ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ
ΤΕΥΧΟΣ 170 • ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ - ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΣ 2017 • Euro 5 • www.asfalistikonai.gr

ΠΩΛΗΣΕΙΣ

Πόσο καλά γνωρίζετε την καριέρα του ασφαλιστή;

ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ

Οι «έξυπνες μηχανές» και ο ασφαλιστής!

ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΜΑΖΑΡΑΚΗΣ

ΠΡΟΕΔΡΟΣ ΕΑΕΕ

Η ασφαλιστική αγορά περνά στη νέα εποχή της!

126 ΧΡΟΝΙΑ ΔΙΠΛΑ ΣΑΣ | CORPORATE SUPERBRANDS GREECE 2016

Η εμπιστοσύνη χτίζεται από γενιά σε γενιά.

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

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

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

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.

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

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

Ασφαλώς.

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

Μιλήστε σήμερα, με τον ασφαλιστικό σας σύμβουλο.

Ασφαλιστικός Σύμβουλος — **www.axa.gr** — **801 111 222 333**

ΠΡΩΤΗ ΠΑΓΚΟΣΜΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΠΩΝΥΜΙΑ ΓΙΑ 8Η ΣΥΝΕΧΗ ΧΡΟΝΙΑ*

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

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

AXA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
αλλάζουμε / τα δεδομένα

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 170•ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ-ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΣ 2018

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@spirouediitions.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 22

ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ

Πόσο επιβαρύνονται οι επαγγελματίες από τις νέες εισφορές

Ο νέος τρόπος υπολογισμού εισφορών για επαγγελματίες οδηγεί σε αυξήσεις που ξεκινούν από 7 ευρώ ενώ στα υψηλά εισοδήματα η αύξηση ξεπερνά το 20% ή και το 37% σε περίπτωση επικούρησης και εφάπαξ | 100

ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΣΠΥΡΑΚΟΣ

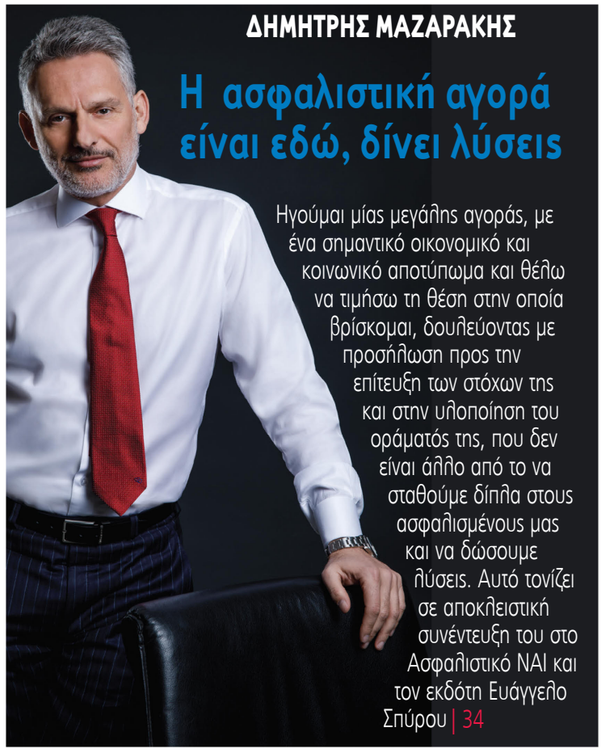
Η οδηγία για την διαμεσολάβηση προστατεύει τους καταναλωτές λέει ο πρόεδρος της ΕΔΙΠΚΑ

| 48

ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ

Οι φωτογραφίες του Μακεδονικού Αγώνα

Ο Μακεδονικός Αγώνας δεν έχει φωτισθεί όσο ίσως έπρεπε και η φωτογραφίες που περιλαμβάνονται στο βιβλίο «Ο Μακεδονικός Αγώνας μέσα από τις φωτογραφίες του», συμβάλλουν προς αυτή την κατεύθυνση | 12



| 34

ΑΧΑ

«Ανεβάζει» νέο έργο εμπιστοσύνη

Μια μοναδική και πρωτότυπη εμπειρία βίωσαν οι προσκεκλημένοι της ΑΧΑ στην εκδήλωση μεσιτών και πρακτόρων της εταιρείας | 66

ΠΩΛΗΣΕΙΣ

Πόσο καλά γνωρίζετε την καριέρα του ασφαλιστή;

Σε καιρούς οικονομικής κρίσεως και με μεγάλα ποσοστά ανεργίας οι εταιρείες δυσκολεύονται να προσθέσουν νέους συνεργάτες στο ανθρώπινο δυναμικό τους. Ίσως να μην παρουσιάζουν έξυπνα και σωστά την καριέρα του Ασφαλιστή. Στο Ασφαλιστικό ΝΑΙ θα βρείτε ιδέες που ίσως βοηθήσουν | 94

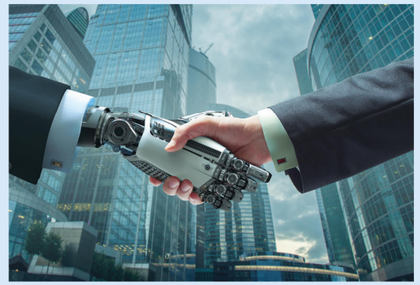
GENERALI

Σε κλίμα ικανοποίησης πραγματοποιήθηκαν οι ετήσιες συναντήσεις με τους συνεργάτες της σε Αθήνα και Θεσσαλονίκη | 70

ALLIANZ - ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ

Οι «έξυπνες μηχανές» και ο ασφαλιστής

Στις αλλαγές που θα επιφέρει η γνωσιακή υπολογιστική στην ασφάλιση εστιάζουν στις τοποθετήσεις τους δύο στελέχη της Allianz SE. Και οι δύο συμφωνούν ότι θα υποστηριχθουν οι ασφαλιστές στην εκτίμηση των κινδύνων με μεγαλύτερη ακρίβεια | 56



ΟΔΙΚΗ ΒΟΗΘΕΙΑ

Νέος νόμος για τις εταιρείες οδικής βοήθειας

Είναι στη σωστή κατεύθυνση τονίζει στο Ασφαλιστικό ΝΑΙ ο γενικός διευθυντής της Marpfre Assistencia Γιάννης Αθανασίου. Οι θέσεις της Ένωσης Ασφαλιστών Βορείου Ελλάδος | 82

ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ

INTERAMERICAN	52
EUROLIFE	62
ERGO	64
ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ	80
ALLIANZ	116
NN	118
ARAG	119
INTERASCO	120
MINETTA	122
METLIFE	124
PRIME	126
ΕΘΝΙΚΗ	128

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

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 κατακώρηση ειναι ενημερωτική και δεν παρέχει καμία απολύτως ασφαλιστική κάλυψη.

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

Οι έννοιες των λέξεων, η γνώση των ηλικιών, ο χρόνος και οι ασφαλίσεις ζωής!

Η ηλικία είναι ελιγμός, έλιξ, είλιξ, ήλιξ ηλικία. Η λέξη ώρα είναι η στιγμή σε ποιο χώρο, χώρα είναι η Γη την συγκεκριμένη στιγμή. Η κάθε χώρα έχει δικής της ώρα. Χρόνος κατά τον Πλάτωνα είναι η κίνηση του Ουρανού η εκ του χάους ροή, κίνηση.

Σε κάθε λέξη στην Ελληνική γλώσσα είναι κλεισμένες μέσα γνώσεις, αναμνήσεις παλιές, εμπειρίες, σοφία και όλα αυτά, δεν μπήκαν στην τύχη από τους αρχαίους προγόνους μας που μιμήθηκαν φυσικούς ήχους και θορύβους της φύσεως των ζώων και των ανθρώπων και με το όνομα που έδωσαν, δήλωσαν τα πράγματα για να συνεννοούνται μεταξύ τους.

«Το όνομα δήλωμα του πράγματος» είπε ο Πλάτων και το «μιμείσθαι σύμφυτον τοις ανθρώποις εκ παίδων εστί» δήλωσε ο Αριστοτέλης.

Ο Ευριπίδης γράφει ότι ο Θεός τον βίον του ανθρώπου τον έφτιαξε έτσι ώστε να έχει μέσα του κέντρα λόγου με σύνεση και έπειτα του έδωσε αγγελιοφόρο γλώσσα να μιλά γλώσσες και να λέει στους άλλους τι σκέφτεσαι.

Με το όνομα κάθε λέξεως δηλώνεται πρόσωπο, ζώο, πράγμα και η ιδιότητα αυτών, αυτό με το οποίο καλείται κάποιος ή κάτι και για αυτό ο Όμηρος στην Οδύσσεια γράφει ότι ο Αλκίνοος βασιλιάς των Φαιάκων ρώτησε τον ξένο Οδυσσέα να πει το όνομα του με αυτά τα λόγια: « Το όνομα σου λέγε μας! Πατέρας και μητέρα και οι άλλοι πως σε φώναζαν οι γείτονες στη γη σου; Κανένας χωρίς όνομα δεν είναι από τους ανθρώπους, ασήμαντος ή άρχοντας, αφού στον κόσμο έρθει, σαν τον γεννήσουν οι γονείς ,του δίνουν τ΄ όνομα του...(Ομήρου Οδύσσεια θ 550-553).

Στην αρχή του χρόνου 2018 ας θυμηθούμε λίγο πως ονόμασαν οι Αρχαίοι Έλληνες κάποιες λέξεις σχετικές με τον χρόνο, την ηλικία και τη ζωή μας, που ίσως μας βοηθήσουν καλύτερα στην καθημερινότητα σε σχέση και με τις ασφαλίσεις ζωής και υγείας και το επάγγελμα των ασφαλιστών που ενδιαφέρει όλες τις ηλικίες.

Στο βιβλίο Ο ΕΝ ΤΗ ΛΕΞΕΙ ΛΟΓΟΣ εκδόσεων Γεωργιάδη, υπάρχουν αναλυτικά πολλά χρήσιμα και αναλύσεις για το θέμα μας. Ηλικία σημαίνει χρόνος, εποχή, χρόνος ζωής σχετικός με την ελικοειδή κίνηση των ουράνιων σωμάτων

ΓΡΑΜΜΑΤΑ ΣΕ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ & ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ

που πρώτοι οι Έλληνες ανακάλυψαν και είπαν ότι η γη στρέφεται περί τον Ήλιον. Ο Αρίσταρχος ο Σάμιος μίλησε ότι είναι ακίνητος ο Ήλιος και ότι η γη περιφέρεται περί τον Ήλιον. Ηλικία είναι το πόσες φορές από γεννήσεως του, κάποιος έχει ελιχθεί περί τον Ήλιον.

Η ηλικία είναι ελιγμός, έλιξ, είλιξ, ήλιξ ηλικία. Η λέξη ώρα είναι η στιγμή σε ποιο χώρο, χώρα είναι η Γη την συγκεκριμένη στιγμή. Η κάθε χώρα έχει δικής της ώρα. Χρόνος κατά τον Πλάτωνα είναι η κίνηση του Ουρανού η εκ του χάους ροή, κίνηση.

Το έτος πορεύεται, προχωρεί από το ρήμα ειμί =πορεύομαι.

Ο αιών από τη μακρά περίοδο από το ἄημι= πνέω, αέναος, κίνησις. Η εποχή, από το όχημα του χρόνου πάνω στον οποίο ταξιδεύουμε.

Μέσα στον χρόνο ζει ο ανήρ και η γυνή. Ανήρ είναι αυτός που προς τα άνω αίρει, σηκώνει. Άρα αυτός έχει ευθύνες να σηκώσει την πατρίδα, την οικογένεια, την κοινωνία. Ως τέτοιος πρέπει να προστατεύει και να προστατευθεί επειδή η απώλεια του δημιουργεί κενά και προβλήματα σε βάρος αυτών που σηκώνει τα βάρη τους.

Η γυνή είναι αυτή που μοιάζει με τη γη, που την σπέρνεις και γεννά. Ο υιός είναι ο καρπός του υετού (βροχή,νερό) του πατρός που καρπίζει την γη και είναι βλαστός, βλασταράκι που χρειάζεται φροντίδα. Τα νήπια είναι αυτά που δεν αρθρώνουν λόγο καθαρά.(νή+έπος+ ειπείν).Δεν μπορούν να πουν τι θέλουν και χρειάζονται την επιμέλεια της ζωής τους από μεγάλους. Το παιδί, ο παίς είναι ο άνθρωπος σε ηλικία μικρή που κτυπά (παίει)συχνά και θέλει προσοχή. Νέος είναι ο έτοιμος για ταξίδι, να υπηρετήσει τα πλοία που ταξιδεύουν (μεταφορικώς στην ζωή). Θέλει εφόδια όμως.

Στο Γήρας είναι αυτός που βλέπει προς τα κάτω, εις γην οράν προς την γην ρέει λόγω φθοράς...

Οι γηράσκοντες θέλουν γέρας =βραβείον ζωής από τους νέους. Οι Έλληνες έχουν πολλές λέξεις σχετικές, γέρων, γραία, πρεσβύτες, απόμαχοι, υπέργηροι. Όλοι θέλουν βοήθεια και τιμή πριν την τελική κατάρρευση. Το γέρας, ήταν δώρο τιμής που ελάμβανον πριν μοιρασθούν τα λάφυρα πολέμων. Οι γέροντες σήμερα θέλουν μια αξιοπρεπή σύνταξη. Οι πριν του κάθε ανθρώπου είναι οι πρόγονοι και αυτούς που εγκαταλείπει τους έλεγαν απογόνους.

Ο Νίκος Καζαντζάκης γράφει σχετικά:

«Τ πρώτο σου χρέος είναι να νιώσεις μέσα σου όλους τους προγόνους.

Το δεύτερο, να φωτίσεις την ορμή τους και να συνεχίσεις το έργο τους.

Το τρίτο σου χρέος, να παραδώσεις στο γιο τη μεγάλη εντολή να σε ξεπεράσει».

Κοντά στις παραπάνω λέξεις γεμάτες νοήματα υπάρχει μεγάλος αριθμός ακόμα λέξεων σημαίνουσες πολλά για τους πολιτισμένους ανθρώπους: Γάμος, σύζυγοι, νύφες,γαμβροί, μνηστεία, προίκα, συμβία, ομόκλινη, δέσποινα, πατήρ, μήτηρ, γονείς, πάππος, μάννα, μαμμά γιαγιά, αδελφοί, ομόσπλαχνοι, πρωτότοκοι, συγγενείς, εγγονοί, ανεψιοί, πενθεροί, σόι, φυλή, Έλληνες, έθνος, πόλεις κ.λ.π.

Οι λέξεις περιγράφουν την ζωή μας, δίνοντας της αξία και χρώμα. Στο πέρασμα του χρόνου τα νοήματα των λέξεων εμπεριέχουν δικαιώματα και υποχρεώσεις.

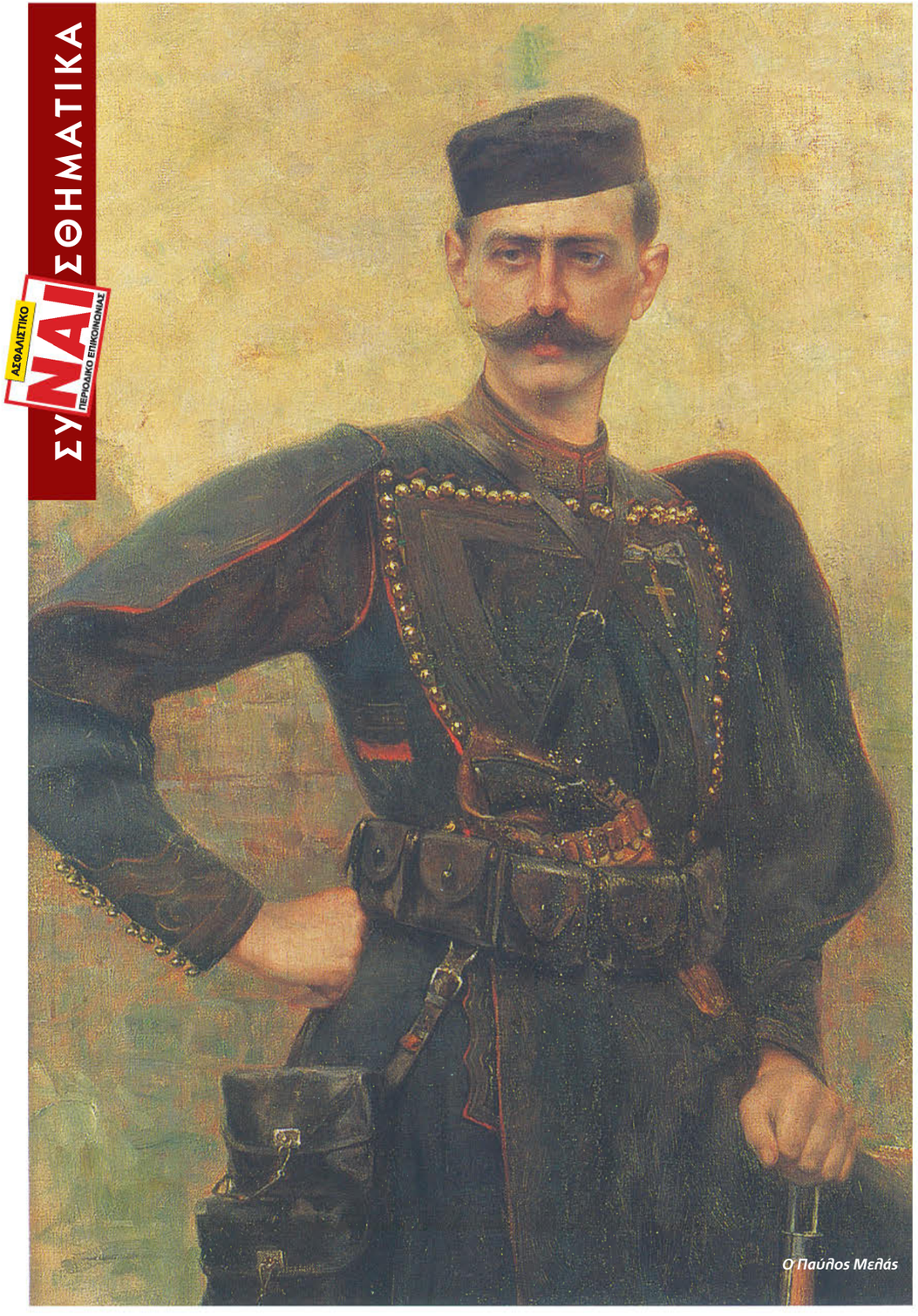
Οι ασφαλίσεις και ειδικότερα οι ασφαλίσεις ζωής και υγείας είναι για να βοηθήσουν τον άνθρωπο στις υποχρεώσεις και ευθύνες και να κάνουν τη ζωή του καλύτερη. Μερικές φορές μεγαλώνουν και την ηλικία του όταν του δίνουν τα μέσα να επιβιώσει σε δύσκολες ώρες ατυχημάτων και ασθενειών, σώζοντας τον στην κυριολεξία.

Γονείς υποδέχονται παιδιά και εγγόνια!

Ευχόμενος καλό χρόνο, υπενθυμίζω ότι « το περί των ονομάτων ου σμικρόν τυγχάνει ον μάθημα...» κατά τον Πλάτωνα. Και μακάρι οι έννοιες να μην μετατραπούν σε αριθμούς του INTERNET, των μηχανών και των ρομποτικών εφευρέσεων... Ας τις προστατέψουμε κατανοώντας την σημασία τους στη ζωή μας.

Ιανουάριος 2018

Ευάγγελος Γ. Σπύρου



Ο Παύλος Μελάς

Οι φωτογραφίες του Μακεδονικού Αγώνα

Η «άγνωστη» φωτογραφία του σώματος Μελά της 26ης Αυγούστου 1904.Ο Μελάς καθιστός στην πρώτη σειρά με παντελόνι

Στις αρχές του 20ού αιώνα τόσο στην Ελλάδα, όσο και την Οθωμανική Αυτοκρατορία, η φωτογράφηση, αλλά και η φωτογραφική μηχανή αποτελούσαν αγαθά προσβάσιμα, σχεδόν, σε κάθε αστικό ή ημιαστικό κέντρο. Μάλιστα, από το 1903 υπήρχαν και μηχανές ελληνικής κατασκευής, αναφέρει ο συγγραφέας Βασίλης Γούναρης στο βιβλίο του με τίτλο «ο Μακεδονικός Αγώνας μέσα απο τις φωτογραφίες του» (1904-1908) εκδόσεις «ΕΦΕΣΟΣ», (επιμέλεια έκδοσης Νίκος Κωμν. Χατζηγεωργίου) μέρος του οποίου αναδημοσιεύει το Ασφαλιστικό ΝΑΙ στο τρέχον τεύχος.

Ο Μακεδονικός Αγώνας μία σχετικά πρόσφατη περίοδο της ελληνικής ιστορίας δεν έχει φωτισθεί όσο ίσως έπρεπε και οι φωτογραφίες που περιλαμβάνονταν στο συγκεκριμένο βιβλίο συμβάλλουν προς αυτή την κατεύθυνση.

Οι στημένες πόζες, εξωτερικές ή εσωτερικές, είτε στην Ελλάδα είτε στην Τουρκία, μας δίνουν απλώς μια εικόνα των τεχνικών επιλογών, που διέθεταν οι επαρχιακοί φωτογράφοι, των προτιμήσεων των Μακεδονομάχων και, βέβαια, των φωτογραφικών συνηθειών της εποχής. Αυτές, άλλωστε, οι στημένες πόζες σ' επαγγελματίες, αντιπροσωπεύουν τη μεγαλύτερη ομάδα των φωτογραφιών. Τέτοιου είδους φωτογραφίες φτιαγμένες εξαρχής για κειμήλια, δεν έχουν τίποτε το τυχαίο. Οι στολές, ντουλαμάδες ή βράκες, είναι στρωμένες άψογα, τα τσαπράζια σταυρωτά και γυαλισμένα, οι φυσιγγιοθήκες γεμάτες, οι παλάσκες τετραγωνισμένες, οι σκούφοι καλοβαλμένοι, τα μαντίλια καλοδεμένα, οι κάπες μισοφορεμένες κλέφτικα, τα μουστάκια στριμμένα, οι άσπρες κάλτσες καθαρές και τσιτωμένες, το ύφος, προπαντός, αγέρωχο. Μάλλον ορισμένες στολές, όπλα και στολίδια ήταν δανεικά ή κειμήλια ή, το πιθανότερο, περιουσία του φωτογραφείου. Έτσι εξηγούνται ορισμένες πόζες με λευκές ευζωνικές στολές ακατάλληλες για το βουνό, τα διακριτικά των αξιωματικών αστέρια σε στολές ιδιωτών οπλαρχηγών και η παρουσία των ίδιων όπλων στα χέρια διαφορετικών αρχηγών. Είναι, άλλωστε, ευνόητο και λογικό, ότι ούτε στο ελληνικό ούτε στο τουρκικό κράτος μπορούσαν να περιφέρονται ένοπλοι μέσα στις πόλεις. Τις περισσότερες φορές οι Μακεδονομάχοι ποζάρουν μόνοι τους, ορθοί, με το όπλο ακουμπισμένο «παρά πόδα», σπανίως καθιστοί και ελάχιστοι ξαπλωτοί. Λίγοι κρατούν σπαθιά ή μάχαιρα διαφόρων ειδών στο χέρι ή ανασηκωμένα απειλητικά. Κάποιοι, λιγοστοί, υ-

Ενώπιον του φωτογράφου ανακλήθηκαν απο την εφεδρεία

Επάνω Ελληνομακεδόνων Αντάρτης, αριστερά Φωτογράφηση και των ανδρών του με συμμετρία

Τις περισσότερες φορές οι Μακεδονομάχοι ποζάρουν μόνοι τους, ορθοί, με το όπλο ακουμπισμένο «παρά πόδα», σπανίως καθιστοί και ελάχιστοι ξαπλωτοί

περήφανα φέρουν τα κιάλια τους, αν υποθέσουμε ότι ήταν δικά τους και όχι του φωτογράφου. Οι ομαδικές φωτογραφίες ακολουθούν τους άγραφους κανόνες συμμετρίας των φωτογραφείων της εποχής. Ελάχιστες φωτογραφίες, αυτές του Παπαδράκου, απεικονίζουν σκηνοθετημένες σκηνές ή περιλαμβάνουν γυναίκες και παιδιά.

Ο διάκοσμος που επιλέγεται, ένδειξη σοβαρότητας του φωτογραφείου, περιλαμβάνει, ότι θυμίζει φυσικό περιβάλλον: ζωγραφισμένες φτέρες, δένδρα, λίμνες, βουνά, αλλά και φυσικά αντικείμενα όπως φράχτες, μικρούς βράχους, κλαδιά, κούτσουρα, ξυλοκατασκευές κάθε είδους, που χρησιμοποιούνται ως υποπόδια, γλάστρες και λουλούδια, που συνδυάζονται με το φόντο, όλα τοποθετημένα πάνω στο ξύλινο δάπεδο της σκηνής του φωτογραφείου. Ιδιαίτερης μνείας αξίζουν οι λίγες φωτογραφίες όπου το ντεκόρ διανθίστηκε με ζώα, όχι μόνον άλογα αλλά και κριάρια, όπως και ένα μικρό γαϊδουράκι. Ειδικά τα κριάρια είχαν ιδιαίτερη θέση στην αρματολική παράδοση λειτουργούσαν ως το γούρι της ομάδας. Μάλιστα, ένας άνδρας του Σταυρόπουλου, από την Τσαγκαράδα του Βόλου, παλιός ληστής είχε πάντα μαζί του ένα κριάρι στολισμένο, τον Κίτσο, το οποίο δημιούργησε αρκετά προβλήματα στο σώμα, πριν θυσιαστεί κυριολεκτικά στο βωμό της πατρίδας.

Απ' όλα τα είδη το πλέον ενδιαφέρον για τον ιστορικό είναι οι ερα-

Επάνω ο γενναίος οπλαρχηγός Ηλίας Φαρμάκης, δεξιά ο γενναίος Έλλην οπλαρχηγός Κίτσος Μουρίκης και οι δύο εκ Βλάστης Κοζάνης

σιτεχνικές φωτογραφίες σε χώρους διασποράς σωμάτων ή σ' άλλες τοποθεσίες, σε χωριά ή την ύπαιθρο, από τους ίδιους τους πρωταγωνιστές των γεγονότων. Πρόκειται για φωτογραφήσεις σωμάτων, συνάξεων κάθε είδους και μεγέθους, από φιλικές και οικογενειακές έως εκπαιδευτικές και θρησκευτικές, καθώς και για πορτρέτα προσώπων, νεκρών ή ζωντανών. Η μελέτη τους προϋποθέτει καταρχήν την απάντηση στο ερώτημα ποιοι ακριβώς ήταν αυτοί οι ερασιτέχνες φωτογράφοι, απάντηση που δεν είναι και τόσο εύκολη, γιατί οι γραπτές μαρτυρίες για την αγορά και τη διακίνηση των μηχανών καθώς και για τη διαδικασία φωτογράφησης σπανίζουν, ουσιαστικά αναφέρονται μόνον γι' ανεκδοτολογικούς λόγους.

Η μαρτυρία του μετέπειτα Στρατηγού και Βουλευτή Δημητρίου Κάκκαβου, που ως ειδικός γραφέας είχε υπηρετήσει στο Γενικό Προξενείο της Ελλάδας στη Θεσσαλονίκη από τον Οκτώβριο του 1904 έως τον Ιανουάριο του 1909 είναι η γνωστότερη. Διηγούμενος το περιστατικό μιας φωτογράφησης αναφέρει στα απομνημονεύματά του ότι ο ίδιος είχε μηχανή κατά τη διαμονή του στη Θεσσαλονίκη. Επιπλέον, με τη βοήθεια του φωτογράφου Μιχαήλ Λιόντα, κατάρτισε «Μακεδονικόν Λεύκωμα».

Αν το λεύκωμα αυτό, το οποίο σώζεται στο Μουσείο του Μακεδονικού Αγώνα στη Θεσσαλονίκη, παραλληλιστεί με τα μακεδονικά απομνημονεύματα του Στρατηγού, τότε γίνεται φανερό ότι η μηχανή ταξίδεψε μαζί του σχεδόν σε κάθε εξόρμησή του, όχι μόνον στη Θεσσαλονίκη αλλά και στη μακεδονική ενδοχώρα. Μια αναφορά του Μακεδονομάχου Παναγιώτη Παπατζανετέα επιβεβαιώνει την υπόθεση. Το Φεβρουάριο του 1908 τον συνάντησε ο Κάκκαβος στα Βασιλικά κυκλωμένο από τον τουρκικό στρατό. Εντυπωσιασμένος, γράφει, από την πειστική και σωτήρια μεταμφίεση του καπετάν Παναγιώτη σε χωρικό τον φωτογράφησε. Η φωτογραφία σώζεται και μαζί με πολλές άλλες του Λευκώματος χρησιμοποιήθηκαν στη μελέτη αυτή. Περιστατικό φωτογράφησης αναφέρει και ο Κωνσταντίνος Μαζαράκης, ο οποίος, πριν από την ένοπλη δράση του ως καπετάν Ακρίτας, υπηρέτησε κι αυτός στη Θεσσαλονίκη ως ειδικός γραφέας και, μάλιστα, κατά τις περιοδείας του χρησιμοποίησε και την ιδιότητα του φωτογράφου.

Σίγουρα, η διακίνηση των μηχανών, αν κρίνουμε από τις διαθέσιμες φωτογραφίες, ήταν σημαντικότερη απ' ό,τι αναφέρεται στις πηγές. Εξάλλου, οι μηχανές δεν ήταν προσωπικές, όπως προκύπτει από εξωυπηρεσιακό

Ο παλαίμαχος Σκοτίδας και οι άνδρες του "επί σκοπόν"

Ο καπετάν Κώστας Γερέφης πρωτοπαλλήκαρο του Ακρίτα γενναίως πεσών εν Μακεδονία

Στιγμιότυπο απο την ύπαιθρο της Μακεδονίας

Επάνω ο Νικηφόρος, Αρχηγός Ελληνομακεδονικού Σώματος, κάτω ο παπα-Σταύρος Τσάμπης από το Πισοδέρι

Η απαθανάτιση των πολεμιστών έγινε σε τουλάχιστον πέντε ή έξι φάσεις, στις πατρίδες τους, στους χώρους προετοιμασίας των σωμάτων, στα αστικά κέντρα κοντά στην ελληνοτουρκική μεθόριο, στα πεδία των μαχών ή στα αστικά κέντρα

έγγραφο του Κορομηλά προς το Μακεδονικό Κομιτάτο (και όχι προς το Υπουργείο Εξωτερικών) στα μέσα Δεκεμβρίου 1905. Με αυτό ο Γενικός Πρόξενος, ο Λάμπρος Κορομηλάς, ζητούσε την άμεση αγορά από το κατάστημα του Ταβανάκη στην οδό Ερμού και την αποστολή δύο μηχανών Kodak Rocket No 3 (8x10,5 εκ.) και τριάντα ρολών φιλμ των έξι στάσεων.

Για τις υπηρεσιακές και άλλες ανάγκες του Προξενείου χρησιμοποιούνταν, τόσο στη Θεσσαλονίκη, όσο και στο Μοναστήρι, τα αδέλφια Λιόντα. Στις ανάγκες αυτές συμπεριλαμβάνονταν καταρχήν οι φωτογραφήσεις θεμάτων, τα οποία τεκμηρίωναν τη διπλωματική αλληλογραφία ή χρησιμοποιούνταν γενικότερα ως αποδεικτικά στοιχεία. Απ' όσες μαρτυρίες έχουμε, φαίνεται ότι τέτοιες φωτογραφήσεις, κατά κανόνα, αφορούσαν βουλγαρικές επιθέσεις και δολοφονίες ομογενών. Δύο έγγραφα του Προξενείου Μοναστηρίου αποτελούν τέτοιες περιπτώσεις. Το ένα αναφέ-

ρεται στη δολοφονία του γέροντα Ρίστε Τράιτσε και του γιου του Αγγέλου, από τη Βελούσινα (νοτίως του Μοναστηρίου), δραστηριότατου συνεργάτη του ελληνικού Προξενείου και ανθρώπου με μεγάλη τοπική επιρροή. Όταν μαθεύτηκε το θλιβερό νέο, ο Υποπρόξενος Φίλιππος Κοντογούρης και ο Γραμματέας του Προξενείου Βασίλειος Αγοραστός παρέλαβαν τον Γιώργο Λιόντα και μ' έλκηθρο, λόγω της παγωνιάς, πήγαν στον τόπο του εγκλήματος. Αφού τα πτώματα μεταφέρθηκαν δίπλα σε μια κρήνη, φωτογραφήθηκαν από τον Λιόντα. Η φωτογραφία στάλθηκε συνημμένη στην Αθήνα.

Το ίδιο συνέβη μερικούς μήνες αργότερα, όταν δολοφονήθηκαν στο χωριό Σίρψι (βορείως του Μοναστηρίου), λίγες ημέρες μετά την επίσκεψή του στο ελληνικό προξενείο, ο ιερέας Άγγελος μαζί με δύο άρρενα μέλη της οικογενείας του και πυρπολήθηκαν τα σπίτια τους. Οι φωτογραφίες των γυναικόπαιδων, που επέζησαν, αλλά και των δολοφονημένων στάλθηκαν και πάλι υπηρεσιακά στην Αθήνα. Το ίδιο έγινε μετά τη δολοφονία της Βελήκας, συζύγου του προκρίτου του Πενταλόφου Θεσσαλονίκης, του Τράικου Στεργίου, από τον διαβόητο βοεβόδα Αποστόλ Πέτκωφ. Ο φωτογράφος, μάλιστα φρόντισε, ώστε να φαίνονται οι επτά πληγές από τις ξιφολόγχες. Το «Μακεδονικόν Λεύκωμα» του Κάκκαβου περιλαμβάνει αρκετές μακάβριες φωτογραφίες, ταυτισμένες ή αταύτιστες. Είναι σαφές ότι τέτοιες φωτογραφίες δημοσιεύονταν διαρκώς από Έλληνες και από Βούλγαρους, στο εσωτερικό και το εξωτερικό, επιχειρώντας, ο καθένας για λογαριασμό του, να τεκμηριώσει τη βιαιότητα του αντιπάλου του και, κυρίως, να ευαισθητοποιήσει υπέρ αυτού τη διεθνή κοινή γνώμη.

Μερικές φορές τέτοιες φωτογραφίες δημοσιεύονταν από περιοδεύοντας ανταποκριτές εφημερίδες ή σε μικρά λευκώματα, όπως αυτό της

Ο Νικόλαος Παναγιώτου ή Κουμπούρας εξ Αγρινίου

Victoria de Bunsen, μέλους του φιλοβουλγαρικού «Βαλκανικού Κομιτάτου» του Λονδίνου. Ας σημειωθεί, ότι από τη στιγμή που οι φωτογραφίες, αποχωρίζονταν από τα διαβιβαστικά έγγραφα τα εικονιζόμενα νεκρά πρόσωπα έχαναν την ταυτότητά τους. Ήταν Έλληνες ή Βούλγαροι ανάλογα με το ποιος επεδείκνυε τη φωτογραφία ή ποιος είχε πληρώσει την έκδοσή της.

Μια δεύτερη κατηγορία υπηρεσιακών φωτογραφήσεων ήταν αυτές των σωμάτων σε διαφόρους τόπους διασποράς επί του μακεδονικού εδάφους, πριν από την επίσημη λήξη του Αγώνα το 1908. Τα τεκμήρια δεν είναι επαρκή για τις περιπτώσεις αυτές. Έγγραφο του 1905, που περιγράφει τη μοιραία σύγκρουση του σώματος Λυμπερόπουλου με τουρκικό απόσπασμα στο χωριό Πεταλινό του Μοριχόβου, κλείνει με την πρόταση «Φωτογραφίες αυτού και των οπαδών του θέλω υποβάλη ευθύς ως αύται

ΝΑΙ
ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ

Επάνω εκδρομή εις Βούκοβον, αριστερά ελληνίδες χωρικές στολισμένες, δεξιά στιγμιότυπο της επίσκεψης του δημοσιογράφου Paillares στο Βέρμιο,όπου συναντήθηκε με το σώμα του Κ.Μαζαράκη

παρασκευασθώσιν».

Είναι, λοιπόν, προφανές ότι ήδη υπήρχαν πλάκες στην κατοχή του προξενείου και, αν κρίνουμε από τις φωτογραφίες αυτές, γνωστές πλέον, είχαν ληφθεί στην ύπαιθρο. Μόνον έτσι, εξάλλου, εξηγούνται οι «στημένες» φωτογραφίες των σωμάτων του Τσόντου (Βάρδας) και του Γύπαρη ή αυτές του Νταή, και κυρίως οι γνωστότατες πλέον φωτογραφίες των καπεταναίων του βάλτου των Γιαννιτσών. Δύο καλοκαιρινές φωτογραφίες του βάλτου απεικονίζουν από μια πλάβα η καθεμιά με τους κωπηλάτες μακεδονομάχους και από έναν επιβάτη. Είναι καταφανές, ότι η φωτογραφική μηχανή μετακινήθηκε από τη μια πλάβα στην άλλη διαδοχικά. Ένας νεαρός στη μία, σχεδόν παιδί, θα μπορούσε κάλλιστα να είναι ο οδηγός Αποστόλης της Πνελόπης Δέλτα, υπαρκτό πρόσωπο ηλικίας 15 ετών, κατά τη μαρτυρία του Ιωάννη Δεμέστιχα (Νικηφόρος). Τα πρόσωπα των επιβατών είναι επίσης δυσδιάκριτα. Μόνον με αρκετή επιφύλαξη και λόγω της ευρωπαϊκής ενδυμασίας τους θα μπορούσαν να ταυτισθούν με τον Κάκκαβο και τον Θεόδωρο Ασκητή, διερμηνέα του προξενείου Θεσσαλονίκης. Μολονότι επίσκεψη αυτών των δύο στο βάλτο δεν είναι άμεσα τεκμηριωμένη, το σίγουρο είναι ότι η μηχανή του προξενείου έφτασε εκεί, όπως και κάποια άλλη,

ίσως, μάλιστα, επαγγελματική, αν κρίνουμε από το μέγεθος της πλάκας, που φωτογράφησε τη συνάθροιση των αρχηγών, Αγαπηνού (Άγρα), Δεμέστιχα και Σάρρου (Κάλα), πιθανότατα το Δεκέμβριο του 1906, στη λεγόμενη «κρυφή» καλύβα. Στην ίδια «υπηρεσιακή» κατηγορία θα μπορούσαν να ενταχθούν και οι φωτογραφίες του σώματος του Μαζαράκη στα δάση του Βερμίου σε διάφορες εορταστικές περιστάσεις. Μερικές λήφθηκαν, όπως φαίνεται, κατά την επίσκεψη του Γάλλου δημοσιογράφου Paillares, στις 12 Αυγούστου 1905. Η παραβολή των φωτογραφιών με τα απομνημονεύματα του Μαζαράκη δείχνει ότι μάλλον ο αρχηγός είχε μαζί του φορητή μηχανή. Όπως τα ημερολόγια, οι εγκύκλιοι και οι επιστολές έτσι και οι φωτογραφίες, μέσω του Μακεδονικού Κομιτάτου, έβρισκαν εν τέλει το δρόμο τους για τις εφημερίδες ή άλλα αθηναϊκά έντυπα και έκαναν το Μακεδονικό Αγώνα και τους πρωταγωνιστές του προσιτό και οικείο.

Το γνωστότερο και πολυπληθέστερο είδος φωτογραφιών του Μακεδονικού Αγώνα είναι αυτές που λήφθηκαν μετά την επικράτηση του νεοτουρκικού κινήματος. Ειδικά μετά τη διακριτική αποχώρηση των ελληνικών στρατιωτικών οι πάσης φύσεως οπλαρχηγοί έγιναν αντικείμενα λατρείας του πλήθους. Ο Καραβίτης, ο οποίος με το σώμα του εμφανίστηκε στο Μοναστήρι, περιγράφει πως σε διάφορα κατάλληλα σημεία είχαν στηθεί φωτογραφικές μηχανές. Ο ίδιος, ο Βολάνης έφιππος στο άλογο του βοεβόδα Τζόλε και ο Δικώνυμος Μακρής φωτογραφήθηκαν τότε σε κάθε δυνατό συνδυασμό και πόζα, το ίδιο οι εντόπιοι Στέφος, Παύλος Ρακοβίτης, Τσίτσος, κ.ά. Παρόμοιες σκηνές σημειώθηκαν σε κάθε πόλη και κωμόπολη, όπου σημειώθηκαν προσελεύσεις οπλαρχηγών: στη Γευγελή του Γεώργιου Καραϊσκάκη, στις Σέρρες του Δούκα και του Αλέξανδρου (Αϊβαλιώτη), στην Αρναία του Στέργιου Βλάχμπεη, στη Στρώμνιστα του Τσιτσίμη, στη Βέροια του παλαίμαχου κλεφταρματολού Σκοτίδα, που υποκατέστησε τον Βασίλειο Σταυρόπουλο, κ.ο.κ. Απαραίτητο ντεκόρ σχεδόν κάθε λήψης ήταν κάποιος Τούρκος αξιωματικός του στρατού ή της χωροφυλακής ή, έστω κάποια ημισέληνος, σημαιούλες ή επιγραφές, σύμβολα κάθε είδους του στρατιωτικού πραξικοπήματος και της υποσχεθείσης ισοπολιτείας. Φωτογραφίες στημένες πρόχειρα χρησιμότατες όμως στον ιστορικό, γιατί απεικονίζουν ρεαλιστικότερα τους Αγωνιστές και μάλιστα τους εντόπιους χωρίς τους ραμμένους κατά παραγγελία ντουλαμάδες, με πρόσωπα αγριεμένα ακόμη από τη ζωή στο βουνό, σώματα χωρίς ενδυματολογική ομοιογένεια και με πολλούς ενδιαφέροντες παρείσακτους μεταξύ τους, κυρίως παιδιά.

Γυμναστικές ασκήσεις στο Μοναστήρι. Για μερικούς ήταν η γενική πρόβα πριν την έξοδο στο βουνό

Περισσότερα εμφανίσιμα πορτρέτα φαίνεται ότι λήφθηκαν σε διάφορα φωτογραφεία της Μακεδονίας, όπου έτρεξαν μεμονωμένα εντόπιοι πολεμιστές για να απαθανατιστούν φορτωμένοι όπλα και τσαπράζια. Στη Θεσσαλονίκη την ελληνική παράταξη εκπροσώπησε ο φωτογενής νεαρός οπλαρχηγός Γιάννης Ράμναλης, που επανειλημμένα φωτογραφήθηκε, άλλοτε με το ντουλαμά και άλλοτε με το κοστούμι που του αγόρασε ο Κάκκαβος, δίπλα στους Νεότουρκους. Επίσης, ελλείψει άλλων προσελεύσεων, διάσημοι έγιναν οι εθνικοί παράγοντες της Κεντρικής Μακεδονίας: οι αδελφοί Ντογιάμα, ο Γκόνος Γιώτα, ο γιατρός Αντωνάκης και ο Απόστολος Ματόπουλος. Των δύο τελευταίων η αφέλεια οδήγησε σε τόσο στενή συνεργασία με τους Νεότουρκους, ώστε, σύμφωνα με βάσιμες μαρτυρίες, στράφηκαν εναντίον των πρώην συνεργατών τους. Ο Ανωνάκης, μάλιστα, το πλήρωσε με τη ζωή του. Μαζί με τους Μακεδονομάχους (και τους κομιτατζήδες) στις τάξεις των φωτογραφιζομένων εισέρρευσαν και διάφοροι ένοπλοι λησταντάρτες, μουσουλμάνοι και χριστιανοί, αμνηστευμένοι πλέον. Για τους Νεότουρκους, άλλωστε, όσο μεγαλύτερη και γνωστότερη γινόταν η προσέλευση ενόπλων τόσο τεκμηριωνόταν η ιδεολογική επικράτησή τους. Εξίσου γραφικοί όσο και επιβλητικοί, οι ληστές τράβηξαν το ενδιαφέρον των φωτογράφων, χωρίς ποτέ κανείς να μάθει την πραγματική βιογραφία τους. Ο φωτογραφικός φακός και τα επιστολικά δελτάρια τους εξασφάλισαν ό,τι η ιστορία τους αρνήθηκε.

Πηγή: Ο Μακεδονικός Αγώνας
Εκδόσεις ΕΦΕΣΟΣ
Χορηγός Ασπίς Πρόνοια

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

ασφαλιστικό
UNDERWRITING

Νέα σελίδα για την Ergo και τον ασφαλιστή!

ΙΔΙΑΙΤΕΡΗ ΣΗΜΑΣΙΑ στην ελληνική ασφαλιστική αγορά αποδίδει ο όμιλος Ergo και ο μητρικός όμιλος Munich Re, μετά την ολοκλήρωση της απορρόφησης της ΑΤΕ Ασφαλιστικής από την Ergo Hellas. Η εξαγορά της ΑΤΕ ήταν μία πολύ σημαντική επένδυση για την ελληνική ασφαλιστική αγορά και το σύνολο της οικονομίας η οποία μάλιστα έγινε σε δύσκολους για την χώρα και τον κλάδο καιρούς. Όλα αυτά όμως είναι τώρα παρελθόν μετά την επιτυχημένη ολοκλήρωση της συγχώνευσης και η Ergo Hellas γράφει μία νέα σελίδα στην εγχώρια ασφαλιστική αγορά και ανεβάζει ψηλότερα τον πήχη για όλους.

Από αριστερά: ο κ. Θεόδωρος Κοκκάλας, CEO ERGO Ελλάδας με τον Δρ. Markus Riess, Πρόεδρος Ομίλου ERGO, σε παλαιότερη συνάντηση τους

Η επιτυχία του εγχειρήματος είναι τόσο μεγάλη που ο πρόεδρος της Munich Re Δρ. Joachim Wenning που επισκέφτηκε πρόσφατα τη χώρα μας και τα γραφεία της Ergo Hellas, εμφανίσθηκε δίπλα στον CEO της ERGO στην Ελλάδα κ. Θεόδωρο Κοκκάλα, αρχιτέκτονα του εγχειρήματος, ενθουσιασμένος με το αποτέλεσμα. «Οι κύριες ασφαλιστικές μας δραστηριότητες στην Ελλάδα όχι μόνο είναι ευθυγραμμισμένες, αλλά ξεπέρασαν τις προσδοκίες μας και είμαστε βέβαιοι ότι αυτό θα ισχύει και στο μέλλον» είπε.

Ο κ. Κοκκάλας αναμένεται τις επόμενες ημέρες να υποδεχθεί κα τον πρόεδρο του Ομίλου Ergo Δρ. Markus Riess. Είναι μία ακόμη επίσκεψη ενδεικτική του βάρους που δίνει ο όμιλος στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Αυτό όμως που έχει σημασία για τον ασφαλιστικό διαμεσολαβητή, είναι αυτό που επισημαίνει με κάθε ευκαιρία τους συνεργάτες του ο κ. Κοκκάλας, ότι η Ergo μπορεί τώρα να αποτελέσει μία εταιρεία πρότυπο με την οποία μπορεί να κάνει σημαντική καριέρα ο έλληνας ασφαλιστής.

Ο Όμιλος ERGO μεγαλώνει και ισχυροποιεί την παρουσία του στη χώρα μας, αναδεικνύεται σε μια ισχυρή ασφαλιστική δύναμη, πρωταγωνιστή στην ελληνική αγορά, προς όφελος των πελατών μας, των συνεργατών μας, των εργαζομένων μας, της κοινωνίας και των μετόχων, υπογραμμίζει ο κ. Κοκκάλας.

Η κα. Φιλίππα Μιχάλη

Η κα. Μαριάνα Πολιτοπούλου

Η ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΕΙΝΑΙ ΓΕΝΟΥΣ ΘΗΛΥΚΟΥ, αλλά αυτό δεν αντικατοπτρίζεται πλήρως και στις υψηλές θέσεις διοίκησης της ασφαλιστικής αγοράς όπου κυριαρχούν οι άνδρες. Ως εκ τούτου και στο διοικητικό συμβούλιο της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος οι γυναίκες είναι μία πολύ μικρή μειοψηφία. Μόλις δυο είναι εκλεγμένες στο ΔΣ και συγκεκριμένα με αλφαβητική σειρά η κα. Φιλίππα Μιχάλη, διευθύνουσα σύμβουλος της Allianz και η κα. Μαριάνα Πολιτοπούλου, διευθύνουσα σύμβουλος της NN Hellas. Οι δυο κυρίες τυγχάνει βέβαια να εκπροσωπούν δυο πολύ μεγάλες εταιρείες όχι μόνο την Ελλάδα αλλά και την Ευρώπη και ως εκ τούτου ο λόγος τους έχει ιδιαίτερη σημασία.

Η ελληνική ασφαλιστική αγορά μπορεί να περιμένει πολύ περισσότερα από τα δυο αυτά «γυναικεία μυαλά» και ο πρόεδρος της ΕΑΕΕ πρέπει να τις αξιοποιήσει περαιτέρω. Η συμμετοχή της κας Πολιτοπούλου στην εκτελεστική επιτροπή του ΔΣ της ΕΑΕΕ είναι σημαντικό βήμα όπως και η ανάληψη της προεδρίας της Επιτροπής Δημοσίων Σχέσεων & Επικοινωνίας από την κα. Μιχάλη! Οι άνδρες του ΔΣ της ΕΑΕΕ ας αξιοποιήσουν περισσότερο στην εξωστρέφεια της ΕΑΕΕ, την φρέσκια ματιά της κας Μιχάλη και τις σχέσεις της κας Πολιτοπούλου με το τραπεζικό και ευρύτερο χρηματοοικονομικό σύστημα! Κέρδος θα είναι για την αγορά μας, ας μην χαθεί αυτή η ευκαιρία γιατί πρέπει να θυμόμαστε τι είπε και ο Λαμαρτίνος, (1790-1869, Γάλλος ποιητής και φιλέλληνας): «Υπάρχει μια γυναίκα στην αρχή όλων των μεγάλων πραγμάτων»

ΜΕΤΑ από μια μεγάλη μάχη φαίνεται ότι η Εθνική Ασφαλιστική κατακτά την πρώτη θέση στις ασφαλίσεις ζωής. Παράλληλα η εταιρεία επανέκτησε μερίδιο και στον κλάδο αυτοκινήτου και γενικότερα στις γενικές ασφάλειες. Το δυναμικό των πωλήσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής υπό τον κ. Γιώργο Ζαφείρη δεν επηρεάζεται από στασιμότητες και ανατροπές σε άλλα μέτωπα και δίνει κερδοφόρες μάχες και είναι παράδειγμα προς μίμηση.

Ο κ. Γιώργος Ζαφείρης

ΔΙΕΡΓΑΣΙΕΣ ΔΕΝ ΓΙΝΟΝΤΑΙ μόνο μεταξύ των «μεγάλων» ασφαλιστικών εταιρειών αλλά και σε πιο «χαμηλά» επίπεδα. Ιδιαίτερη κινητικότητα παρατηρείται στις εταιρείες που δραστηριοποιούνται με καθεστώς Ελεύθερης παροχής Υπηρεσιών. Άλλες φεύγουν κάποιες άλλες όμως έρχονται και μάλιστα έχουν πίσω τους ισχυρούς αντασφαλιστές. Έτσι μία ακόμη εταιρεία ΕΠΥ μαθαίνουμε ότι εντάχθηκε το δυναμικό του κ. Καπάνταη. Οι ΕΠΥ παίζουν σημαντικό ρόλο στην ασφαλιστική αγορά και τώρα με την ένταξη τους στο φιλικό διακανονισμό θα ενισχύσουν και την αξιοπιστία τους.

Ο ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΕΚΚΑΘΑΡΙΣΤΗΣ, των Ασπίς Πρόνοια και Commercial Value από τις 17 Οκτωβρίου 2016 που ξεκίνησε η διαδικασία ελέγχου και πιστοποίησης των δικαιούχων και των απαιτήσεών τους έως και την 19 Ιανουαρίου 2018, ολοκλήρωσε τη διαδικασία ελέγχου και πιστοποίησης των δικαιούχων και των απαιτήσεών τους για 35.286 συμβόλαια εκ των οποίων 19.732 αφορούν στην Ασπίς Πρόνοια και 15.554 στην Commercial Value. Τα ποσά των προσωρινών διανομών που καταβλήθηκαν έως και την 19 Ιανουαρίου 2018 ανήλθαν σε περίπου 62.000.000 ευρώ.

40 χρόνια Συνεταιριστική Ασφαλιστική

Η ξεχωριστή ασφαλιστική εταιρεία

«Η ανάπτυξή μας θα στηριχτεί στους Συνεταιρισμούς και στα ιδιωτικά δίκτυα πωλήσεων (πράκτορες και brokers) δίνοντας όμως έμφαση στους μικρομεσαίους σε παραγωγή ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές».

Δημήτρης Ζορμπάς
σε μήνυμα τους προς τους συνεργάτες της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής

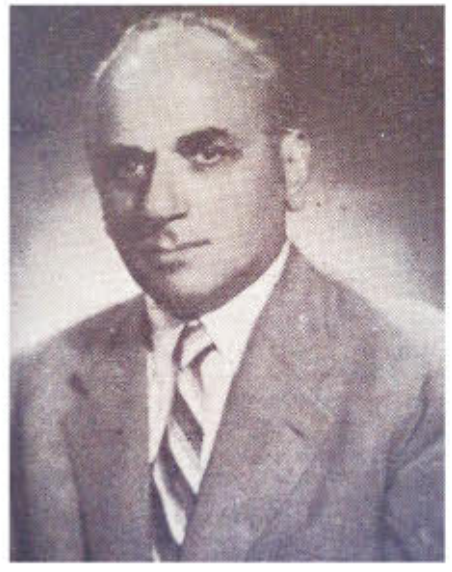
ΤΟ 1978 ΦΥΤΕΥΤΗΚΕ Ο ΣΠΟΡΟΣ για την ίδρυση μια ξεχωριστής, μοναδικής στα ελληνικά δεδομένα ασφαλιστικής εταιρείας. Μιας εταιρείας συνώνυμο της συνέπειας, της αξιοπιστίας και της εμπιστοσύνης, της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής.

Ιδρυτής ο έλληνας πρωτοπόρος συνεταιριστής και αναμορφωτής του αγροτικού κινήματος Αλέξανδρος Μπαλτατζής ο οποίος διάγνωσε ότι οι παραδοσιακές ασφαλιστικές εταιρίες δεν μπορούσαν να καλύψουν πλήρως τις ανάγκες των αγροτών.

Η πορεία όλα αυτά τα χρόνια της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής δικαίωσε την πρωτοβουλία του αυτή. Σήμερα, η Συνεταιριστική είναι μία σύγχρονη εταιρία, με μετόχους ορισμένες από τις μεγαλύτερες συνεταιριστικές ασφαλιστικές εταιρείες της Ευρώπης και με λόγο στην διεθνή συνεταιριστική ασφαλιστική αγορά, η οποία αποτελεί το 30% τη συνολικής αγορά ασφαλειών.

Η Συνεταιριστική είναι μέλος της Διεθνούς Ομοσπονδίας Συνεταιριστικών Ασφαλιστικών Οργανώσεων (International Cooperative and Mutual Insurance Federation-ICMIF) και της Ένωσης Συνεταιριστικών Ασφαλιστικών Εταιριών Ευρώπης (Association of Mutual Insurers and Insurance Companies in Europe - AMICE). Επίσης ο Διευθύνων Σύμβουλος και Γενικός Διευθυντής της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής κ. Δημήτρης Ζορμπάς εξελέγη για δεύτερη συνεχή θητεία μέλος του διοικητικού της συμβουλίου της AMICE, γεγονός που τιμά το σύνολο της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς.

Πρόεδρος της εταιρείας είναι ο κ. Θωμάς Ιωαννίδης. Ο κ. Ιωαννίδης γεννήθηκε στη Δράμα το 1952. Είναι παντρεμένος και πατέρας τριών παιδιών, απόφοιτος Οικονομικού Λυκείου και Απόφοιτος της Συνεταιριστικής Σχολής. Έχει υπηρετήσει για τριάντα χρόνια την Ένωση Αγροτικών Συνεταιρισμών Δράμας από τις θέσεις του Υπαλλήλου, του Προϊσταμένου και του Γενικού Διευθυντή. Επίσης, υπηρέτησε στην Αυτοδιοίκηση για 24 χρόνια.



Ο, τι ήταν ο Βενιζέλος για τους Κρητικούς, ήταν και ο Μπαλτατζής για τους Θρακιώτες. Έργα που είχαν τη σφραγίδα του: ΠΑΣΕΓΕΣ, Ελαιουργική, ΣΕΚΟΒΕ, ΣΕΚΕ, ΣΕΚΑΠ, ΣΕΒΑΘ, ΣΠΕΚΑ, Συνεταιριστική Ασφαλιστική, Ροδόπη, Νέστος, ΕΛΒΙΖ, ΣΕΠΕΚ... (από άρθρο που δημοσιεύτηκε στην εφημερίδα Real News)

Την εταιρεία διευθύνει ο κ. Δημήτρης Ζορμπάς ο οποίος από το 1997 κατέχει τη θέση του Γενικού Διευθυντή ενώ πρόσφατα ανέλαβε και τη θέση του διευθύνοντος συμβούλου. Ας σημειωθεί ότι από το 2007 συμμετέχει ανελλιπώς και στο διοικητικό συμβούλιο της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών .Σε παλαιότερη συνέντευξη του στο Ασφαλιστικό ΝΑΙ έχει πει ότι: Η Συνεταιριστική Ασφαλιστική είναι εταιρεία των Ελλήνων και ευρωπαίων συνεταιριστών. Είναι εταιρεία της κοινωνικής οικονομίας, μιας οικονομίας που βάζει τους ανθρώπους πάνω από τα κέρδη. Σε μήνυμα του προς τους συνεργάτες της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής έδωσε το στίγμα του: «Επιθυμία μας είναι μαζί να δίνουμε σύγχρονες και αξιόπιστες λύσεις στις ανάγκες των πελατών μας και να μην μας παρασύρει το κακό ανταγωνιστικό περιβάλλον τιμών που συμπιέζει τα εισοδήματά σας και το μέλλον».

Για τα αμέσως επόμενα χρόνια μαθαίνουμε ότι η διοίκηση της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής επεξεργάζεται ένα πλάνο που θα δίνει προτεραιότητα στην ανάπτυξη των εργασιών στους κλάδους Αυτοκινήτου, Περιουσίας και Ζωής. Η ανάπτυξη μας θα στηριχτεί στους Συνεταιρισμούς και στα ιδιωτικά δίκτυα πωλήσεων (πράκτορες και brokers) δίνοντας όμως έμφαση στους μικρομεσαίους σε παραγωγή ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές.

Σε κάθε περίπτωση πρώτη προτεραιότητα είναι η διατήρηση της πολύ ικανοποιητικής κερδοφορίας, και φερεγγυότητας της και η παροχή υψηλού επιπέδου υπηρεσίες στους πελάτες της.

Η ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ «εργάζεται» τα τελευταία χρόνια συλλογικά και σταθερά με έμφαση την εξωστρέφεια και κυρίως για λογαριασμό του συνόλου του κλάδου. Και τα αποτελέσματα είναι ήδη φανερά:

- Στο κλάδο αυτοκινήτου οι προσπάθειες του κλάδου και η επιμονή του Δημήτρη Ζορμπά για τα ανασφάλιστα οχήματα πιάνουν τόπο έστω και αναμετρούμενες με την γραφειοκρατία του δημοσίου.
- στα φορολογικά θέματα αντιμετωπίσθηκαν θετικά ορισμένα ζητήματα που απασχολούν τον κλάδο
- το μητρώο των πιστοποιημένων ασφαλιστών ολοκληρώθηκε έτσι όπως το υποσχέθηκε ο πρόεδρος της ΕΑΕΕ κ. Δημήτρης Μαζαράκης
- νέες πρωτοβουλίες αναλαμβάνονται σε διάφορα επίπεδα.

Όμως αν και η αρχή είναι το ήμισυ του παντός, δεν πρέπει να λησμονούμε ότι «προς γαρ το τελευταίον εκβάν, έκαστον των πριν υπαρξάντων κρίνεται». Προσοχή λοιπόν...

ΓΙΑ 3Η ΣΥΝΕΧΟΜΕΝΗ ΧΡΟΝΙΑ, η Allianz Ελλάδος κατέκτησε την πρώτη θέση ανάμεσα στις μεγαλύτερες εταιρείες της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς, πετυχαίνοντας τον υψηλότερο Δείκτη Καθαρών Υποστηρικτών (Net Promoter Score-NPS) στον κλάδο Γενικών Ασφαλίσεων. Η μεγάλη αυτή εταιρεία έχει επιτύχει πολλές ουσιαστικές και ποιοτικές πρωτιές που δίνουν κύρος στον ασφαλιστικό κλάδο, αποτελούν επένδυση για το μέλλον, βελτιώνουν την ασφαλιστική συνείδηση.

Όπως είναι γνωστό ο Δείκτης NPS αποτελεί διεθνώς ένα από τα πιο αξιόπιστα και αναγνωρισμένα εργαλεία για τη μέτρηση της ικανοποίησης του πελάτη. Η Allianz Ελλάδος δεν ανακάλυψε τώρα τον συγκεκριμένο δείκτη ποιότητας αλλά τον αξιοποιεί εδώ και δέκα χρόνια. Η εταιρεία διεξάγει την έρευνα Net Promoter Score από το 2006, σύμφωνα με τις προδιαγραφές του Ομίλου Allianz και σε συνεργασία με την κορυφαία εταιρεία ερευνών MRB Hellas. Μέσω ενός ειδικά διαμορφωμένου ερωτηματολογίου, η Allianz, εκτός από το να αξιολογεί την πρόθεση σύστασης της εταιρείας, που αποτελεί και τον βασικό κορμό των ερευνών NPS, επεκτείνεται και στην αξιολόγηση της εμπειρίας του πελάτη σε όλα τα στάδια εξυπηρέτησης αλλά και της επαφής με τα διαφορετικά «κανάλια» επικοινωνίας της μάρκας. «Η ανάδειξή μας, για 3η συνεχόμενη χρονιά ως Ηγέτη Πιστότητας στις Γενικές Ασφαλίσεις μας χαροποιεί ιδιαίτερα και μας προσφέρει νέα, ισχυρότερα κίνητρα ώστε να βελτιώσουμε ακόμα περισσότερο τις υπηρεσίες μας και να παραμείνουμε στην κορυφή!», δήλωσε η κ. Τζούλη Πανάγου, Διευθύντρια Market Management & Επικοινωνίας της Allianz Ελλάδος.

Η κ. Τζούλη Πανάγου

Έφυγε ο «Φιλίστωρ» Μιχάλης Κατσίγερας!

Αθήνα, 1 Φεβρουαρίου 1953. Η πρώτη Ελληνίδα βουλευτής Ελένη Σκούρα παραλαμβάνει αναμνηστικό μετάλλιο από την πρόεδρο των γυναικείων οργανώσεων Λίνα Τσαλδάρη. Η εκλογή της Ελένης Σκούρα έχει γίνει σε επαναληπτική εκλογή στη Θεσσαλονίκη στις 18 Ιανουαρίου, την οποία κερδίζει ο "Ελληνικός Συναγερμός" του Παπάγου.

ΕΙΝΑΙ ΔΥΣΚΟΛΟ να σκεφτεί κανείς ότι η «Καθημερινή» θα γιορτάσει τα 100 χρόνια της το 2019 χωρίς το Μιχάλη Κατσίγερα, έγραφε η Μαρία Κατσουνάκη, στην Καθημερινή την Κυριακή 18 Φεβρουαρίου, ημέρα που ο γνωστός «Φιλίστωρ» της εφημερίδας, έφευγε για το μακρινό ταξίδι. Το «Ασφαλστικο ΝΑΙ» παρουσιάζει στη συνέχεια ορισμένα σημεία από τον «αποχαιρετισμό» της Μαρίας Κατσουνάκη, στον Μιχάλη Κατσίγερα (Φιλίστωρ) , τιμώντας την μνήμη του καθώς πολλές φορές στο παρελθόν, το περιοδικό μας, είχε αξιοποιήσει την πολύ σημαντική έκδοση Οι φωτογραφίες" (εκδ. Ποταμός, Α έκδοση δίτομο, Β έκδοση επίτομο).

Συνεχίζει λοιπόν η δημοσιογράφος της Καθημερινής: «Η απώλεια είναι καθοριστική τόσο για τη μικρή, «οικογενειακή», όσο και για τη μεγάλη ιστορία της εφημερίδας. Από τις αρχές της δεκαετίας του '80 που ήρθε ο Μιχάλης στην «Καθημερινή» μέχρι και πριν από λίγο καιρό παρέμενε στέλεχος και ραχοκοκαλιά της. Συντάκτης

Άγκυρα, 28 Φεβρουαρίου 1953. Ο υπουργός Εξωτερικών Στέφανος Στεφανόπουλος με τον Τούρκο και Γιουγκοσλάβο ομόλογό του σε μία θερμή χειραψία μετά την υπογραφή της Τριμερούς Συνθήκης Φιλίας και Συνεργασίας, η οποία οδηγεί στη θνησιγενή Συνθήκη Συμμαχίας που υπογράφεται στις 9 Αυγούστου στο Μπλεντ της Σλοβενίας.

ύλης στην αρχή, υπεύθυνος για την πρώτη σελίδα από το 1989, ο «Φιλίστωρ» της, αρθρογράφος και πάνω απ' όλα δημοσιογράφος με «αίσθηση της Ιστορίας». Η σχέση του με την ελληνική και ευρωπαϊκή ιστορία του 20ου αιώνα ήταν οργανική. Ερευνητής, αναζητούσε πρωτογενείς πηγές, με σύμμαχο μια ισχυρή μνήμη και κριτήριο οξυδερκές και επίμονο. Ήταν μια ασφαλής «μηχανή αναζήτησης» πολύ πριν το Διαδίκτυο προσφέρει αφειδώλευτα την πληροφορία.

...Όλα τα χρόνια του επαγγελματικού βίου του ο Μιχάλης Κατσίγερας δεν απομακρύνθηκε ποτέ από το πάθος του: την έρευνα και την Ιστορία. Και, παράλληλα, το θέατρο και την ποίηση (με ειδίκευση στην Επτανησιακή και τον «μέγιστο», όπως αποκαλούσε, Διονύσιο Σολωμό).

...Στην εξαιρετική φωτογραφική αφήγηση του ελληνικού 20ου αιώνα (2001 και 2007, εκδ. «Ποταμός»), που υπέγραψε, ο πρόλογος είναι ενός ανθρώπου με τον οποίο συμπορεύτηκε στενά, συναποτελώντας το πλέον

Ο εγκληματίας πολέμου Μαξ Μέρτεν προσέρχεται στις 11 Φεβρουαρίου 1959 να δικασθεί ενώπιον της ελληνικής Δικαιοσύνης μετά την συμπτωματική σύλληψή του, τον Μάιο του 1957. Δήμιος των Ισραηλιτών της Θεσσαλονίκης, ο Μέρτεν καταδικάζεται σε ποινές από 6 έως 20 χρόνια. Η κυβέρνηση Καραμανλή, επαναλαμβάνοντας την παλαιά πρακτική των κυβερνήσεων του Κέντρου, αποφυλακίζει τον Μέρτεν στις 5 Νοεμβρίου χάριν της προόδου των οικονομικών σχέσεων με τη Δυτική Γερμανία. Η υπόθεση προκαλεί σάλο ο οποίος υποδαυλίζεται από τον ελεύθερο πλέον Μέρτεν, ο οποίος τον Σεπτέμβριο του 1960 ισχυρίζεται στο γερμανικό τύπο ότι ο Καραμανλής είχε σχέσεις με τους Γερμανούς κατά την Κατοχή. οοοΟ Καραμανλής απαντά με ειδικό νόμο που επιτρέπει στον Γερμανό εγκληματία να προσέλθει στην Ελλάδα "και να επιβεβαιώσει τας κακοηθείας του" ενώπιον της Δικαιοσύνης. Ο Μέρτεν τότε σιωπά...

Λονδίνο, 17 Φεβρουαρίου 1959. Ο Βρετανός πρωθυπουργός Χάρολντ Μακ Μίλαν υποδέχεται τον Έλληνα ομόλογό του Κωνσταντίνο Καραμανλή. Ανάμεσά τους ο Τούρκος υπουργός Εξωτερικών Φατίν Ζορλού. Στις 20 του μηνός συνυπογράφουν με τον Τούρκο πρωθυπουργό Ατνάν Μεντερές επικύρωση της Συμφωνίας της Ζυρίχης για την ανεξαρτησία της Κύπρου, με τη συμμετοχή του αρχιεπισκόπου Μακαρίου και του ηγέτη της Τουρκοκυπριακής κοινότητας δόκτορος Φαζίλ Κιουτσούκ.

Η δεύτερη κυβέρνηση της Ενώσεως Κέντρου, μετά τον εκλογικό θρίαμβο του Γεωργίου Παπανδρέου στις 16 Φεβρουαρίου 1964 με το περίφημο 53%. Επάνω, τελευταίος, πίσω από τον Σταύρο Κωστόπουλο μόλις διακρίνεται ένας νέος στην πολιτική με βλέμμα ισχυρό: Ανδρέας Γ. Παπανδρέου.

χαρακτηριστικό και αλησμόνητο «δίδυμο» της εφημερίδας: του Αντώνη Καρκαγιάννη. Παρά τις πολιτικές και ιδεολογικές διαφορές τους, έτρεφαν βαθύτατη εκτίμηση ο ένας για τον άλλον και μοιράζονταν το ίδιο ευθύβολο και σαρκαστικό χιούμορ.

...Ο Μιχάλης είχε πάντα κάτι καίριο και πρωτότυπο να πει και να σχολιάσει, παίζοντας με τις λέξεις με ευρηματικότητα και γνώση, στρέφοντας την προτίμησή του σε ιστορίες που ο ίδιος μπορούσε να αφηγηθεί με υπαινικτική χάρη και τόλμη...

...Το τυπικό βιογραφικό του Μιχάλη Κατσίγερα με καταγωγή από την Κεφαλονιά, από τον πατέρα του, και από την Αθήνα, από τη μητέρα του, αναφέρει τα εξής: «Γεννήθηκε το 1946 στην Αθήνα και σπούδασε θεατρολογία στο Πανεπιστήμιο Paris III. Εργάστηκε στον ΣΚΑΪ και στην «Καθημερινή» , στην οποία ήταν υπεύθυνος για την πρώτη σελίδα από το 1989. Συμμετείχε με εισηγήσεις σε συνέδρια για θέματα ιστορίας του Τύπου και πολιτικής ιστορίας. Εργασίες: «La formation des travalleurs culturels du spectacle (en Grece)» [σε συνεργ.]. " Κεφαλονιά 1943. Η αναφορά του Ιταλού πολιτικού διοικητή Vittorio Seganti". "Ιωάννου Μεταξά «24 ώρες αργοπορία» ανέκδοτο κείμενο σε θεατρική μορφή". Βιβλία: "Ελλάδα, 20ος αιώνας. Οι πρώτες σελίδες" (εκδ. Ποταμός, 1999). "Ελλάδα, 20ος αιώνας. Οι φωτογραφίες" (εκδ. Ποταμός, Α έκδοση δίτομο, Β έκδοση επίτομο). "Η Καθημερινή, πρώτες σελίδες, 1919-2000" (Β' έκδοση, "1919-2009"). "Οι εκλογές του 1946" (συλλογικό έργο, εκδ. Πατάκης, 2008). "Από τον ανένδοτο στη δικτατορία" (συλλογικό έργο, εκδ. Παπαζήσης, 2009).

"Ο Μαλαπάρτε και οι Ελληνες" (επίμετρο στο Κούρτσιο Μαλαπάρτε: "Η τεχνική του πραξικοπήματος", εκδ. Ιωλκός, 2009)».

Ψυχικό, 24 Δεκεμβρίου 1967. Ο Ανδρέας Παπανδρέου, κρατούμενος στις φυλακές Αβέρωφ, φθάνει στο σπίτι του. Την προηγουμένη ο επικεφαλής του δικτατορικού καθεστώτος Γ. Παπαδόπουλος παραχωρεί γενική αμνηστία σε όλους τους πολιτικούς κρατούμενους και, όπως ο ίδιος υπογραμμίζει, "από του Ανδρέα Παπανδρέου μέχρι και του τελευταίου Έλληνος" πλην των καταδίκων κομμουνιστών και των δυναμιτιστών. Ο ηγέτης της κεντροαριστεράς αντιπολίτευσης φωτογραφίζεται έχοντας αριστερά τη μητέρα του Σοφία και δεξιά τα παιδιά του Νίκο, Γιώργο, Ανδρέα και Σοφία, τη σύζυγό του Μαργαρίτα και τους πιστούς φίλους Αντώνη Στρατή και Γιώργο Κατσιφάρα. Ο Ανδρέας Παπανδρέου αναχωρεί στο εξωτερικό στις 15 Ιανουαρίου και ηγείται του Πανελλήνιου Αντιδικτατορικού Κινήματος.

Αθήνα, 23 Ιανουαρίου 1971. Στην αίθουσα της Βουλής ο Παπαδόπουλος κηρύσσει την έναρξη των εργασιών της Συμβουλευτικής Επιτροπής. Πρόκειται για ένα άνευ εξουσίας ψευδοκοινοβουλευτικό σώμα εκλεγμένο από περιορισμένο αριθμό εκλεκτόρων εμπίστων στη χούντα. Είναι ένα από τα τεχνάσματα του Παπαδόπουλου για να δώσει την εντύπωση ότι κάτι κινείται με στόχο απώτερο την πολιτικοποίηση του καθεστώτος.

Αθήνα, 3 Ιανουαρίου 1990. Ο πρωθυπουργός Ξενοφών Ζολώτας και οι ηγέτες, της Ν.Δ. Κ. Μητσοτάκης, του ΚΚΕ Χ. Φλωράκης και του ΠΑΣΟΚ Α. Παπανδρέου οι οποίοι συνεργάζονται στηρίζοντας την "οικουμενική" κυβέρνηση, αφού προηγουμένως οι δύο πρώτοι παρέπεμψαν κατηγορούμενο τον τρίτο (462). Στη συγκεκριμένη από κοινού συνεδρίασή τους συζητούν τρόπους εκτόνωσης της πιεστικής καταστάσεως η οποία έχει προκληθεί από τις αντιδράσεις των εργαζομένων στα οικονομικά μέτρα. Στην κυβέρνηση Ζολώτα συμμετέχουν μεταξύ άλλων, όπως εμφανίζονται στη φωτογραφία της 17ης Ιανουαρίου 1990 (463) οι Γιώργος Γεννηματάς, Αντώνης Σαμαράς, Νίκος Θέμελης, Τζαννής Τζαννετάκης, Θόδωρος Κατριβάνος, Γιώργος Σουφλιάς.

Το ημερολόγιο της Generali για το 2018

Ως πρωταγωνίστρια η Generali, δεν δέχεται δεύτερης κατηγορίας προσφορά υπηρεσιών!

ΕΙΝΑΙ ΑΡΚΕΤΑ χρόνια που παρατηρούμε ότι η Generali ανήκει στους λίγους εκείνους «παίκτες» που δείχνουν ότι είναι ξεχωριστοί ηγέτες!

Είχα την τύχη να διαπιστώσω με τα μάτια μου ότι η Generali ήθελε πάντα το καλύτερο για τους πελάτες και συνεργάτες της, στα προϊόντα της, στις εκδηλώσεις της, στα ταξίδια της, στις σχέσεις με το προσωπικό και τους τρίτους, στην οργάνωσή της, στον τρόπο διοίκησης, στον ήλιο και στην καταιγίδα, στην εκπαίδευση, στα τηλεφωνικά κέντρα, στα Δελτία Τύπου, στα ημερολόγιά της, στις προσκλήσεις συνεδρίων της, στις διαφημίσεις, στα κινηματογραφικά, στα videos, στις συνεντεύξεις τύπου, στις τριβές της δουλειάς που τις μετέτρεπε σε λάμψη, στην έμπνευση για δημιουργία, στην απόρριψη αυτών που δεν ταιριάζουν στις προδιαγραφές της, στην αποδοχή διαφορετικότητας και καινοτομίας, στον μη συμβιβασμό με τη μάζα, στην μεταδοτική αυτοπεποίθηση των στελεχών της, στην ανάληψη ευθυνών, στην ευγένεια προς συναδέλφους, στην αποδοχή των μη χαρισματικών του κόσμου μας...

Είναι ένα μελίσσι δημιουργίας αφιερωμένο φανατικά στην ασφαλιστική εργασία και εξυπηρέτηση του πελάτη.

Υπάρχει ένα Γαλλικό ρητό που λέει ότι «Ο απών έχει πάντα λάθος» και η Generali δεν είναι ποτέ απούσα στο κάλεσμα πελατών και συνεργατών, να δείξει και να υποστηρίξει ότι στην προσφορά υπηρεσιών είναι πρωταγωνίστρια και με εισιτήριο πρώτης θέσεως για πελάτες και συνεργάτες!

Μερικά παραδείγματα: Τα υπέροχα ημερολόγιά της σε εξαίρετο σχήμα, καλλίγραμμα, ποιοτικά, με άριστη εμφάνιση και περιεχόμενο, διδακτικά, με μηνύματα, εύχρηστα, εξυπηρετικά, χρήσιμα και με ακριβό χαρτί και τύπωμα που δείχνουν ότι σέβονται αυτόν που θα τα χρησιμοποιήσει στο γραφείο ή τη τσάντα του, σίγουρα με ΠΡΩΤΟ ΒΡΑΒΕΙΟ σε σχέση με όλα τα άλλα!

Άλλο παράδειγμα η «ιεροτελεστία» προσέγγισης των ταξιδιών κινήτρων της εταιρίας πριν την αναγγελλία του προορισμού, στις εφευρετικές υπενθυμίσεις με δωράκια έκπληξη σχετικά με τον γεωγραφικό τόπο ή τα χαρακτηριστικά του τόπου π.χ. καφές Costa Rica ή μουσικές του Περού ή σε πολυτελή σακουλάκια με άμμο στο Dubai ή τώρα με τον Ντόναλντ Ντακ σε καλαίσθητο σακουλάκι με υπενθύμιση για πιάσιμο στόχων ταξιδιού για την Disney στη Φλόριντα το 2018, όλα προσεγμένα, άξια και αυτά ΠΡΩΤΟΥ ΒΡΑΒΕΙΟΥ από την πρωταγωνίστρια Generali!

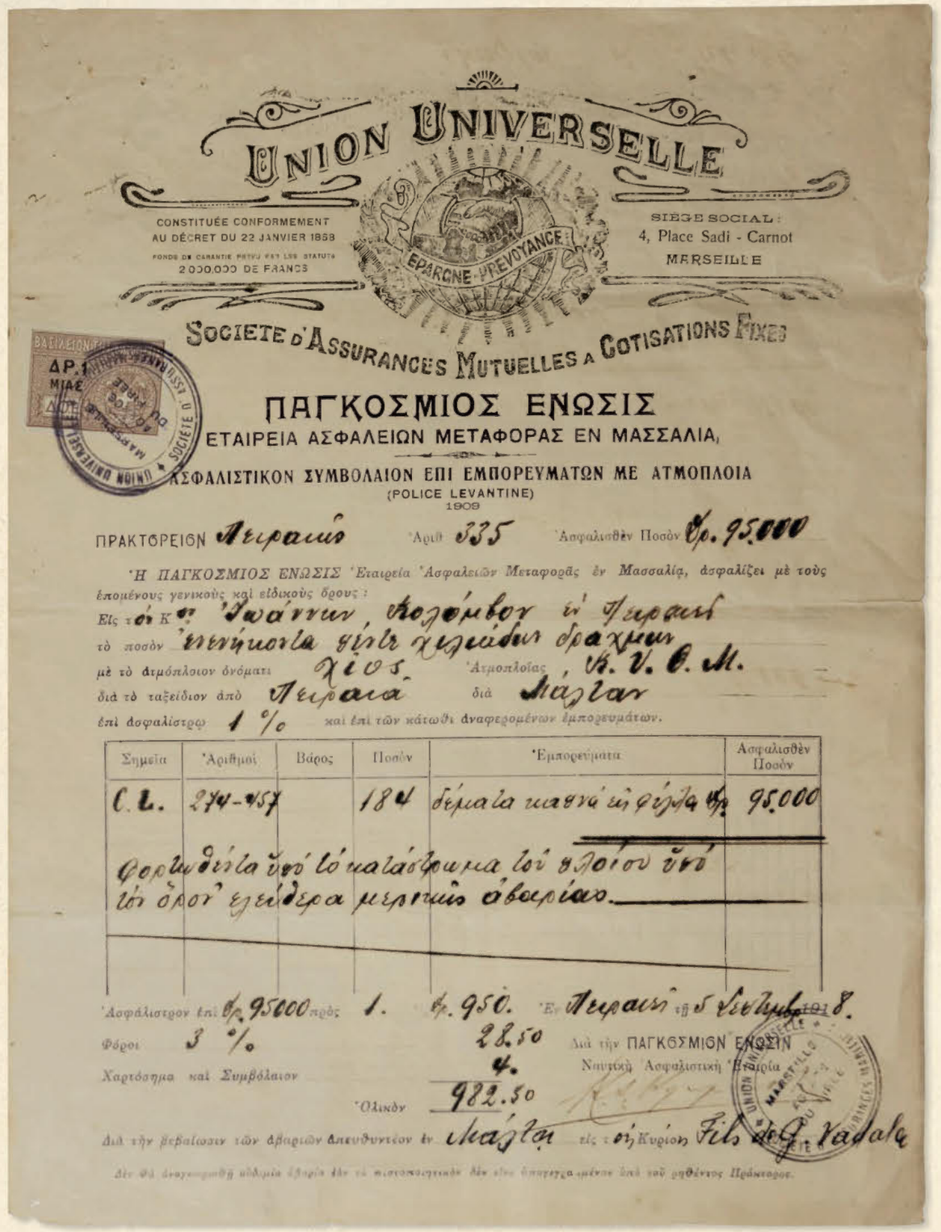
Και άλλο παράδειγμα στην εορταστική κοπή πίτας όπου η πρωταγωνιστική συμπεριφορά αρχίζει με την πρόσκληση σε ακριβό, επιμελημένο χαρτί – χαρτόνι και την διανομή βασιλόπιτας σε λαχταριστό κόκκινο βελούδινο σακουλάκι με ωραίο κορδελάκι και ρόδι – γούρι χρονιάς! Υποψήφια επικοινωνιακή κίνηση και αυτή για ΠΡΩΤΟ ΒΡΑΒΕΙΟ άξιο πρωταγωνιστή!

Τι να πούμε και για το περιεχόμενο εκδηλώσεων, για το Facebook, για το ιντερνετικό site, για τις εγκυκλίους, για τα videos, με τα τόσα συναισθήματα, για τις σωστά δομημένες πληροφορίες και νέα προς τους τρίτους πελάτες και προσωπικό της. Δεν είναι εκεί για να πληροφορούν αλλά για να πωλούν χρήσιμες υπηρεσίες σε άλλους που βάζουν τα λεφτά τους για μια καλύτερη ζωή σε ώρες κρίσιμες για ανακούφιση στον πόνο, για καλύτερα όνειρα.

Σιγά - σιγά την ανακαλύπτουν πιο πολλοί συνάνθρωποί μας στα 130 χρόνια παρουσίας της στην Ελλάδα. Κάπου 280.000 είναι οι πελάτες της σε τομείς υγείας, κατοικίας, αυτοκινήτου, επιχειρήσεων που τους εξυπηρετούν οι άνθρωποι των πωλήσεων και 255 υπάλληλοι που κατάλαβαν καλά ότι είναι εκεί για να τους προσφέρουν πρώτης ποιότητας υπηρεσίες, επειδή ο κάθε πελάτης είναι ο πρωταγωνιστής της ύπαρξής τους στη Generali.

Και όσοι θέλουν να μάθουν περισσότερα ή να επιβεβαιώσουν αυτά που γράφουμε που για να γίνουν θέλουν κόπο, μόχθο, προσπάθειες, όνειρα, ξενύχτια ας τηλεφωνήσουν στο 210 8096100 ή ας επισκεφθούν το www.generali.gr.

Πριν 100 χρόνια!


UNION UNIVERSELLE
CONSTITUÉE CONFORMEMENT AU DÉCRET DU 22 JANVIER 1868
FONDS DE GARANTIE PRÉVU PAR LES STATUTS 2.000.000 DE FRANCS
EPARGNE PREVOYANCE
SIÈGE SOCIAL: 4, Place Sadi - Carnot MARSEILLE
SOCIETE D'ASSURANCES MUTUELLES A COTISATIONS FIXES
ΠΑΓΚΟΣΜΙΟΣ ΕΝΩΣΙΣ
ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ ΜΕΤΑΦΟΡΑΣ ΕΝ ΜΑΣΣΑΛΙΑ,
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΝ ΣΥΜΒΟΛΑΙΟΝ ΕΠΙ ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΩΝ ΜΕ ΑΤΜΟΠΛΟΙΑ
(POLICE LEVANTINE)
1909
ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΟΝ Πειραιώς Άριθ 335 Ασφαλισθὲν Ποσὸν Φρ. 95.000
Ἡ ΠΑΓΚΟΣΜΙΟΣ ΕΝΩΣΙΣ Ἑταιρεία Ἀσφαλειῶν Μεταφορᾶς ἐν Μασσαλίᾳ, ἀσφαλίζει μὲ τοὺς ἑπομένους γενικοὺς καὶ εἰδικοὺς ὅρους:
Εἰς τὸν Κ. Ἰωάννην Κολόμβον ἐν Πειραιεῖ
τὸ ποσὸν ἐνενήκοντα πέντε χιλιάδων δραχμῶν
μὲ τὸ ἀτμόπλοιον ὀνόματι Χίος Ἀτμοπλοΐας Κ. Υ. Ο. Μ.
διὰ τὸ ταξείδιον ἀπὸ Πειραιά διὰ Μάλτα
ἐπὶ ἀσφαλίστρῳ 1 % καὶ ἐπὶ τῶν κάτωθι ἀναφερομένων ἐμπορευμάτων.

Σημεῖα	Ἀριθμοί	Βάρος	Ποσὸν	Ἐμπορεύματα	Ασφαλισθὲν Ποσὸν
C. L.	274-457		184	δέματα καθνὰ ἐν φύλλῳ Φρ.	95.000

Φορτωθέντα ὑπὸ τὸ κατάστρωμα τοῦ πλοίου ὑπὸ τὸν ὅρον ἐλεύθερα μερικῶς ἀβαρίας.

Ἀσφάλιστρον ἐπὶ Φρ. 95000 πρὸς 1. Φρ. 950. Ἐν Πειραιεῖ τῇ 5 Σεπτεμβ. 1918.
Φόροι 3 % 28.50 Διὰ τὴν ΠΑΓΚΟΣΜΙΟΝ ΕΝΩΣΙΝ
Χαρτόσημα καὶ Συμβόλαιον 4. Ναυτικὴ Ἀσφαλιστικὴ Ἑταιρία
Ὁλικὸν 982.50
Διὰ τὴν βεβαίωσιν τῶν ἀβαριῶν ἀπευθυντέον ἐν Μάλτᾳ εἰς τὸν Κύριον Fils de G. Vadala

UNION UNIVERSELLE Εταιρία Ασφαλειών Μεταφοράς εν Μασσαλία - Θαλασσασφαλιστήριο για μεταφορά εμπορευμάτων από Πειραιά προς Μάλτα με ατμόπλοιο ονόματι «Χίος», 1918
UNION UNIVERSELLE Transport Insurance Company of Marseilles – Marine Insurance policy for the transport of goods from Piraeus to Malta with a steamer called «Chios», 1918

Η ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΗ είναι η ύψιστη στιγμή για μία ασφαλιστική εταιρεία κυρίως όμως για ένα ασφαλισμένο. Τότε συνειδητοποιεί πλήρως της αξία της ασφάλισης. Και η ασφαλιστική εταιρεία «Ασφάλειαι Μινέττα» με την συνέπεια της και την εν γένει πολιτική της βοηθά την ελληνική ασφαλιστική αγορά να φτιάξει μια καλή εικόνα στα μάτια του ασφαλισμένου.
Η MINETTA Ασφαλιστική, κατέβαλλε για μια ακόμη χρονιά το 2017, υψηλές αποζημιώσεις στους ασφαλισμένους της που ξεπέρασαν τα 25 εκατ. ευρώ. Ιδιαίτερα ωφελημένοι όσοι πήραν αποζημιώσεις που κατέβαλε για κατεστραμμένα οχήματα από πλημμύρα στη Μάνδρα Αττικής χάρις την κάλυψη του επιδόματος ολοσχερούς καταστροφής, κάλυψη που συμπεριλαμβάνεται ακόμα και στο βασικό ασφαλιστήριο της MINETTA.

ΣΤΙΣ 28 ΜΑΡΤΙΟΥ λήγει η προθεσμία του υφιστάμενου διαγωνισμού πώλησης της Εθνικής Ασφαλιστικής. Ένας διαγωνισμός περιπετειώδης που κρέμεται από μία κλωστή.

Το σχήμα που πλειοδότησε (Exin) φαίνεται να αντιμετωπίζει προβλήματα στην εξεύρεση των κεφαλαίων, όμως αυτό που αξίζει να επισημάνει κάποιος είναι ότι η Εθνική Ασφαλιστική όλη αυτή την περίοδο όχι μόνο δεν επηρεάσθηκε αρνητικά από το κλίμα, αλλά αντιθέτως πραγματοποιήσει μια πολύ ικανοποιητική πορεία με πολύ θετικά αποτελέσματα στο τέλος του 2017, τόσο αναφορικά με την παραγωγή όσο και την κερδοφορία.

Χάρη στις προσπάθειες της διοίκησης, του προέδρου της Χριστόφορου Σαρδελή, του αναπληρωτή διευθύνοντος συμβούλου Σταύρου Κωνσταντά, του γενικού διευθυντή πωλήσεων Γιώργου Ζαφείρη αλλά και των άλλων στελεχών και των εργαζόμενων στο σύνολο τους η Εθνική Ασφαλιστική όχι μόνο παραμένει ηγέτης της αγοράς αλλά βελτίωσε περαιτέρω τα μερίδια της ενώ η αύξηση των κερδών της ξεπερνά το 25%, με τα κέρδη προ φόρων της εταιρείας να εκτιμάται ότι θα ξεπεράσουν τα 80 εκατ. ευρώ. Και χωρίς σε αυτά να περιλαμβάνονται τα έκτακτα έσοδα που η Εθνική Ασφαλιστική θα εγγράψει από την ανταλλαγή των ομολόγων του PSI και τα οποία υπολογίζονται σε άλλα 120 εκατ. ευρώ.

Ο κ. Χριστόφορος Σαρδελής

Ο κ. Σταύρος Κωνσταντάς

Και αυτή την περίοδο αποκτούν ακόμη μεγαλύτερη αξία αυτά που ανέφεραν οι διοικούντες ένα σχεδόν χρόνο πριν τον Ιούνιο του 2017 ενώπιων 1.200 περίπου συνεργατών της εταιρείας.

Ήταν τότε που κορυφώνονταν οι διεργασίες για την κατάθεση προσφορών από ενδιαφερόμενους επενδυτές για την εξαγορά της εταιρείας και ο κ. Σαρδελής διαβεβαίωνε ότι όλο αυτό το διάστημα της διαδικασίας πώλησης η εταιρεία και το παραγωγικό τη δίκτυο έκανε όσα υπαγορεύει η ευθύνη της, απέναντι στην ιστορία της και στην ηγετική της θέση στην αγορά με στόχο να χτίσει ένα ιδανικό και ασφαλή κόσμο.

Ο αναπληρωτής διευθύνων σύμβουλος Σταύρος Κωνσταντάς υπογράμμιζε ότι η Εθνική Ασφαλιστική είναι σημείο αναφοράς για ασφαλιστές και ασφαλισμένους και ότι καμία αλλαγή δεν θα ανακόψει την αναπτυξιακή πορεία. Τέλος ο γενικός Διευθυντής Πωλήσεων Γιώργος Ζαφείρης, σημείωνε ότι μόνο η Εθνική Ασφαλιστική μπορεί να υποστηρίξει βάσιμα στον ασφαλισμένο ότι θα είναι δίπλα του για μία ζωή!

ΝΑ ΜΗΝ ΞΕΧΑΣΟΥΜΕ να δώσουμε «συγχαρητήρια» στους διευθυντές πωλήσεων και τους διευθύνοντες συμβούλους των ασφαλιστικών εταιρειών για τις μεγάλες επιτυχίες στις πωλήσεις ασφαλιστηρίων συμβολαίων στον κλάδο αυτοκινήτου!!! Κατάφεραν με 400.000 περισσότερα ασφαλισμένα αυτοκίνητα να έχουν την ίδια παραγωγή ασφαλίστρων!!! Η παραγωγή ασφαλίστρων στον κλάδο αυτοκινήτου ανήλθε το 2017 στα 732,2 εκατ. ευρώ αυξημένη 0,2% σε σύγκριση με το 2016. Βέβαια θα αντιτείνει κάποιος ο κλάδος ασφάλισης οχημάτων σημείωσε αύξηση 8% στα 188,2 εκατ. ευρώ από τα 174 εκατ. ευρώ ένα χρόνο πριν. Όμως το επίτευγμα δεν είναι ιδιαίτερης αξίας καθώς 400.000 επιπλέον αυτοκίνητα έφεραν επιπλέον 14 εκατ. ευρώ στα ταμεία των εταιρειών ή 35 ευρώ ανά αυτοκίνητο. Όσο δεν αποφασίζουν οι ηγεσίες των ασφαλιστικών εταιρειών να αλλάξουν ρότα στην τιμολόγηση αυτοκινήτου και να αυξήσουν τα ασφάλιστρα, κρίμα οι προμήθειες και τα σχέδια!

ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΗ ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ στον Ευάγγελο Σπύρου

Δημήτρης Μαζαράκης

Πρόεδρος της Ένωσης
Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδας
Διευθύνων Σύμβουλος &
Αντιπρόεδρος Δ.Σ. της MetLife

Η ασφαλιστική αγορά είναι εδώ, δίνει λύσεις!

Η μόνη μου φιλοδοξία αυτή την στιγμή είναι να είμαι να γίνομαι καλύτερος και να είμαι χρήσιμος στην αγορά την οποία εκπροσωπώ, στους συνεργάτες και κυρίως τους ασφαλισμένους μας, να καταβάλω κάθε δυνατή προσπάθεια για λυθούν προβλήματα που ταλαιπωρούν τους πολίτες και να προχωρήσει η ασφαλιστική αγορά στη νέα εποχή της

ΝΑΙ
ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ

ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΜΑΖΑΡΑΚΗΣ

Το ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ παρουσιάζει στις σελίδες αυτού του τεύχους, στο ξεκίνημα του 2018, τον Δημήτρη Μαζαράκη, Πρόεδρο στην Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος και στην METLIFE Ελλάδος Διευθύνοντα Σύμβουλο και Αντιπρόεδρο Δ.Σ., μιας από τις πιο αξιοθαύμαστες εταιρίες στον κόσμο και Νο 1 πιο ανταγωνιστική ασφαλιστική εταιρία σε παγκόσμιο επίπεδο όπως τις κατατάσσει το περιοδικό FORTUNE.

Είναι εξαιρετικά καλότυχη και η Ελληνική ασφαλιστική αγορά και η METLIFE που επικεφαλής τους είναι ο Δ. Μαζαράκης άνθρωπος του Management με ιδεολογία την καλύτερη ζωή των ανθρώπων σαν βασική προτεραιότητα. Ο ασφαλιστικός θεσμός υπάρχει για να υπηρετεί τον άνθρωπο να προωθεί την πρόοδο να αναπτύσσεται με προτεραιότητα τον άνθρωπο ως πελάτη και ως εργαζόμενο.

Σταθερά προσηλωμένος στη δημιουργία και επιτυχία επιθυμεί να δημιουργήσει ασφαλιστική συνείδηση σε κάθε Έλληνα και ειδικά στις νεώτερες γενιές, εργάζεται πολλές ώρες με μεγαστόχους που κατακτούν καρδιά και νου για ριζική αναδιοργάνωση όλων όσων εμποδίζουν στους πολίτες να διεκδικούν το δικαίωμά τους σε μία ζωή με αξιοπρέπεια.

Με ασφαλιστική παιδεία, ηγέτη της αγοράς και του κλάδου, με πανεπιστημιακή μόρφωση σημαντική σχολών εντός – εκτός Ελλάδος, επίμονος και υπομονετικός ξεκίνησε από μικρός μέσα στην ζωή, διεκδικώντας πάντα κάτι παραπάνω από τον μέσο όρο και έξω από τις σελίδες των βιβλίων και πτυχίων που είχαν και οι άλλοι.

Από 15 χρονών βγήκε να παλέψει «στα μαρμαρένια αλώνια» της βιοπάλης για το τρόπαιο της επιβίωσης. Μπορεί σήμερα να τον σερβίρουν στα καλύτερα επτάστερα ξενοδοχεία στο Παρίσι ή την Νέα Υόρκη, όμως τα καλοκαίρια δούλευε σε καντίνα στην Βάρκιζα σερβίροντας καφέδες και φραπέδες, αλλά τους καλύτερους καφέδες! Νύχτα στην λαχαναγορά του Ρέντη κουβάλαγε σακιά με πατάτες και κρεμμύδια, με μεροκαματιάρηδες νοικοκυραίους και απόκληρους της πιάτσας, κατακτώντας το πτυχίο της πιάτσας του πεζοδρομίου ταυτόχρονα με επιτυχίες σε σχολές Πανεπιστημίων. Έπιασε καλέμι και σφυρί στην οικοδομή μετέχοντας στο χτίσιμο έργου ζυμώνοντας το είναι του με τη δημιουργία. Δούλεψε σε ανελκυστήρες με τον πατέρα του κρατώντας την τέχνη να ανεβάζεις ανθρώπους σε άλλα επίπεδα... Το κάνει και σήμερα για τους ανθρώπους του που διοικεί. Σπάει ρεκόρ και ανεβάζει!

Υπηρέτησε την πατρίδα σε Χαϊδάρι και Σάμο στις διαβιβάσεις, σώμα επικοινωνίας μικρών και υψηλών συχνοτήτων που σου αφήνει την ικανότητα να συναλλάσσεσαι επικοινωνώντας με "σήματα", με κωδικούς, με ταχύτητα, με σαφήνεια...

Στην Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος αναδείχθηκε από μέσα, από τον κλάδο με διατήρηση των θεμελιωδών αξιών και στόχων της METLIFE και συνεχίζοντας την Ελληνική απαρχή της έννοιας ασφάλιση από τα προϊστορικά χρόνια των Ορφικών ως σήμερα, ο Δημήτρης Μαζαράκης είναι τα στιβαρά χέρια που κρατούν την Ελληνική σημαία των ασφαλειών και αρκετοί ελπίζουν να την αναδείξει όπως της αξίζει στην παγκόσμια κοινότητα.

Ας δούμε όμως τι είπε στο ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ και με την ευκαιρία της ετήσιας Γενικής Συνέλευσης της ΕΑΕΕ:

Ευαγ. Γ. Σπύρου

ΝΑΙ
ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ

• Κύριε Μαζαράκη συμπληρώσατε ένα χρόνο στην προεδρία της ΕΑΕΕ, μίας αγοράς που προσφέρει στην Ελληνική οικονομία περίπου 14 δις και θα θέλαμε να σας συστήσουμε στους φίλους και όσους ενδιαφέρονται για τον θεσμό της Ιδιωτικής Ασφάλισης. Ποιος είστε κ. Μαζαράκη;

Θα ήθελα καταρχάς να σας ευχαριστήσω που μου δίνετε αυτό το βήμα για να μιλήσω στους αναγνώστες σας για τη νέα εποχή της ασφαλιστικής αγοράς, την τεράστια προσπάθεια που καταβάλλουμε για να βγούμε μπροστά με λύσεις για τους ασφαλισμένους μας.

Αλλά, ας γνωριστούμε πρώτα, και μεγάλωσα στον Πειραιά, άρα είναι προφανές τι ομάδα είμαι! Σπούδασα Μαθηματικά, Στατιστική και Αναλογιστική, αρχικά στο Πανεπιστήμιο της Κρήτης και έπειτα στο Πανεπιστήμιο City στο Λονδίνο.

Μόλις επέστρεψα από το Λονδίνο, ολοκλήρωσα τη στρατιωτική μου θητεία και έκανα τα πρώτα μου βήματα σε μια μικρότερη ασφαλιστική εταιρεία. Το 1998 ο αρχίατρος της τότε Alico, κύριος Μουτάφης, με πρότεινε στη MetLife ως αναλογιστή για τις ομαδικές ασφαλίσεις. Μέσα από τη σκληρή δουλειά, διάθεση για προσωπική εξέλιξη, αλλά και με την υποστήριξη των στελεχών και την ανάπτυξη της εταιρείας στην Ελλάδα, αλλά και στην Ανατολική Ευρώπη, κατάφερα να ανέβω γρήγορα στην ιεραρχία. Παράλληλα, το 2000 είχα ξεκινήσει το MBA στο Οικονομικό Πανεπιστήμιο και τον Μάιο του 2001, μου πρότειναν να αναλάβω τη θέση του Deputy COO.

Ένα χρόνο μετά ανέλαβα Chief Financial and Operations Officer στην Ελλάδα. Το 2007 ανέλαβα τη θέση του Chief Sales and Marketing Officer.

Είμαι παντρεμένος και έχω δύο υπέροχες κόρες, και είμαι ανυπόμονος σαν άνθρωπος. Όταν επιτυγχάνω ένα στόχο, δεν βλέπω την ώρα να ξεκινήσει ο επόμενος. Η ανάληψη της Προεδρίας της ΕΑΕΕ, με την οποία με τίμησαν τα μέλη της Ένωσης, ανέβασε για εμένα τον πήχη ψηλά και γρήγορα. Είμαι επικεφαλής των προσπαθειών μίας μεγάλης αγοράς, με ένα σημαντικό οικονομικό και κοινωνικό αποτύπωμα και θέλω με τη σειρά μου να τιμήσω τη θέση στην οποία βρίσκομαι,

> Τιμώντας όλες μας τις δεσμεύσεις και ως προς τους ασφαλισμένους και ως προς την κοινωνία, η MetLife θα διατηρήσει την ίδια ανθρωποκεντρική φιλοσοφία και την επόμενη χρονιά-όπως αποτυπώνεται στο νέο μας εταιρικό σλόγκαν «Προχωρούμε μαζί στη ζωή»

δουλεύοντας με προσήλωση προς την επίτευξη των στόχων της και στην υλοποίηση του οράματός της, που δεν είναι άλλο από το να σταθούμε δίπλα στους ασφαλισμένους μας και να δώσουμε λύσεις στις ανάγκες και στα ζητήματα που αντιμετωπίζουν στη σημερινή δύσκολη καθημερινότητά τους. Να τους βοηθήσουμε να ζήσουν με αξιοπρέπεια στα χρόνια της σύνταξης, να προστατέψουν με αξιοπρέπεια το πολυτιμότερο αγαθό της ζωής τους, την υγεία τους, να αντιμετωπίσουν με αξιοπρέπεια τις οικονομικές συνέπειες μιας πυρκαγιάς, η ενός καταστροφικού σεισμού και τέλος, να δώσουν στην οικογένεια τους τη δυνατότητα να ζήσει με αξιοπρέπεια αν ένας πρόωρος θάνατος έλθει στη πορεία της ζωής τους.

• Τι θέλατε μικρός «να γίνετε όταν μεγαλώσετε» όπως λέμε στα παιδιά; Γιατρός ή αεροπόρος;

Από την παιδική μου ηλικία, το να είμαι χρήσιμος στον κόσμο, όπως και το πάθος μου για τον αθλητισμό, ήταν τα βασικά μου χαρακτηριστικά. Γι' αυτό το λόγο, στην Ε' Δημοτικού, ήθελα, και με την παρότρυνση των γονιών μου, να γίνω γιατρός και ποδοσφαιριστής.Τελικά, ακολούθησα άλλο δρόμο, όμως ερασιτεχνικά, δεν ξέχασα ποτέ τον αθλητισμό.

Φιλοδοξία, Πάθος και αγάπη για αυτό που κάνεις, όραμα, πίστη, προσωπική ευθύνη για την υλοποίηση του οράματος, είναι τα συστατικά που κάνουν κάποιον καλό επαγγελματία, αλλά κυρίως καλό άνθρωπο

• Παίζετε και μπάσκετ και αθλείσθε όπως μας είπατε. Είδατε πρόσφατα και τον Νίκο Γκάλη. Τι είναι για εσάς ο αθλητισμός και ο Νίκος Γκάλης;
Το παράδειγμα του Νίκου Γκάλη που ήρθε από την Αμερική και "άλλαξε όλα τα δεδομένα" στο μπάσκετ στο πρωτάθλημα, στους διεθνείς αγώνες, στα όνειρα των νέων παιδιών, στην ανάδειξη του αθλήματος κλπ. μήπως σας παρότρυνε για "συγκρίσεις" και "οδηγίες" αλλαγών στον ασφαλιστικό κλάδο;

Ο αθλητισμός για εμένα είναι τρόπος ζωής. Από μικρός έκανα στίβο, έπαιζα μπάσκετ και ποδόσφαιρο στις αλάνες του Πειραιά. Όμως μετά από δύο εγχειρήσεις στα γόνατα, άφησα το μπάσκετ και σήμερα ασχολούμαι με το τρέξιμο, κολυμπάω, πηγαίνω και στο γυμναστήριο.

Ο Νίκος Γκάλης, μία μοναδική μορφή για τον ελληνικό αθλητισμό, ηγέτης που άλλαξε τα δεδομένα και με τις επιδόσεις του, άλλαξε την αντίληψη για τον αθλητισμό στην Ελλάδα.

Όπως ο Καζαντζάκης είχε πει: «Όταν υψώνεσαι σε μια γενναία πράξη, η ράτσα σου αλάκερη υψώνεται και αντρειεύει».

Για μένα ο Νίκος Γκάλης είναι ένας μαχητής που είχε Φιλοδοξία, Πάθος και Αγάπη για αυτό που έκανε. Είχε όραμα, πίστη και με σκληρή δουλειά, πειθαρχεία και προσωπική ευθύνη συνέβαλε στην υλοποίηση του οράματός του. Όλα αυτά τα στοιχεία συνέβαλαν στην ομαδική αυτή επιτυχία.

Αυτό μπορεί να αποτελέσει παράδειγμα για όλους αλλά και την Αγορά μας.

• Τελικά σπουδάσατε μαθηματικός, αναλογιστής με σπουδές στο Οικονομικό Πανεπιστήμιο και επικεφαλής της μεγάλης εταιρίας MetLife, άρα γνωρίζετε από μέτρημα και χρήμα. Αλήθεια πόσο "μετράει" το χρήμα στη ζωή μας και ζωή σας;

Τα χρήμα είναι ένα μέσο. Δεν είναι όμως ο αυτοσκοπός. Το χρήμα λοιπόν μετράει στη ζωή μας τόσο όσο χρειάζεται για να ζήσεις μία ισορροπημένη και με νόημα ζωή. Θα με ρωτήσετε τι σημαίνει ισορροπημένη και με νόημα ζωή και θα έχετε δίκιο. Αυτή όμως είναι μία ερώτηση στην οποία δεν μπορώ να απαντήσω, παρά μόνο για τον εαυτό μου, γιατί το μέτρο εδώ το βάζει ο καθένας για τον εαυτό του και εξαρτάται από τον τρόπο με τον οποίο βλέπει τη ζωή, τη φιλοσοφία, τους στόχους του. Σίγουρα πάντως πρέπει να υπάρχει ένα μέτρο, γιατί αλλιώς, αυτός που δεν έχει, οδηγείται είτε στην απληστία είτε στην απέραντη ηθικολογία και τον μηδενισμό. Άρα, όσο δεν εξαρτόμαστε από το χρήμα, όσο μπορούμε να ελέγχουμε τις ανάγκες μας και να βρίσκουμε την ευτυχία σε ό, τι έχουμε, χωρίς αυτό να σημαίνει ότι δεν κάνουμε όνειρα για κάτι καλύτερο, τότε έχουμε βρει το μέτρο μας.

Ο Νέλσον Μαντέλα, ο μεγάλος αυτός ακτιβιστής είχε πει: « Το χρήμα δεν δημιουργεί την επιτυχία, η ελευθερία όμως να βγάλεις χρήματα ναι».

• Μιλήστε μας λίγο και για την εταιρία MetLife που ηγείσθε τη φιλοσοφία και τα προϊόντα της. Ποιοι οι στόχοι και ποια η στρατηγική της εταιρείας για τη φετινή χρονιά;

Η MetLife είναι ένας παγκόσμιος οργανισμός, με 145 χρόνια παρουσίας στις διεθνείς αγορές και παρουσία σε περίπου 55 χώρες στον κόσμο, μία παγκόσμια δύναμη στον χώρο των ασφαλειών, 42 στην κατάταξη του Fortune 500 και μία από τις πιο αξιοθαύμαστες εταιρείες στον κόσμο, σύμφωνα με το ίδιο περιοδικό.

Στην Ελλάδα βρίσκεται επίσης στις πρωταγωνιστικές θέσεις της αγοράς, ενώ είναι πρώτη στην κατάταξη των μεριδίων των ομαδικών ασφαλίσεων.

Μετά από την επιτυχημένη πορεία των τελευταίων χρόνων, κατά τα οποία διατήρησε την ηγετική θέση και αύξησε τα μερίδιά της, η MetLife συνεχίζει δυναμικά και το 2018.Τα καλά μας αποτελέσματα των τελευταίων χρόνων, μας δείχνουν τον δρόμο και επιβεβαιώνουν ότι η στρατηγική που χαράξαμε, για να μεταμορφώσουμε, να εκσυγχρονίσουμε και να κάνουμε ακόμα πιο δυνατή την εταιρία, απέφερε καρπούς.

Θα συνεχίσουμε λοιπόν να έχουμε στο επίκεντρο της στρατηγικής μας τον ασφαλισμένο μας, να είμαστε δίπλα στην κάθε του ανάγκη, να προσφέρουμε υψηλής ποιότητας υπηρεσίες, να βρίσκουμε λύσεις, να εξυπηρετούμε γρήγορα, εύκολα και αποτελεσματικά. Οι βασικοί άξονες της στρατηγικής μας αναφορικά με τα δίκτυα διανομής των υπηρεσιών μας και τα ασφαλιστικά προγράμματα παραμένουν σταθεροί. Ταυτόχρονα, όμως, με την ευελιξία που μας διακρίνει είμαστε έτοιμοι να προσφέρουμε τα πιο εξελιγμένα και καινοτομικά προϊόντα αλλά και για να κάνουμε τις απαραίτητες τακτικές προσαρμογές σε ένα περιβάλλον που μεταβάλλεται συνεχώς, γεγονός το οποίο μας διαφοροποιεί και μας επιτρέπει να διαμορφώνουμε και να ηγούμαστε των εξελίξεων.

Για να το πετύχουμε αυτό, δύο είναι τα μεγάλα μας «όπλα» και για το 2018.

Το ένα είναι οι άνθρωποί μας, οι εργαζόμενοι στη MetLife και το δίκτυο ασφαλιστών από κλειστικής συνεργασίας, που θα ηγηθούν της ανάπτυξης της MetLife στην ελληνική αγορά.

Το δεύτερο είναι τα σύγχρονα προϊόντα μας, μία σπουδαία παρακαταθήκη της παγκόσμιας εμπειρίας της MetLife, που μας βοηθά να πρω-

Στην Πλατεία Συντάγματος με τον πατέρα του

ταγωνιστούμε και στην ελληνική αγορά. Λαμβάνοντας λοιπόν υπόψη τα δεδομένα του εποπτικού και χρηματοοικονομικού περιβάλλοντος, τις ανάγκες του πελάτη αλλά και τον ανταγωνισμό, στα ατομικά προϊόντα εστιάζουμε σε τρείς άξονες.

- Στην Αποταμίευση και Επένδυση μέσω σύγχρονων προϊόντων Unit Linked
- Στις καλύψεις Ατυχήματος και Υγείας.
- Στα κεφάλαια κάλυψης (Ασφαλίσεις Ζωής και Ανικανότητας) που τόσο ανάγκη έχει η ελληνική οικογένεια.

Από την άλλη πλευρά, ο χώρος των ομαδικών ασφαλίσεων είναι το δεύτερο βασικό πεδίο που εστιάζουμε τη προσοχή μας.

Επιπλέον, θα αξιοποιήσουμε στο έπακρο, τις δυνατότητες που μας προφέρει η τεχνολογία για να δημιουργούμε εργαλεία που μας βοηθούν να απλουστεύουμε τις διαδικασίες για καλύτερη εξυπηρέτηση των ασφαλισμένων μας και να περιορίζουμε τα λειτουργικά μας κόστη, ώστε να είμαστε συνεχώς ανταγωνιστικοί. Θα συνεχίσουμε να «επενδύουμε» στην προσφορά μας στην κοινωνία και στις επόμενες γενιές, μέσα από τα προγράμματα εταιρικής κοινωνικής ευθύνης που αναπτύσσουμε, μέσα από τα οποία δίνουμε έμφαση κυρίως στου νέους.

Τιμώντας όλες μας τις δεσμεύσεις και ως προς τους ασφαλισμένους και ως προς την κοινωνία, η MetLife θα διατηρήσει την ίδια ανθρωποκεντρική φιλοσοφία και την επόμενη χρονιά-όπως αποτυπώνεται στο νέο μας εταιρικό σλόγκαν «Προχωρούμε μαζί στη ζωή»-με στόχο πάνω απ' όλα να αυξήσουμε τα «μερίδια μας στις καρδιές» των πελατών μας.

• Ως νέος Πρόεδρος έχετε προχωρήσει στη διαμόρφωση των θέσεων της ΕΑΕΕ σε στρατηγικούς τομείς, όπως η υγεία, η σύνταξη και η προστασία από τους σεισμούς. Πως πιστεύετε ότι η ασφαλιστική αγορά μπορεί να συμβάλλει στη ανασυγκρότηση της εθνικής οικονομίας, μέσα από αυτούς τους 3 τομείς στους οποίους θα επικεντρωθείτε;

Με τον Νικο Γκάλη σε μια εκδήλωση της Microsoft Hellas

Επίσης όταν επιδιώκουμε μια ριζοσπαστική μεταρρύθμιση του συνταξιοδοτικού μας συστήματος, δε θα πρέπει να περιοριζόμαστε μόνο στη κοινωνική ασφάλιση. Ένα συνταξιοδοτικό σύστημα, όπως υποδηλώνει και το όνομά του, είναι κάτι ευρύτερο από την κοινωνική ασφάλιση, η οποία εξακολουθεί να αποτελεί τη ραχοκοκαλιά του

Για να υπάρξει ανασυγκρότηση της εθνικής οικονομίας, χρειάζεται μία μακροπρόθεσμη εθνική στρατηγική ανάπτυξης, που θα αντιμετωπίσει στη ρίζα τους και συνολικά, όλα τα καίρια θέματα της οικονομίας, Παιδεία, Δικαιοσύνη, Επιχειρηματικότητα, Φορολογικό, Ασφαλιστικό, Δημογραφικό, Μεταναστευτικό κλπ.

Είναι μάταιο και καταδικασμένο σε αποτυχία οποιοδήποτε μοντέλο αντιμετωπίζει τα προβλήματα αποσπασματικά και βραχυπρόθεσμα.

Ας δούμε όμως τους τρείς τομείς στους οποίους εστιάζουμε εμείς ως ΕΑΕΕ.

Α) Συνταξιοδοτικό

Το συνταξιοδοτικό είναι πραγματικά ένα πολύ μεγάλο πρόβλημα για τη χώρα μας και όσο καθυστερεί μια συνολική και δίκαιη για όλες τις γενιές λύση, τότε το πρόβλημα αυτό θα γίνεται ακόμη μεγαλύτερο για την κοινωνία.

Μία συνολική και δίκαιη λύση για όλες τις γενιές θα πρέπει πρώτα απ' όλα να αντιμετωπίζει όλα εκείνα τα αίτια που οδήγησαν στο σημερινό πρόβλημα -Υψηλά ποσοστά αναπλήρωσης, κατακερματισμός του συστήματος, χαριστικές ρυθμίσεις, πρόωρες συνταξιοδοτήσεις, εισφοροδιαφυγή, αδήλωτη εργασία– ενώ ταυτόχρονα να δίνει απαντήσεις στις μεγάλες δημογραφικές και μακροοικονομικές προκλήσεις της χώρας.

Για να καταλήξουμε λοιπόν σε μία μακροχρόνια βιώσιμη λύση, πρέπει πρώτα απ' όλα να είμαστε ρεαλιστές, έτοιμοι να εγκαταλείψουμε παρωχημένες πρακτικές και ιδεολογίες και τέλος να αντιληφθούμε ότι το κράτος δε μπορεί πλέον από μόνο του να σηκώσει όλο το βάρος του

συνταξιοδοτικού.

Επίσης όταν επιδιώκουμε μια ριζοσπαστική μεταρρύθμιση του συνταξιοδοτικού μας συστήματος, δε θα πρέπει να περιοριζόμαστε μόνο στη κοινωνική ασφάλιση. Ένα συνταξιοδοτικό σύστημα, όπως υποδηλώνει και το όνομά του, είναι κάτι ευρύτερο από την κοινωνική ασφάλιση, η οποία εξακολουθεί να αποτελεί τη ραχοκοκαλιά του. Περιλαμβάνει δηλαδή και άλλες συνταξιοδοτικές πηγές από τον 2ο και 3ο πυλώνα - επαγγελματική και ιδιωτική ασφάλιση – συνδυάζοντας συγχρόνως και τα συστήματα χρηματοδότησής τους, αναδιανεμητικό και κεφαλαιοποιητικό.

Σήμερα, δεν χρειάζεται να ανακαλύψουμε ξανά το τροχό, μπορούμε να αξιοποιήσουμε τις λύσεις που ήδη εφαρμόζονται με επιτυχία σε άλλες χώρες. Η εμπειρία μας είναι πλούσια και μάλιστα από χώρες με παρόμοια χαρακτηριστικά, που επέλεξαν να προχωρήσουν σε μεταρρυθμίσεις και τώρα απολαμβάνουν τους καρπούς της αποφασιστικότητας, που ένα σύγχρονο, μακροχρόνια βιώσιμο σύστημα που θα αντιμετωπίζει με επιτυχία τις προκλήσεις της εποχής, πρέπει να στηρίζεται στους παρακάτω άξονες.

1 Σύστημα τριών πυλώνων. Ο 1ος πυλώνας, κρατικός, υποχρεωτικός, με βάση το αναδιανεμητικό σύστημα. Ο 2ος πυλώνας, υποχρεωτικός, με βάση το κεφαλαιοποιητικό σύστημα και λειτουργία μέσω κρατικής αλλά και ιδιωτικών συνταξιοδοτικών εταιριών. Public & Private Pension Fund Companies. Ο 3ος πυλώνας, ιδιωτικός, προαιρετικός με βάση το κεφαλαιοποιητικό σύστημα.

2 Ενοποίηση όλων των φορέων του 1ου πυλώνα, αναδιοργάνωση διαδικασιών, απλοποίηση και ομογενοποίηση των παροχών, και τέλος χρήση της τεχνολογίας για επίτευξη υψηλότερης παραγωγικότητας, και οικονομίες κλίμακας.

3 Φορολογικά Κίνητρα για ειδικά συνταξιοδοτικά προγράμματα ώστε να καλλιεργηθεί συνείδηση συνταξιοδοτικής αποταμίευσης. Με βάση τα σημερινά μακροοικονομικά δεδομένα τα κίνητρα αυτά μπορεί να είναι αναβαλλόμενα, δηλαδή στην ηλικία συνταξιοδότησης το κράτος να συνεισφέρει από 10% έως 20% αυτών που έχει αποταμιεύσει ο πολίτης.

4 Δημιουργία και λειτουργία μίας Ανεξάρτητης Αρχής, η οποία θα μελετά τις μακροοικονομικές και δημογραφικές εξελίξεις, θα εισηγείται και θα συμβουλεύει τη Βουλή, αλλά και θα ενημερώνει τους πολίτες. Κρίσιμη προϋπόθεση για να επιτευχθεί η απαραίτητη Συνεννόηση, Συνεργασία, και Συναίνεση.

Με τις δυο κόρες του για τις οποίες είναι υπερήφανος

Β) Στην υγεία:

Για να μπορέσουμε να κάνουμε λόγο για μεταρρύθμιση στον χώρο της υγείας πρέπει πρώτα απ' όλα να συζητήσουμε και να αποφασίσουμε αν το υφιστάμενο πλαίσιο λειτουργίας του Εθνικού Συστήματος Υγείας ΕΣΥ ικανοποιεί τις ανάγκες του πολίτη και της κοινωνίας.

Με βάση λοιπόν τη σημερινή κατάσταση στο ΕΣΥ, αλλά και λαμβάνοντας υπόψη την μακροοικονομική κατάσταση της χώρας, απαιτείται αναμόρφωση του εθνικού συστήματος υγείας, ώστε να αξιοποιεί αποτελεσματικά τους πόρους που διαθέτει και τελικά να προσφέρει υψηλού επιπέδου υπηρεσίες υγείας στους πολίτες.

Εφόσον προχωρήσουμε στην αναμόρφωση του ΕΣΥ, δεύτερο βήμα πρέπει να είναι η συνεργασία των δημόσιων νοσοκομείων με τις ιδιωτικές ασφαλιστικές εταιρίες.

Τρίτο βήμα πρέπει να είναι η καθολική εφαρμογή των ιατρικών κλινικών πρωτοκόλλων, μία λύση που χρόνια τώρα εφαρμόζεται σε πολλές χώρες σε όλο τον κόσμο. Η λύση αυτή θα αντιμετωπίσει χρόνιες παθογένειες, που παρουσιάζει το σύστημα υγείας στη χώρα μας, και θα βοηθήσει τόσο στη βελτίωση της ποιότητας όσο και στον έλεγχο του κόστους, προς όφελος δημόσιων και ιδιωτικών ασφαλιστικών οργανισμών και εν τέλει προς όφελος του Έλληνα πολίτη.

Τέλος, είναι προς όφελος της κοινωνίας και όλων των πολιτών η άρση των αντικινήτρων (Φόρος Ασφαλίστρων Υγείας 15%) και η θέσπιση κινήτρων. Ειδικά αν λάβουμε υπόψη ότι από τα 6 δισ. ευρώ ιδιωτική δαπάνη στην υγεία μόνο το 10% αυτού να ανήκει στην ιδιωτική ασφάλιση. Έτσι, θα μπορούσε μεγάλο μέρος της ιδιωτικής δαπάνης υγείας να μεταφερθεί στην ιδιωτική ασφάλιση υγείας. Με αυτό

τον τρόπο θα καταφέρουμε υψηλότερα φορολογικά έσοδα για το κράτος, υψηλότερη ποιότητα παρεχόμενων υπηρεσιών, καλύτερο έλεγχο του κόστους για τους πολίτες, και το σπουδαιότερο θα καταφέρουμε όλοι οι πολίτες και κυρίως εκείνοι με χαμηλά εισοδήματα, να αντιμετωπίσουν με αξιοπρέπεια σοβαρές περιπτώσεις και να έχουν πρόσβαση στις νέες και πολλές φορές ακριβές θεραπείες.

Γ) Η πρότασή μας για την αποτελεσματική αντιμετώπιση των σεισμών βασίζεται σε μία απλή λογική.

Κάθε πέντε με δέκα χρόνια γίνεται ένας καταστροφικός σεισμός στην Ελλάδα, με συνέπειες που είναι δυσθεώρητες ανυπολόγιστες για τις δυνατότητες του κράτους. Εμείς πιστεύουμε ότι θα πρέπει να αρχίσουμε να συζητάμε για ένα θεσμικό πλαίσιο καθολικής υποχρεωτικής ασφάλισης για τον κίνδυνο του σεισμού, όπως συμβαίνει και σε πολλές άλλες χώρες κόσμου. Πάνω σε τέτοια εναλλακτικά σχέδια μελετώντας και αξιολογώντας τα διάφορα συστήματα που εφαρμόζονται στις διάφορες χώρες και σύντομα έχουμε σκοπό να τα καταθέσουμε τη πρόταση μας στις αρμόδιες αρχές, μια πρόταση η οποία θα ταιριάζει στις ιδιαιτερότητες της Ελλάδος.

Η καθολική εφαρμογή των ιατρικών κλινικών πρωτοκόλλων, θα αντιμετωπίσει χρόνιες παθογένειες, που παρουσιάζει το σύστημα υγείας στη χώρα μας μας, και θα βοηθήσει τόσο στη βελτίωση της ποιότητας όσο και στον έλεγχο του κόστους

• Έχετε αναλάβει ως πρόεδρος, σειρά πρωτοβουλιών για τις ΕΠΥ, τον φιλικό διακανονισμό, τα Μητρώα ασφαλιστών, τις εταιρίες οδικής βοήθειας, τη σύνδεση των σχολείων με ασφάλιση, την λήξη της εκκρεμότητας ΑΣΠΙΔΟΣ κλπ. Όλα αυτά είναι γέφυρες να πάτε κάπου αλλού ή σας αρκεί η "διαχείριση" τους;

Η μόνη μου φιλοδοξία αυτή την στιγμή είναι να είμαι χρήσιμος στην αγορά την οποία εκπροσωπώ, προσφέροντας λύσεις για την κοινωνία. Στόχος μου είναι να καταφέρουμε, με κάθε δυνατή προσπάθεια, περισσότεροι Έλληνες να εμπιστευτούν την Ιδιωτική Ασφάλιση, και εμείς ως Αγορά, να ξεκολλήσουμε από το χαμηλό 2%.

Στο πλαίσιο αυτό, το 2018 η ασφαλιστική αγορά παίρνει την πρωτοβουλία του δημόσιου διαλόγου, με την πολιτεία και με όλους τους αρμόδιους φορείς για να κλείσουν επιτέλους μία σειρά από ανοιχτά θέματα που ταλαιπωρούν τους πολίτες, εδώ και χρόνια.

Βγαίνει μπροστά με μία σειρά δράσεων και πρωτοβουλιών για θέματα που βρίσκονται στην άμεση ευθύνη της, αλλά και για πολλά για τα οποία δεν ευθύνεται η ίδια, για τα οποία όμως πρέπει να «βάλουμε πλάτη», αν θέλουμε να προχωρήσουμε μπροστά, όπως το θέμα της «ΑΣΠΙΣ» και του Επικουρικού Κεφαλαίου Αυτοκινήτων.

Πέρα λοιπόν από αυτά τα δύο ζητήματα, πήραμε την πρωτοβουλία του διαλόγου για την προώθηση των θέσεων μας, αναφορικά με τη σύνταξη, την υγεία και τις φυσικές καταστροφές ενώ προχωρούμε 5 σημαντικές, για την καθημερινότητα του πολίτη πρωτοβουλίες: α) νέο Μητρώο Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών, β) ενίσχυση θεσμού διαμεσολάβησης, σε συνεργασία με τον ΟΠΕΜΕΔ, γ) κατάρτιση δέσμης Δεικτών Υγείας, δ) επέκταση του Φιλικού Διακανονισμού, ε) κώδικας δεοντολογίας εταιριών Οδικής Βοήθειας. Από αυτές τις ενέργειες, άλλες έχουν προχωρήσει περισσότερο και άλλες λιγότερο, αλλά όλες έχουν δρομολογηθεί και ελπίζουμε ότι θα κλείσουν μέσα στο 2018.

Παράλληλα, έχω δεσμευθεί να βελτιώσουμε τον τρόπο με τον οποίο επικοινωνούμε με τους πολίτες, να γίνουμε περισσότερο εξωστρεφείς, να μιλάμε απλά και κατανοητά με ειλικρίνεια έτσι ώστε να ενισχύσουμε την εμπιστοσύνη των πολιτών προς τον θεσμό της ιδιωτικής ασφάλισης.

Αυτό μπορεί να γίνει μόνο με συστηματική επικοινωνία με τους πολίτες και διεύρυνση της χρήσης νέων μέσων και κοινωνικών δικτύων, ώστε να μας «ακούσουν» οι πολίτες όλων των ηλικιών.

Έχουμε λοιπόν ήδη σχεδιάσει μία σειρά ενημερωτικών εκστρατειών σε παραδοσιακά και ψηφιακά μέσα, ενώ σύντομα θα ανακοινώσουμε τον Δεκάλογο των δεσμεύσεων μας προς τους πολίτες, τους ασφαλισμένους μας. Τέλος, προς αυτή τη κατεύθυνση θα αξιοποιήσουμε περαιτέρω την Ημέρα Ασφάλισης και το Ετήσιο Συνέδριό μας, και τα οποία θα παρουσιάζουν σημαντικές αλλαγές σε σχέση με τα προηγούμενα χρόνια.

Δεν είναι όμως μόνο αυτές οι πρωτοβουλίες που θέλουμε να πάρουμε. Για να είμαστε ένας χρήσιμος κοινωνικός εταίρος και να βοηθήσουμε να επιλυθούν χρόνιες παθογένειες που κρατούν πίσω τη χώρα μας, πρέπει να βγούμε μπροστά και σε άλλα θέματα που απασχολούν την κοινωνία. Έτσι, σχεδιάζουμε ταυτόχρονα μία σειρά ενημερωτικών δράσεων κοινωνικής ευθύνης, που θα επικεντρωθούν κυρίως στον τομέα της πρόληψης τροχαίων ατυχημάτων, μία ακόμη δυσάρεστη ελληνική πρωτιά, καθώς και της πρόληψης της υγείας, της προώθησης της νεανικής

επιχειρηματικότητας και ασφαλιστικής συνείδησης όπως και της καταπολέμησης του χρηματοοικονομικού αναλφαβητισμού.

• Τι θα λέγατε όμως στον κόσμο που δεν εμπιστεύεται τις ασφαλιστικές εταιρείες;

Καταλαβαίνω απόλυτα τη δυσπιστία των πολιτών. Ζούμε σε μία εποχή στην οποία ο κόσμος είναι οργισμένος και κουρασμένος από όλα όσα μας συμβαίνουν και δυσπιστεί γενικά απέναντι στους θεσμούς, τόσο δημόσιους όσο και ιδιωτικούς. Επιπλέον, η δική μας αγορά έχει να αντιμετωπίσει και την επιφυλακτικότητα που έχει δημιουργηθεί από κακές πρακτικές του παρελθόντος.

Το θέμα της εμπιστοσύνης λοιπόν είναι κάτι πολύ σοβαρό και εμείς πρέπει να είμαστε απόλυτα ειλικρινείς και πρόθυμοι να κάνουμε κάθε δυνατή προσπάθεια για να κλείσουμε με τις ανοιχτές πληγές του παρελθόντος, αν θέλουμε να κερδίσουμε την εμπιστοσύνη περισσότερων ασφαλισμένων.

Ταυτόχρονα όμως, θα έλεγα ότι τα πράγματα έχουν αλλάξει. Η ασφαλιστική αγορά σήμερα δεν έχει καμία σχέση με την αγορά πριν από μερικά χρόνια. Σήμερα, οι ασφαλιστικές εταιρείες ελέγχονται αυστηρότερα, συχνότερα και πιο αποτελεσματικά.

Σύμφωνα με την «Επισκόπηση του Ελληνικού Χρηματοπιστωτικού Συστήματος » της Τράπεζας της Ελλάδος, η ελληνική ασφαλιστική αγορά, παρά το δυσμενές οικονομικό περιβάλλον, εμφανίζει επάρκεια κεφαλαίων καλής ποιότητας, καθώς το 92% των επιλέξιμων κεφαλαίων ταξινομούνται στην υψηλότερη κατηγορία ποιότητας (Κατηγορία 1). Η Κεφαλαιακή Απαίτηση Φερεγγυότητας, Solvency Capital Requirement SCR, για το σύνολο της ασφαλιστικής αγοράς στις 31/12/2016 διαμορφώθηκε σε €1,73 δισεκατομμύρια με τα συνολικά επιλέξιμα κεφάλαια να ανέρχονται σε €2,72 δισεκατομμύρια, ποσοστό κάλυψης δηλαδή 157,22%.

Από τη μία πλευρά λοιπόν, το νέο αυστηρό κανονιστικό πλαίσιο Solvency II, που ισχύει για όλες τις ασφαλιστικές εταιρίες που λειτουργούν στην Ευρωπαϊκή Ένωση, και το οποίο απαιτεί (α) περισσότερα κεφάλαια, (β) θέτει κανόνες εταιρικής διακυβέρνησης και (γ) εξασφαλίζει διαφάνεια στις οικονομικές καταστάσεις και καλύτερη ενημέρωση του καταναλωτή, ενώ από την άλλη ο σημαντικός εποπτικός ρόλος της Τράπεζας της Ελλάδος και της EIOPA (European Insurance & Occupational Pension Authority), θωρακίζουν την φερεγγυότητα των ασφαλιστικών εταιριών, και εγγυώνται την εύρυθμη λειτουργία τους.

Λειτουργώντας λοιπόν μέσα σε αυτό το αυστηρό πλαίσιο, εκμηδενίζεται η πιθανότητα ενός νέου ατυχήματος, και η επανάληψη αντίστοιχης περίπτωσης στο μέλλον.

Για να σας δώσω να καταλάβετε πόσο αυστηρό είναι το νέο εποπτικό πλαίσιο και πόσο καλά είναι προστατευμένος ο ασφαλισμένος θα σας πω ότι τα απαραίτητα κεφάλαια που πρέπει να διαθέτει μία ασφαλιστική εταιρία και τα οποία είναι πέρα και επιπλέον των αποθεματικών που ανήκουν στους ασφαλισμένους, είναι τόσο υψηλά ώστε να μπορεί να αντιμετωπίσει χωρίς πρόβλημα ακραία γεγονότα τα οποία μπορεί να συμβούν με πιθανότητα 1 προς 200.

Επίσης η εποπτεία από την ΤτΕ είναι συνεχής και οποιαδήποτε στιγμή η κεφαλαιακή επάρκεια πέσει κάτω από το 100% τότε η εταιρία πρέπει να υποβάλει και υλοποιήσει ένα σχέδιο ανασυγκρότησης το οποίο μπορεί και να περιλαμβάνει αύξηση μετοχικού κεφαλαίου.

> Θα ήμουν ικανοποιημένος με τις ενέργειες μας, αν περισσότεροι ασφαλισμένοι έρθουν κοντά μας και εμπιστευτούν την ιδιωτική ασφάλιση ως μια αξιόπιστη και συμπληρωματική της κοινωνικής ασφάλισης λύση

Να θυμίσω ότι στη περίπτωση του κουρέματος των ομολόγων του Ελληνικού Δημοσίου οι μέτοχοι των ασφαλιστικών εταιριών κατέβαλαν περίπου 3 δισεκατομμύρια ώστε να μην υπάρχει καμία επίπτωση στην λειτουργία των εταιριών και στους ασφαλισμένους τους.

Έσχατη λύση αποτελούν οι εγγυητικοί μηχανισμοί, όπως το Εγγυητικό Κεφάλαιο Ζωής.

Επομένως, η ασφαλιστική αγορά είναι πλέον πλήρως θωρακισμένη και έτοιμη να σταθεί δίπλα στις νέες ανάγκες των πολιτών, να τους καθοδηγήσει και να δημιουργήσει νέες βάσεις οικοδόμησης της εμπιστοσύνης τους προς την αγορά και όλα δείχνουν ότι είμαστε σε καλό δρόμο.

Πρόσφατη έρευνα της MRB, που πραγματοποιήθηκε για λογαριασμό της Ένωσης, μας δείχνει ότι ολοένα και περισσότεροι Έλληνες εμπιστεύονται την κάλυψή τους στον ιδιωτικό τομέα. Συγκεκριμένα η έρευνα μας έδειξε ότι το 62% των πολιτών είναι έτοιμο να ασφαλιστεί ιδιωτικά, στην περίπτωση βελτίωσης του εισοδήματός τους, έστω και μικρής.

Οι Έλληνες θέλουν να ασφαλιστούν αλλά δεν μπορούν.

Έχουν αρχίσει να καταλαβαίνουν ότι δεν μπορούν να τα περιμένουν όλα από το κράτος και έχουν αρχίσει ήδη να αναλαμβάνουν την ευθύνη γι' αυτούς και τις οικογένειές τους, και έτσι σταδιακά αποκτούν ασφαλιστική συνείδηση.

Έχουν αντιληφθεί ότι είναι απαραίτητη η συνεισφορά του ιδιωτικού τομέα, εφόσον το δημόσιο σύστημα υγείας είναι σε κακή κατάσταση.

Στο σημείο αυτό αναλαμβάνει η ασφαλιστική αγορά, που πρέπει να δημιουργήσει αξία και γερές σχέσεις εμπιστοσύνης, να προσφέρουμε προϊόντα προσιτά για όλες τις κοινωνικές ομάδες, για χαμηλόμισθους και για οικογένειες, να είμαστε δίπλα τους και να συμβάλουμε στο να ξανακερδίσει ο μέσος Έλληνας την αξιοπρέπειά του. Κοιτάμε στα μάτια τον Έλληνα πολίτη και του λέμε. Μην διστάζεις η ασφαλιστική αγορά είναι εδώ, δίνει λύσεις, μπορείς να την εμπιστευθείς!

> Κοιτάμε στα μάτια τον έλληνα πολίτη και του λέμε: Μην διστάζεις η ασφαλιστική αγορά είναι εδώ, δίνει λύσεις, μπορείς να την εμπιστευθείς!

• Ποιες είναι οι αξίες του ασφαλιστικού κλάδου; Τις γνωρίζουν οι άνθρωποι σε όλη την ιεραρχία του θεσμού; Υπάρχει ένας μέγα-στόχος προώθησης που να συναρπάζει μυαλά και συναισθήματα και ποιος είναι αυτός που θα παρακινήσει στην πρόοδό τους;

Ο κλάδος μας είναι ένας κατεξοχήν ανθρωποκεντρικός κλάδος. Έχει ως όραμα να υποστηρίζει τους πολίτες ώστε να ζουν και να αντιμετωπίζουν την καθημερινότητα τους με αξιοπρέπεια. Οι αξίες της αγοράς μας, κατά συνέπεια, περιστρέφονται γύρω από την ειλικρίνεια, τη διαφάνεια, την εντιμότητα, την ενσυναίσθηση και την αφοσίωση στις ανάγκες του ασφαλισμένου μας. Είναι αξίες που διαχέονται σε όλα τα επίπεδα της ιεραρχίας και αυτές αποτελούν τον κινητήριο μοχλό που συναρπάζει τα μυαλά και τα συναισθήματα. Οι ασφαλισμένοι, μας καθοδηγούν να γινόμαστε καλύτεροι, να βελτιώνουμε τις υπηρεσίες μας, να βλέπουμε τα πράγματα συνεχώς με διαφορετικό τρόπο για να μπορούμε να είμαστε αποτελεσματικοί.

• Σε πρόσφατη εκδήλωση της ΕΑΕΕ αναφερθήκατε στην ψηφιακή επανάσταση και στις επιπτώσεις της στην ασφαλιστική αγορά. Πώς πρέπει να αντιμετωπίζεται αυτή η εξέλιξη; Πως την αντιμετωπίζει η MetLife;

Ζούμε στην 4η βιομηχανική επανάσταση. Οι εξελίξεις της τεχνολογίας είναι ραγδαίες και θα επηρεάσουν πολλούς τομείς της οικονομίας και κατ' επέκταση και την ασφαλιστική αγορά. Ο ψηφιακός μετασχηματισμός δεν είναι θέμα επιλογής, αλλά θέμα επιβίωσης και σε δεύτερο χρόνο θέμα ανάπτυξης. Για να μην μείνουμε εκτός εποχής, θα πρέπει όλοι να προετοιμαστούμε σωστά και γρήγορα.

Γι' αυτό τον λόγο, πράγματι, διοργανώσαμε πρόσφατα την πρώτη μίας σειράς συζητήσεων, που επικεντρώνονται στις εξελίξεις της τεχνολογίας και στον τρόπο με τον οποίο αυτές θα επηρεάσουν τη λειτουργία της ασφαλιστικής αγοράς και φιλοδοξούμε να ολοκληρωθούν τη χρονιά που διανύουμε.

Οι συζητήσεις θα επικεντρωθούν στις εξής θεματικές: α) Τεχνολογία και αυτοκίνητο (που έχει ήδη πραγματοποιηθεί), β) Υγεία και τεχνολογία, γ) Cyber Risk, δ) Αυτοματισμός και αγορά εργασίας και τέλος ε) Ψηφιοποίηση και διαμεσολάβηση.

Στόχος μας είναι να ενημερώσουμε, να προετοιμάσουμε και να δημιουργήσουμε το κατάλληλο κλίμα για την επίτευξη συνεργειών, ώστε η τεχνολογία να αξιοποιηθεί με τον καλύτερο δυνατό τρόπο και να επιτύχουμε να περάσουμε στη νέα εποχή στη δημιουργία εμπειρίας για τον ασφαλισμένο μας (customer experience).

Όπως έχουμε δεσμευτεί, η ασφαλιστική αγορά, αφήνει πίσω της το παρελθόν και βγαίνει μπροστά, συζητώντας τις λύσεις για το παρόν αλλά και το μέλλον και προσωπικά προτείνω να μην φοβηθούμε τις τεχνολογικές εξελίξεις αλλά να τις έχουμε σύμμαχό μας.

• Τι θα θέλατε να θυμάται ο κόσμος εντός – εκτός κλάδου όταν παραδώσετε την προεδρία της ΕΑΕΕ; Πείτε μας 2-3 σημαντικά για σας.

Θα ήμουν ικανοποιημένος αν καταφέρναμε να βάλουμε τις βάσεις να ξεκολλήσει η αγορά μας από το 2% που το θυμάμαι στα 22 χρόνια που είμαι στην αγορά αυτή.

Θα ήμουν ικανοποιημένος με τις ενέργειες μας, περισσότεροι ασφαλισμένοι να έρθουν κοντά μας και να ε-

μπιστευτούν την ιδιωτική ασφάλιση, ως μια αξιόπιστη και συμπληρωματική της κοινωνική ασφάλισης λύση.

Τέλος, θα ήμουν ικανοποιημένος, ως Πρόεδρος και ως γονιός, αν μπορούσα να συμβάλλω στην ανατροπή της βαθιάς ριζωμένης νοοτροπίας που τα περιμένει όλα από το κράτος και στο σταδιακό χτίσιμο ασφαλιστικής συνείδησης, ώστε οι επόμενες γενιές να μην υποφέρουν από τα προβλήματα που δημιούργησε η δική μας και η προηγούμενη γενιά.

Τέλος θα είμαι ικανοποιημένος αν καταφέρουμε να βοηθήσουμε την Ελληνική κοινωνία στα φλέγοντα θέματα της υγείας, της σύνταξης, αλλά και των φυσικών καταστροφών, και να σχεδιάσουμε όλοι μαζί ένα μακροπρόθεσμο στρατηγικό σχέδιο που οδηγεί βήμα βήμα στην Ελλάδα που αξίζουμε .

• Θα λέγατε στα παιδιά σας να ακολουθήσουν καριέρα στον χώρο της ασφάλισης;

Η σύγχρονη Ασφαλιστική Αγορά δεν έχει καμία σχέση με αυτό που γνωρίζατε πριν 30 χρόνια. Είναι μία Αγορά με σημαντικές προοπτικές ανάπτυξης, με σημαντικό κοινωνικό αποτύπωμα, που μπορεί να συμβάλλει στην ανοικοδόμηση της Ελληνικής οικονομίας, μία Αγορά, η οποία στο πλαίσιο της παγκοσμιοποίησης, παρέχει ρόλους, αμοιβές και ευκαιρίες εξέλιξης με απεριόριστες προοπτικές.

Είναι μία Αγορά που ανεπιφύλακτα θα σύστηνα σε όποιον θέλει μία καριέρα χωρίς όρια.

Οπότε, ναι, θα το πρότεινα ανεπιφύλακτα στις κόρες μου, αν και είμαι σίγουρος ότι θα κάνουν το δικό τους!

Ποιος είναι ο Δημήτρης Μαζαράκης

Ο Δημήτρης Μαζαράκης είναι Διευθύνων Σύμβουλος & Αντιπρόεδρος Δ.Σ. της MetLife Α.Ε.Α.Ζ. όπως επίσης Πρόεδρος του Δ.Σ. της MetLife Α.Ε.Δ.Α.Κ. Με περισσότερα από 22 χρόνια εμπειρίας στον τομέα της Ιδιωτικής Ασφάλισης, εντάχθηκε στο δυναμικό της ALICO το 1998, αναλαμβάνοντας διαδοχικά σημαντικές θέσεις ευθύνης: Διευθυντής Αναλογιστικού, Διοικητικός & Οικονομικός Διευθυντής, Διευθυντής Πωλήσεων & Μάρκετινγκ, Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής.
Από τον Φεβρουάριο του 2017 είναι Πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδας (ΕΑΕΕ). Είναι Αδειούχος Αναλογιστής και Μέλος της Ένωσης Αναλογιστών Ελλάδος (Ε.Α.Ε.). Είναι πτυχιούχος του τμήματος Μαθηματικών του Πανεπιστημίου Κρήτης, με μεταπτυχιακές σπουδές στην Αναλογιστική Επιστήμη (MSc in Actuarial Science & Statistics) από το City University του Λονδίνου και στη Διοίκηση Επιχειρήσεων (Executive MBA) από το Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών.

• Οι αναγνώστες του περιοδικού «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ» περιμένουν μια ευχή από σας για το 2018, πρώτο χρόνο του υπόλοιπου της ζωής τους και για το μέλλον. Έρχονται καλύτερες μέρες;

Έρχονται πραγματικά καλύτερες ημέρες. Καταλαβαίνω ότι οι πολίτες συνεχίζουν να ταλαιπωρούνται και να τα φέρνουν δύσκολα στην καθημερινότητά τους, αλλά η χώρα μας σιγά σιγά βρίσκει το «περπάτημά» της. Εύχομαι ειλικρινά να μην υπάρξει κανένα πισωγύρισμα και η πορεία των μεταρρυθμίσεων να ολοκληρωθεί και να ολοκληρωθεί ταχύτερα, ώστε να επιστρέψει η χώρα μας στην κανονικότητά της και να μπορέσουν οι Έλληνες να δρέψουν τα αγαθά από τις μεγάλες θυσίες που κάνουν τόσα χρόνια.

Εμείς, η ασφαλιστική αγορά, θα είμαστε πλάι τους, με εντιμότητα, με διαφάνεια, με ειλικρίνεια, να συμβάλλουμε στο να περάσουν όσο πιο ανώδυνα γίνεται τα δύσκολα αυτά χρόνια και να διεκδικήσουμε μαζί τους το δικαίωμά τους να ζήσουν με αξιοπρέπεια. Να ζήσουν με αξιοπρέπεια στη σύνταξη, να προστατέψουν την υγεία τους, να αντιμετωπίσουν με αξιοπρέπεια τις οικονομικές συνέπειες ενός τυχαίου και απρόβλεπτου γεγονότος.

Όλοι μαζί, θα τα καταφέρουμε.

Δημήτρης Σπυράκος πρόεδρος ΕΔΙΠΚΑ

Η οδηγία για την διαμεσολάβηση προστατεύει τους καταναλωτές

Το νέο πλαίσιο για τα ασφαλιστικά προϊόντα επενδυτικού χαρακτήρα που διαμορφώνεται από την κοινοτική οδηγία για την ασφαλιστική διαμεσολάβηση, παρουσιάστηκε σε εκδήλωση της Ένωσης Δικαίου Προστασίας Καταναλωτή

Μιλώντας στην κάμερα του Nextdeal.gr ο δικηγόρος πρόεδρος της ΕΔΙΠΚΑ κ.Δημήτρης Σπυράκος, τόνισε ότι η οδηγία για την ασφαλιστική διαμεσολάβηση 2016/97, έρχεται να επεκτείνει την προστασία που υπάρχει για τους επενδυτές όταν αυτοί συναλλάσσονται με Τράπεζες ή ΕΠΕΥ και στις περιπτώσεις των ασφαλιστικών προϊόντων. Όπως είπε ο κ.Σπυράκος τώρα πια με την οδηγία για την ασφαλιστική διαμεσολάβηση θα πρέπει να ακολουθούνται οι αντίστοιχοι κανόνες που ίσχυαν για τα επενδυτικά προϊόντα και για τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις.

Διαβάστε στη συνέχεια την συνέντευξη του προέδρου της ΕΔΙΠΚΑ κ. Δημήτρη Σπυράκου

Ασφαλιστικά επενδυτικά προϊόντα

Τα ασφαλιστικά επενδυτικά προϊόντα είναι προϊόντα τα οποία διαδόθηκαν ιδιαίτερα τα τελευταία χρόνια. Είναι οι ασφαλίσεις ζωής που κατεξοχήν επεκτείνονται θα έλεγε κανείς τον τελευταίο χρονικό διάστημα. Αυτό, καθώς οι παραδοσιακές ασφαλίσεις ζωής εξαιτίας των περιορισμένων, των συρρικνωμένων πια εγγυημένων αποδόσεων που προσφέρουν, έχουν καταστήσει πιο ελκυστικές τις ασφαλίσεις επενδυτικού χαρακτήρα, υπογράμμισε ο κ. Σπυράκος.

Άλλωστε αυτές οι ασφαλίσεις εμφανίζουν σημαντικές διευκολύνσεις και για τις ασφαλιστικές εταιρίες με την έννοια ότι οι ασφαλιστικές εταιρίες σε αυτές τις περιπτώσεις δε δεσμεύονται για την απόδοση ενός συγκεκριμένου κεφαλαίου, δε χρειάζεται να μεριμνήσουν ώστε να έχουν κάποια αποθέματα και κυρίως δεν αναλαμβάνουν κανέναν κίνδυνο, κατά κανόνα τουλάχιστον.

Τον κίνδυνο στις συγκεκριμένες περιπτώσεις τον αναλαμβάνει ο καταναλωτής ο οποίος είναι συχνά ανυποψίαστος για αυτούς τους κινδύνους, δηλαδή πολλές φορές γίνεται επενδυτής χωρίς να το αντιλαμβάνεται γιατί θεωρεί ότι οι ασφαλίσεις ζωής προσφέρουν εξ' ορισμού μια ασφάλεια και σιγουριά. Και το σημαντικό σε αυτές τις περιπτώσεις είναι ότι ενώ αυτές οι ασφαλίσεις έχουν 20 χρόνια περίπου που προσφέρονται στην αγορά, δεν υπάρχει ένα αντίστοιχο ειδικό πλαίσιο νομοθετικής προστασίας του καταναλωτή.

Όμως, τώρα πια, έρχεται μια πολύ σημαντική νομοθεσία από την Ευρωπαϊκή Ένωση, ο κανονισμός 1286/2014 και η οδηγία για την ασφαλιστική διαμεσολάβηση 2016/97 η οποία έρχεται να επεκτείνει την προστασία που υπάρχει για τους επενδυτές όταν αυτοί συναλλάσσονται με Τράπεζες ή ΕΠΕΥ και στις περιπτώσεις των ασφαλιστικών προϊόντων.

Οι εισηγητές στην εκδήλωση της ΕΔΙΠΚΑ για το νέο καθεστώς στα ασφαλιστικά προϊόντα επενδυτικού χαρακτήρα

ΘΕΟΔΩΡΟΣ ΚΟΥΤΣΟΥΜΠΑΣ, Δ.Ν., Μεσολαβητής Τραπεζικών και Επενδυτικών Υπηρεσιών

Προς ένα νέο τοπίο της ασφαλιστικής αγοράς

ΑΠΟΣΤΟΛΟΣ ΚΑΡΑΓΚΟΥΝΙΔΗΣ, Αν. Καθηγητής Νομικής Σχολής Θράκης

Διαμόρφωση και διάθεση επενδυτικών προϊόντων βασιζόμενων σε ασφάλιση

ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΛΙΑΠΠΗΣ, Αν. Καθηγητής Νομικής Σχολής Αθηνών

Κανόνες συμπεριφοράς και ευθύνης έναντι των λιπτών της ασφάλισης

ΠΡΟΕΔΡΕΥΩΝ ΓΙΩΡΓΟΣ ΤΡΙΑΝΤΑΦΥΛΛΑΚΗΣ, Καθηγητής Νομικής Σχολής Θράκης

Νομοθέτημα διαφάνειας όσον αφορά την παροχή ασφαλιστικών υπηρεσιών

Ξέρετε μέχρι σήμερα υπήρχε ένα πολύ σημαντικό έλλειμμα όσον αφορά το συγκεκριμένο κλάδο των ασφαλίσεων ζωής, γνωστοποιεί ο πρόεδρος της πρόεδρος ΕΔΙΠΚΑ. Ενώ δηλαδή στους άλλους τομείς προσφερόταν η προστασία του καταναλωτή - ο καταναλωτής όταν αγόραζε ασφαλιστικά προϊόντα λάμβανε την ενημέρωση η οποία ήταν αναγκαία για να αποφασίσει αν θα επιλέξει το ασφαλιστικό προϊόν, ενημέρωση που είναι αναγκαία γιατί ο καταναλωτής δεν έχει τις γνώσεις, δεν έχει την εμπειρία, δεν έχει την πληροφόρηση ώστε να επιλέξει ένα επενδυτικό προϊόν και για αυτό έρχεται η νομοθεσία και του διασφαλίζει την παροχή αυτή σε ενημέρωση και μάλιστα όχι απλά μιας ενημέρωσης αλλά υποχρεώνει αυτόν που τον συμβουλεύει, που εισηγείται ένα επενδυτικό προϊόν να του δώσει και την αναγκαία διαφώτιση, συμβουλευτική καθοδήγηση ώστε να λάβει γνώση όλων των κρίσιμων στοιχείων που έχουν σημασία για την απόφασή του και να επιλέξει κατά τρόπον υπεύθυνο το προϊόν αυτό.

Μέχρι σήμερα δεν είχαμε μια ειδική νομοθεσία, βέβαια οι ασφαλιστικές εταιρίες θα όφειλαν να ακολουθούν αντίστοιχους κανόνες στην προώθηση αυτών των προϊόντων, όμως για να είναι και αποτελεσματική η προστασία και η ενημέρωση και η πληροφόρηση και η διαφώτιση του δανειολήπτη χρειαζόμαστε ειδικούς κανόνες.

Αυτοί οι κανόνες έρχονται πια από την Ευρωπαϊκή Ένωση, από αυτόν τον κανονισμό και την οδηγία, το οποίο ήταν και το αντικείμενο της εκδήλωσης.

Είναι πολύ σημαντικό γιατί είναι η πρώτη φορά που έχουμε ένα νομοθέτημα διαφάνειας ουσιαστικά όσον αφορά την παροχή των ασφαλιστικών υπηρεσιών, γιατί η διαφάνεια δεν

είναι να γνωρίζεις απλά ποιο είναι το προϊόν που έχεις αγοράσει αλλά να έχεις εκείνη την πληροφόρηση, να μπορέσεις να το κατανοήσεις, να κατανοήσεις και τα μειονεκτήματα και τους κινδύνους που έχει, να το συγκρίνεις και να το επιλέξεις σε πλήρη γνώση όλων των στοιχείων που για σένα έχουν σημασία, πρόσθεσε ο κ. Σπυράκος.

Κανόνες και για τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις

Από τα δύο αυτά ενωσιακά νομοθετήματα στα οποία κυρίως επικεντρώθηκαν οι ομιλητές της εκδήλωσης το ένα ήταν ο κανονισμός ο οποίος αφορά τη χορήγηση ενός πληροφοριακού εντύπου στον καταναλωτή, ενός τρισέλιδου μάλιστα το οποίο όμως θα πρέπει να έχει συγκεκριμένες προδιαγραφές, δηλαδή να είναι απλό, κατανοητό, να παρουσιάζει με τη μορφή ερωτώ-απαντήσεων το προϊόν ώστε να το καταλαβαίνει ο καταναλωτής, να τον προειδοποιεί για τις δυσκολίες που έχει στην κατανόηση ενός τέτοιου προϊόντος, στους κινδύνους που αυτό έχει, να του δίνει κάποιες πληροφορίες που θα τον βοηθήσουνε να αξιολογήσει αυτούς του κινδύνους, να του λέει λόγου χάρη ποια είναι η αξιολόγηση της επικινδυνότητας του προϊόντος με βάση τους καθιερωμένους δείκτες, τι σημαίνουν αυτοί οι δείκτες για αυτόν, να του δίνει παραδείγματα και γενικά να του παρέχει πληροφόρηση σε όλα τα βασικά στοιχεία τα οποία χρειάζεται για να αποφασίσει αν θα προχωρήσει σε αυτήν την ασφάλιση ή όχι.

Δεν αρκείται όμως μόνο εκεί η κοινοτική νομοθεσία. Τώρα πια με την οδηγία για την ασφαλιστική διαμεσολάβηση θα πρέπει να ακολουθούνται οι αντίστοιχοι κανόνες που ίσχυαν για τα επενδυτικά προϊόντα που παρέχονται από τις Τράπεζες και τις ΕΠΕΥ και για τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις. Δηλαδή θα πρέπει πριν πουλήσουμε μια επενδυτική ασφάλιση σε έναν καταναλωτή να κάνουμε μια έρευνα και να τον ενημερώσουμε και να διερευνήσουμε ποιες είναι οι ανάγκες του, οι δυνατότητές του, η προθυμία ανάληψης κινδύνου, η περιουσιακή κατάστασή του, κατά πόσο δηλαδή το συγκεκριμένο προϊόν είναι συμβατό, κατάλληλο για τον ίδιο, να τον ενημερώσουμε για διάφορους κινδύνους που ενδεχομένως μπορεί να υπονομεύουν και την ενημέρωση που του παρέχεται λόγου χάρη καταστάσεις σύγκρουσης συμφερόντων, αν δεν προλαμβάνονται τουλάχιστον να ενημερώνεται πάνω σε αυτό, να προειδοποιείται για τους κινδύνους έτσι ώστε η απόφαση που θα παίρνει για το αν θα αγοράσει τελικά το προϊόν ή όχι, να στρίζεται σε όλη εκείνη τη γνώση που του είναι αναγκαία για να είναι υπεύθυνη και επωφελής για τον ίδιο.

Ποια είναι η ΕΔΙΠΚΑ

Η ΕΝΩΣΗ ΔΙΚΑΙΟΥ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΗ είναι ένα επιστημονικό σωματείο. Μέλη της είναι κυρίως νομικοί, δικηγόροι, ακαδημαϊκοί, δικαστικοί λειτουργοί και σκοπό έχει να ερευνήσει, να ασχολείται με έρευνες, να διαδώσει το Δίκαιο Προστασίας του Καταναλωτή. Επιδιώκει αυτό το έργο της κυρίως μέσα από επιστημονικές εκδηλώσεις που διοργανώνει, υποβάλλει προτάσεις προς την πολιτεία για θέματα Προστασίας Καταναλωτή, διοργανώνει εκπαιδευτικές εκδηλώσεις και γενικά παρακολουθεί όλες τις εξελίξεις οργανώνοντας αντίστοιχες ημερίδες με τη συμμετοχή πολύ αξιόλογων επιστημόνων σχετικά με το Δίκαιο της Προστασίας του Καταναλωτή.

Η Ένωση Δικαίου Προστασίας Καταναλωτή δεν είναι δηλαδή Ένωση Καταναλωτών, δεν έχει σκοπό να παράσχει νομική υποστήριξη. Το αντικείμενό της είναι κυρίως να στηρίξει την μελέτη, τη διάδοση, την ευαισθησία στο δίκαιο του καταναλωτή, στα δικαιώματα των καταναλωτών και να συνεισφέρει σε μια καλύτερη και προσανατολισμένη στα δικαιώματα των καταναλωτών λειτουργία της αγοράς.

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

/ydrogiosinsurance /ydrogiosinsurance

υδρόγειος
Ασφαλής Δύναμη

MEDIFIRST
ΣΥΓΧΡΟΝΟ ΠΟΛΥΙΑΤΡΕΙΟ

Στρατηγική προτεραιότητα η ασφάλιση υγείας

Ο Willem van Duin, με τον Γιάννη Καντώρο, τον Γιώργο Βελιώτη και ιατρούς του πολυϊατρείου

Η ασφάλιση υγείας αποτελεί στρατηγική προτεραιότητα για την Achmea, καθώς επίσης και για την Interamerican τόνισε ο Willem van Duin

Την προτεραιότητα της Interamerican στην ασφάλιση υγείας υπογραμμίζει η παρουσία του προέδρου της Achmea Willem van Duin στα εγκαίνια του νέου πολυϊατρείου Medifirst στο Μαρούσι, ενώ όπως τονίζει η εταιρεία η νέα μονάδα υπηρεσιών πρωτοβάθμιας υγείας ενισχύει το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα των ιδιόκτητων υποδομών που διαθέτει, ως προστιθέμενη αξία στο σύστημα υγείας Medisystem.Το νέο Medifirst συμπληρώνει το πρώτο πολυϊατρείο στα νότια προάστια (Αργυρούπολη), καλύπτοντας ανάγκες για πρωτοβάθμια φροντίδα υγείας των κατοίκων των βορείων προαστίων της Αθήνας, καθώς και αυτών της Ανατολικής και Δυτικής Αττικής, δεδομένου ότι βρίσκεται σε σημείο εύκολης πρόσβασης από την Αττική Οδό και από τον άξονα της Λεωφόρου Κηφισίας. Διαθέτει 15 ιατρικά τμήματα και οργανωμένη μονάδα αντιμετώπισης εκτάκτων περιστατικών. Το Medifirst, που λειτουργεί σε 24ωρη βάση καθ' όλες τις ημέρες του έτους, έχει 47 επιστημονικούς συνεργάτες-ιατρούς όλων των ειδικοτήτων, με κυλιόμενο ωράριο απασχόλησης και υποστηρίζεται από την υπηρεσία Άμεσης Ιατρικής Βοήθειας της Interamerican, με ιδιόκτητα μέσα διακομιδής και συνεχή διαθεσιμότητα ασθενοφόρου.

Τις εγκαταστάσεις του Medifirst εγκαινίασε ο Willem van Duin, πρόεδρος της Achmea,υπογραμμίζοντας με την παρουσία του τη σημασία αυτού του επιχειρησιακού βήματος της εταιρείας

Η ασφάλιση υγείας αποτελεί στρατηγική προτεραιότητα για την Achmea, καθώς επίσης και για την Interamerican, διότι είναι η κάλυψη που προσελκύει περισσότερο από οποιαδήποτε άλλη το ενδιαφέρον του πελάτη και δυναμώνει τον δεσμό του με την εταιρεία τόνισε ο κ. van Duin. Αναφερόμενος στο Medifirst, επισήμανε ότι η πρωτοβάθμια φροντίδα της υγείας για την Ελλάδα είναι πολύ πιο σημαντική από ότι σε άλλες χώρες όπου δραστηριοποιείται η Achmea και η παροχή των υπηρεσιών στις κατάλληλες εγκαταστάσεις με εξασφαλισμένη την ποιότητα, ενισχύει και την αξία του brand της Interamerican.

Κάντο... όπως η Ολλανδία

Ο πρόεδρος της Achmea αναφέρθηκε και στο ολλανδικό μοντέλο του συστήματος υγείας, λέγοντας ότι το προσιτό κόστος και η εύκολη πρόσβαση των πολιτών σε υπηρεσίες, το χαρακτηρίζουν ως ένα καλό σύστημα. Για την Achmea και την Interamerican θα ήταν ελκυστική η ιδέα να δημιουργεί στην Ελλάδα ένα σύστημα υγείας που θα έμοιαζε με το ολλανδικό, συμπλήρωσε, παρατηρώντας πως η Ελλάδα αντιμετωπίζει έντονο δημογραφικό πρόβλημα με γήρανση του πληθυσμού, που σημαίνει μεγαλύτερη ανάγκη για διαχείριση χρονίων νόσων και για φροντίδα όπως αυτή που παρέχει το πολυϊατρείο.

Ο Γιάννης Καντώρος, διευθύνων σύμβουλος και ο Γιώργος Βελιώτης, γενικός διευθυντής ασφαλίσεων ζωής και υγείας της Interamerican, μίλησαν για τις συνθήκες που διαμορφώνονται στην Ελλάδα για την υγεία, ασφαλιστικά και στις υπηρεσίες. Τα ηγετικά στελέχη της εταιρείας αναφέρθηκαν στις καινοτόμες πρωτοβουλίες της Interamerican για τον εκσυγχρονισμό της διαχείρισης, την αυτοματοποίηση και τον εξορθολογισμό του κόστους της υγείας για τους ασφαλισμένους και τόνισαν την προοπτική για ποιοτική και αποτελεσματική φροντίδα της υγείας μέσα από την παρακολούθηση των τάσεων διεθνώς και την αξιοποίηση της τεχνολογίας, με έμφαση στην πρόληψη και στην ευρύτερη εμπειρία του πελάτη, επισημαίνοντας ότι τα ιδιόκτητα πολυϊατρεία αποτελούν μια ενδιαφέρουσα επένδυση που αξίζει να υποστηριχθεί σε βάθους χρόνου. Την έναρξη των εργασιών του νέου πολυϊατρείου χαιρέτισε και ο Γιώργος Πατούλης, υπό τη διπλή ιδιότητά του ως δήμαρχος Αμαρουσίου και ως πρόεδρος του Ιατρικού Συλλόγου Αθηνών. Να σημειωθεί ότι ιδιαίτερα σημαντική ήταν η συμμετοχή της Interamerican στη διημερίδα με θέμα «Τουρισμός Υγείας: προορισμός Κρήτη».

Ο κ. Γιώργος Βαλαής

Διαχειρίστηκε 439.844 περιστατικά το 2017

Αυξημένη κατά 2,1% έναντι του 2016 ήταν η ζήτηση υπηρεσιών οδικής και άμεσης ιατρικής βοήθειας από την Interamerican το 2017. Η εταιρεία ανταποκρίθηκε, συνολικά, σε 439.844 περιστατικά, παρέχοντας σχετικές υπηρεσίες σε 1.205 πελάτες, κατά μέσο όρο, ημερησίως.

Η Interamerican όπως τονίζεται,κατέχει ηγετική θέση στον κλάδο, με συνολικά μεικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα βοήθειας πέρυσι 31,1 εκατ. ευρώ έναντι 30,5 εκατ. το 2016 (αύξηση παραγωγής 2%) και 1,4 εκατομμύριο πελάτες στους δύο τομείς, έχοντας κτίσει εμπειρία και τεχνογνωσία εικοσαετίας.. Η οργάνωση είναι υποδειγματική για την ταχύτητα εξυπηρέτησης, με μέσο όρο προσέγγισης των περιστατικών, που χρήζουν οδικής υποστήριξης και με ασθενοφόρο, τη μισή ώρα και των περιπτώσεων αεροδιακομιδής τις τρεισήμισυ ώρες, από τη στιγμή της κλήσης έως την παράδοση του μεταφερομένου ατόμου σε νοσηλευτήριο. Οι υψηλοί δείκτες ικανοποίησης των πελατών και σύστασης της εταιρείας σε τρίτους (NPS 72%) υπογραμμίζουν την ποιότητα της διαχείρισης των περιστατικών, με εφαρμογή και της σύγχρονης μεθοδολογίας Lean" επισημαίνει ο Γιώργος Βαλαής, γενικός διευθυντής της Interamerican Βοήθειας, τονίζοντας και την προχωρημένη ψηφιοποίηση - χρήση της τεχνολογίας στις διαδικασίες. Ειδικά όσον αφορά στην οδική βοήθεια, το πρότυπο της εταιρείας υπερκαλύπτει κατά πολύ τη "ρήτρα ελαχίστων κανόνων εξυπηρέτησης" με την οποία δεσμεύονται από φέτος οι σημαντικότερες εταιρείες του κλάδου, στη βάση της σχετικής πρωτοβουλίας της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος. "Ανάλογες συμφωνίες -service level agreements- είναι αυτονόητες στο εξωτερικό και η Interamerican πρωτοστατεί για τη θεσμοθέτηση και στη χώρα μας" συμπληρώνει ο κ. Βαλαής.

Πιο αναλυτικά, στην οδική βοήθεια παρασχέθηκαν πέρυσι επιτόπου υπηρεσίες αποκατάστασης βλάβης σε 111.293 περιπτώσεις, διαχείρισης ατυχήματος (autohelp) σε 113.658, ρυμούλκησης σε 141.884 και μεταφοράς στην έδρα σε 45.907 περιπτώσεις, ενώ στην άμεση ιατρική βοήθεια, η εταιρεία ανταποκρίθηκε σε 120 κλήσεις για διακομιδή σε κρίσιμα περιστατικά, σε 5.744 με ασθενοφόρο και διαχειρίστηκε 132 περιστατικά στο εξωτερικό.

ΝΑΙ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ

INTERAMERICAN ΒΟΗΘΕΙΑΣ

Ο Γιώργος Πλωμαρίτης με τα στελέχη του τομέα Κώστα Ντούτση και Βαγγέλη Τσιμπλιάρη, Στέλλα Δήμου

Αύξηση 40% της παραγωγής στις ομαδικές

Αλματώδη άνοδο παρουσίασαν το 2017 οι ομαδικές ασφαλίσεις της Interamerican, παρά τις δυσκολίες για τον τομέα λόγω του οικονομικού περιβάλλοντος που δεν επιτρέπει σε πολλές επιχειρήσεις αυτή την προνομιακή παροχή στο προσωπικό τους. Ειδικότερα, όπως αναφέρεται, στα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα των ομαδικών ασφαλίσεων επιτεύχθηκε αύξηση 40% σε σχέση με το 2016, που προήλθε από όλα τα κανάλια διανομής. Οι ασφαλισμένοι των ομαδικών προγραμμάτων ζωής, υγείας και σύνταξης της εταιρείας αυξήθηκαν κατά 25%, ενώ πάνω από 110 νέες επιχειρήσεις την εμπιστεύτηκαν για την ασφάλιση του ανθρώπινου δυναμικού τους.

Η Interamerican δραστηριοποιείται στον χώρο των ομαδικών ασφαλίσεων ζωής, υγείας και σύνταξης με ιδιαίτερη επιτυχία κατά τα τελευταία χρόνια, διαθέτοντας σήμερα περίπου 1.000 εταιρικούς πελάτες από όλο το φάσμα του επιχειρείν. Η διατηρησιμότητα των πελατών είναι υψηλή, βασιζόμενη σε σχέση σταθερής εμπιστοσύνης. Κατά το 2018, η εταιρεία πρόκειται να επενδύσει στην τεχνολογία και για τις ομαδικές ασφαλίσεις, με τη δημιουργία μιας νέας πλατφόρμας που θα προσδώσει προστιθέμενη αξία σε όλα τα εμπλεκόμενα μέρη. Παράλληλα εστιάζει στην ανάπτυξη των πωλήσεων σε προγράμματα ζωής και υγείας. Η επιτυχία των ομαδικών ασφαλίσεων είναι προϊόν συλλογικής προσπάθειας υπογραμμίζει μεταξύ άλλων ο κ. Γιώργος Πλωμαρίτης, διευθυντής ομαδικών ασφαλίσεων & corporate business της Interamerican.

INTERAMERICAN
PART OF ACHMEA

Operations Management ο νέος τρόπος στις ασφαλιστικές εργασίες

Στελέχη της Interamerican που συμμετείχαν στην ημερίδα Operations Management.

Την ίδια ώρα κομβικές για την περαιτέρω ανάπτυξη των ασφαλιστικών εργασιών είναι οι νέες μεθοδολογίες που έχουν εισαχθεί στην λειτουργική καθημερινότητα της Interamerican. Προς την κατεύθυνση αυτή, η γενική διεύθυνση ασφαλιστικών εργασιών οργάνωσε πρόσφατα ημερίδα, στην οποία συμμετείχαν διοικητικά στελέχη και ο διευθύνων σύμβουλος Γιάννης Καντώρος, που προλόγισε την ημερίδα υπογραμμίζοντας τις βασικές στρατηγικές κατευθύνσεις της εταιρείας: τον νέο τρόπο εργασίας, την αναλυτική σκέψη, την καινοτομία, την ψηφιοποίηση και τη δημιουργία μιας νέας, μοναδικής εμπειρίας για τον πελάτη. Κεντρικός ομιλητής και συντονιστής της ημερίδας ήταν ο COO, Besim Jawad. Ο νέος τρόπος εργασίας βασίζεται στις μεθοδολογίες Lean Continuous Improvement και Agile. Το Lean πρόγραμμα έχει δώσει, ήδη, αποτελέσματα για την Interamerican από το 2017, στα οποία αναφέρθηκε η Δ. Παπαχρυσάνθου, παρουσιάζοντας δείκτες παραγωγικότητας, κόστους και ικανοποίησης πελατών. Ο Β. Βερνάρδος και η Ν. Θώδου παρουσίασαν παραδείγματα εφαρμοσμένης επιχειρησιακής πρακτικής της Lean μεθοδολογίας στους τομείς των εκτός αυτοκινήτου κλάδων κατά ζημιών και ζωής - υγείας και ομαδικών ασφαλίσεων αντιστοίχως

Χορηγός της «Hellenic CSR iNSIGHTS»

Οι κκ. Γιάννης Ρούντος και Βαγγέλης Παπαλιός

Συνεχίζει η Interamerican τη συνεισφορά για την Εταιρική Κοινωνική Ευθύνη, με τη χορηγική υποστήριξη και της πρόσφατης, δεύτερης έκδοσης της έρευνας «Hellenic CSR iNSIGHTS» από τη Direction Business Network και το περιοδικό CSR Review. Η πρωτογενής, ποσοτική έρευνα που πραγματοποιήθηκε διαδικτυακά από το Ερευνητικό Εργαστήριο Marketing του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών σε συνεργασία με τη Direction, το Δίκτυο CSR Hellas και την Ελληνική Ακαδημία Marketing, αναπτύχθηκε πανελλαδικά σε δείγμα 60 ενεργών στην ΕΚΕ επιχειρήσεων. Η εργασία ανέδειξε τον βαθμό διείσδυσης των αρχών της υπεύθυνης επιχειρηματικότητας στις ελληνικές επιχειρήσεις, κατέγραψε τις τάσεις για σχετικές δράσεις, διερεύνησε τους διατιθέμενους πόρους, ανέλυσε την επίδραση των δράσεων στην ανταγωνιστικότητα και εξέτασε τις συνέπειες της οικονομικής κρίσης στην εμπέδωση της ΕΚΕ.

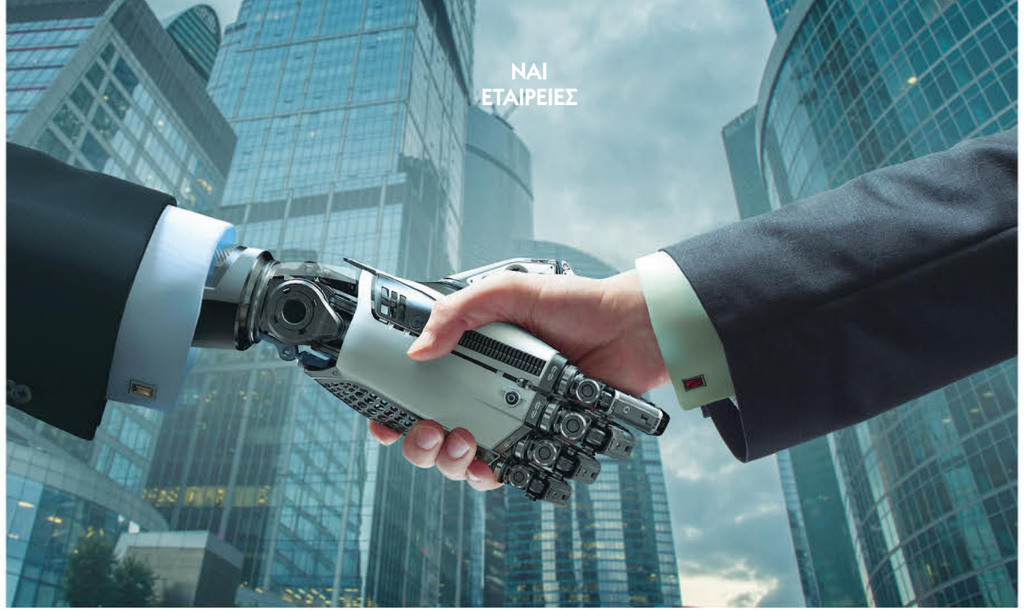
Όπως προέκυψε από την έρευνα, 91,7% των επιχειρήσεων συνδέουν τις δράσεις τους με την κοινωνία, 89,7% με το περιβάλλον, επίσης 89,7% με το ανθρώπινο δυναμικό και 75% με την αγορά, ενώ κατά 80% οι επιχειρήσεις συνεργάζονται ή υποστηρίζουν κοινωνικούς φορείς και ΜΚΟ. Οι περισσότερες επιχειρήσεις (37) του δείγματος διαθέτουν για δράσεις όλους τους γνωστούς πόρους: οικονομικούς, παροχές σε είδος, υλικοτεχνική υποδομή, εθελοντές και εξειδικευμένο προσωπικό. Παρά την κρίση, οι περισσότερες εταιρείες (55,2%) διατήρησαν αμετάβλητη την επένδυση τους στην ΕΚΕ, ορισμένες (5,2%) τη μείωσαν και αρκετές (39,7%) αύξησαν τους διατιθέμενους πόρους. Η ανταγωνιστικότητα μιας επιχείρησης φαίνεται να επηρεάζεται θετικά από την ανάπτυξη δράσεων ΕΚΕ - κυρίως, σε ενέργειες που αφορούν στην αγορά και τον πελάτη. Είναι χαρακτηριστικό ακόμη, ότι 4 στις 10 επιχειρήσεις του δείγματος έχουν εμπειρία εφαρμογής της ΕΚΕ μεγαλύτερη της δεκαετίας.

Εκ μέρους της Direction Business Network, ο εκδότης Βαγγέλης Παπαλιός υπογραμμίζει την αναγκαιότητα αυτής της αποτύπωσης δεδομένων για την τεκμηρίωση και παρακολούθηση της εξέλιξης της ΕΚΕ στην Ελλάδα. Από την πλευρά του ο Γιάννης Ρούντος, διευθυντής εταιρικών σχέσεων και υπευθυνότητας της Interamerican επεσήμανε μεταξύ άλλων ότι το ενδιαφέρον για την ΕΚΕ αυξάνεται συνεχώς. Συνεπώς, η έκδοση των αποτελεσμάτων της έρευνας για την ΕΚΕ και η παρουσίαση συμπερασμάτων βοηθά τις εταιρείες που την έχουν ενσωματώσει στη στρατηγική τους να βελτιώσουν τη σχετική προσέγγιση.

Απόδοση 5,28% για το ΤΕΑ

ΣΤΟ 5,28%, ανήλθε για το 2017 η απόδοση του μεικτού αμοιβαίου κεφαλαίου «ΤΕΑ INTERAMERICAN Global Balanced Fund of Funds», του ταμείου επαγγελματικής ασφάλισης των εργαζομένων, που αριθμεί 1.222 μέλη. Να σημειωθεί ότι το αμοιβαίο κεφάλαιο, από τον Ιούλιο 2013 που επενδύονται σε αυτό τα αποθεματικά του ταμείου στο σύνολό τους, έχει αποδώσει 23,14%.

Η Interamerican συνεισφέρει επενδυτικά στο ταμείο, υπέρ των εργαζομένων, σημαντικό ποσόν ετησίως, που κατά το 2017 έφθασε στα 1,04 εκατ. ευρώ, ενώ παράλληλα καλύπτει και τα λειτουργικά έξοδά του. Το ταμείο έχει καταβάλει από την ίδρυσή του έως 31 Δεκεμβρίου 2017 συνολικά 122 εφάπαξ παροχές σε μέλη του, ύψους 2,33 εκατ. ευρώ, ενώ οι εισφορές που έχουν καταβληθεί από τα μέλη του ανέρχονται σε 13,90 εκατ. ευρώ. Το αποθεματικό εφάπαξ παροχών του Ταμείου ανέρχεται σε 16,89 εκατ. ευρώ (31/12/2017. Έχοντας την εμπειρία του ταμείου των εργαζομένων της, η Interamerican προσδοκά τις κατάλληλες προϋποθέσεις για τη δραστηριοποίησή της στον δεύτερο πυλώνα ασφάλισης για τη διαχείριση επαγγελματικών ταμείων, ενω έχουν δρομολογηθεί, ήδη, οι διαδικασίες και για ίδρυση ΤΕΑ διαμεσολαβούντων συνεργατών της εταιρείας.



Allianz

Οι «έξυπνες μηχανές» και ο ασφαλιστής

Στις αλλαγές που θα επιφέρει η γνωσιακή υπολογιστική (Cognitive computing) στην ασφάλιση εστιάζουν στις τοποθετήσεις τους δύο στελέχη της Allianz SE,που «αλιεύσαμε» στο ww.allianz.com

Ο Roy Loeschner είναι επικεφαλής κοινών υπηρεσιών της Allianz Global Corporate & Specialty (AGCS) σε παγκόσμιο επίπεδο και η Daniela Schneider εμπειρογνώμονας του ομίλου Allianz για την Τεχνητή Νοημοσύνη όσον αφορά τα κείμενα. Και τα δύο στελέχη συμφωνούν ότι ο τομέας της ασφάλισης θα μετασχηματιστεί από τη χρήση της γνωστικής υπολογιστικής και ότι τα ισχυρά εργαλεία της γνωστικής υπολογιστικής θα υποστηρίξουν τους ασφαλιστές στην εκτίμηση των κινδύνων με μεγαλύτερη ακρίβεια.

Διαβάστε στη συνέχεια την ενδιαφέρουσα συζήτηση των δύο εμπειρογνωμόνων για την Γνωσιακή Υπολογιστική και τι σημαίνει αυτή για τον ασφαλιστή...

Εν ριπή οφθαλμού, αμέσως μετά τη νίκη του IBM Watson στο αμερικανικό show «Jeopardy!» το 2011, άρχισε και η διαφημιστική εκστρατεία. Το γνωστικό σύστημα ηλεκτρονικών υπολογιστών είχε μόλις κατατροπώσει δύο πρώην νικητές του τηλεπαιχνιδιού σε ένα πλέι οφ «άνθρωπος εναντίον μηχανής», για Βραβείο αξίας ενός εκατομμυρίου δολαρίων και, σύμφωνα με τα μέσα μαζικής ενημέρωσης, τώρα ήταν έτοιμο να αναμορφώσει τον κόσμο.

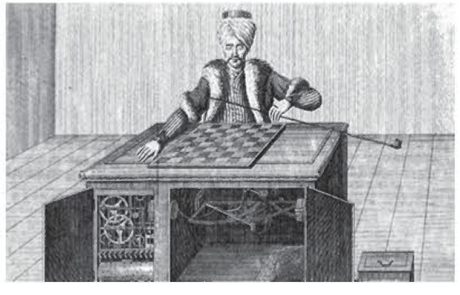
Το 2013, η IBM ανακοίνωσε ότι η πρώτη εμπορική εφαρμογή του Watson θα ήταν για τη διαχείριση αποφάσεων σχετικά με τον καρκίνο του πνεύμονα. Από τότε, λέγεται πως ο Watson προβαίνει τώρα και σε προβλέψεις για τον καιρό, γράφει συνταγές, αντιμετωπίζει την ανάπτυξη στην Αφρική και εργάζεται πάνω σε έναν «έξυπνο βοηθό» για την General Motors. Πέρυσι, έγραψε ακόμη και ένα τραγούδι για την ερωτική απογοήτευση, με τίτλο «Δεν είναι Εύκολο» ("It's Not Easy"), μαζί με τον κάτοχο Grammy, Alex Da Kid.

«Ο Watson μάλλον δεν είναι τόσο ευρέως διαδεδομένος όσο φαίνεται», λέει ο Roy Loeschner, Επικεφαλής Κοινών Υπηρεσιών της Allianz Global Corporate & Specialty (AGCS) σε παγκόσμιο επίπεδο . «Όμως δεν υπάρχει αμφιβολία ότι η γνωσιακή υπολογιστική θα αλλάξει τον κόσμο».

Η επιστημονική φαντασία βρίθει ιστοριών έξυπνων μηχανών που λειτουργούν αυτόνομα και ανεξάρτητα από την ανθρωπότητα, όμως η πραγματικότητα είναι πολύ πιο τετριμμένη. Πολλοί ειδικοί πιστεύουν ότι η τεχνητή νοημοσύνη είναι αδύνατη. Αντιθέτως, αυτή τη στιγμή βρισκόμαστε σε ένα στάδιο το οποίο αναφέρεται ως «γνωστική νοημοσύνη»: η ανθρωπότητα αξιοποιεί την υπολογιστική δύναμη για να ενισχύσει τις δικές της ικανότητες. Σύμφωνα με τον κ. Loeschner, αυτή η τεχνολογία μεταβάλλει ήδη τον ασφαλιστικό κλάδο.

Σύγχρονοι Μηχανικοί Τούρκοι

Το 1809, ο Ναπολέων σκόπιμα έκανε μια αντικανονική κίνηση τρεις φορές, κατά τη διάρκεια μιας παρτίδας σκάκι. Ο αντίπαλός του, ένα



Μηχανικός Τούρκος. Γκραβούρα του 1874

Daniela Schneider εμπειρογνώμονας του ομίλου Allianz για την Τεχνητή Νοημοσύνη όσον αφορά τα κείμενα

Η νίκη του Watson κατέδειξε ότι οι μηχανές μπορούν τώρα να κάνουν και αυτά τα οποία κάνουν καλά και οι άνθρωποι. Ο Watson, ο οποίος μπορεί να επεξεργαστεί πληροφορίες που ισοδυναμούν με ένα εκατομμύριο βιβλία ανά δευτερόλεπτο, έλυσε κρυπτογραφημένες ερωτήσεις, αποκαλύπτοντας την ικανότητα κατανόησης της φυσικής γλώσσας

μηχάνημα γνωστό ως ο Μηχανικός Τούρκος, σάρωσε έπειτα όλα τα πιόνια από τη σκακιέρα. Βρίσκοντας το γεγονός διασκεδαστικό, ο Ναπολέων κάθισε να παίξει ένα κανονικό παιχνίδι –το οποίο και έχασε σε 19 κινήσεις. Ενώ θεωρούνταν ένα θαύμα, αποδείχθηκε πως ο Μηχανικός Τούρκος ήταν μια ψευδαίσθηση, που ελεγχόταν από έναν άνθρωπο, διάνοια στο σκάκι. Η επιθυμία δημιουργίας τεχνητής νοημοσύνης έχει σαφώς μακρά ιστορία. Μόλις, όμως, το 1997 ο κόσμος είδε πώς η τεχνητή νοημοσύνη θα μπορούσε να ξεπεράσει έναν άνθρωπο. Η IBM Deep Blue, μία μηχανή σκακιού, κατάφερε να νικήσει τον παγκόσμιο πρωταθλητή Garry Kasparov σε έξι αγώνες.

Η νίκη του Watson έναντι των δύο πρωταθλητών ανθρώπων στο τηλεπαιχνίδι Jeopardy! 14 χρόνια αργότερα, αποτέλεσε μια ακόμη σημαντική επανάσταση. Μέχρι τότε, ελέγετο ότι οι μηχανές ήταν καλές στο να κάνουν αυτά που οι άνθρωποι δεν έκαναν καλά. Οι υπολογιστές ήταν ταχύτεροι στον υπολογισμό και την επεξεργασία, αλλά ήταν και μια απογοήτευση στην κατανόηση της φυσικής γλώσσας ή στην αναγνώριση μοναδικών αντικειμένων σε μια εικόνα.

Η νίκη του Watson κατέδειξε ότι οι μηχανές μπορούν τώρα να κάνουν και αυτά τα οποία κάνουν καλά και οι άνθρωποι. Ο Watson, ο οποίος μπορεί να επεξεργαστεί πληροφορίες που ισοδυναμούν με ένα εκατομμύριο βιβλία ανά δευτερόλεπτο, έλυσε κρυπτογραφημένες ερωτήσεις, αποκαλύπτοντας την ικανότητα κατανόησης της φυσικής γλώσσας. Από τότε, τα διάφορα σημεία-σταθμοί συνεχίζουν να καταρρίπτονται.

Φέτος, το AlphaGo της Google κέρδισε 3-0 τον παγκόσμιο πρωταθλητή του Go, του αρχαιότερου παιχνιδιού αφηρημένης στρατηγικής της Κίνας. «Κατά τη διάρκεια αυτών των αγώνων, το AlphaGo έκανε μια εντελώς νέα και ως εκ τούτου δημιουργική κίνηση που δεν είχε γίνει ποτέ πριν από άνθρωπο παίκτη και για την οποία το σύστημα δεν είχε καν εκπαιδευτεί", λέει η Daniela Schneider, εμπειρογνώμονας του Ομίλου Allianz για την Τεχνητή Νοημοσύνη όσον αφορά τα κείμενα.

Roy Loeschner επικεφαλής κοινών υπηρεσιών της Allianz Global Corporate & Specialty

Η ίδια υποστηρίζει ότι η νίκη του AlphaGo είναι σημαντική εξαιτίας της πολυπλοκότητας του παιχνιδιού. Καθώς παίζεται σε ένα πλέγμα 19x19, το Go διαθέτει περισσότερους πιθανούς σχηματισμούς από τα άτομα του σύμπα-ντος. «Βλέπουμε ένα μέλλον, όπου οι υπολογιστές αρχίζουν να επιλύουν τα προβλήματα με εντελώς νέους τρόπους. Μέχρι τώρα, η δημιουργικότητα εθεωρείτο ως ένας εγγενώς ανθρώπινος τομέας», λέει ο κ. Schneider.

Ταχύτητα Ανάγνωσης

Οι αλγόριθμοι αυτομάθησης και η εξόρυξη δεδομένων, όπως επίσης και η αναγνώριση προτύπων και η επεξεργασία της φυσικής γλώσσας, συνδυάζονται στη γνωστική πληροφορική για να μιμηθούν τον τρόπο με τον οποίο λειτουργεί και μαθαίνει ο ανθρώπινος εγκέφαλος. Εκεί που η γνωσιακή υπολογιστική διαφέρει από τους ανθρώπους, είναι στην σφοδρή δύναμη επεξεργασίας της.

Ένας ιατρικός ερευνητής μπορεί, για παράδειγμα, να διαβάσει μισή ντουζίνα εργασίες ανά μήνα. Ένας γνωστικός υπολογιστής διαβάζει περίπου ένα εκατομμύριο σε 30 δευτερόλεπτα.

Εκτός από την ταχύτητα, μπορεί επίσης να διαβάσει τα αποτελέσματα των δοκιμών και τις σημειώσεις των γιατρών, ώστε να ανακαλύψει κάποια πρότυπα στα δεδομένα και να συστήσει τις πιο ελπιδοφόρες θεραπείες προς χρήση. «Οι δυνατότητες αυτές», λέει ο Roy Loeschner, «βοηθούν σε τομείς όπου πνιγόμαστε σε έγγραφα και δεδομένα».

Τα τρέχοντα projects της Allianz, που χρησιμοποιούν τεχνητή νοημοσύνη, περιλαμβάνουν ανίχνευση απάτης, αναγνώριση ανθρώπινης ομιλίας και ρομπότ με ικανότητες φυσικής γλώσσας, για την διεκπεραίωση αξιώσεων. Με βάση μια πρόσφατη περίπτωση δοκιμής στην Ινδία, η χρήση ρομπότ έχει ήδη μειώσει τον κανονικό χρόνο επεξεργασίας μιας υποβολής, από 25 λεπτά στα 3 λεπτά

Βλέπουμε ένα μέλλον, όπου οι υπολογιστές αρχίζουν να επιλύουν τα προβλήματα με εντελώς νέους τρόπους. Μέχρι τώρα, η δημιουργικότητα εθεωρείτο ως ένας εγγενώς ανθρώπινος τομέας, λέει ο κ. Schneider

ΝΑΙ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ

Το Cognitive computing (γνωσιακή υπολογιστική) περιγράφει τεχνολογικές πλατφόρμες που βασίζονται στην τεχνητή νοημοσύνη και στην επεξεργασία σήματος. Ο όρος ουσιαστικά αναφέρεται σε ένα υλικό ή λογισμικό που μιμείται τη λειτουργία του ανθρώπινου εγκεφάλου και βοηθάει στη λήψη αποφάσεων.

ή και λιγότερο. Αυτό αντιπροσωπεύει κέρδος παραγωγικότητας 85% και 100% χωρίς λάθη.

Όλα είναι Σημασιολογία

Προς το παρόν, η τεχνολογία χρησιμοποιείται κυρίως για την αυτοματοποίηση της διαδικασίας. «Αυτή αποτελεί και τον πιο προσιτό καρπό της τεχνολογίας», παραδέχεται ο Roy Loeschner.

«Παρέχουν άμεσα αποτελέσματα όσον αφορά την απόδοση, επιτρέποντάς μας να διεκπεραιώνουμε τις αξιώσεις ταχύτερα, να προσφέρουμε νέες επιχειρηματικές προσφορές, να εκδίδουμε ασφαλιστήρια και να βελτιώνουμε την εμπειρία του πελάτη». Ωστόσο, αρκετές επιχειρησιακές οντότητες της Allianz αξιολογούν και περαιτέρω τομείς εφαρμογής της γνωστικής πληροφορικής.

Ο κ Loeschner επισημαίνει το έργο της Daniela Schneider και των συναδέλφων της, ως άλλον έναν τομέα, στον οποίο υπάρχει καινοτομία.

Η Daniela Schneider, η οποία έχει πτυχία στη λογοτεχνία, τη γλωσσολογία και την επιστήμη των υπολογιστών, ασχολείται με την ανάλυση των κειμένων –δηλ. μελέτες που αντλούν σχετικές πληροφορίες από αδόμητο περιεχόμενο, ώστε να επιτρέπουν μεγαλύτερη διορατικότητα και επομένως να υποστηρίζουν καλύτερες διαδικασίες λήψης αποφάσεων. Η Allianz ενισχύει τις δυνατότητές της στην Επεξεργασία Φυσικής Γλώσσας, ώστε να μπορεί να διαβάζει και να κατανοεί έγγραφα σε πολλές

Όπου χρησιμοποιείται η γνωσιακή υπολογιστική, είναι στα πλαίσια των πρωτοβουλιών της Allianz ή σε συνδυασμό με εξωτερικούς παρόχους

γλώσσες πολύ πιο γρήγορα από κάθε άνθρωπο.

Άλλο project στοχεύει στον εντοπισμό κινδύνων στην παγκόσμια αλυσίδα εφοδιασμού. Πάρτε για παράδειγμα τις πλημμύρες της Ταϊλάνδης, το 2011, όπου οι πρωτοφανείς πλημμύρες αποδιοργάνωσαν πολλές από τις μεγαλύτερες εταιρείες του κόσμου. Πολλές από τις εταιρείες που επηρεάστηκαν δεν γνώριζαν καν ότι οι εφοδιαστικές αλυσίδες τους επεκτείνονταν και στην Ταϊλάνδη, οπότε αιφνιδιάστηκαν όταν κάποιες συνιστώσες έπαψαν να εμφανίζονται. Οι «έξυπνες» λύσεις θα μπορούσαν να βοηθήσουν στον εντοπισμό αυτών των κινδύνων πολύ νωρίτερα.

Με τη βοήθεια της Επεξεργασίας Φυσικής Γλώσσας, οι διαθέσιμες στο κοινό πληροφορίες, τώρα ελέγχονται καθημερινά για πληροφορίες όσον αφορά τις σχέσεις της εφοδιαστικής αλυσίδας μεταξύ εταιρειών. «Οι πληροφορίες αποτυπώνονται οπτικά, έτσι οι ασφαλιστές να μπορούν να εκτιμήσουν τους κινδύνους», εξηγεί η κα Schneider. «Επίσης, τους διευκολύνει να κατανοήσουν και να συμβουλεύσουν καλύτερα τους πελάτες τους». Αυτή η εφαρμογή της Allianz, η οποία βασίζεται στην Επεξεργασία Φυσικής Γλώσσας, η οποία έχει υμνηθεί τόσο από εταίρους του κλάδου όσο και από πελάτες, σήμερα χρησιμοποιείται παγκοσμίως από τους ασφαλιστές.

Που είναι τα δεδομένα;

Το μεγαλύτερο εμπόδιο στη γνωσιακή πληροφορική είναι τα δεδομένα –από πού τα παίρνετε; Ο γνωστικός υπολογισμός εξαρτάται σε μεγάλο βαθμό από τη συγκέντρωση όγκου δεδομένων για ανάλυση. Αλλά για πολλούς ασφαλιστές, αυτό είναι δύσκολο να γίνει.

Στην AGCS, για παράδειγμα, δεν εφαρμόζεται άμεσα ο γνωστικός υπολογισμός επειδή η εταιρεία δεν διαθέτει τον απαιτούμενο όγκο δεδομένων.

«Ως βιομηχανικοί ασφαλιστές, έχουμε χιλιάδες πελάτες, όχι εκατομμύρια, επομένως δεν διαθέτουμε τον όγκο των δεδομένων που θα μας επέτρεπαν να τρέχουμε οι ίδιοι projects γνωσιακής υπολογιστικής», λέει ο κ.Loeschner.

Όπου χρησιμοποιείται η γνωσιακή υπολογιστική, είναι στα πλαίσια των πρωτοβουλιών της Allianz ή σε συνδυασμό με εξωτερικούς παρόχους. Ένα παράδειγμα είναι η πρόσφατη συνεργασία της AGCS με την Praedicat, μια insurtech εταιρεία αναλύσεων, για να προβλέψουμε με αυξημένη ακρίβεια τους επερχόμενους κύριους κινδύνους αστικής ευθύνης καταστροφών. «Αυτές οι εξελίξεις στην ανάλυση, θα επαναπροσδιορίσουν το ρόλο της ασφάλισης και της διαχείρισης των απαιτήσεων», προσθέτει ο Roy Loeschner και Daniela Schneider συμφωνεί. Θεωρεί ότι ο τομέας της ασφάλισης θα μετασχηματιστεί από τη χρήση της γνωστικής υπολογιστικής. Τα ισχυρά εργαλεία της γνωσιακής υπολογιστικής θα υποστηρίξουν τους ασφαλιστές στην εκτίμηση των κινδύνων με μεγαλύτερη ακρίβεια.

«Πιστεύω ότι η γνωσιακή υπολογιστική θα φέρει επίσης επανάσταση και στην εξυπηρέτηση των πελατών, βελτιστοποιώντας την επικοινωνία και μειώνοντας τους χρόνους ανταπόκρισης». Για τους περισσότερους ανθρώπους, η αλληλεπίδραση με μια ασφαλιστική εταιρεία αποτελεί αρνητική εμπειρία στη ζωή τους, ειδικά όταν διεκδικούν αποζημίωση συνεπεία απώλειας, θανάτου ή καταστροφής.

«Αυτή δεν θα γίνει ποτέ ευχάριστη εμπειρία», καταλήγει η κα Schneider, «αλλά η τεχνολογία μας βοηθά να την καταστήσουμε μια πολύ πιο ομαλή διαδικασία που βάζει σε προτεραιότητα τον πελάτη και τις ανάγκες του».

Eurolife ERB
Ασφαλιστική
A FAIRFAX Company

Η επικοινωνία στην ψηφιακή εποχή

Το νέο portal των συνεργατών της παρουσιάζει η Eurolife ERB με την ονομασία Eurolife Partners, συνεχίζοντας δυναμικά την υλοποίηση έργων που δίνουν ώθηση στο ταξίδι που ξεκίνησε ο όμιλος στο πλαίσιο του ψηφιακού μετασχηματισμού Eurolife 2.0.

Το Eurolife Partners αποτελεί έναν διαδικτυακό χώρο με μοναδικές δυνατότητες και πλεονεκτήματα που δημιουργήθηκε με βάση τις πραγματικές και σύγχρονες ανάγκες των συνεργατών της Eurolife ERB. Πρόκειται για ένα νέο, σύγχρονο ψηφιακό εργαλείο για τη δημιουργία του οποίου αξιοποιήθηκαν οι πιο σύγχρονες τεχνολογίες, εφαρμόστηκαν τα πιο υψηλά στάνταρ/ πρότυπα ασφάλειας και ακολουθήθηκε πρωτότυπη μεθοδολογία. Βασικός στόχος του portal είναι η περαιτέρω αναβάθμιση των υπηρεσιών και της εμπειρίας εξυπηρέτησης των πελατών και των συνεργατών του ομίλου. Σε αυτό το πλαίσιο, το portal προσφέρει στους χρήστες του μια σειρά από καινοτόμες λύσεις με γνώμονα την ευελιξία, την αποτελεσματικότητα και την ταχύτητα στην αξιοποίηση των δεδομένων. Παράλληλα, η νέα αυτή έξυπνη εφαρμογή ασφάλισης παρέχει εύκολη πρόσβαση από διάφορες συσκευές, επιτυγχάνοντας γρήγορη και απρόσκοπτη διαδικασία ασφάλισης και εξυπηρέτησης.

Ειδικότερα, οι βασικές λειτουργίες του portal περιλαμβάνουν τα ακόλουθα:

Ευελιξία

- Σύνδεση με τους συνεργάτες από οπουδήποτε
- Ηλεκτρονική υπογραφή πελάτη και συνεργάτη
- Quick Quotation (Γρήγορη Προσφορά)

Αυτοματισμός

- Συντομεύσεις γρήγορης πρόσβασης
- Φόρτωση και μεταφόρτωση δικαιολογητικών
- Εύκολη πλοήγηση
- Αποθήκευση εργασιών προς επεξεργασία σε δεύτερο χρόνο

Αποτελεσματικότητα

- Καθοδήγηση κατά την πρώτη χρήση
- Dashboard συνεργατών

Αξιοποίηση Δεδομένων

- Συνεχής βελτίωση των λειτουργιών μέσα από τα δεδομένα που εισάγονται στο σύστημα

Η πρώτη ενότητα του Eurolife Partners που τέθηκε άμεσα σε λειτουργία αφορά την κατηγορία της ασφάλισης Υγείας, ενώ σταδιακά μέσα στο 2018 θα λανσάρονται και οι υπόλοιπες ενότητες και κατηγορίες του portal με επόμενη εκείνη του αυτοκινήτου.

Το Eurolife Partners αποτελεί μια εφαρμογή με αμέτρητες δυνατότητες και τον πρώτο μεγάλο σταθμό του ψηφιακού μετασχηματισμού του ομίλου, τόνισε μεταξύ άλλων ο κ. Σωτήριος Ματσιούλας, αναπληρωτής γενικός διευθυντής εργασιών και εξυπηρέτησης της Eurolife ERB.

Να σημειωθεί ότι τη μετάβαση της έντυπης επικοινωνίας στην ψηφιακή εποχή της Eurolife ERB υλοποιεί η εταιρεία Inform.Ειδικότερα, μέσα από τη συνεργασία των εταιρειών στο εξής και σταδιακά, η δημιουργία όλων των ασφαλιστικών εγγράφων όπως αιτήσεις ασφάλισης, κάρτα νοσηλείας, ειδοποιητήρια πληρωμών, ασφαλιστικά συμβόλαια, δηλώσεις παραλαβών και λοιπές επικοινωνίες θα παράγονται ηλεκτρονικά 'on the fly' σε ελάχιστα δευτερόλεπτα ανεξαρτήτως του τρόπου αξιοποίησής τους (ηλεκτρονική προβολή, αποστολή ή εκτύπωση).

Online έρευνα της Eurolife ERB με έπαθλο iPad Mini 4

ΕΡΕΥΝΑ για την αξία της τεχνολογίας στην ασφάλιση μεταξύ των καταναλωτών πραγματοποιεί η Eurolife ERB, έως 12 Μαρτίου 2018. Έτσι όσοι επιθυμούν μπορούν να συμβάλλουν στο ψηφιακό μέλλον της ασφάλισης αλλά και να διεκδικήσουν ένα iPad Mini 4, απαντώντας στη σύντομη έρευνα για την αξία της τεχνολογίας στην ασφάλιση. Η έρευνα περιλαμβάνει τόσο γενικές ερωτήσεις για την έννοια της ασφάλισης, όσο και ερωτήσεις που αναδεικνύουν την αξία της τεχνολογίας στην ασφάλιση.

ΝΑΙ
ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ

Στιγμιότυπο από την αποφοίτηση των συμμετεχόντων συνεργατών

Εκπαιδεύοντας τους συνεργάτες

Με μεγάλη συμμετοχή και απήχηση ολοκληρώθηκε για 6η συνεχή χρονιά το αναγνωρισμένο πρόγραμμα εκπαίδευσης συνεργατών «Advanced Program in Management for Insurance Executives» από την Eurolife ERB, το οποίο υλοποιείται σε συνεργασία με το Τμήμα Διοίκησης Επιχειρήσεων του Πανεπιστημίου Πειραιώς. Όπως τονίζεται, το πρόγραμμα αποτελεί μέρος της συνολικής στρατηγικής του ομίλου για εκπαίδευση και εξέλιξη των στελεχών και συνεργατών του, οι οποίοι αποτελούν στην πράξη έναν από τους βασικούς πυλώνες ανάπτυξης της Eurolife ERB ενω περιλαμβάνει ενότητες που αφορούν Marketing, Management και σχεδιασμό Business Plan. Η Eurolife ERB θα συνεχίσει να υποστηρίζει αυτή την πρωτοβουλία, καθώς η συνεχής εκπαίδευση των συνεργατών αποτελεί τον ακρογωνιαίο λίθο για την εξέλιξη και το μέλλον του ομίλου και των ανθρώπων του, τόνισε ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου κατά την τελετή αποφοίτησης.

Safe Management
Ασφάλιση ευθύνης διευθυντών και στελεχών

Ένα νέο πρόγραμμα ασφάλισης ευθύνης διευθυντών και στελεχών με την ονομασία Safe Management λάνσαρε η Eurolife ERB, το οποίο όπως τονίζεται, προσφέρει στις επιχειρήσεις τη δυνατότητα να προστατέψουν αφενός τα στελέχη τους, αφετέρου τις ίδιες τις εταιρείες τους από λάθη και παραλήψεις που ενδέχεται να προκύψουν κατά τη διαδικασία λήψης αποφάσεων.

Το συγκεκριμένο πρόγραμμα έρχεται να καλύψει τις νέες ανάγκες που έχουν διαμορφωθεί για τις επιχειρήσεις, όπου το έντονα ανταγωνιστικό περιβάλλον, η απαιτούμενη εξωστρέφεια και η ανάγκη για γρήγορες αποφάσεις, δημιουργούν νέα δεδομένα, ενω τα χαρακτηριστικά του αφορούν κυρίως στα ακόλουθα:

- **Ευθύνη ασφαλιζόμενου προσώπου:** Προστατεύει προσωπικά τα στελέχη από οικονομική ζημιά εξαιτίας προσωπικής ευθύνης που φέρουν έναντι τρίτων στο πλαίσιο άσκησης των διοικητικών τους καθηκόντων
- **Αποζημίωση εταιρείας:** Παρέχει προστασία στην εταιρεία από οικονομική ζημιά που υπέστη αποκαθιστώντας απαίτηση που εγείρεται εναντίον ασφαλισμένου προσώπου.
- **Εμπιστοσύνη υπαλλήλων, απώλεια χρημάτων:** Που προκύπτει ως συνέπεια υπεξαίρεσης, απάτης, απιστίας από υπαλλήλους της εταιρείας και κάλυψη απώλειας χρημάτων ως συνέπεια κλοπής μετά από διάρρηξη χρηματοκιβωτίου, ληστεία ταμείου και ληστεία κατά την μεταφορά χρημάτων από τους υπαλλήλους της εταιρείας.

Μέσα από το συγκεκριμένο πρόγραμμα προσφέρουμε στα στελέχη και τις εταιρείες τη δυνατότητα να επικεντρώνονται απερίσπαστοι στη σωστή λειτουργία και τη λήψη αποφάσεων προς όφελος της εταιρείας, των εργαζομένων και των πελατών τους,τόνισε μεταξύ άλλων ο γενικός διευθυντής πωλήσεων και εκπαίδευσης της Eurolife ERB, κ. Νίκος Δελένδας.

Από αριστερά, ο COO της ERGO International, κ. Alexander Ankel, ο κ. Θεόδωρος Κοκκάλας, CEO της ERGO Ελλάδας και ο πρόεδρος της Munich Re, Δρ. Joachim Wenning

Ψήφο εμπιστοσύνης από τον όμιλο

Είμαστε μακροπρόθεσμοι επενδυτές αξίας με πίστη στις δυνατότητες και τις προοπτικές της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς και στις ικανότητες του ανθρώπινου δυναμικού της τόνισε ο Δρ. Joachim Wenning

ERGO

Τα γραφεία της Ergo στην Ελλάδα επισκέφθηκε για πρώτη φορά από την ανάληψη των καθηκόντων του ο πρόεδρος του Δ.Σ. της Munich Re.

Ο Δρ. Joachim Wenning ενημέρωσε τα ανώτατα στελέχη της εταιρείας και τους συνεργάτες πωλήσεων για την στρατηγική της Munich Re και συζήτησε μαζί τους τις προοπτικές της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς.

Ο πρόεδρος της Munich Re, Δρ. Joachim Wenning, αφού συνεχάρη τη διοίκηση και τα στελέχη της εταιρείας για την πρόσφατη επιτυχή ολοκλήρωση της συγχώνευσης των εταιρειών Ergo και ΑΤΕ Ασφαλιστικής, δήλωσε ότι συγχώνευση αποτελεί επιτυχία της Ergo International. Μέχρι στιγμής, οι κύριες ασφαλιστικές μας

Ο πρόεδρος της Munich Re, Δρ. Joachim Wenning με ανώτατα στελέχη των εταιρειών του ομίλου στην Ελλάδα

δραστηριότητες στην Ελλάδα όχι μόνο είναι ευθυγραμμισμένες, αλλά ξεπέρασαν τις προσδοκίες μας και είμαστε βέβαιοι ότι αυτό θα ισχύει και στο μέλλον. Είμαστε μακροπρόθεσμοι επενδυτές αξίας με πίστη στις δυνατότητες και τις προοπτικές της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς και στις ικανότητες του ανθρώπινου δυναμικού της.

Ενθαρρύνω τα στελέχη της Ergo Ελλάδας να συνεργαστούν εντατικά με άλλες μονάδες της Munich Re, προκειμένου να ανταλλάξουν εμπειρίες και να αναπτύξουν εποικοδομητική συνεργασία μεταξύ τους, με στόχο τη δημιουργία αλληλοσυνδεόμενων επιχειρηματικών μοντέλων, πρόσθεσε ο Δρ. Joachim Wenning.

Κατά τη διάρκεια της επίσκεψής του στην Αθήνα, ο Δρ. Joachim Wenning συνοδευόταν από τον κ. Alexander Ankel, COO της Ergo International.Εμείς, στην Ergo International, είμαστε πολύ περήφανοι για τα επιτεύγματα της Ergo Ελλάδας και τα θετικά αποτελέσματά της τα τελευταία χρόνια τόνισε ο Alexander Ankel, σημειώνοντας ότι ο όμιλος Ergo προτίθεται να ενδυναμώσει τον ρόλο του ως ηγετικός διεθνής ασφαλιστικός φορέας και στο πλαίσιο αυτό είναι αποφασισμένος να ενισχύσει την παρουσία στην Ελλάδα.

Καλωσορίζοντας τον Δρ. Joachim Wenning ο CEO της Ergo στην Ελλάδα κ. Θεόδωρος Κοκκάλας χαρακτήρισε την επίσκεψή του τιμή για όλους, ιδιαίτερα αυτή την πολύ σημαντική περίοδο για την Ergo Ελλάδας, που είναι στην αρχή μιας νέας εποχής, καθώς μόλις ολοκληρώθηκε με επιτυχία, ένα πολύ απαιτητικό και προκλητικό έργο, αυτό της λειτουργικής και νομικής συγχώνευσής με την ΑΤΕ Ασφαλιστική.

Με την εξέλιξη αυτή ο όμιλος Ergo μεγαλώνει και ισχυροποιεί την παρουσία του στη χώρα μας, αναδεικνύεται σε μια ισχυρή ασφαλιστική δύναμη, πρωταγωνιστή στην ελληνική αγορά, προς όφελος των πελατών μας, των συνεργατών μας, των εργαζομένων μας, της κοινωνίας και των μετόχων.

Η παρουσία σας σήμερα εδώ μας δίνει ιδιαίτερη ικανοποίηση και ενθάρρυνση να συνεχίσουμε την ίδια στρατηγική ανάπτυξης που μας έχει αποφέρει τόσα θετικά αποτελέσματα, καθώς αισθανόμαστε ότι έχουμε την υποστήριξη των μετόχων μας κι αυτό αποτελεί για εμάς ένα πρόσθετο κίνητρο, υπογράμμισε ο κ.Κοκκάλας απευθυνόμενος στον Δρ. Joachim Wenning.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

«Ανεβάζει» νέο έργο εμπιστοσύνης

Ο κ. Ερρίκος Μοάτσος

Μια μοναδική και πρωτότυπη εμπειρία βίωσαν οι προσκεκλημένοι της ΑΧΑ στην εκδήλωση μεσιτών και πρακτόρων της εταιρείας, στον βιομηχανικό χώρο του Art Factory ο οποίος είχε διαμορφωθεί για να αποπνέει την καλαισθησία και την ποιότητα που χαρακτηρίζει την εταιρεία. Σε ένα event που βασίστηκε σε μια θεατρική παράσταση, οι συμμετέχοντες έζησαν από κοντά τι σημαίνει για την ΑΧΑ, «Νέα εμπειρία»,μια εμπειρία που θέλει τον πελάτη να αντιμετωπίζεται ως άνθρωπος και όχι ως καταναλωτής, όπως χαρακτηριστικά υπογραμμίζεται.

Κεντρικά πρόσωπα στη βιωματική βραδιά ήταν ο πλημμυρισμένος και ο σταχτιάς, δύο φανταστικοί χαρακτήρες με ιστορίες που βασίζονται στην πραγματικότητα. Για τον πρώτο μια ζημιά στις σωληνώσεις του σπιτιού έχει ως αποτέλεσμα την κατάρρευση της διάθεσής του, ενώ για τον δεύτερο μια πυρκαγιά στην επιχείρησή του τον φέρνει σε σημείο να αμφισβητεί τις ικανότητές του. Στην εξέλιξη της παράστασης που εστίαζε στην ψυχοσύνθεση των δύο «πελατών ανθρώπων» οι προσκεκλημένοι βίωσαν τη νευρικότητα, το άγχος, τον αρνητισμό που αρχικά κυρίευσε τους ήρωες και πώς αυτά τα αισθήματα έδωσαν τη θέση τους στην ηρεμία και τη γαλήνη όταν οι «ζημιές στιγμές της αλήθειας» αποκαταστάθηκαν.

Ανθρωποκεντρική προσέγγιση

Ανάμεσα στους δύο ήρωες κινήθηκε κατά διαστήματα μια εταιρική διερμηνέας. Αυτή, στο πρώτο σκέλος έδειξε ένα πρόσωπο «ξύλινο», το οποίο είχε ως μοναδικό σκοπό να φιλτράρει αυτά που έλεγαν οι δύο χαρακτήρες και να μεταφέρει τα μηνύματα όπως η ίδια ήθελε στο κοινό. Το τέλος του έργου όμως, την έβρισκε να δεσμεύεται σε μία σχέση διαφάνειας με τους δύο ασφαλισμένους αναδεικνύοντας την ειλικρινή και ανθρώπινη σχέση εμπιστοσύνης που οφείλει να διατηρεί μια ασφαλιστική εταιρεία με όσους την εμπιστεύονται.

Περνάμε από την πελατοκεντρική προσέγγιση στην ανθρωποκεντρική. Από το σημείο που λέγαμε "ζημιά", σε αυτό που αντιλαμβανόμαστε ως "στιγμή της αλήθειας", ανέφερε ο Ερρίκος Μοάτσος, διευθύνων σύμβουλος της ΑΧΑ Ελλάδας. Ο ρόλος μας δεν είναι να αποζημιώνουμε αλλά να προστατεύουμε, να είμαστε σύμμαχοι των ασφαλισμένων μας. Για να έχουμε επιτυχία στην πορεία μας πλέον δίνουμε βήμα στους ανθρώπους που μας εμπιστεύονται για την ασφάλισή τους, να μας λένε δημόσια στην ιστοσελίδα της ΑΧΑ, τι πιστεύουν για τις υπηρεσίες μας χωρίς να μπορούμε να παρέμβουμε σε ό,τι γράφουν, πρόσθεσε ο κ. Μοάτσος.

> Ο ρόλος μας δεν είναι να αποζημιώνουμε αλλά να προστατεύουμε, να είμαστε σύμμαχοι των ασφαλισμένων μας τονίζει ο κ. Μοάτσος

Όπως τονίζει η εταιρεία, για όσα ανέφερε ο κ. Μοάτσος η ΑΧΑ Ελλάδας έχει ήδη προχωρήσει σε μια σειρά από ενέργειες. Όσον αφορά τη «στιγμή της αλήθειας» η εταιρεία έχει θεσπίσει την αυτόματη προκαταβολή, την πραγματογνωμοσύνη εξ' αποστάσεως (μέχρι σήμερα μόνο για τα αυτοκίνητα αλλά τις επόμενες ημέρες θα υλοποιηθεί και για κατοικίες και μικρομεσαίες επιχειρήσεις), την εξόφληση σε 48 ώρες, την επισκευή με εγγύηση.

AXA Driving Academy

Σε επίπεδο εταιρείας - συμμάχου προς τους ασφαλισμένους, η ΑΧΑ έχει δημιουργήσει το AXA Driving Academy (για την εκπαίδευση νέων οδηγών με επακόλουθη μείωση ασφαλίστρων), το AXA Drive 2 (που στο επόμενο διάστημα θα αξιοποιηθεί και σε επίπεδο ασφάλισης) και βέβαια, το πρόγραμμα «Οδηγώ λίγο – Πληρώνω λίγο».

Ο νέος ρόλος που επιθυμεί να έχει η ΑΧΑ ως προς τους ανθρώπους που την εμπιστεύονται, αναδεικνύεται από την υπηρεσία διαχείρισης ρίσκου, το εργαλείο ενημέρωσης ρίσκων για τις επιχειρήσεις και την προστατευμένη επιχείρηση με συμβουλευτική από μηχανικούς της ΑΧΑ.

MyAXA

Όλα τα παραπάνω βασίζονται σε ένα νέο σύστημα επικοινωνίας που η εταιρεία έχει ετοιμάσει τόσο για τους ασφαλισμένους όσο και για τους συνεργάτες. Το νέο MyAXA αποτελεί χαρακτηριστικό παράδειγμα ενώ κορυφαίο εργαλείο που καταδεικνύει τη θέληση της εταιρείας να έχει ανοικτή και διαφανή επικοινωνία προς το σύνολο των ασφαλισμένων (υπαρχόντων και δυνητικών) είναι το Transparent Customer Feedback με το οποίο οι άνθρωποι που είναι ασφαλισμένοι στην ΑΧΑ αξιολογούν δημόσια την εταιρεία χωρίς η ίδια να μπορεί να παρέμβει ή να φιλτράρει τα σχόλια και τις βαθμολογήσεις τους.

Κοινή συνισταμένη όσων βρισκόμαστε στην εκδήλωση είναι η δημιουργία της καλύτερης δυνατής σχέσης με τους ανθρώπους που μας εμπιστεύονται για την ασφάλιση της υγείας και της περιουσίας τους, είπε ο Νίκος Σακελλαρίου, διευθυντής Δικτύων Διανομής της ΑΧΑ στην Ελλάδα. Μια κακή στιγμή μπορεί να επηρεάσει σημαντικά έναν άνθρωπο. Τη ζωή του, την ψυχολογία του, τα όνειρά του και τους στόχους του. Αυτή η στιγμή είναι που πρέπει από κοινού με τα δίκτυα διανομής μας να βρισκόμαστε δίπλα στους ανθρώπους αυτούς και να τους επαναφέρουμε όσο πιο γρήγορα και απλά μπορούμε, στην πρότερη κατάσταση, σημείωσε ο κ. Σακελλαρίου.

Το δίκτυο Μεσιτών & Πρακτόρων αποτελεί δίκτυο αιχμής για την ΑΧΑ, ανέφερε ο Δημήτρης Μελεξόπουλος, διευθυντής δικτύου μεσιτών και πρακτόρων στην ΑΧΑ Ελλάδας, προσθέτοντας ότι μέσα από τη σημερινή εναλλακτική εκδήλωση θελήσαμε να διατηρήσουμε την τακτική επικοινωνία που έχουμε θεσπίσει με τους κορυφαίους συνεργάτες μας, να ανταλλάξουμε απόψεις και να δούμε όλοι μαζί, ποια κατεύθυνση πρέπει να ακολουθήσουμε για ένα καλύτερο αύριο στην αγορά μας.

Η ΑΧΑ είναι μια εταιρεία που επιθυμεί να χτίζει μακροπρόθεσμες σχέσεις εμπιστοσύνης με τους ανθρώπους που συνεργάζεται και φυσικά με τους ανθρώπους που ασφαλίζονται σε αυτή, υπογράμμισε ακόμη ο κ. Μελεξόπουλος.

Σημαντική συμβολή στην πράσινη ανάπτυξη

ΑΥΣΤΗΡΟΥΣ κανόνες με στόχο την καταπολέμηση ενάντια στην κλιματική αλλαγή έχει θέσει η AXA. Μεταξύ άλλων έχει δεσμευτεί ότι μέχρι το 2025 θα ηλεκτροδοτείται 100% από ανανεώσιμες πηγές ενέργειας και σε αυτή την κατεύθυνση προσπαθεί ως όμιλος να βελτιστοποιεί το χρόνο ζωής των υπολογιστών που χρησιμοποιεί και να σέβεται τους κανόνες ανακύκλωσης,όπως τονίζεται σε σχετική ανακοίνωση.

Απαριθμώντας μερικούς από τους λόγους για τους οποίους δεσμεύτηκε από το 2015 να εξορθολογήσει και να μειώσει τον αριθμό των servers που χρησιμοποιεί σημειώνει ότι για τους περισσότερους από εμάς ο ψηφιακός κόσμος είναι κάτι το αφηρημένο. Όταν χρησιμοποιούμε τον προσωπικό μας υπολογιστή για να στείλουμε ένα email, όταν ετοιμάζουμε μια παρουσίαση σε PowerPoint ή ξεκινάμε μια τηλεδιάσκεψη, δεν σκεφτόμαστε όλες τις αθόρυβες διεργασίες που πραγματοποιούνται για να ολοκληρώσουμε αυτές τις καθημερινές δραστηριότητες. Δεν σκεφτόμαστε ότι απαιτούνται 16 κιλά ορυκτής ύλης για να φτιαχτεί ένας μικροεπεξεργαστής (computer chip), ούτε σκεφτόμαστε την ενέργεια που απαιτείται για για να ψύξει τον εξυπηρετητή (server) με τον οποίο είμαστε συνδεδεμένοι, γνωστοποιεί η AXA. Είναι χαρακτηριστικό ότι η αποστολή ενός email 1MB ισοδυναμεί με 19 γραμμάρια CO2 και προσθέτοντας 10 ανθρώπους στο email, τα γραμμάρια τετραπλασιάζονται. Κάθε προσωπικός ηλεκτρονικός υπολογιστής προκύπτει από την επεξεργασία πρώτης ύλης που αγγίζει τους 2 τόνους, ενώ οι ενεργειακές ανάγκες του διαδικτύου παγκοσμίως, ισοδυναμούν με την ενεργειακή απόδοση 30 πυρηνικών εργοστασίων.

Τα επαγγελματικά ταξίδια μπορούν πλέον να αντικαθίστανται από τηλεδιασκέψεις και η τηλεργασία μας επιτρέπει να μειώνουμε τις διαδρομές προς και από το χώρο που εργαζόμαστε. Αν όμως ο ψηφιακός κόσμος είναι τόσο σημαντικός για τη μετάβασή μας σε αειφόρο ανάπτυξη, πρέπει να γνωρίσει κι αυτός τη δική του πράσινη ανάπτυξη και επανάσταση. Ο ψηφιακός κόσμος έχει υψηλό περιβαλλοντικό κόστος το οποίο μόλις που αρχίζουμε να αντιλαμβανόμαστε. Ένα email ταξιδεύει 15.000 χιλιόμετρα καλωδίων μέχρι να φτάσει στον προορισμό του, γεγονός που καθιστά τον τομέα του IT, ως τον τρίτο μεγαλύτερο καταναλωτή ενέργειας παγκοσμίως, ακολουθώντας τις ΗΠΑ και την Κίνα.

Υπολογίζεται ότι 5% των servers που είναι σε λειτουργία αυτή τη στιγμή, δεν χρησιμοποιούνται. Αυτοί παράγουν 3,8 τόνους περιττών αερίων θερμοκηπίου που ισοδυναμούν με τις εκπομπές 500.000 ευρωπαίων πολιτών, ενώ έχουν κόστος 24 δισεκατομμύρια δολάρια / έτος, σημειώνει ακόμη η AXA..

Υπογραμμίζει τέλος,ότι γνωρίζουμε ότι θα καταφέρουμε να μειώσουμε δραστικά το περιβαλλοντικό μας αποτύπωμα εφόσον είμαστε δεσμευμένοι σε αυτή την κατεύθυνση, σε επίπεδο καθημερινής μας εργασίας.

GENERALI

Τρέχει με 200!

Σε κλίμα έκδηλης ικανοποίησης από τα πολύ ικανοποιητικά αποτελέσματα, που σημείωσε η Generali το 2017, πραγματοποιήθηκαν οι ετήσιες συναντήσεις με τους συνεργάτες της σε Αθήνα και Θεσσαλονίκη, όπου πάνω από 750 συνεργάτες ενημερώθηκαν από τη διοίκηση της Generali για την επιτυχημένη πορεία της την περασμένη χρονιά, καθώς και για όλες τις επερχόμενες αναβαθμίσεις σε διαδικασίες και προϊόντα.

Αθήνα

Αναφερόμενος στις καινοτομίες που θα εισάγει η εταιρεία το επόμενο διάστημα, ο διευθύνων σύμβουλος της Generali Πάνος Δημητρίου υπογράμμισε ότι βλέπουμε τις αλλαγές που έρχονται και προετοιμαζόμαστε ώστε να σας παρέχουμε όσα χρειάζεστε, για να διεκδικήσουμε μαζί μία ηγετική θέση στο μέλλον.

70% αύξηση των επενδύσεων στην τεχνολογία

Διαβάσαμε τα μηνύματα της αγοράς, ανταποκριθήκαμε στις ανάγκες των πελατών για προϊόντα ζωής και καταφέραμε να κατακτήσουμε μερίδιο αγοράς 5.2%, τόνισε ο οικονομικός διευθυντής της Generali, Ηλίας Ρήγας. Ο ίδιος εξήρε τα επιτεύγματα του δικτύου, λέγοντας πως χάρη στην αποτελεσματική συνεργασία με τους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές η Generali ξεπέρασε το 2017 το φράγμα των 200 εκατ. ευρώ στην παραγωγή μικτών ασφαλίστρων. Η εταιρεία μάλιστα σημείωσε άνοδο 9% σε σύγκριση με το 2016, την ίδια στιγμή που η αγορά κινήθηκε με σταθεροποιητικούς ρυθμούς. Χαρακτηριστικό είναι ότι μόνο στον κλάδο ζωής η παραγωγή σημείωσε άνοδο 21%, φτάνοντας τα 86 εκατ. ευρώ. Τα λειτουργικά κέρδη της εταιρείας ανήλθαν στα 10,2 εκατ. ευρώ.

«Η Generali», πρόσθεσε ο κ. Ρήγας είναι μια εταιρεία με όραμα και για το λόγο αυτό επενδύει τα κέρδη της, θέτοντας τους επόμενους στόχους του ψηφιακού της μετασχηματισμού. Εν-

***1.** Η ομάδα της Generali, **2.** Π. Δημητρίου, **3.** K. Surace, **4.** Σ. Δασκαλάκη, Χ. Καραβάνος, Σ. Ροδάς, Θ. Δανιάς, **5.** Γ. Λούβαρης, Τ. Δήμου, Τ. Παλαιολόγος, **6.** Π. Χατζηθεοδώρου, Α. Γαλανός, Α. Καλύβα, **7.** Α. Βασιλάκη, Σ. Λαθουράς, Α. Βαγιανού, **8.** Δ. Πατρίκιος, Ε. Κουκούλη, **9.** Σ. Στεφανάκης, Γ. Καρνουπάκης, **10.** Α. Σπυριδάκη, Ν. Αρκάδης, Μ. Καμπουράκη, Α. Καλύβα, **11.** Γ. Ράπτης, Ε. Μάνου, **12.** Χ.Φαρμακόπουλος, Δ. Αλεξανδρίδης, **13.** Π. Μάμαλης, Ε. Ιγνατιάδης, **14.** Σ. Ροδάς, Θ. Δόσης, Α. Κρέτση, Δ. Κρέτσης, Θ. Δανιάς,*

15

17

16

18

20

22

23

19

21

24

25

26

27

28

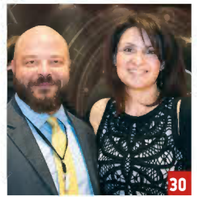
δεικτικό της στρατηγικής της αναμόρφωσης αποτελεί το γεγονός ότι τα γενικά έξοδα της εταιρείας αυξήθηκαν κατά 2 εκατ. ευρώ το 2017, με τις επενδύσεις στον τομέα της ψηφιακής τεχνολογίας να αυξάνονται κατά 70%.

Τολμάμε να καινοτομούμε

Ο Τάκης Βασιλόπουλος Chief Technical Manager, της Generali παρουσίασε τη στρατηγική της εταιρείας για το 2018, η οποία θα κινηθεί σε δύο άξονες. Ο πρώτος αφορά στη δημιουργία εργαλείων που θα καταστήσουν ακόμη πιο εύκολη τη ζωή των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών και ο δεύτερος αφορά στην περαιτέρω βελτίωση των υπηρεσιών προς τους ασφαλισμένους.

Στο πλαίσιο αυτό, αναφέρθηκε στην ψηφιακή πλατφόρμα OneView στην οποία έως το τέλος του 2018 θα έχουν ενταχθεί όλα τα retail προϊόντα. Ο διαμεσολαβητής θα έχει τη δυνατότητα, μέσω ενός μοναδικού εργαλείου, να διαχειρίζεται τα συμβόλαια των ασφαλισμένων του και να εκτελεί εργασίες σε μηδενικό χρόνο. Συγχρόνως, με την ψηφιακή ενσωμάτωση των κανόνων u/w θα μπορεί να εκδίδει προσφορά και συμβόλαιο άμεσα, όπου κι αν βρίσκεται. Επιπροσθέτως, η ένταξη της ψηφιακής έγκρισης του ασφαλισμένου «e- approval », στην πλατφόρμα

29


30

31

32

33

34

35

36

37

38

39

40

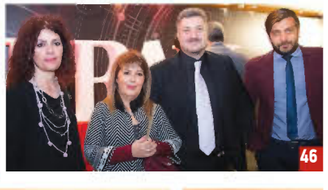
41

42

43

44

45


46

47

48

49

50

15. *Ν. Λογοθέτης, Κ. Αϊβαζίδου, Γ. Σίνος,* ***16.*** *Π. Μουστάκα, Ε. Βάσιου, Π. Ζαμπέλης, Β. Τσαρδάκη,* ***17.*** *Χ. Φυτέα, Σ. Σταυρόπουλος, Ρ. Χριστοδουλάτου,* ***18.*** *Δ. Νικολινάκος, Κ. Κολυβάς,* ***19.*** *Χ. Τσαμπουράκη, Γ. Γιαννούρης, Σ. Ψυλλάς, Μ. Τελλίδης,* ***20.*** *Ε. Κατσάνος, Ν. Αθανασιάδη, Γ. Βασιλειάδης,* ***21.*** *Γ. Μπαξεβάνης, Ι. Σαρρής, Ν. Θεολόγου,* ***22.*** *Α. Παπαδόπουλος, Δ. Παπαδόπουλος,* ***23.*** *Τ. Βασιλόπουλος, Κ. Σουρίκας,* ***24.*** *Γ. Ταμβάκης, Σ. Καντζίδης, Γ. Φλώρος,* ***25.*** *Π. Βασιλόπουλος,* ***26.*** *Γ. Καπνιάς, Π. Βλάχος,* ***27.*** *Μ. Καπουάνο, Μ. Σκλαβούνου,* ***28.*** *Σ. Κροκιδάς, Ζ. Καπουάνο,* ***29.*** *Ν. Γουργιώτης, Γ. Κατσάνος, Σ. Δήμου,* ***30.*** *Κ. Σουρίκας, Μ. Λαμπροπούλου,* ***31.*** *Γ. Αρμενάκης, Ν. Βελλιάδης,* ***32.*** *Γ. Ράπτης, Μ. Καμπουράκη, Η. Ρήγας,* ***33.*** *Σ. Τζουμέρκας, Μ. Βασιλειάδης, Γ. Μπαξεβάνης, Σ. Καντζίδης,* ***34.*** *Τ. Κυρλάκη, Γ. Κοντογιάννης, Λ. Σακελλαρίου,* ***35.*** *Θ. Παπανικήτας, Γ. Καραβίας, Γ. Ρούσσος, Χ. Ρούσσου,* ***36.*** *Ι. Μιχαηλίδης, Α. Σαρρή, Κ. Χομόνδοζλης,* ***37.*** *Δ. Φασουλά, Χ. Παπάζογλου, Ν. Κασίμου,* ***38.*** *Α. Ραφαηλίδης, Κ. Κεχρή,* ***39.*** *Π. Δημητρίου, Τ. Χατζηθεοδοσίου,* ***40.*** *Δ. Φασουλά, Χ. Παπάζογλου, Ν. Κασίμου, Δ. Χατζοπούλου, Π. Μουστάκα, Δ. Πατρίκιος, Δ. Μακράκης, Α. Κυριακόπουλος, Β. Τσαρδάκη, Φ. Κατεπόδη,* ***41.*** *Τ. Αμπατζόγλου, Π. Δημητρίου,* ***42.*** *Σ. Κερκατζές, Μ. Σαρρή, Γ. Κατολέων,* ***43.*** *Γ. Μαρκάκης, Ε. Βάσιου, Ι. Αργυρόπουλος,* ***44.*** *Χ. Παντελιάς, Ε. Σπηλιοπούλου,* ***45.*** *Μ. Τζωρτζωρής, Α. Αραβαντινός, Γ. Κατσάνος, Ε. Μάνου, Ν. Τσούμας, Γ. Ράπτης*

OneView - που πρώτη η Generali εισάγει στην ελληνική αγορά - θα δώσει προστιθέμενη αξία τόσο στον διαμεσολαβητή όσο και στον ασφαλισμένο, διότι θα απλοποιήσει τις υπάρχουσες διαδικασίες, θα επιταχύνει την διεκπεραίωση των εργασιών και θα συμβάλει στη μείωση της γραφειοκρατίας.

Ο κ. Βασιλόπουλος επεσήμανε επίσης τις βελτιώσεις που έχουν, ήδη, υλοποιηθεί σε όλα τα σημεία επαφής της εταιρείας με τους ασφαλισμένους. Συγκεκριμένα, τόσο τα ασφαλιστήρια όσο και οι όροι των συμβολαίων επανασχεδιάστηκαν με σύγχρονη και ξεκάθαρη δομή, παρέχοντας απλή και ουσιαστική πληροφόρηση. Οι ασφαλισμένοι θα έχουν πρόσβαση σε όλα τα παραπάνω μέσω της πρωτοποριακής ηλεκτρονικής πλατφόρμας ενοποιημένων ψηφιακών υπηρεσιών MyGenerali.

Η ψηφιακή εποχή είναι εποχή της

***46.** Α. Κουφοπούλου, Ι. Γκόφα, Μ. Πουλαντζάς, Π. Χαχλάκης, **47.** Γ. Γιαννέτσος, Α. Ραφαηλίδης, **48.** Χ. Λακαφώσης, Ν. Σούλας, Μ. Μαυρομμάτη, **49.** Α. Απέργης, Ε. Ιατρού, Σ. Παπαδόπουλος, **50.** Ε. Λυκούδη, Δ. Τζίκας, **51.** Φ. Πουλής, Γ. Ξύδης, **52.** Η. Ρήγας, Π. Δημητρίου, Δ. Μοσχονάς, Τ. Βασιλόπουλος, **53.** Σ. Τσιφτσής, Ν. Οικονομοπούλου, Α. Ιωάννου, **54.** Δ. Μαρτέν, Α. Ξηρογιαννόπουλος, Κ. Αλφιέρης, Ε. Μαρτέν, **55.** Κ. Surace, Θ. Τριανταφύλλου, Μ. Λαμπροπούλου, **56.** Δ. Γκιόκα, Α. Γαλανός, **57.** Φ. Μυτιληναίος, Γ. Καραβίας, Κ. Αλφιέρης Π. Μάμαλης, **58.** Φ. Τίμος, Σ. Σικοτάκη, **59.** Α. Δανιάς, Π. Δημητρίου, Σ. Συγγρός, Μ. Παρλαμάς, Θ. Αντωνογιώργος, **60.** Ε. Κουκούλη, Δ. Μοσχονάς, Μ. Λαμπροπούλου, Ε. Καφφετζή, **61.** Κ. Νταή, Γ. Κατσάνος, Π. Μπόνια, Κ. Αρσένος, **62.** Η. Ρήγας, **63.** Η. Ρήγας, Π. Δημητρίου, Κ. Surace, Μ. Λαμπροπούλου, Δ. Μοσχονάς, Τ. Βασιλόπουλος*

***64.** Ν. Σούλας, Π. Δημητρίου, Λ. Τσιτουρίδης, **65.** Χ. Παπαδόπουλος, Π. Μπούκας, **66.** Κ. Χομόνδοζλης, Γ. Μπάτρης, Φ. Μελετίου, **67.** Γ. Κατσάνος, Δ. Μπάτρης, **68.** Π. Δημητρίου, Λ. Καλογεράκου, Γ Ζαφειρίου, **69.** Β. Μουντάκης, Δ. Χωματάς, **70.** Φ. Μυτιληναίος, Ο. Κατσιμπέρη, Π. Μάμαλη, **71.** Δ. Μοσχονάς*

ταχύτητας αλλά και της διαφάνειας και η συνεχής ανατροφοδότηση από τους πελάτες μας, ο δείκτης της επιτυχίας μας, τόνισε ο κ. Βασιλόπουλος. Για το λόγο αυτό τολμήσαμε να κάνουμε κάτι που δεν έχει κάνει καμία εταιρεία του κλάδου μέχρι τώρα. Αντί να περιμένουμε να έρθει ο πελάτης ή ο συνεργάτης σε εμάς και να μας αξιολογήσει, πήγαμε εμείς σε αυτούς, εγκαινιάζοντας το Net Promoter System. Πρόκειται για το νέο, διεθνές πρόγραμμα μέτρησης της ικανοποίησης των πελατών και των συνεργατών, μέσω του οποίου η Generali έρχεται σε επαφή τόσο με τον πελάτη όσο και με τον συνεργάτη και ζητά ανατροφοδότηση προκειμένου να βελτιώσει το επίπεδο εξυπηρέτησής της.

Ξέρουμε ότι θέλουμε να είμαστε Νο1 στην προτίμηση των συνεργατών και των πελατών μας. Ξέρουμε ότι μπορούμε να το πετύχουμε, γιατί τολμούμε να καινοτομούμε, έκλεισε λέγοντας ο κ. Βασιλόπουλος.

Είμαστε ο πιο αξιόπιστος σύμμαχός σας. Είμαστε απλώς Generali!

Οι απαιτήσεις των πελατών μας αλλάζουν συνεχώς και μαζί τους αλλάζει ριζικά και το κλάδος της ασφάλισης. Καταλύτης όλων αυτών των αλλαγών η τεχνολογία, η οποία μετακυλίει το ενδιαφέρον από την κάλυψη των κινδύνων στην πρόληψη (from risk base to prevention). Για να πρωτοστατήσουμε σε αυτόν τον τομέα πρέπει να προσαρμοστούμε γρήγορα και να μάθουμε όχι μόνο πώς σκέφτεται ο πελάτης αλλά και πώς ζει. Μόνο τότε θα μπορέσουμε να του παρέχουμε τις κατάλληλες υπηρεσίες, προστατεύοντάς τον ολιστικά είπε ο Chief Strategy Officer, Διονύσης Μοσχονάς.

Ο ίδιος αναφέρθηκε στις τεχνολογικές καινοτομίες που σχεδιάζει η Generali, στον τομέα της connected insurance-διασυνδεδεμένης ασφάλισης, το επόμενο διάστημα λέγοντας ότι πρόκειται για καινοτομίες που φέρνουν την εταιρεία και τον διαμεσολαβητή ακόμη πιο κοντά στο πελάτη, δίνοντας τη δυνατότητα για παροχή εξειδικευμένων υπηρεσιών κι όχι απλώς προϊόντων. Στο επίκεντρο της προσοχής μας είναι ο πελάτης. Θέλουμε να νιώθει μεγάλη σιγουριά. Θέλουμε η επαφή του μαζί σας να είναι άμεση και αποτελεσματική. Για το λόγο αυτό θα αναπτύξουμε, με τη βοήθειας σας, εναλλακτικά κανάλια επικοινωνίας, ώστε η Generali να μην αποτελεί μια απρόσωπη ασφαλιστική εταιρεία, αλλά ένα σύμμαχό σας για την προστασία του ασφαλισμένου, είπε εν μέσω θερμού χειροκροτήματος ο κ. Μοσχονάς.

Γίνετε μέρος της αλλαγής

Στη συνέχεια, ο λόγος δόθηκε στον διακεκριμένο ομιλητή κ. Kevin Surace, πρωτοπόρο, και ιδρυτή επιτυχημένων εταιρειών στον τομέα της υψηλής τεχνολογία. Σε μια καθηλωτική ομιλία ο κ. Surace ταξίδεψε τους παρευρισκόμενους στο μέλλον, συστήνοντάς τους όλες τις δυνατότητες αξιοποίησης της τεχνητής νοημοσύνης στην καθημερινή ζωή. Ο ίδιος υπογράμμισε παράλληλα τον αναντικατάστατο ρόλο του ανθρώπου, ο οποίος όμως «πρέπει να προσαρμοστεί στα νέα δεδομένα, μετατρέποντας την αλλαγή σε ευκαιρία και την τεχνολογία σε οδηγό για την

1

2

Θεσσαλονίκη

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

13

14

15

16

17

18

19

20

21

22

23

24

25

26

27

1. Π. Δημητρίου, 2. K. Surace, 3. Η. Ρήγας, Σ. Στυλιανίδης, Τ. Βσιλόπουλος, 4. Γ. Ζάππας, Δ. Τασόπουλος, Θ. Καστάς, 5. Π. Δίγκας, Μ. Καπανίδου, Α. Παλάσκας, Δ. Τασόπουλος, 6. Θ. Σίκαλος, Η. Ρήγας, Ε. Σίκαλου, Α. Παπαλαζάρου, Ι. Σίκαλος, 7. Δ. Παππάς, Χ. Λαμπέρης, Α. Κουρτίδου-Παπαγεωργίου, Ε. Αδάμη, Κ. Πρασσάς, Χ. Δίγκας, Ι. Κουρτίδου, 8. Ι. Καζάνας, Ε. Αδάμη, Σ. Μαυρομάτης, Κ. Δαμιανίδης, 9. Ε. Αδάμη, Π. Δημητρίου, Θ. Χαστάς, Γ. Ατματζίδης, 10. Σ. Στυλιανίδης, Π. Μαυροπούλου, 11. Δ. Μοσχονάς, Μ. Λαμπροπούλου, 12. Τ. Παλαιομήτρου, Γ. Τσιλιμής, Μ. Τσιλιμή, Μ. Γεωργαλά, Ι. Ευθυμιάδης, Ι. Κανάτας, Μ. Παπαδημήτρουλας, Α. Κουτσομήτρου, Ν, Ρώσσιος, Χ. Πλακιάς, 13. Μ. Θεοδοσιάδου, Μ. Μιχαηλίδης, 14. Χ. Κοντοκώστα, Π. Μαυροπούλου, 15. Κ. Σιδηρόπουλος, Π. Σιάντσης, 16. Π. Δημητρίου, Ι. Κανάτας, 17. Η ομάδα της Generali, 18. Ομάδα της Promist με στελέχη της Generali, 19. Γ. Γκαλίτσιος, Σ. Στυλιανίδης, 20. Κ. Πανταζώνας, Δ. Μασούρας, 21. Β. Σισμανίδου, Π. Σισμανίδης, 22. Χ. Σεμιζόγλου, Ι. Σκαρκαλάς, Α. Δαουλτζής, 23. Β. Μαργέτας, Π. Μαυροπούλου, Δ. Λάμπρου, 24. Κ. Λάλα, Ε. Αδάμη, Μ. Τσιμπιρίδου, Η. Ρήγας, Μ. Βουράκης, 25. Η. Ρήγας, 26. Τ. Βασιλόπουλος, 27. Δ. Μοσχονάς

28

29

30

31

32

33

34

35

36

37

38

39

40

41

42

43

44

45

46

47

48

49

50

51

κατάκτηση νέων επιχειρηματικών στόχων..

Η επόμενη μέρα είναι μαζί σας

Στις αλλαγές που θα επιφέρει η τεχνολογία στην ασφαλιστική αγορά αναφέρθηκε και ο κ. Δημητρίου. Σε αντίθεση με πολλές εταιρείες του κλάδου, η Generali επενδύει στην τεχνολογία για να φέρει πιο κοντά τον ασφαλιστικό σύμβουλο με τον ασφαλισμένο. Δεν συμμετέχουμε σε πλατφόρμες on-line πωλήσεων και προώθησης προϊόντων, αλλά φροντίζουμε να σας εφοδιάζουμε με τα απαραίτητα εργαλεία για να αντιμετωπίσετε με αισιοδοξία το μέλλον. Γιατί εμείς βλέπουμε την επόμενη μέρα μαζί σας, τόνισε ο κ. Δημητρίου, στέλνοντας με τον τρόπο αυτό, το μήνυμα της Generali για τον κυρίαρχο ρόλο που επιφυλάσσει για τον ασφαλιστικό διαμεσολαβητή, στην αναπτυξιακή της πορεία.

28. *Κ. Παπακωνσταντίνου, Σ. Καλιστρίδου, Κ. Κοντοκώστας, Χ. Κοντοκώστα,* ***29.*** *Σ. Πολυμέρης, Κ. Τόσκα, Γ. Ζάππας,* ***30.*** *Δ. Τζιτζιλής, Κ. Τερζούδης, Μ. Τζαρτίνογλου,* ***31.*** *Α. Μπουσδούκης, Π. Δημητρίου, Ε. Μπουσδούκης,* ***32.*** *Δ. Μοσχονάς, Μ. Λαμπροπούλου, Σ. Αλεκοζίδης,* ***33.*** *Α. Παπαλαζάρου, Ι. Παπαλαζάρου, Σ. Παπατζανάκης, Μ. Λαμπροπούλου, Μ. Παπατζανάκης,* ***34.*** *Ε. Μπουσδούκης, Τ. Βασιλόπουλος, Α. Μπουσδούκης,* ***35.****Μ. Παπατζανάκης, Δ. Παπαθανασόπουλος, Π. Δημητρίου, Β. Σισμανίδου, Σ. Παπατζανάκης,* ***36.*** *Ν. Μπαλτατζή, Ε. Αδάμη, Ε. Κανέλα, Γ. Μάργαρης,* ***37.*** *Σ. Ευθυμιάδης, Τ. Παλαιομήτρου, Ι. Κανάτας, Σ. Στυλιανίδης, Μ. Γεωργαλά, Χ. Πλακιάς,* ***38.*** *Σ. Στυλιανίδης,* ***39.*** *Ν. Κουτής, Η. Ρήγας, Μ. Παπατζανάκης,* ***40.*** *Π. Δίγκας, Σ. Στυλιανίδης, Μ. Καπανίδου,* ***41.*** *Π. Σιάντσης, Α Ιωάννου, Ε. Ζάννης, Ε. Αδάμη,* ***42.*** *Θ. Γκινούδης, Α. Τσολάκη, Κ. Πέτκογλου,* ***43.*** *Ι. Κουρτίδου, Τ. Βασιλόπουλος, Θ. Ψύχου, Λ. Κολτσίδας,* ***44.*** *Κ. Πέτκογλου, Θ. Γκινούδης, Δ. Τασόπουλος,* ***45.*** *Γ. Αραμπατζής, Θ. Βασιλειάδης, Α. Πόππης,* ***46.*** *Α. Κουρτίδου-Παπαγεωργίου, Λ. Μάτσικα, Ι. Κουρτίδου,* ***47.*** *Μ. Λαμπροπούλου, K. Surace, Π. Δημητρίου,* ***48.*** *Σ. Αλεκοζίδης, Σ. Στυλιανίδης, Γ. Αλεκοζίδης, Γ. Αλεκοζίδης,* ***49.*** *Σ. Στυλιανίδης, Σ. Παπαδάκη, Α. Παπαδάκης, Π. Δημητρίου,* ***50.*** *Τ. Βασιλόπουλος, Σ. Αθανασιάδης, Σ. Στυλιανίδης,* ***51.*** *Δ. Μοσχονάς, Δ. Παπαθανασόπουλος, Μ. Λαμπροπούλου, Η. Ρήγας*

Η επόμενη μέρα στην ασφαλιστική διαμεσολάβηση

Ασφαλής Δύναμη

Ο κ. Αναστάσιος Κασκαρέλης

Ο κ.Παύλος Κασκαρέλης

Το συνέδριο αυτό αποτελεί άλλη μια απόδειξη της δέσμευσης και της αμέριστης υποστήριξης που προσφέρει η Υδρόγειος Ασφαλιστική στους συνεργάτες της

Ο ασφαλιστικός διαμεσολαβητής και ο ρόλος του βρέθηκαν στο επίκεντρο του πρώτου διαδραστικού συνεδρίου που συνδιοργάνωσαν στην Αθήνα η Υδρόγειος Ασφαλιστική και η Υδρόγειος Ασφαλιστική Κύπρου. Μέσα από μια συμμετοχική διαδικασία, το συνέδριο έδωσε βήμα και φωνή στους ίδιους τους συμμετέχοντες ασφαλιστές, καταλήγοντας στην εξαγωγή χρήσιμων συμπερασμάτων, τη διατύπωση νέων ιδεών και την ανάδειξη προτάσεων, οι οποίες πρόκειται να μετουσιωθούν σε συγκεκριμένες πρακτικές και να αξιοποιηθούν με στόχο μία ακόμη πιο γόνιμη συνεργασία μεταξύ των εταιρειών και των συνεργατών τους. Το Συνέδριο αναπτύχθηκε σε δύο ημέρες. Η πρώτη μέρα αφιερώθηκε στην παρουσίαση, από στελέχη των δύο εταιρειών, και την επεξεργασία, από τις ομάδες εργασίας, σειράς θεμάτων που αφορούν τον σύγχρονο επαγγελματία της ασφάλισης, ενώ η κατά τη δεύτερη ημέρα, οι σύνεδροι ενημερώθηκαν για τη νέα οδηγία Διανομής Ασφαλιστικών Προϊόντων (IDD).

Κατά την διάρκεια των εργασιών οι διευθύνοντες σύμβουλοι της Υδρογείου Ασφαλιστικής και Υδρογείου Ασφαλιστικής Κύπρου, κ. Παύλος Κασκαρέλης και Δρ. Νάκης Αντωνίου, αντίστοιχα, κλήθηκαν να τοποθετηθούν επί των βασικών πορισμάτων του συνεδρίου παρουσιάζοντας τις πρωτοβουλίες και δράσεις που αναπτύσσει ή προτίθεται να αναπτύξει η κάθε εταιρεία προς υλοποίηση των προτάσεων που προέκυψαν.

Το Συνέδριο αυτό αποτελεί άλλη μια απόδειξη της δέσμευσης και της αμέριστης υποστήριξης που προσφέρει η Υδρόγειος Ασφαλιστική στους συνεργάτες της, τους οποίους θεωρεί συμμέτοχους και συνοδοιπόρους σε κάθε της βήμα στα 45 χρόνια πορείας της στην ελληνική ασφαλιστική αγορά και τα αντίστοιχα 15 χρόνια στην Κύπρο δήλωσε σχετικά ο κ. Αναστάσιος Κασκαρέλης, πρόεδρος Δ.Σ., ο οποίος, κατά την έναρξη του συνεδρίου, αναφέρθηκε στο παρελθόν και το παρόν της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης, τις προκλήσεις αλλά και τις προοπτικές του επαγγέλματος.

Με το 1ο διαδραστικό συνέδριο φέρνουμε μαζί την τεχνογνωσία όχι μόνο των δύο ασφαλιστικών αγορών αλλά και των κορυφαίων ασφαλιστικών μας διαμεσολαβητών σε Ελλάδα και Κύπρο τόνισε σχετικά με τη διοργάνωση ο κ. Παύλος Κασκαρέλης, αντιπρόεδρος και διευθύνων

σύμβουλος της Υδρογείου Ασφαλιστικής, υπογραμμίζοντας μεταξύ άλλων ότι το συνέδριο θα επαναληφθεί.

Στην πρωτοτυπία και την επιτυχία της πρωτοβουλίας αναφέρθηκε και ο Δρ. Νάκης Αντωνίου, διευθύνων σύμβουλος της Υδρογείου Ασφαλιστικής Κύπρου, τονίζοντας ότι στο επίτευγμα αυτό, συνέβαλαν όλοι οι σύνεδροι, των οποίων ο επαγγελματισμός, οι γνώσεις και το ενδιαφέρον είναι οι καλύτεροι μας σύμμαχοι, στην αναζήτηση οδών προς την αριστεία. Έχουμε αποδείξει, ότι η συναδελφικότητα, η ομαδική δουλειά και η σύμπνοια είναι τα στοιχεία που οδηγούν τις εταιρείες μας με επιτυχία στο μέλλον. Και μην ξεχνάτε συνάδελφοι ότι η ασφάλεια είναι προϊόν που προσφέρεται από άνθρωπο σε άνθρωπο, τόνισε μεταξύ άλλων ο Δρ. Αντωνίου.

Το κλείσιμο του συνεδρίου έγινε από τον κ. Λουκά Κορομπίλη, γενικό διευθυντή της Υδρογείου Ασφαλιστικής, ο οποίος επεσήμανε μεταξύ άλλων ότι η δράση προσέφερε αυθεντική επικοινωνία και καλλιέργησε τις αξίες και τις δεξιότητες συνεργασίας. Να σημειωθεί ότι τα θέματα που παρουσιάσθηκαν στο συνέδριο και αποτέλεσαν το αντικείμενο επεξεργασίας από τις ομάδες εργασίας των συνέδρων. Ειδικότερα, ο κ. Σεραφείμ Αίσωπος, σύμβουλος διοίκησης & ανάπτυξης της Υδρογείου Ασφαλιστικής εισήγαγε το θέμα των αλλαγών που φέρνουν οι ραγδαίες τεχνολογικές εξελίξεις αλλά και των διαδικτυακών πωλήσεων και των τρόπων αντιμετώπισης αυτών.

Ο κ. Πάνος Νικολάου, εμπορικός διευθυντής της Υδρογείου Ασφαλιστικής, έθεσε το ζήτημα των παραγόντων που απαρτίζουν ένα σωστό και ισορροπημένο χαρτοφυλάκιο.

Ο κ. Χρυσόστομος Παρπούνας, αναπληρωτής γενικός διευθυντής & διευθυντής Marketing της Υδρογείου Ασφαλιστικής Κύπρου, εισήγαγε το θέμα της μείωσης των τιμολογίων και των επακόλουθων αυτής ενώ, σε μία δεύτερη εισήγηση, αναφέρθηκε στα προγράμματα υγείας και τα ζητήματα που τίθενται στην Κυπριακή ασφαλιστική αγορά ενόψει της εφαρμογής του νέου Γενικού Συστήματος Υγείας.

Ο κ. Πανίκος Παπαπέτρου, διευθυντής τμήματος αποδοχής κινδύνων της Υδρογείου Ασφαλιστικής Κύπρου, εισήγαγε το θέμα της σωστής υποδομής ενός ασφαλιστικού γραφείου καθώς και της επιλογής της ιδανικής ασφαλιστικής εταιρείας.

Για τους στόχους της νέας οδηγίας IDD και το τι προσπαθεί αυτή να διασφαλίσει μίλησε, η κα. Ελίνα Ντασιώτη, δικηγόρος και υπεύθυνη κανονιστικής συμμόρφωσης της Υδρογείου Ασφαλιστικής.

Ασφάλιση Αστικής Ευθύνης για τα Drones

ΕΝΑ ΝΕΟ πρόγραμμα για την ασφάλιση της αστικής ευθύνης από τη λειτουργία και χρήση ΣΜηΕΑ (Συστημάτων μη Επανδρωμένων Αεροσκαφών) / Drones, διαθέτει στην αγορά η

Υδρόγειος Ασφαλιστική. Το πρόγραμμα απευθύνεται τόσο σε επαγγελματίες όσο και σε ερασιτέχνες χειριστές drones και παρέχει κάλυψη αστικής ευθύνης για υλικές ζημιές και σωματικές βλάβες προς τρίτους από τη λειτουργία και χρήση αυτών.

Τι αλλάζει στην Οδική Βοήθεια

Νέος νόμος για τις εταιρείες οδικής βοήθειας

Σημαντικές αλλαγές για την οδική βοήθεια περιλαμβάνει ο νόμος 4512/2018 που ψηφίστηκε πρόσφατα. Ειδικότερα σύμφωνα με το άρθρο 216 κάθε εταιρεία οδικής βοήθειας υποχρεούται να πηγαίνει στο σημείο που καλεί ο πελάτης το αργότερο εντός μιας ώρας από τη στιγμή που θα ειδοποιηθεί. Μάλιστα σε περίπτωση που κάποια εταιρεία δεν εκπληρώνει τις υποχρεώσεις της προβλέπονται πρόστιμα από 5.000 έως 20.000 ευρώ. Στη συνέχεια το Ασφαλιστικό ΝΑΙ παρουσιάζει τις διατάξεις που τροποποιούν την υφιστάμενη νομοθεσία για τις εταιρείες οδικής βοήθειας.

«Άρθρο 1

Ορισμοί

Οδική βοήθεια οχημάτων είναι η δραστηριότητα που περιλαμβάνει τις ακόλουθες εργασίες, οι οποίες εκτελούνται σε όχημα σε περίπτωση ατυχήματος ή βλάβης που το ακινητοποιεί ή δυσχεραίνει την κυκλοφορία του:

α) Η επί τόπου επισκευή του οχήματος.

β) Η μεταφορά του οχήματος, μέχρι τον πλησιέστερο καταλληλότερο τόπο για την επί τόπου επισκευή του. γ) Η μεταφορά του οχήματος σε συνεργείο επισκευής οχημάτων επιλογής του ιδιοκτήτη του, καθώς και η μεταφορά του οδηγού και των επιβατών του οχήματος μέχρι τον πλησιέστερο τόπο από τον οποίο θα μπορέσουν να επιβιβαστούν σε άλλα μέσα κατά την επιλογή του δικαιούχου της παροχής οδικής βοήθειας, σύμφωνα με τις υποχρεώσεις που ανέλαβε η επιχείρηση οδικής βοήθειας και οι οποίες προβλέπονται στη Σύμβαση οδικής βοήθειας.

δ) Η μεταφορά του οχήματος, καθώς και του οδηγού και των επιβατών του μέχρι την κατοικία τους, το σημείο εκκίνησης ή τον αρχικό προορισμό τους εντός της Ελλάδας, σύμφωνα με τις υποχρεώσεις που ανέλαβε η επιχείρηση οδικής βοήθειας.

Οδική βοήθεια δύναται να προσφερθεί και στους σταθμούς παραμονής και μεταφόρτωσης που ορίζονται στην παράγραφο 6 του άρθρου 2 του παρόντος.

Οδική βοήθεια οχημάτων θεωρείται και η παροχή βοήθειας σε δίκυκλα ή τρίκυκλα οχήματα.

Μέσα οδικής βοήθειας οχημάτων είναι ο υλικός και μηχανολογικός εξοπλισμός, το ανθρώπινο δυναμικό και τα αναλώσιμα υλικά που χρησιμοποιούνται από την επιχείρηση για την παροχή οδικής βοήθειας οχημάτων.

Σύμβαση οδικής βοήθειας οχημάτων είναι η συμφωνία για την παροχή οδικής βοήθειας από την επιχείρηση προς τον δικαιούχο και αποδεικνύεται με έγγραφο που εκδίδεται από την επιχείρηση. Δικαιούχος οδικής βοήθειας είναι το φυσικό ή νομικό πρόσωπο που συνάπτει με την επιχείρηση οδικής βοήθειας σύμβαση οδικής βοήθειας.

Ποσό καλύψεως για την παροχή της οδικής βοήθειας είναι:

α) Το ασφάλιστρο που καταβάλλεται στην ασφαλιστική εταιρία για την παροχή της οδικής βοήθειας.

β) Η συνδρομή που καταβάλλεται στις μη ασφαλιστικές επιχειρήσεις οδικής βοήθειας.

γ) Το εφάπαξ ποσό που καταβάλλεται σε επιχείρηση οδικής βοήθειας ή συνεργάτη για την εξυπηρέτηση μη συνδρομητή για συγκεκριμένο περιστατικό.

δ) Το εφάπαξ ποσό που καταβάλλεται σε επιχείρηση γερανών δημοσίας χρήσεως για συγκεκριμένο περιστατικό και αφορά μόνο την ανέλκυση ή ρυμούλκηση ή μεταφορά του ακινητοποιηθέντος οχήματος.

Σταθμοί παραμονής και μεταφόρτωσης είναι οι κατάλληλα διαμορφωμένοι χώροι, τους οποίους διαθέτουν, με ίδια μέσα ή με σύμβαση συνεργασίας, οι επιχειρήσεις οδικής βοήθειας και στους οποίους επιχειρούν την αποκατάσταση της βλάβης με ασφάλεια και άνετες συνθήκες για τους επιβάτες του οχήματος που υπέστη βλάβη.

Συνεργάτης οδικής βοήθειας οχημάτων είναι η επιχείρηση, η οποία παρέχει οδική βοήθεια οχημάτων άνευ συνδρομής είτε ως συμβαλλόμενη με τις λοιπές επιχειρήσεις οδικής βοήθειας, είτε μετά από κλήση για συγκεκριμένο περιστατικό.

Επιχείρηση οδικής βοήθειας οχημάτων είναι η επιχείρηση οποιασδήποτε νομικής μορφής, που παρέχει οδική βοήθεια οχημάτων, σύμφωνα με τις διατάξεις του παρόντος νόμου.».

Το άρθρο 2 του ν. 3651/2008 αντικαθίσταται ως ακολούθως:

«Άρθρο 2

Υποχρεώσεις

1. Οι επιχειρήσεις οδικής βοήθειας οχημάτων:

α) Βρίσκονται σε διαρκή ετοιμότητα καθ' όλη τη διάρκεια του εικοσιτετραώρου και όλες τις ημέρες του χρόνου.

β) Παρέχουν άμεση και ποιοτική οδική βοήθεια οχημάτων, δηλαδή ανταπόκριση με το κατάλληλο προσωπικό και όχημα εντός μίας (1) ώρας από την κλήση.

γ) Διαθέτουν τηλεφωνικό κέντρο εικοσιτετράωρης λειτουργίας με καταγραφή κλήσεων.

δ) Διαθέτουν ασφάλιση επαγγελματικής ευθύνης. Η επιχείρηση έχει ατομική ή ομαδική ασφάλιση επαγγελματικής ευθύνης έναντι των πελατών της για σωματικές βλάβες και υλικές ζημιές από την παροχή υπηρεσιών οδικής βοήθειας οχημάτων. Η ασφάλιση επαγγελματικής ευθύνης καλύπτει την επιχείρηση, τις εγκαταστάσεις της καθώς και το προσωπικό και τον εξοπλισμό που χρησιμοποιεί. Το ελάχιστο ποσό κάλυψης ανά ατύχημα ορίζεται ίσο με το ποσό κάλυψης ευθύνης από αυτοκινητιστικό ατύχημα που ισχύει σύμφωνα με το άρθρο 6 του π.δ. 237/1986 (Α΄ 110). Η συνδρομή της ανωτέρω προϋπόθεσης αποδεικνύεται με βεβαίωση ασφαλιστικής κάλυψης από την ασφαλιστική εταιρεία από την οποία προκύπτουν τα στοιχεία του ασφαλιστηρίου συμβολαίου, οι ασφαλιζόμενοι κίνδυνοι, η διάρκεια και τα ποσά κάλυψης. Η προϋπόθεση δεν καταλαμβάνει τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις οδικής βοήθειας.

Οι επιχειρήσεις οδικής βοήθειας διαθέτουν τουλάχιστον ένα (1) φορτηγό όχημα (πλατφόρμα, γερανοφόρο) το οποίο έχει εγκαταστημένο σύστημα γεωχωρικού εντοπισμού (GPS), κατά νομό δραστηριότητας, μικτού βάρους άνω των τεσσάρων (4) τόνων.

Εάν η επιχείρηση οδικής βοήθειας δραστηριοποιείται σε ηπειρωτικούς νομούς στους οποίους υπάγονται και νησιά, υποχρεούται να διαθέτει ένα επιπλέον όχημα σε κάθε νησί που δραστηριοποιείται.

Εκτός των ανωτέρω ελαχίστων υποχρεωτικών οχημάτων, οι επιχειρήσεις δικαιούνται να διαθέτουν απεριόριστο αριθμό παντός είδους οχημάτων (όπως αυτοκίνητα, φορτηγά ή δίκυκλα), που κυκλοφορούν στην Ευρωπαϊκή Ένωση.

Όχημα οδικής βοήθειας θεωρείται και ο γεωργικός ελκυστήρας (τρακτέρ), καθώς και τα ειδικοποιημένα ερπυστριοφόρα οχήματα προς αντιμετώπιση χιονιού, πάγου, λάσπης, άμμου, κατά τις επιλογές της επιχείρησης

Τα οχήματα είναι δυνατόν να εξοπλίζονται με μηχανήματα ανέλκυσης, ρυμούλκησης και να φέρουν διάφορα εργαλεία και ανταλλακτικά πρώτης ανάγκης.

3. Τα οχήματα οδικής βοήθειας:

α) Ανήκουν στις επιχειρήσεις κατά πλήρη κυριότητα κατέχονται με παρακράτηση της κυριότητας ή δυνάμει σύμβασης μίσθωσης ή χρηματοδοτικής μίσθωσης ή άλλης έννομης σχέσης.

β) Χρησιμοποιούνται για τη μεταφορά του οδηγού και των επιβατών του ακινητοποιηθέντος οχήματος, ανάλογα με τις θέσεις καθημένων που διαθέτει το όχημα της επιχείρησης.

γ) Μπορούν να κυκλοφορούν σε όλη την Ελληνική Επικράτεια.

Οι επιχειρήσεις υποχρεούνται να

απασχολούν τεχνικό προσωπικό ως ακολούθως:

α) Έναν τουλάχιστον διευθυντή τεχνικού τμήματος, μηχανολόγο μηχανικό, πτυχιούχο ανωτέρας ή ανωτάτης σχολής, ο οποίος παρέχει τις υπηρεσίες του κυρίως στην έδρα της επιχείρησης.

β) Σε κάθε ηπειρωτικό νομό, στους νομούς της Κρήτης, αλλά και στα νησιά Εύβοια, Ρόδο, Κέρκυρα, Λέσβο, Ζάκυνθο, Κεφαλονιά, Χίο, Κω, που δραστηριοποιούνται τουλάχιστον τέσσερις (4) εργαζόμενους εκ των οποίων το 50% τουλάχιστον να είναι ειδικότητας μηχανοτεχνιτών ή ηλεκτροτεχνιτών οδηγών και το υπόλοιπο οδηγών.

γ) Οι επιχειρήσεις που προσφέρουν οδική βοήθεια και σε άλλα νησιά, εκτός των προαναφερομένων, τουλάχιστον δύο (2) εργαζόμενους εκ των οποίων το 50% τουλάχιστον να είναι ειδικότητας μηχανοτεχνιτών ή ηλεκτροτεχνιτών οδηγών και οι υπόλοιποι οδηγών.

δ) Έναν (1) μηχανοτεχνίτη ή ηλεκτροτεχνίτη οδηγό στους σταθμούς παραμονής και μεταφόρτωσης που διαθέτουν.

Στα παραπάνω πρόσωπα της παραγράφου αυτής, μπορούν να συμπεριληφθούν και να προσμετρηθούν ο ιδιοκτήτης ή οι ιδιοκτήτες της επιχείρησης, εφόσον διαθέτουν τα ανάλογα προσόντα που αναφέρονται στην επόμενη παράγραφο του παρόντος άρθρου.

Οι μηχανοτεχνίτες ή ηλεκτροτεχνίτες οδηγοί:

α) Δύναται να έχουν οποιασδήποτε μορφής σχέση εργασίας με την επιχείρηση.

β) Συνάπτουν συμβάσεις πλήρους ή μερικής απασχόλησης κατά τρόπο, ώστε να μη διαταράσσεται η συνεχής επί 24ώρου βάσεως ετοιμότητα της επιχείρησης.

γ) Διαθέτουν τουλάχιστον τα εξής προσόντα:

αα) Κατέχουν άδεια οδήγησης, ανάλογης κατηγορίας, σύμφωνα με το είδος του οχήματος που οδηγούν.

ββ) Διετή τουλάχιστον αποδεδειγμένη προϋπηρεσία σε συνεργείο αυτοκινήτων ως μηχανοτεχνίτες ή ηλεκτροτεχνίτες αυτοκινήτων.

Σε περίπτωση που διαθέτουν πτυχίο κατώτερης τεχνικής σχολής, πρέπει να έχουν προϋπηρεσία τουλάχιστον ενός (1) έτους.

Σε περίπτωση που διαθέτουν πτυχίο ανώτερης τεχνικής σχολής δεν απαιτείται προϋπηρεσία.

Οι επιχειρήσεις υποχρεούνται να διαθέτουν, με ίδια μέσα ή με σύμβαση συνεργασίας, τουλάχιστον έναν (1) Σταθμό παραμονής και μεταφόρτωσης σε κάθε νομό της ηπειρωτικής Ελλάδας, καθώς και στα νησιά που δραστηριοποιούνται.

Οι Σταθμοί παραμονής και μεταφόρτωσης πρέπει να διαθέτουν:

α) ισόγειο χώρο, για γραφείο και αίθουσα αναμονής, ικανού εμβαδού για την υποδοχή των επιβατών των οχημάτων, με

β) τουλάχιστον ένα (1) WC,

γ) τουλάχιστον μία τηλεφωνική σύνδεση, δ) ηλεκτρονικό υπολογιστή,

ε) συσκευή ασύρματης επικοινωνίας με τα οχήματα της οδικής βοήθειας,

στ) στεγασμένο ισόγειο χώρο ικανού εμβαδού, με τάφρο επιθεώρησης ή ανυψωτικό μηχάνημα,

ζ) χώρο στάθμευσης για τα οχήματα της επιχείρησης.

Οι ασφαλιστικές εταιρίες μπορούν να παρέχουν την οδική βοήθεια σε είδος ή και σε χρήμα, ενώ οι μη ασφαλιστικές επιχειρήσεις οδικής βοήθειας μόνο σε είδος.

Οι επιχειρήσεις οδικής βοήθειας και οι συνεργάτες μπορούν να παρέχουν οδική βοήθεια σε μη συνδρομητή κατόπιν κλήσης για συγκεκριμένο περιστατικό εφόσον αποκτήσουν άδεια άσκησης επαγγέλματος οδικού μεταφορέα σύμφωνα με τις διατάξεις του Κανονισμού (ΕΚ)1071/2009 και διαθέτουν φορτηγά δημόσιας χρήσης.».

Το άρθρο 3 του ν. 3651/2008 αντικαθίσταται ως ακολούθως:

«Άρθρο 3

Επιχειρήσεις οδικής βοήθειας οχημάτων

Οι επιχειρήσεις οδικής βοήθειας δραστηριοποιούνται είτε με ίδια μέσα είτε με συνεργάτες.

Σε όσους νομούς δραστηριοποιείται η επιχείρηση οδικής βοήθειας και δεν υπάρχει σύμβαση συνεργασίας με συνεργάτη, η υποψήφια επιχείρηση οδικής βοήθειας υποχρεούται να καλύψει τις περιοχές αυτές με δικά της μέσα και να δραστηριοποιείται η ίδια στους νομούς αυτούς.

Η επιχείρηση οδικής βοήθειας υποβάλλει στην αρμόδια Υπηρεσία Μεταφορών και Επικοινωνιών της

Περιφέρειας ή στην Τράπεζα της Ελλάδος εφόσον είναι ασφαλιστική, αναγγελία έναρξης λειτουργίας συνοδευόμενη από τα δικαιολογητικά που αποδεικνύουν τη συνδρομή των νομίμων προϋποθέσεων λειτουργίας της. Η επιχείρηση εκδίδει τις άδειες κυκλοφορίας των φορτηγών της στο όνομά της πριν την πάροδο τριμήνου από την αναγγελία, αλλιώς η αρμόδια αρχή απαγορεύει την άσκηση της δραστηριότητας και ενημερώνει την αρμόδια αρχή των συνεργατών.

Τα δικαιολογητικά που αποδεικνύουν τη νόμιμη λειτουργία της επιχείρησης οδικής βοήθειας είναι τα εξής:

α) Για την επιχείρηση:

αα) Φωτοαντίγραφο Αστυνομικής ταυτότητας του ιδιοκτήτη ή καταστατικό και έγγραφο διορισμού νομίμου εκπροσώπου της επιχείρησης, προκειμένου για νομικό πρόσωπο.

ββ) Απόσπασμα ποινικού μητρώου γενικής χρήσης του φυσικού προσώπου ή του νομίμου εκπροσώπου από το οποίο να προκύπτει ότι δεν έχει καταδικαστεί αμετάκλητα για τα εγκλήματα που αναφέρονται στην παράγραφο 1 του άρθρου 11.

γγ) Βεβαίωση ασφαλιστικής κάλυψης από την ασφαλιστική εταιρεία από την οποία προκύπτουν τα στοιχεία της περίπτωσης γ της παραγράφου 1 του άρθρου 2.

δδ) Αντίγραφο της σύμβασης οδικής βοήθειας που τυχόν έχει συνάψει η επιχείρηση με ασφαλιστική εταιρεία και με την οποία έχει αναλάβει την παροχή οδικής βοήθειας στους ασφαλισμένους της.

εε) Αντίγραφο της σύμβασης οδικής βοήθειας που η επιχείρηση παραδίδει στους συνδρομητές.

στστ) Αντίγραφο της σύμβασης συνεργασίας με τους συνεργάτες.

ζζ) Κατάσταση των συνεργατών της επιχείρησης με συνημμένη για κάθε συνεργάτη τη βεβαίωση νόμιμης λειτουργίας.

β) Για το Προσωπικό:

αα) Αντίγραφο ισχύουσας κατάστασης προσωπικού νομίμως κατατεθειμένης.

ββ) Πίνακας με κατανομή προσωπικού ανά περιοχή δραστηριοποίησης της επιχείρησης.

γ) Για κάθε σταθμό παραμονής και μεταφόρτωσης:

αα) Συμφωνητικό μίσθωσης ή χρησιδανείου του χώρου ή συμβόλαιο ιδιοκτησίας.

ββ) Τοπογραφικό διάγραμμα υπογεγραμμένο και σφραγισμένο από αρμόδιο μηχανικό.

γγ) Κάτοψη των χώρων υπογεγραμμένη και σφραγισμένη από αρμόδιο μηχανικό.

δδ) Κατάσταση με τις ακριβείς διευθύνσεις και τα τηλέφωνα των σταθμών παραμονής και μεταφόρτωσης που διαθέτει η επιχείρηση.

δ) Για τα οχήματα:

αα) Αντίγραφα των αδειών κυκλοφορίας των οχημάτων μικτού βάρους άνω των 4 τόνων που διαθέτει.

ββ) Πίνακας με τους αριθμούς πλαισίου ή τους αριθμούς κυκλοφορίας των οχημάτων άνω των τεσσάρων τόνων κατανεμημένα κατά περιοχή και υπεύθυνη δήλωση ότι η ελάχιστη προβλεπόμενη κατανομή των οχημάτων είναι συνεχής και σύμφωνη προς τις διατάξεις του παρόντος νόμου.

Σε περίπτωση που υπάρχουν μεταβολές στα ανωτέρω δικαιολογητικά, εντός του μηνός Νοεμβρίου κάθε έτους υποβάλλεται υπεύθυνη δήλωση από το φυσικό πρόσωπο ή το νόμιμο εκπρόσωπο του νομικού προσώπου με την οποία δηλώνονται οι όποιες μεταβολές.

Η σύμβαση οδικής βοήθειας προς τους συνδρομητές συνάπτεται αποκλειστικά με την επιχείρηση οδικής βοήθειας και όχι με τον συνεργάτη και παραδίδεται το αποδεικτικό της έγγραφο το αργότερο εντός δέκα (10) εργάσιμων ημερών στον δικαιούχο από την επιχείρηση, που εισέπραξε τα χρήματα της συνδρομής.

Σε περίπτωση εκτάκτων καταστάσεων, εξαιτίας καιρικών συνθηκών, σεισμών, αυξημένης κίνησης κατά την τουριστική περίοδο και γενικά σε περιστάσεις που απαιτείται η ενίσχυση του δυναμικού ορισμένων περιοχών της χώρας, οι επιχειρήσεις οδικής βοήθειας και οι συνεργάτες τους, δύνανται να μετακινούν οχήματα και προσωπικό, προκειμένου να εξυπηρετηθούν όσο το δυνατόν καλύτερα οι έχοντες ανάγκη την οδική βοήθεια, με την προϋπόθεση ότι δεν θα μένουν άλλες περιοχές με λιγότερα οχήματα ή προσωπικό από ό,τι προβλέπεται με τις διατάξεις του παρόντος νόμου.

Σε περίπτωση εκτάκτων αναγκών ή βλαβών οχημάτων των συνεργατών, η επιχείρηση δύναται να διαθέτει προσωρινά δικά της οχήματα προς τους συνεργάτες.

Οι ημεδαπές και αλλοδαπές ασφαλιστικές επιχειρήσεις ζημιών, οι οποίες δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα και στον κλάδο 18 Βοήθεια, μπορούν να προσφέρουν οδική βοήθεια οχημάτων, σύμφωνα με το ν.δ. 400/1970 (Α΄ 10) και με τον παρόντα νόμο.

Οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις δύνανται να προσφέρουν οδική βοήθεια είτε οι ίδιες ως επιχειρήσεις οδικής βοήθειας οχημάτων, σύμφωνα με τις διατάξεις του παρόντος είτε χρησιμοποιώντας άλλες επιχειρήσεις οδικής βοήθειας οχημάτων, ασφαλιστικές ή μη.

Η ασφαλιστική εταιρία υποχρεούται να παραδίδει ασφαλιστήριο οδικής βοήθειας στον ασφαλισμένο, στο οποίο περιέχονται όλες οι υποχρεώσεις της και τα στοιχεία του άρθρου 9 του παρόντος.

Εφόσον η ασφαλιστική εταιρία δεν διαθέτει η ίδια τα μέσα, αλλά συνεργάζεται με άλλη επιχείρηση οδικής βοήθειας οχημάτων, στο ασφαλιστή-

ριο αναγράφονται, εκτός των στοιχείων που προβλέπονται από το άρθρο 10 και όλα τα στοιχεία της επιχείρησης οδικής βοήθειας οχημάτων που την εξυπηρετεί.

Εφόσον η ασφαλιστική εταιρία δεν διαθέτει ίδια μέσα, στο ασφαλιστήριο αναγράφονται και τα στοιχεία των συνεργατών της, σύμφωνα με το άρθρο 4 του παρόντος, οι οποίοι θα προσφέρουν τις υπηρεσίες οδικής βοήθειας.

Οι ασφαλιστικές εταιρίες που δεν προσφέρουν με δικά τους μέσα οδική βοήθεια οχημάτων και έχουν συνάψει συμβάσεις αλληλοεξυπηρέτησης με επιχειρήσεις άλλων κρατών για εξυπηρέτηση των οχημάτων των πελατών τους, εφόσον έχει υποστεί βλάβη στον ελληνικό χώρο όχημα πελάτη της ξένης εταιρίας, μπορούν να εξυπηρετούν τα οχήματα αυτά με τη συνεργαζόμενη επιχείρηση οδικής βοήθειας οχημάτων που έχουν συνάψει σύμβαση, αποζημιώνοντας την κατά περιστατικό ή χρησιμοποιώντας γερανούς Δημοσίας Χρήσεως.»

Τα άρθρα 4 και 5 του ν. 3651/2008 καταργούνται.

Το άρθρο 6 του ν. 3651/2008, αναριθμείται σε 4, και αντικαθίσταται ως ακολούθως:

«Άρθρο 4

Συνεργάτες οδικής βοήθειας οχημάτων

Οι συνεργάτες οδικής βοήθειας οχημάτων υποχρεούνται να διαθέτουν οι ίδιοι στους νομούς όπου δραστηριοποιούνται την οργάνωση, τον εξοπλισμό και το προσωπικό του άρθρου 2. Ο έλεγχος της λειτουργίας των συνεργατών, σύμφωνα με τις διατάξεις του παρόντος, ασκείται από τις κατά τόπους Διευθύνσεις Μεταφορών και Επικοινωνιών των Περιφερειών.

Ο συνεργάτης οδικής βοήθειας υποβάλλει στην αρμόδια Υπηρεσία Μεταφορών και Επικοινωνιών της Περιφέρειας αναγγελία έναρξης λειτουργίας συνοδευόμενη από τα δικαιολογητικά που αποδεικνύουν τη συνδρομή των νόμιμων προϋποθέσεων λειτουργίας του. Ο συνεργάτης εκδίδει τις άδειες κυκλοφορίας των φορτηγών του στο όνομά του πριν την πάροδο τριμήνου από την αναγγελία, αλλιώς η Υπηρεσία απαγορεύει την άσκηση της δραστηριότητας και ενημερώνει την αρμόδια αρχή της επιχείρησης οδικής βοήθειας.

Τα δικαιολογητικά που αποδεικνύουν τη νόμιμη λειτουργία του συνεργάτη οδικής βοήθειας είναι τα εξής:

α) Για την επιχείρηση:

αα) Φωτοαντίγραφο Αστυνομικής ταυτότητας του ιδιοκτήτη όταν η επιχείρηση είναι φυσικό πρόσωπο ή καταστατικό και έγγραφο διορισμού νομίμου εκπροσώπου της επιχείρησης, προκειμένου για νομικό πρόσωπο.

ββ) Απόσπασμα ποινικού μητρώου γενικής χρήσης του φυσικού προσώπου ή του νομίμου εκπροσώπου από το οποίο να προκύπτει ότι δεν έχει καταδικαστεί αμετάκλητα για τα εγκλήματα που αναφέρονται στην παράγραφο 1 του άρθρου 12.

γγ) Αντίγραφο της σύμβασης συνεργασίας που έχει συνάψει με επιχειρήσεις οδικής βοήθειας.

β) Για το Προσωπικό:

αα) Αντίγραφο ισχύουσας κατάστασης προσωπικού νομίμως κατατεθειμένης.

ββ) Πίνακας με κατανομή προσωπικού ανά περιοχή δραστηριοποίησης της επιχείρησης.

γ) Για τους σταθμούς παραμονής και μεταφόρτωσης: αα) Συμφωνητικό μίσθωσης ή χρησιδανείου του χώρου ή συμβόλαιο ιδιοκτησίας.

ββ) Τοπογραφικό διάγραμμα υπογεγραμμένο και σφραγισμένο από αρμόδιο μηχανικό.

γγ) Κάτοψη των χώρων υπογεγραμμένη και σφραγισμένη από αρμόδιο μηχανικό.

δδ) Κατάσταση με τις ακριβείς διευθύνσεις και τα τηλέφωνα των σταθμών παραμονής και μεταφόρτωσης που διαθέτει η επιχείρηση.

δ) Για τα οχήματα:

αα) Αντίγραφα των αδειών κυκλοφορίας των οχημάτων μικτού βάρους άνω των 4 τόνων που διαθέτει

ββ) Πίνακας με τους αριθμούς πλαισίου ή τους αριθμούς κυκλοφορίας των οχημάτων άνω των τεσσάρων τόνων που διαθέτει κατανεμημένα κατά περιοχή και υπεύθυνη δήλωση ότι η ελάχιστη προβλεπόμενη κατανομή των οχημάτων είναι συνεχής και σύμφωνη προς τις διατάξεις του παρόντος νόμου.

Σε περίπτωση που υπάρχουν μεταβολές στα ανωτέρω δικαιολογητικά, εντός του μηνός Νοεμβρίου κάθε έτους υποβάλλεται υπεύθυνη δήλωση από το φυσικό πρόσωπο ή τον νόμιμο εκπρόσωπο του νομικού προσώπου με την οποία δηλώνονται οι όποιες μεταβολές.

Οι συνεργάτες υποχρεούνται να χρησιμοποιούν στα οχήματα οδικής βοήθειας και στους σταθμούς παραμονής και μεταφόρτωσης το διακριτικό τίτλο και τα σήματα που κατέχουν οι επιχειρήσεις οδικής βοήθειας, με τις οποίες συνεργάζονται, σύμφωνα με τη σύμβαση που έχει υπογραφεί μεταξύ τους.

Η παροχή οδικής βοήθειας από συνεργάτη επιτρέπεται είτε για λογαριασμό της επιχείρησης οδικής βοήθειας σύμφωνα με τη σύμβαση που έχει υπογραφεί μεταξύ τους, είτε μετά από κλήση για συγκεκριμένο περιστατικό.»

Το άρθρο 7 του ν. 3651/2008, αναριθμείται σε 5 και αντικαθίσταται ως ακολούθως:

«Άρθρο 5

Επιχειρήσεις οδικής βοήθειας βαρέων οχημάτων

Οι επιχειρήσεις οδικής βοήθειας βαρέων οχημάτων ασφαλιστικές ή μη ασφαλιστικές, υποχρεούνται να διαθέτουν την οργάνωση που προβλέπεται στο άρθρο 2, εκτός από τα οχήματα της παραγράφου 2 αντί των οποίων πρέπει να διαθέτουν τουλάχιστον ένα (1) φορτηγό αυτοκίνητο άνω των δεκαεννέα (19) τόνων (πλατφόρμα, γερανοφόρο).

Σε περίπτωση που το έργο της επιχείρησης δεν περιορίζεται μόνο στην παροχή οδικής βοήθειας βαρέων οχημάτων, εφαρμόζονται οι λοιπές διατάξεις του παρόντος νόμου ανάλογα με το είδος της επιχείρησης.»

Στην παρ. 5 του άρθρου 8 του ν. 3651/2008, διαγράφονται όλα τα εδάφια πλην των δύο τελευταίων.

Στο άρθρο 11 του ν. 3651/2008, διαγράφεται η παράγραφος 2 και οι παράγραφοι 3 και 4 αναριθμούνται σε 2 και 3 αντίστοιχα.

Στον τίτλο του άρθρου 13 του ν. 3651/2008, η λέξη «χορήγηση αδειών» αντικαθίσταται από τις λέξεις «όροι λειτουργίας».

Στην παρ. 1 του άρθρου 13 του ν. 3651/2008, οι λέξεις «Οι άδειες οδικής βοήθειας, που προβλέπονται από τον παρόντα νόμο, δεν χορηγούνται» αντικαθίστανται από τις λέξεις «Απαγορεύεται η λειτουργία επιχείρησης οδικής βοήθειας ή συνεργάτη οδικής βοήθειας» και προστίθεται εδάφιο στο τέλος της παραγράφου 1 ως εξής «Με απόφαση του Υπουργού Υποδομών και Μεταφορών καθορίζεται η διαδικασία διακοπής της λειτουργίας σε περίπτωση συνδρομής της προϋπόθεσης του παραπάνω εδαφίου.».

Στην παρ. 2 του άρθρου 13 του ν. 3651/2008, οι λέξεις «νομαρχιακών αυτοδιοικήσεων» αντικαθίστανται από τις λέξεις «Περιφερειακών Ενοτήτων».

Τα άρθρα 8, 9, 10, 11, 12 και 13 του ν. 3651/2008, αναριθμούνται σε 6, 7, 8, 9, 10 και 11 αντίστοιχα.

Το άρθρο 14 του ν. 3651/2008, αναριθμείται σε 12 και αντικαθίσταται ως ακολούθως:

«Άρθρο 12

Κυρώσεις

Τιμωρούνται με διοικητικό πρόστιμο φυσικά ή νομικά πρόσωπα:

α) από δέκα χιλιάδες (10.000) έως πενήντα χιλιάδες (50.000) ευρώ, που προσφέρουν οδική βοήθεια οχημάτων χωρίς τη σχετική βεβαίωση νόμιμης λειτουργίας, β) από πέντε χιλιάδες (5.000) έως δέκα χιλιάδες (10.000) ευρώ, που δηλώνουν ψευδή στοιχεία στις αρμόδιες υπηρεσίες, γ) από δύο χιλιάδες (2.000) έως πέντε χιλιάδες (5.000) ευρώ οι συνεργάτες της παραγράφου 6 του άρθρου 1, που δηλώνουν ψευδή στοιχεία προς την επιχείρηση οδικής βοήθειας με την οποία έχουν συμβληθεί,

δ) από πέντε χιλιάδες (5.000) έως είκοσι χιλιάδες (20.000) ευρώ και οριστική αφαίρεση της άδειας κυκλοφορίας του οχήματος για κάθε παράβαση της παραγράφου 4 του άρθρου1,

ε) από πέντε χιλιάδες (5.000) έως είκοσι χιλιάδες (20.000) ευρώ για κάθε παράβαση των διατάξεων του άρθρου 8,

στ) από πέντε χιλιάδες (5.000) έως είκοσι χιλιάδες (20.000) ευρώ, οι επιχειρήσεις οδικής βοήθειας οιαδήποτε μορφής, καθώς και οι τυχόν συνεργάτες τους, εφόσον δεν εκπληρώνουν τις κατά νόμο υποχρεώσεις τους ή τις εκπληρώνουν κατά τρόπο πλημμελή.

Σε περίπτωση υποτροπής τα πρόστιμα της παραγράφου 1 διπλασιάζονται.

Τα διοικητικά πρόστιμα αποτελούν έσοδα του κρατικού προϋπολογισμού και εισπράττονται κατά τις διατάξεις του ΚΕΔΕ (ν.δ. 356/1974, Α΄ 90). Με κοινή απόφαση των Υπουργών Οικονομικών και Υποδομών και Μεταφορών μπορεί να καθορίζονται λεπτομέρειες της διαδικασίας για την διαπίστωση των παραβάσεων, τον καταλογισμό, την επιβολή και είσπραξη των διοικητικών προστίμων και την απόδοσή τους στον κρατικό προϋπολογισμό, καθώς και μπορούν να καθορίζονται και άλλα αρμόδια όργανα για τη διαπίστωση των παραβάσεων.

Αρμόδιο όργανο για τη διαπίστωση και την επιβολή των παραπάνω διοικητικών κυρώσεων είναι ο οικείος Περιφερειάρχης ή η Τράπεζα της Ελλάδος προκειμένου για ασφαλιστική εταιρεία.»

Το άρθρο 15 του ν. 3651/2008, αναριθμείται σε 13.

Το άρθρο 16 του ν. 3651/2008, αναριθμείται σε 14.

Από τη δημοσίευση του παρόντος καταργούνται οι υπουργικές αποφάσεις Α7/οικ. 42961/3496/2008 (Β΄ 1632) και Α7/οικ. 69835/ 5832/2008 (Β΄ 2592). Οι επιχειρήσεις που ήδη λειτουργούν οφείλουν να προσαρμοστούν στις διατάξεις του παρόντος εντός προθεσμίας έξι (6) μηνών από τη δημοσίευση του παρόντος.

MAPFRE | ASISTENCIA

ΓΙΑΝΝΗΣ ΑΘΑΝΑΣΙΟΥ
Γενικός Διευθυντής
Marpfre Assistencia

«Η καινοτομία είναι για την Mapfre ένας εγκάρσιος μηχανισμός παροχής ανθρωποκεντρικών υπηρεσιών»

Ο Γιάννης Αθανασίου, μας εξηγεί γιατί ο νέος νόμος για την Οδική Βοήθεια κινείται στη σωστή κατεύθυνση, γιατί λέει ΝΑΙ στην πρωτοβουλία της ΕΑΕΕ για την σύνταξη Κώδικα Δεοντολογίας Εταιρειών Οδικής Ασφάλισης με στόχο τις καλύτερες υπηρεσίες προς τους πολίτες και γιατί η Mapfre Asistencia είναι κορυφαία εταιρεία!

Ανοίγει το επάγγελμα των εταιρειών οδικής βοήθειας με το νόμο νόμο 4512/2018 «Ρυθμίσεις για την εφαρμογή των Διαρθρωτικών Μεταρρυθμίσεων του Προγράμματος Οικονομικής Προσαρμογής και άλλες διατάξεις», εκτιμά ο κ. Αθανασίου ενώ για την πρωτοβουλία της ΕΑΕΕ σημειώνει ότι ενισχύεται το πλαίσιο ομαλής λειτουργίας και προστασίας του τελικού καταναλωτή. Τέλος για την MAPFRE Asistencia επισημαίνει ότι δεν σταματά να επενδύει στην καινοτομία και στην παροχή υψηλού επιπέδου υπηρεσιών.

Για τον νέο νόμο

Η νέα νομοθεσία τροποποιεί ριζικά το ισχύον θεσμικό πλαίσιο και κινείται επί της αρχής προς την ορθή κατεύθυνση, ανοίγοντας ένα επάγγελμα που μέχρι πρότινος ήταν «κλειστό», επιτρέποντας κατά αυτόν τον τρόπο ελεύθερο και υγιή ανταγωνισμό. Ταυτόχρονα, παροτρύνει τις επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται ήδη στο χώρο, να προσαρμόζουν τόσο τις υπηρεσίες τους όσο και το επιχειρησιακό τους μοντέλο βασιζόμενες στις ανάγκες του πελάτη, χωρίς να περιορίζονται πλέον από ειδικούς κανονισμούς του νομοθετικού πλαισίου που διέπουν τη λειτουργία τους.

Ωστόσο, υπάρχουν συγκεκριμένες ρυθμίσεις που ενδεχομένως να προκαλέσουν δυσλειτουργίες στην αγορά της οδικής βοήθειας. Πιο συγκεκριμένα η μία από αυτές αφορά στην υποχρέωση των εταιρειών οδικής βοήθειας να ανταποκρίνονται σε κάθε περιστατικό εντός της μίας (1) ώρας. Ο χρόνος ανταπόκρισης με την έννοια που τον αντιλαμβανόμαστε (ήτοι ο χρόνος άφιξης στο περιστατικό από την στιγμή που ο ασφαλισμένος μας κάλεσε να επέμβουμε), είναι πέραν του δέοντος αποδεκτός και στην πλειοψηφία των περιπτώσεων υπολείπεται κατά πολύ της μίας (1) ώρας. Παρ' όλα αυτά, οι ιδιαίτερες συνθήκες όπως η αυξημένη κυκλοφορία (κυρίως στα μεγάλα αστικά κέντρα) λόγω απεργιών, τα ακραία καιρικά φαινόμενα, το οδικό δίκτυο και η ανεπαρκής προσβασιμότητα των εξόχως απόκεντρων περιφερειών σε συνδυασμό με την εδαφική μορφολογία της χώρας μας, είναι αναμφισβήτητα καταστάσεις που παρατείνουν το χρόνο ανταπόκρισης πέραν της μίας (1) ώρας.

Η δεύτερη ρύθμιση αφορά την υποχρέωση εγκατάστασης ελάχιστης δομής σε όλα τα νησιά που ανήκουν σε ηπειρωτικούς νομούς. Πιο συγκεκριμένα, παρόλο που ο νόμος προβλέπει πως στα νησιά που επιθυμεί η εταιρεία οδικής βοήθειας να δραστηριοποιηθεί, θα πρέπει να διαθέτει συγκεκριμένο αριθμό οχημάτων και προσωπικού, εντούτοις σε άλλο άρθρο επιβάλει την ύπαρξη δομής σε όλα τα νησιά που ανήκουν σε ηπειρωτικούς νομούς, όπως για παράδειγμα στην Ελαφόνησο Λακωνίας και τα Αντικύθηρα Αττικής. Η συγκεκριμένη δομή, όπως είναι αντιληπτό, δεν μπορεί να στηριχτεί επιχειρησιακά και επιχειρηματικά σε τέτοια μέρη.

Είμαστε πεπεισμένοι πως στο προσεχές διάστημα θα συζητηθούν τα εν λόγω θέματα με τους αρμόδιους φορείς προκειμένου να αντιμετωπιστούν με τον καλύτερο δυνατό τρόπο, διασφαλίζοντας πρώτιστος την αρτιότερη ποιότητα των υπηρεσιών προς τους καταναλωτές.

Για την πρωτοβουλία της ΕΑΕΕ

Μία από τις βασικότερες προτεραιότητες της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος είναι η διασφάλιση της ποιότητας των παρεχόμενων υπηρεσιών προς τους ασφαλισμένους. Οι σωστές πρακτικές στην εξυπηρέτηση, συμβάλουν στην καλύτερη κατανόηση τόσο της ασφαλιστικής υπηρεσίας όσο και της αναγκαιότητάς της. Κατά αυτόν τον τρόπο, ενισχύεται η ασφαλιστική συνείδηση των καταναλωτών, εντείνοντας έτσι την προώθηση του θεσμού ιδιωτικής ασφάλισης.

Μέσα στα πλαίσια διασφάλισης ποιοτικών υπηρεσιών και πιο συγκεκριμένα, υπηρεσιών που αφορούν στην παροχή οδικής βοήθειας, η Ε.Α.Ε.Ε. διενεργεί εργασίες στις οποίες μεταξύ άλλων συμπεριλαμβάνεται και η δέσμευση των μελών του ανωτέρω κλάδου σχετικά με τη διασφάλιση του υψηλού επιπέδου υπηρεσιών που παρέχονται μέχρι σήμερα, αλλά και την περαιτέρω βελτίωση αυτών, όπως για παράδειγμα η ευρεία χρήση της τεχνολογίας.

Με τις συγκεκριμένες ενέργειες η Ε.Α.Ε.Ε. σκοπεύει να προάγει, ότι το αντικείμενο εργασίας μας είναι ο άνθρωπος και μάλιστα ένας άνθρωπος ο οποίος βρίσκεται σε μία ιδιαίτερα δύσκολη στιγμή και στον οποίο οι επιχειρήσεις οδικής βοήθειας καλούνται να δώσουν λύσεις με αμεσότητα και συνέπεια. Η αμεσότητα και η συνέπεια είναι δύο πολύ σημαντικές αξίες που χαρακτηρίζουν την παροχή βοήθειας και στις οποίες πρέπει να εστιάζουμε τις πρακτικές μας, προκειμένου να παρέχουμε ποιοτικές υπηρεσίες. Με τις ενέργειες αυτές ενισχύεται το πλαίσιο ομαλής λειτουργίας και προστασίας τόσο του τελικού καταναλωτή, όσο και των εταιρικών πελατών οι οποίοι εκπροσωπούνται από επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στον κλάδο οδικής βοήθειας, με βασικό καθήκον τους να ανταποκρίνονται αντίστοιχα και στις δύο κατηγορίες πελατών με παροχές υψηλών προδιαγραφών.

> Η Ε.Α.Ε.Ε. σκοπεύει να προάγει, ότι το αντικείμενο εργασίας μας είναι ο άνθρωπος και μάλιστα ένας άνθρωπος ο οποίος βρίσκεται σε μία ιδιαίτερα δύσκολη στιγμή και στον οποίο οι επιχειρήσεις οδικής βοήθειας καλούνται να δώσουν λύσεις με αμεσότητα και συνέπεια

Για την MAPFRE Asistencia

Στα 20 και πλέον χρόνια που η MAPFRE Asistencia δραστηριοποιείται στη χώρα μας, είναι γνωστό ότι εστιάζει στην ποιοτική εξυπηρέτηση. Το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα του Ομίλου MAPFRE είναι οι καινοτόμες υπηρεσίες και τα προϊόντα υψηλής ποιότητας για τα οποία έχει βραβευθεί διεθνώς. Ο Όμιλος, δεν σταματά να επενδύει σε εξελιγμένες τεχνολογίες, αναγνωρίζοντας την καινοτομία ως βασικό εργαλείο προώθησης, τόσο της οργανικής ανάπτυξης όσο και της διάκρισής του, μέσα σε ένα συνεχώς μεταβαλλόμενο περιβάλλον.

Για τη MAPFRE, η καινοτομία είναι ένας εγκάρσιος μηχανισμός που παρέχει διαφοροποιημένες ανθρωποκεντρικές προσεγγίσεις, με σκοπό τη βέλτιστη ανταπόκριση στις πλέον ιδιαίτερες προκλήσεις που θέτουν τόσο οι νομοθετικές αλλαγές, όσο και οι διάφοροι επιχειρηματικοί τομείς, πάντα με γνώμονα την μέγιστη ικανοποίηση του πελάτη.

Το τυρί και η φάκα στην Οδική Βοήθεια

Ψηφίσθηκε στην Βουλή την 15-1-18, μαζί με το νεότερο πολυνομοσχέδιο-σκούπα και κάποια «εξπρές» τροποποίηση, αντί υποχρεωτικής ακύρωσης, του νόμου για την αμαρτωλή «Οδική Βοήθεια».

Το γεγονός αυτό και για μία ακόμη φορά αιφνιδίασε όλη την ασφαλιστική και λοιπή αγορά, ιδιαίτερα όμως τους χρήστες υπηρεσιών Βοήθειας που εύλογα ανησύχησαν.

Τι συμβαίνει λοιπόν; Πως εξηγείται το κατεπείγον και η περίεργη μυστικοπάθεια για ένα θέμα που φαινομενικά δεν αφορά τα γνωστά οικονομικά μέτρα και τους δανειστές;

Η Ένωση Ασφαλιστών Βορείου Ελλάδος αποκαλύπτει και διαφωτίζει σχετικά με την παρακάτω ανακοίνωσή της: «Το έτος 1984 εκδόθηκε Κοινοτική Οδηγία με αριθμό 641, προς όλα τα κράτη μέλη, με την οποία τροποποιήθηκε και συμπληρώθηκε άλλη προηγούμενη Οδηγία με αριθμό 239 έτους 1973 και στα σημεία που αφορούσαν την ασφαλιστική Τουριστική Βοήθεια σε πρόσωπα, υπό πλήρη άγνοια και απόκρυψη στην Ελλάδα των σύγχρονων και πραγματικά σωτήριων της ζωής και της κινούμενης περιουσίας τους, όπως οχήματα, χρήματα και αποσκευές. Καθιερώθηκαν τότε και άλλες παροχές, όπως επαναπατρισμός και εισιτήρια, σωστική υγειονομική διακομιδή, επιτόπου Γιατροί και Διασώστες, φάρμακα και πρώτες βοήθειες, προστασία και συνδρομή, οικονομική διευκόλυνση και φροντίδα επί ταξιδιωτικών εγγράφων και ξενόγλωσσων επικοινωνιών, προώθηση σωρού νεκρού και πολλές άλλες καλύψεις βοήθειας σε πρόσωπα που περιέρχονται σε δυσχερή θέση στην σύγχρονη και εξελιγμένη εποχή των αναγκαίων μετακινήσεων και απουσιών από τον τόπο μόνιμης διαμονής και τις οποίες παροχές αυτές καμία απολύτως ξεπερασμένη από τις εξελίξεις «Οδική Βοήθεια» μικροεπαγγελματιών και αυτοκινητιστών δεν μπορεί και δεν επιτρέπεται να προσφέρει, ούτε ακόμη και αυτή η κοινωνική Ασφάλιση με το κρατικό Υπουργείο της. Αλλά δικαιούται και υποχρεούται να την προσφέρει μόνον η Ιδιωτική Ασφάλιση και ο παγκόσμιος Θεσμός της, χωρίς να απαιτείται ή να διαθέτει κανένα δαπανηρό Υπουργείο της».

Με την ίδια Οδηγία, του έτους 1984, καθιερώθηκε πανευρωπαϊκώς και παγκοσμίως ο νεότερος κλάδος γενικών ασφαλίσεων, με αριθμό κατάταξής του 18 και ονομασία Βοήθεια, αλλά προσοχή εδώ: Προς πρόσωπα και όχι μόνον οχήματα, όπως η, ξεπερασμένης εποχής, «Οδική Βοήθεια» που περιορίζεται μόνον στα χαλασμένα οχήματα, τα σίδερα και τις λαμαρίνες, που ενδιαφέρουν τα συνεργεία επισκευής.

Ο νέος ασφαλιστικός κλάδος αυτός, που τον ασκούσαν προηγουμένως πολλές ευρωπαϊκές ασφαλιστικές επιχειρήσεις, ως Τουριστική ή Ταξιδιωτική ή Ιατρική κ.λπ Βοήθεια, αγνοήθηκε και πάλι στην αποκατασταθείσα δημοκρατικώς Ελλάδα, αφού απαιτούσε ιδιόκτητες υποδομές και οργάνωση, με πανάκριβα επίγεια και εναέρια μέσα, τεχνογνωσία, ειδικοποιημένο προσωπικό, γιατρούς και διασώστες, όπως και πολλά άλλα, ουσιαστικότερο και σοβαρότερο των οποίων ήταν τα Κεφάλαια, οι Επενδύσεις και τα Ασφαλιστικά Αποθεματικά, που κανένας ξένος ή Έλληνας Ασφαλιστής δεν ήταν τότε πρόθυμος να διαθέσει επιτοπίως σε μία μικρή και αμφίβολη αγορά στην Ελλάδα. Τελικά όμως τα διέθεσαν λίγοι ικανοί Ασφαλιστικοί Όμιλοι.

Ο πανευρωπαϊκός νεότερος κλάδος των γενικών ασφαλίσεων καταδιώχθηκε επιτυχώς(!) στην Ελλάδα των «εφευρετών» και δεν έγινε ποτέ γνωστός και προβεβλημένος

Αποτέλεσμα αυτών ήταν να προκύψει και να πολυπροβληθεί μία ευφυής ιδέα Θεσσαλονικιού Επιχειρηματία αρχικά, που αντί Τουριστικής ή Ταξιδιωτικής Βοήθειας σε πρόσωπα και πράγματα, πρόβαλε την μη ασφαλιστική «Οδική Βοήθεια» στην Ελλάδα και την έκανε κάτι ως «ελληνικό θεσμό» υπό άγρια καταδίωξη κάθε άλλης σχετικής ασφαλιστικής δραστηριότητας, υπό την ανοχή, μέχρι και συνενοχή, πολλών υπαιτίων, ώστε οι «θάμνοι» να επικαλύψουν το «δάσος».

Έτσι ο πανευρωπαϊκός νεότερος κλάδος των γενικών ασφαλίσεων καταδιώχθηκε επιτυχώς(!) στην Ελλάδα των «εφευρετών» και δεν έγινε ποτέ γνωστός και προβεβλημένος, ούτε από την πλειοψηφία των «αδιάφορων» Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων, στο ευρύ κοινό, με τις πολλαπλάσιες και σωτήριες παροχές του ασφαλιστικού κλάδου Βοήθεια, όπως αναφέρονται παρακάτω και κατά πιστή αντιγραφή από την εφημερίδα της Ευρωπαϊκής Ένωσης:

«Παροχή Βοήθειας στα πρόσωπα που περιέρχονται σε δυσχερή θέση κατά την διάρκεια μετακινήσεων ή απουσίας από την κατοικία ή από την συνήθη διαμονή τους» (τελεία).

«Συνίσταται στην ανάληψη, έναντι προηγούμενης καταβολής ασφαλίστρου, της υποχρέωσης άμεσης παροχής βοήθειας στον δικαιούχο σύμβασης βοήθειας, όταν αυτός περιέρχεται σε δυσχερή θέση λόγω τυχαίου γεγονότος, στις περιπτώσεις και με τους όρους που προβλέπει η σύμβαση» (τελεία).

«Η βοήθεια είναι δυνατόν να συνίσταται σε παροχές εις χρήμα ή είδος. Η παροχή εις είδος είναι δυνατόν να συνίσταται και στην χρησιμοποίηση τού προσωπικού και του εξοπλισμού που ανήκουν σε αυτόν που παρέχει την βοήθεια» (τελεία).

«Η δραστηριότητα βοή-

θειας δεν καλύπτει τις υπηρεσίες συντήρησης ή διατήρησης, την εξυπηρέτηση μετά την πώληση, ούτε την απλή ένδειξη ή παροχή βοήθειας, ως μεσολάβηση» (τελεία).

Σημείωση: Το παραπάνω σήμερα ισχύον κείμενο είναι πιστή αντιγραφή του άρθρου 2 παρ.2 της Οδηγίας 2009/138/ΕΚ, γνωστής και περίφημης ως «Φερεγγυότητα II-Solvency II», που περιέλαβε συγχωνευτικά και τροποποιητικά όλες τις προηγούμενες σχετικές Οδηγίες, με περιπετειώδη και θολώδη τελική ενσωμάτωσή της στο ελληνικό (εθνικό) δίκαιο δια του ισχύοντος νόμου 4364/2016 και ο οποίος ακύρωσε αντίστοιχα τις σχετικές ελληνικές (εθνικές) διατάξεις για τις ασφαλιστικές δραστηριότητες αλλά, «όλως τυχαίως» και «κατά σύμπτωση» βεβαίως, παρέλειψε να ακυρώσει τυπικά τον, εκ των πραγμάτων άκυρο και αντίθετο προς τις παραπάνω αναλυτικά αναφερόμενες διατάξεις, «εμβόλιμο» νόμο 3651/2008 περί (αναχρονιστικής) «Οδικής Βοήθειας».

Η αποκάλυψη, επιβεβαίωση και επισφράγιση, όλων των προαναφερθέντων, γίνεται με το άρθρο 4 παρ. ιη) και τίτλο «Κλάδος 18 Βοήθεια» του αυθεντικού νόμου 4364/2016, που ενσωμάτωσε «διασπαρτικά» στο εθνικό μας δίκαιο (ελληνικό) τα άρθρα 2 και ιδίως 197 της Οδηγίας 2009/138/ΕΚ.

Στον έναν και αυθεντικόν, αυτόν νόμο εμφανίζεται και πάλι ως μη καταργούμενη η διάταξη προηγούμενων εθνικών νόμων, για την, «πολυχουβαρδάδικη» στην Ελλάδα, προσθήκη ότι η Βοήθεια παρέχεται όχι μόνον υπό τις συγκεκριμένες και ευρωπαϊκώς περιορισμένες περιστάσεις της «απουσίας και μετακίνησης από την κατοικία ή συνήθη τόπο διαμονής» αλλά –προσοχή εδώ- «είτε από άλλες περιστάσεις ανεξάρτητα από μετακίνηση ή απουσία»!

Είδες, λοιπόν, Έλληνα, ποια και πόση πρόοδο και εξέλιξη υπήρξε στην χώρα σου; Είδες πόσο σε φροντίζει ο εκάστοτε νομοθέτης σου και τι επιπλέον σου προσφέρει στην ευτυχή Ελλάδα, αλλά εσύ και στην πλειοψηφία σου ούτε το αναγνωρίζεις και ούτε το...γνωρίζεις;

Τι συμβαίνει όμως και γιατί οι Έλληνες δεν γνωρίζουν την «υπεροχή τους και τα προνόμια των επιπλέον παροχών Βοήθειας», που έχουν εδώ και 28 συνεχή έτη (με το Π.Δ 103/1990), που επιβεβαιώθηκαν και διατηρήθηκαν με τον ισχύοντα νόμο 4364/2016;

Και γιατί αυτή «η επιπλέον παροχή» δεν έγινε «σημαία και κράχτης» ούτε από Κυβερνήσεις, ούτε από «μεταδότες γνώσεων και ενημερωτές», ούτε από πανέξυπνους πωλητές ασφαλίσεων και ούτε ακόμη από μη ασφαλιστικές επιχειρήσεις Οδικής Βοήθειας, Αυτοκινητιστές, Γερανιστές, Συνεργεία κ.λπ της «Οδικής Βοήθειας», ούτε όμως από Οργανώσεις και Συνδικάτα, αφού εδώ έχουμε, σπάνια και μοναδική, κοινωνική κατάκτηση, με καθαρή απόφαση και επιλογή της Ελλάδας και για την Ελλάδα μόνον;

Μοναδική εξαίρεση αποτέλεσε η Ένωση Ασφαλιστών Βορείου Ελλάδος-ΕΑΒΕ, με δική της Επιτροπή πολύπειρων Νομικών και Τεχνικών και η οποία, θέλησε και μπόρεσε να μελετήσει σε βάθος το όλο θέμα και να συντάξει τεκμηριωμένη αναλυτικά Νομοτεχνική Έκθεση, αμέσως μετά την ενσωμάτωση της πολυθρύλητης Κοινοτικής Οδηγίας-σκούπα για την «Φερεγγυότητα II-Solvency II » με τον ν.4364/2016, τα βασικότερα σημεία της οποίας τα απλουστεύσαμε και τα παρουσιάζουμε εδώ με επεξηγηματικά μας σχόλια για να γίνουν καλά κατανοητά από μη ειδικούς και γνώστες του αυστηρά νομοτεχνικού αντικειμένου τους.

Μοναδική εξαίρεση αποτέλεσε η Ένωση Ασφαλιστών Βορείου Ελλάδος-ΕΑΒΕ, με δική της Επιτροπή πολύπειρων Νομικών και Τεχνικών και η οποία, θέλησε και μπόρεσε να μελετήσει σε βάθος το όλο θέμα

Είναι δυνατόν να συμβαίνουν τέτοια συγκλονιστικά θαύματα αλλά να μη τα πολυγνωρίζουν ούτε και αυτοί που τα κάνουν, κυρίως όμως οι πολίτες;

Κάτι πολύ σοβαρό, μέχρι και πολύ πονηρό, πρέπει πράγματι να συμβαίνει, αφού ούτε το «τυρί», ούτε την «φάκα» θέλησε κάποιος αρμόδιος και αναρμόδιος να αποκαλύψει και να επεξηγήσει.

Μοναδική εξαίρεση αποτέλεσε η Ένωση Ασφαλιστών Βορείου Ελλάδος-ΕΑΒΕ, με δική της Επιτροπή πολύπειρων Νομικών και Τεχνικών και η οποία, θέλησε και μπόρεσε να μελετήσει σε βάθος το όλο θέμα και να συντάξει τεκμηριωμένη αναλυτικά Νομοτεχνική Έκθεση, αμέσως μετά την ενσωμάτωση της πολυθρύλητης Κοινοτικής Οδηγίας-σκούπα για την «Φερεγγυότητα II-Solvency II » με τον ν.4364/2016, τα βασικότερα σημεία της οποίας τα απλουστεύσαμε και τα παρουσιάζουμε εδώ με επεξηγηματικά μας σχόλια για να γίνουν καλά κατανοητά από μη ειδικούς και γνώστες του αυστηρά νομοτεχνικού αντικειμένου τους.

Το «τυρί»...

Στο άρθρο 15 της Οδηγίας 84/641/ΕΟΚ αναφέρεται το δυνητικό δικαίωμα, κάθε κράτους μέλους και για το έδαφός του, να επιλέξει και άλλες περιστάσεις παροχής βοήθειας, πέραν από τις περιοριστικά αναφερόμενες και περιγραφόμενες, δηλαδή αυτές της «μετακίνησης ή απουσίας», μόνον.

Προφανώς «ολόχαροι» οι τότε και τώρα Έλληνες νομοθέτες επέλεξαν και έκαναν χρήση για την Ελλάδα της δυνατότητας αυτής. Όλως όμως περίεργα και ανεξήγητα, την έκαναν μεθοδικά, σιωπηλά και σε «πολύ στενό κύκλο» γνώσης της «πολυχουβαρδάδικης» επιλογής αυτής, αφού ποτέ δεν έγινε γνωστή στο ευρύ κοινό των οπωσδήποτε ωφελούμενων Ελλήνων και στην Ελλάδα μόνον.

Γιατί και προς τι υπήρξε και υπάρχει, αυτή η περίεργη και ανεξήγητη σιωπή και απόκρυψη, νόμιμης κατά το Κοινοτικό δίκαιο, επιλογή αυτή στην Ελλάδα; Ποιος ο λόγος και η αιτία απόκρυψής της ενώ θα έπρεπε γνωστοποιηθεί ευρύτατα με κάθε μέσο και τρόπο ως Κοινωνική κατάκτηση των Ελλήνων και στην Ελλάδα τους;

Αν όλως υποθετικά «έρθει» από το Ευρωπαϊκό Δικαστήριο, νέα και χοντρή «καμπάνα» προστίμου θα το πληρώσει μήπως η μη ασφαλιστική «Οδική Βοήθεια» ή θα το πληρώσουμε όλοι και γενικά οι φορολογούμενοι;

Και η «φάκα»

Εδώ τώρα έρχονται τα «δύσκολα» και βγαίνει στην φόρα και «επ' αυτοφώρω» όχι μόνον το «τυρί», που είναι οι επιπλέον περιστάσεις παροχής Βοήθειας στην Ελλάδα και που βόλεψαν πολλούς και αμέτρητους γνώστες και χρήστες σε «στενό κύκλο», αλλά κυρίως η «φάκα», που έξυπνα έστησαν οι προηγούμενες Κοινοτικές Οδηγίες και διατήρησε σε ισχύ η Οδηγία-σκούπα για την «Φερεγγυότητα II» με το ειδικό άρθρο της 197, κάτω από το τμήμα 3 και τίτλο «Βοήθεια».

Όσοι γνώριζαν το άρθρο 15 της Οδηγίας 641/ΕΟΚ έτους 1984 και το έκαναν χρήση στην Ελλάδα και με νομοθετικές ρυθμίσεις, κυρίως κατά το έτος 1990, ασφαλώς γνώριζαν και το δεύτερο εδάφιό του, όπου υπάρχει και η μεγάλη «φάκα» δέσμευσης του κράτους το οποίο κάνει την επιλογή αυτή «με ευρύτερες περιστάσεις παροχής βοήθειας», άρα και εμπορικότερες και κοινωνικότερες!

Ποια ήταν, τι όριζε και τι ορίζει αυτή η δέσμευση του κράτους, που κάνει την επιλογή αυτή και δηλαδή η Ελλάδα συγκεκριμένα;

Δεν μπορέσαμε να την βρούμε γραμμένη σε κανέναν ελληνικό νόμο, άρα αιτιολογημένη η άγνοια πολλών, όχι όμως και οι εξ αυτής συνέπειες, που άναψαν και διατηρούν άσβεστες φωτιές και επί σειρά ετών η Ένωση Ασφαλιστών από την Θεσσαλονίκη ενεργεί ως «πυροσβέστης».

Την όλως «μαγικώς» εξαφανισθείσα και «αγνοούμενη» δέσμευση αυτήν την αποκαλύπτουμε και την παρουσιάζουμε κατά πιστή αντιγραφή της από το δεύτερο εδάφιο του ίδιου άρθρου 15, δηλαδή αυτού που δίνει δικαίωμα επιλογής αλλά και υποχρέωση συμμόρφωσης και το οποίο ορίζει τα εξής:

«Αν ένα κράτος μέλος κάνει χρήση της ευχέρειας αυτής, εξομοιώνει, για την εφαρμογή αυτή, τις προαναφερόμενες δραστηριότητες Παροχής Βοήθειας με εκείνες που κατατάσσονται στον κλάδο 18» και δηλαδή είναι μόνον ασφαλιστική η Παροχή Βοήθειας στην Ελλάδα, που από μόνη της όρμηξε στο «τυρί» και πιάστηκε στην «φάκα»!

Ποιος όμως θα τολμήσει να δηλώσει, να γνωστοποιήσει και κυρίως να εφαρμόσει, παρά το ότι είναι νομοθετημένη αυτή η δέσμευση από την Ελλάδα, με επιλογή της Ελλάδας και πολλά χαμόγελα των ξένων στην Ελλάδα;

Κατανοητό, λοιπόν, γιατί «ξεχάσθηκε» αυτή η δέσμευση και εμφανίζεται ως παραβάτης του εαυτού της η Ελλάδα, που τώρα ξαναψήφισε στην Βουλή, τροποποίηση και όχι ακύρωση, άλλου και αντίθετου νόμου (για την «Οδική Βοήθεια») που για τις μη ασφαλιστικές Επιχειρήσεις, δεν υπάγεται στον ασφαλιστικό Κλάδο 18 Βοήθεια.

Αν όλως υποθετικά «έρθει» από το Ευρωπαϊκό Δικαστήριο, νέα και χοντρή «καμπάνα» προστίμου, για παράβαση του Κοινοτικού Δικαίου, σχετικό με τον νεότερο ασφαλιστικό Κλάδο 18 Βοήθεια, θα το πληρώσει μήπως η μη ασφαλιστική «Οδική Βοήθεια» ή θα το πληρώσουμε όλοι και γενικά οι φορολογούμενοι με νέα επί νέων και ατελείωτων μέτρων και αξιολογήσεών μας;

Θα μας δώσει –επιτέλους- κάποιος γνώστης, αρμόδιος και υπεύθυνος, υπεύθυνη και καθησυχαστική απάντηση, για την όλη αιτία και φωτιά που καίει ακόμη και την μοναδική κοινωνική μας κατάκτηση των τελευταίων δεκαετιών και από την Ελλάδα για την Ελλάδα μόνον;

Η επιλογή και θέση μας να κάνουμε τον «Πυροσβέστη» και να μη μιλούμε έχει και τα όρια και την υπομονή της.

Πόσο καλά γνωρίζετε την καριέρα του ασφαλιστή;

Σε καιρούς οικονομικής κρίσεως και με μεγάλα ποσοστά ανεργίας οι εταιρείες δυσκολεύονται να προσθέσουν νέους συνεργάτες στο ανθρώπινο δυναμικό τους. Ίσως να μην παρουσιάζουν έξυπνα και σωστά την καριέρα του Ασφαλιστή. **Στο Ασφαλιστικό ΝΑΙ θα βρείτε ιδέες που ίσως βοηθήσουν.**

Τις χρησιμοποίησαν πολλοί managers με επιτυχία. Πολλοί απόφοιτοι Σχολών της LIMRA βρήκαν σημαντική βοήθεια στο έργο της αλλάζοντας την αποτελεσματικότητά τους. Στην μνήμη του Νικ Πάππας που δούλεψε πολύ σε αυτό τον τομέα την δεκαετία του 1980 αφιερώνονται αυτές οι σελίδες περί καριέρας. Η LIMRA συνεχίζει τις εκπαιδευτικές προσπάθειές της στην Ελληνοκυπριακή αγορά. Αξιοποιείστε τις.

Οι στρατολογήσεις νέων σε όλες τις εταιρείες είναι απελπιστικές. Δεν υποάρχουν; Φταίει κάτι; Μήπως οι αρμόδιοι υπάλληλοι ή managers ΔΕΝ γνωρίζουν πως γίνεται; Ψάξτε το! Ανησυχείστε! Δραστηριοποιειθήτε! **Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ»σας εύχεται να το λύσετε! Επείγει!**

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

Ένας Manager για Managers!

Η καριέρα του ασφαλιστή πρέπει να πωλείται!

Η εισροή προικισμένων ανθρώπων στην καριέρα των πωλήσεων ασφαλειών ζωής, έχει χαρακτηριστεί σαν πρωταρχική δουλειά του manager. Πολλά έχουν γραφεί, σχετικά με αυτό το θέμα, για την προσέλευση των υποψηφίων ασφαλιστών και την επιλογή τους. Η ασφαλιστική βιομηχανία έχει τα μέσα και την τεχνογνωσία να βρει ταλαντούχους για την καριέρα των πωλήσεων. Αλλά όλα τα μέσα και η τεχνογνωσία του κόσμου είναι άχρηστα, έως ότου αυτοί που είναι προικισμένοι, πειστούν ότι η ασφαλιστική καριέρα στις πωλήσεις προορίζεται γι' αυτούς και μόνο. Αν ο manager πιστεύει ειλικρινά ότι η πώληση των ασφαλειών προσφέρει σε κάποιον την ευκαιρία για μια εξαιρετική και ισόβια καριέρα, γιατί οι περισσότεροι υποψήφιοι, να μην είναι πεπεισμένοι γι' αυτό;

Η απάντηση

Η απάντηση εναπόκειται στο γεγονός ότι, παρ' όλο που έχουμε κάνει μια εξαιρετική δουλειά πουλώντας στους εαυτούς μας την καριέρα μας, δεν έχουμε κάνει το ίδιο τόσο καλά με τους άλλους. Για κάποιον λόγο η καριέρα από μόνη της δεν είναι ελκυστική. Γιατί όμως αυτό;

Μια έρευνα των τελειόφοιτων ενός πανεπιστημίου της Αμερικής, μας δίνει κάποια στοιχεία. Οι φοιτητές ζητήθηκαν να σκιαγραφήσουν αυτά τα στοιχεία που συνιστούσαν μια ιδανική δουλειά.

Θα ήθελαν να έχουν την αξιοπρέπεια και το κύρος που δίνει ένας μεγάλος εθνικός οργανισμός, αλλά επίσης και την ανεξαρτησία ενός μικροεπιχειρηματία. Θα ήθελαν να υποστηρίζουν την υγιή φιλοσοφία μιας σωστής εταιρίας, αλλά επίσης δεν θα ήθελαν να γίνονται ένα με τα γραφειοκρατικά γρανάζια της εταιρίας.

Ήθελαν να είναι ικανοί να εκφράζουν την δικιά τους φιλοφοσοφία, ν' αυξάνουν το εισόδημά τους με βάση την δυνατότητα της δημιουργικότητάς τους και όχι με συνταξιοδοτήσεις, θανάτους και ανικανότητες.

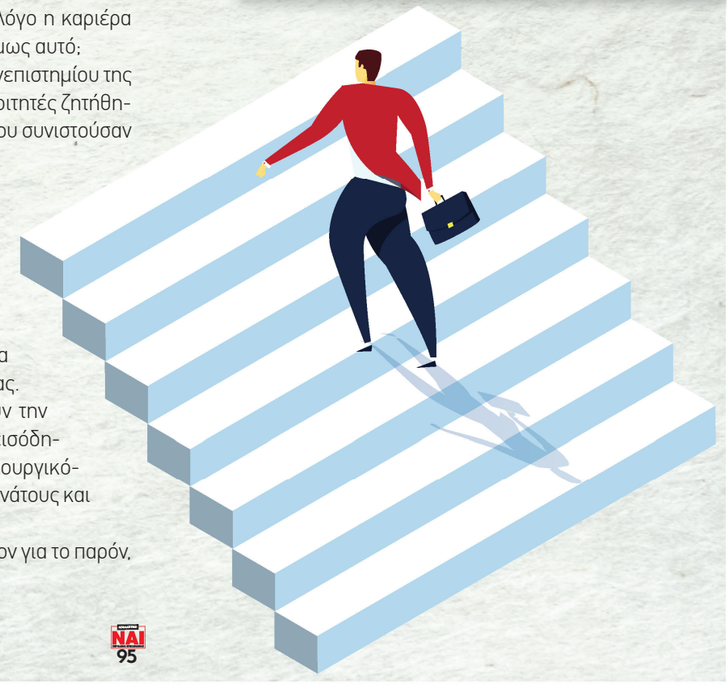
Θα ήθελαν ένα καλό εισόδημα όχι μόνον για το παρόν, αλλά και για το μέλλον. Αλλά πάνω απ' όλα, θα ήθελαν να απασχολούνται κάπου που να αξίζει τον κόπο.

Να λοιπόν τι ζητούσε από την καριέρα της μια ομάδα τελειόφοιτων. Δεν θα μπορούσαν να περιγράψουν με πιο ακριβή τρόπο την δουλειά του ασφαλιστή. Παρ' όλα αυτά, δεν πήγαν όλοι αυτοί για να ζητήσουν δουλειά στις ασφαλιστικές εταιρίες.

Τα γεγονότα είναι σαφή: Η καριέρα του να πουλάς ασφάλειες ζωής πρέπει να παρουσιάζεται με έναν έξυπνο, καλά οργανωμένο και ακριβή τρόπο: η καριέρα του ασφαλιστή πρέπει να πωλείται.

Το ΝΑΙ κοντά στον Manager και τους ασφαλιστές του!

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ



Η πρόσληψη και επιλογή του ασφαλιστή είναι η πιο σημαντική απόφαση του manager!

Το να φέρετε κάποιον στις ασφάλειες ζωής, είναι μια από τις πιο σημαντικές διοικητικές αποφάσεις που θα πάρει κάποιος manager. Οι αποφάσεις θα πρέπει να παίρνονται αποτελεσματικά και μετρημένα, γιατί πολλοί άνθρωποι εξαρτώνται από αυτές.

Πρώτα απ' όλα, η σωστή επάνδρωση επηρεάζει τον manager. Αυτός ο καινούργιος ασφαλιστής, όταν επιλεχθεί σωστά, εκπαιδευτεί και προωθηθεί θα τον βοηθήσει ν' αγγίξει την επιτυχία. Ο manager χρειάζεται αυτόν τον ασφαλιστή.

Αυτή η απόφαση επηρεάζει και την εταιρία. Κάθε ένας που προσλαμβάνεται θα κοστίσει χρήματα στην εταιρία. Κάθε πετυχημένος ασφαλιστής επίσης συνεισφέρει στην ανάπτυξη της εταιρίας. Το κοινό επίσης επηρεάζεται από αυτήν την απόφαση. Αυτός ο καινούργιος ασφαλιστής θα δημιουργήσει ικανοποιημένους, εξυπηρετούμενους και εξασφαλισμένους πελάτες. Ή μήπως, θα δημιουργηθούν άσχημες εντυπώσεις για την ασφάλεια ζωής, λόγω της ελλειπούς πωλησιακής τακτικής, που ακολουθεί ο ασφαλιστής; Πιο σημαντικό όμως είναι ότι η απόφαση αυτή επηρεάζει τον ασφαλιστή. Ο manager παίρνει ουσιαστικά στα χέρια του την επαγγελματική ζωή του υποψήφιου ασφαλιστή. Ο ασφαλιστής στέκεται στο σταυροδρόμι της ζωής. Αυτή η απόφαση είναι πολύ σημαντική γιατί μπορεί να επηρεάσει ολόκληρο το μέλλον του ασφαλιστή. Αν ο ασφαλιστής είναι προικισμένος για μια καριέρα στις ασφάλειες, ο manager πρέπει να παρουσιάσει όλη την καριέρα καθαρά και με αλήθεια. Διαφορετικά ο ασφαλιστής μπορεί να πάρει μια άσχημη απόφαση. Υπάρχει μια ισχυρή ηθική αναστολή στον υποψήφιο για να βοηθήσει να πάρει στην σωστή απόφαση, ακόμη και αν η απάντηση είναι αρνητική.

Η σημασία μιας Οργανωμένης Επαγγελματικής Παρουσίασης

1. Προσφέρει ένα πεδίο κίνησης, ώστε να καλύπτεται κάθε σημείο.
2. Τα σημεία, μπορούν να γίνουν σε λογική σειρά.
3. Οι αντιδράσεις του υποψήφιου ασφαλιστή, οι προτιμήσεις του και οι απορρίψεις του μπορούν να ελεγχθούν.
4. Η αυτοπεποίθηση του manager μεταδίδεται στον υποψήφιο.
5. Δημιουργεί μια θετική επαγγελματική εντύπωση.
6. Ο χρόνος και η προσπάθεια δεν σπαταλούνται.
7. Βοηθάει τον υποψήφιο ασφαλιστή να παίρνει την κατάλληλη απόφαση.

Πότε να κάνετε την παρουσίαση

Πότε θα έπρεπε ο manager να παρουσιάζει την καριέρα; Σαν γενικός κανόνας, σ' αυτό το σημείο είναι ότι όταν γνωρίζετε πολλά για έναν υποψήφιο. Και τούτο, για να πειστεί ο manager ότι ο μελλοντικός ασφαλιστής είναι ο κατάλληλος άνθρωπος για την δουλειά.

Μια ολοκληρωμένη παρουσίαση συνήθως, δεν γίνεται στην εισαγωγική συνέντευξη κατά την διαδικασία επιλογής. Αυτή είναι η πρώτη επαφή με τον υποψήφιο, και ο κύριος στόχος σ' αυτό το σημείο είναι να παρακινήσει τον υποψήφιο ν' αποφασίσει αν θα θελήσει να κάνει μια ολοκληρωμένη έρευνα της ασφαλιστικής καριέρας.

Κάποιο ερωτηματολόγιο, αν και όχι καθοριστικό, θα σας βοηθήσει σ' αυτήν την απόφαση. Για να πετύχει αυτόν τον στόχο ο manager, μπορεί να βρει χρήσιμο ή και απαραίτητο να δώσει στον υποψήφιο ασφαλιστή μια σφαιρική εικόνα της θέσης του. Ο manager έχει να κάνει μια πώληση.

Το ερωτηματολόγιο επιλογής, βοηθά στο να επισημαίνει πιθανές αποτυχίες: Δεν είναι αυτό που θα επιλέξει τους επιτυχημένους ασφαλιστές, αλλά θα δώσει μια ιδέα των πιθανοτήτων για επιτυχία. Μια ικανοποιητική επίδοση σ' αυτό το ερωτηματολόγιο δεν πρέπει να πιέζει τον manager για να πουλήσει ακόμη την καριέρα.

Η παρουσίαση της καριέρας

Ποια είναι τα συστατικά, μιας καλής παρουσίασης; Ας τα συγκεντρώσουμε:

Το πρώτο, συστατικό, είναι η γνώση, όχι μόνο, της ίδιας της παρουσίασης, αλλά και όλων των γνώσεων που ο manager θα έχει συλλέξει, για χρόνια, σχετικά με την ασφάλεια, την εταιρία και τον ασφαλιστή.

Το δεύτερο, συστατικό, είναι η ικανότητα του να κάνετε την παρουσίαση. Αυτό έρχεται με την εξάσκηση, όπως και οι ασφαλιστές γίνονται ικανοί με την εξάσκηση, στο να κάνουν μια παρουσίαση πωλήσεων.

Το τρίτο, συστατικό, είναι η συνήθεια. Ο manager θα πρέπει να συνηθίσει, στο να δίνει μια ολοκληρωμένη παρουσίαση, κάθε φορά, ακολουθώντας μια προσχεδιασμένη οδό και όχι να πηγαίνει εδώ και εκεί, παραλείποντας σημεία της παρουσίασης.

Και τέλος, υπάρχει ένα τέταρτο, συστατικό, το πιο σημαντικό, απ' όλα, η σωστή θέση. Αυτό είναι και το νόημα μιας καλής παρουσίασης. Η θέση του manager, όχι μόνο απέναντι στην παρουσίαση, αλλά και απέναντι στον κλάδο, την εταιρία και την ίδια την δουλειά.

Για την πώληση ασφαλειών, ο ασφαλιστής χρειάζεται μια καλή παρουσίαση. Αλλά αν ήταν μόνο αυτά που χρειαζόταν, ο ασφαλιστής θα μπορούσε να μεταφέρει έναν φορητό φωνόγραφο, να βάλει έναν δύσκο στον υποψήφιο και να καθήσει να ησυχάσει. Ελάχιστες πωλήσεις έχουν γίνει κατ' αυτόν τον τρόπο και ίσως ποτέ να μην γίνουν μέχρις ότου γίνουμε ένα κράτος «ρομπότ». Ο ασφαλιστής πρέπει να δώσει όλη του την πίστη στην ασφάλεια ζωής. Κι αυτό πρέπει να γίνει με ειλικρίνεια κι ενθουσιασμό.

Όμοια, μια καλή παρουσίαση καριέρας, η επιτυχίας της ή η αποτυχία της θα εξαρτάται απ' τον manager. Η στάση του manager απέναντι στην ασφάλεια ζωής και απέναντι στην πωλησιακή καριέρα, θα αποφασίσει για την αποτελεσματικότητα της παρουσίασης και λογικά, για τον τύπο του ασφαλιστή που προσλαμβάνουμε.

Ένας manager μπορεί να ρωτήσει: «Τι συμβαίνει με την στάση μου»; Αν πω σ' έναν υποψήφιο ασφαλιστή: «Αυτή είναι μια ευκαιρία για πραγματική καριέρα», προσφέρω πράγματι καριέρα ή κάποια άλλη δουλειά; Δεν πιστεύω ότι η πώληση της ασφάλειας είναι μια καριέρα που αξίζει τον κόπο για κάποιον, ν' αφιερώσει σ' αυτήν όλη του την ζωή; Υπάρχουν ζωντανές αποδείξεις γι' αυτό μέσα στο υποκατάστημα; Αν πω σε κάποιον υποψήφιο: «Δεν υπάρχει κάτι καλύτερο απ' όσο το δυνατόν περισσότερα συμβόλαια». Το ασφαλιστικό μου πρόγραμμα αντανακλά αυτή την σκέψη; Αν πω σε κάποιον υποψήφιο ασφαλιστή: «Η πώληση είναι η καλύτερη δουλειά, το πιστεύω πράγματι»; Ενθουσιάζομαι από μια επιτυχή πώληση; Ευχαριστιέμαι βλέποντας την ασφάλεια ζωής στην πράξη; Μ' αρέσει με μια υπογραφή να δημιουργώ το θαύμα της ασφάλειας ζωής;

Μ' αρέσει αυτή η δουλειά; Τι έχει η στάση μου;

Η επιτυχία στην πώληση της ασφάλειας πηγάζει απ' την ειλικρινή πίστη του manager στην αξία του. Ο manager πουλάει στον υποψήφιο ασφαλιστή την καριέρα, αλλά δεν πουλάει εκείνη την στιγμή και τον ίδιο του τον εαυτό; Ναι θα απαντούσε ο manager.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

Στηρίζει καριέρες

Η Τελική Αξιολόγηση

Το διαβάζουν επιτυχημένοι!

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

Εάν είστε σαν πολλούς θα πρέπει να έχετε αποφασίσει να προσλάβετε τον υποψήφιο πριν η διαδικασία της επιλογής τελειώσει. Μερικές έρευνες που έγιναν μας λένε ότι η απόφαση της πρόσληψης έγινε κατά την διάρκεια της πρώτης επαφής με τον υποψήφιο και μερικές φορές μερικά λεπτά την συζήτηση. Είναι φανερό, ότι αυτές οι σύντομες επιλογές ή απορρίψεις δεν είναι καλύτερες από το να το παίξετε κορώνα - γράμματα. Παίρνοντας μια γρήγορη απόφαση, αν και είναι μέρος της ανθρώπινης φύσης, ειδικά όταν δεν εμπιστεύεστε τις ικανότητές σας ότι μπορείτε να φέρετε εις πέρας την διαδικασία της επιλογής ή βρίσκεστε κάτω από πολύ μεγάλη πίεση για να προσλάβετε κάποιον. Αν μελετήσουμε το πρώτο μέρος, δεν πρέπει να έχετε πρόβλημα στο να φέρετε εις πέρας την διαδικασία της επιλογής. Τα εργαλεία και οι ιδέες είναι εκεί. Το να αποφύγετε την πίεση είναι κάτι άλλο. Ο καλύτερος τρόπος για να αποφύγετε αυτήν την πίεση για πρόσληψη είναι ο προγραμματισμός. Να υπολογίζετε πότε θα αρχίσει η πίεση για πρόσληψη και να ετοιμάζετε την διαδικασία της επιλογής πολύ πριν παρουσιαστεί.

Με μια ποιοτική διαδικασία επιλογής και χωρίς πίεση, δεν υπάρχει λόγος να πάρετε μια απόφαση πρόσληψης πριν τελειώσει η διαδικασία. Θα απορρίψετε μερικούς σε κάθε στάδιο, αλλά επειδή κάποιος πέρασε κάποιο στάδιο της επιλογής δεν σημαίνει ότι πρέπει να τον προσλάβετε. Είναι πιθανόν ότι σε κάθε στάδιο ο υποψήφιος δεν ήταν τόσο κακός ώστε να τον απορρίψετε, αλλά αναθεωρώντας τις πληροφορίες που έχετε από όλα τα στάδια, το σύνολο δεν φθάνει την βάση που έχετε ορίσει. Μπορείτε να απορρίψετε έναν υποψήφιο ακόμα και στο τέλος της διαδικασίας.

Για να κάνετε αυτήν την τελική αξιολόγηση, θα πρέπει να επαναλάβετε όλες τις σημειώσεις σας από όλα τα στάδια. Μελετήστε:

1 Έχετε όλα τα σχετικά στοιχεία και τις πληροφορίες που χρειάζεστε; Έχουν συνέπεια μεταξύ τους;

2 Μήπως χάσατε κάποια προειδοποιητικά σημάδια για να απορρίψετε τον υποψήφιο;

3 Στην επιθυμία σας να προσλάβετε κάποιον, ποια έλλειψη του υποψήφιου λουστράρατε ή δεν εξηγήσατε;

Αν έχετε μείνει ικανοποιημένοι από αυτά τα σημεία, πρέπει να ζυγίσετε όσο πιο αντικειμενικά μπορείτε τις δυνατότητες του υποψήφιου. Τι προσόντα, δυνατότητες, συμπεριφορά και κίνητρα φέρνει ο υποψήφιος στην δουλειά, που μπορούν να οδηγήσουν στην επιτυχία; Ποια χαρακτηριστικά του υποψήφιου πρέπει να αλλάξετε για να επιτύχει; Τι εκπαίδευση και παρακινητικό πρόγραμμα πρέπει να δημιουργήσετε για να γίνουν αυτές οι αλλαγές; Μια επανάληψη των χαρακτηριστικών του υποψηφίου θα σας βοηθήσει να πάρετε την απόφασή σας. (Είναι αυτό που θέλετε; Τι χαρακτηριστικά έχει; Οι δραστηριότητες της δουλειάς του ταιριάζουν; Ρωτήστε και τους ίδιους αν τις απαιτήσεις της δουλειάς θα τις κάνουν.)

Ακόμα, μπορείτε να κάνετε έναν υπολογισμό του πόσο καλά θα τα πάει ο υποψήφιος σε κάθε στάδιο.

Μην ψάχνετε για τον ιδανικό υποψήφιο. Δεν υπάρχουν αρκετοί ιδανικοί υποψήφιοι. Να είστε πραγματιστής για τις αδυναμίες της εκπαίδευσης και του εποπτικού προγράμματος που θα χειριστείτε. Μερικές φορές μπορεί να είστε υπεραισιόδοξοι για το τι μπορούν να κάνουν τα προγράμματά σας στους υποψήφιους.

ΝΑΙ
ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ

Πόσο επιβαρύνονται οι επαγγελματίες από τις νέες εισφορές του ΕΦΚΑ

Πως θα γίνει ο συμψηφισμός των εισφορών με βάση τα εισοδήματα του 2016

Η πρεμιέρα του νέου τρόπου υπολογισμού των εισφορών για ελεύθερους επαγγελματίες μεταξύ των οποίων και ασφαλιστές, αυτοαπασχολούμενοι επιστήμονες και αγρότες πραγματοποιείται αυτό το μήνα αρχής γενομένης από τις εισφορές του Ιανουαρίου 2018 που ήδη αναρτήθηκαν στην ιστοσελίδα του ΕΦΚΑ.

Ο νέος τρόπος υπολογισμού οδηγεί σε αυξήσεις που ξεκινούν από 7 ευρώ για τους αγρότες ενώ στα υψηλά εισοδήματα η αύξηση ξεπερνά το 20% η και το 37% σε περίπτωση επικούρησης και εφάπαξ

Οι εισφορές του 2018 θα υπολογίζονται επί του μικτού εισοδήματος, πριν την αφαίρεση των ασφαλιστικών εισφορών του προηγούμενου έτους. Το υπουργείο εργασίας για να χρυσώσει το πικρό «χάπι» δίνει έκπτωση 15% επί του εισοδήματος που θα λαμβάνεται ως βάση υπολογισμού των εισφορών, αλλά μόνο για το 2018! Αυτό σημαίνει ότι από το 2019 και ιδίως από το 2022 που τελειώνει η ευνοϊκή μεταβατική περίοδος για αγρότες και επιστήμονες , το ύψος των εισφορών θα τριπλασιαστεί!

Ειδικά για φέτος θα συνυπολογιστούν μόνο οι εισφορές που πληρώθηκαν το 2016 και όχι αυτές που οφείλονται για το 2016. Επίσης κατ εξαίρεση συνυπολογίζονται ποσά που καταβλήθηκαν το 2016 για εξόφληση οφειλών, για προαιρετική ασφάλιση ή για αναγνώριση χρόνου. Έτσι βγαίνουν κερδισμένοι δεκάδες χιλιάδες αγρότες και αυτοαπασχολούμενοι που «σέρνουν» από το 2016 εισφορές οι οποίες θα καταστούν ληξιπρόθεσμες στα τέλη του Φλεβάρη.

Προσοχή! Από του χρόνου, εισφορές της προηγούμενης χρονιάς, εν προκειμένω του 2018 θα συνυπολογίζεται ακόμα και αν δεν έχουν πληρωθεί από τον ασφαλισμένο.

Το υπουργείο εργασίας έχει ήδη εκδώσει εγκύκλιο στην οποία περιγράφεται η διαδικασία συμψηφισμού των εισφορών θα ακολουθηθεί φέτος καθώς και η πάγια διαδικασία που θα ακολουθείται από το 2019 και στο εξής.

Από του χρόνου, εισφορές της προηγούμενης χρονιάς, εν προκειμένω του 2018 θα συνυπολογίζεται ακόμα και αν δεν έχουν πληρωθεί από τον ασφαλισμένο

Είναι εμφανές πως το υπουργείο εργασίας αναγνωρίζει ότι υπολογισμός των εισφορών με βάση τα εισοδήματα του προ-προηγούμενου έτους προκαλεί στρεβλώσεις και αδικίες. Όπως αναφέρεται στην εγκύκλιο από του χρόνου θα «ρολάρει» το σύστημα ώστε να μην αδικούνται οι ασφαλισμένοι.

Από τη φετινή διαδικασία μια μεγάλη κατηγορία θα ωφεληθεί ενώ αρκετές χιλιάδες μη μισθωτοί θα επιβαρυνθούν με διπλό χαράτσι.

Ειδικότερα οι ελεύθεροι επαγγελματίες αυτοαπασχολούμενοι και αγρότες που δήλωσαν υψηλότερο εισόδημα το 2016 έναντι του 2015 θα πρέπει να πληρώσουν τις επιπλέον εισφορές που οφείλουν για το 2017 από τον Απρίλιο μέχρι τον Αύγουστο συγχρόνως με τις τρέχουσες οι οποίες σημειωτέον θα είναι « φουσκωμένες» βάσει του νέου τρόπου υπολογισμού.

Οι ασφαλισμένοι με χρεωστικό υπόλοιπο θα καταβάλλουν τις επιπλέον εισφορές σε 5 δόσεις, από τον Απρίλιο έως και τον Αύγουστο.

Αντίθετα οι ασφαλισμένοι που έχουν δηλώσει το 2016 μικρότερο εισόδημα από αυτό του 2015 θα λάβουν εφάπαξ επιστροφή χρημάτων από τον ΕΦΚΑ στον τραπεζικό τους λογαριασμό μέχρι και τον Μάιο.

Κατ εξαίρεση για φέτος, αν στο μεταξύ

έχουν δημιουργηθεί νέες οφειλές από εισφορές του 2018, οι επιστροφές τους θα συμψηφιστούν. Από το δεύτερο 6μηνο του 2018, ο ΕΦΚΑ θα επιστρέφει τυχόν επιπλέον ποσά ακόμη και αν υπάρχει οφειλή για οποιαδήποτε αιτία ή ρύθμιση που τρέχει.

Ποια είναι η διαδικασία συμψηφισμού που προβλέπεται για φέτος

Η διαδικασία εκκαθάρισης των εισφορών έτους 2017, με βάση τα εισοδήματα του 2016, αναμένεται ότι θα ολοκληρωθεί εντός Μαρτίου του 2018. Δηλαδή αν από την εκκαθάριση προκύπτει διαφορά που πρέπει να καταβληθεί από τον ασφαλισμένο αυτή επιμερίζεται ισομερώς σε 5 μηνιαίες δόσεις (Απρίλιο έως Αύγουστο), ανεξαρτήτως του ύψους της. Η τελευταία δόση είναι πληρωτέα μέχρι 30/9/2018. Συνεπώς, οι μηνιαίες ασφαλιστικές υποχρεώσεις των μηνών Απριλίου (πληρωτέα μέχρι 31/5/2018) έως και Αυγούστου για όσους έχουν χρεωστικό υπόλοιπο θα περιλαμβάνουν:

α) την τρέχουσα μηνιαία εισφορά για το 2018 και

β) την μηνιαία δόση οφειλής που προκύπτει από τη διαδικασία εκκαθάρισης των εισφορών 2017

Εάν δεν καταβληθεί εμπρόθεσμα το σύνολο της μηνιαίας ασφαλιστικής υποχρέωσης, επιβάλλεται τόκος καθυστέρησης μόνο επί του ποσού της δόσης οφειλής που δεν έχει καταβληθεί και όχι επί της τρέχουσας εισφοράς του 2018.

Για παράδειγμα: το ειδοποιητήριο Απριλίου περιλαμβάνει €250 τρέχουσα εισφορά και €120 δόση για το 2017. Αν ο ασφαλισμένος δεν πληρώσει τίποτα, από 1/6 επιβάλλεται τόκος μόνο επί των €120.

Εφάπαξ η επιστροφή

Αν από την εκκαθάριση των εισφορών προκύψει ότι ο ασφαλισμένος έχει καταβάλει επιπλέον ποσό (πιστωτικό υπόλοιπο, λόγω μικρότερου εισοδήματος το 2016 έναντι του 2015), αυτό επιστρέφεται αυτόματα με πίστωση του τραπεζικού λογαριασμού που έχει δηλωθεί (θα δοθούν οδηγίες από την ΗΔΙΚΑ για την υποβολή του IBAN σε πλατφόρμα) εντός 2μήνου από την ολοκλήρωση της εκκαθάρισης, εκτός εάν ο ασφαλισμένος υποβάλλει αίτημα προκειμένου το ποσό να παραμείνει ως πιστωτικό υπόλοιπο στον ΕΦΚΑ.

> Αν ο ασφαλισμένος το επιθυμεί τα χρήματα μπορούν να συμψηφιστούν με τις εισφορές επόμενων μηνών να υποβάλλει αίτηση έως 31 Δεκεμβρίου

Αν υπάρχουν καθυστερούμενες εισφορές του 2018, αυτές εξοφλούνται από το πιστωτικό υπόλοιπο. Αν έχει υποβληθεί εκκρεμής αίτηση για καταβολή μειωμένων 50% εισφορών λόγω 40ετίας, τα επιπλέον ποσά που έχουν καταβληθεί επιστρέφονται.

Ποια διαδικασία θα ακολουθείται από του χρόνου

Η εγκύκλιος ορίζει πάγια διαδικασία συμψηφισμού εισφορών η οποία θα γίνεται κάθε χρόνο εντός του δεύτερου 6μήνου, όταν θα έχουν εκκαθαριστεί οι φορολογικές δηλώσεις. Η διαδικασία πρέπει να ολοκληρώνεται μέχρι τον Δεκέμβρη και προβλέπει :

α) υπολογισμό των ετήσιων εισφορών με βάση το εισόδημα και τις καταβλητέες εισφορές προηγούμενου έτους

β) υπολογισμό των ποσών που έχουν καταβληθεί μέχρι την εκκαθάριση

γ) σύγκριση των δύο ποσών ώστε να προκύψει χρεωστικό ή πιστωτικό υπόλοιπο.

Αν προκύπτει διαφορά που πρέπει να καταβληθεί (χρεωστικό υπόλοιπο) αυτή καταβάλλεται σε τόσες μηνιαίες δόσεις όσοι και οι μήνες που υπολείπονται μέχρι το τέλος του έτους.

Για παράδειγμα : εάν η διαδικασία εκκαθάρισης ολοκληρωθεί τον Σεπτέμβριο 2019, η προκύπτουσα διαφορά (χρεωστικό υπόλοιπο) πρέπει να εξοφληθεί σε τρεις μηνιαίες δόσεις: Οκτωβρίου πληρωτέα μέχρι 29/11/2019, Νοεμβρίου πληρωτέα μέχρι 31/12/2019 και Δεκεμβρίου πληρωτέα μέχρι 31/1/2020. Αν η μηνιαία δόση οφειλής δεν καταβληθεί εμπρόθεσμα, επιβάλλεται τόκος.

Αν προκύπτει πως ο ασφαλισμένος έχει καταβάλει επιπλέον ποσό (πιστωτικό υπόλοιπο), αυτό επιστρέφεται αυτόματα, με πίστωση του τραπεζικού λογαριασμού μέχρι την 31η Ιανουαρίου του επόμενου έτους, ακόμη και στις περιπτώσεις που υπάρχει οφειλή .

Αν ο ασφαλισμένος το επιθυμεί τα χρήματα μπορούν να συμψηφιστούν με τις εισφορές επόμενων μηνών να υποβάλλει αίτηση έως 31 Δεκεμβρίου. Αν το ποσό προς επιστροφή είναι μικρότερο από 50€ δεν επιστρέφεται αλλά συμψηφίζεται με εισφορές επόμενων μηνών.

Εάν από τη διαδικασία εκκαθάρισης δεν προκύπτει χρηματική διαφορά (πιστωτικό ή χρεωστικό υπόλοιπο), δεν αναζητούνται εισφορές μέχρι το τέλος του έτους.

Εισφορά έναντι πάνω από το ελάχιστο πλαφόν, μπορούν να καταβάλλουν οι ασφαλισμένοι μη μισθωτοί το πρώτο 6μηνο του έτους, ενώ δεν έχουν ακόμη υποβληθεί φορολογικές δηλώσεις. Αν δεν πληρώσουν ολόκληρη την εισφορά που τους καταλογίζεται, τα οφειλόμενα δεν επιβαρύνονται με τόκους μέχρι την ολοκλήρωση της εκκαθάρισης, η οποία ξεκινά μετά την υποβολή των φορολογικών δηλώσεων.

Ποιες συσσωρευμένες οφειλές καλούνται να πληρώσουν οι ελεύθεροι επαγγελματίες έως το τέλος Μαρτίου

Βαρύ φορτίο θα σηκώσουν αυτό το δίμηνο μέχρι το τέλος Μαρτίου οι ελεύθεροι επαγγελματίες και οι αγρότες καθώς θα κληθούν να πληρώσουν εισφορές με καπέλο, αναδρομικά χαράτσια και οφειλές που τους ακολουθούν από το 2016.

> Η διαδικασία εκκαθάρισης των εισφορών έτους 2017, με βάση τα εισοδήματα του 2016, αναμένεται ότι θα ολοκληρωθεί εντός του Μαρτίου

Επιπλέον βάρος θα επωμισθούν 140.000 αυτοαπασχολούμενοι δικηγόροι και μηχανικοί οι οποίοι θα πρέπει να καταβάλουν και τις αναδρομικές εισφορές υπέρ επικούρησης (7%) και εφάπαξ (4%) του 2017.

Για να ελαφρύνει αυτό το δίμηνο -φωτιά, ο ΕΦΚΑ αποφάσισε να παρατείνει για τρίτη φορά την προθεσμία για την καταβολή των εισφορών του 2016 που οφείλουν δικηγόροι, μηχανικοί και αγρότες.

Η προηγούμενη προθεσμία έληγε την ερχόμενη Τετάρτη 31/1 και το ΔΣ του ΕΦΚΑ παρέτεινε την προθεσμία έως 28/2/2018.

Οι οφειλές αφορούν εισφορές έτους 2016 - για τ. ΤΑΝ, ΕΤΑΑ (δικηγόροι, συμβολαιογράφοι κλπ).

- Β΄ εξαμήνου 2016 - για τ. ΤΣΜΕΔΕ και τ. ΤΣΑΥ, ΕΤΑΑ (μηχανικοί, γιατροί κ.α.).
- Β΄ εξαμήνου 2016 - για τους αγρότες (πρ. ΟΓΑ).

Ο ΕΦΚΑ έδωσε αυτή την "ανάσα" για να προλάβουν να έχουν την ευκαιρία να ενταχθούν στη ρύθμιση των 120 δόσεων για τις οφειλές που τους ακολουθούν από το 2016.

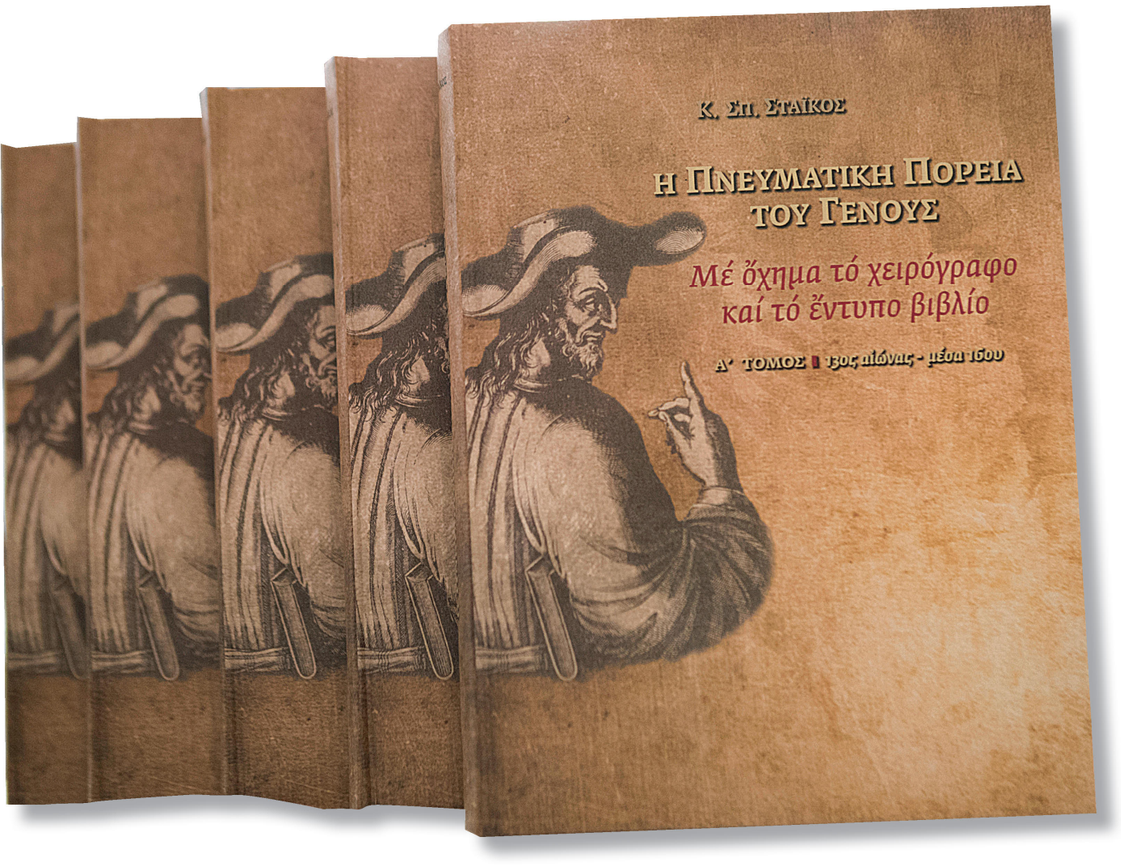
Υπενθυμίζεται πως στη νέα ρύθμιση μπορούν να ενταχθούν οφειλές έως 50.000€.

Οι ελεύθεροι επαγγελματίες και οι αγρότες καλούνται να καταβάλουν εισφορές στις εξής ημερομηνίες.

- Έως 31 Ιανουαρίου θα έπρεπε να έχουν καταβάλλει τις εισφορές του Δεκεμβρίου.
- Έως 28 Φεβρουαρίου γιατροί , δικηγόροι, μηχανικοί και αγρότες θα πρέπει να καταβάλουν τις εισφορές του για το έτος 2016 (αφορά όσους δεν έχουν ανταποκριθεί μέχρι σήμερα).
- Έως τις 28 Φεβρουαρίου θα πρέπει να καταβάλλουν τις νέες « φουσκωμένες» εισφορές του Ιανουαρίου που θα βασίζονται στα εισοδήματα του 2016.

«Η Πνευματική Πορεία του Γένους με Όχημα το Χειρόγραφο και το Έντυπο Βιβλίο»

Με την υποστήριξη της Interamerican το βιβλίο του συγγραφέα Κωνσταντίνου Σπ. Στάικου



Μια μοναδική ερευνητική και συγγραφική προσέγγιση για την «Πνευματική Πορεία του Γένους με όχημα το χειρόγραφο και το έντυπο βιβλίο (13ος αιώνας - μέσα 16ου)» παρουσιάστηκε από τον ακαδημαϊκό Θεοδόση Π. Τάσιο και τον συγγραφέα Κωνσταντίνο Σπ. Στάικο. Σκοπός του πονήματος είναι να καταδειχθεί ο ακριβής ρόλος και η αξία του βιβλίου και του χειρογράφου, όχι μόνον ως φορέων εκπαίδευσης και γνώσης αλλά και ως συνδετικών κρίκων για τη διαμόρφωση της συνείδησης του Γένους, από την Άλωση έως τα προεπαναστατικά χρόνια. Στο βιβλίο, εξαιρετικής ποιότητας και αισθητικής που εκδόθηκε με την υποστήριξη της Interamerican, γίνεται εκτεταμένα λόγος για την αναζήτηση και τη συλλογή ελληνικών χειρογράφων, το μεταφραστικό ρεύμα, τη διαμάχη για το φιλοσοφικό πρωτείο μεταξύ Πλάτωνα και Αριστοτέλη, τις απαρχές της διδασκαλίας των Ελληνικών στο Πανεπιστήμιο της Πάντοβας και τον ρόλο του έντυπου βιβλίου στη διάδοση της αρχαίας ελληνικής και βυζαντινής γραμματείας.

Το Ασφαλιστικό ΝΑΙ παρουσιάζει την τοποθέτηση του ακαδημαϊκού και συγγραφέα κ. Θεοδόση Π. Τάσιου, καθώς και του διευθυντή εταιρικών σχέσεων και υπευθυνότητας της Interamerican κ. Γιάννη Ρούντου κατά την εκδήλωση της παρουσίασης στα κεντρικά γραφεία εταιρείας

Πρόλογος (αντί χαιρετισμού) του Χορηγού στην εκδήλωση παρουσίασης του βιβλίου

Εκ μέρους της Διοίκησης της Interamerican, με χαρά και συγκίνηση χαιρετίζω την έκδοση του πρώτου τόμου αυτού του μοναδικού για τα Ελληνικά Γράμματα έργου του Κώστα Στάικου. «Η Πνευματική Πορεία του Γένους με όχημα το βιβλίο» ορίζει ευδιάκριτα τη διαιώνιση της ταυτότητας του Ελληνισμού πέρα από τη γεωγραφία του ελλαδικού χώρου, με βάση τη γλώσσα, τον στοχασμό και την παράδοση ενός σπουδαίου πολιτισμού, διαχρονικού κέντρου αναφοράς για όλο τον Δυτικό Κόσμο.

Αισθάνομαι υπερήφανος με την πρωτοβουλία του τομέα εταιρικών υποθέσεων και υπευθυνότητας της Interamerican για την υποστήριξη αυτής της έκδοσης. Εταιρική υπευθυνότητα σημαίνει αναγνώριση και ανάδειξη των άυλων αξιών, που τροφοδοτούν τον χαρακτήρα μιάς κοινωνίας και τη βοηθούν να ανασυνταχθεί σε καιρούς δύσκολους.

Το Γένος, σε πείσμα των καιρών κατά τους αιώνες της περιπετειώδους διαδρομής του, έχει ασκηθεί να επιβιώνει και να δημιουργεί με τη δύναμη των Γραμμάτων. Έως σήμερα, αυτό το γεγονός συντελέστηκε, κυρίως, μέσα από το βιβλίο. Η θαυμαστή σπουδή του συγγραφέα για τον ρόλο του βιβλίου, ίσως μετά από ένα ή περισσότερους αιώνες να έχει το αντίστοιχό της στον ρόλο του ψηφιακού κόσμου για το Γένος μας, αλλά αυτό δεν ακυρώνει τη σημασία του βιβλίου για την ιστορική συνέχεια της μακράς πορείας του.

Η χορηγική συμμετοχή της Interamerican στην έκδοση τιμά ιδιαίτερα όλους εμάς τους ανθρώπους της. Γι' αυτό τον λόγο έχουμε δεσμευθεί, ήδη, για λογαριασμό της Εταιρείας να είμαστε κοντά σε αυτή την εξαιρετικά πνευματική φιλοδοξία του Κώστα Στάικου μέχρι την ολοκλήρωση του έργου με τους επόμενους τρεις τόμους, ως συνδρομητές μιας παρακαταθήκης με μοναδική αξία για τον πολιτισμό, την Ελλάδα και τους Έλληνες.

Γιάννης Καντώρος
Διευθύνων Σύμβουλος Ομίλου Interamerican

Ο Θεοδόσης Π. Τάσιος

Μια πρώτη εντύπωση, σπουδαίας σημασίας, είναι ότι ο Στάικος θεωρεί τους Έλληνες της Διασποράς στη Δύση – όλους, ως σημαντικό τμήμα του Γένους, παρά το σχετικώς μικρό των πλήθος

Όταν ο άλλος σού λέει «έρχεσαι να παρουσιάσεις το βιβλίο μου;», εσύ καταλαμβάνεσαι από αντιφατικά συναισθήματα:

α) χάρη μού κάνουνε (αφού νομίζουν ότι «ξέρω» - ενώ εγώ ξέρω πως δεν ξέρω)

β) τους ευχαριστώ όμως, διότι αν δεχθώ (και πώς να αρνηθείς μια τόσο κολακευτική πρόταση), θα αναγκασθώ να μάθω - άρα κέρδος (το ζήτημα βέβαια είναι αν, εν τω μεταξύ, προλαβαίνεις να μάθεις αρκετά. Θα δείξει).

Είπε ο συγγραφέας «Γένος» (δηλαδή, μεταξύ μας, «Έθνος»), και δεν καλοσκέφθηκε ότι θα μπορούσε να μπλέξει στην παλαιά αμφισβήτηση του όρου και του πράγματος. Ωστόσο, τέτοιος κίνδυνος πράγματι δεν υπήρξε εδώ. Για δύο λόγους: πρώτον, διότι ο Τόμος δέν αναφέρεται βέβαια στις συνθήκες της ελληνικής εθνογένεσης. Και δεύτερον, διότι απ' την πολλαπλή Πορεία του Γένους (συνειδησιακή, πολιτική, οικονομολογική κ.λπ.) ασχολείται (το λέει ρητώς) μόνον με την λεγόμενη «πνευματική» - και μάλιστα μόνον μ' εκείνην που εκφράζεται με τις εκδόσεις έντυπων βιβλίων. Άρα, κινείται σε στενότερη ατραπό και με ασφάλεια.

Στην πραγματικότητα, όμως, ετούτη η μερική θεώρηση δεν είναι και τόσο «μερική». Η επανάσταση του έντυπου βιβλίου, όπως ξέρομε, έχει «δυσανάλογα σπουδαίες επιπτώσεις σε πολλές απ' τις συνιστώσες της εθνοσύνης (χρησιμοποιώ αυτόν τον νεολογισμό για να δηλώσω την αποδοχή του ανήκειν σε ένα έθνος, για ν' αποφύγω την αμφισημία του όρου «εθνικότητα»): Καλλιέργεια Ιστορικής Μνήμης, καλλιέργεια Γλώσσας, υποστήριξη κοινών οικονομικών συμφερόντων μέσω της Εκπαίδευσης, κ.ά. Δεν πρόκειται λοιπόν για βιβλίο-«όχημα», που λέει ο σεμνός Στάικος, αλλά για συρμό ολόκληρον!

Πολύ δε περισσότερο (και μάς το θυμίζει ο συγγραφέας) που στην περίπτωση του ελληνικού έθνους, φαίνεται και στην πράξη ότι ίσχυσε συχνότατα (εκτός βέβαια απ' τις αντιρρήσεις μας να είναι σημαιοφόρος «ο αριστεύων παιδείας ελληνικής» αλβανόπαις...) το Ισοκρατικόν περί της «Κοινής Παιδείας». Ας μού επιτραπεί μάλιστα να προσθέσω εδώ και το σχετικό ετυμολογικό επιχείρημα ότι έναντι του διεθνώς χρησιμοποιημένου όρου «Natio» (που σημαίνει την εκ γενετής κοινότητα - απ' το ρήμα nascor = γεννιέμαι), το ελληνικό λήμμα «Έθνος» παράγεται απ' τη ρίζα «έθος» - ανάγεται δηλαδή όντως σε, άς τις πούμε, πνευματικότερες ιδιότητες - και δεν στηρίζεται σε δήθεν γονιδιώματα. Αυτά για μερικούς μερικούς...

Πάμε τώρα στην έκδοση.

Πρόκειται για τον πρώτο τόμο ενός τετράτομου έργου (μάς έχει συνηθίσει ο χαλκέντερος Στάικος σ' αυτά τα Oeuvres Fleves). Μέσα στις περίπου 400 σελίδες του καλύπτει του δύσκολους αιώνες, 13ο έως 16ο - πριν δηλαδή απ' τον Νεοελληνικό Διαφωτισμό. Και, για να φανεί η πυκνότητα (και η υπευθυνότητα θα έλεγα) του έργου, σάς λέω ότι οι βιβλιογραφικές του παραπομπές είναι πάνω από 100.

Αρχιμάστορας τυπογράφος ο ίδιος ο Στάικος, την έχει καλοφροντισμένη, εικονογραφημένη, ξομπλιασμένη κι αυτήν την έκδοση - θα την χαρείτε.

Μόνο που δέν έστερξε να ικανοποιήσει και τη δική μου διαστροφή: δεν κατάφερα να εντοπίσω και να 'φχαριστηθώ τυπογραφικές αβλεψίες. Κάπου θα υπάρχουν, πάντως, δε γίνεται.

Η παρουσιαστική μου γραμμή δεν είναι η περιγραφή και ο σχολιασμός των κύριων περιεχομένων του Τόμου. Τον Τόμο θα τον ζήσετε εσείς που θα τον πάρετε στα χέρια σας και θα τον διαβάσετε.

Εγώ, με την άδειά σας, θα ήθελα να θέσω στην κρίση σας μερικές εντυπώσεις που γεννιόνταν καθώς έκαμα το δικό μου διάβασμα. Εντυπώσεις ή διδάγματα του ίδιου του βιβλίου - τα οποία πάντως τα παρουσιάζω κι απ' τη δικιά μου σκοπιά - κι ελπίζω να μη μου βρεί σφάλματα ο αγαπητός συγγραφέας.

• Μια πρώτη εντύπωση, σπουδαίας σημασίας, είναι ότι ο Στάικος θεωρεί τους Έλληνες της Διασποράς στη Δύση - όλους, ως σημαντικό τμήμα του Γένους, παρά το σχετικώς μικρό των πλήθος.

Από αριστερά Γιάννης Ρούντος, Κωνσταντίνος Σπ. Στάικος, Θεοδόσης Π. Τάσιος, Γιάννης Καντώρος

• Μια άλλη ρωμαλέα θεώρηση του Στάικου είναι ότι στα εκδοτικά δεδομένα των βιβλίων της ελληνικής γραμματείας που τυπώνονται στη Δύση, οι περισσότεροι Έλληνες επιμελητές, φιλόλογοι, τυπογράφοι, συνοδεύουν το όνομά τους με δηλωτικόν της ευρύτερης πατρίδας τους, όπως Πελοποννήσιος, Βυζάντιος, Θετταλός, Κρής κ.λπ. - ενα ισχυρό δείγμα εθνικότητας, σε εποχές όπου η Ελλάδα ως κρατική οντότητα δεν υπήρχε. Κι εδώ έχει τη θέση της η υπόμνηση ενος επεισοδίου ακραίου εθνοτοπικισμού, απ' τον μέγιστο Δάσκαλο Μάρκο Μουσούρο (αυτόν τον εμπνευστή και συμπαραστάτη του Άλδιου Μανούτιου). Ο οποίος Μουσούρος στον έμμετρο χαιρετισμό της έκδοσης «Μέγα Ετυμολογικόν» των Βλαστού και Καλλιέργη, καμαρώνει τους συντοπίτες του Κρητικούς:

«Διότι Κρητικός είν' αυτός που τα σκάλισε,
Κρητικός κι αυτός που αράδιασε τους χάλκινους τύπους,
Κρητικός αυτός που θα κίνησε ένα ένα,
Κρητικός αυτός που τα έχυσε στο μολύβι
και Κρητικός κάνει τα έξοδα».

Έμμονη αντιδιαστολή με τους Ιταλούς ήθελε να κάνει.
Τί εποχή, θεέ μου...

• Ο συγγραφέας φαίνεται οτι αναγνωρίζει τη σημασία που έχει η Οικονομία στην πορεία του Γένους και γι' αυτό, θ' αναφερθεί μέσα στον Τόμο στο Εμπόριο, τη Γεωργία και τη Ναυτιλία - δια βραχέων είν' αλήθεια, θέλοντας μόνον να υπομνήσει την μέθοδο εργασίας μιας ευρύτερης έρευνας, αφού η παρούσα έρευνα αφορά ειδικότερα τη λεγόμενη πνευματική πορεία.

• Άλλωστε, όπως παρουσιάζεται στον Τόμο, η κυκλοφορία του βιβλίου είναι (σχεδόν μαθηματική) «εκτιμήτρια» της αναίρεσης της απαιδευσίας του Γένους.

Μια απαιδευσιά στην οποία άλλωστε συνέβαλαν και οι ποικιλώνυμοι πολυεθνικοί τυχοδιώκτες που, υπο το διάτρητο σύνθημα «Σταυροφορία», πέτυχαν Κερδοφορία στο σβέρκο των Ρωμιών, μετά το 1204. Ο Στάικος μάς θυμίζει και τη σουρεαλιστική περιπέτεια των νήσων του Αιγαίου (εκεί γύρω στα 1206) που πέρασαν διαδοχικώς στα χέρια των εξής νταβατζήδων:

• Λατίνος Αυτοκράτορας της Κωνσταντινουπόλεως, μετά
• Πρίγκηψ της Αχαΐας, μετά
• Ανδεγανοί της Σικελίας και μετά
• Βενετοί.

Παρα ταύτα, η συντριπτική πλειονότητα των νησιωτών δέν ταυτίσθηκε με κανέναν από τους αλλογενείς κατακτητές τους - αντιθέτως αφομοίωσαν πλήθος απ' αυτούς.

Είναι λοιπόν χαρακτηριστικό του Τόμου ότι παράλληλα με την πορεία του εθνικού «οχήματος» (του βιβλίου), παρακολουθεί και ποικίλους άλλους τομείς, οι οποίοι συνιστούν το πλαίσιο μέσα στο οποίο τροχιοδρομείται η πορεία του Γένους.

• Γι' αυτό και εβράδυνα να έλθω και στο κύριο αντικείμενο του Τόμου, τις εξονυχιστικές λεπτομέρειες των εκδόσεων ελληνικών βιβλίων στη Δύση. Το αντικείμενο αυτό είναι και η απόλυτη ειδικότητα του Στάικου. Τον θυμάμαι πέρυσι τέτοια εποχή μέσα στη Μαρκιανή Βιβλιοθήκη στη Βενετιά να παρουσιάζει την μεγάλη Έκθεση Λασκαρίδη με όλα σχεδόν τα αντίτυπα ελληνικών εκδόσεων του Άλδου Μανούτιου, γύρω στα 1500. Απ' τους δημοσιογράφους που του πήραν συνέντευξη, ξεχώρισα εκείνον της Corriere della Sera - παράδειγμα υψηλής μορφώσεως και ενημέρωσης πάνω στο θέμα. Ωστόσο, ο Στάικος τον κουκούλωσε. Τόσο εκτεταμένη είναι η έρευνά του στο θέμα (δεκαετίες τώρα), που εδήλωσα ιδιαιτέρως στον Ιταλό οτι «ο Στάικος είναι η μετενσάρκωση του Άλδου Μανούτιου»...

• Άν διαλέξομε, τώρα, ελάχιστα εμβληματικά περιεχόμενα του Τόμου, θα άρχιζα με τη δήλωση του μεγάλου Δασκάλου Ιανού Λασκάρεως, επιμελητή της έκδοσης «Ανθολογία Επιγραμμάτων» του Μάξιμου Πλανούδη (Φλωρεντία, 1494). Η δήλωση συνοψίζει όλη τη στοχοθεσία εκείνων των σπουδαίων Ελλήνων - δια στόματος Απόλλωνος κατά τη δήλωση:

• «Η Ελλάδα, δές, ανθίζει εκ νέου» (άμεση αναφορά στη σημασία του βιβλίου για την ανάσταση του Γένους) και
• «Ο Προμηθεύς έπεισε τον νου του Διός ότι χωρίς σοφίαν, η ευχαρίστηση των θνητών είναι ένα τίποτε».

Ετούτο το τελευταίο είναι μια έμμεση μεν, σαφέστατη δε, παραπομπή στον πλατωνικό Πρωταγόρα, όπου ο

Θεοδόσης Π. Τάσιος, Νίκος Φίλης

Δεν θα με παρεξηγήσετε, παρακαλώ, αν θέσω τώρα το ερώτημα γιατί δεν ακούμε τίποτα στα Σχολεία μας για όλα τούτα τα εκτεταμένα φαινόμενα ελληνικών επιρροών στα διεθνή πράγματα

Ζεύς συμφωνεί και δίνουν στους τλήμονες θνητούς Τεχνολογίαν την πρώτη φορά, Αιδώ και Δίκην τη δεύτερη - και τώρα, λέει ο Λάσκαρις, δώστε του και την Σοφίαν (ο Αριστοτέλης άλλωστε, στα Ηθικά Νικομάχεια, θεωρούσε την εκ Σοφίας ηδονήν ως ηδίστην πασών).

• Ο ίδιος ο Λάσκαρις αργότερα, στο Ελληνικό Γυμνάσιο στη Ρώμη (ιδρυμένο απ' τον πεφωτισμένο Πάπα Λέοντα Ι΄) θα μεριμνήσει να λειτουργεί καί ένα Τυπογραφείο Ελληνικών εκδόσεων, ώστε οι Ελληνόπαιδες (κρυπτο-ορθόδοξοι δε, σε ένα ποσοστό) να μπορούν να βρούν δουλειά σε ιταλικά τυπογραφεία ως αντιγραφείς, διορθωτές ή και επιμελητές. Εδώ, στη φροντίδα για το Γένος δια των εκδόσεων, προσετίθετο και μια μέριμνα πρακτικά.

• Άν μού επιτρέπετε, συνιστώ να προσέξετε ιδιαιτέρως τις σελίδες 237 έως 248, όπου ο άλλος σπουδαίος Κερκυραίος Νικόλαος Σοφιανός παρουσιάζει ένα οιονεί εκπαιδευτικό πρόγραμμα - διότι περιηγούμενος στην Ελλάδα ως θηρευτής χειρογράφων (στα μέσα του 16ου αιώνα), είχε διαπιστώσει το χαμηλό πνευματικό επίπεδο του ντόπιου πληθυσμού. Εκδίδει λοιπόν στη Βενετία (1544) το «Περί παίδων αγωγής» του Πλουτάρχου. Ό,τι χρειαζόταν. Εκεί, στο προλογικό του σημείωμα, μεταφέρει τη γνώμη δέκα επιφανών Ελλήνων λογίων, κατά τους οποίους η έκδοση αυτή είναι απαραίτητη ως εκπαιδευτικό εργαλείο που θα ανυψώσει το επίπεδο του τλήμονος Γένους. Το σπουδαιότερο όμως με τον Σοφιανό είναι ότι αναγνωρίζει την ανάγκη ενός «Λεξικού της Νέας Ελληνικής» και μιας «Γραμματικής της Ελληνικής Κοινής» – και όλ' αυτά, μισή χιλιετία πριν απ' την καθιέρωση της Δημοτικής στην Ελλάδα.

• Το σπουδαίο είναι ότι η τάση προς την νεοελληνική δημώδη γλώσσα θα συνεχισθεί λίγο αργότερα (εκεί στα ξένα - όπου αναπτύσσεται μια πραγματική μικρογραφία του Γένους) από λογίους που εκδίδουν θεολογικά βιβλία στη δημώδη: Σοφιανός, Καρτάνος, Νούκιος (όλοι Κερκυραίοι). Με τον Νούκιο μάλιστα, παρατηρείται και μια πολύ ενδιαφέρουσα στροφή προς θέματα Οικονομίας και Εθνολογίας.

Μπαίνω στον πειρασμό να προτείνω να σκεφθούν οι Ιστορικοί, μήπως σ' αυτήν την αδιάπτωτη σειρά των Ελλήνων λογίων και εκδοτών στην Ιταλία, θα ταίριαζε η επονομασία μιας πολύ πρότερης «Μεγάλης του Γένους Σχολής».

• Δεκάδες οι Επιγραφολόγοι Έλληνες, όπως τους παρουσιάζει ο συγγραφέας μας σε ειδικό Υποκεφάλαιο - κι είναι κρίμα που δεν είναι πολύ γνωστός στην Ελλάδα ο Μάρουλλος ο Ταρχανιώτης - μισθοφόρος, ομορφάντρας, φιλόλογος και σπουδαίος ποιητής. Ο οποίος απευθυνόμενος στον Κάρολο Η΄ της Γαλλίας, του ζητούσε να γίνει εκδικητής της κατεστραμμένης απ' τους Τούρκους δικαιοσύνης - όπως «τον καλεί η Ελλάς αναμαλλιασμένη», γράφει.

• Ο Τόμος σε λίγο θα διηγηθεί την εξάπλωση των ελληνικών σπουδών στην Ευρώπη - πέραν της αδελφής Ιταλίας: Ισπανία, Γαλλία, Ελβετία, Γερμανία. Το ξέρατε εσείς πόσο οι ελληνικές εκδόσεις επηρέασαν τα πνευματικά ρεύματα σε τόσες πολλές Χώρες; Ο Στάικος μάς διηγείται το πώς.

Απ' αυτή τη διήγηση επιλέγω κι εγώ μιαν αμέθοδη σειρά λίγων (αλλά σπουδαίων νομίζω) επεισοδίων:

• Πρώτον, θέλω να συγκρατήσω στη μνήμη μου την πυκνή σε συμβολισμό σχέση του μεγάλου Δασκάλου Ιανού Λασκάρεως, με τον φιλέλληνα και βιβλιόφιλον Φραγκίσκον Α΄ της Γαλλίας: Ο Λάσκαρις, ως διπλωματικός εκπρόσωπος του Πάπα Λέοντος, έλαβε εντολήν να μεταπείσει τον Κάρολο τον Ε΄ να ελευθερώσει τον Φραγκίσκο, ο οποίος είχε αιχμαλωτισθεί κατά τη μάχη της Πάβιας.

• Ως εκ φύσεως αριστοτελικός, εντυπωσιάσθηκα ομολογώ απ' το γεγονός ότι παρά την πλατωνική πλημμυρίδα στην Ιταλία, η οποία βέβαια πέρασε και στη Γαλλία, δεν λέω - σε μια Γαλλίαν όμως όπου παράλληλα αποκαταστάθηκε και η αυθεντική διδασκαλία του Αριστοτέλους:

α) χάρις στις παλαιότερες λατινικές μεταφράσεις του Αργυρόπουλου και

β) κυρίως χάρις στο ρωμαλέο έργο του Lefevre - μαθητή του πανταχού παρόντος Λασκάρεως.

Δεν θα με παρεξηγήσετε, παρακαλώ, αν θέσω τώρα το ερώτημα γιατί δεν ακούμε τίποτα στα Σχολεία μας για όλα τούτα τα εκτεταμένα φαινόμενα ελληνικών επιρροών στα διεθνή πράγματα. Και δεν εννοώ μόνον τη διάδοση του έργου των αρχαίων Ελλήνων συγγραφέων, αλλά τις εκτεταμένες δραστηριότητες ενός πλήθους Ελλήνων εκδοτών και των Ελλήνων υπαλλήλων τους στην Ευρώπη. Διότι, ξέρετε, δέν ευσταθεί άλλο η υποτιμητική μινιμαλιστική άποψη οτι τάχα «ναί, ήρθαν απ' την Κωνσταντινούπολη μερικοί λόγιοι και συνέβαλαν στην Αναγέννηση».

• Το τελευταίο Κεφάλαιο του Τόμου ήταν για μένα μιά ακόμα έκπληξη. Ο συγγραφέας βεβαιώνει οτι τα προπύργια της Ορθοδοξίας στην Ανατολή (τα τρία Πατριαρχεία και οι Μεγάλες Μονές) εξελίχθηκαν, έστω κατά διαστήματα, σε πνευματικές εστίες και φυτώρια διδασκάλων οι οποίοι πρωτοστάτησαν στη διάδοση της Ελληνικής γραμματείας στο σύνολό της. Ο Στάικος υποστηρίζει τη θέση του με λεπτομερείς αναφορές του εκπαιδευτικού και εκδοτικού έργου των θρησκευτικών αυτών κέντρων - έστω και μέσα απ' τις σκολιές ατραπούς των κατά καιρούς αντιδράσεων, ομογενών ή αλλοφύλων.

• Κυριολεκτικώς ενισχυτικόν του Γένους είναι και το πολυετές αποστολικό έργο του αγιορείτη μοναχού Διονυσίου του εν Ολύμπω, ο οποίος μετά τη συνάντησή του με τον Πατριάρχη Ιερεμία Α΄, περιοδεύει σ' όλα τα μέρη της ηπειρωτικής Ελλάδος για να αναχαιτίσει τον εξισλαμισμό.

• Τέλος, μιά ακόμη σημαντική θέση του συγγραφέως πρέπει νομίζω να προσεχθεί και να αναλυθεί περαιτέρω απ' τους Ιστορικούς: μετά την εισβολή Φράγκων, Ιταλών, Τούρκων, μπορεί να παρατηρηθεί μια αυξημένη κινητικότητα πολλών αυτοχθόνων Ελλήνων, δηλαδή πολύ μεγαλύτερες δυνατότητές των να έρχονται σ' επαφή με άλλους Συνέλληνες, αλλα και με τον ευρύτερο κόσμο. Το φαινόμενο τούτο οφείλεται:

• στην εντατικοποίηση του εμπορίου, ακόμη και σε ντόπια κλίμακα

• στα ελληνικά πληρώματα ξένων πλοίων ή και στους Έλληνες μισθοφόρους Stradioti

• στην οικειοθελή ή αναγκαστική περιπλάνηση Ελλήνων διανοουμένων.

Θεοδόσης Π. Τάσιος

Πρόλογος (αντί χαιρετισμού) του Χορηγού στην εκδήλωση παρουσίασης του βιβλίου από τον Γιάννη Ρούντο

Καλησπέρα σας, ζούμε σε μια παράξενη εποχή, που χαρακτηρίζεται από μια γενικότερη τάση λήθης, παράλληλα και από την ασαφή διάθεση μιάς επανεκκίνησης σε όλα. Ωστόσο, είναι τάση και διάθεση που χρειάζονται απαραίτητα τις αφετηρίες, δηλαδή την ιστορική και πολιτισμική μνήμη, όπως χρειάζονται και τους προορισμούς. Επικαλούμαστε συνεχώς την αβεβαιότητα και την κρίση. Ναι, περνάμε μια κρίση και μάλιστα μακράς διαρκείας. Κρίση εμπιστοσύνης, κρίση αλήθειας -τα «fake news» κυβερνούν χώρες- κρίση της Κρίσης (της κριτικής αντίληψης και προσέγγισης), κυρίως, αφού δεν αντιδιαστέλλουμε εννοιολογικά τη γνώση από την πληροφορία. Αντίθετα από την πληροφορία, που προσφέρεται ως ωκεανός, η γνώση ως προϊόν αυτενέργειας - κριτικής επεξεργασίας και αφομοίωσης, μέσα στον ωκεανό είναι ένα μικρό μαργαριτάρι. Το μαργαριτάρι της γνώσης είναι ένα συμπυκνωμένο ίζημα, πολύτιμο για να διαμορφώσει κάποιος στάση ζωής. Για την ανακάλυψη αυτού του ιζήματος, μάς λείπει περισσότερο από ο,τιδήποτε άλλο η αίσθηση της συνέχειας των πραγμάτων, που είναι συναφής με την αίσθηση του όλου. Πιστεύω πως αυτό είναι το κατ' εξοχήν χαρακτηριστικό ενός μορφωμένου ανθρώπου: η αίσθηση του όλου.

Αυτή τη συνέχεια αποπειράται να αποκαταστήσει και να συντηρήσει με το σπουδαίο πόνημά του ο Κώστας Στάικος. Τη συνέχεια, που αναφέρεται στον στοχασμό και στη γνώση, αναγνωρίζοντας στο χειρόγραφο και το βιβλίο τη μεγάλη δύναμη του μέσου. Το μέσο - το βιβλίο ως όχημα ή μήπως, ως πρόσχημα; Πιστεύω, ως κάτι πολύ πιο σύνθετο και περιεκτικότερο: ως ύλη πολιτισμού (ακόμη και η υφή του χαρτιού, η μυρωδιά του μελανιού, η βιβλιοδεσία, έχουν να πουν κάτι). Τα βιβλίο ως ύλη, που προσέφερε και προσφέρει την πολυτέλεια να προσεγγίσει κάποιος τη γνώση μέσα από την ευδιάκριτη αυτοτέλεια και ταυτότητά του ως μέσου, χωρίς να κινδυνεύσει να χαθεί στην υπεραγορά ιδεών

και απόψεων μιάς χρήσης. Αυτή την υπεραγορά την προσφέρει αφειδώς, πλέον, ο κυβερνοχώρος, όπου τα μαργαριτάρια δεν είναι ευδιάκριτα στην απεραντοσύνη του - ούτε καν τα «μαργαριτάρια» του ισοπεδωτικού τοπίου των social media. Συμφωνώ απερίφραστα πως το διαδίκτυο και τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης είναι μια ενδιαφέρουσα, ανατρεπτική τάση στην επικοινωνία. Είναι μια πολύ ισχυρή τάση σύγχρονης αντίληψης για την κοινωνικοποίηση, μέσω της τηλε-συναναστροφής στην εξατομικευμένη, με selfie ανηρτημένη τηλε-παρουσία μας στην τηλε-κοινωνία που ζούμε, μια πραγματικότητα που οφείλουμε να τη βιώνουμε με τον τρόπο του ο καθένας. Αλλά, τις τάσεις, είναι πιο δημιουργικό να τις διαμορφώνει κάποιος από το να τις ακολουθεί και να χάνεται μέσα στην παραφθορά και τις εκτροπές τους.

Θέλω, με άλλα λόγια, να πω ότι αυτό το έργο του Κώστα Στάικου για «την Πνευματική Πορεία του Γένους με όχημα το χειρόγραφο και το βιβλίο» είναι μια εντελώς πρωτοποριακή στην εποχή μας πρόταση, παρά την παραδοσιακή μορφή απόδοσής του - ως ένα βιβλίο που αναφέρεται στο βιβλίο. Είναι πρωτοποριακή ως αξία για να περισωθεί η βαθύτερη, η εναργής μνήμη για τις ιδέες και τα πράγματα που συνιστούν πνευματική ζωή με συνέχεια. Και την πνευματική ζωή τη χρειαζόμαστε σήμερα ατομικά και συλλογικά περισσότερο από ποτέ άλλοτε, σε όλο της το ιστορικό βάθος και τη συνέχειά της, για να αποφύγουμε την κατηγοριοποίησή μας σε «βαμπίρ και κανίβαλους» - δανείζομαι έναν τίτλο από παλαιότερο βιβλίο του αγαπητού Μίμη Ανδρουλάκη.

Και τί είναι ένα βιβλίο; Πρωτίστως, είναι γλώσσα. Και η γλώσσα είναι εργαλείο της σκέψης, όπως συμφωνούν οι απανταχού γλωσσολόγοι. Είναι μοχλός κρίσης ή κριτικής προσέγγισης, αν προτιμάτε, που αναπτύσσει δια λόγου τη συνείδηση, προσθέτοντας ψηφίδες στο οιονεί ακατάληκτο μονοπάτι προς τη σοφία. Η γλώσσα είναι η βάση κάθε πολιτισμού, γενεαλογικά και τοπικά για τις φυλές και τα έθνη.

Από αριστερά Γιάννης Ρούντος, Κωστής Χατζηδάκης, Κωνσταντίνος Σπ. Στάικος, Γιάννης Καντώρος

Πιστεύω, λοιπόν, πως είναι μεγάλη η συνεισφορά αξίας από αυτή την έκδοση για την ανάταξη της γλωσσικής, στοχαστικής και πνευματικής -πολιτισμικής εν τω συνόλω- πορείας και μνήμης του Γένους. Όσο και αν εκτίθεται στο ενδεχόμενο μιάς παρεξήγησης η έκδοση αυτή από την παρουσίασή της σε ένα επιχειρηματικό χώρο, στον οποίο καθημερινά ακούγονται άπειρες (δήθεν τεχνοκρατικής έκφρασης) ξενικές λέξεις σε παρουσιάσεις και συζητήσεις μεταξύ Ελλήνων, εκτός περιοχής του γλωσσικού μας πλούτου -που έχει για όλες τις έννοιες/σημαινόμενα μια ή και περισσότερες λέξεις/σημαίνοντα- του πολιτισμού και της πνευματικής πορείας του Γένους - παρ' όλα αυτά, πιστεύω πως η παρουσίαση του βιβλίου στον χώρο μας εκφράζει τη ζωτικής σημασίας ανάγκη μιάς αντιστασιακής πράξης. Αναδεικνύει η σημερινή παρουσίαση την αναβλύζουσα πηγή, που μάς έθρεψε και μάς διατήρησε ως Γένος κατά τους προηγούμενους αιώνες. Είναι ένα βιβλίο για να μην μας καταπιεί ο ελάχιστος κοινός παρονομαστής μιάς μονοδιάστατης ομογενοποίησης των πολιτισμών στο πλαίσιο της οικονομικής παγκοσμιοποίησης, με όλη την ένδεια που ενέχει. Στο όνομα μιάς ενιαίας, ελαχιστοποιημένης πολιτισμικής ταυτότητας και κουλτούρας σε παγκόσμια κλίμακα, όπου εξαδυναμώνονται οι ετερότητες, οι διαφορετικότητες και πολυπολιτισμικότητες που αλληλοφωτίζονται, πλουτίζοντας την πνευματική ζωή, ο κίνδυνος αφανισμού ή τραυματικής αλλοτρίωσης κάθε τοπικού πολιτισμού είναι σήμερα δραματικά ορατός.

Τιμώντας την ελευθερία που έχω να μπορώ να εκφράζομαι έτσι σε αυτό τον χώρο, δηλαδή πιο προσωπικά, μιλώντας και εξ ονόματος της εταιρείας, θέλω να τονίσω πως η INTERAMERICAN είναι (με την υπερηφάνεια της Διοίκησής της) χορηγός αυτής της έκδοσης, όπως άλλωστε θα αντιληφθείτε διαβάζοντας τον πρόλογο του Διευθύνοντος Συμβούλου στο βιβλίο. Η εταιρεία έχει δεσμευθεί να υποστηρίξει και την έκδοση των υπολοίπων τόμων προκειμένου να ολοκληρωθεί το έργο, κατά την επόμενη τριετία. Αγαπητέ μου Κώστα, ελπίζω σε πολλές αναγνώσεις αυτού του βιβλίου και εύχομαι να έχεις δύναμη, υγεία και φώτιση για τον επόμενο τόμο.

Γιάννης Ρούντος

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 (Οικομενικού Συμφώνου)
2012 - Αρχές Αειφόρου Ασφάλισης: η μοναδική ελληνική ασφαλιστική εταιρεία ιδρυτικό μέλος των PSI του UNEP FI
2015 - "Enterprise 2020": υπογραφή της Ευρωπαϊκής Επιχειρηματικής Διακήρυξης για τη Νεολαία
"Sustainable Greece 2020": Η Interamerican Πρεσβευτής Βιωσιμότητας

INTERAMERICAN

Γράφει ο **ΓΙΩΡΓΟΣ ΜΟΥΖΟΣ**

Test Mercedes E220d 9G-Tronic

Το status symbol του ασφαλιστικού κλάδου!

Ανεξάρτητα από τον επαγγελματικό κλάδο δραστηριοποίησης, ένα μοντέλο Mercedes, αποτελεί ισχυρό σύμβολο επιτυχίας! Ειδικότερα όμως για τους ασφαλιστές είναι η ένδειξη επαγγελματικής καταξίωσης. Όπως αυτή η Mercedes E220d!

Η Mercedes E-Class μπορεί να κυκλοφορεί σεβαστό χρονικό διάστημα στους ελληνικούς δρόμους, αλλά παρόλα αυτά παραμένει ένα διαχρονικό μοντέλο που χαίρει της εκτίμησης όλων. Δυναμικές γραμμές, αποδοτικός και λογικός σε κατανάλωση κινητήρας και φουλ της τεχνολογίας, είναι ένα μοντέλο που οι περισσότεροι (αν όχι όλοι) εξ ημών θα θέλαμε να βρεθούμε πίσω από το βολάν του. Για να το γνωρίσουμε καλύτερα!

Μοντέλο ορόσημο για τη μάρκα!

Η E-Class ήταν και παραμένει ένα από τα σημαντικότερα μοντέλα στην γκάμα της Mercedes-Benz, παραμένοντας ένα από τα πλέον αναγνωρίσιμα μοντέλα της. Σε ότι αφορά το look, η E-Class, είναι όμορφη, μοντέρνα και τρομερά ποιοτική. Ειδικά με το μολυβί χρώμα που ήταν διαθέσιμο το δημοσιογραφικό μοντέλο, μας συνεπήρε. Και στην E-Class απεικονίζεται η νέα σχεδιαστική ταυτότητα της Mercedes-Benz, με το μοντέλο να θυμίζει έντονα την μεγαλύτερη και πολυτελέστατη (και ακριβότερη βεβαίως) S-Class. Στο μοντέλο δοκιμής μας μάλιστα υπήρχε και το πακέτο AMG Line Exterior, που προσδίδει έναν έντονο δυναμισμό. Η μεγάλη μάσκα εμπρός με τις δυο γρίλιες, οι μυώδεις προφυλακτήρες με τους μεγάλους αεραγωγούς, αλλά και οι έντονες ακμές του αμαξώματος ερεθίζουν το οπτικό νεύρο του παρατηρητή. Κερασάκι στη τούρτα οι κουκλίστικες ζάντες των 18 ιντσών, αλλά και τα φωτιστικά σώματα LED.

Απτή ποιότητα!

Όταν κάποιος έρχεται σε επαφή με την E-Class είναι δεδομένο ότι θα συναντήσει ποιοτικό και τεχνολογικά προηγμένο περιβάλλον, κάτι που γίνεται αντιληπτό με την πρώτη επαφή. Upper class υλικά, με κορυφαία συναρμογή που δημιουργούν μια στιβαρή κατασκευή, τόσο σπορτίφ, όσο και κλασική συνάμα. Μόλις ο οδηγός βολευτεί στο άνετο κάθισμα (το οποίο σαφώς ρυθμίζεται ποικιλοτρόπως) το μάτι του θα πέσει στην ενιαία σχεδίαση του ταμπλό και του πίνακα οργάνων (προαιρετικά ο τυχερός αγοραστής μπορεί να επιλέξει και ψηφιακό πίνακα), αλλά και στον κρυφό φωτισμό, που σε νυχτερινές διαδρομές δημιουργεί μια ξεχωριστή αίσθηση στην καμπίνα. Οι προσφερόμενοι χώροι είναι παραπάνω από αρκετοί για πέντε επιβάτες, όπως και για τις αποσκευές τους, μιας και ο διαθέσιμος χώρος αγγίζει τα 540 λτ.

Διαμάντι μοτέρ!

Μπορεί η ονομασία του μοντέλου να είναι 220d, αλλά δεν έχει προσαρτηθεί ο 2,1 λτ. κινητήρας, αλλά ένας 2λιτρος πετρελαίου, ο οποίος αποδίδει 194 ίππους και 40,8 κιλά ροπής, χάρη στον άμεσο ψεκασμό και το turbo μεταβλητής γεωμετρίας. Ο κινητήρας αυτός συνεργάζεται με το αυτόματο κιβώτιο 9 σχέσεων 9G-Tronic, το οποίο φροντίζει πάντοτε ο κινητήρας να λειτουργεί στο ωφέλιμο εύρος στροφών. Έτσι τα πρώτα 100 χλμ/ώρα καλύπτονται σε 7,3 δλ., με την τελική ταχύτητα να σταματάει στα 240 χλμ/ώρα.

Δώστε της δρόμο!

Η E-Class είναι το ιδανικό μοντέλο που θα σας ταξιδέψει σε κάθε γωνιά της χώρας μας και θα κατεβείτε κυριολεκτικά ατσαλάκωτοι. Όσο μακριά κι αν είναι ο πελάτης σας, δεν θα σας προβληματίσει καθόλου η διαδρομή. Η ανάρτηση αποδεικνύεται μαγικό χαλί, με κύριο προσανατολισμό την άνεση. Και στην E-Class υπάρχουν τα προγράμματα οδήγησης που συναντάμε και στα άλλα μοντέλα της μάρκας (Eco, Comfort, Sport, Sport+), που δίνουν στον οδηγό τη δυνατότητα να προσαρμόσει τις βασικές λειτουργίες (τιμόνι, κινητήρα, κιβώτιο και -αν υπάρχει ηλεκτρονικός έλεγχος- ανάρτηση). Τέλος υπάρχει η ρύθμιση Individual για ξεχωριστές ρυθμίσεις ανάλογα με το προσωπικό γούστο του καθενός. Στο δια ταύτα όμως, τα χιλιόμετρα εξαφανίζονται για πλάκα με την ποιότητα κύλισης να είναι εντυπωσιακή ακόμα και με απαγορευτικές ταχύτητες στο κοντέρ, ενώ σημείο αναφοράς αποτελεί η ηχομόνωση του μοντέλου. Αν ο οδηγός ζητήσει πιο γρήγορους ρυθμούς οδήγησης, η E-Class δεν θα πει όχι, ενώ σε συνεργασία με τα προηγμένα ηλεκτρονικά συστήματα ενεργητικής ασφάλειας και τα εξαιρετικά από κάθε άποψη φρένα, νιώθει απόλυτη ασφάλεια.

Tech Freak!

Η E-Class της δοκιμής μας ενσωμάτωνε το πακέτο Driving Assistance Plus, το οποίο περιλαμβάνει τα DRIVE PILOT, Steering Assist, PRE-SAFE Impulse & PRE-SAFE Brake. Για να είμαστε πιο κατανοητοί, στην πράξη το αυτοκίνητο βλέπει το δρόμο και τα άλλα οχήματα από κάμερες και ραντάρ υπερήχων και αλληλεπιδρά με το περιβάλλον σε βαθμό που μπορεί να κινηθεί αυτόνομα. Τεχνολογία που όπως γίνεται άμεσα αντιληπτό μειώνει κατά πολύ τα ατυχήματα και κατά συνέπεια τις όποιες αποζημιώσεις.

Πίνακας κόστους ασφάλισης

Ενδεικτικά, σας παραθέτουμε μερικές ενδεικτικές τιμές για το κόστος ασφάλισης της Mercedes E-Class 220d, ανάλογα με το πακέτο καλύψεων που θα επιλέξει ο οδηγός.

Πακέτο	Ποσό
Βασικό	Από 227 ευρώ
Πυρός/κλοπής	Από 405 ευρώ
Μικτή	Από 913 ευρώ

* Οδηγός ηλικίας 30 ετών χωρίς ζημιές στο ιστορικό του

Εγκαινιάστηκε το αρχιτεκτονικό γραφείο της Ελπίδας Ε. Σπύρου

Πλήθος κόσμου μεταξύ των οποίων και υψηλόβαθμα στελέχη της ασφαλιστικής αγοράς, συγγενείς και φίλοι, παραβρέθηκαν στα εγκαίνια του Αρχιτεκτονικού Γραφείου της Ελπίδας Ε. Σπύρου που βρίσκεται στη διεύθυνση Αμαλίας και Φιλελλήνων 34 στο Σύνταγμα, απέναντι από το Ζάππειο.

Το Αρχιτεκτονικό Γραφείο της Ελπίδας Ε. Σπύρου στην mab architecture (δείτε http://www.mabarchitects.com), που ευλόγησε ο πατήρ Δημήτριος Νίκου, φιλοδοξεί να δώσει μια νέα πνοή στο αρχιτεκτονικό σχέδιο, όπως τόνισε η Ελπίδα Ε. Σπύρου κατά την διάρκεια των εγκαινίων προσθέτοντας ότι «η εντυπωσιακή παρουσία του κόσμου μου δίνει δύναμη σε αυτό το νέο ξεκίνημα».

Μετά τα εγκαίνια ακολούθησε cocktail στο ξενοδοχείο N.J.V. Athens Plaza.

Η Ελπίδα Ε. Σπύρου είναι απόφοιτος του Oxford Brookes University, Diploma in Architecture & E.E.S.B. [Energy Efficient & Sustainable Buildings] (RIBA PART II) και του University of Westminster, BSc Hons in Architecture & Architectural Engineering (RIBA PART I). Επίσης είναι μέλος της οργανωτικής επιτροπής της Αστικής Μη Κερδοσκοπικής Εταιρείας Open House Greece http://www.openhouseathens.gr που διοργανώνει δράσεις με στόχο την εξοικείωση του κοινού με την αρχιτεκτονική και την προώθηση της αρχιτεκτονικής παιδείας.

Η Ελπίδα Ε. Σπύρου, έχει ακόμη συνεργασθεί μεταξύ άλλων και με το αρχιτεκτονικό γραφείο ISV (Ιωάννου, Σωτηρόπουλος, Van Gilder).

Η mab architecture είναι ένα αρχιτεκτονικό γραφείο που ιδρύθηκε το 2008. Σήμερα διευθύνεται από τον Φράνκυ Αντιμισιάρη και την Ελπίδα Σπύρου, που εκτός των άλλων κατέχει και εξειδίκευση σε ενεργειακά κτίρια. Η mab architecture ασχολείται με ένα ευρύ φάσμα εργασιών, από μεγάλης κλίμακας πολιτιστικά και εμπορικά κτίρια μέχρι εσωτερικούς χώρους και σχεδιασμό προϊόντων.

Allianz A.E.Δ.A.K.

Υψηλές διακρίσεις για τα αμοιβαία

Για άλλη μία χρονιά, το 2017, και παρά τις δυσοίωνες προβλέψεις, όλα τα αμοιβαία κεφάλαια της Allianz A.E.Δ.A.K κατέγραψαν θετικές αποδόσεις, με αρκετά να κατατάσσονται στις υψηλότερες θέσεις της κατηγορίας τους σύμφωνα με τα στοιχεία της Ένωσης Θεσμικών Επενδυτών. Το A/K Allianz Ομολογιών Ευρώ Περιφέρειας κατετάγη και αυτή τη χρονιά, πρώτο στην κατηγορία Ομολογιακά Διεθνή A/K καταγράφοντας εξαιρετική απόδοση +32,67% όταν ο μέσος όρος της κατηγορίας του για το αντίστοιχο διάστημα διαμορφώθηκε στο -0,34%. Αξιόλογη απόδοση σημείωσε το A/K Allianz Αναπτυσσόμενων Αγορών EMEA το οποίο με 8,50% ήταν δεύτερο στην κατηγορία Μετοχικά A/K Αναπτυσσόμενων Χωρών ενώ ο μέσος όρος της κατηγορίας σημείωσε απόδοση 3,92%.

Ομοίως ξεχώρισε το A/K ALLIANZ Μικτό Εσωτερικού με απόδοση 31,66%, σημαντικά υψηλότερη τόσο του δείκτη αναφοράς (απόδοση 20,40%) όσο και της μέσης απόδοσης της κατηγορίας του (απόδοση 23,44%).

Τέλος, το A/K Επιθετικής Στρατηγικής Μετοχών Εσωτερικού κατέγραψε απόδοση 26,75%, υπεραποδίδοντας τόσο έναντι του δείκτη αναφοράς του (απόδοση 24,66%) όσο και του μέσου όρου της κατηγορίας του (απόδοση 23,41%).

Για τις παραπάνω εξαιρετικές τους επιδόσεις, οι διαχειριστές της Allianz A.E.Δ.A.K, βραβεύθηκαν στα φετινά Fund Managers' Awards, διοργάνωση της Πανελλήνιας Ένωσης Μεριδιούχων Αμοιβαίων Κεφαλαίων & Ομολόγων όπου αναδείχθηκαν οι καλύτεροι σε απόδοση διαχειριστές Αμοιβαίων Κεφαλαίων της ελληνικής αγοράς για το 2017,όπως τονίζεται σε σχετική ανακοίνωση.

Στο «διαμάντι» των Άλπεων οι συνεργάτες

ΔΥΟ από τους πιο δημοφιλείς και ξεχωριστούς προορισμούς στον κόσμο, είχαν την ευκαιρία να γνωρίσουν οι επιτυχόντες του διαγωνισμού πωλήσεων του δικτύου ανεξάρτητων συνεργατών της Allianz Ελλάδος.

Η επιτυχία στον διαγωνισμό, 8μηνης διάρκειας, βασιζόταν σε κριτήρια παραγωγής από προϊόντα προσωπικών και επαγγελματικών ασφαλίσεων αλλά και σε ποιοτικά κριτήρια όπως η διασταύρωση πωλήσεων, η αξιοποίηση ψηφιακών εργαλείων και η ψηφιακή επικοινωνία με τον πελάτη. Η δυναμική κινητοποίηση των συνεργατών επιβραβεύθηκε με ένα ταξίδι στο κοσμοπολίτικο Μιλάνο και στο παραμυθένιο Zermatt, το «διαμάντι» των Άλπεων και όπως χαρακτηριστικά τονίζεται, η γαλήνια ατμόσφαιρα, η ησυχία και το μοναδικής ομορφιάς φυσικό τοπίο του Zermatt πρόσφεραν μία μοναδική εμπειρία στους συνεργάτες της Allianz.

Στο πλαίσιο του ταξιδιού επιβράβευσης, πραγματοποιήθηκε συνάντηση εργασίας, των διακεκριμένων συνεργατών με διοικητικά στελέχη της εταιρείας. Εκεί, οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι της Allianz είχαν την ευκαιρία να ενημερωθούν για την πορεία της εταιρείας το 2017 και για τους στρατηγικούς στόχους που έχουν τεθεί για το 2018. Κύρια όμως θεματική ενότητα της συνάντησης, ήταν η ένταξη του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή στην ψηφιακή εποχή. Στα πλαίσια της ενότητας αυτής, καθορίστηκε ο ρόλος του στη νέα ψηφιακή κοινωνία και οι ενέργειες της Allianz που θα τον στηρίξουν στη μετάβαση αυτή. Οι επιτυχόντες συνεργάτες της Allianz Ελλάδος είχαν την ευκαιρία να μάθουν πώς μπορούν να αξιοποιήσουν τη δύναμη των digital και social media για να προσεγγίσουν τους πελάτες τους.

Στη συνέχεια, μέσα από μία ωφέλιμη και ανοιχτή συζήτηση, αναδείχθηκαν ιδέες για τη βελτίωση διαδικασιών, την αύξηση της παραγωγικότητας και την επίτευξη της στοχοθεσία που θα τους οδηγήσει σε έναν ακόμα ξεχωριστό προορισμό το 2018.

Λεζάντα Η κ. Τζούλη Πανάγου παραλαμβάνει το βραβείο από την παραολυμπιονίκη στίβου, κ. Δήμητρα Κοροκίδα.

Βραβείο από την Παραολυμπιακή Επιτροπή

ΜΕ ΒΡΑΒΕΙΟ χορηγού τίμησαν εν τω μεταξύ, η Ελληνική Παραολυμπιακή Επιτροπή και η Εθνική Αθλητική Ομοσπονδία Ατόμων με Αναπηρίες (ΕΑΟΜ-ΑμεΑ) την Allianz Ελλάδος, στην ετήσια γιορτή του Παραολυμπιακού Κινήματος που πραγματοποιήθηκε σε κεντρικό ξενοδοχείο της Αθήνας. Οι διοργανωτές της εκδήλωσης ευχαρίστησαν τον όμιλο Allianz για τη μακρόχρονη προσφορά του στο Παραολυμπιακό Κίνημα και βράβευσαν την Allianz Ελλάδος, επίσημο χορηγό της ΕΠΕ. Η Allianz Ελλάδος είναι από τους πρώτους χορηγούς της Παραολυμπιακής Επιτροπής και εκτός από τη στήριξη που παρέχει στην ελληνική ομάδα, ασφαλίζει τις αποστολές της στους αγώνες όπου συμμετέχει. Φέτος, οι Allianz και Παραολυμπιακή Επιτροπή ανανέωσαν τη συνεργασία τους έως το 2020. Στο πλαίσιο αυτό, η Allianz θα είναι στο πλευρό των Ελλήνων αθλητών στους αγώνες του Ευρωπαϊκού Πρωταθλήματος στο Βερολίνο το 2018, έως τον τελικό προορισμό το Τόκιο, την πόλη που θα φιλοξενήσει τους επόμενους Παραολυμπιακούς Αγώνες το 2020.

Παραλαμβάνοντας το βραβείο εκ μέρους της εταιρείας, από την Παραολυμπιονίκη Στίβου κ. Δήμητρα Κοροκίδα, η κ. Τζούλη Πανάγου, διευθύντρια Market Management & επικοινωνίας της Allianz Ελλάδος, απηύθυνε θερμά συγχαρητήρια στην Παραολυμπιακή ομάδα. Για όλους εμάς, στην Allianz, παραμένετε μια τεράστια πηγή έμπνευσης και είναι χαρά μας να είμαστε δίπλα σας και να στηρίζουμε τις προσπάθειές σας, ώστε να νιώθετε ασφαλείς και να επικεντρώνεστε αποκλειστικά στους στόχους σας, κάνοντας μας περήφανους με τις επιδόσεις σας. Σ' αυτή την ημέρα γιορτής για το Παραολυμπιακό Κίνημα, σας τιμούμε για τις διακρίσεις που επιτύχατε τη χρονιά που μας πέρασε και δεσμευόμαστε να συνεισφέρουμε στην προβολή των πρωτοβουλιών και των δραστηριοτήτων σας, σημείωσε η κα Πανάγου.

Η καλύτερη εταιρεία!

ΩΣ Η «ΚΑΛΥΤΕΡΗ Ασφαλιστική Εταιρία Ζωής στην Ελλάδα» αναδείχθηκε για το 2017, η NN Hellas, από το διεθνώς αναγνωρισμένο περιοδικό World Finance , στο θεσμό Global Insurance Awards. Όπως σημειώνει η εταιρεία πρόκειται για την 4η συνεχή διάκριση από το 2014, η οποία αναδεικνύει τη δέσμευσή της στις αξίες της «Νοιαζόμαστε, Είμαστε ξεκάθαροι, Δεσμευόμαστε». Νιώθουμε ιδιαίτερα υπερήφανοι, που διακριθήκαμε ως η "Καλύτερη Ασφαλιστική Εταιρία Ζωής στην Ελλάδα", τόνισε η κα Μαριάννα Πολιτοπούλου, πρόεδρος Δ.Σ. και διευθύνουσα σύμβουλος της NN Hellas. Είμαστε εξίσου υπερήφανοι για την εταιρική διακυβέρνηση καθώς και για τους ανθρώπους μας, που με εντατικές προσπάθειες και ομαδικότητα συμβάλλουν στο έργο μας,πρόσθεσε η κα Πολιτοπούλου.

η κα Μαριάννα Πολιτοπούλου, πρόεδρος Δ.Σ. και διευθύνουσα σύμβουλος της NN Hellas

GLASSDRIVE®
Οι δικοί σας ειδικοί στα κρύσταλλα αυτοκινήτων

Νέος σταθμός στο Αίγιο

ΕΝΑ ΝΕΟ ΜΕΛΟΣ στην περιοχή του Αιγίου διαθέτει πλέον η Glassdrive®.Πρόκειται για το νέο συνεργάτη της εταιρείας τον κ.Δαμιανό Σωτηρόπουλο. Ο σταθμός του κυρίου Σωτηρόπουλου, επισκευάζει και αντικαθιστά κρύσταλλα κάθε τύπου οχήματος (επιβατικό, φορτηγό, λεωφορείο, κλπ.) στο τέρμα της Σελινούντος, της περιοχής Κουλούρα, του Αιγίου. Όπως αναφέρεται, Έχοντας πολυετή πείρα και άριστη εξειδίκευση, ο νέος σταθμός της Glassdrive® στο Αίγιο, προσφέρει ένα σύνολο υπηρεσιών όπως:

- Επισκευή και αντικατάσταση κρυστάλλων χωρίς γραφειοκρατικές διαδικασίες.
- Άμεση εξυπηρέτηση εντός 24 ωρών από την αναγγελία της ζημιάς
- Γραπτή πιστοποίηση της γνησιότητας των κρυστάλλων και
- Εγγύηση εργασίας «εφ' όρου ζωής».

ΣΕΜΑ
30 χρόνια δράσης

ΑΦΙΕΡΩΜΕΝΗ στα μέλη του ήταν η πρώτη εκδήλωση της επετειακής χρονιάς για τον ΣΕΜΑ. Η εκδήλωση για την κοπή της πίτας πραγματοποιήθηκε σε ζεστή ατμόσφαιρα και τα μέλη του είχαν την ευκαιρία να ανταλλάξουν απόψεις, ιδέες και προτάσεις σχετικά με τις εξελίξεις στην ασφαλιστική αγορά.

Ασφάλιση με ARAG Cyber Protection

ΕΝΑ ΝΕΟ ΠΡΟΪΟΝ Νομικής Προστασίας το Cyber Risk για φυσικά πρόσωπα προωθεί στην αγορά η ARAG Hellas.

Η δημιουργία του νέου αυτού καινοτόμου και απολύτως αναγκαίου προγράμματος έρχεται να απαντήσει στις επιθέσεις που δέχεται η ασφάλεια δικαίου του κάθε καταναλωτή - είτε ατομικά - είτε ως οικογένεια - όταν παραβλάπτονται τα συμφέροντά του στις συναλλαγές που πραγματοποιεί μέσω internet, από την αγορά δηλαδή αγαθών και υπηρεσιών, αλλά και όταν προσβάλλεται η ηθική διάσταση της προσωπικότητάς του από απρόκλητες επιθέσεις μέσω διαδικτύου. Όπως τονίζεται, εύκολα γίνεται αντιληπτό ότι οι παραπάνω καλύψεις του νέου προγράμματος της ARAG βοηθούν τον καθένα να αντιμετωπίσει το κόστος της δικαστικής και εξωδικαστικής προστασίας του στις όλο και περισσότερο συχνές προσβολές από την χρήση των νέων τεχνολογιών.

Δυναμική πορεία του ομίλου σε παγκόσμιο επίπεδο

ΣΤΑ 825 ΕΚΑΤ.ΕΥΡΩ ανήλθαν τα μεικτά ασφάλιστρα που κατέγραψε ο όμιλος ARAG το 2016,αυξανόμενα κατά 7,6% σε σχέση με το προηγούμενο έτος. Σύμφωνα με τη δημοσίευση της αναφοράς για την φερεγγυότητα και την χρηματοοικονομική κατάσταση, το 57% της παραγωγής του ομίλου προήλθε από τα διεθνή υποκαταστήματα σε Ευρώπη , Ηνωμένες Πολιτείες και Καναδά. Τα καθαρά κέρδη ανήλθαν για το έτος στα 32εκ € αυξανόμενα κατά 37.9% σε σχέση με το 2015.

Τα ίδια κεφάλαια του ομίλου κινήθηκαν στο 1.3 δις € υπερκαλύπτοντας,όπως τονίζεται, την κεφαλαιακή απαίτηση φερεγγυότητας κατά 3 φορές, με δείκτη φερεγγυότητας της τάξεως του 315,9%.

Η ARAG Ελλάδος, ανεξαρτήτως της δυσμενούς συγκυρίας της Ελληνικής οικονομίας , συνέχισε την ανοδική της πορεία το 2016,συμπλέοντας με την δυναμική πορεία του ομίλου παγκοσμίως.

Για να ικανοποιήσει τις υψηλές απαιτήσεις ποιότητας του πλαισίου Φερεγγυότητα ΙΙ, ο όμιλος επανασχέδιασε τις μεθόδους εκτίμησης των αναλαμβανόμενων κινδύνων μέσω ειδικά διαμορφωμένου εσωτερικού υποδείγματος υπολογισμού των Κεφαλαιακών Απαιτήσεων. Παράλληλα, ο Όμιλος προχώρησε στην αναθεώρηση της λειτουργικής του δομής, έτσι ώστε μέσω του πλέον κατάλληλου πλαισίου διακυβέρνησης να αποτυπώνει και να παρακολουθεί, την πραγματική σχέση του Ομίλου με το σύνολο των αναλαμβανόμενων κινδύνων παγκοσμίως.

Τονίζεται ακόμη ότι ο όμιλος ARAG συγκαταλέγεται μεταξύ των τριών κορυφαίων παρόχων ασφάλισης Νομικής Προστασίας ανά τη υφήλιο, προσφέροντας για 80 χρόνια καινοτόμα και υψηλής ποιότητας ασφαλιστικά προϊόντα.

Η υψηλή κεφαλαιακή επάρκεια του ομίλου ARAG σε συνδυασμό με τον τριπλασιασμό των καθαρών κερδών του εντός του 2016, αποδεικνύει για ακόμα μια φορά την ευρωστία και την δυναμική του, καθιστώντας τον αξιόπιστη δύναμη στο παγκόσμιο ασφαλιστικό σκηνικό και την πιο σωστή επιλογή για πελάτες και συνεργάτες στον κλάδο της Νομικής Προστασίας, προστίθεται στην ανακοίνωση.

Οι πωλήσεις σε νέα… χέρια

Η Ναταλία Γιαννιού νέα διευθύντρια πωλήσεων και marketing

ΤΗΝ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΠΩΛΗΣΕΩΝ & marketing στο διακεκριμένο στέλεχος της εταιρείας Ναταλία Γιαννιού, ανέθεσε η Interasco ΑΕΓΑ.Η κα Γιαννιού, έως σήμερα αναπληρώτρια διευθύντρια πωλήσεων, όπως τονίζεται, από τη νέα της θέση αναλαμβάνει τη συνέχιση του επιτυχούς επιχειρηματικού πλάνου της εταιρίας και σηματοδοτεί την περαιτέρω ανάπτυξη των πωλήσεων αλλά και των νέων στόχων της εταιρίας. Η Ναταλία Γιαννιού έχει διατελέσει για πάνω από είκοσι χρόνια, κορυφαίο στέλεχος πωλήσεων στην ασφαλιστική αγορά.

Η εταιρία, τοποθετώντας τη Ναταλία Γιαννιού στη θέση της διευθύντριας πωλήσεων & marketing, αναδεικνύει την αξία που δημιουργεί για τα στελέχη της, αναγνωρίζοντας την απόδοση και συμβολή τους, δημιουργώντας ευκαιρίες για την εξέλιξή τους, τόνισε ο κ. Κάρολος Σαΐας, διευθύνων σύμβουλος της Interasco. Είμαι βέβαιος ότι θα ανταποκριθεί επάξια στα νέα της καθήκοντα και της εύχομαι καλή επιτυχία, πρόσθεσε ο Κάρολος Σαΐας.Σε συνέχεια δε της αποχώρησης του έως πρότινος διευθυντή πωλήσεων και marketing της εταιρίας, κ. Θοδωρή Ζαχαρόπουλου, ο κ. Κάρολος Σαΐας τον ευχαρίστησε για την μακρά συνεργασία και συνεισφορά του στο έργο της εταιρίας και του ευχήθηκε καλή συνέχεια.

BROKERS UNION ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ Α.Ε.

Στα σκαριά καινοτόμα προϊόντα

ΜΕ ΠΟΛΥ αυξημένη παραγωγή, η οποία πλησίασε τα 22 εκ ευρώ μικτά ασφάλιστρα, έκλεισε το έτος 2017 η Brokers Union, αυξάνοντας σημαντικά το ποσοστό σύνθεσης του χαρτοφυλακίου της στους κλάδους εκτός αυτοκινήτου. Όπως αναφέρει η εταιρεία, μεταξύ άλλων, η διοίκηση της Brokers σχεδίασε και προσφέρει ειδικό ομαδικό συμβόλαιο Υγείας για το προσωπικό της και τα μέλη των οικογενειών τους καθώς και για τους αποκλειστικούς εσωτερικούς συνεργάτες της. Η εταιρεία, πολύ άμεσα, δημιουργεί για το προσωπικό της ομαδικό συνταξιοδοτικό πρόγραμμα στο οποίο η ίδια θα συνεισφέρει ένα ποσοστό των μηνιαίων αποδοχών κάθε υπαλλήλου.

Για το 2018 η Brokers Union, θα δημιουργήσει πολλά καινοτόμα προϊόντα αποκλειστικής συνεργασίας με τα Lloyds Λονδίνου όπως το αναμενόμενο σύντομα Cyber Risks Insurance και προϊόντα Αστικής Ευθύνης με πολύ υψηλά κεφάλαια κάλυψης, ενώ προετοιμάζονται αντίστοιχα σημαντικά προϊόντα στον κλάδο Ζωής.

Δωρεάν POS στους συνεργάτες της

ΣΕ ΜΙΑ σημαντική ενέργεια που προσδίδει αξία στους συνεργάτες της προχώρησε η NP Ασφαλιστική, παρέχοντας τους δωρεάν συστήματα ηλεκτρονικών συναλλαγών POS. Η απόφαση αυτή της εταιρίας, όπως τονίζεται, προσδίδει ιδιαίτερη προστιθέμενη αξία στο επιλεγμένο δίκτυο συνεργατών της καθώς αναλαμβάνει η ίδια το κόστος, τόσο του μηχανήματος όσο και της προμήθειας συναλλαγής. Κατ' αυτόν τον τρόπο, ουσιαστικά αποδίδεται μεγαλύτερη αμοιβή επί των καθαρών ασφαλίστρων του συμβολαίου, που ανέρχεται σε μέσο ποσοστό 1,20% ανά συνεργάτη. Τα μηχανήματα POS παρέχονται από την Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος (ΕΤΕ) και σε συνεργασία της Εταιρίας με την εταιρία ανάπτυξης λογισμικού Mellon, αναπτύχθηκε μηχανογραφική εφαρμογή όπου τα ασφαλιστήρια συμβόλαια εξοφλούνται αυτόματα στο Portal σε πραγματικό χρόνο με την ολοκλήρωση της συναλλαγής και απελευθερώνεται το πλαφόν του Συνεργάτη. Τα μηχανήματα δέχονται όλους τους τύπους καρτών και όλων των τραπεζών.

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!**

Υποστήριξη από κορυφαίους αντασφαλιστές

ΚΑΙ ΓΙΑ ΤΟ 2018 η MINETTA Ασφαλιστική εξασφάλισε συνεργασία με κορυφαίες αντασφαλιστικές εταιρείες. Όπως ανακοίνωσε, έχει συνάψει συμβάσεις με τις εταιρείες SCOR, AMLIN, QBE, TOKIO MILLENNIUM, MAPFRE, KOREAN , DEVK, COVEA, NACIONAL RE, TRIGLAV , SAVA, GIC.H συνεχής υποστήριξη από αξιόλογους αντασφαλιστές αποτελεί έναν από τους παράγοντες που, διαχρονικά, ενισχύουν την αξιοπιστία της MINETTA Ασφαλιστικής, συμβάλλοντας ταυτόχρονα και στη δημιουργία των απαραίτητων συνθηκών για αμεσότητα στην καταβολή των αποζημιώσεων. προστίθεται στην ανακοίνωση.

Ο αντιπρόεδρος και αναπληρωτής διευθύνων σύμβουλος κ. Γεώργιος Μινέτας

Νέος γενικός διευθυντής ΖΩΗΣ

ΤΗΝ ΕΝΑΡΞΗ της συνεργασίας του με τον κ. Γιώργο Μαυρέλη, που αναλαμβάνει τη θέση του γενικού διευθυντή της εταιρίας του ομίλου, CNP Ζωής, στην Ελλάδα,ανακοίνωσε ο όμιλος CNP Cyprus Insurance Holdings.Σύμφωνα με σχετική ανακοίνωση ο κ. Μαυρέλης έχει διατρέξει μια μακρά και καταξιωμένη επαγγελματική πορεία 33 ετών, στο χώρο της ασφαλιστικής βιομηχανίας. Μεταξύ άλλων, διετέλεσε διευθυντής πωλήσεων και εκπαίδευσης στο Φοίνικα Metrolife Εμπορική, γενικός διευθυντής πωλήσεων και μάρκετινγκ και γενικός διευθυντής ασφαλιστικών εργασιών στην Interamerican. Καλωσορίζοντας τον κ. Μαυρέλη, ο διευθύνων σύμβουλος του ομίλου CNP Cyprus Insurance Holdings κ. Τάκης Φειδία, τόνισε πως με την εμπειρία και την τεχνογνωσία που διαθέτει θα συμβάλλει ουσιαστικά στη δυναμική υλοποίηση του αναπτυξιακού σχεδιασμού του ομίλου και ειδικότερα της CNP Ζωής στην απαιτητική ελληνική ασφαλιστική αγορά.

Στιγμιότυπο από την εκδήλωση στη Θεσσαλονίκη

Εστιάζει στην εκπαίδευση

ΤΗ ΔΥΝΑΤΟΤΗΤΑ να συμμετάσχουν στις εργασίες του Million Dollar Round Table, του διεθνούς θεσμού δικτύωσης επαγγελματιών στους τομείς ζωής και υγείας, είχαν δέκα συνεργάτες της Απόλλων Μεσιτείας Ασφαλίσεων, που έδωσαν το παρών στην ετήσια εκδήλωση του φορέα στη Θεσσαλονίκη. Στόχος μας είναι να παρέχουμε στους ανθρώπους μας συστηματική και εξειδικευμένη εκπαίδευση στη συμβουλευτική – και όχι στην προϊοντική– πώληση, τόνισε μιλώντας στο συνέδριο η κα Σοφία Σικοτάκη,γενική διευθύντρια της Απόλλων Μεσιτείας Ασφαλίσεων. Αυτό το επιτυγχάνουμε δίνοντάς τους πρόσβαση σε κατάλληλα εργαλεία εκπαίδευσης με τα οποία μπορούν να εξελίξουν τις δεξιότητες και τις ικανότητες που έχουν. Εμείς σαν εταιρεία έχουμε στρατηγικά αποφασίσει να ενισχύουμε τέτοιους είδους δράσεις και εκδηλώσεις που στοχεύουν στην ανέλιξη και τον εκσυγχρονισμό του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή του αύριο, πρόσθεσε μεταξύ άλλων η κα Σικοτάκη. Να σημειωθεί ότι η Απόλλων υποστήριξε και χορηγικά την εκδήλωση.

Στη Συνεταιριστική Ασφαλιστική γνωρίζουμε την αξία της Ασφάλειας 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
Η Ασφάλειά σου!

ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΕΣ ΟΡΓΑΝΩΣΕΙΣ

MetLife®

Αξιοθαύμαστη εταιρεία

ΜΙΑ από τις πιο αξιοθαύμαστες εταιρείες στον κόσμο και #1 πιο ανταγωνιστική ασφαλιστική εταιρεία, σε παγκόσμιο επίπεδο, είναι η MetLife,με βάση την κατάταξη του περιοδικού Fortune.

Η φετινή κατάταξη με τις πιο αξιοθαύμαστες στον κόσμο εταιρείες, για τη φήμη και τις επιδόσεις τους, «The world's most Admired companies», πραγματοποιείται, σε ετήσια βάση, από το διεθνώς αναγνωρισμένο περιοδικό Fortune και με βάση την κατάταξη αυτή, η MetLife κατέλαβε την 4η θέση, στον κλάδο των ασφαλιστικών εταιρειών, με παγκόσμια δραστηριότητα, βελτιώνοντας κατά 3 θέσεις την κατάταξή της, σε σχέση με την αντίστοιχη περσινή.

Εξαιρετικές ήταν οι επιδόσεις της εταιρείας και στη βαθμολογία στους επιμέρους τομείς, όπου κατέλαβε την 1η θέση στον τομέα διεθνούς ανταγωνιστικότητας («global competitiveness»), τη 2η θέση για τις δράσεις της στον τομέα της εταιρικής κοινωνικής ευθύνης, την 4η θέση για τη χρήση των εταιρικών διαθεσίμων («corporate assets»), την 5η θέση για την καινοτομία της, καθώς και τη διαχείριση του ανθρώπινου δυναμικού της, συγκεντρώνοντας συνολική βαθμολογία 6,33.

Σημαντική αύξηση για το Agency

Ο κ. Γιώργος Ζερβουδάκης

ΜΙΑ ΑΚΟΜΗ ΧΡΟΝΙΑ ολοκληρώθηκε και βρίσκει το Agency της MetLife να καταγράφει σημαντική αύξηση τόσο σε νέες πωλήσεις όσο και σε συνολικό κύκλο εργασιών σε σχέση με την προηγούμενη χρονιά.

Σε μία δύσκολη περίοδο για την χώρα, κατά την οποία πολίτες και επιχειρήσεις συνεχίζουν να δοκιμάζονται, το ισχυρό δίκτυο συνεργατών της MetLife αποδεικνύει με τις δεξιότητες του, τον επαγγελματισμό του, τη σωστή προετοιμασία, την προσαρμοστικότητα και την ετοιμότητα που επέδειξε στην κατανόηση των νέων αναγκών των πελατών, ότι διαθέτει τη διαχρονική συνταγή της επιτυχίας. Ο συνολικός κύκλος εργασιών αυξήθηκε κατά 6,3%, σε σχέση με το 2016, αποτέλεσμα αφενός της συνεχούς αύξησης στις νέες πωλήσεις και αφετέρου της περαιτέρω βελτίωσης στους δείκτες ανανεωσιμότητας του χαρτοφυλακίου. Για 5η διαδοχική χρονιά, ξεπεράσαμε τους εαυτούς μας και βεβαίως τους στόχους μας, κατακτώντας νέα υψηλά, σε όλα σχεδόν τα επιμέρους πεδία της δραστηριότητας μας,τόνισε μεταξύ άλλων ο επικεφαλής Face2Face Distribution και Employee Benefits της MetLife, κ.Γιώργος Ζερβουδάκης, απευθυνόμενος στους ανθρώπους του Agency.

Αρωγός στον θεσμό της διαμεσολάβησης

ΛΙΓΟΥΣ μόνο μήνες μετά τη δέσμευση της ότι θα σταθεί αρωγός στην προσπάθεια προώθησης του θεσμού της διαμεσολάβησης και των στόχων του Ο.Π.Ε.Μ.Ε.Δ, η MetLife αποδεικνύει έμπρακτα την πεποίθηση της ότι η εξωδικαστική επίλυση των διαφορών είναι μία χρήσιμη και αναγκαία διαδικασία, που ωφελεί κυρίως τους ασφαλισμένους, αλλά κυρίως ότι αποτελεί ουσιαστικά μία πράξη πολιτισμού.

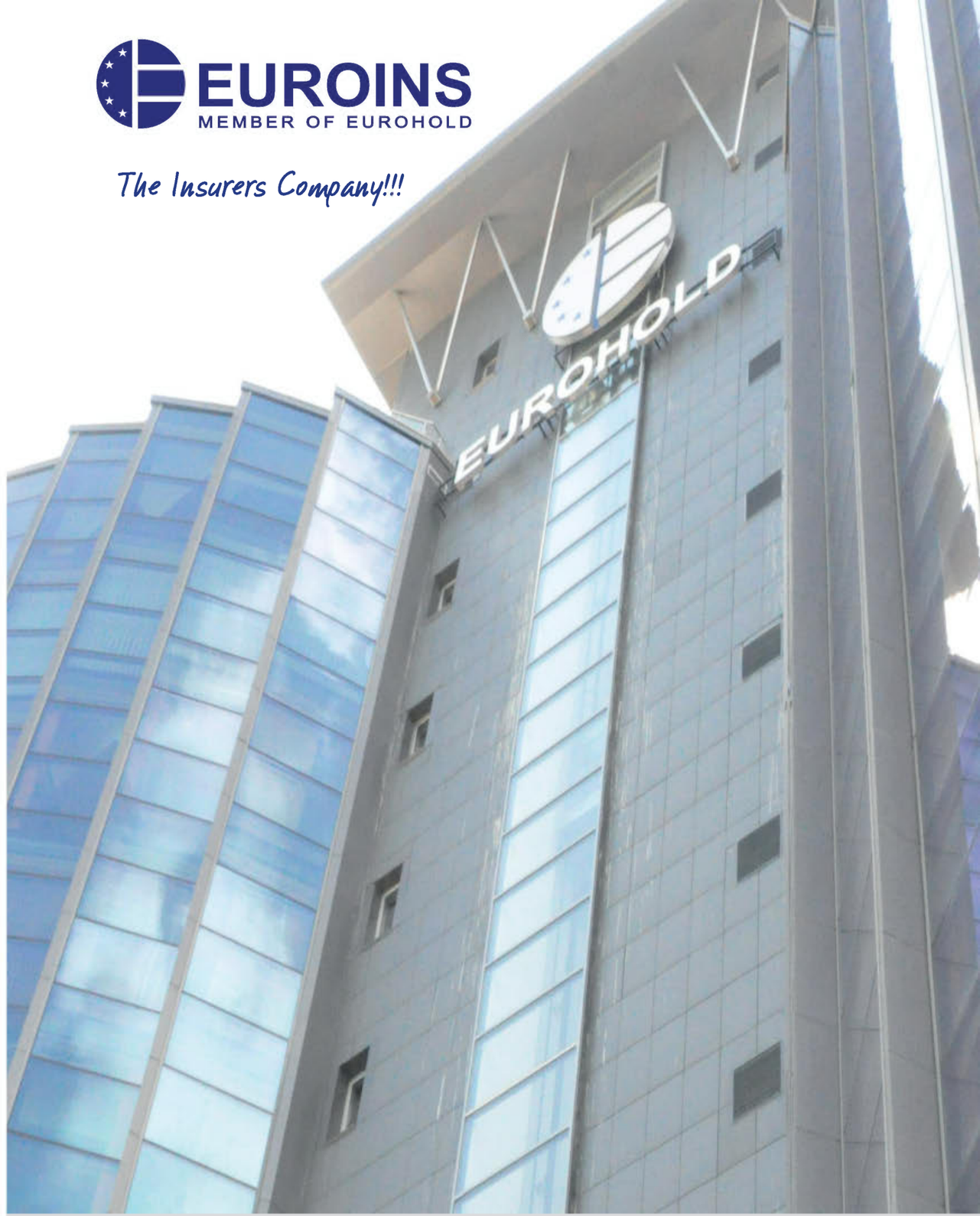
Ο κ. Σταύρος Μιχαηλίδης

Υπό το πρίσμα αυτό, η MetLife έχει ενσωματώσει σε όλο το υλικό επικοινωνίας, έντυπο και ηλεκτρονικό, με τους πελάτες και δυνητικούς της πελάτες τη σχετική πληροφόρηση, ώστε οι ασφαλισμένοι της εταιρείας να γνωρίζουν με κάθε λεπτομέρεια πώς να αξιοποιούν τη δυνατότητά τους να επιλύουν τις όποιες διαφορές τους ταχύτερα, ευκολότερα, πιο οικονομικά και πιο αποτελεσματικά, καταφεύγοντας στην σχετική διαδικασία.

Στόχος μας είναι να ενημερώσουμε τους ασφαλισμένους μας για τα πολλαπλά οφέλη του θεσμού, να τους παρακινήσουμε να καταφεύγουν σε αυτήν και εν τέλει να χτίσουμε συνείδηση διαμεσολάβησης και καλής διάθεσης εξεύρεσης λύσης, βιώσιμης και δίκαιης και για τις δύο πλευρές, ανέφερε μεταξύ άλλων ο διευθυντής Marketing και επικοινωνίας της MetLife κ. Σταύρος Μιχαηλίδης.

EUROINS
MEMBER OF EUROHOLD

The Insurers Company!!!



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

GLOBAL INSURANCE GROUP

Prime
INSURANCE

Βραβεία κοινωνικής προσφοράς

Ο κ. Μιχάλης Μιχαηλίδης παραλαμβάνει το βραβείο από τον Υπουργό Μεταφορών κ. Μάριο Δημητριάδη

ΠΑΡΟΥΣΙΑ του προέδρου της Κυπριακής Δημοκρατίας κ. Νίκου Αναστασιάδη βραβεύθηκε για την κοινωνική της προσφορά η Prime Insurance, στο πλαίσιο των Reaction Excellence Awards, που πραγματοποιήθηκαν στο προεδρικό μέγαρο της Κύπρου.

Συγκεκριμένα όπως υπογραμμίζεται,η Prime Insurance παρέλαβε δύο βραβεία, αφού στάθηκε αρωγός σε κοινωφελή προγράμματα του μη-κυβερνητικού οργανισμού Reaction, σε Κύπρο και Ελλάδα. Το πρώτο αφορούσε βραβείο Περιβαλλοντικής Ευθύνης για το εκπαιδευτικό πρόγραμμα «Το Περιβάλλον δεν μπορεί να περιμένει!» που ξεκίνησε στην Κύπρο στα τέλη του 2016 και ολοκληρώθηκε στο τέλος του 2017. Μέσω εργαστηρίων, έδωσε την ευκαιρία στα παιδιά να γνωρίσουν τα οικοσυστήματα, τα δάση, τη χλωρίδα και την πανίδα του νησιού και να εστιάσουν στην ανακύκλωση και στην προστασία του περιβάλλοντος. Το δεύτερο βραβείο αφορούσε σε ενέργειες Κοινωνικής Ευθύνης που έγιναν στην Ελλάδα.

Ειδικότερα, το πρόγραμμα με τους Φιλικούς Ελέγχους Οινοπνεύματος, το οποίο έτυχε προβολής και ευρύτατης απήχησης, βραβεύθηκε στα 2016 Hellenic Responsible Awards, ενώ συνεχίζεται έως το Φεβρουάριο 2018 το πρόγραμμα ΦΑΕΘΩΝ για την ενημέρωση μαθητών σε θέματα Οδικής Ασφάλειας σε Δημόσια και Ιδιωτικά Λύκεια.

Η δράση ΦΑΕΘΩΝ ενημερώνει με διασκεδαστικό και διαδραστικό τρόπο τους μαθητές για την ορθή χρήση των οδικού δικτύου, κανόνες ασφαλούς συμπεριφοράς κατά τη χρήση αυτοκινήτου και ποδηλάτου καθώς και βασικούς κανόνες για την αντιμετώπιση περιστατικού ατυχήματος.Τα βραβεία παρέλαβε από τον Υπουργό Μεταφορών κ. Μάριο Δημητριάδη, ο διευθύνων σύμβουλος της Prime Insurance κ. Μιχάλης Μιχαηλίδης.

Σύμβουλος του Έλληνα καταναλωτή ο Financial Planner

ΑΝΟΙΧΤΗ εκδήλωση με θέμα financial planning conferences: Sharing the knowledge with U, πραγματοποίησε η Ένωση Financial Planners Ελλάδος, στην προσπάθειά της να συμβάλλει στην ενημέρωση των συναδέλφων του χρηματοασφαλιστικού χώρου. Την εκδήλωση, που πραγματοποιήθηκε στο πλαίσιο της διοργάνωσης του Money Show 2018, προλόγισε ο πρόεδρος της ένωσης κ. Κώστας Τριανταφύλλου, αναφέροντας μεταξύ άλλων, τη σπουδαιότητα πιστοποίησης του financial planner από σοβαρούς και μεγάλους αδειοδοτημένους φορείς του εξωτερικού, οι οποίοι τις παρέχουν μέσα από υψηλού επιπέδου εκπαίδευση και αυστηρών προδιαγραφών εξετάσεις.

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

ARAG
Η προστασία σας είναι νομική μας υπόθεση
ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΝΟΜΙΚΗΣ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ
www.ARAG.gr
Αθήνα: 210 74 90 800 - Θεσσαλονίκη: 2310 520 720 - Πάτρα: 2610 275 211
e-mail: info@arag.gr | thessaloniki@arag.gr | patra@arag.gr

ΕΘΝΙΚΗ Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Αναδείχθηκε σε True Leader 2016

Ο κ. Γιάννης Σηφάκης παραλαμβάνει το βραβείο

ΣΕ TRUE LEDER αναδείχθηκε η Εθνική Ασφαλιστική, στον θεσμό επιβράβευσης των υγιών επιχειρηματικών δραστηριοτήτων στη χώρα μας "True Leader 2016", που διοργανώνει η ICAP Group.Η διάκρισή της συγκαταλέγει την Εθνική στους 200 πιο κερδοφόρους ομίλους για το 2016.Επίσης βρίσκεται στις κορυφαίες θέσεις του Κλάδου τους με βάση τον κύκλο εργασιών και στους 150 ομίλους με το μεγαλύτερο αριθμό προσωπικού και έχει αυξήσει το προσωπικό του από το 2015 στο 2016 .Επίσης έχει υψηλό ICAP Credit Score (Διαβάθμιση Πιστοληπτικής Ικανότητας)

Όπως τονίζει η εταιρεία,η διάκριση επιβεβαιώνει την αποτελεσματικότητα των στρατηγικών επιλογών της Εθνικής Ασφαλιστικής, η οποία ανταποκρινόμενη με μεγάλη επιτυχία στο ιδιαίτερα απαιτητικό περιβάλλον ως πραγματικός ηγέτης της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς, δημιουργεί πρωτοποριακά προϊόντα και υπηρεσίες υψηλής προστιθέμενης αξίας για τους ασφαλισμένους της, ενώ παράλληλα επενδύει στην υψηλή τεχνολογία και την συνεχή εκπαίδευσης των δικτύων της. Στην εκδήλωση παρευρέθηκε ο Πρόεδρος της Εθνικής Ασφαλιστικής κ Χριστόφορος Σαρδελής, ενώ το βραβείο παρέλαβε ο κ. Γιάννης Σηφάκης, Διευθυντής Bancassurance, Marketing, Διαφήμισης & Λοιπών Συνεργασιών.

Σε δήλωσή του ο αναπληρωτής διευθύνων σύμβουλος της Εθνικής Ασφαλιστικής, κ. Σταύρος Κωνσταντάς, τόνισε μεταξύ άλλων ότι η Εθνική Ασφαλιστική ως αδιαμφισβήτητος ηγέτης της ελληνικής ασφαλιστική αγοράς συνεχίζει σταθερά την αναπτυξιακή της πορεία εδώ και 126 χρόνια προσφέροντας στον άνθρωπο, την κοινωνία, τον πολιτισμό.

Η κα Κόρακα παραλαμβάνει την τιμητική διάκριση

Τιμητική διάκριση

ΝΕΑ τιμητική διάκριση, για μια ακόμη χρονιά, απονεμήθηκε στην Εθνική Ασφαλιστική από την Ένωση των 10 Σωματείων - Μελών «Μαζί για το Παιδί», σε ειδική εκδήλωση που πραγματοποιήθηκε στο Μουσείο Μπενάκη.

Την τιμητική διάκριση, για λογαριασμό της Εθνικής Ασφαλιστικής, παρέλαβε η υπεύθυνη Εταιρικής Επικοινωνίας, κα Μαρία Κόρακα. Επισημαίνεται ότι η εταιρεία,, στο πλαίσιο της Εταιρικής Κοινωνικής της Ευθύνης, προβαίνει εδώ και χρόνια σε ασφαλιστική κάλυψη των εκδηλώσεων που διοργανώνει η Ένωση «Μαζί για το παιδί».

Σημείο αναφοράς το Full

ΣΥΝΕΧΙΖΕΙ την επιτυχημένη πορεία του στην αγορά το πρόγραμμα ασφάλισης Υγείας Full [Health] της Εθνικής Ασφαλιστικής, σημειώνοντας αύξηση στις πωλήσεις για το 2017 ύψους 17,5%.

Το νέο, καινοτόμο πρόγραμμα ασφάλισης υγείας Full [Health] είναι πια σημείο αναφοράς, καθώς αποτελεί το κορυφαίο προϊόν ασφάλισης για όποιον επιθυμεί να καλύψει την βασική ανάγκη φροντίδας της υγείας του.

Όπως χαρακτηριστικά τονίζεται με το Full Health ο ασφαλισμένος έχει την ελευθερία επιλογής εκείνης της ασφαλιστικής λύσης που θα του επιτρέψει να καλύψει τις προσωπικές και μεταβαλλόμενες ανάγκες του, ενώ μπορεί να ζει τη ζωή του όπως εκείνος σχεδιάζει, απολαμβάνοντας την εμπιστοσύνη και τη σιγουριά που του προσφέρει η αξιοπιστία της Εθνικής Ασφαλιστικής.

Παράλληλα, ενισχύοντας την προσπάθεια όλων μας για μια καλύτερη καθημερινότητα και στο πλαίσιο της προώθησης του Full [Health] διαδικτυακά, συνεχίζεται η ενημέρωση και ευαισθητοποίηση του κοινού για την υιοθέτηση ενός πιο υγιεινού τρόπου ζωής για να απολαμβάνουμε όλοι τη ζωή Full από υγεία.

ΟΡΙΖΩΝ
Ασφαλιστική Εταιρεία

ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΕΜΠΟΡΙΚΩΝ & ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΩΝ ΚΙΝΔΥΝΩΝ

ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΚΑΤΟΙΚΙΑΣ

ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΩΝ

ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Εξειδίκευση & Εμπειρία
στις ασφαλίσεις περιουσίας
από το 1964

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

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

52 χρόνια δίπλα σας | ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΦΕΡΕΓΓΥΑ ΑΝΘΡΩΠΙΝΗ

ΟΡΙΖΩΝ Ασφαλιστική Εταιρεία

www.orizonins.gr

ERGO

Νομική συγχώνευση ΑΤΕ και ομίλου Ergo

Με την ολοκλήρωση της συγχώνευσης η Ergo ενισχύει σημαντικά τη θέση της στην ελληνική αγορά και καταλαμβάνει ηγετική θέση στις γενικές ασφαλίσεις

Τη δημιουργία ενός ενιαίου ηγετικού ασφαλιστικού οργανισμού με την επωνυμία ERGO Ασφαλιστική Ανώνυμη Εταιρεία, σηματοδοτεί εν τω μεταξύ η ολοκλήρωση της νομικής συγχώνευσης των εταιρειών Ergo ΑΕΕ Ζημιών, Ergo ΑΕΕ Ζωής και Αγροτική Ασφαλιστική Α.Ε. με απορρόφηση της δεύτερης και της τρίτης εταιρείας από την πρώτη.

Η "ERGO Ασφαλιστική Ανώνυμη Εταιρεία" συνιστά πλέον, όπως σημειώνεται, έναν ασφαλιστικό οργανισμό ικανό να εγγυηθεί και να διασφαλίσει στους ασφαλισμένους και στους συνεργάτες του την παροχή σύγχρονων ασφαλιστικών προϊόντων σε όλους τους κλάδους ασφαλίσεων, γενικών, ζωής και υγείας, αλλά και υπηρεσιών υψηλού επιπέδου, με κύριο γνώμονα την κατανόηση και ικανοποίηση των αναγκών τους και την καλύτερη εξυπηρέτησή τους. Σημειώνεται ακόμη ότι ο ασφαλιστικός όμιλος Ergo αποτελεί μια από τις μεγαλύτερες ασφαλιστικές δυνάμεις στην Ευρώπη με ευρωστία και φερεγγυότητα. Έχει παρουσία σε περισσότερες από 30 χώρες στην Ευρώπη και την Ασία στις οποίες πάνω από 40 εκατομμύρια πελάτες εμπιστεύονται τις υπηρεσίες, την εμπειρία και την ασφάλεια του ομίλου Ergo και της μητρικής της Munich Re. Το 2016 τα συνολικά ασφάλιστρα του ομίλου Ergo ανήλθαν σε 17,2 δισ. ευρώ, ενώ οι αποζημιώσεις που κατέβαλε στους ασφαλισμένους του ξεπέρασαν τα 16 δισ. ευρώ. Η επένδυση του ομίλου Ergo στην Ελλάδα αποδεικνύει την εμπιστοσύνη του στις προοπτικές ανάπτυξης της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς.

Με την ολοκλήρωση της συγχώνευσης η Ergo ενισχύει σημαντικά τη θέση της στην ελληνική αγορά και καταλαμβάνει ηγετική θέση στον κλάδο γενικών ασφαλίσεων. Διαθέτει πλέον ένα ιδιαίτερα ισχυρό και εκτεταμένο δίκτυο πωλήσεων, ικανό να διερευνά, να αναλύει και να ικανοποιεί τις ανάγκες των πελατών της, υπηρετώντας τη δέσμευση- υπόσχεσή της "Ασφαλίζω σημαίνει Καταλαβαίνω".

Με αφορμή την ολοκλήρωση της συγχώνευσης ο κ. Θεόδωρος Κοκκάλας εξέφρασε την βαθειά ικανοποίησή του για την επιτυχή ολοκλήρωσή της, με βάση τον αρχικό προγραμματισμό.

Όλοι μαζί εργασθήκαμε και λειτουργήσαμε με κύριο μέλημά μας η συγχώνευση να εξελιχθεί ομαλά, με προσεκτικά και σίγουρα βήματα που διασφαλίζουν ότι η επιχειρηματική αυτή κίνηση θα επηρεάσει μόνο θετικά τους ασφαλισμένους μας, τους συνεργάτες μας, τους εργαζομένους μας, τον μέτοχο και την κοινωνία,υπογράμμισε ο κ.Κοκκάλας. Με την εξέλιξη αυτή, η Ergo στην Ελλάδα καθίσταται πλέον μια ακόμη μεγαλύτερη και ισχυρότερη ασφαλιστική δύναμη, η οποία διαθέτει την αξιοπιστία, την τεχνογνωσία και την οργάνωση ενός διεθνούς ομίλου, διατηρώντας ωστόσο την εγγύτητα και το ανθρώπινο πρόσωπο που μας χαρακτηρίζει και υποσχόμαστε ότι θα εξακολουθήσει να μας χαρακτηρίζει, παρά τη σημαντική αύξηση του μεγέθους μας, πρόσθεσε ο κ. Θεόδωρος Κοκκάλας.

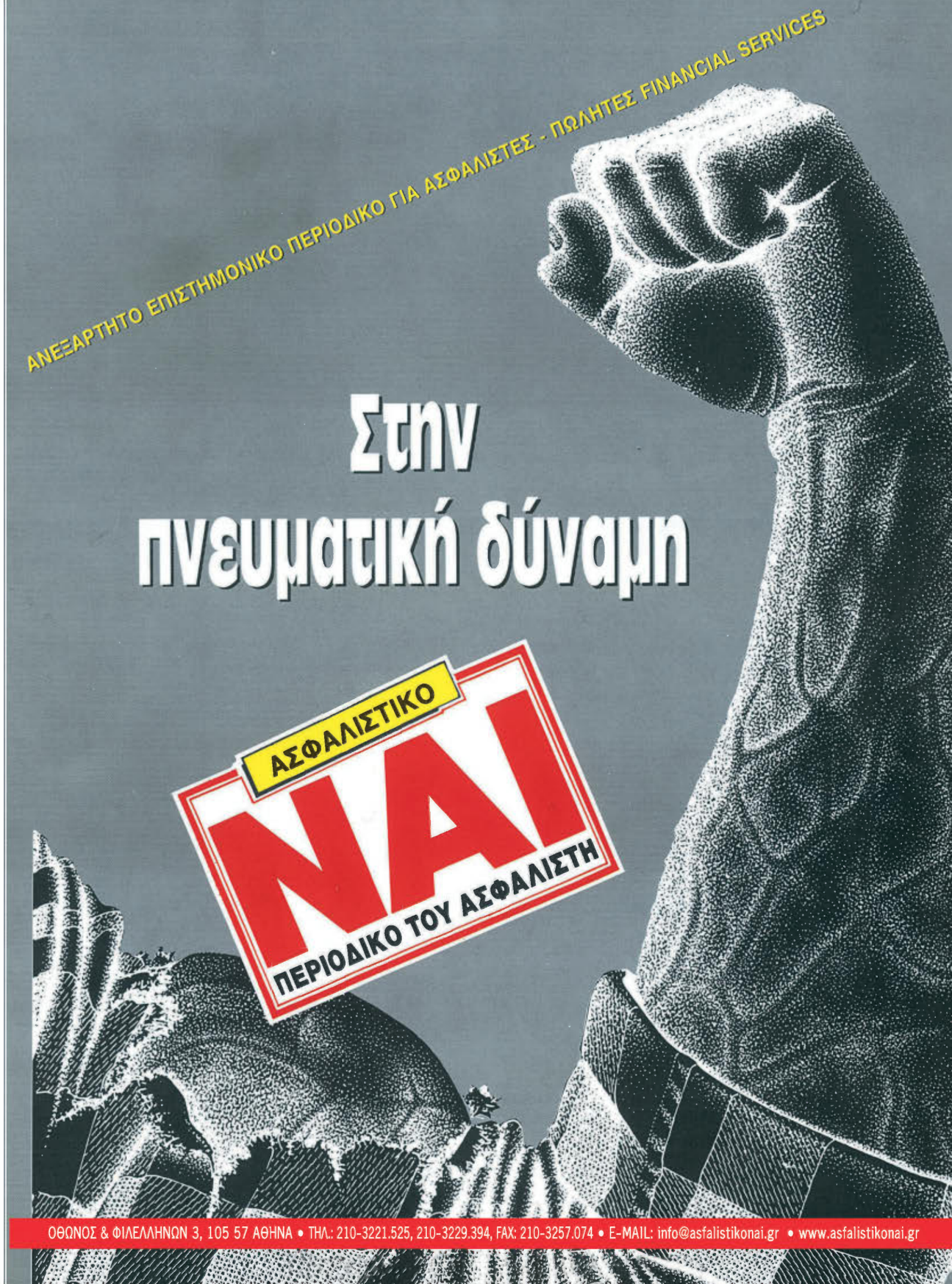
Το βραβείο παρέλαβε ο διευθυντής Τομέα Εμπορικών Λειτουργιών της Ergo κ. Στάθης Τσαούσης.

Σημαντική διάκριση

Η ERGO απέσπασε για 4η συνεχόμενη χρονιά τη διάκριση "True Leader" στον θεσμό επιβράβευσης των υγιών επιχειρηματικών δραστηριοτήτων στη χώρα μας "True Leader 2016", που διοργανώνει η ICAP Group.

Η διάκρισή της ως "True Leader" συγκαταλέγει την Ergo

- Στις κορυφαίες θέσεις του κλάδου της με βάση τον κύκλο εργασιών.
- Στις εταιρίες με υψηλή πιστοληπτική διαβάθμιση με βάση το δείκτη ICAP Score (Διαβάθμιση Πιστοληπτικής Ικανότητας).
- Στις 500 πιο κερδοφόρες εταιρίες για το 2016 και συγκεκριμένα την κατατάσσει στην 65η θέση.
- Στις 500 εταιρίες με το μεγαλύτερο αριθμό προσωπικού που κατά το 2016 αυξήθηκε σε σχέση με το 2015.



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

«Απρίλη μου, Απρίλη μου ξανθέ και
Μάη μυρωδάτε, καρδιά μου πώς αντέ-
Καρδιά μου πώς, καρδιά μου πώς
αντέχεις μέσα στην τόση αγάπη, στις
τόσες ομορφιές...»
Μίκης Θεοδωράκης
Πότε έρχεται η άνοιξη
στην Ασφαλιστική Αγορά;

ΑΠΟ ΤΟ 1886
130
ΧΡΟΝΙΑ
ΠΑΡΟΥΣΙΑ ΣΤΗΝ
ΕΛΛΑΔΑ
ΑΝΑΜΕΣΑ ΣΤΙΣ
50 ΚΟΡΥΦΑΙΕΣ
ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΤΟΥ ΚΟΣΜΟΥ
ΣΥΜΦΩΝΑ ΜΕ ΤΟ FORTUNE
ΑΝΑΜΕΣΑ ΣΤΙΣ
50
ΠΙΟ ΕΞΥΠΝΕΣ
ΕΤΑΙΡΙΕΣ
ΤΟΥ ΚΟΣΜΟΥ
ΣΥΜΦΩΝΑ ΜΕ ΤΟ MIT
SYCO
EVERYTHING YOU LOVE
EVERYTHING YOU DO
Για όλα όσα ονειρεύεστε και όλα όσα αγαπάτε, είμαστε κοντά σας.
Γιατί καταλαβαίνουμε, ακούμε και προσαρμοζόμαστε στις δικές σας ανάγκες. Με ολοκληρωμένες λύσεις για το σήμερα, με την ευελιξία που απαιτείται για το αύριο και την εγγύηση ενός παγκόσμιου οργανισμού με σταθερή παρουσία στην Ελλάδα για πάνω από έναν αιώνα. Τόσο απλά. Για να μπορείτε να εστιάζετε μόνο σε όσα έχουν πραγματική αξία για σας.
GENERALI
The Smart & Simple Choice
generali.gr
facebook.com/GeneraliHellas

Το Έργο της Ελένης έχει αξία.
Το δικό μας Έργο είναι να το διατηρήσουμε σταθερό.

Η Ελένη έχει έναν μικρό φούρνο. Κάθε μέρα ξυπνάει στις 4 το πρωί για να βγάλει ψωμί, όχι μόνο για τους πελάτες της, αλλά και για την οικογένειά της. Καταλαβαίνουμε ότι αυτό είναι ένα δύσκολο Έργο, γι' αυτό και το προστατεύουμε.
Είμαστε μια παγκόσμια ασφαλιστική δύναμη με ελληνικό όνομα και πιστεύουμε ότι ασφαλίζω σημαίνει καταλαβαίνω.

ERGO

Ασφαλίζω σημαίνει καταλαβαίνω.