια κ.λπ.

Να υπενθυμίσουμε ότι στην αρχαία Ελλάδα υπήρχαν παιχνίδια για παιδιά, δείγμα πολιτισμού και διαπαιδαγώγησης.

Το θέμα με τα παιγνίδια είναι πολλών διαστάσεων, αλλά εδώ στο ασφαλιστικό περιοδικό θα ήθελα να επισημάνω ότι τα παιγνίδια των παιδιών σχετίζονται και με την ασφάλεια των γονέων τους. Η αρρώστια, το ατύχημα, η ορφάνια επηρεάζουν τη ζωή των παιδιών και γίνονται πικραμένα και εξαρτημένα σε τρίτους που συνήθως δεν τους φέρονται καλά. Η φτώχεια, η ανέχεια, η ανεργία μαυρίζουν τα ήρεμα χρόνια, τα παιδικά, και είναι γεμάτη η κοινωνία με παιδιά που σταματάνε σχολεία, με παιδιά που εργάζονται από μικρά, με παιδιά που ζητιανεύουν ένα χαμόγελο, λίγο χρόνο να παίξουν, λίγα χρήματα να αγοράσουν ένα παιγνίδι στη βιτρίνα... Η σύγκριση με τα «πλούσια» είναι σκληρή για τις στερημένες παιδικές καρδούλες.

Μία ασφάλεια ζωής και υγείας λιγοστεύει τον πόνο, την πείνα την στέρηση. Είναι μια ανάσα 2,3,5 ετών μέχρι η οικογένειά να βρει το δρόμο της. Οι ασφαλιστές είναι τυχεροί επαγγελματίες που μπορούν εργαζόμενοι να απαλύνουν τον πόνο στις παιδικές δυσκολίες.

Ίσως είναι ένα πολύ σπάνιο επιχείρημα για να πεισθούν οι γονείς ότι εκτός των άλλων ας μη στερήσουν από τα παιδιά τους ένα παιχνίδι. Και το κόστος; Λιγότερο απ' το παιχνίδι για μια ασφάλεια ζωής - υγείας.

Ε.Σ.

Ασφάλειες γάμου

ΣΤΙΣ ΘΥΕΛΛΕΣ των αλλαγών εξαφανίστηκε τα τελευταία χρόνια και η παρουσία της ασφαλιστικής εταιρείας ΑΣΤΗΡ που ιδρύθηκε το 1930 η οποία συγχωνεύτηκε με την ΕΘΝΙΚΗ. Η ιδέα ήταν να λειτουργήσει χωρίς πράκτορες. Δεν έχουν γραφτεί όλα τα ιστορικά στοιχεία των ανθρώπων που σχετίστηκαν με αυτή την τράπεζα και είναι και πολλά και όχι κολακευτικά για πολλούς. Έτσι για την ιστορία παρουσιάζουμε κάποια διαφημιστικά μηνύματα για ασφάλειες γάμου, ζωής και ... προίκες με εξασφάλιση γαμβρού και κόρης!

Ασφάλειες • γάμου, • ζωής, • πυρός, • ατυχημάτων, • σπουδών, • νύφης

Η ΣΥΓΧΥΣΗ που επικρατεί στον κόσμο σήμερα είναι ότι οι αμαθείς και αγράμματοι, οι μη «επαϊοντες» κάνουν τους σοφούς και δασκάλους, μιλώντας σαν σοφοί και φιλόσοφοι για όλα! Σε ένα από τα πολλά ταξίδια μου στην Κωνσταντινούπολη βρήκα σ' ένα βιβλιοπωλείο αυτή την κάρτα όπου μια πανέμορφη κοπέλα επιδεικνύει τα κάλλη της σε τυφλούς.

Ενδιαφέρον θα είχε εάν γνωρίζαμε τι γνώμη εξέφρασαν οι τυφλοί. Σίγουρα θα θύμιζαν κάποιους βουλευτές μας που μιλάνε ώρες στην Βουλή για θέματα που δεν γνωρίζουν και το χειρότερο αποφασίζουν! Αλλά και πολλοί εκπαιδευτές με Σχολές και μεγάλα ονόματα όπως Ακαδημία Ποδοσφαίρου ή Ακαδημία Μουσικής ή Ακαδημία Χορού, εμφανίζονται να διδάσκουν θεματολογία ΠΟΥ ΔΕΝ γνωρίζουν αρμοδίως, δηλαδή να έχουν κάποιο βασικό τίτλο σπουδών σχετικό και με θητεία στην πράξη... Και στον ασφαλιστικό χώρο διδάσκουν ή μπαίνουν επικεφαλής ανθρώπων, κάποιοι ατάλαντοι και άσχετοι με εκπαίδευση ή διοίκηση ανθρώπων που όμως έχουν προσόντα δημοσιοσχετίστα σαν τραγουδίστριες με καλό κορμί και όχι φωνή! Υπάρχουν και χειρότερα όταν κάποιοι νομίζουν ότι αξίζουν και θέλουν να επιβάλλουν την «παραφωνία» τους,

Στις πρόσφατες εκλογές του Επαγγελματικού Επιμελητηρίου η πλειοψηφία των ασφαλιστών γύρισε την πλάτη στους διάφορους ψευδοσωτήρες χωρίς να τους δώσει ψήφο!

Εντύπωση μου έκανε που ένας υπάλληλος μπήκε επικεφαλής κάπου σε ελεύθερους επαγγελματίες και τους έκανε τον «καθηγητή»! Το ακόμα πιο τραγικό είναι που μπερδεύονται οι «τυφλοί» με τους «ανοιχτομάτηδες» και η κοινωνία πάει απ' το κακό στο χειρότερο. Δείτε λίγο σχετικές εκδηλώσεις όπου κυριαρχεί η εικόνα και αυθάδεια αυτών που δεν έχουν κανένα ενδοιασμό στο «παραμύθιασμα» και εξαπάτηση γιατί εάν είχαν θα είχαν κάποιο φόβο, κάποια αυτοσυγκράτηση. «Αρχής σοφίας, φόβος Κυρίου», λέει κάποιο ρητό στην Γραφή...

Ο σημαντικός ρόλος του κ. Πάνου Δημητρίου

Ο Κ. ΠΑΝΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΥ, διευθύνων σύμβουλος της Generali Hellas, έχει μία μοναδική ιδιότητα. Είναι ίσως αυτή τη στιγμή ο έχων τα περισσότερα χρόνια στη θέση του διευθύνοντος συμβούλου στην ίδια ασφαλιστική εταιρεία. Βρίσκεται στη θέση αυτή από τον Οκτώβριο του 2002 και φέτος συμπλήρωσε 15 χρόνια. Παρέλαβε την Generali με ένα μερίδιο αγοράς μόλις κοντά στο 1,4% και σήμερα ξεπερνά το 5% και βρίσκεται μέσα στις 5-6 μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρείες της χώρας. Ο κ. Δημητρίου επιτέλεσε σημαντικό έργο με την Generali αλλά η δράση του ήταν ξεχωριστή και σε «συλλογικά» θέματα, σε θέματα που απασχολούν το σύνολο της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς. Παρά πολλά χρόνια μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος, ασχολήθηκε και έβαλε μία τάξη στα θέματα ασφάλισης υγείας και σχέσεων των ασφαλιστικών με τα ιδιωτικά νοσοκομεία ενώ αξιοσημείωτη είναι η δραστηριότητα του και ως προέδρου της Ένωσης Αναλογιστών Ελλάδος, η οποία με το συνέδριο για το συνταξιοδοτικό άνοιξε την συζήτηση για τις αναγκαίες μεταρρυθμίσεις στη χώρα μας σε αυτό τον τομέα. Πρόεδρος της Επιτροπής Solvency II, Risk & Οικονομικών της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος ο ρόλος του κ. Δημητρίου, αναγνωρίζεται ως σημαντικός, λόγω της εμπειρίας του και της τεχνογνωσίας του, ως άριστος αναλογιστής που είναι και στα θέματα του Εγγυητικού Κεφαλαίου Ζωής αλλά και του Επικουρικού Κεφαλαίου Αυτοκινήτων, όπως και στη διαμόρφωση όλου του θεσμικού πλαισίου που σχετίζεται με την προστασία των καταναλωτών από αφερέγγυες ασφαλιστικές εταιρείες. Ο πρόεδρος της ΕΑΕΕ κ. Δημήτρης Μαζαράκης έχει βρει στο πρόσωπο του κ. Δημητρίου ένα άμεσο συνεργάτη για την προώθηση των θεμάτων της ΕΑΕΕ, ενώ και η εποπτεία ακούμε ότι αξιοποιεί τις γνώσεις του.

✷ **ΚΑΝΑΜΕ ΩΣ ΕΚΔΟΣΕΙΣ ΣΠΥΡΟΥ** ΤΡΕΙΣ ΜΕΓΑΛΕΣ ΕΚΔΗΛΩΣΕΙΣ Πολιτισμού από Δεκέμβριο 2016 έως Νοέμβριο 2017. Παρουσιάσαμε το βιβλίο του ΜΙΚΗ ΘΕΟΔΩΡΑΚΗ: ΘΡΗΣΚΕΙΑ ΜΟΥ Η ΕΛΛΑΔΑ», του Γ. Λογοθέτη με σύμπραξη ΜΙΛΗΤΟΣ και ΣΠΥΡΟΥ ΕΚΔΟΣΕΙΣ στις 19 Δεκεμβρίου 2016 στο Μουσείο Μπενάκη στα ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΚΑΙ ΡΩΣΣΙΚΑ υπό την αιγίδα της Ρωσικής πρεσβείας.

Η δεύτερη εκδήλωση έγινε στον φιλολογικό σύλλογο ΠΑΡΝΑΣΣΟΣ στις 28/6/2017 παρουσιάζοντας το βιβλίο ΣΥΛΛΕΚΤΙΚΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΡΙΑ με ιστορία και καλλιτεχνική αξία.

Η τρίτη εκδήλωση έγινε υπό την αιγίδα του Δήμου Θεσσαλονίκης στις 16/11/2017 στο Δημαρχείο Θεσσαλονίκης. Ως ταχυδρόμοι πολιτισμού μεταφέρουμε με κάθε αφορμή την ασφαλιστική ιδέα ευρύτερα στην κοινωνία. Ευχαριστούμε όλους όσοι μας βοήθησαν και... είναι πολλοί! Συνεχίζουμε, ευχαριστώντας τον Θεό που μας χαρίζει τέτοια δώρα!

MetLife®

Ο ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΚΑΣΤΡΙΝΑΚΗΣ της MetLife ασφαλιστικός σύμβουλος, είπε τα αποχαιρετιστήρια λόγια του στο τελευταίο συνέδριο της εταιρείας του, τα οποία τα είχε γραμμένα σ' ένα φύλλο χαρτί που μου το έδωσε συγκινημένος. Το δημοσιεύω λέγοντας πως κάποιοι είναι τυχεροί στη ζωή τους που αξιώνονται μιας τιμής από τους ανθρώπους που μαζί εργάσθηκαν για πολλά χρόνια.

Τον Δημήτρη Καστρινάκη, τον ξέρω πολλά χρόνια, τον έβλεπα να τον βραβεύουν, τον συναντούσα στο παλιό λιμάνι των Χανίων, στις συναντήσεις με τον Μάρκογλου, στα συνέδρια της εταιρείας του ήταν συνδρομητής στις εκδόσεις μου και πραγματικός επαγγελματίας. Διαβάστε πως αποχαιρέτησε την εταιρεία και συναδέλφους του, την βραδιά που η εταιρεία του τον βράβευσε μαζί με τον Τζαλιγόπουλο και Σταματόπουλο.

«Αποχαιρετισμός

Αγαπητοί φίλοι και φίλες.

Δύο πράγματα:

Πρώτον: Πέρασα με την εταιρεία μας 37 υπέροχα χρόνια!!!

Δεύτερον: Αν ξανάρχιζα πάλι από την αρχή, πάλι ασφαλιστικός σύμβουλος θα γινόμουνα!!!

Με την ευκαιρία όμως αυτή θα ήθελα να εκφράσω την ευγνωμοσύνη μου στον Μάνο Μάρκογλου που με έφερε στο επάγγελμα. Δεν του χρωστώ τεχνικές γνώσεις, ως υπολογίζομε τα ασφάλιστρα, πως λειτουργεί το Π.Υ.Μ.Α ή ποιες είναι οι εξαιρέσεις των πολύπλοκων νοσοκομειακών προγραμμάτων. Του οφείλω το ότι με έμαθε να σκέπτομαι θετικά, να έχω χιούμορ και ότι η ζωή... θέλει μελωδία.

Χρωστώ επίσης ευγνωμοσύνη στη σύζυγό μου, Αρετή, που όλα αυτά τα χρόνια με στήριξε, ανέχθηκε το ότι δεν μπόρεσα να ξεχωρίσω τη δουλειά μου από την οικογένεια. Αυτό φυσικά δεν είναι προτέρημα για τον ασφαλιστή, είναι αδυναμία και την ευχαριστώ που ανέχθηκε την αδυναμία μου αυτή.

Και τέλος χαίρομαι ιδιαίτερα που η κόρη μου, Κάλλια, από μόνη της διάλεξε να είναι με την εταιρεία μας εδώ και 17 χρόνια, αν και νομίζω ότι έχομε τα ίδια χρόνια στον θεσμό δηλαδή 37 χρόνια, αφού όπως είπα παραπάνω είχα φέρει την εργασία μου στη καθημερινότητα της οικογένειας.

Γνώρισα εξαίρετους συναδέλφους και ανεκτίμητους υποστηρικτές από την πλευρά της διοίκησης,. Με κίνδυνο να αδικήσω τους περισσότερους θα ήθελα να αναφέρω, ότι εμένα με ανάδειξαν οι ομαδικές ασφαλίσεις αυτό είναι γνωστό στους παλιούς το επαναλαμβάνω για τους νεότερους, ο αξέχαστος Γιώργος Καλός με πήρε από το χεράκι και με έβγαλε στην αγορά. Ο ίδιος είχε πει στη δεκαετία του ογδόντα ότι αν κάποια μέρα δεν του τηλεφωνήσει μέχρι τις δέκα ο Τζαλιγόπουλος και ο Καστρινάκης τους παίρνει αυτός για να μάθει αν είναι καλά. Ο Σωτήρης Ταγκόπουλος και η Πόλυ Κοσσόρα , μου στάθηκαν σαν αδέλφια. Τη σκυτάλη μετά πήρε η Πόπη Αναγνωστοπούλου με τα παλικάρια της τον Στέλιο Ναζλή και την Άννα Τριανταφύλλου.

Στα χρόνια που πέρασαν έδωσα αγάπη σε πολλούς και την πήρα πίσω στο δεκαπλάσιο. Φυσικά δεν απέφυγα να στενοχωρήσω με κάποιες κινήσεις μου κάποιους άλλους. Τουλάχιστον έχω σήμερα την μοναδική ευκαιρία να τους ζητήσω δημόσια συγνώμη.

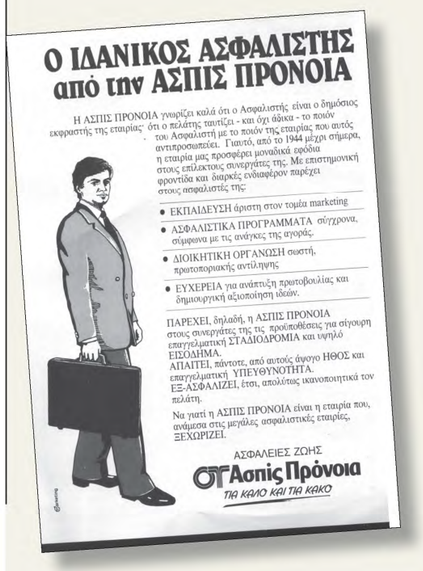
Ευχαριστώ πολύ».

Τους ανθρώπους της ALICO (METLIFE), τους ήξερα όλους για πολλά χρόνια. Ήταν άνθρωποι κύρους, εργατικοί, σεμνοί, φιλοπρόοδοι μα μακρόχρονη προσφορά που ανεβάζουν το μέσο όρο.

Διέκρινα πως όλοι τους απέδωσαν σεβασμό και τιμή. Η ευγνωμοσύνη τους ήταν ξεκάθαρη και παρά την μουσική, δεν κρύφτηκε στα φλας, τα φώτα και τα χειροκροτήματα.

Οι άνεμοι των αλλαγών στο διάβα των χρόνων!

ΠΡΙΝ 30 ΧΡΟΝΙΑ το 1987 η GENERALI LIFE με έδρα στην οδό Μιχαλακοπούλου 75, διαφήμιζε το GENERALI LIFE ΠΡΩΤΗ ΦΟΡΑ ΤΕΤΟΙΑ ΑΣΦΑΛΕΙΑ και πρόβαλε την δύναμη της εμπειρίας της με την δύναμη της Τραπέζης ΠΙΣΤΕΩΣ (ALFA). Η NN διαφήμιζε ότι θα είναι κοντά στους πελάτες με τους 3,2 ΤΡΙΣΕΚΑΤΟΜΜΥΡΙΑ δρχ. της μητρικής NATIONALE – NEDERLANTEN. Ήταν η πρώτη 5ετία στην Ελλάδα. Γενικός Διευθυντής ήταν ο Τάκης Καραλής με αστέρια τον Μανώλη Ανδρόνικο, τον Γ. Τσιγδινό, τον Α. Χατζηγιάγκο, τον Τάκη Αμπατζίδη, τον Γιάγκο Παναγιωτόπουλο, τον Κώστα Αλβανό, τον Δ. Παπακωνσταντίνου, τον Γ. Μπουρλακή, τον Πρ. Φιλιππόπουλο, τον Π. Χαλκίδη, τον Β. Κουρτζή, τον Π. Πεππέ, τον Δημ. Σλάμαρη τον Α. Δασκαλάκη, τον Ν. Βαμβουκάκη, τον Θεωνά Παπακωνσταντίνου, τον



Δ. Παπαναστασίου, την Ελένη Βαγουρδή, τον Τάσο Κόκλα, τον Τάκη Καφετζόπουλο. Από κάτω τους νέα φυντάνια έβγαζαν νέα αστέρια, τον Αγοραστό, τον Γ. Κολτσιδά, τον Οικονόμου Θρ., τον Ν. Ζυγούρη, τον Ανδριτσάκη, τον Ιορδανίδη, τον Γκλιάτη, τον Μίχο, τον Τσεμπέρωφ, τον Πολίτη, τον Αντωνίου, τον Φάνη Χριστόπουλο, τον Σαγωνά, τον Δαμανάκη, τον Αποστόλου κ.ά. Το αστέρι της Ρατσιάτου και Ζαφείρη ετοιμαζότανε να βγει...

Η ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ για το 1987 είχε στόχο 250.000.00 δρχ. ευχόμενη καλή και σίγουρη χρονιά. Στον κύκλο επιτυχημένων της ALICO (METLIFE) έμπαιναν για το 1987 ο Θ. Αναστασόπουλος, ο Μόρντο, ο Τζαλιγόπουλος, ο Α. Κολιάτσος, ο Τσέτος Δ., ο Λ. Δουλγεράκης κ.α. ενώ πρώτος ασφαλιστής Ζωής ήταν ο Χ. Συρακόπουλος, πρώτος δ/ντής ομάδος ο Λ. Δουλγεράκης, πρώτος δ/ντης Ζωής ο Μ. Δουλγεράκης, πρώτος δ/ντης ΥΠ.ΠΑ. ο Λ. Χριστοδουλίδης.

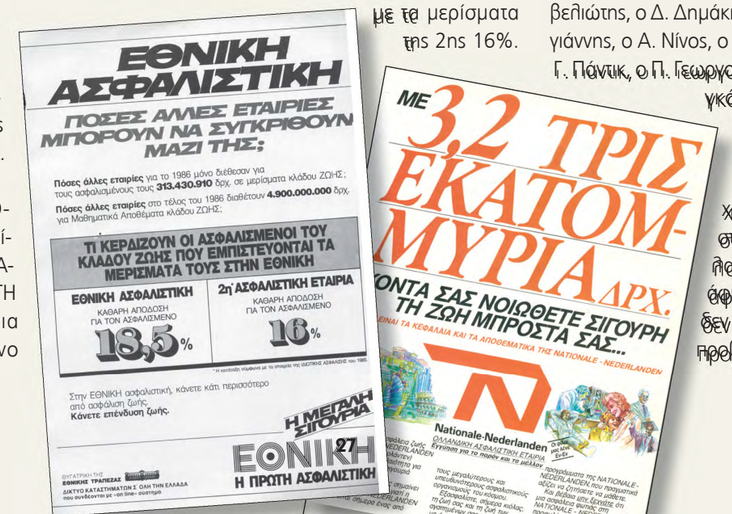
Η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ με διαφημίσεις έψαχνε τον ΙΔΑΝΙΚΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ για καλό και για κακό! Ένα χρόνο πριν την είχε αγοράσει ο Π. Ψωμιάδης.

Η ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ Ασφάλεια προέξοφλητε ότι 1 ΔΙΣ θα είναι η παραγωγή της το 1987!

Ταυτόχρονα με ανοικτή επιστολή της στις 25/2/87 προς την INTERAMERICAN την συνέχαιρε για το θαυμάσιο τριήμερο συνέδριό της στη Θεσσαλονίκη. Η ασφαλιστική εταιρεία ΜΕΣΟΓΕΙΟΣ υποσχόταν

ότι θα προχωρήσει μπροστά. Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ τόνιζε ότι είναι πρώτη και ότι πιο πρώτη δεν γίνεται. Η ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ υπενθύμιζε συνεχώς ότι... ασφαλίζει σωστά, πιο κοντά στην Ευρώπη που την φέρνει στην Β. Ελλάδα.

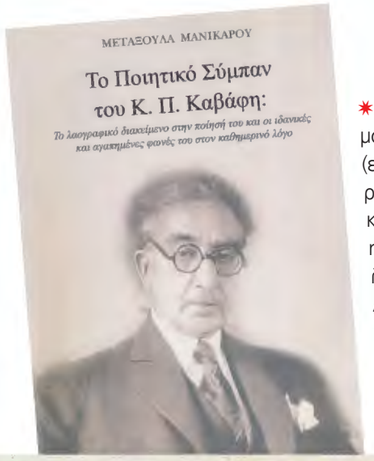
Η ΕΘΝΙΚΗ με μεγάλη σιγουριά ρωτούσε στις διαφημίσεις της: Πόσες άλλες εταιρείες μπορούν να συγκριθούν μαζί της: Παράλληλα σύγκρινε τα μερίσματα που δίνει 18,5% με τα μερίσματα της 2ης 16%.



Το 1987 έκανε 2ο συνέδριο η INTERTRUST του Δ. Κοντομηνά. Το 1987 ο Ευάγγ. Σπύρου είχε οργανώσει διάλεξη με ομιλητή τον Δ. Λινό και θέμα ΥΓΕΙΑ ΚΑΙ ΑΣΦΑΛΙΣΗ (τριάντα χρόνια πριν βλέπαμε που πάει η αγορά). Ο ΑΣΤΗΡ σε χριστουγεννιάτικη κάρτα του 1987 ευχόταν ΑΣΤΗΡευτη ευτυχία!

Η METROLIFE με Γ. Καπουράνη υποσχόταν Νέα Ζωή στη Ζωή! Μαζί του ο Α. Κατσαράς ο Β. Κέκης, ο Γ. Παπαναστασίου κ.ά. Η περίπτωση των χρημάτων του ΣΕΠΤΑ (ρωτήστε τι ήταν) ταλαιπωρούσε την αγορά. Η ΕΘΝΙΚΗ έκανε εγκαίνια εκπαιδευτικού κέντρου. Η INTERAMERICAN υποστήριξε ότι το 1992 ήρθε νωρίτερα για αυτήν με την UAP. Τότε είχε ιδρύσει και την INTERLIFE Λονδίνου, και υποστήριζε ότι είναι Ανώτατη Σχολή Ασφαλιστικών. Άνθρωποί της οι Θ, Θωμόπουλος, ο Κ. Κουβελιώτης, ο Δ. Δημάκης, ο Ηλ. Κοντογιάννης, ο Α. Νίνος, ο Β. Αλεξιάδης, ο Γ. Πάντζ, ο Π. Γεωργουλέας, ο Γ. Πριγκόπουλος, ο Θ. Ζερβός, ο Αυγικός κ.ά.

Στο διάβα των χρόνων οι ανεμοστρόβιλοι των αλλαγών ελάχιστα άφησαν σε Ζωή και δεν σταμάτησαν! Ας προβληματισθούμε!



Το διαβατήριο του Κωνσταντίνου Καβάφη («Επάγγελμα: Ποιητής»), με διπλή χρονολογία γέννησης (και οι δύο λανθασμένες!)

✳ **Η ΜΕΤΑΞΟΥΛΑ ΜΑΝΙΚΑΡΟΥ**, που ο φίλος μου γιατρός στο Αγρίνιο, Παύλος Κοντογιάννης (είναι και συνεργαζόμενος με ασφαλιστικές εταιρείες) την επέλεξε για σύζυγο, είναι μία «συλλεκτική» από πολλές πλευρές προσωπικότητα που η παρουσία της τιμά τους συναδέλφους της φιλόλογους και υπηρέτες της Λογοτεχνίας, της Αγωγής και όσους αγωνίζονται να ανεβάσουν τους συνανθρώπους μας «λίγο ακόμα ψηλότερα». Είναι καμωμένη «για τα ωραία και τα μεγάλα» και ταγμένη να «φυλάγει Θερμοπύλες»...

Την πληγή της αμάθειας που κυριαρχεί στον σύγχρονο Νεοέλληνα παλεύει να γιατρέψει με το φάρμακο της ποίησης και λογοτεχνίας όταν μελαγχολεί όπως ο ποιητής Καβάφης που έγραφε «Εις σε προστρέχω Τέχνη της Ποιήσεως».

Και βέβαια γνωρίζει η Μεταξούλα ως γόνος της Αλεξάνδρειας της Αιγύπτου, όπου γεννήθηκε και ζώσα στο «Βραχώρι» - Αγρίνιο ότι θα την τυραννά το «Όσο μπορείς» του Καβάφη επειδή «Κι αν δεν μπορείς να κάμεις την ζωή σου όπως την θέλεις, τούτο προσπάθησε τουλάχιστον όσο μπορείς: μην την εξευτελίζεις μες την πολλή συνάφεια του κόσμου, Μες στες πολλές κινήσεις και ομιλίες…»

Έτσι προσπαθεί με δραστηριότητες που στοχεύουν στην ανθρώπινη αξιοπρέπεια όπως η νεοελληνική και παιδική λογοτεχνία και η παιδαγωγική να προσφέρει και να μοιραστεί γνώσεις και παιδεία που απέκτησε σπουδάζοντας φιλολογία στο Εθνικό και Καποδιστριακό Πανεπιστημιακό Πανεπιστήμιο Αθηνών, στο Πανεπιστήμιο Ιωαννίνων και Πανεπιστήμιο Λευκωσίας Κύπρου.

Ένα «φιλικό αντιχάρισμα» έστειλε και σε μένα καλοκαίρι του 2017, που με συντρόφευσε σε ανέμελες μέρες διακοπών, σχετικό έργο της με ΤΟ ΠΟΙΗΤΙΚΟ ΣΥΜΠΑΝ του Κ.Π. Καβάφη, με το λαογραφικό διακείμενο στην ποίησή του και τις ιδανικές και αγαπημένες φωνές του στον καθημερινό λόγο, όπως είναι ο τίτλος του βιβλίου που κυκλοφόρησε στο Αγρίνιο, το 2016. Αυτό είναι και η αφορμή να γράψω αυτές τις γραμμές που με έκαναν να ξαναδιαβάσω και εγώ «προσεκτικά«» όπως και αυτή την ποίησή Καβάφη που όπως γράφει είναι ένας «θησαυρός ανεξάντλητος... που έχει τις ρίζες του βυθισμένες στο έδαφος της παράδοσης... στο Αλεξανδρινό κλίμα... στην περήφανη μνήμη μιας αίγλης Ελληνική».

Αν τα καταφέρετε ψάξτε να βρείτε το βιβλίο για τον Καβάφη που έγραψε η Μεταξούλα Μανικάρου και που αυτή την εποχή ετοιμάζει νέα βιβλία και ένα για περιοδικά και εκδόσεις με τους ποιητές και συγγραφείς της Ρούμελης.

Της εύχομαι ό,τι καλύτερο. Τέτοιες παρουσίες χρειάζεται η Ελλάδα και τα παιδιά της... Μακάρι να γράφω λιγότερα από όσα πραγματοποιεί με περίσσιο μεράκι.

Μπράβο!

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
UNDERWRITING

✳ **ΙΔΡΥΘΗΚΑΝ ΠΑΝΩ ΑΠΟ 40 ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ** το διάστημα 1941-1944 σύμφωνα με στοιχεία της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος. Μόνο το 1942, ιδρύθηκαν 24 νέες εταιρείες, υπό Γερμανική Κατοχή. Τότε που η εξαθλίωση άγγιζε τους πάντες με την πείνα και τον πληθωρισμό. Έψαξα να ερευνήσω καλά ποιες εταιρείες πήραν άδειες και βρήκα τα ονόματα σε έκδοση του Γ,. Κούτση «Οι εξελίξεις των Ελληνικών Ασφαλιστικών Εταιριών» (1944) Β' έκδοση 2002. Η Ένωση Α.Ε.Ε. στην έκδοσή της (2007) υποστηρίζει ότι «...Για το παράδοξο, καταρχάς τουλάχιστον, αυτό φαινόμενο, έχουν προταθεί, στη σχετική βιβλιογραφία, σειρά ερμηνειών, όπως λ.χ. η σχετική ευκολία με την οποία παρέχονταν άδειες ίδρυσης σε ανώνυμες εταιρείες. Επίσης, ότι πολλοί επιχειρηματίες, διαβλέποντας το τέλος του πολέμου, προνοούσαν να έχουν έτοιμη μια ασφαλιστική εταιρεία ενόψει της ανασυγκρότησης που θα ακολουθούσε.

Το ζήτημα παραμένει, προς το παρόν, ανοιχτό για την έρευνα. Ωστόσο, από μια σειρά πρόσφατες μελέτες, που αναλύουν την κίνηση της αγοράς και γενικότερα της οικονομίας στα χρόνια της Κατοχής, μπορούμε να επισημάνουμε δύο βασικές κατευθύνσεις ερμηνείας. Πρώτον, η τετραετία 1941-1944 είναι μια εποχή στην οποία συναντάμε ταυτόχρονα πολλές αντιφατικές πραγματικότητες. Έτσι, ο λιμός, η εξαθλίωση και ο εκμηδενισμός της αξίας του χρήματος συνυπάρχει με την έντονη δραστηριότητα της βιομηχανίας (κυρίως της μεταλλευτικής), την κερδοσκοπία, τη μαύρη αγορά. Με λίγα λόγια, μαζί με τη φτώχεια και την ανέχεια, υπάρχει και δημιουργείται σημαντικός πλούτος στην ελληνική οικονομία - και ο πλούτος αυτός αποτελεί τη βάση και την προϋπόθεση για την ανάπτυξη και την τροφοδότηση μιας σειράς επιχειρηματικών δραστηριοτήτων, στις οποίες πιθανόν εντάσσονται και οι ασφαλιστικές. Δεύτερον, οι αυξημένοι κίνδυνοι που δημιουργεί ο πόλεμος, όπως είδαμε και στην περίπτωση του Α' Παγκοσμίου (και στα χρόνια 1941-1944, ας προσθέσουμε και τις εκτεταμένες ενέργειες δολιοφθοράς από τις αντιστασιακές ομάδες εναντίον κατοχικών στόχων), οδηγούν και σε αυξημένες ανάγκες ασφάλισης εμπορευμάτων, οχημάτων, εγκαταστάσεων κ.ο.κ. Πάντως, και ανεξάρτητα από τις παραπάνω υποθέσεις εργασίας, το ζήτημα παραμένει ανοιχτό για την έρευνα».

ΚΥΡΙΑΚΗ 27 ΑΠΡΙΛΙΟΥ 1941. Στο καφενείο «Παρθενών» των Αμπελοκήπων, επί της συμβολής των λεωφόρων Αλεξάνδρας και Κηφισίας, ο στρατηγός Καβράκος και ο δήμαρχος Αμβρόσιος Πλυτάς παραδίδουν την Αθήνα σε Γερμανό αξιωματικό.

Μία άποψη που θα προσθέταμε, όχι αβάσιμα, είναι ότι ίσως κάποιοι από τους μετόχους των προς ίδρυση ασφαλιστικών εταιρειών να είχαν σχέσεις πολιτικές ή εμπορικές με το Γερμανικό καθεστώς και τις δυνάμεις κατοχής. Κάποιο ρόλο έπαιξαν και κάποιοι του Τραπεζικού κατεστημένου, αφού τον Απρίλιο του 1941 η Τράπεζα Ελλάδος διασπάστηκε στο τμήμα που διέφυγε στο εξωτερικό υπό τον Διοικητή Κ. Βαρβαρέσο και υποδιοικητή Γ. Μαντζαβίνο και σε εκείνο που έμεινε στην Ελλάδα. Το έτος 1942 ήταν καθοριστικό για όλου με τις επεμβάσεις των Αρχών Κατοχής σε βάρος της Ελληνικής Οικονομίας και Τραπέζης Ελλάδος (Δείτε ιστορία Τραπέζης Ελλάδος - Η περίοδος κατοχής σελ. 143-160 Απρίλιο 2014). Αυτή την χρονιά ιδρύθηκαν 24 νέες ασφαλιστικές εταιρείες. Ήταν εποχή που από τις δυνάμεις κατοχής για μεγάλο έλεγχο διορίσθηκαν επίτροποι Γερμανοί και Ιταλοί που ενεργούσα κατά βούληση για τα πάντα με ανεξέλεγκτες αποφάσεις. Ειδικοί ερευνητές μπορούν να τεκμηριώσουν τις σχέσεις ανθρώπων που πλούτισαν επί Γερμανικής Κατοχής και στην μεταπολεμική Ελλάδα συνεχίσθηκαν.

Οι εταιρείες στην ασφαλιστική αγορά που ιδρύθηκαν στην Κατοχή αναφέρονται και στην «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΠΙΘΕΩΡΗΣΗ» (Μάρτιος - Ιούνιος 1943). Είναι ο ΑΕΤΟΣ (1943), Αθήνα (1942), Ακρόπολις (1941), Αλκυών (1942), Αστική (1942), Ασφ.Ίδρυμα Εμπόρων Ελλάδος)1943), Άτλας (1941), Βαλκανική (1942), Γενική Αθηνών (1942), Γενικαί Ασφάλειαι Θεσσαλονίκης (1943), Ελλάς (1941), Ελληνικό Λόυδ (1942), Εμπιστοσύνη (1942), Εμπορική (1940), Εμπορική Ένωσις (1941), Εμποριοβιομηχανική (1942), Ένωσις (1941), Εστία (1943), Ζευς (1942), Ήλιος (1941), Ηπειρωτική (1942), Ηρακλής (1942), Λαϊκή (1942), Μεσόγειος (1942), Μητρόπολις (1943), Νέστωρ (1943), Νησιωτική (1943), Όλυμπος (1942), Πατρίς (1943), Πλοιοκτήται Πειραιώς Νήσων (1942), Προμηθεύς (1941), Πρόοδος (1941), Πυρσός (1943), Τιτάν (1942), Τρίαινα (1942), Φύλαξ (1943).

Την ίδια εποχή ιδρύθηκαν και 5 αντασφαλιστές: Π. Γ. Καλλιμανόπουλος (1941), Ποσειδών (1941), Σαντορίνη (1942), Ιθάκος (1942), Ελληνική Αντασφάλεια (1943) με ιδρυτές του «ΑΣΤΕΡΑ» και «ΦΟΙΝΙΞ» Τραπέζης Αθηνών και Εμπορικής. Πρόεδροι αυτή την εποχή χρημάτισαν οι Αλ. Κράλλης (1941, 1944) και Εμ. Χατζηανδρέου (1942-43). Γενικοί Γραμματείς ο Γ. Πλυτάς (1941), Μ. Μουσούρα (1942-44). Η ΕΑΕΕ αναφέρει ότι οι συνεδριάσεις του Δ.Σ εσυνεχίζοντο κανονικά και δεν εγκαταστάθηκε διορισμένος από τις κατοχικές Αρχές.

Σήμερα (2017) παρατηρείται σμίκρυνση της Ελληνικής μετοχής παρουσίας και σταδιακή εξαφάνιση Ελλήνων ασφαλιστών. Μετά την πώληση και της ΕΘΝΙΚΗΣ οι κυρίαρχοι στον ασφαλιστικό χώρο είναι Αμερικανοί, Γερμανοί, Γάλλοι, Ιταλοί, Ολλανδοί.

Χριστούγεννα 2017

ΚΥΠΡΟΣ
Οι σκηνές που περιβάλλουν την τοιχογραφία της Γέννησης, στον Άγιο Νικόλαο της Στέγης, του 14ου αιώνα, είναι ασυνήθιστες, όπως, για παράδειγμα, ο βοσκός που παίζει αυλό, ενώ ένας άλλος παίζει γκάιντα, φορώντας και οι δύο ασυνήθιστα καπέλα. Η Παναγία εικονίζεται ως «Γαλακτοτροφούσα». Είναι η αρχαιότερη τοιχογραφία που παρουσιάζει αυτό τον τύπο της Παναγίας.

ΑΓΡΙΝΙΟ:
Η ΓΕΝΝΗΣΙΣ
Τοιχογραφία Ιερού ναού Αγ. Τριάδος Αγρινίου
Αγιογράφος: Βλάσσιος Τσοτσώνης
Ήχος Δ'
Η γέννησίς σου, Χριστέ ο Θεός ημών, ανέτειλε τω κόσμω το φως το της γνώσεως, εν αυτή γαρ οι τοις άστροις λατρεύοντες υπό αστέρας εδιδάσκοντο, σε προσκυνείν, τον Ήλιον της Δικαιοσύνης, και σε γνώσκειν εξ ύψους ανατολή, Κύριε, δόξα σοι.

Έκδοση:
Εκδόσεις Ε. ΣΠΥΡΟΥ

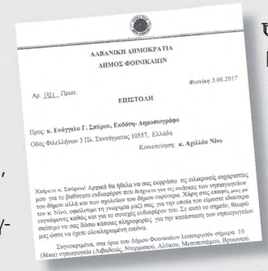
✷ **Η ΦΟΙΝΙΚΗ** είναι πόλη της αρχαίας Ηπείρου, στη Χαονία Ιδρύθηκε κάπου στον 6ο με 5ο αιώνα π.Χ. Η εύφορη ενδοχώρα και το λιμάνι του Αρχαίου Ογχησμού (σημερινοί Άγιοι Σαράντα) την έκαναν να γνωρίσει ημέρες δόξας. Ήταν πρωτεύουσα του κοινού των Ηπειρωτών και της Χαονίας. Στην γύρω περιοχή είναι έντονη μνήμη του διαχρονικού Ελληνισμού.

Αριστερά το Βουθρωτό. Πιο κάτω ο Ναός Αρείου Διός και η Δωδώνη με το Μαντείο. Ποιο πάνω αριστερά η Βύλλις, η Αμάντια και η Απολλωνία. Σκόρπια παντού ελληνικά θέατρα, αγάλματα, ναοί και χρήση ελληνικής γλώσσας... Και φυσικά τα ίχνη του Βασιλιά Πύρρου που δημιούργησε μία μεγάλη Ήπειρο, ένα βασίλειο από τον Αώο ποταμό ως τον Αχελώο που όταν νίκησε τους Ρωμαίους έστειλε δώρα και λάφυρα στο ναό του Δία στην Δωδώνη με επιγραφή: ΒΑΣΙΛΕΥΣ ΠΥΡΡΟΣ ΚΑΙ ΑΠΕΙΡΩΤΑΙ ΚΑΙ ΤΑΡΑΝΤΙΝΟΙ ΑΠΟ ΡΩΜΑΙΩΝ ΚΑΙ ΤΩΝ ΣΥΜΜΑΧΩΝ ΔΙΙ ΝΑΙΩ.

Στον Δήμο Φοινίκης το καλοκαίρι του 2017, η Μαρία Ε. Σπύρου απέστειλε δωρεάν όσα χρειάζονται για να λειτουργήσει ένα Ελληνικό νηπιαγωγείο. Ο Δήμαρχος Φοινικαίων, Λεωνίδας Χρήστου αποδέχθηκε την δωρεά. Για την παραλαβή του υλικού εξουσιοδότησε τον Γενικό Γραμματέα του Δήμου κ. Βασίλη Τάλλιο και την Τσίλη Μαριέττα του τμήματος Παιδείας - Πολιτισμού.

Μετά την παραλαβή του υλικού (στις 28-7-2017/αρ. πρωτοκόλλου 2205 Δήμου Φοινικαίων Αλβανικής Δημοκρατίας με θέμα «Αποδοχή ευγενούς παραχώρησης εξοπλισμού νηπιαγωγείου» ο Δήμαρχος μας έστειλε ευχαριστήρια επιστολή. Στις 5-6-2017 είχε προηγηθεί μια επιστολή που έλεγε:

ΑΛΒΑΝΙΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ
ΔΗΜΟΣ ΦΟΙΝΙΚΑΙΩΝ
Αρ. πρωτ. 1721
Φοινίκη 5-6-2017
ΕΠΙΣΤΟΛΗ
Προς: κ. Ευάγγελο Γ. Σπύρου,
Εκδότη - Δημοσιογράφο
Οδός Φιλελλήνων 3 Πλ. Συντάγματος 10557, Ελλάδα
Κοινοποίηση: κ. Αχιλλέα Νίνο


ΑΛΒΑΝΙΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ
ΔΗΜΟΣ ΦΟΙΝΙΚΑΙΩΝ
Αρ. 1721 Πρωτ. Φοινίκη 5.06.2017
ΕΠΙΣΤΟΛΗ
Προς: κ. Ευάγγελο Γ. Σπύρου, Εκδότην - Δημοσιογράφο
Οδός Φιλελλήνων 3 Πλ. Συντάγματος 10557, Ελλάδα
Κοινοποίηση: κ. Αχιλλέα Νίνο

Χαίρετε κ. Σπύρου! Αρχικά θα ήθελα να σας εκφράσω τις ειλικρινείς ευχαριστίες μου για το βαθύτατο ενδιαφέρον που δείχνετε για τις ανάγκες των νηπιαγωγείων του δήμου αλλά και των σχολείων του δήμου ευρύτερα. Χάρη στις επαφές μας με τον κ. Νίνο, οφείλουμε τη γνωριμία μαζί σας, για την οποία του είμαστε ιδιαίτερα ευγνώμονες καθώς και για το συνεχές ενδιαφέρον του. Σε αυτό το σημείο, θεωρώ σκόπιμο να σας δώσω κάποιες πληροφορίες για την κατάσταση των νηπιαγωγείων μας ώστε να έχετε ολοκληρωμένη εικόνα.

Συγκεκριμένα, στα όρια του Δήμου Φοινικαίων λειτουργούν σήμερα 10 (δέκα) νηπιαγωγεία Λιβαδειάς, Ντερμισιού, Αλύκου, Μεσοποτάμου, Βρυωνιού, ΜΤΣ, Καραχατζιού, Ναβαρίτσας και Φοινίκης. Στο πλαίσιο της αποκέντρωσης γίνεται σταδιακά η μετάβαση των αρμοδιοτήτων στην τοπική αυτοδιοίκηση όπου από πέρυσι τα νηπιαγωγεία υπάγονται αποκλειστικά στο δήμο. Η υποχρέωση και στόχος του δήμου είναι αναβάθμιση και συντήρηση της υποδομής και του σχολικού εξοπλισμού για την ομαλή διεξαγωγή της διδακτικής διαδικασίας. Προς το παρόν στη σύνθεση του Δήμου Φοινικαίων λειτουργεί από το 2016 τμήμα Παιδείας, Πολιτισμού, Αθλητισμού και Τουρισμού όπου διευθετεί θέματα της αρμοδιότητάς του. Κατόπιν έρευνας των αρμοδίων για θέματα παιδείας στο Δήμο Φοινικαίων διαπιστώθηκαν αρκετά και σοβαρά προβλήματα κυρίως στην υποδομή και τον εξοπλισμό των σχολείων. Ως εκ τούτου η βοήθειά σας θα αποτελέσει μια γενναιόδωρη πράξη πρωτίστως όσον αφορά τον εξοπλισμό των νηπιαγωγείων με τα απαραίτητα όπως τραπέζια, καρέκλες, εκπαιδευτικό υλικό όπως βιβλία και βιβλιοθήκες.

Επιπρόσθετα το θέμα της μεταφοράς των μαθητών είναι μείζονος σημασίας, μιας και αποτελεί ένα χρόνιο ζήτημα που ακόμα δυστυχώς, δεν έχει διευθετηθεί. Πρωτίστως η δυσκολία υπάρχει για τους μετακινούμενους μαθητές από ορεινά και δύσβατα χωριά προς τα σχολικά κέντρα οι οποίοι αναγκάζονται να περπατούν με ό,τι κινδύνους συνεπάγεται αυτό. Ως εκ τούτου, η απόκτηση ενός σχολικού για την ασφαλή μεταφορά τους συγκαταλέγεται στις άμεσες και πρώτιστες ανάγκες μας.

Ο εκσυγχρονισμός και η αναβάθμιση του εκπαιδευτικού συστήματος είναι οι στόχοι μας και σας ευχαριστούμε για την πρόθεση να συμβάλλεται στη διαδικασία αυτή της αναβάθμισης.

Και πάλι σας ευχαριστώ για το ενδιαφέρον σας και ελπίζω με τη βοήθειά σας τα νηπιαγωγεία μας να αποκτήσουν μερικά χρειώδη ώστε κάποια ελληνόπουλα του δήμου μας να κάνουν το μάθημα σε ένα αξιοπρεπές χωρίς ελλείψεις περιβάλλον.

Για τυχόν διευκρινίσεις, θα είμαι στη διάθεσή σας!
Εκ των προτέρων σας ευχαριστώ πολύ!
Με εκτίμηση
Δήμαρχος Λεωνίδας Χρήστου

✷ **Ο ΕΥΣΤΑΘΙΟΣ ΤΣΑΟΥΣΗΣ ΚΑΙ ΔΗΜ. ΧΑΤΖΗΠΑΝΑΓΙΩΤΟΥ** της ergo ανέλαβαν μεγάλο έργο στην συγχώνευση ERG0-ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ. Κάνουν έργο υπεράνω δυνάμεων. Οι εκδόσεις μας συμπαραστάθηκαν θετικά στις προσπάθειές τους που δεν ήταν εύκολες. Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ξεκίνησε με ρίζες από ΑΤΕ με κλάδο πυρός το 1932. Το 1936 ανέλαβε τις γεωργικές ασφαλίσεις. Ιδρύθηκε ως ΑΓΡΟΤΙΚΗ Ασφαλιστική το 1980. Το 1980 διαχώρισε τον κλάδο Ζημιών από τον κλάδο Ζωής και αργότερα ξανάσμιξε. Στις μέρες συγχώνευσης βρέθηκε με πολλά αγκάθια - προβλήματα του κομματικού κράτους και τις σχέσεις του με μέρος του συνδικαλισμού. Δύσκολες οι σχέσεις και με την Τράπεζα Πειραιώς. Αν ποτέ γραφτεί όλη η ιστορία της τότε θα φανεί και ΥΠΕΡΠΡΟΣΠΑΘΕΙΑ να μπει σε λειτουργία το ενιαίο σχήμα ERGO-ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ που σε κάποια συνεχίζεται με δύσκολα εμπόδια επειδή στη μεγάλη οικογένεια δεν χωράνε όλα και ως ισότιμοι όπως υποστηρίζουν μερικοί επειδή κάποιοι έχουν εκκρεμότητες με την παλαιά εταιρεία και πρέπει ίσως να παραιτηθούν... Σίγουρα πολλοί είναι αυτοί που χύνουν ιδρώτα να πάει καλά το νέο σχήμα. Η νέα εταιρεία στο 2018 οφείλει να αναδείξει την ΠΡΩΤΕΥΟΥΣΑ σημασία της για τον κλάδο και την αναβάθμισή του. Οι Γερμανοί περιμένουν και προσδοκούν. Ο κ. Θ. Κοκκάλας, μπορεί και όλοι ευελπιστούν στο νέο χτίσιμο!

✷ **Ο ALBERT LASKER** είναι ένας από τους γίγαντες της διαφήμισης, που ξεκίνησε ως δημοσιογράφος καλύπτοντας πολιτικές, αστυνομικές, θρησκευτικές, αθλητικές, επιχειρηματικές ειδήσεις. Στα είκοσι του χρόνια, βρήκε δουλειά σε διαφημιστική αρχίζοντας από το να καθαρίζει πτυελοδοχεία και φτάνοντας μέχρι να γίνει επικεφαλής προπαγάνδας του Θ. Ρούσβελτ και Χάρυ Τρούμαν. Στη διαφημιστική του εταιρεία προσέλαβε ένα κειμενογράφο τον John E. Kennedy (Καναδός αστυνομικός που έγινε κειμενογράφος) που τον έπεισε ότι η διαφήμιση ήταν «έντυπη πώληση». Ο Lasker ισχυριζόταν ότι αν μια διαφημιστική εταιρεία μπορούσε να γράψει διαφημιστικό κείμενο που να πουλάει το προϊόν, δεν ήθελε τίποτα άλλο.

Ο Lasker έλεγε ακόμα ότι τους ανθρώπους του τους έκανε τόσο καλούς που δεν μπορούσε να τους κρατήσει. (Αυτό μου θυμίζει λίγο INTERAMERICAN που της φεύγουν οι άνθρωποι για επικεφαλής αλλού).

Τα λόγια του Lasker μου θυμίζουν την καθημερινότητα του Γιάννη Ρούντου που καθημερινά κάνει «έργο», ως Δ/ντής επικοινωνίας που «πουλάει» για άλλους στην εταιρία του. Κάνει «έντυπες πωλήσεις» που οι πωλητές απλά υπογράφουν, αφού η δουλειά «έγινε».

Του ξαναπροτείνω να γράψει ένα βιβλίο για όσα έμαθε και έκανε. Δυστυχώς πολλές φορές δεν βλέπουν όλοι την αξία που κρύβει το έργο κάποιου. Μένω σε αυτό: Το έργο Γιάννη Ρούντου «πουλάει» για την εταιρεία του. Για την εταιρεία του ο Γιάννης υπήρξε μέγας ακροβάτης και ισορροπιστής που πέρασε τον Νιαγάρα χωρίς προστατευτικά σκοινιά με ένα κοντάρι ισορροπίας σε όλη τη διαδρομή του σκοινιού. Η ιστορία της Interamerican και η σχέση του με το κοινό ήταν ο Νιαγάρας που καθημερινά αντιμετώπιζε το τμήμα επικοινωνίας και Δημοσίων Σχέσεων. Το έργο Γιάννη είναι πολύχρονο και σημαντικό με την ατομικότητα της παιδείας του.

20 εκατ. ζεστό χρήμα σε 3.000 μικρομεσαίες επιχειρήσεις!

ΠΕΡΙΠΟΥ 3.000 (τρεις χιλιάδες) μικρομεσαίες επιχειρήσεις θα εισπράξουν είκοσι εκατομμύρια «ζεστό» χρήμα για αποζημιώσεις που τους οφείλει η Comercial Value μετά από την αποστολή δικαιολογητικών τους από την 10/1/2017.

Το «Χριστουγεννιάτικο δώρο εορτών» που θα αποζημιώσει ο ασφαλιστικός εκκαθαριστής (Ελπινίκη Καράμπαλη) δεν αφορά ασφαλίσεις αστ. ευθύνης αυτοκινήτων.

Επισημαίνεται ακόμη ότι τα ποσά δεν είναι τα συνολικά για κάθε απαίτηση, αλλά ποσοστό συνολικής απαίτησης.

Το www.nextdeal.gr υπενθυμίζει ότι τα ποσά είναι μεγάλη ανάσα για τους δικαιούχους και θα ήταν ακόμη μεγαλύτερη εάν και οι διαμεσολαβούντες τακτοποιούσαν τις οφειλές τους που ενώ πέρασαν εφτά χρόνια ακόμα δεν κατέθεσαν τα οφειλόμενα που ξεπερνούν για τον όμιλο ΑΣΠΙΣ τα 40 εκατ. ευρώ.

✷ **ΤΡΕΙΣ ΓΥΝΑΙΚΕΣ ΕΛΠΙΔΕΣ** για την ασφαλιστική αγορά, είναι πολύ κοντά μας αλλά ταυτόχρονα και διακριτικά μακριά από τα κεντρικά φώτα αποτελώντας ισχυρές δυνάμεις για να πέσουν τα κάστρα των ρεκόρ στις πωλήσεις και διάνοιξης δρόμων προς τους καταναλωτές. Καθημερινά ψάχνουν πως θα υλοποιηθούν τα όνειρα των ανθρώπων της εταιρείας και ειδικότερα η στρατηγική της ηγεσίας. Στην Generali η Μαρία Λαμπροπούλου. Στην Eurolife η Τατιάνα Δικαστοπούλου. Στην AIG η Δόμνα Αναστασιάδου. Στην σχεδόν καθημερινή πολλές φορές επαφή μας παρατηρώ την ανεξάντλητη υπομονή τους, την παραδειγματική ευγένειά τους, τον σεβασμό στις ηγεσίες σε προσωπικό και εταιρικό επίπεδο και την ταύτισή τους στο συμφέρον των εταιρειών που εκπροσωπούν και που γνωρίζουν άριστα. Εργάζονται ως υπεύθυνες στο Marketing και την επικοινωνία των εταιρειών τους. Μεταφέρουν αγόγγυστα τις υψηλές διαταγές, σβήνουν φωτιές από επιπόλαιες συμπεριφορές ισορροπούν καταστάσεις, ενθαρρύνουν δημιουργικές ιδέες σε πολλά επίπεδα. Οι εταιρείες και των τριών βελτίωσαν την εικόνα τους και πρωταγωνιστούν με συνεχείς επεκτάσεις και διεκδικήσεις.

Η Μαρία, η Τατιάνα και η Δόμνα έχουν φαντασία, ελικοπτερική δυνατότητα παρατήρησης από γενική σκοπιά και ρεαλιστική αίσθηση. Δεν «αγοράστηκαν» για την δουλειά τους, «καλλιεργήθηκαν» στην δουλειά με κάθε καιρό. Η Δόμνα, η Τατιάνα και η Μαρία βάζουν φαντασία, έχουν πειθαρχία, μεταδίδουν χαμόγελα αισιοδοξίας. Ομορφαίνει η παρουσία τους την σχέση του κλάδου με τον «έξω κόσμο». Η Τατιάνα είναι παρούσα στην ζωή και εξέλιξη της εταιρείας της όπως η Δόμνα και η Μαρία.

Η κα Μαρία Λαμπροπούλου

Η κα Τατιάνα Δικαστοπούλου

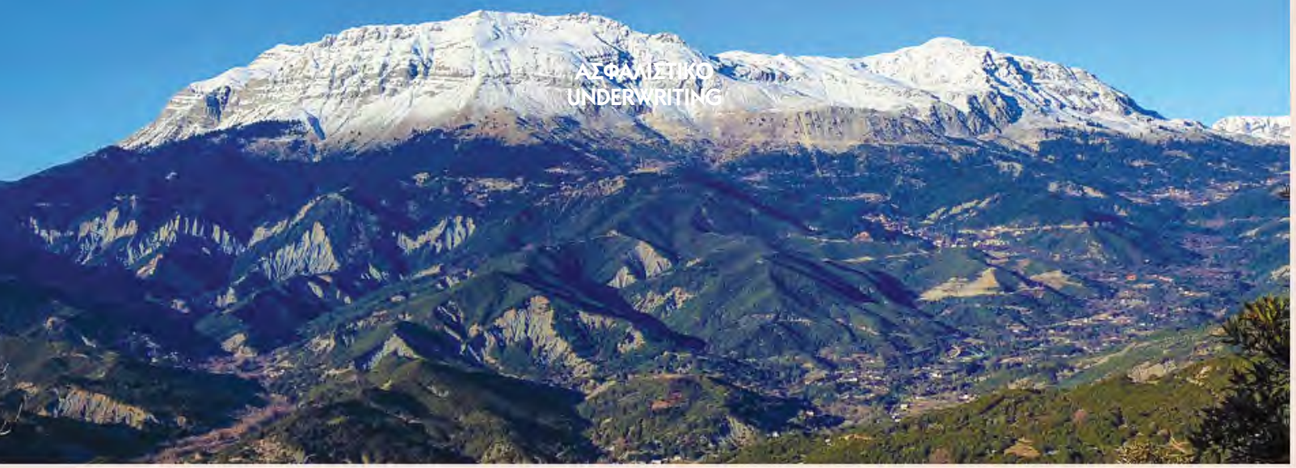
Η κα Δόμνα Αναστασιάδου

Κάνουν δουλειά προσανατολισμένη στην αποτελεσματική διοίκηση ράβοντας «ψιλό γαζί» καθημερινά, τα μυστικά της επιτυχίας, στο κέντημα της εμπειρίας. Το μάτι τους κοιτά γαλανούς ανοιχτούς ορίζοντες, αλλά και πώς θα πετύχει η έντυπη διαφήμιση, τα κείμενα και Δελτία Τύπου, η παρουσία στην τηλεόραση, η καλή εμφάνιση στις εκδηλώσεις και συνέδρια, αλλά και οι παρουσιάσεις και συνεντεύξεις των ανθρώπων της εταιρείας και οι κινήσεις στις έρευνες και στα νέα προϊόντα και στις παγίδες των ανταγωνιστών και στην ικανοποίηση πελατών.

Ευχόμαστε εδώ από το ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ να συμβάλλουν μαζί πολλούς και πολλές ακόμη αξιόλογους συναδέλφους στην βελτίωση του ασφαλιστικού κλάδου. Κυρίως από αυτά τα λίγα που ξέρω για το marketing ας σταματήσουν να χάνουν χρόνο με τα λεγόμενα «προβληματικά μωρά» στις εταιρείες τους είτε είναι προϊόντα είτε άνθρωποι, ας μη χρονοτριβούν με «ελέφαντες - προβλήματα» κόβοντας σε «φέτες» τα δυσκολοκίνητα προς λύση (σε τρίμηνα, μήνες, μέρες), ας ψάξουν και κέρδη σε ήρεμα - ήσυχα ανέξοδα προϊόντα, ας τονώσουν το όνομά τους σε ποιοτικά μέσα και ας κατανοήσουν ότι η διαφήμιση δεν είναι κόστος πώλησης, αλλά παραγωγής και τέλος να χωνέψουν ότι στα μέσα προβολής ισχύει αυτό που λένε για την κότα που κάνει το αυγό και κακαρίζει, ενώ ο μπακαλιάρος που γεννά δέκα χιλιάδες αυγά μένει ασχολίαστος! Έχει σημασία.

Το marketing είναι αντικειμενικότητα και δεν υπάρχει καλύτερος ορισμός για ευχές στις τρεις ελπίδες: Ζήστε στην αντικειμενικότητα. Την χρειάζεται ο ασφαλιστικός κλάδος μας που ζει σε μεγάλο μέρος «στα σύννεφα». Καλό 2018 καλές μας φίλες!

Συγχαρητήρια στη δουλειά σας, Τατιάνα - Δόμνα - Μαρία!



ΣΑΝ ΧΙΟΝΙΣΜΕΝΗ ΚΟΡΥΦΗ ΤΑ ΜΑΛΛΙΑ ΠΟΛΛΩΝ ΠΑΛΑΙΜΑΧΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ...

ΤΑΞΙΔΕΥΟΝΤΑΣ στην εθνική οδό κάπου μετά το Αγρίνιο προς Άρτα «έπιασα» σε ραδιόφωνο της περιοχής ένα σταθμό που μετέδιδε ένα τραγούδι με αυτούς τους στίχους «σαν χιονισμένη κορυφή γινήκαν τα μαλλιά σου» αναφερόμενο στην μάνα που έλεγε «παιδάκι» μου και το παιδί «μανούλα μου»!

Μου ήρθαν πολλά στο μυαλό από την ζωή μου και φυσικά μετά 40 και πλέον χρόνια στον ασφαλιστικό κλάδο θυμήθηκα πολλούς που ήταν «ασφαλιστομάνες» του κλάδου με πολλά «παιδιά» όπως αρέσκονται να λένε σε συνέδρια και συναντήσεις...που έβγαλαν άσπρα μαλλιά εργαζόμενοι...

«Μάννα» με χιονισμένη κορυφή τα μαλλιά του Ιερώνυμου Δελένδα, του Νίκου Αδαμαντιάδη, του Δημ. Κοντομηνά, του Ανδρ. Βασιλείου, του Κώστα Κουβελιώτη, του Α. Γεωργίου, του Τάσου Κασκαρέλη, του Χρ. Γεωργακόπουλου, του Φ. Μπράβου, του Μελά Γιαννιώτη, του Κώστα Μπερτσιά, του Β. Καλτσά, του Γ. Καπουράνη, του Θ. Μελακοπίδη, του Αχ. Νίνου, τα δικά μου, του Σίμου Ξηρογιαννόπουλου, του Δ. Μπάτρη, του Μ. Μάρκογλου, του Π. Ρόγαρη, του Γ. Σιδέρη, του Χρ. Σταυρίδη, του Ι. Στρειδά, του Α. Τρωϊζου, του Δ. Χατζηπαναγιώτου, του Γ. Ψαρρά, του Σπ. Μελετίου, του π. Γλεντή, του Β. Καραθάνου, του Α. Κατσαρά, του Μαστάκα, του Β. Αδαμόπουλου, του Π. Λεόπουλου, του Τάσου Μάργαρη, του Τάκη Παλαιολόγου, του Β. Τερζόγλου, του Γ. Χειλαδάκη, του Ι. Τζαλιγόπουλου, του Λ. Χριστοδουλίδη, του Γ. Ιορδανίδη, του Α. Μόρντο, του Χρ. Σταματόπουλου, του Γ. Αντωνιάδη, του Δ. Βαφείδη, του Στ. Διακουμάκου, του Ι. Δρούλια, του Άρη Ζανή, του Γερ. Καζάνα, του Τάκη Καραλή, του Π. Καρναχωρίτη, του Φάνη Κατσούδα, του Δ. Κελεσίδη, του Γ. Κλώγκα, του Λ. Κόκκινου, του Ηλία Κωντογιάννη, του Κ. Λάμπρου, του Περ. Λίβα, του Ν. Μακρόπουλου, του Ι. Μακρυμίχαλου, του Αλέξη Μασούλα, του Μιχ. Μαυροβουνιώτη, του Γ. Μπακαλίδη και τόσους και τόσους σε όλη την Ελλάδα και στις αξιαγάπητες γυναίκες που άσπρισαν στο καθήκον! Πού να θυμηθώ τις χιλιάδες φίλους σ' όλη την Ελλάδα! Είπα να γράψω μόνο τους άνδρες.

Νοιώθω μια μεγάλη ευγνωμοσύνη για όλους αυτούς που μόχθησαν πολλά καλοκαίρια για να 'ρθει η Άνοιξη στον θεσμό ασφαλίσεων και έμαθα πως πολλοί έφυγαν μέσα στον χειμώνα. Τα χιόνια θα ποτίσουν τα νέα χωράφια.

Η αιωνιότητά μας ταξιδεύει σε όλα!

Έτσι ξαφνικά χωρίς να καταλάβουμε ήρθαν τα χιόνια στα μαλλιά όπως κάποιες νύχτες πέφτει άσπρο χιόνι στα Τζουμέρκα της Ηπείρου, στα Λευκά Όρη της Κρήτης, στον Χελμό της Πελοποννήσου, στην Πίνδο, στα Άγραφα, στο Παναχαϊκό και Παναιτωλικό όρος, στον Παρνασσό, στον Ψηλορείτη, στον Ταΰγετο, στον Τυμφρηστό, στον Όλυμπο, τον Άθω...

Ταυτόχρονα, η φύση ετοιμάζεται για την Άνοιξη και μέσ' την παγωνιά πολύχρωμα αγριολούλουδα σαν χρωματιστές ελπίδες φυτρώνουν εδώ κι εκεί μαζί με υπομονή.

Η εναλλαγή στη φύση και ζωή υπάρχει παντού. Φυτρώνουν και ανθίζουν αγριομαστιχιές ρόδινες στην Κρήτη, Αιγαίο, Στερεά Ελλάδα, μαργαρίτες με ονομασία Μπέλλις η δασική, στην Κρήτη, κουμαριές με άνθη λευκά ή ρόδινα παντού, κίτρινοι ασπάλαθοι, ο θάμνος λίνος ο δενδρώδης στην Ρόδο και Κρήτη, η ξυνήθρα, τα γαλάζα πολύγαλα στην Εύβοια και Πελοπόννησο, οι κόκκινες αγριοπαπαρούνες, η ανεμώνη του βουνού στην Θράκη και Θεσσαλία κ.ά., η στεφανωματική ανεμώνη με χρώματα κόκκινα, ιώδη, γαλάζια και ροζ παντού στους ελαιώνες και αγρούς, το αγριόκλημα με τα λευκοκίτρινα κωδωνοειδή άνθη στο Αιγαίο, την Πελοπόννησο, την Κρήτη και αλλού, σε ξέφωτα το σκάρφι (ελλέβορος) με κιτρινοπράσινα άνθη, φυτό φαρμακευτικό για ψυχικές παθήσεις, ανθίζει μέσ' τον Φεβρουάριο και το φυτό σκροφουλάρια ή στιλπνή, με άνθη πρασινοκόκκινα σε επιμήκη άφυλλη πυραμιδοειδή ταξιανθία σε Θεσσαλία, Ρόδο, Αιγαίο κ.ά. Από Φεβρουάριο ανθίζει και ο υοσκύαμος ο λευκός που αποφεύγουν τα ζώα εκτός του χοίρου γι' αυτό και το λένε κουκί του χοίρου, με μεγάλα τριχωτά μαλακά φύλλα με κιτρινωπά άνθη.

Μέσ' τον χειμώνα ανθίζει και το φυτό Μανδραγόρας φορτωμένο με πολλές δοξασίες με εντυπωσιακό ρόδακα που στο κέντρο αναπτύσονται κυανοϊώδη άνθη... στην Κάρπαθο και Κρήτη τέλος Φεβρουαρίου βγάζει άνθη και η βαλεριάνα η ασαρόφυλλη, λευκά ή ρόδινα σε πυκνό κεφαλιόμορφο κόρυμβο! Τέλος

Φεβρουάριο ανοίγουν τα αρωματικά μανουσάκια παντού με λευκά περιάνθια και εσωτερική στεφάνη κίτρινη ή με κίτρινα περιάνθια και πορτοκαλί στεφάνη. Όλο το χειμώνα ανθίζουν παντού και τα λυχναράκια (αρίσαρο το κοινό)...

Νοέμβριο - Δεκέμβριο ανθίζει και το ατεκνόχορτο (δίαρο), ένα σπάνιο μικρό, παράξενο φυτό με βαρελειδές σχήμα, ενδημικό της Κρήτης, άοσμο, σπάθη κρεμ με λευκά στίγματα, κλειστή, ωοειδής, κυλινδρική... Παλιά το χρησιμοποιούσαν ως εκτρωτικό στην Κρήτη. Νοέμβριο - Δεκέμβριο ανθίζουν και οι κρόκοι του Borrykai Cartwrigh με άνθη ολόλευκα ή μωβ. Τον Φεβρουάριο ανθίζει ο κρόκος ο χρύσανθος και ο ξανθός. Τότε αρχίζουν και οι ίριδες οι Κρητικές, ο ερμοδάκτυλος ο κονδυλόριζος και η ρωμουλέα, όμορφο βολβώδες φυτό που μοιάζει με κρόκο.

Στα μέσα χειμώνα ανθίζει και το αγριοκρέμμυδο με άνθη λευκά σε μακρείς ποδίσκους. Ανθίζει στη μέση του χειμώνα και ένα όμορφο κρινάκι με λευκά πέταλα και ρόδινες ραβδώσεις μόνο στην Κρήτη στα Φαλάσαρνα και Ελαφόνησο. Τέλος χειμώνα ανθίζουν οι ασφοδέλοι με ροδόχρωα άνθη ή λευκά ή κίτρινα καθώς και η χιονοδόξα η νανώδης με κυανά άνθη.

Αρχές χειμώνα ανθίζουν τα κολχικά λουλούδια στις Κυκλάδες, Δωδεκάνησα, Κρήτη με άνθη ρόδινα με στίγματα σαν μωσαϊκό. Αρχές Φλεβάρη ανθίζει το μούσκαρι, το παραμελημένο με άνθη σε βότρυ, κυανά σκούρα ή ανοικτά και λευκό οδοντωτό χείλος. Τότε βγαίνει και το αρκουδάκι με μικρό άνθος και στρογγυλεμένο καφετί κεντρικό λοβό, μαζί και το κρητικό μελισσάκι (οφρύς) με πέταλα στενόμακρα, καφερόδινα, χείλος σχεδόν μαύρο και θυρεό βιολετί με λευκό περίγραμμα σε σχήμα «Η». Τότε ξεκινά άνθηση και η ορχιδέα η ανατολική (κόρη ανατολής) με κοκκινωπό βλαστό, φύλλα χλοοπράσινα σε ροδάκια, άνθη ρόδινα μέχρι λευκά και μεγάλο χείλος. Βγαίνει μόνο σε Ρόδο, Αιγαίο και Κρήτη. Αυτή την εποχή στα τελευταία κρύα του Χειμώνα ανθίζουν πολλές ορχιδέες όπως η ορχιδέα του λόφου με σέπαλα καφεπράσινα και ποικιλία χρωμάτων, η ιταλική ορχιδέα με άνθη πολύμορφα, η ορχιδέα νυφούλα, η γαλακτόχρους με ρόδινες στίξεις στα λευκά άνθη, η ορχιδέα πεταλουδόμορφη, η ορχιδέα ολιγανθής, η επαρχιακή, η τετράστικτη με σκούρο κόκκινο βλαστό και φύλλα με σκούρες κηλίδες, η ορχιδέα πιθηκοειδής, η ορχιδέα η τρίδοντη. Κάπου εκεί αρχίζουν άνθηση και οι σεραπιές όπως η καρδιοφόρος, η γλωσσόμορφη (γλωσσάκι), η ανατολική, το σπιράνθες κ.λπ.

Φυτρώνουν και ανθίζουν οι γενεές των ανθρώπων.

Πολλά τα είδη των αγριολούλουδων όπως και πολλοί οι χαρακτήρες και τα πρόσωπα των ασφαλιστών μας στον Ελλαδικό χώρο. Όλοι κάτι διαφορετικό έχουν να δείξουν και δίπλα στις «χιονισμένες κορυφές» συναδέλφων ομορφαίνουν το ασφαλιστικό τοπίο. Χίλιες σκέψεις μου έρχονται όταν βλέπω άσπρα μαλλιά συναδέλφων.

Από όλο αυτό το «παιχνίδι» της φύσεως αξίζει να θυμίσουμε ότι ΔΕΝ καρποφορεί το σύνολο των σπόρων των λουλουδιών... «Παίζουν» το ρόλο τους στο θέατρο της ζωής και φεύγουν...

Παντού ένα έμπειρο μάτι διακρίνει την ΣΥΝΕΧΕΙΑ της ζωής! Οι νέοι ας αποδώσουν τιμή στους γέροντες και με... «υλικό τρόπο αποζημίωσης.. Τα φθινόπωρα είναι τροφή της άνοιξης!

Νοιώθω ευγνωμοσύνη για αυτή την αρμονία και βαθιά πίστη στη ζωή που κρύβεται στους «σπόρους» και στα όνειρα των νέων. Ελπίζω πριν και μετά τον χειμώνα. Τα λευκά χιόνια θα γίνουν νερό να ποτίσουν το νέο που φυτρώνει! Παραθέτω εδώ ένα ντοκουμέντο συναγωνισμού αυτών που κάποτε ήταν νέοι και σήμερα άλλων άσπρισαν τα μαλλιά τους και άλλοι έφυγαν!

Ντοκουμέντο συναγωνισμού

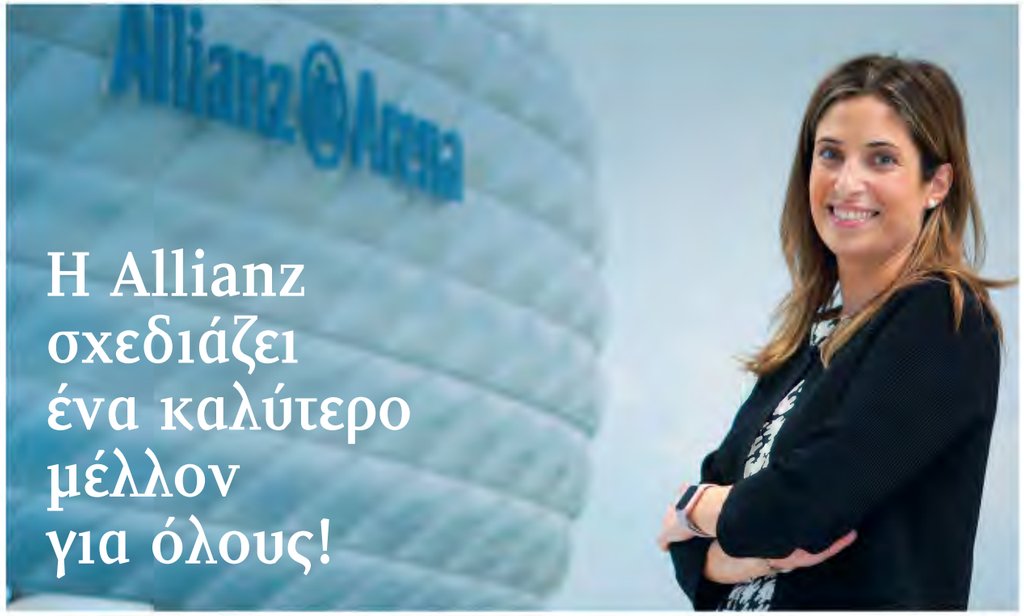
Απαράμιλλο δείγμα υγιούς συναγωνισμού για την πρωτιά η «κόντρα» Θωμόπουλου-Κουβελιώτη τη δεκαετία 1975-1985 στην linteramerican. Αποκαλυπτικό το έγγραφο της Interamerican που έστειλε ο Δημήτρης Κοντομηνάς στο τέλος του 1982 για παρακίνηση. Περιγράφει τον «αγώνα» των δυο «μονομάχων» για την κορυφή πριν ασπρίσουν τα μαλλιά τους και παρουσιάζει στη συνέχεια το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» (για να θυμούνται οι παλαιότεροι και να μαθαίνουν οι νεώτεροι)!

Οι πρώτοι διευθυντές υποκαταστημάτων δεκαετίας 1973-1982 σε νέα παραγωγή κλάδου ζωής		
1973	ΤΣΑΜΠΟΥΚΟΣ	5.585.000
1974	ΚΟΥΒΕΛΙΩΤΗΣ	6.699.00
1975	ΚΟΥΒΕΛΙΩΤΗΣ	8.285.000
1976	ΚΟΥΒΕΛΙΩΤΗΣ	9.045.00
1977	ΚΟΥΒΕΛΙΩΤΗΣ	11.769.000
1978	ΘΩΜΟΠΟΥΛΟΣ	16.772.000
1979	ΘΩΜΟΠΟΥΛΟΣ	19.088.000
1980	ΚΟΥΒΕΛΙΩΤΗΣ	20.918.000
1981	ΚΟΥΒΕΛΙΩΤΗΣ	33.331.000
1982	ΘΩΜΟΠΟΥΛΟΣ	50.135.000
Μέχρι το 1978 φαινόταν ότι ο κ. Κουβελιώτης δεν είχε αντίπαλο, μια που για μια συνεχή τετραετία 1974-75-76-77 κατακτούσε ....το πρωτάθλημα.		
Από το 1978 όμως τα πράγματα άλλαξαν καθώς περνούσε στην αντεπίθεση ο κ. Θωμόπουλος με δύο συνεχείς νίκες 1978 και 1979.		
Να όμως που το 1980 και 1981 ο κ.Κουβελιώτης επανήλθε θριαμβευτικά στην γνώριμη για αυτόν πρώτη θέση.		
Το 1982 το ντέρμπι κέρδισε και πάλι ο κ.Θωμόπουλος και μάλιστα με θρίαμβο παραγωγής 50.135.000 ετήσια ασφάλιστρα.		
Από την προϊστορία σε νίκες των δύο ....σούπερ αντιπάλων, βλέπουμε ότι από το 1978 μέχρι και το 1982 διαδέχεται ο ένας τον άλλον στην πρώτη θέση κάθε δύο χρόνια.		
1978,1979	ΘΩΜΟΠΟΥΛΟΣ	
1980,1981	ΚΟΥΒΕΛΙΩΤΗΣ	
1982	ΘΩΜΟΠΟΥΛΟΣ	
Με τα δεδομένα αυτά φέτος σειρά για νίκη έχει ο κ.Θωμόπουλος. Ο κ. Κουβελιώτης όμως τις λέει; Μήπως σκέπτεται να σπάσει την παράδοση των τελευταίων ετών να μη χάσει για δεύτερη συνεχή χρονιά;		
Θα το ξέρουμε σε ένα μήνα γιατί το αποτέλεσμα προβλέπεται αμφίρροπο. Ακόμη το ποσό των 50.135.000 ετήσιων ασφαλίστρων αποτελεί ρεκόρ Νέας Παραγωγής Έτους στο πρωτάθλημα των υποκαταστημάτων μας.		
Στο τέλος Δεκεμβρίου 1983 ποιος άραγε θα το κατέχει και σε τι ύψος θα φθάσει;		
Το στάδιο είναι κατάμεστο φιλάθλων που πολύ θερμά χειροκροτούν τους ευγενώς αμιλλόμενους.		
INTERAMERICAN		

Τα ποσοστά φερεγγυότητας των ελληνικών ασφαλιστικών εταιρειών (2016)

ΤΟ 2017 ΜΑΣ ΑΠΟΧΑΙΡΕΤΑ σε λίγες ημέρες και ένας νέος χρόνος έρχεται. Ένα από τα ιστορικά γεγονότα που σημειώθηκαν το 2017 ήταν η δημοσιοποίηση για πρώτη φορά των δεικτών φερεγγυότητας των ασφαλιστικών εταιρειών, στο πλαίσιο υλοποίησης της νέας κοινοτικής οδηγίας για το Solvency II. Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» δημοσιεύει τον πίνακα με τα ποσοστά φερεγγυότητας των ελληνικών ασφαλιστικών εταιρειών προκείμενου ο αναγνώστης να έχει ένα μέτρο σύγκρισης όταν στις αρχές του 2018 δημοσιευτούν τα αντίστοιχα για το 2017.

ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΦΕΡΕΓΓΥΟΤΗΤΑΣ		
ΕΤΑΙΡΕΙΑ	**ΒΑΣΙΚΟ ΠΕΡΙΟΘΡΙΟ ΦΕΡΕΓΓΥΟΤΗΤΑΣ**	**ΠΕΡΙΟΘΡΙΟ ΦΕΡΕΓΓΥΟΤΗΤΑΣ ΧΩΡΙΣ ΜΕΤΑΒΑΤΙΚΑ ΜΕΤΡΑ & ΠΡΟΣΑΡΜΟΓΗ ΜΕΤΑΒΛΗΤΟΤΗΤΑΣ**
ALLIANZ	115,10°%o	108,90%
ALPHA LIFE	526,00°%o	122,00%
ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ	267,40°%o	267,40%
ΑΧΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ	127,60°%o	125,60%
ΔΥΝΑΜΙΣ	133,60°%o	133,60%
ΕΘΝΙΚΗ	169,50°%o	86,00%
ERGO ΖΗΜΙΩΝ	143,30%	143,30%
EUROLIFE ΑΕΑΖ	142,40°%o	117,60%
EUROLIFE ΑΕΓΑ	124,20°%o	124,20%
ΕΥΡΩΠΑΙΚΗ ΕΝΩΣΗ-ΑΣΦ. ΜΙΝΕΤΤΑ	105,70°%o	105,20%
ΕΥΡΩΠΑΙΚΗ ΠΙΣΤΗ	125,40°%o	123,50%
ΕΥΡΩΠΗ ΑΕΓΑ	172,55°%o	172,55°%o
GENERALI HELLAS	134,50°%o	130,90%
GROUPAMA	121,10°%o	118,20%
INTERAMERICAN ΖΩΗΣ	156,10°%o	151,20%
INTERAMERICAN ΖΗΜΙΩΝ	186,30°%o	185,30%
INTERAMERICAN ΒΟΗΘΕΙΑΣ	130,00°%o	130,00%
INTERASCO	115,80%	115,10%
INTER~IFE	113,20°%o	113,20%
ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ΑΕΓΑ	130,50°%o	129,80%
ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ΑΕΑΖ	398,30°%o	396,40%
METLIFE	289,20°%o	104,00%
NN HELLAS	252,40°%o	44,90%
NP IN5URANCE	167,80°%o	166,10%
ΟΡΙΖΩΝ	235,40°%o	234,20%
ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ	179,48°%o	179,48%
ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ	117,60°%o	117,60%



Η ALLIANZ ΟΤΑΝ ΘΕΤΕΙ ΣΤΟΧΟΥΣ ΤΟΥΣ ΕΠΙΤΥΓΧΑΝΕΙ. Έτσι και φέτος η εταιρεία αναμένεται να κλείσει τη χρονιά εντός στόχων, ενώ η Φιλίππα Μιχάλη διευθύνουσα σύμβουλος της εταιρείας σχεδιάζει μαζί με τους ανθρώπους της ένα ακόμη καλύτερο ασφαλιστικό μέλλον για τους πελάτες της, τους συνεργάτες της και την οικογένεια της Allianz στην Ελλάδα που αριθμεί πάνω από 230 άτομα.

Όπως είναι σε θέση να γνωρίζει το Ασφαλιστικό ΝΑΙ η παραγωγή της Allianz από την δραστηριότητα της στην Ελλάδα για το 11μηνο, είναι σύμφωνα με τα πλάνα της και η πρόβλεψη για το κλείσιμο του 2017 είναι ότι θα πετύχει τους στόχους της και θα κινηθεί στα ίδια επίπεδα με τα περσινά, με μια ελαφριά πτώση της τάξης του 2% η οποία οφείλεται κυρίως σε τεχνικά έργα και τους μεγάλους κινδύνους, ενώ στον κλάδο αυτοκινήτου θα παραμείνει σε θετικούς ρυθμούς ανάπτυξης και παράλληλα με την αγορά.

Τα καλύτερα όμως αφορούν τον κλάδο Υγείας & Ζωής όπου η εταιρεία κινείται ανοδικά στη νέα παραγωγή χάρη και στον επανασχεδιασμό του προϊόντος Υγείας My Health, η διάθεσή του οποίου ξεκίνησε το δεύτερο μισό της χρονιάς και έχει ήδη ενισχύσει κατά 14% τις νέες πωλήσεις.

Το My Health,έγινε πολύ πιο ευέλικτο και κυρίως προσιτό στους πελάτες, ενώ εμπλουτίσθηκαν και τα προνόμια του, δίνοντας μεγαλύτερη προστιθέμενη αξία. Για το επόμενο έτος η Allianz έχει νέα σχέδια όπως είναι η διάθεση ενός νέου unit linked νέας γενιάς, πιο εξατομικευμένο και με αυτόματες προσαρμογές στο χαρτοφυλάκιο σε συνεργασία με την Allianz Global Life –θυγατρική του ομίλου με εξειδίκευση σε θέματα αποταμίευσης. Τηρεί έτσι τις «παραδόσεις» της που είναι η προσαρμογή στις ανάγκες των πελατών της και ο σχεδιασμός προϊόντων που προσφέρουν στους πελάτες της περισσότερες λύσεις και είναι πιο προσιτά.

Παράλληλα εστιάζει στην ανάπτυξη του δικτύου συνεργατών που αποτελεί σημαντικό πυλώνα της στρατηγικής της. Τον τελευταίο χρόνο ενέταξε στο δυναμικό της 160 συνεργάτες από όλα τα κανάλια διανομής, ενώ φροντίζει για την ενδυνάμωσή τους εκσυγχρονίζοντας περαιτέρω την εκπαιδευτική τους κατάρτιση μέσω της νέας ψηφιακής πλατφόρμας, παρέχοντας ψηφιακά εργαλεία δουλειάς και σχεδιάζοντας ακόμα πιο ανταγωνιστικές εγκυκλίους πωλήσεων.

Σε ότι αφορά το ανθρώπινο δυναμικό της εταιρείας, παρά τις προκλήσεις των τελευταίων ετών, η Allianz συνεχίζει να απασχολεί 230 άτομα ενώ και για την επόμενη χρονιά το πλάνο της θα είναι ίδιο. Στόχος είναι η διαρκής ενίσχυση του ανθρώπινου δυναμικού της, τόσο μέσα από την προσέλκυση ταλαντούχων ανθρώπων σε όλα τα ιεραρχικά επίπεδα, όσο και μέσα από την επένδυση σε εκπαίδευση και ανάπτυξη του υπάρχοντος δυναμικού.

Τέλος, δημιουργεί τις προϋποθέσεις για ένα υγιές και εξαιρετικό περιβάλλον εργασίας μέσα από συγκεκριμένες δράσεις για την καταπολέμηση του στρες και εστιασμένων ενεργειών που ενισχύουν την ανοικτή επικοινωνία και την δια-τμηματική συνεργασία.

ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ

Τα χαράτσια που φέρνει η νέα χρονιά και για τους ασφαλιστές

Της Μαίρης Λαμπαδίτη

Χαράτσι με καπέλο θα κληθούν να πληρώσουν 1.4 εκ ελεύθεροι επαγγελματίες και αγρότες με την είσοδο της νέας χρονιάς καθώς τους ακολουθούν και τα βαρίδια από τις οφειλές του β' εξαμήνου του 2016. Ένα τμήμα των ελεύθερων επαγγελματιών μάλιστα, περίπου 200.000 δικηγόροι ,γιατροί και νεοασφαλισμένοι μηχανικοί θα πνιγούν στην κυριολεξία στις οφειλές γιατί εκτός από τις προαναφερόμενες επιβαρύνσεις θα πρέπει να καταβάλουν και τις αναδρομικές εισφορές υπέρ επικούρησης και εφάπαξ του 2017.

Από την άλλη πλευρά, η ελάφρυνση των εισφορών την οποία περιμένει ένα μεγάλο ποσοστό ελεύθερων επαγγελματιών από τον συμψηφισμό με τα δηλωθέντα εισοδήματα του 2016 μεταφέρεται την επόμενη χρονιά. Σύμφωνα με πληροφορίες, οι πρώτες εισφορές με βάση το καθαρό δηλωτέο εισόδημα του 2016 θα αφορούν τον Ιανουάριο του 2017 και θα αναρτηθούν στον ιστότοπο του ΕΦΚΑ στα μέσα Φεβρουαρίου. Τα ποσά που θα αναρτηθούν θα περιλαμβάνουν με καθυστέρηση ενός έτους και τις εισφορές υπέρ επικούρησης και εφάπαξ. Ειδικότερα οι επαγγελματίες που κατέβαλλαν υψηλότερες εισφορές το 2017 με βάσει τα δηλωθέντα εισοδήματα του 2015 έχουν δύο δυνατότητες. Να εισπράξουν τα επιστρεφόμενα ποσά αφού προηγηθεί συμψηφισμός με οφειλές σε φορείς κοινωνικής ασφάλισης. ή να αφήσουν τα χρήματα στον λογαριασμό τους ως «πιστωτικό υπόλοιπο» το οποίο θα χρησιμοποιείται για την πληρωμή μελλοντικών εισφορών.

Ο εμπορικός κόσμος της χώρας και οι επιστήμονες αυτοαπασχολούμενοι κάνουν λόγο για ένα εξοντωτικό μέτρο ενώ πληθαίνουν αυτοί που διαμαρτύρονται ότι επί δώδεκα μήνες «πνίγηκαν» από τις εισφορές και την υπερβολική φορολόγηση , προσδοκώντας την επιστροφή των αχρεωστήτως καταβληθεισών εισφορών, προοπτική που συνεχώς απομακρύνεται.

Υπενθυμίζεται ότι οι φορολογούμενοι για το 2016 (φορολογική δήλωση 2017) δήλωσαν συνολικά εισοδήματα 3,8 δισ. ευρώ, έναντι 4,7 δισ. ευρώ πέρυσι (εισόδημα 2015).

Εκτιμάται ότι το 10% των ελεύθερων επαγγελματιών δήλωσαν το 2016 χαμηλότερα εισοδήματα κατά 20% έναντι του 2015 (δεν έχουν ακόμα δημοσιοποιηθεί τα στατιστικά στοιχεία)

Δεν είναι λίγες οι « κραυγαλέες» περιπτώσεις που έχουν εντοπίσει λογιστικά γραφεία , όπου τη μια χρονιά ο ασφαλισμένος έχει αυξημένα εισοδήματα από μερίσματα και λαμβάνει ειδοποιητήρια που τον καλούν να πληρώσει 1598 ευρώ το μήνα ενώ την επόμενη χρονιά τα εισοδηματά του πέφτουν στο ναδίρ και καλείται να πληρώσει την κατώτατη εισφορά 167,95 ευρώ το μήνα.

Αντίστοιχες μειώσεις εκτιμάται ότι θα υπάρξουν και για τα εισοδήματα του 2017, που θα δηλωθούν τον επόμενο χρόνο, με προφανή την πρόθεση όσων μπορούν να "κρύψουν" μέρος των εισοδημάτων τους, προκειμένου να περιορίσουν το ύψος των καταβαλλόμενων φόρων αλλά και εισφορών.

Με τις αλυσιδωτές καθυστερήσεις όμως στην εκκαθάριση των δηλώσεων και στη «διόρθωση» των εισφορών εκτιμάται ότι οι εισφορές θα υπολογίζονται με βάση τα εισοδήματα του 2016 έως και του χρόνου τέτοια εποχή. Επομένως το νέο σύστημα υπολογισμού εισφορών θα εφαρμοστεί προς το τέλος του 2018 με έτος βάσης τα εισοδήματα του 2017.

Ποιες επιβαρύνσεις θα υποστούν οι ελεύθεροι επαγγελματίες το 2018-Παραδείγματα

Ειδικότερα οι επιβαρύνσεις που θα υποστούν οι ελεύθεροι επαγγελματίες το 2018 είναι οι εξής :

1 Οι εισφορές του 2018 θα υπολογίζονται επί του καθαρού εισοδήματος του προηγούμενου έτους (2017) με έκπτωση 15%, χωρίς να αφαιρούνται οι εισφορές. Δηλαδή οι εισφορές που πλήρωσαν οι μη μισθωτοί το προηγούμενο έτος (αρχής γενομένης από φέτος) θα θεωρούνται εισόδημα, και επί αυτού του εισοδήματος θα υπολογίζονται οι νέες εισφορές. Από 1/1/2019 δε θα ισχύει η έκπτωση με αποτέλεσμα το χαράτσι να « φουσκώσει» έως και 38%.

Με τον νέο τρόπο υπολογισμού ο ΕΦΚΑ θα πάρει επιπλέον 53 εκατ. ευρώ για το 2018, 124 εκατ. ευρώ για το 2019, 126 εκατ. για το 2020 και 128 εκατ. για το 2021.

2 Οι εισφορές που κατέβαλαν μέχρι σήμερα υπέρ σύνταξης και ασθενείας (26,95%), θα επιβαρυνθούν με ένα επιπλέον ποσοστό της τάξεως του 11% για επικουρική σύνταξη και εφάπαξ και μάλιστα αναδρομικώς από 01/01/2017, καθώς η εν λόγω επιβάρυνση δεν έχει ενσωματωθεί ακόμη μέχρι σήμερα στα ειδοποιητήρια του ΕΦΚΑ. Δεν έχει ακόμη αν αυτό το αναδρομικό «χαράτσι» θα πληρωθεί εφάπαξ ή σε δόσεις.

ΝΑΙ
ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ

3 Θα πρέπει να καταβάλουν μέχρι 31/01/2018 τις εισφορές του για το έτος 2016 (αφορά όσους δεν έχουν ανταποκριθεί μέχρι σήμερα), για τις οποίες υπήρξαν διαδοχικές παρατάσεις εντός του 2017.

Για παράδειγμα αυτοαπασχολούμενος με εισόδημα 25.000 πληρώνει φέτος 6.737,50 ευρώ το χρόνο στον ΕΦΚΑ.

Το 2018 θα εκκρεμεί η αναδρομική από 01/01/2017 πληρωμή του 11% (επικουρική και εφάπαξ). Συνεπώς θα επιβαρυνθεί περαιτέρω με το ποσό των 2.750,00 ευρώ περίπου (το οποίο θα κληθεί να καταβάλει εφάπαξ ή σε δόσεις).

Το 2018 εκκρεμεί επίσης να πληρώσει τις εισφορές του 2016, οι οποίες ανέρχονται στο ποσό των 4.150,00-4.200,00 ευρώ περίπου.

Το 2018 θα πρέπει να καταβάλει εισφορές με καπέλο 10.621,26 ευρώ ή 885,10 ευρώ το μήνα. Το ποσό αυτό υπολογίζεται με βάση το εισόδημα των 25.000 ευρώ το οποίο θα έχει έκπτωση 15% , δηλαδή 21.250 ευρώ και πάνω σε αυτό θα προστεθούν οι καταβληθείσες εισφορές του 2017, οπότε το εισόδημα για τον υπολογισμό των εισφορών του 2018 θα είναι 27.987,50 ευρώ (21.250,00+6.737,50=27.987,50).

Η εισφορά του λοιπόν επί του ανωτέρω διαμορφωθέντος εισοδήματος θα είναι για το 2018 26,95% για σύνταξη και ασθένεια + 11% (επικουρική και εφάπαξ).

Το σύνολο των οφειλών που πρέπει να καταβάλλει στο τέλος Ιανουαρίου είναι 5035 ευρώ ενώ θα πρέπει να δώσει και μέρος των αναδρομικών από τις εισφορές υπέρ επικούρησης και εφάπαξ του 2017 ύψους 2.750 ευρώ.

Εξοντωτικό θα είναι το χαράτσι το 2019 καθώς δε θα ισχύει η έκπτωση του 15% ,οπότε το καπέλο στις εισφορές θα αγγίξει το 38%. Δηλαδή ο ελεύθερος επαγγελματίας του παραδείγματος θα κληθεί το 2019 να πληρώσει 13.517 ευρώ ετησίως.

Μικρότερη επιβάρυνση θα υποστούν οι ελεύθεροι επαγγελματίες που δηλώνουν χαμηλά εισοδήματα, κάτω των 10.000 ευρώ, οι οποίοι εντός του 2017 κατέβαλαν την κατώτερη δυνατή εισφορά (167,95 ευρώ τον μήνα). Αντίστοιχα, δεν θα επιβαρυνθούν περαιτέρω όσοι δηλώσουν εισόδημα πάνω από 70.000 ευρώ, οι οποίοι άλλωστε καταβάλλουν ήδη την ανώτατη δυνατή εισφορά (1.589,49 ευρώ τον μήνα).

Για παράδειγμα, ελεύθερος επαγγελματίας με 10.000 ευρώ κέρδη, το 2017 πλήρωσε εισφορές 2.695 ευρώ. Αν διατηρήσει το ίδιο εισόδημα το 2018 θα κληθεί να καταβάλει εισφορές της τάξης των 2.900 ευρώ, αυξημένες κατά 7,9% σε σχέση με τον προηγούμενο χρόνο. Το 2019 δε, που δεν θα υπάρχει έκπτωση εισοδήματος της τάξης του 15%, θα κληθεί να καταβάλει εισφορές της τάξης των 3.421 ευρώ, αυξημένες κατά 26,95% σε σχέση με το 2017.

Κάποιος που έχει εισόδημα 30.000 ευρώ, το 2018 θα κληθεί να καταβάλει για εισφορές επιπλέον 639 ευρώ σε σχέση με τις 8.085 ευρώ που πλήρωσε το 2017, ενώ το 2019 η επιβάρυνση σε σχέση με τις εισφορές του τρέχοντος έτους θα είναι της τάξης των 1.540 ευρώ (26,95%).

Μικρότερες αυξήσεις θα υποστούν την επόμενη 4ετία οι επιστήμονες, για τους οποίους ο νόμος Κατρούγκαλου προβλέπει εκπτώσεις που δεν ισχύουν για τους υπόλοιπους ελεύθερους επαγγελματίες. Η πραγματική και μόνιμη επιβάρυνση θα υπάρξει από το 2022 και μετά, με τις εισφορές να

αυξάνονται κατά 37,95%.

Πάντως ,για την καταβολή της ασφαλιστικής ενημερότητας εντός του 2017, θα απαιτείται η καταβολή τουλάχιστον της κατώτατης εισφοράς. Όπως ορίζει σχετική εγκύκλιος του ΕΦΚΑ οι μισθωτοί ασφαλισμένοι - φυσικά πρόσωπα μπορούν να πάρουν, μετά από αίτηση στις αρμόδιες υπηρεσίες, 6μηνη ενημερότητα, εφόσον έχουν καταβληθεί οι απαιτητές εισφορές.

Ειδικά μάλιστα για το διάστημα από 1-1-2017 μέχρι την εκκαθάριση βάσει των εισοδημάτων του 2016, που όπως όλα δείχνουν θα γίνει εντός των πρώτων μηνών του 2018, ο ασφαλισμένος θεωρείται ενήμερος εφόσον έχει καταβάλει, κατ' ελάχιστον, την κατώτατη εισφορά.

Δηλαδή οι ελεύθεροι επαγγελματίες του πρ. ΟΑΕΕ θα μπορούν να έχουν ενημερότητα με 168 ευρώ τον μήνα και οι αγρότες του πρ. ΟΓΑ με 87 ευρώ.

Προσοχή, για μεταβίβαση ακινήτου ή σύσταση εμπράγματου δικαιώματος απαιτείται η πληρωμή του πλήρους ποσού του ειδοποιητηρίου.

ΕΛΕΥΘΕΡΟΙ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΕΣ: ΠΟΙΟΙ ΚΑΙ ΠΟΣΟ ΠΑΡΑΠΑΝΩ ΘΑ ΠΛΗΡΩΣΟΥΝ ΣΤΟΝ ΕΦΚΑ ΤΟ 2018 ΚΑΙ ΤΟ 2019

Φορολογητέο εισόδημα 2016 (1)	Εισφορά 2017		Εισόδημα 2017 για εισφορές 2018 (2)	Εισφορά 2018		Εισόδημα 2018 για εισφορές 2019 (3)	Εισφορά 2019		Αύξηση 2018/2017		Αύξηση 2019/2017	
	Ετήσια	Μηνιαία		Ετήσια	Μηνιαία		Ετήσια	Μηνιαία	Ετήσια	Μηνιαία	Ετήσια	Μηνιαία
5.700	2.015	168	6.860	2.015	168	7.715	2.199	183	0	0	184	15
6.500	2.015	168	7.540	2.152	179	8.652	2.452	204	137	11	300	25
7.300	2.087	174	8.292	2.355	196	9.655	2.722	227	267	22	367	31
8.100	2.303	192	9.188	2.596	216	10.696	3.003	250	293	24	406	34
8.900	2.519	210	10.084	2.838	236	11.738	3.283	274	319	27	446	37
9.700	2.734	228	10.979	3.079	257	12.779	3.564	297	345	29	485	40
10.500	2.950	246	11.875	3.320	277	13.820	3.845	320	370	31	524	44
12.100	3.381	282	13.668	3.803	317	15.903	4.406	367	422	35	603	50
15.300	4.243	354	17.248	4.768	397	20.068	5.528	461	525	44	760	63
20.900	5.753	479	23.518	6.458	538	27.358	7.493	624	705	59	1.035	86
25.700	7.046	587	28.891	7.906	659	33.606	9.177	765	860	72	1.271	106
30.500	8.340	695	34.265	9.354	780	39.854	10.861	905	1.015	85	1.506	126
40.900	11.143	929	45.908	12.492	1.041	53.392	14.509	1.209	1.350	112	2.017	168
50.500	13.730	1.144	568.655	15.388	1.282	65.888	17.877	1.490	1.659	138	2.488	207
ΑΓΡΟΤΕΣ: ΠΟΣΟ ΑΝΕΒΑΙΝΕΙ ΤΟ ΧΑΡΑΤΣΙ ΣΤΟΝ ΕΦΚΑ ΤΟ 2018 ΚΑΙ ΤΟ 2019												
3.800	1.044	87	4.274	1.142	95	4.942	1.245	104	96	8	103	9
4.800	1.044	87	5.124	1.189	99	5.989	1.509	126	145	12	320	27
4.900	1.039	87	5.204	1.207	101	6.107	1.539	128	168	14	332	28
6.500	1.378	115	6.903	1.601	133	8.101	2.041	170	223	18	440	37
7.300	1.548	129	7.753	1.799	150	9.099	2.293	191	251	21	494	41
8.100	1.717	143	8.602	1.996	166	10.096	2.544	212	279	23	548	46
10.500	2.226	186	11.151	2.587	216	13.087	3.298	275	361	30	711	59
12.100	2.565	214	12.850	2.981	248	15.081	3.800	317	416	34	819	68
15.300	3.244	270	16.249	3.770	314	19.070	4.806	400	526	44	1.036	86
20.900	4.431	369	22.196	5.149	429	26.049	6.564	547	718	60	1.415	118
25.700	5.448	454	27.293	6.332	528	32.032	8.072	673	884	74	1.740	145
30.500	6.466	539	32.391	7.515	626	38.015	9.580	798	1.049	87	2.065	172
40.100	8.501	706	42.586	9.880	823	49.980	12.595	1.050	1.379	115	2.715	226
50.500	10.706	892	53.631	12.442	1.037	62.942	15.861	1.322	1.736	145	3.419	265

Πηγή πίνακα: Εφημερίδα Ελεύθερος Τύπος

(1) Καθαρό μετά την αφαίρεση εισφορών

(2) Καθαρό με έκπτωση 15%, χωρίς αφαίρεση εισφορών

(3) Καθαρό με 0% έκπτωση, χωρίς αφαίρεση εισφορών

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

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

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

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

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

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

Πρωτοπόρος και για την Κοινωνία - το Περιβάλλον

2004 - "Πράξεις Ζωής": το πρώτο οργανωμένο σχέδιο Εταιρικής Υπευθυνότητας στην ασφαλιστική αγορά

2006 - UNEP FI: η πρώτη ελληνική ασφαλιστική εταιρεία μέλος του United Nations Environment Program Finance Initiative

2008 - Global Compact: η πρώτη ελληνική ασφαλιστική εταιρεία μέλος του Global Compact του ΟΗΕ (Οικουμενικού Συμφώνου)

2012 - Αρχές Αειφόρου Ασφάλισης: η μοναδική ελληνική ασφαλιστική εταιρεία ιδρυτικό μέλος των PSI του UNEP FI

2015 - "Enterprise 2020": υπογραφή της Ευρωπαϊκής Επιχειρηματικής Διακήρυξης για τη Νεολαία

"Sustainable Greece 2020": Η Interamerican Πρεσβευτής Βιωσιμότητας

INTERAMERICAN

HELLENIC ASSOCIATION OF INSURANCE COMPANIES

Μεγάλη έρευνα της MRB για λογαριασμό της ΕΑΕΕ

MRB HELLAS S.A.

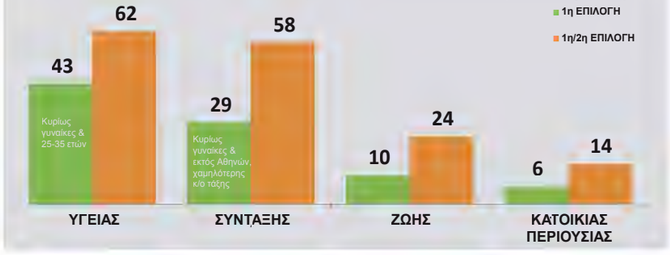
Στροφή στην ιδιωτική ασφάλιση

Στροφή στην ιδιωτική ασφάλιση και δυσπιστία ως προς τη βιωσιμότητα της δημόσιας ασφάλισης είναι μερικά από τα ενδιαφέροντα ευρήματα της έρευνας της εταιρείας MRB, που πραγματοποιήθηκε για λογαριασμό της της ΕΑΕΕ και παρουσιάστηκε στο πλαίσιο της εκδήλωσης για την Ημέρα της Ιδιωτικής Ασφάλισης.

Σύμφωνα με τα ευρήματα της έρευνας η ιδιωτική ασφάλιση πλέον εμφανίζεται ως τρίτη βασική προτεραιότητα των Ελλήνων πολιτών, μετά την εκπαίδευση των παιδιών και την κάλυψη βασικών αγαθών επιβίωσης, σε πιθανή βελτίωση εισοδήματος. Όπως τονίζει η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος η έρευνα αποτυπώνει απόψεις, τάσεις και αντιλήψεις για την κατάσταση της χώρας και της οικονομίας, τον βαθμό εμπιστοσύνης των πολιτών στους θεσμούς αλλά και την στάση τους απέναντι στον κλάδο της ιδιωτικής ασφάλισης. Η έρευνα πραγματοποιήθηκε με τηλεφωνικές συνεντεύξεις, μέσω συστήματος CATI και πλήρως δομημένου ερωτηματολογίου μέσης διάρκειας 8'-9' λεπτών, σε άνδρες γυναίκες 25-54 χρονών, με τυχαίο και αντιπροσωπευτικό δείγμα, στοχευμένου πληθυσμού 1000 ατόμων, σε πανελλαδικό επίπεδο, σε αναλογία κατά μείζονα ηλικιακή κατηγορία και περιφέρεια, με την πραγματική κατανομή του πληθυσμού.

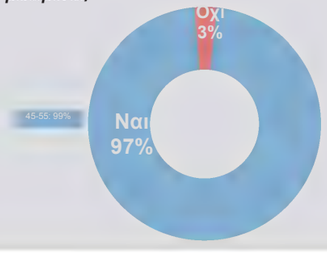
ΠΙΘΑΝΟΤΕΡΗ ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΣΤΟ ΜΕΛΛΟΝ

Αν αποφασίζατε να κάνετε ιδιωτική ασφάλεια (εκτός αυτοκινήτου), ποιο είδος ασφάλειας είναι πιθανότερο να κάνατε; Και ποια θα ήταν η δεύτερη επιλογή σας;



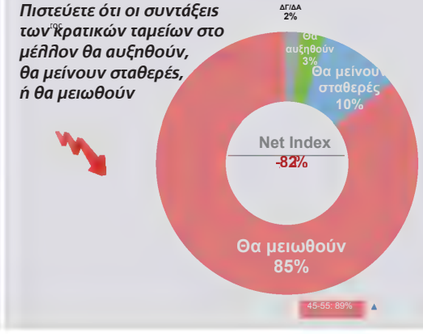
ΓΝΩΣΗ ΑΛΛΑΓΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥ ΣΥΣΤΗΜΑΤΟΣ & ΜΕΙΩΜΕΝΩΝ ΣΥΝΤΑΞΕΩΝ

Γνωρίζετε/έχετε ακούσει ότι το ασφαλιστικό και συνταξιοδοτικό σύστημα της χώρας μας έχει πρόσφατα αλλάξει και οι συντάξεις που θα δίνονται από εδώ και πέρα είναι μειωμένες;



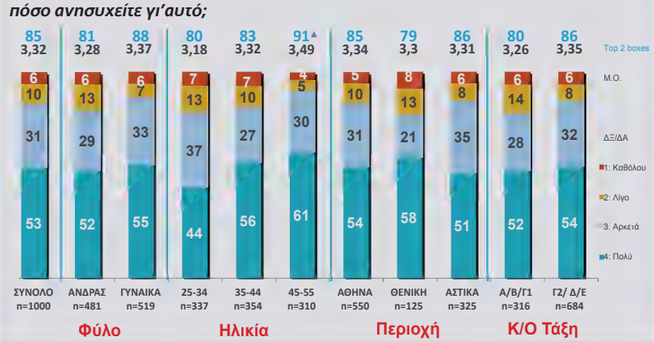
ΠΡΟΣΔΟΚΙΕΣ ΕΞΕΛΙΞΗΣ ΣΥΝΤΑΞΕΩΝ ΚΡΑΤΙΚΩΝ ΤΑΜΕΙΩΝ ΣΤΟ ΜΕΛΛΟΝ

Πιστεύετε ότι οι συντάξεις των κρατικών ταμείων στο μέλλον θα αυξηθούν, θα μείνουν σταθερές, ή θα μειωθούν



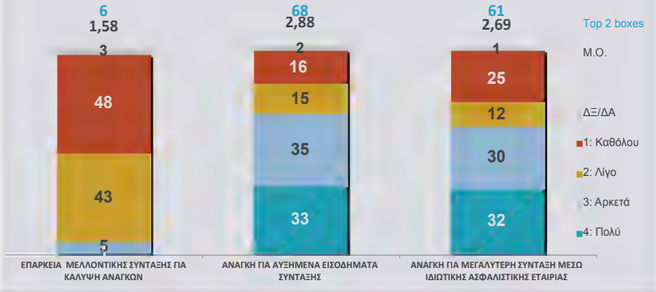
ΕΠΙΠΕΔΟ ΑΝΗΣΥΧΙΑΣ ΓΙΑ ΜΕΛΛΟΝΤΙΚΗ ΚΑΤΑΒΟΛΗ ΣΥΝΤΑΞΕΩΝ

Αρκετοί Έλληνες εργαζόμενοι ανησυχούν μήπως τα ασφαλιστικά ταμεία δεν είναι βιώσιμα και δεν καταφέρουν να δώσουν συντάξεις στο μέλλον. Εσείς προσωπικά πόσο ανησυχείτε γι'αυτό;



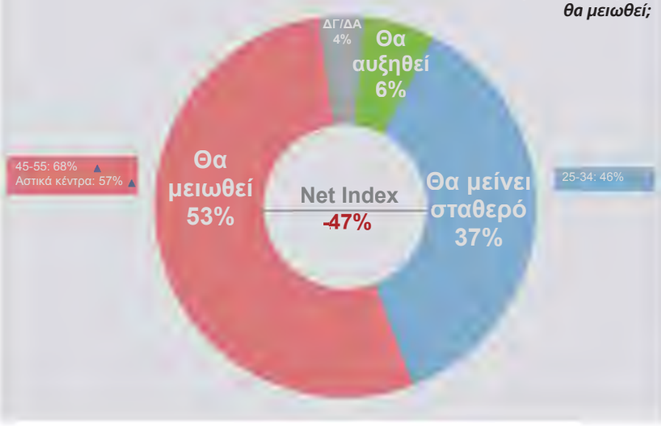
ΕΠΑΡΚΕΙΑ ΣΥΝΤΑΞΕΩΝ & ΑΝΑΓΚΗ ΕΞΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΩΝ ΣΥΝΤΑΞΗΣ

Σε τι βαθμό πιστεύετε ότι η σύνταξη που θα πάρετε εσείς προσωπικά θα επαρκεί για να καλύψει τις ανάγκες που έχετε στα χρόνια της σύνταξης; Θα επαρκεί… Αισθάνεστε την ανάγκη να κάνετε κάποιες κινήσεις για να εξασφαλίσετε αύξηση των εισοδημάτων σας στα χρόνια της σύνταξης; Αισθάνεστε την ανάγκη να εξασφαλίσετε μεγαλύτερη σύνταξη από αυτή που θα πάρετε από το κρατικό ταμείο μέσω μίας ιδιωτικής ασφαλειας, ανεξάρτητα από το αν μπορείτε να την πληρώσετε ή όχι;



ΠΡΟΣΔΟΚΙΕΣ ΕΞΕΛΙΞΗΣ ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑΚΟΥ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ ΤΟ ΕΠΟΜΕΝΟ ΕΤΟΣ

Πιστεύετε ότι τον επόμενο χρόνο το οικογενειακό σας εισόδημα θα αυξηθεί, θα μείνει σταθερό ή θα μειωθεί;



ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΜΑΖΑΡΑΚΗΣ

Μας εμπιστεύονται για την υγεία και τη σύνταξή τους!

KANAME την έρευνα αυτή για να δούμε με ακριβή στοιχεία τις ανησυχίες και τους φόβους των πολιτών και με βάση αυτά να δούμε τι μπορούμε να κάνουμε για να είμαστε με τη σειρά μας χρήσιμοι στους ασφαλισμένους μας και την κοινωνία, σχολίασε ο πρόεδρος της ΕΑΕΕ κ. Δημήτρης Μαζαράκης.

Τα στοιχεία είναι συντριπτικά. Οι πολίτες ανησυχούν ότι αύριο η κατάσταση θα επιδεινωθεί και δεν θα μπορούν να ανταποκριθούν στις στοιχειώδεις υποχρεώσεις τους. Αναγνωρίζουν ότι η ιδιωτική ασφάλιση μπορεί να είναι μία αξιόπιστη συμπληρωματική λύση και μας εμπιστεύονται όλο και περισσότερο για την υγεία και τη σύνταξή τους. Όλοι εμείς, στον ασφαλιστικό κλάδο, συμμεριζόμαστε την αγωνία τους και θα σταθούμε δίπλα τους με λύσεις που να ανταποκρίνονται σε όλα τα εισοδήματα, από τα πιο χαμηλά στα πιο υψηλά. Έχουμε ευθύνη να κάνουμε ό,τι μπορούμε για να κερδίσουν οι πολίτες ξανά την αξιοπρέπειά τους.

Γιατί το να μπορείς να προστατέψεις επαρκώς τον εαυτό σου και την οικογένειά σου σημαίνει ασφάλεια, αξιοπρέπεια, αυτοεκτίμηση, σημείωσε ο κ.Μαζαράκης.

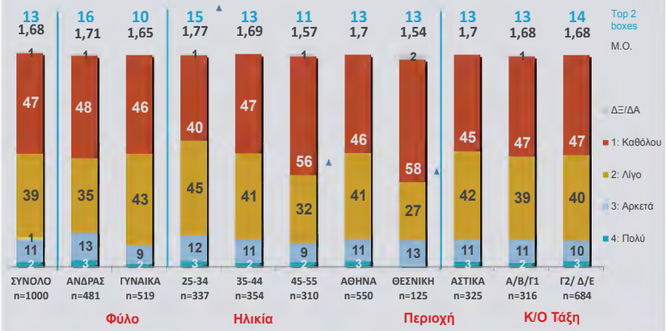
Ενδεικτικά βασικά ευρήματα

- 86% των πολιτών εκτιμά ότι δεν είναι

ΚΥΡΙΑΡΧΗ ΑΝΤΙΛΗΨΗ ΓΙΑ ΤΑ ΧΡΟΝΙΑ ΤΗΣ ΣΥΝΤΑΞΗΣ

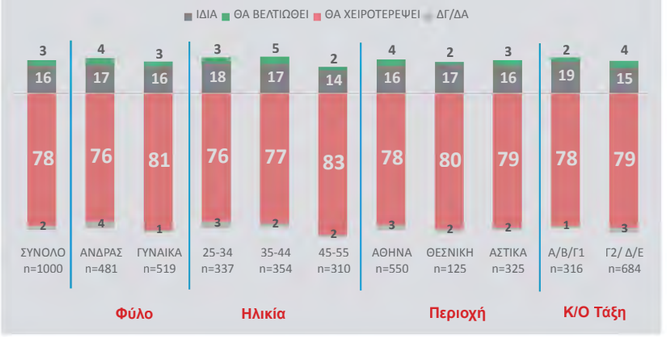
ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΤΑΜΕΙΩΝ

Πόσο ασφαλή θεωρείτε τα κρατικά ασφαλιστικά ταμεία (δηλαδή τον ΕΦΚΑ, ΙΚΑ, ΟΓΑ κλπ) στην Ελλάδα;



ΕΚΤΙΜΗΣΗ ΜΕΛΛΟΝΤΙΚΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ ΑΣΦ. ΤΑΜΕΙΩΝ

Η οικονομική κατάσταση των κρατικών ασφαλιστικών ταμείων (δηλαδή ΙΚΑ, ΟΓΑ κλπ) στην Ελλάδα τα επόμενα χρόνια πιστεύετε ότι θα είναι καλύτερη, ίδια ή χειρότερη;



Ο κ. Δημήτρης Μαύρος

ασφαλή τα ασφαλιστικά ταμεία της χώρας.

• 78% των πολιτών θεωρεί ότι η οικονομική κατάσταση των κρατικών ασφαλιστικών ταμείων θα επιδεινωθεί περαιτέρω.

• 84% των πολιτών φοβάται ότι τα ταμεία δεν θα είναι σε θέση να καταβάλλουν επαρκείς συντάξεις στο μέλλον, ενώ το 89% αναμένει μείωση των κρατικών συντάξεων.

• Το 91% των πολιτών θεωρεί ότι δεν θα επαρκεί η σύνταξή του για να καλύψει τις ανάγκες που θα δημιουργηθούν στα χρόνια της σύνταξη

• 7 στους 10 αναγνωρίζουν την ανάγκη εξασφάλισης καλύτερων υπηρεσιών υγείας μέσω της ιδιωτικής ασφάλισης.

• Το 62% των ερωτηθέντων δεν είναι ικανοποιημένο από τις κρατικές παροχές υγείας.

• Οι μισοί ερωτώμενοι εκτιμούν ότι είναι σαφώς καλύτερη η αξιοποίηση των εισφορών σύνταξης και υγείας από τις ιδιωτικές ασφαλιστικές εταιρείες ενώ αντίθετα τα ασφαλιστικά ταμεία θεωρούνται πιο κατάλληλα από μόλις 1 στους 10.

• Η γνώση των νέων αυστηρών μηχανισμών ελέγχου και της εποπτείας των ασφαλιστικών εταιρειών από την ΤτΕ, έχει ενισχύσει την εμπιστοσύνη προς της ασφαλιστικές εταιρείες.

11 ΝΟΕΜΒΡΙΟΥ ΗΜΕΡΑ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ

Δημήτρης Μαζαράκης

Να ξανακερδίσουμε την εμπιστοσύνη των πολιτών

Ο κ. Δημήτρης Μαζαράκης

Ηχηρό μήνυμα αλληλεγγύης προς τους ασφαλισμένους έστειλε ο ασφαλιστικός κλάδος με αφορμή την καθιερωμένη Ημέρα Ασφάλισης, με τον πρόεδρο της ΕΑΕΕ κ. Δημήτρη Μαζαράκη να διαβεβαιώνει από το βήμα του συνεδρίου που διοργάνωσε η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος στο Ζάππειο Μέγαρο, με τίτλο «Η νέα εποχή για την αγορά», για ασφαλιστικές λύσεις που θα ανταποκρίνονται σε όλα τα εισοδήματα, από τα πιο χαμηλά, στα πιο υψηλά. Στόχοι του συνεδρίου, σύμφωνα με την ΕΑΕΕ ήταν η παρουσίαση των αποτελεσμάτων της έρευνας γνώμης που διεξήγαγε η εταιρεία ερευνών MRB για λογαριασμό της ΕΑΕΕ, η ειλικρινής αποτίμηση της σημερινής κατάστασης και η ανταλλαγή απόψεων των φορέων του κλάδου για μελλοντικές ενέργειες και δράσεις που θα οδηγήσουν σε λύσεις προς όφελος της κοινωνίας και των πολιτών και θα αναδείξουν το σύγχρονο πρόσωπο της ασφαλιστικής αγοράς.

5 πρωτοβουλίες με επίκεντρο τον ασφαλισμένο, για μία δίκαιη και αποτελεσματική αγορά

Με αυτό το σκεπτικό παρουσιάστηκε το πρόγραμμα ενεργειών της ΕΑΕΕ για το επόμενο διάστημα, που στοχεύει πάνω απ' όλα στην ενίσχυση της αξιοπιστίας της αγοράς με την ανάληψη σημαντικών πρωτοβουλιών που αφορούν άμεσα τον καταναλωτή:

• τη δημιουργία του Ενιαίου Μητρώου Διαμεσολαβητών

• την κατάρτιση μιας δέσμης δεικτών που θα μετρούν τη μεταβολή του κόστους στα νοσοκομειακά προγράμματα

• την προώθηση του θεσμού της διαμεσολάβησης για την επίλυση διαφορών με τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις σε συνεργασία με τον ΟΠΕΜΕΔ, ώστε να δίνονται λύσεις σε μικρότερο χρόνο και με χαμηλότερο κόστος

• την επέκταση του επιτυχημένου θεσμού του Φιλικού Διακανονισμού

• τη συμφωνία ελάχιστων κανόνων εξυπηρέτησης (SLAs) με τις εταιρείες οδικής βοήθειας.

5 πρωτοβουλίες για την κοινωνία

Παράλληλα, παρουσιάστηκαν οι δεσμεύσεις της ΕΑΕΕ προς την κοινωνία για την υλοποίηση προγραμμάτων σε τομείς που δεν βρίσκονται στην άμεση ευθύνη της, όπως:

• στη πρόληψη στους τομείς των τροχαίων ατυχημάτων και της υγείας

• στη μείωση του χρηματοοικονομικού αναλφαβητισμού

• στην ενίσχυση της νεανικής επιχειρηματικότητας

• στη δημιουργία ασφαλιστικής και αποταμιευτικής συνείδησης

• στην εκπαίδευση σε θέματα οικονομικής διαχείρισης και financial wellness για τους συμπολίτες μας με περιορισμένα εισοδήματα ή για τη γενιά των 500 και 1000 ευρώ.

ΝΑΙ
ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Συνεχίζει δυναμικά ισχυρή και εύρωστη

Ο κ. Χριστόφορος Σαρδελής

Συνεχίζει τη δυναμική της πορεία η Εθνική Ασφαλιστική, επιτυγχάνοντας αύξηση της κερδοφορίας της το 9μηνο του 2017 κατά 85,9% με τα κέρδη προ φόρων να ανέρχονται σε €65,7 εκ. έναντι €35,4 εκ. της αντίστοιχης περιόδου του 2016. Όπως τονίζεται, η συνολική παραγωγή της εταιρίας κατά το 9μηνο του 2017, ανήλθε €449,1 εκ. παρουσιάζοντας σημαντική αύξηση κατά 12,1% έναντι της αντίστοιχης περιόδου του 2016. Η αύξηση αποδίδεται κυρίως στην επιτυχημένη διάθεση του νέου προϊόντος Ζωής εφάπαξ ασφαλίστρου «Εθνική Εφάπαξ +», του οποίου η παραγωγή άγγιξε τα €68,2 εκ. το 9μηνο του 2017, υπερβαίνοντας το στόχο των €60,0 εκ. που είχε τεθεί.

Αναλυτικότερα, τα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα του κλάδου ζωής αυξήθηκαν κατά 19,7% και ανήλθαν σε €327,9 εκ. έναντι €273,8 εκ. την αντίστοιχη περίοδο του 2016 ενώ σε ό,τι αφορά τους κλάδους γενικών ασφαλίσεων, τα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα κατά το 9μηνο του 2017 ανήλθαν σε €121,1 εκ. έναντι €126,7 εκ. την αντίστοιχη περίοδο του 2016, μειωμένα κατά 4,4%, κυρίως λόγω του κλάδου πυρός και του κλάδου γενικής αστικής ευθύνης.

Σημειώνεται επίσης αύξηση της παραγωγής του κλάδου αυτοκινήτου κατά 4,0% σε €56,1 εκ. έναντι €54,0 εκ. κατά την αντίστοιχη περίοδο του 2016, η οποία σηματοδοτεί την επαναφορά του εν λόγω κλάδου σε δυναμικά επεκτατική πορεία ως αποτέλεσμα της ανταγωνιστικότερης τιμολόγησης και των επιτυχημένων προσπαθειών των δικτύων παραγωγής της εταιρίας.

Η αύξηση της παραγωγής ήταν το επιστέγασμα της συστηματικής προσπάθειας και των επιτυχημένων ενεργειών των δικτύων παραγωγής της εταιρίας, με το δίκτυο Bancassurance να επιτυγχάνει αύξηση των εγγεγραμμένων ασφαλίστρων κατά 43,4% σε €127,5 εκ. έναντι €88,9 εκ. την αντίστοιχη περίοδο του 2016, λόγω του προϊόντος «Εθνική Εφάπαξ».

Η επικέντρωση της εταιρίας στην περαιτέρω βελτίωση της κεφαλαιακής της επάρκειας, είχε ως αποτέλεσμα την υπέρβαση του ορίου 100% του δείκτη Φερεγγυότητας χωρίς τη χρήση μεταβατικών μέτρων, με τον αντίστοιχο δείκτη να ανέρχεται πλέον στο 142% την 30.09.2017 έναντι 93% την 31.12.2016. Η ιδιαίτερα θετική αυτή εξέλιξη προήλθε από την ενίσχυση των επιλέξιμων ιδίων κεφαλαίων για την κάλυψη της Κεφαλαιακής Απαίτησης Φερεγγυότητας κατά 24,6%. Με τη χρήση μεταβατικών μέτρων και προσαρμογής λόγω μεταβλητότητας, ο δείκτης Φερεγγυότητας II την 30.09.2017 ανήλθε σε 217% έναντι 170% την 31.12.2016.

Να μιλήσουμε για την ασφάλισή σας

ΤΗΝ ΙΔΙΑ ΩΡΑ Η ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ στο πλαίσιο της πρωτοποριακής προωθητικής ενέργειας «Ελάτε να μιλήσουμε για την ασφάλισή σας» στα μεγάλα εμπορικά κέντρα Αττικής & Θεσσαλονίκης, για ένα ολόκληρο χρόνο θα βρίσκεται στο Golden Hall..

Σε έναν ειδικά διαμορφωμένο χώρο, σε κλίμα ζεστό και φιλικό, οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι της εταιρείας θα βρίσκονται πρόθυμα στη διάθεση των επισκεπτών του Golden Hall για να λύσουν κάθε απορία, να συζητήσουν, να ενημερώσουν, να συμβουλεύσουν και να κάνουν τον θεσμό της ασφάλισης πιο προσιτό από ποτέ.

Παράλληλα, η παρουσία της Εθνικής Ασφαλιστικής ξεκινά μαζί με την έναρξη των εορταστικών εκδηλώσεων στο Golden Hall για τα Χριστούγεννα που πλησιάζουν. Η Εθνική Ασφαλιστική, ως υποστηρικτής της ανθρωπιστικής δράσης του Ιδρύματος «Καρδιές για Όλους», ήταν εκεί στη μεγάλη γιορτή για το Άναμμα του Χριστουγεννιάτικου Δέντρου ενώ, θα είναι και ο μεγάλος χορηγός της Χριστουγεννιάτικης παρέλασης με θέμα ένα από τα αγαπημένα παραμύθια όλων των εποχών: τον Καρυοθραύστη. Στο περίπτερο της Εθνικής Ασφαλιστικής στο Golden Hall οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι θα δίνουν πληροφορίες και θα μοιράζουν δώρα για μικρούς και μεγάλους.

Στο Εδιμβούργο οι διακεκριμένοι συνεργάτες

ΜΕ ΤΗ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ 100 διακεκριμένων συνεργατών πραγματοποιήθηκε, την τελευταία εβδομάδα του Οκτωβρίου, ταξίδι επιβράβευσης των παραγωγικών και ποιοτικών επιδόσεων των στελεχών πωλήσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής, με προορισμό το Εδιμβούργο.

Οι συνεργάτες όλων των βαθμίδων του παραγωγικού δικτύου της εταιρίας που συμμετείχαν στο ταξίδι, είχαν την ευκαιρία να περιηγηθούν στην «Αθήνα του Βορρά», όπως χαρακτηρίζεται το Εδιμβούργο και να επισκεφτούν το κάστρο που δεσπόζει στην πόλη και φιλοξενεί πρώην βασιλικά διαμερίσματα, αίθουσες με πίνακες και αγάλματα, εκκλησίες, καθώς και πολλά μουσεία όπως το Museum of Royal Scots Dragoon Guards που περιέχει μετάλλια, στολές και όπλα της Σκωτσέζικης φρουράς, κτίρια φυλακών, πύργους και πολλά ακόμα.

Με μία εκδρομή στην ενδοχώρα, οι συμμετέχοντες επισκέφτηκαν το κάστρο του Stirling όπου δόθηκε η περίφημη ομώνυμη μάχη, με πρωταγωνιστές το Γουίλιαμ Γουάλας, το «Λαϊκό Ήρωα» και τους Χαϊλάντερς του απέναντι στους Άγγλους στρατιώτες του Εδουάρδου Α'.

Στη συνέχεια, η επίσκεψη στο αρχαιότερο αποστακτήριο της Σκωτίας έδωσε σε όλους τη δυνατότητα να παρατηρήσουν από κοντά τη διαδικασία παραγωγής των περίφημων ουίσκι.

Σε συνάντηση εργασίας που πραγματοποιήθηκε κατά τη διάρκεια του ταξιδιού ο γενικός διευθυντής της εταιρίας κ. Γιώργος Ζαφείρης και τα διευθυντικά στελέχη κ.κ. Μιχάλης Τάτσης, διευθυντής πωλήσεων, Σωτήρης Σοφόπουλος, διευθυντής υποστήριξης δικτύων, που συνόδευαν το ταξίδι, είχαν την ευκαιρία να ανταλλάξουν απόψεις με τους συμμετέχοντες για θέματα που αφορούσαν τόσο τις πωλήσεις όσο και εν γένει την πορεία της εταιρίας, επιβεβαιώνοντας τον κοινό στόχο για όλο και καλύτερα αποτελέσματα και ανανέωσαν την υπόσχεσή τους για ακόμη υψηλότερες διακρίσεις, με το κλείσιμο του παραγωγικού έτους 2017.

Οι συνεργάτες της Εθνικής Ασφαλιστικής στην στην «Αθήνα του Βορρά»

Eurolife ERB
Ασφαλιστική

A FAIRFAX Company

Άμεση σύνταξη με αξιοποίηση κεφαλαίου

Προγράμματα τα οποία απαντούν στις διαφορετικές ανάγκες που έχει πλέον η κοινωνία μας σε ό,τι αφορά την αποταμίευση και τη σύνταξη, σχεδιάζει η Eurolife ERB, που αφουγκράζεται όπως τονίζει συνεχώς τις ιδιαιτερότητες του μεταβαλλόμενου περιβάλλοντος. Αντιλαμβάνεται την ανάγκη για επιπλέον κάλυψη στα χρόνια της σύνταξης και προσαρμόζει τις λύσεις προκειμένου να εξασφαλίσει στους πελάτες της τη διατήρηση του επιπέδου διαβίωσης και μετά τη συνταξιοδότησή τους.

Στο πλαίσιο αυτό η Eurolife ERB ενισχύει την γκάμα των ασφαλιστικών αποταμιευτικών προγραμμάτων που προσφέρει μέσα από το δίκτυο των συνεργατών της με ένα νέο πρόγραμμα αξιοποίησης κεφαλαίου εφάπαξ ασφαλίστρου με εγγυημένο τεχνικό επιτόκιο. Το Easy Plan άμεση σύνταξη απευθύνεται σε πελάτες που είναι κοντά στην ολοκλήρωση του εργασιακού τους βίου και επιθυμούν να μετατρέψουν ένα μέρος του διαθέσιμου κεφαλαίου τους σε ισόβια εγγυημένη σύνταξη. Σε αυτήν την περίπτωση η έναρξη καταβολής της σύνταξης μπορεί να είναι άμεση ή μέχρι και 5 χρόνια από την ημερομηνία έναρξης της ασφάλισης.

Το πρόγραμμα είναι κατάλληλο για όσους επιθυμούν, μέσω της αξιοποίησης διαθέσιμου κεφαλαίου, στη βάση των δικών τους οικονομικών δυνατοτήτων, να συμπληρώσουν τη σύνταξη τους.

Η Eurolife ERB με βασικό της στόχο να προσφέρει ουσιαστική ασφάλεια στους πελάτες της δημιουργεί ολοκληρωμένες λύσεις αξιοποίησης κεφαλαίου με μακροπρόθεσμο αποτέλεσμα. Η δυναμική παρουσία του Ομίλου στην ελληνική αγορά με τη σημαντική στήριξη του ομίλου Fairfax ανταποκρίνεται στις ανάγκες των πελατών της, κινούμενη πάντα με ευελιξία προς ατομικές και ομαδικές ευκαιρίες ασφάλισης που αποπνέουν το αίσθημα της σταθερότητας και τη σιγουριά της ανάπτυξης.

Ο κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου

Σε εξέλιξη ο ψηφιακός μετασχηματισμός

ΤΗΝ ΙΔΙΑ ΩΡΑ σε αναβάθμιση του Eurolife Experience Centre προχώρησε η Eurolife ERB, στο πλαίσιο της συνολικής στρατηγικής ψηφιακού μετασχηματισμού (Eurolife 2.0) που ακολουθεί, με στόχο τον επαναπροσδιορισμό και τη βελτιστοποίηση της εμπειρίας του πελάτη και των συνεργατών του ομίλου.

Για την υλοποίηση του συγκεκριμένου έργου η Eurolife ERB συνεργάζεται με την εταιρεία Barphone [Avaya Diamond Partner & Service Expert] προκειμένου να δημιουργήσει την κατάλληλη υποδομή που θα καλύψει πλήρως τις σημερινές ανάγκες του ομίλου, αλλά και τη μελλοντική προοπτική επεκτάσεων με ταυτόχρονη υποστήριξη πολλαπλών καναλιών επικοινωνίας.

Η επένδυση της Eurolife ERB στην αναβάθμιση αυτή της προσφέρει, όπως τονίζεται μια σειρά από επιπλέον δυνατότητες στην επικοινωνία της με τους πελάτες-συνεργάτες, στις οποίες περιλαμβάνονται μεταξύ άλλων:

Συνολική διαχείριση όλων των επαφών από οποιοδήποτε κανάλι κι αν προέρχονται (εισερχόμενες/ εξερχόμενες κλήσεις, mails, fax, web chat και μελλοντικά social media).

Ποσοτική και ποιοτική ανάλυση σε πραγματικό χρόνο του συνόλου των αιτημάτων δίνοντας τη δυνατότητα άμεσων διορθωτικών κινήσεων όπου χρειάζεται. Καταγραφή και κατηγοριοποίηση των αιτημάτων των πελατών και συνεργατών από κάθε κανάλι επικοινωνίας και δημιουργία προσωποποιημένων ηχογραφημένων μηνυμάτων αναγγελίας πελάτη και εκπροσώπου, ώστε να γίνεται καλύτερη διαχείριση του χρόνου εξυπηρέτησης.

Για εμάς την ομάδα του EEC, το Eurolife 2.0 είναι κάτι περισσότερο από ένα έργο τεχνολογίας, είναι ένα οργανωμένο πλαίσιο ενεργειών που μας επιτρέπουν σταδιακά να κάνουμε πράξη το 3πτυχο: Άμεσα, Γρήγορα, Αποτελεσματικά, τόνισε ο κ. Βασίλης Καλογιάννης, διευθυντής εξυπηρέτησης της Eurolife ERB.

Οι βασικές τάσεις στην εξυπηρέτηση των πελάτων, κυρίως όσον αφορά τα κέντρα εξυπηρέτησης, περιλαμβάνουν την επίλυση των αιτημάτων σε λογικό χρονικό διάστημα, την παροχή omnichannel υποστήριξης στα σημαντικότερα κανάλια και τη μείωση του χρόνου αναμονής επικοινωνίας.

Με την πρόσφατη αναβάθμιση του Eurolife Experience Centre εξελίσσουμε ακόμα περισσότερο τις υποδομές μας, παρέχοντας στους εκπροσώπους μας το ιδανικό εργαλείο για να μπορούν να προσφέρουν στους πελάτες γρήγορη, αξιόπιστη και μοναδική εμπειρία εξυπηρέτησης, πρόσθεσε ο κ. Βασίλης Καλογιάννης.

Σημαντικές επαγγελματικές ευκαιρίες

ΤΟ ΔΙΚΟ ΤΗΣ BUSINESS DAY πραγματοποίησε η Eurolife ERB, αναγνωρίζοντας την ανάγκη και τη σημασία της άμεσης επαφής της νέας γενιάς με τον χώρο των επιχειρήσεων, της ενίσχυσης της νεανικής επιχειρηματικότητας και της ανάσχεσης του brain drain.

Το Business Day της Eurolife ERB πραγματοποιήθηκε στο πλαίσιο του Πανοράματος Επιχειρηματικότητας και Σταδιοδρομίας, με τον συντονισμό του καθηγητή Ιορδάνη Λαδόπουλου και όπως σημειώνει η εταιρεία, σε μια αγορά που αναπτύσσεται διαρκώς και καθώς το αποτύπωμα του ασφαλιστικού κλάδου στον τομέα της απασχόλησης διευρύνεται σταθερά με πάνω από 6.500 εργαζομένους και 20.000 συνεργάτες, οι επαγγελματικές ευκαιρίες που προσφέρει ο κλάδος και η ίδια η Eurolife ERB είναι σημαντικές. Σε αυτό το πλαίσιο, περισσότεροι από 30 φοιτητές και απόφοιτοι Πανεπιστημιακών σχολών είχαν τη δυνατότητα να γνωρίσουν από κοντά τον τρόπο ενός κορυφαίου ασφαλιστικού ομίλου. Παράλληλα, οι συμμετέχοντες συνομίλησαν με τον πρόεδρο και CEO του Ομίλου, κ. Αλέξανδρο Σαρρηγεωργίου και τη διοικητική ομάδα της Eurolife ERB, εστιάζοντας στις δεξιότητες που χρειάζονται οι υποψήφιοι ώστε να ενταχθούν στην ομάδα της Eurolife ERB.

Φροντίδα υγείας για όλη την οικογένεια

Υψίστης σημασίας είναι για την Eurolife ERB η προστασία και η ασφάλεια της υγείας της οικογένειας και στόχος της, όπως τονίζεται είναι να σχεδιάζει συνεχώς προγράμματα που ανταποκρίνονται στις ανάγκες και στις απαιτήσεις της οικογένειας, λαμβάνοντας πάντα υπόψη της τις σημερινές οικονομικές συνθήκες.

Σε αυτό το πλαίσιο, σχεδιάστηκε σε συνεργασία με τον όμιλο Ευρωκλινικής το νέο πρόγραμμα Premium Νοσοκομειακό Β' – 1000 Economy, το οποίο λειτουργεί συνδυαστικά με το Premium Νοσοκομειακό Β' 500€ - Παιδικό Economy, παρέχοντας τη δυνατότητα ελεύθερης πρόσβασης για όλη την οικογένεια στο δίκτυο συνεργαζόμενων νοσοκομείων του Ομίλου Ευρωκλινικής (Mediterraneo Hospital, «Ερρίκος Ντυνάν» και Euromedica Γενική Κλινική Θεσσαλονίκης).

Στις βασικές καλύψεις που προσφέρει το Premium Νοσοκομειακό Β'-1000 Economy περιλαμβάνονται μεταξύ άλλων τα ακόλουθα:

- Ασφαλιζόμενο κεφάλαιο έως 50.000 ευρώ ανά ετήσια ασφαλιστική περίοδο με 100% κάλυψη αναγνωρισμένων εξόδων μετά την αφαίρεση του εκπιπτόμενου ποσού των 1.000 ευρώ ανά περιστατικό.
- Δίκλινο δωμάτιο και τροφή σε Β΄ θέση νοσηλείας
- Αμοιβή ιατρών και αναισθησιολόγων
- Δαπάνες ασθενοφόρου για μεταφορές εντός του Ν. Αττικής και του Ν. Θεσσαλονίκης
- Κάλυψη εξόδων χημειοθεραπείας, ακτινοθεραπειών και περιοδικής αιμοκάθαρσης
- Δωρεάν διαγνωστικές εξετάσεις για τα περιστατικά που θα κριθούν επείγοντα
- Προνομιακή τιμολόγηση με βάση το ΦΕΚ για τις περισσότερες μη επεμβατικές διαγνωστικές εξετάσεις στα Τακτικά Εξωτερικά Ιατρεία
- Δωρεάν απεριόριστες ιατρικές επισκέψεις σε βασικές εφημερεύουσες ειδικότητες για επείγοντα περιστατικά και σε συγκεκριμένες ειδικότητες για προγραμματισμένες επισκέψεις

Το νέο πρόγραμμα παρουσιάστηκε πρόσφατα στους συνεργάτες της Eurolife ERB σε ειδική εκδήλωση που πραγματοποιήθηκε στις εγκαταστάσεις του Ινστιτούτου Παστέρ σε συνεργασία με τον Όμιλο Ευρωκλινικής. Επιπλέον, μετά την παρουσίαση οι συνεργάτες της Eurolife ERB είχαν την ευκαιρία να ξεναγηθούν στις νέες υπερσύγχρονες εγκαταστάσεις της Ευρωκλινικής Παίδων. Τα προγράμματα Premium Νοσοκομειακό Β' – 1000 Economy και Premium Νοσοκομειακό Β' 500€ - Παιδικό Economy απαντούν αποτελεσματικά στην ανάγκη των σύγχρονων οικογενειών για ολοκληρωμένη νοσοκομειακή περίθαλψη με προσιτό ασφάλιστρο, αποδεικνύοντας για μία ακόμη φορά ότι η Eurolife ERB είναι δίπλα στους ασφαλισμένους, στηρίζοντας την πρόσβαση κάθε οικογένειας σε υψηλού επιπέδου παροχές υγείας.

Οι κκ Μαρίνος Κατημερτζής, εμπορικός διευθυντής ομίλου Ευρωκλινικής,Αντώνης Βουκλαρής, διευθύνων σύμβουλος ομίλου Ευρωκλινικής, Νίκος Δελένδας, γενικός διευθυντής πωλήσεων & εκπαίδευσης Eurolife ERB Ασφαλιστική

Nextdeal.gr

διαβάστε τα πάντα για την ιδιωτική και δημόσια ασφάλιση!

SPIROUEDITIONS

Η NN φέρνει νοσηλεία για όλους!

Η Μαριάννα Πολιτοπούλου, διευθύνουσα σύμβουλος της NN Hellas, τολμά και αλλάζει τα δεδομένα στην αγορά υγείας λανσάροντας για πρώτη φορά στην ελληνική αγορά πρόγραμμα που δίνει τη δυνατότητα ολοκληρωμένης νοσοκομειακής κάλυψης σε άτομα με επιβαρυμένη υγεία ή ιατρικό ιστορικό.

Η κα Μαριάννα Πολιτοπούλου

Πρόκειται για το NN Hospital for All της NN Hellas και όπως τονίζει η εταιρεία, το πρωτοποριακό αυτό πρόγραμμα, έρχεται να συμπληρώσει το φάσμα των ασφαλιστικών προτάσεων της, κάνοντας την ιδιωτική ασφάλιση προσβάσιμη σε ένα μεγάλο εύρος του πληθυσμού.

Βασικό πλεονέκτημα του NN Hospital for All είναι η κάλυψη συνανθρώπων μας που δεν μπορούσαν μέχρι σήμερα να αποκτήσουν ιδιωτική ασφάλιση υγείας, καθώς πάσχουν για παράδειγμα από σύνδρομο Down, καρκίνο, διαβήτη, ή έχουν αντιμετωπίσει περιστατικά εμφράγματος.

Επιπλέον, προσφέρει νοσηλεία σε μονάδες εντατικής θεραπείας και αυξημένης φροντίδας, παρέχοντας παράλληλα, χημειοθεραπείες, ακτινοθεραπείες και ιατρικές πράξεις ή χειρουργικές επεμβάσεις χωρίς νοσηλεία.

Το NN Hospital for All αποτελεί μία ακόμη επιβεβαίωση της δέσμευσης της NN Hellas να βρίσκεται δίπλα σε όλους τους Έλληνες πολίτες, παρέχοντάς τους ολοκληρωμένες υπηρεσίες υγείας, τόνισε ο κ. Κώστας Κουγιουμουτζής, γενικός τεχνικός διευθυντής υγείας της εταιρίας.

Η εταιρία μας διατηρώντας πάντα ως σταθερό οδηγό όλων των ενεργειών της τις αξίες της «Νοιαζόμαστε, Είμαστε ξεκάθαροι, Δεσμευόμαστε», στηρίζει με τα προϊόντα και τις υπηρεσίες της τις ευαίσθητες ομάδες που στο παρελθόν δεν είχαν πρόσβαση στην ιδιωτική ασφάλιση», πρόσθεσε ο κ. Κουγιουμουτζής.

ΤΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ NN HOSPITAL FOR ALL ΜΕ ΜΙΑ ΜΑΤΙΑ

Νοσοκομεία συνεργαζόμενου Δικτύου	Ευρωκλινική Αθηνών, Mediterraneo Hospital, Βιοκλινική Αθηνών, Βιοκλινική Πειραιώς, Βιοκλινική Θεσσαλονίκης, Γενική Κλινική Θεσσαλονίκης
Ανώτατο ετήσιο όριο κάλυψης	€30.000
Θέση νοσηλείας	Β
Κάλυψη στο συνεργαζόμενο Δίκτυο	100% μείον €1.500 εκπιπτόμενο ποσό ανά νοσηλεία
Εξειδικευμένες μονάδες θεραπείας (ΜΕΘ, ΜΑΦ)	Καλύπτονται
Αμοιβή χειρουργού, αναισθησιολόγου και θεράποντος ιατρού	Καλύπτονται
Χειρουργικές επεμβάσεις και ιατρικές πράξεις χωρίς νοσηλεία	Καλύπτονται
Χημειοθεραπείες και ακτινοθεραπείες χωρίς νοσηλεία	Καλύπτονται, χωρίς την αφαίρεση εκπιπτόμενου ποσού
Μικροεπεμβάσεις χωρίς νοσηλεία	Καλύπτονται
Ασθενοφόρο	Καλύπτεται
Πρωτοβάθμια φροντίδα και πρόληψη	Ιατρικές επισκέψεις/Διαγνωστικές εξετάσεις αποκλειστικά: στα εξωτερικά ιατρεία της Ευρωκλινικής Αθηνών στο Πολυιατρείο Ευρωκλινική - Σημείο ΔΥΟ στα εξωτερικά ιατρεία της Γενικής Κλινικής Θεσσαλονίκης

Η ομάδα του Γραφείου Πωλήσεων Ρεθύμνου μαζί με τους κ.κ . Παντελή Πιτόγλου, Ιωάννη Κουτσουράκη και Μιχάλη Σωτηράκο

Ενδυναμώνει και ενισχύει το δίκτυο

ΕΓΚΑΙΝΙΑΣΤΗΚΕ με επιτυχία το νέο Γραφείο Πωλήσεων της NN Hellas στο Ρέθυμνο, ενισχύοντας περαιτέρω την παρουσία της στο νησί της Κρήτης, στο γενικότερο πλάνο διεύρυνσης και ενδυνάμωσης του δικτύου πωλήσεων της.

Όπως τονίζεται,στόχος είναι η ανάδειξη και εξέλιξη των ασφαλιστικών συμβούλων της NN Hellas, καθώς και η παροχή ποιοτικής εξυπηρέτησης στους ασφαλισμένους της, μέσα από ένα ευρύ φάσμα προϊόντων και υπηρεσιών. Στα εγκαίνια του νέου Γραφείου παρευρέθησαν περισσότερα από 200 άτομα.

Πιο συγκεκριμένα, παρόντες στην εκδήλωση ήταν ο κ. Μιχάλης Σωτηράκος, αναπληρωτής διευθύνων σύμβουλος και γενικός διευθυντής πωλήσεων NN Hellas, ο κ. Παντελής Πιτόγλου, Corporate Strategy Advisor NN Hellas καθώς και ο Agency Manager Χανίων-Ρεθύμνου κ. Ιωάννης Κουτσουράκης. Επιπρόσθετα, την εκδήλωση τίμησαν με την παρουσία τους ο Δήμαρχος Ρεθύμνου, κ. Γιώργος Μαρινάκης, ο Σεβασμιώτατος Μητροπολίτης Ρεθύμνου και Αυλοποτάμου, Ευγένιος, ο Αντιδήμαρχος Ρεθύμνου, κ. Δημήτρης Λαχνιδάκης καθώς και πλήθος κόσμου από τον επιχειρηματικό, ιατρικό και τραπεζικό κλάδο.

Στην NN Hellas ακολουθούμε στρατηγική ανάπτυξης, η οποία περιλαμβάνει τη διεύρυνση του δικτύου πωλήσεων της NN Hellas σε ολόκληρη της επικράτεια και κυρίως εκεί που η παρουσία μας δεν είναι αντίστοιχη με το μέγεθός μας δήλωσε ο κ. Μιχάλης Σωτηράκος. Το Γραφείο Πωλήσεων του Ρεθύμνου υπάγεται στο Γραφείο των Χανιών με την επίβλεψη του κ. Κουτσουράκη, ενός από τους πιο επιτυχημένους Agency Managers στην προσέλευση και ανάπτυξη νέων Συνεργατών. Αυτός αποτελεί έναν από τους βασικότερους λόγους, που σε συνδυασμό με την ποιότητα των συνεργατών που το στελεχώνουν, καθιστά σίγουρη την επιτυχημένη πορεία του Γραφείου τα επόμενα χρόνια,πρόσθεσε ο κ.Σωτηράκος. Τέλος, ο κ. Ιωάννης Κουτσουράκης ανέφερε χαρακτηριστικά ότι το Γραφείο Ρεθύμνου είναι φτιαγμένο με τα ίδια ποιοτικά «συστατικά» που δημιουργήθηκε το Γραφείο Χανίων, με ήθος, επαγγελματισμό και όραμα.

Στο πλευρό των πληγέντων της Μάνδρας Αττικής

Την ίδια ώρα η NN Hellas γνωστοποίησε ότι προσφέρει δωρεάν 1.000 Συμβόλαια Υγείας NN Care for All στους δοκιμαζόμενους συνανθρώπους μας στην Μάνδρα Αττικής, πρωτοβουλία που εντάσσεται στη δράση του προγράμματος «Όλοι Μαζί Μπορούμε».Τα 1.000 Συμβόλαια θα δοθούν στους πληγέντες, σύμφωνα με συγκεκριμένο πλαίσιο κριτηρίων και με προτεραιότητα σε: οικογένειες, πολύτεκνους και ευαίσθητες κοινωνικές ομάδες (άστεγους, άνεργους). Οι αρμόδιες υπηρεσίες του Δήμου Μάνδρας θα καταρτίσουν κατάλογο δικαιούχων, που θα ασφαλιστούν.Το NN Care for All αποτελεί ένα πρόγραμμα Υγείας, το οποίο παρέχει κάλυψη στον Ασφαλισμένο για απεριόριστο αριθμό διαγνωστικών εξετάσεων και απευθύνεται σε όλες τις ηλικίες, χωρίς περιορισμούς, ιατρικό έλεγχο, ιστορικό ή εξαιρέσεις.

INTERAMERICAN
PART OF ACHMEA

Εργαζόμενοι που συμμετέχουν στο πρόγραμμα «Imagine». Στο κέντρο, ο διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου, Γιάννης Καντώρος.

Νέα εποχή για την ασφάλιση με το «Imagine»

Αποτελέσματα έχει αρχίσει να αποδίδει το φιλόδοξο πρόγραμμα καινοτομίας «Imagine» που έχει εισαγάγει από το 2016 η Interamerican στην εταιρική στρατηγική ανάπτυξης. Όπως υπογραμμίζεται,κεντρική ιδέα του προγράμματος αποτελεί η δημιουργική συμμετοχή των εργαζομένων με κατάθεση νέων ιδεών στην ψηφιακή πλατφόρμα του προγράμματος και η υλοποίησή τους, σε επόμενα βήματα, μέσα από διατμηματικές ομάδες και συνεργασίες που βασίζονται σε ένα νέο, ευέλικτο τρόπο εργασίας. Στόχος είναι η καλλιέργεια μιας κουλτούρας καινοτομίας, βασισμένης στο ενδιαφέρον και την ευρηματικότητα των εργαζομένων της εταιρείας. Μέχρι και σήμερα, έχουν υποβληθεί στην πλατφόρμα του «Imagine» περισσότερες από 120 νέες ιδέες. Οι περισσότερο υποσχόμενες ιδέες έχουν υποβληθεί στη μεθοδολογία «Accelerator», που υιοθετήθηκε τον Σεπτέμβριο του 2016, δίνοντας ως αποτέλεσμα 17 minimum value propositions, 5 business cases και 3 value propositions, σημαντικής αξίας για την INTERAMERICAN.

Έως τώρα, 17 ομάδες «Accelerator» αποτελούμενες από 66 υπαλλήλους της εταιρείας -η συμμετοχή των οποίων ήταν εθελοντική- αντιμετώπισαν τις προκλήσεις του προγράμματος, ενώ εκπαιδεύτηκαν εφαρμόζοντας την «Accelerator» μεθοδολογία. Το κύριο χαρακτηριστικό της εν λόγω μεθοδολογίας είναι ότι, με την υποβολή κάθε ιδέας σε αυστηρούς ελέγχους μέσω πειραματισμού-δοκιμασίας, καθορίζεται με βεβαιότητα αν η ιδέα έχει αξία ή όχι. Έχουν πραγματοποιηθεί, ήδη, 199 πειράματα και έχουν εμπλακεί σχεδόν 6.000 υπάρχοντες και δυνητικοί πελάτες κατά το testing, το pivoting και το in/validation των περισσότερο υποσχόμενων ιδεών. Επιπλέον, 150 εργαζόμενοι της INTERAMERICAN έχουν έρθει σε επαφή με το πρόγραμμα συμμετέχοντας σε ομάδα, workshop, demo day ή σε άλλη σχετική με το πρόγραμμα εκδήλωση.

Ακόμη, 11 εργαζόμενοι της εταιρείας έχουν ολοκληρώσει το coaching πρόγραμμα και είναι σε θέση να εκπαιδεύσουν και να σχηματίσουν νέες ομάδες, αναλαμβάνοντας νέες πρωτοβουλίες. Οι ίδιοι άνθρωποι αποτελούν τη βάση από την οποία η εταιρεία έχει επιλέξει «innovation boosters» για την τρίτη φάση του «INTERAMERICAN Accelerator». Η τρίτη φάση ξεκίνησε πρόσφατα , στις 8 Νοεμβρίου, συγκέντρωσε το ενδιαφέρον πλήθους υπαλλήλων και θα διαχειριστεί πέντε σημαντικές προκλήσεις, στο πλαίσιο της επιχειρησιακής στρατηγικής της εταιρείας.

Η ομάδα που βραβεύθηκε: από αριστερά, Φ. Σεβαστιάδης, Ε. Θάνου, Γ. Παγώνης, Τζ. Σίμου, Χ. Γιαννιώτη, Μ. Φραγκουλόπουλος - αναπλ. γενικός διευθυντής πωλήσεων και marketing, Ε. Μούντριχα - innovation program manager, Ρ. Αλεξοπούλου, Α. Μπάκας, ενώ στην ομάδα περιλαμβάνεται και η Φ. Αντωνίου.

Βραβεύσεις για το «Imagine» στα Marketing Excellence Awards

Δύο σημαντικές διακρίσεις για το πρόγραμμα καινοτομίας «Imagine» απέσπασε εν τω μεταξύ η Interamerican στα Marketing Excellence Awards. Στη φετινή επετειακή εκδήλωση, στο Μέγαρο Μουσικής Αθηνών η εταιρεία βραβεύθηκε στην κατηγορία «Employee Marketing Communications» και ακόμη, στην ειδική κατηγορία «Being the Best of the Best», για τον πιο πρωτότυπο και πρωτοποριακό σχεδιασμό marketing και την υψηλότερη βαθμολογία, ανεξαρτήτως κατηγορίας.

Είναι η τρίτη φορά στην ιστορία του θεσμού που βραβεύεται η Interamerican, η οποία ήταν η μοναδική εταιρεία της ασφαλιστικής αγοράς που βραβεύτηκε στα φετινά Marketing Excellence Awards.

Χορηγός στο συνέδριο για την γεωργία

ΣΗΜΑΝΤΙΚΗ ΗΤΑΝ Η ΠΑΡΟΥΣΙΑ της Interamerican στο 4ο Πανελλήνιο Συνέδριο για την ανάπτυξη της ελληνικής γεωργίας, που οργανώθηκε στη Θεσσαλονίκη. Η εταιρεία, που ήταν μεγάλη χορηγός του Συνεδρίου, εκπροσωπήθηκε σε πάνελ ομιλητών στη θεματική ενότητα για τις στρατηγικές καινοτομίας των αγροτικών συνεταιρισμών στην ΕΕ. Η Έφη Κοκορέλη, διευθύντρια αγροτικών ασφαλίσεων και bancassurance της Interamerican, αναφέρθηκε στην προσέγγιση των ασφαλιστικών αναγκών των παραγωγικών μονάδων, με φάσμα καλύψεων που ανταποκρίνεται στα σύγχρονα επιχειρηματικά μοντέλα του πρωτογενούς τομέα, τα οποία πρέπει να υιοθετήσουν και οι συνεταιρισμοί.

Η εταιρεία έχει εισέλθει ασφαλιστικά στον αγροτικό τομέα από το 2016, εστιάζοντας στη συστηματική αντιμετώπιση φυσικών και επιχειρηματικών κινδύνων. Παρέχει στον επαγγελματία αγρότη τη δυνατότητα επιλογής και σύνθεσης καλύψεων για αγροτικές κατοικίες και κτήρια,εγκαταστάσεις θερμοκηπίων και εξοπλισμό θερμοκηπίων, γεωργικά μηχανήματα υπαίθρου και αγροτικά οχήματα, μηχανήματα

Τα στελέχη που παρακολούθησαν το συνέδριο:: Ε. Κοκορέλη, Ε. Βερνάρδος, Κ. Μυτελούδη, Α. Σαλαγκούδης, Ι. Δέλτσιος, Χ. Χρηστίδης και Π. Τόγια.

παραγωγής και συσκευασίας, φυτική παραγωγή υπαίθρια και εντός θερμοκηπίου, μεταφορές αγροτικών προϊόντων και αστική ευθύνη έναντι τρίτων: γενική, εργοδότη και προϊόντος.

INTERAMERICAN
PART OF ACHMEA

Από την εκδήλωση παρουσίασης του προγράμματος: τα στελέχη και οι συνεργάτες της Interamerican

Ιατρική Βοήθεια στη Λήμνο

Μετά την πρώτη, άμεση χρήση της διακομιδής με ελικόπτερο εγκύου που κινδύνευσε η ζωή της, από τη Λήμνο στην Αθήνα μέσα στο πρώτο 24ωρο από τη συμφωνία για την παροχή της υπηρεσίας της Interamerican στους κατοίκους του νησιού, με χορηγό το Ίδρυμα Μπούμπουρα, χρειάστηκε για δεύτερη φορά άμεση διακομιδή.

Ηλικιωμένη κάτοικος του νησιού μεταφέρθηκε με υγειονομικό αεροπλάνο από τη Λήμνο στην Αλεξανδρούπολη, με σοβαρά κατάγματα μετά από πτώση.

Το γεγονός επιβεβαιώνει την αξία της παροχής του χορηγού σε συνεργασία με τον Δήμο και την εταιρεία, η οποία έχει διαχειριστεί με επείγουσα αεροδιακομιδή από το νησί κατά την τελευταία τετραετία, πριν την πρόσφατη συμφωνία ομαδικής κάλυψης των κατοίκων, 13 περιστατικά ανάλογης κρισιμότητας για την υγεία και τη ζωή ιδιωτών ασφαλισμένων της.

Σημειώνεται ότι το ίδρυμα Μπούμπουρα ανακοίνωσε την δωρεάν παροχή της υπηρεσίας στους Λήμνιους, σε συνεργασία με την Interamerican, σε περίπτωση που δεν είναι δυνατόν η μεταφορά να πραγματοποιηθεί από τον κρατικό φορέα βοήθειας.

Η κάλυψη περιλαμβάνει, πέρα από τη μεταφορά με εναέριο μέσο, όλες τις υπηρεσίες της άμεσης ιατρικής βοήθειας από την ασφαλιστική εταιρεία (μεταφορά με ασθενοφόρο, υπηρεσίες συμβουλευτικής από εξειδικευμένο προσωπικό μέσω της τηλεφωνικής γραμμής 1010)

Τα μέλη του Δ.Σ. του Συλλόγου Υπαλλήλων με τα στελέχη της «Bloode», που υποστήριξαν την αιμοδοσία

Κατάθεση ζωής από τους ανθρώπους της Interamerican

Με μια αξιόλογη συμμετοχή, που απέφερε συνολικά 126 μονάδες αίματος, ολοκληρώθηκαν οι φετινές κινητοποιήσεις αιμοδοσίας των ανθρώπων της Interamerican: εργαζομένων και συνεργατών του εταιρικού δικτύου πωλήσεων, στο πλαίσιο των πρωτοβουλιών εθελοντισμού και κοινωνικής συνεισφοράς. Για την αποτελεσματικότερη οργάνωση, ο σύλλογος υπαλλήλων της εταιρείας και η διεύθυνση εταιρικών σχέσεων και υπευθυνότητας συνεργάστηκαν, κατά την πρόσφατη αιμοδοσία για πρώτη φορά, με τη νεοφυή επιχείρηση κοινής ωφέλειας «Bloode», ενισχύοντας με καμπάνια την κουλτούρα εθελοντή αιμοδότη στην εταιρική κοινωνία. Οι εργαζόμενοι, κατά το 2017, ενίσχυσαν την τράπεζα αίματος του Συλλόγου με 72 μονάδες αίματος. Παράλληλα, και φέτος τα Γραφεία Πωλήσεων INTERAMERICAN στην Κρήτη -στα Χανιά, το Ρέθυμνο και το Ηράκλειο- συγκέντρωσαν, συνολικά, 54 μονάδες αίματος από συνεργάτες και φίλους της εταιρείας, με τη σύμπραξη τοπικών συλλόγων αιμοδοτών: του «Αγίου Ιωάννη» στα Χανιά και των «Δοτών Ζωής» στο Ρέθυμνο.

Ο Φώτης Νικολαΐδης (στο κέντρο) με τους συνεργάτες του. Αριστερά, ο διευθυντής του διοικητικού γραφείου πωλήσεων Θεσσαλονίκης Χρήστος Χρηστίδης και δεξιά, ο διευθυντής δικτύου πωλήσεων agency, Μανώλης Κούτης.

Νέο γραφείο πωλήσεων στη Δράμα

ΤΗ ΓΕΩΓΡΑΦΙΚΗ διασπορά της στην περιφέρεια ενισχύει εν τω μεταξύ, η Interamerican η οποία στο πλαίσιο του σχεδίου ανάπτυξης του εταιρικού δικτύου πωλήσεων, ξεκίνησε τη λειτουργία γραφείου στη Δράμα. Προτεραιότητα του τοπικού ενδιαφέροντος αποτελεί ο τομέας ασφάλισης της υγείας, τον οποίο η εταιρεία έχει συνδέσει με το σχέδιο "Genesis", που υλοποιεί για την ανάπτυξη του δικτύου πωλήσεων Agency και στηρίζεται, παράλληλα, στην εισαγωγή «νέου αίματος» συνεργατών στο δίκτυο.

Το γραφείο πωλήσεων Δράμας αναφέρεται στο διοικητικό γραφείο πωλήσεων Θεσσαλονίκης, που διευθύνει ο Χρήστος Χρηστίδης. Επικεφαλής του νέου γραφείου είναι ο Φώτης Νικολαΐδης, unit manager, με σημαντική εμπειρία πολλών ετών στην πρώτη γραμμή των πωλήσεων της ασφαλιστικής αγοράς, ο οποίος ηγείται μιας δυναμικής ομάδας 10 συνεργατών - ασφαλιστικών συμβούλων. Όπως υπογράμμισε ο ίδιος, κατά τα εγκαίνια του γραφείου που πραγματοποιήθηκαν πρόσφατα, η INTERAMERICAN βασίζεται -ειδικότερα στις ασφαλίσεις υγείας- σε ένα μοναδικό σύστημα και στο δίκτυο 10 ιατρών που συνεργάζονται τοπικά με το εταιρικό δίκτυο υγείας καλύπτοντας τις πιο σημαντικές ειδικότητες, καθώς και 5 συνεργαζομένων διαγνωστικών κέντρων.

Ο κ. Νικολαϊδης στοχεύει στην προσέλκυση νέων συνεργατών, βασιζόμενος στο εξαιρετικές συνθήκες σταδιοδρομίας που παρέχει στους συνεργάτες της η εταιρεία και παράλληλα, στη δυναμική ανάπτυξη του πελατολογίου με βάση την ικανοποίηση των ασφαλισμένων και τη δημιουργία σχέσης εμπιστοσύνης μαζί τους.

Η εταιρεία ανταποκρίνεται απόλυτα στις ασφαλιστικές απαιτήσεις της νέας εποχής» τόνισε κατά την επίσημη έναρξη των εργασιών του γραφείου τόνισε μεταξύ άλλων ο κ.Μανώλης Κούτης, διευθυντής του εταιρικού δικτύου πωλήσεων,στην εκδήλωση των εγκαινίων,όπου παρευρέθηκαν εκπρόσωποι των αρχών και φορέων της τοπικής κοινωνίας, φίλοι και πελάτες, καθώς και διοικητικά στελέχη της Interamerican.

Τι θα ισχύει για τα Προσωπικά Δεδομένα

Αντιμέτωπη με τις προκλήσεις του νέου Ευρωπαϊκού Κανονισμού General Data Protection Regulation (GDPR) σχετικά με τον χειρισμό και την προστασία των προσωπικών δεδομένων, που αναμένεται να τεθεί σε ισχύ στις 25 Μαΐου 2018,θα βρεθεί και η ασφαλιστική αγορά. Το Ασφαλιστικό ΝΑΙ επιχειρώντας να αποσαφηνίσει το νέο τοπίο απευθύνθηκε σε ειδικούς εμπειρογνώμονες και όπως τονίζουν οι ασφαλιστικές εταιρείες καλούνται να ενισχύσουν κυρίως το σύστημα εσωτερικού ελέγχου τους, εμπλουτίζοντας πολιτικές, διαδικασίες, controls, δίδοντας έμφαση στο μηχανογραφικό περιβάλλον τους.

Οι Δημήτρης Παρδάλης, Γιάννης Σουρλής και Νίκος Γεωργόπουλος γράφουν στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» για τις προκλήσεις των προσωπικών δεδομένων!

GDPR Απειλή ή ευκαιρία

Δημήτρης Παρδάλης

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Στις 25 Μαΐου 2018 τίθεται σε ισχύ ο νέος Ευρωπαϊκός Κανονισμός General Data Protection Regulation (GDPR), σχετικά με τον χειρισμό και την προστασία των προσωπικών δεδομένων. Βασικό συστατικό στοιχείο του GDPR είναι η αυστηρότητα του, η οποία αποτυπώνεται στη δυνατότητα επιβολής προστίμων έως €20 εκατ. ή το 4% του συνολικού παγκόσμιου ετήσιου κύκλου εργασιών, ανάλογα με το ποιο είναι υψηλότερο.

Η αυστηρότητα αυτή έχει θορυβήσει πολλές εταιρίες, ανεξαρτήτως τομέα δραστηριοποίησης, καθιστώντας το GDPR ως κύριο project τους. Οι ασφαλιστικές εταιρίες δεν αποτελούν εξαίρεση. Το τελευταίο ιδιαίτερα έτος εντείνονται οι προσπάθειες εναρμόνισης τους με τις απαιτήσεις του GDPR, ανησυχώντας για τις πιθανές επιπτώσεις σε περίπτωση μη συμμόρφωσης τους.

Υπάρχει, όμως, λόγος για τόσο μεγάλη ανησυχία εκ μέρους των ασφαλιστικών; Ας κάνουμε ένα βήμα πίσω και ας εξετάσουμε τα στοιχεία. Το GDPR θέτει αναμφίβολα πιο αυστηρούς κανόνες σε σχέση με ό,τι ισχύει έως σήμερα. Οι βασικές όμως αρχές για τη διαχείριση των προσωπικών δεδομένων, παραμένουν σταθερές. Οι ασφαλιστικές, καλούνται σήμερα να ενισχύσουν κυρίως το σύστημα εσωτερικού ελέγχου τους, εμπλουτίζοντας πολιτικές, διαδικασίες, controls, δίδοντας έμφαση στο μηχανογραφικό περιβάλλον τους.

Απαιτείται επομένως περισσότερο βελτίωση υφιστάμενων δομών για να αντιμετωπισθούν οι μεταβολές που φέρνει το GDPR, παρά δημιουργία νέων εκ του μηδενός.

Οι 6 κύριες μεταβολές στη διαχείριση των προσωπικών δεδομένων λόγω GDPR είναι οι ακόλουθες :

• Αυστηρότερη εφαρμογή του νόμου και σημαντικά πρόστιμα στις ασφαλιστικές που τον παραβιάζουν: έως €20 εκατ. ή το 4% του συνολικού παγκόσμιου ετήσιου κύκλου εργασιών, ανάλογα με το ποιο είναι υψηλότερο.

• Αυξημένη υποχρέωση λογοδοσίας: Οι ασφαλιστικές είναι υπόλογες για την προστασία των προσωπικών δεδομένων εργαζομένων, συνεργατών και πελατών τους. Πρέπει να μπορούν να αποδεικνύουν διαρκώς, βάσει κατάλληλου υποστηρικτικού υλικού πως έχουν λάβει τα βέλτιστα στο μέτρο του δυνατού, οργανωτικά και τεχνικά μέτρα προστασίας των δεδομένων.

• Σαφής συγκατάθεση: Τίθενται αυστηρές προϋποθέσεις αναφορικά με τη συγκατάθεση από το ενδιαφερόμενο πρόσωπο για την επεξεργασία των προσωπικών του δεδομένων, την οποία έχει δικαίωμα να ανακαλέσει ανά πάσα στιγμή.

• Προστασία των δεδομένων από το σχεδιασμό: Οι ασφαλιστικές πρέπει να εντοπίσουν και καταγράψουν τα προσωπικά δεδομένα που διαχειρίζονται, στοιχειοθετώντας με σαφήνεια τους λόγους που καθιστούν την επεξεργασία τους απαραίτητη. Επιπρόσθετα, πρέπει να καταγράψουν τις ροές που ακολουθούν τα δεδομένα, κατά τη διάρκεια του συνόλου της επεξεργασίας τους. Τέλος απαιτητό είναι να διασφαλίσουν πως από τον σχεδιασμό κιόλας των άνωθεν διαδικασιών, διασφαλίζεται στο μέτρο του δυνατού η προστασία τους.

• Σαφής και κατανοητή γλώσσα στις πολιτικές απορρήτου: Οι ασφαλιστικές πρέπει να παρέχουν στο ενδιαφερόμενο πρόσωπο κάθε απαιτούμενη από το νόμο πληροφορία σχετικά με τη διαχείριση των δεδομένων του σε συνοπτική, διαφανή, κατανοητή και εύκολα προσβάσιμη μορφή.

• Ανακοίνωση παραβίασης δεδομένων: Οι ασφαλιστικές πρέπει να ανακοινώνουν αμελλητί την παραβίαση των δεδομένων προσωπικού χαρακτήρα στο υποκείμενο των δεδομένων, όταν η παραβίαση δεδομένων προσωπικού χαρακτήρα ενδέχεται να θέσει σε υψηλό κίνδυνο τα δικαιώματα και τις ελευθερίες του.

Για να ανταποκριθούν οι ασφαλιστικές στα νέα δεδομένα, απαραίτητο είναι να επιδείξουν ψυχραιμία και να οργανώσουν ένα απλό και υλοποιήσιμο σχέδιο δράσης. Υπάρχουν 4 βασικά βήματα που καλό είναι να ακολουθηθούν:

ΝΑΙ
ΘΕΜΑ

• Ορισμός Data Protection Officer (DPO): Επιλογή και ορισμός DPO, ο οποίος θα αναλάβει την ευθύνη συντονισμού του συνόλου των εργασιών που απαιτούνται να γίνουν τόσο σε επίπεδο προετοιμασίας, αλλά πολύ περισσότερο από τη στιγμή που το GDPR τεθεί σε εφαρμογή και ύστερα. Ιδιαίτερη προσοχή πρέπει να δοθεί στο ότι ο DPO πρέπει να έχει μία σειρά από hard και soft skills. Πρέπει να γνωρίζει το business, να γνωρίζει το νομοθετικό και κανονιστικό περιβάλλον, να αντιλαμβάνεται τις διαδικασίες λειτουργίας της εταιρίας, να διαχειρίζεται ζητήματα διαχείρισης κινδύνων, να γνωρίζει μεθοδολογίες ελέγχου, να κατανοεί το μηχανογραφικό περιβάλλον, σχεδιάζει και να υλοποιεί εκπαιδεύσεις, να λειτουργεί ως εκπρόσωπος της εταιρίας και να ασκεί project management. Αναζητήστε ή δημιουργήστε ένα υβριδικό, multi-tasking στέλεχος…

• Gap Analysis: Ανάλυση της υφιστάμενης κατάστασης και εντοπισμός αποκλίσεων σε σχέση με όσα απαιτεί το GDPR. Οι ασφαλιστικές λόγω της εναρμόνισης τους με την υφιστάμενη νομοθεσία περί προσωπικών δεδομένων N. 2472/97, ήδη διαθέτουν σχετικές υποδομές. Απαραίτητο είναι να

> **Το GDPR μπορεί να οδηγήσει σε σπατάλη χρημάτων ή σε μία παραγωγική επένδυση. Μπορεί να είναι απειλή ή ευκαιρία. Η επιλογή είναι δική μας...**

εκτιμήσουν με ψυχραιμία τις υφιστάμενες δομές τους και να εντοπίσουν με ακρίβεια τις συγκεκριμένες διορθωτικές ενέργειες που πρέπει να κάνουν. Εντοπίστε πώς σας επηρεάζει το GDPR και υλοποιήστε στοχευμένες ενέργειες…

• Διαφάνεια και Λογοδοσία: Κατά την επεξεργασία των δεδομένων, οι ασφαλιστικές πρέπει να λειτουργούν με διαφάνεια και να μπορούν να αποδείξουν πως έχουν κάνει το βέλτιστο δυνατό για να προστατέψουν τα προσωπικά δεδομένα που διαχειρίζονται. Εμπλουτίστε το υποστηρικτικό υλικό που αποδεικνύει τα οργανωτικά και τεχνικά μέτρα που έχετε λάβει για την προστασία των δεδομένων…

Το GDPR αντιμετωπίζεται σήμερα από την ασφαλιστική αγορά ως μία απειλή. Από τη μία υπάρχει η ανησυχία για το ύψος των προβλεπόμενων προστίμων και από την άλλη η συνειδητοποίηση πως για να διασφαλιστεί η αποφυγή τους, θα πρέπει να πραγματοποιηθούν σημαντικές επενδύσεις. Στην πραγματικότητα όμως πρέπει να προσεγγίζεται ως μία μεγάλη ευκαιρία. Το GDPR μπορεί να δώσει το έναυσμα προκειμένου οι ασφαλιστικές να "νοικοκυρέψουν" τα δεδομένα τους, να διατηρήσουν μόνο εκείνα που πραγματικά χρειάζονται περιορίζοντας τις δαπάνες συντήρησης και προστασίας τους, να αναδομήσουν διαδικασίες τους, να δημιουργήσουν νέα multi-tasking στελέχη και να προσεγγίσουν εκ νέου συνεργάτες και πελάτες διασφαλίζοντας πλέον όχι μόνο την υγεία και την περιουσία τους αλλά και την ιδιωτικότητα τους.

Το GDPR μπορεί να οδηγήσει σε σπατάλη χρημάτων ή σε μία παραγωγική επένδυση. Μπορεί να είναι απειλή ή ευκαιρία. Η επιλογή είναι δική μας...

Ποιος είναι ο Δημήτρης Παρδάλης

Δρ. Δημήτριος Παρδάλης: Υπεύθυνος Προστασίας Δεδομένων (DPO) - Επικεφαλής της Μονάδας Εταιρικής Διακυβέρνησης και Δικλείδων Ασφαλείας, Εθνική Ασφαλιστική

Ο Δρ. Δημήτριος Παρδάλης είναι Υπεύθυνος Προστασίας Δεδομένων (DPO) και Επικεφαλής της Μονάδας Εταιρικής Διακυβέρνησης και Δικλείδων Ασφαλείας της Εθνικής Ασφαλιστικής Α.Ε.Ε.Γ.Α.

Ο Δημήτριος Παρδάλης είναι πιστοποιημένος EU GDPR DPO. Έχει ένα ευρύ γνωστικό υπόβαθρο στον ασφαλιστικό κλάδο, ιδίως σε υπηρεσίες συμμόρφωσης, με σημαντικές γνώσεις σε δίκαιο, κανονισμούς και κατευθυντήριες γραμμές (π.χ. GDPR, Solvency II, SOX).

Έχει υψηλή εξειδίκευση στην ανάπτυξη προγραμμάτων ελέγχου συμμόρφωσης, αναγνώριση σημαντικών κινδύνων και σημείων ελέγχου, μέτρηση και παρακολούθηση του αντίκτυπου συμμόρφωσης σε νέα προϊόντα, υπηρεσίες και μηχανογραφικά συστήματα, χρήση και ανάλυση συγκεκριμένων δεικτών που σχετίζονται με την παρακολούθηση των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων, προετοιμασία και παρουσίαση εκθέσεων στην ανώτατη διοίκηση, εκπροσώπηση της εταιρίας στην επικοινωνία και αλληλεπίδραση με τις ρυθμιστικές αρχές/όργανα.

Ο Δημήτριος Παρδαλής διδάσκει Διοίκηση Επιχειρήσεων και Λογιστική στο Εθνικό & Καποδιστριακό Πανεπιστήμιο Αθηνών, στο Ελληνικό Ανοικτό Πανεπιστήμιο και στο Ανοικτό Πανεπιστήμιο Κύπρου.

Είναι μέλος του συμβουλευτικού συμβουλίου εκδόσεων του περιοδικού "The Review of Financial & Accounting Studies". Είναι μέλος του Ινστιτούτου Εσωτερικών Ελεγκτών Ελλάδος, του Συνδέσμου Επαγγελματιών Κανονιστικής Συμμόρφωσης Ελλάδος και μέλος του Οικονομικού Επιμελητηρίου Ελλάδος.

Η ασφαλιστική αγορά θα ανταποκριθεί στις προκλήσεις της νέας εποχής

Γιάννης Σουρλής

Ασφαλής Δύναμη

Μετά πάροδο υπερεικοσαετίας, καταργείται η Κοινοτική Οδηγία 95/46/ΕΚ, η οποία ρύθμιζε τα θέματα προστασίας των δεδομένων προσωπικού χαρακτήρα των ατόμων και η οποία ενσωματώθηκε στην Ελληνική έννομη τάξη με το Νόμο 2472/1997.

Η ραγδαία εξέλιξη της τεχνολογίας στον ενδιάμεσο χρόνο και ιδιαίτερα της πληροφορικής, η ανάπτυξη νέων μορφών και τρόπων συναλλαγής μέσω διαδικτυακών εφαρμογών, αλλά και η έκνομη δραστηριότητα που αναπτύχθηκε με παραβίαση μηχανογραφικών συστημάτων, οδήγησαν στην ανάγκη θέσπισης και υιοθέτησης του νέου Κανονισμού (ΕΕ) 2016/679, μέσω του οποίου επιδιώκεται η προστασία των δεδομένων προσωπικού χαρακτήρα του ατόμου, χωρίς όμως να αποθαρρύνεται η λεγόμενη ψηφιακή οικονομία.

Ο νέος Κανονισμός αφορά βεβαίως και την ασφαλιστική δραστηριότητα, η οποία σημειωτέον είναι πολύ εξοικειωμένη και νομικά συμμορφωμένη με το αντικείμενο υπό το πρίσμα του Νόμου 2472/97 και των αποφάσεων της Αρχής Προστασίας Δεδομένων Προσωπικού Χαρακτήρα.

Λόγω του μεγάλου εύρους των ρυθμίσεων του Κανονισμού και του περιορισμένου χώρου, θα εστιάσουμε στις νέες απαιτήσεις που έχουν σημαντικό αντίκτυπο στις ασφαλιστικές επιχειρήσεις.

• Ελαχιστοποίηση Δεδομένων: Τα προσωπικά δεδομένα συλλέγονται για καθορισμένους, ρητούς και νόμιμους σκοπούς, είναι κατάλληλα και συναφή για τον σκοπό της επεξεργασίας και διατηρούνται για όσο διάστημα είναι απαραίτητο για τον σκοπό της επεξεργασίας τους.

• Ευθύνη: Με βάση την αρχή της Λογοδοσίας, η ασφαλιστική επιχείρηση θα πρέπει να διαθέτει τα κατάλληλα συστήματα και τις διαδικασίες ώστε να αποδεικνύει τη σύννομη διαχείριση των δεδομένων κατά τη συλλογή, επεξεργασία, μεταβίβαση ή και την απαιτούμενη διόρθωση/ διαγραφή των δεδομένων αυτών. Τα κατάλληλα τεχνικά και οργανωτικά μέτρα ασφάλειας πληροφοριών, όπως η Ψευδωνυμοποίηση, διασφαλίζουν το απαιτούμενο επίπεδο συμμόρφωσης στις απαιτήσεις του Κανονισμού, όπως άλλωστε και η υποχρεωτική τήρηση αρχείου για κάθε είδους επεξεργασία που υφίστανται τα προσωπικά δεδομένα των πελατών της. Πρόκειται δηλαδή για μια αυτοαξιολόγηση της Εταιρείας στα πλαίσια τήρησης και απόδειξης προς την εποπτική αρχή των υποχρεώσεών της στις απαιτήσεις του Κανονισμού.

• Διενέργεια Εκτίμησης Αντικτύπου : Η ασφαλιστική εταιρεία εντοπίζει τους κινδύνους επεξεργασίας υψηλού κινδύνου και καθορίζει τα απαιτούμενα μέτρα που πρέπει να ληφθούν για αντιμετώπιση/ ελαχιστοποίηση των κινδύνων. Θα πρέπει να διασφαλίζει σε περιπτώσεις μεγάλης κλίμακας επεξεργασίας (όπου το μέγεθος καθορίζεται από παράγοντες όπως ο αριθμός υποκειμένων, όγκος δεδομένων, διάρκεια, γεωγραφική έκταση) ότι αναγνωρίζει τους κινδύνους και προβαίνει στις κατάλληλες διορθωτικές κινήσεις καθώς και στην υιοθέτηση πρόσθετων δικλείδων ασφαλείας προς μετριασμό του κινδύνου.

• Προστασία των δεδομένων από σχεδιασμό και εξ' ορισμού: Η Εταιρεία είναι υπεύθυνη να σχεδιάσει εκ προοιμίου τη δομή, την τεχνολογία και τις διαδικασίες σύμφωνα με τις οποίες θα διεξάγεται η επεξεργασία των δεδομένων καθώς και να καθορίσει τα μέσα, βάση των οποίων αυτή η επεξεργασία θα είναι σύννομη ως προς τις αρχές προστασίας προσωπικών δεδομένων που διέπουν τον Κανονισμό (αναλυτικά στο άρθρο 5). Με την ενσωμάτωση των άνωθεν εγγυήσεων διασφαλίζεται εξ' ορισμού ότι μόνο τα απαραίτητα δεδομένα για τον εκάστοτε σκοπό της επεξεργασίας θα υφίστανται επεξεργασία λαμβάνοντας συγχρόνως υπόψη το εύρος των δεδομένων που συλλέγονται, το βαθμό επεξεργασίας, την περίοδο αποθήκευσης και την προσβασιμότητα τους.

• Υποχρέωση Διορισμού Υπευθύνου Προστασίας Δεδομένων (DPO): Νέος ρόλος που πλέον εντάσσεται στη λειτουργία της ασφαλιστικής εταιρείας. Υποχρεούται στην τακτική και συστηματική παρακολούθηση των εργασιών επεξεργασίας της Εταιρείας και κατά του πόσον αυτές είναι σύμφωνες με τον Κανονισμό. Περαιτέρω υποδεικνύει κατάλληλες πολιτικές ασφάλειας και προστασίας προσωπικών δεδομένων, εκπαιδεύει το προσωπικό, συμμετέχει στις συναντήσεις της Διοίκησης για θέματα που έχουν αντίκτυπο στην προστασία προσωπικών δεδομένων. Επιπλέον, λειτουργεί ως σημείο επικοινωνίας με την εποπτική αρχή (ιδίως σε σχέση με την εκτίμηση αντικτύπου) και συνεργάζεται μαζί της κατόπιν αιτήματος της.

Οι πρόνοιες του Κανονισμού επιτάσσουν την θέσπιση καταγεγραμμένων Πολιτικών και Διαδικασιών, όπως ενδεικτικά : Πολιτική συλλογής, επεξεργασίας, μεταφοράς, διατήρησης και καταστροφής των προσωπικών δεδομένων, Πολιτική παραβίασης δεδομένων και διαδικασία διαχείρισης συμβάντων ασφαλείας, Πολιτική διαχείρισης αιτημάτων των υποκειμένων και διαγραφής των προσωπικών δεδομένων, κ.α. Ειδικά λογισμικά προφανώς θα χρειαστούν επίσης για την παρακολούθηση της ροής των δεδομένων καθόλη τη διάρκεια της ζωής τους.

Ο νέος Κανονισμός αφορά βεβαίως και την ασφαλιστική δραστηριότητα, η οποία σημειωτέον είναι πολύ εξοικειωμένη και νομικά συμμορφωμένη με το αντικείμενο

Η ασφαλιστική αγορά το 2018 θα πρέπει να έχει αντιμετωπίσει την πρόκληση ενσωμάτωσης των δύο σημαντικών Κοινοτικών νομοθετημάτων, ήτοι την Οδηγία IDD και τον εν λόγω Κανονισμό GDPR. Η εμπειρία μας από την ενσωμάτωση της Οδηγίας για την «ΦΕΡΕΓΓΥΟΤΗΤΑ ΙΙ», είναι το εχέγγυο ότι για μία ακόμη φορά θα ανταποκριθούμε στις προκλήσεις της νέας εποχής.

Ποιος είναι ο Γιάννης Σουρλής

Ο κ. Γιάννης Σουρλής είναι Νομικός - Απόφοιτος της Νομικής Σχολής του Δημοκριτείου Πανεπιστημίου Θράκης. Από το 2003 Νομικός Σύμβουλος της «ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ Α.Α.Α.Ε.» και από το 2006 μέχρι σήμερα και Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής.

Γενικός Κανονισμός Προστασίας Δεδομένων (GDPR) και ασφάλιση cyber insurance

ΝΙΚΟΣ ΓΕΩΡΓΟΠΟΥΛΟΣ

Cyber Privacy Risks Advisor, της Cromar

Ο Γενικός Κανονισμός για την προστασία των δεδομένων απαιτεί την λήψη τεχνικών και οργανωτικών μέτρων από κάθε εταιρία για την προστασία των δεδομένων που διαχειρίζεται και απαιτεί γνωστοποίηση των περιστατικών παραβίασης συστημάτων και απώλειας δεδομένων εντός 72ωρών από την ανακάλυψή τους στην αρμόδια αρχή.

Επίσης, προβλέπει πρόστιμα για τις εταιρείες που δεν κατάφεραν να διατηρήσουν την ασφάλεια των πληροφοριών που διαχειρίζονται, τα οποία μπορούν να φθάσουν έως το 4% του τζήρου τους ή 20 εκατ. ευρώ, όποιο από τα δύο είναι μεγαλύτερο. Η εφαρμογή των παραπάνω προστίμων θα ισχύει μετά τις 25 Μαΐου 2018.

Ενδυναμώνει τα δικαιώματα του Ευρωπαίου πολίτη και του δίνει το δικαίωμα να ενημερώνεται από τις εταιρίες που συνεργάζεται αν υπήρξαν περιστατικά παραβίασης και την δυνατότητα διεκδίκησης αποζημιώσεων από αυτές.

Ορίζει την έννοια της λογοδοσίας ζητώντας από κάθε εταιρία να μπορεί να αποδείξει τα τεχνικά και οργανωτικά μέτρα που έχει λάβει για την σωστή διαχείριση του κινδύνου.

Η λογοδοσία θα βοηθήσει τις εταιρίες να δημιουργήσουν τις κατάλληλες προϋποθέσεις συμμόρφωσης με τον Κανονισμό και θα τις καταστήσει ασφαλίσιμες.

Μια ακόμη υποχρέωση που εισάγει ο κανονισμός είναι ο ορισμός Data Protection Officer (Υπεύθυνος Προστασίας Δεδομένων) από τις εταιρίες ο οποίος αναλαμβάνει :

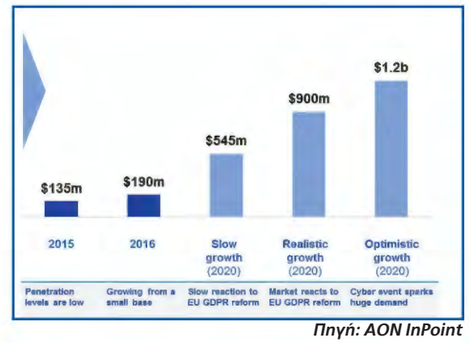
- Να εκπροσωπήσει την Επιχείρηση έναντι των Αρχών, Εθνικών και Ευρωπαϊκών
- Να διασφαλίσει την εναρμόνιση της λειτουργίας της επιχείρησης σε ότι αφορά τις πολιτικές πρακτικές και μεθοδολογία επεξεργασίας, αποθήκευσης και μεταφοράς Δεδομένων Προσωπικού Χαρακτήρα με το σχετικό νομοθετικό πλαίσιο
- Να προστατέψει την επιχείρηση από τους κινδύνους επιβολής των σημαντικότατων και βαρύτατων διοικητικών προστίμων που προβλέπει ο Κανονισμός

Η ασφάλιση Cyber Insurance αποτελεί ένα κρίσιμο κομμάτι της στρατηγικής για τη διαχείριση των κινδύνων, που πρέπει να χρησιμοποιεί κάθε εταιρεία για να διαχειριστεί τον υπολειπόμενο κίνδυνο (residual risk), που δεν μπορεί να μειώσει με τη χρήση διαδικασιών και πολιτικών διαχείρισης.

Λαμβάνοντας υπόψη ότι 100% ασφάλεια δεν υπάρχει, οι εταιρείες θα πρέπει να εξετάσουν τη δυνατότητα μεταφοράς του κινδύνου που απομένει σε ασφαλιστικά προϊόντα cyber insurance.

Ενώ η ασφάλιση δεν μπορεί να εμποδίσει ένα περιστατικό παραβίασης ασφάλειας, μπορεί, εκτός από την κάλυψη των οικονομικών επιπτώσεων, να βοηθήσει στην καλύτερη υλοποίηση του πλάνου αντιμετώπισης περιστατικών (Incident Response Plan) παραβίασης συστημάτων και απώλειας προσωπικών δεδομένων παρέχοντας εξειδικευμένες ομάδες ειδικών με εμπειρία στη διαχείριση και τις απαραίτητες υποδομές όταν εμφανίζεται συμβάν, μειώνοντας τις επιπτώσεις της παραβίασης στους πελάτες και τη φήμη της εταιρείας.

Ας δούμε λίγο που βρίσκεται σήμερα η Ευρωπαϊκή αγορά cyber insurance (stand alone συμβόλαια) και που αναμένεται φθάσει το 2020. Η Ευρωπαϊκή αγορά αναπτύχθηκε κατά 40% το χρονικό διάστημα 2015-2016 και σύμφωνα με το πιο ρεαλιστικό σενάριο θα φθάσει τα $900εκ το 2020.



Πηγή: AON InPoint

Με τη βοήθεια της ασφάλισης cyber insurance οι επιχειρήσεις θα προστατεύσουν τους ισολογισμούς τους και θα διαχειριστούν αποτελεσματικά τις συνέπειες των περιστατικών αυτών.

Ο Κανονισμός θα αναγκάσει επιπλέον τις εταιρείες να συμμορφωθούν στα νέα δεδομένα και να προετοιμαστούν κατάλληλα επιλέγοντας προϊόντα και υπηρεσίες προστασίας των πληροφοριών που διαχειρίζονται που θα τις βοηθήσουν να αντιμετωπίσουν αποτελεσματικά μελλοντικά περιστατικά, δημιουργώντας τις κατάλληλες συνθήκες που θα εξασφαλίσουν την ασφαλισιμότητα των εταιρειών και την ανάπτυξη της αγοράς του cyber insurance.

Φιλικό και σύγχρονο εταιρικό περιβάλλον

Τον καθοριστικό ρόλο που διαδραματίζουν οι άνθρωποί της στη δυναμική της πορεία, αναγνωρίζει έμπρακτα η Generali, στοχεύοντας όπως σημειώνει στη διαμόρφωση ενός σύγχρονου εργασιακού περιβάλλοντος, που σέβεται τη διαφορετικότητα των εργαζομένων της και επιτρέπει την ανάπτυξή τους. Προσεγγίζοντας τη διαχείριση του ανθρώπινου δυναμικού ολιστικά και αφουγκραζόμενη τις ανάγκες των ανθρώπων της, η Generali έχει επενδύσει σε μια σειρά από καινοτόμες δράσεις. Στόχος τους είναι η βελτίωση της προσωπικής και επαγγελματικής τους καθημερινότητας, αλλά και η προαγωγή της καλής ψυχικής τους υγείας

Μαρία Καμπανέλλου
HR Manager Generali

Το ταλέντο, η διαφορετικότητα και οι δεξιότητες των εργαζομένων μας είναι φορείς αλλαγής για τη δημιουργία καινοτόμων λύσεων.

Ανάπτυξη των ταλέντων και των ηγετικών ικανοτήτων

Ειδικά για τα στελέχη της, τα οποία διαδραματίζουν σημαντικό ρόλο στη δημιουργία καινοτομίας, η Generali έχει εστιάσει σε προγράμματα προσωπικής ανάπτυξης και υιοθέτησης μεθόδων για την αποτελεσματική επίλυση σύνθετων προβλημάτων. Μέσα από βιωματικές δράσεις και στοχευμένα workshops, οι επικεφαλής εκπαιδεύονται σε σύγχρονες, δημιουργικές μεθόδους διαχείρισης των ανθρώπων και των εργασιών τους. Με αυτόν τον τρόπο είναι καλύτερα εφοδιασμένοι για τη στήριξη των ομάδων τους, γνωρίζοντας τους τρόπους με τους οποίους μπορούν να βοηθήσουν τα μέλη τους να αξιοποιήσουν τα ταλέντα τους και να πετύχουν καλύτερα αποτελέσματα.

Μόνο το 2017, πραγματοποιήθηκαν τρεις κύκλοι σεμιναρίων με εισηγητές πιστοποιημένους coaches (Δ. Παπανικητόπουλος Linkage, Γ. Καλογεράκης, Δ. Παπακωνσταντίνου). Μεταξύ των θεματικών ενοτήτων που αναπτύχθηκαν ήταν οι μέθοδοι αποτελεσματικής διαπραγμάτευσης, τα μοντέλα ηγεσίας και η σημασία της συναισθηματικής νοημοσύνης.

Συνεχής ανάπτυξη των τεχνικών δεξιοτήτων

Ιδιαίτερη έμφαση δίνεται και σε επίπεδο ομίλου στην ανάπτυξη των τεχνικών δεξιοτήτων των εργαζομένων της Generali.

Μέσα από ένα πρόγραμμα διεθνών εκπαιδεύσεων, οι οποίες πραγματοποιούνται γύρω από εξειδικευμένες θεματικές, η Generali παρέχει την ευκαιρία στους εργαζόμενους να αναβαθμίσουν τις τεχνικές τους γνώσεις και να ενημερωθούν για τις σύγχρονες μεθόδους και τα εργαλεία που χρησιμοποιούνται στον ασφαλιστικό κλάδο και στον τομέα εργασίας τους.

Συγκεκριμένα, το 2017 πάνω από 37 εργαζόμενοι, από διάφορα τμήματα και διαφορετικές βαθμίδες εντός της εταιρείας, συμμετείχαν σε σεμινάρια και εργαστήρια που πραγματοποιήθηκαν στο εξωτερικό. Μεταξύ των θεματικών που αναπτύχθηκαν ήταν οι σύγχρονοι τρόποι αντιμετώπισης απάτης, οι νέες μέθοδοι αναλογιστικών μελετών και underwriting, οι εξελίξεις στον κλάδο αυτοκινήτου κ.α.

Η μετάδοση επικαιροποιημένων γνώσεων, γύρω από πολύπλοκα ασφαλιστικά και χρηματοοικονομικά θέματα, διασφαλίζουν την επάρκεια των εργαζομένων, ώστε να είναι σε θέση να διαδραματίζουν καθοριστικό ρόλο στη βελτίωση των παρεχόμενων υπηρεσιών προς εκατοντάδες χιλιάδες ασφαλισμένους.

Σεμινάρια αυτοβελτίωσης & ψυχοκοινωνικής στήριξης

Αντιλαμβανόμενη τη σημασία διασφάλισης ενός υγιούς εργασιακού περιβάλλοντος η Generali, διοργάνωσε και μια σειρά σεμιναρίων ειδικής θεματολογίας.

Από τις αρχές του 2017 μέχρι σήμερα, πάνω από 193 εργαζόμενοι της εταιρείας είχαν την ευκαιρία να συμμετέχουν σε ομαδικές συναντήσεις και συνεδρίες. Στόχος τους ήταν η παροχή συμβουλευτικής για τη βελτίωση των συνθηκών, τόσο στην επαγγελματική όσο και στην προσωπική τους ζωή. Με την καθοδήγηση εξειδικευμένου επιστημονικού προσωπικού της Psychology Today οι συμμετέχοντες είχαν τη δυνατότητα να συμμετέχουν σε βιωματικά εργαστήρια, να συζητήσουν τα ζητήματα που τους απασχολούν και να λάβουν συμβουλευτική για την αποτελεσματική επίλυσή τους.

Μεταξύ των βασικότερων θεματικών που αναπτύχθηκαν ήταν: το Stress Management, η Διαχείριση Συγκρούσεων και Συναισθημάτων, η Ενσυναίσθηση, οι Μέθοδοι Διαπραγμάτευσης και οι Σχέσεις των δύο Φύλων.

Ιδιαίτερη απήχηση είχαν και οι ομάδες γονέων, μέσα από τις οποίες οι εργαζόμενοι μπόρεσαν να ανακαλύψουν αποδοτικότερους τρόπους εξισορρόπησης της επαγγελματικής και της οικογενειακής τους ζωής και διαχείρισης των ενδο-οικογενειακών συγκρούσεων. Μέσα από τις συμμετοχικές δράσεις και την ανταλλαγή εμπειριών, οι εργαζόμενοι ενδυναμώνουν τις μεταξύ τους σχέσεις και ενισχύουν το πνεύμα συνεργασίας, που διαπνέει διαχρονικά την εταιρική κουλτούρα της Generali.

Η Generali, θέλοντας να διατηρήσει ανοιχτό το διάλογο με τους ανθρώπους της, θα ενισχύσει το επόμενο διάστημα τις παραπάνω δράσεις. Στόχος της η διαμόρφωση ενός φιλικού και σύγχρονου εταιρικού περιβάλλοντος, όπου ο καθένας θα μπορεί να αξιοποιήσει στο μέγιστο τις δεξιότητές του.

Α. Μανουσάκη, Τμήμα Dispatching Generali

Τα σεμινάρια με βοήθησαν να βρω τρόπους να βελτιώσω την επαγγελματική μου καθημερινότητα, αλλά και να στηρίξω την οικογένειά μου

Ernesto Di Giorgio

Διευθυντής Αποκλειστικού Δικτύου,
Αναπληρωτής Διευθυντής Δικτύων Διανομής, ΑΧΑ

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΣΤΟΝ **ΛΑΜΠΡΟ ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟ**

Τη φιλοσοφία της ΑΧΑ που δίνει προτεραιότητα στην άνθρωπο επαναβεβαιώνει με συνέντευξη του στο Ασφαλιστικό NAI και τον Λάμπρο Καραγεώργο ο κ. Ernesto Di Giorgio διευθυντής αποκλειστικού δικτύου και αναπληρωτής διευθυντής δικτύων διανομής της εταιρείας. Οτιδήποτε κάνουμε στην ΑΧΑ έχει ως επίκεντρο τον άνθρωπο, είτε είναι ο εργαζόμενος, είτε ο συνεργάτης, είτε ο πελάτης, σημειώνει χαρακτηριστικά ο κ. Ernesto Di Giorgio. Αναφερόμενος στο αποκλειστικό δίκτυο φέρνοντας το παράδειγμα αεροπλάνου τονίζει ότι είναι στη φάση της απογείωσης, γνωστοποιώντας παράλληλα ότι η χρονιά κλείνει με αύξηση στην παραγωγή και στα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα υγείας, αντίστοιχη αύξηση στην κατοικία και στο αυτοκίνητο. Ιεραρχώντας τις προτεραιότητες της νέας χρονιά βάζει ψηλά την υγεία την ασφάλιση κατοικίας και επιχείρησης και φυσικά τον πελάτη. Τον Έλληνα πολίτη του 2018 για τον οποίο διαβεβαιώνει ότι η ΑΧΑ θα προσπαθήσει να ανταποκριθεί κατά το μέγιστο δυνατό, στις ανάγκες του

«Πετάει» το δίκτυο της ΑΧΑ

Δέκα χρόνια παρουσίας στην ελληνική ασφαλιστική αγορά έκλεισε φέτος η ΑΧΑ. Πως αποτιμάτε αυτή την πορεία για την ΑΧΑ και ειδικότερα για το αποκλειστικό δίκτυο;

Η ΑΧΑ στα 10 αυτά χρόνια παρουσίας της στην ελληνική ασφαλιστική αγορά εδραίωσε το όνομά της ως μία Εταιρεία με οικονομική ευρωστία, με σταθερή στρατηγική, με ικανότητα προώθησης καινοτόμων λύσεων και με ιδιαίτερη επικέντρωση στην ακέραιη στήριξη που παρέχει στους ασφαλισμένους της τη στιγμή της αποζημίωσης. Παράλληλα, μέσα από έναν δομημένο στρατηγικό σχεδιασμό κατάφερε να θέσει ισχυρά θεμέλια εμπιστοσύνης με τους συνεργάτες της.

Μιλώντας ειδικά για το αποκλειστικό δίκτυό μας, θεωρώ ότι η πορεία αυτών των χρόνων θα μπορούσε να χωριστεί σε 3 κύριες περιόδους:

• Την περίοδο προσαρμογής μας στα νέα δεδομένα που έθεσε η ΑΧΑ, προσαρμογής αμφίδρομης, τόσο για την ΑΧΑ στα δεδομένα της ελληνικής διαμεσολάβησης όσο και για το δίκτυο στις απαιτήσεις του Ομίλου.

• Την περίοδο δημιουργίας ενός νέου status quo : περίοδο όπου βάλαμε τις απαραίτητες βάσεις για την υγιή και μακροπρόθεσμη ανάπτυξη του δικτύου, αφενός βάσει των νέων, σύγχρονων επαγγελματικών προτύπων, αφετέρου αξιοποιώντας τις ευκαιρίες που δίνει στα δίκτυα η τεχνολογία.

• Περίοδος ανάπτυξης: το χρονικό διάστημα που διανύουμε από το 2016, κατά τη διάρκεια του οποίου δώσαμε στο αποκλειστικό δίκτυό μας όλα τα απαραίτητα εφόδια για «να πετάξει» ψηλά, απογειώνοντας τις δυνατότητές του και πετυχαίνοντας φιλόδοξους στόχους.

Η κατάκτηση της ΑΧΑ να είναι το 1ο ασφαλιστικό brand για 9 συνεχή χρόνια, μας κάνει όλους περήφανους καθώς όλοι έχουμε μερίδιο ενώ παράλληλα αντιλαμβανόμαστε τι σημαίνει να εργαζόμαστε και να συνεργαζόμαστε με έναν οργανισμό που έχει ως στόχο την κορυφή

Παράλληλα ο Όμιλος ΑΧΑ αποτελεί την κορυφαία ασφαλιστική επωνυμία για 9 συνεχή χρονιά. Τι σημαίνει αυτή η διάκριση για τον συνεργάτη του αποκλειστικού δικτύου της ΑΧΑ;

Αυτή η διάκριση αποτελεί ένα τραντάχτο επιχείρημα ότι έχουμε τη δυνατότητα να είμαστε παγκοσμίως στην κορυφή και να παραμένουμε σε αυτή για μεγάλο χρονικό διάστημα. Γιατί μπορεί να είναι δύσκολο να την κατακτήσεις, αλλά ακόμα πιο δύσκολο να διατηρήσεις για τόσα χρόνια την ηγετική σου θέση.

Παράλληλα, αποτελεί κι ένα πανίσχυρο όπλο που διαθέτουν οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι της ΑΧΑ όταν προσεγγίζουν έναν πελάτη, ενισχύοντάς ακόμα περισσότερο την αυτοπεποίθηση τους, αλλά και την ευθύνη που νιώθουν απέναντι σε αυτόν. Το πάντρεμα της ποιότητας και δυναμικής των ασφαλιστικών μας συμβούλων με την κορυφαία ασφαλιστική επωνυμία αποτελεί εγγύηση για τους ασφαλισμένους μας.

Θα έλεγα, επομένως, ότι η κατάκτηση αυτή αποτελεί έναν πολύ σημαντικό λόγο για να αισθανόμαστε υπερήφανοι που ανήκουμε στην οικογένεια της ΑΧΑ και να συνεισφέρουμε, ο κάθε ένας από εμάς, στην περαιτέρω ανάπτυξή της στη χώρα μας κοιτάζοντας τους πελάτες μας στα μάτια.

Πρόσφατα ανακαινίσατε τα γραφεία πωλήσεων στη Θεσσαλονίκη εισάγοντας καινοτόμους τρόπους εργασίας και συνεργασίας. Ποιες είναι οι πρώτες εντυπώσεις σας και τι αποκομίσατε από την ενέργεια αυτή;

Η ΑΧΑ έχει αποδείξει έμπρακτα ότι όλα ξεκινούν και καταλήγουν στον άνθρωπο. Για τον λόγο αυτό στο φετινό μας συνέδριο το κεντρικό μήνυμά μας ήταν « Εν αρχή εσύ », εσύ ο άνθρωπος, είτε είσαι πελάτης, είτε συνεργάτης, είτε εργαζόμενος. Η παραγωγική μας αλυσίδα έχει σχεδιαστεί έτσι ώστε ο άνθρωπος να προσφέρει προστιθέμενη αξία στον άνθρωπο.

Η δημιουργία μίας νέας εποχής, μέσα από τα γραφεία μας στη Θεσσαλονίκη, αποτελεί φυσικό επακόλουθο της μακρόχρονης και σταθερής αυτής στρατηγικής μας. Τα νέα γραφεία μας στη Θεσσαλονίκη προσφέρουν στους συνεργάτες μας ένα φιλικό, μοντέρνο και σύγχρονο περιβάλλον, το οποίο προάγει την ομαδικότητα, τη συνεργασία, τον εκσυγχρονισμό και την πελατοκεντρικότητα.

Και παρότι κάθε σημαντική αλλαγή απαιτεί μία περίοδο προσαρμογής, με χαρά παρατηρούμε, σε πολύ μικρό χρονικό διάστημα, τις πρώτες πολύ θετικές εμπειρίες από τη μεριά των συνεργατών μας.

Στις προτεραιότητες της φετινής χρονιάς είναι η ανάπτυξη του αποκλειστικού δικτύου πωλήσεων, όπως αποτυπώθηκε μάλιστα και στο πρόσφατο συνέδριο. Πως εξελίχθηκε η διαδικασία και αν έχετε απτά αποτελέσματα αυτής της στρατηγικής;

Όπως επικοινωνήσαμε στο συνέδριο οι πυλώνες ανάπτυξης είναι τρεις: Υγεία, Retail γενικών με έμφαση στην ασφάλιση της κατοικίας και το αυτοκίνητο, καθώς και η ενίσχυση του δικτύου. Παρόλο που η χρονιά δεν έχει ακόμα ολοκληρωθεί, έχουμε πολύ ξεκάθαρα θετικά αποτελέσματα σε όλους τους παραπάνω τομείς.

Όσον αφορά στην υγεία παρουσιάζουμε αύξηση τόσο στις νέες εργασίες όσο και συνολικά στο χαρτοφυλάκιό μας. Η ανάπτυξη που παρουσιάζουμε και στις γενικές αποδεικνύει ότι οι ασφαλιστικοί μας σύμβουλοι βλέπουν, πλέον, τον πελάτη σφαιρικά. Τον προσεγγίζουν με στόχο να αναλύσουν μαζί τις όποιες ανάγκες έχουν και να συζητήσουν καλύψεις για όλους τους κινδύνους που τους απασχολούν, αξιοποιώντας στο έπακρο τον απόλυτα επιτυχημένο κανονισμό πωλήσεων που λειτουργούμε από τις αρχές του 2015.

Όσον αφορά στην ενίσχυση του αποκλειστικού δικτύου και στην προσέλκυση νέων ανθρώπων σε αυτό, στην ΑΧΑ, αξιολογούμε με μεγάλη βαρύτητα τα ποιοτικά στοιχεία ενός συνεργάτη και όχι μόνο τις δυνατότητες που έχει για παραγωγικά αποτελέσματα. Σε συνέχεια αυτής της διαδικασίας, στη διάρκεια του 2017 το δίκτυό μας έχει ενισχυθεί με έναν σημαντικό αριθμό νέων συνεργατών οι οποίοι μοιράζονται τις ίδιες αξίες, την ίδια κουλτούρα και το ίδιο όραμα μαζί μας, με αποτέλεσμα να εμφανίζεται κατά 25% πιο ενισχυμένο σε σχέση με πέρυσι.

Το AXA Driving Academy είναι μια πρωτοβουλία ιδιαίτερα πρωτοποριακή για τα ελληνικά δεδομένα, όπου συνδέεται η έννοια της υπευθυνότητας που διακρίνει την ΑΧΑ προς το κοινωνικό σύνολο μέσω ενός προϊόντος που επιβραβεύει εκείνους τους οδηγούς που θα παρακολουθήσουν το σεμινάριο ασφαλούς, τεχνικής και οικονομικής οδήγησης

Οι ενέργειες αυτές δεν ολοκληρώνονται με τα πολύ θετικά αποτελέσματα του 2017. Αποτελούν μέρος ενός ευρύτερου στρατηγικού πλάνου ενδυνάμωσης του αποκλειστικού μας δικτύου που έχει ξεκινήσει τα προηγούμενα χρόνια και εκτείνεται στα επόμενα. Αποτελούν τη βάση πάνω στην οποία αναμένουμε με την ίδια συνέπεια και ολοένα αυξανόμενο ρυθμό εξίσου θετικά αποτελέσματα, τα οποία θα προκύψουν μέσα από την συστηματική και στοχευμένη δουλειά που συντελείται τα τελευταία χρόνια.

Πως θα κλείσει παραγωγικά η τρέχουσα χρονιά για το αποκλειστικό σας δίκτυο σε σχέση με την προηγούμενη;

Για το αποκλειστικό μας δίκτυο το 2017 φαίνεται να κλείνει με απόλυτη επιτυχία σε όλους τους παραγωγικούς στόχους που είχαμε θέσει στην αρχή του έτους σημειώνοντας σημαντική αύξηση στα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα της Υγείας - βασικής στρατηγικής προτεραιότητας - μέσω της ανάπτυξης νέων εργασιών αλλά και της διατήρησης των υφιστάμενων. Παράλληλα, σημειώσαμε αύξηση ασφαλίστρων και στον κλάδο των γενικών ασφαλίσεων- και ειδικότερα στην κατοικία και στο αυτοκίνητο – αξιοποιώντας πλήρως όλα τα καινοτόμα εργαλεία που είχαμε στη διάθεσή μας.

Πέρα όμως από τα παραγωγικά αποτελέσματα, είναι ιδιαίτερα σημαντικό για εμένα ο κάθε συνεργάτης να ολοκληρώνει την χρονιά και να αισθάνεται ότι έχει αναπτυχθεί μέσα από την Εταιρεία.

Να βελτιώνει τον τρόπο με τον οποίο προσεγγίζει τους πελάτες σύμφωνα και με τις επιταγές της περιόδου, να ενσωματώνει τα εργαλεία που αναπτύσσουμε για να του κάνουμε την καθημερινότητά του πιο εύκολη και να εξελίσσει συνεχώς τις ικανότητές του αλλά και το γνωστικό του υπόβαθρο. Και ως αποτέλεσμα αυτών των ενεργειών να αυξάνει τα εισοδήματά του, λειτουργώντας με επιτυχία σε μια αγορά που μεταμορφώνει τον σύγχρονο επαγγελματία ασφαλιστικό σύμβουλο ενώ μεταμορφώνεται καθημερινά και η ίδια.

Συνολικά είμαι πολύ ευχαριστημένος τόσο από τα παραγωγικά αποτελέσματα του δικτύου μας, όσο και με τον ρυθμό με τον οποίο εξελίσσονται οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι της ΑΧΑ αλληλοεπιδρώντας με απόλυτη επιτυχία με τους πελάτες μας.

Να πάμε στο αυτοκίνητο. Ποια είναι τα συγκριτικά σας πλεονεκτήματα σε σχέση με άλλα προϊόντα του ανταγωνισμού και πως τα αξιοποιείτε ως αποκλειστικό δίκτυο;

Παρότι το προϊόν ασφάλισης αυτοκινήτου δείχνει ότι δεν έχει περιθώρια εξέλιξης πέραν της τιμής, εμείς αποδεικνύουμε ότι μπορούμε να δώσουμε στους πελάτες λύσεις που θα τους κάνουν να αξιολογήσουν ως μοναδικές τις προτάσεις μας. Οι καταναλωτές ναι μεν χρειάζονται οικονομική ασφάλιση, θέλουν, όμως, δίπλα τους και μια Εταιρεία να τους στηρίζει ουσιαστικά στην καθημερινότητά τους, τους ίδιους και τις οικογένειές τους. Να την αισθάνονται «δική τους», να νιώθουν ότι τους ακούει προσεκτικά και ότι δεν εστιάζει μόνο στις τιμές. Και φυσικά να του δίνει κίνητρα « να χτίσει μαζί της » μια σχέση εμπιστοσύνης με διάρκεια σε όλες τις προϊοντικές γραμμές, ακόμα και εκείνη του αυτοκινήτου.

Με αυτά υπόψη αναφέρω ότι στην ΑΧΑ δίνουμε ιδιαίτερη έμφαση σε 3 κύριες κατευθύνσεις σε ό,τι αφορά στα προγράμματα αυτοκινήτου που προσφέρουμε:

Ο επαγγελματισμός που διακρίνει το δίκτυό μας και η δύναμη του brand που λέγεται ΑΧΑ, οι καινοτόμες υπηρεσίες που προσφέρουμε στον πελάτη μας αλλά και ο ίδιος ο πελάτης μας αποτελούν για εμάς τα σημαντικότερα εργαλεία για να μπορέσουμε το 2018 να πετύχουμε ακόμα ισχυρότερα αποτελέσματα.

• Επιδιώκουμε να παρέχουμε υπηρεσίες πολύ υψηλού επιπέδου. Όπως είπαμε και πριν, για εμάς η αποζημίωση αποτελεί αφετηρία για να χτίσουμε σχέση εμπιστοσύνης με τους ασφαλισμένους μας. Εκεί αποδεικνύουμε άλλωστε ποιοι είμαστε και, ως μέλη της νούμερο 1 παγκόσμιας ασφαλιστικής επωνυμίας, νιώθουμε υποχρεωμένοι να δουλεύουμε σε καθημερινή βάση προς την κατεύθυνση αυτή. Έμπρακτη, και αρκετά πρόσφατη, απόδειξη στον κλάδο αυτοκινήτου αποτελεί η ψηφιακή πραγματογνωμοσύνη, η οποία οδηγεί σε μείωση του χρόνου αποζημίωσης και αμεσότερη επάνοδο στην καθημερινότητά μας μετά από ένα τρακάρισμα. Ο πελάτης μας μπορεί να νιώθει απόλυτα ασφαλής με την επιλογή του να εμπιστευτεί την ασφάλισή του σε εμάς, ασφάλεια την οποία νιώθουν και αναγνωρίζουν και οι συνεργάτες μας.

• Την επιβράβευση της εμπιστοσύνης των ασφαλισμένων μας, χάρις στην οποία προσφέρουμε οικονομικότερες λύσεις μέσα από μία σφαιρική προσέγγιση προστασίας. Είναι το λεγόμενο Όσο χτίζω, κερδίζω.

Χάρις σε αυτό ένας πελάτης που ασφαλίζει σε εμάς το αυτοκίνητό του, την υγεία και την κατοικία του, έχει σχεδόν δωρεάν την ασφάλιση του σπιτιού του. Πρόκειται για ένα πολύ ισχυρό εργαλείο στα χέρια των συνεργατών μας για δημιουργία διασταυρούμενων πωλήσεων.

• Τη δημιουργία καινοτόμων λύσεων, μέσω των οποίων είτε απευθυνόμαστε σε πραγματικές προσωπικές ανάγκες των καταναλωτών, τις οποίες αγνοούσαμε στο παρελθόν, είτε επικεντρωνόμαστε στις ανάγκες που σχηματίζονται, βάσει των νέων δεδομένων της κοινωνίας στην οποία ζούμε.

Το Οδηγώ λίγο Πληρώνω λίγο, που πρώτοι προωθήσαμε στην Ελλάδα, ήρθε να καλύψει ένα κενό ασφάλισης που παρουσιάστηκε κυρίως τα τελευταία χρόνια, την ασφάλιση ενός οχήματος που δεν χρησιμοποιούμε πολύ με χαμηλότερο κόστος.

Το πρωτοπόρο για την ασφαλιστική αγορά πρόγραμμα ΑΧΑ Driving Academy, εντάσσει την πρόληψη ατυχημάτων μέσα στο ίδιο το προϊόν ασφάλισης. Γνωρίζοντας το υψηλό ποσοστό ατυχημάτων σε μικρότερες ηλικίες, προσφέρουμε σε χαμηλό κόστος ένα σεμινάριο ασφαλούς, τεχνικής και οικονομικής οδήγησης σε νέους 18-25 χρόνων, μειώνοντας εν συνεχεία τα ασφάλιστρά τους κατά 25%. Η ενσωμάτωση της έννοιας της πρόληψης στα προϊόντα μας αλλά και στην συμβουλευτική μας προσέγγιση δίνει στους συνεργάτες μας ένα συγκριτικό πλεονέκτημα όσον αφορά τον τρόπο με τον οποίο προσεγγίζουν τους πελάτες μας.

Στόχος μας, λοιπόν, είναι να είμαστε ένας επί της ουσίας συνοδοιπόρος του πελάτη μας, σεβόμενοι τις δεσμεύσεις μας, μειώνοντας τις έγνοιες του, επιβραβεύοντας την εμπιστοσύνη του και προλαμβάνοντας τον κίνδυνο πριν του χτυπήσει την πόρτα.

Με τον τρόπο αυτό, καλλιεργούμε τις συνθήκες για περαιτέρω ενίσχυση της παραγωγικής δραστηριότητας των συνεργατών μας μέσω της δημιουργίας συνθηκών πρόσκτησης νεών πελατών αλλά και της διακράτησης των υφισταμένων. Άλλωστε δεν υπάρχει καλύτερη πηγή ανάπτυξης νέων εργασιών από τον ικανοποιημένο και αφοσιωμένο πελάτη.

Κατανοούμε, παράλληλα, την ανάγκη του για μειωμένο ασφάλιστρο και χωρίς να καταλήγουμε να προσφέρουμε, όπως πολύ επιτυχημένα είπατε πρόσφατα «Black Friday ασφάλιση αυτοκινήτου κάθε μέρα» υποβαθμίζοντας τα προϊόντα μας, προσαρμόζουμε με προσοχή το κόστος ασφάλισης μας, χωρίς φυσικά εκπτώσεις στη φερεγγυότητά μας.

Σε ποια κατηγορία ασφαλιστικών προγραμμάτων θα δώσετε έμφαση τη νέα χρονιά ως αποκλειστικό δίκτυο;

Η ΑΧΑ λειτουργεί με σκοπό την ισορροπημένη ανάπτυξη σε όλους τους τομείς και την επίτευξη ενός σταθερού μοντέλου που δεν θα εξαρτάται από τον ένα ή τον άλλο κλάδο και που, παράλληλα, θα προσφέρει στον ασφαλισμένο απάντηση σε κάθε ανησυχία του αλλά και στο συνεργάτη όλα τα προϊοντικά εργαλεία ώστε να μπορεί να κάνει σωστά την δουλειά του.

Για τον λόγο αυτό στοχεύουμε στην κάλυψη όλων των αναγκών των πελατών μας, σύμφωνα πάντα και με το περιβάλλον στο οποίο δραστηριοποιούμαστε και τις ευκαιρίες ανάπτυξης που προσφέρει. Ως προτεραιότητα για το 2018 λοιπόν, θέτουμε την υγεία με παράλληλη έμφαση στην ασφάλιση κατοικίας και επιχείρησης, θέλοντας να βοηθήσουμε τον Έλληνα πολίτη να αντιληφθεί την σημαντικότητα της ασφάλισης του σημαντικότερου περιουσιακού του στοιχείου μετά την υγεία του αλλά και να στηρίξουμε τους μικρομεσαίους επαγγελματίες να σχεδιάσουν άφοβα τα επόμενα επιχειρηματικά τους βήματα σε μια πολύ δύσκολη γι' αυτούς περίοδο.

Ως κατακλείδα και βλέποντας τα πράγματα λίγο πιο σφαιρικά, θα έλεγα ότι θα δώσουμε έμφαση στον ασφαλισμένο μας, δηλαδή στον Έλληνα πολίτη του 2018, και θα προσπαθήσουμε να ανταποκριθούμε κατά το μέγιστο δυνατό στις ανάγκες του, συνδυάζοντας την τεχνογνωσία μας με τις πολύ υψηλού επιπέδου καινοτόμες υπηρεσίες που έχουμε σχεδιάσει – και θα συνεχίσουμε να σχεδιάσουμε – γι' αυτόν.

Ποια θα καταγράφατε ως πρώτη στρατηγική προτεραιότητα για το 2018 για το αποκλειστικό δίκτυο.

Ως δίκτυο πωλήσεων η επίτευξη

φιλόδοξων παραγωγικών στόχων δεν θα μπορούσε να μην είναι προτεραιότητα μας. Θα μου επιτρέψετε, όμως, να σας δώσω μια άλλη διάσταση ως προς τον τρόπο επίτευξης αυτών, συνεχίζοντας από το σημείο που ολοκλήρωσα την απάντησή μου στην προηγούμενη ερώτηση.

Πρώτη μας προτεραιότητα θα είναι ο ασφαλισμένος. Μαζί μας προσδοκάμε να έχει μια σειρά από θετικές εμπειρίες, τόσο σε επίπεδο προϊόντων όσο και σε επίπεδο υπηρεσιών, ώστε δίπλα μας, να ζει καλύτερα. Και να γίνει κατ' αυτόν τον τρόπο και ο καλύτερος διαφημιστής μας.

Ως αποκλειστικό δίκτυο της AXA θα επιδιώξουμε να είμαστε πιο κοντά στους πελάτες μας και πιο στοχευμένοι στην κάλυψη των αναγκών τους όπως οι συνθήκες της εποχής μας προστάζουν, αξιοποιώντας τις ευκαιρίες που μας παρέχονται. Άλλωστε η εποχή που διανύουμε, παρόλες τις δυσκολίες της, δίνει την ευκαιρία στον επαγγελματία ασφαλιστικό σύμβουλο να αυξήσει τον κύκλο εργασιών του και τα εισοδήματά του και η ευκαιρία αυτή δεν πρέπει να περάσει αναξιοποίητη.

Παράλληλα με την απαραίτητη - για ένα δίκτυο διανομής - στόχευση διεύρυνσης της βάσης του πελατολογίου του μέσω της πρόσκτησης νέων πελατών, στην AXA αντιμετωπίζουμε με ιδιαίτερη ευαισθησία και τους ανθρώπους που είναι ήδη μαζί μας διασφαλίζοντάς τους μια σειρά από θετικές εμπειρίες. Εμπειρίες που, στο βαθμό που μας αναλογεί, περνούν μέσα και από τον μετασχηματισμό του δικτύου μας Στο πλαίσιο αυτό, προτεραιότητά μας, επομένως, είναι η ενσωμάτωση και αξιοποίηση των ψηφιακών υποδομών που μας παρέχονται με σκοπό την απλοποίηση αλλά και τον εκσυγχρονισμό της δραστηριότητάς μας προς όφελος του πελάτη.

Τέλος, μέσα στο 2018 συνεχίζουμε με την ίδια ένταση την ανάπτυξη και ενδυνάμωση του δικτύου μας με στρατηγική μας προτεραιότητα να παραμείνει ένα πολύ ισχυρό παραγωγικό όχημα για την AXA.

Συνολικά, γίνεται αντιληπτό ότι το 2017 ήταν μία χρονιά που είχε τις προκλήσεις της και βαίνει προς ολοκλήρωση με πάρα πολύ θετικά δείγματα.

Θυμηθείτε ότι στο φετινό ετήσιο συνέδριό μας τον Απρίλιο, είχα ανακοινώσει ότι το 2017 θα είναι η χρονιά απογείωσης του αποκλειστικού δικτύου και ως τέτοια μπορώ πλέον με ασφάλεια να την χαρακτηρίσω. Έχουμε επιτύχει όλους τους στρατηγικούς μας στόχους και οι βάσεις για περαιτέρω θετικές εξελίξεις έχουν ήδη μπει.

Το 2018 θα συνεχίσουμε πάνω σε αυτές τις βάσεις με στόχο αφενός ακόμα μεγαλύτερα παραγωγικά αποτελέσματα, αφετέρου να είμαστε ολοένα και πιο κοντά στον πελάτη μας, χτίζοντας μαζί με τους συνεργάτες μας τον επαγγελματία ασφαλιστικό σύμβουλο του 21ου αιώνα.

Ο επαγγελματισμός που διακρίνει το δίκτυό μας και η δύναμη του brand που λέγεται AXA, οι καινοτόμες υπηρεσίες που προσφέρουμε στον πελάτη μας αλλά και ο ίδιος ο πελάτης μας αποτελούν για εμάς τα σημαντικότερα εργαλεία για να μπορέσουμε το 2018 να πετύχουμε ακόμα ισχυρότερα αποτελέσματα.

Ποιος είναι ο Ernesto di Giorgio

Ο Ernesto di Giorgio γεννήθηκε το 1979 στην Αθήνα και σπούδασε Μαθηματικά με εξειδίκευση στις πιθανότητες και Στατιστική στο πανεπιστήμιο Pierre et Marie Curie στο Παρίσι.

Ξεκίνησε να εργάζεται στην AXA Collectives το 2002, θυγατρική εταιρία της AXA Γαλλίας με έδρα το Παρίσι, με αντικείμενο την υποστήριξη και ανάπτυξη εργασιών στους κλάδους των Ομαδικών ασφαλίσεων. Αν και ξεκίνησε την καριέρα του στις τεχνικές διευθύνσεις ως Technical Account Manager μεγάλων λογαριασμών, σύντομα ανέλαβε ευθύνες ανάπτυξης δικτύων αλλά και εργασιών ομαδικών ασφαλίσεων δανείων και affinity προϊόντων τόσο εντός όσο και εκτός Γαλλίας (Σκανδιναβία, Ουγγαρία, Τουρκία και Ελλάδα) σε συνεργασία με μεγάλα διεθνή μεσιτικά γραφεία, ασφαλιστικές εταιρίες αλλά και μέσω ελεύθερης παροχής υπηρεσιών, αποτελώντας ένα από τα ιδρυτικά στελέχη της σημερινής AXA Creditor.

Το 2010, μετά από 13 χρόνια παραμονής στη Γαλλία, επέστρεψε στην Ελλάδα και ανέλαβε Διευθυντής Ζωής και Υγείας στην AXA Ελλάδας έχοντας υπό την ευθύνη του τους κλάδους Ζωής και Υγείας ατομικών ασφαλιστηρίων συμβολαίων (έκδοση, Underwriting, Αποζημιώσεις), τον κλάδο Ομαδικών ασφαλίσεων Ζωής αλλά και το Health Procurement.

Το 2014 μεταπήδησε από την Διεύθυνση Λειτουργιών στη Διεύθυνση Πωλήσεων της AXA Ελλάδας, αναλαμβάνοντας την Διεύθυνση του Αποκλειστικού Δικτύου, το τμήμα Εκπαίδευσης Δικτύων Διανομής και το τμήμα Υποστήριξης και Στρατηγικής, καταλαμβάνοντας από το 2016 την θέση του Αναπληρωτή Διευθυντή Δικτύων Διανομής της Εταιρείας. Είναι παντρεμένος και έχει 2 γιους.

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 εργαζόμενους και πάνω

AXA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
αλλάζουμε / τα δεδομένα

MetLife®
Επιτυχημένη στρατηγική στόχευση

Ιδιαιτέρως θετικά είναι τα αποτελέσματα του πρώτου εννιαμήνου του 2017 για τη MetLife, σύμφωνα με τα οποία καταγράφεται σημαντική αύξηση του συνολικού κύκλου εργασιών ασφαλίσεων ζωής της τάξης του 7,6%, σε σχέση με την αντίστοιχη περίοδο του 2016. Η εντυπωσιακή αυτή αύξηση επιβεβαιώνει τις σωστές επιλογές της εταιρείας και την καλή της προετοιμασία σε όλα τα επίπεδα, σημειώνει η εταιρεία.

Σε μία περίοδο μεγάλων προκλήσεων, με τα πρώτα σημάδια εξόδου από την ύφεση να διαφαίνονται, αλλά με τους ασφαλισμένους να συνεχίζουν να δοκιμάζονται, η MetLife τοποθετείται δυναμικά και παρουσιάζει συνολική αύξηση νέων πωλήσεων 9,4%, στις παροχές υγείας, ζωής και ατυχημάτων και ομαδικών ασφαλίσεων, σε σχέση με το αντίστοιχο πρώτο εννεάμηνο του 2016.

Ιδιαιτέρως σημαντική στη σύνθεση των νέων πωλήσεων είναι η αύξηση των ομαδικών ασφαλίσεων κατά 18% επί του συνόλου αλλά και του τομέα της σύνταξης, ο οποίος αυξήθηκε κατά 17%, γεγονός που αποδεικνύει τη στροφή των ασφαλισμένων προς την ιδιωτική ασφάλιση αλλά και την εμπιστοσύνη τους στα σύγχρονα προϊόντα της εταιρείας.

Ο κ. Δημήτρης Μαζαράκης

Τα οικονομικά αποτελέσματα του ενιαμήνου του 2017, επιβεβαιώνουν την επιτυχημένη στρατηγική στόχευση της MetLife σε ένα πελατοκεντρικό και ανθρωποκεντρικό μοντέλο που βασίζεται στην αξιοποίηση της τεχνολογίας, στη συνεχή βελτίωση των προϊόντων και των υπηρεσιών της, καθώς και στην ανάπτυξη του σημαντικότερου παράγοντα που είναι οι άνθρωποι της.

Χρήσιμος και υπεύθυνος κοινωνικός εταίρος

ΓΙΑ ΔΕΥΤΕΡΗ ΣΥΝΕΧΗ ΧΡΟΝΙΑ, η MetLife ανανεώνει τη συνεργασία της με το Ελληνικό Παιδικό Μουσείο,στο πλαίσιο της Παγκόσμιας Ημέρας Ατόμων με Αναπηρία. Για δεύτερη συνεχή, σχολική χρονιά, η MetLife, με τη συνεργασία του MetLife Foundation στηρίζει τις δράσεις του Ελληνικού Παιδικού Μουσείου.

Η συνεργασία ανανεώθηκε μέσα από το πρόγραμμα «Παίζω, Ανακαλύπτω και Αισθάνομαι …στα μουσεία», που βρίσκεται σε εξέλιξη αυτήν την περίοδο και θα διαρκέσει μέχρι τον Ιούνιο του 2018.

Πρόκειται για ένα δυναμικό εκπαιδευτικό έργο που δίνει μεγάλη έμφαση στην ανάδειξη των δυνατοτήτων των ατόμων με αναπηρία. Μέσα από το εκπαιδευτικό πρόγραμμα δίνεται στους συμμετέχοντες η ευκαιρία να εξοικειωθούν και να ανακαλύψουν μουσεία και χώρους πολιτισμού, να έρθουν σε επαφή με τις συλλογές τους, να ασκήσουν και να εξελίξουν τις δεξιότητές τους και παράλληλα να βιώσουν την εμπειρία της συνύπαρξης με άλλες ομάδες παιδιών.Μεγάλη η συμμετοχή των εθελοντών της MetLife!

Τα οφέλη υλοποίησης εκπαιδευτικών δράσεων συμπερίληψης είναι σημαντικά για το σύνολο της κοινωνίας, αφενός γιατί δίνεται η δυνατότητα στα παιδιά με αναπηρία, να συμμετάσχουν ενεργά ως ισότιμα μέλη της κοινωνίας και αφετέρου γιατί εξοικειώνουν το σύνολο της κοινωνίας με τον σεβασμό προς τη διαφορετικότητα. Οι άνθρωποι της MetLife συμμετέχουν ενεργά στα προγράμματα, υποστηρίζοντας εθελοντικά την υλοποίησή τους, μετά από συμμετοχή σε ειδική εκπαίδευση από το Ελληνικό Παιδικό Μουσείο. Η συνεργασία με το Ελληνικό Παιδικό Μουσείο είναι για εμάς μία πράξη ευθύνης. Η MetLife επιδιώκει ακριβώς αυτό: να είναι ένας χρήσιμος και υπεύθυνος κοινωνικός εταίρος, που αφήνει ένα διαχρονικό κοινωνικό αποτύπωμα, σημείωσε σχετικά ο κ. Σταύρος Μιχαηλίδης, Head of Communication & Marketing της MetLife.

Ευέλικτες λύσεις αποταμίευσης

ΜΕ ΜΟΛΙΣ 50 ΕΥΡΩ τον μήνα, ο καθένας μπορεί να αρχίσει να αποταμιεύει από σήμερα τονίζει η MetLife,προτείνοντας τις έξυπνες λύσεις συσσώρευσης και διαχείρισης κεφαλαίου Accelerator Plus 2.0, CapitaLink & FX Link.

Θυμίζει ακόμη ότι ακόμη και στις σημερινές, δύσκολες οικονομικές συνθήκες και τα μειωμένα εισοδήματα του κάθε νοικοκυριού, είναι εφικτό για τον καθένα να αρχίζει να σχεδιάζει το μέλλον του και το μέλλον της οικογένειάς του.

Η MetLife, διαθέτει όλα τα σύγχρονα εργαλεία, ώστε η σημερινή, συνετή οικονομική διαχείριση, ακόμη και ενός ελάχιστου ποσού, μακροπρόθεσμα μπορεί να έχει σημαντικές αποδόσεις.

Είτε μεμονωμένα είτε μέσω ενός προγράμματος ομαδικής ασφάλισης που προσφέρει ο εργοδότης, η MetLife προσφέρει ευέλικτες λύσεις που προσαρμόζονται στις οικονομικές δυνατότητες του κάθε ασφαλισμένου, καλύπτοντας ένα ευρύ ηλικιακό κοινό, από ένα νέο που ξεκινά να οργανώνει το οικονομικό του πλάνο για τα επόμενα χρόνια, μέχρι έναν οικογενειάρχη που θέλει να προστατεύσει την οικογένεια του από απρόβλεπτα μελλοντικά περιστατικά.

Έτσι η αποταμίευση δεν είναι άπιαστο όνειρο ακόμη και για τον εργαζόμενο των €500.Ακόμη και ένας εργαζόμενος των €500 ή των €1.000 μπορεί να αποκτήσει ένα πρόγραμμα δημιουργίας κεφαλαίου.

Για παράδειγμα, ένας εργαζόμενος που καταβάλλει €50 το μήνα, μετά από 30 χρόνια θα έχει καταβάλει €18.000 και με ενδεικτική ετήσια απόδοση 4% θα δικαιούται να εισπράξει σχεδόν €26.500.

Στις σημερινές συνθήκες αβεβαιότητας όσο πιο νωρίς ξεκινά κάποιος την αποταμίευση τόσο περισσότερα θα είναι τα μελλοντικά του οφέλη. Για εκείνον ο οποίος έχει ξεκινήσει μόλις να εργάζεται, η MetLife έχει προνοήσει, με μία μικρή, μηνιαία καταβολή, να επικεντρωθεί στην καριέρα του και να μην ανησυχεί για το μέλλον του. Αλλά ακόμη και αν έχει κάποιος αργήσει να ξεκινήσει, η MetLife έχει φροντίσει να προσφέρει το κατάλληλο προϊόν δημιουργίας κεφαλαίου, ώστε να εξασφαλίσει το μέλλον και το μέλλον της οικογένειας του,δήλωσε ο Γιώργος Ζερβουδάκης, AVP, Head of Face to Face Distribution & Employee Benefits της MetLife.

Σημειώνεται ακόμη ότι η παγκόσμια τεχνογνωσία και ισχύς της MetLife αποτελεί την εγγύηση, για κάθε ασφαλισμένο, ότι η διαχείριση των κεφαλαίων του, γίνεται με αξιοπιστία και επαγγελματισμό, με σκοπό να του αποφέρει μόνο οφέλη και πρόσθετη αξία, χωρίς αιφνιδιαστικές αλλαγές και μονόπλευρες αποφάσεις.

Για περισσότερες πληροφορίες σχετικά με τα προγράμματα Accelerator Plus 2.0, CapitaLink & FX Link επισκεφθείτε το www.metlife.gr.

Βραχυπρόθεσμοι και μακροπρόθεσμοι στόχοι

Τα βραχυπρόθεσμα σχέδια είναι σημεία αναφοράς στο δρόμο για τον τελικό μακροπρόθεσμο στόχο. Στην πραγματικότητα, είναι μακροπρόθεσμα σχέδια, κομματιασμένα σε μικρά κομμάτια.

Βραχυπρόθεσμα σχέδια μπορούμε να θεωρήσουμε τα σχέδια που είναι για ένα χρόνο ή και λιγότερο, και μακροπρόθεσμα εκείνα που είναι για περισσότερο από ένα χρόνο. Τα βραχυπρόθεσμα σχέδια μπορεί να αναφέρονται σε μικρές χρονικές περιόδους, όπως μία εβδομάδα ή ακόμη και μία ημέρα, σε ορισμένες περιπτώσεις. Τα μακροπρόθεσμα σχέδια μπορούν να επεκτείνονται και σε 5 έως 10 χρόνια.

Τα βραχυπρόθεσμα σχέδια είναι σημεία αναφοράς στο δρόμο για τον τελικό μακροπρόθεσμο στόχο. Στην πραγματικότητα, είναι μακροπρόθεσμα σχέδια, κομματιασμένα σε μικρά κομμάτια. Όσο πιο μικρά είναι τα κομμάτια, τόσο πιο εύκολο είναι να επιτύχουμε το τελικό μακροπρόθεσμο σχέδιο.

Το ερώτημα είναι:

Πώς;

Προφανώς, τότε, χρειάζεστε να κάνετε μακροπρόθεσμα σχέδια πριν κάνετε βραχυπρόθεσμα σχέδια.

Μια καλή διαδικασία προγραμματισμού αφορά περισσότερα από μια απλή πρόβλεψη. Ένα σημαντικό κομμάτι του προγραμματισμού για το μέλλον, είναι να προβλέψετε ποιο θα είναι το μέλλον, είτε χρησιμοποιώντας μια κρυστάλλινη σφαίρα, είτε μαθηματικούς τύπους, είτε απλά διαίσθηση. Οι καλύτεροι διευθυντές ζητούν τη βοήθεια των συνεργατών τους για να προβλέψουν το μέλλον. Τουλάχιστον μια φορά το χρόνο, οργανώνουν συναντήσεις με μοναδικό σκοπό την πρόβλεψη των αναγκών της οργάνωσης, της αγοράς και του τι πρέπει να κάνει η οργάνωση για να διεισδύσει αυτή την αγορά. Θέτουν στόχους για πέντε ή δέκα χρόνια, εκφρασμένους με όρους καθαρούς και συγκεκριμένους και αναθεωρούν αυτούς τους στόχους κάθε χρόνο.

Κατά κάποιο τρόπο μαντεύουν, αλλά μαντεύουν «επιστημονικά».

Το αποτέλεσμα είναι ένα καλοδουλεμένο πρόγραμμα, από το οποίο μπορούν να βγουν πιο άμεσοι βραχυπρόθεσμοι στόχοι. «Τα σχέδια πρέπει να γίνονται με μακροπρόθεσμη έννοια πάντοτε», λέει ένας επιτυχημένος διευθυντής. «Αλλά για να καταφέρουμε να ανέβουμε μια σκάλα, πρέπει να ανεβαίνουμε ένα ένα τα σκαλοπάτια. Έτσι, ο βραχυπρόθεσμος προγραμματισμός είναι για μένα όσο σημαντικός είναι και ο μακροπρόθεσμος προγραμματισμός».

Έχοντας κάνει μακροπρόθεσμα σχέδια, τα επόμενα βήματα είναι να τα μεταφράσετε σε ένα ετήσιο πρόγραμμα και κατόπιν να το τεμαχίσετε κι αυτό σε μικρότερους τρίμηνους, μηνιαίους, εβδομαδιαίους, ακόμη και σε ημερήσιους στόχους. Για να σας δώσουμε ένα παράδειγμα του τεμαχισμού ενός μεγάλου ετήσιου στόχου: Ένας διευθυντής υπολόγισε από τις εμπειρίες παραγωγής του γραφείου του, ότι 1.300 επισκέψεις το χρόνο μπορούν να εγγυηθούν την επιτυχία ενός παραγωγού. Ο διευθυντής τεμάχισε αυτόν τον αριθμό σε 108 επισκέψεις τον μήνα, περίπου 25 την εβδομάδα ή περίπου πέντε επισκέψεις κάθε μέρα.

Η σημασία της ελαστικότητας

Όσο προσεκτικά και αν οργανώνονται τα σχέδια και αν θέτονται οι στόχοι, μερικοί στόχοι δεν μπορούν να επιτευχθούν. Αντί να επικρίνετε έναν παραγωγό όταν δεν επιτυγχάνει τους προσυμφωνημένους στόχους, είναι καλύτερο να επανεκτιμάτε αυτούς τους στόχους, την εκπαίδευση και τη βοήθεια και υποστήριξη που δέχεται αυτός ο παραγωγός και κατόπιν να ξεκινάτε προς μία διαφορετική κατεύθυνση. Ίσως να πιστεύετε στον προγραμματισμό και στο ότι πρέπει να δεσμεύεστε με αυτά τα σχέδια, αλλά πρέπει να υπάρχει ελαστικότητα στα σχεδιά σας.

Παρακάτω σας παρουσιάζουμε τρεις σκέψεις πάνω στην ελαστικότητα του προγραμματισμού που προσφέρουν τρεις επιτυχημένοι διευθυντές:

- «Η καλύτερη εγγύηση που έχουμε στο γραφείο μας, ότι ένα σχέδιο θα επιτύχει όπως το θέλουμε, δεν είναι τόσο η αυστηρή επιμονή μας στο πρόγραμμα, αλλά η ελαστικότητά μας απέναντι σε αυτό το πρόγραμμα».
- «Η ιδέα της ελαστικότητας στον προγραμματισμό –ο μη-προγραμ-ματισμός, αν θέλετε να το ονομάσουμε– είναι όσο σημαντικός και ο σχεδιασμός του ίδιου του προγράμματος».
- «Το σχεδιό μου κάθε χρόνο είναι να τρέξω στον μαραθώνιο. Ξέρω, θα πείτε ότι δεν έχω τα λογικά μου. Από την 1η Ιανουαρίου, θα πρέπει να τρέχω τουλάχιστον 15 χιλιόμετρα την ημέρα, τρεις φορές την εβδομάδα, για να διατηρούμαι

Πρόταση ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

Οι σελίδες πωλήσεως, είναι αφιερωμένες στον μεγάλο εκπαιδευτή Νικ Πάππας, που μέσω και των εκπαιδευτικών σεμιναρίων LIMRA, ανέβασε το επίπεδο μόρφωσής μας. ***Προτείνουμε ο Ν. Σωφρονάς να ονοματίσει αίθουσα στο ΕΙΑΣ «ΝΙΚ ΠΑΠΠΑΣ».***

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

Ταχυδρόμοι ιδεών Πωλήσεων

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

Σύμμαχος του Ασφαλιστή

σε φόρμα. Και κοιτάζω τις άλλες μου ασχολίες και το τρέξιμο δεν είναι μέσα στις προτεραιότητές μου, έτσι το απορρίπτω. Ελαστικότητα στον προγραμματισμό –αυτό χρειάζεστε. Είναι απλό, δεν μπορείτε να κάνετε τα πάντα».

Κερδίστε τη δέσμευση

Η οργάνωση πωλήσεων που διευθύνετε, είναι κάτι σαν ένα νεκρό πλοίο στο νερό, τα σχέδιά του βουλιάζουν, πανιά χωρίς ζωής, χωρίς την πνοή της δέσμευσης να τα γεμίζει και να τα οδηγεί προς τους στόχους σας. Το κλειδί στη δέσμευση, είναι η απασχόληση. Οι έρευνες δείχνουν ότι όσο πιο πολύ απασχολούνται οι άνθρωποι στο να θέτουν στόχους και να ενεργοποιούν τα σχέδιά τους, τόσο πιο πολλές πιθανότητες υπάρχουν να νιώσουν συναισθηματικά δεσμευμένοι απέναντι σε αυτά τα σχέδια.

Πράγματι, το να κερδίσετε τη δέσμευση των ανθρώπων σας είναι ο πιο σημαντικό βήμα στη διαδικασία προγραμματισμού, διότι χωρίς τη δέσμευσή τους τα σχέδιά σας είναι καταδικασμένα στην αποτυχία. Δώστε στους πωλητές σας και στο προσωπικό σας την ευκαιρία να εκφράσουν τη γνώμη τους και η διαδικασία προγραμματισμού και η δική σας δουλειά, του διευθυντή, γίνεται ευκολότερη. Μην περιορίζετε τις δυνατότητές τους μόνο στο να οργανώνουν προγράμματα δουλειάς, στο να θέτουν προσωπικούς στόχους παραγωγής και εκπαιδευτικούς στόχους. Αναμείξτε τους σε πιο πλατιά σχέδια προγραμματισμού, όπως στο να θέτουν στόχους πωλήσεων και στρατολόγησης, στο να οργανώνουν διαγωνισμούς παραγωγής, στο να διευρύνουν νέες αγορές.

Όταν έχετε όλο το προσωπικό -πωλητές και διευθυντές μαζί- να συμμετέχει στις συγκεντρώσεις προγραμματισμού, μπορεί να έχει πολλά οφέλη:

- Σας παρέχει την επιπλέον δύναμη που φέρνουν οι παραγωγοί.
- Κάνει τους παραγωγούς να νιώθουν ότι είναι πραγματικά κομμάτι της επιχείρησης πωλήσεων και ότι έχουν κάποια επιρροή στον τρόπο που γίνονται τα πράγματα.
- Οι παραγωγοί ανέχονται καλύτερα τις πιέσεις σας.

Η ανάμειξη αυτή προκαλεί επίσης μια ατμόσφαιρα δουλειάς, γεμάτη προκλήσεις. Οι άνθρωποι αναμειγνύονται στο «παιχνίδι» και πιέζουν τους εαυτούς τους να ανταποκριθούν στις απαιτήσεις. Ένα περιβάλλον που τους παρέχει κίνητρα τους βοηθάει να αναπτύσσουν τις ικανότητές τους και να τους ανταμείβει με αυτοϊκανοποίηση και εκτίμηση από τους άλλους.

Ελέγχετε την πρόοδο

Ένα χρονοδιάγραμμα είναι η μέθοδος για να ελέγχετε τα σχέδιά σας, για να είστε βέβαιος ότι ακολουθούνται. Αν το σχέδιό σας είναι να αποκτήσετε μια επιτυχημένη οργάνωση πωλήσεων μέσα σε ένα καθορισμένο χρονικό περιθώριο, είναι οι «στάσεις» στη διάρκεια του προγράμματος –οι ενδιάμεσοι στόχοι σας, στο χρόνο και στα αποτελέσματα– οι οποίοι θα σας δώσουν τη δυνατότητα να αποπερατώσετε τα σχέδιά σας. Αν επιτυγχάνετε ο κάθε βραχυπρόθεσμος στόχος σας βάσει του χρονοδιαγράμματος, τότε και ο τελικός στόχος θα επιτευχθεί.

Οι περιοδικοί έλεγχοι, έχουν επίσης δύο ακόμη σημαντικούς σκοπούς για την επίτευξη των στόχων σας. Σας παρέχουν στοιχεία που δίνουν σημαντικά κίνητρα στους πωλητές. Και δίνουν τη δυνατότητα στον διευθυντή να είναι πιο ελαστικός. Και οι δύο αυτοί σκοποί αυξάνουν τις ικανότητές σας να επιτυγχάνετε αποτελέσματα.

Χρησιμοποιήστε το ΔΣΜΕ για τα σχέδια δράσης

ΔΣΜΕ είναι η ακρωνύμια για τα τέσσερα βήματα που συμπεριλαμβάνονται στη διαδικασία προγραμματισμούς της Διεύθυνσης Μέσω Στόχων (ΔΜΣ).

Παρακάτω είναι μία σύγκριση:

ΔΣΜΕ	ΔΜΣ
Βήμα 1: Διάγνωση	Αποφασίστε ποια είναι η κατάσταση τώρα
Βήμα2: Στόχοι	Καθορίστε τι πρέπει να επιτευχθεί
Βήμα 3: Μέθοδοι	Καθορίστε το πώς να το επιτύχετε
Βήμα 4: Εκτίμηση	Ελέγχετε την πρόοδο.

Ένας οργανισμός πωλήσεων έχει υιοθετήσει τη μέθοδο προγραμματισμού ΔΣΜΕ για να δημιουργεί σχέδια δράσης. Τα αποτελέσματα, λέει ο διευθυντής «είναι μια οργανωμένη ομάδα, με ξεκάθαρη κατανόηση των στόχων πωλήσεων και με ένα δομημένο σχέδιο για την επίτευξή τους».

Παρακάτω είναι το σχέδιο δράσης του διευθυντή για τη στρατολόγηση (προσέξτε την προσοχή στις λεπτομέρειες που αφορούν ημερομηνίες και ώρες):

1. Διάγνωση – Στρατολόγηση.

2. Στόχος – Να εξασφαλίζω μία εγκεκριμένη αίτηση για πρόσληψη κάθε μήνα από τον κάθε συνεργάτη μου κατά τη διάρκεια μηνών Ιουλίου, Αυγούστου και Σεπτεμβρίου. (Αυτό είναι ένα σύνολο 12 αιτήσεων πρόσληψης για την περίοδο στρατολόγησης).

3. Μέθοδος – Θα χρησιμοποιήσουμε την ακόλουθη προσέγγιση στρατολόγησης:

- Την Πέμπτη 8 Ιουλίου, στα κεντρικά γραφεία, από 9:00 έως 2:00, οι στρατολόγοι Γιάννης και Κώστας – θα συναντηθούμε στο γραφείο.
- Την Τετάρτη 14 Ιουλίου, στο υποκατάστημα, από 10:00 έως 2:00, στρατολόγοι η Σοφία και ο Γιάννης.

4. Εκτίμηση – Την τελευταία Παρασκευή κάθε μήνα, έλεγχος του αριθμού των ονομάτων που συλλέξαμε, των αιτήσεων πρόσληψης που ταχυδρομήσαμε στα κεντρικά γραφεία και του αριθμού των αιτήσεων που εγκρίθηκαν.

Ο διευθυντής λέει: «Ο κανόνας είναι να διευθύνετε τους στόχους. Όχι να τους θέτετε. Αφήστε τον πωλητή να το κάνει αυτό».

Μια φιλοσοφία πάνω στον προγραμματισμό

Πολλοί διευθυντές πωλήσεων πιστεύουν ότι μια σαφής φιλοσοφία πωλήσεων, η οποία αφορά την κατεύθυνση και τις αρχές, βοηθάει την οργάνωση πωλήσεων και ακολουθεί το δρόμο που χάραξε. Χρησιμοποιήστε αυτό τον οδηγό σαν βοήθημα, για να σχηματίσετε και να καθοδηγήσετε την φιλοσοφία προγραμματισμού της οργάνωσής σας.

Α. Προσδιορίστε τον σκοπό της οργάνωσης πωλήσεων, σε σχέση με:

- Τα άτομα
- Τις οικογένειες
- Την αγορά
- Την κοινωνία

Β. Ποια είναι η ιστορία της οργάνωσης;

Γ. Περιγράψτε τους στόχους της οργάνωσης, σε σχέση με:

- Την προσωπική ανάπτυξη και εξέλιξη
- Την διείσδυση στην αγορά
- Τις επαγγελματικές σχέσεις.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

Ανεξάρτητο περιοδικό πωλήσεων

Οι πωλητές φτιάχνουν τον προγραμματισμό.

Χωρίς την δέσμευση των πωλητών της, τα σχέδια μιας οργάνωσης πωλήσεων, είναι καταδικασμένο στην αποτυχία. Συνειδητοποιώντας αυτό, ένας διευθυντής κερδίζει τη δέσμευση των πωλητών του, κάνοντάς τους υπεύθυνους στη διαδικασία οργάνωσης των στόχων.

Αφού θέσει ο ίδιος τους στόχους του υποκαταστήματός του, ακολουθεί αυτά τα πέντε βήματα:

1. Αρχειοθετεί τους στόχους του υποκαταστήματος, έως ότου του δοθεί η ευκαιρία να συζητήσει για τους προσωπικούς στόχους με τον κάθε πωλητή του (βήμα 3).

2. Εξετάζει την παραγωγή του τρέχοντος χρόνου (τώρα θα πρέπει να είναι Νοέμβριος ή Δεκέμβριος) και ετοιμάζει την αναμενόμενη παραγωγή του κάθε πωλητή του. Αυτό είναι εύκολο να γίνει, διότι τελειώνει ο χρόνος και γνωρίζει αρκετά καλά με πόση παραγωγή θα τελειώσει ο κάθε πωλητής.

3. Συναντά έναν έναν τον κάθε πωλητή του. Εξετάζουν τον τρέχοντα χρόνο και κάνουν σχέδια για τον επόμενο χρόνο. Πείθει τους πωλητές του να προσπαθήσουν λίγο ή πολύ περισσότερο, ανάλογα με αυτά που πέτυχαν αυτόν τον χρόνο.

Ο διευθυντής λέει: «Ο κανόνας είναι να διευθύνετε τους στόχους. Όχι να τους θέτετε. Αφήστε τον πωλητή να το κάνει αυτό».

Διεύθυνση μέσω στόχων

«Δώστε σε όλα σας τα πράγματα τη σωστή τους θέση».

Οι διευθυντές, κάθε χρόνο, θέτουν ορισμένους στόχους για τον επόμενο χρόνο. Σκοπός τους είναι να επιτύχουν αυτούς τους στόχους μέσω ενεργειών που έχουν μελετήσει καλά. Αυτός είναι και ο τρόπος Διεύθυνσης Μέσω Στόχων (ΔΜΣ).

Το χαρακτηριστικό που ξεχωρίζει την ΔΜΣ από τις άλλες διαδικασίες προγραμματισμού, είναι η έμφαση στα αποτελέσματα στην επίτευξη των στόχων. Οι στόχοι αντιπροσωπεύουν τον ακρογωνιαίο λίθο. Όσο πιο ξεκάθαρη εικόνα έχετε των στόχων σας, τόσο μεγαλύτερες πιθανότητες έχετε για να τους επιτύχετε. Αν γνωρίζετε το που θέλετε να πάτε, αυξάνετε τις πιθανότητες να φτάσετε εκεί. (Η, αντίστροφα, αν δεν γνωρίζετε το που θέλετε να πάτε, όποιον δρόμο και να ακολουθήσετε, κάποτε θα φτάσετε). Υπάρχουν τέσσερα βασικά βήματα στη διαδικασία της ΔΜΣ:

1. Αποφασίστε ποια είναι η κατάσταση τώρα.
2. Προσδιορίστε τι πρέπει να επιτευχθεί.
3. Προσδιορίστε το πώς θα το επιτύχετε.
4. Ελέγχετε την πρόοδο

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

Περιοδικό Ασφαλιστικής Παιδείας

Βήμα 1: Αποφασίστε ποια είναι η κατάσταση τώρα

Εκτιμήστε, όσο το δυνατόν πιο αντικειμενικά, το που στέκει σήμερα η οργάνωσή σας. Αναλύστε τις πληροφορίες που έχετε. Όσο πιο πολλές πληροφορίες διαθέτετε, τόσο πιο πολλές πιθανότητες έχετε η περιγραφή της παρούσας κατάστασης να είναι πιο ακριβής. Αυτές οι πληροφορίες θα σας χρησιμεύσουν σαν βάσεις για τα σχέδια πωλήσεων.

Αρχίστε γράφοντας μερικά γενικά στοιχεία και σκέψεις, για τομείς όπως:

• Την παραγωγή της οργάνωσής σας – Ποια ήταν η προσωπική σας παραγωγή; Ποια ήταν η παραγωγή των βοηθών σας; Των πωλητών σας; Των πωλητών με ημιαπασχόληση; Ποια είναι η θέση του υποκαταστήματός σας στην εταιρία; Πόσοι από τους πωλητές σας έχουν αξιολογηθεί για συνέδρια; Ποιο είναι το ποσοστό ακυροσημότητας του υποκαταστήματος (και του κάθε παραγωγού); Ποιο είναι κατά μέσο όρο το μέγεθος κάθε πώλησης;

• Την οικονομική κατάσταση της οργάνωσης σας: Ποιο είναι το μεικτό εισόδημα του κάθε παραγωγού σας; Ποιος είναι ο μέσος όρος του εισοδήματος των νέων και των παλαιότερων ασφαλιστών σας; Είναι αρκετό; Οι πωλητές σας κερδίζουν τόσα, ώστε να εντυπωσιάσουν τους στρατολογούμενους; Ποιες ήταν οι οικονομικές απώλειες του περασμένου χρόνου; Το πρόγραμμα χρηματοδότησης ήταν πραγματοποιήσιμο; Ποια ήταν τα έξοδά σας;

• Οι αγορές της οργάνωσής σας: Ποιες είναι οι αγορές σας; Πόσο καλά είναι καλυμμένες; Οι ικανότητες των παραγών σας ταιριάζουν σε αυτές τις αγορές; Είναι σκόπιμο να συνεχίσετε να πουλάτε σε όλες αυτές τις αγορές στο μέλλον;

• Η παρούσα οργάνωση: Πάρτε το αρχείο των παραγωγών σας: Πότε προσελήφθησαν και ποια είναι η παραγωγή τους μέχρι σήμερα; Ανταποκρίνονται στις απαιτήσεις σας; Ποιο πρόγραμμα ημερήσιας βάσης υπάρχει για να βελτιώσει την αποτελεσματικότητα της οργάνωσής σας Τα meetings σας παρουσιάζουν ενδιαφέρον και κίνητρα; Τα σεμινάρια που οργανώνετε προσπαθούν να καλύψουν τους αδύναμους τομείς; Είστε προετοιμασμένος να παρέχετε επαρκή βοήθεια στους παραγωγούς σας; Χρησιμοποιείτε τα εκπαιδευτικά προγράμματα της εταιρείας σας;

• Η προσωπική σας αποτελεσματικότητα: Πόσο αποτελεσματικοί είστε στους διάφορους τομείς της δουλειάς σας; Πόσο καλά διευθύνετε τον δικό σας χρόνο; Ακολουθείτε ένα πρόγραμμα αυτοβελτίωσης; Ποια είναι η στάση σας απέναντι στην καριέρα; Ποια είναι η απόδοση του προσωπικού του γραφείου σας; Πόσο αποτελεσματικές είναι οι υπηρεσίες που παρέχουν στους πελάτες τους; Ποια εντύπωση σχηματίζουν στο κοινό για την οργάνωσή σας; Τι πρόγραμμα έχετε για να κτίζετε το ηθικό και το κύρος του προσωπικού σας;

Έχοντας μελετήσει αυτές τις ερωτήσεις, θα πρέπει να έχουν γίνει εμφανή ορισμένα στοιχεία της παρούσας οργάνωσής σας. Τα ισχυρά σημεία της πρέπει να είναι προφανή. Καθώς επίσης και τα αδύναμα σημεία της. πρέπει να έχετε μια ιδέα των τομέων στους οποίους δεν έχει επιτευχθεί σημαντική πρόοδος, και πρέπει να έχετε κάποιες ενδείξεις των νέων στόχων της οργάνωσής σας.

Αρχίστε γράφοντας μερικά γενικά στοιχεία και σκέψεις, για τομείς όπως: Την παραγωγή της οργάνωσής σας – Ποια ήταν η προσωπική σας παραγωγή; Ποια ήταν η παραγωγή των βοηθών σας; Των πωλητών σας; Των πωλητών με ημιαπασχόληση; Ποια είναι η θέση του υποκαταστήματός σας στην εταιρία; Πόσοι από τους πωλητές σας έχουν αξιολογηθεί για συνέδρια; Ποιο είναι το ποσοστό ακυροσημότητας του υποκαταστήματος (και του κάθε παραγωγού); Ποιο είναι κατά μέσο όρο το μέγεθος κάθε πώλησης;

Βήμα 2: Προσδιορίστε τι πρέπει να επιτευχθεί

Τώρα που γνωρίζετε ποια είναι η κατάσταση στο γραφείο σας, αποφασίστε πώς θα θέλατε να είναι αυτή η κατάσταση. Θέστε μακροπρόθεσμους στόχους. Σκεφθείτε τους πολλούς τομείς, στους οποίους πρέπει να θέσετε στόχους –παραγωγή, στρατολόγηση, ανθρώπινο δυναμικό, εκπαίδευση και ανάπτυξη, ευκολίες στο γραφείο, χρηματοδότηση, το ηθικό του υποκαταστήματος, δημόσιες σχέσεις, εξυπηρέτηση πελατών, αγορές (υπάρχουσες και μελλοντικές), προσωπική ανάπτυξη κλπ.

Προσδιορίστε τι υπάρχει στο μέλλον για την οργάνωσή σας. Όσο πιο ακριβής είναι η περιγραφής as για το μέλλον, τόσο πιο πολλές πιθανότητες έχετε να είναι τα σχέδιά σας πραγματοποιήσιμα.

Τώρα, θέστε βραχυπρόθεσμους στόχους. Αυτά είναι τα σημεία αναφοράς σας προς τον δρόμο του τελικού στόχου –για να κτίσετε μια επιτυχημένη οργάνωση πωλήσεων. Ε-

ξασφαλίζουν τη βεβαιότητα ότι θα επιτύχετε το στόχο σας σε όσο το δυνατόν λιγότερο χρόνο.

Μερικοί κανόνες που πρέπει να ακολουθήσετε για να θέσετε καλούς στόχους:

1. Οι στόχοι πρέπει να δίνουν κίνητρα. Από αυτούς πρέπει να απορρέουν οφέλη που έχουν σχέση με το κτίσιμο και την ανάπτυξη της οργάνωσής σας. Εσείς και το προσωπικό σας θα πρέπει πραγματικά να θέλετε να τους επιτύχετε. Και η επίτευξη των στόχων θα πρέπει να αξίζει την προσπάθεια.

2. Οι στόχοι πρέπει να είναι επιτεύξιμοι. Κάντε τους πραγματικούς. Οι στόχοι δεν θα πρέπει να είναι τόσο υψηλοί, ώστε να αποθαρρύνουν, αλλά θα πρέπει να είναι όσο υψηλοί χρειάζεται για να κάνουν εσάς και το προσωπικός ας να προσπαθείτε να τους φτάσετε. Οι πολύ χαμηλοί στόχοι ίσως να μην επιτυγχάνονται διότι δεν παρουσιάζουν αρκετή πρόκληση.

3. Πρέπει να μπορείτε να μετράτε τους στόχους. Αν δεν το έχετε ήδη κάνει, καθιερώστε πρότυπα απόδοσης για σας και για τους ανθρώπους σας. Πρέπει να είναι ξεκαθαρισμένο το αν ένας στόχος έχει επιτευχθεί.

Θέστε προτεραιότητες για τους στόχους σας. Αυτό το σημαντικό, αλλά συχνά παραμελημένο βήμα, μπορεί να κάνει όλη τη διαφορά ανάμεσα στο να κάνετε απλά μερικά πράγματα καλά και στο να κάνετε όλα τα «σωστά» (πρώτης προτεραιότητας) πράγματα με τον σωστό τρόπο.

Να είστε βέβαιοι ότι προγραμματίζετε τους στόχους σας, λαμβάνοντας υπόψη τους γενικούς στόχους της εταιρείας. Πολλοί διευθυντές θέτουν τους στόχους του υποκαταστήματος, κατόπιν συνεργασίας με τον διευθυντή της εταιρείας. Αυτό σας δίνει τη βεβαιότητα ότι οι στόχοι του υποκαταστήματος ανταποκρίνονται στους στόχους της εταιρείας.

Βήμα 3: Προσδιορίστε το πώς να τους επιτύχετε

Όπως το δηλώνει και η λέξη «πώς», αυτό το μέρος είναι και το πρακτικό μέρος των σχεδίων σας. Αυτός είναι και ο οδηγός σας για την επιτυχία. Όπως ακριβώς και ο μηχανικός που κτίζει γέφυρες σχεδιάζει το κάθε κομμάτι λεπτομερώς, έτσι ακριβώς θα πρέπει να σχεδιάσετε κι εσείς για να φτάσετε στην επιτυχία.

Ένας αποτελεσματικός τρόπος να οργανώσετε τις λεπτομέρειες είναι μέσω ενός σχεδίου δράσεως. Ένα καλό σχέδιο δράσεως έχει ένα συγκεκριμένο, ξεκάθαρο και προσδιορισμένο στόχο. Για παράδειγμα: «Αναπτύξτε Χ (ποσότητα νέων πωλήσεων) και Ψ (αριθμό νέων συμβολαίων) από (προϊόν) Α, στη διάρκεια των επόμενων έξι μηνών, χρησιμοποιώντας το υπάρχον δυναμικό πωλήσεων».

Ένα σχέδιο δράσης καλύπτει ένα περιορισμένο χρονικό πλαίσιο –συνήθως από 90 έως 180 ημέρες και σπάνια περισσότερο από 12 μήνες– και ένα συγκεκριμένο, άκρως λεπτομερές χρονοδιάγραμμα των δραστηριοτήτων. Όσο πιο λεπτομερές είναι τα σχέδια δράσης σας, τόσο λιγότερες αποφάσεις και προβλήματα θα αντιμετωπίσετε στο μέλλον.

Για να δημιουργήσετε ένα σχέδιο δράσης, θα πρέπει να υπολογίσετε το ποσόν του χρόνου –την πιο σημαντική πηγή σας, που απαιτείται για να επιτευχθεί ένας στόχος. Ένας γενικός υπολογισμός σε ώρες ή ημέρες αρκεί. Κατόπιν, θα πρέπει να προγραμματίσετε τον κάθε στόχο, αποφασίζοντας το «πότε» και «σε ποιον» θα ανατεθεί.

Τα σχέδια δράσης χρειάζονται όταν η επίτευξη ενός στόχου απαιτεί στενό συντονισμό των δραστηριοτήτων, όταν ο στόχος αφορά νέες διαφορετικές γνώσεις ή όταν υπάρχει ανάγκη στενού ελέγχου των δραστηριοτήτων ενός ατόμου ή μιας ομάδας ατόμων. Παρακάτω είναι μερικά συγκεκριμένα παραδείγματα καταστάσεων που απαιτούν σχέδια δράσης:

- Στρατολόγηση που αφορά μερικά άτομα στο γραφείο
- Ατομικά προγράμματα εκπαίδευσης ή ανάπτυξης
- Ένα πρόγραμμα για τις πρώτες 90 ημέρες δουλειάς ενός νέου πωλητή ή διευθυντή πωλήσεων
- Ένα πρόγραμμα ταχείας εκκίνησης
- Παρουσίαση και ανάπτυξη πωλήσεων ενός νέου προϊόντος
- Αύξηση της παραγωγής σε μια συγκεκριμένη αγορά

Τα σχέδια δράσης δεν σημαίνουν πληθώρα εγγράφων. Δεν χρειάζεται να φτιάχνετε σχέδια δράσης για όλους τους στόχους της οργάνωσής σας. Επιλέξτε μόνο δύο ή τρεις βασικούς στόχους και οργανώστε γι' αυτούς σχέδια δράσης (χρησιμοποιείστε το έντυπο σχεδίων δράσης που θα βρείτε παρακάτω).

Τα πέντε βήματα ενός σχεδίου δράσης

1 Μία καθαρή, σύντομη δήλωση ενός συγκεκριμένου στόχου, η οποία να απαντά στις ερωτήσεις: ποιος, πότε, τι και πόσο.

2 Έναν κατάλογο των δραστηριοτήτων που πρέπει να ακολουθηθούν για να επιτευχθεί ο στόχος. Καμία δραστηριότητα δεν είναι πολύ ασήμαντη ή πολύ προφανής –εκείνο που μπορεί να σας φαίνεται ασήμαντο σήμερα, ίσως δημιουργήσει ένα μεγάλο πρόβλημα στο μέλλον (για παράδειγμα: «η παραγγελία 25 αιτήσεων από τα κεντρικά γραφεία»).

3 Σκεφθείτε όλα τα μέσα που είναι απαραίτητα για να διεκπεραιώσετε το σχέδιο δράσης σας, συμπεριλαμβάνοντας τα χρήματα, τον χρόνο και τους ανθρώπους. Αυτό θα το κάνετε εξετάζοντας την κάθε δραστηριότητα.

4 Σκεφθείτε όλα τα πιθανά εμπόδια για την επίτευξη αυτού του στόχου. Πρέπει να συνειδητοποιήσετε ότι είναι καλύτερο να προβλέπετε τα εμπόδια τώρα, παρά να σας εκπλήσσουν στο μέλλον.

5 Σχηματίστε ένα λεπτομερές χρονοδιάγραμμα. Για κάθε δραστηριότητα, καθορίστε ακριβώς τι πρέπει να γίνει, ποιος είναι υπεύθυνος γι' αυτή, ποια μέσα απαιτούνται και τις συγκεκριμένες ημερομηνίες, κατά τις οποίες αυτή η δραστηριότητα θα ξεκινήσει και θα λήξει. Αυτό το βήμα είναι πολύ σημαντικό για να καθιερώσετε δέσμευση και έλεγχο.

Σε δυναμική αναπτυξιακή πορεία

MATRIX Broker at Lloyd's

Ισχυρή οικονομική βάση, νέες στρατηγικές συμμαχίες και ενίσχυση του ανθρώπινου δυναμικού είναι τα συστατικά της επιτυχίας της Matrix Broker at Lloyd's,επιτυχία που αποτυπώνεται και στα αποτελέσματα εννεαμήνου. Ειδικότερα,σύμφωνα με ανακοίνωση της εταιρείας με οργανική ανάπτυξη 18% και κύκλο εργασιών ύψους €8,3 εκατ., έκλεισε το εννεάμηνο του 2017 για την Matrix Broker at Lloyd's, περίοδο κατά την οποία πρωταγωνιστική θέση είχε ο προαιρετικός κλάδος, σημειώνοντας αύξηση της τάξης του 14%. Παράλληλα επιτεύχθηκε σημαντική εκλογίκευση των λειτουργικών εξόδων κατά 3%.

Στην διάρκεια του εννεαμήνου, όλες οι επενδυτικές πρωτοβουλίες της MATRIX Brokers, σε διαφορετικές χώρες και αγορές, εμφανίζουν αξιοσημείωτη και δυναμική αναπτυξιακή πορεία, γεγονός που προοιωνίζεται περαιτέρω την εντατικοποίηση της δραστηριότητας και την διεύρυνση της κερδοφορίας του ομίλου, με τον κύκλο εργασιών να αγγίζει τα €11,8 εκ. Στο πλαίσιο αυτό, μέχρι τα τέλη του 2017, η οργανική ανάπτυξη του Ομίλου αναμένεται να φθάσει στο 12%.

Σημαντικό ρόλο στην περαιτέρω αναπτυξιακή πορεία της MATRIX Brokers θα διαδραματίσουν οι εργασίες του Ναυτιλιακού Τμήματος (Matrix Marine Division), που κινείται συνεχώς με ανοδικούς ρυθμούς τόσο σε επίπεδο παραγωγής, όσο και σε επίπεδο μεικτών πωλήσεων. Παράλληλα, η Matrix South Africa έχει ήδη αποσβέσει την αρχική της επένδυση και αναμένεται να αποδώσει κέρδη μέσα στο 2018. Σε αναπτυξιακή και κερδοφόρο πορεία βρίσκεται για δεύτερη συνεχή χρονιά και η Matrix Τουρκίας, με κύκλο εργασιών που για το 2017 θα ξεπεράσει τις €600.000.

Παρά την εντεινόμενη στρατηγική επέκτασης των εργασιών, ο όμιλος Matrix διατηρεί την ισχυρή του θέση από πλευράς Ιδίων Κεφαλαίων, πάντα με μηδενικό δανεισμό και έχοντας λάβει όλα τα πιστοποιητικά τακτικού και φορολογικού ελέγχου.

Στο πλαίσιο του αναπτυξιακού της πλάνου, η Matrix Brokers at Lloyd's προχώρησε σε συνέργεια στρατηγικής σημασίας με την AFL Insurance Brokers, με στόχο να ενδυναμώσει περαιτέρω την παρουσία της στην αγορά του Λονδίνου. Η συνεργασία με την AFL θα αποτελέσει μια ισχυρή βάση, αφού θα αξιοποιηθούν στο έπακρο, τόσο η εμπειρία, όσο και οι επαφές των δύο οργανισμών, επιτυγχάνοντας συγχρόνως και σημαντικές οικονομίες κλίμακας. Η συμφωνία αφορά σε συγκεκριμένο κομμάτι της μεσιτικής δραστηριότητας των δύο εταιριών, που θα συνεχίσουν να διατηρούν την αυτονομία τους. Στο πλαίσιο αυτό, τόσο η Matrix UK, όσο και η Matrix Marine Division συνεχίζουν απερίσπαστα την λειτουργία τους.

Έχοντας πάντα ως στόχο την προσέλκυση αξιόλογων στελεχών, η MATRIX Brokers ενίσχυσε το ανθρώπινο δυναμικό της με τον τον κ. Κωνσταντίνο Αντωνόπουλο, ο οποίος και ανέλαβε καθήκοντα Εμπορικού Διευθυντή (Commercial Director). Ο κ. Αντωνόπουλος διαθέτει δεκαπενταετή εμπειρία στον ασφαλιστικό & αντασφαλιστικό κλάδο και έχει εργαστεί στην Ελλάδα, στις ΗΠΑ και στην Ευρώπη.

Ο κ. Δημήτρης Τσεσμετζόγλου

Τα οικονομικά μας αποτελέσματα σε συνδυασμό με τις πρόσφατες συνέργειες και συνεργασίες, αποτελούν την καλύτερη απόδειξη, όχι μόνο για την διαρκή αναπτυξιακή μας πορεία, αλλά και για την επιλογή μας να επενδύσουμε και να δραστηριοποιηθούμε σε στοχευμένες και ειδικές αγορές,τόνισε ο κ. Δημήτρης Τσεσμετζόγλου, CEO της MATRIX Broker at Lloyd's. Η εμπειρία μας, σε συνδυασμό με την τεχνογνωσία, το ευρύ δίκτυο εξειδικευμένων στελεχών μας και τα ισχυρά οικονομικά μας μεγέθη, αποτελούν για εμάς καθοριστικούς παράγοντες, που μας επιτρέπουν να ανταποκρινόμαστε με τον καλύτερο δυνατό τρόπο στις προκλήσεις των καιρών και στις ολοένα αυξανόμενες απαιτήσεις των πελατών μας, σημείωσε ο κ. Τσεσμετζόγλου.

Σιγουριά στις επιχειρηματικές αποφάσεις

Ασφαλιστικές λύσεις Ευθύνης Στελεχών Διοίκησης απο την AIG

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

AIG

Bring on tomorrow

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

«Συλλεκτικά Ασφαλιστήρια, με Ιστορία και Καλλιτεχνική Αξία από τον 19ο έως τον 20ό Αιώνα»

Εκδήλωση ιστορικής μνήμης στη Θεσσαλονίκη

Το κουβάρι των ιστορικών γεγονότων από την πυρκαγιά του 1917 στη Θεσσαλονίκη που άλλαξε την φυσιογνωμία της πόλης ξετυλίχθηκε εκατό χρόνια μετά, κατά την διάρκεια της εκδήλωσης που πραγματοποιήθηκε με μεγάλη επιτυχία για την παρουσίαση του Λευκώματος με τίτλο «Συλλεκτικά Ασφαλιστήρια Με Ιστορία και Καλλιτεχνική Αξία από το 19ο έως τον 20ό αιώνα» συνεργασίας των Εκδόσεων Μίλητος και των Εκδόσεων Σπύρου.

Στην εκδήλωση που πραγματοποιήθηκε την Πέμπτη 16 Νοεμβρίου 2017 και ώρα 18:00, στην αίθουσα «Μανόλης Αναγνωστάκης» στο Δημαρχείο Θεσσαλονίκης υπό την αιγίδα του Δήμου Θεσσαλονίκης με την ευκαιρία των 100 χρόνων από την πυρκαγιά του 1917 στη Θεσσαλονίκη,παραβρέθηκαν εκατοντάδες στελέχη της ασφαλιστικής αγοράς και άλλοι προσκεκλημένοι.

Ήταν μια ακόμη προσπάθεια των εκδόσεων Ε. Σπύρου να τονισθεί η προσφορά των Ελλήνων στην σύλληψη της ιδέας ασφάλισης. Χιλιάδες χρόνια πριν άλλοι λαοί ανακάλυψαν στη ζωή τους την έννοια ασφάλιση. Ιδέες ασφάλισης βρίσκουμε όπως με λεπτομέρειες γράφει ο Ε. Σπύρου στην εισαγωγή του βιβλίου στους Ορφικούς με τιμή στον Ποσειδών Ασφάλιο, στους Μινωίτες, στον Όμηρο κλπ. Το βιβλίο που είναι γραμμένο στα Ελληνικά και Αγγλικά εκεί στοχεύει: Η εκπαίδευση στις ασφάλειες να αρχίζει με Έλληνες.

Η εκδήλωση πραγματοποιήθηκε στην αίθουσα «Μανόλης Αναγνωστάκης», στο Δημαρχείο Θεσσαλονίκης υπό την αιγίδα του Δημάρχου Θεσσαλονίκης Γιάννη Μπουτάρη (φωτο) και πραγματοποιήθηκε με την ευκαιρία των 100 χρόνων από την πυρκαγιά του 1917 στη Θεσσαλονίκη

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, ενώ την εκδήλωση συντόνισε ο δημοσιογράφος Λάμπρος Καραγεώργος διευθυντής σύνταξης του Nextdeal.

Κατά την διάρκεια προβλήθηκε και video με στιγμιότυπα από την εκδήλωση παρουσίασης στο κτήριο του Φιλολογικού Συλλόγου «Παρνασσός», τον Ιούνιο 2017

Την εκδήλωση προλόγισε ο Αντιδήμαρχος Θεσσαλονίκης κ. Γιώργος Δημαρέλος.

Κατά την διάρκεια της παρουσίασης απηύθυναν χαιρετισμό ο κ. Θεόδωρος Μητράκος, Υποδιοικητής Τράπεζας της Ελλάδος, ο κ. Ερρίκος Μοάτσος, πρόεδρος του Συνδέσμου Εκπροσώπων & Στελεχών Ασφαλιστικών Εταιριών και διευθύνων σύμβουλος ΑΧΑ Ασφαλιστική, ο Εμμανουήλ Βλαχογιάννης, Α΄ Αντιπρόεδρος Εμπορικού και Βιομηχανικού Επιμελητηρίου Θεσσαλονίκης, ο Μιχάλης Ζορπίδης, Πρόεδρος Επαγγελματικού Επιμελητηρίου Θεσσαλονίκης και ο Δαυΐδ Σαλτιέλ πρόεδρος Ισραηλιτικής Κοινότητας Θεσσαλονίκης

Στην εκδήλωση μίλησαν ο κ. Ιωάννης Ρόκας, Ομότιμος Καθηγητής Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών, με θέμα: «Ασφαλιστήρια: Έγγραφα με νομική αξία» και ο κ. Ευάγγελος Χεκίμογλου, Διδάκτωρ Οικονομικής Ιστορίας, με θέμα «Οι ασφαλιστικές εταιρίες και η μεγάλη πυρκαγιά της Θεσσαλονίκης».

Στη δεύτερη ενότητα της εκδήλωσης με θέμα: «Οι εταιρίες που αποζημίωσαν», συντονίστρια στο πάνελ ήταν η κα Αγγελική Νταλιάνη επικεφαλής της εταιρείας Νταλιάνη Μεσίτες Ασφαλίσεων με τους κκ. Χριστόφορο Σαρδελή πρόεδρο Δ.Σ. Εθνικής Ασφαλιστικής, Στυλιανό Στυλιανίδη διευθυντή Βορείου Ελλάδος Generali Hellas και Κάρολο Σαΐα διευθύνοντα σύμβουλο Interasco.

Η εκδήλωση ολοκληρώθηκε με την τοποθέτηση του κ. Ευάγγελου Γ. Σπύρου εκδότη και συγγραφέα.

Στη συνέχεια το Ασφαλιστικό ΝΑΙ παρουσιάζει ολόκληρες τις ομιλίες των εκλεκτών προσκεκλημένων με τη σειρά που τοποθετήθηκαν.

Γιώργος Δημαρέλος

Αντιδήμαρχος Αστικής Ανθεκτικότητας στο Δήμο Θεσσαλονίκης

Υποχρεωτική η ασφάλιση για σεισμό

ΤΑ ΦΕΡΝΕΙ ΕΤΣΙ Η ΖΩΗ που η σημερινή παρουσίαση γίνεται 1 μέρα μετά από την καταστροφή (της Μάνδρας) που αναδεικνύει με τραγικό τρόπο τις παθογένειες της Ελλάδας της μεταπολίτευσης

Τούτων δοθέντων και επειδή κάτι πρέπει να βγει από τη σημερινή ομιλία μου ως πρόταση, προτείνω να θεσπιστεί η ΥΠΟΧΡΕΩΤΙΚΗ ασφάλιση, αν μη τι άλλο, για τον σεισμό, καθώς όχι μόνο η Ελλάδα είναι σεισμογενής περιοχή, αλλά ειδικά στη Θεσσαλονίκη, η στατιστική παρακολούθηση της σεισμικής ακολουθίας είναι ανησυχητική.

Ο Δήμος Θεσσαλονίκης έχει ήδη ξεκινήσει προσπάθεια για αντισεισμική προστασία των σχολείων του και αναμένεται σύντομα μία ακόμα πιο συστηματική προσέγγιση, έτσι ώστε να δημιουργηθεί ένας φάκελος που να μπορεί να απορροφήσει χρηματοδότηση προς αυτή την κατεύθυνση.

Θεόδωρος Μητράκος

Υποδιοικητής Τράπεζας της Ελλάδος

Να εμπνευστούμε από την ιστορική λειτουργία της ασφαλιστικής αγοράς

ΜΕ ΜΕΓΑΛΗ ΧΑΡΑ παρευρίσκομαι στη σημερινή εκδήλωση, η οποία συνδέεται, μέσα από την εξαιρετική δουλειά του κ. Σπύρου, με ένα από τα σημαντικότερα γεγονότα που σημάδεψαν τη Θεσσαλονίκη, την επέτειο των 100 χρόνων από την μεγάλη πυρκαγιά του 1917. Η ανάμνηση του ιστορικού αυτού γεγονότος μού δίνει την ευκαιρία να αναδείξω τον εξαιρετικά σημαντικό οικονομικό και κοινωνικό ρόλο που μπορεί να διαδραματίσει ο ασφαλιστικός κλάδος.

Το πόνημα του κ. Σπύρου είναι μοναδικό. Ενσωματώνει την εμπειρία ενός ανθρώπου που εδώ και 44 χρόνια, με όραμα και πάθος, έχει συνδέσει το όνομά του με την ιδιωτική ασφάλιση στη χώρα μας.

Ορμώμενος από αυτό το ιστορικό παράδειγμα, θα ήθελα να αναδείξω τη συνεισφορά που θα μπορούσε να έχει η ιδιωτική ασφάλιση στην κάλυψη κινδύνων από φυσικές καταστροφές ή τυχαία γεγονότα, όπως είναι η πλημμύρα, η πυρκαγιά και ο σεισμός. Η ασφάλιση και αντασφάλιση έναντι φυσικών

καταστροφών είναι, κατά τη γνώμη μου, μια σύγχρονη απόδειξη συνύπαρξης και αλληλεγγύης μεταξύ των οικονομικών δρώντων. Το χαμηλό ποσοστό ασφαλιστικής διείσδυσης στον τομέα αυτό στην Ελλάδα συνεπάγεται την επιβάρυνση του κρατικού προϋπολογισμού με την απορρόφηση κονδυλίων για την αποζημίωση των μη καλυπτόμενων από κάποιο ασφαλιστικό προϊόν πληγέντων. Τα περιθώρια ανάπτυξης των κλάδων ασφάλισης για αυτούς τους κινδύνους είναι αναμφίβολα μεγάλα, δεδομένων των επιπτώσεων από την κλιματική αλλαγή και της σεισμικότητας της χώρας μας. Το ζητούμενο είναι η δημιουργία καινοτόμων προϊόντων, προσαρμοσμένων στην τρέχουσα οικονομική συγκυρία και στις πραγματικές ανάγκες των ασφαλισμένων.

Τα ασφαλιστικά προϊόντα πρέπει να διατίθενται στους καταναλωτές με διαφανή και επαρκώς τεκμηριωμένο τρόπο από τις ασφαλιστικές εταιρίες και τους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές, ώστε οι καταναλωτές να έχουν στη διάθεσή τους όλες τις πληροφορίες που χρειάζονται για να αξιολογήσουν τις ασφαλιστικές τους επιλογές. Οι τυχόν αποζημιώσεις πρέπει να δίδονται με τη μικρότερη δυνατή επιβάρυνση και καθυστέρηση για τους δικαιούχους.

Ερρίκος Μοάτσος

Πρόεδρος του Συνδέσμου Εκπροσώπων & Στελεχών Ασφαλιστικών Εταιριών και διευθύνων σύμβουλος ΑΧΑ Ασφαλιστικής

Ανεκτίμητη συνεισφορά στο θεσμό της Ιδιωτικής ασφάλισης

ΕΙΝΑΙ ΙΔΙΑΙΤΕΡΗ ΤΙΜΗ για μένα, αλλά και πολύ μεγάλη χαρά, να απευθύνω σήμερα έναν χαιρετισμό σ' αυτήν την παρουσίαση του βιβλίου με τα συλλεκτικά ασφαλιστήρια της συλλογής του κ. Σπύρου. Βρίσκομαι εδώ, με την ιδιότητα του εκπροσώπου του Συνδέσμου Εκπροσώπων και Στελεχών Ασφαλιστικών Εταιρειών, που έχει επίσης μια πολύ μακρά ιστορία, 85 ετών αισίως.

Το βιβλίο που παρουσιάζεται σήμερα αποτελεί μια πολύ σημαντική αξία, μια ιστορική αξία. Μέσα από τη μελέτη αυτού του βιβλίου, μπορεί κανείς να γνωρίσει την ιστορία της Ιδιωτικής Ασφάλισης στην Ελλάδα. Μπορεί να γνωρίσει την ιστορία των Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων που δραστηριοποιήθηκαν, ελληνικών αλλά και αλλοδαπών, από όλες τις κύριες ευρωπαϊκές Αγορές, την Αγγλία, τη Γαλλία, την Ιταλία, τη Γερμανία, την Ελβετία, οι οποίες δραστηριοποιήθηκαν όλα αυτά τα χρόνια στην Ελλάδα και πολλές από αυτές, είτε με τη μορφή που ήταν τότε, είτε μετά από συγχωνεύσεις, εξακολουθούν και σήμερα να βρίσκονται

στο προσκήνιο. Μπορεί να δει κανείς την ιστορία της εξέλιξης της ασφαλιστικής εργασίας.

Στην εποχή μας, παρουσιάζονται νέοι κίνδυνοι. Έχουμε κινδύνους που προέρχονται από την τεχνολογική εξέλιξη. Από τον κυβερνοχώρο. Έχουμε κινδύνους που προέρχονται από την κλιματική αλλαγή και τις μεγάλες φυσικές καταστροφές. Άκουσα με πολύ ενδιαφέρον τους δύο προηγούμενους ομιλητές, και τον αντιδήμαρχο και τον υποδιοικητή της Τράπεζας, να αναφέρονται στην ανάγκη να κάνουμε κάτι για την προστασία από τις φυσικές καταστροφές. Και είναι μεταξύ των βασικών στρατηγικών προτεραιοτήτων της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος, η αντιμετώπιση και των ζημιών από φυσικές καταστροφές.

Η ασφαλιστική αγορά είναι έτοιμη να συμπράξει με το Δημόσιο, γιατί η σύμπραξη είναι αυτή που θα οδηγήσει σε μία εθνική λύση, για να μπορέσουμε να αντιμετωπίσουμε με έναν συντεταγμένο τρόπο τις ζημιές από φυσικές καταστροφές.

Εμμανουήλ Βλαχογιάννης

Α΄ Αντιπρόεδρος Εμπορικού και Βιομηχανικού Επιμελητηρίου Θεσσαλονίκηss

Το λεύκωμα πρέπει να βρίσκεται σε πολλές βιβλιοθήκες

ΕΧΩ ΤΗΝ ΙΔΙΑΙΤΕΡΗ ΤΙΜΗ να εκπροσωπώ σήμερα το Εμπορικό και Βιομηχανικό Επιμελητήριο Θεσσαλονίκης, σ' αυτήν την πολύ ενδιαφέρουσα και πολύ σημαντική εκδήλωση. Μέσα από τις σελίδες του Λευκώματος, βλέπει κανείς ανάγλυφα πώς εξελίσσεται με τον κλασσικό τρόπο, την απεικόνιση ενός συμβολαίου, η ασφαλιστική αγορά και θεωρώ ότι αυτό το οποίο έχει κάνει ο συλλέκτης και εκδότης, ο κ. Σπύρου, είναι μια πολύ σημαντική συμβολή στο να κατανοήσουμε συνολικά, ως χώρα και ως κοινωνία, τι σημασία έχει η ασφαλιστική αγορά και η δημιουργία μιας ασφαλιστικής συνείδησης.

Απονεμήθηκαν τιμητικά διπλώματα στους ομιλητές

Μιχάλης Ζορπίδης

Πρόεδρος Επαγγελματικού Επιμελητηρίου Θεσσαλονίκης

Οι επαγγελματίες για να πετύχουμε θέλουμε την ιδιωτική ασφάλιση

ΜΕ ΤΟ ΛΕΥΚΩΜΑ ΑΥΤΟ, οι δημιουργοί του αποδεικνύουν ότι ο θεσμός της Ασφάλισης έχει βαθιές ρίζες και σε πολλές περιπτώσεις είναι ταυτισμένος πλήρως με την επιχειρηματική δραστηριότητα. Εδώ αποδεικνύεται ιστορικά, ότι πολλές επιχειρήσεις σώθηκαν και κατάφεραν να σταθούν στα πόδια τους, επειδή είχαν την πρόνοια να ασφαλίσουν τις υπηρεσίες ή τα περιουσιακά τους στοιχεία, έπειτα από μία τεράστια καταστροφή, όπως η μεγάλη πυρκαγιά της Θεσσαλονίκης, το 1917.

Δαυΐδ Σαλτιέλ

Πρόεδρος Ισραηλιτικής Κοινότητας Θεσσαλονίκης

Ο θεσμός των ασφαλίσεων οφείλει πολλά στους Εβραίους

Η ΣΗΜΕΡΙΝΗ ΕΚΔΗΛΩΣΗ, με την παρουσίαση του θαυμάσιου τόμου, πραγματικά συλλεκτικά ασφαλιστήρια από τη συλλογή σας, είναι μια ευκαιρία να ανατρέξουμε στον σημαντικό ρόλο που διαδραμάτισαν οι Εβραίοι ασφαλιστές στη Θεσσαλονίκη.

Η επέκταση των εργασιών των μεγάλων ασφαλιστικών εταιρειών στην πόλη μας, πραγματοποιήθηκε γύρω στο 1880 και οφείλεται στη σύμπραξη των εταιρειών με επιφανή μέλη της οικογένειας Αλλατίνη, το μέγεθος των βιομηχανικών κεφαλαίων της οποίας, υπερέβαινε το σύνολο όλων των άλλων τοπικών βιομηχανιών. Πρώτα η Northern London ανέθεσε την επιτόπια διεύθυνση των εργασιών της στην εταιρεία Φερνάντες & Μισραχή. Και έπειτα η North British & Mercantile στον Μωυσή Μορπούργο. Ακολούθησαν και άλλες. Έτσι, χάρις στο κύρος του μικρού αριθμού επιχειρηματιών, με στενούς συγγενικούς δεσμούς, εδραιώθηκε εδώ στη Θεσσαλονίκη ο θεσμός των ασφαλίσεων, που βλέπουμε μέχρι και σήμερα.

Επρόκειτο για απογόνους τριών αδελφών, θυγατέρων του Λάζαρου Αλλατίνη και της Άννας Μορπούργο. Συγκεκριμένα, ο Μωυσής Μορπούργο ήταν εγγονός της Ραχήλ Αλλατίνη. Ο Γουστάβος Φερνάντες ήταν εγγονός της Μπενούτας Αλλατίνη. Ο Ντίνο φερνάντες ήταν εγγονός της Μύριαμ Αλλατίνη. Ο Λάζαρος Μισραχή ήταν γιος και αυτός της Μύριαμ Αλλατίνη.

Όταν το 1901 δημιουργήθηκε η Ένωση Ασφαλιστών της

Θεσσαλονίκης, ο Μωυσής Μορπούργο εκλέχθηκε Πρόεδρός της, αξίωμα που διατήρησε μέχρι το 1925, όταν ήταν παράλληλα και Πρόεδρος του Ομίλου Εταιρειών Αλλατίνη.

Μια άλλη πολύ γνωστή προσωπικότητα του ασφαλιστικού κόσμου της Θεσσαλονίκης, ήταν ο Σαμ Μορδόχ, ο οποίος διηύθυνε τις εργασίες της Victoria του Βερολίνου, στην περίοδο του μεσοπολέμου. Μάλιστα, τα γραφεία των Μορπούργο και Μορδόχ βρίσκονταν σχεδόν απέναντι ο ένας στον άλλον, Τσιμισκή 16 ο ένας, Τσιμισκή 25 ο άλλος, ενός τόπου που ήταν ουσιαστικά το ασφαλιστικό κέντρο της Θεσσαλονίκης.

Υπήρξαν και πολλοί άλλοι Εβραίοι ασφαλιστές στην περίοδο του μεσοπολέμου, μερικοί από τους οποίους ευδοκίμησαν, ενώ άλλοι παρασύρθηκαν από τη λαίλαπα της μεγάλης οικονομικής κρίσης. Θα αναφέρω μερικά ονόματα και θα σας καλέσω να σκεφθείτε μαζί μου, ότι σχεδόν όλοι αυτοί χάθηκαν στο Ολοκαύτωμα, θύματα της ναζιστικής κτηνωδίας, η οποία δυστυχώς σήμερα εμφανίζεται πάλι. Ο Μαΐρ Μπενβενίστε του Ιακώβ, ο Μωυσής Μπενβενίστε του Ιακώβ, η Μολχό Γιουδά, Σαλμόνα, Χανίνο Άντζελ, Λεόν και Φελίξ Γιουδά, Μωυσής Λευΐ, Αβραάμ Αλαλούφ, Ιωσήφ Μπρούδο, Μωυσής Αμαΐρ, Μάιρ Καράσο, Χαΐμ Ρούσο.

Μια σειρά από Εβραίους ασφαλιστές, επαγγελματίες σαν αυτούς, εργάσθηκαν στη Θεσσαλονίκη σε κτίρια που ακόμα σήμερα, αν περιδιαβούμε το κέντρο, θα τα βρούμε. Όσα

διασώθηκαν, είναι εκεί. Αυτοί μοιράστηκαν τις προσπάθειες και τις αγωνίες των Χριστιανών αδελφών τους και συναδέλφων και βρήκαν, όπως και οι οικογένειές τους, κι αυτοί μαρτυρικό θάνατο, στους θαλάμους αερίων του Άουσβιτς.

Γι' αυτό και σκοπός των προσπαθειών που καταβάλει η Ισραηλιτική Κοινότητα Θεσσαλονίκης είναι να μην ξεχαστεί η έντονη εβραϊκή παρουσία στην πόλη αυτή. Όσο θυμόμαστε ποιους οδήγησαν στους θαλάμους αερίων, δεν θα ξεχνάμε τη ναζιστική θηριωδία.

Ιωάννης Ρόκας

Ομότιμος Καθηγητής Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών

Η συλλογή συμβάλλει στο να γίνει αντιληπτή η εξέλιξη της ασφάλισης

ΘΕΛΩ ΝΑ ΣΥΓΧΑΡΩ ΤΙΣ ΕΚΔΟΣΕΙΣ ΣΠΥΡΟΥ για την πρωτοβουλία της συλλογής ασφαλιστηρίων με ιστορική και καλλιτεχνική αξία από τον 19ο μέχρι τον 20ο αιώνα.

1 Η αξία του έργου αυτού είναι αφενός μεν η μοναδικότητα του αντικειμένου της, αφού, καθόσον γνωρίζω, δεν είχε προηγηθεί κάτι αντίστοιχο μέχρι σήμερα και αφετέρου ότι οι σχεδιασμοί και οι απεικονίσεις των ιστορικών ασφαλιστηρίων που περιλαμβάνει η πολύ επιμελημένη αυτή συλλογή, αντιπροσωπεύουν και συμβολίζουν προσπάθεια εκατομμυρίων ανθρώπων που είτε εργάστηκαν επαγγελματικά στον σημαντικό αυτό κλάδο της Οικονομίας είτε έκαναν χρήση της ασφαλιστικής παροχής, συμβάλλοντας συγχρόνως στην καλλιέργεια του θεσμού της ιδιωτικής ασφάλισης.

2 Πέραν όμως της συμβολικής και συναισθηματικής αξίας των συλλεκτικών ασφαλιστηρίων, τα έγγραφα αυτά είχαν όταν εκδόθηκαν, όπως και κάθε σύγχρονο ασφαλιστήριο και νομική σημασία. Η νομική σημασία των ασφαλιστηρίων είναι ότι υπάρχουν για να αποδεικνύουν την ύπαρξη ασφαλιστικής κάλυψης, ενώ η υπογραφή του εκδότη τους, που είναι ο εκπρόσωπος της ασφαλιστικής επιχείρησης, βεβαιώνει και πιστοποιεί την δέσμευση της επιχείρησης να καταβάλει ασφάλισμα σε περίπτωση πραγματοποίησης του ασφαλιστικού κινδύνου.

Δεν υπάρχουν διαφορές μεταξύ των νομικών κανόνων των σύγχρονων Κρατών σχετικά με το ότι το ασφαλιστήριο

απλώς αποδεικνύει κάποια υπάρχουσα και διαμορφωμένη βιοτική σχέση, κάποια συμφωνία που έχει γίνει. Υπάρχει λοιπόν ένας κοινός παγκόσμιος κανόνας ότι το ασφαλιστήριο, εκτός από κάποιες ειδικές περιπτώσεις, δεν έχει καμία άλλη νομική σημασία πέραν του να αποδεικνύει την ασφαλιστική σύμβαση και τους όρους αυτής. Έτσι, αν υπάρχει μία ολοκληρωμένη συμφωνία σχετικά με μία ασφαλιστική κάλυψη και με τους όρους αυτής, τότε η συμφωνία αυτή είναι μία νομικά δεσμευτική σύμβαση, ακόμα και αν δεν έχει εκδοθεί το ασφαλιστήριο ή δεν έχει ακόμα εκδοθεί ή έχει χαθεί.

3 Όμως, αυτό το έγγραφο που αποδεικνύει ότι υπάρχει μια συμφωνία από την οποία προκύπτει ένας δεσμός μεταξύ των συμβαλλομένων μερών είναι κάτι παραπάνω από τα άλλα έγγραφα που αποδεικνύουν άλλου είδους συμβάσεις και δεσμεύσεις, όπως λ.χ. το έγγραφο που αποδεικνύει ότι έχει συναφθεί σύμβαση πώλησης ενός αντικειμένου ή σύμβαση παροχής μιας συμβουλευτικής υπηρεσίας. Αυτό το «παραπάνω» οφείλεται στο είδος της συναλλαγής, δηλ. στο ότι το χαρτί αυτό αποδεικνύει ότι ο ασφαλισμένος έχει αποτυπωμένη στο έγγραφο την υπόσχεση του ασφαλιστή να καταβάλει ασφάλισμα στην περίπτωση πραγματοποίησης του ασφαλιστικού κινδύνου που συμφώνησε να αναλάβει.

4 Η υπόσχεση του ασφαλιστή να καλύπτονται οι κίνδυνοι σύμφωνα με τους όρους και τις προβλέψεις της ασφαλιστικής σύμβασης είναι η παροχή του που απορρέει από την ασφαλιστική σύμβαση και για την οποία έχει εισπράξει το ασφάλιστρο. Η καταβολή ασφαλίσματος είναι απλώς η εκδήλωση αυτής της παροχής. Το ασφαλιστήριο, χωρίς κατά κανόνα να είναι τίτλος όπως π.χ. οι μετοχές, τα ομόλογα κ.λπ. που μεταβιβάζονται από τον ένα ιδιοκτήτη τους στον άλλο, εντούτοις διαφέρει από τα απλά αποδεικτικά έγγραφα, ακριβώς γιατί αφορά μια διαρκή παροχή που είναι η υπόσχεση κάλυψης, η οποία παροχή δεν πραγματοποιείται με υλική παράδοση, όπως είναι λ.χ. η παροχή νερού ή ηλεκτρισμού. Η παροχή του ασφαλιστή είναι ασώματη. Έτσι, στο ασφαλιστήριο, οι ασφαλισμένοι βλέπουν διαρκώς (και όχι μόνο στιγμιαία κατά την έκδοσή του) την ενσάρκωση, ακριβέστερα την εγχάρτωση, της υπόσχεσης κάλυψης που δίνει ο ασφαλιστής. Εφόσον λοιπόν αναλογιστούμε ότι η παροχή του ασφαλιστή αρχίζει και τελειώνει με μια υπόσχεση, ενώ η καταβολή ασφαλιστικής αποζημίωσης, ως εκδήλωση αυτής, καταβάλλεται μόνο στην εξαιρετική περίπτωση που, ο μη γένοιτο, πραγματοποιηθεί ο κίνδυνος, βλέπουμε ότι το ασφαλιστήριο συμβολίζει αυτή την υπόσχεση.

Αν ο κίνδυνος δεν επέλθει μέχρι τη λήξη της διάρκειας της ασφάλισης, τα ασφάλιστρα δεν επιστρέφονται, αφού δεν καταβλήθηκαν χωρίς λόγο, δεδομένου ότι ο ασφαλισμένος είχε αγοράσει κάλυψη και ο ασφαλιστής την είχε παράσχει, πράγμα που αποδεικνύεται από το ασφαλιστήριο.

5 Είναι συνεπώς εύλογο γιατί δίνεται τόσο μεγάλη σημασία σε ένα απλό αποδεικτικό έγγραφο, γιατί το ονομάζει η αγορά, όχι ο νόμος, συμβόλαιο, λέξη που παραπέμπει στο σοβαρό για τις συναλλαγές συμβολαιογραφικό έγγραφο, χωρίς βέβαια να είναι. Αυτός είναι και ο λόγος που, κυρίως στο παρελθόν, όπως βλέπουμε από τη θαυμάσια συλλογή των συλλεκτικών ασφαλιστηρίων, γινόταν τόση προσπάθεια για την καλλιτεχνική εμφάνιση των ασφαλιστηρίων με εικόνες που παραπέμπουν σε φρουρούς, αρχαίους θεούς ή φοίνικες που αναγεννούνται από τις στάχτες. Μετέδιδαν αυτές οι απεικονίσεις, ή προσπαθούσαν να μεταδώσουν, εμπιστοσύνη και ελπίδα στον ασφαλισμένο, ήταν κάτι σαν «φυλακτό κατά των οικονομικών συνεπειών της πραγματοποίησης κάποιου κινδύνου».

6 Και κάτι ακόμα. Τα συλλεκτικά ασφαλιστήρια της έκδοσης του κ. Σπύρου αναφέρονται σε μια εποχή, όπου η κρατική εποπτεία επί της ιδιωτικής ασφάλισης ήταν από ελάχιστη μέχρι ανύπαρκτη και σε κάθε περίπτωση στα πρώτα βήματά της, ενώ δεν είχε καμία απολύτως σχέση με την σύγχρονη ασφαλιστική εποπτεία και το ρόλο του Κράτους στον τομέα αυτό. Αναφέρονται επίσης σε μία εποχή που οι ασφαλίσεις κάλυπταν κυρίως εμπορικές δραστηριότητες των ασφαλισμένων, ενώ η έννοια της προστασίας του καταναλωτή, δεν είχε εισαχθεί στο κοινωνικό, οικονομικό και νομικό λεξιλόγιο. Να σημειωθεί δε ότι ολόκληρο το σύγχρονο ελληνικό, ευρωπαϊκό και όχι μόνο, δίκαιο της ασφαλιστικής σύμβασης και οι ριζικές αλλαγές που έχουν επέλθει σ' αυτό, κυρίως τα τελευταία 20 - 25 χρόνια, αφορούν τις καταναλωτικές ασφαλίσεις και τις ασφαλίσεις μικρών κινδύνων και όχι τους μεγάλους επαγγελματικούς κινδύνους που απεικονίζουν τα συλλεκτικά ασφαλιστήρια, τα οποία γι' αυτόν τον λόγο διατηρούν μέρος της επικαιρότητάς τους.

7 Ο ρόλος του Κράτους σήμερα είναι να παρέχει μια σχεδόν βεβαιότητα ότι από το ασφαλιστικό προϊόν που παράγει μια ασφαλιστική επιχείρηση που εποπτεύει θα καταβληθεί ασφάλισμα όταν πραγματοποιηθεί ο κίνδυνος ή το γεγονός από το οποίο εξαρτήθηκε η παροχή του ασφαλιστή. Το Solvency II που διέπει τα τελευταία σχεδόν δυο χρόνια την εποπτεία των ασφαλιστικών επιχειρήσεων είναι έτσι σχεδιασμένο ώστε σήμερα μόνο το 0,5% των ασφαλιστικών επιχειρήσεων να μπορεί να αντιμετωπίσει οικονομική δυσχέρεια που πιθανόν να έχει επίπτωση στην πλήρη ικανοποίηση των ασφαλισμένων, χωρίς και πάλι το 0,5% να αντιπροσωπεύει το ποσοστό των ασφαλιστικών επιχειρήσεων που μπορεί να πτωχεύσουν. Παράλληλα δε ετοιμάζεται σε ευρωπαϊκό επίπεδο σύστημα εγγύησης για όλες τις ασφαλίσεις, ώστε να εξασφαλίζεται σε μεγάλο βαθμό, ακόμα και σ' αυτές οι ακραίες περιπτώσεις, η ικανοποίηση του ασφαλισμένου.

8 Αντίθετα, στην εποχή των συλλεκτικών ασφαλιστηρίων που δεν υπήρχε καν ειδική κρατική εποπτεία, το ασφαλιστήριο και η εμφάνισή του είχε, πέραν της ιδιότητάς του ως αποδεικτικό εργαλείο και ένα αναγκαίο ειδικό συμβολισμό. Ο ασφαλισμένος αναζητούσε ένα δυνατό όνομα/ασφαλιστή, που να υπογράφει και εκδίδει το ασφαλιστήριο, το οποίο κατά κανόνα περιβαλλόταν με καλλιτεχνικά διακριτικά γνωρίσματα. Η εξασφάλιση ήταν το καλό όνομα του ασφαλιστή που συνδεόταν με τα επιμελημένα και ευφάνταστα γνωρίσματα του ασφαλιστηρίου. Η οικονομική δυνατότητα του υποσχόμενου την κάλυψη ασφαλιστή, να μπορέσει να καταβάλει αποζημιώσεις, αν συνέβαινε η ζημιά, ήταν κυρίως «εσωτερική» υπόθεση του ασφαλιστή, ο οποίος βεβαίωνε ο ίδιος ότι την έχει. Σήμερα όμως, παρόλο που το καλό όνομα/brand έχει εμπορική αξία, η βεβαίωση ότι ο ασφαλιστής κατέχει την κατά νόμο αναγκαία φερεγγυότητας και άρα ότι έχει διαρκώς την δυνατότητα να καταβάλλει αποζημιώσεις, την δίνει το γεγονός ότι είναι εποπτευόμενη ασφαλιστική και άρα κατ' αποτέλεσμα την δίνει η ειδική κρατική εποπτεία με την εφαρμογή των υφιστάμενων ευρωπαϊκών εποπτικών κανόνων που είναι οι πιο επαχθείς και απαιτητικοί του χρηματοοικονομικού τομέα. Η επιπλέον αξιολόγηση της πρωτασφαλιστικής αλλά και της αντασφαλιστικής επιχείρησης μπορεί να γίνει με αναδρομή στις κατατάξεις/βαθμολογήσεις των οίκων αξιολόγησης, όταν πρόκειται για μεγάλες επιχειρήσεις. Έτσι σήμερα ένα ασφαλιστήριο που αποτελείται από ένα απλό χαρτί με την φίρμα και την υπογραφή του εκπροσώπου της ασφαλιστικής επιχείρησης, μπορεί να αποδεικνύει ακόμα και τεράστιες καλύψεις και δεσμεύσεις μιας ασφαλιστικής επιχείρησης, καθόσον η εμπιστοσύνη στην δυνατότητα πραγματοποίησης της υπόσχεσης κάλυψης βασίζεται κυρίως στην κρατική εποπτεία, που ελέγχει διαρκώς αν έχει την αναγκαία, για τις υποχρεώσεις που έχει αναλάβει φερεγγυότητα και σχεδόν εγγυάται ότι το χαρτί αυτό «έχει αντίκρισμα» και θα το έχει καθ' όλη την διάρκεια της σύμβασης. Αντίθετα, στην εποχή των συλλεκτικών ασφαλιστηρίων ένα απλό χαρτί δεν θα είχε εμπορευσιμότητα, αφού την θέση του ελέγχου της φερεγγυότητας εν μέρει υποκαθιστούσε η πίστη στο όνομα.

9 Το ασφαλιστήριο, αν και αποδεικτικό έγγραφο, είναι από το νόμο υποχρεωμένος να το εκδώσει ο ασφαλιστής, ενώ μπορεί να σταλεί με fax ή ηλεκτρονικά. Σκοπός του ασφαλιστηρίου είναι η απόδειξη της ασφαλιστικής σύμβασης και των όρων αυτής, η διαρκής πληροφόρηση του ασφαλισμένου σχετικά με την υπόσχεση της κάλυψης, αλλά και η απόδειξη διαφόρων άλλων ζητημάτων που εξαρτώνται με τον χρόνο έκδοσης, αλλά και τον χρόνο της συμβατικής λήξης του.

10 Το ασφαλιστήριο με την εξέλιξη των συναλλαγών έχει απομονωθεί από τους έντυπους όρους και έχει περιοριστεί στα εξατομικευμένα στοιχεία της ασφαλιστικής σύμβασης και σε ορισμένους σημαντικούς όρους, οι οποίοι, εν είδει προειδοποίησης, γράφονται σε αυτό, προειδοποίηση με σκοπό να τους δώσει ειδική προσοχή ο ασφαλισμένος καθόσον διαφορετικά μπορεί να χάσει την κάλυψη. Μάλιστα, είναι κανόνας των σύγχρονων νομοθεσιών και της δικής μας ότι, σημαντικά θέματα που οδηγούν σε απώλεια της κάλυψης, για να δεσμεύουν τον ασφαλιστή καταρχήν πρέπει να μνημονεύονται με εντονότερα γράμματα ή/και σε κάποιο πλαίσιο στη λεγόμενη «α΄ σελίδα του ασφαλιστηρίου», όπου συνήθως βρίσκονται τα εξατομικευμένα στοιχεία της ασφαλιστικής σύμβασης, δηλ. δεν αρκεί για την δέσμευση του ασφαλιστή ότι περιέχονται στα λεγόμενα ψιλά γράμματα. Αν ανατρέξουμε στα ασφαλιστήρια του 19ου αιώνα των εκδόσεων Σπύρου, θα δούμε ότι σε ορισμένα αγγλικά ασφαλιστήρια αναφέρεται στην α' σελίδα σε ειδικό πλαίσιο και έντονο χρώμα κάτι που πρέπει ιδιαίτερα να προσέξει ο ασφαλισμένος. Αυτή λοιπόν η αντίληψη που θετικοποιείται στη σύγχρονη νομοθεσία, ότι δηλαδή δεν αρκεί πλέον να περιλαμβάνονται ορισμένα σημαντικά για την κάλυψη θέματα στους βιομηχανοποιημένους ασφαλιστικούς όρους, αλλά πρέπει να αναφέρονται με ειδική σήμανση και στην α' σελίδα αυτού, βλέπουμε ότι υπήρχε και εκείνη την εποχή. Πρόκειται για την κουλτούρα του fair dealing και της μέριμνας του ασφαλιστή

Το διοικητικό συμβούλιο της «Κομερσιάλ» το 1897. Ο πρόεδρος Λάζαρος Αλλατίνι (στη μέση με την άσπρη γενειάδα) και άλλα μέλη της οικογένειας. Πηγή: Γ. Μέγας – Δ.Τάκας Εκδόσεις ΚΑΠΟΝ "Μετοχές και Ομόλογα 1870 -1940. Μακεδονία – Θεσσαλονίκη.

ώστε ο πελάτης του να γνωρίσει και να συνειδητοποιήσει ότι κάποια ρύθμιση, πρόβλεψη ή όρος του στερεί την κάλυψη που ένας ανυποψίαστος ασφαλισμένος δεν θα φανταζόταν ότι υπάρχει. Με άλλα λόγια ένας όρος που θα αποτελούσε έκπληξη για τον ασφαλισμένο, γιατί δεν θα τον περίμενε, τότε θα πρέπει να προβάλλεται ειδικά στην αρχή του ασφαλιστηρίου.

11 Στον νομικό και όχι μόνο κόσμο συνηθίζεται να ονομάζεται η ασφάλιση νομικό προϊόν, γιατί ο μηχανισμός με τον οποίο συμφωνείται και κυρίως παρέχεται η κάλυψη αποτελείται από νομικούς κανόνες, συμβατικούς και νόμιμους. Αρχή και τέλος της ρύθμισης των σχέσεων ασφαλιστή και ασφαλισμένου είναι αυτά που αναγράφονται στο ασφαλιστήριο (εφόσον βέβαια δεν αντιβαίνουν σε υποχρεωτικές νομοθετικές διατάξεις) και η επιτυχία του θεσμού είναι η παροχή της ασφάλισης με κατά το δυνατόν περιορισμένη ή καθόλου προσφυγή σε κανόνες πέραν αυτών του ασφαλιστηρίου. Γι' αυτούς τους λόγους ονομάζεται legal product.

12 Τελειώνοντας μια σύντομη ανασκόπηση των ασφαλιστηρίων, όπως εξελίχθηκαν σήμερα και όπως αναγνωρίζονται στην αγορά, αναπόσπαστο κομμάτι της οποίας είναι και η νομική διάσταση. Έχουμε το λεγόμενο ασφαλιστήριο «ομπρέλα» που μπορεί να είναι και παγκόσμιο ασφαλιστήριο. Αυτό το ασφαλιστήριο διαφέρει από τα συνηθισμένα πυρασφαλιστήρια γιατί είναι είτε ένα «ασφαλιστήριο πλαίσιο» που ενεργοποιείται κάθε φορά για ορισμένα ασφαλισμένα πράγματα και κινδύνους είτε είναι μια πλειάδα ασφαλιστικών σχέσεων και άρα θα μπορούσαν να αποτελούν μία αντίστοιχη πλειάδα ασφαλιστικών συμβάσεων που για οικονομία εντάσσονται σε ένα ασφαλιστήριο. Έχει σχεδιαστεί μετά από εικοσάχρονη προσπάθεια εξειδικευμένων ευρωπαίων ακαδημαϊκών και το νομικό πλαίσιο για ένα «πανευρωπαϊκό» ασφαλιστήριο, ώστε οι ίδιοι νομικοί κανόνες που διέπουν τις σχέσεις ασφαλιστή -ασφαλισμένου να ισχύουν σε όλα τα Κράτη μέλη της ΕΕ, αλλά δεν έχει γίνει ακόμη αποδεκτό από τους αρμόδιους φορείς της ΕΕ. Ένα άλλου είδους ασφαλιστήριο είναι το «προσωρινό ασφαλιστήριο», το οποίο εκδίδεται όταν επείγεται ο αιτών ασφάλιση να λάβει κάλυψη, χωρίς ακόμη να έχουν προσδιοριστεί όλα τα αναγκαία στοιχεία του κινδύνου και χωρίς να έχει εγκριθεί οριστικά η κάλυψη από τον ασφαλιστή. Μορφή ασφαλιστηρίου είναι και τα επενδυτικά προϊόντα που ως βάση έχουν ένα ασφαλιστήριο και όχι μια επενδυτική σύμβαση. Πρόκειται για τα ασφαλιστήρια που συνδέονται με επενδύσεις. Ειδικοί χαρακτηριστικοί ασφαλιστικοί όροι/ρήτρες που στην αγορά δίδεται το όνομά τους σε ολόκληρο το ασφαλιστήριο, όπως ο όρος occurrence based policy ή claims made policy κ.α. δεν αποτελούν διαφορετικά είδη ασφαλιστηρίων. Τέλος, όταν έχουμε ασφαλίσεις μεταφερομένων εμπορευμάτων, μερικές φορές στις συναλλαγές γίνεται χρήση της παλαιάς νομοθετικής ευχέρειας που ισχύει μέχρι σήμερα, η οποία επιτρέπει την έκδοση ασφαλιστηρίων στον κομιστή ή σε διαταγή, δηλ. ασφαλιστηρίων που είναι τίτλοι μεταβιβάσιμοι με συμφωνία και παράδοσή τους. Εννοείται ότι υπάρχουν και πολλές άλλες υποδιαιρέσεις και είδη ασφαλιστηρίων.

13 Πιστεύουμε ότι η συλλογή των ασφαλιστηρίων που επιμελήθηκαν οι εκδόσεις Σπύρου έχει ένα παραπάνω λόγο, πέραν της συλλεκτικής της αξίας, να διακρίνεται, που είναι ότι απεικονίζει την ασφαλιστική συναλλαγή των δυο προηγούμενων αιώνων και συμβάλλει στο να γίνει καλύτερα αντιληπτή η εξέλιξη της ασφάλισης που, αν και πάντα συνδέεται με κάτι το τυχαίο, εντούτοις στη διαδρομή της έφθασε να αποβάλει πλήρως τα χαρακτηριστικά του τυχερού παιχνιδιού, που πολλοί υποστήριζαν ότι είχε την εποχή της χαλαρής μέχρι ανύπαρκτης ειδικής κρατικής εποπτείας.

Ούτε η εκκλησία του Αγίου Δημητρίου δεν γλίτωσε από τον όλεθρο

Πρόχειρος καταυλισμός πυροπαθών στο τέμενος Kazaz Haci Mustafa

Ευάγγελος Χεκίμογλου
Διδάκτωρ Οικονομικής Ιστορίας

Οι ασφαλιστικές αποζημιώσεις έσωσαν την πόλη

ΟΙ ΠΥΡΚΑΓΙΕΣ ΗΤΑΝ επαναλαμβανόμενο φαινόμενο σε πόλεις κτισμένες με τον τρόπο που είναι κτισμένη η Θεσσαλονίκη, τον 19ο αιώνα και στις αρχές του 20ου. Δεκαέξι μεγάλες πυρκαγιές καταγράφονται στην πόλη αυτή τον 19ο αιώνα. Για να δώσω μια αίσθηση του μεγέθους τους, θα αναφέρω ότι στην πυρκαγιά του 1846 καταστράφηκαν 880 οικήματα και σε εκείνην του 1854, 600 οικήματα. Η φονικότερη ήταν εκείνη του 1856. Μια μεμονωμένη πυρκαγιά εκδηλώθηκε στη συνοικία Τζεντίντ, στην κατοικία του εμπόρου Σαούλ Φερνάντεζ, προξένου της Τοσκάνης, την οποία έσπευσε να αντιμετωπίσει ο ίδιος ο διοικητής του Βιλαετίου, με σώμα ναυτών και πυροβολητών. Όμως, στην παρακείμενη οικία του Σκυλίτση, εμπόρου από τη Χίο, υπήρχαν παρανόμως αποθηκευμένα 230 βαρέλια μπαρούτι, τα οποία εξερράγησαν. Καταστράφηκε το Μισίρ Τσαρσί και όλα τα πέριξ οικοδομήματα, συνολικά 226 εργαστήρια και 114 αποθήκες. Σκοτώθηκαν 6 ναύτες και πυροβολητές και 34 πολίτες, ενώ οι τραυματίες ξεπέρασαν τους 330, μεταξύ των οποίων ο ίδιος ο Διοικητής και ο βοηθός του. Οι ζημίες υπολογίστηκαν σε 100 μιλιούνια γρόσια, δηλαδή για ένα εκατομμύριο χρυσές λίρες περίπου. Δεν έχουμε κάποια πληροφορία για ασφαλιστικές υποχρεώσεις στη συγκεκριμένη περίπτωση.

Η διείσδυση των ασφαλιστικών εταιρειών στην αγορά της Θεσσαλονίκης είχε να κάνει με τον γενικότερο ανταγωνισμό τους στις Αγορές της Ανατολής και πραγματοποιήθηκε σε συνεργασία με μέλη της οικογένειας Αλλατίνη. Από τα βιογραφικά στοιχεία των ενεχομένων, αντιλαμβανόμαστε ότι η σύνδεση της Θεσσαλονίκης με τις ασφαλιστικές εταιρείες πραγματοποιήθηκε σταδιακά στις δεκαετίες του 1870 και του 1880.

Σε σύγκριση με τις προηγούμενες, η πυρκαγιά του 1890 ήταν μεγαλύτερη σε γεωγραφική έκταση, αφού κατέστρεψε την περιοχή ανατολικά της σημερινής οδού Αριστοτέλους. Όμως, επειδή κατέστρεψε κυρίως σπίτια και λιγότερο εμπορικές εγκαταστάσεις, πόσο μάλλον αποθήκες, οι ζημιές ήταν

χαμηλότερες από την πυρκαγιά του Σκυλίτση, περίπου 800.000 λίρες, από τις οποίες ποσοστό 25% ήταν ασφαλισμένο, κυρίως σε βρετανικές εταιρείες. Είτε ήταν αποτέλεσμα πρόνοιας, είτε προϊόν τύχης, οι κίνδυνοι παρουσίαζαν υψηλό δείκτη διασποράς μεταξύ των εταιρειών, έτσι ώστε οι υποχρε-

ώσεις της πλέον ενεχόμενης, της Commercial Union, δεν ξεπερνούσαν τις 25.000 λίρες.

Στην περίοδο 1907-1916, 177 πυρκαγιές εκδηλώθηκαν στη Θεσσαλονίκη, με συνολικές ζημίες 250.000 λιρών. Η κατανομή τους όμως στο χρόνο ήταν άνιση. Η μεγαλύτερη συγκέντρωση σημειώθηκε στη διετία 1910-1911, οπότε και καταγράφηκαν οι 71 πυρκαγιές, κυρίως στην εμπορική περιοχή γύρω από την οδό Φράγκων. Επρόκειτο για μία διετία κατά την οποία στη Θεσσαλονίκη σοβούσε οικονομική κρίση, η οποία κορυφώθηκε με την αναστολή πληρωμών της Τράπεζας Μοδιάνο το 1911 και τον προκληθέντα πανικό. Στη διετία αυτή, τα εισπραχθέντα ασφάλιστρα υπολήφθηκαν των αποζημιώσεων που καταβλήθηκαν. Το αποτέλεσμα ήταν ότι οι πράκτορες που δεν ακολούθησαν το τιμολόγιο της Ένωσης των Ασφαλιστικών Πρακτόρων, η οποία είχε συσταθεί το 1901 και είχαν συμφωνήσει σε χαμηλότερα ασφάλιστρα, πτώχευσαν και αποσύρθηκαν από την αγορά. Όσοι απέμειναν, οι συντηρητικότεροι, εργάσθηκαν με ακόμη υψηλότερα ασφάλιστρα. Η καλύτερη χρονιά για τις ασφαλιστικές εταιρείες ήταν το 1916, έτος κατά το οποίο, λόγω του πολέμου, τα ασφάλιστρα ανέβηκαν ακόμη περισσότερο, ενώ η προσοχή του κοινού για την αποτροπή πυρκαγιάς ήταν αυξημένη, λόγω των πρωτοφανών τότε αεροπορικών επιδρομών και του συνωστισμού στρατευμάτων στην πόλη. Το έτος εκείνο, οι καταβληθείσες αποζημιώσεις ήταν μόνον 17% των καταβληθέντων ασφαλίστρων, ενώ συνολικά στη δεκαετία 1907-1916 το αντίστοιχο ποσοστό ήταν 55%.

Μέσα στο πλαίσιο αυτό πρέπει να δει κανείς την πυρκαγιά του 1917, από ασφαλιστική άποψη. Από την πλευρά του κοινού, ένας πολύ μεγάλος αριθμός εμπόρων και ιδιωτών είχαν πειστεί από το προηγούμενο του 1890, ότι έπρεπε να παραμείνουν ασφαλισμένοι. Όμως, στο ύψος των ασφαλίστρων μπορεί να αποδοθεί το γεγονός ότι εξίσου μεγάλο μέρος των κατοίκων είχε μείνει ανασφάλιστο. Περίπου 20.000 άτομα – από ένα σύνολο 70.000 πυροπλήκτων– βρέθηκαν κυριολεκτικά στο δρόμο, ιδιαίτερα μετά την απόφαση της κυβέρνησης να μην επιτρέψει την ανοικοδόμηση, προκειμένου να εφαρμόσει νέο πολεοδομικό σχέδιο.

Το ύψος των ασφαλισμένων ζημιών υπολογίστηκε σε 4 εκατομμύρια λίρες, δηλαδή 4,5 φορές παραπάνω από ό,τι το 1890. Υπήρξε η μεγαλύτερη ασφαλιστική καταστροφή του έτους εκείνου σε παγκόσμιο επίπεδο. Επτά εταιρείες ενέχονταν στο 75% των αποζημιώσεων, με πρώτη την North British and Mercantile (1.200.000), δεύτερη την Sun Fire (480.000), τρίτη την Trieste (400.000) και έπονταν οι Northern British (240.000), Union de Paris (240.000), Baloise (200.000). Οι ζημίες που κατέγραψαν οι βρετανικές ασφαλιστικές εταιρείες ήταν αναλογικά πολύ μεγάλες, διότι λόγω του πολέμου, οι γερμανικές και αυστριακές εταιρείες ήταν αποκομμένες από την ελληνική αγορά και ειδικά από τη Μακεδονία, η οποία ελεγχόταν από το γαλλικό στρατό, από το Μάιο του 1916.

Το προαύλιο της Αγίας Αικατερίνης

Η αλάνα μπροστά στο Διοικητήριο μετά την πυρκαγιά του 1917

Άποψη προς Δυσμάς της πυρίκαυστης ζώνης

Η καμένη συνοικία μπροστά από το Διοικητήριο

Οι αποζημιώσεις καταβλήθηκαν σχετικά γρήγορα, αν λάβει κανείς υπόψη την έκταση της καταστροφής. Έπρεπε όμως προηγουμένως να υπερπηδηθούν οι εύλογες επιφυλάξεις των ασφαλιστικών εταιριών ως προς τα αίτια της πυρκαγιάς και της διάδοσής της. Χάρη κυρίως στον πρόεδρο των πρακτόρων και αντιπρόσωπο της πλέον επιβαρυμένης εταιρείας North British, τον Μωυσή Μορπούργο, από το Νοέμβριο ξεκίνησε η καταβολή στους δικαιούχους. Συνολικά, μέχρι την άνοιξη του 1916, καταβλήθηκαν 2.800.000 λίρες, διότι παρενέβη η ελληνική κυβέρνηση, η οποία απέβαλε να κατατίθενται σε δεσμευμένους λογαριασμούς οι αποζημιώσεις των υπηκόων των εχθρικών, αλλά και των ουδέτερων κρατών (δηλαδή οι περισσότεροι εύποροι Θεσσαλονικείς), ενώ πρακτικά αποκλείστηκαν από τη διαδικασία οι Έλληνες υπήκοοι που δεν ήταν κάτοικοι Ελλάδος.

Σε γενικές γραμμές, η ταχεία καταβολή των αποζημιώσεων επέτρεψε να οικοδομηθούν αμέσως πάνω από 10.000 κατοικίες στην ανατολική πλευρά της Θεσσαλονίκης, βορείως της οδού Βασιλίσσης Όλγας και να αναβιώσει γρήγορα η οικονομική και κοινωνική ζωή της πόλης, δεδομένου ότι η διαδικασία ανοικοδόμησης της πυρικαύστου διήρκεσε σχεδόν μία επταετία, στη διάρκεια της οποίας η αγορά γης είχε πρακτικά παγώσει.

Για να γίνει αντιληπτό τι σήμαινε το ποσόν των 4 εκατομμυρίων (το οποίο περιλάμβανε την αξία των κτιρίων και του περιεχομένου τους), θα σημειώσω ότι η αξία της πυρικαύστου ζώνης (οικόπεδα και κτίρια), εκτιμήθηκε επίσης σε 4 εκατομμύρια. Ήταν δηλαδή ένα τεράστιο ποσόν. Στα 1917, είχαν απομείνει στην αγορά 17 ασφαλιστικοί πράκτορες, λιγότεροι από τους μισούς, σε σύγκριση με το 1901.

Μέχρι το 1929 –οπότε και ο Νικόλαος Μάνος ο πρεσβύτερος αντικατέστησε τον Μορπούργο στην προεδρία των ασφαλιστών– ο αριθμός τους είχε φτάσει τους 80. Το φαινόμενο του πολλαπλασιασμού των πυρκαγιών είχε πάλι παρουσιαστεί, καθώς στην περίοδο 1925-1929 σημειώθηκαν 240 πυρκαγιές, κυρίως καταστημάτων, που θεωρήθηκαν ύποπτες, λόγω της οικονομικής κρίσης. Ήταν μια οικονομική κρίση που ξεχάστηκε, διότι την σκέπασε η επελθώσα διεθνής ύφεση. Αλλά αυτό είναι μια άλλη ιστορία.

Αγγελική Νταλιάνη
Επικεφαλής της εταιρείας Νταλιάνη Μεσίτες Ασφαλίσεων

Αποζημιώσεις εκατομμυρίων λιρών από τις ασφαλιστικές

ΕΙΜΑΣΤΕ ΣΤΗ ΔΟΥΛΕΙΑ ΜΑΣ, είμαστε στο επάγγελμά μας. Υμνούμε την ασφάλιση, που δεν είναι μόνο ένα επάγγελμα, είναι και λειτούργημα. Και καθώς αυτές τις μέρες σκεφτόμουν την εκδήλωση αυτή, χάρις στη δουλειά που έκανε ο Ευάγγελος Σπύρου, ο φίλος μου, θυμήθηκα το πρώτο ασφαλιστικό σεμινάριο που παρακολούθησα, 40 χρόνια πριν, με εισηγητή τον φίλο μου το Νίκο, μεγάλη προσωπικότητα της Ασφαλιστικής Αγοράς. Και το έχω γράψει ακριβώς, κατά γράμμα:

«Η ασφάλιση είναι από τους πιο παλιούς θεσμούς και έχει τις ρίζες της στους πρώτους πυρήνες της κοινωνίας, δηλαδή από τη στιγμή που αρχίζει να λειτουργεί ο κοινωνικός βίος. Από τότε που εμφανίζεται μια οργανωμένη εν κοινωνία ζωή, παρουσιάζεται η ανάγκη της ασφάλισης, της διασφάλισης δηλαδή των αγαθών, των όσων το κοινωνικό άτομο απέκτησε, ως αυτόνομη οικονομική μονάδα, αλλά και ως μέλος μιας κοινωνικής ομάδας. Στο πλαίσιο της λειτουργίας και του μηχανισμού του σύγχρονου κράτους, ο θεσμός της ασφάλισης εντάσσεται στον κύκλο δραστηριοτήτων κοινωνικής σκοπιμότητος και αποσκοπεί στην εξασφάλιση προστασίας ατόμων και αγαθών, που σε τελική ανάλυση εξυπηρετούν το ίδιο το κράτος και συμβάλλουν στην κοινωνικοοικονομική εξέλιξή του».

Και να το θυμηθούμε αυτό τις μέρες που περνάμε, που αν η πυρκαγιά της Θεσσαλονίκης γινόταν σήμερα, θα κηρύσσονταν Εθνικό Πένθος. …

Από τις πολλές ασφαλιστικές εταιρείες που ακούσαμε, οι οποίες βέβαια λειτουργούσαν δι' αντιπροσώπου (υπήρχαν αντιπρόσωποι ασφαλιστικών εταιρειών στη Θεσσαλονίκη), οι περισσότερες είχαν έρθει τότε μετά την Απελευθέρωση του 1912: Η «Εθνική» είχε εγκατασταθεί με τη λειτουργία της Εθνικής Τράπεζας, η GENERALLI ως «Τεργέστη», νομίζω, στην προηγούμενη ονομασία της και η εταιρεία που εκπροσωπούνταν από την οικογένεια Σαΐας. Τρεις γενιές ασφαλιστές έχουμε μαζί μας, που κατέβαλαν αποζημιώσεις εκατομμυρίων λιρών, όπως ακούσαμε, στους πληγέντες από την πυρκαγιά πελάτες τους, επιχειρηματίες και ιδιώτες.

Θα ήθελα λοιπόν να παρακαλέσω τους τέσσερις συνομιλητές μου, τον κ. Χριστόφορο Σαρδελή, πρόεδρο της Εθνικής Ασφαλιστικής, τον κ. Στυλιανίδη, τον διευθυντή του Υποκαταστήματος της Generalli στη Θεσσαλονίκη, τον κ. Κάρολο Σαΐα, Διευθύνοντα Σύμβουλο της Interasco, να μας αφηγηθούν ο,τιδήποτε σχετικό θυμούνται.

Χριστόφορος Σαρδελής

Πρόεδρος Δ.Σ. Εθνικής Ασφαλιστικής

Να καθίσουν στο τραπέζι ιδιωτική ασφάλιση και δημόσιος τομέας

ΑΝΑΜΦΙΒΟΛΑ σήμερα προσπαθούμε να συνδυάσουμε δύο διαφορετικά πράγματα. Το ένα είναι το Λεύκωμα για τα ασφαλιστήρια συμβόλαια που λίγο-πολύ είναι μια οπτική γωνία στην ιστορία της Ασφαλιστικής Αγοράς και το δεύτερο είναι ένα γεγονός, η μεγάλη πυρκαγιά της Θεσσαλονίκης, όπου συμμετείχαν οι ασφαλιστικές εταιρείες και δείχνει κατά κάποιο τρόπο τη συμμετοχή των ασφαλιστικών εταιρειών σε ένα εσωτερικό γεγονός και πώς αυτό βοήθησε ώστε να ορθοποδήσει πάλι η πόλη. Θα τα κρατήσω λίγο ξεχωριστά. Ας ξεκινήσω με το δεύτερο.

Πολλές φορές λένε ότι οι ασφαλιστικές εταιρείες βοήθησαν λες και κάναν κανένα ευεργέτημα προς την πόλη. Οι ασφαλιστικές εταιρείες είχαν συμβόλαια και ξέρουμε ότι αυτό το οποίο συνέβη είναι να ανταποκριθούν στις υποχρεώσεις τους, όπως εξήγησε ο κ. Ρόκας πριν από λίγο, τι είναι ένα ασφαλιστικό συμβόλαιο. Ένα ασφαλιστικό συμβόλαιο, το οποίο περιγράφει, μεταξύ του ασφαλιζόμενου και του ασφαλιστή, προϋποθέτει, πριν ακόμη καθίσουν στο τραπέζι να συζητήσουν, ότι αναγνωρίζεται ο κίνδυνος.

Και εγώ εκπλήσσομαι πραγματικά, όταν την εποχή εκείνη, το 1917, βλέποντας τα αρχεία και αυτά που διάβασα, ότι η συνολική ζημιά είχε εκτιμηθεί σε 7 εκατομμύρια χρυσές λίρες, εκ των οποίων περίπου 4 ήταν, ως αξία ασφαλισμένη, δηλαδή παραπάνω από το 40% ή το 45% και βλέπω τα σημερινά στοιχεία σε περιοχές που κάθε τόσο πλήττονται από μεγάλες καταστροφές στη χώρα μας, σεισμούς, τώρα έχουμε τις βροχές, τα τραγικά γεγονότα των τελευταίων ημερών, πυρκαγιές τα καλοκαίρια κλπ. Δεν είναι πάνω από 10% με 15% η αξία αυτού που καταστρέφεται να είναι ασφαλισμένη. Άρα, κάτι συνέβη μεταξύ 1917 και 2017, το οποίο αξίζει να το διερευνήσουμε.

Εγώ είμαι σίγουρος ότι αν πάρουμε το χάρτη και περιχαρακώσουμε την περιοχή που είχε καεί το 1917, είναι αμφίβολο αν σήμερα, στην ίδια περιοχή, με όλη αυτή την ανοικοδόμηση κλπ., είναι τόση μεγάλη αξία ασφαλισμένη στις σημερινές τιμές. Αυτό νομίζω ότι είναι ένα από τα ερωτήματα που πρέπει να βάλουμε πρώτα εμείς στον εαυτό μας, και να τα διερευνήσουμε, διότι πιστεύω ότι έχει μεγάλη αξία.

Εμείς εκπροσωπούμε τρεις ασφαλιστικές εταιρείες που συμμετείχαν εκείνη την εποχή. Είμαστε εδώ εξ αντανακλάσεως. Αυτοί ανταποκρίθηκαν εκείνη την εποχή στις υποχρεώσεις τους, μπράβο τους, δεν αθέτησαν τις υποχρεώσεις τους και γι' αυτό το πράγμα, μπορούμε να πούμε ότι επιταχύνθηκε η ανοικοδόμηση της πόλης. Διαβάζοντας βέβαια το χρονικό, γιατί όλος συμπωματικά, δεν ξέρω, μάλλον όχι συμπωματικά, αλλά με την ανακοίνωση αυτής της εκδήλωσης μου ήρθε χθες το πρωί αυτό το Λεύκωμα, «Η Μεγάλη Πυρκαγιά της Θεσσαλονίκης το 1917» από τις εκδόσεις που επιμελήθηκε ο κ. Μάνος και νομίζω είναι πολλοί και εδώ μέσα που έχουν συνδράμει σ΄ αυτό το Λεύκωμα, διαβάζοντας λοιπόν τα στοιχεία μέσα, εκπλήσσεται κάποιος και το διερευνά λιγάκι παραπάνω. Γράφει σε κάποιο σημείο ότι απ' αυτή τη μεγάλη πυρκαγιά μπορούμε να δώσουμε επαίνους σε κάποιους και να βγάλουμε και κάποια χρήσιμα συμπεράσματα γι' αυτά τα οποία δεν πήγαν καθόλου καλά.

Έπαινος, ήταν η ταχύτατη ανταπόκριση του Δημόσιου Τομέα, του Κράτους εκείνης της εποχής, όπου Γενικός Διευθυντής εδώ πέρα γι' αυτά τα θέματα, σε όλη την περιοχή, ήταν κάποιος Αλέξανδρος Πάλλης. Και μόνο το όνομα μου κίνησε την περιέργεια να το ψάξω παραπέρα. Οι οποίοι ταχύτατα κατάφεραν να προσδιορίσουν το ύψος της καταστροφής σε οικονομικούς όρους. Περίπου τα 7 εκατομμύρια χρυσές λίρες, όπως είπαμε. Αυτό δεν ξέρω αν θα γινόταν σήμερα με την ίδια ταχύτητα. Άλλη μια διαφορά ανάμεσα στο 1917 και το 2017. Μετά, πόσο γρήγορα ανταποκρίθηκε η τότε Κυβέρνηση Βενιζέλου, γιατί ήταν μετά την ενοποίηση πλέον των δύο Ελλάδων, είχε γίνει η πυρκαγιά, ο βασιλιάς είχε φύγει λίγες εβδομάδες πριν την πυρκαγιά και ήταν σε ένα κρίσιμο Υπουργείο ο Αλέξανδρος Παπαναστασίου, ο οποίος εκπόνησε πολύ σύντομα ένα πλάνο ανοικοδόμησης της πόλης, πρώτον για να μην λυμαίνονται τα καμένα διάφοροι επιτήδειοι, να προστατευθούν και δεύτερον, ένα πολύ φιλόδοξο αρχιτεκτονικό σχέδιο. Και με χρηματοδότηση. Και μέσα σε πολύ ελάχιστους μήνες, είχε δοθεί και το 1,5 εκατομμύριο από την πλευρά του Κράτους.

Αυτά είναι τα χρήσιμα συμπεράσματα, όπου πάλι επανέρχεται το θέμα, το οποίο μπορούμε να βάλουμε στο τραπέζι από χίλιες οπτικές γωνίες, ότι κάποια στιγμή πρέπει η ιδιωτική ασφάλιση (γιατί παράγει κοινωνικό έργο) και ο δημόσιος τομέας, να σχεδιάσουν από κοινού κάποια πράγματα και να επιμερίσουν τις ευθύνες τους. Είναι κάτι το οποίο εμείς στην Ασφαλιστική Ένωση το επαναλαμβάνουμε διαρκώς, με αφορμή πολλούς από τους κλάδους μας, είτε θέματα υγείας, είτε θέματα συντάξεων, είτε φυσικών καταστροφών κλπ. Το ένα είναι αυτό. Άρα λοιπόν, τα γεγονότα του 1917 είναι πολύ διδακτικά για το τι ακριβώς συνέβη τότε και κυρίως αυτό το αρχικό ερώτημα το οποίο είπα. Γιατί σήμερα έχουμε λιγότερη αίσθηση των κινδύνων ή τουλάχιστον λιγότερη προδιάθεση να αναγνωρίσουμε τους υπαρκτούς κινδύνους; Και βέβαια, η υπενθύμιση ήρθε μόλις χτες (15 Νοεμβρίου) στην Αθήνα, μ' αυτά τα οποία συνέβησαν.

Το δεύτερο το οποίο θα ήθελα να πω, έχει να κάνει περισσότερο με το Λεύκωμα. Το Λεύκωμα όντως έχει μια φοβερή καλλιτεχνική αξία. Βλέπουμε τα συμβόλαια, βλέπουμε πώς γραφόντουσαν και μου έρχεται στο μυαλό εντελώς αυθόρμητα, διαβάζοντας πλέον και τις Οδηγίες της Ευρωπαϊκής Ένωσης για το πώς πρέπει να ενημερώνεται ο καταναλωτής, για το τι υλικό πρέπει να του δίνουμε, βλέποντας αυτά τα χειρόγραφα, όπου υπήρχε ένα έντυπο και μετά γράφονταν με μελάνι, φαντάζομαι βουτούσαν στο μελανοδοχείο και γράφανε. Μόνο η εικόνα που μου έρχεται στο μυαλό, είναι ότι ο ασφαλιστής και ο ασφαλιζόμενος κάθονταν στο τραπέζι, μοιράζονταν το ίδιο μελανοδοχείο και προηγούνταν μια τεράστια συζήτηση.

Κάρολος Σαΐας

Διευθύνων Σύμβουλος Interasco

Παρακαταθήκη για τις επόμενες γενιές το λεύκωμα

Η ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ ΜΟΥ δραστηριοποιείται στο χώρο των Ασφαλειών από το 1891. Στην αρχή, σε συνεταιρισμό με την οικογένεια Μορπούργο και μετέπειτα μόνη της. Κατά τη διάρκεια της μεγάλης πυρκαγιάς του 1917, οι δύο οικογένειες εκπροσωπούσαν στην Ελλάδα την βρετανική Ασφαλιστική εταιρεία North British and Mercantile. Για μας που είμαστε πιο νέοι, αυτή η εταιρεία μετεξελίχθηκε στην Commercial Union, σε πιο πρόσφατα χρόνια.

Έχω ακούσει αρκετές ιστορίες από τη γιαγιά μου, γιατί ο παππούς μου και ο προπάππος μου, δεν ζούσαν όταν γεννήθηκα εγώ. Αλλά να σας πω την αλήθεια, παρ' όλο που έστυψα το μυαλό μου για να μπορέσω να σας αφηγηθώ μία συγκεκριμένη ιστορία, δυστυχώς δεν τα κατάφερα, γιατί δεν τις θυμάμαι πάρα πολύ ξεκάθαρα. Αυτό το οποίο όμως θυμάμαι, θυμάμαι τη γιαγιά μου, όταν τις Κυριακές βγαίναμε για φαγητό, τη δεκαετία του 1970, εδώ στη Θεσσαλονίκη, μαζί με τον πατέρα μου και τη μητέρα μου, να μιλάνε όλοι τους στο τραπέζι, μετά από τόσα χρόνια σκεφθείτε, για το θέμα της μεγάλης πυρκαγιάς. Η γιαγιά μου το ονόμαζε «μεγάλη καταστροφή» της Θεσσαλονίκης. Και παρ' όλο που δεν θυμάμαι τις ιστορίες, μπορώ να θυμηθώ ότι υπήρχε μια έντονη συναισθηματική φόρτιση, όταν η γιαγιά μου μιλούσε γι' αυτό το γεγονός. Άρα, καταλαβαίνω ότι ήταν κάτι πάρα πολύ σημαντικό γι' αυτούς τους ανθρώπους.

Η North British and Mercantile εκείνη την εποχή, ασφάλιζε το μεγαλύτερο μέρος των εμπορικών και βιομηχανικών κινδύνων της Θεσσαλονίκης.

Αποζημίωσε η εταιρεία 1,2 εκατομμύρια χρυσές λίρες. Κι αν αναλογιστούμε ότι τώρα, σήμερα, κάθε χρυσή λίρα είναι 300 ευρώ, καταλαβαίνετε το νούμερο. Το νούμερο είναι πάρα πολύ μεγάλο. Σε δραχμές, το ισόποσο ποσό ήταν 30 εκατομμύρια δραχμές.

Τώρα, η Θεσσαλονίκη ανοικοδομήθηκε. Και πιστεύω ότι ο βασικός λόγος που ανοικοδομήθηκε, ήταν επειδή η ιδιωτική ασφάλιση ήταν παρούσα. Όλη η ασφαλιστική βιομηχανία εκείνη την εποχή, αποζημίωσε το μεγάλο ποσό για τότε, των 90 εκατομμυρίων δραχμών. Τώρα καταλαβαίνετε, αν δεν υπήρχε η ιδιωτική ασφάλιση κι αν δεν είχε ενεργοποιηθεί, βάσει της καλής πίστης, η Θεσσαλονίκη που γνωρίζουμε σήμερα, δεν θα υπήρχε. Κι αυτό είναι το πιο σημαντικό απ' όλα.

Κλείνοντας, για να μη σας κουράσω, θέλω να πω ότι 100 χρόνια μετά το 1917, το 2017, μετά τη «μεγάλη καταστροφή», όπως έλεγε η γιαγιά μου, ο απόγονος των Ασφαλειών Σαΐα, είναι σήμερα η Interasco Ασφαλιστική Εταιρεία. Είμαστε μια εταιρεία με ενεργή παρουσία στην ελληνική ασφαλιστική βιομηχανία, με αυξημένο αίσθημα ευθύνης και συνείδησης.

Στυλιανός Στυλιανίδης

Διευθυντής Βορείου Ελλάδος Generali Hellas

Από την ιδιωτική ασφάλιση ξαναγεννήθηκε η ελπίδα

ΛΥΠΟΜΑΣΤΕ ΠΑΡΑ ΠΟΛΥ, σαν συμπολίτες, για την απώλεια της Ισραηλίτικης Κοινότητας από το Ολοκαύτωμα των φασιστών της εποχής εκείνης. Γιατί ήταν πολύ μεγάλη η συνδρομή της κοινότητας αυτής στη ζωή της πόλης.

Αγαπητοί φίλοι, εκείνο που θέλω να τονίσω είναι ότι σήμερα πραγματικά, με αφορμή αυτήν την άξια έκδοση του κ. Σπύρου και των συνεργατών του, βρισκόμαστε σήμερα εδώ για να θυμηθούμε όλοι μαζί, μέσα από τα Συλλεκτικά Ασφαλιστήρια των Εκδόσεων Σπύρου, το μεγάλο γεγονός των 100 χρόνων από τη μεγάλη πυρκαγιά της Θεσσαλονίκης. Πραγματικά ευχαριστώ τον κ. Χεκίμογλου, που είναι πολύ γνωστός στην πόλη μας για το έργο του, που μας έδωσε αυτήν την πληροφόρηση, γιατί δεν το είχα υπ' όψη μου, ότι ήταν την εποχή εκείνη το μεγαλύτερο παγκόσμιο γεγονός στο είδος του, η φωτιά της Θεσσαλονίκης. Αυτό πρέπει να το συναισθανθούμε σήμερα, κατ' αναλογία των ημερών μας.

Το 1917, η πατρίδα μας, η Θεσσαλονίκη, έζησε ένα παγκοσμίων διαστάσεων καταστροφικό γεγονός. Και αυτό το καταστροφικό γεγονός, με τέτοιες σημαντικές συνέπειες για την πόλη, κατάφερε ο θεσμός της Ιδιωτικής Ασφάλισης να στήσει την πόλη στα πόδια της. Ακούσαμε ότι το 98% των αποζημιώσεων, ήταν ιδιωτική ασφάλιση. Δεν έχω ξανακούσει στα 33 χρόνια παρουσίας μου στην ασφαλιστική αγορά, μεγαλύτερη δικαίωση γι' αυτό το οποίο κάνατε όλοι εσείς και οι ασφαλιστικές εταιρείες, οι οποίες είναι οι φορείς της ασφάλισης. Αυτή τη δικαίωση, δεν πρέπει να την ξεχνάμε ποτέ. Γιατί μέσα από τα λάθη μας και τις αδυναμίες μας, πραγματικά πρέπει να θυμόμαστε κι αυτά τα μεγαλεία του θεσμού. Αυτό πρέπει να το γιορτάζουμε σαν μία επαγγελματική γιορτή, πανελλήνιας εμβέλειας. Το ότι εδώ, το 1917, σε μια παγκόσμιας έκτασης καταστροφή για τη Θεσσαλονίκη, ο θεσμός της ιδιωτικής ασφάλισης, οι αντιπρόσωποί της, οι φορείς της, έστησαν όρθια την πόλη, πληρώνοντας το 98% των αποζημιώσεων. Το οποίο, αν δεν κάνω λάθος, ξεπέρασε την εποχή εκείνη τα 96 εκατομμύρια. Ειλικρινά χαίρομαι τόσο πολύ, που δεν θέλω να θεωρήσετε ότι είναι διαφήμιση, ότι είμαι εδώ ως εκπρόσωπος της GENERALLI, που ήταν η τρίτη από τις τρεις μεγάλες εταιρείες που αναφέρθηκε ο κ. Χεκίμογλου, με το όνομα «Τεργέστη» την εποχή εκείνη, που κατέβαλε το τρίτο τμήμα των αποζημιώσεων. Είναι πραγματικά κι εγώ, ως ένα μέλος αυτού του ασφαλιστικού θεσμού που υπηρετούμε όλοι μαζί, και οι εταιρείες και εσείς, ως ανθρωποκεντρικό δίκτυο, και πρέπει να θυμηθούμε αυτούς τους πρωτοπόρους της εποχής εκείνης, τα συγκεκριμένα αυτά άτομα που ακούσαμε, τόσο από την οικογένεια της Εβραϊκής Κοινότητας, όσο και τον Νικόλαο Μάνο, αυτόν τον άξιο πρωτοπόρο της Θεσσαλονίκης, που ευτυχώς η πόλη του έδειξε την ευγνωμοσύνη της, ανακηρύσσοντάς τον και Δήμαρχο το 1924-1929.

Δύο από τα αντίγραφα συμβολαίων που μοιράστηκαν κατά την διάρκεια της εκδήλωσης

Ευάγγελος Σπύρου
Εκδότης- Συγγραφέας

Η ασφάλιση είναι έργο αλληλεγγύης και κρατά όρθιο τον άνθρωπο!

ΘΑ ΗΘΕΛΑ ΝΑ ΠΩ ΠΑΡΑ ΠΟΛΛΑ, αλλά πιστεύω πως πρέπει να πω μόνο ένα μεγάλο ευχαριστώ σε όλους εσάς που ήρθατε εδώ σήμερα και θα μεταδώσετε τα μηνύματα σαν τη φωτιά που όταν αρχίσει δεν σταματά εύκολα, διότι βάσει μιας άποψης που έχω, οι μεγάλες πυρκαγιές ξεκινάνε από ένα σπίρτο, σκεφθείτε τώρα τόσα μυαλά-φωτιές και τόσες κουβέντες και τόσοι άνθρωποι εδώ, πόσα απ' αυτά τα ωραία θα μπορούν να μεταδώσουν και δεν είστε απλά σπίρτα, αλλά σπιρτόκουτα, γεμάτα ιδέες.

Θέλαμε να δώσουμε ένα απλό μήνυμα. Ότι η ασφάλιση είναι ένα έργο αλληλεγγύης, είναι ένα έργο αγάπης στον συνάνθρωπο, είναι έναν θεσμός όπου οι πολλοί παραστέκονται στον έναν, είναι μια διαρκής υπηρεσία, όχι στιγμιαία, για πάρα πολλά χρόνια και όσοι καταναλώσαμε τη ζωή μας σ' αυτήν την υπηρεσία, όσα ελέχθησαν απόψε μας δικαιώνουν.

Τι μπορεί να πει η ελληνική κοινωνία και η κυβέρνηση για το πρόβλημα που έχουν όσοι παθαίνουν ζημιά στην περιουσία ή στην υγεία τους; Έχουν άλλη απάντηση πλην της ασφάλισης; Όχι, δεν εφευρέθηκε μέχρι σήμερα κάτι άλλο. Με λόγια δεν κλείνουν οι πληγές. Χρειάζονται χρήματα που δυστυχώς ποτέ δεν επαρκούν. Και στην πυρκαγιά του '17, διάβαζα ένα βιβλίο ενός Άγγλου ότι ο Βενιζέλος πρωθυπουργός της χώρας τότε, έστειλε δύο υπουργούς και αποζημίωσαν περίπου 1.000.000 από τα 8.000.000 που ήταν η ζημιά. Έκαναν και έρανο Πάτερ και μάζεψαν 620.000. Με 620.000 δεν μπορούσαν να κάνουν πολλά πράγματα. Δεν μπορεί να εφευρεθεί καταλληλότερος τρόπος από το να μαζεύουν δύναμη οικονομική οι πολλοί, για να αποζημιώσουν τον έναν. Αυτό κάνουν οι ασφαλιστές τότε και σήμερα.

Σας ευχαριστώ όλους και λίγο πιο πολύ τους ομιλητές που τόσα χρήσιμα μας είπαν. Ευχαριστώ και όλους όσους αγόρασαν το βιβλίο που σχεδόν εξαντλήθηκε. Ιδιαίτερα, τέλος, ένα μεγάλο ευχαριστώ στον Διοικητή της Τράπεζας της Ελλάδος, κ. Ιωάννη Στουρνάρα που με ενθάρρυνε η έκδοση να είναι και στην αγγλική γλώσσα (να το διαβάσουν ξένοι επικεφαλής ασφαλιστικών εταιριών) και για τα καλά του για εμένα λόγια στον πρόλογο του βιβλίου. Να είστε καλά!

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

Η Interasco εξ-ασφάλιση...εγγυάται.

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

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

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

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

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

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

Υψηλά ποσοστά ικανοποίησης

Υψηλά είναι τα ποσοστά ικανοποίησης των πελατών της Europ Assistance όπως πιστοποιούν οι ίδιοι οι ασφαλισμένοι μέσω των διαδικασιών έρευνας ικανοποίησης πελατών CSS & NPS (Customer Satisfaction Survey & Net Promoter Score) οι οποίες διεξάγονται στο 100% των εξυπηρετηθέντων περιστατικών.

Σχετική αναφορά και παρουσίαση της δραστηριότητας της εταιρείας έγινε από το Ασφαλιστικό ΝΑΙ στο προηγούμενο τεύχος στο αφιέρωμα για την «Οδική Βοήθεια»

Θα πρέπει ωστόσο να σημειώσουμε ότι από λάθος χρησιμοποιήσαμε στην παρουσίαση της Europ Assistance S.A. Greek Branch, ένα λογότυπο του παρελθόντος και όχι αυτό που χρησιμοποιεί σήμερα η εταιρεία.

Επανορθώνουμε δημοσιεύοντας το σωστό λογότυπο της Europe Assistance και τη φωτογραφία του κ. Ezio Beggiato γενικού Διευθυντή & Νόμιμου Εκπροσώπου της και ζητούμε συγνώμη για την ταλαιπωρία.

EZIO BEGGIATO
Γενικός Διευθυντής & Νόμιμος Εκπρόσωπος της Europ Assistance S.A.Greek Branch από το 2009

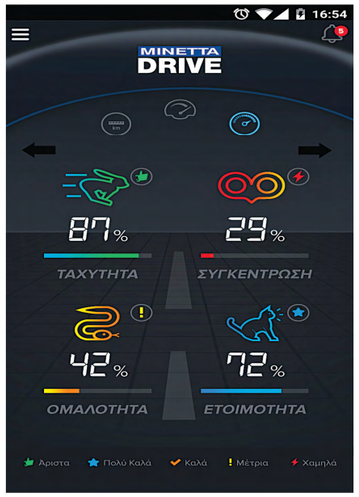
Οδηγείτε σωστά;

ΣΥΝΕΠΗΣ στην συνεχή προσπάθεια της για προσφορά στο κοινωνικό σύνολο, πρωτοπορία και παροχή ποιοτικών υπηρεσιών, η Μινέττα Ασφαλιστική διαθέτει στο κοινό τη νέα εφαρμογή MINETTA DRIVE.

Με τη χρήση της εφαρμογής μπορείτε να μάθετε πόσο σωστά οδηγείτε, αλλά και να βελτιώσετε την οδηγική σας συμπεριφορά. «Κατεβάστε» την εφαρμογή σήμερα (χωρίς χρέωση για όλους τους οδηγούς) και απολαύστε την οδήγηση με ασφάλεια!

Το MINETTA DRIVE είναι διαθέσιμο σε λειτουργικό android και, πλέον, σε iOS. Οι συμβουλές που εμφανίζονται κάτω από τα επιμέρους χαρακτηριστικά της βαθμολογίας του οδηγού, έχουν δοθεί από την σχολή οδικής συμπεριφοράς του ΙΑΒΕΡΗ.

Περαιτέρω πληροφορίες σχετικά με την εφαρμογή που δημιουργήθηκε από την Innovative Applications μπορείτε να βρείτε στο link https://www.minetta.gr/el/normal/minettadrive .



ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

www.asfalistikonai.gr

Η online έκδοση για το περιοδικό του επαγγελματία ασφαλιστή!

Δύο μαζί,
παρέχουν περισσότερη ασφάλεια.

ERGO

ΑΤΕ Ασφαλιστική
Μέλος του ασφαλιστικού ομίλου ERGO

Ασφαλώς μαζί

Από αριστερά: Γιώργος Χατζηευθυμίου, υπεύθυνος ανάπτυξης Βορείου Ελλάδος, Πάνος Νικολάου, εμπορικός διευθυντής με τον κ. Π. Καλογιαντσίδη, συνεργάτη της Υδρογείου Ασφαλιστικής στη Δράμα.

Ο κ. Χρήστος Χατζηευθυμίου, διευθυντής Βορείου Ελλάδος και αν. γενικός διευθυντής

Ο κ.Πάνος Νικολάου, εμπορικός διευθυντής

υδρόγειος

Ασφαλής Δύναμη

Προτεραιότητα στην εκπαίδευση των συνεργατών

Έναν ανανεωμένο κύκλο εκπαιδευτικών σεμιναρίων υλοποιεί η Υδρόγειος Ασφαλιστική για τους συνεργάτες της σε όλη την Ελλάδα, επιπλέον των σεμιναρίων για την επανεκπαίδευση και επαναπιστοποίηση γνώσεων των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών που επίσης προσφέρει δωρεάν στους συνεργάτες της. Και όπως τονίζεται η συνεχής υποστήριξη και αναβάθμιση του ρόλου του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή αποτελεί για την εταιρεία αναγκαία συνθήκη για την ανάπτυξη του ασφαλιστικού θεσμού. Η ποιοτική εκπαίδευση των ανθρώπων της, αποτελεί, συνεπώς, προτεραιότητά της.

Στόχος της Υδρογείου Ασφαλιστικής είναι να παρέχει στους συνεργάτες της ό,τι πιο σύγχρονο σε εφόδια, γνώσεις και δεξιότητες, στοιχεία που τους επιτρέπουν να αναπτύξουν στοχευμένα τις πωλήσεις τους, να αυξήσουν την παραγωγικότητά τους, να βελτιώσουν τις υπηρεσίες τους και γενικότερα να δραστηριοποιηθούν αποτελεσματικά μέσα στο σύγχρονο ανταγωνιστικό περιβάλλον.

Το περιεχόμενο των σεμιναρίων διαμορφώνεται σε δύο θεματικές κατευθύνσεις: Την ανάδειξη του εύρους των εξειδικευμένων ασφαλιστικών λύσεων που διαθέτει η Υδρόγειος Ασφαλιστική για την προστασία της περιουσίας, την αστική ευθύνη, το προσωπικό ατύχημα, κ.α., καθώς και την παρουσίαση συγκεκριμένων ασφαλιστικών προγραμμάτων και καλύψεων, ανάλογα και με τις ανάγκες της εκάστοτε τοπικής αγοράς.

Θέλουμε να διευρύνουμε αλλά και να εμβαθύνουμε τις γνώσεις των συνεργατών μας όσον αφορά στα ασφαλιστικά μας προϊόντα, να τους παρέχουμε την τεχνογνωσία εκείνη που τους επιτρέπει να ανιχνεύουν πιο αποτελεσματικά τις ανάγκες των πελατών τους προτείνοντας κατάλληλες λύσεις από το ευρύ χαρτοφυλάκιό μας, αναφέρει σχετικά ο κ. Πάνος Νικολάου, εμπορικός διευθυντής της Υδρογείου και υπεύθυνος για τα εκπαιδευτικά σεμινάρια. Οι συμμετέχοντες έχουν τη δυνατότητα να αξιολογούν το κάθε σεμινάριο και κυρίως να προτείνουν, ανάλογα με τις ανάγκες τους αλλά και το πελατολόγιό τους, υπαρκτό ή δυνητικό, προϊόντα και προγράμματα για τα οποία θα τους ενδιέφερε να πραγματοποιηθούν στη συνέχεια σεμινάρια εμβάθυνσης και ανάλυση, πρόσθεσε ο κ.Νικολάου.

Σημειώνεται ότι το ανανεωμένο εκπαιδευτικό πρόγραμμα ξεκίνησε τον περασμένο Φεβρουάριο και ως σήμερα έχουν πραγματοποιηθεί σεμινάρια, μεταξύ άλλων, σε Θεσσαλονίκη, Πάτρα, Χανιά, Ηράκλειο, Χαλκίδα, Κεφαλονιά, Κέρκυρα, Ιωάννινα, Καλαμάτα, Καβάλα, Αλεξανδρούπολη. Να σημειωθεί ότι η Υδρόγειος Ασφαλιστική συνεργάζεται με πάνω από 2.000 ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές σε όλη την Ελλάδα.

Παγκόσμια Δύναμη στις Ασφάλειες Ζωής

MetLife®

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

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

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

© 2015 METLIFE
© 2015 PNTS

MetLife®

Γιατί η ασφάλειά σας μετράει

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

Μέλος του DM CAB ο Ξενοφών Λιαπάκης της Interamerican

Ο κ. Ξενοφών Λιαπάκης

ΠΡΩΤΟΠΟΡΕΙ και καινοτομεί η SAS με την ίδρυση του Data Management Customer Advisory Board,το οποίο στελεχώνεται από 10 ανώτατα στελέχη, τα οποία κατέχουν ηγετικές θέσεις στα ενδοεταιρικά projects διαχείρισης δεδομένων. Ως ένα από τα δέκα μέλη του νεοσύστατου διοικητικού συμβουλίου του DM CAB,επιλέχθηκε από την SAS ο κ. Ξενοφών Λιαπάκης, γενικός διευθυντής CIO & Services της Interamerican με διετή θητεία. Όπως τονίζεται ο κ. Λιαπάκης και η Interamerican επιλέχθηκαν λόγω κυρίως της επαγγελματικής στρατηγικής προσέγγισης και σταθερής προσήλωσης που έχουν επιδείξει τα τελευταία χρόνια στο απαιτητικό και πολύπλοκο project που αφορά στον ψηφιακό μετασχηματισμό της εταιρείας. Η επιλογή και συμμετοχή μου στο Data Management Customer Advisory Board της SAS αποτελεί τόσο για την Interamerican όσο και για εμένα προσωπικά μία σημαντική τιμή αφού αναγνωρίζει και επιβραβεύει την προσπάθεια που καταβάλει η εταιρεία τα τελευταία χρόνια και έχει ως στόχο τον ψηφιακό μετασχηματισμό της σε όλα τα επίπεδα τόνισε ο κ. Λιαπάκης. Η συμμετοχή ενός ελληνικού ασφαλιστικού οργανισμού στο διοικητικό συμβούλιο επιβεβαιώνει στη πράξη πως οι ελληνικές εταιρείες εξελίσσονται τεχνολογικά, διαδραματίζοντας σημαντικό ρόλο στην παγκοσμιοποιημένη αγορά, σημείωσε μεταξύ άλλων ο κ.Λιαπάκης.

Νέα επικεφαλής στον κλάδο περιουσίας και ειδικών κινδύνων

Η κ.Θεανώ Τελωνιάτη

ΜΕΤΑ από μια επιτυχημένη πορεία 15 ετών στην AIG Ελλάς, ο Δημήτρης Μιχάλης, Property and Special Risks Manager, αποχώρησε και την θέση αναλαμβάνει η Θεανώ Τελωνιάτη.

Η Θεανώ Τελωνιάτη εντάχθηκε στην AIG Ελλάς τον Μάρτιο του 2007 προερχόμενη από τον ασφαλιστικό κλάδο. Στη δεκαετή πορεία της στην εταιρεία διακρίθηκε για την αποτελεσματικότητα με την οποία ανέλαβε τις νέες προκλήσεις που της ανατέθηκαν, τόσο στην τοπική ομάδα όσο και ως Lead Underwriter Large Limits South Zone.

Στήριξη στους πληγέντες της Δυτικής Αττικής

ΔΙΠΛΑ ΣΤΟΥΣ ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ και ασφαλισμένους της που επλήγησαν από τις καταστροφικές πλημμύρες στη Δυτική Αττική βρέθηκε η Υδρόγειος, με στόχο να παράσχει άμεση βοήθεια και υποστήριξη. Με εντολή της διοίκησης της εταιρείας, από την πρώτη ημέρα των καταστροφών, εξυπηρετήθηκαν χωρίς καμία χρέωση όλα τα περιστατικά ρυμούλκησης οχημάτων, ακόμη και ασφαλισμένων που δεν διαθέτουν αντίστοιχη κάλυψη στο ασφαλιστήριό τους Επίσης, μέσα σε λίγες ημέρες από τα γεγονότα, οι Διευθυντές Αποζημιώσεων του Κλάδου Οχημάτων και των Λοιπών Κλάδων, κ.κ. Χάρης Δαμάσκος και Νίκος Καμακάρης, επισκέφθηκαν τις περιοχές και πληγέντες ασφαλισμένους της εταιρείας, ώστε, σε συνεργασία με τους τοπικούς συνεργάτες, να επιταχυνθούν οι διαδικασίες για την αποτύπωση και εκτίμηση των ζημιών και την παροχή των αποζημιώσεων. Παράλληλα η Υδρόγειος Ασφαλιστική προχωρά άμεσα σε προκαταβολές αποζημίωσης για όλες τις ζημιές περιουσίας που καταγράφηκαν.

ΘωρακίζοD.A.S. το δίκιο σας.

Σήμερα περισσότερο από ποτέ έχουμε ανάγκη να βρίσκουμε το δίκιο μας και να προστατεύουμε τα νόμιμα συμφέροντά μας. Αυτό ακριβώς κάνει η **D.A.S. Hellas**, όταν **εδώ και 45 χρόνια** φροντίζει τους πελάτες της, παρέχοντάς τους εύκολη και οικονομικά προσιτή πρόσβαση στη δικαιοσύνη.
Με τη D.A.S. Hellas διεκδικείτε το δίκιο σας, προστατεύετε το μέλλον σας.

D.A.S. Hellas A.E.
Ασφαλιστική Εταιρία Γενικής Νομικής Προστασίας
Λ. Βουλιαγμένης 411
163 46 Ηλιούπολη
Τηλ 210 90 01 300
Fax 210 92 35 875
Email salesdep@das.gr

www.das.gr

DAS ΒΡΙΣΚΕΙΣ ΤΟ ΔΙΚΙΟ ΣΟΥ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
αλλάζουμε / τα δεδομένα

Στο Βελιγράδι η διεύθυνση Παυλίδη

ΟΙ «ΝΙΚΗΤΕΣ ΤΡΙΜΗΝΟΥ» από τη διεύθυνση του Τάσου Παυλίδη πέρασαν ένα τετραήμερο στο Βελιγράδι. Το ταξίδι περιλάμβανε μια σειρά από δραστηριότητες ώστε οι συμμετέχοντες να γνωρίσουν όλες τις πτυχές της πόλης, ενώ στο πλαίσιο της διαμονής τους πραγματοποιήθηκε συνάντηση εργασίας για τη στρατηγική πωλήσεων του 2018.Οι επισκέπτες είχαν την ευκαιρία να περιηγηθούν στα γραφικά δρομάκια του Βελιγραδίου και να γνωρίσουν από κοντά σημαντικά αξιοθέατα της πόλης, όπως το φρούριο Καλεμεγκτάν που είναι κτισμένο στην συμβολή των ποταμών Δούναβη και Σάββα και τον Άγιο Σάββα, τον μεγαλύτερο Ορθόδοξο ναό των Βαλκανίων. Επιπλέον πραγματοποίησαν μια ημερήσια εκδρομή στην πόλη του Νόβισαντ, πρωτεύουσα της Βοϊβοντίνας που διασχίζεται από τον Δούναβη ποταμό. Όπως τονίζεται,οι άνθρωποι της Διεύθυνσης του κ. Παυλίδη ανανέωσαν τη συνάντησή τους για τον επόμενο χρόνο, με την υπόσχεση να επαναλάβουν την παραγωγική επιτυχία της περσινής χρονιάς και το 2017. Από τα κεντρικά γραφεία της ΑΧΑ, ο αναπληρωτής διευθυντής Δικτύων Διανομής, Ernesto Di Giorgio, καθώς και οι επιθεωρητές αποκλειστικού δικτύου της Διεύθυνσης Πωλήσεων, Στάθης Γκίτικας και Γιάννης Γεωργίου συμμετείχαν στο όμορφο τετραήμερο.

Στιγμιότυπο από το ταξίδι στο Βελιγράδι

Οδική ασφάλεια με τα «έξυπνα γυαλιά»

ΜΙΑ ΝΕΑ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ εγκαινίασε πρόσφατα ο όμιλος Generali με τη γαλλική start-up Ellcie. Στόχος της νέας αυτής σύμπραξης είναι ο σχεδιασμός καινοτόμων wearable συσκευών, όπως τα «έξυπνα γυαλιά». Οι συσκευές αυτές μπορούν να παράσχουν προστασία σε όποιον τις φορά, καθώς με τη βοήθεια δεδομένων που καταγράφονται μέσω αισθητήρων, προλαμβανόμουν κινδύνους και βελτιώνουν τη συμπεριφορά των χρηστών. Επιπλέον, σχετίζονται άμεσα με την οδική ασφάλεια, αφού ο ειδικός σκελετός καταγράφει τις αντιδράσεις του οδηγού, αξιολογώντας το επίπεδο κόπωσής του. Ο προληπτικός ρόλος αυτών των συσκευών μπορεί εν τέλει να συμβάλλει στη μείωση των τροχαίων ατυχημάτων.Σημειώνεται ότι η Generali χρηματοδοτεί νεοφυείς επιχειρήσεις για το σχεδιασμό καινοτόμων λύσεων, που είναι δυνατόν να παρέχουν προστιθέμενη ασφαλιστική αξία. Μέσω της συνεργασίας με την Ellcie Healthy, η Generali χρηματοδότησε το σχεδιασμό και την παραγωγή της συγκεκριμένης συσκευής. Οι δύο εταιρείες έχουν καταλήξει, πλέον, σε μια συγκεκριμένη πρόταση, που θα εστιάζει στην πρόληψη του κινδύνου υπνηλίας κατά την οδήγηση.

DAT HELLAS

Την εμπιστεύονται οι ασφαλιστικές εταιρείες

ΤΗΝ ΕΦΑΡΜΟΓΗ MYCLAIM της εταιρεία DAT HELLAS επέλεξε η Εθνική Ασφαλιστική, κατόπιν διαγωνισμού που διεξήγαγε για τον κλάδο αποζημιώσεων αυτοκινήτου. Η υπογραφή της σύμβασης, για την υλοποίηση της έργου πραγματοποιήθηκε τον Οκτώβριο μεταξύ των δύο εταιρειών.Όπως σημειώνει η DAT HELLAS με συνέπεια , αξιοπιστία και σταθερότητα ,επιβεβαιώνει για άλλη μία φορά την ηγετική θέση της στον συγκριμένο κλάδο.

Η άριστη γνώση του αντικειμένου από τους ανθρώπους της , η υψηλή ποιότητα των υπηρεσιών , η ολοκληρωμένη γκάμα προϊόντων που ανέπτυξε και προσφέρει στον κλάδο , προσαρμόζοντας την πολιτική της στα δεδομένα της αγοράς , είναι οι παράγοντες που καθιέρωσαν την DAT HELLAS στην ασφαλιστική αγορά, προστίθεται στην ανακοίνωση.

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 · COOP · euresa · MACIF · P&V · UnipolSai ASSICURAZIONI

Eurolife ERB
Ασφαλιστική
A FAIRFAX Company

Δυναμική ανάπτυξη και στη Ρουμανία

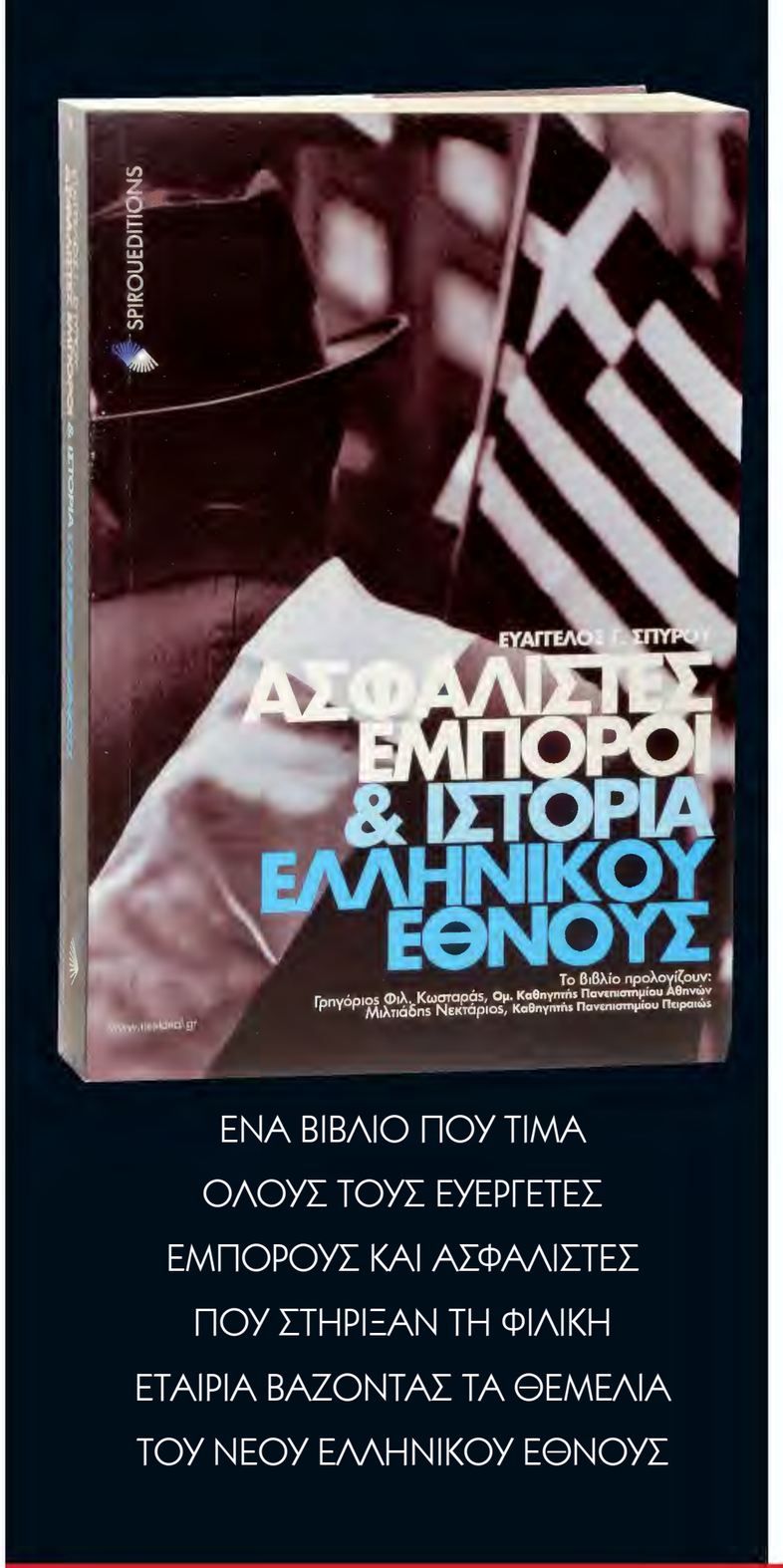
Στιγμιότυπο από την εκδήλωση για τα 10 χρόνια επιτυχημένης παρουσίας στην ασφαλιστική αγορά της Ρουμανίας

ΔΕΚΑ ΧΡΟΝΙΑ ΕΠΙΤΥΧΗΜΕΝΗΣ παρουσίας στην ασφαλιστική αγορά της Ρουμανίας μέσω των θυγατρικών της Eurolife ERB Asigurari de Viata SA και Eurolife ERB Asiguarari Generale SA (Eurolife ERB Ρουμανίας),γιόρτασε ο όμιλος Eurolife ERB στο πλαίσιο συνεχούς και δυναμικής του ανάπτυξης τόσο στο εσωτερικό της χώρας, όσο και στο εξωτερικό. Η Eurolife ERB Ρουμανίας ξεκίνησε τη λειτουργία της ως μια εταιρεία ειδικευμένη στα τραπεζοασφαλιστικά προϊόντα και έχει διαδραματίσει σημαντικό ρόλο στη συνολική ανάπτυξη της ασφαλιστικής αγοράς στη γειτονική χώρα, κατέχοντας πλέον την 3η θέση στις ασφάλειες ζωής στο πρώτο εξάμηνο του 2017.

Η εταιρεία καταγράφει σταθερή αύξηση του ακαθάριστου εγγεγραμμένου ασφαλίστρου της το οποίο έφτασε τα 64 εκατομμύρια RON το 2016 και διαθέτει ένα διευρυμένο ασφαλιστικό χαρτοφυλάκιο. Κατά τη διάρκεια των 10 ετών λειτουργίας της η Eurolife ERB Ρουμανίας έχει δημιουργήσει και συνεχίζει να δημιουργεί ολοκληρωμένες λύσεις αξιοποίησης κεφαλαίου με μακροπρόθεσμο αποτέλεσμα για το πελατολόγιο της, οι οποίες προσαρμόζονται απόλυτα στις ανάγκες των ασφαλιζόμενων, σε πλήρη εναρμόνιση με τη σταθερότητα και αξιοπιστία που προσφέρει συνολικά ο όμιλος Eurolife ERB.

Στηρίζουμε πλήρως τις προοπτικές περαιτέρω ανάπτυξης και εξέλιξης της Eurolife ERB Ρουμανίας και έχουμε απόλυτη εμπιστοσύνη στην εμπειρία και τις δυνατότητες της διοικητικής ομάδας, δήλωσε με αφορμή τον εορτασμό των 10 ετών, ο κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος του ομίλου Eurolife ERB. Στόχος μας είναι να συνεχίσουμε να επενδύουμε στην ενίσχυση της θέσης μας στη συγκεκριμένη αγορά, ενώ στρατηγική κατεύθυνσή μας παραμένει η εξασφάλιση ενός ευρέος φάσματος προϊόντων και υπηρεσιών τα οποία θα μπορούν να ανταποκριθούν πλήρως στις ανάγκες των πελατών μας, τόνισε ο κ. Σαρρηγεωργίου.

Από την πλευρά της η διευθύνουσα σύμβουλος της Eurolife ERB Ρουμανίας, κα. Anita Nitulescu, υπογράμμισε ότι γιορτάζουμε 10 χρόνια επιτυχημένης παρουσίας στη Ρουμανία ως αποτέλεσμα της εμπιστοσύνης που μας δείχνουν οι πελάτες μας, της αφοσίωσης των εργαζομένων μας και της συνολικής μας προσπάθειας. Σήμερα αποτελούμε μια από τις πιο σημαντικές εταιρείες bancassurance στη Ρουμανία. Η συμμετοχή του ομίλου Fairfax στον όμιλο Eurolife ERB μας προσφέρει περαιτέρω προοπτικές για ανάπτυξη τόσο μεσοπρόθεσμα, όσο και μακροπρόθεσμα. Η επιχειρηματική μας στρατηγική βασίζεται στη μετεξέλιξή μας σε μια πολυκαναλική εταιρεία με την προσθήκη νέων καναλιών διανομής – μεσίτες, online πωλήσεις – παράλληλα με την περαιτέρω ανάπτυξη σε επίπεδο bancassurance. Σκοπός μας είναι να δημιουργούμε νέα προϊόντα προσαρμοσμένα στις εξελισσόμενες ανάγκες της Ρουμανικής αγοράς, ενώ συνεχίζουμε να επενδύουμε και στην εσωτερική μας ανάπτυξη, με έμφαση σε ανθρώπινο δυναμικό και τεχνολογική υποδομή, με στόχο πάντα την κορυφή,ανέφερε η κα. Anita Nitulescu.



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

Οι κκ Ερρίκος Μοάτσος και Δημήτρης Νανόπουλος

Με ομιλία Νανόπουλου η εκδήλωση της ΣΕΣΑΕ

ΜΕ ΜΕΓΑΛΗ ΕΠΙΤΥΧΙΑ πραγματοποιήθηκε η εκδήλωση του Συνδέσμου Εκπροσώπων και Στελεχών Ασφαλιστικών Εταιριών με ομιλητή τον Καθηγητή Δημήτρη Νανόπουλο, Τακτικό Μέλος της Ακαδημίας Αθηνών, Διακεκριμένο Καθηγητή της Φυσικής Υψηλών Ενεργειών του Πανεπιστημίου του Texas A&M, ΗΠΑ, την οποία παρακολούθησαν πάνω από 90 στελέχη της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς. Στην εξαιρετικά ενδιαφέρουσα ομιλία του ο κ. Νανόπουλος ανέπτυξε το θέμα: « Ελπίζοντας στην αβεβαιότητα – Η παράλληλη ανατροπή στη φυσική, στις τέχνες και στο θέατρο».

Μεταξύ άλλων ερμήνευσε με αριστοτεχνικό τρόπο την παράλληλη σχέση και διαδρομή της φυσικής, της τέχνης και του θεάτρου, συσχετίζοντας το έργο προσωπικοτήτων όπως ο Αινστάιν, ο Χαϊζενμπεργκ και ο Φέϋμαν με τον Πικάσο, τον Λεονάρντο ντα Βίντσι και τον Νταλί, με ιδιαίτερη αναφορά στην ανατροπή στην μουσική από τον Μότσαρτ. Απαντώντας σε ερωτήσεις, υπογράμμισε την αναγκαιότητα της κοινωνικής μόρφωσης σε αντιδιαστολή με την πανεπιστημιακή και την καταλυτική επίδραση της οικογένειας στην ανάπτυξη του κοινωνικού συνόλου. Σημείωσε τις αρνητικές επιπτώσεις από την συστηματική υποβάθμιση της εκπαίδευσης στην Ελλάδα που έχει οδηγήσει σε έλλειμα Παιδείας. Ήταν μια ομιλία ζωντανή και με συνεχή την παρουσία του χιούμορ για πολύ δύσκολα ζητήματα, με αγάπη για την επιστήμη και την Ελλάδα, μια τόσο όμορφη χώρα, για την οποία, όπως στο τέλος σχολίασε, θα έπρεπε να υπάρχει waiting list εισόδου.

Στιγμιότυπο από τη συνάντηση

BROKERS UNION ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ Α.Ε.

Στην Κορινθία οι συνεργάτες

ΣΤΟ ΒΡΑΧΑΤΙ Κορινθίας πραγματοποιήθηκε η καθιερωμένη συνάντηση τριμήνου των συνεργατών του εσωτερικού δικτύου της Brokers Union. Στο πλαίσιο της συνάντησης δόθηκε η ευκαιρία στους συμμετέχοντες να συζητήσουν με την διοίκηση τα παραγωγικά αποτελέσματα του τριμήνου και να ενημερωθούν για τις προοπτικές ,τους στόχους αλλά και για τις στρατηγικές ανάπτυξης για το 2018. Οι συναντήσεις πραγματοποιούνται τέσσερις φορές τον χρόνο με διαφορετικό προορισμό κάθε φορά και θα συνεχιστούν και για το 2018, όπως δήλωσε η διοίκηση.

ΕΝΩΣΗ ΑΝΑΛΟΓΙΣΤΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ

Συνεχής κατάρτιση

ΤΟ STOCHASTIC Modeling - Theory and Reality from an Actuarial Perspective,ήταν το θέμα του τριήμερου σεμιναρίου που συνδιοργάνωσε η Ένωση Αναλογιστών Ελλάδος με την European Actuarial Academy, σε κεντρικό ξενοδοχείο στην Αθήνα.Γύρω από το βασικό θέμα αναπτύχθηκαν επιμέρους θεματικές ενότητες, όπως Mortality Models, Lapse Models, διάφορα Case Studies για Pricing, Dynamic Policyholder Behaviour, Non-Life Stochastic Models, Reserve Variablity και Solvency II, τις οποίες οι συμμετέχοντες παρακολούθησαν ανάλογα με την προτίμηση που είχαν δηλώσει κατά την εγγραφή τους: Life ή Non-Life. Στο σεμινάριο συμμετείχαν πενήντα πέντε Αναλογιστές, εκ των οποίων οι εικοσιπέντε ήταν Έλληνες και οι υπόλοιποι προέρχονταν από δεκατρείς διαφορετικές χώρες.

NAVIGATOR ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΩΝ & ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ

ARAG

ΝΟΜΙΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ

ΤΗΛΕΦΩΝΙΚΕΣ ΝΟΜΙΚΕΣ ΣΥΜΒΟΥΛΕΣ ΑΠΟ ΔΙΚΗΓΟΡΟΥΣ

ΜΕΣΟΛΑΒΗΣΗ & ΕΞΩΔΙΚΟΣ ΔΙΑΚΑΝΟΝΙΣΜΟΣ ΥΠΟΘΕΣΕΩΝ

ΚΑΛΥΨΗ ΔΙΚΗΓΟΡΙΚΩΝ ΑΜΟΙΒΩΝ & ΕΞΟΔΩΝ

ON-LINE ΝΟΜΙΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ

ΔΙΚΤΥΟ ΕΞΕΙΔΙΚΕΥΜΕΝΩΝ ΔΙΚΗΓΟΡΩΝ

ARAG ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΝΟΜΙΚΗΣ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ

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

INTERAMERICAN
PART OF ACHMEA

Στήριξη σε όλους τους πληγέντες της Μάνδρας

ΣΕ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ συναγερμού και με κινητοποίηση όλων των δυνάμεων, μηχανοκίνητου εξοπλισμού και ανθρώπινου δυναμικού, βρέθηκε από τις πρώτες ώρες των ακραίων καιρικών φαινομένων η Interamerican για την υποστήριξη των ασφαλισμένων της εταιρείας -και όχι μόνο- που επλήγησαν από τις καταστροφικές πλημμύρες στο Θριάσιο Πεδίο.

Η εταιρεία διέθεσε στην περιοχή Μεγάρων - Νέας Περάμου - Μάνδρας - Ελευσίνας από τις πρώτες ώρες πάνω από 15 οχήματα του στόλου οδικής βοήθειας-πλατφόρμες, ρυμουλκά, γερανούς και προσωπικό- που εργάσθηκαν αδιάλειπτα για την αντιμετώπιση των προβλημάτων. Οι επεμβάσεις αφορούσαν επί το πλείστον, σε αυτοκίνητα που παρασύρθηκαν από τα νερά, αλλά και σε αποκατάσταση άλλων προβλημάτων σε περιουσιακά στοιχεία, λόγω των φερτών υλικών από τη θεομηνία. Ταυτόχρονα, εξειδικευμένη ομάδα της Interamerican ανέλαβε τη διενέργεια άμεσης πραγματογνωμοσύνης και εκτίμησης των ζημιών, προχωρώντας σε ταχύτατη διαδικασία διακρίβωσης και διαχείρισης των περιστατικών, για την ανακούφιση των πληγέντων.

Ο κ. Ανδρέας Καρταπάνης

ΟΜΙΛΟΣ ΥΓΕΙΑ Αρίστευσε στις αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις

ΠΙΣΤΟΣ ΣΤΗ ΔΕΣΜΕΥΣΗ του για καινοτομία, διαρκή ανάπτυξη και υψηλή ποιότητα προσφερόμενων υπηρεσιών, ο όμιλος Υγεία έλαβε μια ιδιαίτερα σημαντική διάκριση ως μία από τις υγιέστερα αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις στην Ελλάδα στον τομέα της υγείας, στο πλαίσιο των βραβείων επιχειρηματικής αριστείας Salus Index 2017.Οι κορυφαίες επιχειρήσεις του τομέα Υγεία – Φάρμακο – Ομορφιά επιλέχθηκαν με γνώμονα αυστηρά κριτήρια όπως ο αριθμός νέων προσλήψεων, η υλοποίηση επενδυτικών σχεδίων, τα ερευνητικά προγράμματα και η καινοτομία που εφαρμόζουν.

Ο όμιλος Υγεία κατέκτησε μια θέση ανάμεσα στις υγιέστερα αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις και διακρίθηκε ως ο βασικός πρωταγωνιστής του τομέα της υγείας με τέσσερα νοσοκομεία σε Ελλάδα και Αλβανία.

Ο κλάδος της υγείας έχει δοκιμαστεί πολύ τα τελευταία χρόνια. Εμείς στον Όμιλο Υγεία επενδύουμε συνεχώς σε καινοτομία, θεραπείες και την πιο σύγχρονη ιατρική τεχνολογία, τόνισε ο διευθύνων σύμβουλος του ομίλου Υγεία κ. Ανδρέας Καρταπάνης. Για εμάς έρχεται πάντα πρώτα η ποιότητα των παρεχόμενων υπηρεσιών στους ασθενείς ο κ. Καρταπάνης.

GLASSDRIVE®
Οι δικοί σας ειδικοί στα κρύσταλλα αυτοκινήτων

Νέοι σταθμοί σε Μουδανιά και Αλεξανδρούπολη

Η ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ ΤΗΣ GLASSDRIVE® συνεχίζει να μεγαλώνει με το νέο κατάστημα στα Μουδανιά, από τον κύριο Ταρκάση Χρήστο, ο οποίος διατηρεί επίσης σταθμό GLASSDRIVE® στον Πολύγυρο Χαλκιδικής. Ο νέος σταθμός του κυρίου Ταρκάση, επισκευάζει και αντικαθιστά κρύσταλλα κάθε τύπου οχήματος (επιβατικό, φορτηγό, λεωφορείο, κλπ.) στην οδό Κανελλοπούλου, της περιοχής «Αλμύρα», στα Νέα Μουδανιά.

Στην Αλεξανδρούπολη το νέο μέλος είναι ο Δαρμής Παντελής. Ο κ. Δαρμής διατηρεί πρότυπο κέντρο επισκευής και αντικατάστασης κρυστάλλων κάθε τύπου οχήματος (επιβατικό, φορτηγό, λεωφορείο, κλπ.).

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

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

interasco
Ασφαλιστική Εταιρεία

Στον αστερισμό της ψηφιοποίησης

Ο κ. Κάρολος Σαϊας

ΤΟΝ ΕΠΑΝΑΣΧΕΔΙΑΣΜΟ της εταιρικής online εικόνας της υλοποίησε η Interasco Α.Ε.Γ.Α., στο πλαίσιο της διαδικτυακής της αναβάθμισης, δημιουργώντας εξ΄ ολοκλήρου ένα σύγχρονο και παράλληλα ελκυστικό Site.

Το νέο Site έχει σχεδιαστεί ώστε να μπορεί να εφαρμοστεί σε όλες τις μηχανές αναζήτησης αλλά και να χρησιμοποιηθεί σ΄ένα μεγάλο εύρος συσκευών όπως κινητό, tablets, i-phone ή i-pad, desktop κλπ.

Ο επισκέπτης μέσα από ένα απόλυτα εύχρηστο και φιλικό προς αυτόν περιβάλλον, έχει τη δυνατότητα να ενημερωθεί άμεσα & να επιλέξει μέσα από μια τεράστια & ελκυστική γκάμα το ασφαλιστικό προϊόν που ταιριάζει στις ανάγκες του, ενώ πολύ σύντομα θα μπορεί αποκτώντας τον δικό του προσωπικό κωδικό να ενημερώνεται για όλα τα οφέλη που παρέχει η Interasco στους ασφαλισμένους της, να πραγματοποιεί μέσα από ένα ασφαλές περιβάλλον την πληρωμή των ασφαλίστρων, την εκτύπωση του συμβολαίου με τους αντίστοιχους όρους, να πληροφορείται και να λαμβάνει στοιχεία που αφορούν το ασφαλιστήριο συμβόλαιό του, καθώς και να έχει στη διάθεσή του διάφορες χρήσιμες πληροφορίες και έντυπα.

Ο μετασχηματισμός της διαδικτυακής μας πύλης σηματοδοτεί την είσοδο της Interasco Α.Ε.Γ.Α στην εποχή της ψηφιοποίησης, όχι μόνο ως προς τις εσωτερικές διαδικασίες του οργανισμού, αλλά κύρια και πρωταρχικά στη σχέση της με τους ασφαλισμένους μας, δήλωσε ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας κ. Κάρολος Σαϊας. Το αμέσως επόμενο χρονικό διάστημα υλοποιούμε μια σειρά από σχεδιασμούς που θα συμβάλλουν καθοριστικά στην υψηλή ποιότητα των παρεχόμενων από την εταιρεία μας υπηρεσιών, καθώς και στην οικοδόμηση σχέσεων μακροχρόνιας εμπιστοσύνης και επιβράβευσης του κοινού της ιδιωτικής ασφάλισης, πρόσθεσε ο κ. Σαϊας.

Είναι εμφανές, ότι η Interasco παραμένει πιστή στις υποσχέσεις της και δεν θα πάψει ποτέ να αναζητά σύγχρονες και εύχρηστες τεχνολογικές μεθόδους, προκειμένου να προσφέρει στο δίκτυο συνεργατών της και κατ΄επέκταση στους πελάτες της υπηρεσίες και εργαλεία που διευκολύνουν και απλοποιούν την καθημερινότητά τους.

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

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

Στην πνευματική δύναμη

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

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

Γράφει ο **ΓΙΩΡΓΟΣ ΜΟΥΖΟΣ**

Το CR-V είναι ένα μοντέλο για τη Honda, που φέρει αρκετή ιστορία στη «πλάτη» του. Πιο ελκυστικό με την αισθητική του ανανέωση, αλλά και πιο χρηστικό στη καθημερινή μετακίνηση, χάρη στο 9ταχυτο αυτόματο κιβώτιο.

Το Honda CR-V, διαθέτει μια διακριτικά δυναμική εμφάνιση, που κερδίζει τις εντυπώσεις με την πρώτη ματιά!

HONDA CR-V 1.6 I-DTEC 4WD 9AT

Εννιά ταχύτητες για τον ασφαλιστή!

Το CR-V διαθέτει πολλά πλεονεκτήματα, αλλά σε εκείνο που θα εστιάσουμε είναι η προσθήκη του 9ταχυτου αυτόματου κιβωτίου που προσφέρει κορυφαία ευκολία και άνεση στις καθημερινές μετακινήσεις.

Πληθωρικό σε όλα του!

Σχεδιαστικά, το Honda CR-V, διαθέτει μια διακριτικά δυναμική εμφάνιση, που τις εντυπώσεις κερδίζει το εμπρόσθιο τμήμα του! Εκεί, υπάρχουν τα φωτιστικά με LED φώτα ημέρας, τα οποία εισέρχονται μέσα στην τονισμένη μάσκα. Ο εμπρός προφυλακτήρας διακρίνεται με τις δυναμικές του εισαγωγές, αλλά και τους μακρόστενους προβολείς ομίχλης. Όμορφο όμως είναι και το οπίσθιο τμήμα του με τα κατακόρυφα φώτα και τη μεγάλη πόρτα του χώρου αποσκευών!

Οδηγός κι επιβάτες νιώθουν αποκομμένοι από το εξωτερικό περιβάλλον, μιας και η πχομόνωση, συνδυαστικά με την υψηλή ποιότητα κύλισης, κάνουν εξαιρετική δουλειά

«Κουμπώνει» άριστα ο 1,6 iDTEC κινητήρας!

Το πληθωρικό αμάξωμα του CR-V κινείται από τον 1,6i-DTEC, ο οποίος αποδίδει 160 ίππους και 350 Nm ροπής, νούμερα που κινούν εξαιρετικά σβέλτα το κάθε άλλο παρά ελαφρύ CR-V. Το 0-100 έρχεται σε 10 δλ., και η τελική ταχύτητα αγγίζει τα 197 χλμ/ώρα, αλλά το πλέον εντυπωσιακό είναι ο τρόπος λειτουργίας κι ο συνδυασμός κινητήρα-κιβωτίου, που μπορεί σε σπορτίφ ρυθμούς οδήγησης να μην κάνει αστραπιαία κατεβάσματα, ωστόσο σε κανονικές συνθήκες λειτουργεί εξαιρετικά, έχοντας ως κύριο στόχο την άνεση και τις ήσυχες αλλαγές των σχέσεων, φροντίζοντας να κρατά χαμηλά τις στροφές στο ταξίδι. Μάλιστα η Honda ανακοινώνει μέση κατανάλωση, μόλις 5,1 λτ./100 χλμ, με τις εκπομπές ρύπων να φτάνουν τα 134 γρ./χλμ.

Elegant εσωτερικό!

Στη καμπίνα τώρα του CR-V, εκεί ο υποψήφιος αγοραστής θα πεισθεί από την σύγχρονη εικόνα του, αλλά και τα ποιοτικά υλικά κατασκευής της, ενώ και η συναρμογή είναι σε πολύ καλό επίπεδο. Ο πλουραλισμός στην πληροφόρηση προκύπτει από τον τρισδιάστατο πίνακα οργάνων, αλλά και το στάνταρ

Ενδεικτικό κόστος ασφάλισης

Ενδεικτικά, το Honda CR-V, μπορείτε να το ασφαλίσετε με ετήσιο κόστος που ξεκινάει από τα 213,36 ευρώ. Σαφώς και μιλάμε για τη βασική κάλυψη, που περιλαμβάνει σωματικές βλάβες και υλικές ζημιές, καθώς και ζημιές από ανασφάλιστο όχημα. Το συγκεκριμένο κόστος αφορά οδηγό που είναι κάτοικος Αθήνας και ηλικίας 30 ετών, χωρίς ζημιές στο ιστορικό του.

Ο πλουραλισμός στην πληροφόρηση προκύπτει από τον τρισδιάστατο πίνακα οργάνων, αλλά και το στάνταρ Honda Connect

Το αυτόματο κιβώτιο ταχυτήτων των 9 σχέσεων κάνει εξαιρετική δουλειά,ενώ συνεργάζεται άψογα με τον δυνατό diesel κινητήρα!

Το σοφιστικέ κιβώτιο

Το 9τάχυτο αυτόματο κιβώτιο ταχυτήτων του Honda CR-V προέρχεται από την ZF και σε σχέση με το προηγούμενο αυτόματο κιβώτιο 5 σχέσεων είναι πολύ πιο compact σε διαστάσεις και ελαφρύτερο (-35 κιλά) χάρη στην «έξυπνη» διάταξη των σωθικών του και την σοφιστικέ μηχανολογική του μελέτη. Διαθέτει μια πολύ κοντή πρώτη σχέση για γρήγορη και δυναμική εκκίνηση, ενώ οι μακριές 6-9 σχέσεις έχουν σαν αποτέλεσμα μειωμένες στροφές του κινητήρα και κατ' επέκταση μειωμένα επίπεδα κατανάλωσης και θορύβων σε ταχύτητες ταξιδιού.

Honda Connect. Στο ανώτερο μέρος της κεντρικής κονσόλας υπάρχει η οθόνη αφής 7 ιντσών από την οποία ο οδηγός έχει πρόσβαση σε πληροφορίες σχετικά με το αυτοκίνητο και την οδήγηση, ενώ του παρέχεται η δυνατότητα να συνδέσει το smartphone μέσω του MirrorLink. Αφήνοντας στην άκρη τα τεχνολογικά καλούδια του CR-V, ο οδηγός θα βολευτεί με άνεση στο κάθισμά του, όπου ρυθμίζεται ποικιλοτρόπως, ενώ και οι χώροι επιβατών είναι εξαιρετικοί.

Τέσσερις ενήλικες θα απολαύσουν την ευρυχωρία, ενώ τα 589 λίτρα αποθηκευτικού χώρου, (αγγίζουν τα 1.669 λίτρα με την αναδίπλωση του πίσω καθίσματος), θα σας ικανοποιήσουν για τις εξορμήσεις σας.

Ο diesel κινητήρας του CR-V αποδίδει 160 ίππους και 350 Nm ροπής, κινώντας σβέλτα το βαρύ αμάξωμα του ιαπωνικού crossover

Κάντε του χιλιόμετρα!

Το CR-V, σε συνδυασμό με το αυτόματο κιβώτιο «καταπίνει» για πλάκα τα χιλιόμετρα σε κάθε είδους οδικό δίκτυο. Οδηγός κι επιβάτες νιώθουν αποκομμένοι από το εξωτερικό περιβάλλον, μιας και η ηχομόνωση, συνδυαστικά με την υψηλή ποιότητα κύλισης, κάνουν εξαιρετική δουλειά.

Στα λοιπά οδικά χαρακτηριστικά του, το ιαπωνικό, 4κίνητο, crossover προσφέρει σωστό έλεγχο των κινήσεων του αμαξώματος από την ανάρτηση, λογική κλίση, σωστό σύστημα διεύθυνσης και πλήρες πακέτο ηλεκτρονικών συστημάτων ενεργητικής ασφάλειας. Η 4κίνηση Honda Real Time AWD κάνει πολύ καλή δουλειά, (στέλνει σε «κανονικές» συνθήκες το 100% της ροπής εμπρός, ενώ μπορεί να στείλει μέχρι και το 35% της ροπής και πίσω) προσφέροντας άφθονη πρόσφυση τόσο στις στροφές, όσο και σε συνθήκες οδήγησης με μειωμένη πρόσφυση.

Η Κρήτη μέσα από πεντακόσιες φωτογραφίες...

Αλλά ποια Κρήτη; Η Κρήτη των ανθρώπων ή της φύσης;
Των ονείρων ή της χειροπιαστής πραγματικότητας;
Η Κρήτη των πολέμων ή της ειρήνης;
Της καρδιάς ή του μυαλού;
Η Κρήτη των μύθων ή της ιστορίας;
Η πανάρχαια, η παλιά, η καινούρια;
Η Μινωική Κρήτη, η Δωρική, η Βυζαντινή, η Ενετική;
Η Τουρκοκρατούμενη, η πρωτο-ελεύθερη, η σύγχρονη;
Η Κρήτη της ακρογιαλιάς ή των χιονισμένων κορυφών;
Των σπαρμένων χωραφιών ή των εύμορφων καϊκιών;
Η Κρήτη της ελιάς ή του αντρίγιαδου;
Του αστικού αρχοντικού ή του βουνίσιου μητάτου;
Η Κρήτη του μικρού χωριού ή της καστροπολιτείας;
Του απάτητου φαραγγιού ή της κρεβατίνας που σκεπάζει την αυλή;
Η Κρήτη του άγριου δίκταμου ή του γλαστροβασιλικού;

Σίγουρα, όμως, είναι η Κρήτη της καρδιάς μας...

ΜΙΛΗΤΟΣ
ΕΚΔΟΣΕΙΣ

Για παραγγελίες & πληροφορίες: Θεομήτορος 62Β, 173 42, Άγιος Δημήτριος
Τηλ. (+30) 210 - 3211170 • www.militos.gr • info@militos.gr

Βάλτε στοίχημα το 2018 να είναι η Καλή Χρονιά σας!

Χρόνια Πολλά

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

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

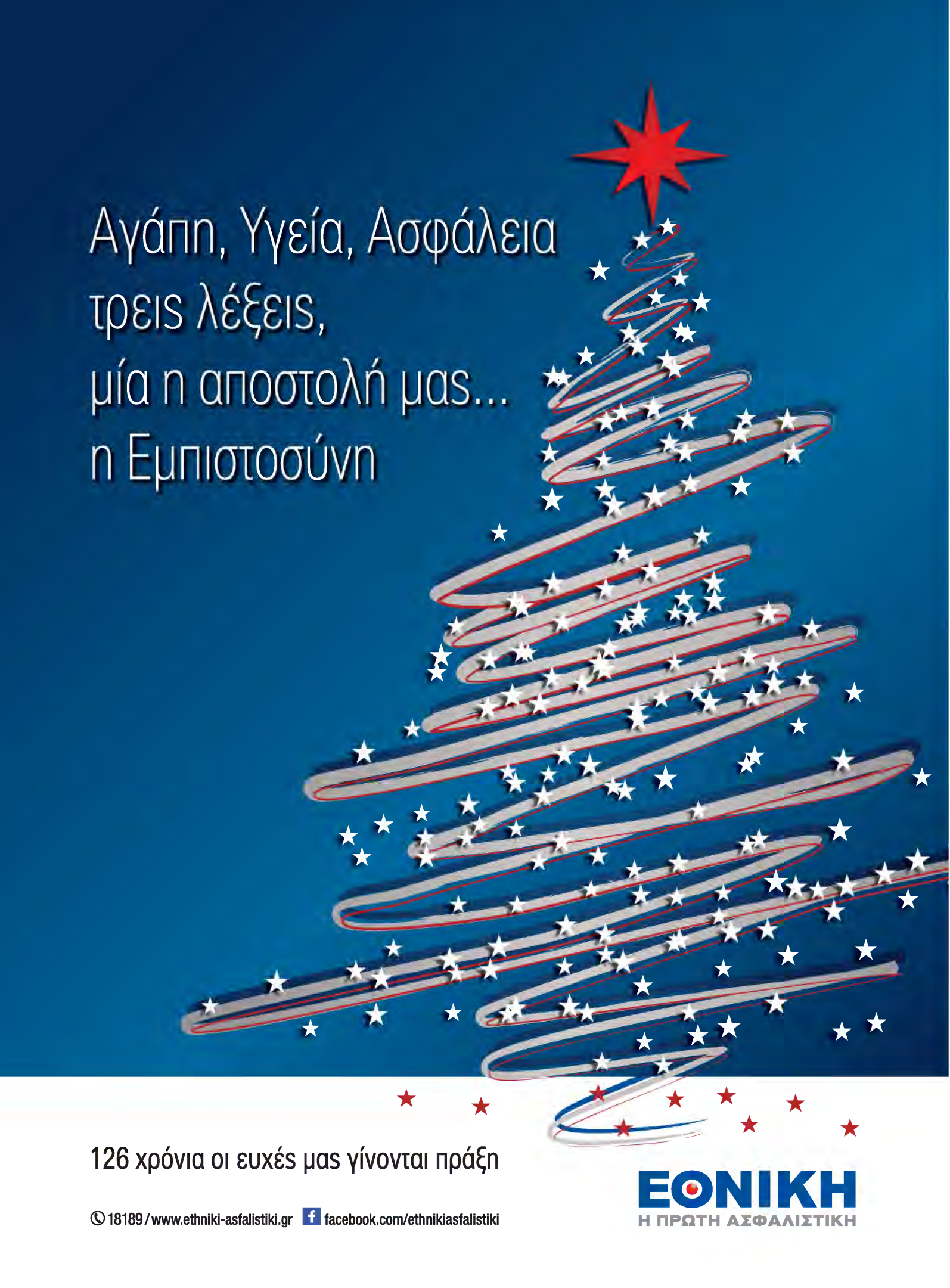
Allianz

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

OFFICIAL TEAM PARTNER

AMG PETRONAS FORMULA ONE TEAM

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


Αγάπη, Υγεία, Ασφάλεια
τρεις λέξεις,
μία η αποστολή μας...
η Εμπιστοσύνη
126 χρόνια οι ευχές μας γίνονται πράξη
18189 / www.ethniki-asfalistiki.gr
facebook.com/ethnikiasfalistiki
ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ