ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 172 • ΜΑΪΟΣ-ΙΟΥΝΙΟΣ 2018 • Euro 5 • www.asfalistikonai.gr

ΘΕΜΑ
Η ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΓΙΑ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ-ΗΓΕΤΕΣ

ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ
ΠΕΙΡΑΙΑΣ ΚΑΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ

ΘΕΟΔΩΡΟΣ ΚΟΚΚΑΛΑΣ
CEO ERGO Ελλάδος & Τουρκίας

Διεθνής παρουσία!

9 772623 436009 06>

Ιστορικά Πρωτοπόρος η INTERAMERICAN

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

1989: Αμοιβαία Κεφάλαια
Η πρώτη ιδιωτική εταιρεία διαχείρισης Αμοιβαίων Κεφαλαίων

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

1998: Υπηρεσίες Υγείας
Η πρώτη ασφαλιστική εταιρεία με ιδιόκτητη κλινική

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

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

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

2006: Anytime
Η πρώτη direct ασφάλιση στην Ελλάδα

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

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

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

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

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

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

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

Πρωτοπόρος και για την Κοινωνία - το Περιβάλλον

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

INTERAMERICAN

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

Μπροστά με όλη μας τη **δύναμη**

ΜΕ ΣΗΜΑΝΤΙΚΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ

Προετοιμάζουμε την επόμενη ημέρα του Ομίλου επενδύοντας:

> € 2 εκατ. το 2017

+ 103% σε σύγκριση με το 2016

Επενδύουμε σε:

- Νέες μεθοδολογίες
- Έργα υποδομής
- Ανθρώπινο δυναμικό
- Προϊόντα

ΜΕ ΗΓΕΤΙΚΗ ΠΑΡΟΥΣΙΑ

Ίδια Κεφάλαια Group - IFRS:
€ 651 εκατ.
(vs €400 εκατ. το 2016)

€ 81 εκατ.
Κέρδη προ φόρων

€ 64 εκατ.
Λειτουργικά Κέρδη
(+11% vs 2016)

€ 252 εκατ.
Αποζημιώσεις*

€ 3,4 εκατ.
Εργοδοτικές Εισφορές στην Ελλάδα

> 540.000
Πελάτες

€ 483 εκατ.
Ασφάλιστρα**

ΜΕ ΜΑΚΡΟΠΝΟΗ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ

Επένδυση
για τον ψηφιακό μετασχηματισμό

Κερδοφόρα
σύνθεση του χαρτοφυλακίου

Προσέλκυση
νέων ταλέντων

Ανάπτυξη
των συνταξιοδοτικών προϊόντων

Διευρυμένο
δίκτυο συνεργατών

Στήριξη
της ελληνικής κοινωνίας

Το 2017 ο Όμιλος Eurolife ERB διατήρησε την ηγετική του θέση στην αγορά και παράλληλα επένδυσε την κερδοφορία του σε σημαντικά έργα υποδομής, σε ανθρώπινο δυναμικό και σε προϊόντα, με το βλέμμα στραμμένο στην επόμενη ημέρα. Στηρίξαμε με όλες μας τις δυνάμεις την επιχειρηματική μας στρατηγική, δημιουργώντας τις προϋποθέσεις για ένα ακόμα καλύτερο αύριο για όλους: τους ασφαλισμένους μας, τους ανθρώπους μας, τους μετόχους μας, το κοινωνικό σύνολο. Με σταθερές βάσεις, να κοιτάς μπροστά και να χτίζεις το μέλλον που οραματίζεσαι. **Για μας, αυτό είναι δύναμη.**

Eurolife ERB
INSURANCE GROUP
A FAIRFAX Company

Σημείωση: *Τα στοιχεία αφορούν στις εταιρείες του Ομίλου Eurolife ERB στην Ελλάδα και Ρουμανία, για το 2017.*

** Το ποσό αφορά αθροιστικά ασφαλιστικές αποζημιώσεις ζωής και γενικών και πληρωμές εγγυημένων κεφαλαίων και αξιών εξαγοράς ασφαλιστηρίων ζωής στην Ελλάδα & Ρουμανία*
*** Τα ποσά αφορούν μόνο στις ασφαλιστικές εταιρείες στην Ελλάδα & Ρουμανία*

eurolife.gr

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ
ΤΕΥΧΟΣ 172•ΜΑΪΟΣ - ΙΟΥΝΙΟΣ 2018
ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΔΙΜΗΝΙΑΙΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

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

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

twitter.com/nextdeal_gr

facebook.com/nextdeal.gr

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

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

ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΟ
ΓΙΑΝΝΗΣ Γ. ΜΠΟΥΚΟΥΒΑΛΑΣ
www.jmpc.gr
ΔΙΟΡΘΩΣΗ ΚΕΙΜΕΝΩΝ
Παρή Χατζηγεωργίου
ΕΚΤΥΠΩΣΗ - ΒΙΒΛΙΟΔΕΣΙΑ
Ε & Π ΜΥΛΩΝΑΣ & ΣΙΑ Ο.Ε.
ΔΙΑΝΟΜΗ - ΠΕΡΙΠΤΕΡΑ
ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΟ ΑΡΓΟΣ Α.Ε.

ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΕΝΩΣΗΣ ΙΔΙΟΚΤΗΤΩΝ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ ΤΥΠΟΥ

Π Ε Ρ Ι Ε Χ Ο Μ Ε Ν Α

10 Άρθρο Εκδότη
12 Συναισθηματικά
22 Ασφαλιστικό Underwriting
32 Θεόδωρος Κοκκάλας
Το ένα + ένα να είναι μεγαλύτερο του δύο
44 Ιδιωτική σύνταξη
Αποκάλυψη τώρα!
52 MetLife
Παγκόσμια ασφαλιστική δύναμη με πανάξια ομάδα
60 NN Hellas
Κάνει το Αδύνατο Δυνατό
70 AXA
Εφαρμόζει στην πράξη την ενσυναίσθηση
80 Διευθυντές Πωλήσεων
Η στρατηγική πωλήσεων για εταιρείες-ηγέτες
88 Συνεταιριστική
Συνάντηση με το... μέλλον!
92 Πωλήσεις
Η αναζήτηση πελατών είναι πρόβλημα για εσάς;
112 Τεχνολογία και Αυτοκίνητο
Το αύριο, σήμερα
116 Υδρόγειος
Στην πρώτη γραμμή το δίκτυο

Ε Τ Α Ι Ρ Ε Ι Ε Σ

58 ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
66 GENERALI
106 INTERAMERICAN
114 ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ
124 ALLIANZ
126 INTERASCO
128 NN
130 MINETTA
132 AXA
140 ERGO
140 ΕΛΠΑ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ
141 EYROLIFE
142 EUROINS
143 NP INSURANCE
144 metlife

affidea

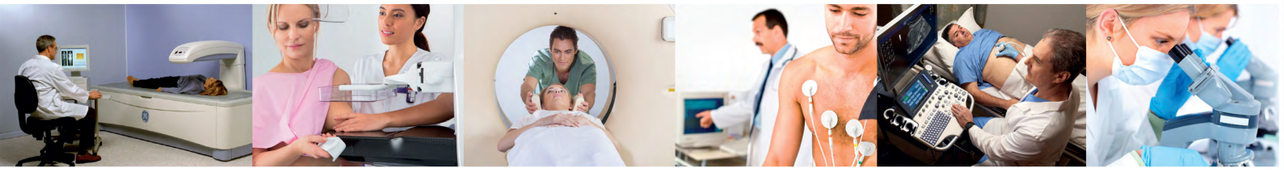
—πάνω από όλα είναι η υγεία

ΠΑΝΕΛΛΑΔΙΚΟ ΔΙΚΤΥΟ ΔΙΑΓΝΩΣΤΙΚΩΝ ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΩΝ

ΑΠΕΙΚΟΝΙΣΗ | ΑΝΑΛΥΣΗ | ΔΙΑΓΝΩΣΗ

Η **Affidea** είναι ο μεγαλύτερος πάροχος **Πρωτοβάθμιας Φροντίδας Υγείας** στην Ευρώπη με τομείς δραστηριότητας τις απεικονιστικές εξετάσεις, τις εξετάσεις βιοπαθολογίας και ακτινοθεραπείας. Δραστηριοποιείται σε 16 χώρες μέσα από ένα δίκτυο 245 μονάδων υγείας και 7700 επαγγελματιών σε πανευρωπαϊκό επίπεδο.

Η **Affidea** λειτουργεί στην Ελλάδα από το 2005 με στόχο την παροχή ολοκληρωμένων πρωτοβάθμιων υπηρεσιών υγείας υψηλής ποιότητας για όλους. Σήμερα διαθέτει ένα εκτεταμένο **Πανελλαδικό Δίκτυο Διαγνωστικών Εργαστηρίων** σε πρότυπους ιατρικούς χώρους με τα υψηλότερα επίπεδα ασφάλειας, άνεσης και αισθητικής, ιατρικό εξοπλισμό τεχνολογίας αιχμής, καταξιωμένους ιατρούς με άρτια επιστημονική κατάρτιση και με το πλέον σύγχρονο σύστημα τηλεϊατρικής στην Ελλάδα. Τα εργαστήριά της είναι πιστοποιημένα κατά το διεθνές πρότυπο **ISO 9001**. Επιπλέον τα βιοπαθολογικά εργαστήρια είναι διαπιστευμένα από το Εθνικό Σύστημα Διαπίστευσης (Ε.ΣΥ.Δ.) κατά το **ISO 15189**.



affidea.gr
info.gr@affidea.com

www.facebook.com/AffideaEvroiatriki

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ

Μισός αιώνας συνέπειας!

ΠΡΩΤΗ ΣΤΑΘΕΡΑ ΣΕ ΦΕΡΕΓΓΥΟΤΗΤΑ & ΑΞΙΟΠΙΣΤΙΑ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ & ΖΩΗΣ

272% ΔΕΙΚΤΗΣ ΦΕΡΕΓΓΥΟΤΗΤΑΣ

ΒΑΣΕΙ ΤΩΝ ΚΑΝΟΝΩΝ ΤΗΣ ΕΥΡΩΠΑΪΚΗΣ ΕΠΟΠΤΙΚΗΣ ΑΡΧΗΣ ΚΑΙ ΤΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ
ΠΟΣΟΣΤΟ ΑΝΤΙΣΤΟΙΧΟ ΤΗΣ ΒΟΡΕΙΑΣ ΕΥΡΩΠΗΣ

- Έχει **Δείκτη Φερεγγυότητας σχεδόν 3 φορές μεγαλύτερο από το απαιτούμενο** (ελάχιστο επίπεδο απαίτησης για κάθε ασφαλιστική εταιρία: ποσοστό 100%)
- Διαθέτει **εντυπωσιακές διεθνείς συνεργασίες σε επίπεδο μετόχων και αντασφαλιστών** (μεταξύ των μετόχων της περιλαμβάνεται και ο ασφαλιστικός οργανισμός Basler, μέλος του Ομίλου της κορυφαίας ελβετικής τραπεζο-ασφαλιστικής εταιρίας Baloise και ενός από τα 13 ιδρυτικά μέλη της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, το 1907)
- Διατηρεί παράδοση **συνεχούς κερδοφορίας 29 ετών**, με παράλληλη **αύξηση Ιδίων Κεφαλαίων**
- Διαθέτει **πρωτοποριακές ασφαλιστικές παροχές, νέες καλύψεις** (drones, ποδήλατα, ηλεκτρικά αυτοκίνητα) και **σύγχρονες μηχανογραφικές εφαρμογές**
- Εφαρμόζει **γρήγορες** και **απλές διαδικασίες αποζημιώσεων**
- Εξυπηρετεί πάνω από **300.000 πελάτες** (ιδιώτες & επιχειρήσεις) και διαθέτει **φιλική, προσωπική και αξιόπιστη προσέγγιση**
- Διαθέτει **συνεργάτες** και **σημεία εξυπηρέτησης σε όλη την Ελλάδα**

ΤΗΛΕΦΩΝΟ
ΕΚΤΑΚΤΗΣ ΑΝΑΓΚΗΣ
10234

Λ. ΜΕΣΟΓΕΙΩΝ 71 & ΗΛΙΔΟΣ 36, Τ.Κ. 11526 ΑΘΗΝΑ
T 210 74 54 000 | @ sales@atlantiki.gr

www.atlantiki.gr

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

«Τοὺς παῖδας διδάσκεσθαι πρῶτον νεῖν τε καὶ γράμματα»

(τα παιδιά πρέπει να διδάσκονται πρωτίστως να πλέουν, να κολυμβούν και να γράφουν)

(Σόλων)

Καλοκαίρι 2018 και η λέξη θάλασσα με τα παράγωγά της θα κυριαρχεί στον ελληνικό κόσμο. Στη θάλασσα, και το Ασφαλιστικό ΝΑΙ, παροτρύνει τους Έλληνες να στραφούν και αυτό το καλοκαίρι με τις σελίδες του άρθρου «τα ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ» που αναφέρονται στον Πειραιά. Είναι θαλασσινός λαός οι Έλληνες, έγραψε ο Σοφοκλής. «Έλληνες, ενάλιος λεώς». Πάραλος και Σαλαμινία ήταν οι ιερές τριήρεις των Αθηναίων. Υγρά κέλευθα ήταν οι δρόμοι της θαλάσσης που οδηγούσαν σε όλο τον κόσμο. Από το ρήμα ελεύθω = έρχομαι, η Ελευθερία όπου «το ελεύθειν όπου ερά τις» και που οδηγεί στη γένεση της δημοκρατίας. Από τη θάλασσα οι μεταφορές και συνάθροιση πλούτου. Αλιαία ή Ηλιαία (λέξη της θάλασσας, αλίζω = συναθροίζω, αλείον ύδωρ = αθροιστό και συλλεκτό νερό) ήταν το μέγιστο δικαστήριο, η μέγιστη συνάθροιση πλήθους. Άνδρες αλφηστές χαρακτηρίσθηκαν από τον Όμηρο οι ναυτιλλομένοι και εμπορευόμενοι άνδρες που συγκέντρωναν πλούτο από τη θάλασσα. Αλφή ήταν το κέρδος, τα κεκτημένα που οδήγησαν στα τιμαλφή ως ένδειξη εξαιρετικής περιουσίας. Είναι άγνωστο σήμερα πόσοι αρμόδιοι γνωρίζουν τον πλούτο των θαλασσών μας!

Όλοι οι μεγάλοι φιλόσοφοι, συγγραφείς και ποιητές μας αναφέρθηκαν στη θάλασσα.

Πέλαγος είναι η ανοικτή θάλασσα. Είναι η θάλασσα που δεν είναι κοντά στη στεριά, ακτή, και μέσω του πελάγους οι Έλληνες πλησίασαν τους άλλους λαούς πλέοντες με πληρώματα στα πλοία τους, πλάνητες εδώ και εκεί.

Ο κ. Ε. Σπύρου ομιλητής στο Εμπορικό και Βιομηχανικό Επιμελητήριο Πειραιά σε ημερίδα αφιερωμένη στην παράδοση και τον πολιτισμό του Πειραιά, Δεκέμβριος 2015. Δεξιά του ο πρόεδρος της UNESCO Πειραιώς και Νήσων κ. Ιωάννης Μαρωνίτης και αριστερά του ο Εμμανουήλ Μικρογιαννάκης, καθηγητής Πανεπιστημίου Αθηνών. Στο ίδιο πάνελ ήταν ο Νίκος Χαρκιολάκης, αρχιτέκτονας, η δρ Έλενα Μητροπέτρου, αρχαιολόγος, ο δρ Αθανάσιος Νακάσης, πρόεδρος ICOMOS

Πολέω σημαίνει τριγυρίζω, όπως οι πόλοι της γης. Από εκεί και η λέξη πωλέω στον Όμηρο («Ιλιάς»), όπου ο Αχιλλεύς δεν εσύχναζε, δεν τριγύριζε στην αγορά, στην ομήγυρη των Αχαιών: «Ούτε ποτέ εις την αγοράν πωλέσκετο» (Α490). Και στην «Οδύσσεια» (όπως γράφει στο βιβλίο «Ο ΕΝ ΤΗ ΛΕΞΕΙ ΛΟΓΟΣ» η Άννα Τζιροπούλου Ευσταθίου, εκδόσεις ΓΕΩΡΓΙΑΔΗ, απ' όπου αντλήσαμε στοιχεία του άρθρου μας) ο θαλάσσιος Θεός Πρωτεύς τριγυρίζει στη θάλασσα (πωλείται τις γέρων άλιος, αθάνατος, Πρωτεύς) («Οδυσ.» Δ 384). Από αυτή την έννοια βγαίνει και το ρήμα ΠΩΛΩ ανταλλάσσω, πουλάω εμπορεύματα, τριγυρίζω στους θαλάσσιους δρόμους, τα «υγρά κέλευθα» και το «πωλείται». Από τις «πωλήσεις» οι Έλληνες έγιναν πολύ πλούσιοι. Από εκεί και οι πωλητές και η φράση του Σοφοκλή «πολλά τα δεινά κουδέν ανθρώπου δεινότερον πέλει... και πολιού πέραν πόντου... χωρεί» («Αντιγόνη» Σοφοκλέους 332). Δεν υπάρχει δεινότερο του ανθρώπου που προχωρεί και πέραν του πόλιου πόντου, όπου πόντος η αχανής θάλασσα!

Οι Έλληνες πωλητές ασφαλειών είναι μακράν από το να πωλέουν, να τριγυρίζουν εκεί όπου συσσωρεύεται ο πλούτος του εφοπλισμού και των σχετικών με πλοία πράξεων. Ελάχιστοι «γεύτηκαν» αυτή την εμπειρία. Περιμένουμε οι μεγάλες ελληνικές τράπεζες και ασφαλιστικές εταιρείες να στρέψουν το ανθρώπινο δυναμικό τους προς τα οφέλη της θάλασσας (μεταφορές, ασφαλίσεις πλοίων, τουρισμός, ομαδικές ασφαλίσεις πληρωμάτων πλοίων, συναφή επαγγέλματα κ. λπ). Ας φύγουν επιτέλους από τα «ματωμένα» λασπόνερα του κλάδου αυτοκινήτου και ας ανοιχτούν στις καθαρές μπλε θάλασσες, στα πέλαγα και τον πλούσιο πόντο που ανακαλύπτει ο ναύτης Νους της ναυσιπλοΐας (νέω = πλέω).

Πειραιεύς ή Πορθμεύς ήταν για τους Έλληνες αυτός που αναλάμβανε τη δια-περαίωση ανθρώπων και πραγμάτων και πρωτοακούστηκε η λέξη στην περιοχή του Πειραιώς όταν ήταν νησί και κάποιος Πειραιεύς (περαματάρης) έκανε τα δρομολόγια... «Ην πρότερον ο Πειραιεύς νήσος όθεν και τούνομα είληφεν (επήρε) από του διαπεράν» (λεξικό Σουΐδα). Πόρος ήταν ονομασία της θάλασσας και την έλεγαν η «αλς η ευρύπορος» και οι θαλασσινοί δρόμοι «πόροι αλός». Από τον πόρο και ο έμπορος που μπαίνει στο πλοίο για να περάσει πόρους και περάσματα όπως ο Πειραιεύς, που είναι το πραγματικό λιμάνι – πέρασμα και που έδωσε το όνομά του σε όλα τα λιμάνια του κόσμου. Πέρατος ήταν ένας γιος του Ποσειδώνα και από το Πόρος και Πέρας και Πειραιεύς ονομάσθηκαν σε όλες τις γλώσσες τα λιμάνια: Portus, Port, Porto, Puerto, Ford = πόρος, Fiord = φιορδ (νορβηγικά) κ.λπ... Το σεβασμό στη θάλασσα δίδαξε πρώτος ο Πειραιάς με την επιγραφή ΑΛΟΝ ΣΕΒΟΥ, και το πρώτο σωσίβιο της ιστορίας το έδωσε η Νηρηίς Λευκοθέα στον Οδυσσέα... Σεβόμενοι τη θάλασσα, οι Έλληνες οφείλουν να διδάξουν τα παιδιά τους να πλέουν και να γράφουν! Είναι η λύση να βγουν από την κρίση.

Εκατομμύρια τουρίστες θα επισκεφθούν τις θάλασσές μας και εκατομμύρια εμπορικές πράξεις και στο 2018 θα συνδεονται με τη θάλασσα και της θαλάσσης το μέγα κράτος (Θουκυδίδης) όπου μόνον το ξύλινο τείχος είναι απόρθητον και όπου τίποτε δεν θα φοβηθούμε όσο επικρατούμε στη θάλασσα με τον πρώτο παγκοσμίως εμπορικό στόλο.

Η ελληνική ασφαλιστική αγορά και το σχετικό υπουργείο Ναυτιλίας είναι ευκαιρία να συναντηθούν στην πράξη με ενέργειες συμφέρουσες στην Ελλάδα. Ο Υπουργός Ναυτιλίας και Νησιωτικής Πολιτικής κ. Π. Κουρουμπλής ξεκίνησε ήδη σχετικές διεργασίες με άνοιγμα στην ασφαλιστική αγορά, σε συνεργασία με καθηγητή Πανεπιστημίου που είναι φίλος και γνώστης της ασφαλιστικής αγοράς. Άμεσα και σύντομα είναι εφικτό να προστεθούν ασφάλιστρα τόσα όσα ήταν η ετήσια παραγωγή μας πέρυσι. Ας αξιοποιήσουμε τις δυνατότητες του πρώτου λιμανιού μας!

Ε. Σπύρου

Ο Λέων του Πειραιώς είναι ένα μαρμάρινο γλυπτό, που προσομοιάζει με τον «Λέοντα της Χαιρωνείας», ύψους υπέρ των 3 μέτρων το οποίο βρισκόταν στον μυχό του λιμένα του Πειραιά μέχρι το 1688 όταν το απήγαγε ο Φραγκίσκος Μοροζίνι . Σήμερα το γλυπτό αυτό κοσμεί την είσοδο του ναυστάθμου της Βενετίας

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

Του ΝΙΚΟΥ ΚΟΜΝ. ΧΑΤΖΗΓΕΩΡΓΙΟΥ

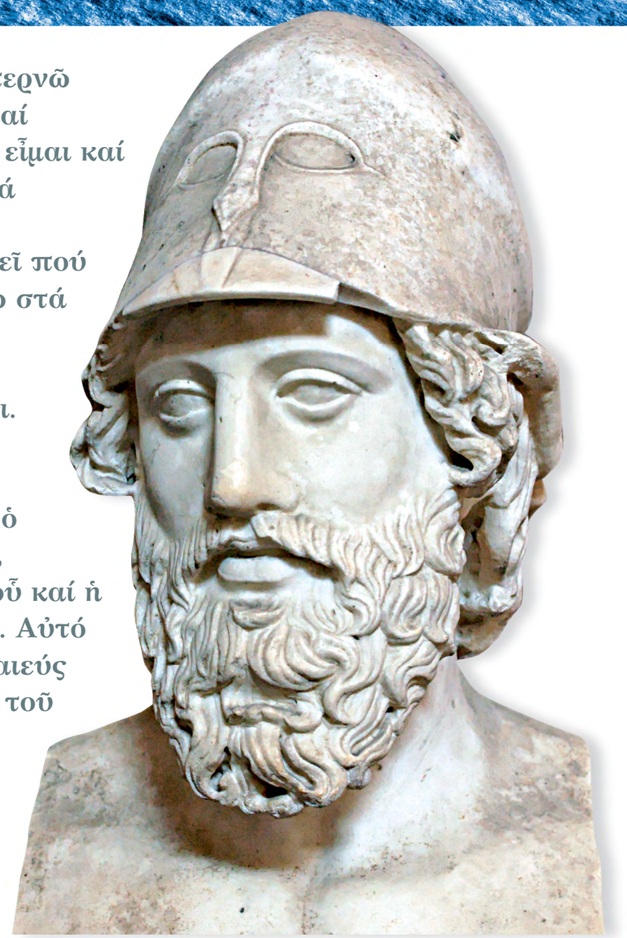
Πειραιεύς

Εκ του περαιόω = περνώ αντίκρυ

Τό ἀρχαίο ρῆμα «πείρω» σημαίνει διαπερνῶ θαλάσσιο πόρο, διαπερνῶ θάλασσα, καί μεταβαίνω στό ἀπέναντι μέρος, ὁπότε εἶμαι καί ἔμπειρος πιά. Αὐτό θά πεῖ «πείρα» στά ἑλληνικά, νά ἔχης περάσει θάλασσα. Πέρατος εἶναι ὁ ἀπέναντι κείμενος, ἐκεῖ πού θέλω νά φθάσω (σήμερα λέμε «θα πάω στά πέρατα τῆς γῆς»). Ἀπό τό πέρατος οἱ Λατίνοι ἔφτιαξαν τό portus, μέ ἀρχική σημασία πέρασμα, καί ἀργότερα λιμάνι. Ἄς μην ξεχνᾶμε δέ ὅτι καί ὁ λιμήν τοῦ Πειραιῶς, τόν καιρό ἀκόμα πού ἡ παράκτια πεδιάδα ἦταν θάλασσα καί ὁ Πειραιεύς νησί, ἀπό κάποιον περαιέα, περαματάρη, ἐπῆρε τό ὄνομά του, ἐξ οὗ καί ἡ λαϊκή ἐκφορά μέχρι σήμερα «Περαίας». Αὐτό εἶναι τό σωστό. «Ἦν πρότερον ὁ Πειραιεύς νῆσος, ὅθεν και τοὔνομα εἴληφεν ἀπό τοῦ διαπερᾶν».

Ὁπότε ὁ Πειραιεύς εἶναι στήν οὐσία τό ἀρχαῖο λιμάνι Πέρασμα, πού μέσα ἀπό την ἐτυμολογική του ρίζα ἐχάρισε ὄνομα σέ ὅλα τά λιμάνια τοῦ κόσμου: port, porto, Puerto κ.λπ...»

(Ἄννα Τζιροπούλου Ευσταθίου)



Ο Πειραιάς είναι ουσιαστικά το δημιούργημα του Θεμιστοκλή, ως ιδέα και ως εκτέλεση

Ιστορική Εισαγωγή

Ο Πειραιάς εμφανίζεται στην ιστορία την περίοδο των Μηδικών Πολέμων που διεξήχθησαν στο πρώτο μισό του 5ου αιώνα π.Χ., με την απόφαση του Θεμιστοκλή για την οχύρωση των τριών λιμανιών του. Η ίδρυση, ακμή και παρακμή της πόλης συνθέτουν μια από τις μεγαλύτερες ιστορικές περιπέτειες στην ιστορία της ανθρωπότητας.

Η θαυμαστή ιστορία της, που οφείλει τη γέννησή της στο όραμα ενός από τους πλέον οξυδερκείς πολιτικούς της αρχαιότητας, τον Θεμιστοκλή, με τη φωτισμένη ηγεσία του, θα αποτελέσει τον ακρογωνιαίο λίθο στην «καρδιά» της αθηναϊκής δημοκρατίας και σε συνδυασμό με το Κλεινόν Άστυ, την Αθήνα, θα δημιουργήσουν το θαύμα της κλασικής Ελλάδας.

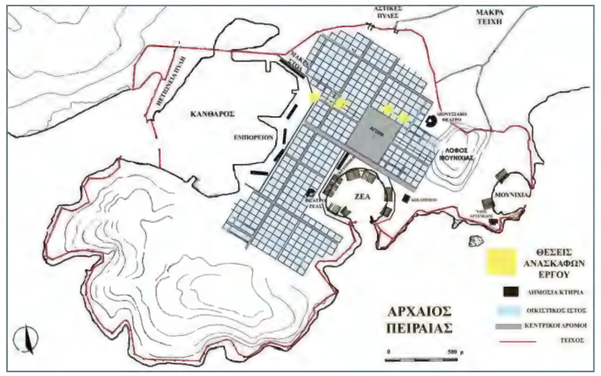
Όπως φαίνεται να υποδηλώνει το όνομά του, ο Πειραιάς ήταν, αρχικά, ένα ξερονήσι στον μυχό του Σαρωνικού, που, τότε, πρέπει να εκτεινόταν ανάμεσα στο ακρωτήριο του Αγ. Γιώργη του Φαλήρου και το βράχο της Ηετιωνείας. Στις δύο άκρες του έχει δύο κορυφές, στα ΒΑ την απόκρημνη Μουνιχία και στα δυτικά το υψίπεδο της Ακτής, που ενώνει ένας ισθμός, δημιουργημένος από αλλουβιακές επιχώσεις. Το μεγάλο λιμάνι σχηματίζεται στα δυτικά μεταξύ του νησιού και του απέναντι βράχου της Ηετιωνείας, ενώ δύο άλλα μικρότερα ανοίγονται στα νότια και τα νοτιοανατολικά του λόφου.

Αντίγραφο, ο «Λέων του Πειραιώς» στην είσοδο του λιμένος του Πειραιώς

Το Κονώνειο τείχος της Πειραϊκής Ακτής

Φάρος στην είσοδο του Κανθάρου (Δραπετσώνα, εργοστάσιο Λιπασμάτων)

Ο τάφος του Θεμιστοκλή στην Πειραϊκή Ακτή



Αρχαίος Πειραιάς, Η πόλη του Θεμιστοκλή και του Ιπποδάμου (Γιώργος Α. Σταϊνχάουερ)

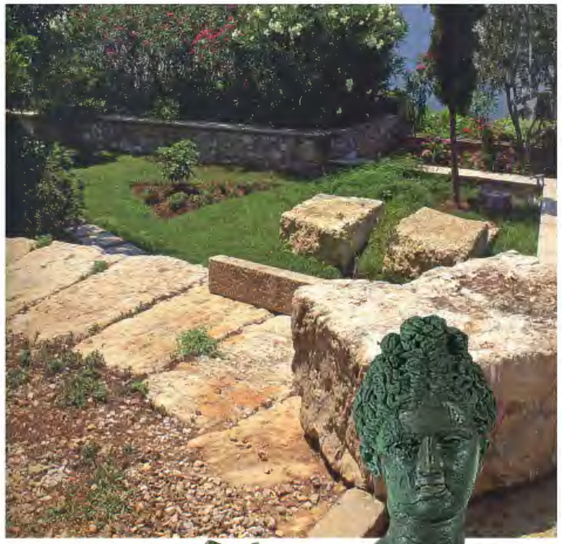
Η θάλασσα, και στη συνέχεια το έλος, που χώριζε το ξερονήσι από την Αττική, στάθηκε για πολλούς αιώνες εμπόδιο στην επικοινωνία με την Αθήνα, η οποία χρησιμοποιούσε το Φάληρο. Άλλωστε, από το Φάληρο θα αναχωρήσει ο Θησέας για την Κρήτη και εκεί μετά από πολλούς αιώνες θα αποβιβαστεί ο Απόστολος Παύλος.

Ο Πειραιάς, όμως, όπως αναφέρθηκε, είναι ουσιαστικά το δημιούργημα του Θεμιστοκλή ως ιδέα και ως εκτέλεση. Για να πείσει, δε, το δήμο ως προς τη σκοπιμότητα οχύρωσης του επινείου, ο Θεμιστοκλής επικαλέσθηκε σοβαρούς αμυντικούς λόγους, καθώς ήταν πρόσφατες οι αναμνήσεις της σπαρτιατικής απόβασης το 510 π.Χ. στο απροστάτευτο Φάληρο, ενώ ήταν ο άμεσος κίνδυνος περσικής επίθεσης σαν κι αυτόν που έσπειρε τον πανικό στην Αθήνα, το 490 π.Χ.

> ...Ἔπεισε δὲ καί τοῦ Πειραιῶς τά λοιπά ὁ Θεμιστοκλῆς οἰκοδομεῖν νομίζων τό τε χωρίον καλόν εἶναι, λιμένας ἔχον τρεῖς αὐτοφυεῖς τόν τε Πειραιᾶ ὠφελιμώτερον ἐνόμιζε τῆς ἄνω πόλεως...
> Θουκυδίδου Ἱστορίαι Α

Η επιλογή του Θεμιστοκλή επαληθεύτηκε όχι μόνο με το ρόλο που έμελλε να παίξει ο Πειραιάς στα μηδικά με το στόλο του, αλλά και από την ίδια την ανάπτυξή του ως πυρήνα της πρώτης μεσογειακής μεγαπόλεως, σε συνδυασμό με την αθηναϊκή αυτοκρατορία και την αλληλένδετη με αυτήν δημοκρατία.

Η στρατηγική του Θεμιστοκλή ήταν προσανατολισμένη στη μεταφορά της πρωτεύουσας στο λιμάνι, ως κέντρο άμυνας και ανεφοδιασμού. Η οικοδόμηση του Πειραιά άρχισε αμέσως μετά τη φυγή των Περσών, γύρω στα 470-460 π.Χ., πάνω σε σχέδια του «πατέρα» της πολεοδομίας Ιππόδαμου του Μιλήσιου. Τη θέληση να διατηρήσει συγχρόνως τον διπλό χαρακτήρα της η Αθήνα -στεριανό και ναυτικό- αποδεικνύει η κυκλώ-

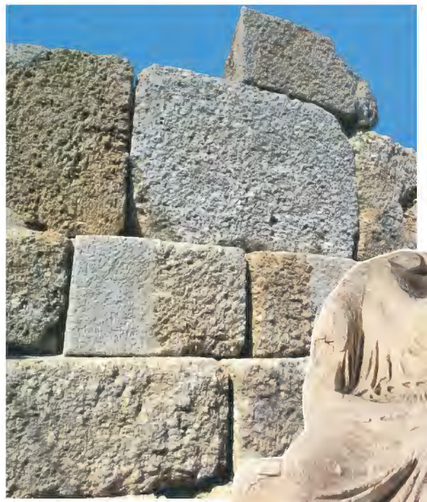


Πύργος της οχύρωσης του Ιερού της Μουνιχίας Αρτέμιδος (Ναυτικός Όμιλος Ελλάδος, Καστέλλα)

πεια, για την εποχή, κατασκευή ενός διπλού τείχους μήκους 12 χιλιομέτρων, των Μακρών Τειχών, που θα τη συνέδεε με τη θάλασσα.

Ακολούθως, χάρις στον Περικλή, ο οποίος θεωρείται συνεχιστής της θεμιστόκλειας παράδοσης, ο Πειραιάς εξελίχθηκε πολύ γρήγορα σε στρατιωτικό, εμπορικό και σε κάποιο βαθμό πολιτικό κέντρο της πολιτείας των Αθηναίων. Από το Πειραϊκό Εμπόριο εξαρτάται όχι μόνο η οικονομική ευημερία, αλλά και αυτή καθαυτή η ύπαρξη της Αθήνας. Το λιμάνι εξασφαλίζει τον εφοδιασμό

Αριστερά, ορόσημο της αγοράς, πιθανότατα της Ιπποδαμείας 5ος αι. π.Χ., δεξιά, χάλκινο άγαλμα της Αρτέμιδος, 4ος αι.π.Χ. (Αρχαιολογικό Μουσείο Πειραιά)



Επάνω, το ελληνιστικό θέατρο της Ζέας, αριστερά, Ητειώνεια: λεπτομέρεια του αναστηλωμένου δυτικού πύργου της πόλης

της πόλης σε αγαθά, όπως το σιτάρι, την απαραίτητη ξυλεία για την κατασκευή πλοίων, μεταλλεύματα κ.ά. Ο Πειραιάς την εποχή εκείνη καθίσταται, πλέον, το clearing house της Μεσογείου, ο τόπος συνάντησης των εμπόρων της Οικουμένης, το πρώτο διεθνές τραπεζικό κέντρο και συγχρόνως ένα ταχύτατα αναπτυσσόμενο επίνειο βιοτεχνικής δραστηριότητας.

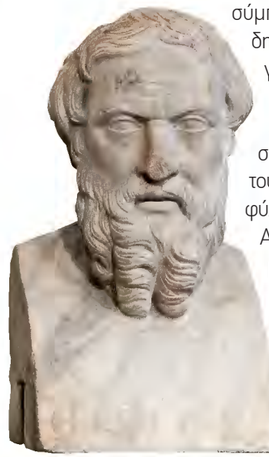
Αποτέλεσμα της οικονομικής υπήρξε η ραγδαία δημογραφική ανάπτυξη του Πειραιά. Στην κρίση του Πελοποννησιακού Πολέμου, ο Πειραιάς διαδραματίζει πρωταγωνιστικό ρόλο, στηρίζοντας τα δημοκρατικά ιδεώδη.

Ακολουθεί η Ελληνιστική Περίοδος, με καθοριστικό το γεγονός στην ιστορία της πόλης την εγκατάσταση μακεδονικής φρουράς, από τον Αντίπατρο, στη Μουνιχία το 322 π.Χ., με κλονισμό της δημοκρατίας, αλλά και της εύρυθμης λειτουργίας του λιμανιού. Η Ιπποδάμεια αγορά και οι κεντρικοί πομπικοί δρόμοι εγκαταλείπονται για ένα διάστημα. Το σύμβολο που υπήρξε ο Πειραιάς δεν χάθηκε ωστόσο.

Στη Ρωμαϊκή Περίοδο, η αρχή του τέλους του Πειραιά σημαδεύτηκε από τη μακρόχρονη πολιορκία και την καταστροφή του το 86 π.Χ. ως συνέπεια της

Λατρευτικό άγαλμα της Μητέρας των Θεών, από το Μοσχάτο, αρχές 4ου αι. π.Χ. (Αρχαιολογικό Μουσείο Πειραιά)

Αριστερά νεοαττικός διακοσμητικός πίνακας με αρχαϊστικές παραστάσεις, 2ος αι. μ.Χ., επάνω, μαρμάρινος οφθαλμός τριήρους, δεξιά, χάλκινο άγαλμα της Αθηνάς, 4ος αι.π.Χ. (Αρχαιολογικό Μουσείο Πειραιά)



Πηγές για τη μελέτη της ιστορίας και τοπογραφίας του Πειραιά αποτελούν και οι περικοπές αρχαίων συγγραφέων, μεταξύ των οποίων και ο Ηρόδοτος

σύμπραξης των Αθηναίων με τον Μιθριδάτη. Ο Πειραιάς, δημοκρατική εστία της αντίστασης ενάντια στους Ρωμαίους, γνώρισε όλη τη μανία του Σύλλα και παραδόθηκε στις φλόγες, μαζί με τα σύμβολα της ναυτικής δύναμης των Αθηναίων, τους νεώσοικους και τη σκευοθήκη. Σε μια καμένη αποθήκη του λιμανιού, όπου είχαν μεταφερθεί για φύλαξη από κάποιο ιερό του Πειραιά, της Αττικής ή από τη Δήλο, σώθηκε έως τις μέρες μας ο θησαυρός των τεσσάρων χάλκινων αγαλμάτων, μεταξύ των οποίων ο Απόλλων και η Αθηνά του Πειραιώς, που αποτελούν το κόσμημα στο σύγχρονο Μουσείο.

Η αναγέννηση, όμως, του Πειραιά θα έλθει την περίοδο του Αδριανού και, γενικά, στη δυναστεία των Αντωνίνων, ενώ συνδέεται με τη νέα ακμή της Αθήνας. Ο Πειραιάς εξακολουθεί ακόμα και μέσα στον 3ο αιώνα μ.Χ. να αποτελεί ένα ζωντανό κέντρο εξωτερικού εμπορίου. Δεν αποκλείεται βέβαια να γνώρισε και μια τελευταία αναγέννηση στα χρόνια του Κωνσταντίνου του Μεγάλου, ίσως με αφορμή τη μεταφορά της πρωτεύουσας στην Κωνσταντινούπολη.

Λιγότερα στοιχεία άφησε η πολύμηνη παραμονή στην Αθήνα, το 662-663 μ.Χ., του αυτοκράτορα Κώνσταντου Β', στο δρόμο του για την Ιταλία. Το μοναδικό κατάλοιπο της ύστερης Βυζαντινής Περιόδου είναι η επιγραφή στα πόδια του τεράστιου ταφικού λέοντα, που στήθηκε, άγνωστο πότε, στην είσοδο του λιμανιού. Από το μοναχικό αυτό άγαλμα πήρε η έρημη και ανώνυμη πια πόλη το όνομα Πόρτο Λεόνε.

Ο Μοροζίνι, στον οποίο οφείλονται οι μεγάλες καταστροφές των πειραϊκών αρχαιοτήτων, όπως άλλωστε και του Παρθενώνα, υφάρπαξε το τελευταίο αυτό μνημείο.

Στην ύστερη Τουρκοκρατία και έως την αναγέννησή του, το 1835, το Πόρτο Λεόνε ή Πόρτο Δράκο (μια αμφισβητούμενη ετυμολογία) είναι μια έρημη ακτή, όπου υπάρχουν μόνο η Μονή του Αγίου Σπυρίδωνα, το Τελωνείο (η Δογάνα) κι ένα μεγάλο οίκημα.

Η πολεοδομική ανασυγκρότηση του Πειραιά

Στις 11 Ιουλίου 1833 η ανακήρυξη της Αθήνας ως «έδρας της Κυβερνήσεως» του νεοελληνικού κράτους είναι γεγονός. Ο ταξιδιώτης, ο περιηγητής, ο επισκέπτης που έρχεται να μελετήσει τις πολυθρύλητες αρχαιότητες της μελλοντικής πρωτεύουσας αντικρίζει στο αναγκαστικό πέρασμά του από το αδιαμόρφωτο λιμάνι του Πειραιά την εγκατάλειψη.

Η επικοινωνία, όμως, με τα εμπορικά κέντρα της Μεσογείου είναι ζωτικής σημασίας για την ανάπτυξη της Αθήνας. Έτσι, δημιουργείται ανάγκη να ανασυγκροτηθεί και να οργανωθεί το παλιό επίνειο σε κοινωνικό – οικονομικό και διοικητικό επίπεδο, μια προσπάθεια που είχε ήδη αρχίσει από την εποχή του Καποδίστρια.

Το πρώτο κοινωνικό κύτταρο που αποτέλεσε και τον κεντρικό ιστό της πόλης ήταν οι Χίοι, οι οποίοι μετά την καταστροφή του νησιού τους, το 1822, το εγκαταλείπουν και μεταναστεύουν άλλοι στη Σύρο και άλλοι στον Πειραιά. Λίγο αργότερα, στις 11 Φεβρουαρίου 1834, δίνεται η εντολή για την ίδρυση της νέας πόλης από τη Γραμματεία Εσωτερικών. Οι Χίοι προσβλέπουν στη νέα πατρίδα. Εδώ εναποθέτουν τις ελπίδες τους, δίπλα στη νέα πρωτεύουσα του κράτους, την Αθήνα. Άλλωστε, η τελευταία δεν μπορεί να λειτουργήσει δίχως το επίνειό της. Τελικά, η εντολή για την ανέγερση του Πειραιά δίδεται στις 19 Δεκεμβρίου 1833. Η γέννηση της νεότερης πόλης έχει, πλέον, δρομολογηθεί.

Στις 22 Μαρτίου 1834 καθορίζονται, τελικά, οι στόχοι και, μαζί με αυτούς, η τύχη του Πειραιά. Αποφασίζεται να ανεγερθεί ως «πόλη εμπορική και βιομηχανική, πολλά υποσχόμενη εξαιτίας της πλεονεκτικής της θέσης...».

Οι μελετητές του πρώτου πολεοδομικού σχεδίου, οι αρχιτέκτονες Σταμάτης Κλεάνθης και Eduard Schaubert, οι οποίοι είναι επικεφαλής του Αρχιτεκτονικού Γραφείου του Υπουργείου Εσωτερικών, συντάσσουν, ανάμεσα σε σχέδια άλλων ελληνικών πόλεων, και αυτό για το Συνοικισμό των Χίων στον Πειραιά.

Σύμφωνα με το πρώτο Σχέδιο της Πόλης, ο Πειραιάς αναπτύσσεται ανατολικά και δυτικά της οδού Πειραιώς – Αθηνών (σήμερα Γούναρη). Πρόκειται για έναν μέτριο οικισμό με μικρή έκταση, από το ναό του Αγίου Διονυσίου μέχρι αυτόν του Αγίου Νικολάου. Ο σταθμός Πελοποννήσου στα βόρεια, η πλατεία Ιπποδάμειας και, στη συνέχεια, η οδός Ευαγγελιστρίας στα βορειοανατολικά, η λεωφόρος Γρ. Λαμπράκη και η οδός Φιλελλήνων,

Το Δημοτικό Θέατρο

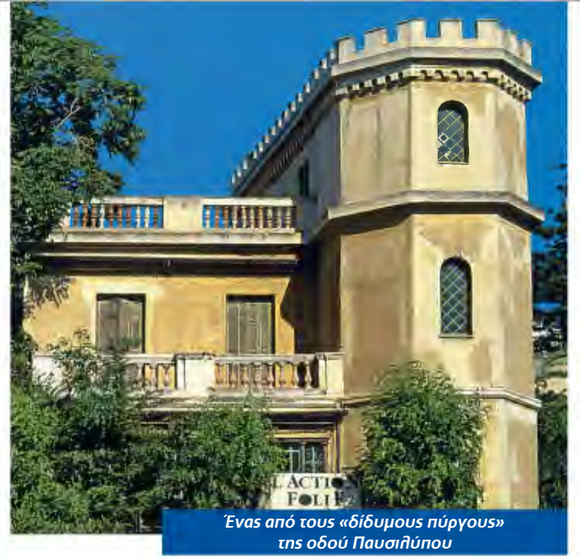
στα ανατολικά και τα νότια, συνιστούν τα όριά του.

Οι δύο αρχιτέκτονες σχεδιάζουν μια νεοκλασική πόλη, με ελεύθερους χώρους και δενδροφυτεμένες λεωφόρους. Ταυτόχρονα, διαφυλάσσουν τις σωζόμενες αρχαιότητες, ενώ προσδίδουν στην πόλη ευρωπαϊκό χαρακτήρα.

Στις 23 Δεκεμβρίου 1835 ορκίζεται η πρώτη Δημοτική Αρχή και ο Πειραιάς συστήνεται σε Δήμο Γ' τάξης. Έτσι, ο διοικητικός μηχανισμός αρχίζει να λειτουργεί.

Στην πόλη εγκαθίστανται οι πρώτες Αρχές: ο Υπολιμενάρχης, ο Τελώνης, ο Ειρηνοδίκης, ο Υπομοίραρχος και ο Φρούραρχος. Το τελωνείο συστήνεται από νωρίς, στα 1835. Το λιμάνι, όμως, υπάγεται για πολλά χρόνια στις Αρχές της Υδρας, ως Υπολιμεναρχείο, ενώ προάγεται σε Κεντρικό μόλις το 1871.

Η διακίνηση των προϊόντων και των πρώτων υλών εκτελείται αποκλειστικά, σχεδόν, διαμέσου του λιμανιού. Από το 1834, μια γραμμή προς την Κωνσταντινούπολη, που περνά από τη Σύρο, τη Χίο, τη Σμύρνη, την Τένεδο, τα Δαρδανέλλια και την



Ένας από τους «δίδυμους πύργους» της οδού Παυσιλύπου

Κουντουριώτου και Μπουμπουλίνας

Καλλίπολη, ξεκινά από τον Πειραιά. Επίσης, μια δεύτερη, από τη Μασσαλία προς την Κωνσταντινούπολη, περνά από εδώ. Το επίνειο προμηθεύει την Αθήνα διαμέσου της οδού Πειραιώς – Αθηνών, ενός δρόμου μήκους 8 χιλιομέτρων.

Οι ευοίωνες, όμως, προοπτικές διαταράσσονται από δυσάρεστα ιστορικά γεγονότα. Το ξέσπασμα του Κριμαϊκού Πολέμου ανάμεσα στη Ρωσία και την Τουρκία, το 1853, πυροδοτεί εξεγέρσεις, οι οποίες καταλήγουν στην τριετή κατάληψη του Πειραιά από τον συμμαχικό στρατό από το 1854 έως το 1857.

Στα 1870, απογράφονται περισσότεροι από 11.000 κάτοικοι, με αποτέλεσμα ο Δήμος να προβιβαστεί στην Α' τάξη, τρία χρόνια αργότερα. Παρά, όμως, την κάμψη της εθνικής οικονομίας, που αρχίζει στα μέσα της δεκαετίας του 1870, οι ρυθμοί συγκέντρωσης εργοστασίων στον Πειραιά είναι εντονότεροι, ιδιαίτερα, μάλιστα, στο διάστημα 1875 – 1883. Την περίοδο εκείνη λαμβάνει και το προσωνύμιο «το Μάντσεστερ της Ελλάδος...».

Η θέση του επινείου ενισχύεται περισσότερο μετά την κατασκευή των νέων σιδηροδρομικών δικτύων, διαμέσου των οποίων επικοινωνεί με την Πελοπόννησο και τη Βόρειο Ελλάδα. Μετά δε από τη διάνοιξη του Ισθμού της Κορίνθου, στα 1893, εξασφαλίζεται η πρωτοκαθεδρία του λιμανιού. Η Ερμούπολη της Σύρου περνά στη δεύτερη θέση.

Μέχρι το 1900, ο Πειραιάς, με γοργά βήματα, αποκτά όψη ευρωπαϊκή. Γίνεται ένα ακμαίο αστικό κέντρο. Είναι μια πόλη ελκυστική, πολύβουη, ζωντανή και ποικιλόμορφη, με αξιοσημείωτο μέγεθος. Έτσι, η είσοδος στον 20ό αιώνα βρίσκει τον Πειραιά με χαρακτήρα σύγχρονης ευρωπαϊκής πόλης. Στο διάστημα μέχρι το 1910 το επίνειο αριθμεί 74.000 κατοίκους. Η Καταστροφή, όμως, του 1922 προκαλεί βεβιασμένες μεταβολές στη ρύθμιση του χώρου. Είναι το σημείο καμπής για τις εξελίξεις στο κοινωνικό και το οικονομικό πεδίο. Οι αλλοιώσεις στην πληθυσμιακή σύνθεση επισφραγίζουν τη διάσπαση της ομοιογένειας που παρουσιάζει η πειραϊκή κοινωνία. Παρ' όλα αυτά, η πόλη δεν προσαρμόζεται μόνο στα σημεία των καιρών. Ακμάζει στο πείσμα των καιρών...

Η Καθολική Εκκλησία στην οδό Φίλωνος

Λεπτομέρεια κτηρίου του αρχιτέκτονος Έρνεστ Τσίλερ, Βασ. Γεωργίου Α' και Γρ. Λαμπράκη

Τα σύγχρονα χρόνια

Η μαζική, καταλυτική έλευση και εγκατάσταση των προσφύγων στον Πειραιά υπήρξε η σημαντικότερη πολιτισμική προσθήκη στην πόλη. Οι πρόσφυγες, μετά την πρώτη πρόχειρη εγκατάσταση, πύκνωσαν τη βόρεια πλευρά, πάνω από τη βιομηχανική πόλη, αλλά διέμεναν και σε όλες τις ελεύθερες ή αραιοκατοικημένες περιοχές της πόλης, την Πειραϊκή Χερσόνησο, την Καστέλλα και το Τουρκολίμανο.

Η μεγαλύτερη συμβολή των προσφύγων, όπως σε όλη την Ελλάδα, ήταν το γεγονός ότι με τον αγώνα τους να ζήσουν και να προκόψουν αιμοδότησαν ολόκληρη την ελληνική οικονομία, ενώ μετέφεραν τον πολιτισμό των «χαμένων πατρίδων». Τα πάθη της προσφυγιάς καλλιέργησαν στον Πειραιά το ρεμπέτικο τραγούδι και μέσα από αυτό η πόλη και τα περίχωρά της παρουσιάζουν ιδιαίτερες κοινωνικές ευαισθησίες.

Η προσφυγική αναζωογόνηση της πόλης και η κατασκευή του νέου σταθμού του ηλεκτρικού σιδηροδρόμου συνέπεσε με την πρώτη συστηματική τεχνική διαρρύθμιση του λιμανιού. Πρόκειται για ένα μεγάλο τεχνικό έργο, που έγινε σε σχέδια του μηχανικού Ηλία Αγγελόπουλου, το 1923. Μετά το 1930 τέθηκε σε εφαρμογή η δεύτερη φάση του Προγραμματικού Σχεδίου, που αφορούσε το υπόλοιπο τμήμα του λιμανιού.

Ανάμεσα στις δύο φάσεις των τεχνικών έργων ιδρύθηκε ο Οργανισμός Λιμένων Πειραιώς (ΟΛΠ). Το 1934 θεμελιώθηκαν και το 1937 ολοκληρώθηκαν οι δύο μεγάλες σιταποθήκες στην Ηετιωνεία ακτή, τα σιλό, που αποτελούν μέχρι και σήμερα ένα εξαιρετικό δείγμα μοντέρνας αρχιτεκτονικής. Έτσι το λιμάνι με την τεχνική του αναβάθμιση και τον διοικητικό του εκσυγχρονισμό αρχίζει να ανταποκρίνεται στην αυξανόμενη κίνηση που έλκει και παίρνει τη θέση του ανάμεσα στα μεγαλύτερα λιμάνια της Ευρώπης.

Θα πρέπει, όμως, να επισημανθεί ο πολιτισμός της πόλης, που ανθεί τη δεκαετία του 1930, με την παρουσία μεγάλων διανοητών, ανθρώπων των Γραμμάτων, όπως ο Λ. Πορφύρας, ο Γ. Στρατήγης, ο Π. Νιρβάνας, ο Δ. Βουτυράς, ο Σπ. Μελάς, ο Αρ. Καμπάνης, ο Ν. Χαντζάρας, ο Ι. Πολίτης κ.ά. Και, βέβαια, η ίδρυση του αθλητικού σωματείου του Ολυμπιακού, το 1925, θα διαδραματίσει το ρόλο του οργανωτή και του συντάκτη, σε μεγάλο βαθμό, της κοινωνικής ζωής της πόλης, η οποία ασφυκτιά κάτω από το βάρος των Αθηνών. Ακόμα, ο πνευματικός θεσμός του «Πειραϊκού Συνδέσμου», μέχρι στις μέρες μας, συμβάλλει στο πολιτισμικό γίγνεσθαι της πόλης.

Η Κατοχή (6 Απριλίου 1941), όμως, χτύπησε τον Πειραιά περισσότερο από άλλες πόλεις της Ελλάδας, αφού, εκτός από τα φαινόμενα λιμού και της αναστολής όλων των παραγωγικών δραστηριοτήτων, η πόλη επλήγη θανάσιμα από μεγάλης κλίμακας βομβαρδισμούς. Έτσι, οι Πειραιώτες βιώνουν μια ανείπωτη βιαιότητα.

Ο ρημαγμένος μεταπολεμικός Πειραιάς χρειάστηκε πέντε χρόνια για να αποκαταστήσει τις καταστροφές των βομβαρδισμών. Μέσα στη δεκαετία του 1950 άρχισε να υφίσταται τη ριζική αλλαγή της φυσιογνωμίας του με την ανοικοδόμηση.

Η δημιουργία του Νομού Πειραιά υπήρξε μια διοικητική ρύθμιση, η οποία ήρθε ως επιστέγασμα της εκτεταμένης προσπάθειας πολιτισμικής αναγέννησης, η οποία ήταν επιτακτική ανάγκη μετά την καταστροφή του πολέμου.

Στο τέλος της δεκαετίας του 1950 συντρέχουν και άλλοι λόγοι για την ελπίδα της πειραϊκής αναγέννησης. Το 1958 μεταφέρεται στον Πειραιά η Ανώτατη Βιομηχανική Σχολή. Το 1959 εγκαθίσταται η Ιερά Μητρόπολις Πειραιώς και συγχρόνως γίνονται εκτεταμένες αρχαιολογικές ανασκαφές.

ΝΑΙ
ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ

Δημιουργείται, λοιπόν, ένα κλίμα προσοχής και φροντίδας για τον Πειραιά.

Έτσι, φθάνουμε στον σύγχρονο Πειραιά, που αποτελεί ένα «πέρασμα» προς τους τόπους της ελληνικής θάλασσας, τα νησιά των τουριστών, τις πατρίδες των κατοίκων του Λεκανοπεδίου, αλλά και από τις σημαντικότερες Πύλες της Μεσογείου.

Το λιμάνι λειτουργεί με τις νέες τεχνολογίες του εμπορίου. Τα containers άρχισαν να εισάγονται από τις αρχές τις δεκαετίας του 1970. Η επιβατική κίνηση στις αρχές της δεκαετίας του 1980 ξεπερνά τα πέντε εκατομμύρια. Έτσι, αλλάζει πάλι όψη. Νέα κρηπιδώματα στην ακτή Βασιλειάδη, νέες χρήσεις για τα σιλό της Ηετιωνείας ακτής, ένα μεγάλο πολιτισμικό πάρκο πίσω από το Σταθμό Λαρίσης. Το Υπουργείο Εμπορικής Ναυτιλίας μεταφέρεται στην ίδια βόρεια περιοχή του κεντρικού λιμένα. Από την άλλη πλευρά, το Μεγάλο Εκθεσιακό Κέντρο -πρώην έδρα του ΟΛΠ- φιλοξενεί θεσμικά, πλέον, από το 1985, μεγάλες εκθέσεις (Ποσειδώνια, Σύγχρονης Κατοικίας κ.ά.), αλλά και σημαντικές καλλιτεχνικές εκδηλώσεις, ανακατασκευάζεται, ενώ μετατρέπεται σε χώρο πολιτισμού. Στην άκρη της Πειραϊκής δημιουργείται νέος σταθμός κρουαζιερόπλοιων. Τα γραφεία του ΟΛΠ έχουν μεταφερθεί στην προβλήτα της ακτής Ξαβερίου, ενώ από τα παράθυρά τους μπορεί να παρακολουθήσει κανείς εκ του σύνεγγυς την αναχώρηση μεγάλων πλοίων.

Ο σύγχρονος Πειραιάς ευτύχησε να δεχθεί, μετά από τόσα χρόνια, που έζησε στη σκιά της Αθήνας, τη φροντίδα της Πολιτείας. Το ιστορικό κέντρο -από την Καλλίπολη και τον Άγιο Νείλο μέχρι την Καστέλλα- χαρακτηρίσθηκε με Προεδρικό Διάταγμα το 1982 παραδοσιακό και 80 κτίρια κηρύχθηκαν διατηρητέα. Άλλα 360 κτίρια ακολούθησαν το 1987, για να διασωθεί έτσι ένας σημαντικός νεοκλασικός ιστός στη σύγχρονη πόλη, που διατηρεί την ιστορική της μνήμη και την ομορφιά της. Άλλες παρεμβάσεις για τη δημιουργία πάρκων, στη βόρεια πλευρά του λιμανιού, αλλά και στους περιφερειακούς πειραϊκούς δήμους, με αναπλάσεις αργούντων βιομηχανικών χώρων, αναπλάσεις στο κέντρο της πόλης, στα Βοτσαλάκια, στη Ζέα, στο Τουρκολίμανο, καθώς και λύσεις στο κυκλοφοριακό πρόβλημα, δίνουν στον ευρύτερο Πειραιά μεγάλες προοπτικές. Η ενοποίηση των αρχαιολογικών χώρων και ο περίπατος στην Πειραϊκή κάνει τις ανθρώπινες κλίμακες του Πειραιά πιο πλούσιες, πιο λειτουργικές και πιο αισθαντικές. Το μεγάλο τεχνικό έργο του βιολογικού καθαρισμού της Ψυττάλειας αποκατέστησε την οικολογική ισορροπία της ευρύτερης περιοχής. Ήδη ο Σαρωνικός άρχισε να ξαναζεί.

Το Μέγαρο του Ναυτικού Απομαχικού Ταμείου στην ακτή Ποσειδώνος, Αγία Τριάδα, Μητρόπολη Πειραιά

Έτσι, ο σύγχρονος Πειραιάς αποτελεί, πλέον, ένα ανεπανάληπτο Κέντρο Ναυτιλίας και Πολιτισμού στη Μεσόγειο, αλλά και σε όλη την Οικουμένη.

Με αυτά τα δεδομένα, ο σύγχρονος Πειραιάς μπορεί να αποτελέσει για την ασφαλιστική αγορά το λίκνο για εντυπωσιακές διεθνείς συνεργασίες, τόσο σε ναυτιλιακό επίπεδο όσο και σε παγκόσμιες μεταφορές, ναυλώσεις πλοίων κ.ά.

Η στρατηγική θέση του λιμανιού στη Μεσόγειο του δίνει ευκαιρίες που προσβλέπουν στο μέλλον!

Το άρθρο αυτό βασίστηκε στη συλλεκτική έκδοση: ΠΕΙΡΑΙΑΣ, ΚΕΝΤΡΟ ΝΑΥΤΙΛΙΑΣ ΚΑΙ ΠΟΛΙΤΙΣΜΟΥ, των εκδόσεων ΕΦΕΣΟΣ, με κείμενα των: Γεωργίου Α. Σταϊνχάουερ, αρχαιολόγου, εφόρου της Β΄ Εφορείας Αρχαιοτήτων, Ματίνας Γ. Μαλικούτη, δρος αρχιτέκτονος μηχανικού ΕΜΠ, και Βάσια Τσοκόπουλου, ιστορικού. Επίσης, το εικονογραφημένο υλικό, που υποστηρίζει το άρθρο, προέρχεται από ίδιο εκδοτικό έργο (φωτογραφίες: Γιάννης Γιαννέλος).

ΕΠΙΛΕΓΜΕΝΗ ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

• ΜΙΧΕΛΗ ΛΙΖΑ, Πειραιάς, Από το πόρτο Λεόνε στη Μαγχέστρια της Ανατολής, Αθήνα 1988.
• ΚΟΥΤΕΛΑΚΗΣ Χ. – ΦΩΣΚΟΛΟΥ Α., Πειραιάς και συνοικισμοί. Μαρτυρίες και γεγονότα από τον 14ο αιώνα μέχρι σήμερα, Αθήνα 1991.
• ΤΖΑΜΤΖΗΣ Α., Ελληνική Επιβατική Ακτοπλοΐα. Η πρώτη περίοδος 1830 – 1940, Αθήνα 1999.
• ΣΤΑΪΝΧΑΟΥΕΡ Γ., Τα μνημεία και το Αρχαιολογικό Μουσείο του Πειραιά, Αθήνα 1998.
• ΓΙΩΡΓΟΣ ΑΝΩΜΕΡΙΤΗΣ, ΜΙΡΚΑ ΠΑΛΙΟΥΡΑ, Πειραιάς με το βλέμμα των περιηγητών, Εκδόσεις ΜΙΛΗΤΟΣ.

Το μεγαλείο της Εθνικής Ασφαλιστικής

Ο κ. Χριστόφορος Σαρδελής

ΜΕΧΡΙ ΠΟΥ ΤΟ ΠΑΡΟΝ τεύχος του περιοδικού «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» όδευε προς το τυπογραφείο, δεν είχε βγει καπνός από τα κτίρια της διοίκησης της Εθνικής Τράπεζας σχετικά με την προσφορά της Gongbao για την Εθνική Ασφαλιστική. Η προσφορά της Gongbao είναι στα 676 εκατ. ευρώ (42 λιγότερα από την προσφορά της Exin), αλλά γενικότερα πολύ λίγα γνωρίζουμε για τον κινεζικό όμιλο, ο οποίος αναφέρεται ως ένας πολύ μεγάλος με συμμετοχές σε πολλούς κλάδους.

Πάντως, η διοίκηση της Εθνικής Ασφαλιστικής, ο πρόεδρος Χριστόφορος Σαρδελής, ο αναπληρωτής διευθύνων σύμβουλος Σταύρος Κωνσταντάς, ο γενικός διευθυντής Πωλήσεων Γιώργος Ζαφείρης, ο διευθυντής Πωλήσεων του Πρακτορικού Δικτύου Μιχάλης Τάτσης, οι επιθεωρητές Πωλήσεων, όπως ο Γιώργος Φουφόπουλος, και οι υπόλοιποι απέδειξαν ότι η μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρεία της χώρας ακόμη και στις πιο δύσκολες συνθήκες μπορεί να βγαίνει νικητής. Τα στελέχη της Εθνικής Ασφαλιστικής, οι ασφαλιστές της, οι εργαζόμενοι, το διοικητικό προσωπικό την έβγαλαν ασπροπρόσωπη τον τελευταίο χρόνο της σκληρής δοκιμασίας, επιδεικνύοντας ένα μεγαλείο συμπεριφοράς και αυταπάρνησης.

Ο κ. Σταύρος Κωνσταντάς

Ο κ. Γιώργος Ζαφείρης

Ο κ. Μιχάλης Τάτσης

13 ποδοσφαιρικές ομάδες της ΕΕ ανήκουν σε Κινέζους!

ΟΙ ΚΙΝΕΖΟΙ έχουν ήδη μια σύντομη προϊστορία με την Ελλάδα και τις άλλες ευρωπαϊκές χώρες. Πολλοί υποστηρίζουν ότι έχουν αρχίσει να αλώνουν τον ευρωπαϊκό χρηματοπιστωτικό τομέα και αυτό δεν το βλέπουν με καλό μάτι στις Βρυξέλλες. Από την άλλη, όμως, ποιος λέει εύκολα όχι στο ζεστό χρήμα.

Σύμφωνα με το Bloomberg, οι Κινέζοι έχουν επενδύσει 318 δισ. δολ. στην Ευρώπη την τελευταία δεκαετία σε διάφορους τομείς, από τις υποδομές μέχρι και την υψηλή τεχνολογία, τις ασφάλειες και τις τράπεζες. Τα κεφάλαια αυτά είναι πολύ περισσότερα από όσα έχουν επενδύσει το ίδιο διάστημα στη «γηραιά ήπειρο» οι Αμερικανοί επενδυτές. Στις επενδύσεις συγκαταλέγονται εξαγορές 360 ευρωπαϊκών εταιρειών, όπως η ιταλική βιομηχανία ελαστικών αυτοκινήτων Pirelli και η ιρλανδική εταιρεία ενοικίασης αεροσκαφών Avolon Holdings Ltd. Παράλληλα, κινεζικές εταιρείες ή όμιλοι εταιρειών ελέγχουν μερικώς ή εξ ολοκλήρου τουλάχιστον τέσσερα αεροδρόμια, έξι λιμάνια, αιολικά πάρκα σε τουλάχιστον εννέα χώρες και 13 ποδοσφαιρικές ομάδες.

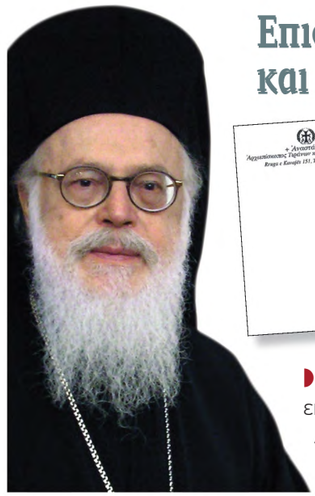
Ο φιλικός διακανονισμός και οι εταιρείες με καθεστώς Ελεύθερης Παροχής Υπηρεσιών

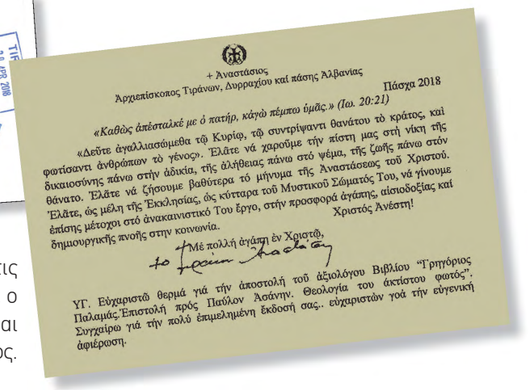
ΔΥΣΚΙΝΗΣΙΑ ΚΑΤΑΓΡΑΦΕΤΑΙ στο θέμα της συμμετοχής στο Σύστημα Άμεσης Πληρωμής (ΣΑΠ), ή καλύτερα όπως είναι πιο γνωστό στον «Φιλικό Διακανονισμό», των εταιρειών που δραστηριοποιούνται στη χώρα μας με καθεστώς Ελεύθερης Παροχής Υπηρεσιών (ΕΠΥ). Ενώ αρχικά πραγματοποιήθηκαν κάποιες συναντήσεις για να διευθετηθεί το θέμα της ένταξής τους στο ΣΑΠ, στη συνέχεια άρχισαν να ακούγονται κάποιες ενστάσεις περί συστημάτων που δεν συνεργάζονται κ.λπ.

Όποιος δεν θέλει να ζυμώσει δέκα ημέρες κοσκινίζει, λέει μία ελληνική παροιμία.

Αν οι κρατούντες και διοικούντες την Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών δεν καταφέρουν να εντάξουν τις ΕΠΥ στον «Φιλικό Διακανονισμό», τότε ας αναλάβει η Πολιτεία να το κάνει με νόμο. Επιτέλους, ένας θετικός θεσμός αναπτύχθηκε όλα αυτά τα χρόνια στην ασφαλιστική αγορά και δεν είναι σωστό κάποιοι ελάχιστοι να τον υπονομεύουν, υπονομεύοντας και το κύρος του θεσμού της ασφάλισης. Επίσης, μία εταιρεία πρέπει να έχει πάνω από όλα τον πελάτη, τον ασφαλισμένο, και με τη συμμετοχή της στο σύστημα «Φιλικού Διακανονισμού» αναγνωρίζει στην πράξη ότι προτεραιότητά της είναι ο πελάτης της. Τα υπόλοιπα είναι άλλα λόγια...

Επιστολή του αρχιεπισκόπου Τιράνων και πάσης Αλβανίας στις εκδόσεις Σπύρου




+ Αναστάσιος,
Αρχιεπίσκοπος Τιράνων, Δυρραχίου και πάσης Αλβανίας
Πάσχα 2018

«Καθὼς ἀπέσταλκέ με ὁ πατήρ, κἀγὼ πέμπω ὑμᾶς.» (Ιω. 20:21)

«Δεῦτε ἀγαλλιασώμεθα τῷ Κυρίῳ, τῷ συντρίψαντι θανάτου τὸ κράτος, καὶ φωτίσαντι ἀνθρώπων τὸ γένος». Έλάτε νά χαροῦμε τήν πίστη μας στή νίκη τῆς δικαιοσύνης πάνω στήν ἀδικία, τῆς ἀλήθειας πάνω στό ψέμα, τῆς ζωῆς πάνω στόν θάνατο. Έλάτε νά ζήσουμε βαθύτερα τό μήνυμα τῆς Ἀναστάσεως τοῦ Χριστοῦ. Έλάτε, ὡς μέλη τῆς Ἐκκλησίας, ὡς κύτταρα τοῦ Μυστικοῦ Σώματός Του, νά γίνουμε ἐπίσης μέτοχοι στό ἀνακαινιστικό Του ἔργο, στήν προσφορά ἁγάπης, αἰσιοδοξίας καί δημουργικῆς πνοῆς στην κοινωνία.

Χριστός Ἀνέστη!

Μέ πολλή ἀγάπη ἐν Χριστῷ,

† ο Τιράνων Αναστάσιος

ΥΓ. Εὐχαριστῶ θερμά γιά τήν ἀποστολή τοῦ ἀξιολόγου Βιβλίου "Γρηγόριος Παλαμᾶς. Ἐπιστολή πρός Παῦλον Λοσάνην. Θεολογία του ἀκίστου φωτός". Συγχαίρω γιά τήν πολύ ἐπιμελημένη ἔκδοσή σας.. εὐχαριστῶν γιά τήν εὐγενική ἀφιέρωση.

ΤΗΝ ΕΥΛΟΓΙΑ ΤΟΥ προς τις εκδόσεις Σπύρου απέστειλε ο Αρχιεπίσκοπος Τιράνων και πάσης Αλβανίας Αναστάσιος.

ΠΟΝΟΚΕΦΑΛΟΣ για τους δενδράρχες ο νέος νόμος για την ασφαλιστική διαμεσολάβηση, καθώς επιφέρει σοβαρές αλλαγές στις σχέσεις των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών μεταξύ τους. Όπως έχει γίνει γνωστό και είναι και το σωστό, θα επιτρέπεται η συνεργασία μεταξύ των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών μόνο όταν οι συνεργαζόμενοι είναι εγγεγραμμένοι στην ίδια κατηγορία διαμεσολαβητών του Ειδικού Μητρώου. Δηλαδή, ένας μεγαλομεσίτης δεν μπορεί να συνεργάζεται με μικροπράκτορες, αλλά μόνο με μικρομεσίτες. Η διάκριση αυτή θα υποχρεώσει πολλούς να αλλάξουν ιδιότητα, π.χ. από πράκτορες να γίνουν μεσίτες και το αντίστροφο, γιατί διαφορετικά κινδυνεύουν να μείνουν εκτός αγοράς. Και οι ασφαλιστικές εταιρείες θα έχουν να αντιμετωπίσουν διάφορα ζητήματα με τις συνεργασίες τους. Να δούμε αν τελικά θα μπει ο κάθε κατεργάρης στον πάγκο του.

ΜΕΧΡΙ τώρα ξέραμε για τους «σοφούς γέροντες» του Συνδέσμου Επιχειρήσεων και Βιομηχανιών (ΣΕΒ). Οι «σοφοί γέροντες» του ΣΕΒ λέγεται ότι ήταν μια ομάδα μεγάλων σε ηλικία παραδοσιακών βιομηχάνων, οι οποίοι τις δεκαετίες του '80 και του '90 έκαναν ουσιαστικό κουμάντο, χάραζαν τη γραμμή, με άλλα λόγια, του ΣΕΒ. Τώρα λοιπόν μάθαμε και για τον «σοφό γέροντα» του ΣΕΜΑ. Πρόκειται για άνθρωπο πολύ κοντά στον πρόεδρο του ΣΕΜΑ Ιωάννη Ξηρογιαννόπουλο, τον οποίο πρότεινε ο πρόεδρος, καθώς, όπως είπε, έχει εμπειρία να κάνει διαπραγματεύσεις. Για την ιστορία να αναφέρουμε ότι το πρόσωπο που ζήτησε ο κ. Ξηρογιαννόπουλος να συμβάλει στη διαπραγμάτευση είναι ο πατήρ Ξηρογιαννόπουλος!!!

Ο πρώτος βραβευόμενος και οι φωλιές ανάπτυξης!

ΣΤΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΒΡΑΒΕΥΣΕΩΝ 2018 της Εθνικής Ασφαλιστικής σημειώσαμε κάποια ονόματα που ακούγονταν πολλές φορές στις ανακοινώσεις και προσκλήθηκαν να ανέβουν να παραλάβουν το βραβείο τους παράλληλα με τα θερμά συγχαρητήρια των επικεφαλής Χριστ. Σαρδελή, Στ. Κωνσταντά, Γ. Ζαφείρη, Μιχ. Τάτση.

Οι βραβεύσεις αφορούσαν τη διατηρησιμότητα και νέα παραγωγή κλάδου Ζωής και γενικών.

Χωρίς να αναφερθούμε στους αριθμούς, μπορούμε να πούμε ότι, λαμβάνοντας υπ' όψιν πολλούς παράγοντες, εκεί χειροκροτήθηκαν αυτοί που κινούν όλους τους μηχανισμούς πωλήσεων ώστε να τρέξει το μεγάλο τρένο παραγωγής που φέρνει πελάτες, αξίες, υπεραξίες, χρήμα στην εταιρεία και το ΟΝΟΜΑ της πρώτης εταιρείας της χώρας. Άλλωστε, οι εταιρείες λένε ότι μια εταιρεία είναι οι άνθρωποί της πρωτίστως. Επειδή τις ταχύτητες και τα ρεκόρ τα διαμορφώνουν οι πρώτοι που οδηγούν τις κούρσες και τα χρονόμετρα, υπογραμμίζουμε την αξία του Manager Γ. Φουφόπουλου, που το όνομά του ακούστηκε 14 φορές! Τόσες είναι γραμμένο το όνομά του στο πρόγραμμα βραδιάς βραβεύσεων που ήταν αφιερωμένο στον πρώτο μουσικό μας Μίκη Θεοδωράκη! Μια ιδιαίτερη αξία έχει το γεγονός ότι και από τη 15άδα των υπολοίπων που πολυακούστηκε το όνομά τους 75 φορές, τρεις βρίσκονται υπό την καθοδήγησή του με 22 αναφορές.

Ο κ. Γιώργος Φουφόπουλος

Ο κ. Γιάννης Μαυρομμάτης

Δεύτερο όνομα που ακούστηκε 12 φορές, δείγμα ότι έχει τη μοναδική αξία να παρακινεί σε ανάπτυξη ανθρώπους, είναι ο Γιάννης Μαυρομμάτης. Ακολουθεί ο Κ. Λιόλιος (7), ο Σπ. Τότολος (7), ο Π. Κασιράνης (6), ο Π. Γλεντής (5), ο Χρ. Κούκλαρης (5), ο Π. Αρμπουνιώτης (4), ο Γ. Κασκάνης (4), η Ανθή Ξηρού (4), ο Γ. Ρήγας (4), ο Γ. Κουνέλης (4), ο Χρ. Αγγελόπουλος (4), ο Δ. Μηλιόρδος (3), ο Ι. Παπαγιάννης (3), ο Χρ. Χρυσολόγου (3), ο Α. Χρυσός (3) κ.λπ.

Το μήνυμα που μας εντυπωσιάζει σε αυτή την προσέγγιση είναι ότι όπου αναπτύσσονται άνθρωποι δημιουργούνται «φωλιές» παρακίνησης ποικιλοτρόπως που συμπαρασύρουν όλους σε καλύτερα αποτελέσματα. Είναι πολλά τα παραδείγματα και οι ικανοί Managers δημιουργούν κίνητρα εξέλιξης με ανάπτυξη ταλέντων από υφιστάμενούς τους που τους επιστρέφουν δόξα, βραβεύσεις, χρήμα, μέλλον. Όσοι θέλουν νέα παραγωγή και μεγάλους στόχους οφείλουν να αναπτύξουν ανθρώπους.

Συγχαρητήρια σε αυτούς τους ξεχωριστούς ανθρώπους που κατάλαβαν ότι πρώτα οι άνθρωποι αλλάζουν και βελτιώνουν τη ζωή μας και μετά οι αριθμοί... Πρώτα οι άνθρωποι και μετά οι στόχοι, τα ταξίδια, οι καλές προμήθειες. Η μονάδα ΑΝΘΡΩΠΟΣ πολλαπλασιάζει πολλά «μηδενικά» σε 10, 100, 1.000, 100.000, 1.000.000, όπου μηδενικά πολλά υλικά αγαθά, σπίτια, γραφεία, αυτοκίνητα, μανικετόκουμπα, πούρα, εξοχικά...

Η ελληνική ασφαλιστική αγορά που δυσκολεύεται σήμερα στη στρατολόγηση ανθρώπων ας παραδειγματιστεί από ανθρώπους Managers που αναπτύσσουν άλλους και στο πώς το κάνουν!

Τα νούμερα του Φωκίωνα Καραβία που προκαλούν ανατριχίλα

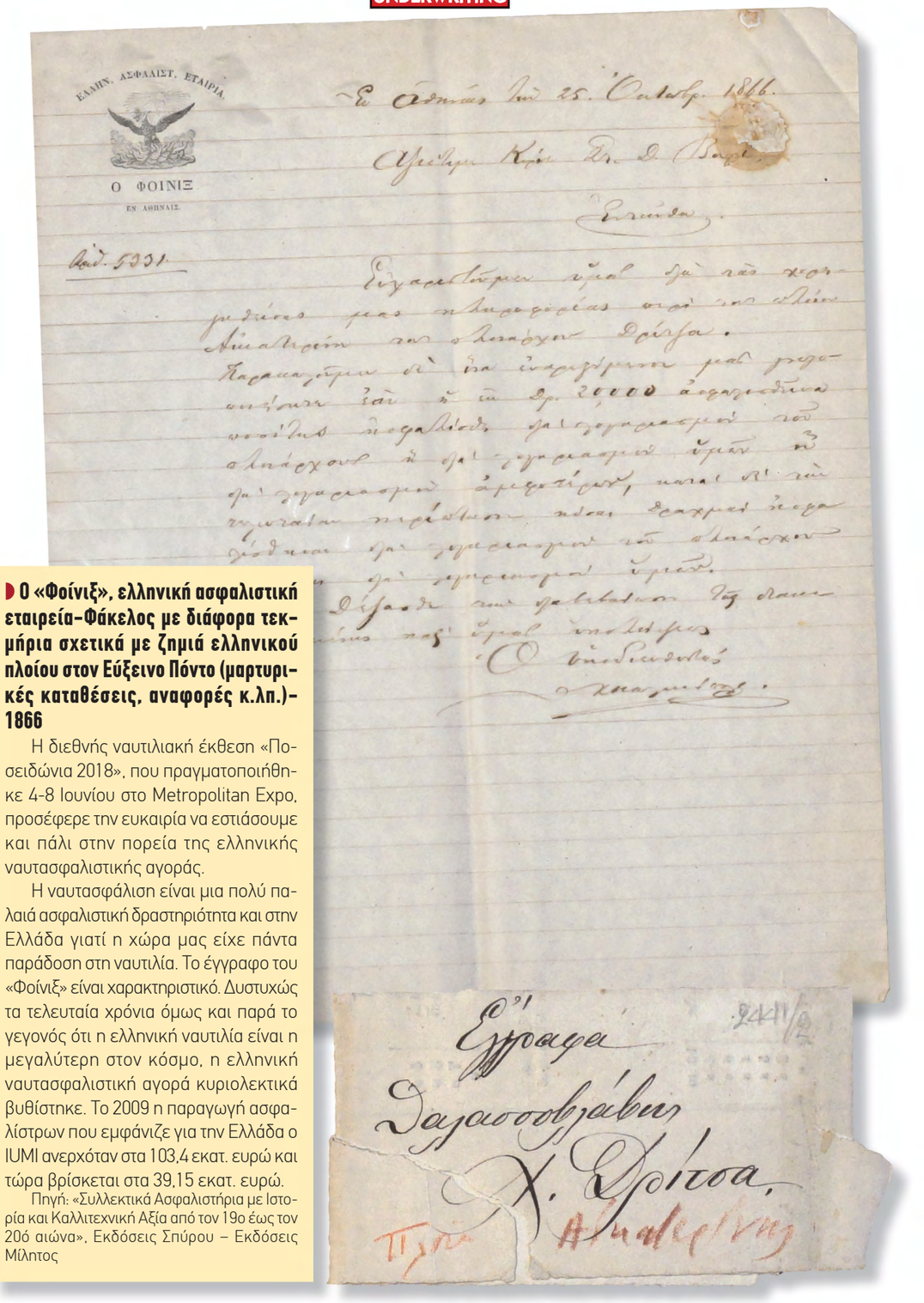
Ο κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου με τον κ. Φωκίωνα Καραβία

ΝΕΑ ΔΕΔΟΜΕΝΑ για την ασφαλιστική κάλυψη του πληθυσμού δημιουργεί η στρατηγική σύμπραξη της Eurobank με τη Eurolife. Η «καλή χημεία» του κ. Αλέξανδρου Σαρρηγεωργίου, διευθύνοντος συμβούλου της Eurolife, με τον κ. Φωκίωνα Καραβία, διευθύνοντα συμβούλου της Eurobank, είχε ως αποτέλεσμα σε πρώτη φάση ένα πρωτοποριακό προϊόν ασφάλισης του πληθυσμού στον τομέα της υγείας. Είμαστε σίγουροι ότι θα ακολουθήσουν και άλλες καλές πρωτοβουλίες. Από την τοποθέτηση του διευθύνοντος συμβούλου της Eurobank, κ. Φωκίωνα Καραβία, στην κοινή εκδήλωση με τη Eurolife, «αλιεύσαμε» ορισμένα νούμερα που προκαλούν ζάλη σε όποιον καλόπιστο μελετητή. Μόνο στο πολιτικό προσωπικό της χώρας και τους βουλευτές-πατέρες του Έθνους δεν λένε τίποτα. Διαβάστε τι είπε ο κ. Καραβίας και μετά διαβάστε και το θέμα μας για τις ιδιωτικές συντάξεις στη σελίδα 44 για να δείτε πού βρίσκεται η λύση του προβλήματος.

«Ο αριθμός των γεννήσεων στη χώρα μας είναι εξαιρετικά χαμηλός (1,3 παιδιά ανά γυναίκα) ακόμη και σε σύγκριση με τον χαμηλό ευρωπαϊκό μέσο όρο (του 1,6) – σημειώστε ότι απαιτούνται 2,1 γεννήσεις για κάθε γυναίκα απλώς για να διατηρείται σταθερός ο πληθυσμός. Και, τέλος, ότι τα τελευταία χρόνια η Ελλάδα απώλεσε περίπου μισό εκατομμύριο νέους εργαζόμενους υψηλών προσόντων.

Οι προβολές δίνουν παραπάνω από ένα απλό σήμα κινδύνου. Σύμφωνα με πρόσφατη έκθεση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής, ο πληθυσμός αναμένεται να μειωθεί από 10,8 εκατ. το 2016 σε κάτω από 9 εκατ. το 2050, οπότε περίπου ένας στους τρεις θα είναι άνω των 65 ετών. Ως εκ τούτου, ο αριθμός των ανθρώπων σε ηλικία εργασίας που αντιστοιχούν σε κάθε ηλικιωμένο άνω των 65 ετών θα μειωθεί από περίπου 3 σήμερα σε περίπου 1,4. Ταυτόχρονα, ενώ οι ανάγκες για κοινωνική ασφάλιση θα αυξάνονται προϊόντος του χρόνου, στην Ελλάδα αναμένεται μείωση των δημόσιων συνταξιοδοτικών δαπανών ως μεριδίου του ΑΕΠ, ως αποτέλεσμα των μεταρρυθμίσεων που υιοθετήθηκαν για να διασφαλίσουν τη βιωσιμότητα του συνταξιοδοτικού. Το 2016 οι Έλληνες έπαιρναν κατά μέσο όρο σύνταξη περίπου στο 70% του εισοδήματός τους ως εργαζομένων. Για τις επόμενες δεκαετίες το ποσοστό αυτό προβλέπεται ότι θα βαίνει μειούμενο για να φτάσει περίπου στο 50%».

ΤΙ ΘΑ ΓΙΝΕΙ με αυτή την «αμαρτωλή ιστορία» των περικοπών των αποζημιώσεων στα ανταλλακτικά με την επίκληση της παλαιότητας; Με αφορμή πρόσφατο παράδειγμα ρωτήσαμε και μάθαμε ότι λίγες, είτε μεγάλες είτε μικρές, εταιρείες επιμένουν ακόμη σε αυτή την απαίτηση, η οποία έχει καταπέσει σε όλα σχεδόν τα δικαστήρια. Άλλο η περίπτωση ολικής κλοπής, για την κάλυψη της οποίας καταβάλλεις και το ανάλογο ασφάλιστρο ανάλογα με την παλαιότητα του αυτοκινήτου και άλλο σε τράκαρε κάποιος, σου προξένησε μια ζημιά στο φτερό και επειδή έβαλες καινούργιο φτερό να μην αποζημιώνεσαι στο 100% των τιμολογίων, γιατί η ασφάλιση δεν έχει σκοπό να σε κάνει πλούσιο, λέει, αλλά να σε φέρει στην κατάσταση που ήσουν πριν από το ατύχημα. Και τις ημέρες που το αυτοκίνητο έμεινε στο συνεργείο, σύντροφοι; Ποιος αποζημιώνει τον παθόντα για τον οποίο το όχημα έχει μία πολύ μεγάλη αξία χρήσης, μέχρι και ανεκτίμητη, αφού με αυτό πηγαίνει στη δουλειά του και όπου τέλος πάντων υπάρχει ανάγκη. Γιατί δεν προβλέπει άμεσα να σου δώσει αυτοκίνητο αντικατάστασης μέχρι να φτιαχτεί το δικό σου, αφού σκοπός της ασφάλισης είναι να έρθεις στην προτεραία κατάσταση; Αντί να ψελλίζουν τέτοιες δικαιολογίες για να γλιτώσουν μερικές χιλιάδες ευρώ, ας κοιτάξουν να αλλάξουν τακτική. Διότι κάτι τέτοια κάνουν οι ασφαλιστικές και μετά απορούν γιατί ο κόσμος έχει έλλειψη ασφαλιστικής συνείδησης. Ας πάει ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας που ακολουθεί αυτή την τακτική να ρωτήσει το θύμα πώς βλέπει την ιδιωτική ασφάλιση μετά το κάζο που έπαθε. Κρίμα, όμως, να υπάρχει τέτοια αντιμετώπιση ειδικά από μεγάλες ασφαλιστικές.

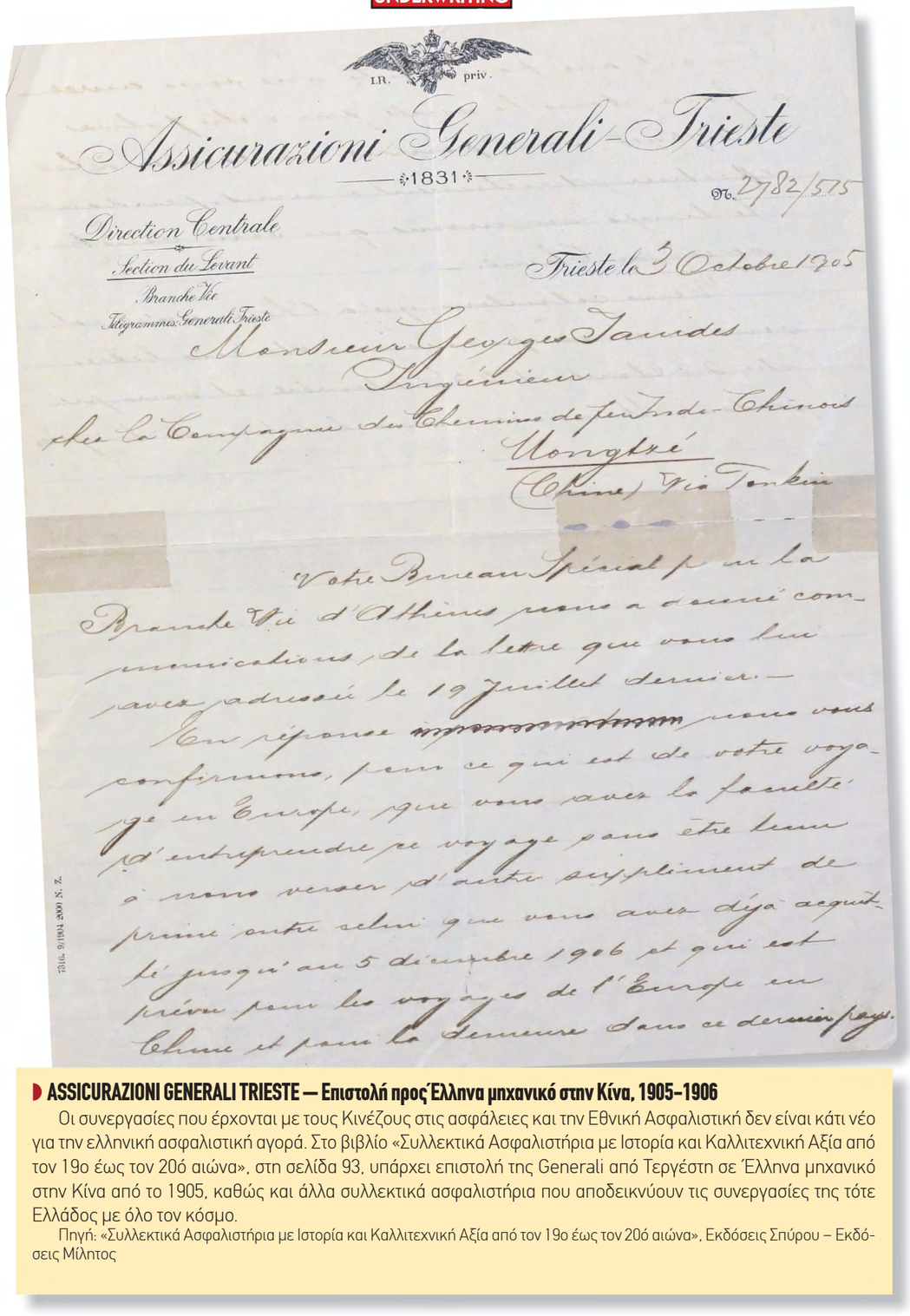


Ο «Φοίνιξ», ελληνική ασφαλιστική εταιρεία-Φάκελος με διάφορα τεκμήρια σχετικά με ζημιά ελληνικού πλοίου στον Εύξεινο Πόντο (μαρτυρικές καταθέσεις, αναφορές κ.λπ.)-1866

Η διεθνής ναυτιλιακή έκθεση «Ποσειδώνια 2018», που πραγματοποιήθηκε 4-8 Ιουνίου στο Metropolitan Expo, προσέφερε την ευκαιρία να εστιάσουμε και πάλι στην πορεία της ελληνικής ναυτασφαλιστικής αγοράς.

Η ναυτασφάλιση είναι μια πολύ παλαιά ασφαλιστική δραστηριότητα και στην Ελλάδα γιατί η χώρα μας είχε πάντα παράδοση στη ναυτιλία. Το έγγραφο του «Φοίνιξ» είναι χαρακτηριστικό. Δυστυχώς τα τελευταία χρόνια όμως και παρά το γεγονός ότι η ελληνική ναυτιλία είναι η μεγαλύτερη στον κόσμο, η ελληνική ναυτασφαλιστική αγορά κυριολεκτικά βυθίστηκε. Το 2009 η παραγωγή ασφαλίστρων που εμφάνιζε για την Ελλάδα ο IUMI ανερχόταν στα 103,4 εκατ. ευρώ και τώρα βρίσκεται στα 39,15 εκατ. ευρώ.

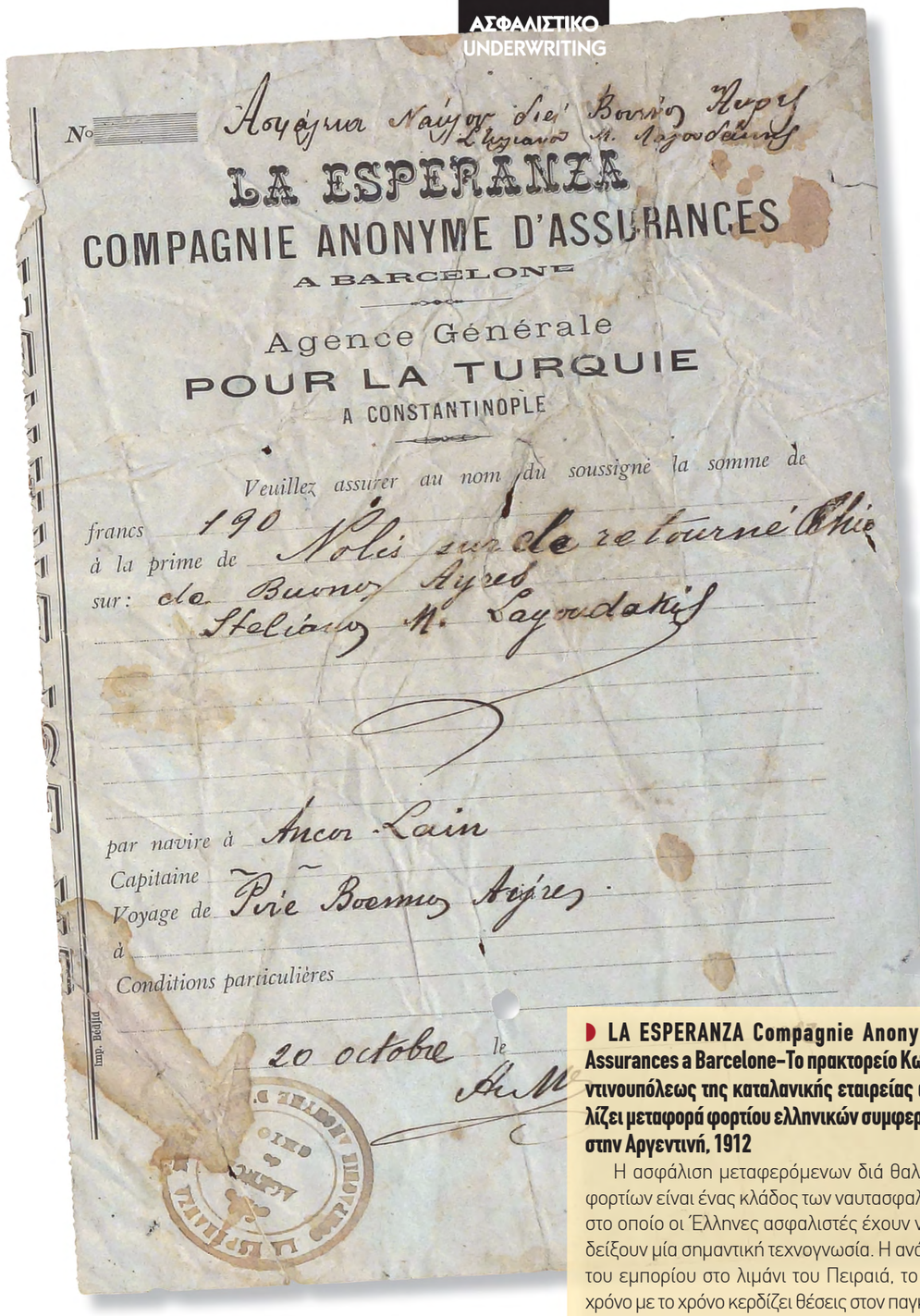
Πηγή: «Συλλεκτικά Ασφαλιστήρια με Ιστορία και Καλλιτεχνική Αξία από τον 19ο έως τον 20ό αιώνα», Εκδόσεις Σπύρου – Εκδόσεις Μίλητος



ASSICURAZIONI GENERALI TRIESTE — Επιστολή προς Έλληνα μηχανικό στην Κίνα, 1905-1906

Οι συνεργασίες που έρχονται με τους Κινέζους στις ασφάλειες και την Εθνική Ασφαλιστική δεν είναι κάτι νέο για την ελληνική ασφαλιστική αγορά. Στο βιβλίο «Συλλεκτικά Ασφαλιστήρια με Ιστορία και Καλλιτεχνική Αξία από τον 19ο έως τον 20ό αιώνα», στη σελίδα 93, υπάρχει επιστολή της Generali από Τεργέστη σε Έλληνα μηχανικό στην Κίνα από το 1905, καθώς και άλλα συλλεκτικά ασφαλιστήρια που αποδεικνύουν τις συνεργασίες της τότε Ελλάδος με όλο τον κόσμο.

Πηγή: «Συλλεκτικά Ασφαλιστήρια με Ιστορία και Καλλιτεχνική Αξία από τον 19ο έως τον 20ό αιώνα», Εκδόσεις Σπύρου – Εκδόσεις Μίλητος



N° ____

Ασφάλεια Πάσσαν δια Βουνος Αιρες
Σκρίβανο Ν. Σαχτουρης

LA ESPERANZA
COMPAGNIE ANONYME D'ASSURANCES
A BARCELONE

Agence Générale
POUR LA TURQUIE
A CONSTANTINOPLE

Veuillez assurer au nom du soussigné la somme de

francs 190 Πολις
à la prime de sur de retournée Ohie
sur : de Buenos Ayres
Stelianos N. Sayordakis

par navire à Ancr. Lain
Capitaine ~
Voyage de Pire Buenos Ayres.
à ____
Conditions particulières

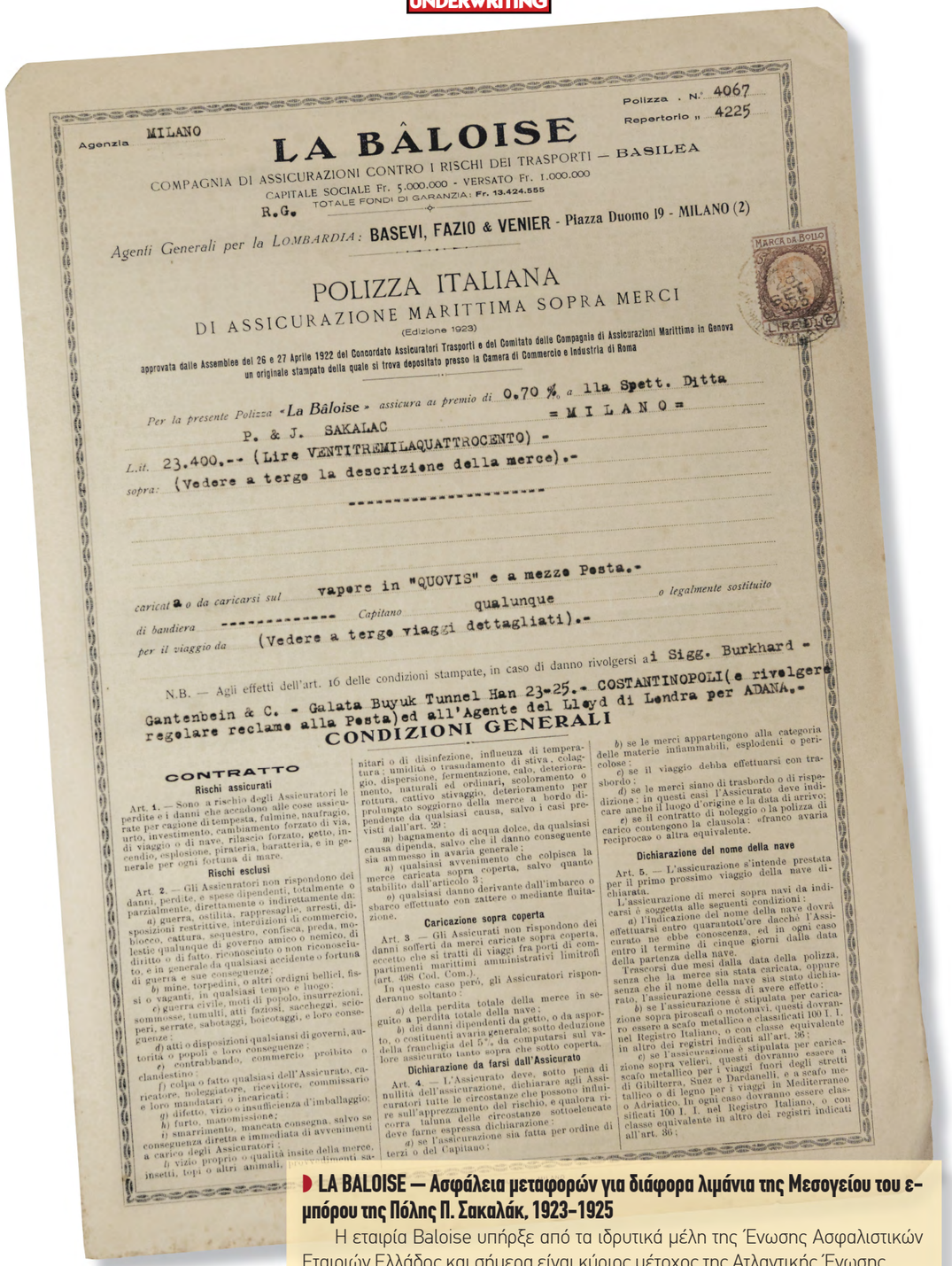
20 octobre *le*

LA ESPERANZA Compagnie Anonyme d' Assurances a Barcelone–Το πρακτορείο Κωνσταντινουπόλεως της καταλανικής εταιρείας ασφαλίζει μεταφορά φορτίου ελληνικών συμφερόντων στην Αργεντινή, 1912

Η ασφάλιση μεταφερόμενων διά θαλάσσης φορτίων είναι ένας κλάδος των ναυτασφαλίσεων στο οποίο οι Έλληνες ασφαλιστές έχουν να επιδείξουν μία σημαντική τεχνογνωσία. Η ανάπτυξη του εμπορίου στο λιμάνι του Πειραιά, το οποίο χρόνο με το χρόνο κερδίζει θέσεις στον παγκόσμιο ανταγωνισμό, μπορεί να βοηθήσει και στην ανάπτυξη της ελληνικής αγοράς ασφάλισης φορτίων.

Πηγή: «Συλλεκτικά Ασφαλιστήρια με Ιστορία και Καλλιτεχνική Αξία από τον 19ο έως τον 20ό αιώνα», Εκδόσεις Σπύρου – Εκδόσεις Μίλητος

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
UNDERWRITING



Agenzia MILANO — Polizza . N.° 4067 — Repertorio » 4225

LA BÂLOISE
COMPAGNIA DI ASSICURAZIONI CONTRO I RISCHI DEI TRASPORTI — BASILEA
CAPITALE SOCIALE Fr. 5.000.000 - VERSATO Fr. 1.000.000
R.G. TOTALE FONDI DI GARANZIA: Fr. 13.424.555

Agenti Generali per la LOMBARDIA: BASEVI, FAZIO & VENIER - Piazza Duomo 19 - MILANO (2)

MARCA DA BOLLO — 10 SET 25 — LIRE UNO

POLIZZA ITALIANA
DI ASSICURAZIONE MARITTIMA SOPRA MERCI
(Edizione 1923)

approvata dalle Assemblee del 26 e 27 Aprile 1922 del Concordato Assicuratori Trasporti e del Comitato della Compagnia di Assicurazioni Marittime in Genova
un originale stampato della quale si trova depositato presso la Camera di Commercio e Industria di Roma

Per la presente Polizza «La Bâloise» *assicura al premio di* 0.70 % *a* 11a Spett. Ditta
P. & J. SAKALAC = M I L A N O =
Lit. 23.400.-- (Lire VENTITREMILAQUATTROCENTO) -
sopra: (Vedere a tergo la descrizione della merce).-
---

*caricat*a *o da caricarsi sul* vapore in "QUOVIS" e a mezza Posta.-
di bandiera ---------- *Capitano* qualunque *o legalmente sostituito*
per il viaggio da (Vedere a tergo viaggi dettagliati).-

N.B. — Agli effetti dell'art. 16 delle condizioni stampate, in caso di danno rivolgersi ai Sigg. Burkhard - Gantenbein & C. - Galata Buyuk Tunnel Han 23-25.- COSTANTINOPOLI(e rivolgere regolare reclame alla Posta)ed all'Agente del Lloyd di Londra per ADANA.-

CONDIZIONI GENERALI

CONTRATTO

Rischi assicurati

Art. 1. — Sono a rischio degli Assicuratori le perdite e i danni che accadono alle cose assicurate per cagione di tempesta, fulmine, naufragio, urto, investimento, cambiamento forzato di via, di viaggio o di nave, rilascio forzato, getto, incendio, esplosione, pirateria, baratteria, e in generale per ogni fortuna di mare.

Rischi esclusi

Art. 2. — Gli Assicuratori non rispondono dei danni, perdite, e spese dipendenti, totalmente o parzialmente, direttamente o indirettamente da:
a) guerra, ostilità, rappresaglie, arresti, disposizioni restrittive, interdizioni di commercio, blocco, cattura, sequestro, confisca, preda, molestie qualunque di governo amico o nemico, di diritto o di fatto, riconosciuto o non riconosciuto, e in generale da qualsiasi accidente o fortuna di guerra e sue conseguenze;
b) mine, torpedini, o altri ordigni bellici, fissi o vaganti, in qualsiasi tempo e luogo;
c) guerra civile, moti di popolo, insurrezioni, sommosse, tumulti, atti fazïosi, saccheggi, sciperi, serrate, sabotaggi, boicotaggi, e loro conseguenze;
d) atti o disposizioni qualsiansi di governi, autorità o popoli e loro conseguenze;
e) contrabbando, commercio proibito o clandestino;
f) colpa o fatto qualsiasi dell'Assicurato, caricatore, noleggiatore, ricevitore, commissario e loro mandatari o incaricati;
g) difetto, vizio o insufficienza d'imballaggio;
h) furto, mancomissione;
i) smarrimento, mancata consegna, salvo se conseguenza diretta e immediata di avvenimenti a carico degli Assicuratori;
l) vizio proprio o qualità insite della merce, insetti, topi o altri animali,

nitari o di disinfezione, influenza di temperatura; umidità o trasudamento di stiva, colaggio, dispersione, fermentazione, calo, deterioramento, naturali ed ordinari, scoloramento o rottura, cattivo stivaggio, deterioramento per prolungato soggiorno della merce a bordo dipendente da qualsiasi causa, salvo i casi previsti dall'art. 29;
m) bagnamento di acqua dolce, da qualsiasi causa dipenda, salvo che il danno conseguente sia ammesso in avaria generale;
n) qualsiasi avvenimento che colpisca la merce caricata sopra coperta, salvo quanto stabilito dall'articolo 3;
o) qualsiasi danno derivante dall'imbarco o sbarco effettuato con zattere o mediante fluitazione.

Caricazione sopra coperta

Art. 3. — Gli Assicurati non rispondono dei danni sofferti da merci caricate sopra coperta, eccetto che si tratti di viaggi fra porti di compartimenti marittimi amministrativi limitrofi (art. 498 Cod. Com.).
In questo caso però, gli Assicuratori risponderanno soltanto:
a) della perdita totale della merce in seguito a perdita totale della nave;
b) dei danni dipendenti da getto, o da asporto, o costituenti avaria generale; sotto deduzione della franchigia del 5%, da computarsi sul valore assicurato tanto sopra che sotto coperta.

Dichiarazione da farsi dall'Assicurato

Art. 4. — L'Assicurato deve, sotto pena di nullità dell'assicurazione, dichiarare agli Assicuratori tutte le circostanze che possono influire sull'apprezzamento del rischio, e qualora ricorra taluna delle circostanze sottoelencate deve farne espressa dichiarazione:
a) se l'assicurazione sia fatta per ordine di terzi o del Capitano;

b) se le merci appartengono alla categoria delle materie infiammabili, esplodenti o pericolose;
c) se il viaggio debba effettuarsi con trasbordo;
d) se le merci siano di trasbordo o di rispedizione; in questi casi l'Assicurato deve indicare anche il luogo d'origine e la data di arrivo;
e) se il contratto di noleggio o la polizza di carico contengono la clausola: «franco avaria reciproca» o altra equivalente.

Dichiarazione del nome della nave

Art. 5. — L'assicurazione s'intende prestata per il primo prossimo viaggio della nave dichiarata.
L'assicurazione di merci sopra navi da indicarsi è soggetta alle seguenti condizioni:
a) l'indicazione del nome della nave dovrà effettuarsi entro quarantotto ore dacchè l'Assicurato ne ebbe conoscenza, ed in ogni caso entro il termine di cinque giorni dalla data della partenza della nave.
Trascorsi due mesi dalla data della polizza, senza che la merce sia stata caricata, oppure senza che il nome della nave sia stato dichiarato, l'assicurazione cessa di avere effetto:
b) se l'assicurazione è stipulata per caricazione sopra piroscafi o motonavi, questi dovranno essere a scafo metallico e classificati 100 I. I. nel Registro Italiano, o con classe equivalente in altro dei registri indicati all'art. 36;
c) se l'assicurazione è stipulata per caricazione sopra velieri, questi dovranno essere a scafo metallico per i viaggi fuori degli stretti di Gibilterra, Suez e Dardanelli, e a scafo metallico o di legno per i viaggi in Mediterraneo o Adriatico. In ogni caso dovranno essere classificati 100 I. I. nel Registro Italiano, o con classe equivalente in altro dei registri indicati all'art. 36;

LA BALOISE — Ασφάλεια μεταφορών για διάφορα λιμάνια της Μεσογείου του εμπόρου της Πόλης Π. Σακαλάκ, 1923–1925

Η εταιρία Baloise υπήρξε από τα ιδρυτικά μέλη της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος και σήμερα είναι κύριος μέτοχος της Ατλαντικής Ένωσης.

Πηγή: «Συλλεκτικά Ασφαλιστήρια με Ιστορία και Καλλιτεχνική Αξία από τον 19ο έως τον 20ό αιώνα», Εκδόσεις Σπύρου – Εκδόσεις Μίλητος

Η πώληση από εναλλακτικά δίκτυα καλό ή κακό για την ασφάλιση;

Του
ΛΑΜΠΡΟΥ ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟΥ

Αναμφίβολα, και η προσφορά των εναλλακτικών δικτύων είναι σημαντική και το κάθε δίκτυο έχει το ρόλο του

Εικόνα πρώτη: Πριν από λίγη ώρα ήμουν στο αυτοκίνητο με ανοιχτό το ραδιόφωνο. Μόλις ο δημοσιογράφος ολοκλήρωσε την παρουσίαση ενός μάλλον ανούσιου θέματος, παρουσίασε στη συνέχεια το χορηγό της εκπομπής, όπως προφανώς ήταν υποχρεωμένος από τη σχετική σύμβαση να κάνει, και αναφέρθηκε σε μία πρόταση ασφάλισης υγείας η οποία ξεκινούσε από τα ... ευρώ χωρίς εξετάσεις και προαπαιτούμενα.

Στο άκουσμα της προσφοράς και της αναγκαιότητας ασφαλιστικής κάλυψης δεν μπορείς παρά να αντιδράσεις θετικά. Αισθάνεσαι ότι και οι direct ασφαλίσεις έχουν θετική απόληξη στον ασφαλιστικό κλάδο, αφού υπενθυμίζουν στον ακροατή, στον τηλεθεατή, στον άνθρωπο που σερφάρει στο Internet ότι πρέπει να μεριμνήσει για την ασφάλισή του.

Δεν μπορεί παρά να είναι θετικά τα μηνύματα για όλο τον κλάδο. Γιατί όσο περισσότερο ακούγεται η λέξη ασφάλιση τόσο το καλύτερο για όλους και για τους επαγγελματίες του κλάδου.

Εικόνα δεύτερη: Ο διευθύνων σύμβουλος της Eurobank μιλά σε συνέντευξη Τύπου, όπου παρουσιάζεται η συνεργασία Eurobank-Eurolife στις ασφαλίσεις. «Μέσα από το δίκτυο της Eurobank έχουν ασφαλιστεί στη Eurolife περισσότεροι από 120.000 πελάτες μας για συνταξιοδοτικά-αποταμιευτικά προγράμματα και πάνω από 280.000 συνολικά για κάθε είδους ασφάλειες», ανέφερε ο κ. Καραβίας.

Το επίτευγμα αυτό είναι καλό ή κακό για τον ασφαλιστικό κλάδο, για τον ίδιο τον άνθρωπο που ασφαλίστηκε;

Συνηθίζουν οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές να κατηγορούν τα εναλλακτικά δίκτυα ότι πουλάνε «γουρούνι στο σακί». Μπορεί η έκφραση να είναι πολύ σκληρή, όμως σε κάθε περίπτωση ένα τυποποιημένο ασφαλιστήριο συμβόλαιο μπορεί να αποδειχθεί κάποια στιγμή ότι δεν ήταν αυτό ακριβώς που είχε στο μυαλό του ο ασφαλισμένος. Και θα υπάρξει περίπτωση που τελικά ο εν δυνάμει ασφαλισμένος θα συνάψει την ασφάλιση και μετά από ένα διάστημα, όταν τη χρειαστεί, θα διαπιστώσει ή ότι δεν είχε καταλάβει ακριβώς ή ότι δεν ήταν τα πράγματα όπως τα περιέγραφε η διαφήμιση.

Ή αν απευθυνθεί στην τράπεζα για το πρόβλημά του επίσης μπορεί να διαπιστώσει ότι η ασφάλιση δεν ήταν αυτή ακριβώς που υπολόγιζε. Αλλά και στα παραδοσιακά δίκτυα δεν παρατηρήθηκαν στο παρελθόν προβλήματα αξιοπιστίας, όταν οι ασφαλιστές πούλαγαν συμβόλαια με εγγυημένες υποτίθεται αποδόσεις 15% και 17%; Ακόμη το συζητούν οι ασφαλισμένοι ότι τους υποσχέθηκαν εκατομμύρια και δεν πήραν παρά ελάχιστες δραχμούλες ή ευρώ.

Αναμφίβολα, και η προσφορά των εναλλακτικών δικτύων είναι σημαντική και το κάθε δίκτυο έχει το ρόλο του. Το πρόβλημα στην πραγματικότητα είναι πώς αξιοποιείται το κάθε ένα.

Πώς χρησιμοποιείται για να προωθηθεί ένα ασφαλιστικό προϊόν. Και για το σχεδιασμό πώλησής του ευθύνη δεν έχουν τα δίκτυα, αλλά αυτοί που τα διοικούν. Τελεία και παύλα!

ΝΑΙ
ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ

ERGO

ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΗ ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ στον Λάμπρο Καραγεώργο

Θεόδωρος Κοκκάλας

CEO ERGO Ελλάδος και ERGO Τουρκίας

Το 1+1>2 να είναι μεγαλύτερο του

Ο κ. Θεόδωρος Κοκκάλας είναι ένα από τα στελέχη της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς που ευτύχησαν να έχουν μια διεθνή δραστηριότητα, στο πλαίσιο των λειτουργιών του Ομίλου που εκπροσωπούν στη χώρα μας. Οι ικανότητές του, οι γνώσεις του, η αποτελεσματικότητά του στο διοικείν αναγνωρίστηκαν από τον Όμιλο της Ergo, έναν πολυσχιδή διεθνή όμιλο με έδρα τη Γερμανία, και σήμερα ο κ. Κοκκάλας έχει την ιδιότητα του διευθύνοντος συμβούλου της ERGO Ελλάδος, της ERGO Τουρκίας, ενώ συμμετέχει και στα διοικητικά συμβούλια των ασφαλιστικών εταιρειών της ERGO στην Ινδία και τη Ρωσία. Δεν είναι εύκολο για έναν Έλληνα που προέρχεται από μία μικρή αγορά να αναδειχθεί σε υψηλές θέσεις σε έναν πολυεθνικό ασφαλιστικό όμιλο, ιδιαίτερα όταν αυτός έχει την έδρα του σε μία από τις μεγαλύτερες ασφαλιστικές αγορές του κόσμου, όπως είναι η Γερμανία. Μια συνέντευξη, λοιπόν, μαζί του έχει ιδιαίτερη σημασία και τον ευχαριστούμε για το χρόνο που διέθεσε. Ο κ. Κοκκάλας χαρακτηρίζει το 2018 χρονιά-ορόσημο για την ERGO. «Είμαστε σε πολύ καλό δρόμο, ώστε το "ένα συν ένα" να είναι μεγαλύτερο του "δύο" και η νέα εταιρεία να αποτελεί έναν από τους ηγέτες της αγοράς», τονίζει ο Θεόδωρος Κοκκάλας

Ας ξεκινήσουμε με το πώς έκλεισε το πρώτο τρίμηνο αναφορικά με την παραγωγή ασφαλίστρων της εταιρείας στο σύνολο και στους επιμέρους κλάδους. Ποια είναι η παραγωγή ασφαλίστρων στο σύνολο, στη Ζωή και στις γενικές, και ποια η αύξηση σε σχέση με πέρυσι την ίδια περίοδο;

Η ERGO Ελλάδος παρουσιάζει εξαιρετικά αποτελέσματα και μια σταθερά αναπτυξιακή πορεία τα τελευταία χρόνια, η οποία δεν είναι συμπωματική, αλλά αποτέλεσμα ουσιαστικής και συστηματικής συλλογικής προσπάθειας. Χάρη στη συμβολή όλων των συνεργατών της, η ERGO παραμένει μια οικονομικά υγιής και εύρωστη εταιρεία, με σταθερή ανάπτυξη που στηρίζεται σε γερές βάσεις.

Στην ERGO υπάρχει κάτι που επαναλαμβάνεται πάνω από δέκα χρόνια, μια «γλυκιά ρουτίνα» που έχει δημιουργήσει η επανάληψη των καλών αποτελεσμάτων μας, η οποία μας κάνει να χαμογελούμε και να είμαστε, παρά τις πολλές δυσκολίες της εποχής μας, ιδιαίτερα δημιουργικοί και αισιόδοξοι.

Το 2018 είναι μια χρονιά-ορόσημο για εμάς, καθώς ολοκληρώθηκε και η νομική συγχώνευση της ΑΤΕ Ασφαλιστικής με τις εταιρείες του Ομίλου ERGO και ο νέος ενιαίος ασφαλιστικός οργανισμός με την επωνυμία ERGO Ασφαλιστική Ανώνυμη Εταιρεία είναι γεγονός. Τα πρώτα, λοιπόν, παραγωγικά αποτελέσματα του νέου οργανισμού θα τα χαρακτήριζα πολύ ικανοποιητικά, καθώς η συνολική παραγωγή εγγεγραμμένων ασφαλίστρων (GWP) ανήλθε σε 64,8 εκατ. ευρώ, με μια αύξηση της τάξης του 45,6% σε σύγκριση με το α' τρίμηνο του 2017. Συγκεκριμένα, στον κλάδο Αυτοκινήτου, η παραγωγή ασφαλίστρων πλησίασε τα 25 εκατ. ευρώ, ενώ στον κλάδο Πυρός η αύξηση που παρουσιάσαμε ήταν της τάξης του 68% σε σχέση με το αντίστοιχο διάστημα του 2017, καθώς η παραγωγή άγγιξε τα 20,4 εκατ. ευρώ. Τέλος, η παραγωγή ασφαλίστρων στους κλάδους Ζωής και Υγείας ανήλθε στα 7,5 εκατ. ευρώ για το πρώτο τρίμηνο του έτους.

Είστε ευχαριστημένοι με το αποτέλεσμα; Τελικά το «ένα συν ένα» πόσο έκανε;

Όταν το έργο της συνένωσης ήταν στην αρχή του, είχα πει ότι στόχος αυτού του έργου θα ήταν να κρατήσουμε και να αξιοποιήσουμε τα καλύτερα στοιχεία κάθε εταιρείας, για να δημιουργήσουμε περισσότερα οφέλη για τους συνεργάτες και τους ασφαλισμένους μας. Η συγχώνευση αυτή ήταν η μεγαλύτερη στην ελληνική ασφαλιστική αγορά και η πιο δύσκολη, με αρκετές προκλήσεις και σύνθετες απαιτήσεις. Παρότι είχαμε προετοιμαστεί άριστα, υπήρξαν και εκπλήξεις στην πορεία του έργου. Η γρήγορη όμως ανταπόκρισή μας και η προσαρμογή μας στις προκλήσεις και τα προβλήματα που ανέκυψαν μας βοήθησαν να τα αντιμετωπίσουμε έγκαιρα και αποτελεσματικά. Έτσι, σήμερα είμαστε σε πολύ καλό δρόμο, ώστε το «ένα συν ένα» να είναι μεγαλύτερο του «δύο» και η νέα εταιρεία να αποτελεί έναν από τους ηγέτες της αγοράς, όχι μόνο βάσει μεγέθους και αποτελεσμάτων, αλλά και βάσει ποιοτικών χαρακτηριστικών, αποτελώντας εταιρεία-υπόδειγμα στην αγορά μας.

Φυσικά, ως άνθρωπος και ως επαγγελματίας δεν μου αρέσει να επαναπαύομαι. Πιστεύω ακράδαντα ότι «όταν παύεις να γίνεσαι καλύτερος έχεις πάψει απλά να είσαι καλός». Είναι μια έκφραση που σίγουρα οι συνάδελφοι και συνεργάτες μου με έχουν ακούσει να χρησιμοποιώ πολλές φορές και να επαναλαμβάνω. Προσπαθώ να αποτελώ ο ίδιος παράδειγμα προς όλους τους εργαζομένους, να βρίσκομαι πιο κοντά τους και να τους παροτρύνω να μην εφησυχάζουν ποτέ, αλλά να προσπαθούν συνεχώς να βελτιώνονται και να αναπτύσσονται.

Στην ERGO υπάρχει κάτι που επαναλαμβάνεται πάνω από δέκα χρόνια, μια «γλυκιά ρουτίνα» που έχει δημιουργήσει η επανάληψη των καλών αποτελεσμάτων μας, η οποία μας κάνει να χαμογελούμε και να είμαστε, παρά τις πολλές δυσκολίες της εποχής μας, ιδιαίτερα δημιουργικοί και αισιόδοξοι

Πριν από λίγες ημέρες ολοκληρώθηκε η δημοσιοποίηση των εκθέσεων φερεγγυότητας των ασφαλιστικών εταιρειών. Πείτε μας δυο λόγια για τους δείκτες που παρουσίασε η ERGO.

Το αποτέλεσμα μετά φόρων της εταιρείας για τη χρήση 2017 διαμορφώθηκε στα €10,7 εκατ. με σημαντική βελτίωση τόσο του τεχνικού αποτελέσματος όσο και των λοιπών εσόδων, αλλά με σημαντικά μειωμένο επενδυτικό αποτέλεσμα σε σχέση με το έτος 2016.

Τα Βασικά Ίδια Κεφάλαια της Εταιρείας για το έτος 2017 διαμορφώθηκαν στα €270,8 εκατ. και τα Επιλέξιμα Ίδια Κεφάλαια στα €216,4 εκατ.

Οι κεφαλαιακές απαιτήσεις φερεγγυότητας διαμορφώθηκαν στα €142,8 εκατ. και ο δείκτης φερεγγυότητας II ανήλθε στο 142%, ενώ άξιο σημείο αναφοράς είναι το γεγονός ότι η εταιρεία μας είναι μία από τις 10 εταιρείες της ελληνικής αγοράς, οι οποίες δεν κάνουν χρήση μεταβατικών μέτρων προκειμένου να βελτιώσουν το Δείκτη Φερεγγυότητάς τους. Αντίστοιχα, ο Δείκτης Φερεγγυότητας MCR (MCR ratio) διαμορφώθηκε στο 325%.

Επίσης, θα ήθελα την εκτίμησή σας για το σύνολο της αγοράς. Πρέπει να κοιμάται ήσυχος ο Έλληνας καταναλωτής ασφαλιστικών υπηρεσιών;

Σύμφωνα με τα επίσημα στοιχεία της ΕΑΕΕ για το 2017, η συνολική παραγωγή ασφαλίστρων παρουσίασε ελάχιστη αύξηση, της τάξης του 0,05%, αγγίζοντας τα 3,785 δισ. ευρώ, ενώ το πρώτο τρίμηνο του 2018 η αύξηση έφτασε το 3,5% ή τα 999,47 εκατ. ευρώ, όσον αφορά στην παραγωγή εγγεγραμμένων ασφαλίστρων. Με βάση λοιπόν και τα στοιχεία αυτά, μπορούμε να διατηρούμε μια συγκρατημένη αισιοδοξία για την πορεία και το μέλλον του κλάδου μας.

Η χρονιά που διανύουμε, όπως και η επόμενη, λεγόμενη και ως μεταμνημονιακή περίοδος, θα είναι κρίσιμη για την ελληνική οικονομία και για την ασφαλιστική αγορά ειδικότερα. Η αγορά μας κατάφερε να ξεπεράσει με επιτυχία τις προκλήσεις της οικονομικής ύφεσης έχοντας προσαρμοστεί στις νέες συνθήκες και τώρα πιστεύω ότι είναι έτοιμη να κάνει το άλμα προς τα εμπρός. Είναι γνωστό, άλλωστε, το θέμα της χαμηλής διείσδυσης που παρουσιάζει η ιδιωτική ασφάλιση στην Ελλάδα σε σύγκριση με άλλες χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης, οπότε τα περιθώρια ανάπτυξης της αγοράς είναι πολύ μεγάλα, αρκεί όλοι μας, ασφαλιστικές εταιρείες και αρμόδιοι φορείς του κράτους, να λάβουμε σοβαρά υπόψη μας τη βαρύτητα του ρόλου που μας αναλογεί και να συμβάλουμε στην ανάπτυξη της ασφαλιστικής συνείδησης στη χώρα μας, δημιουργώντας αξία για όλα τα εμπλεκόμενα μέρη, ασφαλισμένους, ασφαλιστές, εργαζόμενους, μετόχους, κοινωνία.

Ως προς το δεύτερο σκέλος της ερώτησής σας, θεωρώ ότι ο Έλληνας καταναλωτής έχει κάθε λόγο όχι μόνο να «κοιμάται ήσυχος», αλλά και να εμπιστεύεται το θεσμό της ιδιωτικής ασφάλισης, καθώς σήμερα η αγορά μας έχει αφήσει πίσω τις κακές πρακτικές του παρελθόντος και δεν έχει καμία σχέση με την ασφαλιστική αγορά όπως ήταν και λειτουργούσε πριν από μερικά χρόνια. Η εποπτεία και ο έλεγχος των ασφαλιστικών εταιρειών είναι αυστηρότερος, πιο αποτελεσματικός και υλοποιείται σε τακτά χρονικά διαστήματα. Παράλληλα, το νέο κανονιστικό πλαίσιο Solvency II έχει επιβάλει σημαντικές αλλαγές στον τρόπο λειτουργίας όλων των ασφαλιστικών εταιρειών, θέτοντας αυστηρούς κανόνες, εξασφαλίζοντας διαφάνεια και εντέλει θωρακίζοντας τη φερεγγυότητά τους. Έτσι, ο Έλληνας ασφαλισμένος έχει κάθε λόγο να αισθάνεται προστατευμένος.

Ας έρθουμε και πάλι στην ERGO και τα σχέδιά της για το μέλλον. Η συγχώνευση ολοκληρώθηκε, η ERGO είναι πλέον μία μεγάλη εταιρεία, η μεγαλύτερη εταιρεία γενικών ασφαλίσεων. Αρχικά θα ήθελα την άποψή σας για τον κλάδο Ζωής. Τι προτίθεστε να πράξετε; Θα αναπτυχθείτε και στον κλάδο Ζωής ή θα μεταβιβάσετε το χαρτοφυλάκιο;

Είναι γνωστό ότι η ERGO, με την εξαγορά και συγχώνευσή της με την ΑΤΕ Ασφαλιστική, εκτός όλων των άλλων, στόχευε στην εδραίωση της θέσης της και την αναβάθμιση του ρόλου της στην ελληνική αγορά ασφαλειών Ζωής και Υγείας, αφού η ΑΤΕ Ασφαλιστική διέθετε ένα αξιόλογο χαρτοφυλάκιο στον κλάδο αυτόν, σε σύγκριση με αυτό που διατηρούσε η ERGO, αλλά και ένα οργανωμένο εταιρικό δίκτυο συνεργατών, με αναπτυξιακές δυνατότητες.

Άλλωστε, όλες οι έρευνες και τα στοιχεία αποδεικνύουν ότι οι Έλληνες πολίτες ανησυχούν για τη βιωσιμότητα της δημόσιας ασφάλισης, δεν είναι ικανοποιημένοι από τις κρατικές παροχές υγείας και πλέον αναγνωρίζουν την ανάγκη εξασφάλισης καλύτερων υπηρεσιών υγείας μέσω της ιδιωτικής ασφάλισης. Έτσι, η ERGO, ως μέλος ενός διεθνούς ασφαλιστικού Ομίλου με σημαντική δραστηριότητα στον κλάδο Ζωής και Υγείας, αλλά και με υψηλή τεχνογνωσία αναφορικά με τη διαχείριση, την υποστήριξη και την ανάπτυξη παρόμοιων ασφαλιστικών προϊόντων, έχει κάθε λόγο να επιδιώξει την περαιτέρω ενίσχυση της θέσης της στον συγκεκριμένο κλάδο, με βήματα σταθερά και στο πλαίσιο της πάγιας εταιρικής μας στρατηγικής για κερδοφόρα ανάπτυξη.

Αναφορικά με τον κλάδο γενικών ασφαλίσεων. Ποιοι είναι οι στρατηγικοί στόχοι της ERGO στον συγκεκριμένο κλάδο

> Τα πρώτα παραγωγικά αποτελέσματα του νέου οργανισμού θα τα χαρακτήριζα πολύ ικανοποιητικά, καθώς η συνολική παραγωγή εγγεγραμμένων ασφαλίστρων (GWP) ανήλθε σε 64,8 εκατ. ευρώ, με μια αύξηση της τάξης του 45,6% σε σύγκριση με το α΄ τρίμηνο του 2017

δεδομένης της πρωτιάς που έχετε κατακτήσει; Επίσης, η ERGO, ως ηγέτης της αγοράς, ποιες άλλες δράσεις σκοπεύει να αναλάβει;

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».

Παράλληλα, έχουμε το πλεονέκτημα της υποστήριξης ενός ισχυρού Ομίλου, με διεθνή εμπειρία και τεχνογνωσία. Ενός Ομίλου που επενδύει διαρκώς στην καινοτομία, στην

τεχνολογική αριστεία, στην ανάπτυξη ανταγωνιστικών προϊόντων και υπηρεσιών με βάση τις ανάγκες κάθε τμήματος της αγοράς. Διαθέτουμε, λοιπόν, την αξιοπιστία, την υψηλή τεχνογνωσία και την οργάνωση για να εγγυηθούμε και να διασφαλίσουμε στους ασφαλισμένους και στους συνεργάτες μας την παροχή σύγχρονων ασφαλιστικών προϊόντων σε όλους τους κλάδους. Εντούτοις, στόχος μας είναι να παραμείνουμε προσηλωμένοι στη μακροχρόνια και συνετή στρατηγική της κερδοφόρου ανάπτυξης, που αποδίδει στέρεα και θετικά αποτελέσματα και μας έφερε σε αυτή τη θέση στην αγορά. Στρατηγικά, λοιπόν, επιλέγουμε και στοχεύουμε στη διατήρηση του υψηλού επιπέδου υπηρεσιών στον κλάδο Αυτοκινήτων, ο οποίος μας έχει εδραιώσει στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, όπως επίσης και στη δυναμική ανάπτυξη των λοιπών κλάδων (εκτός αυτοκινήτων) μέσα από τα καινοτόμα και ανταγωνιστικά προϊόντα που έρχονται να καλύψουν τις σύγχρονες ανάγκες ιδιωτών και επιχειρήσεων, συνδυάζοντας το υψηλό επίπεδο παροχής υπηρεσιών, την τεχνική και τεχνολογική αριστεία και τη μέγιστη αποτελεσματικότητα.

Για να αποκαλείται όμως μια εταιρεία ηγέτης, δεν αρκούν μόνο το μέγεθος και οι υψηλοί οικονομικοί δείκτες της. Πρέπει να πρωτοπορεί, να είναι αυτή που χαράζει το δρόμο και γίνεται υπόδειγμα και για τις υπόλοιπες εταιρείες του κλάδου, δημιουργώντας αξία σε όλα τα εμπλεκόμενα μέρη. Σήμερα, από την κυρίαρχη θέση που κατέχουμε νιώθουμε πλέον ακόμη πιο έντονα την ευθύνη της συμβολής μας στην προσπάθεια ανάπτυξης της ασφαλιστικής συνείδησης και στη συνολική αναβάθμιση του θεσμού της ιδιωτικής ασφάλισης προκειμένου να καταστεί ένας σημαντικός πυλώνας της ελληνικής οικονομίας και κοινωνίας.

Η θέση του ηγέτη της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς γενικών ασφαλειών δεν προσθέτει στο προφίλ μας αλαζονεία, αλλά μόνο παραπανίσια ευθύνη. Περισσότερη ευθύνη και ωριμότητα, αφού συνειδητοποιούμε πλέον ότι από τη θέση αυτή μπορούμε να συν-διαμορφώνουμε την ασφαλιστική αγορά με μεγαλύτερη δυναμική, με βελτιωμένο επίπεδο υπηρεσιών, προκειμένου αυτή να εξελιχθεί και να προσεγγίσει τα επίπεδα των ευρωπαϊκών χωρών.

Η αγορά μας κατάφερε να ξεπεράσει με επιτυχία τις προκλήσεις της οικονομικής ύφεσης, έχοντας προσαρμοστεί στις νέες συνθήκες, και τώρα πιστεύω ότι είναι έτοιμη να κάνει το άλμα προς τα εμπρός

•

Ο Έλληνας καταναλωτής έχει κάθε λόγο όχι μόνο να «κοιμάται ήσυχος», αλλά και να εμπιστεύεται το θεσμό της ιδιωτικής ασφάλισης, καθώς σήμερα η αγορά μας έχει αφήσει πίσω τις κακές πρακτικές του παρελθόντος και δεν έχει καμία σχέση με την ασφαλιστική αγορά όπως ήταν και λειτουργούσε πριν από μερικά χρόνια

Ταυτόχρονα με τη διαδικασία συγχώνευσης ξεκινήσαμε και σημαντικές επενδύσεις για την προετοιμασία του μέλλοντος με τη στήριξη και τη βοήθεια του Ομίλου μας της ERGO και της Munich RE. Η ραγδαία τεχνολογική ανάπτυξη και η ψηφιοποίηση έχουν δημιουργήσει μεγάλες αλλαγές και ανατροπές στον κλάδο μας, αναδεικνύοντας νέες προκλήσεις και νέους κινδύνους που καλούμαστε να αντιμετωπίσουμε. Αποστολή μας, λοιπόν, από αυτή τη θέση της αγοράς είναι να ηγηθούμε και αυτής της προσπάθειας και να προσαρμοστούμε στα δεδομένα της νέας ψηφιακής εποχής, δημιουργώντας προστιθέμενη αξία για τους πελάτες και τους συνεργάτες μας και θωρακίζοντάς τους ακόμη περισσότερο μπροστά στην αβεβαιότητα του μέλλοντος.

Πείτε μας δυο λόγια για τον κανονισμό πωλήσεων της ERGO. Πώς τον υποδέχθηκε κυρίως το δίκτυο που προερχόταν από την πρώην ΑΤΕ;

Έχω αναφέρει αρκετές φορές στο παρελθόν και οφείλω να επισημάνω ξανά ότι το δίκτυο ανεξάρτητων συνεργατών και το εταιρικό δίκτυο αποτελούν σημαντικά κανάλια προώθησης των εταιρικών μας προϊόντων, τα οποία πιστεύουμε ότι θα παίξουν πρωταγωνιστικό ρόλο και στο μέλλον.

Στο πλαίσιο αυτό και λόγω του έργου της συνένωσης των εταιρειών, ο Εμπορικός Τομέας της εταιρείας βελτίωσε ακόμη περισσότερο τον υφιστάμενο ανταγωνιστικό κανονισμό με στόχο να στείλει έμπρακτα ένα μήνυμα στήριξης στους συνεργάτες μας σε μια εποχή που οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές αναζητούν κίνητρα και ανταπόδοση στην προσπάθεια που καταβάλλουν.

Ο κανονισμός πωλήσεων της εταιρείας μας καταφέρνει να βελτιώσει την οικονομική θέση όλων των συνεργατών της ανεξαρτήτως παραγωγής, να μεγιστοποιήσει την απόδοση των Bonus, να απλοποιήσει ακόμη περισσότερο τη λειτουργικότητά του και να χτίσει διαχρονικά και μέχρι το 2021 ένα υψηλής απόδοσης πλέγμα συνδυαστικών αμοιβών. Οι συνεργάτες μας, και μάλιστα εκείνοι που προέρχονταν από την πρώην ΑΤΕ, υποδέχθηκαν με ιδιαίτερα θετικό πνεύμα και διάθεση την εφαρμογή του κανονισμού. Ήδη πριν από λίγες μέρες, αναγνωρίζοντας την πολύτιμη προσφορά και ουσιαστική συμβολή των **συνεργατών μας στην επίτευξη των εταιρικών μας στόχων**, καταβάλαμε, ανάλογα με την αποτελεσματικότητα του κάθε συνεργάτη μας στο έτος 2017, για Bonus Διατήρησης χαρτοφυλακίου ασφαλίστρων, Αύξησης χαρτοφυλακίου ασφαλίστρων, Σύνθεσης χαρτοφυλακίου ασφαλίστρων, Καλού αποτελέσματος και Υψηλού χαρτοφυλακίου, συνολικό ποσό που άγγιξε τα 3.000.000 €, αποδεικνύοντας έμπρακτα ότι ο Κανονισμός Πωλήσεων της ERGO δίκαια φημίζεται για τη δικαιοσύνη, τη διαφάνεια και το ύψος των παροχών του.

Δεν διστάσατε σε πρόσφατη εκδήλωση του δικτύου σας να κάνετε και αυτοκριτική για λάθη και παραλείψεις την προηγούμενη χρονιά, γεγονός όχι συνηθισμένο για διευθύνοντες συμβούλους. Είναι η αναγνώριση λαθών χαρακτηριστικό των ηγετών;

Πράγματι, στο πλαίσιο ανασκόπησης της προηγούμενης χρονιάς και αναφερόμενος στο έργο της συνένωσης, δήλωσα ότι, όπως συμβαίνει συχνά σε εγχειρήματα αυτής της κλίμακας, προβλήματα και απρόοπτα υπήρξαν, καθώς και λάθη και κάποιες παραλείψεις. Όμως το σημαντικό είναι ότι αντιμετωπίστηκαν άμεσα και αποτελεσματικά. Αυτό είναι, άλλωστε, και το χαρακτηριστικό ενός ισχυρού οργανισμού. Να μπορεί να ανταποκρίνεται με ευελιξία και ταχύτητα, ακόμα και σε απρόβλεπτες αντιξοότητες.

Γενικά αποφεύγω να χρησιμοποιώ τη λέξη λάθος και την ονομάζω μάθημα. Πιστεύω, δηλαδή, ότι δεν υπάρχουν λάθη ή αποτυχίες, μόνο μαθήματα. Το να αναγνωρίζει κάποιος τα λάθη του, αλλά κυρίως να προσπαθεί να μαθαίνει από αυτά και να μην τα επαναλαμβάνει, μόνο θετικά αποτελέσματα μπορεί να του προσφέρει τόσο σε επαγγελματικό όσο και σε προσωπικό επίπεδο.

Ποιο ήταν κατά τη γνώμη σας το μεγαλύτερο λάθος που «διαπράξατε»;

Η συνένωση της ΑΤΕ και της ERGO αποτελεί ένα από τα πιο δύσκολα και περίπλοκα εγχειρήματα στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Όσο καλά προετοιμασμένος να είναι ένας οργανισμός, ένα είναι το σίγουρο, ότι θα προκύψουν αστάθμητοι παράγοντες και δεδομένα που δεν είναι εφικτό να γνωρίζει κανείς από πριν, κατά τη διάρκεια του αρχικού σχεδιασμού και της προετοιμασίας της εξαγοράς και συγχώνευσης των εταιρειών.

Έτσι και στη δική μας πε-

ρίπτωση το μεγαλύτερο λάθος/μάθημα είναι ότι υποτιμήσαμε τη δυσκολία προσαρμογής των δικτύων των συνεργατών μας στα συστήματα και στον τρόπο λειτουργίας της νέας εταιρείας. Εντοπίσαμε, όμως, άμεσα το πρόβλημα, ενεργήσαμε γρήγορα και βρεθήκαμε δίπλα τους. Ήρθαμε σε επαφή με τους συνεργάτες μας σε όλη την Ελλάδα. Ήταν ένα «ταξίδι» πολύτιμο, που μας έδωσε την ευκαιρία να τους ενημερώσουμε, τόσο για τα πρακτικά θέματα της λειτουργικής σύγκλισης όσο και για τις ευκαιρίες και τις προοπτικές που ανοίγονται μπροστά μας. Μας έδωσε, όμως, και την ευκαιρία να ακούσουμε από πρώτο χέρι τους προβληματισμούς των συνεργατών μας. Να αφουγκραστούμε από κοντά το σφυγμό της αγοράς, τις ανάγκες και τις προσδοκίες των ασφαλισμένων, να σχεδιάσουμε αποτελεσματικότερα τα εργαλεία και τις διαδικασίες μας και στο τέλος να ανταποκριθούμε με επιτυχία.

Επίσης, ποια απόφασή σας θεωρείτε ότι βοήθησε ιδιαίτερα την καλύτερη και γρηγορότερη ενσωμάτωση των δύο εταιρειών σε μία;

Ήταν αρκετές οι αποφάσεις που βοήθησαν στην καλύτερη και γρηγορότερη ενσωμάτωση των δύο εταιρειών, με κύρια, όμως, τη συστέγαση και την προσπάθεια άμεσης προσέγγισης των δύο οργανισμών ένα χρόνο πριν από τη νομική συγχώνευση. Θα έλεγα πως ήταν η πιο ορθή απόφαση που πήραμε, μια κίνηση-ορόσημο στην πορεία του έργου. Η μεταφορά της ERGO και η συστέγαση των δύο εταιρειών ήταν ένα μεγάλο και πολύπλοκο εγχείρημα, που υλοποιήθηκε άψογα χάρη στη σκληρή δουλειά των τμημάτων και των ανθρώπων που ανέλαβαν να φέρουν σε πέρας το έργο της μεταστέγασης, αλλά και στο πνεύμα συνεργασίας και στην καλή διάθεση όλων, στην κατανόηση και στην αλληλοϋποστήριξη που έδειξαν όλοι οι συνάδελφοι. Η συγκατοίκηση βοήθησε καταλυτικά στη μετάδοση των αξιών και του τρόπου εργασίας της ERGO σε ένα σύνολο ανθρώπων που είχαν μάθει να λειτουργούν διαφορετικά και στη γρηγορότερη αφομοίωση από πλευράς της ΑΤΕ των οδηγιών και κανόνων του Ομίλου, εντέλει δε στην αποτελεσματικότερη ενσωμάτωσής της σε αυτόν.

> Με την ολοκλήρωση της συγχώνευσης, η ERGO ενισχύει σημαντικά τη θέση της στην ελληνική αγορά και καταλαμβάνει ηγετική θέση στον κλάδο γενικών ασφαλίσεων. Διαθέτει 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»
>
> •
>
> Στόχος μας είναι να παραμείνουμε προσηλωμένοι στη μακροχρόνια και συνετή στρατηγική της κερδοφόρου ανάπτυξης, που αποδίδει στέρεα και θετικά αποτελέσματα και μας έφερε σε αυτή τη θέση στην αγορά

Ο πρόεδρος του Ομίλου ERGO, Dr Markus Riess, εμφανίσθηκε ικανοποιημένος από την πορεία της εταιρείας στη διάρκεια της πρόσφατης επίσκεψής του στην Αθήνα. Μίλησε για δύο πυλώνες ανάπτυξης, τη συνεργασία με την Τράπεζα Πειραιώς και το δυναμικό δίκτυο πωλήσεων. Σχεδιάζετε περαιτέρω ανάπτυξη του δικτύου πωλήσεων της ERGO; Γιατί να συνδέσει κάποιος ασφαλιστής το μέλλον του με την ERGO;

Ήταν ιδιαίτερη τιμή για εμάς η παρουσία του προέδρου του Ομίλου μας, Dr Markus Riess, στην πρόσφατη εκδήλωσή μας, σε μια σημαντική στιγμή για εμάς, καθώς ήταν η πρώτη μεγάλη εκδήλωση της ERGO ως μία, ενοποιημένη εταιρεία, ένα νομικό πρόσωπο μετά τη νομική συγχώνευση. Στην ομιλία του εξέφρασε την ικανοποίησή του για την επιτυχημένη πορεία της τοπικής εταιρείας και επανέλαβε ότι η ERGO είναι ένας από τους λίγους ασφαλιστικούς ομίλους που έχουν επενδύσει κατά τη διάρκεια των δύσκολων περιόδων για την ελληνική οικονομία, αναγνωρίζοντας ότι διαθέτουμε ισχυρές συνεργασίες -το δίκτυο των συνεργατών και την Τράπεζα Πειραιώς- και αποδεικνύοντας έμπρακτα την εμπιστοσύνη του στις δυνατότητες της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς και της τοπικής μας ομάδας.

Στο πλαίσιο αυτής της σταθερά ανοδικής μας πορείας έχουμε αναφέρει αρκετές φορές ότι η εταιρεία ισχυροποίησε τη θέση της στην αγορά με τις προσπάθειες και τη στήριξη του δικτύου των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών της. Η ενίσχυση και ανάπτυξη των συνεργατών μας είναι και θα εξακολουθήσει να είναι για εμάς προτεραιότητα.

Τώρα, ως προς το ερώτημά σας γιατί να συνδέσει κάποιος ασφαλιστής το μέλλον του με την ERGO, θα σας έλεγα όχι μόνο λόγω του μεγέθους της και του γεγονότος ότι αποτελεί μια από τις κορυφαίες εταιρείες της αγοράς μας, αλλά γιατί έχει αποδείξει με την πορεία της όλα αυτά τα χρόνια τον ανθρωποκεντρικό προσανατολισμό της, πιστεύοντας και επενδύοντας στις σχέσεις της με τους Έλληνες ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές. Το ίδιο θα συνεχίσει να κάνει και στο μέλλον.

Δεν ταιριάζουν στην εταιρική κουλτούρα μας αλλά ούτε και στην προσωπική μου κουλτούρα το αλαζονικό και υπεροπτικό ύφος και πιστεύω ακράδαντα ότι «τα έργα είναι σημαντικότερα από τα λόγια». Και η ERGO με έργα συνεχίζει να αποδεικνύει τις προθέσεις της και την εμπιστοσύνη της στην Ελληνίδα και τον Έλληνα διαμεσολαβητή. Γι' αυτό θεωρώ ότι θα είναι προς όφελος κάθε διαμεσολαβητή η στενή συνεργασία του με την ERGO και η από κοινού εξέλιξη και πορεία του στο μέλλον.

Σήμερα που όλα αλλάζουν και εσείς μιλάτε για επενδύσεις στην ψηφιοποίηση, ο ασφαλιστής συνεργάτης σας μπορεί να κοιμάται ήσυχος ότι δεν κινδυνεύει το χαρτοφυλάκιό του, ότι δεν θα καταγγελθεί η σύμβασή του για σοβαρό λόγο, ότι, ότι... Πρέπει να θεωρεί την ERGO αξιόπιστο σύμμαχο;

Η αγορά μας, αλλά και η καθημερινότητά μας, αλλάζει διαρκώς και επηρεάζεται σε πολύ μεγάλο βαθμό από την ανάπτυξη και χρήση της υψηλής τεχνολογίας. Η ψηφιοποίηση επηρεάζει τον τρόπο λειτουργίας μας, την πώληση και την επαφή με τον πελάτη. Γνωρίζετε ότι ως Όμιλος επενδύουμε στρατηγικά στην καινοτομία και ειδικά στην ψηφιοποίηση των δεδομένων και των διαδικασιών μας. Ζούμε στην ψηφιακή εποχή και οφείλουμε να προσαρμοστούμε στις απαιτήσεις της. Οφείλουμε να προσαρμόσουμε τις δικές μας λειτουργίες, αλλά και να προσφέρουμε αποτελεσματικά εργαλεία και λύσεις στους συνεργάτες μας.

Κάποτε αρκούσαν ένα έντυπο τιμολόγιο, ένα μπλοκ αιτήσεων, μια ατζέντα και μια αριθμομηχανή για να μπορέσει ο ασφαλιστικός διαμεσολαβητής να εξυπηρετήσει τον υποψήφιο πελάτη του. Σήμερα, ο επαγγελματίας του κλάδου μας πρέπει να ξέρει να χειρίζεται pc, laptop, tablet, smartphone, εταιρικά portals και πολλές «έξυπνες» εφαρμογές. Συμπληρωματικά θα πρέπει να εξοικειωθεί με τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης, να συμφιλιωθεί με τη νέα τάση του e-learning, να έρχεται σε επαφή μέσω του Skype ή του Viber αν θέλει να συμμετέχει στη νέα πραγματικότητα της ψηφιακής επικοινωνίας και κοινωνικοποίησης. Δεν υπάρχει εναλλακτική. Ο Δαρβίνος στη θεωρία της εξέλιξης των ειδών λέει χαρακτηριστικά, και με αρκετό κυνισμό, ότι «όσα από τα είδη δεν προσαρμόζονται, εξαφανίζονται».

Στην ERGO, έχουμε μπει από καιρό στην εποχή του digitalization και συνεχίζουμε με θέρμη να υποστηρίζουμε τις δυνατότητες που δημιουργεί η υψηλή τεχνολογία, επενδύοντας κεφάλαια και εργατοώρες, αξιοποιώντας έμπειρα στελέχη και την τεχνογνωσία που μας παρέχει η μητρική μας εταιρεία. Πιστεύαμε ανέκαθεν ότι η εποχή του digitalization επιφυλάσσει σε όλους μας ευχάριστες εκ-

πλήξεις, αλλά κυρίως τη δυνατότητα να εργαστούμε με μεγαλύτερη αμεσότητα, ευκολία και ταχύτητα, απελευθερώνοντας χρόνο για περισσότερη ανθρώπινη επαφή με τους πελάτες μας. Άλλωστε, οι νέες τεχνολογίες δεν πρόκειται να υποκαταστήσουν την παροχή υπηρεσίας από τον Έλληνα διαμεσολαβητή. Στόχος μας, λοιπόν, είναι να σταθούμε για άλλη μια φορά δίπλα στον επαγγελματία ασφαλιστικό διαμεσολαβητή και να τον βοηθήσουμε με συστηματική εκπαίδευση σε νέες μεθόδους και εργαλεία. Με διαρκή ενημέρωση και καθοδήγηση να τον στηρίξουμε στη μετάβασή του στη νέα ψηφιακή εποχή.

Τώρα που οι μεγάλοι ασφαλιστικοί όμιλοι φαίνεται να μοιράζουν και πάλι την ευρωπαϊκή και όχι μόνο ασφαλιστική αγορά, η ERGO Ελλάδας ποιο μέλλον έχει; Ποιο μήνυμα αποκομίσατε από την επίσκεψη του προέδρου;

Το πιο ξεκάθαρο μήνυμα για το μέλλον της ERGO Ελλάδος ήρθε όχι μόνο από το στόμα του προέδρου του Ομίλου, Dr Markus Riess, αλλά και από τον ίδιο τον προέδρο του Δ.Σ. της Munich Re, κ. Joachim Wenning, ο οποίος στην πρόσφατη επίσκεψή του στις αρχές του χρόνου δήλωσε ότι ο Όμιλος ERGO/Munich RE είναι ένας μακροπρόθεσμος επενδυτής αξίας, με πίστη στις δυνατότητες και τις προοπτικές της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς και στις ικανότητες του ανθρώπινου δυναμικού της. Θεωρώ ότι δεν υπάρχει καλύτερη απάντηση στο ερώτημά σας από τη δήλωση αυτή, τα λέει όλα.

Σπουδάσατε δικηγόρος, σας απορρόφησε ο ασφαλιστικός κλάδος. Σε ποιες περιπτώσεις αισθάνεστε ότι ορθώς ακολουθήσατε αυτόν το δρόμο;

Χωρίς δεύτερη σκέψη θα σας απαντήσω ότι το αισθάνομαι καθημερινά. Νιώθω ιδιαίτερα τυχερός και ευτυχής που εργάζομαι σε αυτόν τον κλάδο. Έχω δηλώσει και στο παρελθόν ότι κάνουμε μια συναρπαστική δουλειά, καθώς το να προσφέρουμε ασφάλεια και προστασία στους συνανθρώπους μας είναι ένα σπουδαίο έργο. Η δουλειά μας είναι μια κατεξοχήν ανθρωποκεντρική δουλειά, καθώς υποστηρίζουμε τους συμπολίτες μας να αντιμετωπίσουν τις δυσκολίες και αντιξοότητες της καθημερινότητας με αξιοπρέπεια. Όπως λέμε και εσωτερικά στον Όμιλο «είναι υπέροχο να ασφαλίζεις ανθρώπους» («to insure people is a wonderful thing»).

Το μήνυμα του κ. Κοκκάλα για τους Έλληνες ασφαλιστές;

Η ασφαλιστική αγορά τα τελευταία χρόνια βιώνει συνεχείς δομικές αλλαγές, οι οποίες θα ενταθούν και τα επόμενα. Ο ασφαλιστικός χάρτης της χώρας μας θα είναι ασφαλώς πολύ πιο διαφορετικός στο μέλλον. Οι περισσότερες από αυτές τις αλλαγές είχαν και έχουν ως στόχο τον εκσυγχρονισμό του θεσμού, την αναβάθμιση των ασφαλιστικών υπηρεσιών και την ενίσχυση της αξιοπιστίας του κλάδου μας. Στον τομέα της διαμεσολάβησης, θα παίξουν πολύ ισχυρό ρόλο η εκπαίδευση, η κατάρτιση και η αφομοίωση των νέων τεχνολογικών εργαλείων. Δεν έχει νόημα να προσπαθούμε να εμποδίσουμε την εξέλιξη, αλλά να την αξιοποιήσουμε ως ευκαιρία για να γίνουμε καλύτεροι και πιο αποτελεσματικοί. Οι διαμεσολαβητές, λοιπόν, που έχουν διάθεση να καταρτισθούν και να εξελιχθούν δεν έχουν κανένα λόγο να ανησυχούν, αλλά, αντίθετα, θα είναι αυτοί που θα πρωταγωνιστήσουν και θα ενισχύσουν τη θέση τους στην ιδιωτική ασφαλιστική αγορά του μέλλοντος.

Ποιος είναι ο Θεόδωρος Κ. Κοκκάλας

Ο κ. Θεόδωρος Κ. Κοκκάλας γεννήθηκε στην Αθήνα.

Σπούδασε στο Νομικό Τμήμα του Εθνικού Καποδιστριακού Πανεπιστημίου Αθηνών και στο Οικονομικό Τμήμα του Πανεπιστημίου Πειραιώς. Στη συνέχεια έκανε μεταπτυχιακές σπουδές στο Νομικό Τμήμα του Πανεπιστημίου του Ανοβέρου Γερμανίας και στο INSEAD, στο Fontainebleau της Γαλλίας.

Ξεκίνησε την σταδιοδρομία του ως Δικηγόρος σε δικηγορικά γραφεία της Αθήνας και της Γερμανίας, ενώ διετέλεσε δικηγόρος Ε.Π.Α. στη Γερμανική Τράπεζα Norddeutsche Landesbank.

Απέκτησε πολυετή επαγγελματική εμπειρία στον χώρο των ασφαλειών, καθώς εργάσθηκε ως Δικηγόρος στην Ασφαλιστική εταιρία Gerling-Konzern Allgemeine Versicherungs-Aktiengesellschaft στην Κολωνία, το Μανχαϊμ/Γερμανίας και στο Λονδίνο/Μ.Β, καθώς και ως Νομικός Σύμβουλος και Υπεύθυνος Ασφάλισης Αστικής Ευθύνης και Ασφάλισης Πιστώσεων στην Ασφαλιστική εταιρία Gerling-Konzern Hellas.

Από το 1998 έως το 2004 ήταν CEO των Ασφαλιστικών Εταιριών, Gerling Konzern Allgemeine Versicherungs-Aktiengesellschaft / Greek Branch και Gerling Konzern Speziale Kreditversicherungs-Aktiengesellschaft / Greek Branch. Το 2004 ανέλαβε καθήκοντα Αντιπροέδρου Δ.Σ. & CEO της VICTORIA Ζημιών & Ζωής, μέλος του ομίλου ERGO και από το Μάρτιο του 2012 είναι παράλληλα CEO της ERGO Ελλάδος και της ERGO Τουρκίας. Είναι επίσης, μέλος του Δ.Σ. της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος.

GFIA
GLOBAL FEDERATION OF INSURANCE ASSOCIATIONS

Ιδιωτική σύνταξη Αποκάλυψη τώρα!

Η GFIA συνιστά να δημιουργηθούν πολιτικές για την προώθηση της ιδιωτικής συνταξιοδοτικής αποταμίευσης ώστε να εξασφαλιστεί ότι οι εργαζόμενοι θα αποταμιεύσουν αρκετά

Αποκαλυπτικά στοιχεία για τα συνταξιοδοτικά συστήματα σε παγκόσμιο επίπεδο και τις πιέσεις που δέχονται κυρίως από τη ραγδαία γήρανση του πληθυσμού καταγράφει στην τελευταία της έκθεση η Παγκόσμια Ομοσπονδία Ασφαλιστικών Ενώσεων (GFIA), που επικαλείται στοιχεία του ΟΟΣΑ. Στο πλαίσιο αυτό, η GFIA συνιστά έντονα να δημιουργηθούν πολιτικές για την προώθηση της ιδιωτικής συνταξιοδοτικής αποταμίευσης από όλους τους πολίτες, ώστε να εξασφαλιστεί ότι οι εργαζόμενοι θα αποταμιεύσουν αρκετά για τη συνταξιοδότησή τους. Θεωρεί μάλιστα ότι οι ασφαλιστικές εταιρείες ζωής, ως βασικοί πάροχοι επαγγελματικών και προσωπικών συντάξεων, πρέπει να αποτελούν αναπόσπαστο μέρος κάθε συστήματος πολλαπλών πυλώνων. Η ευελιξία και η ανταπόκριση του ασφαλιστικού τομέα καταδεικνύουν ότι οι ασφαλιστικές είναι σε θέση να προσφέρουν ένα ευρύ φάσμα συνταξιοδοτικών και ασφαλιστικών προϊόντων προσαρμοσμένων στις κουλτούρες και τις ανάγκες των διαφόρων αγορών.

Ειδικότερα, σύμφωνα με τα στοιχεία της έκθεσης, ο κόσμος αντιμετωπίζει έναν άνευ προηγουμένου δημογραφικό μετασχηματισμό που προκαλείται από τη μείωση των ποσοστών γεννήσεων και την αύξηση του προσδόκιμου ζωής. Οι τάσεις αυτές οδηγούν σε δραματική αύξηση της αναλογίας συνταξιούχων-εργαζόμενων σε πολλές χώρες, αλλά και του ηλικιωμένου πληθυσμού ακόμα και στα σχετικά «νέα» κράτη. Μέχρι το 2030, θα υπάρχουν 18 άτομα ηλικίας 65 ετών και άνω ανά 100 εργαζόμενους, ενώ μέχρι το 2050 η αναλογία αυτή προβλέπεται να διαμορφωθεί σε πάνω από 25 συνταξιούχους ανά 100 εργαζόμενους. Το γεγονός αυτό θα έχει επηρεάσει σοβαρά τη βιωσιμότητα των εθνικών συνταξιοδοτικών συστημάτων που βασίζονται στον δημόσιο τομέα.

Εάν δεν ληφθούν τα κατάλληλα μέτρα, η γήρανση του πληθυσμού σε ολόκληρο τον κόσμο θα οδηγήσει σε ένα διευρυνόμενο χάσμα μεταξύ των εισφορών που έχουν καταβληθεί στα ασφαλιστικά ταμεία και τις συνταξιοδοτικές πληρωμές, επηρεάζοντας έτσι τη δημόσια οικονομία. Σε όλες τις χώρες του ΟΟΣΑ, οι δημόσιες δαπάνες για συντάξεις αναμένεται να αυξηθούν σημαντικά παρά τον αντίκτυπο των πρόσφατων μεταρρυθμίσεων, με τον μέσο όρο να αυξάνεται από 9,5% επί του ΑΕΠ το 2015 σε 11,7% το 2050.

Η ευελιξία και η ανταπόκριση του ασφαλιστικού τομέα καταδεικνύουν ότι οι ασφαλιστικές είναι σε θέση να προσφέρουν ένα ευρύ φάσμα συνταξιοδοτικών και ασφαλιστικών προϊόντων προσαρμοσμένων στις κουλτούρες και τις ανάγκες των διαφόρων αγορών

Επιπλέον, είναι όλο και πιο κοινό το γεγονός ότι οι άνθρωποι ξεκινούν την επαγγελματική τους ζωή αργότερα, ενώ έχουν και διακοπές στην καριέρα τους. Αυτό έχει αντίκτυπο στον τρόπο με τον οποίο συμβάλλουν -αλλά και στο τελικό ποσό- στη σύνταξη που δικαιούνται από τα επαγγελματικά ταμεία. Σύμφωνα με τον ΟΟΣΑ, ένας εργαζόμενος με μέσο μισθό που καθυστερεί την είσοδό του στην αγορά εργασίας κατά πέντε έτη θα παρατηρήσει μείωση στις συνταξιοδοτικές του παροχές κατά μέσο όρο 6%. Ομοίως, κατά μέσο όρο στις χώρες του ΟΟΣΑ, μία γυναίκα με μέσο μισθό που διακόπτει την καριέρα της για πέντε χρόνια ώστε να φροντίσει τα παιδιά της θα χάσει περίπου το 4% του συνταξιοδοτικού της εισοδήματος.

Οι αγορές εργασίας στις ανεπτυγμένες χώρες έχουν επίσης ως χαρακτηριστικό τη μετάβαση από τις παραδοσιακές εργασιακές σχέσεις σε άλλες μορφές, όπως η αυτοαπασχό-

λιση, η προσωρινή απασχόληση ή η μερική απασχόληση. Ταυτόχρονα, σχεδόν οι μισοί εργαζόμενοι στις αναδυόμενες χώρες εξακολουθούν να εργάζονται υπό καθεστώς επισφαλούς εργασίας, ενώ σχεδόν τέσσερις στους πέντε εργαζόμενους στις αναπτυσσόμενες χώρες βρίσκονται σε αυτή την κατηγορία απασχόλησης. Οι εργαζόμενοι σε αυτές τις επισφαλείς μορφές εργασίας συχνά έχουν περιορισμένη πρόσβαση στα συστήματα κοινωνικής ασφάλισης και τα επαγγελματικά συνταξιοδοτικά συστήματα. Το 2013, το 52% των εργαζομένων από 111 χώρες που συμμετείχαν στην έρευνα της Διεθνούς Οργάνωσης Εργασίας δήλωσε ότι συμμετέχει σε ιδιωτικό συνταξιοδοτικό σύστημα, σε σύγκριση με το 20% των αυτοαπασχολουμένων. Σχεδόν το 80% των εργαζομένων με σύμβαση αορίστου συνέβαλε σε ένα συνταξιοδοτικό σύστημα, σε σύγκριση με το 51% των εργαζομένων με συμβάσεις ορισμένου χρόνου. Τα στοιχεία δείχνουν ξεκάθαρα ότι οι παραδοσιακοί εργαζόμενοι πλήρους απασχόλησης εξοικονομούν πιο εύκολα κεφάλαια μέσω κεφαλαιοποιητικών συνταξιοδοτικών συστημάτων σε σχέση με τους αυτοαπασχολούμενους και τους προσωρινά εργαζόμενους.

Επιπλέον, η οικονομική αστάθεια μειώνει την προθυμία των εργοδοτών να διατηρούν τις παραδοσιακές συνταξιοδοτικές ρυθμίσεις στο χώρο εργασίας.

Ως εκ τούτου, η GFIA συνιστά έντονα να δημιουργηθούν πολιτικές για την προώθηση της ιδιωτικής συνταξιοδοτικής αποταμίευσης από όλους τους πολίτες, ώστε να εξασφαλιστεί ότι οι εργαζόμενοι θα αποταμιεύσουν αρκετά για τη συνταξιοδότησή τους.

	Επενδύσεις (εκτός από τα περιουσιακά στοιχεία που κατέχονται για index-linked και unit-linked συμβόλαια)		Περιουσιακά στοιχεία που κατέχονται για index-linked και unit-linked συμβόλαια		Άλλα περιουσιακά στοιχεία		Συνολικά περιουσιακά στοιχεία
	Εκατ. ευρώ	%	Εκατ. ευρώ	%	Εκατ. ευρώ	%	Εκατ. ευρώ
AUSTRIA	102.332,32	73,8%	19.607,14	14,1%	16.736,81	12,1%	138.676,27
BELGIUM	244.859,86	75,0%	31.777,22	9,7%	50.012,00	15,3%	326.649,08
BULGARIA	2.280,95	70,9%	59,23	1,8%	878,66	27,3%	3.218,84
CROATIA	4.174,99	79,9%	174,93	3,3%	874,69	16,7%	5.224,61
CYPRUS	1.735,07	45,3%	1.225,64	32,0%	865,44	22,6%	3.826,15
CZECH REPUBLIC	12.096,50	70,7%	2.589,61	15,1%	2.411,48	14,1%	17.097,59
DENMARK	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
ESTONIA	1.008,00	55,4%	630,78	34,7%	179,78	9,9%	1.818,56
FINLAND	35.650,61	47,1%	34.436,36	45,5%	5.574,48	7,4%	75.661,45
FRANCE	2.048.254,59	78,9%	296.670,39	11,4%	250.834,11	9,7%	2.595.759,09
GERMANY	1.808.445,91	83,1%	100.877,74	4,6%	267.846,68	12,3%	2.177.170,33
GREECE	11.116,68	69,6%	2.277,26	14,3%	2.579,76	16,2%	15.973,70
HUNGARY	4.192,21	49,5%	3.645,93	43,0%	635,47	7,5%	8.473,61
IRELAND	78.466,67	22,6%	198.234,53	57,2%	69.882,46	20,2%	346.583,66
ITALY	673.129,27	76,0%	139.464,06	15,8%	72.598,10	8,2%	885.191,43
LATVIA	347,52	57,8%	50,08	8,3%	204,08	33,9%	601,68
LIECHTENSTEIN	2.705,71	9,3%	20.972,67	72,2%	5.355,54	18,4%	29.033,92
LITHUANIA	665,96	52,7%	463,23	36,7%	134,59	10,6%	1.263,78
LUXEMBOURG	52.983,72	23,9%	114.734,67	51,7%	54.030,16	24,4%	221.748,55
MALTA	4.553,95	62,0%	105,66	1,4%	2.691,05	36,6%	7.350,66
NETHERLANDS	271.743,73	53,2%	99.706,23	19,5%	138.920,48	27,2%	510.370,44
NORWAY	128.663,30	74,5%	25.688,49	14,9%	18.456,38	10,7%	172.808,17
POLAND	25.752,60	61,7%	12.212,01	29,3%	3.763,49	9,0%	41.728,10
PORTUGAL	35.294,86	69,2%	11.565,12	22,7%	4.166,13	8,2%	51.026,11
ROMANIA	2.295,71	56,8%	737,31	18,2%	1.009,86	25,0%	4.042,88
SLOVAKIA	4.551,94	69,3%	1.194,56	18,2%	825,54	12,6%	6.572,04
SLOVENIA	5.421,73	69,8%	1.549,65	19,9%	799,75	10,3%	7.771,13
SPAIN	246.620,72	82,6%	15.203,83	5,1%	36.918,54	12,4%	298.743,09
SWEDEN	168.460,45	56,7%	108.521,94	36,5%	20.168,81	6,8%	297.151,20
UNITED KINGDOM	953.898,96	35,2%	1.244.228,63	46,0%	508.771,50	18,8%	2.706.899,09
ΣΥΝΟΛΟ	6.931.704,49	63,3%	2.488.604,90	22,7%	1.538.125,82	14,0%	10.958.435,21

ΝΑΙ
ΑΣΦΑΛΙΣΗ

	SCR Ratio	MCR Ratio
	Σταθμισμένος μέσος όρος	Σταθμισμένος μέσος όρος
AUSTRIA	268%	854%
BELGIUM	176%	381%
BULGARIA	197%	407%
CROATIA	234%	664%
CYPRUS	271%	750%
CZECH REPUBLIC	225%	666%
DENMARK	N/A	N/A
ESTONIA	194%	538%
FINLAND	205%	668%
FRANCE	223%	560%
GERMANY	331%	900%
GREECE	163%	417%
HUNGARY	217%	548%
IRELAND	173%	463%
ITALY	217%	540%
LATVIA	142%	278%
LIECHTENSTEIN	233%	702%
LITHUANIA	193%	473%
LUXEMBOURG	219%	631%
MALTA	352%	866%
NETHERLANDS	176%	428%
NORWAY	210%	511%
POLAND	260%	828%
PORTUGAL	155%	428%
ROMANIA	175%	385%
SLOVAKIA	226%	568%
SLOVENIA	240%	702%
SPAIN	238%	601%
SWEDEN	265%	933%
UNITED KINGDOM	153%	456%
ΣΥΝΟΛΟ	228%	618%

Η ανάγκη προώθησης της ιδιωτικής αποταμίευσης

Οι περισσότερες χώρες έχουν ήδη πραγματοποιήσει μεταρρυθμίσεις για την αύξηση της ανθεκτικότητας των δημόσιων συνταξιοδοτικών τους συστημάτων απέναντι σε κινδύνους που απορρέουν από δημογραφικές μεταβολές ή μακροοικονομικές διαταραχές. Οι μεταρρυθμίσεις περιλαμβάνουν αυτόματους μηχανισμούς προσαρμογής και/ή αύξηση της ηλικίας συνταξιοδότησης. Ενώ αυτές οι μεταρρυθμίσεις έχουν αποδειχθεί γενικά αποτελεσματικές, έχουν επίσης ως αποτέλεσμα χαμηλότερα αναμενόμενα ποσοστά αναπλήρωσης και λιγότερα επαρκή μελλοντικά συνταξιοδοτικά οφέλη.

Όπως τόνισε ο ΟΟΣΑ τον Δεκέμβριο του 2016, οι πολίτες πρέπει να αναλάβουν προσωπική ευθύνη και να συμβάλουν περισσότερο και για μεγαλύτερο χρονικό διάστημα, προκειμένου να έχουν επαρκές εισόδημα στη συνταξιοδότηση. Τα αποταμιευτικά ποσά για ιδιωτική σύνταξη, ωστόσο, ποικίλλουν σημαντικά μεταξύ των χωρών. Η δυσκολύνση της δυνατότητας των ατόμων να προχρηματοδοτούν τη σύνταξή τους θα μείωνε την ακατάλληλη μετατόπιση του κόστους της γήρανσης μεταξύ των γενεών μέσω των διανεμητικών συνταξιοδοτικών συστημάτων και των δημόσιων χρεών.

Η GFIA πιστεύει ότι οι κυβερνήσεις σε όλο τον κόσμο θα πρέπει να προωθήσουν περαιτέρω τις ιδιωτικές συντάξεις παράλληλα με τα παραδοσιακά διανεμητικά συστήματα για την ενίσχυση συνταξιοδοτικών συστημάτων πολλαπλών πυλώνων.

Τα συστήματα πολλαπλών πυλώνων συμπληρώνουν την κρατική σύνταξη (που γενικά αναφέρεται ως ο πρώτος πυλώνας) με ιδιωτικούς συνταξιοδοτικούς πυλώνες:

- Ο δεύτερος πυλώνας, ή επαγγελματικές συντάξεις, αφορά κεφαλαιοποιητικά συνταξιοδοτικά συστήματα που συνδέονται με σύμβαση εργασίας ή επαγγελματική δραστηριότητα. Αυτά γενικά δημιουργούνται από τους εργοδότες σε εταιρικό ή κλαδικό επίπεδο, συχνά με κάποια συμμετοχή εργαζομένων ή εκπροσώπων των εργαζομένων. Σε ορισμένες χώρες, οι αυτοαπα-

Ο ρόλος των ασφαλιστικών εταιρειών ζωής

σχολούμενοι έχουν πρόσβαση σε αυτό το είδος προϊόντος. Οι επαγγελματικές συντάξεις παρέχονται ως επί το πλείστον από χρηματοπιστωτικά ιδρύματα, όπως οι ασφαλιστικές εταιρείες ζωής ή τα συνταξιοδοτικά ταμεία.

• Ο τρίτος πυλώνας, ή προσωπικές συντάξεις, αφορά την εθελοντική αποταμίευση. Πρόκειται για προϊόντα στα οποία μπορούν να έχουν πρόσβαση οι πολίτες εθελοντικά. Οι προσωπικές συντάξεις παρέχονται κατά κύριο λόγο από ασφαλιστικές.

Τα συνταξιοδοτικά συστήματα πολλαπλών πυλώνων θεωρούνται ευρέως ως ο αποτελεσματικότερος τρόπος διασφάλισης της βιωσιμότητας και της επάρκειας των συνταξιοδοτικών παροχών. Αυτό οφείλεται στο γεγονός ότι έχουν το σημαντικό πλεονέκτημα της διαφοροποίησης των κινδύνων, καθώς οι παράγοντες που επηρεάζουν κυρίως τον πρώτο πυλώνα (δυναμική της αγοράς εργασίας, δημογραφικές αλλαγές και δημόσια οικονομικά) δεν συσχετίζονται πλήρως με εκείνους που επηρεάζουν τον δεύτερο και τον τρίτο πυλώνα (μεταβαλλόμενες οικονομικές αποδόσεις, μεταβλητότητα της αγοράς και πληθωρισμός).

Ο σχεδιασμός συστημάτων πολλαπλών πυλώνων είναι καθοριστικός. Για να είναι επιτυχείς, οι συνταξιοδοτικοί πυλώνες πρέπει να αλληλοενισχύονται και να έχουν σαφείς ρόλους και στόχους (π.χ. πρόληψη της φτώχειας ή αντικατάσταση εισοδήματος).

Η GFIA είναι θεωρεί ότι οι ασφαλιστικές εταιρείες ζωής, ως βασικοί πάροχοι επαγγελματικών και προσωπικών συντάξεων, πρέπει να αποτελούν αναπόσπαστο μέρος κάθε συστήματος πολλαπλών πυλώνων. Η ευελιξία και η ανταπόκριση του ασφαλιστικού τομέα καταδεικνύουν ότι οι ασφαλιστικές είναι σε θέση να προσφέρουν ένα ευρύ φάσμα συνταξιοδοτικών και ασφαλιστικών προϊόντων προσαρμοσμένων στις κουλτούρες και τις ανάγκες των διαφόρων αγορών.

Τα παραδοσιακά ασφαλιστικά συνταξιοδοτικά προϊόντα διαδραματίζουν βασικό ρόλο στις συντάξεις διότι βασίζονται στην αρχή της παροχής εγγύησης ελάχιστης επιστροφής ή/και χρησιμοποιούν μηχανισμούς επιμερισμού του κινδύνου, όπως η συλλογική συγκέντρωση. Επιπλέον, ενδέχεται να υπάρχουν περιορισμοί για την πρόωρη λύση της σύμβασης ή άλλοι κατάλληλοι μηχανισμοί για την εξισορρόπηση των συμφερόντων των ασφαλισθέντων με τα συμφέροντα των ατόμων που έλυσαν πρόωρα τη σύμβαση. Αυτό επιτρέπει στις ασφαλιστικές να επενδύουν μακροπρόθεσμα και να κατανέμουν τους κινδύνους σε πολλούς διαφορετικούς επενδυτές και στην πάροδο του χρόνου. Με αυτόν τον τρόπο, μπορούν να εξομαλύνουν τις επενδυτικές αποδόσεις τους και να επιδιώξουν να παρέχουν σε όλους τους αποταμιευτές συνταξιοδότησης αποδόσεις σύμφωνες με τον μακροπρόθεσμο μέσο όρο της αγοράς.

Τα ασφαλιστικά συνταξιοδοτικά προϊόντα συγκεντρώνουν επίσης βιομετρικούς κινδύνους, ιδίως τον κίνδυνο μακροζωίας, δηλαδή τον κίνδυνο να ζουν οι συνταξιούχοι περισσότερο από το αναμενόμενο και να καταναλώνουν όλη τους την αποταμίευση πριν πεθάνουν. Μέσω της συγκέντρωσης, ο κίνδυνος

ΝΑΙ
ΑΣΦΑΛΙΣΗ

μοιράζεται σε όσους ζουν περισσότερο από το αναμενόμενο και σε όσους πεθαίνουν νωρίτερα από το αναμενόμενο, οπότε ο καθένας παίρνει εισόδημα για όλη του τη ζωή. Άλλοι βιομετρικοί κίνδυνοι μπορούν επιπλέον να καλυφθούν από τέτοια προϊόντα, είτε ως βασικός όρος είτε ως προαιρετική πρόσθετη κάλυψη. Αυτοί περιλαμβάνουν την πρόληψη για την περίπτωση που ο αποταμιευτής ή ο δικαιούχος πεθάνει πρόωρα (κίνδυνος θνησιμότητας) και την προστασία σε περίπτωση που οι αποταμιευτές χάσουν το εισόδημά τους λόγω ασθένειας ή ατυχήματος και δεν είναι σε θέση να καταβάλλουν εισφορές λόγω αναπηρίας (κίνδυνος νοσηρότητας).

Οι ασφαλιστικές χρησιμοποιούν την εμπειρία που έχουν στη διαχείριση των επενδύσεων, στη διαχείριση των συντάξεων και την εξυπηρέτηση των πελατών για να προσφέρουν άλλες επενδυτικές υπηρεσίες, όπως την παροχή δυνατότητας στους ιδιώτες να επενδύσουν σε κεφάλαια κατά τη διάρκεια της φάσης συσσώρευσης.

Τέλος, οι ασφαλιστικές παρέχουν προσόδους και άλλα προϊόντα που προσφέρουν εγγυήσεις στους ασφαλισμένους κατά τη συνταξιοδότηση. Οι επενδυτικές αποδόσεις που είναι διαθέσιμες όταν ο καταναλωτής αγοράζει συνταξιοδοτικό θα καθορίσουν, μαζί με το προσδόκιμο ζωής, το εγγυημένο εισόδημα που μπορεί να παράσχει η ασφαλιστική. Οι νέες εξελίξεις έχουν οδηγήσει στην εισαγωγή υβριδικών προϊόντων που μπορούν να προσφέρουν την ασφάλεια μιας προσόδου (με εγγυήσεις για το κεφάλαιο ή/και το εισόδημα) με ευελιξία στον τρόπο με τον οποίο είναι δυνατή η πρόσβαση σε αυτή. Τόσο τα συνταξιοδοτικά όσο και οι διάφορες επιλογές υβριδικών προϊόντων είναι παραδείγματα εργαλείων που μπορούν να βοηθήσουν τους πολίτες να επωφεληθούν από ένα αξιόπιστο εισόδημα καθ' όλη τη διάρκεια της συνταξιοδότησής τους.

Συστάσεις πολιτικής

Τα μέλη της GFIA μπορούν να βοηθήσουν στην απελευθέρωση του πλήρους δυναμικού των συνταξιοδοτικών συστημάτων πολλαπλών πυλώνων, με τις ασφαλιστικές εταιρείες ζωής να υποστηρίζουν τις προσπάθειες των κυβερνήσεων για παροχή επαρκών συντάξεων στους πολίτες. Ο ασφαλιστικός κλάδος αποτελεί βασική πηγή των επενδύσεων που απαιτούνται για την οικονομική ανάπτυξη και για τη χρηματοδότηση της συνταξιοδότησης των σημερινών και των μελλοντικών γενεών. Ο τομέας αποτελεί συνεπώς σημαντικό πλεονέκτημα για την αντιμετώπιση των επικείμενων προκλήσεων.

Εάν οι ασφαλιστές μπορούν να εκπληρώσουν το ρόλο τους υπό τις κατάλληλες συνθήκες, υπάρχει σαφής δυνατότητα για μια «τριπλή νίκη»:

• Νίκη για τους πολίτες, οι οποίοι θα έχουν επαρκή σύνταξη και προστασία από βιομετρικούς κινδύνους, ακόμη και σε περιόδους με σημαντικές δημογραφικές προκλήσεις και με λιγότερο γενναιόδωρες κρατικές συντάξεις.

• Νίκη για τις κυβερνήσεις, οι οποίες θα εξασφαλίσουν τη βιωσιμότητα των μακροπρόθεσμων προϋπολογισμών τους και ταυτόχρονα θα διασφαλίσουν ένα αξιοπρεπές βιοτικό επίπεδο για τους πολίτες τρίτης ηλικίας.

Μεγαλώνουμε μαζί, καλύπτοντας τις δικές σου ανάγκες

• Νίκη για την παγκόσμια ανάπτυξη, η οποία θα ενισχυθεί σημαντικά από τις μακροπρόθεσμες επενδύσεις των ασφαλιστικών στην πραγματική οικονομία.
Παρόλο που δεν υπάρχει ενιαίο μέτρο πολιτικής ή λύση που να μπορεί να αντιμετωπίσει την παγκόσμια συνταξιοδοτική κρίση, οι παρακάτω προτάσεις της GFIA -εφαρμοσμένες ευρέως και με συνέπεια- θα μπορούσαν να συμβάλουν στη μείωση του κενού που υπάρχει στην αποταμίευση για συνταξιοδότηση.

• Προώθηση των ιδιωτικών συντάξεων

- Οι κυβερνήσεις θα πρέπει να επιλέξουν συστήματα εγγραφής που να διασφαλίζουν την ευρύτερη ασφαλιστική κάλυψη και θα λαμβάνουν υπόψη το σχεδιασμό, το ρόλο και τη θεσμική ικανότητα της κρατικής σύνταξης (π.χ. ανακούφιση από τη φτώχεια ή υποκατάσταση εισοδήματος).
- Οι κυβερνήσεις θα πρέπει να υιοθετήσουν φορολογικές ρυθμίσεις που να ενθαρρύνουν τους πολίτες να εξοικονομούν μακροπρόθεσμα.
- Οι κυβερνήσεις θα πρέπει να συνεργαστούν με τη βιομηχανία για την ευαισθητοποίηση των πολιτών σχετικά με την ανάγκη πρώιμης και επαρκούς εξοικονόμησης για συνταξιοδότηση.
- Οι υπεύθυνοι χάραξης πολιτικής θα πρέπει να εκμεταλλευτούν τις ευκαιρίες που προσφέρει η ψηφιοποιημένη διανομή.

• Ενθάρρυνση των καταναλωτών

- Οι κυβερνήσεις πρέπει να εφαρμόσουν εθνικές στρατηγικές για την προώθηση της χρηματοοικονομικής εκπαίδευσης.
- Οι υπεύθυνοι χάραξης πολιτικής πρέπει να διασφαλίσουν ότι οι προσυμβατικές πληροφορίες σχετικά με τα συνταξιοδοτικά προϊόντα είναι νόμιμες, δίκαιες, σαφείς και μη παραπλανητικές, προκειμένου να υποστηρίξουν τους καταναλωτές στην επιλογή κατάλληλων προϊόντων. Οι απαιτήσεις πληροφοριών πρέπει να επικεντρώνονται στην ποιότητα παρά στην ποσότητα.

> Η διευκόλυνση της δυνατότητας των ατόμων να προχρηματοδοτούν τη σύνταξή τους θα μείωνε την ακατάλληλη μετατόπιση του κόστους της γήρανσης μεταξύ των γενεών μέσω των διανεμητικών συνταξιοδοτικών συστημάτων και των δημόσιων χρεών

• Ενίσχυση της αποτελεσματικότητας της συνταξιοδοτικής αποταμίευσης

- Οι αποταμιευτές θα πρέπει να ενημερώνονται για τη σημασία των συνδυασμένων περιουσιακών στοιχείων για την εξασφάλιση εισοδήματος κατά τη συνταξιοδότηση.
- Οι υπεύθυνοι χάραξης πολιτικής πρέπει να διασφαλίσουν την προστασία των καταναλωτών μέσω της κατάλληλης προληπτικής αντιμετώπισης των μακροπρόθεσμων υποχρεώσεων.
- Οι αποταμιευτές θα πρέπει να έχουν επιλογές αποσυσσώρευσης προσαρμοσμένες στις ανάγκες τους και σύμφωνα με τις εθνικές πρακτικές.
- Οι αποταμιευτές πρέπει να επωφελούνται από την κάλυψη των κινδύνων ζωής.
- Οι υπεύθυνοι χάραξης πολιτικής και οι ασφαλιστές πρέπει να συνεργαστούν για να διευκολύνουν την καινοτομία και να εξασφαλίσουν ότι η νομοθεσία δεν αποθαρρύνει τους ασφαλιστές να προσφέρουν καλά σχεδιασμένα, μακροπρόθεσμα, ειδικά προσαρμοσμένα, συλλογικά συνταξιοδοτικά προϊόντα.

MetLife
Προχωράμε μαζί στη Ζωή

MetLife

150 ΧΡΟΝΙΑ

Παγκόσμια ασφαλιστική δύναμη με πανάξια ομάδα

Ο κ. Δημήτρης Μαζαράκης

ΝΑΙ
ΣΥΝΕΔΡΙΟ

Παρουσία όλων των συνεργατών του Agency, από κάθε σημείο της Ελλάδας, πραγματοποιήθηκε με επιτυχία η ετήσια εταιρική εκδήλωση της MetLife, κατά τη διάρκεια της οποίας βραβεύθηκαν οι συνεργάτες που διακρίθηκαν για την απόδοσή τους το 2017, εκδήλωση που συνέπεσε με τα 150 χρόνια από την ίδρυσή της. Ο κ. Δημήτρης Μαζαράκης, διευθύνων σύμβουλος της MetLife, στο χαιρετισμό του αναφέρθηκε στην επέτειο των 150 χρόνων από την ίδρυση της MetLife, σημειώνοντας χαρακτηριστικά ότι «το 1935 μία επιχείρηση που ανήκε στο δείκτη S&P 500 είχε προσδόκιμο ζωής της τάξης των 90 ετών, ενώ σήμερα το προσδόκιμο ζωής μιας εταιρείας έχει μειωθεί μόλις στα 14 χρόνια. Εμείς στη MetLife αμφισβητούμε τον εταιρικό αναλογιστικό πίνακα θνησιμότητας. Μόνο 12 εταιρείες του FORTUNE 100 έχουν καταφέρει να ξεπεράσουν το ορόσημο των 150 ετών και η MetLife είναι μία από αυτές. Αυτή λοιπόν είναι η MetLife: μία παγκόσμια ασφαλιστική δύναμη», είπε ο κ. Μαζαράκης.

«Το 2017, παρά το αρνητικό οικονομικό κλίμα στη χώρα μας, εμείς, για άλλη μια φορά, καταφέραμε να ξεπεράσουμε όλους τους οικονομικούς στόχους και να κερδίσουμε την 3η θέση ανάμεσα στις 26 εταιρείες της MetLife στο EMEA. Αυξήσαμε τις πωλήσεις και την κερδοφορία μας. Παρουσιάσαμε ανάπτυξη 6,4% των συνολικών εργασιών μας, όταν η αγορά στο σύνολό της παρέμεινε σταθερή. Επίσης, την τελευταία πενταετία, μία περίοδο μεγάλων οικονομικών προκλήσεων για τη χώρα μας, όπου οι πολίτες είδαν το διαθέσιμο εισόδημά τους να μειώνεται σημαντικά, μια περίοδο χαμηλών επιτοκίων με αρνητικές συνέπειες για τη διεθνή ασφαλιστική βιομηχανία, μια περίοδο με μεγάλες αλλαγές στο εποπτικό πλαίσιο της ασφαλιστικής αγοράς πανευρωπαϊκά, εμείς καταφέραμε να προσαρμοστούμε και να αντιδράσουμε δυναμικά οδηγώντας τη MetLife ακόμη πιο ψηλά», τόνισε ακόμη μεταξύ άλλων ο κ. Μαζαράκης.

Ο κ. Γιώργος Ζερβουδάκης, επικεφαλής Face to Face Distribution και ομαδικών ασφαλίσεων της MetLife Ελλάδας, ευχαρίστησε όλους τους συνεργάτες του από την εταιρεία και το δίκτυο αποκλειστικής διανομής της MetLife, που, για μία ακόμη φορά, ξεπέρασαν τους εαυτούς τους και έφεραν και πάλι θετικά αποτελέσματα, ικανοποιώντας όλους σχεδόν τους στόχους που είχαν τεθεί. «Το 2017 παρουσιάσαμε αυξήσεις σε όλους τους επιμέρους τομείς της δραστηριότητάς μας, και μάλιστα νέες αυξήσεις, επάνω στις αυξήσεις των προηγούμενων χρόνων, οι οποίες, συγκριτικά με το 2012, μας φέρνουν 65% ψηλότερα σε επίπεδο νέας παραγωγής και 30% ψηλότερα στον συνολικό κύκλο εργασιών», τόνισε ο κ. Ζερβουδάκης. «Διακρατήσαμε τα χαρτοφυλάκιά μας, αυξήσαμε διακριτά τις νέες μας πωλήσεις και συνεπώς συνδυαστικά μεγαλώσαμε κατά 30%. Παράλληλα, υλοποιήσαμε μία τεράστια προσαρμογή την τελευταία 5ετία,

Ο κ. Γιώργος Ζερβουδάκης

9η ΕΝΟΤΗΤΑ ΑΠΟΝΕΜΗΤΗΣ **Ε. ΔΙΑΜΑΝΤΗ**

ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΣΟΡΟΠΑΝΗΣ

ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΛΕΚΚΑΣ

ΕΡΡΙΚΟΣ ΔΕΛΛΑΡΟΚΑΣ

ΩΡΑΙΟΖΗΛΗ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΙΔΗ

τόσο σε επίπεδο προϊόντων όσο και σε επίπεδο διαδικασιών, γεγονός το οποίο κάνει ακόμη πιο θεαματικές, ηχηρές και ιδιαίτερες τις επιδόσεις αυτής της περιόδου. Επιδόσεις βεβαίως που δεν ήρθαν από τύχη. Ήταν το αποτέλεσμα της συλλογικής μας απόφασης να διαφοροποιηθούμε, να μην υποκύψουμε στην περιρρέουσα ατμόσφαιρα, να πάμε κόντρα στο ρεύμα, να αξιοποιήσουμε τις όποιες ευκαιρίες ή να τις δημιουργήσουμε.

Αποφασίσαμε να χαράξουμε μία ξεχωριστή πορεία και το αποφασίσαμε όλοι μαζί.

Η συλλογική απόφαση αντανακλά στις αντίστοιχες προσωπικές, δικές σας γενναίες αποφάσεις. Πήραμε τις σωστές αποφάσεις και τις εκτελέσαμε συντεταγμένα.

Άκουσα με πολλή προσοχή τον Δημήτρη να παραθέτει μία σειρά από γεγονότα και διακρίσεις που δίνουν μία καλή αίσθηση του μεγέθους του οργανισμού τον οποίο εκπροσωπούμε, της ιστορίας του, αλλά και της ευρύτερης προσφοράς του στην κοινωνία.

Διακρίσεις που πράγματι μας κάνουν να νιώθουμε απολύτως ασφαλείς κατά την καθημερινή άσκηση των καθηκόντων μας.

Το ίδιο καλά και περήφανα, ωστόσο, πρέπει να αισθάνεται και η μεγάλη αυτή εταιρεία, που έχει το προνόμιο να εκπροσωπείται σε αυτή τη μικρή γωνιά του παγκόσμιου χάρτη από την πανάξια αυτή ομάδα.

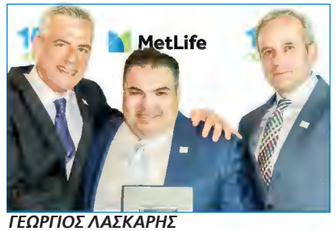
Γιατί, καλά είναι τα ορόσημα, καλές κι οι διακρίσεις, οι στρατηγικές, το ισχυρό brand name, αναγκαία και πολύτιμα τα κεφάλαια, σπουδαίο asset η υψηλή μας φερεγγυότητα, αλλά αυτοί που δίνουν υπόσταση σε όλα αυτά, αυτοί που διαμορφώνουν τις εξελίξεις, αυτοί που δημιουργούν και εντέλει γράφουν ιστορία είναι οι άνθρωποι, και η MetLife, πέραν πάσης αμφιβολίας, στην Ελλάδα, έχει τους καλύτερους», υπογράμμισε ο κ. Ζερβουδάκης.

2η ΕΝΟΤΗΤΑ ΑΠΟΝΕΜΗΤΗΣ: ΑΠΟ ΑΡΙΣΤΕΡΑ ΠΡΟΣ ΤΑ ΔΕΞΙΑ: **Γ. ΑΝΑΣΤΟΠΟΥΛΟΣ & Κ. ΔΕΡΒΕΝΤΖΗΣ**

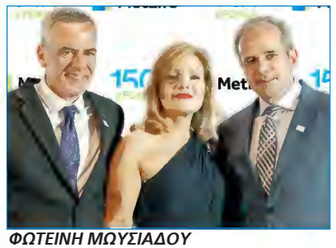
ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΑ ΑΓΓΕΛΟΠΟΥΛΟΥ

ΑΝΕΣΤΗΣ ΚΟΜΝΗΝΟΣ

ΜΙΝΩΑΣ ΚΟΥΚΟΥΡΙΤΑΚΗΣ


ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΛΑΣΚΑΡΗΣ

ΡΑΝΙΑ ΜΙΧΑΛΟΠΟΥΛΟΥ


ΦΩΤΕΙΝΗ ΜΩΥΣΙΑΔΟΥ

ΚΑΤΕΡΙΝΑ ΤΡΑΤΣΕΛΑ

ΑΛΕΞΗΣ ΡΑΠΤΙΔΗΣ

ΜΑΡΙΑ ΣΙΑΚΚΑ

ΔΙΟΝΥΣΗΣ ΣΛΑΜΑΡΗΣ

ΠΕΡΣΑ ΣΧΟΙΝΑ

ΛΥΔΙΑ ΠΑΠΑΘΑΝΑΣΙΟΥ

Μόνο 12 εταιρείες του FORTUNE 100 έχουν καταφέρει να ξεπεράσουν το ορόσημο των 150 ετών και η MetLife είναι μία από αυτές

Ο κ. Σταύρος Μιχαηλίδης

3η ΕΝΟΤΗΤΑ ΑΠΟΝΕΜΗΤΗΣ: ΑΠΟ ΑΡΙΣΤΕΡΑ ΠΡΟΣ ΤΑ ΔΕΞΙΑ: **Γ. ΑΝΑΣΤΟΠΟΥΛΟΣ & Κ. ΔΕΡΒΕΝΤΖΗΣ**

ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ ΔΕΡΜΑΤΗΣ

ΘΟΔΩΡΗΣ ΔΗΜΑΚΑΡΕΑΣ

ΦΡΙΞΟΣ ΜΠΕΛΜΠΑΣ

ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΤΖΕΛΕΠΗΣ

4η ΕΝΟΤΗΤΑ ΑΠΟΝΕΜΗΤΗΣ: ΑΠΟ ΑΡΙΣΤΕΡΑ ΠΡΟΣ ΤΑ ΔΕΞΙΑ: **Γ. ΑΝΑΣΤΟΠΟΥΛΟΣ & Κ. ΔΕΡΒΕΝΤΖΗΣ**

ΜΑΡΙΑ ΔΟΛΑΣΙΚ

ΦΙΛΙΠΠΟΣ ΕΣΙΡΠΕΟΓΛΟΥ

ΣΜΑΡΑΓΔΑ ΜΑΡΜΑΡΑ

ΝΑΙ ΣΥΝΕΔΡΙΟ

6η ΕΝΟΤΗΤΑ ΑΠΟΝΕΜΗΤΗΣ: ΑΠΟ ΑΡΙΣΤΕΡΑ ΠΡΟΣ ΤΑ ΔΕΞΙΑ: **Γ. ΑΝΑΣΤΟΠΟΥΛΟΣ & Κ. ΔΕΡΒΕΝΤΖΗΣ**

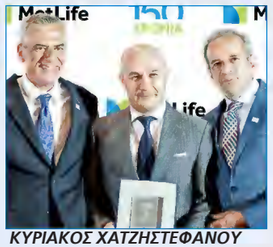
ΚΩΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΜΙΧΑΗΛ

ΓΙΑΝΝΗΣ ΠΑΠΑΔΗΜΗΤΡΙΟΥ

ΝΙΚΟΣ ΠΑΡΑΣΚΕΥΟΠΟΥΛΟΣ

ΣΤΑΥΡΟΥΛΑ ΣΙΩΖΟΥ

ΞΑΝΘΙΠΠΗ ΣΤΕΦΑΝΙΔΟΥ



ΚΥΡΙΑΚΟΣ ΧΑΤΖΗΣΤΕΦΑΝΟΥ

5η ΕΝΟΤΗΤΑ ΑΠΟΝΕΜΗΤΗΣ: ΑΠΟ ΑΡΙΣΤΕΡΑ ΠΡΟΣ ΤΑ ΔΕΞΙΑ: Γ. ΑΝΑΣΤΟΠΟΥΛΟΣ & Κ. ΔΕΡΒΕΝΤΖΗΣ

ΜΑΡΚΟΣ ΧΑΜΠΑΚΗΣ

7η ΕΝΟΤΗΤΑ ΑΠΟΝΕΜΗΤΗΣ: Γ. ΖΕΡΒΟΥΔΑΚΗΣ

ΣΤΑΥΡΟΣ ΜΠΑΝΤΗΣ

ΝΙΚΟΣ ΑΝΔΡΕΟΓΛΟΥ

ΣΙΜΟΣ ΜΑΚΕΔΟΣ

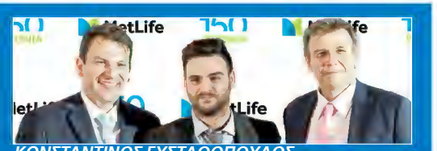
ΚΑΡΟΛΟΣ ΜΑΡΚΟΥΪΖΟΣ

ΝΙΚΟΣ ΓΟΓΓΑΚΗΣ

ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΑΡΣΕΝΟΠΟΥΛΟΣ

ΓΕΩΡΓΙΑ ΓΚΙΟΥΖΕΛΗ

8η ΕΝΟΤΗΤΑ ΑΠΟΝΕΜΗΤΗΣ: ΑΠΟ ΑΡΙΣΤΕΡΑ ΠΡΟΣ ΤΑ ΔΕΞΙΑ: Γ. ΖΕΡΒΟΥΔΑΚΗΣ & Β. ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ



ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΕΥΣΤΑΘΟΠΟΥΛΟΣ

ΕΛΕΝΑ ΣΑΡΑΝΤΗ

ΓΩΓΩ ΚΑΛΙΝΤΖΟΠΟΥΛΟΥ

ΝΙΚΟΣ ΠΑΛΑΖΗΣ

ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΠΑΠΑΝΙΚΟΛΑΟΥ

ΝΑΙ ΣΥΝΕΔΡΙΟ

9η ΕΝΟΤΗΤΑ ΑΠΟΝΕΜΗΤΗΣ: Γ. ΖΕΡΒΟΥΔΑΚΗΣ

ΣΤΕΦΑΝΟΣ ΦΥΡΟΓΕΝΗΣ

ΛΙΑ ΚΟΛΟΚΥΘΑ

ΙΩΑΝΝΗΣ ΑΛΕΞΑΝΙΑΝ

10η ΕΝΟΤΗΤΑ ΑΠΟΝΕΜΗΤΗΣ: Δ. ΜΑΖΑΡΑΚΗΣ

ΣΩΤΗΡΗΣ ΜΠΑΧΤΗΣ

ΤΟΤΑ ΑΝΑΓΝΩΣΤΟΠΟΥΛΟΥ

ΣΤΑΥΡΟΣ ΠΑΠΑΘΑΝΑΣΙΟΥ

ΑΛΕΞΗΣ ΜΟΡΝΤΟ

11η ΕΝΟΤΗΤΑ ΑΠΟΝΕΜΗΤΗΣ: Δ. ΜΑΖΑΡΑΚΗΣ

ΖΑΚ ΣΟΥΣΗΣ

ΣΠΥΡΟΣ ΓΟΓΓΑΚΗΣ

ΕΥΗ ΦΙΛΙΠΠΟΠΟΥΛΟΥ

ΚΑΤΕΡΙΝΑ ΒΑΣΙΛΑΚΗ

ΙΩΑΝΝΗΣ ΔΑΓΚΑΡΗΣ

ΓΙΩΡΓΟΣ ΙΟΡΔΑΝΙΔΗΣ

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Διατήρησε τα εντυπωσιακά της κέρδη σταθερά το α' 3μηνο του 2018, με τα κέρδη προ φόρων να ανέρχονται σε €18,6 εκατ. Παράλληλα, η συνολική παραγωγή για την ίδια περίοδο ανήλθε σε €174,0 εκατ., παρουσιάζοντας αύξηση κατά 11,7% έναντι του 2017

Πρωταγωνιστικός ρόλος στην αγορά και την κοινωνία

Την δυναμική πορεία που κατέγραψε την περασμένη χρονιά συνεχίζει η Εθνική Ασφαλιστική. Όπως υπογραμμίζεται, η εταιρεία εισήλθε στο τρέχον έτος ακόμα πιο αποφασιστικά, ενισχύοντας την ηγετική της θέση στην ελληνική αγορά, υπερβαίνοντας τους στόχους της, επιτυγχάνοντας σταθερά υψηλά επίπεδα κερδοφορίας και εντυπωσιακά παραγωγικά αποτελέσματα. Το συνολικό μερίδιο αγοράς για το α' τρίμηνο του 2018 ανήλθε στο 17,4%-23,9% στον Κλάδο Ζωής και 11,9% στους γενικούς κλάδους - επιβεβαιώνοντας για ακόμα μια φορά τον πρωταγωνιστικό της ρόλο στην ιδιωτική ασφάλιση στην Ελλάδα.

Η Εθνική Ασφαλιστική διατήρησε τα εντυπωσιακά της κέρδη σταθερά το α' 3μηνο του 2018, με τα κέρδη προ φόρων να ανέρχονται σε €18,6 εκατ. (3μηνο 2017 €18,7 εκατ.) Παράλληλα, η συνολική παραγωγή για την ίδια περίοδο ανήλθε σε €174,0 εκατ., παρουσιάζοντας αύξηση κατά 11,7% έναντι του 2017.

Αναλυτικότερα, τα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα του κλάδου Ζωής αυξήθηκαν κατά 3,6% και ανήλθαν σε €119,3 εκατ. έναντι €115,1 εκατ. την αντίστοιχη περίοδο του 2017. Σε ό,τι αφορά τους κλάδους γενικών ασφαλίσεων, τα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα του κλάδου Αυτοκινήτου αυξήθηκαν κατά 3% σε €18,4 εκατ., συνεχίζοντας την ανοδική τάση που ήδη καταγράφηκε από το 2017, ενώ η παραγωγή του κλάδου Πυρός εμφανίζεται αυξημένη κατά 71,6% σε €29,1 εκατ., κυρίως λόγω της ανανέωσης σημαντικών συμβολαίων εντός του 2018 με διάρκεια άνω του ενός έτους.

Το δίκτυο Bancassurance συνέχισε, επίσης, την αυξητική του πορεία, σημειώνοντας άνοδο στα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα κατά 21,5% σε €49,4 εκατ. έναντι €40,6 εκατ. του 2017, κυρίως λόγω του προϊόντος «Εθνική Εφάπαξ +».

Η Εθνική είναι διαρκώς δίπλα στον Έλληνα

Παράλληλα, η Εθνική Ασφαλιστική, συνεχίζοντας το φιλανθρωπικό της έργο, βραβεύτηκε στα «Hellenic Responsible Business Awards 2018» για την επιλογή της να υλοποιήσει ένα ευρύτατο πρόγραμμα δράσεων, οι οποίες επικεντρώνονται σε φιλανθρωπικούς σκοπούς με έμφαση τα παιδιά, που αποτελούν μια από τις πιο ευάλωτες κοινωνικές ομάδες αλλά και την ελπίδα για ένα καλύτερο μέλλον.

Παράλληλα, η Εθνική Ασφαλιστική, έχοντας αναλάβει για δεύτερη συνεχή χρονιά το ρόλο του Μεγάλου Χορηγού στο Eu Αγωνίζεσθαι, στήριξε μέσα από το 2ο No Finish Line παιδιά που το έχουν ανάγκη, προσφέροντας στην Ένωση «Μαζί για το Παιδί». Η Εθνική Ασφαλιστική κατέκτησε την πρώτη θέση, με το ανθρώπινο δυναμικό της να καταγράφει συνολικά 4.353 χιλιόμετρα.

Η δυναμική παρουσία της Εθνικής Ασφαλιστικής στην ασφαλιστική αγορά αποτυπώνεται στα βραβεία που λαμβάνει για τις ενέργειές της, με πιο πρόσφατη βράβευση εκείνη στα Sales Excellence Awards 2018 με Silver Award στην κατηγορία «Προωθητική Ενέργεια σε Τελικό Σημείο Πώλησης», για την πρωτοποριακή προωθητική ενέργεια «Ελάτε να μιλήσουμε για την ασφάλισή σας».

Πιστή στις διαχρονικές αξίες της και στον ανθρωποκεντρικό προσανατολισμό της, η Εθνική Ασφαλιστική βελτιώνει συνεχώς τις υποδομές της, στοχεύοντας στη δημιουργία καινοτόμων προγραμμάτων και κορυφαίων υπηρεσιών, οι οποίες διαρκώς βελτιώνονται, επικαιροποιούνται και εκσυγχρονίζονται, ώστε να ανταποκρίνονται στις ανάγκες της εποχής, αλλά και στις επιμέρους επιθυμίες του κόσμου.

Η εταιρεία δεν έχει κερδίσει, άλλωστε, τυχαία την εμπιστοσύνη του ενός και πλέον εκατομμυρίου των ασφαλισμένων της. Μέσα από μια σειρά σημαντικών κοινωνικών δράσεων, στις δύσκολες μέρες που διανύει η χώρα, βρίσκεται διαρκώς δίπλα στον Έλληνα. Την περσινή χρονιά, η Εθνική Ασφαλιστική πραγματοποίησε περισσότερες από 50 δράσεις στους τομείς της κοινωνίας και των ευπαθών ομάδων, της υγείας, του πολιτισμού και του αθλητισμού.

NN

Κάνει το Αδύνατο Δυνατό!

Βράβευση Ημερολογιακό Ζωής – Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι

Η κα Μαριάννα Πολιτοπούλου, πρόεδρος Δ.Σ. και διευθύνουσα σύμβουλος της NN Hellas κατά τη διάρκεια της ομιλίας της

ΣΥΝΕΔΡΙΟ ΠΩΛΗΣΕΩΝ NN

Να ξεκινήσουν το δικό τους «Αδύνατο» ήταν ο κοινός τόπος όλων των ομιλιών προς τους συνεργάτες της NN Hellas κατά τη διάρκεια του συνεδρίου βραβεύσεων, απολογισμού και προϋπολογισμού των στελεχών πωλήσεων στο Κέντρο Πολιτισμού «Ελληνικός Κόσμος», με κεντρικό μήνυμα το "I'mpossible. Start your impossible". Παράλληλα, κατά τη διάρκεια του συνεδρίου διακεκριμένοι ομιλητές ενέπνευσαν το κοινό με τη δική τους πραγμάτωση του «Αδύνατου». «Θα δουλέψουμε για να υλοποιήσουμε το όραμά μας και να φέρουμε την NN Hellas στο υψηλότερο βάθρο της προτίμησης των Ελλήνων, ως πρότυπη, υγιή και κερδοφόρα εταιρεία, βασιζόμενη στην αξιοπιστία της, στην εξυπηρέτηση των πελατών της, στην καινοτομία και στο εύρος των προϊόντων της», τόνισε χαρακτηριστικά η κ. Μαριάννα Πολιτοπούλου, πρόεδρος Δ.Σ. & διευθύνουσα σύμβουλος της NN Hellas. «Πάμε όλοι μαζί να κάνουμε και το 2018 το Αδύνατο Δυνατό για την NN Hellas, συνεχίζοντας τα ρεκόρ παραγωγικότητας και κερδοφορίας του 2017», υπογράμμισε η κ. Πολιτοπούλου

NN

Από την πλευρά του, ο κ. Μιχάλης Σωτηράκος, αναπληρωτής διευθύνων σύμβουλος και γενικός διευθυντής Πωλήσεων, εξηγώντας το μήνυμα του συνεδρίου τόνισε ότι «το Impossible, αν το διαβάσεις ως τρεις λέξεις I'mpossible, με την απόστροφο να αποτελεί την ανθρώπινη παρέμβαση, αυτοαναιρείται. Το ίδιο το Αδύνατο σου φωνάζει ότι είναι Δυνατό», είπε ο κ. Σωτηράκος.

Στη συνέχεια, ανακοίνωσε και φέτος τη δημιουργία νέων προγραμμάτων και καινοτόμων εργαλείων, με δεσμευτικό χρονοδιάγραμμα υλοποίησης για κάθε μία από τις 30 ενέργειες. Απευθυνόμενος στους συνεργάτες, τους προέτρεψε. «Η επίτευξη του Αδύνατου είναι θέμα επιλογής και πρέπει ο καθένας να στοχεύει σε αυτήν, γιατί όλα τα όμορφα, όλα τα μεγάλα, δεν μπορείς να τα πιάσεις, ούτε να τα δεις, παρά μονάχα να τα νιώσεις βαθιά στην καρδιά σου. Τότε μόνο ζεις. Τοποθέτησε τον πήχυ του προσωπικού σου Αδύνατου πολύ ψηλά και πέρνα από πάνω για να νιώσεις την έξαψη της εξουθενωτικής νίκης», σημείωσε ο κ. Σωτηράκος.

Ο κ.Μιχάλης Σωτηράκος, γενικός διευθυντής Πωλήσεων της NN Hellas, κατά τη διάρκεια της ομιλίας του

Βράβευση Ημερολογιακού Ζωής –Agency Managers

Από αριστερά: Ο κ. Μιχάλης Σωτηράκος, γενικός διευθυντής Πωλήσεων, ο κ. Νικόλαος Σταυράκης, η κα Ευαγγελία Πιτόγλου, η κα Μαριάννα Πολιτοπούλου, Πρόεδρος Δ.Σ. & Διευθύνουσα Σύμβουλος της NN Hellas, ο κ. Κωνσταντίνος Μελισσουργός, ο κ. Ιωάννης Γιαννακόπουλος, ο κ. Δημητρης Ροκανάς, ο κ. Παντελής Πιτόγλου, σύμβουλος Εταιρικής Στρατηγικής και ο κ. Στέφανος Οθωναίος

Βράβευση Ημερολογιακού Ζωής – Assistant Agency Managers
Από αριστερά: Ο κ. Μιχάλης Σωτηράκος, Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων, ο κ. Θεόφιλος Τσιολέκας, η κα Μαριάννα Πολιτοπούλου, πρόεδρος Δ.Σ. και διευθύνουσα σύμβουλος της NN Hellas, ο κ. Παντελής Πιτόγλου, Σύμβουλος Εταιρικής Στρατηγικής και ο κ. Νικόλαος Ζυγούρης

Επάνω, βράβευση Ημερολογιακού Ζωής-Νέων Συνεργατών, αριστερά, βράβευση Ημερολογιακού Ζωής – Unit Managers
Κάτω, βράβευση Ιστορικών Ρεκόρ

Αριστερά, βράβευση Ανάπτυξη Νέων Συνεργατών- Agency Managers
Από αριστερά: Ο κ. Παντελής Πιτόγλου, Σύμβουλος Εταιρικής Στρατηγικής, η κα Ευαγγελία Πιτόγλου, ο κ. Κωνσταντίνος Μελισσουργός, ο κ. Ιωάννης Γιαννέζης και ο κ. Μιχάλης Σωτηράκος, γενικός διευθυντής Πωλήσεων NN Hellas

Βράβευση Παραγωγής-Γραφεία Περιφέρειας

Βράβευση Ανάπτυξης Νέων Συνεργατών-Unit Managers

NN

ΝΑΙ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ

Βράβευση Στελέχωση- Agency Managers
Από αριστερά: Ο κος Παντελής Πιτόγλου, Σύμβουλος Εταιρικής Στρατηγικής, ο κος Κωνσταντίνος Μελισσουργός, η κα Ευαγγελία Πιτόγλου, ο κος Δημήτρης Ροκανάς, και ο κος Μιχάλης Σωτηράκος, Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων NN Hellas

Βράβευση Χρήσης e-application- Agency Managers
Από αριστερά: Η κα Έλενα Μαθιού- Rose, Γενική Διευθύντρια Marketing, ο κος Κωνσταντίνος Κουγιουμουτζής, Γενικός Τεχνικός Διευθυντής Υγείας, ο κος Παντελής Πιτόγλου, Σύμβουλος Εταιρικής Στρατηγικής, η κα Μαριάννα Πολιτοπούλου, Πρόεδρος Δ.Σ. & Διευθύνουσα Σύμβουλος, ο κος Οδυσσέας Κυπραίος, Agency Manager, ο κος Frederick Lathioor, Γενικός Διευθυντής Διαχείρισης Κινδύνου, ο κος Θεόδωρος Γναρδέλλης, Γενικός Διευθυντής Στρατηγικού & Επιχειρησιακού Σχεδιασμού, ο κος Gabor Szegedi, Γενικός Οικονομικός Διευθυντής, ο κος Camiel Coremans, Γενικός Διευθυντής Λειτουργιών, ο κος Μιχάλης Σωτηράκος, Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων και η κα Φωτεινή Αποστολοπούλου, Γενική Διευθύντρια Νομικής Υπηρεσίας & Κανονιστικής Συμμόρφωσης

Βράβευση Χρήσης e-application- Unit Managers
Από αριστερά: Η κα Έλενα Μαθιού- Rose, Γενική Διευθύντρια Marketing, ο κος Κωνσταντίνος Κουγιουμουτζής, Γενικός Τεχνικός Διευθυντής Υγείας, ο κος Παντελής Πιτόγλου, Σύμβουλος Εταιρικής Στρατηγικής, η κα Μαριάννα Πολιτοπούλου, Πρόεδρος Δ.Σ. & Διευθύνουσα Σύμβουλος, ο κος Θεόδωρος Γναρδέλλης, Γενικός Διευθυντής Στρατηγικού & Επιχειρησιακού Σχεδιασμού, ο κος Gabor Szegedi, Γενικός Οικονομικός Διευθυντής, ο κος Frederick Lathioor, Γενικός Διευθυντής Διαχείρισης Κινδύνου, ο κος Μιχάλης Σωτηράκος, Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων, ο κος Camiel Coremans, Γενικός Διευθυντής Λειτουργιών και η κα Φωτεινή Αποστολοπούλου, Γενική Διευθύντρια Νομικής Υπηρεσίας & Κανονιστικής Συμμόρφωσης

Βράβευση Χρήσης e-application- Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι

Βράβευση Quality of Sales- Agency Managers
Από αριστερά: Ο κος Παντελής Πιτόγλου, Σύμβουλος Εταιρικής Στρατηγικής της NN Hellas, ο κος Ιωάννης Κουτσουράκης, ο κος Δημήτρης Γκάνος, Quality of Sales Officer, ο κος Στέφανος Οθωναίος, ο κος Οδυσσέας Κυπραίος και ο κος Μιχάλης Σωτηράκος, Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων NN Hellas

Βράβευση Quality of Sales- Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι

Βράβευση Quality of Sales- Unit Managers

ΝΑΙ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ

Βράβευση Διατηρησιμότητας Σταθμισμένης Παραγωγής- Agency Managers
Από αριστερά: Ο κος Παντελής Πιτόγλου, Σύμβουλος Εταιρικής Στρατηγικής NN Hellas, ο κος Άγγελος Κουλούρης, ο κος Ιωάννης Γιαννακόπουλος, ο κος Ιωάννης Κουτσουράκης και ο κος Μιχάλης Σωτηράκος, Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων NN Hellas

Βράβευση Διατηρησιμότητας Σταθμισμένης Παραγωγής- Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι

Βράβευση Ημερολογιακό ΝΝ Μεσιτική Κλάδος Γενικών Ασφαλίσεων - Agency Managers
Από αριστερά: Ο κος Παντελής Πιτόγλου, Σύμβουλος Εταιρικής Στρατηγικής της NN Hellas, ο κος Δημήτρης Ροκανάς, η κα Ευαγγελία Πιτόγλου, ο κος Κωνσταντίνος Μελισσουργός, ο κος Νικόλαος Σταυράκης, ο κος Μιχάλης Σωτηράκος, Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων, ο κος Παντελής Θεοδωρίδης, και ο κος Οδυσσέας Κυπραίος

Βράβευση Ημερολογιακό ΝΝ Μεσιτική Κλάδος Γενικών Ασφαλίσεων - Unit Managers

Βράβευση Ημερολογιακό ΝΝ Μεσιτική Κλάδος Γενικών Ασφαλίσεων- Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι

Βράβευση Ομαδικών Ασφαλίσεων - Unit Managers

Βράβευση Διατηρησιμότητας Σταθμισμένης Παραγωγής- Unit Managers

Βράβευση Ομαδικών Ασφαλίσεων- Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι

Ο κ. Πάνος Δημητρίου με τους νέους εργαζόμενους της εταιρείας

GENERALI

Δυναμικό παρόν και υποσχόμενο μέλλον

Τα θετικά νούμερα δεν μαρτυρούν απλώς το δυναμικό παρόν της Generali, αλλά προμηνύουν το πολλά υποσχόμενο μέλλον της

Για την εξαιρετική πορεία της εταιρείας, η οποία είναι σταθερά θετική τα τελευταία έτη όπως τονίζεται, ενημερώθηκαν εργαζόμενοι της Generali από Αθήνα και Θεσσαλονίκη στην καθιερωμένη εκδήλωση που πραγματοποιήθηκε σε ξενοδοχείο στο Καβούρι. Οι εργαζόμενοι παρακολούθησαν με αμείωτο ενδιαφέρον την παρουσίαση του διευθύνοντος συμβούλου, κ. Πάνου Δημητρίου, και έκαναν την ανασκόπηση της πορείας σημαντικών νέων έργων, που αντικατοπτρίζουν τη δέσμευση της Generali για την εφαρμογή της Smart & Simple στρατηγικής της.

«Δεν είναι τυχαίο ότι η Generali παρουσιάζει μια σταθερά ανοδική πορεία, τα τελευταία 15 χρόνια, τόνισε ο κ. Πάνος Δημητρίου. Μόνο τα τελευταία, ιδιαίτερα δύσκολα για τη χώρα μας 8 χρόνια, καταφέραμε να διπλασιάσουμε το μερίδιο αγοράς μας. Αυτό είναι ένα επίτευγμα που ανήκει σε εσάς. Στους ανθρώπους μας οι οποίοι

Οι νέοι εργαζόμενοι για το 2017

Ο κ. Πάνος Δημητρίου μαζί με εργαζόμενους και στελέχη της εταιρείας παρουσιάζουν τα σημαντικότερα έργα που ολοκληρώθηκαν κατά το 2017 και τους επόμενους στόχους

συμβάλλουν ενεργά, μέσα από τη συμμετοχή τους σε projects και την καθημερινή τους δέσμευση στην αλλαγή. Τα θετικά νούμερα δεν μαρτυρούν απλώς το δυναμικό παρόν μας, αλλά προμηνύουν το πολλά υποσχόμενο μέλλον μας», σημείωσε ο κ. Δημητρίου.

Τη σκυτάλη πήρε στη συνέχεια ο επίτιμος καλεσμένος, κ. Πίτερ Οικονομίδης, με μια ομιλία που προκάλεσε αίσθηση. Ο καταξιωμένος Έλληνας brand strategist έχει σημειώσει μια πολύ επιτυχημένη επαγγελματική πορεία σε μεγάλες εταιρείες διαφήμισης και επικοινωνίας, όπως η McCann Erickson και η TBWA, ανά

Αριστερά, ο κ. Πίτερ Οικονομίδης και δεξιά, η κ. Ελένη Μπίθα, Υπάλληλος της Χρονιάς 2017

τον κόσμο, από τη Νότιο Αφρική στο μακρινό Χονγκ Κονγκ και από την Ελλάδα μέχρι το Μεξικό και τις ΗΠΑ.

«Σημασία έχει το να ξέρεις γιατί κάνεις κάτι. Όταν οι αξίες και ο σκοπός είναι ξεκάθαρα, τότε μπορούμε να κάνουμε τη διαφορά. Κοιτώντας την πορεία της Generali, το "γιατί" δεν μπορεί να είναι άλλο από το να αποτελέσει τη No1 προτίμηση των ασφαλισμένων», είπε ο κ. Οικονομίδης.

Παρουσιάζοντας παραδείγματα από γνωστά παγκόσμια brands, βασισμένα και στην προσωπική του ε-

ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ ΠΟΛΥΕΤΙΑΣ

Βλαχογιάννη Λίτσα,
βραβείο 20ετίας

Σάρδης Σωκράτης,
βραβείο 20ετίας

Τσιαντές Βασίλης,
βραβείο 20ετίας

Ζάγορας Φώτης,
βραβείο 20ετίας

Παρασκευά Βάσω,
βραβείο 30ετίας

Φραγκούλη Κλεοπάτρα,
βραβείο 30ετίας

Μιχαηλίδου Ελένη,
βραβείο 30ετίας

μπειρία με μερικούς από σημαντικότερους εκπροσώπους του παγκόσμιου επιχειρείν, ο κ. Οικονομίδης εξήγησε ότι η στρατηγική δεν είναι απλώς μια θεωρία, είναι αυτό που «ενώνει τις κουκκίδες και τους ανθρώπους».

Κατά τη διάρκεια της εκδήλωσης οι εργαζόμενοι καλωσόρισαν, επίσης, τα 29 νέα μέλη που προστέθηκαν στο ανθρώπινο δυναμικό της Generali, κατά τη διάρκεια του 2017. Οι ίδιοι κλήθηκαν να «συστηθούν» στους συναδέλφους τους επιδεικνύοντας τις δεξιότητές τους σε μια σειρά από παιχνίδια και δοκιμασίες, ο νικητής των οποίων έλαβε ένα σημαντικό χρηματικό έπαθλο. Αξίζει να σημειωθεί ότι η Generali επενδύει σταθερά στην ανάπτυξη του προσωπικού της, παραμένοντας πιστή στην πολιτική της για τη δέσμευση νέων ταλέντων.

Η εκδήλωση έκλεισε σε κλίμα συγκίνησης και χαράς με τη βράβευση συναδέλφων που συμπλήρωσαν πολυετείς «θητείες», 20, 30 αλλά και 40 χρόνων. Επίσης, πραγματοποιήθηκε και η ανακοίνωση του «Υπαλλήλου της Χρονιάς». Η διάκριση αυτή συνοδεύεται από χρηματικό έπαθλο και συμμετοχή στο ετήσιο εταιρικό ταξίδι κινήτρων, μια ξεχωριστή «παράδοση» που αποτελεί μία από τις πολλές μορφές επιβράβευσης που παρέχει η Generali στο δυναμικό της.

Νέες ψηφιακές υπηρεσίες

Στην πλήρη ψηφιοποίηση της εμπειρίας των καταναλωτών, από τη στιγμή που θα λάβουν μια προσφορά ασφάλισης μέχρι τη διαχείριση των αιτημάτων τους προς την εταιρεία, προχωρά η Generali. Όπως υπογραμμίζεται, χάρη στη δημιουργία ενός κοινού περιβάλλοντος εργασίας, στο κεντρικό portal One View της Generali, τόσο ο συνεργάτης, ο οποίος θα καλείται να διαχειριστεί το αίτημα του πελάτη, όσο και ο underwriter που πραγματοποιεί την εκτίμηση του κινδύνου, θα μπορούν να βλέπουν και να αξιολογούν τα ίδια δεδομένα. Μέσω της συνεχούς αναβάθμισης του One View με νέες ψηφιακές υπηρεσίες, και οι δύο πλευρές θα μπορούν να ανταλλάσσουν πληροφορίες σχετικά με το κάθε αίτημα, σε πραγματικό χρόνο, να διαμοιράζονται αρχεία, όπως δικαιολογητικά και αιτήσεις, αποτελέσματα εξετάσεων ή άλλα έγγραφα, τα οποία συνήθως ζητούνται για την εκτίμηση του ασφαλιστικού κινδύνου.

Αξίζει να σημειωθεί ότι πρόσβαση στις πληροφορίες των συμβολαίων και αιτημάτων του έχει πλέον και ο πελάτης, μέσω του αντίστοιχου portal πελατών My Generali. Εκεί θα μπορεί κι ο ίδιος να διαχειρίζεται τα αιτήματά του μέσω ενός ψηφιακού οδηγού πλοήγησης, ο οποίος θα τον καθοδηγεί σε κάθε του βήμα.

Με αυτήν την απόλυτα ψηφιακή και διαφανή διαδικασία, η εξυπηρέτηση του ασφαλισμένου γίνεται πιο απλή και γρήγορη από ποτέ. Μία ακόμη πρωτοπορία του νέου αυτού εργαλείου είναι ότι έχει ενσωματωμένους τους κανόνες underwriting. Με αυτόν τον τρόπο, παρέχει τη δυνατότητα για online έκδοση αναλυτικής προσφοράς ασφάλισης και αίτησης ασφάλισης για όποιο πρόγραμμα επιθυμεί ο χρήστης, μέσα σε ελάχιστο χρόνο. Επίσης, μέσω chatbox ο ίδιος μπορεί να ανταλλάσσει πληροφορίες και να δέχεται ανατροφοδότηση και καθοδήγηση σε όποιο στάδιο απαιτηθεί.

Οι νέες e-υπηρεσίες που συστήνει η Generali αποτελούν άλλο ένα επιτυχημένο δείγμα της Smart & Simple στρατηγικής της κι έχουν αποσπάσει θετικά σχόλια τόσο από τους συνεργάτες όσο και από τους ασφαλισμένους της. «Η αξιοποίηση της τεχνολογίας μάς φέρνει ακόμη ένα βήμα πιο κοντά στους πελάτες και τους συνεργάτες μας», τόνισε μεταξύ άλλων ο κ. Πάνος Δημητρίου, διευθύνων σύμβουλος της Generali.

Εφαρμόζει στην πράξη την ΕΝσυναίσθηση

ΝΑΙ
ΣΥΝΕΔΡΙΟ

Στιγμή από το δρώμενο της «Όσφρησης»

Σε ευθυγράμμιση με την έννοια της ενσυναίσθησης πραγματοποιήθηκε με μεγάλη επιτυχία το ετήσιο συνέδριο για το αποκλειστικό δίκτυο της ΑΧΑ με κεντρικό μήνυμα την «ΕΝ–Συναίσθηση, ΕΝ-Δυνάμωση», έννοια την οποία ο κ. Ερρίκος Μοάτσος συνέδεσε με τις αξίες και την κουλτούρα της ΑΧΑ

Ο κ. Ερρίκος Μοάτσος, διευθύνων σύμβουλος, ΑΧΑ

Οι προσκεκλημένοι στο Μουσείο Βορρέ είχαν την ευκαιρία, μέσα από πρωτότυπα δρώμενα, να παρακολουθήσουν, όπως τονίζεται, τον τρόπο με τον οποίο μπορούμε να οξύνουμε τις αισθήσεις μας, να προσεγγίσουμε ακόμα περισσότερο τον άνθρωπο-πελάτη και να εμβαθύνουμε στις ανάγκες του ανθρώπου που επιθυμεί να ασφαλιστεί.

Οι «5 αισθήσεις» είχαν πρωταγωνιστικό ρόλο: Αφή, Γεύση, Όραση, Όσφρηση και Ακοή μάς έδειξαν πώς μπορούμε να αναπτύσσουμε συνεχώς τις ικανότητές μας, να κατανοούμε σε βάθος τις μεταβαλλόμενες ανάγκες των πελατών μας, να «μεγαλώνουμε» και να βελτιωνόμαστε.

Το συνέδριο άνοιξε με την παρουσίαση του Βασίλη Αντύπα, διευθυντή Αποκλειστικού Δικτύου. Ο κ. Αντύπας εστίασε στις επιτυχίες της περασμένης χρονιάς και στις αποφάσεις που έχει λάβει η εταιρεία ώστε να συνεχίσει να ενδυναμώνει, να μεγαλώνει, το αποκλειστικό της δίκτυο – τόσο ποιοτικά όσο και ποσοτικά. Τονίζοντας ότι η προστιθέμενη αξία του αποκλειστικού δικτύου έγκειται ακριβώς στο ότι οι άνθρωποι που το απαρτίζουν βρίσκονται με ενσυναίσθηση δίπλα στους ασφαλισμένους.

Ο κ. Βασίλης Αντύπας, διευθυντής Αποκλειστικού Δικτύου, ΑΧΑ

Ο κ. Νίκος Σακελλαρίου, διευθυντής Πωλήσεων και Εξυπηρέτησης Πελατών & Δικτύων Διανομής, ΑΧΑ

Ο διευθυντής Πωλήσεων και Εξυπηρέτησης Πελατών και Δικτύων Διανομής, Νίκος Σακελλαρίου, αναφέρθηκε στις σημαντικές διακρίσεις του αποκλειστικού δικτύου, μιας ομάδας ανθρώπων που οφείλει να εμπλουτίζεται, να ισχυροποιείται και να αλλάζει. Ο κ. Σακελλαρίου τόνισε ότι «χρησιμοποιώντας όλες μας τις αισθήσεις έχουμε τη δυνατότητα να δυναμώνουμε ως σύνολο και να προσαρμοζόμαστε σε έναν κόσμο που μεταβάλλεται συνεχώς, με γρήγορους ρυθμούς».

Από την πλευρά του, ο διευθύνων σύμβουλος της ΑΧΑ στην Ελλάδα, Ερρίκος Μοάτσος, συνέδεσε την έννοια της ενσυναίσθησης με τις αξίες και την κουλτούρα της ΑΧΑ, γεγονός που, όπως είπε, οδηγεί στη δημιουργία μιας νέας εμπειρίας προς τους ανθρώπους που εμπιστεύονται την εταιρεία για την ασφάλισή τους. Σε αυτή την κατεύθυνση η εταιρεία ακολουθεί σταθερή στρατηγική εμπλουτίζοντας συνεχώς τις υπηρεσίες της με νέες, σε όλους τους τομείς δραστηριοποίησής της. Αναφερόμενος σε παραδείγματα, ο κ. Μοάτσος ενδεικτικά εστίασε στο Check-in και το περιοδικό Check-up για την υγεία, την αυτόματη προκαταβολή και την απομακρυσμένη πραγματογνωμοσύνη στην κατοικία, τον σύμβουλο κινδύνων στην επιχείρηση. Αναφέρθηκε, επίσης, συνοπτικά στα αποτελέσματα του ομίλου ΑΧΑ και της ΑΧΑ στην Ελλάδα, επισημαίνοντας ότι όλοι οι δείκτες και πρωτίστως αυτοί που αφορούν την ικανοποίηση των συναδέλφων και πελατών είχαν θετικό πρόσημο.

Στιγμή από το δρώμενο της «Αφής»

Για 3η συνεχή χρονιά και σε ευθυγράμμιση πάντα με την έννοια της ενσυναίσθησης, πραγματοποιήθηκε πάνελ, με τα μέλη της εκτελεστικής επιτροπής της ΑΧΑ να απαντούν για πλείστα θέματα σε ερωτήσεις από πλευράς των ανθρώπων του αποκλειστικού δικτύου. Στη διάρκεια της συζήτησης δόθηκαν κατευθύνσεις για τη νέα πλατφόρμα διαχείρισης εργασιών των ασφαλιστικών συμβούλων, ενώ, μεταξύ των άλλων σημαντικών θεμάτων, έγιναν ανακοινώσεις προϊοντικού περιεχομένου.

Πάνελ Εκτελεστικής Επιτροπής

ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ

1οι των 1ων

ΒΑΣΙΛΙΚΗ ΑΓΓΕΛΟΠΟΥΛΟΥ

ΓΡΗΓΟΡΙΟΣ - ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΠΑΤΡΙΚΙΟΣ

ΑΧΙΛΛΕΑΣ ΜΠΑΤΣΙΟΣ

ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ ΜΑΓΓΙΝΑΣ

ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ ΠΑΥΛΙΔΗΣ

ΑΔΑΜΑΝΤΙΝΕΣ ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ
Ασφαλιστικοί σύμβουλοι

ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΛΥΤΡΑΣ

ΒΙΚΤΩΡΙΑ ΝΑΟΥΜΗ

ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΣΑΚΕΛΛΑΡΙΟΥ

ΠΛΑΤΙΝΕΝΙΕΣ ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ
Διευθυντές

ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ ΠΙΚΕΑΣ

Συντονιστές ομάδας

ΜΙΧΑΛΗΣ ΚΟΥΚΟΥΝΑΚΗΣ

ΣΤΑΥΡΟΣ ΚΟΣΣΟΥ

ΕΛΕΝΗ ΤΣΙΤΡΑ

ΠΛΑΤΙΝΕΝΙΕΣ ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ
Ασφαλιστικοί σύμβουλοι

ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΧΑΡΑΛΑΜΠΙΔΗΣ

ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ

ΕΙΡΗΝΗ ΓΑΪΤΑΤΖΗ

ΣΠΥΡΟΣ ΤΣΑΠΑΡΑΣ

ΠΕΡΙΚΛΗΣ ΤΕΛΙΔΗΣ

ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΚΟΝΤΟΛΕΩΝ

ΛΕΩΝΙΔΑΣ ΒΙΤΑΛΗΣ

ΣΤΕΛΛΑ ΟΙΚΟΝΟΜΟΥ

ΕΛΕΥΘΕΡΙΟΣ ΓΕΡΑΚΙΔΗΣ

ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΚΑΡΑΪΣΚΟΣ

ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΑΛΕΞΟΠΟΥΛΟΣ

ΕΙΔΙΚΕΣ ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ
Δημιουργία ψηφιακών πελατών

Νέοι συνεργάτες στην ΑΧΑ

ΒΙΚΤΩΡΙΑ ΝΑΟΥΜΗ

ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΧΑΡΑΛΑΜΠΙΔΗΣ

ΠΑΥΛΟΣ ΚΡΗΤΙΚΟΣ

ΒΙΚΤΩΡΙΑ ΝΑΟΥΜΗ

ΑΡΕΤΗ ΚΑΡΑΜΠΙΝΑ

Σταυροειδείς πωλήσεις (cross selling)

ΣΤΕΛΛΑ ΟΙΚΟΝΟΜΟΥ

ΓΡΗΓΟΡΙΟΣ-ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΠΑΤΡΙΚΙΟΣ

ΕΙΡΗΝΗ ΚΑΤΣΟΥΝΑΚΗ

ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ

ΕΙΔΙΚΕΣ ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ Προσέλκυση νέων ασφαλιστικών συνεργατών

ΒΑΣΙΛΙΚΗ ΑΓΓΕΛΟΠΟΥΛΟΥ

ΕΛΕΝΗ ΤΣΙΤΡΑ

ΜΙΧΑΛΗΣ ΚΟΥΚΟΥΝΑΚΗΣ

Καλύτερη γυναίκα manager

ΕΛΕΝΗ ΤΣΙΤΡΑ

ΧΡΥΣΕΣ ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ

Διευθυντές

ΣΠΥΡΙΔΩΝ ΝΤΑΚΟΛΙΑΣ

Βοηθοί συντονιστές

ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΚΑΡΑΪΣΚΟΣ

Ασφαλιστικοί σύμβουλοι

ΕΥΑΓΓΕΛΗ ΝΙΚΟΥ

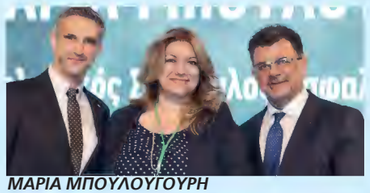
ΓΕΩΡΓΙΑ-ΜΑΡΙΑ ΧΟΥΛΙΑΡΑ

ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΛΙΜΑΣ

ΠΑΥΛΟΣ ΚΡΗΤΙΚΟΣ

ΘΑΛΕΙΑ ΑΝΔΡΙΟΠΟΥΛΟΥ

ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ ΠΟΛΥΧΡΟΝΙΑΔΗΣ


ΜΑΡΙΑ ΜΠΟΥΛΟΥΓΟΥΡΗ

ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ ΚΟΡΜΑΝΙΩΤΗΣ

ΕΙΡΗΝΗ ΚΑΤΣΟΥΝΑΚΗ

ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΜΠΕΛΕΓΡΑΤΗΣ

ΚΥΡΙΑΚΟΣ ΞΕΝΟΣ

ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΠΑΥΛΟΥ

ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΠΑΠΑΝΑΣΤΑΣΙΟΥ

ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΜΑΥΡΟΜΑΤΑΚΗΣ

ΕΛΛΗ ΜΟΜΤΣΟΥ

ΑΠΟΣΤΟΛΟΣ ΒΕΗΣ

ΑΡΓΥΡΕΣ ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ

Διευθυντές

ΣΩΤΗΡΙΟΣ ΧΡΙΣΤΟΔΟΥΛΟΥ

Συντονιστές ομάδας

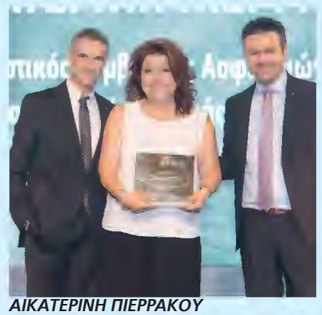
ΑΠΟΣΤΟΛΟΣ ΦΙΛΙΠΠΟΥ

ΔΕΣΠΟΙΝΑ ΑΛΜΠΑΝΙΔΟΥ

ΣΤΕΛΛΑ ΚΑΤΣΟΥΝΑΚΗ

Ασφαλιστικοί σύμβουλοι

ΑΝΤΩΝΙΟΣ ΝΤΙΤΟΥΡΑΣ


ΑΙΚΑΤΕΡΙΝΗ ΠΙΕΡΡΑΚΟΥ

ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ ΜΑΡΟΥΛΑ

ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΣΑΚΛΙΑΣ

ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ

ΑΡΓΥΡΕΣ ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ
Ασφαλιστικοί σύμβουλοι

ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ ΑΓΓΕΛΟΠΟΥΛΟΣ

ΑΛΙΚΗ ΣΤΑΘΑΚΟΠΟΥΛΟΥ

ΑΝΤΙΓΟΝΗ ΑΝΤΙΟΧΟΥ

ΝΙΚΗΦΟΡΟΣ ΠΟΥΛΗΜΕΝΟΣ

ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΟΙΚΟΝΟΜΟΥ

ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΛΙΟΝΔΑΣ

ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΛΑΜΠΡΟΥ

ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΒΟΥΡΝΑΣ

ΜΑΡΙΑ ΜΠΟΛΤΑ

ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΒΑΪΤΣΗΣ

ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ ΤΖΗΜΑΓΙΩΡΓΗΣ

ΤΣΑΜΠΙΚΑ ΜΟΥΣΤΑΚΗ

ΕΥΔΟΚΙΑ ΧΑΤΖΟΠΟΥΛΟΥ

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

Ασφαλώς.

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

Μιλήστε σήμερα, με τον ασφαλιστικό σας σύμβουλο.

Ασφαλιστικός Σύμβουλος

www.axa.gr

801 111 222 333

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

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

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

AXA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
αλλάζουμε / τα δεδομένα

ΝΑΙ
ΘΕΜΑ

Η στρατηγική πωλήσεων για εταιρείες-πιγέτες

Τη στρατηγική τους στις πωλήσεις «ξεδιπλώνουν» στο «Ασφαλιστικό Ναι» τρεις βασικοί «παίκτες» της ασφαλιστικής αγοράς, η κ. Ναταλία Γιαννιού, διευθύντρια Πωλήσεων & Marketing της Interasco, ο κ. Νίκος Δελένδας, γενικός διευθυντής Πωλήσεων και Εκπαίδευσης της Eurolife ERB, και ο κ. Μιχάλης Σωτηράκος, αναπληρωτής διευθύνων σύμβουλος και γενικός διευθυντής Πωλήσεων της NN Hellas. «Ο δρόμος που έχουμε χαράξει εστιάζει στην παροχή κορυφαίου επιπέδου υπηρεσιών προς τους συνεργάτες και προς τους ασφαλισμένους μας», σημειώνει η κ. Γιαννιού. «Η προσέγγισή μας ήταν και παραμένει πολυκαναλική και πολυπροϊοντική, θέτοντας στο επίκεντρο τις διαφοροποιημένες ανάγκες των πελατών μας», υπογραμμίζει ο κ. Δελένδας. «Στόχος μας είναι να συστηματοποιήσουμε τις διαδικασίες πώλησης και στελέχωσης,να αξιοποιήσουμε το χαρτοφυλάκιό μας και να αυξήσουμε την αποδοτικότητά μας και τις αμοιβές των συνεργατών μας», τονίζει ο κ. Σωτηράκος

ΝΑΤΑΛΙΑ ΓΙΑΝΝΙΟΥ
Διευθύντρια Πωλήσεων & Marketing, INTERASCO Ασφαλιστική

ΝΙΚΟΣ ΔΕΛΕΝΔΑΣ
Γενικός διευθυντής Πωλήσεων & Εκπαίδευσης, Eurolife ERB Ασφαλιστική

ΜΙΧΑΛΗΣ ΣΩΤΗΡΑΚΟΣ
Αναπληρωτής διευθύνων σύμβουλος και γενικός διευθυντής Πωλήσεων της NN Hellas

1

Ποια είναι η στρατηγική πωλήσεων που υλοποιείτε αυτή την περίοδο στην εταιρεία σας και ποια είναι η στόχευση;

2

Ποια είναι τα μέχρι στιγμής αποτελέσματα του στρατηγικού σχεδιασμού που ακολουθείτε και τι περιθώρια ανάπτυξης «βλέπετε» μέχρι τα τέλη του χρόνου;

3

Διαβλέπετε αλλαγές στα κανάλια διανομής, ποιες είναι αυτές και πώς τις αντιμετωπίζετε; Για παράδειγμα, σχεδιάζετε κάτι ιδιαίτερο για τις Direct πωλήσεις ή για την αξιοποίηση της τεχνολογίας ή την περαιτέρω στήριξη στα παραδοσιακά δίκτυα;

ΝΑΙ
ΘΕΜΑ

interasco
Ασφαλιστική Εταιρεία

Επενδύουμε στα ανταγωνιστικά και καινοτόμα προϊόντα

ΝΑΤΑΛΙΑ ΓΙΑΝΝΙΟΥ

Διευθύντρια Πωλήσεων & Marketing, INTERASCO Ασφαλιστική

Η Interasco, όπως θα έχετε σίγουρα διαπιστώσει, πολύ συχνά ακολουθεί τον δικό της δρόμο, αλλά γνωρίζει το «Γιατί» & το «Πώς».

Όταν γνωρίζουμε πού θέλουμε να φτάσουμε και κυρίως το «Γιατί», βρίσκουμε τη δύναμη να ξεπεράσουμε κάθε «Πώς» για να προχωρήσουμε το ταξίδι μας και να πετύχουμε το στόχο μας.

Τολμάμε το όνειρό μας χωρίς να διαπραγματευόμαστε τις αξίες μας, γεμάτοι αυτοπεποίθηση, λογική, προσήλωση και συναίσθημα, και γι' αυτό όλοι οι άνθρωποι γύρω μας είναι ευχαριστημένοι και προπαντός αισιόδοξοι!

Η απάντηση λοιπόν στο «Γιατί» έχουμε χαράξει τον δικό μας δρόμο δεν είναι μόνο γιατί εστιάζουμε στις πολλές πωλήσεις και τα ρεκόρ, αλλά γιατί μπορούμε να προσαρμοζόμαστε γρήγορα στις εκπλήξεις που μας παρουσιάζει η αγορά τα τελευταία χρόνια, στα προβλήματα που εμφανίζονται στην καθημερινότητα της εργασίας μας, χωρίς ταυτόχρονα να χάνουμε το πάθος μας για νέες πωλησιακές επιτυχίες, χωρίς να χάνουμε τον προσανατολισμό μας στις σχέσεις μας με τους πελάτες, χωρίς να χάνουμε την αφοσίωση των συνεργατών μας, των Ελεύθερων Διαμεσολαβούντων στην εταιρεία μας.

Η απάντηση στο «Πώς» είναι ότι ο δρόμος που έχουμε χαράξει εστιάζει στην παροχή κορυφαίου επιπέδου υπηρεσιών προς τους συνεργάτες και προς τους ασφαλισμένους μας και εξειδικεύουμε την παροχή αυτή μέσα από ανταγωνιστικά και καινοτόμα προϊόντα, από άμεση επικοινωνία και επαφή με τους ανθρώπους της εταιρείας μας, από ευέλικτες διαδικασίες.

2 ΠΡΟΪΟΝΤΑ

ΚΛΑΔΟΣ ΥΓΕΙΑΣ: Εδώ και ένα μήνα λανσάραμε τα νέα προϊόντα Υγείας, τα πιο σύγχρονα, πρωτοποριακά προγράμματα στην ασφαλιστική αγορά, με πλήρεις, ξεκάθαρες και μοναδικές παροχές για τους ασφαλισμένους μας. Τα προγράμματα αυτά, με ιδιαίτερη έμφαση στην οικογένεια, παρουσιάστηκαν σε περισσότερους από 800 συνεργάτες μας και έχουν ήδη μεγάλη απήχηση.

ΚΛΑΔΟΣ ΑΣΤΙΚΩΝ ΕΥΘΥΝΩΝ: Είμαστε έτοιμοι για όλες τις προκλήσεις ενός ασφαλιστικού κλάδου που παίζει και θα παίξει τόσο σημαντικό ρόλο στην αγορά μας, με μια γκάμα νέων προτιμολογημένων προγραμμάτων Γενικής & Εργοδοτικής Ευθύνης, με λύσεις για καλύψεις Ευθύνης Προϊόντος, Επαγγελματικής Ευθύνης (Λογιστές, Δικηγόροι, Μηχανικοί/Αρχιτέκτονες κ.ά.), Ευθύνης Στελεχών και Μελών Διοικητικού Συμβουλίου, νέους τομείς όπως η ασφάλιση απειλών στον κυβερνοχώρο – cyber risk insurance.

ΚΛΑΔΟΣ ΠΕΡΙΟΥΣΙΑΣ: Προσφέρουμε λύσεις που καλύπτουν από μια απλή κατοικία μέχρι την πιο πολύπλοκη βιομηχανική μονάδα. Η απήχηση των πρόσφατων προγραμμάτων Κατοικίας «Προστασία Στέγης» τα κατατάσσει μεταξύ των καλύτερων της αγοράς μας, ενώ στις επιχειρήσεις, η τεχνογνωσία και η στήριξη του μητρικού μας Ομίλου Harel και των εξειδικευμένων underwriters μας βοηθούν να προσφέρουμε λύσεις.

Στα προγράμματα αυτοκινήτου, όπου ο γνώμονας ήταν και είναι η επιβράβευση των ποιοτικών χαρακτηριστικών του πληθυσμού, προσφέρουμε ένα άκρως ανταγωνιστικό τιμολόγιο, οι τελευταίες βελτιώσεις του οποίου έχουν τύχει εξαιρετικής ανταπόκρισης από όλους σας.

ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ/ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ

Όλα τα ασφαλιστικά προϊόντα πρέπει να εμπλουτιστούν με υπηρεσίες χρήσιμες προς τον πελάτη, προκειμένου να αυξήσουν την επιρροή τους σε αυτόν. Επιθυμούμε να δημιουργήσουμε ένα σύστημα στο οποίο ο Συνάνθρωπος Συνεργάτης/Πελάτης θα είναι μέρος του. Έτσι προχωρήσαμε σε:

- Δημιουργία νέας αναβαθμισμένης ηλεκτρονικής πλατφόρμας «My Interasco» για τους συνεργάτες μας, με στόχο μας την απελευθέρωση του χρόνου τους και την καλύτερη παρακολούθηση όλου του φάσματος των καθημερινών τους εργασιών.
- Δημιουργία νέας ηλεκτρονικής πλατφόρμας «My Interasco» για τους πελάτες σας/μας, για να γνωρίζουν ανά πάσα στιγμή τα προϊόντα που έχουν, τις παροχές, τις αποζημιώσεις τους.
- Σύντομα θα είναι έτοιμο ένα μοναδικό για τα δεδομένα της ασφαλιστικής αγοράς Πρόγραμμα Επιβράβευσης των Πελατών μας, ένα Πρόγραμμα «Ευχαριστώ» για την εμπιστοσύνη τους απέναντι στους συνεργάτες μας και εμάς, με ανταποδοτικότητα μέσα από μια πλούσια γκάμα παροχών άμεσου ενδιαφέροντός τους.
- Νέα λοιπόν εργαλεία – νέα όπλα δουλειάς! Και επιπρόσθετα, στο πλαίσιο της διαρκούς επένδυσης της Interasco στην τεχνολογία, θα παρέχουμε όλες τις νέες μας εφαρμογές, όχι μόνο στους ηλεκτρονικούς υπολογιστές στα γραφεία, αλλά και σε laptops, tablets, smartphones, μία σημαντική προσθήκη στη «φαρέτρα» των συνεργατών μας, για πληροφόρηση και πώληση on the spot!

ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ

Αφουγκραζόμενοι τις ανάγκες των συνεργατών μας για εκπαίδευση, προχωρήσαμε σε εκπαιδευτικό πλάνο, με τη μορφή ετήσιου προγραμματισμού, που περιλαμβάνει, εκτός από προϊοντικές ενότητες, θεματολογίες άκρως ενδιαφέρουσες για το δίκτυο συνεργατών μας, όπως η χρήση Μέσων Κοινωνικής Δικτύωσης, επιχειρηματικές δεξιότητες, δεξιότητες πωλήσεων, ενημέρωση σε θέματα εφαρμογής νέων νομοθετικών πλαισίων κ.λπ.

Ποια είναι η Ναταλία Γιαννιού

Η κ. Ναταλία Γιαννιού εργάζεται από το 2014 μέχρι και σήμερα ως διευθύντρια Πωλήσεων & Marketing στην ασφαλιστική εταιρεία INTERASCO ΑΕΓΑ, ενώ κατά το παρελθόν εργάστηκε στην AXA GREECE INSURANCE COMPANY S.A., στην INTERAMERICAN INSURANCE COMPANY S.A., καθώς και στην AIG GREECE INSURANCE COMPANY S.A. ως διευθύντρια Πωλήσεων Μεσιτών & Πρακτόρων.

Είναι διπλωματούχος Γεωλόγος του Πανεπιστημίου Αθηνών, ενώ μιλά άπταιστα αγγλικά, γαλλικά και ιταλικά. Από το 1999 μέχρι και σήμερα έχει παρακολουθήσει ποικιλία σεμιναρίων με θέματα Ασφαλιστικά, Management, Marketing κ.λπ.

ΝΑΙ
ΘΕΜΑ

MARKETING

Η Interasco δεν θα μπορούσε να μην ακολουθήσει τις νέες τάσεις της digital εποχής και έτσι, από τις αρχές του 2018, έγινε ενεργό μέλος της, στα Social Media, άλλο ένα όπλο για όλους, ενδυναμώνοντας και ενισχύοντας την αναγνωρισιμότητα και αξιοπιστία του κοινού μας, των πελατών μας, και δημιουργώντας νέα εργαλεία υποστήριξης των πωλήσεων, με στόχο τη δημιουργία νέων υποψήφιων πελατών.

Όλες αυτές οι ενέργειες και πολλές ακόμα που διαρκώς θα μας εξελίσσουν, έχουν ήδη οδηγήσει την Interasco σε εξωστρέφεια, αναγνώριση και, το φυσικό επακόλουθο, αύξηση των πωλήσεων.

3 Για την Interasco, το κανάλι των Ελεύθερων Διαμεσολαβητών ήταν, είναι και θα είναι πραγματικά το κλειδί της επιτυχίας, για τη δημιουργία μιας εταιρείας με Ανθρωποκεντρικό Χαρακτήρα και Προοπτική, βασισμένη σε νέα πρότυπα.

Η Interasco, πολύ σύντομα, θα αποτελεί όχι «απλώς μια εταιρεία που αποζημιώνει», αλλά μια εταιρεία-«συνοδοιπόρος του Συνεργάτη και Πελάτη», επιστεγάζοντας το κύριο χαρακτηριστικό της, που δεν είναι άλλο από την επένδυσή της στον παράγοντα Άνθρωπο!

Με την αναβάθμισή της, η Interasco αποδεικνύει έμπρακτα τη δέσμευσή της απέναντι στους συνεργάτες της για διαρκή επένδυση σε όλα τα μέσα και τεχνολογίες, σε παροχές με όλα τα απαραίτητα εργαλεία, που θα διασφαλίσουν και θα εξασφαλίσουν στον Ελεύθερο Διαμεσολαβητή τον εκσυγχρονισμό του και, το πιο βασικό, τη διακράτηση και ανάπτυξή του στο ολοένα με αυξανόμενες απαιτήσεις και απίστευτα γρήγορες εξελίξεις περιβάλλον που δημιουργείται στην ασφαλιστική βιομηχανία.

Η Interasco θα συνεχίσει να αποτελεί μια αξιόπιστη και φερέγγυα εταιρεία που τιμάει το όνομα και την πολύχρονη ιστορία της, και που ξέρει να δίνει τις μάχες της για τον ασφαλιστικό διαμεσολαβητή.

Eurolife ERB
INSURANCE GROUP
A FAIRFAX Company

Στηρίζουμε τον επαγγελματία ασφαλιστή

1 Το πλάνο και η στρατηγική πωλήσεων που σχεδιάσαμε και υλοποιούμε παραμένουν στον πυρήνα της σταθερά τα τελευταία περίπου 15 χρόνια, καθώς η Eurolife ERB είναι μια εταιρεία που παραμένει συνεπής σε όσα σχεδιάζει, δημιουργώντας ουσιαστικό όφελος για την ίδια και τους πελάτες της. Η προσέγγισή μας ήταν και παραμένει πολυκαναλική και πολυπροϊοντική, θέτοντας στο επίκεντρο τις διαφοροποιημένες ανάγκες των πελατών μας, τόσο σε επίπεδο προϊόντων και λύσεων όσο και σε επίπεδο καναλιού διαμεσολάβησης που τους εξυπηρετεί.

Τα αποτελέσματα που έχουμε πετύχει επιβεβαιώνουν την αποδοτικότητα αυτής της στρατηγικής, μέσω της οποίας εξασφαλίζουμε ισορροπία, τόσο ανάμεσα στα δίκτυά μας όσο και στις κατηγορίες των ασφαλιστικών αναγκών.

Στόχος μας είναι να συνεχίσουμε να κινούμαστε σε αυτή την κατεύθυνση, παραμένοντας συνεπείς στη δυναμική πορεία που μας χαρακτηρίζει απόλυτα.

ΝΙΚΟΣ ΔΕΛΕΝΔΑΣ

Γενικός διευθυντής Πωλήσεων & Εκπαίδευσης

Ποιος είναι ο Νίκος Δελένδας

Ο κ. Δελένδας βρίσκεται στη θέση του γενικού διευθυντή Πωλήσεων και Εκπαίδευσης της Eurolife ERB Ασφαλιστικής από το 2005.

Είναι πτυχιούχος του Τμήματος Οργάνωσης και Διοίκησης Επιχειρήσεων Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών (πρώην ΑΣΟΕΕ) με μετεκπαίδευση σε Ασφαλιστικά θέματα σε Ευρώπη και Αμερική.

Στο παρελθόν, έχει εργαστεί ως διευθυντής Στρατηγικού Σχεδιασμού και MIS, γενικός διευθυντής Οικονομικών αλλά και Πωλήσεων σε πολυεθνικές ασφαλιστικές εταιρείες, ενώ έχει εργαστεί στο εξωτερικό και κυρίως στην Ελλάδα.

2 Ύστερα από δύο ιδιαίτερα επιτυχημένες χρονιές σε επίπεδο αποτελεσμάτων, που μας τοποθετούν στις κορυφαίες θέσεις στην αγορά και σε παραγωγή και σε κερδοφορία, έχουμε κάθε λόγο να είμαστε αισιόδοξοι για τη φετινή χρονιά.

Οι πρώτοι τέσσερις μήνες, μάλιστα, επιβεβαιώνουν τις αισιόδοξες προβλέψεις μας, καθώς ήδη καταγράφεται αύξηση των μεριδίων μας στις περισσότερες από τις προϊοντικές κατηγορίες, αλλά και στο σύνολο.

Είμαι όμως και προσωπικά πολύ αισιόδοξος για την αγορά μας, καθώς εκτιμώ πως όσο το πολιτικό και οικονομικό περιβάλλον σταθεροποιείται, η αισιοδοξία επιστρέφει στην ελληνική οικογένεια και στην ελληνική επιχείρηση, οδηγώντας κατά συνέπεια σε επιστροφή και της ασφαλιστικής προοπτικής.

Όσο, λοιπόν, οδηγούμαστε σε μία φάση σταθερής ανάπτυξης των οικονομικών μεγεθών της Ελλάδας τόσο τα ασφαλιστικά μεγέθη θα αυξηθούν αντίστοιχα πολλαπλασιαστικά, δημιουργώντας αντίστοιχα οφέλη για όλη την κοινωνία.

3 Διανύουμε προφανώς μία περίοδο αύξησης των μορφών διαμεσολάβησης, αλλά και συγκέντρωσης μέσα σε κάθε κατηγορία διαμεσολάβησης. Αυτό θεωρώ πως οδηγεί σε έναν «εξορθολογισμό» της αγοράς, ενώ παράλληλα ο πελάτης έχει τη δυνατότητα να επιλέξει το είδος του διαμεσολαβητή που του ταιριάζει.

Σε ό,τι αφορά τα παραδοσιακά Δίκτυα Διανομής, ο «εξορθολογισμός» είναι ιδιαίτερα σημαντικός, με δεδομένο πως ο ρόλος του επαγγελματία ασφαλιστή είναι κομβικός για την ορθή εξυπηρέτηση των αναγκών του πελάτη, άρα και την ανάπτυξη της αγοράς μας.

Στο ρόλο αυτόν συμβάλλουν πολλαπλές παράμετροι: οι εταιρείες με τα προϊόντα και τις υπηρεσίες τους, η εκπαίδευση και επιμόρφωση του ασφαλιστή και προφανώς η χρήση της τεχνολογίας στην υπηρεσία όλων, με απώτερο στόχο τη βέλτιστη εξυπηρέτηση του πελάτη.

Με αυτό το δεδομένο, η Eurolife ERB στήριζε πάντα και θα συνεχίσει να στηρίζει τον επαγγελματία ασφαλιστή. Και πιστεύω πως η στρατηγική μας όλα αυτά τα χρόνια το αποδεικνύει στην πράξη, μέσα από την πολύ επιτυχημένη στροφή μας στα ανεξάρτητα δίκτυα πωλήσεων.

Σε ό,τι αφορά τις απευθείας πωλήσεις, είναι προφανές ότι η αγορά είναι σχετικά «ανώριμη» και επικεντρώνεται ουσιαστικά στο αυτοκίνητο, αλλά ταυτόχρονα κάνει βήματα προς τα εμπρός.

Ως Όμιλος παρακολουθούμε σαφώς όλες τις εξελίξεις, καθώς θεωρούμε τις digital υπηρεσίες ως ένα πολύ σημαντικό εργαλείο για την υποστήριξη πελατών και συνεργατών, αλλά και ως ένα ακόμα σημείο επαφής με τον πελάτη, στο οποίο μπορεί να απευθυνθεί κυρίως για να ρωτήσει και να ζητήσει διευκρινίσεις, αλλά και ενδεχομένως να αγοράσει ασφαλιστικά προϊόντα υπό προϋποθέσεις.

ΝΑΙ
ΘΕΜΑ

NN

Συγκριτικό πλεονέκτημα τα δύο Δίκτυα

ΜΙΧΑΛΗΣ ΣΩΤΗΡΑΚΟΣ

Αναπληρωτής διευθύνων σύμβουλος και γενικός διευθυντής Πωλήσεων της NN Hellas

1 Στην NN έχουμε την εξής ευχάριστη ιδιαιτερότητα, το εξής συγκριτικό πλεονέκτημα: Είμαστε η μοναδική ασφαλιστική εταιρεία με δύο Δίκτυα, το Tied Agency και το Bancassurance, που είναι και τα δύο αποκλειστικής συνεργασίας και ταυτόχρονα καταγράφουν την υψηλότερη μέση παραγωγικότητα της αγοράς. Θα ήταν παράλογο τη στιγμή που άλλες εταιρείες προσπαθούν με κάθε τρόπο να «κτίσουν» δίκτυα, εμείς να μην εστιάζουμε στα δύο δίκτυά μας.

Έμφαση στο Tied Agency σημαίνει δημιουργία και παροχή εργαλείων δουλειάς, όπως πλήρους και καινοτόμου προϊοντικής γκάμας, σύγχρονων διαδικασιών ανάληψης κινδύνου, ενισχυμένων προμηθειών και bonus, αυξημένων υλικών και ηθικών κινήτρων, συμπεριλαμβανομένων των διαγωνισμών/ταξιδιών, περισσότερων ψηφιοποιημένων λύσεων για την καθημερινή εργασία. Στόχος μας είναι να συστηματοποιήσουμε τις διαδικασίες Πώλησης και Στελέχωσης, να αξιοποιήσουμε το χαρτοφυλάκιό μας και να αυξήσουμε την αποδοτικότητά μας και τις αμοιβές των Συνεργατών μας.

Έμφαση στο Τραπεζικό Δίκτυο σημαίνει εστίαση στην περαιτέρω ικανοποίηση του Τραπεζικού Πελάτη, αλλά και του Στρατηγικού μας Εταίρου, της Τράπεζας Πειραιώς, με αιχμή του δόρατος την προσαρμογή του μοντέλου διακυβέρνησής μας, τις αναβαθμισμένες αμοιβές, τη σφαιρική κάλυψη των υπαρχουσών και μελλοντικών αναγκών της κάθε οριοθετημένης υποομάδας πελατών, τις τεχνολογικές εφαρμογές front και back office. Όλα τα παραπάνω πρόκειται να οδηγήσουν με σιγουριά στην αύξηση της παραγωγικότητας, στη διαχρονική βελτίωση της διατήρησης των συμβολαίων και σε ένα mix πωλήσεων που θα αντικατοπτρίζει απόλυτα τις απαιτήσεις της ελληνικής κοινωνίας.

2 Αν θέλαμε να μεταφράσουμε τα αποτελέσματα σε αριθμούς, θα αναφερόμασταν, για το Tied Agency, στα ρεκόρ πωλήσεων για το 2017, που συνεχίζονται και στους πρώτους μήνες του 2018 με αύξηση της τάξης του 35% στις καλύψεις αναγκών προστασίας (Health & Term). Αν θέλαμε όμως να τα μεταφράσουμε σε ανθρώπους, θα λέγαμε ότι ο στρατηγικός μας σχεδιασμός έχει οδηγήσει στην ολική επαναφορά του επαγγέλματος του Συντονιστή Ασφαλιστικών Συμβούλων, παράλληλα με εκείνου του καταξιωμένου Συμβούλου, γεγονός που αποτελεί ιδιαίτερα ελπιδοφόρα εξέλιξη, όχι μόνο για την NN, αλλά και για ολόκληρη την υγιή Ασφαλιστική Αγορά. Σήμερα, αποδεικνύοντας με νούμερα τα λεγόμενα μας, πάνω από 100 Συνεργάτες μας έχουν περάσει σεμινάρια υποψηφίων Unit Managers, 20 τουλάχιστον θα ονομαστούν Unit Managers έως το τέλος του 2019 (6 το πέτυχαν ήδη) και 5 πρόκειται να αναβαθμιστούν σε Agency Managers (οι 2 το κατέκτησαν ήδη), αξιοποιώντας το εξαιρετικό κλίμα και τα μοναδικά, πραγματικά κίνητρα για προσέλκυση και ανάπτυξη/διατήρηση νέων Συνεργατών.

Το Τραπεζικό Δίκτυο, μέσω του κοινού μας Στρατηγικού Σχεδιασμού με την Τράπεζα Πειραιώς και της αγαστής συνεργασίας των Διοικήσεων των δύο εταιρειών, κατέγραψε το 2017 ρεκόρ παραγωγής όλων των εποχών, ενώ συνεχίζει την επιτυχημένη πορεία του και το 2018, αποδεικνύοντας προς όλες τις κατευθύνσεις ότι με τη δημιουργία των κατάλληλων προϋποθέσεων είναι ικανό να προωθεί αποτελεσματικά και προϊόντα προστασίας, σημειώνοντας ταυτόχρονα εξαιρετικά αποτελέσματα στην ικανοποίηση των πελατών. Ο τραπεζικός εργαζόμενος δεν προσλήφθηκε για να προωθεί ασφάλειες, προσαρμόζεται όμως με μεγάλη επιτυχία αλλά και τεράστια προσπάθεια από την πλευρά του στις απαιτήσεις των καιρών.

3 Για τις ηλεκτρονικές πωλήσεις έχει δημιουργηθεί μια καινοτόμα πλατφόρμα που είναι σε θέση να υποδεχθεί πωλήσεις όλων των κλάδων. Σχετικά με την τεχνολογία, πάγια θέση της προέδρου και διευθύνουσας συμβούλου της NN Hellas, κ. Μαριάννας Πολιτοπούλου, αποτελεί ότι πρέπει να τεθεί στην υπηρεσία του Συνεργάτη και του πελάτη και να μην αποτελέσει αντίπαλον δέος, αλλά σύμμαχο στην καθημερινότητα. Μέσα σε αυτό το πλαίσιο προωθούμε και το One Step Sale για τα Δίκτυά μας, την παροχή δυνατότητας δηλαδή για την ολοκλήρωση της διαδικασίας Πώλησης, από την εξεύρεση αναγκών μέχρι και την πληρωμή του συμβολαίου από τον πελάτη, στο ίδιο ραντεβού με τρόπο απόλυτα σύμφωνο με τους κανόνες κανονιστικής συμμόρφωσης.

Πιστεύω ότι εύκολα μπορεί να γίνει αντιληπτό από όλες τις παραπάνω τοποθετήσεις ότι η απάντησή μας στο αν στηρίζουμε το Tied Agency είναι ένα ηχηρό «Ναι». Ακόμη και αν οι άλλες εταιρείες παίρνουν διαφορετικές αποφάσεις, εμείς θα εμμείνουμε στη θέση μας, στο σύγχρονο, παραγωγικό, κερδοφόρο, ανθρωποκεντρικό Δίκτυο που δημιουργεί πραγματικούς επαγγελματίες σε όλες τις βαθμίδες, έχοντας ως τελικό αποτέλεσμα τη σωστή κάλυψη των αναγκών του Έλληνα ασφαλισμένου. Στο φετινό μας Συνέδριο δώσαμε δημόσια 30 υποσχέσεις στους Managers και στους Ασφαλιστικούς μας Συμβούλους για περαιτέρω στήριξή τους και είμαστε αποφασισμένοι να φανούμε και πάλι συνεπείς στις δεσμεύσεις μας, όπως άλλωστε και οι Συνεργάτες μας φροντίζουν να είναι με τη σειρά τους συνεπείς στις δικές τους.

Ποιος είναι Μιχάλης Σωτηράκος

Ο κ. Μιχάλης Σωτηράκος, κάτοχος MBA με εξειδίκευση στο Finance και στα Ασφαλιστικά, ξεκίνησε τη σταδιοδρομία του ως Ασφαλιστικός Σύμβουλος της NN το 1992, όπου και παρέμεινε έως το 2001. Έκτοτε κατέχει ανώτατες διοικητικές θέσεις, πάντα στον Ασφαλιστικό Κλάδο και πάντα στην Εμπορική Διεύθυνση για όλα τα Δίκτυα Διανομής, με επιπλέον αρμοδιότητες στους τομείς της Εκπαίδευσης, του Marketing, των Call Centers κ.ά. Στην NN έχει επιστρέψει από το 2016 στη θέση του αναπληρωτή διευθύνοντος συμβούλου και γενικού διευθυντή Πωλήσεων.

Συνεταιριστική
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Συνάντηση με το... μέλλον!

Με ένα ταξίδι σε Μπολόνια και Βερόνα, η Συνεταιριστική Ασφαλιστική επιβράβευσε τους συνεργάτες της που διακρίθηκαν όχι μόνο με βάση τις παραγωγικές τους επιδόσεις, αλλά και τη διαχρονική τους σχέση με την εταιρεία. Οπως τονίζεται, η Συνεταιριστική επιφύλαξε για την ομάδα της πολλές εκπλήξεις και προκλήσεις, που όχι μόνον κράτησαν αμείωτο το ενδιαφέρον όλων, αλλά και ενέτειναν τη σύσφιγξη των σχέσεων μεταξύ των συμμετεχόντων και των εκπροσώπων της εταιρείας

Ο κ. Δημήτρης Ζορμπάς, CEO Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής

Η κα Νεκταρία Μπέσσα, ο κ.Θωμάς Ιωαννίδης και ο κ. Δημήτριος Ζορμπάς

Συγκεκριμένα φέτος, οι συμμετέχοντες επισκέφθηκαν τα κεντρικά γραφεία του ομίλου Unipol, που αποτελεί έναν από τους στρατηγικούς μετόχους της Συνεταιριστικής, και είχαν την ευκαιρία να συμμετάσχουν σε παρουσίαση που έγινε από τον Enrico San Pietro, γενικό διευθυντή ασφαλιστικών εργασιών της Unipol, με θέμα τα στοιχεία του ομίλου και την τηλεματική, στην οποία ο όμιλος Unipol είναι ένας από τους leader παγκοσμίως, καθώς και τις καινοτόμες λειτουργίες που έχουν εφαρμόσει στην ασφαλιστική αγορά της Ιταλίας. Μετά την εντυπωσιακή παρουσίαση, ακολούθησε περιήγηση σε διάφορα κτίρια της εταιρίας, όπου οι συμμετέχοντες είχαν την ευκαιρία να επισκεφθούν την Art Gallery του ομίλου που φιλοξενούσε έργα σημαντικών καλλιτεχνών, να περιηγηθούν το μουσείο του ομίλου και να συμμετάσχουν σε εξομοιωτές οδικής ασφάλειας.

Ακολούθησε το εταιρικό Meeting της Συνεταιριστικής με το δίκτυό της, όπου ο πρόεδρος Θωμάς Ιωαννίδης, καλωσορίζοντας τους συνεργάτες, αναφέρθηκε στους ισχυρούς δεσμούς

Τόσο η διοίκηση της εταιρείας όσο και το δίκτυο των συνεργατών δεσμεύτηκαν από κοινού να αντιμετωπίσουν μαζί κάθε πρόκληση και να δώσουν τον καλύτερο εαυτό τους στην ανάπτυξή της

Ο κ. Enrico San Pietro, γενικός διευθυντής ασφαλιστικών εργασιών ομίλου Unipol

Ο κ. Θωμάς Ιωαννίδης

της εταιρείας με τους μετόχους από την υπόλοιπη Ευρώπη. Χαιρετισμούς απηύθυναν οι εκπρόσωποι της Unipol και της Macif και αντιπρόεδροι του Διοικητικού Συμβουλίου της εταιρίας, Marc Guy Victor Sordoni και Filippe Da Costa. Χαιρετισμό απηύθυναν, επίσης, ο πρόεδρος των Συνεταιριστικών Τραπεζών, Νικόλαος Μυρτάκης, ο βουλευτής ΠΑΣΟΚ στο Ν. Σερρών, Μιχάλης Τζελέπης, και ο πρόεδρος του Επιμελητήριου, Γιάννης Χατζηθεοδοσίου. Ο διευθύνων σύμβουλος, Δημήτριος Ζορμπάς, και τα στελέχη Μανώλης Φουντουλάκης και Τάνια Σταυρίδου ανέπτυξαν τη στρατηγική της εταιρείας, την εμπορική πολιτική και την τεχνολογική πρόοδο

Ο κ. Marc Guy Victor Sordoni

Ο κ. Philippe Da Costa

Ο κ. Νικόλαος Μυρτάκης

αντίστοιχα. Η κ. Μαργαρίτα Αντωνάκη, γενική διευθύντρια της ΕΑΕΕ, και η κ. Εύα Βαρουχάκη, νομική σύμβουλος της ΕΑΕΕ, αναφέρθηκαν σε θέματα που απασχολούν την ασφαλιστική αγορά. Η εκδήλωση, που πραγματοποιήθηκε με το συντονισμό της διευθύντριας Διοικητικού και Ανάπτυξης, κ. Νεκταρίας Μπέσσα, ολοκληρώθηκε με τις βραβεύσεις των συνεργατών που ξεχώρισαν στο 2017. Στην εκδήλωση παραβρέθηκε η κ. Γεωργία Λαμπράκη-Μπρίντιζι, επίτιμη πρόξενος της Ιταλίας.

Το τετραήμερο ταξίδι των συνεργατών στέφθηκε από απόλυτη επιτυχία και όλοι οι συμμετέχοντες αποχαιρέτησαν την όμορφη Μπολόνια με μεγάλο ενθουσιασμό για το μέλλον της εταιρείας και για όλα εκείνα που βίωσαν και είδαν σε αυτόν τον προορισμό. Τόσο η διοίκηση της εταιρείας όσο και το δίκτυο των συνεργατών της δεσμεύτηκαν από κοινού να αντιμετωπίσουν μαζί κάθε πρόκληση και να δώσουν τον καλύτερο εαυτό τους στην ανάπτυξή της.

Ο κ. Μιχάλης Τζελέπης

Ο κ. Ιωάννης Χατζηθεοδοσίου

Η κ. Μαργαρίτα Αντωνάκη

Η κ. Εύα Βαρουχάκη

Ο κ. Μανώλης Φουντουλάκης

Η κ. Τάνια Σταυρίδου

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 · coop · eurisa · MACIF · P&V · UnipolSai Assicurazioni

Η αναζήτηση πελατών είναι πρόβλημα για εσάς;

Η ανάγκη για υποψήφιους πελάτες

Ένα συνεχόμενο εισόδημα απαιτεί συνεχόμενη αναζήτηση υποψήφιων πελατών. Η συνεχόμενη αναζήτηση απαιτεί οργάνωση. Και πάλι, η αναζήτηση είναι ίσως η αιτία των περισσότερων προβλημάτων των ασφαλιστών

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

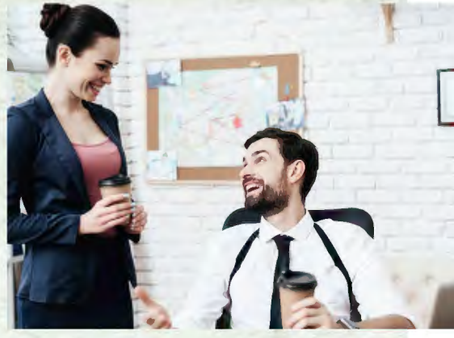
Ένας Manager για Managers!

Η δήλωση ότι «οι περισσότεροι ασφαλιστές αποτυγχάνουν λόγω των ανθρώπων που δεν κατορθώνουν να δουν, παρά λόγω των ανθρώπων στους οποίους δεν καταφέρνουν να πουλήσουν» είναι μία δήλωση με την οποία θα συμφωνήσουν οι περισσότεροι ασφαλιστές. Και αν αυτή η δήλωση αληθεύει, θα είναι δύσκολο να υπερεκτιμήσουμε τη σημασία της εξεύρεσης ανθρώπων για να επισκεφθούμε.

Ένας μεγάλος αριθμός αξιολογούμενων υποψήφιων πελατών συνεχώς διατηρεί τον τρόπο για ένα σημαντικό και σταθερό εισόδημα. Είναι εύκολο να δείτε τη χρηματική αξία των υποψήφιων πελατών όταν συνειδητοποιήσετε ότι το εισόδημά σας του επόμενου μήνα θα εξαρτηθεί από τους υποψήφιους στους οποίους θα πουλήσετε. Έτσι, το εισόδημά σας του επόμενου μήνα και του επόμενου χρόνου θα εξαρτηθεί από τους υποψήφιους πελάτες που θα εξασφαλίσετε ανάμεσα στο τώρα και στο τότε. Ένα συνεχόμενο εισόδημα απαιτεί συνεχόμενη αναζήτηση υποψήφιων πελατών. Η συνεχόμενη αναζήτηση απαιτεί οργάνωση. Και πάλι, η αναζήτηση είναι ίσως η αιτία των περισσότερων προβλημάτων των ασφαλιστών, από οτιδήποτε άλλο στη δουλειά τους.

Ρωτήθηκαν 567 άτομα που απέτυχαν ως ασφαλιστές πριν συμπληρώσουν 18 μήνες στη δουλειά και τους έθεσαν την ακόλουθη ερώτηση: «Τι βρήκατε πιο δύσκολο στην πώληση ασφαλειών ζωής;». Μόνο η αναζήτηση υποψήφιων πελατών αναλογούσε στο ένα τρίτο των απαντήσεων. Αναφερόταν τρεις φορές πιο συχνά από οποιοδήποτε άλλο θέμα. Όταν οι ασφαλιστικές εταιρείες οργανώνουν συνέδρια, σεμινάρια ή προγράμματα εκπαίδευσης, συχνά ρωτούν τους ασφαλιστές τους για τα θέματα που θέλουν να συζητηθούν. Η αναζήτηση είναι μία από τις πιο συνηθισμένες επιλογές. Φαίνεται ότι για πολλούς ανθρώπους η αναζήτηση υποψήφιων πελατών είναι πρόβλημα. Κατά τα λεγόμενα ενός επιτυχημένου παραγωγού: «Η αναζήτηση γίνεται πρόβλημα, όταν παύει να είναι διαδικασία».

Η αναζήτηση αφορά όλες τις ενέργειες που κάνει ο ασφαλιστής για να επιτύχει μια συνέντευξη πώλησης, τον εντοπισμό ονομάτων υποψήφιων πελατών, τη συλλογή όσο περισσότερων πληροφοριών μπορεί πάνω στον υποψήφιο, την επαφή με τον υποψήφιο και την επιβεβαίωση μιας συνέντευξης.



Δεν υπάρχει αμφιβολία ότι η αναζήτηση υποψήφιων πελατών είναι από τα πιο σημαντικά κομμάτια της δουλειάς ενός ασφαλιστή. Άσχετα με το πόσες οικονομικές γνώσεις έχετε, δεν μπορείτε να κάνετε αρκετές πωλήσεις για να επιτύχετε, αν δεν έχετε αρκετούς υποψήφιους πελάτες.

Σύμμαχος του Ασφαλιστή

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

Ένα οργανωμένο σύστημα αναζήτησης: Ένα κομμάτι της πώλησης!

Σε αυτό το σημείο, θα πρέπει να έχετε πειστεί για τη ζωτική σημασία που έχει η αναζήτηση υποψήφιων πελατών στη δουλειά σας ως ασφαλιστή. Ποτέ μην ξεχνάτε ότι η αναζήτηση είναι ένα μεγάλο κομμάτι της διαδικασίας πώλησης και δεν μπορεί να διαχωριστεί από αυτήν. Η αναζήτηση είναι η No1 δουλειά σας και η τιμωρία για την αποτυχία σας δεν μετριάζεται επειδή την αναβάλλετε. Αν η αναζήτησή σας γίνεται ανοργάνωτα, οι άσχημες συνέπειες θα φανούν αύριο ή τον επόμενο μήνα. Δεν θα χτυπήσουν σειρήνες και ίσως περάσει λίγος χρόνος μέχρι να συνειδητοποιήσετε το λάθος σας.

Η αναζήτηση θα πρέπει να είναι συνεχής. Αν αποσύρετε συχνά χρήματα από τον τραπεζικό λογαριασμό σας χωρίς ποτέ να καταθέτετε, σύντομα θα αντιμετωπίσετε πρόβλημα. Αν συγκρίνετε την αναζήτηση με τις καταθέσεις και την πώληση με τις αναλήψεις, μπορείτε εύκολα να αντιληφθείτε την πτώχευση του κακού «αναζητητή». Οι καταθέσεις σας θα πρέπει να είναι περίπου έξι φορές περισσότερες από τις αναλήψεις σας. Για να είναι συνεχής, η αναζήτησή σας θα πρέπει να είναι οργανωμένη. Για να οργανώσετε την αναζήτησή σας, θα χρειαστείτε μερικά εργαλεία και βοηθήματα.

Εργαλεία για την αναζήτηση

Ανάμεσα στους επιτυχημένους παραγωγούς, υπάρχει μεγάλη ποικιλία στα συστήματα και τις μεθόδους οργάνωσης της αναζήτησης υποψήφιων πελατών.

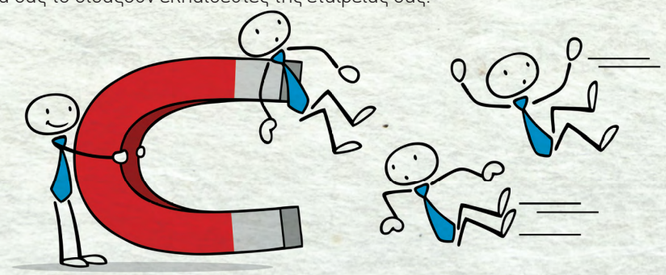
Όταν οργανωθείτε, ίσως ανακαλύψετε ότι οι μέθοδοί σας είναι διαφορετικές από εκείνες των άλλων. Αλλά υπάρχουν αρκετές ομοιότητες σε αυτές τις μεθόδους για να μπορέσουμε να καταγράψουμε μερικά μηχανικά βοηθήματα, τα οποία ίσως να θελήσετε να προσαρμόσετε για την προσωπική σας χρήση:

- **Αρχείο υποψήφιων πελατών**
- **Αρχείο γενεθλίων**
- **Αρχείο αλλαγής ηλικιών**
- **Αρχείο πελατών**
- **Αρχείο γεωγραφικό**
- **Ημερολόγιο γραφείου**
- **Εβδομαδιαίο πρόγραμμα**
- **Μηνιαίο πρόγραμμα αναζήτησης**
- **Οργανωμένη ομιλία αναζήτησης**
- **Η συνήθεια αναζήτησης**
- **Το εγχειρίδιο της αναζήτησης**

Φυσικά, ο κάθε επιτυχημένος παραγωγός δεν χρησιμοποιεί όλα αυτά τα εργαλεία, αλλά είναι ασφαλές να πούμε ότι τα τελευταία τρία -μία οργανωμένη ομιλία αναζήτησης, η συνήθεια αναζήτησης και το εγχειρίδιο αναζήτησης ή κάποιο παρόμοιο εγχειρίδιο- είναι αναπόσπαστο κομμάτι των συνηθειών της δουλειάς.

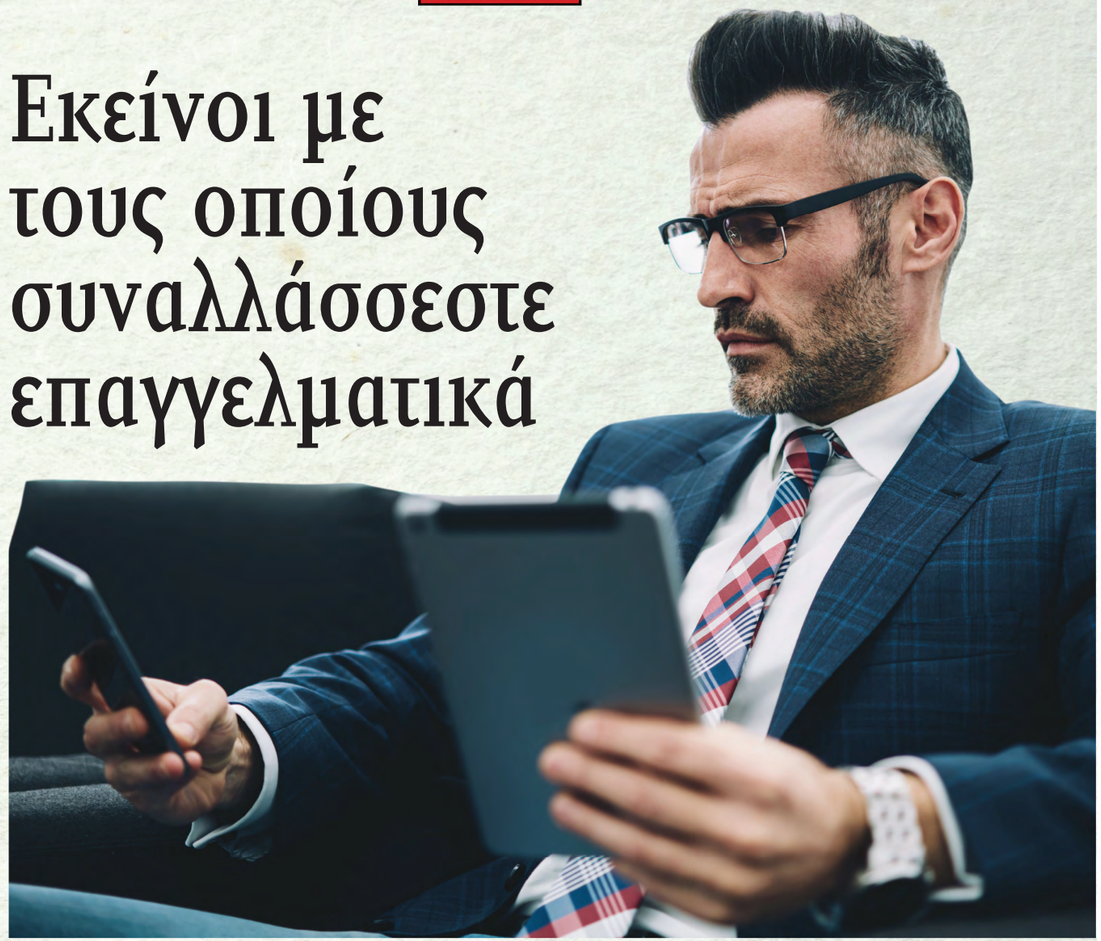
Το να βρίσκετε υποψήφιους αγοραστές απαιτεί πολλή σκέψη και ακόμη περισσότερες πράξεις. Το εγχειρίδιο αναζήτησης περιγράφει τομείς στους οποίους θα είναι εποικοδομητικές και παρέχει ένα πρακτικό βοήθημα στο ξεκίνημα της δραστηριότητας της ανεύρεσης αγοραστών.

Το πώς γίνεται η χρήση αυτών των εργαλείων για αναζήτηση πρέπει να σας το διδάξουν εκπαιδευτές της εταιρείας σας.



ΝΑΙ
ΠΩΛΗΣΕΙΣ

Εκείνοι με τους οποίους συναλλάσσεστε επαγγελματικά



Το ’να χέρι νίβει τ’ άλλο!

Είναι σαφές ότι η ιδέα «το ’να χέρι νίβει τ’ άλλο...» δεν μπορεί να είναι η μοναδική βάση πάνω στην οποία μπορεί να λειτουργήσει η αγορά. Αν ζητούσαμε να αγοράζουμε μόνο από εκείνους που αγοράζουν από μας, οι δουλειές θα έμεναν στάσιμες. Το κόστος της ζωής θα ανέβαινε πολύ. Θα υπήρχαν ελάχιστες πιθανότητες για το άτομο που παρέχει καλύτερη εξυπηρέτηση να δημιουργήσει έναν κύκλο πελατών.

Έτσι, δεν περιμένετε απλά ότι επειδή αγοράζετε λαχανικά από το μαγαζάκι στη γωνία ο οπωροπώλης θα αγοράσει οπωσδήποτε ασφάλεια ζωής από σας. Χωρίς αμφιβολία, ο οπωροπώλης έχει κι άλλους ασφαλιστές εκτός από σας για πελάτες. Αλλά αυτό σημαίνει ότι θα πρέπει να είστε διστακτικοί να πλησιάσετε εκείνους από τους οποίους αγοράζετε; Όχι, αντιθέτως!

Οι άνθρωποι με τους οποίους συναλλάσσεστε επαγγελματικά αναγνωρίζουν ότι είστε και εσείς επαγγελματίας, με μια υπηρεσία να προσφέρετε

Εκπαιδεύει εκπαιδευτές!

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

στο κοινό. Το γεγονός ότι είστε πελάτης τους δεν σημαίνει ότι πρέπει να αγοράζουν από εσάς. Αλλά οπωσδήποτε σημαίνει ότι δικαιούστε και πρέπει να έχετε μία ευκαιρία να πείτε την ιστορία της υπηρεσίας και να προσφέρετε τη λύση σας στις ανάγκες τους.

Δεν θα δεχτούν με προθυμία μια προσέγγιση ή μια συμπεριφορά που λέει: «Περιμένω από εσάς να αγοράσετε από μένα, διότι εγώ αγοράζω από σας», αλλά δεν θα αρνηθούν την ειλικρινή σας αίτηση για μία συνέντευξη.

«Δεν είμαι σε θέση να γνωρίζω αν οι υπηρεσίες μου ως ασφαλιστή μπορούν να σας φανούν χρήσιμες αυτή τη στιγμή. Αλλά έχω μια ιδέα, η οποία έχει αποδειχθεί πολύτιμη για άλλους ανθρώπους σε καταστάσεις παρόμοιες με τη δική σας, που νομίζω ότι μπορεί να αποδειχθεί πολύτιμη και για σας. Αυτό μπορείτε να το αποφασίσετε πολύ γρήγορα, απαντώντας σε τρεις απλές ερωτήσεις. Είναι αρκετά δίκαιο αυτό, έτσι δεν είναι;». Μια τέτοια προσέγγιση, η οποία χρησιμοποιεί τη σχέση σας, αλλά σαν σύσταση, και επιτρέπει τις υπηρεσίες σας να σταθούν στην αξία τους, είναι σίγουρη και πρακτική. Περιγράφεται λεπτομερώς στο βιβλίο της LIMRA «Πωλήσεις Μεμονωμένων Αναγκών».

Αυτή η απλή και αποτελεσματική προσέγγιση μπορεί να οδηγήσει σε μια συζήτηση οποιασδήποτε μεμονωμένης ανάγκης ή ενός συνδυασμού αναγκών. Θυμηθείτε ότι πολλοί από τους ανθρώπους με τους οποίους συναλλάσσεστε επαγγελματικά είναι ιδιοκτήτες επιχειρήσεων, με όλες τις ανάγκες μιας επαγγελματικής ασφάλειας ζωής, όπως επίσης και με τις συνηθισμένες οικογενειακές ανάγκες.

Το να σας γνωρίζουν ως έναν καλό πελάτη ή αγοραστή είναι όλες οι συστάσεις που χρειάζεστε. Να προσφέρετε, λοιπόν, επιμελώς τις υπηρεσίες σας στους ανθρώπους από τους οποίους αγοράζετε. Αλλά αφήστε την κάθε προσφορά σας να αναδείξει την αξία της και να μην βασίζεται στο γεγονός ότι είστε πελάτης.

Πόσοι από αυτούς τους ανθρώπους θα πρέπει να γίνουν πελάτες σας; Αρχίστε τώρα να γράφετε τα ονόματά τους.

Ιδέες για να παρουσιάσετε

- **Ασφάλεια εισοδήματος, συνταξιοδότηση σπουδών, εισόδημα συζύγου**
- **Συνηθισμένες οικογενειακές και προσωπικές ανάγκες**
- **Αν δεν έχετε κοινωνική ασφάλιση, αγοράστε τη δική σας**
- **Αν έχετε κοινωνική ασφάλιση, συμπληρώστε την**
- **Ασφάλιση συνεταίρων**
- **Ασφάλιση νοσοκομειακή**
- **Ασφάλεια εισοδήματος από ανικανότητα**

Πηγές

- **Τρόφιμα**
- **Ρουχισμός**
- **Στέγη (ιδιόκτητη, εργάτης, ξυλουργός, υδραυλικός, μεσίτης)**
- **Σπίτι (έπιπλα, ηλεκτρικές συσκευές, οποιοσδήποτε άνθρωπος επισκευών)**
- **Αυτοκίνητο**
- **Επαγγελματικές υπηρεσίες**
- **Προσωπικές υπηρεσίες**
- **Πολυκαταστήματα**
- **Δημόσιες Υπηρεσίες**
- **Οποιοσδήποτε άλλος από τον οποίο αγοράζετε αγαθά ή υπηρεσίες**

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

Το διαβάζουν επιτυχημένοι!

ΝΑΙ
ΠΩΛΗΣΕΙΣ

ΟΙ ΔΗΜΟΣΙΟΙ ΥΠΑΛΛΗΛΟΙ είναι καλές «φωλιές» υποψήφιων πελατών!

Οι δημόσιοι υπάλληλοι σε μια χώρα αντιπροσωπεύουν ένα μεγάλο ποσοστό του πληθυσμού. Ίσως το νούμερο να μη σημαίνει τίποτε για σας, παρά μόνο για να σας υποδείξει ότι υπάρχει μία μεγάλη προσδιορισμένη ομάδα ανθρώπων, πολλοί από τους οποίους μπορούν να γίνουν μεμονωμένα άτομα για σας.

Η νομοθεσία ευνοεί τους δημοσίους υπαλλήλους και παροχές όπως σύνταξη, επίδομα ανικανότητας ή θανάτου έχουν γίνει πολύ ελκυστικά στον δημόσιο υπάλληλο. Είναι λογικό οι δημόσιοι υπάλληλοι να ενδιαφέροντα για τα οφέλη τα οποία δικαιούνται αυτοί και οι οικογένειές τους και ο έξυπνος ασφαλιστής θα πρέπει να ενημερώνεται συνεχώς για τις αλλαγές στη νομοθεσία.

Ακόμη και ανάμεσα σε εκείνους που πρόκειται να συνταξιοδοτηθούν θα υπάρχουν πολλοί που επιθυμούν να προσθέσουν στα συνταξιοδοτικά τους προγράμματα, μέσω μιας ασφάλειας ζωής, ή που επιθυμούν να επανεξετάσουν την οικονομική τους κατάσταση. Είναι, επίσης,

καλό να θυμάστε ότι οι δημόσιοι υπάλληλοι έχουν την επαγγελματική σιγουριά που τους παρέχουν οι δημόσιες υπηρεσίες. Τα εισοδήματά τους είναι σχετικά σταθερά, ούτε αυξάνονται υπερβολικά τις καλές εποχές ούτε και μειώνονται δυσανάλογα τις δύσκολες εποχές. Αυτοί οι άνθρωποι μπορούν άνετα να επωφεληθούν των υπηρεσιών σας, όταν τους καθοδηγήσετε σε έναν σίγουρο οικονομικό σχεδιασμό.

Πολλοί ασφαλιστές ανακάλυψαν ότι οι δημόσιοι υπάλληλοι συχνά είναι εξαιρετικές «φωλιές» υποψήφιων πελατών. Αφού εξασφαλίσετε μία είσοδο σε μία συγκεκριμένη ομάδα και καθιερώσετε ένα ή περισσότερα καλά κέντρα επιρροής, θα βρείτε ότι είναι ευκολότερο να δουλεύετε μέσα σε αυτή την ομάδα από οποιουδήποτε άλλου τύπου οργάνωση.

Εκτός από συνταξιοδοτικά προγράμματα, οι δημόσιοι υπάλληλοι θα χρειαστούν κεφάλαια τελικών εξόδων, οικογενειακό εισόδημα, κεφάλαια σπουδών. Εδώ, λοιπόν, υπάρχει μια μεγάλη ομάδα ανδρών και γυναικών, με συνήθως καλό και σταθερό εισόδημα. Ανακαλύψτε τις ανάγκες τους και προσφέρετέ τους τις υπηρεσίες σας για το όφελός τους, αλλά και το δικό σας. Ποιους γνωρίζετε; Γράψτε τα ονόματά τους.

Ιδέες για να παρουσιάσετε

- **Κεφάλαιο για να αρχίσει μια νέα δουλειά μετά τη συνταξιοδότηση**
- **Πρόσθετη σύνταξη**
- **Κεφάλαιο για ταξίδια**
- **Εισόδημα για σύζυγο**
- **Χρήματα για στιγμές ανάγκης**
- **Αύξηση του οικογενειακού εισοδήματος**
- **Νοσοκομειακή ασφάλιση**

Πηγές

- **Υπάλληλοι υπουργείων**
- **Υπάλληλοι δημόσιων ταμείων**
- **Υπάλληλοι υπηρεσιών κοινής ωφέλειας**
- **Τραπεζικοί υπάλληλοι**
- **Ένοπλες Δυνάμεις και Σώματα Ασφαλείας**
- **Δημόσια Υγεία**
- **Δικαστικοί**

ΜΙΚΡΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ

Οι μικρές επιχειρήσεις αντιπροσωπεύουν μεγάλες δυνατότητες για πωλήσεις ασφαλειών. Όλο και περισσότερες μικρές επιχειρήσεις δημιουργούνται κάθε μέρα και όλο και περισσότεροι ασφαλιστές κατευθύνουν την προσοχή τους προς αυτή την αγορά.

Σκεφθείτε για την ασφάλιση του υπαλλήλου-«κλειδί». Οι τεχνικές γνώσεις και οι ικανότητες είναι το κλειδί της επιχείρησης και πολλές επιχειρήσεις εξαρτώνται από τις γνώσεις και τις ικανότητες λίγων, οι οποίοι επωμίζονται όλες τις ευθύνες. Η αξία τους για την επιχείρηση στην οποία εργάζονται αυξάνεται κάθε μέρα και αν ένας από αυτούς χαθεί από θάνατο, η αντικατάσταση αυτού του ατόμου είναι συχνά σχεδόν αδύνατη.

Ίσως κανενός άλλου είδους επιχείρηση να μην εξαρτάται τόσο πολύ από τη ζωή των υπαλλήλων της όσο οι προσωπικές επιχειρήσεις. Όταν ο θάνατος πάρει τον μοναδικό ιδιοκτήτη και η οικογένεια κληρονομήσει την επιχείρηση, αντιμετωπίζουν προβλήματα, τα οποία απλοποιούνται πολύ αν η επιχείρηση έχει ασφαλίσει επαρκώς τη ζωή του ιδιοκτήτη.

Η αγορά των ασφαλειών ζωής για συνεταιρισμούς είναι, επίσης, πολύ μεγάλη σήμερα. Υπάρχουν πολλοί συνεταιρισμοί οι οποίοι αναπτύσσονται και έχουν μεγάλα κέρδη και υπάρχουν ακόμη πολλοί συνεταιρισμοί χωρίς ασφαλιστικές καλύψεις. Ακόμη και οι συνεταιρισμοί που έχουν ασφαλιστήρια συμβόλαια ζωής μπορούν να είναι καλοί υποψήφιοι πελάτες, αφού τα ασφαλιστικά τους προγράμματα ίσως να μην επαρκούν να καλύψουν τις νέες ανάγκες τού σήμερα και τη σημερινή αξία της επιχείρησης.

Οι επιχειρήσεις που ανήκουν τελείως ή σε μεγάλο ποσοστό σε μερικούς βασικούς μετόχους ομοίως παρουσιάζουν νέες ευκαιρίες σήμερα.

Η εμπειρία πολλών ασφαλιστών, υποκαταστημάτων και ασφαλιστικών εταιρειών δείχνει ότι ο ασφαλιστής που επιθυμεί να εξασφαλίσει ένα ικανό μερίδιο της δουλειάς σήμερα θα πρέπει να είναι προετοιμασμένος να εργαστεί σε μερικούς τουλάχιστον τομείς αυτής της μεγάλης αγοράς. Ποιες επιχειρήσεις γνωρίζετε, οι οποίες μπορεί να χρειάζονται κάποιου είδους ασφάλιση (προσωπική ή ομαδική); Γράψτε τα ονόματά τους τώρα.

Ιδέες για να παρουσιάσετε

- **Παρέχετε το κεφάλαιο αγοράς του μεριδίου του συνεταίρου ή μετόχου σε περίπτωση θανάτου του**
- **Χρηματοδοτήστε την πώληση της επιχείρησης σε κάποιον υπάλληλο**
- **Προστασία της περιουσίας του ιδιοκτήτη από πτώχευση της εταιρίας**
- **Παρέχετε συνταξιοδότηση για τον ιδιοκτήτη ή τον συνέταιρο**
- **Αποζημιώστε την επιχείρηση από απώλεια λόγω θανάτου ενός βασικού υπαλλήλου**
- **Ομαδική ασφάλεια ζωής για τους υπαλλήλους**
- **Ασφάλεια ζωής σαν πρόσθετες παροχές στους υπαλλήλους**
- **Νοσοκομειακή ασφάλιση**
- **Ασφάλιση εισοδήματος υπαλλήλων λόγω ανικανότητας**

Πηγές

- **Αυτοκίνητα (ανταλλακτικά, πωλήσεις, επισκευές, ελαστικά, σταθμοί καυσίμων)**
- **Οικοδομή (οικοδομικά υλικά, κλιματισμός, ηλεκτρικές εγκαταστάσεις, θέρμανση, υδραυλικά, χρωματισμοί)**
- **Ρουχισμός**
- **Τρόφιμα**
- **Εργαστήριο**
- **Μεταφορές**
- **Διάφορα (εφημερίδες, διακοσμητές, μεσίτες, συνεργεία καθαρισμού, τυπογραφεία, βιβλιοδετεία, ξενοδοχεία, αίθουσες τέχνης)**

ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΕΣ

Η ομάδα των επιστημόνων είναι μια από τις προτιμήσεις των ασφαλιστών καριέρας. Όταν το θέμα είναι η ποιοτική δουλειά, τότε οι γιατροί, οι οδοντίατροι, οι δικηγόροι, οι οικονομολόγοι, οι μηχανικοί, οι καθηγητές, οι λογιστές, οι καλλιτέχνες και οι συγγραφείς κατέχουν υψηλό ποσοστό στις προτιμήσεις των ασφαλιστών.

Θα πρέπει να θεωρήσετε αυτούς τους υποψήφιους πελάτες, όμως, ανάλογα με το πώς μπορείτε να τους προσεγγίσετε και ανάλογα με τις ικανότητές σας να εξυπηρετήσετε αυτό το είδος του αγοραστή. Αυτό σημαίνει ότι για να είστε σε θέση να προσεγγίσετε αυτή την πηγή υποψηφίων, θα πρέπει να σχεδιάσετε προσεκτικά μία προσέγγιση, κατά προτίμηση να έχετε συστάσεις κύρους και να είστε προετοιμασμένοι να παρέχετε επιστημονικές υπηρεσίες, όμοιες με εκείνες που αυτές οι ομάδες συνηθίζουν να παρέχουν στους δικούς τους πελάτες. Ο επαγγελματίας ασφαλιστής που παρέχει οικονομικές υπηρεσίες και ο οποίος καλλιεργεί αυτή την ομάδα ανακαλύπτει μια προσοδοφόρα πηγή υποψήφιων πελατών και συγχρόνως έχει σαφές κέρδος στο προσωπικό του κύρος.

Κάθε χρόνο, νέα γραφεία ανοίγουν από πρόσφατους αποφοίτους, οι οποίοι μόλις αρχίζουν την επαγγελματική τους καριέρα. Εκείνοι οι οποίοι δεν ανοίγουν δικά τους γραφεία συνεργάζονται με εταιρίες ή άλλους επαγγελματίες του είδους τους. Μπορείτε να αποκτήσετε αυτή την πληροφορία συχνά από τα κέντρα επιρροής, από επετηρίδες των Πανεπιστημίων, από τους συλλόγους αποφοίτων ή από τις τοπικές εφημερίδες.

Οι περισσότεροι επιστήμονες πρέπει να εξαρτώνται από τις προσωπικές τους προσπάθειες για να ζήσουν. Καθώς περνούν τα χρόνια, αυτοί οι άνθρωποι αναπόφευκτα φτάνουν στη στιγμή που τα κέρδη είναι δύσκολα. Το βασικό εργαλείο της δουλειάς τους είναι, κατά κάποιον τρόπο, ο χρόνος που θα κερδίσουν χρήματα. Η κάθε μέρα που περνάει ελαττώνει αυτό το απόθεμα χρόνου, όπως ακριβώς η καθημερινή παραγωγή από ένα ορυχείο φέρνει την παραγωγικότητα πιο κοντά στο τέλος της.

Η ασφάλεια ζωής γι' αυτούς τους επαγγελματίες παρέχει έναν σίγουρο τρόπο αποταμίευσης του δυναμικού παραγωγής τους, έτσι ώστε όταν η παραγωγικότητα ξαφνικά καταστραφεί από το θάνατο, η οικογένεια θα μπορεί να συνεχίσει να λαμβάνει το απαιτούμενο εισόδημα, σαν αυτό να συνεχιζόταν. Η ασφάλεια ζωής παρέχει στον επιστήμονα ένα κεφάλαιο, ένα απόθεμα, ώστε όταν το απόθεμα του χρόνου τελειώσει λόγω προχωρημένης ηλικίας, αυτό το κεφάλαιο να του παρέχει μια σύνταξη.

Στην κοινότητά σας υπάρχουν επιστήμονες, τους οποίους εσείς πρέπει να αναζητήσετε. Γράψτε τα ονόματά τους τώρα.

Ιδέες για να παρουσιάσετε

- **Απώλεια της δυνατότητας απόκτησης χρημάτων**
- **Κεφάλαιο για περίπτωση απώλειας ικανότητας εργασίας**
- **Ιδανική επένδυση – ασφαλής, σίγουρη**
- **Εσείς κερδίζετε χρήματα από την επιστήμη σας – αφήστε το επενδυτικό σας πρόβλημα σε έναν ειδικό**
- **Επενδύστε για ένα μελλοντικό εισόδημα**
- **Κεφάλαιο για την πληρωμή φόρων**
- **Κεφάλαιο σπουδών**
- **Νοσοκομειακή ασφάλιση**

Πηγές

- **Γιατροί (γενικοί, οδοντίατροι, χειρουργοί, ειδικοί)**
- **Δικηγόροι**
- **Αρχιτέκτονες**
- **Εκπαιδευτικοί (σχολεία, ωδεία, σχολές χορού, Πανεπιστήμια, τεχνικές σχολές)**
- **Μηχανικοί**
- **Οικονομολόγοι, λογιστές**
- **Συγγραφείς**
- **Καλλιτέχνες**

Η αγροτική αγορά

Πάνω από δύο εκατομμύρια άνθρωποι στις ΗΠΑ ασχολούνται με τη γεωργία. Οι αριθμοί μόνο αυτοί θα πρέπει να έχουν μεγάλη σημασία για σας. «Ναι», θα αναρωτηθείτε, «αλλά πόσα χρήματα διαθέτουν αυτοί οι άνθρωποι για ασφάλεια ζωής;». Αυτή είναι μια καλή ερώτηση. Και η απάντηση μπορεί να σας εκπλήξει.

Ο αγρότης κάποιου μεγέθους είναι σωστός επιχειρηματίας. Μόνο οι αγορές των μηχανημάτων ξεπερνούν πολλά εκατομμύρια. Έτσι, ο αγρότης είναι μεγάλος αγοραστής, ο οποίος πρέπει να μπορεί να αγοράσει μεγάλες ποσότητες ασφάλειας ζωής.

Ο μέσος όρος των πωλήσεων ασφαλειών ζωής σε αγρότες αυξάνεται συνεχώς. Όπως επίσης αυξάνεται συνεχώς ο μέσος όρος του μεγέθους των ασφαλιστηρίων συμβολαίων. Πρέπει, λοιπόν, να αντιμετωπίζετε τους αγρότες ως μεγάλους αγοραστές, διότι η αγορά ενός συμβολαίου ζωής έχει την ίδια αξία για τον αγρότη, όσο και για έναν έμπορο, που έχουν και εξαρτώμενες οικογένειες.

Θυμηθείτε, επίσης, ότι το κάθε μέλος της α-

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

Στηρίζει καριέρες

Πηγές

- Καλλιεργητές σιτηρών
- Καλλιεργητές φρούτων
- Καλλιεργητές βαμβακιού
- Καπνοπαραγωγοί
- Καλλιεργητές λαχανικών
- Ορνιθοτρόφοι
- Αγελαδοτρόφοι
- Κτηνοτρόφοι γενικά
- Γαλακτοπαραγωγοί

γροτικής οικογένειας μπορεί να είναι παραγωγός εισοδήματος. Τα αγόρια και τα κορίτσια μπορεί να έχουν τα πουλερικά ή άλλα ζωντανά, η μητέρα μπορεί να έχει εισόδημα από τα προϊόντα που παράγουν τα ζώα, όπως αυγά, βούτυρο, γάλα και άλλα. Ο αγρότης μπορεί να έχει εισόδημα από σπαρτά, όπως σιτάρι, βαμβάκι, καλαμπόκι, καπνό, ανάλογα με την τοποθεσία, ή από πρόβατα, αγελάδες ή άλλα ζώα.

Εδώ έχουμε μία αγορά με πολύ μεγάλο εισόδημα και μία μεγάλη ανάγκη για τις χρηματοοικονομικές σας υπηρεσίες. Υπάρχουν αγροτικές οικογένειες που γνωρίζετε και οι οποίες ίσως χρειάζονται τις υπηρεσίες σας; Γράψτε τα ονόματά τους τώρα.

Ιδέες για να παρουσιάσετε

- Δημιουργία αποθεματικού κεφαλαίου
- Για να μείνει η γη στα παιδιά σας
- Σύνταξη
- Ασφάλιση της συζύγου, της συνεταίρου στο αγρόκτημα
- Ασφάλιση των εργατών στο αγρόκτημα
- Σπουδές των παιδιών
- Ασφάλεια για τα παιδιά
- Για να πληρωθούν οι φόροι κληρονομιάς
- Νοσοκομειακή ασφάλιση

Όμιλοι και Λέσχες

Μέχρι ποιο σημείο μπορεί η ανάμειξή σας σε κοινωνικές οργανώσεις να συνεισφέρει στη δουλειά σας; Αυτό, φυσικά, διαφέρει από άτομο σε άτομο. Εκείνοι με έντονη κοινωνική ζωή είναι προφανώς σε πιο προνομιακή θέση να προσελκύσουν νέους πελάτες. Αλλά αν καλλιεργείτε τις νέες επαφές σας, μπορείτε να εξασφαλίσετε δουλειές που δεν θα μπορούσατε να έχετε με άλλους τρόπους.

Καλό είναι να ανήκετε σε διάφορες ομάδες, ομίλους και συλλόγους κοινωνικούς, εκκλησιαστικούς, επαγγελματικούς, συλλόγους αποφοίτων κ.ά. Όλες αυτές οι ομάδες θα πρέπει να συνεισφέρουν με νέους και προσοδοφόρους υποψήφιους πελάτες. Οι ασφαλιστές, των οποίων οι κοινωνικές επαφές είναι ειλικρινείς και φιλικές και των οποίων οι υπηρεσίες είναι ειλικρινείς, μπορούν να αναμένουν να έχουν πολλούς ανθρώπους πρόθυμους να συνεργαστούν μαζί τους. Η έξυπνη αναζήτηση σε ομάδες οδηγεί αναμφίβολα σε νέες πωλήσεις. Αλλά θα πρέπει να συμμετέχετε πραγματικά και δραστήρια, όχι μόνο να είστε μέλος.

Ιδέες για να παρουσιάσετε

- Ασφάλεια εισοδήματος
- Εισόδημα για την οικογένεια
- Εισόδημα για τη σύζυγο
- Σύνταξη
- Εισόδημα για σπουδές
- Ασφάλιση για τα παιδιά
- Η ανάγκη ενός επαγγελματία ασφαλιστή, ο οποίος να ενδιαφέρεται ειλικρινά για σας και την οικογένειά σας
- Νοσοκομειακή ασφάλιση
- Ασφάλεια εισοδήματος από ανικανότητα

Επισκέπτεστε τους ανθρώπους που γνωρίζετε καλά; Οι καλοί ασφαλιστές θα προσπαθήσουν να πουλήσουν στους φίλους και συγγενείς τους, παρ' όλο που δεν εξαρτώνται από αυτή την ομάδα στο βαθμό που εξαρτώνται οι κακοί ασφαλιστές. Συνεχίζουν να κάνουν νέους φίλους και γνωριμίες. Οι παλαιοί φίλοι δεν έχουν καμιά υποχρέωση να μας βοηθήσουν να αρχίσουμε τη δουλειά μας ή να βοηθήσουν στο εισόδημά μας. Δεν αγοράζουν ασφάλεια ζωής, βασισμένοι στις δικές σας οικονομικές ανάγκες, αλλά στις δικές τους. Εναπόκειται σε σας, τον ασφαλιστή, η ευθύνη να παραμείνετε καλός φίλος για τους παλαιούς σας φίλους και να διευρύνετε τον κύκλο των νέων φίλων σας. Το να είστε καλός φίλος απαιτεί να έχετε σωστή συμπεριφορά απέναντι στην πώληση στους φίλους σας και να έχετε ικανές μεθόδους προσέγγισης των φίλων σας για να κανονίσετε μία επαγγελματική συνέντευξη. Η συμπεριφορά και η προ-

σέγγιση συζητούνται λεπτομερώς στο βιβλίο της LIMRA «Εξασφαλίζοντας τη Συνέντευξη».

Ίσως κάνετε το λάθος να παραβλέψετε αυτή την ομάδα, διότι δεν θέλετε να εμπορεύσετε τη φιλία. Αλλά όπως λέει ένας διάσημος ασφαλιστής: «Αν δεν πιστεύετε αρκετά στις ασφάλειες ζωής, ώστε να πουλήσετε στους φίλους σας και κάτι κακό τους συμβεί, τότε εσείς είστε ο υπεύθυνος για τα τραγικά αποτελέσματα που ακολουθούν». Οι αληθινοί φίλοι δεν θα παρεξηγήσουν αν τους προσεγγίσετε με ειλικρινή επιθυμία να βοηθήσετε να επιλύσουν τα ασφαλιστικά τους προβλήματα.

Χρησιμοποιήστε, λοιπόν, τις παρακάτω ιδέες για να εκμεταλλευθείτε αυτόν τον τομέα, σαν μια ευκαιρία να εξυπηρετήσετε τους φίλους σας, αλλά και να αυξήσετε το εισόδημά σας.

Πηγές

- **Λέσχες**
- **Σύλλογοι αποφοίτων (σχολεία και ανώτατες σχολές)**
- **Εκκλησία**
- **Επαγγελματίες**
- **Πρόσκοποι ή άλλες οργανώσεις**
- **Παλαιότερη δουλειά (πρώην συνεργάτες, πελάτες, ανταγωνιστές)**
- **Χόμπι, σπορ**
- **Δραστηριότητες συζύγου**

Διάφορα «στέκια»

Βιομηχανικοί εργάτες

Εδώ είναι μια ομάδα που απαριθμεί εκατομμύρια. Οι μισθοί για τους ειδικευμένους βιομηχανικούς εργάτες έχουν φτάσει το ανώτερο σημείο στην ιστορία και ποτέ δεν έχουν αποζημιωθεί με τόσο υψηλές αμοιβές οι ικανότητές τους. Είναι μια τεράστια αγορά, η οποία έχει αγοράσει ασφάλειες με έναν αυξανόμενο ρυθμό τα τελευταία χρόνια, μια αγορά η οποία υπόσχεται πολλά για το μέλλον.

Βελτίωση της Κοινωνικής Ασφάλισης

Το 81% των νοικοκυριών στις ΗΠΑ έχουν τουλάχιστον ένα μέλος το οποίο έχει κάποια ασφάλεια ζωής. Η βελτίωση της κοινωνικής ασφάλισης με μια ασφάλεια ζωής προσφέρει αμέτρητους υποψήφιους πελάτες σε αυτή την ομάδα. Κάντε μια κατάσταση των υποψηφίων που γνωρίζετε ότι ανήκουν σε αυτή την ομάδα και αρχίστε αμέσως την αξιολόγησή τους.

Εργαζόμενοι με παράξενα ωράρια

Αυτή είναι μια σημαντική αγορά, που αποτελείται από ανθρώπους που εργάζονται με ωράρια έξω από τα συνηθισμένα. Πολλοί άνθρωποι που ταξιδεύουν πολύ, για παράδειγμα, μπορούν να βρεθούν μόνο τα Σαββατοκύριακα. Εκείνοι που εργάζονται σε νυκτερινές βάρδιες δεν βρίσκονται εύκολα, λόγω των ακανόνιστων ωραρίων τους. Μάθετε τέτοιες δουλειές, διότι θα ανακαλύψετε πολλούς υποψήφιους πελάτες.

Υποθήκες

Εδώ είναι καλό να μαθαίνετε τα νέα γρήγορα. Οι εφημερίδες δημοσιεύουν νέα για υποθήκες. Οι καθημερινές εφημερίδες δημοσιεύουν νέα για πωλήσεις ακινήτων. Αλλά τα κέντρα επιρροής που έχετε μεταξύ των κτηματομεσιτών μπορούν να φανούν ακόμη πιο χρήσιμα αν σας δίνουν τις πληροφορίες εκ των προτέρων.

Εύποροι άνθρωποι

Ο εύπορος άνθρωπος, ή εκείνος με υψηλό προσωπικό εισόδημα, βρίσκει το εισόδημά του να μειώνεται από τους φόρους, την απόδοση των συνηθισμένων μορφών επένδυσης επίσης να μειώνεται, επομένως η ασφάλεια ζωής ως επένδυση του φαίνεται όλο και πιο δελεαστική. Επιπλέον, οι φόροι κληρονομιάς και ακινήτων έχουν φτάσει σε πολύ υψηλά επίπεδα. Το εύπορο άτομο, το οποίο επιθυμεί να αφήσει την περιουσία του στην οικογένειά του, πρέπει να στραφεί στις ασφάλειες ζωής. Ο καλός ασφαλιστής θα επωφεληθεί πολύ αν αφιερώσει ένα μέρος του χρόνου του για να μελετήσει τις ανάγκες των ανθρώπων σε αυτή την αγορά. Να εξετάσει το πώς οι ασφάλειες ζωής θα μειώσουν το βάρος των φόρων εισοδήματος ή κληρονομιάς, για να παρέχει στους ανθρώπους αυτούς λύσεις για τα επείγοντα οικονομικά τους προβλήματα. Ποιους εύπορους ανθρώπους γνωρίζετε; Γράψτε τώρα τα ονόματά τους.

ΙΔΕΕΣ ΓΙΑ ΝΑ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΕΤΕ

- Οικογενειακό εισόδημα
- Εισόδημα για σύζυγο
- Συνταξιοδότηση
- Ασφάλεια σπουδών για τα παιδιά
- Ασφάλεια των παιδιών
- Ασφάλεια για την πληρωμή φόρων
- Νοσοκομειακή ασφάλιση

ΠΗΓΕΣ ΕΥΡΕΣΗΣ

- Εργαζόμενοι στη βιομηχανία (διοικητικό προσωπικό, βοηθητικό προσωπικό, μηχανικοί, επιβλέποντες, τεχνικοί, ειδικευμένοι εργάτες.
- Άνθρωποι με παράξενα ωράρια (πλανόδιοι πωλητές, νυχτοφύλακες, τηλεγραφητές, υπάλληλοι σιδηροδρόμων, αστυνόμοι, πυροσβέστες, αρτοποιοί, οδηγοί λεωφορείων)
- Υποθήκες (γη, σπίτια, επιχειρήσεις)
- Εύποροι (οι παλιές πλούσιες οικογένειες, ιδιοκτήτες μεγάλων εκτάσεων, μεγάλοι δωρητές ιδρυμάτων, ιδιοκτήτες μεγάλων επιχειρήσεων)

ΠΡΟΤΑΣΗ ΝΑΙ

Οι σελίδες αυτές αφιερώνονται στη μνήμη του Νικ Πάππας, ξακουστού στελέχους εκπαίδευσης της Interamerican με πρόταση ακόμη μια φορά στο ΕΙΑΣ για απονομή τιμητικής πλακέτας στην οικογένειά του και αφιερωματικής αίθουσας με το όνομά του στο ΕΙΑΣ.
Τέλος, και από τη θέση αυτή επαινούμε το έργο της LIMRA, που έφερε ο Δημήτρης Κοντομηνάς αρχές του 1980 στην Ελλάδα.

INTERAMERICAN
PART OF ACHMEA

Μοχλός ανάπτυξης το δίκτυο πρακτόρων και μεσιτών

Αριστερά, ο κ. Γιάννης Κοντώρος, διευθύνων σύμβουλος Interamerican, κάτω, ο κ. Τάσος Ηλιακόπουλος με τη διοικητική ομάδα για το δίκτυο πρακτόρων και μεσιτών: Μάριο Μοσχονά (διευθυντή), Αλέκο Σαλαγκούδη (διευθυντή πωλήσεων για τις συνεργασίες Κεντρικής και Βόρειας Ελλάδος) και τους account managers Τάκη Κανάκη, Σοφία Αρβανιτάκη, Καίτη Καραφώτη και Μαρί-Λωρ Μαμάνη.

Με μερίδιο 32% στην παραγωγή ασφαλίστρων της Interamerican το 2017, το δίκτυο πρακτόρων και μεσιτών, που αριθμεί 970 συνεργαζόμενα πρακτορεία, διατηρεί και κατά το πρώτο τρίμηνο τη δυναμική του στο επίπεδο των περυσινών επιδόσεων στους κλάδους γενικών ασφαλίσεων και συνεχίζει να κινείται αυξητικά στους κλάδους Ζωής και Υγείας. Ειδικότερα, στο σύνολο των μεικτών εγγεγραμμένων ασφαλίστρων της εταιρείας πέρυσι, τα μερίδια του δικτύου ήταν 35% στον κλάδο Αυτοκινήτου, 54% στους λοιπούς κλάδους γενικών ασφαλίσεων, 27% στον κλάδο Υγείας και 16% στον κλάδο Ζωής.

Η στρατηγική της Interamerican για την περαιτέρω εξισορρόπηση της παραγωγικής δραστηριότητας των συνεργαζόμενων πρακτόρων και μεσιτών στις γενικές ασφαλίσεις έχει ως αποτέλεσμα, όπως τονίζεται, ένα μείγμα παραγωγής με το 60% στον κλάδο Αυτοκινήτου και το 40% στους κλάδους εκτός αυτοκινήτου. Κατά το 2017 επιτεύχθηκε αύξηση παραγωγής κατά 23% σε ασφαλιστικές εργασίες εκτός αυτοκινήτου, με επιμέρους αύξηση στους κλάδους Πυρός (3,8%), Αστικής Ευθύνης (13,7%), Τεχνικών Έργων (140,4%) και Πλοίων-Σκαφών (57,8%), ενώ εντυπωσιακά αυξήθηκε και η νέα παραγωγή ομαδικών ασφαλίσεων (57%). Στον κλάδο Αυτοκινήτου, το δίκτυο έκλεισε τη χρονιά με χαρτοφυλάκιο 190.000 ασφαλισμένων οχημάτων. Στις γενικές ασφαλίσεις συνολικά, οι συνεργαζόμενοι πράκτορες και μεσίτες απέδωσαν ασφάλιστρα 84,6 εκατ. ευρώ και σε ασφαλίσεις Ζωής και Υγείας 26 εκατ. ευρώ.

Σύμφωνα με τα στοιχεία της ετήσιας εταιρικής έρευνας, ο δείκτης υψηλής ικανοποίησης των συνεργαζόμενων πρακτόρων και μεσιτών φθάνει στο 66%, με έμφαση στην ποιότητα της εξυπηρέτησής τους από το Broker First Contact Center της INTERAMERICAN, ενώ η εταιρεία βρίσκεται στη δεύτερη θέση της προτίμησής τους ως προτεινόμενη στους πελάτες τους επιλογή.

«Η εποικοδομητική συνεργασία της εταιρείας με πράκτορες και μεσίτες, στο πλαίσιο της στρατηγικής για πολυκαναλική διανομή, συνεχώς βελτιώνεται και ενισχύεται με παροχές σύγχρονης εκπαίδευσης, με υποστήριξη επαγγελματικής επαναπιστοποίησης, με ανταγωνιστικά - καινοτόμα προϊόντα και με μοναδικές δυνατότητες ψηφιακού γραφείου», τόνισε ο κ .Τάσος Ηλιακόπουλος, γενικός διευθυντής Πωλήσεων και Marketing της Interamerican. «Παράλληλα, η εταιρεία έχει ανοίξει και στους συνεργαζόμενους πράκτορες και μεσίτες το υπό σύσταση μοναδικό στην αγορά μας Ταμείο Επαγγελματικής Ασφάλισης Συνεργατών Πωλήσεων», σημειώνει ο κ. Ηλιακόπουλος.

Από αριστερά, Βαγγέλης Βερνάρδος, Non Motor Business Line Manager, Αγγελική Μαραγκάκη, υποδιευθύντρια Ασφάλισης Πλοίων και Σκαφών Αναψυχής, Μεταφορών και Πληρωμάτων, και Μάριος Μοσχονάς, διευθυντής Δικτύου Πωλήσεων Συνεργαζομένων Πρακτόρων και Μεσιτών, στο περίπτερο της Interamerican στα «Ποσειδώνια».

Εντυπωσιακή άνοδος στη ναυτιλιακή ασφάλιση

Παράλληλα, η Interamerican έχει αναπτύξει κατά την τελευταία τριετία τη διείσδυσή της στις ασφαλίσεις εμπορικών πλοίων και σκαφών αναψυχής, μεταφερομένων φορτίων και πληρωμάτων. Η εταιρεία έχει εγγράψει κατά το 2017, σε αυτές τις κατηγορίες, ασφάλιστρα 6,48 εκατ. ευρώ, με εντυπωσιακή άνοδο παραγωγής στην ασφάλιση πλοίων και σκαφών, που έφθασε στα 3,8 εκατ. (αύξηση 48% έναντι του 2016).

Η Interamerican ασφαλίζει εμπορικά πλοία για ίδιες ζημιές και αστική ευθύνη έναντι τρίτων και ο στόλος των ασφαλισμένων φθάνει στα 875 πλοία σε σύνολο 70 ναυτιλιακών επιχειρήσεων-πελατών, μεταξύ των οποίων περιλαμβάνονται και εισηγμένες στο Χρηματιστήριο της Νέας Υόρκης. Τα σκάφη, που ασφαλίζονται υποχρεωτικά για αστική ευθύνη (Ν. 4256/2014), φθάνουν στα 2.985. Η εταιρεία παρέχει και κάλυψη ιδίων ζημιών, ενώ ακόμη ασφαλίζει μαρίνες και ναυπηγεία, με επέκταση καλύψεων για εγκαταστάσεις, ελλιμενιζόμενα, κατασκευαζόμενα ή επισκευαζόμενα σκάφη, καθώς και για ενυπόθηκο ενδιαφέρον πιστωτικών ιδρυμάτων επί του σκάφους ή του πλοίου.

Να σημειωθεί ότι με την παρουσία της στην έκθεση των φετινών «Ποσειδωνίων», η Interamerican υπογραμμίζει το ενδιαφέρον της για την ελληνική ναυτασφαλιστική αγορά, που, σύμφωνα με τα στοιχεία του International Union of Marine Insurance (IUMI), κατά το 2016 είχε παραγωγή 39,15 εκατ. δολαρίων σε ασφάλιστρα. Το περίπτερο της εταιρείας στα «Ποσειδώνια» προσείλκυσε το ενδιαφέρον πλήθους επισκεπτών.

INTERAMERICAN
PART OF ACHMEA

Vincent Teekens

Murat Erzincanli

Δύο νέα στελέχη στη διοικητική ομάδα

Με δύο αντικαταστάσεις στις κομβικές θέσεις του γενικού διευθυντή Ασφαλιστικών Εργασιών και του γενικού διευθυντή Οικονομικών Υπηρεσιών ανανέωσε η Interamerican την ομάδα της ανώτατης ηγεσίας της υπό τον Γιάννη Καντώρο, διευθύνοντα σύμβουλο. Οπως ανακοίνωσε η Interamerican, καθήκοντα γενικών διευθυντών αναλαμβάνουν, αντιστοίχως, οι Vincent Teekens και Murat Erzincanli, που εντάσσονται και στο διοικητικό συμβούλιο της εταιρείας.

Ο Vincent Teekens αναλαμβάνει από την 1η Ιουνίου τα καθήκοντα του επικεφαλής των ασφαλιστικών εργασιών της εταιρείας, αντικαθιστώντας τον απελθόντα Besim Jawad. Ο κ. Teekens εργάζεται στον όμιλο Achmea από το 2014 και έως πρόσφατα ήταν γενικός διευθυντής εργασιών της τράπεζας της Achmea. Χαρακτηρίζεται από εξειδικευμένες γνώσεις στο πεδίο των τραπεζικών και ασφαλιστικών δραστηριοτήτων.

Ο Murat Erzincanli διαδέχεται στη θέση του επικεφαλής των οικονομικών υπηρεσιών της Interamerican από την 1η Ιουλίου τον Martin Hargas, μετά την τετραετή ευδόκιμη υπηρεσία του δεύτερου στην εταιρεία. Ο κ. Erzincanli διαθέτει μακροχρόνια προϋπηρεσία σε διευθυντικές θέσεις στον τομέα του Finance & Risk, έχοντας εργαστεί στη Νέα Υόρκη, στο Χονγκ Κονγκ και την Ολλανδία.

Ο κ. Γιάννης Καντώρος ευχαρίστησε τον Besim Jawad και τον Martin Hargas για τις σημαντικές υπηρεσίες που προσέφεραν στην εταιρεία και καλωσόρισε με ανάλογες προσδοκίες τον Vincent Teekens και τον Murat Erzincanli

Από αριστερά: Οι κ.κ. Γιάννης Καντώρος, Caspar Veldkamp και Ξενοφών Λιαπάκης

Program Increment Planning

Το τρίτο κατά σειρά εργαστήριο για το Program Increment Planning της Interamerican οργανώθηκε στις εγκαταστάσεις που έχει δημιουργήσει η Ολλανδική Πρεσβεία στην Αθήνα για το πρόγραμμα «Orange Grove».

Οπως τονίζεται, η συνάντηση διατμηματικών ομάδων εργασίας, με συμμετοχή 150 στελεχών και εργαζομένων της Interamerican, ολοκληρώθηκε με έναν ουσιαστικό επίλογο αναφοράς στις ανατρεπτικές αλλαγές που η ψηφιακή εποχή σηματοδοτεί σήμερα και για το μέλλον, για τις αγορές, το επιχειρείν και την εργασία, προσδιορίζοντας νέες, μεγάλες προκλήσεις. Σε αυτές τις αλλαγές αναφέρθηκαν ο Ολλανδός πρέσβης, Caspar Veldkamp, και οι Γιάννης Καντώρος, διευθύνων σύμβουλος, και Ξενοφών Λιαπάκης, γενικός διευθυντής Ψηφιακού Μετασχηματισμού της εταιρείας.

Ομαδική ασφάλιση για τη Metro AEBE

Στο πρόγραμμα ιδιωτικής ομαδικής ασφάλισης της Interamerican ενέταξε το σύνολο των εργαζομένων της η Metro AEBE. Η ασφάλιση περιλαμβάνει καλύψεις ζωής, μερικής και ολικής ανικανότητας από ατύχημα, υγείας (νοσοκομειακή και εξωνοσοκομειακή κάλυψη), χωρίς καμία οικονομική επιβάρυνση των εργαζομένων.

Πρόκειται μια κίνηση με σημειολογικό, αλλά και ουσιαστικό νόημα, δεδομένου ότι πλέον όλοι οι εργαζόμενοι της εταιρείας θα απολαμβάνουν ενός προνομίου ιδιαίτερης σημασίας και βαρύτητας για την ποιότητα της ζωής τους, όπως είναι η δωρεάν ένταξή τους στο πρόγραμμα ιδιωτικής ομαδικής ασφάλισης.

Προτεραιότητα και η προστασία του περιβάλλοντος

Η Interamerican έχει αναπτύξει ιδιαίτερα την ασφάλιση επενδύσεων σε φωτοβολταϊκά πάρκα - ανανεώσιμες πηγές ενέργειας, με την προϊοντική γραμμή «Energy Line»

Με αφορμή την Παγκόσμια Ημέρα Περιβάλλοντος, η Interamerican συνυπέγραψε, για ένατη διαδοχικά χρονιά, τη νέα, παγκόσμια Διακήρυξη Τοποθέτησης των Θεσμικών Επενδυτών για την Κλιματική Αλλαγή. Η εταιρεία προτάσσει, μεταξύ των βασικών προτεραιοτήτων εταιρικής υπευθυνότητας, την προστασία του φυσικού περιβάλλοντος, των φυσικών πόρων και την αντιμετώπιση των αιτίων της κλιματικής αλλαγής. Να σημειωθεί ότι η εταιρεία έχει συμπεριλάβει στο σχεδιασμό ανάληψης πρωτοβουλιών, από το σύνολο των 17 Στόχων Βιώσιμης Ανάπτυξης του Οργανισμού Ηνωμένων Εθνών, τους σχετικούς στόχους για το νερό, τη φθηνή και καθαρή ενέργεια, τη δράση για το κλίμα και τη ζωή σε θάλασσα και στεριά. Αποτελεί, άλλωστε, τη μοναδική ελληνική ασφαλιστική εταιρεία που έχει δεσμευτεί από το 2006 για ενεργό συμμετοχή σε περιβαλλοντικές πρωτοβουλίες, στο πλαίσιο του Προγράμματος Περιβάλλοντος του ΟΗΕ για τα Τραπεζοασφαλιστικά Ιδρύματα (UN Environment Programme Finance Initiative/UNEPFI), ενώ είναι και συνιδρυτικό μέλος των Αρχών για την Αειφόρο Ασφάλιση (Principles for Sustainable Insurance, 2012).

Η Interamerican, στον τομέα της ασφαλιστικής δραστηριότητάς της, έχει αναπτύξει ιδιαίτερα την ασφάλιση επενδύσεων σε φωτοβολταϊκά πάρκα - ανανεώσιμες πηγές ενέργειας, με την προϊοντική γραμμή «Energy Line». Παράλληλα, λειτουργεί και στις περιβαλλοντικές ασφαλίσεις αστικής ευθύνης, κατά τα πρότυπα του διεθνούς οργανισμού διαπίστευσης πραγματογνωμόνων RICS με την προϊοντική γραμμή «Green Line». Πέραν του ασφαλιστικού αντικειμένου για περιβαλλοντικούς κινδύνους και ΑΠΕ, η εταιρεία αναλαμβάνει πρωτοβουλίες για την ευαισθητοποίηση των εργαζομένων, των συνεργατών της και πολιτών και υποστηρίζει ως χορηγός έργα για την προστασία και ανάπλαση του φυσικού περιβάλλοντος.

«Αναγνωρίζουμε και αξιολογούμε τους περιβαλλοντικούς κινδύνους από ακραία φυσικά φαινόμενα, διαθέτοντας εξειδικευμένη τεχνογνωσία που τροφοδοτείται και από τη σχετική, μεγάλη εμπειρία των μετόχων μας», υπογράμμισε μεταξύ άλλων ο κ. Γιάννης Καντώρος.

Αναπτυξιακή δυναμική στις ομαδικές ασφαλίσεις

Εντυπωσιακή είναι εν τω μεταξύ η δυναμική ανάπτυξης της Interamerican στον τομέα των ομαδικών ασφαλίσεων, με το πελατολόγιο της εταιρείας να υπερβαίνει τους 105.000 ασφαλισμένους και τους 1.000 εταιρικούς πελάτες. Η παραγωγή ασφαλίστρων, που ήταν αυξημένη πέρυσι κατά 40% σε σχέση με το 2016, συνέχισε να κινείται και κατά το πρώτο τρίμηνο του έτους σε ιδιαίτερα ικανοποιητικά επίπεδα, με σύναψη νέων συνεργασιών με επιχειρήσεις. Ταυτόχρονα, η εταιρεία προχωρεί στον λειτουργικό εκσυγχρονισμό των ομαδικών ασφαλίσεων με τη δημιουργία νέας ψηφιακής πλατφόρμας, που θα προσδώσει προστιθέμενη αξία στις συμβεβλημένες επιχειρήσεις, ενώ προϊοντικά εστιάζει στις ασφαλίσεις Ζωής - Σύνταξης και Υγείας. Είναι αξιοσημείωτο ότι πέρυσι ανταποκρίθηκε στις ασφαλιστικές καλύψεις με καταβολές και αποζημιώσεις 17,4 εκατ. ευρώ σε 84.192 περιπτώσεις.

Η εταιρεία έχει την ευελιξία διαμόρφωσης προγραμμάτων tailor made στη βάση των ιδιαιτέρων αναγκών των επιχειρήσεων. Μάλιστα, στην υγεία, που αποτελεί ανάγκη προτεραιότητας των εργαζομένων σε επιχειρήσεις, αξιοποιεί τις παρεχόμενες δυνατότητες ατομικής ασφάλισης των καλυπτομένων από ομαδικό συμβόλαιο υγείας, είτε έχει συναφθεί με την ίδια την εταιρεία είτε με άλλη. Συγκεκριμένα, με το πρόγραμμα MEDIHOSPITAL Double Benefit η εταιρεία παρέχει πλεονέκτημα αναβάθμισης της ασφαλιστικής κάλυψης σε ατομικό επίπεδο, με εύρος νοσοκομειακής κάλυψης που φθάνει μέχρι 800.000 και με ποσόν απαλλαγής που συνήθως καλύπτουν τα ομαδικά συμβόλαια, ενώ παράλληλα διατηρείται η ασφαλισιμότητα του ατόμου όταν αυτό εξέλθει για οποιονδήποτε λόγο από την ομαδική ασφάλιση.

Η ένταξη της Interamerican από τον Νοέμβριο του 2016 στο μεγάλο πολυεθνικό δίκτυο INSUROPE, που παρέχει υπηρεσίες για employee benefits εδώ και 50 χρόνια με λύσεις για τη διαχείριση ασφάλισης προσωπικού πολυεθνικών οργανισμών, έχει αλλάξει το επίπεδο της εταιρείας στις ομαδικές ασφαλίσεις ζωής και υγείας, αφού αντιπροσωπεύει κατ' αποκλειστικότητα το διεθνές δίκτυο στην Ελλάδα.

Από το συνέδριο του δικτύου INSUROPE στο Ντουμπάι: Από αριστερά, Γ. Πλωμαρίτης, Σ. Δήμου και Γ. Βελιώτης

Η παραγωγή κινείται και κατά το πρώτο τρίμηνο σε ιδιαίτερα ικανοποιητικά επίπεδα, με σύναψη νέων συνεργασιών με επιχειρήσεις

Επισημαίνεται ότι ο κ. Γιώργος Βελιώτης, γενικός διευθυντής Ασφαλίσεων Ζωής και Υγείας, που εκπροσώπησε την εταιρεία στο συνέδριο, ήταν μεταξύ των ομιλητών. Το στέλεχος της Interamerican, μιλώντας με θέμα «The importance of health analytics in health insurance», αναφέρθηκε στις μεταβολές που συντελούνται στα πρότυπα για το κράτος πρόνοιας και τις ασφαλιστικές αγορές στην Ευρώπη, καθώς και στις δυνάμεις και τάσεις που κινούν τις εξελίξεις στον τομέα της υγείας, παγκοσμίως. Ο ομιλητής ανέπτυξε, μεταξύ άλλων, το κρίσιμο ζήτημα σχέσης υπηρεσιών υγείας και κόστους, τις επιπτώσεις της συστηματικής ανάλυσης δεδομένων και στατιστικών στοιχείων στη φροντίδα της υγείας και τα μοντέλα πρόβλεψης που μπορούν να διευκολύνουν τις αποφάσεις. Ακόμη, ο κ. Βελιώτης αναφέρθηκε στην πρωτοπορία της Interamerican στην Ελλάδα μέσω της ανάπτυξης ιδιόκτητων υποδομών στις υπηρεσίες υγείας, που εισάγει το μοντέλο της καθετοποιημένης διαχείρισης, καθώς και στο Interamerican health brain - analytics team. Τον επικεφαλής της εταιρείας πλαισίωσαν στο συνέδριο της INSUROPE ο Γιώργος Πλωμαρίτης, διευθυντής, και η Στέλλα Δήμου, στέλεχος της διεύθυνσης ομαδικών ασφαλίσεων και corporate business.

Η ταξιδιωτική βοήθεια

Η ταξιδιωτική ασφάλιση που παρέχει η Interamericam, με το επιπλέον πλεονέκτημα της άμεσης ιατρικής βοήθειας, αναδεικνύεται σε ουσιαστική κάλυψη κυρίως κατά την τουριστική περίοδο. Είναι χαρακτηριστικό ότι, πριν από λίγες ημέρες, χρειάστηκε η επείγουσα διακομιδή με ελικόπτερο δύο αλλοδαπών ασφαλισμένων, όταν σκάφος με εκδρομείς προσάραξε στη Σίκινο. Κατά την τελευταία τριετία, με τα προγράμματα ταξιδιωτικής ασφάλισης της εταιρείας έχουν καλυφθεί περισσότερα από 150.000 άτομα, ενώ οι παροχές και αποζημιώσεις ξεπέρασαν το ποσόν των 100.000 ευρώ.

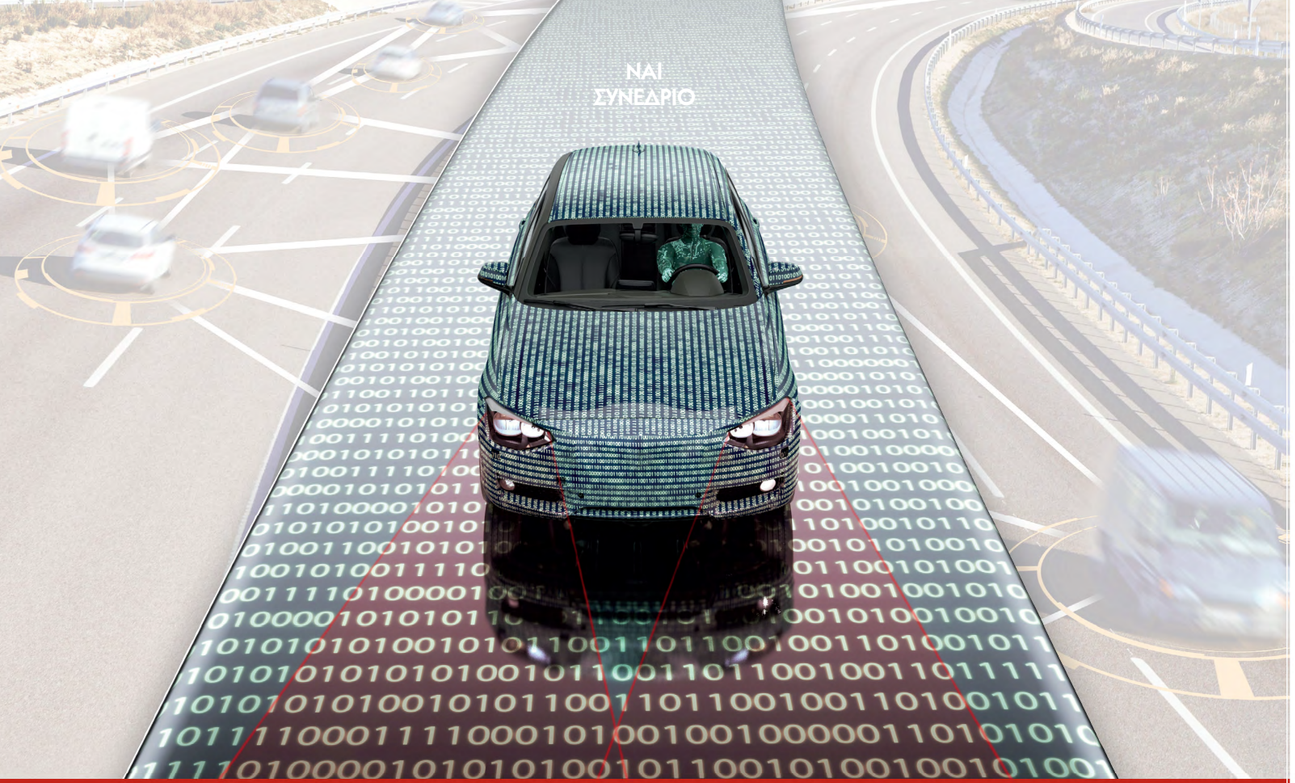
Τα προγράμματα καλύπτουν ανάγκες του ταξιδιώτη για υγεία με άμεση ιατρική βοήθεια, για έξοδα νοσηλείας, προσωπικό ατύχημα, απώλεια περιουσιακών στοιχείων - αποσκευών και ακόμη για ενδεχόμενη αστική ευθύνη, παρέχοντας και νομική προστασία. Επίσης, περιλαμβάνουν κάλυψη και για οικονομικές απώλειες σχετικές με την ταξιδιωτική μετακίνηση, όπως είναι από ακύρωση πτήσης, έκτακτη διακοπή ταξιδιού, καθυστέρηση παράδοσης αποσκευών.

Υπηρεσίες άμεσης ιατρικής βοήθειας

Την ίδια ώρα, ιδιαίτερη αξία αποδίδει η Interamerican στους πελάτες της με τις υπηρεσίες άμεσης ιατρικής βοήθειας. Η φετινή χρονιά ξεκίνησε με πυκνή χρήση και ήδη, κατά το πρώτο τετράμηνο του έτους, η εταιρεία έχει ανταποκριθεί συνολικά σε 9.773 κλήσεις.

Σε 41 από τις περιπτώσεις, η εταιρεία πραγματοποίησε διακομιδές από αέρος: 14 με ελικόπτερο και 27 με υγειονομικό αεροπλάνο, παρέχοντας λύση άμεσης μεταφοράς παθόντων σε σοβαρά περιστατικά τραυματισμού ή προβλήματος υγείας. Ακόμη, από τον Ιανουάριο μέχρι και τον Απρίλιο πραγματοποιήθηκαν 1.804 διακομιδές με ασθενοφόρο του ιδιόκτητου στόλου της, η οποία διαχειρίστηκε και 39 περιστατικά που εξελίχθηκαν εκτός Ελλάδος. Επισημαίνεται ότι η άμεση ιατρική βοήθεια αποτελεί προστιθέμενη αξία σε όλα τα ασφαλιστήρια συμβόλαια υγείας της Interamerican.

Η ιδιαίτερη σημασία των υπηρεσιών για τοπικές κοινωνίες με χαρακτηριστικά επιτακτικών αναγκών υπογραμμίζεται από αναπτυσσόμενες συνεργασίες της εταιρείας για την κάλυψη κατοίκων της νησιωτικής Ελλάδος, μέσω χορηγών που έχουν αναλάβει το ετήσιο ασφαλιστικό κόστος. Πρόσφατα, προστέθηκε σε Λήμνο και Υδρα, που υποστηρίζονται με αυτό τον τρόπο με ετήσιο συμβόλαιο, και η Σίφνος. Από τα εν λόγω νησιά έχουν πραγματοποιηθεί, ήδη, 5 διακομιδές από αέρος.



ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΕΣ ΕΞΕΛΙΞΕΙΣ & ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ

ΑΡΘΡΟ

Του **Πάνου Κούβαλη**
Διευθυντή Anytime

Το αύριο, σήμερα

Η ασφάλιση αυτοκινήτων είχε διατηρήσει τις βασικές παραμέτρους της αναλλοίωτες στη διάρκεια των τελευταίων δεκαετιών, όμως οι ραγδαίες τεχνολογικές εξελίξεις φαίνεται να αλλάζουν δραματικά την τρέχουσα εικόνα. Δύο περιοχές που έχουν εξαιρετικό ενδιαφέρον παρουσιάζονται παρακάτω:

Τηλεματική

Σήμερα, η πλειοψηφία των υπαρχόντων προϊόντων στην ασφάλιση αυτοκινήτων χρησιμοποιεί στατικά στατιστικά κριτήρια για την αξιολόγηση του ασφαλιζόμενου κινδύνου, κάτι που αναμένεται να αλλάξει δραματικά με την εισαγωγή προϊόντων τηλεματικής.

Η χρήση της τηλεματικής εισάγει πρόσθετες δυναμικές παραμέτρους αξιολόγησης του κινδύνου, που σχετίζονται με το χρόνο, την περιοχή κίνησης, την απόσταση που διανύεται και την οδηγική συμπεριφορά του οδηγού. Για τη συλλογή των στοιχείων χρησιμοποιούνται είτε διαφόρων τύπων συσκευές που συνδέονται στο αυτοκίνητο είτε το ίδιο το κινητό μας τηλέφωνο.

Τα παραπάνω στοιχεία μπορούν να υποστηρίξουν μια πιο εξατομικευμένη και πιο «δίκαιη» τιμολόγηση, σε συνδυασμό με την παροχή σειράς υπηρεσιών τη στιγμή που ο πελάτης πραγματικά τις έχει ανάγκη, τη στιγμή δηλαδή του ατυχήματος ή της βλάβης του αυτοκινήτου του.

Πώς επηρεάζει όμως η τηλεματική την ίδια τη δομή του ασφαλιστικού προϊόντος; Πρακτικά με τη μετατόπιση προς λύσεις όπως:

- Pay-As-You-Drive: Η τιμή αγοράς εξαρτάται από τα χιλιόμετρα ή/και το χρόνο.
- Pay-How-You-Drive: Αξιολόγηση της οδικής συμπεριφοράς.
- Manage-How-You-Drive: Η αξιολόγηση της οδικής συμπεριφοράς ακολουθείται από την παροχή υπηρεσιών προστιθέμενης αξίας.

Τη συλλογή φυσικά ενός σημαντικού όγκου δεδομένων από τον πελάτη μας θα πρέπει να διέπει τόσο η ξεκάθαρη συσχέτιση με το σκοπό συλλογής όσο και η αρχή της αναλογικότητας σε σχέση με την αξία που επιστρέφεται στον πελάτη.

Η τηλεματική, λοιπόν, πρακτικά επαναπροσδιορίζει τους κανόνες στην ασφάλιση αυτοκινήτων, έχει θετική επίδραση στην εξέλιξη του Δείκτη Ζημιών ενισχύοντας την κερδοφορία της εταιρείας, επιτρέπει τη σύνδεση με υπηρεσίες που έχουν αξία και τελικά οδηγεί στη βελτίωση της συνολικής εμπειρίας του πελάτη.

Αυτόνομα οχήματα

Τα αυτόνομα οχήματα αναμένεται να δημιουργήσουν ευκαιρίες για σειρά από σημαντικά κοινωνικά, οικονομικά και περιβαλλοντολογικά οφέλη, αλλά και πρόκειται να αλλάξουν σημαντικά την καθημερινότητα όλων μας. Θα αυξήσουν την κινητικότητα, θα βελτιώσουν την ασφάλεια στους δρόμους μειώνοντας τα οδικά ατυχήματα, θα περιορίσουν τη μόλυνση του περιβάλλοντος και θα αυξήσουν σημαντικά τον «ελεύθερο χρόνο» των ανθρώπων βελτιστοποιώντας την κίνηση στους δρόμους.

Τα αυτόνομα οχήματα αναμένεται να δημιουργήσουν ευκαιρίες για σειρά από σημαντικά κοινωνικά, οικονομικά και περιβαλλοντολογικά οφέλη

Τα αυτόνομα οχήματα δημιουργούν σειρά ευκαιριών και προσκλήσεων για την ασφαλιστική βιομηχανία, πιο συγκεκριμένα:

- Η Αστική Ευθύνη σε περίπτωση ατυχήματος παραμένει στον οδηγό όσο ο οδηγός διατηρεί τον έλεγχο του οχήματος, εμπλέκει όμως όλο και περισσότερα μέρη, όλα με τη δική τους ευθύνη.
- Η σταδιακή μετατόπιση της ευθύνης προς την Αστική Ευθύνη προϊόντος και η ανάγκη για τη σωστή ενημέρωση του καταναλωτή.
- Η ιδιοκτησία, διαχείριση και προστασία των δεδομένων.
- Η αυξημένη συνδεσιμότητα θα προκαλέσει πολλές απειλές για την ασφάλεια (cyberrisk).

Η δική μας προσέγγιση στις αλλαγές

Έμφαση στην καινοτομία μέσω της τεχνολογίας στα προϊόντα, στις υπηρεσίες, στην τιμολόγηση και τις ασφαλιστικές μας αποζημιώσεις, καθώς και βελτιστοποίηση της εμπειρίας του πελάτη και των λειτουργικών μας δραστηριοτήτων με όχημα την ψηφιοποίηση.

Το πιο σημαντικό όμως είναι…

Η αλλαγή στην κουλτούρα και την προσέγγιση του επιχειρηματικού μας μοντέλου, βάζοντας στο κέντρο τον πελάτη μας, τα «θέλω» και τις ανάγκες του.

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ

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

Πρώτη σε φερεγγυότητα και αξιοπιστία

Η κάλυψη του περιθωρίου φερεγγυότητας στις 31/12/2017 στα πρότυπα της Solvency II οδηγίας έφτασε σε 272,0%, καλύπτοντας τρεις φορές περίπου τα απαιτούμενα εποπτικά κεφάλαια

ΞΕΠΕΡΑΣΕ όλους τους στόχους που είχε θέσει το 2017 η Ατλαντική Ένωση, σημειώνοντας ιδιαίτερα ικανοποιητικά αποτελέσματα, σταθερά πάνω από τον μέσο όρο της αγοράς, διατηρώντας για μια ακόμη συνεχόμενη χρονιά την κερδοφόρα παράδοση των τελευταίων 29 ετών.

Κατά τη διάρκεια της τακτικής γενικής συνέλευσης των μετόχων, ο διευθύνων σύμβουλος, κ. Γιάννης Λαπατάς, ανακοίνωσε τα αποτελέσματα της χρήσης του 2017, που έκλεισε με κέρδη 4,541 εκατ. ευρώ, ενώ τα Ίδια Κεφάλαια ανήλθαν σε 76,546 εκατ. ευρώ, έναντι 74,620 εκατ. ευρώ το 2016.

Η κάλυψη του περιθωρίου φερεγγυότητας στις 31/12/2017 στα πρότυπα της Solvency II οδηγίας έφτασε σε 272,0%, καλύπτοντας τρεις φορές περίπου τα απαιτούμενα εποπτικά κεφάλαια. Η επιτυχία αυτή είναι ακόμα πιο σημαντική, γιατί η Ατλαντική Ένωση δεν έκανε χρήση οποιουδήποτε μεταβατικού μέτρου.

Τη διοίκηση και τα στελέχη της εταιρείας συνεχάρη ο εκπρόσωπος και διευθύνων σύμβουλος της Basler, κ. Juerg Schiltknecht, ο οποίος τόνισε ότι η εταιρεία είχε και το 2017 μία εξαιρετική επίδοση, τόσο σε επίπεδο κερδοφορίας όσο και στο δείκτη φερεγγυότητας.

«Θεωρούμε τη συμμετοχή μας στο μετοχικό κεφάλαιο της Ατλαντικής Ένωσης την πιο πετυχημένη επένδυσή μας, και τα οικονομικά και ποιοτικά στοιχεία της είναι τα καλύτερα παραδείγματα για τις εταιρείες του ομίλου Baloise και μάλιστα έχει καταστεί πρότυπό μας. Αυτό έγινε δυνατό χάριν των προσπαθειών της διοίκησης και του προσωπικού, τους οποίους ευχαριστώ», υπογράμμισε ο κ. Juerg Schiltknecht.

Συνάντηση Στουρνάρα με στελέχη της Ατλαντικής και Baloise

Ο διοικητής της Τραπέζης της Ελλάδος κ. Γιάννης Στουρνάρας

Η ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ της ασφαλιστικής αγοράς και η πορεία της Ατλαντικής Ένωσης βρέθηκαν στο επίκεντρο της συνάντησης του διοικητή της Τραπέζης της Ελλάδος, κ. Γιάννη Στουρνάρα, με τον εκπρόσωπο του ελβετικού ασφαλιστικού ομίλου Baloise, κ. Juerg Schiltknecht -που επισκέφθηκε την Αθήνα λόγω της γενικής συνέλευσης της Ατλαντικής Ένωσης-, τον διευθύνοντα σύμβουλο της Ατλαντικής Ένωσης, κ. Ιωάννη Λαπατά, και τα μέλη του Δ.Σ της εταιρείας, κ.κ. Ελευθέριο Μπαχαρόπουλο και Σαράντο Στασινόπουλο.

Ειδικότερα, σύμφωνα με ανακοίνωση της εταιρείας, στη γενική συνέλευση της Ατλαντικής Ένωσης συμμετείχε ως μέτοχος και ο εκπρόσωπος του ελβετικού ασφαλιστικού ομίλου Baloise, κ. Juerg Schiltknecht, διευθύνων σύμβουλος της γερμανικής θυγατρικής Basler Lebensversicherungs AG του ομίλου Baloise, ο οποίος είναι μέλος του διοικητικού συμβουλίου της Ατλαντικής Ένωσης.

Με την ευκαιρία της παρουσίας του στην Αθήνα, ο κ. Juerg Schiltknecht, ο κ. Ιωάννης Λαπατάς και οι κ.κ. Ελευθέριος Μπαχαρόπουλος και Σαράντος Στασινόπουλος συναντήθηκαν με τον διοικητή της Τραπέζης της Ελλάδος, κ. Γιάννη Στουρνάρα.

Ο κ. Στουρνάρας ενημέρωσε τους συμμετέχοντες στη συνάντηση για τη λειτουργία της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς μέσα στο πλαίσιο των ευρωπαϊκών και των ελληνικών θεσμών και εξέφρασε την ικανοποίησή του για την πάρα πολύ καλή πορεία της Ατλαντικής Ένωσης, καθώς και για τις εξελίξεις στην ελληνική οικονομία και τις προοπτικές της.

Ο κ. Juerg Schiltknecht ενημέρωσε τον κ. Γιάννη Στουρνάρα για τις εξελίξεις στην ασφαλιστική αγορά στις χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης και της Ελβετίας όπου δραστηριοποιείται η Baloise, ως και για την πολύ σημαντική σχέση του ομίλου Baloise με την Ατλαντική Ένωση και τη διοίκησή της, όπου σχεδόν 45 συνεχή χρόνια είναι μέτοχος και απόλυτα ικανοποιημένος από τις επιδόσεις της και τον εξαιρετικά υψηλό δείκτη φερεγγυότητας 272%.

Από την πλευρά του, ο διευθύνων σύμβουλος της Ατλαντικής Ένωσης, κ. Ιωάννης Λαπατάς, ενημέρωσε τον διοικητή της Τραπέζης της Ελλάδος για την εταιρία, τα μεγέθη της και το δείκτη φερεγγυότητας, αλλά και για θέματα της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς.

Ο κ. Juerg Schiltknecht, μετά τη συνάντηση με τον κ. Γιάννη Στουρνάρα και τη γενική συνέλευση της Ατλαντικής Ένωσης, εξέφρασε την ικανοποίησή του για την επιτυχημένη πορεία της εταιρείας, μίας εταιρείας με 29 χρόνια συνεχούς κερδοφορίας, παρά το δυσχερές οικονομικό περιβάλλον. «Η εταιρεία είχε και το 2017 μία εξαιρετική επίδοση, τόσο σε επίπεδο κερδοφορίας όσο και στο δείκτη φερεγγυότητας. Θεωρούμε τη συμμετοχή μας στο μετοχικό κεφάλαιο της Ατλαντικής Ενωσης την πιο πετυχημένη επένδυσή μας και τα οικονομικά και ποιοτικά στοιχεία της είναι τα καλύτερα παραδείγματα για τις εταιρείες του ομίλου Baloise και μάλιστα έχει καταστεί πρότυπό μας.

Αυτό έγινε δυνατό χάριν των προσπαθειών της διοίκησης και του προσωπικού, τους οποίους ευχαριστώ», επανάλαβε ο κ. Juerg Schiltknecht.

Ο κ. Στουρνάρας ενημέρωσε για τη λειτουργία της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς και εξέφρασε την ικανοποίησή του για την πάρα πολύ καλή πορεία της Ατλαντικής Ένωσης

Αναστάσιος Κασκαρέλης, πρόεδρος Δ.Σ., Υδρόγειος Ασφαλιστική

ΣΥΝΕΔΡΙΟ ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ

Στην πρώτη γραμμή το δίκτυο

Παύλος Κασκαρέλης, αντιπρόεδρος & διευθύνων σύμβουλος, Υδρόγειος Ασφαλιστική

Την άρρηκτη σχέση που συνδέει την Υδρόγειο Ασφαλιστική με το δίκτυο των ασφαλιστών της σε όλη την Ελλάδα επιβεβαίωσε, για άλλη μια χρονιά, ο ετήσιος κύκλος των συνεδρίων της εταιρείας, σχέση που όπως είπε και ο πρόεδρος της Υδρογείου Ασφαλιστικής κ. Αναστάσιος Κασκαρέλης, μας ωθεί καθημερινά να γινόμαστε καλύτεροι και να ξεπερνάμε τους στόχους μας

Ασφαλής Δύναμη

Ειδικότερα, έξι πόλεις, πάνω από 1.800 σύνεδροι, 13 βραβεύσεις κορυφαίων συνεργατών, αμέτρητα χαμόγελα και ένα ισχυρό μήνυμα προοπτικής και εξέλιξης συνοψίζουν το στίγμα των εκδηλώσεων, κατά τη διάρκεια των οποίων η εταιρεία παρουσίασε έναν πλούσιο απολογισμό των πεπραγμένων και αποτελεσμάτων της προηγούμενης χρονιάς αλλά, κυρίως, έναν ακόμη πλουσιότερο χάρτη δράσεων για την περαιτέρω ενίσχυση και ανάδειξη του έργου του ανθρώπινου δικτύου της.

Στα αποτελέσματα της προηγούμενης χρονιάς, η οποία έκλεισε για την Υδρόγειο Ασφαλιστική με θετικό πρόσημο στον κλάδο Οχημάτων (+1,7 %) και σημαντική αύξηση στους λοιπούς γενικούς κλάδους (+7,5%), αναφέρθηκε ο κ. Παύλος Κασκαρέλης, αντιπρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος. Το πρώτο τετράμηνο του 2018 καταγράφει ακόμη πιο αισιόδοξα στοιχεία, επεσήμανε ο κ. Κασκαρέλης, κάνοντας επίσης λόγο για τις ιδιαίτερα υψηλές παροχές που απολαμβάνουν οι συνεργάτες της Υδρογείου μέσα από τον νέο, ενισχυμένο κανονισμό πωλήσεων. Ο κ. Κασκαρέλης ανήγγειλε, τέλος, σειρά πρωτοβουλιών, σε προϊοντικό, τεχνολογικό και οργανωτικό επίπεδο, που δημιουργούν περαιτέρω ισχυρά πλεονεκτήματα για την εταιρεία και, κατ' επέκταση, τους συνεργάτες της.

«Με στόχο, πρόγραμμα, οργάνωση και συνεχή προσπάθεια ισχυροποιούμε και βελτιώνουμε από κάθε άποψη τον οργανισμό που λέγεται Υδρόγειος», είπε χαρακτηριστικά ο κ. Λουκάς Κορομπίλης, γενικός διευθυντής, ανα-

Λουκάς Κορομπίλης, γενικός διευθυντής, Υδρόγειος Ασφαλιστική

Πάνος Νικολάου, εμπορικός διευθυντής, Υδρόγειος Ασφαλιστική

Χρήστος Χατζηευθυμίου, αν. γεν. διευθυντής & γεν. διευθυντής Β. Ελλάδος

Γιώργος Χατζηευθυμίου, υπεύθυνος Ανάπτυξης Βορείου Ελλάδος

Νάκης Αντωνίου, διευθύνων σύμβουλος, Υδρόγειος Κύπρου, και Λουκάς Κορομπίλης, γενικός διευθυντής, Υδρόγειος Ασφαλιστική

Τζένη Αναγνωστάκη, διευθύντρια Έκδοσης Κλάδου Οχημάτων, Υδρόγειος Ασφαλιστική

Γεωργία Παπαδοπούλου, διευθύντρια Υποκαταστήματος Θεσσαλονίκης, Γιάννης Σουρλής, αν. γενικός διευθυντής & νομικός σύμβουλος

Οι βραβευθέντες συνεργάτες της εταιρείας για το 2018

1 **«Αλεξόπουλος Σ. & ΣΙΑ Ο.Ε.»,** Αλεξάνδρεια Ημαθίας
2 **Βλάχου Βασιλική,** Άμφισσα
3 **«Ζαμαλής Ι. & Συνεργάτες Ε.Ε.»,** Κάρπαθος
4 **«Κοινωνία Κληρονόμων Ευστρατίου Ρούσσου»,** Αίγινα
5 **Κορδελίδης Αυρήλιος,** Ξάνθη
6 **«M.A.I.N. Ε.Π.Ε. Ασφάλειες Νικομάνης»,** Κέρκυρα
7 **«Μπότσης Δημήτριος & ΣΙΑ Ο.Ε.»,** Λουτράκι Κορινθίας
8 **Παπαδάτος Μιχάλης,** Κεφαλλονιά
9 **Ράπτης Γεώργιος,** Ελασσόνα
10 **«Σιάντσης Π. & Σ. & ΣΙΑ Ο.Ε.»,** Καστοριά
11 **Τζόγιας Λουκάς,** Σάμος
12 **Χασάπης Σωτήριος,** Λέσβος
13 **«Χριστόφορος Μεσίτες Ασφαλίσεων Ε.Π.Ε.»,** Πάρος

Ασφαλής Δύναμη

φερόμενος στα βασικά οικονομικά μεγέθη της εταιρείας, ενδεικτικά της ισχυρής θέσης και των δυναμικών προοπτικών της. Επισημαίνεται ότι, μεταξύ άλλων, το 2017 η εταιρεία κατέγραψε κέρδη προ φόρων ύψους 8,5 εκατ. ευρώ ενώ παρουσιάζει υψηλή κεφαλαιακή επάρκεια, με τα Ίδια Κεφάλαιά της να ανέρχονται στα 58,3 εκατ. ευρώ και το δείκτη επιλέξιμων ιδίων κεφαλαίων προς κεφαλαιακή απαίτηση φερεγγυότητας (SCR RATIO) να διαμορφώνεται στο 142%.

«Το κίνητρό μας για να συνεχίζουμε κάθε μέρα να προχωράμε μπροστά με τον ίδιο ζήλο είστε εσείς», τόνισε ο κ. Πάνος Νικολάου εμπορικός διευθυντής, ο οποίος παρουσίασε ορισμένα από τα νέα προϊόντα και τις υπηρεσίες που εισήγαγε πρόσφατα η εταιρεία με στόχο, όπως ανέφερε, «να παράσχουμε στους συνεργάτες μας όλα τα απαραίτητα προϊόντα – κλειδιά, με τα οποία θα καλύψουν το σύνολο των αναγκών ενός επαγγελματία ή ενός ιδιώτη, διευρύνοντας με αυτόν τον τρόπο τις παραγωγές και τα χαρτοφυλάκιά τους».

«Θέλουμε τους συνεργάτες μας να αποτελούν πρωταγωνιστές του σήμερα και του αύριο της ασφάλισης υπογράμμισε με σαφήνεια», κατά την καταληκτική του ομιλία, ο πρόεδρος της Υδρογείου Ασφαλιστικής, κ. Αναστάσιος Κασκαρέλης. Ο κ. Κασκαρέλης αναφέρθηκε, με ιδιαίτερα εγκάρδιο τρόπο, στον άρρηκτο δεσμό συνεργασίας αλλά και φιλίας που συνδέει την εταιρεία με τους συνεργάτες της, μια ισχυρή παρακαταθήκη που «μας ωθεί καθημερινά να γινόμαστε καλύτεροι και να ξεπερνάμε τους στόχους μας».

Οι βραβευθέντες συνεργάτες της εταιρείας για το 2018

Τα συνέδρια της Υδρογείου Ασφαλιστικής, που ολοκληρώθηκαν μέσα στο Μάιο, αναπτύχθηκαν σε διάστημα δύο περίπου μηνών ξεκινώντας από τη Θεσσαλονίκη, με το συνέδριο Βορείου Ελλάδος, και καταλήγοντας στην Αθήνα, με το Συνέδριο Στερεάς Ελλάδος, Νήσων Αιγαίου και Κρήτης. Μεσολάβησαν τα Συνέδρια Ηπείρου στα Γιάννενα, Θεσσαλίας στη Λάρισα, Δυτικής Ελλάδος στην Πάτρα και Πελοποννήσου στο Ναύπλιο.

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

Ασφαλής Δύναμη

Γράφει ο **ΓΙΩΡΓΟΣ ΜΟΥΖΟΣ**

MINI Countryman Cooper D Auto ALL4

All-around παίκτης!

Το νέο MINI Countryman διαθέτει όλα τα εχέγγυα για να συνεχίσει να ξεχωρίζει στην κατηγορία του, όντας μια μοδάτη επιλογή, αλλά και παράλληλα ένα ικανό οικογενειακό αυτοκίνητο

Ειδικότερα στην έκδοση Cooper D, το MINI Countryman κατορθώνει να συνδυάζει με τον καλύτερο δυνατό τρόπο τις επιδόσεις με την άψογη οδική συμπεριφορά, αλλά και την κορυφαία οικονομία που προσφέρει ο diesel κινητήρας. Το νέο Countryman είναι μεγαλύτερο, αλλά και πιο ογκώδες από το απερχόμενο μοντέλο, προσφέροντας παράλληλα και καλύτερους χώρους επιβατών.

Πληθωρικό σε όλα του!

Για την ακρίβεια, το brand new Countryman της 2ης γενιάς έχει μεγαλύτερο μήκος κατά 20 ολόκληρα εκατοστά, φτάνοντας συνολικά τα 4,299 μέτρα, διάσταση που το εντάσσει στην κατηγορία των premium μικρομεσαίων SUV. Αυξημένες διαστάσεις συγκριτικά με το παρελθόν έχουν τόσο το πλάτος όσο και το ύψος, καθώς και το μεταξόνιο, κατά 75 χιλιοστά, χαρακτηριστικά που μεταφράζονται σε αυξημένους χώρους επιβατών στην καμπίνα. Το Countryman ενστερνίζεται τη σχεδιαστική φιλοσοφία της φίρμας, όπου κρύβονται εξαιρετικά οι πληθωρικές διαστάσεις του αμαξώματος, με τις καμπύλες του να κερδίζουν τις εντυπώσεις. Εμάς μας κέρδισαν τα φωτιστικά σώματα με τα LED «δαχτυλίδια» για τα φώτα ημέρας.

Πολυτελές και πρακτικό εσωτερικό

Η καμπίνα του Countryman διακρίνεται για την ευρυχωρία, αλλά και την πολυτέλεια που διαθέτει, όπου και μπορεί να φιλοξενήσει με άνεση 5 ενήλικες επιβάτες. Η ποιότητα κατασκευής είναι τέτοια που ενισχύει το premium προφίλ του αυτοκινήτου, με τη στιβαρότητα να πείθει. Πάνω στο ταμπλό, χαρακτηριστικό στοιχείο αποτελεί η μεγάλη κυκλική θέση που φιλοξενεί την οθόνη αφής για το σύστημα πολυμέσων, ενώ αντίστοιχο κυκλικό μοτίβο συναντούμε στον πίνακα οργάνων, στα χειριστήρια του κλιματισμού και το κέντρο του τιμονιού. Εξαιρετικός όμως είναι κι ο χώρος αποσκευών που αγγίζει τα 450 λίτρα.

Κινητήρας που κερδίζει τις εντυπώσεις!

Και δικαίως, μιας και με τον διττό του χαρακτήρα (δυνατός, αλλά και οικονομικός συνάμα) ο 2λιτρος turbodiesel κινητήρας συνδυάζει και προσφέρει πολλά.

Η ισχύς του ανέρχεται στους 150 ίππους, με τη ροπή να αγγίζει τα 33,7 κιλά, διαθέσιμα μάλιστα από τις μόλις 1.750 σ.α.λ. Η καλή λειτουργία του κινητήρα, όμως, αναδεικνύεται και από το 8τάχυτο Steptronic αυτόματο κιβώτιο ταχυτήτων (είναι στον προαιρετικό εξοπλισμό, μιας και στάνταρ είναι το 6ταχυτο μηχανικό κιβώτιο). Στην πράξη, ο εν λόγω κινητήρας κινεί με άνεση το Countryman, έχοντας γραμμική και πολιτισμένη λειτουργία, με τις επιδόσεις του να ενισχύονται και από το εξαιρετικό κιβώτιο, το οποίο φροντίζει να αλλάζει γρήγορα τις σχέσεις. Η MINI εξοπλίζει το Countryman με σύστημα οδηγικών προφίλ (Green, Mid, Sport), που προσαρμόζουν ανάλογα την απόκριση του κινητήρα, τη λειτουργία του κιβωτίου κ.λπ.

Πίνακας κόστους ασφάλισης

Ενδεικτικά, σας παραθέτουμε μερικές ενδεικτικές τιμές για το κόστος ασφάλισης του MINI Countryman Cooper D Auto ALL4, ανάλογα με το πακέτο καλύψεων που θα επιλέξει ο οδηγός.

Πακέτο	Ποσό
Βασικό	Από 176,65
Κλοπής/πυρός	Από 331,87
Μικτή	Από 613,65

*** Οδηγός ηλικίας 30 ετών χωρίς ζημιές στο ιστορικό του**

Απολαυστικό στο δρόμο!

Όπως όλα τα μοντέλα της MINI, έτσι και το Countryman διαθέτει απολαυστική οδική συμπεριφορά, η οποία μιλάει κατευθείαν στην καρδιά του φανατικού με την οδήγηση. Ειδικότερα, στην 4κίνητη έκδοσή του, τονίζεται η ασφαλής, αλλά και παράλληλα σπορτίφ οδική συμπεριφορά του, με την πρόσφυση να είναι άφθονη. Το τιμόνι, με τη σειρά του, προσφέρει πολύ καλή πληροφόρηση, εμπνέοντας ασφάλεια στον οδηγό και ειδικότερα σε σφιχτή επαρχιακή διαδρομή με στροφές. Στον αυτοκινητόδρομο, η ποιότητα κύλισης είναι πολύ καλή και μόνο σε μερικές έντονες κακοτεχνίες του οδοστρώματος θα σας κακοφανεί και αυτό λόγω των ζαντών των 19 ιντσών που επηρεάζουν ελαφρώς την άνεση.

Στο διά ταύτα, το MINI Countryman είναι το μοντέλο εκείνο το οποίο διαθέτει πολλά σε ένα πακέτο. Σαφώς κι απευθύνεται σε ένα συγκεκριμένο target group, το οποίο θέλει τη νεανικότητα των μοντέλων MINI, την κορυφαία οδική συμπεριφορά και τους άνετους χώρους επιβατών, σε συνδυασμό με την πολυτέλεια, αλλά και την οικονομία κίνησης!

Καλοκαιρινές βραδιές στο Μέγαρο

Η Allianz Ελλάδος είναι ο χορηγός των φετινών συναυλιών στον πιο «φιλότεχνο» κήπο της πόλης, τον Κήπο του Μεγάρου Μουσικής. Από τις 14 Ιουνίου έως τις 22 Σεπτεμβρίου, με τη στήριξη της Allianz, το αθηναϊκό κοινό θα έχει τη δυνατότητα να απολαύσει καλοκαιρινές βραδιές γεμάτες ήχους ποπ, ροκ και τζαζ, αλλά και έντεχνης ελληνικής μουσικής, οι οποίες θα πλαισιωθούν από την εικαστική έκθεση η οποία θα ξεκινήσει μέσα στο καλοκαίρι. Παράλληλα με τις εκδηλώσεις, η Allianz, ως χορηγός των συναυλιών του φετινού προγράμματος του Κήπου του Μεγάρου Μουσικής, θα προσφέρει τη δυνατότητα στους fans της σελίδας της στο facebook (www.facebook.com/allianzgreece) να κερδίζουν προσκλήσεις για να απολαύσουν τους αγαπημένους τους καλλιτέχνες, μέσα από έναν διαδραστικό διαγωνισμό σε μορφή παιχνιδιού, ειδικά σχεδιασμένο για κινητά τηλέφωνα.

«Είμαστε ιδιαίτερα χαρούμενοι που στηρίζουμε τις εκδηλώσεις στον Κήπο του Μεγάρου, έναν πρωτοποριακό θεσμό τον οποίο έχει αγκαλιάσει με θέρμη το κοινό της Αθήνας. Το Μέγαρο αποτελεί έναν από τους πιο εμβληματικούς πολιτιστικούς φορείς της χώρας μας, με τεράστια προσφορά και πολύπλευρη δραστηριότητα, και η Allianz ως Υπεύθυνος Εταιρικός Πολίτης στηρίζει πρωτοβουλίες που προάγουν τον πολιτισμό και διευκολύνουν την πρόσβαση των Ελλήνων σ' αυτόν», σχολίασε σχετικά η κ. Τζούλη Πανάγου, διευθύντρια Marketing και Επικοινωνίας της Allianz.

ALLIANZ DIRECT ΒΡΑΒΕΙΟ ΣΤΑ LOYALTY AWARDS

Στιγμιότυπο από τη βράβευση

ΜΕ ΤΟ ΧΑΛΚΙΝΟ ΒΡΑΒΕΙΟ στην κατηγορία «Best in Loyalty & Engagement» στον ασφαλιστικό κλάδο βραβεύθηκε η Allianz Direct, το κανάλι απευθείας πώλησης ασφάλειας αυτοκινήτου της Allianz Ελλάδος στα φετινά Loyalty Awards, θεσμός που διοργανώνεται από την Boussias Communications. Η Allianz Direct, έχοντας ως βασική προτεραιότητα την ικανοποίηση των πελατών της, υλοποιεί μια ολοκληρωμένη στρατηγική πιστότητας, προσφέροντας υπηρεσίες προστιθέμενης αξίας και επιβράβευσης. Βασισμένη σε μια ειδικά σχεδιασμένη εφαρμογή CRM παρέχει εργαλεία όπως το Allianz Direct Customer Portal, τον προσωπικό χώρο επικοινωνίας, ενημέρωσης και διαχείρισης συμβολαίων, αλλά και το πρόγραμμα επιβράβευσης Allianz Direct, το οποίο περιλαμβάνει ένα πλήθος προνομίων και προσφορών που ανανεώνονται τακτικά. Ταυτόχρονα, αφουγκράζεται συνεχώς τις ανάγκες των πελατών της, αξιολογεί την εμπειρία τους και αναπροσαρμόζει αναλόγως τις υπηρεσίες της, με στόχο να αναβαθμίζει συνεχώς την ψηφιακή τους εξυπηρέτηση.

Εικόνες από τη «Χώρα του Ανατέλλοντος Ηλίου»

Οι συνεργάτες στην Ιαπωνία

Με ένα μακρινό προορισμό ζωής, τη «Χώρα του Ανατέλλοντος Ηλίου», επιβράβευσε η Allianz Ελλάδος τους αποκλειστικούς συνεργάτες της που διακρίθηκαν για τις επιδόσεις τους στο διαγωνισμό πωλήσεων του 2017. Ο διαγωνισμός που αφορούσε σε προϊόντα Συσσώρευσης Κεφαλαίου, Σύνταξης και Αποταμίευσης, Προστασίας και Υγείας κινητοποίησε το μεγαλύτερο μέρος των συνεργατών του αποκλειστικού δικτύου της εταιρείας.Το πρώτο και μεγαλύτερο μέρος του ταξιδιού ήταν αφιερωμένο στην πρωτεύουσα της Ιαπωνίας, το Τόκιο, μία πόλη αντιθέσεων από το μέλλον, που συνδυάζει αρμονικά την προηγμένη τεχνολογία και την οικονομική ανάπτυξη με την πνευματικότητα των ανθρώπων της. Τις επόμενες ημέρες οι συνεργάτες είχαν την ευκαιρία να γνωρίσουν το Κιότο, την πολιτιστική πρωτεύουσα της χώρας και επίκεντρο της παραδοσιακής ιαπωνικής κουλτούρας. Στο πλαίσιο του ταξιδιού επιβράβευσης, πραγματοποιήθηκε η καθιερωμένη συνάντηση εργασίας του δικτύου πωλήσεων με τα διοικητικά στελέχη της εταιρείας. Εκεί, οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι της Allianz είχαν την ευκαιρία να εκπαιδευτούν μέσω διαδραστικής άσκησης στη σύγχρονη μεθοδολογία καθορισμού στόχου, να θυμηθούν τα βήματα επιτυχίας προς την επίτευξη του στόχου, αλλά και μέσα από μία δομημένη διαδικασία να μάθουν πώς να ελέγχουν και να αξιολογούν τα αποτελέσματά τους. Η συμμετοχή στους διαγωνισμούς πωλήσεων εδραιώνει και ενισχύει το αίσθημα συμμετοχής στην ομάδα της Allianz, μία ομάδα με κοινές αξίες, που δημιουργεί τις προϋποθέσεις για μακροχρόνια επαγγελματική καταξίωση και επίτευξη υψηλών στόχων, σημειώνει η εταιρεία.

ΝΕΑ ΕΦΑΡΜΟΓΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΟΔΙΚΗ ΒΟΗΘΕΙΑ

ΤΗ ΝΕΑ ΕΦΑΡΜΟΓΗ για κινητά τηλέφωνα που σχεδιάστηκε σε συνεργασία με την Allianz Global Assistance, το Allianz RSA, διαθέτει στους ασφαλισμένους της η Allianz Ελλάδος. Στόχος της εταιρείας, όπως επισημαίνεται, είναι μέσα στο πλαίσιο της ψηφιακής της στρατηγικής να αναβαθμίσει την εξυπηρέτηση που παρέχει στον πελάτη της στο πιο σημαντικό σημείο επαφής του μαζί της, τη φροντίδα ατυχήματος.Η εφαρμογή διατίθεται δωρεάν στο Google Play Store για λειτουργικό σύστημα Android και στο App Store για iOS, με το όνομα Allianz RSA. Μέσα από την εφαρμογή, αφού ο χρήστης επιλέξει αιτία ακινητοποίησης, αποστέλλεται αυτόματα ένα SMS με τα δεδομένα θέσης του οχήματος, τον αρ. κυκλοφορίας και το τηλέφωνο επικοινωνίας του στην Allianz Global Assistance, πάροχο Φροντίδας Ατυχήματος και διαχειριστή της εφαρμογής. Το τηλεφωνικό κέντρο της Φροντίδας Ατυχήματος καλεί άμεσα τον πελάτη και τον εξυπηρετεί χωρίς καθυστέρηση, γνωρίζοντας ήδη την ακριβή τοποθεσία του και την αιτία ακινητοποίησής του.

Το Allianz RSA αποτελεί ένα ακόμα βήμα στην ψηφιακή εξυπηρέτηση του πελάτη, με πολλαπλά για εκείνον οφέλη, όπως: μείωση των ενεργειών που απαιτούνται από τον πελάτη τη δύσκολη στιγμή ενός ατυχήματος, απαλλαγή του από την ανάγκη προσδιορισμού της τοποθεσίας του και από ενδεχόμενη αναμονή στο τηλεφωνικό κέντρο της Φροντίδας Ατυχήματος, αναβάθμιση της συνολικής εμπειρίας του πελάτη, ο οποίος γίνεται το επίκεντρο της διαδικασίας εξυπηρέτησης.

Στην digital εποχή με τη «My Interasco»

ΤΗΝ ΕΝΤΑΞΗ της Interasco στη νέα digital εποχή, μέσα από την ανανεωμένη και αναβαθμισμένη ηλεκτρονική της πλατφόρμα συνεργασίας τόσο με το δίκτυο πωλήσεων των ελεύθερων διαμεσολαβητών όσο και με τους πελάτες, τη «My Interasco», ανακοίνωσε η κ. Ναταλία Γιαννιού, δ/ντρια Πωλήσεων και Marketing της εταιρείας. Με την αναβάθμισή της, η Interasco αποδεικνύει έμπρακτα τη δέσμευσή της απέναντι στους συνεργάτες της για διαρκή επένδυση σε όλα τα μέσα και τις τεχνολογίες, σε παροχές με όλα τα απαραίτητα εργαλεία, που θα διασφαλίσουν και θα εξασφαλίσουν στον ελεύθερο διαμεσολαβητή τον εκσυγχρονισμό του και, το πιο βασικό, τη διακράτηση και την ανάπτυξή του στο ολοένα με αυξανόμενες απαιτήσεις και απίστευτα γρήγορες εξελίξεις περιβάλλον που δημιουργείται στην ασφαλιστική βιομηχανία.

Η νέα έκδοση της πρωτοποριακής «My Interasco» πλατφόρμας εξασφαλίζει την ταχύτατη, ελεύθερη και απόλυτα ασφαλή πρόσβαση του συνεργάτη στην εταιρεία, σε καθεστώς πλήρους διαφάνειας και με δομή αποτελεσματική, λειτουργική και εύκολη στη χρήση.

«Στόχος μας, με τη "My Interasco", η ανάπτυξη της ψηφιακής σχέσης με το συνεργάτη μας, που θα μπορεί να παρακολουθεί από όπου κι αν βρίσκεται και με όλα τα ηλεκτρονικά μέσα (desktop, laptop, tablet, mobile) όλες τις υποθέσεις του, όλες τις εκκρεμότητές του, έχοντας ανά πάσα στιγμή με ακρίβεια και σαφήνεια την ολοκληρωμένη ηλεκτρονική εικόνα της συνεργασίας του με την Interasco, και όλα αυτά με τη χρήση δύο μοναδικών εφαρμογών, το σύστημα "Two Factor Authentication" ("2FA"), που διασφαλίζει τη μοναδικότητα πρόσβασης με βάση τις απαιτήσεις του GDPR, και το σύστημα "Business Intelligence" ("BI"), ένα δυναμικό εργαλείο στατιστικής παρακολούθησης», τόνισε η κ. Γιαννιού.

Γνωστοποίησε ακόμη ότι πολύ σύντομα θα υπάρχει και διαθέσιμη εφαρμογή «My Interasco» τόσο στο Apple Store όσο και στο Android Store, για ακόμα μεγαλύτερη ευκολία και ταχύτητα εξυπηρέτησης των συνεργατών, και ότι παράλληλα με τη «My Interasco» εγκαινιάζεται μια νέα ψηφιακή υπηρεσία για τον πελάτη, με τριπλό όφελος, για τον ίδιο, για το συνεργάτη και για εμάς. «Ο ψηφιακός ασφαλισμένος θα μπορεί να βρίσκει συγκεντρωμένα άμεσα, εύκολα και με ασφάλεια όλα τα ασφαλιστήρια συμβόλαια με την Interasco, θα μπορεί να τα εκτυπώνει και να τα αποθηκεύει στον υπολογιστή του, θα βλέπει τις αποζημιώσεις που ενδεχομένως έχει λάβει από την Interasco. Επιπλέον, ο ασφαλισμένος θα μπορεί να προβαίνει σε ηλεκτρονική εξόφληση των συμβολαίων του με όλους τους διαθέσιμους τρόπους πληρωμής, ενώ ο πελάτης θα μπορεί ανά πάσα στιγμή να επεξεργάζεται τα προσωπικά του στοιχεία», υπογράμμισε η Ναταλία Γιαννιού. Τέλος, σημείωσε ότι πιο σημαντική όμως παροχή για τον πελάτη θα είναι η πρόσβασή του σε μια πλούσια γκάμα κορυφαίων και με υψηλού επιπέδου υπηρεσιών συνεργατών μέσα από το Πρόγραμμα Επιβράβευσης «Ευχαριστώ», ένα πρόγραμμα ενίσχυσης και ανταπόδοσης της εμπιστοσύνης των πελατών απέναντι στους συνεργάτες και την εταιρεία.

Η κ. Ναταλία Γιαννιού

Παρμπρίζ Εμπειρία Επικοινωνία 24/7/365 Σύγχρονα Συστήματα
Προδιαγραφές ΟΕΜ Το μεγαλύτερο δίκτυο
Εξυπηρέτηση εντός 24 ωρών Εγγύηση Εργασίας Επαγγελματισμός
Συνεργασία με Leasing εταιρίες
Γύρω από 100 συνεργάτες
Διαθεσιμότητα 96% 35 κινητές μονάδες
Κορυφαία Ποιότητα Ευκολία
Αμεσότητα Διαφάνεια
Αξιοπιστία 66 σταθμοί τοποθέτησης
Σύνεπεια
Μέλος της Saint-Gobain
10 χρόνια
Πάντα ένας σταθμός δίπλα σας
Συνεργασία με ασφαλιστικές εταιρίες
Αντικατάσταση Επισκευή Τεχνογνωσία Ασφάλεια
Γνήσια Κρύσταλλα Προτεραιότητα στους ανθρώπους
#ΑΝΡΑΓΙΣΕΙΤΟΠΑΡΜΠΡΙΖ
GLASSDRIVE®
Οι δικοί σας ειδικοί στα κρύσταλλα αυτοκινήτων
800 11 777 999
από σταθερό χωρίς χρέωση
210 559 3976
από σταθερό ή κινητό
www.glassdrive.gr
A Saint-Gobain brand

Χρυσός Χορηγός της Ολυμπιακής Ομάδας

ΧΡΥΣΟΣ Χορηγός της Ελληνικής Ολυμπιακής Ομάδας για τη χρονική περίοδο 2018-2020 θα είναι η NN Hellas, όπως ανακοινώθηκε σε συνέντευξη Τύπου που πραγματοποιήθηκε στα κεντρικά γραφεία της Ελληνικής Ολυμπιακής Επιτροπής. Η σύμπραξη αποδεικνύει έμπρακτα τη δέσμευση της NN Hellas να στηρίζει την ελληνική κοινωνία, επενδύοντας στα ιδεώδη και τις αρχές του Ολυμπισμού.

Αναφερόμενη στη χρυσή χορηγία, η κ. Μαριάννα Πολιτοπούλου, πρόεδρος Δ.Σ. και διευθύνουσα σύμβουλος της NN Hellas, δήλωσε ότι πρόκειται για μία ενέργεια που στηρίζει έμπρακτα τον ελληνικό αθλητισμό και την Ολυμπιακή Ιδέα και γεμίζει όλους στην NN Hellas με υπερηφάνεια. Ταυτόχρονα, αποτελεί τη σημαντικότερη χορηγία της NN, στα 36 χρόνια διαδρομής της, στην Ελλάδα. Οι αξίες της NN Hellas «Νοιαζόμαστε, Είμαστε Ξεκάθαροι, Δεσμευόμαστε» είναι συμβατές με το Ολυμπιακό Ιδεώδες και τις αξίες του αθλητισμού. Η NN Hellas ως Χρυσός Χορηγός της Ελληνικής Ολυμπιακής Ομάδας θα βρίσκεται δίπλα στους Έλληνες αθλητές, οι οποίοι θα εκπροσωπήσουν τη χώρα μας στο εξωτερικό, με σκοπό την κατάκτηση της κορυφής, διαβεβαίωσε η κ. Πολιτοπούλου.

Από την πλευρά του ο κ. Σπύρος Καπράλος, πρόεδρος της Ελληνικής Ολυμπιακής Επιτροπής, ανέφερε μεταξύ άλλων ότι είναι ιδιαίτερα σημαντικό που μία τόσο καταξιωμένη και αφοσιωμένη στον αθλητισμό παγκόσμια εταιρεία, όπως η NN, στηρίζει το έργο της ΕΟΕ.

Απονομή τιμητικής πλακέτας από τον κ. Σπύρο Καπράλο στην κ. Μαριάννα Πολιτοπούλου, σε αναγνώριση της προσφοράς της NN Hellas στην ανάπτυξη του υψηλού αθλητισμού της χώρας. Στη φωτογραφία και η κ. Βασιλική Μιλλούση, πρόεδρος Επιτροπής Αθλητών

ΒΕΛΤΙΩΝΕΙ την online εμπειρία στους επισκέπτες της ιστοσελίδας της η Carglass®, εντάσσοντας το εργαλείο web chat σε όλα τα στάδια πλοήγησης του επισκέπτη.

Το νέο ψηφιακό κανάλι επικοινωνίας που έχουν πλέον στη διάθεσή τους οι χρήστες της ιστοσελίδας www.carglass.gr, βελτιώνει τόσο την πλοήγηση όσο και την εύκολη και γρήγορη ανεύρεση οποιασδήποτε πληροφορίας αναζητούν. Κάθε επισκέπτης της ιστοσελίδας της Carglass® έχει πλέον τη δυνατότητα να συνομιλήσει ζωντανά με έναν εκπρόσωπό του κέντρου εξυπηρέτησης πελατών και να λαμβάνει άμεση καθοδήγηση και ολοκληρωμένη εξυπηρέτηση, όπως π.χ. ραντεβού μέσω της online φόρμας υποβολής ενδιαφέροντος.

CARGLASS®

Online εμπειρία για τους επισκέπτες της ιστοσελίδας

Το webchat αποτελεί μέρος του ψηφιακού μετασχηματισμού της Carglass® ο οποίος είναι αναπόσπαστο στοιχείο της επιχειρηματικής στρατηγικής της αλλά της αφοσίωσής της στην απόλυτη εξυπηρέτηση των πελατών της.

Ασφαλιστικές λύσεις για την Κατοικία από την AIG

Με την ασφάλεια κατοικίας AIG νιώθετε σίγουροι και ήσυχοι γι' αυτό που αποκτήσατε με τόση χαρά και κόπο. Δημιουργήσαμε για εσάς απλά και ολοκληρωμένα προγράμματα ασφάλισης κατοικίας που σας προσφέρουν ουσιαστική κάλυψη της περιουσίας σας, με ξεκάθαρες διαδικασίες και αξιοπιστία σε περίπτωση ζημιάς.
Μάθετε περισσότερα στο www.aig.com.gr ή επικοινωνήστε με τον ασφαλιστικό σας σύμβουλο.

Η ασφαλιστική κάλυψη παρέχεται από την ασφαλιστική εταιρία AIG EUROPE LTD με νόμιμο αντιπρόσωπο στην Ελλάδα την AIG ΕΛΛΑΣ ΑΕ.
Η AIG Europe Limited (AEL), στο πλαίσιο του σχεδίου αναδιάρθρωσης για την αποχώρηση του Ηνωμένου Βασιλείου από την Ευρωπαϊκή Ένωση, σκοπεύει να μεταφέρει τις ευρωπαϊκές της εργασίες στην AIG Europe SA (AIG Europe), κάτι το οποίο αναμένεται να τεθεί σε ισχύ την 1η Δεκεμβρίου 2018. Η AIG Europe είναι μέλος του ίδιου ομίλου εταιρειών με την AEL. Ως αποτέλεσμα της αναδιάρθρωσης, το ασφαλιστήριο σας θα μεταφερθεί στην AIG Europe, χωρίς αυτό να επηρεάζει την κάλυψη που παρέχεται βάσει του συμβολαίου. Η παρούσα κατοχύρωση είναι ενημερωτική και δεν παρέχει καμία απολύτως ασφαλιστική κάλυψη.

AIG®

Νέα ασφαλιστικά προϊόντα στην αγορά

Δύο νέα ασφαλιστικά προγράμματα προωθεί στην αγορά η MINETTA Ασφαλιστική στηρίζοντας τους καταναλωτές. Το πρώτο αφορά στην ασφάλιση στεγαστικού δανείου και το δεύτερο στην ασφάλιση ποδηλάτου για την κάλυψη του ποδηλάτη, αλλά και του ποδηλάτου

Τι καλύπτει η ασφάλιση στεγαστικού δανείου

ΤΟ ΝΕΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ασφάλισης στεγαστικού δανείου αφορά μόνιμες και εξοχικές κατοικίες. Πρόκειται για πρόγραμμα σταθερής τιμολόγησης, προσφέρει πλήρη κάλυψη με ιδιαίτερα ανταγωνιστικό ασφάλιστρο, ανεξαρτήτως έτους και είδους κατασκευής της οικοδομής, και συμπληρώνει, σε συνδυασμό με το υφιστάμενο πρόγραμμα παραμετρικής τιμολόγησης, την γκάμα των ασφαλιστικών προϊόντων της MINETTA για ενυπόθηκη κατοικία. Παρέχει ένα μεγάλο εύρος βασικών καλύψεων, καθώς και τη δυνατότητα επιλογής πακέτου πρόσθετων καλύψεων - μεταξύ των οποίων ενδεικτικά αναφέρονται οι καλύψεις για βραχυκύκλωμα, φυσικά φαινόμενα, θραύση σωληνώσεων κ.ά.

Ασφαλίστε το ποδήλατό σας

ΤΑ ΔΥΟ ΝΕΑ προγράμματα ασφάλισης ποδηλάτου, τα MINETTA Bike 1 & 2, διατίθενται για άτομα ηλικίας από 5 έως 70 ετών και στοχεύουν στην πληρέστερη κάλυψη του ποδηλάτη, αλλά και του ποδηλάτου.

Συγκεκριμένα, με το πρόγραμμα MINETTA Bike 1 παρέχεται κάλυψη αστικής ευθύνης, ακόμα και σε περιπτώσεις ατυχήματος μεταξύ ατόμων με συγγένεια α' βαθμού, ενώ το πρόγραμμα MINETTA Bike 2 παρέχει πλήρη κάλυψη συμπεριλαμβάνοντας ακόμα και την περίπτωση ολικής κλοπής του ποδηλάτου, αλλά και κάλυψη του ειδικού εξοπλισμού και της ενδυμασίας του ποδηλάτη. Επιπλέον, και στα δύο προγράμματα συμπεριλαμβάνεται η φροντίδα ατυχήματος, ενώ παρέχεται και η δυνατότητα για επιλογή οδικής βοήθειας.

Όπως τονίζεται, η MINETTA Ασφαλιστική υποστηρίζει έμπρακτα τους ποδηλάτες από το 2012, μέσα από μία σειρά δράσεων και ειδικών καλύψεων, όπως η κάλυψη αστικής ευθύνης ποδηλάτου στο ασφαλιστήριο συμβόλαιο κατοικίας.

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

Έκθεση για το σεισμό

Η κα Φαλή Βογιατζάκη, ο κ. Γιώργος Γκαζέττας και ο κ. Ερρίκος Μοάτσος εγκαινιάζουν την έκθεση

ΜΙΑ ΣΗΜΑΝΤΙΚΗ ΠΡΩΤΟΒΟΥΛΙΑ για την κατανόηση και πρόληψη του φυσικού φαινομένου του σεισμού υλοποιεί η ΑΧΑ με το Μουσείο Γουλανδρή Φυσικής Ιστορίας. Πρόκειται μια πρωτοποριακή ψηφιακή έκθεση για το φαινόμενο του σεισμού και όπως τόνισε ο διευθύνων σύμβουλος της ΑΧΑ κ. Ερρίκος Μοάτσος, εγκαινιάζοντας την πρωτοποριακή ψηφιακή έκθεση το κόστος της πρόληψης είναι χαμηλότερο από το κόστος της αποκατάστασης των ζημιών. «Εγκαινιάσαμε μια σπουδαία έκθεση για τον σεισμό, με στόχο να συνεισφέρουμε μέσω της ενημέρωσης στην προστασία των πολιτών, κυρίως των παιδιών, για αυτό το τόσο σημαντικό φαινόμενο που αφορά τη χώρα μας», πρόσθεσε ο κ. Μοάτσος.

Στα εγκαίνια της έκθεσης που πραγματοποιήθηκε στο κέντρο Γαία του Μουσείου, παραβρέθηκαν σημαντικές προσωπικότητες της ακαδημαϊκής και επιστημονικής κοινότητας της χώρας, δημοσιογράφοι, πολιτικοί και εκπρόσωποι του επιχειρηματικού κόσμου. Όπως δήλωσε η αντιπρόεδρος Δ.Σ. του Μουσείου Γουλανδρή Φυσικής Ιστορίας, Φαλή Βογιατζάκη «το Μουσείο θεωρεί καθήκον και έργο του να προβάλλει μεγάλα θέματα όπως αυτό των σεισμών, ώστε να μπορούμε όλοι με τη γνώση να λάβουμε τα απαραίτητα μέτρα προστασίας». Η έκθεση θα φιλοξενηθεί στο χώρο του Μουσείου Γουλανδρή Φυσικής Ιστορίας από τον Μάιο 2018 έως τον Ιούνιο του 2019.

Με πιστοποίηση Silver Recognition Level

SILVER RECOGNITION LEVEL πιστοποίηση χορηγήθηκε στην Carglass Ελλάδας από την EcoVadis για τις πολιτικές που ακολουθεί στον τομέα της Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης. Συγκεκριμένα, όπως τονίζεται, η Carglass Ελλάδας αξιολογήθηκε για τις πρακτικές της στις εξής τέσσερις ενότητες: Περιβάλλον, Εργασιακές Πρακτικές, Ορθές Επιχειρηματικές Πρακτικές, Βιώσιμη Σύναψη Συμβάσεων και συγκέντρωσε βαθμολογία που ξεπερνάει τον μέσο όρο όλων των λοιπών εταιρειών που αξιολογήθηκαν στην ίδια κατηγορία. Αξιοσημείωτα είναι, επίσης, τα αποτελέσματα ανά ενότητα, καθώς η Carglass Ελλάδας κατόρθωσε με τη βαθμολογία της να συμπεριληφθεί στο 18% των κορυφαίων προμηθευτών στην ενότητα «Ορθές Επιχειρηματικές Πρακτικές», στο 19% των κορυφαίων προμηθευτών στην ενότητα «Βιώσιμη Σύναψη Συμβάσεων» και στο 25% των κορυφαίων προμηθευτών γενικά.

Η δέσμευση της Carglass Ελλάδας σε θέματα Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης αποτυπώνεται μέσα από 3 βασικούς πυλώνες, που βασίζονται στον τρόπο εργασίας, στο περιβάλλον και στην ανταπόδοση προς την κοινωνία μέσω της εθελοντικής εργασίας, βασικές αρχές που όλοι οι εργαζόμενοι στην Carglass Ελλάδας ενστερνίζονται και εφαρμόζουν.

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!**

INTERAMERICAN
PART OF ACHMEA

Ρύθμισε τον διαβήτη σου

ΚΑΙ ΦΕΤΟΣ η Interamerican υποστήριξε χορηγικά την 4η εκστρατεία πρόληψης και ευαισθητοποίησης των κατοίκων σε νησιά του Αιγαίου για τη νόσο του σακχαρώδους διαβήτη, που οργάνωσε η ΑΜΚΕ «Με Οδηγό τον Διαβήτη». Με κεντρικό μήνυμα «Ρύθμισε τον διαβήτη σου, προστάτεψε την καρδιά σου» και σκοπό την ενημέρωση σε συνδυασμό με διαγνωστικές εξετάσεις, ομάδα ιατρών και εξειδικευμένου προσωπικού ταξίδεψε με ιστιοπλοϊκό σκάφος σε Αμοργό, Δονούσα, Σχοινούσα, Ηρακλειά, Ίο, Κίμωλο, Σίφνο και Σέριφο, όπου οργανώθηκαν ομιλίες διαφώτισης και εκπαίδευσης για τα συμπτώματα, τις επιπλοκές, τις πρώτες βοήθειες σε περίπτωση υπογλυκαιμίας, τα σημερινά δεδομένα και τις νέες θεραπείες. Επίσης, πραγματοποιήθηκαν δωρεάν εξετάσεις σε συνολικά 500 άτομα. Είναι αξιοσημείωτο ότι διαγνώσθηκαν 184 πάσχοντα από σακχαρώδη διαβήτη άτομα, ενώ 4 περιστατικά δεν είχαν προηγούμενο διάγνωσης. «Υποστηρίζουμε τη συστηματική ενημέρωση όχι μόνο των πελατών μας, αλλά και της ευρύτερης κοινωνίας, ως οργανισμός που στοχεύει στην ποιότητα ζωής και το δικαίωμα όλων των πολιτών στην υγεία», τόνισε μεταξύ άλλων ο κ. Γιώργος Βελιώτης, γενικός διευθυντής Ασφαλίσεων Ζωής και Υγείας της εταιρείας.

Στιγμιότυπο από εξέταση

NN

Επενδύει στη νέα γενιά

Το πρόγραμμα υποτροφιών NN Future Matters, μέσω του οποίου δίνουν την ευκαιρία σε Έλληνες φοιτητές να ολοκληρώσουν τις μεταπτυχιακές σπουδές τους στην Ολλανδία στους τομείς των οικονομικών και διαχείρισης ρίσκου, υλοποιούν η NN Hellas και ο όμιλος NN.

Όπως τονίζεται, ο όμιλος NN σχεδίασε το πρόγραμμα υποτροφιών NN Future Matters με στόχο τη δημιουργία οικονομικών ευκαιριών για τη νέα γενιά και τη στήριξη ευπαθών πληθυσμών στις κοινωνίες στις οποίες δραστηριοποιείται. Μέσα σε τρία χρόνια, 13 Έλληνες φοιτητές έλαβαν υποτροφίες από το πρόγραμμα NN Future Matters, ενώ για το ακαδημαϊκό έτος 2018-2019 η NN Hellas θα παρέχει υποτροφίες σε έξι ακόμη σπουδαστές από την Ελλάδα. Πέραν της οικονομικής ενίσχυσης του προγράμματος των υποτροφιών, κάθε ένας από τους επιλεγμένους φοιτητές καθοδηγείται και υποστηρίζεται από έναν executive σύμβουλο της NN, καθ' όλη τη διάρκεια των μεταπτυχιακών σπουδών του.

Όπως δήλωσε μεταξύ άλλων η Μαρία Μαριμπή, Ελληνίδα υπότροφος του προγράμματος NN Future Matters για το ακαδημαϊκό έτος 2015-2016, η οποία εργάζεται πλέον ως Research Fellow στο Geneva School of Business Administration της Ελβετίας, με την υποτροφία απέκτησε υψηλής ποιότητας εκπαίδευση σε ένα από τα καλύτερα πανεπιστήμια του κόσμου.

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

ERGO
Η επίσημη ασφαλιστική στα «Ποσειδώνια»

ΓΙΑ ΜΙΑ ΑΚΟΜΗ ΦΟΡΑ η Ergo ανέλαβε μέσω του συνεργάτη της, «Athens Insurance Brokers», την ασφάλιση των εκθετών στα «Ποσειδώνια 2018».

Τα Ποσειδώνια, η μεγαλύτερη διεθνής ναυτιλιακή έκθεση, αποτελεί διαχρονικό θεσμό υψηλού κύρους για τη χώρα μας, που συγκεντρώνει τις μεγαλύτερες και σημαντικότερες εταιρείες του κλάδου σε παγκόσμιο επίπεδο και, όπως τονίζεται, για την Ergo ο χώρος της ναυτιλίας έχει επιχειρησιακό ενδιαφέρον.

Σημειώνεται ακόμη ότι για την Ergo είναι ιδιαίτερη χαρά να αποτελεί την επίσημη ασφαλιστική εταιρεία μιας τόσο σημαντικής διοργάνωσης και σε συνεργασία με τον έμπειρο μεσίτη ασφαλίσεων Κωστή Αλφιέρη, CEO της «AIB», να προσφέρει τις ασφαλιστικές της υπηρεσίες τόσο στους διοργανωτές όσο και στους εκθέτες της, που φέτος ξεπέρασαν κάθε προηγούμενο αριθμό συμμετοχών.

GENERALI
Ενθαρρύνει τη νεανική επιχειρηματικότητα

ΠΙΣΤΗ ΣΤΗ ΦΙΛΟΣΟΦΙΑ της να στηρίζει τα νέα ταλέντα και να ενθαρρύνει τη νεανική επιχειρηματικότητα, η Generali στάθηκε δίπλα στην ομάδα μαθητών Alimo Dynamics του 2ου Λυκείου του Αλίμου, που συμμετείχε στον έβδομο πανελλήνιο σχολικό διαγωνισμό «F1 in Schools». Οι συμμετέχοντες μαθητές κλήθηκαν να κατασκευάσουν μια μικρογραφία αυτοκινήτου Formula 1 από ειδικό ξύλο balsa, χρησιμοποιώντας τρισδιάστατο λογισμικό 3D CAM κατάλληλο για κατασκευές αντικειμένων.

Στόχος του εκπαιδευτικού διαγωνισμού είναι να ενισχύσει το ενδιαφέρον των μαθητών για τις επιστήμες και την καινοτόμο επιχειρηματικότητα. Ο τελικός του πανελλήνιου σχολικού διαγωνισμού περιελάμβανε τεχνικό έλεγχο των μοντέλων αυτοκινήτων, παρουσιάσεις και αγώνες ταχύτητας. Η Alimo Dynamics, παρότι συμμετείχε για πρώτη φορά, κατάφερε να φτάσει στην 9η θέση. Απέσπασε μάλιστα το βραβείο καλύτερης πρωτοεμφανιζόμενης ομάδας και καλύτερης προφορικής παρουσίασης.

Η ομάδα Alimodynamics, αποτελούμενη από τους μαθητές λυκείου Γιάνη Χαΐνη, Σπύρος Τσούχλαρη, Βασίλη Αυγερόπουλο, Νίκο Μπούτσικα, ευχαρίστησε την Generali Hellas για την πολύτιμη υποστήριξή της. Συγχαίροντας τα μέλη της ομάδας η κα Μαρία Λαμπροπούλου, διευθύντρια Marketing και Επικοινωνίας της Generali, δήλωσε ότι το «σύνθημα της Alimo Dynamics "Our passion accelerates perfection" χαρακτηρίζει και τις δικές μας αξίες για τη στήριξη της καινοτομίας και της αριστείας. Για το λόγο αυτόν θα είμαστε δίπλα τους στην επιδίωξη των ονείρων τους αλλά και των μελλοντικών τους διακρίσεων».

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 διπλά σας | ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΦΕΡΕΓΓΥΑ ΑΝΘΡΩΠΙΝΗ

ΟΡΙΖΩΝ Ασφαλιστική Εταιρεία

www.orizonins.gr

Η νικήτρια ομάδα της Interamerican με τα μέλη του Δ.Σ. του Σ.Ε.Σ.Α.Ε.

ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ ΕΚΠΡΟΣΩΠΩΝ & ΣΤΕΛΕΧΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ
ΕΤΟΣ ΙΔΡΥΣΕΩΣ 1933

Η αγορά παίζει μπάλα για καλό σκοπό

ΜΠΡΟΣΤΑ σε πολλούς φίλους του Συνδέσμου και των ομάδων ολοκληρώθηκε με μεγάλη επιτυχία και με έντονο ανταγωνισμό, μεταξύ των αγωνιζόμενων, το έκτο ημερήσιο τουρνουά ποδοσφαίρου με φιλανθρωπικό χαρακτήρα που διοργάνωσε ο Σύνδεσμος Εκπροσώπων και Στελεχών Ασφαλιστικών Εταιρειών για τα μέλη και τους φίλους του.

Από τις δώδεκα ποδοσφαιρικές ομάδες της ασφαλιστικής αγοράς που αναμετρήθηκαν στο τουρνουά, νικήτρια αναδείχτηκε η ομάδα της ασφαλιστικής εταιρείας Interamerican. Φιναλίστ στον τελικό του τουρνουά που κατέλαβε τη 2η θέση ήταν η ομάδα της εταιρείας Metlife. Στην ανακοίνωσή του, ο Σύνδεσμος συγχαίρει όλες τις ομάδες που αγωνίστηκαν στο τουρνουά και ευχαριστεί όλους τους φίλους για την παρουσία τους και την καθοριστική συμβολή τους στη συγκέντρωση ενός σημαντικού ποσού υπέρ της ΜΚΟ «Διογένης», που «επέλεξε η νικήτρια ομάδα να ενισχύσουμε αυτή τη χρονιά».

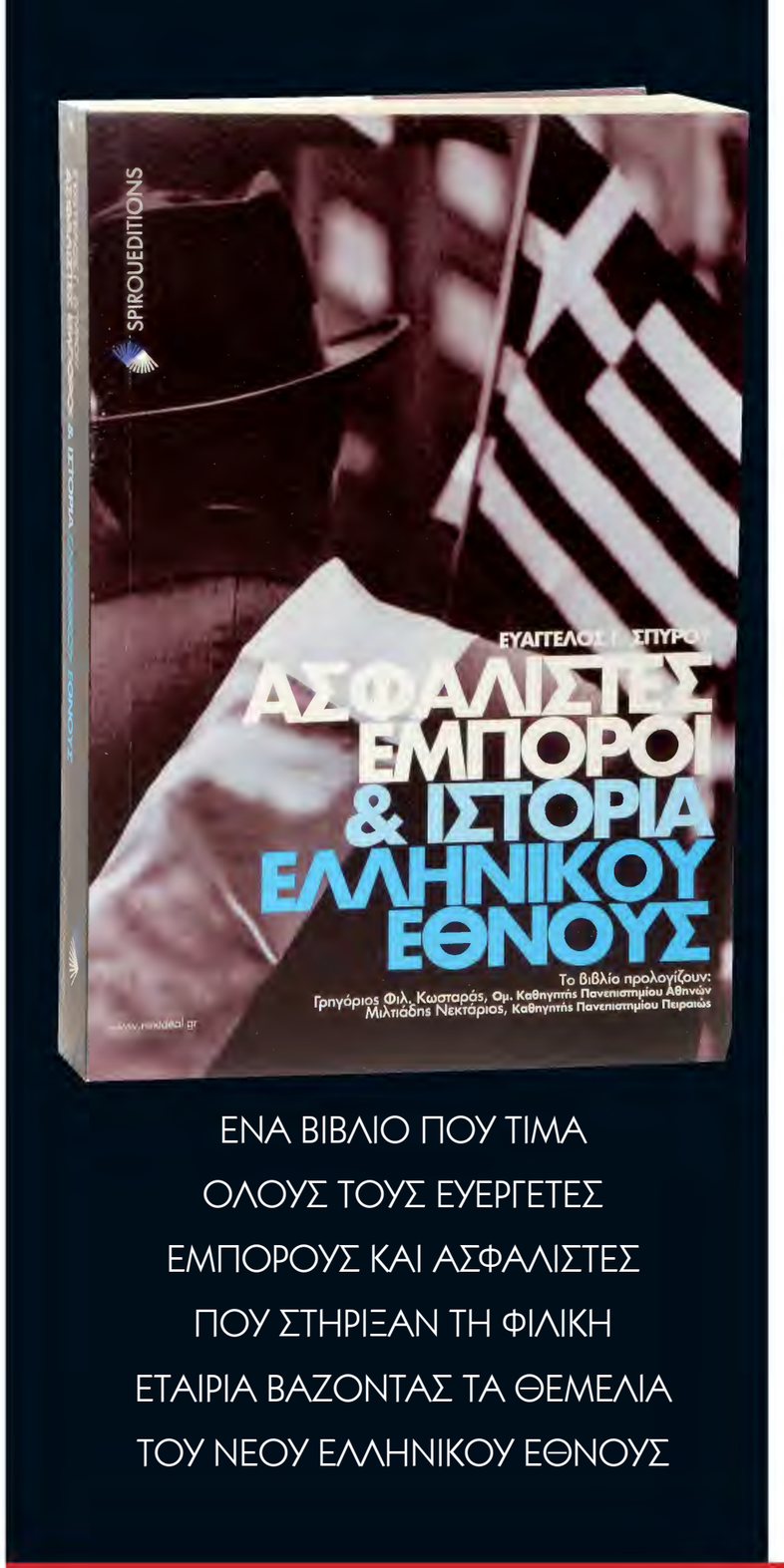
ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΠΙΛΟΓΗ
ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ ΜΙΝΕΤΤΑ

Ενισχύει τις πωλήσεις

ΤΗ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ της με τον κ. Χαράλαμπο Βαρλά ανακοίνωσε η Μινέττα Ασφαλιστική. Σύμφωνα με σχετική ανακοίνωση, ο κ. Βαρλάς, ο οποίος διαθέτει πολυετή -πλέον των 25 ετών- εμπειρία ως στέλεχος στον ασφαλιστικό χώρο, θα ενισχύσει το ανθρώπινο δυναμικό του τμήματος πωλήσεων της εταιρείας. «Η εταιρεία μας υποδέχεται με ιδιαίτερη χαρά έναν καταξιωμένο επαγγελματία, ο οποίος έχουμε τη βεβαιότητα ότι, με την πολύπλευρη γνώση του, θα συμβάλει ουσιαστικά στα βήματα ανάπτυξης που προγραμματίζουμε», δήλωσε ο κ. Μανόλης Γκατζόφλιας, διευθυντής Πωλήσεων και Μάρκετινγκ. Η εταιρεία, στο πλαίσιο της διαρκούς βελτίωσης των προσφερόμενων υπηρεσιών προς τους ασφαλισμένους και το δίκτυό της, δίνει διαχρονικά ιδιαίτερη έμφαση στην ενίσχυση, στην ανάπτυξη και την υποστήριξη των συνεργατών της, ως εγγύηση και για την περαιτέρω αύξηση των εργασιών της.

Ο κ. Χαράλαμπος Βαρλάς

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



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

ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΕΜΠΟΡΟΙ ΚΑΙ ΙΣΤΟΡΙΑ ΕΛΛΗΝΙΚΟΥ ΕΘΝΟΥΣ

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

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

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

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

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

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

ERGO

Εργαλείο ανάπτυξης ο νέος κανονισμός

Ο κ. Στάθης Τσαούσης

ΤΗΝ ΕΝΙΣΧΥΣΗ τόσο του εταιρικού όσο και του ανεξάρτητου δικτύου συνεργατών της υποστηρίζει η Ergo Ασφαλιστική με έναν αναπτυξιακό κανονισμό, σε μια εποχή κατά την οποία, όπως σημειώνεται, η ασφαλιστική διαμεσολάβηση βρίσκεται σε μεταβατική περίοδο προσαρμογής στις νέες και απαιτητικές συνθήκες της αγοράς. Ειδικότερα, ο κανονισμός πωλήσεων της Ergo, σύγχρονος, δίκαιος, διαφανής και άκρως ανταποδοτικός, αποτελεί ένα πολύτιμο εργαλείο κερδοφόρας ανάπτυξης για όλο το δίκτυο συνεργατών της και ένα σοβαρό κίνητρο συνεργασίας για τους επαγγελματίες της αγοράς. Διασφαλίζει ιδιαίτερα υψηλές αμοιβές και κίνητρα (προμήθειες, bonus και πριμ) για τους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές, καθώς ενισχύει σημαντικά τα εισοδήματα όσων συνεργάζονται με την εταιρεία και συμβάλλουν με τα παραγωγικά τους αποτελέσματα στην επίτευξη των κοινών στρατηγικών τους στόχων. «Σας συγχαίρουμε για τη διαρκή προσπάθειά σας και την επιτυχή επίτευξη των παραγωγικών σας στόχων και σας ευχαριστούμε για την αφοσίωση που επιδεικνύετε στην εταιρεία μας» τόνισε, απευθυνόμενος στους συνεργάτες, ο διευθυντής τομέα Εμπορικών Λειτουργιών της Ergo Ασφαλιστικής, κ. Στάθης Τσαούσης.

MATRIX
Broker at Lloyd's

Στηρίζει την καμπάνια «Ένα στα Πέντε»

ΥΠΟΣΤΗΡΙΚΤΗΣ της καμπάνιας «Ένα στα Πέντε», η οποία ανήκει στο ευρύτερο πρόγραμμα του Συμβουλίου της Ευρώπης που ονομάζεται «Χτίζοντας μια Ευρώπη και με τα παιδιά», είναι η εταιρεία Matrix. Η καμπάνια χρησιμοποιεί συγκεκριμένα εργαλεία για την ευαισθητοποίηση και την πληροφόρηση των γονέων και των παιδιών. Με ευχάριστο οπτικοακουστικό υλικό περνάει το απαραίτητο μήνυμα στα παιδιά, ώστε να κατανοούν πότε κάποιος θέλει να τα βλάψει και πώς πρέπει να αντιμετωπίζουν τέτοιες καταστάσεις.

ΕΛΠΑ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ
Αποκλειστικός Αντιπρόσωπος της GMI

Στις υψηλότερες θέσεις φερεγγυότητας

ΤΗΝ ΕΤΗΣΙΑ ΕΚΘΕΣΗ αποτελεσμάτων της καθώς και την έκθεση φερεγγυότητας και χρηματοοικονομικής κατάστασης για το 2017 δημοσίευσε η GMI, με πολύ ενδιαφέροντα αποτελέσματα, όπως τονίζεται. Με βάση τις παραπάνω εκθέσεις, η GMI πέτυχε το 2017 αύξηση του κύκλου εργασιών της κατά 13.6%, ενώ ο δείκτης φερεγγυότητάς της διατηρήθηκε σε εξαιρετικά ποσοστά αγγίζοντας το 234%. Σύμφωνα με σχετική ανακοίνωση, το ποσοστό αυτό κατατάσσει την GMI στη 2η θέση από πλευράς δείκτη φερεγγυότητας, μεταξύ των ασφαλιστικών εταιρειών που δραστηριοποιούνται στην ελληνική αγορά στον κλάδο των γενικών ασφαλίσεων, και στην 4η θέση αν συμπεριληφθούν και οι εταιρείες ζωής.

Μάλιστα, ο κ. Julian Mamo, διευθύνων σύμβουλος της GMI, κάνει στο εισαγωγικό του σημείωμα ειδική αναφορά στην πρόσφατη επέκταση της εταιρείας στην ελληνική αγορά, σημειώνοντας ότι «παραμένουμε αφοσιωμένοι στις αγορές που δραστηριοποιούμαστε, αλλά παραμένουμε και ανοιχτοί σε νέες ευκαιρίες και αγορές που συμβαδίζουν με τους στρατηγικούς μας στόχους και παραμέτρους. Το 2018 ανυπομονούμε για την είσοδό μας στην ελληνική αγορά και είμαστε πεπεισμένοι ότι έχουμε συμπορευτεί με συνεργάτες με τους οποίους θα αναπτύξουμε μια μακροχρόνια, αμοιβαία επωφελή συνεργασία. Το σχήμα που έχει διαμορφωθεί είναι συμβατό με την συνετή μας προσέγγιση, επιτυγχάνοντας υψηλό επίπεδο ελέγχου και περιορισμένο κίνδυνο».

Η GMI δραστηριοποιείται στην Ελλάδα από τον Μάρτιο του 2018 με αποκλειστικό αντιπρόσωπο την ΕΛΠΑ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ.

Στιγμιότυπο από το 1ο Hackathon του ομίλου Fairfax

Eurolife ERB
INSURANCE GROUP
A FAIRFAX Company

Ανάπτυξη με όχημα την καινοτομία

ΣΤΟ ΠΡΩΤΟ HACKATHON 2018 του ομίλου Fairfax, το οποίο πραγματοποιήθηκε στο Τορόντο του Καναδά, συμμετείχε η Eurolife ERB, στο πλαίσιο της δυναμικής ανάπτυξης με γνώμονα την καινοτομία και τον ψηφιακό μετασχηματισμό. Εκπρόσωπος της Eurolife ERB ήταν ο κ. Γιώργος Κασκαρέλης, Marketing & Communication Specialist, ενώ το συντονισμό της προετοιμασίας του φακέλου συμμετοχής, καθώς και τη σύσταση της σχετικής ομάδας εργασίας στην Ελλάδα, είχε ο κ. Ανδρέας Ανδριόπουλος, υποδιευθυντής Διεύθυνσης Πληροφορικής.

Ο στόχος του πρώτου Fairfax Hackathon 2018 ήταν διττός: Αφενός η ανάπτυξη νέων τεχνολογικών λύσεων και επιχειρηματικών μοντέλων στον ασφαλιστικό κλάδο, αφετέρου η γνωριμία και η συνεργασία μεταξύ στελεχών από διαφορετικές χώρες που ανήκουν στην οικογένεια της Fairfax, με σκοπό την ανταλλαγή ιδεών και βέλτιστων πρακτικών. Για τις ανάγκες υλοποίησης του στόχου, οι 29 εκπρόσωποι των εταιρειών του ομίλου από συνολικά 7 χώρες σχημάτισαν 6 ομάδες, οι οποίες είχαν 48 ώρες στη διάθεσή τους για να αναδείξουν την ιδέα τους, ενώ καθ' όλη τη διάρκεια της εκδήλωσης εξειδικευμένοι σύμβουλοι έθεσαν τις κατευθυντήριες γραμμές και παρείχαν την απαραίτητη καθοδήγηση και υποστήριξη σε όλες τις ομάδες. Πιστεύοντας στη δυναμική των μικρών επιχειρήσεων, κεντρικό θέμα για όλες τις συμμετέχουσες ομάδες ήταν «Η ψηφιακή εμπειρία για μικρές επιχειρήσεις: Πώς μπορούμε να διαχειριστούμε και να εξυπηρετήσουμε καλύτερα μικρές επιχειρήσεις ως πελάτες». Βάσει αυτού, οι ομάδες επικεντρώθηκαν στην αξιοποίηση της τεχνολογίας και την ενίσχυση των ψηφιακών δεξιοτήτων των μικρών επιχειρήσεων, παράλληλα με τη βελτιστοποίηση των παρεχόμενων υπηρεσιών και την προσφορά ευέλικτων και πελατοκεντρικών λύσεων εκ μέρους της ασφαλιστικής εταιρείας, για την ικανοποίηση των ολοένα αυξανόμενων αναγκών των πελατών τους.

«Είναι γεγονός ότι η ανάπτυξη μπορεί να έρθει μόνο μέσα από τη βελτίωση της ψηφιακής εμπειρίας του πελάτη με την ανάπτυξη λύσεων που διευκολύνουν την καθημερινότητά του», δήλωσε μεταξύ άλλων ο κ. Γιώργος Κασκαρέλης.

Προγράμματα υγείας «Εξασφαλίζω»

Η EUROLIFE ERB, σε συνεργασία με τη Eurobank, επεκτείνει τη σειρά των συγκεκριμένων προϊόντων και στον τομέα της υγείας. Η νέα σειρά «Εξασφαλίζω» περιλαμβάνει 3 επιλογές που προσφέρουν πρόσβαση σε ποιοτικές υπηρεσίες υγείας, για κάθε μέλος της οικογένειας, σε εξαιρετικά προσιτό κόστος.

Ειδικότερα, το «Εξασφαλίζω Πρόληψη & Περίθαλψη» και το «Εξασφαλίζω Πρόληψη & Περίθαλψη για το παιδί μου» αποτελούν νοσοκομειακά προγράμματα που παρέχουν δύο επίπεδα προστασίας, πρωτοβάθμια και δευτεροβάθμια, με ασφάλιστρο προσαρμοσμένο στις αυξημένες ανάγκες οικογενειών με παιδιά. Τα προγράμματα περιλαμβάνουν κάλυψη νοσοκομειακών δαπανών, συμπεριλαμβανομένων των εξόδων για χειρουργικές επεμβάσεις και δαπάνες για Μονάδα Εντατικής Θεραπείας και Μονάδα Αυξημένης Φροντίδας, ιατρικές επισκέψεις και διαγνωστικές εξετάσεις.

Αντίστοιχα, το πρόγραμμα «Εξασφαλίζω Πρόληψη» εμπεριέχει δωρεάν ή με χαμηλό κόστος απεριόριστες διαγνωστικές εξετάσεις και ιατρικές επισκέψεις, δωρεάν πακέτα check-up, επείγουσα υγειονομική μεταφορά, 24ωρο συντονιστικό κέντρο και επιπλέον παροχές σε προνομιακή τιμή. Έτσι προσφέρει ατομική αλλά και οικογενειακή ασφάλιση, με πολύ χαμηλό κόστος, ενώ παράλληλα δίνει τη δυνατότητα ασφάλισης χωρίς ηλικιακό περιορισμό. Τέλος, παρέχει πανελλαδικά δίκτυο ιατρών, συμβεβλημένες κλινικές, διαγνωστικά κέντρα και πολυϊατρεία.

12 αυτοκίνητα για τους συνεργάτες

ΤΗΝ ΕΤΗΣΙΑ ΤΕΛΕΤΗ επιβράβευσης του δικτύου συνεργατών με χρήση εταιρικού αυτοκινήτου πραγματοποίησε η Eurolife ERB Ασφαλιστική στο πλαίσιο της ολοκλήρωσης του διαγωνισμού πωλήσεων για το 2017. Πρόκειται για τον 7ο κατά σειρά διαγωνισμό, που στόχο έχει την επιβράβευση των συνεργατών της, που πέτυχαν κατά τη διάρκεια της χρονιάς αύξηση της παραγωγής ασφαλίστρων τόσο στις ασφαλίσεις ζωής όσο και στις γενικές ασφαλίσεις.

Το έπαθλο για τους νικητές ήταν η χρήση σύγχρονων αυτοκινήτων πόλης με σήμανση Eurolife ERB, προσφέροντας άνεση και ευκολία στη μετακίνηση. Στη φετινή τελετή δόθηκαν συνολικά 12 αυτοκίνητα (3 Mercedes A-Class και 9 Toyota Aygo), επιβραβεύοντας τη συμβολή του δικτύου στη συνολική ανάπτυξη του ομίλου.

Τα βραβεία στους νικητές παρέδωσε ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος του ομίλου Eurolife ERB, κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, ενώ στην ομιλία του ο γενικός διευθυντής Πωλήσεων και Εκπαίδευσης, κ. Ν. Δελένδας, τόνισε ότι το 2017 αποτέλεσε ακόμη μία εξαιρετική χρονιά για τον όμιλο.

Η συνεισφορά του δικτύου συνεργατών ήταν καθοριστική και αυξανόμενη, καθώς αποτέλεσαν το 43% της συνολικής παραγωγής ασφαλίστρων στην Ελλάδα, με σημαντικά αποτελέσματα τόσο στη ζωή όσο και στις γενικές ασφάλειες, είπε ο κ. Δελένδας.

Ανοίγει πανιά για τα ακριτικά νησιά

ΔΥΝΑΜΙΚΟ ΠΑΡΩΝ στο κορυφαίο αθλητικό γεγονός Posidonia Cup Yacht Race 2018 με το ιστιοπλοϊκό Serendipity έδωσε η Euroins Ελλάδος. Η ομάδα, απαρτιζόμενη από έμπειρους ιστιοπλόους υπό την καθοδήγηση του καπετάνιου κ. Παναγιώτη Χατζηκυριακάκη, κατέκτησε τη 10η θέση ανάμεσα σε 50 συμμετέχοντες. Ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος κ. Κωνσταντίνος Μάκαρης, μετά την επιτυχία της ομάδας, δήλωσε σημειολογικά ότι «δεν έχει σημασία η προέλευση του σκάφους, αλλά ποιος το κυβερνά. Ελληνικά και πατριωτικά, η Euroins ανοίγει πανιά για τα ακριτικά νησιά μας. Ξέρουμε να κάνουμε τις ευχές των παιδιών μας πράξη», τόνισε ο κ. Μάκαρης. Προφανώς αναφέρεται στη μεγάλη καμπάνια της Euroins Ελλάδος για τον εορτασμό των 20 ετών της εταιρείας «20 Χρόνια Euroins – 20 Σχολεία ανά την Ελλάδα», με την οποία η εταιρεία θα εξοπλίσει και θα δημιουργήσει αναγκαίες υποδομές σε 20 ελληνικά σχολεία σε όλη τη χώρα, συμπεριλαμβανομένων επαρχιακών περιοχών και ακριτικών νησιών. Το πλήρωμα τίμησε με την παρουσία του και τις γνώσεις του ο διευθυντής Εσωτερικού Ελέγχου της Euroins Ελλάδος, κ. Νικόλαος Διαμαντόπουλος.

Αύξηση σε όλα τα μεγέθη

ΜΕ ΠΟΛΥ ΘΕΤΙΚΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ και παραγωγικά αποτελέσματα ολοκληρώθηκε το 2017 για την NP Ασφαλιστική, ενισχύοντας, όπως τονίζεται, ακόμη περισσότερο τη θετική πορεία και τη δυναμική της εταιρείας. Συγκεκριμένα, για το 2017 η NP Ασφαλιστική πέτυχε αύξηση σε όλα της τα θεμελιώδη μεγέθη. Ο Βασικός Δείκτης Κεφαλαιακής Επάρκειας (SCR) διαμορφώθηκε στο 194%, αυξημένος κατά 15,4% από το 168% του 2016, ενώ ο Ελάχιστος Δείκτης Κεφαλαιακής Επάρκειας (MCR) διαμορφώθηκε στο 770%, αυξημένος κατά 15,9% από το 664% του 2016. Ακόμη σημείωσε αύξηση των μεικτών ασφαλίστρων κατά 9,8% στα 31 εκατ. ευρώ, ενώ στο σύνολό της η ασφαλιστική αγορά στους γενικούς κλάδους είχε αύξηση 2,1%. Η εταιρεία κατέγραψε κέρδη προ φόρων στα 9,1 εκατ. ευρώ με ισολογισμό κατά IFRS. Η αύξηση της καθαρής θέσης και των Ιδίων Κεφαλαίων της εταιρείας ενισχύθηκε κατά 15,7% στα 53,4 εκατ. ευρώ, από 46,1 εκατ. ευρώ το 2016, ενώ η αύξηση του ενεργητικού της εταιρίας κατά 9,06% στα 94,7 εκατ. ευρώ.

Εκτίναξη Ιδίων Κεφαλαίων και Δεικτών Solvency II

Τα Ίδια Κεφάλαια κατά τον Ισολογισμό Φερεγγυότητας II (Solvency II) ανήλθαν στο ποσό των 52,7 εκατ. ευρώ, παρουσιάζοντας αύξηση 16,2% συγκριτικά με το προηγούμενο έτος, και διαμόρφωσαν τον Δείκτη Φερεγγυότητας της εταιρίας για το έτος 2017 στο 194% και τον Δείκτη Ελάχιστων Κεφαλαιακών Απαιτήσεων στο 770%.

Τονίζεται ακόμη ότι η NP Ασφαλιστική διατηρεί σχεδόν επταπλάσια ταμειακά διαθέσιμα από τα απαιτητά, προκειμένου να είναι σε θέση να καλύπτει οποιαδήποτε τακτική ή έκτακτη οικονομική απαίτηση σε πληρωμές αποζημιώσεων ή υποχρεώσεων προς τρίτους. Ως εκ τούτου, ο πάρα πολύ σημαντικός δείκτης ρευστότητας για όλες της ασφαλιστικές εταιρείες, διαμορφώνεται για την NP στο 685%, προκειμένου να εκμηδενίσει κάθε τέτοιον πιθανό κίνδυνο. Οι καταθέσεις της εταιρείας ανέρχονται σε 41,7 εκατ. ευρώ σε σύνολο ενεργητικού 94,7 εκατ. ευρώ.

Επιτυχημένη στρατηγική και για τα επόμενα χρόνια

Η εταιρεία, με την ισχυρή κεφαλαιακή επάρκεια που διαθέτει και τις επαρκείς προβλέψεις, έχει δημιουργήσει μια δυνατή οικονομική και επιχειρηματική βάση για την απρόσκοπτη λειτουργία της τα επόμενα χρόνια. Συνεχίζει την ορθολογική και χρηστή διαχείριση του Ενεργητικού της στο σύνολό του, εξελίσσει περαιτέρω την αποδοτική οργανωτική της δομή, συνεχίζει την επενδυτική της δραστηριότητα με πολύ θετικά αποτελέσματα πάρα τη συνεχιζόμενη ύφεση και τα capital controls και ολοκλήρωσε επιτυχώς τη μετεγκατάσταση των κεντρικών της γραφείων στο νέο ιδιόκτητο κτίριό της, 4.500 τ.μ., στο «Δακτυλίδι» στο Μαρούσι.

Πρωταρχικοί στόχοι της διοίκησης της εταιρείας για το 2018 παραμένουν η περαιτέρω ενίσχυση της φερεγγυότητας της εταιρείας και των Ιδίων Κεφαλαίων της, μέσα από τα οργανικά αποτελέσματα της τρέχουσας χρήσης, με στόχο ο Δείκτης Κεφαλαιακής Επάρκειας να υπερβεί το 220% μέχρι 31/12/2018. Επιπλέον, βασική επιδίωξη είναι η διαρκής βελτίωση των τεχνολογικών εφοδίων προς το δίκτυο συνεργατών της και η ανάπτυξη νέων και ανταγωνιστικών προϊόντων σε όλους τους κλάδους ασφάλισης προς όφελος των υφιστάμενων και των εν γένει νέων πελατών της εταιρείας.

Στήριξη και προβολή της Β. Εύβοιας

Η NP ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, προσηλωμένη στην αρχή της Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης (ΕΚΕ) και με όραμα την ανάπτυξη της τοπικής κοινωνίας και του περιβάλλοντος του Β. Ευβοϊκού, θα είναι και το φετινό καλοκαίρι μεγάλος χορηγός στην αθλητική εκδήλωση «Σκυλλίας» που περιλαμβάνει τον κολυμβητικό διάπλου του Β. Ευβοϊκού. Η εταιρεία θα είναι υποστηρικτής σε κάθε εκδήλωση για την προστασία, την ανάπτυξη και την ανάδειξη της περιοχής του Β. Ευβοϊκού και στο πλαίσιο αυτό θα συνδράμει χορηγικά και στη διεξαγωγή του 1ου Συνεδρίου για τον Β. Ευβοϊκό που θα διεξαχθεί το φθινόπωρο.

MetLife 150 ΧΡΟΝΙΑ

150 χρόνια δημιουργεί αξία

ΕΚΑΤΟΝ ΠΕΝΗΝΤΑ ΧΡΟΝΙΑ δραστηριότητας συμπληρώνει φέτος η MetLife, ένας από τους μεγαλύτερους παρόχους ασφαλιστικών υπηρεσιών παγκοσμίως, και με πυξίδα την πολύτιμη κληρονομιά και τη συσσωρευμένη εμπειρία της στην αγορά παγκοσμίως και στην Ελλάδα, οικοδομεί σήμερα γερά θεμέλια για το μέλλον και δημιουργεί τις προϋποθέσεις ώστε να συνεχίσει να καλύπτει τις ανάγκες των ασφαλισμένων της και τα επόμενα 150 χρόνια. Από την ίδρυσή της, το 1868, μέχρι σήμερα, η MetLife ακολουθεί μια πορεία συνεχούς ανάπτυξης, με κύριο χαρακτηριστικό τη διαρκή εξέλιξη και την αποτελεσματική προσαρμογή στις μεταβαλλόμενες ανάγκες των πελατών.

Κομβικά σημεία σε αυτή την πορεία ήταν η ένταξη στο Χρηματιστήριο της Νέας Υόρκης (NYSE) το 2000, η εξαγορά της Alico το 2010, καθώς και η ανανέωση της εταιρικής στρατηγικής της το 2016, με στόχο την αύξηση της προστιθέμενης αξίας για τους πελάτες και τους επενδυτές.

Σήμερα, η MetLife δραστηριοποιείται σε 44 χώρες σε όλο τον πλανήτη, απασχολεί συνολικά 57.000 εργαζόμενους, διαθέτει ενεργά συμβόλαια συνολικής αξίας 4,6 τρισεκατομμυρίων δολαρίων (στοιχεία μέχρι 12/31/2017) και έχει καταβάλει περίπου 45 δισεκατομμύρια δολάρια στους ασφαλισμένους της, ενώ την εμπιστεύονται πάνω από 90 εταιρείες του FORTUNE100 για την ασφάλιση του προσωπικού τους. Κύριο γνώρισμα στην ιστορία της MetLife είναι η επένδυση στην καινοτομία, με σκοπό τη δημιουργία αξίας και τη διατήρηση της ηγετικής της θέσης στην αγορά. Το 1879 έγινε η πρώτη εταιρεία που προσέφερε ασφάλιση έναντι βιομηχανικών κινδύνων, το 1917 ήταν η πρώτη που εισήγαγε στην αγορά την ομαδική ασφάλιση για επιχειρήσεις και το 1921 η πρώτη που ανέπτυξε ομαδικά Συμβόλαια Περιοδικών Προσόδων. Το 1952, με το UNIVAC, έγινε η πρώτη ασφαλιστική εταιρεία διεθνώς που εγκατέστησε ευρείας κλίμακας σύστημα ηλεκτρονικής επεξεργασίας δεδομένων.

Εξίσου διαχρονικό και αναπόσπαστο στοιχείο της κουλτούρας της MetLife αποτελεί η Εταιρική Κοινωνική Ευθύνη και η έμπρακτη συνεισφορά στην ανάπτυξη και την ευημερία των κοινωνιών στις οποίες δραστηριοποιείται. Στις αρχές του αιώνα, συνέβαλε στην αντιμετώπιση σοβαρής υγειονομικής κρίσης στη Βόρειο Αμερική, δημιουργώντας ειδικό Τμήμα Πρόνοιας για την προώθηση της πρόληψης και της ενημέρωσης του κοινού. Μέσα από την προσφορά υπηρεσιών κατ' οίκον νοσηλευτικής φροντίδας για 44 χρόνια, η MetLife στήριξε περισσότερους από 20 εκατομμύρια ανθρώπους, σε 8.000 πόλεις στις ΗΠΑ και στον Καναδά. Η διαχρονική συνεισφορά της MetLife στην προαγωγή της δημόσιας υγείας αποτυπώνεται, επίσης, σε πρωτοβουλίες όπως η χρηματοδότηση προγράμματος έρευνας και θεραπείας για τη φυματίωση την περίοδο 1916-1923. Ουσιαστική ήταν η συμβολή της και στην αντιμετώπιση των συνεπειών των τρομοκρατικών επιθέσεων της 11ης Σεπτεμβρίου 2001 στις ΗΠΑ, με τη δωρεά συνολικά 2 εκατομμυρίων δολαρίων για τη στήριξη των οικογενειών των θυμάτων, καθώς και την επένδυση 1 δισεκατομμυρίου σε μετοχές, για την ενίσχυση της εθνικής οικονομίας της χώρας. Επιπλέον, το MetLife Foundation, που ιδρύθηκε το 1976, έχει διαθέσει ως τώρα περισσότερα από 853 εκατομμύρια δολάρια σε επιδοτήσεις και προγράμματα.

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

Στην πνευματική δύναμη

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

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

ΚΑΛΟ
Καλοκαίρι!

Φύλαξε
όσα αγαπάς

Αυτά που κρύβονται στις μικρές αλλά και στις μεγάλες στιγμές. Όλα όσα δίνουν νόημα στη ζωή. Για όλα αυτά, που για εσένα είναι πολύτιμα... υπάρχει η Generali. Με πρωτοποριακές ασφαλιστικές λύσεις και ολοκληρωμένα προγράμματα για σένα και την οικογένειά σου, που προσφέρονται μέσα από ένα πανελλαδικό δίκτυο εξειδικευμένων συνεργατών και την εγγύηση ενός από τους ισχυρότερους ασφαλιστικούς οργανισμούς παγκοσμίως.

GENERALI

The Smart & Simple Choice

generali.gr

GeneraliHellas
GeneraliGreece

132 ΧΡΟΝΙΑ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣ 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

127 ΧΡΟΝΙΑ ΔΙΠΛΑ ΣΑΣ

CORPORATE SUPERBRANDS GREECE 2016

Η εμπιστοσύνη χτίζεται από γενιά σε γενιά.

Εδώ και 127 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.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

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