ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 173 • ΙΟΥΛΙΟΣ-ΑΥΓΟΥΣΤΟΣ 2018 • Euro 5 • www.asfalistikonai.gr

Περνάμε περισσότερο χρόνο να μετράμε τις πληγές...

...ΑΠΟ ΤΟ ΝΑ ΑΣΦΑΛΙΖΟΥΜΕ ΤΟ ΣΠΙΤΙ ΜΑΣ!

Φωτογραφία: Κ. Σπύρου

08>
9 772623 436009

ΝΑΙ, ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

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

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

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

Allianz

OFFICIAL TEAM PARTNER
AMG PETRONAS FORMULA ONE™ TEAM

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

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

MEDISYSTEM
ΣΥΣΤΗΜΑ ΥΓΕΙΑΣ INTERAMERICAN

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

ask me — Το digital γραφείο σου!

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

@nytime INSURANCE ONLINE BY INTERAMERICAN

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

Capital

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

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

GENIUS
INTERAMERICAN UNDERWRITING SYSTEM

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

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

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

Πρωτοπόρος και για την Κοινωνία - το Περιβάλλον

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

INTERAMERICAN

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

Το Έργο της Νίκης
και του Χρήστου έχει αξία.
Το δικό μας Έργο είναι
να το διατηρήσουμε σταθερό.

Η Νίκη και ο Χρήστος έγιναν πρόσφατα γονείς.
Καταλαβαίνουμε ότι αυτό είναι ένα δύσκολο Έργο,
γι' αυτό και το προστατεύουμε.
Είμαστε μια παγκόσμια ασφαλιστική δύναμη
με ελληνικό όνομα και πιστεύουμε ότι ασφαλίζω
σημαίνει καταλαβαίνω.

ERGO
Ασφαλίζω σημαίνει καταλαβαίνω.

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

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ
ΤΕΥΧΟΣ 173•ΙΟΥΛΙΟΣ-ΑΥΓΟΥΣΤΟΣ 2018
ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΔΙΜΗΝΙΑΙΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

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

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

Φωτογραφία: *Κ. Σπύρου, που συμβολίζει την ανάγκη πρόνοιας όλων μας να διασφαλίσουμε το σπίτι μας*

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

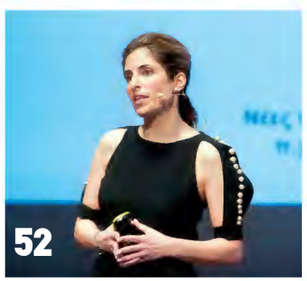
ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ ΕΚΔΟΣΗΣ
ΝΙΚΟΣ ΚΟΜΝ. ΧΑΤΖΗΓΕΩΡΓΙΟΥ
ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟ
Κ. ΠΑΠΑΝΤΩΝΟΠΟΥΛΟΣ
ΔΙΑΝΟΜΗ
ΓΙΩΤΑ ΖΑΧΑΡΙΟΥ, ΝΕΝΑ ΜΑΝΤΑ
ΥΠΕΥΘΥΝΗ ΔΙΑΦΗΜΙΣΗΣ ΣΥΝΔΡΟΜΩΝ
Γ. ΚΑΛΤΣΩΝΗ gkaltsoni@spiroueditions.gr
ΤΗΛ. 2103221525 (ΕΣΩΤ. 4)
INTERNET
ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΑ ΚΟΣΜΟΠΟΥΛΟΥ

ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΟ
ΓΙΑΝΝΗΣ Γ. ΜΠΟΥΚΟΥΒΑΛΑΣ
www.jmpc.gr
ΔΙΟΡΘΩΣΗ ΚΕΙΜΕΝΩΝ
ΠΑΡΗ ΧΑΤΖΗΓΕΩΡΓΙΟΥ
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
24 Ασφαλιστικό Underwriting
32 ΓΙΑΝΝΗΣ ΣΤΟΥΡΝΑΡΑΣ
Υψηλής ποιότητας τα κεφάλαια των ασφαλιστικών εταιρειών
38 Εθνική ασφαλιστική
Η Εθνική της καρδιάς μας εγγυάται τη συνέχεια
50 MetLife
Στα νηία ο Κυριάκος Αποστολίδης
52 Allianz
Βάζει τρίποντα με... ισχυρή ομάδα
60 KPMG
Εξαγορές και συνεργασίες δίνουν ώθηση στις ασφαλιστικές
64 Eurolife ERB
Ισχυρή ανάπτυξη με όραμα και αξίες
72 Πώς θα ασφαλίσετε τα... ιατρικά λάθη!
78 INTERAMERICAN
Μαγεύουν οι ΠΡΩΤΑΘΛΗΤΕΣ
86 Glassdrive®
Ψηλά στις προτιμήσεις οδηγών και ασφαλιστών!
88 Πωλήσεις
Ο εαυτός και η αυτο-εκτίμηση!
94 AXA
Μια χούφτα αστέρια από τους ασφαλισμένους
106 Όμιλος Ευρωκλινικής
20 χρόνια προσφοράς στην υγεία



Ε Τ Α Ι Ρ Ε Ι Ε Σ

38 ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
50 MET LIFE
52 ALLIANZ
64 EYROLIFE
78 INTERAMERICAN
94 AXA
98 GENERALI
106 ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗ
110 EUROINS
118 MINETTA
120 ARAG
129 ERGO
130 NN
131 INTERASCO
134 DAT HELLAS

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ

Μισός αιώνας συνέπειας!

ΠΡΩΤΗ ΣΤΑΘΕΡΑ ΣΕ ΦΕΡΕΓΓΥΟΤΗΤΑ & ΑΞΙΟΠΙΣΤΙΑ

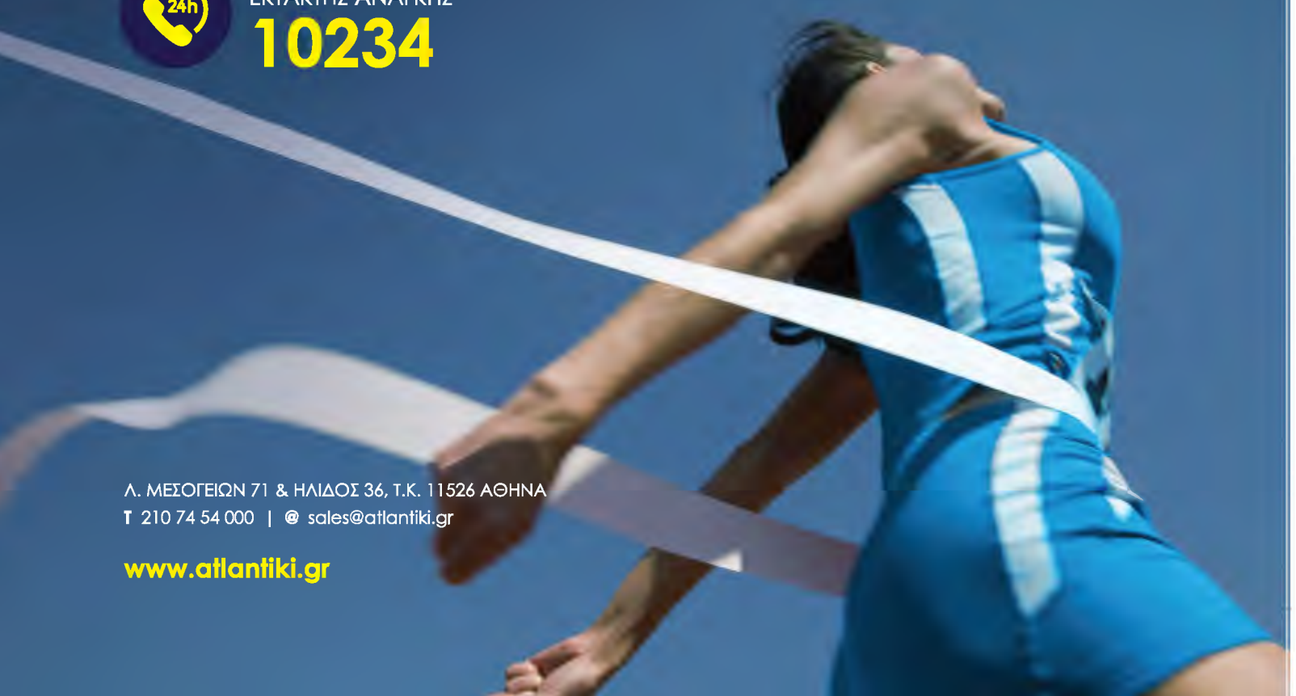
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ & ΖΩΗΣ

272% ΔΕΙΚΤΗΣ ΦΕΡΕΓΓΥΟΤΗΤΑΣ

ΒΑΣΕΙ ΤΩΝ ΚΑΝΟΝΩΝ ΤΗΣ ΕΥΡΩΠΑΙΚΗΣ 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**

24h
ΤΗΛΕΦΩΝΟ ΕΚΤΑΚΤΗΣ ΑΝΑΓΚΗΣ
10234



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

www.atlantiki.gr

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

Ασφαλώς.

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

Μιλήστε σήμερα, με τον ασφαλιστικό σας σύμβουλο.

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

#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

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

Τι νομίζουμε πως είναι ένας «οίκος»; Μήπως το ίδιο πράγμα με μία οικία ή και όλα που κατέχει κάποιος;

(Ξενοφών, *Οικονομικός*)

Το έργο του αρχαίου συγγραφέα Ξενοφώντα *ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΣ* είναι μία απάντηση για το ρόλο που παίζει η ικανότητα να κυβερνά κάποιος σε όλες τις πλευρές της ζωής και κυρίως στη διακυβέρνηση του «οίκου» του, δηλαδή όλων των αγαθών που κατέχει.

Κεντρικό θέμα στον *ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ* είναι η οικιακή, αγροτική και «ιδιωτική» οικονομία, όπου εμφανίζεται ως ομιλητής ο Σωκράτης, ο μεγάλος σοφός δάσκαλος, που μεταφέρει όσα «διδάχθηκε» από τον Ισχόμαχο (ένα πρόσωπο μη ιστορικό, που μάλλον είναι ο Ξενοφών), για το θέμα και τον τρόπο ζωής του στο γάμο, στις συζυγικές σχέσεις, στο ρόλο της γυναίκας οικοδέσποινας, της τάξεως μέσα στο σπίτι και τις σχέσεις τους με μια οικονόμο-διαχειρίστρια της περιουσίας τους, για το πώς είναι στην προσωπική του ζωή (γερός άντρας, αγαπητός σε φίλους, ικανός για πόλεμο, με τίμια περιουσία, έτοιμος να υπερασπισθεί τον εαυτό του, ηγέτης με ανταμοιβές και τιμωρίες στους κατώτερους, δίκαιος, με καλλιέργειες αγρών και γνώσεις σποράς και συγκομιδής των καρπών, με τέχνη στο φύτεμα δένδρων και οικολογική συνείδηση, με γενικές γνώσεις για κέρδη από τη γεωργία, όχι με εξυπνάδες, αλλά με εργατικότητα και δραστηριότητα και κινήσεις αξιοποίησης ακαλλιέργητων, προς βελτίωση και πώληση με αύξηση της αξίας του). Στο έργο απαριθμούνται τα πολλά αγαθά της γεωργίας, παρά τις κακές χρονιές από θεομηνίες και φυσικές καταστροφές. Ο Ισχόμαχος είναι ένας «καλός καγαθός» Αθηναίος πολίτης.

Ανδριάντας Ξενοφώντος (Βιέννη)

Ο «οίκος» στον *ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ* του συγγραφέα Ξενοφώντα δεν είναι μόνο η οικία, το σπίτι, αλλά όλα τα κτήματα και αγαθά εντός και εκτός πόλεως διαμονής και όλα όσα ορίζει ένας μεγάλος κύκλος δραστηριοτήτων, που συνδέουν τον τρόπο ζωής του καθενός με την κοινωνία και την πολιτεία. Στο διάλογο του Σωκράτη με τον Κριτόβουλο, στο έργο, ο Σωκράτης ρωτά: «Πες μου, Κριτόβουλε, άραγε η οικιακή οικονομία είναι το όνομα μιας γνώσης, όπως εκείνης του γιατρού, του μεταλλουργού ή του ξυλουργού;» «Ναι, το πιστεύω αυτό», απαντά εκείνος. Και συνεχίζει ο Σωκράτης: «Αλήθεια! Και επομένως, όπως μπορούμε να καθορίσουμε ποιο είναι το αντικείμενο καθεμιάς ξεχωριστά από αυτές τις ενασχολήσεις, με τον ίδιο τρόπο μπορούμε να μιλήσουμε για το αντικείμενο της οικιακής οικονομίας;» Και ο Κριτόβουλος απαντά: «Εγώ, τουλάχιστον, έχω τη γνώμη πως είναι χαρακτηριστικό ενός ικανού οικονόμου, να διοικεί καλά τα του "οίκου" του"...» Ο Σωκράτης συνεχίζει: «Και αν του εμπιστευόταν τον οίκο ενός άλλου, δεν θα μπορούσε, αν ήθελε, να τον διοικήσει τόσο καλά, όπως και τον δικό του; Γιατί ένας μαραγκός μπορεί να εργάζεται εξίσου καλά για έναν άλλον, όπως και για τον εαυτό του˙ παρόμοια μήπως μπορεί να εργάζεται και ο γνώστης της οικιακής οικονομίας;»

Βρίσκει κανείς πολλά ενδιαφέροντα στα έργα του Ξενοφώντα. Σας προτείνουμε να βγάλετε τα δικά σας συμπεράσματα, διαβάζοντας το έργο από τις εκδόσεις ΖΗΤΡΟΣ (www.zitros.gr, Ασκληπιού 6, Αθήνα * Πλάτωνος 2, Θεσσαλονίκη), όπου υπάρχουν αξιόλογες παρατηρήσεις, σχόλια, μετάφραση και πρωτότυπο κείμενο. Ειδικά οι ασφαλιστές ας ψάξουν λίγο περισσότερο τα νοήματα και μηνύματα για την εξασφάλιση του «οίκου» και της οικίας. Στη διαχείριση του οίκου και τη μέριμνα του διαχειριστού ανήκει και η ασφάλιση, έννοια που έφεραν στην ανθρωπότητα οι Έλληνες, από τα χρόνια των Ορφικών. Η εικόνα της ελληνικής κοινωνίας με τους πυρόπληκτους και όλα τα δεινά είναι δείγμα ότι επείγει η καλή Ελληνική και Χριστιανική διαχείριση των οίκων των Ελλήνων.

Εύχομαι κάθε καλό και καλορίζικος ο «οίκος» σας!

Και με την ευκαιρία που το τεύχος βγαίνει μήνα Αύγουστο 2018, όπου σε όλη την Ελλάδα οι περισσότεροι Έλληνες προσεύχονται σε μεγαλοπρεπείς ναούς και εκατοντάδες ξωκλήσια στην Παναγία, υπέρ υγείας και προκοπής βίου ψέλνοντας και το «Πλούσιοι επτώχευσαν και επείνασαν», ας ζητήσουμε την ευλογία του Θεού στις οικογένειες και τους οίκους μας επειδή «πᾶσα δόσις ἀγαθὴ καὶ πᾶν δώρημα τέλειον» από ψηλά έρχεται!

Ο Θεός μαζί μας!

Ευάγγελος Γ. Σπύρου
Αύγουστος 2018

Τεράστιο αρχαίο αγγείο της μινωικής Κρήτης για συλλογή καρπών αγροτικής οικονομίας του ανθρώπινου μόχθου (σιτάρι, ελιές, λάδι, σπόρους)

Του ΝΙΚΟΥ ΚΟΜΝ. ΧΑΤΖΗΓΕΩΡΓΙΟΥ

ΜΑΡΑΘΩΝΑΣ

Το ουμανιστικό μήνυμα της αιώνιας δόξας της μάχης

2.500 χρόνια πριν οι πολίτες της Αθήνας συνειδητοποίησαν την ισχύ της δημοκρατίας. Με τρόπο ιδεώδη καθιέρωσαν ένα πολίτευμα πρωτόγνωρο για την εποχή. Κάθε πολίτης είχε το δικαίωμα να εκφράζεται, να συμμετέχει, να εκλέγει και να εκλέγεται.
Το «νενικήκαμεν» του Φειδιππίδη ήταν κάτι περισσότερο από μια εξαγγελία νίκης. Ήταν η στεντόρεια φωνή των ανθρώπων ότι όλοι είμαστε ίσοι απέναντι στην Πολιτεία, αλλά και σε κάθε βάρβαρη επιβουλή.
Βέβαια, υπήρξαν και άλλες μεγάλες μάχες, ίσως και μεγαλύτερες σε κλέος στην ιστορία της ανθρωπότητας. Οι νίκες στη Σαλαμίνα και τις Πλαταιές πιθανόν να ήταν πιο αποφασιστικές από τον Μαραθώνα για το μέλλον της ανθρωπότητας, αλλά ήταν αυτή που έδωσε το πρώτο μεγάλο και καίριο πλήγμα στην αλαζονεία των Περσών. Μέσα από αυτή τη νίκη ανδρώθηκε η αθηναϊκή δημοκρατία, λίκνο του πολιτισμού

Το «καλόν τρόπαιον» του Μαραθώνα, για το οποίο θαυμαστικά μιλούν ο Αριστοφάνης, ο Πλάτων και περιγράφει ο Παυσανίας, ήταν ένας μαρμάρινος αραβδωτός κίονας ύψους περίπου 10 μ. με ιωνικό κιονόκρανο, που έστρεφε το άγαλμα της Νίκης. Στήθηκε μερικά χρόνια μετά τη μάχη στο σημείο της οριστικής καταστροφής των Περσών στην άκρη του Μεγάλου Έλους, μνημείο αντάξιο του μεγέθους της νίκης, στη θέση του αρχικού παραδοσιακού απλού ξερού δέντρου με την πανοπλία. Στο Μουσείο εκτίθενται οι δύο σωζόμενοι σπόνδυλοι και το κιονόκρανο

Ο χώρος της απόβασης των Περσών στην αμμώδη παραλία του Σχοινιά. Φωτογραφία Δ. Χαρισιάδη, 1960

Χαμένη για πολλούς αιώνες μετά το τέλος της αρχαιότητας, στην άκρη μιας ερημωμένης από κατοίκους Αττικής, η περιοχή του Μαραθώνα -γνωστή ως πεδιάδα με τα μάραθα- είχε διατηρήσει μόνο τη μνήμη του ένδοξου ονόματός της.

Το τοπίο μέσα στο χρόνο

Με αφετηρία την ημέρα εκείνη του Σεπτεμβρίου του 490 π.Χ., ο Μαραθώνας ζούσε την ιστορική στιγμή του.

Μέσα από μια διαδοχή χώρων σκορπισμένων στον κάμπο, στη σκιερή χαράδρα της Οινόης, στην άκρη της λιμνοθάλασσας στο Κάτω Σούλι, στις εκβολές του ποταμού στο Πλάσι και στην άκρη της πεδιάδας τον Αρνό, η περιοχή προσφέρει τη δυνατότητα για ένα μοναδικό ταξίδι στο βάθος του χρόνου. Ο επισκέπτης βλέπει να ανοίγεται μπροστά του ένα σπάνιο πανόραμα της προϊστορίας και της ζωής στην Αττική από τα ιστορικά χρόνια έως τη ρωμαϊκή αναγέννηση. Ωστόσο, είναι η μεγάλη ιστορική στιγμή της μάχης που θα φωτίζει για πάντα το όνομα του Μαραθώνα.

Η κοιλάδα του Μαραθώνα απλώνεται, απομονωμένη στη ΒΑ άκρη της Αττικής, ανάμεσα στα χαμηλά -το ύψος τους δεν ξεπερνά τα πεντακόσια μέτρα-, αλλά απότομα ανατολικά πρόβουνα της Πεντέλης και της Πάρνηθας, το Αγριελίκι, τον Αφορισμό, το Κοτρώνι και το Σταυροκοράκι, τέλος βόρεια τη Δραγονέρα και ανατολικά τη θάλασσα. Με την υπόλοιπη Αττική τη συνδέουν ο σημερινός παραλιακός δρόμος για την Αθήνα μέσω της Παλλήνης, και δύο δυτικά περάσματα: ο μακρύτερος δρόμος της ρεματιάς της Οινόης -από το σημερινό χωριό του Μαραθώνα στη Σταμάτα- και το πολύ συντομότερο αλλά εξαιρετικά δύσβατο μονοπάτι από τον Βρανά και το ρέμα της Ραπεντώσας στον Διόνυσο, ενώ βόρεια ένας τρίτος δρόμος οδηγεί στον Ραμνούντα.

Στα ανατολικά -πέρα από τη θίνα του Σχοινιά- ο κάμπος ανοίγεται διάπλατα στον κόσμο του Αιγαίου, την Εύβοια και τις Κυκλάδες. Αν εξαιρέσεις τα ξερά βουνά, το τοπίο δεν έχει τίποτε το κοινό με τις υπόλοιπες παραθαλάσσιες πεδιάδες της Αττικής, όπως είναι τα λεκανοπέδια της Αθήνας και το Θριάσιο.

Για την πληρέστερη όμως κατανόηση του αρχαιολογικού χώρου, όπως αυτός σήμερα ορίζεται, παραθέτουμε το σχεδιάγραμμα της περιοχής, το οποίο αντλήσαμε από έντυπο του Ταμείου Αρχαιολογικών Πόρων (2011).

Η πεδιάδα του Μαραθώνα γύρω στα 1820. Υδατογραφία του H.W. Williams

Θέση Βρανάς, Μεσοελλαδικοί τύμβοι

Δίπλα ακριβώς στο χώρο του Μουσείου Μαραθώνα βρίσκεται και προστατεύεται (από τις καιρικές συνθήκες) με νέο υπερσύγχρονο στέγαστρο (2004) το μεσοελλαδικό νεκροταφείο (2000-1300 π.Χ.), που περιλαμβάνει μια συστάδα από τρεις ταφικούς τύμβους. Άλλοι τέσσερις τύμβοι είναι εκτός στεγάστρου.

Θέση Βρανάς, Τύμβος Πλαταιέων

Σε απόσταση 150 μέτρων περίπου εντός του περιφραγμένου χώρου του Μουσείου Μαραθώνος βρίσκεται ο λεγόμενος Τύμβος των Πλαταιέων, που περιλαμβάνει έντεκα ταφές ανδρών από την περίοδο της μεγάλης μάχης.

Θέση Τσέπι, Πρωτοελλαδικό νεκροταφείο

Περίπου 2,5 χλμ. από το Μουσείο, προς το σημερινό χωριό του Μαραθώνα, βρίσκεται το επιβλητικό πρωτοελλαδικό (3000-2300 π.Χ.) νεκροταφείο στο Τσέπι με πολλούς κιβωτιόσχημους τάφους σε σειρές, ορθογώνιους ή κυκλικούς, με άνοιγμα εμπρός που φρασσόταν με πέτρες, στους οποίους οι νεκροί τοποθετούνταν σε συνεσταλμένη στάση. Ο χώρος στεγάζεται με υπερσύγχρονη επιβλητική κατασκευή που επιτρέπει την κυκλική και πανοραμική θέαση του νεκροταφείου.

Τύμβος των Αθηναίων

Στην ίδια διαδρομή και σε απόσταση 4,8 χλμ. από το Μουσείο βρίσκεται ο παγκοσμίως γνωστός Τύμβος των Αθηναίων που κάλυψε τους 192 νεκρούς μετά την περίτρανη νίκη των Ελλήνων εναντίον των Περσών το 490 π.Χ. Αντίγραφο του Τροπαίου που ανήγειραν οι Αθηναίοι μετά τη μάχη βρίσκεται στη θέση Μεσοσπορίτισσα.

Θέση Μπρεξίζα

Στη θέση Μικρόν Έλος ανακαλύφθηκαν ιερό αφιερωμένο στις αιγυπτιακές θεότητες και ρωμαϊκό βαλανείο, τα οποία ιδρύθηκαν από τον Ηρώδη Αττικό (2ος αι. μ.Χ.).

Η ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΣΤΙΓΜΗ

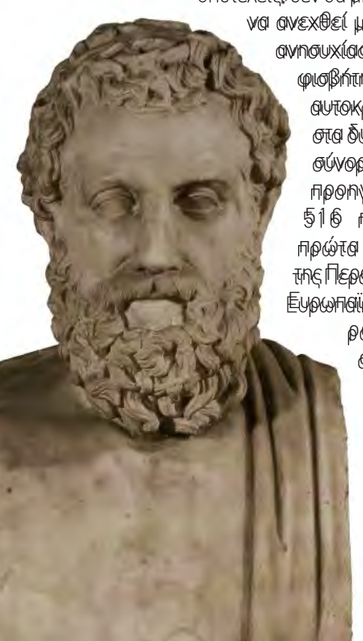
Ο Χρυσούς Αιώνας του Περικλή (5ος αι. π.Χ.) θα άρχιζε με την αναπόφευκτη σύγκρουση δύο μεγάλων εθνών και πολιτισμών, που βρίσκονταν στην ακμή της δύναμής τους, μια σύγκρουση που έμελλε περισσότερο από οτιδήποτε άλλο να προσδιορίσει την πορεία της Παγκόσμιας Ιστορίας. Από τη μία πλευρά, ήταν η απέραντη Περσική Αυτοκρατορία και, από την άλλη, μια μικρή, κατακερματισμένη σε αλληλομαχόμενες πόλεις, Ελλάδα, φαινομενικά ανέτοιμη για μια τέτοια σύγκρουση.

Η Ελλάδα όμως, με την ώσμωση των δημοκρατικών της θεσμών και το πρωτοφανέρωτο αίσθημα ελευθερίας που αναπτυσσόταν, βρισκόταν σε συνεχή ετοιμότητα και αγωνιστικότητα. Το πραγματικό, όμως, όπλο, ήταν η δύναμη του ελεύθερου φρονήματος των πολιτών, που έπαιρνε συγκεκριμένη μορφή στην Εκκλησία του Δήμου και στη Φάλαγγα, απέναντι στην οποία σύντομα θα αποδειχθούν ανίσχυρα τα βαρβαρικά πλήθη.

Με το γύρισμα του αιώνα, το 500 π.Χ., τα σύννεφα πυκνώνουν πάνω από την Ελλάδα. Η περσική επίθεση φαίνεται πλέον αναπόφευκτη. Ο Μεγάλος Βασιλιάς, που δεν αναγνώριζε έξω από τα σύνορά του παρά μόνο υποτελείς, δεν θα μπορούσε να ανεχθεί μία εστία ανησυχίας και αμφισβήτησης της αυτοκρατορίας στα δυτικά της σύνορα. Είχαν προηγηθεί το 516 π.Χ. τα πρώτα βήματα της Περσίας στην Ευρωπαϊκή Ήπειρο, η εκστρατεία κατά των Σκυθών και η επέκταση στη Θράκη και τη Μακεδονία. Την αφορμή για την επέμβαση στις ελληνικές πόλεις της δυτικής ακτής του Αιγαίου έμελλε να δώσει ο ξεσηκωμός των Ιώνων στα αμέσως επόμενα χρόνια (499-493 π.Χ.).

Για τον Δαρείο, η εκστρατεία αυτή ήταν κατά κάποιον τρόπο ο αναγκαίος για το κύρος του και για παραδειγματισμό επίλογος της Ιωνικής Επανάστασης, το κλείσιμο ενός κύκλου που είχε ανοίξει με την απόπειρα του Μιλτιάδη να ξεσηκώσει τους Ίωνες στη διάρκεια της Σκυθικής εκστρατείας και με την πυρπόληση των Σάρδεων στην Ιωνική Επανάσταση. Ο συγκεκριμένος σκοπός της ήταν η τιμωρία των πόλεων που βοήθησαν τους επαναστάτες και η εξασφάλιση της Ιωνίας από μελλοντικές ελληνικές επεμβάσεις, με την εγκατάσταση φιλοπερσικών καθεστώτων στην Ερέτρια και κυρίως στην Αθήνα. Μια αποστολή, λοιπόν, τιμωρίας της Αθήνας και της Ερέτριας, αλλά και εκφοβισμού της Σπάρτης, η οποία ακόμα και στην έναρξη του Πελοποννησιακού Πολέμου θα κατηγορήσει την Αθήνα ότι με τον Μαραθώνα έφερε τους Πέρσες στην Ελλάδα.

Χάρτης της περιοχής του Μαραθώνα των E. Curtius-J.A. Kaupert, όπου σημειώνονται οι θέσεις των αντίπαλων παρατάξεων, των Ελλήνων (μπλε χρώμα) και των Περσών (κόκκινο χρώμα)



Προτομή του Αισχύλου, μαχητή και υμνητή του Μαραθώνα

Ο διάδρομος και η θύρα δίνουν στον ειδικά διαμορφωμένο «Τύμβο των Πλαταιέων» την εντύπωση μυκηναϊκού τάφου

Ολόκληρος ο κόσμος φωτίστηκε από τη δόξα της νίκης. Κάθε γωνιά του Μαραθώνα είχε κάτι να πει γι' αυτήν. Ο Μαραθωνομάχος του 5ου αιώνα θα μετουσιωθεί και θα εξιδανικευτεί στον σύγχρονο κόσμο ως η προσωποποίηση του προμάχου της ελευθερίας

Η ΑΠΟΒΑΣΗ

Έτσι λοιπόν, ένα νέο κύμα από την Ανατολή ήρθε να ξεβράσει αυτή τη φορά στην ακτή τα εκατοντάδες πλοία των επίδοξων κατακτητών της. Ήρθαν, έχοντας αφήσει πίσω τους δουλωμένες τις Κυκλάδες και την Εύβοια. Μαζί τους έφερναν -βέβαιοι στην τυφλή ματαιοδοξία τους για τη νίκη- έναν τεράστιο όγκο μαρμάρου που προόριζαν, λέει η παράδοση, για το τρόπαιο κατά των Αθηναίων και το οποίο θα αποτελέσει το υλικό για το άγαλμα της Δίκαιης Νέμεσης, που τους βρήκε στις ακτές του Μαραθώνα.

Το στράτευμα συνόδευε ο ίδιος ο γιος του Πεισιστράτου, ο Ιππίας, τον οποίο προετοίμαζαν να επανεγκαταστήσουν ως τύραννο της Αθήνας. Σε τούτο πιθανώς να οφειλόταν η επιλογή της θέσης της απόβασης σε αυτή την άκρη της Αττικής. Ο χώρος προσέφερε τις ιδανικές προϋποθέσεις για την απόβαση των περσικών δυνάμεων και τη δημιουργία ενός περσικού προγεφυρώματος στην Αττική, με σκοπό την προέλαση προς την Αθήνα. Μια εξαιρετικά πρόσφορη γεωγραφική θέση, πολύ κοντά στην Ερέτρια και στη βάση ανεφοδιασμού των Περσών. Μια εκτεταμένη, ομαλή και προφυλαγμένη από τους βόρειους ανέμους και κυρίως αφύλακτη παραλία, που επέτρεπε την ασφαλή προσόρμιση ενός μεγάλου αριθμού

Το επιγραφικά πιστοποιημένο πορτρέτο του Μιλτιάδη

πλοίων. Ένας εύφορος, επίπεδος, πλούσιος σε νερά και σε καρπούς κάμπος, ο πιο κατάλληλος χώρος για τη συντήρηση ενός μεγάλου αριθμού οπλιτών και την ανάπτυξη του περσικού ιππικού, που χάρη στην αδιάσπαστη διαδοχή των χαμηλών, αλλά απότομων βουνών που τον περιβάλλουν προσέφερε την απαραίτητη φυσική οχύρωση.

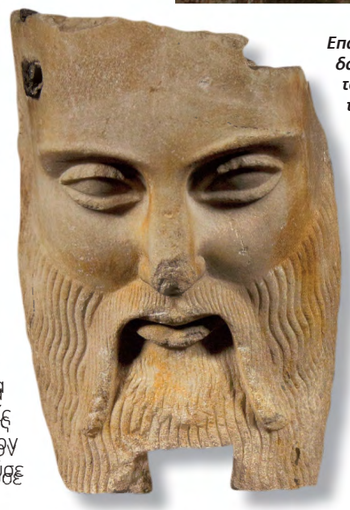
Είναι περίεργο πόσα λίγα γνωρίζουμε για την περίφημη αυτή σύγκρουση Ελλήνων και Περσών, την πρώτη σε ελληνικό έδαφος, η οποία υπήρξε συγχρόνως και η πρώτη στην Ιστορία αμφίβια επιχείρηση για τους στρατηγικούς στόχους των επιδρομέων, τις δυνάμεις τους σε πλοία, πολεμιστές και ίππους, την τοπογραφία της μάχης (από τον τόπο αποβίβασης και στρατοπέδευσης, έως το χώρο των επιχειρήσεων), αλλά και την τακτική των δύο αντιπάλων, πριν, κατά και μετά τη μάχη. Η μοναδική πηγή μας, ο Ηρόδοτος, περιορίζεται σε μία συνοπτική αφήγηση των κεντρικών επεισοδίων της, βασισμένη -όπως φαίνεται- όχι σε πηγές ή στη μελέτη του χώρου, αλλά σε αναμνήσεις απομάχων που συνάντησε και σε πληροφορίες συγχρόνων που συνέλεξε.

Ποια ήταν η δύναμη των Περσών που πάτησαν το έδαφος της Αττικής, σε ποια σημεία της παραλίας αποβιβάστηκε ο περσικός στρατός, δεν γνωρίζουμε, καθώς, όπως συμβαίνει σε κάθε μυθική μάχη, τα μεγέθη ξεπερνούν την κοινή λογική και εμπλέκονται υπερβολές.

ΑΝΤΙΔΡΑΣΗ ΤΩΝ ΑΘΗΝΑΙΩΝ

Οι Αθηναίοι δεν ήταν δυνατόν να μην ανησυχήσουν και να παραμείνουν απαθείς μπροστά σε τέτοιον κίνδυνο, που χτυπούσε τις πύλες συμμάχου πόλης. Η ενδεχόμενη απόβαση στο Φάληρο, όπου ο περσικός στρατός θα μπορούσε να αντιμετωπίσει σε ανοιχτό πεδίο τις αθηναϊκές δυνάμεις, εξηγεί τον πανικό των Αθηναίων.

Αποφασιστικός υπήρξε τη στιγμή εκείνη ο ρόλος του Μιλτιάδη. Δεν αποκλείεται να είχε υποπτευθεί ότι και ο Δάτης, από τη δική του πλευρά, είχε κάθε λόγο να αποφύγει μία επιχείρηση, η οποία, όπως κάθε απόβαση στην όψη του εχθρού, έκρυβε σοβαρούς κινδύνους ολοκληρωτικής καταστροφής. Με το ψήφισμα που πέρασε στην τρομοκρατημένη από τις φήμες Εκκλησία του Δήμου, αποφασίζεται να αποκλειστεί κάθε ιδέα παράδοσης και να σπεύσουν όλοι -πανδημεί- για τη σωτηρία της Ερέτριας, ξεκινώντας με τους 4.000 Αθηναίους κληρούχους της Χαλκίδας. Διατάσσεται γενική επιστράτευση, από την οποία δεν εξαιρούνται ούτε οι δούλοι, που γι' αυτόν το σκοπό απελευθερώνονται.



Επάνω, ο κομψός δωρικός ναΐσκος του θησαυρού των Αθηναίων, που δεσπόζει στη στροφή της Ιεράς Οδού του δελφικού ιερού, αριστερά, μαρμάρινο προσωπείο ενός κερασφόρου ποτάμιου θεού, πιθανόν του Χαράδρου από τον Μαραθώνα. Γύρω στο 470 π.Χ. Μουσείο Βερολίνου

Η ΑΝΑΜΟΝΗ ΤΗΣ ΜΑΧΗΣ

Το πρώτο είναι η χρονολογική σειρά των γεγονότων. Κεντρικό σημείο εκείνη η ανεξήγητη, γεμάτη κρυφή ένταση, εβδομάδα που μεσολαβεί ανάμεσα στην άφιξη των Αθηναίων, την 8η ή 9η Βοηδρομιώνος, και στη μάχη, τη 16η του ίδιου μήνα. Μια εκνευριστική οκταήμερη αναμονή, όπου κανένας από τους αντιπάλους, κλεισμένος ο καθένας στο φυσικά οχυρό στρατόπεδό του, δεν φαίνεται να θέλει να κάνει το πρώτο βήμα.

Για τους Αθηναίους δεν υπήρχε βιασύνη. Όντας στην πατρίδα τους και έχοντας εξασφαλισμένο τον ανεφοδιασμό από την ενδοχώρα, μπορούσαν να περιμένουν με την ησυχία τους την πανσέληνο που θα έφερνε τη σπαρτιατική βοήθεια, δικαιολογώντας την τακτική αυτή με την αναμονή της σειράς του Μιλτιάδη στη στρατηγία.

Πιο περίεργη φαίνεται, αντίθετα, η στάση αναμονής των Περσών. Η αδικαιολόγητη επί μία περίπου εβδομάδα αδράνεια του Δάτη, μέσα στο όλο και πιο πιεστικό κλίμα για το ηθικό των ανδρών, που δημιουργούσε η παρατεινόμενη παραμονή στο ξένο έδαφος, είναι ένα από τα ακόμη σκοτεινά σημεία, όπου η αφήγηση του Ηρόδοτου, αλλά και προφανώς οι μαρτυρίες των Μαραθωνομάχων πάνω στις οποίες στηρίχθηκε, αφήνουν ανε-

Επάνω, το χάλκινο κορινθιακό κράνος, που ανέθεσε ο ίδιος ο Μιλτιάδης στο ιερό του Διός στην Ολυμπία, αποτελεί πολύτιμο ατομικό κειμήλιο του στρατηγού της νίκης, δεξιά πήλινο νεολιθικό ειδώλιο από τις ανασκαφές της Μαραθώνιας Διαδρομής

Ο ανδριάντας του Αθηναίου στρατηγού Μιλτιάδη που φιλοτέχνησε ο γλύπτης και ζωγράφος της Σχολής Καλών Τεχνών της Αθήνας, Αντώνης Νταγαδάκης, δωρεά της οικογένειας Ευαγγέλου Γ. Σπύρου, εκδότη του «Ασφαλιστικού ΝΑΙ». Περισσότερο φωτογραφικό υλικό από την τοποθέτηση (2004) και τα αποκαλυπτήρια του ανδριάντα του Μιλτιάδη στον Τύμβο του Μαραθώνα (2005), παρουσία 22 Δημάρχων και του Υπουργείου Εθνικής Άμυνας, καθώς και παρουσίαση στο CNN, στο www.asfalistikonai.gr/adriantas-stratigou-miltiadi

Παραθέτουμε ως ιστορικό τεκμήριο την αφήγηση του Ηροδότου για τη Μάχη του Μαραθώνα τόσο με το πρωτότυπο κείμενο όσο και με τη μετάφρασή του στα νέα ελληνικά

[6,113] μαχομένων δὲ ἐν τῷ Μαραθῶνι χρόνος ἐγίνετο πολλός, καὶ τὸ μὲν μέσον τοῦ στρατοπέδου ἐνίκων οἱ βάρβαροι, τῇ Πέρσαι τε αὐτοὶ καὶ Σάκαι ἐτετάχατο· κατὰ τοῦτο μὲν δὴ ἐνίκων οἱ βάρβαροι καὶ ῥήξαντες ἐδίωκον ἐς τὴν μεσόγαιαν, τὸ δὲ κέρας ἑκάτερον ἐνίκων Ἀθηναῖοί τε καὶ Πλαταιέες· (2) νικῶντες δὲ τὸ μὲν τετραμμένον τῶν βαρβάρων φεύγειν ἔων, τοῖσι δὲ τὸ μέσον ῥήξασι αὐτῶν συναγαγόντες τὰ κέρεα ἀμφότερα ἐμάχοντο, καὶ ἐνίκων Ἀθηναῖοι. φεύγουσι δὲ τοῖσι Πέρσῃσι εἵποντο κόπτοντες, ἐς ὃ ἐς τὴν θάλασσαν ἀπικόμενοι πῦρ τε αἴτεον καὶ ἐπελαμβάνοντο τῶν νεῶν.

[6,114] καὶ τοῦτο μὲν ἐν τούτῳ τῷ πόνῳ ὁ πολέμαρχος διαφθείρεται, ἀνὴρ γενόμενος ἀγαθός, ἀπὸ δ᾽ ἔθανε τῶν στρατηγῶν Στησίλεως ὁ Θρασύλεω· τοῦτο δὲ Κυνέγειρος ὁ Εὐφορίωνος ἐνθαῦτα ἐπιλαμβανόμενος τῶν ἀφλάστων νεός, τὴν χεῖρα ἀποκοπεὶς πελέκεϊ πίπτει, τοῦτο δὲ ἄλλοι Ἀθηναίων πολλοί τε καὶ ὀνομαστοί.

[6,115] ἑπτὰ μὲν δὴ τῶν νεῶν ἐπεκράτησαν τρόπῳ τοιῷδε Ἀθηναῖοι· τῇσι δὲ λοιπῇσι οἱ βάρβαροι ἐξανακρουσάμενοι, καὶ ἀναλαβόντες ἐκ τῆς νήσου ἐν τῇ ἔλιπον τὰ ἐξ Ἐρετρίης ἀνδράποδα, περιέπλεον Σούνιον βουλόμενοι φθῆναι τοὺς Ἀθηναίους ἀπικόμενοι ἐς τὸ ἄστυ. αἰτίην δὲ ἔσχε ἐν Ἀθηναίοισι ἐξ Ἀλκμεωνιδέων μηχανῆς αὐτοὺς ταῦτα ἐπινοηθῆναι· τούτους γὰρ συνθεμένους τοῖσι Πέρσῃσι ἀναδέξαι ἀσπίδα ἐοῦσι ἤδη ἐν τῇσι νηυσί.

[6,116] οὗτοι μὲν δὴ περιέπλεον Σούνιον· Ἀθηναῖοι δὲ ὡς ποδῶν εἶχον τάχιστα ἐβοήθεον ἐς τὸ ἄστυ, καὶ ἔφθησάν τε ἀπικόμενοι πρὶν ἢ τοὺς βαρβάρους ἥκειν, καὶ ἐστρατοπεδεύσαντο ἀπιγμένοι ἐξ Ἡρακλείου τοῦ ἐν Μαραθῶνι ἐν ἄλλῳ Ἡρακλείῳ τῷ ἐν Κυνοσάργεϊ. οἱ δὲ βάρβαροι τῇσι νηυσὶ ὑπεραιωρηθέντες Φαλήρου, τοῦτο γὰρ ἦν ἐπίνειον τότε τῶν Ἀθηναίων, ὑπὲρ τούτου ἀνακωχεύσαντες τὰς νέας ἀπέπλεον ὀπίσω ἐς τὴν Ἀσίην.

[6,117] ἐν ταύτῃ τῇ ἐν Μαραθῶνι μάχῃ ἀπέθανον τῶν βαρβάρων κατὰ ἑξακισχιλίους καὶ τετρακοσίους ἄνδρας, Ἀθηναίων δὲ ἑκατὸν καὶ ἐνενήκοντα καὶ δύο. ἔπεσον μὲν ἀμφοτέρων τοσοῦτοι.

ΝΕΑ ΕΛΛΗΝΙΚΑ

113. Η μάχη στον Μαραθώνα είχε μεγάλη διάρκεια. Στο κέντρο, όπου είχαν παραταχτεί οι ίδιοι οι Πέρσες και οι Σάκες, οι εισβολείς υπερτερούσαν, σε βαθμό, μάλιστα, που έσπασαν τις γραμμές των Ελλήνων και καταδίωξαν τους φυγάδες προς τα ηπειρωτικά· οι Αθηναίοι, όμως, από τη μια πτέρυγα και οι Πλαταιείς από την άλλη, βγήκαν νικητές. Μόλις νίκησαν, άφησαν τους ηττημένους εχθρούς να υποχωρήσουν κι έπειτα, ενώνοντας τα δυο άκρα, στράφηκαν ενάντια στους Πέρσες που είχαν διαπεράσει το κέντρο. Και πάλι κατάφεραν να υπερισχύσουν, κυνηγώντας τον οικτρά ηττημένο εχθρό και πετσοκόβοντας τις δυνάμεις του μέχρι που έφτασαν στη θάλασσα, όπου απείλησαν να καταλάβουν και να κάψουν τα πλοία.

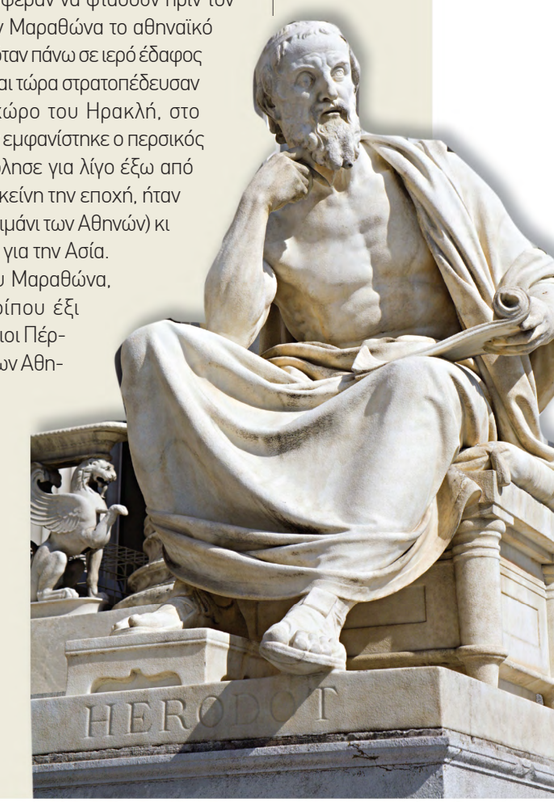
114. Σ' αυτή τη φάση του αγώνα σκοτώθηκε ο πολέμαρχος Καλλίμαχος, πολεμώντας γενναία, όπως κι ο Στησίλαος, γιος του Θρασύλη, ένας από τους στρατηγούς· επίσης, ο Κυναίγειρος, γιος του Ευφορίωνα, έχασε το χέρι του από τσεκούρι ανεβαίνοντας στην πρύμνη ενός πλοίου και, τελικά, και τη ζωή του, μαζί με πολλούς άλλους γνωστούς Αθηναίους.

115. Οι Αθηναίοι ακινητοποίησαν επτά πλοία· τα υπόλοιπα, όμως, κατάφεραν να φύγουν κι οι Πέρσες, αφού πήραν τους αιχμαλώτους από την Ερέτρια που είχαν αφήσει στην Αιγίλια, περιέπλευσαν το Σούνιο με κατεύθυνση την Αθήνα, ελπίζοντας ότι θα έφταναν εκεί πριν τον αθηναϊκό στρατό. Στην Αθήνα, οι Αλκμεωνίδες κατηγορήθηκαν ότι αυτοί πρότειναν αυτή την κίνηση στους Πέρσες· ειπώθηκε πως είχαν συνεννοηθεί με τους Πέρσες και σήκωσαν μια ασπίδα ως σύνθημα για να ξεκινήσουν την ώρα που αυτοί βρίσκονταν ήδη στα πλοία.

116. Ενώ ο περσικός στόλος περιέπλεε το ακρωτήριο, οι Αθηναίοι έτρεξαν στην πόλη τους με τη μεγαλύτερη δυνατή ταχύτητα για να την υπερασπιστούν και κατάφεραν να φτάσουν πριν τον εχθρό. Όπως στον Μαραθώνα το αθηναϊκό στρατόπεδο βρισκόταν πάνω σε ιερό έδαφος του Ηρακλή, έτσι και τώρα στρατοπέδευσαν στον άλλο ιερό χώρο του Ηρακλή, στο Κυνόσαργες. Όταν εμφανίστηκε ο περσικός στόλος, αγκυροβόλησε για λίγο έξω από το Φάληρο (που, εκείνη την εποχή, ήταν το σπουδαιότερο λιμάνι των Αθηνών) κι έπειτα απέπλευσε για την Ασία.

117. Στη μάχη του Μαραθώνα, σκοτώθηκαν περίπου έξι χιλιάδες τετρακόσιοι Πέρσες· οι απώλειες των Αθηναίων ήταν εκατόν ενενήντα δύο άνδρες. Τόσοι ήταν οι νεκροί και από τις δυο πλευρές.

Η μετάφραση είναι αντιγραμμένη από τη σειρά «ΟΙ ΕΛΛΗΝΕΣ» των εκδόσεων Οδυσσέας Χατζόπουλος.



Άγαλμα του Ηροδότου έξω από το Κοινοβούλιο της Βιέννης

ξήγητα κενά. Από τη στιγμή που σκοπός της απόβασης ήταν η Αθήνα, δεν μπορεί κανείς να καταλάβει ποιος ήταν ο λόγος που κρατούσε καθηλωμένο τον Πέρση στρατηγό στην άκρη του πεδίου, ανάμεσα στο έλος και στη θάλασσα, περιμένοντας προτού να επιτεθεί την εξάντληση των αποθεμάτων του τόπου και την άφιξη των Σπαρτιατών.

Μετά από αυτήν την αργόσυρτη αναμονή, επιτέλους η ώρα της αναμέτρησης με τον περσικό στρατό στον Μαραθώνα είχε έρθει. Καμία καθυστέρηση δεν επιτρεπόταν πλέον.

Η απόφαση δεν είχε συνεπώς να κάνει με την επίσημη σειρά του Μιλτιάδη στη στρατηγία, όπως ενίοτε υποστηρίζεται. Αυτός ήταν ένας τυπικός λόγος, που δεν είχε θέση στη σκέψη ενός στρατηγού. Αποφασιστικό ρόλο για τη λήψη της απόφασης έπαιξε η είδηση που έφεραν, ανεβασμένοι στα δέντρα, οι Ίωνες στρατιώτες του Δάτη, ότι εκείνη την ημέρα το ιππικό είχε αποχωρήσει και βρισκόταν αλλού. Η απουσία στην κρίσιμη στιγμή του περίφημου περσικού ιππικού, για τη συγκέντρωση και τη μεταφορά του οποίου τόσα είχε να μας πει ο Ηρόδοτος, και το οποίο τόσο σημαντικό ρόλο είχε παίξει στην επιλογή του Μαραθώνα, προβληματίσε.

Ωστόσο, για τον Μιλτιάδη, η απουσία του ιππικού δεν σήμαινε τη διάλυση της εχθρικής παράταξης ή έστω την απαλλαγή από τον κίνδυνο πλευροκόπησης, που θα διευκόλυνε την επίθεση. Ήταν το σημάδι ότι είχε ήδη αρχίσει η επιβίβαση των Περσών και ότι αν ήθελε να αποφύγει την επανένωση του περσικού στρατού, η επίθεση δεν έπαιρνε πλέον αναβολή. Έτσι, όταν οι Πέρσες εκείνο το πρωί της 16ης του Βοηδρομιώνος κατέβηκαν, όπως συνήθως, και παρατάχθηκαν στον κάμπο, νότια από το ρέμα του Χάραδρου, κάτι είχε αλλάξει. Απέναντί τους βρήκαν αντιπαρατεταγμένους τους Έλληνες, έτοιμους για τη μάχη.

Η ΣΥΓΚΡΟΥΣΗ

Η πιθανή παράταξη των αντιπάλων φαίνεται ότι ήταν κάθετα ή ακόμα καλύτερα λοξά στην παραλία, με τους Αθηναίους να έχουν στα νώτα τους το Αγριελίκι και τους Πέρσες στην παραλία του Πλάσι: οι Αθηναίοι θα έκλειναν το πέρασμα του παραλιακού δρόμου προς την Αθήνα, ανάμεσα στην παραλία και το Αγριελίκι, ενώ οι Πέρσες θα είχαν ακριβώς πίσω τους το ρέμα του Χάραδρου και στα μετόπισθεν το στρατόπεδό τους στη νότια άκρη του Μεγάλου Έλους. Σ' αυτήν την περίπτωση είναι πιθανόν, αν και τούτο δεν συμπεραίνεται από τα κείμενα, ότι οι Αθηναίοι είχαν προβλέψει την προστασία των πλευρών τους από ενδεχόμενη αιφνιδιαστική επίθεση του ιππικού, με την κατασκευή ενός πασσαλοφράχτη.

Περισσότερο ίσως από τη θέση των αντιπάλων ενδιαφέρει η διάταξη των δυνάμεών τους. Δύο πράγματα πρέπει

Η μεγαλειώδης είσοδος του θολωτού μυκηναϊκού τάφου του Μαραθώνα

να απασχόλησαν εκείνο το πρωί τον Μιλτιάδη, καθώς έβλεπε το στρατό του να αναπτύσσεται στον κάμπο: ο κίνδυνος της υπερκέρασης και της κύκλωσης από τον μεγαλύτερο περσικό στρατό (οι Πέρσες πρέπει να ήταν λιγότεροι από διπλάσιοι, καθώς σε αντίθετη περίπτωση η κύκλωση των Αθηναίων θα ήταν αναπόφευκτη) και η κάλυψη των πλευρών από την πάντα ενδεχόμενη επίθεση του ιππικού. Αν οι Αθηναίοι υπολογίζονται σε 9.000, μαζί με τους Πλαιταιείς σε 10.000, το μέτωπο της παράταξης -σε συνασπισμό τριών ποδών και με κανονικό βάθος οκτώ ανδρών- δεν ξεπερνούσε τα 1.500 μέτρα. Ο κίνδυνος κύκλωσης από την πολυαριθμότερη αντίπαλη παράταξη υποχρέωνε τον στρατηγό να επεκτείνει το μήκος της δικής του γραμμής. Σε μια τέτοια πλάγια κίνηση πρέπει να οδηγήθηκαν αυτόματα και οι επικεφαλής των πτερών, στην προσπάθεια να καλύψουν τα πλευρά τους. Το αποτέλεσμα ήταν η δημιουργία ενός κενού στο κέντρο, το οποίο ανέλαβαν να συγκρατήσουν, απέναντι στο ισχυρό περσικό κέντρο, πολεμώντας πλάι-πλάι επικεφαλής των φυλών τους, οι δύο μελλοντικοί πρωταγωνιστές της αθηναϊκής πολιτικής ζωής, ο Αριστείδης και ο Θεμιστοκλής. Η εξασθένηση του κέντρου, σε συνδυασμό με την ενίσχυση (σύμφωνα με την ελληνική πολεμική τακτική) της δύναμης κρούσης του δεξιού κέρατος, όπου βρίσκεται ο πολέμαρχος Καλλίμαχος, επικεφαλής της φυλής του, της Αιαντίδας, και με την παρουσία των Πλαταιέων στο αριστερό, φαινόταν να προδιαγράφει από την αρχή την πορεία της σύγκρουσης.

Η σύγκρουση που επακολούθησε ήταν σκληρή και ανελέπτη. Δύσκολο να περιγραφεί στον περιορισμένο χώρο ενός άρθρου. Παρ' όλα αυτά, η νίκη των Ελλήνων επιτεύχθηκε επική και έμεινε χαραγμένη στην Παγκόσμια Ιστορία. Η σύγκρουση ανάμεσα στους Αθηναίους πολίτες και τον περσικό στρατό του Μεγάλου Βασιλέως είχε, για όσους την έζησαν, μυθικές διαστάσεις.

Αποτέλεσμα του επικού χαρακτήρα της μάχης ήταν να συνδεθούν με το όνομα του Μαραθώνα όχι μόνο απίστευτα κατορθώματα σαν κι αυτό του Κυναίγειρου, του Καλλίμαχου και του Επίζηλου ή ιστορίες όπως εκείνη του σκύλου που πολέμησε ηρωικά και γι' αυτό απεικονίστηκε στην Ποικίλη Στοά. Ολόκληρος ο κόσμος φωτίστηκε από τη δόξα της νίκης. Κάθε γωνιά του Μαραθώνα είχε κάτι να πει γι' αυτήν. Ο Μαραθωνομάχος του 5ου αιώνα θα μετουσιωθεί και θα εξιδανικευτεί στον σύγχρονο κόσμο ως η προσωποποίηση του προμάχου της ελευθερίας.

Ο Μαραθώνας, ως χώρος, αλλά και ως ιδέα, είναι σήμερα τόσο βαθιά ριζωμένος στον Παγκόσμιο Πολιτισμό, ώστε φωτίζει με τις αξίες του τον σύγχρονο κόσμο.

Το παρόν άρθρο βασίστηκε στη βαρύτιμη συλλεκτική έκδοση «Ο ΜΑΡΑΘΩΝ ΚΑΙ ΤΟ ΑΡΧΑΙΟΛΟΓΙΚΟ ΜΟΥΣΕΙΟ». Συγγραφέας: Γεώργιος Σταϊνχάουερ. Έτος έκδοσης: 2009 © Κοινωφελές Ίδρυμα Ιωάννη Σ. Λάτση/Τράπεζα EFG Eurobank Ergasias A.E. Εκδόσεις: ΟΛΚΟΣ.

Η παράθεση σχεδιαγράμματος με τους αρχαιολογικούς χώρους Μαραθώνα ανήκει στο Ταμείο Αρχαιολογικών Πόρων (σχεδιασμός του εντύπου: Μίνως Ζαριφόπουλος).

Φωτογραφίες από την τοποθέτηση (2004, λίγες μέρες πριν τους Ολυμπιακούς Αγώνες) και τα αποκαλυπτήρια (2005) του ανδριάντα του Μιλτιάδη. Ο χώρος διαμορφώθηκε μετά από πρόταση και συνεργασία του δημάρχου κ. Ευαγγέλου Μέξη, του δωρητή κ. Ευαγγέλου Γ. Σπύρου και του γλύπτη κ. Αντώνιου Νταγαδάκη. Περισσότερες φωτογραφίες στο www.asfalistikonai.gr/adriantas-stratigou-miltiadi

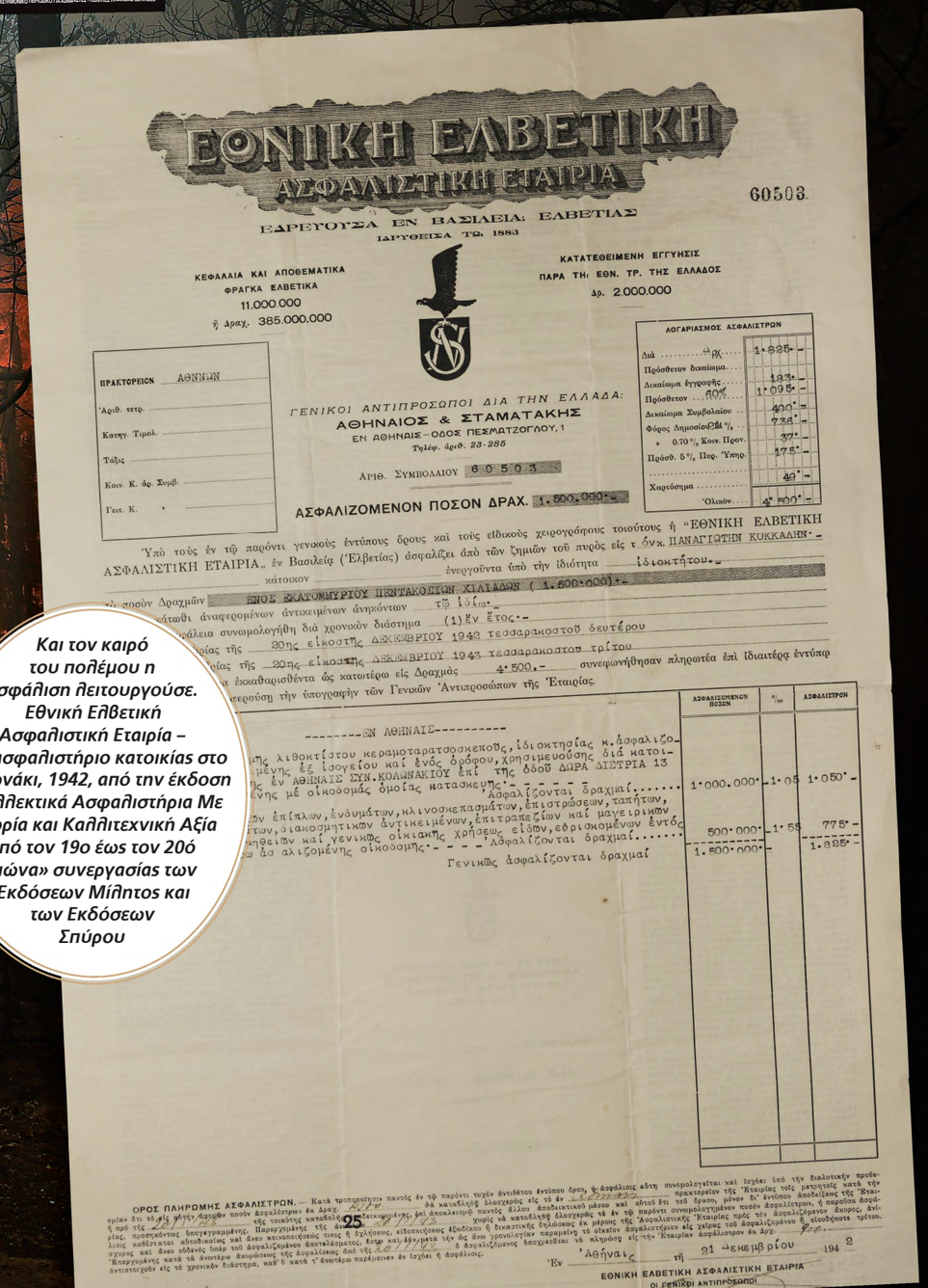
ασφαλιστικό
UNDERWRITING

Ευτυχώς ήταν ασφαλισμένο

Ο ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΟΣ που την Πέμπτη το πρωί στις 26 Ιουλίου πήγε και εισέπραξε από την Εθνική Ασφαλιστική 300.000 ευρώ ως αποζημίωση για την ολοσχερή καταστροφή του σπιτιού του είναι αναμφισβήτητα το πρόσωπο της χρονιάς για την ασφαλιστική αγορά. Όπως και ένας άλλος δυο ημέρες μετά που εισέπραξε αποζημίωση 90.000 ευρώ γιατί το σπίτι του ήταν μικρότερο όπως και το ασφαλισμένο κεφάλαιο. Πρόσωπα της χρονιάς είναι και άλλοι δεκάδες ακόμη συνάνθρωποί μας που βίωσαν μια τραγική καταστροφή, όμως ήταν ασφαλισμένοι γιατί είχαν την προνοητικότητα να ασφαλίσουν τα σπίτια τους ή τα αυτοκίνητά τους και ο θεσμός της ιδιωτικής ασφάλισης τους απάλυνε λίγο τον πόνο.

Οι μεγάλες καταστροφικές πυρκαγιές στη Δυτική, αλλά κυρίως στην Ανατολική Αττική πρέπει να αποτελέσουν μια τραγική μεν αλλά αφορμή δε, προκειμένου να συζητηθεί σοβαρά ο ρόλος των ασφαλιστικών εταιρειών στην κάλυψη του πληθυσμού από φυσικές καταστροφές. Η ιδιωτική ασφάλιση ως θεσμός είναι πολύ παλιά υπόθεση, όπως μαρτυρούν και τα ασφαλιστήρια συμβόλαια από το 1890 και το 1899, που παρουσιάζονται σε παρακάτω σελίδες. Δρα σε όλες τις εποχές και τις συνθήκες όπως μαρτυρεί το ασφαλιστήριο συμβόλαιο με ημερομηνία 1942, εν μέσω δηλαδή του πολέμου. Η παρουσία της ασφαλιστικής επιχείρησης είναι απολύτως απαραίτητη σε οποιαδήποτε επιχειρηματική δραστηριότητα και το γνωρίζουν πολύ καλά και τα μέλη της παρούσης κυβέρνησης και της αντιπολίτευσης, από τις επαγγελματικές τους δραστηριότητες, τουλάχιστον τα περισσότερα. Γιατί λοιπόν το πολιτικό σύστημα αρνείται μια σύμπραξη Δημοσίου και ασφαλιστικών εταιρειών και αρκείται να «μοιράζει» «τριχίλιαρα» ή «πεντοχίλιαρα» και να θεωρεί ότι έτσι έχει ολοκληρώσει το κοινωνικό του έργο (και μάλιστα με τα λεφτά των άλλων); Μήπως οι πολίτες πρέπει να επιμείνουν περισσότερο υποστηρίζοντας το θεσμό της ασφάλισης; Επίσης πρέπει να γίνει κατανοητό από όλους μας ότι η ασφάλιση δεν είναι (δυστυχώς) για τους πολύ φτωχούς ούτε για τους πολύ πλούσιους. Είναι απολύτως απαραίτητη για τη μικρομεσαία τάξη. Και ο ασφαλιστής πρέπει να κάνει την τάξη αυτή να ανακαλύψει για τα καλά την ασφάλιση.

Μετά τις μεγάλες καταστροφικές πυρκαγιές στη Δυτική και κυρίως την Ανατολική Αττική της Δευτέρας 23 Ιουλίου ακολούθησε μια μεγάλη συζήτηση στην κοινωνία μέσω κυρίως των Μέσων Μαζικής Ενημέρωσης για το πού βρίσκονται οι ευθύνες και φτάσαμε σε αυτό το τραγικό γεγονός. Δυστυχώς, ελάχιστη ήταν η συζήτηση για το θέμα της πρόληψης αλλά και της ασφάλισης των κατοικιών. Περνάμε περισσότερο χρόνο για να μετράμε τις πληγές μας παρά για την ασφάλισή μας. Και αυτή είναι μια κακοδαιμονία που εξακολουθεί να ταλαιπωρεί την κοινωνία μας (φωτογραφία Κωστής Σπύρου, από οδοιπορικό στη Νέα Μάκρη).


ΕΘΝΙΚΗ ΕΛΒΕΤΙΚΗ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ

60503

ΕΔΡΕΥΟΥΣΑ ΕΝ ΒΑΣΙΛΕΙΑ ΕΛΒΕΤΙΑΣ
ΙΔΡΥΘΕΙΣΑ ΤΩ 1883

ΚΕΦΑΛΑΙΑ ΚΑΙ ΑΠΟΘΕΜΑΤΙΚΑ
ΦΡΑΓΚΑ ΕΛΒΕΤΙΚΑ
11.000.000
ή Δραχ. 385.000.000

ΚΑΤΑΤΕΘΕΙΜΕΝΗ ΕΓΓΥΗΣΙΣ
ΠΑΡΑ ΤΗ ΕΘΝ. ΤΡ. ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ
Δρ. 2.000.000

ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΟΝ ΑΘΗΝΩΝ
Αριθ. τετρ.
Κατηγ. Τιμολ.
Τάξις
Κοιν. Κ. Δφ. Συμβ.
Γεν. Κ.

ΓΕΝΙΚΟΙ ΑΝΤΙΠΡΟΣΩΠΟΙ ΔΙΑ ΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ:
ΑΘΗΝΑΙΟΣ & ΣΤΑΜΑΤΑΚΗΣ
ΕΝ ΑΘΗΝΑΙΣ – ΟΔΟΣ ΠΕΣΜΑΤΖΟΓΛΟΥ, 1
Τηλέφ. Αριθ. 23-285

Αριθ. ΣΥΜΒΟΛΛΑΙΟΥ 60503

ΑΣΦΑΛΙΖΟΜΕΝΟΝ ΠΟΣΟΝ ΔΡΑΧ. 1.500.000.-

ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ

Διά ... % βλ.	1.825.-
Πρόσθετον δικαίωμα	
Δικαίωμα ἐγγραφῆς	183.-
Πρόσθετον ... 60%	1.095.-
Δικαίωμα Συμβολαίου	400.-
Φόρος Δημοσίου 2½ %	736.-
» 0.70 % Κοιν. Προν.	37.-
Πρόσθ. 5 % Πυρ. Ὑπηρ.	175.-
Χαρτόσημα	40.-
Ὁλικόν	4.500.-

Ὑπὸ τοὺς ἐν τῷ παρόντι γενικοὺς ἐντύπους ὅρους καὶ τοὺς εἰδικοὺς χειρογράφους τοιούτους ἡ "ΕΘΝΙΚΗ ΕΛΒΕΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ„ ἐν Βασιλείᾳ (Ἐλβετίας) ἀσφαλίζει ἀπὸ τῶν ζημιῶν τοῦ πυρὸς εἰς τ. ὀνομ. ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΝ ΚΟΚΚΑΛΗΝ.- ἐνεργοῦντα ὑπὸ τὴν ἰδιότητα ἰδιοκτήτου.- κάτοικον

...ποσὸν Δραχμῶν ΕΝΟΣ ΕΚΑΤΟΜΜΥΡΙΟΥ ΠΕΝΤΑΚΟΣΙΩΝ ΧΙΛΙΑΔΩΝ (1.500.000).-

...ταῦτα ἀναφερομένων ἀντικειμένων ἀνηκόντων τῷ ἰδίῳ.-

...ράλεια συναμολογήθη διὰ χρονικὸν διάστημα (1) ἔν ἔτος.-

...ρίας τῆς 20ης εἰκοστῆς ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 1942 τεσσαρακοστοῦ δευτέρου

...ρίας τῆς 20ης εἰκοστῆς ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 1943 τεσσαρακοστοῦ τρίτου

...ν ἐκκαθαρισθέντα ὡς κατωτέρω εἰς Δραχμὰς 4.500.- συνεφωνήθησαν πληρωτέα ἐπὶ ἰδιαιτέρᾳ ἐντύπῳ ...ερούσῃ τὴν ὑπογραφὴν τῶν Γενικῶν Ἀντιπροσώπων τῆς Ἑταιρίας.

--------ΕΝ ΑΘΗΝΑΙΣ---------

...ης λιθοκτίστου μεραμοταρατσοσκεποῦς, ἰδιοκτησίας κ. ἀσφαλιζο-
...μένης ἐξ ἰσογείου καὶ ἑνὸς ὀρόφου, χρησιμευούσης διὰ κατοι-
...ς ἐν ΑΘΗΝΑΙΣ ΣΥΝ. ΚΟΛΩΝΑΚΙΟΥ ἐπὶ τῆς ὁδοῦ ΔΩΡΑ ΔΙΣΤΡΙΑ 13
...ένης μὲ οἰκοδομὰς ὁμοίας κατασκευῆς.- - - - Ἀσφαλίζονται δραχμαί.....
...ὸν ἐπίπλων, ἐνδυμάτων, κλινοσκεπασμάτων, ἐπιτραπεζίων καὶ μαγειρικῶν
...ῶν, διακοσμητικῶν ἀντικειμένων, ἐπιτραπεζώσεων, ταπήτων,
...θείων καὶ γενικῶς οἰκιακῆς χρήσεως εἰδῶν, εὑρισκομένων ἐντὸς
...ῶ ἀσφαλιζομένης οἰκοσκευῆς.- - - - Ἀσφαλίζονται δραχμαί.....
Γενικῶς ἀσφαλίζονται δραχμαί

ΑΣΦΑΛΙΖΟΜΕΝΩΝ ΠΟΣΩΝ	%	ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ
1.000.000.-	1.05	1.050.-
500.000.-	1.55	775.-
1.500.000.-		1.825.-

ΟΡΟΣ ΠΛΗΡΩΜΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ.— Κατὰ προσηκοῦσαν παντὸς ἐν τῷ παρόντι τυχὸν ἀντιθέτου ἐντύπου ὅρου, ἡ ἀσφάλεια αὕτη συναμολογεῖται καὶ ἰσχύει ὑπὸ τὴν διαλυτικὴν προθεσμίαν ὅτι τὸ μὲν ἥμισυ ἀμφοῖν ποσὸν ἀσφαλίστρων ἐκ Δρχ. ... ἀπὸ καταβλήθη ἀλοιχερῶς εἰς τὰ ἐν ... πρακτορεῖον τῆς Ἑταιρίας τοῦ μεταγενεστέρου κατὰ τὴν ἡ πρὸ τῆς ... τῆς τοιαύτης καταβολῆς ἐκκινουμένης, ἐπὶ ἀποκλειστικῷ μέσῳ καὶ αὐτοῦ ἔτι τοῦ ὅρκου, μόνον δὲ ἐνώπιον ἀποδείξεως τῆς Ἑταιρίας, προσηκόντως ἐπιγεγραμμένης. Παραρρυμάτης τῆς ἀποδείξεως ἐξαιρουμένης, ἡ ἀποκλειστικὴ μέσον ἀποδεικτικὸν μέσον τῶν ἀσφαλιστρῶν, ἡ παροῦσα ἀσφάλεια χωρὶς νὰ καταβλήθῃ ἀλοιχερῶς τὸ ἐν τῷ παρόντι συναμολογούμενον ποσὸν ἀσφαλίστρων, ἀκυροῦς ἀνίσχυρος καὶ ἄνευ οὐδενὸς ὑπερ τοῦ ἀσφαλιζομένου ἀποτελέσματος, ἐστω καὶ ἀγνοηθῇ τὴν ὡς ἄνω γρονολογίαν παραμείνῃ τὸ οἰκεῖον ἀσφαλιστρῶν εἰς χεῖρας τοῦ ἀσφαλιζομένου ἢ οἱουδήποτε τρίτου. Ἐπαρρυμάνης κατὰ τὰ ἀνωτέρω ἀκυρώσεως τῆς ἀσφαλείας ἀπὸ τῆς ... ὁ ἀσφαλιζόμενος ὑποχρεοῦται νὰ πληρώσῃ εἰς τὴν Ἑταιρίαν ἀσφάλιστρον ἐκ Δρχ. ... ἀντιστοίχων εἰς τὸ χρονικὸν διάστημα, καθ' ὃ κατὰ τ' ἀνωτέρω παρέμενεν ἐν ἰσχύϊ ἡ ἀσφάλεια.

Ἐν Ἀθήναις τῇ 21 Δεκεμβρίου 1942

ΕΘΝΙΚΗ ΕΛΒΕΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ
ΟΙ ΓΕΝΙΚΟΙ ΑΝΤΙΠΡΟΣΩΠΟΙ

Και τον καιρό του πολέμου η ασφάλιση λειτουργούσε. Εθνική Ελβετική Ασφαλιστική Εταιρία – Πυρασφαλιστήριο κατοικίας στο Κολωνάκι, 1942, από την έκδοση «Συλλεκτικά Ασφαλιστήρια Με Ιστορία και Καλλιτεχνική Αξία από τον 19ο έως τον 20ό αιώνα» συνεργασίας των Εκδόσεων Μίλητος και των Εκδόσεων Σπύρου

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ UNDERWRITING

Οι πέντε φονικότερες καταστροφές στη σύγχρονη Ελλάδα

Οι φυσικές καταστροφές δεν είναι κάτι το ασυνήθιστο για την Ελλάδα, μία χώρα η οποία έχει υποφέρει πολλάκις από σεισμούς, πυρκαγιές, πλημμύρες, ακόμα και από έκρηξη ηφαιστείου (αν πάμε πίσω μερικές χιλιάδες χρόνια). Κι όμως, κάθε φορά που συμβαίνει μία τέτοια καταστροφή μοιάζει σαν να μην έχουμε μάθει τίποτα από την προηγούμενη...

Οι φονικές πυρκαγιές της Δευτέρας 23 Ιουλίου στην Ανατολική Αττική, που άφησαν πίσω τους δεκάδες νεκρούς, αποτελούν μία από τις χειρότερες τραγωδίες στην ιστορία του σύγχρονου ελληνικού κράτους. Δεν ήταν όμως δυστυχώς η μοναδική. Διαβάστε στη συνέχεια.

1953 Οι σεισμοί που ισοπέδωσαν Ζάκυνθο, Κεφαλλονιά και Ιθάκη

Οι σεισμοί του Ιονίου, τον Αύγουστο του 1953, είναι μακράν η χειρότερη φυσική καταστροφή που έχει πλήξει την Ελλάδα τις τελευταίες δεκαετίες, καθώς άφησαν πίσω τους συνολικά 455 νεκρούς.

Ο «χορός» των ρίχτερ ξεκίνησε το πρωί της Κυριακής 9 Αυγούστου, με ένα σεισμό 6,4 ρίχτερ στην Ιθάκη. Δύο μέρες αργότερα ακολούθησε ένας ακόμα ισχυρότερος σεισμός, έντασης 6,8 ρίχτερ στη Ζάκυνθο. Όμως το χειρότερο χτύπημα του Εγκέλαδου δεν είχε έρθει ακόμα. Ήρθε την επόμενη μέρα, το πρωί της Τετάρτης 12 Αυγούστου, όταν ένας σεισμός 7,2 ρίχτερ έπληξε την Κεφαλλονιά.

Οι διαδοχικοί αυτοί σεισμοί ισοπέδωσαν τα τρία νησιά του Ιονίου. Και όταν λέμε «ισοπέδωσαν», το εννοούμε κυριολεκτικά: από τα 33.300 σπίτια σε Κεφαλλονιά, Ζάκυνθο και Ιθάκη, καταστράφηκαν ολοσχερώς τα 27.659. Η ανοικοδόμηση των τριών νησιών, αυτή τη φορά με αντισεισμικό σχεδιασμό, κράτησε αρκετά δύσκολα χρόνια, ενώ, παρά τις προσπάθειες να ανασχεθεί το κύμα μετανάστευσης προς την υπόλοιπη Ελλάδα και το εξωτερικό, ο πληθυσμός των νησιών μειώθηκε σε διάστημα 20 ετών (από το 1951 ως το 1971) κατά σχεδόν 30%, σύμφωνα με τα επίσημα στοιχεία.

1961 Όταν πνίγηκε η Αθήνα με πρωθυπουργό τον Κωνσταντίνο Καραμανλή...

Μπορεί οι μνήμες από τις πλημμύρες στη Μάνδρα τον περασμένο Νοέμβριο, που στοίχισαν τη ζωή σε 24 ανθρώπους, να είναι πιο πρόσφατες, όμως η Αττική έχει γνωρίσει και χειρότερες πλημμύρες, που οι παλιότεροι δύσκολα θα τις έχουν ξεχάσει.

Ήταν το βράδυ της 5ης Νοεμβρίου του 1961 όταν «άνοιξαν οι ουρανοί» και μία καταρρακτώδης νεροποντή μετέτρεψε τους δρόμους της Αθήνας σε χειμάρρους, ενώ προκάλεσε ανυπολόγιστες ζημιές σε πολλές περιοχές της πρωτεύουσας, από τη Νίκαια και το Φάληρο μέχρι το Αιγάλεω, τον Ταύρο και τα Λιόσια. Εκατοντάδες σπίτια κατέρρευσαν, χιλιάδες πλημμύρισαν.

Όμως μακάρι να ήταν μόνο οι ζημιές: Από τις πλημμύρες εκείνης της μοιραίας νύχτας έχασαν τη ζωή τους 43 άνθρωποι, οι περισσότεροι από τους οποίους σε φτωχές γειτονιές της Αθήνας. Πάνω από 4.000 ήταν αυτοί που έμειναν άστεγοι.

Έκτοτε η Αττική γνώρισε πολλές ακόμα πλημμύρες: Τον Νοέμβριο του 1977 θρηνήσαμε 37 νεκρούς, το 1994 όταν υπερχείλισε το ρέμα του Ποδονίφτη άλλους 9 και, φυσικά, τον περασμένο Νοέμβριο οι πλημμύρες στη Μάνδρα άφησαν πίσω τους 24 νεκρούς...

1978 Ο μεγάλος σεισμός της Θεσσαλονίκης

Ήταν λίγα λεπτά μετά τις 23:00 το βράδυ της 20ής Ιουνίου του 1978 όταν ο Εγκέλαδος χτύπησε στη Θεσσαλονίκη. 6,5 ρίχτερ συγκλόνισαν τη συμπρωτεύουσα, στον πρώτο μεγάλο σεισμό που έπληττε ένα μεγάλο αστικό κέντρο στη Σύγχρονη Ιστορία της χώρας.

Το σοκ ήταν μεγάλο για τους Θεσσαλονικείς, και οι παλιότεροι θυμούνται ακόμα με τρόμο εκείνες τις στιγμές που η γη έτρεμε, αλλά και τις επόμενες ώρες και μέρες, όταν όλοι είχαν βγει στους δρόμους και αναζητούσαν τρόπο διαφυγής, την ώρα που το ρεύμα και το τηλέφωνο σε πολλές περιοχές είχαν κοπεί.

Ο φόρος του αίματος ήταν βαρύς: Συνολικά 49 άνθρωποι έχασαν τη ζωή τους, εκ των οποίων οι 29 βρήκαν τραγικό θάνατο όταν κατέρρευσε μία οκταώροφη πολυκατοικία στην πλατεία Ιπποδρομίου. Δεκάδες χιλιάδες ήταν τα κτίρια που υπέστησαν βλάβες όχι μόνο στη Θεσσαλονίκη, αλλά και στους Νομούς Κιλκίς, Σερρών και Χαλκιδικής.

1999 Η μέρα που «γονάτισε» η Αθήνα

Με 5,9 ρίχτερ, ο σεισμός της Πάρνηθας στις 7 Σεπτεμβρίου του 1999 δεν ήταν ο ισχυρότερος που έχει πλήξει τη χώρα μας. Ήταν όμως ένας από τους πλέον πολύνεκρους, αφήνοντας πίσω του 143 νεκρούς και τεράστιες ζημιές, περισσότερες από κάθε προηγούμενη φυσική καταστροφή στην Ελλάδα. Κι αυτό λόγω του ότι ήταν πολύ επιφανειακός (με εστιακό βάθος μικρότερο των 14 χιλιομέτρων), αλλά και λόγω του ότι το επίκεντρό του ήταν μόλις 18 χιλιόμετρα από το κέντρο της Αθήνας.

Τα περισσότερα από τα θύματα του σεισμού έχασαν τη ζωή τους από κατάρρευση κτιρίων, μεταξύ αυτών τρία εργοστάσια και δύο πολυκατοικίες σε Νέα Φιλαδέλφεια και Μεταμόρφωση. Η μεγαλύτερη τραγωδία ήταν αυτή της Ρικομέξ, στις εγκαταστάσεις της οποίας, στο Μενίδι, έχασαν τη ζωή τους 39 άνθρωποι, μεταξύ αυτών και δύο έγκυοι γυναίκες.

Το κόστος των ζημιών εκτιμάται ότι ανήλθε στα 3 δισεκατομμύρια ευρώ. Οι Αθηναίοι θυμούνται ακόμα τα συνεργεία του ΥΠΕΧΩΔΕ που επισκέπτονταν τα κτίρια τις επόμενες μέρες μετά το σεισμό για να τα κρίνουν ως προς τη στατικότητά τους «πράσινα», αν ήταν κατοικήσιμα, «κίτρινα», αν είχαν υποστεί κάποιες ζημιές, ή «κόκκινα», αν έπρεπε να κατεδαφιστούν. Τα περισσότερα «κόκκινα» κτίρια εντοπίστηκαν σε Άνω Λιόσια και Αχαρνές.

2007 Η Πελοπόννησος στις φλόγες

Ήταν το καλοκαίρι που όλοι μας θα θέλαμε να ξεχάσουμε. Πολλαπλά πύρινα μέτωπα τον Αύγουστο του 2007 έκαναν την εμφάνισή τους σε πολλές περιοχές της Πελοποννήσου, δημιουργώντας ένα χαοτικό σκηνικό τρόμου που άφησε πίσω του δεκάδες νεκρούς.

Η χειρότερη καταστροφή ήταν αυτή που βρήκε το Νομό Ηλείας. Η πυρκαγιά ξέσπασε το πρωί της 24ης Αυγούστου στη Ζαχάρω και επί τρεις μέρες έκαιγε ασταμάτητα εκατοντάδες χιλιάδες στρέμματα δάσους, ενώ προκάλεσε το θάνατο συνολικά 37 ανθρώπων, εκ των οποίων οι 25 στο ίδιο χωριό, την Αρτέμιδα, όπου εγκλωβίστηκαν στη στροφή του δρόμου και κάηκαν ζωντανοί.

Τις ίδιες μέρες, μία μεγάλη πυρκαγιά στη Μεγαλόπολη Αρκαδίας άφησε πίσω της 7 νεκρούς, ενώ στην Αρεόπολη Λακωνίας έχασαν τη ζωή τους άλλοι 6 άνθρωποι. Εκατομμύρια ελαιόδεντρα έγιναν στάχτη και δεκάδες χιλιάδες ζώα κάηκαν ζωντανά.

Δυστυχώς, εδώ και λίγες μέρες σε αυτή τη λίστα με τις χειρότερες φυσικές καταστροφές των τελευταίων δεκαετιών ήρθε να προστεθεί η τραγωδία στην Ανατολική Αττική με τους δεκάδες νεκρούς.

ΠΗΓΗ: Newsbeast

Μεγάλη καταστροφή, αναγκαία η ιδιωτική ασφάλιση

ΗΤΑΝ ΜΙΑ ΑΠΟ ΤΙΣ ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΕΣ ΚΑΤΑΣΤΡΟΦΕΣ που γνώρισε η χώρα. Περισσότεροι από 80 νεκροί, 4.500 σπίτια και 500 αυτοκίνητα κατεστραμμένα. Ολόκληρη η περιοχή Μάτι καταστράφηκε. Οι ασφαλιστικές εταιρείες από την πρώτη στιγμή βρέθηκαν δίπλα στους ασφαλισμένους τους. Υπήρξαν βέβαια και παρατράγουδα και υπερβολές κυρίως σε επικοινωνιακό επίπεδο, καθώς σε μια προσπάθεια ορισμένες ασφαλιστικές εταιρείες να δείξουν την ευαισθησία τους υπερέβαλαν αναφορικά με την ανταπόκρισή τους.

Επίσης, πρέπει να υπογραμμισθεί ότι σε κάθε περίπτωση μία ασφαλιστική εταιρεία δεν μπορεί να παραβεί τη νομοθεσία και να αποζημιώσει αμέσως ούτε να αφήσει στο περιθώριο άλλους ασφαλισμένους που περιμένουν αποζημιώσεις για να εξυπηρετήσει κάποιους άλλους.

Πάντως, η Εθνική Ασφαλιστική, η Interamerican, η Generali, η AXA, η Allianz, η Eurolife, η Συνεταιριστική Ασφαλιστική, όλες σχεδόν οι ασφαλιστικές, έδωσαν άμεσα το «παρών».

Όμως, ένα από τα συμπεράσματα που προκύπτουν από τη μεγάλη πυρκαγιά της Δευτέρας 23ης Ιουλίου είναι ότι δημόσιος και ιδιωτικός τομέας θα πρέπει να συνεργαστούν για την αντιμετώπιση των φυσικών καταστροφών.

Η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος θα καταθέσει στο διεθνές συνέδριο στο Costa Navarino τις προτάσεις της για την ασφαλιστική κάλυψη της χώρας από τον κίνδυνο του σεισμού. Η παρουσίαση αυτή αποκτά έναν τραγικά επίκαιρο χαρακτήρα, καθώς θα γίνει λίγες εβδομάδες μετά από μια μεγάλη φυσική καταστροφή.

Στα 272,5 εκατ. ευρώ οι αποζημιώσεις για φυσικές καταστροφές το διάστημα 1993-2014

Η ΠΑΡΟΥΣΑ ΜΕΛΕΤΗ συγκεντρώνει τα αποτελέσματα των ερευνών της Ε-ΑΕΕ που έγιναν μεταξύ των ασφαλιστικών επιχειρήσεων-μελών τη χρονική περίοδο 1993-2014 αναφορικά με το πλήθος δηλωθεισών ζημιών και το ποσό απαίτησης καταστροφών μεγάλης έκτασης και έντασης, ενώ επιχειρεί και ταξινόμηση ανά αιτία, έτος και τόπο συμβάντος, πάντα με την επιφύλαξη ότι η μελέτη αφορά τα γεγονότα που καταγράφηκαν και όχι αναγκαία το σύνολο των γεγονότων που έχουν συμβεί στην εν λόγω χρονική περίοδο. Από τις παραπάνω αιτίες ζημιάς, προκλήθηκαν 19.925 δηλωθείσες ζημιές με ποσό συνολικής απαίτησης 272,5 εκατ. €.

Τα περιστατικά που καταγράφηκαν κατανέμονται στην Αττική (8), αλλά και στην υπόλοιπη Ελλάδα (8) και από ένα σε Θεσσαλονίκη, Θράκη, Κεφαλλονιά και Ρόδο.

Συνολικά, οι αιτίες που προκάλεσαν τις ζημιές στις καταγραφές της ΕΑΕΕ μεταξύ των ετών 1993-2014 είναι πέντε: χιονοπτώσεις, βροχοπτώσεις, δασικές πυρκαγιές, σεισμός και ταραχές. Το πλήθος των περιστατικών ανά αιτία φαίνεται στον παρακάτω πίνακα:

Πλήθος καταγεγραμμένων περιστατικών ανά αιτία ζημιάς

Αιτία ζημιάς	Πλήθος περιστατικών
Χιονοπτώσεις	1
Βροχοπτώσεις	13
Δασικές πυρκαγιές	2
Σεισμός	2
Ταραχές	2
Σύνολο	**20**

Αιτία ζημιάς	Πλήθος ζημιών	Ποσό απαίτησης (εκατ. €)	Μέση ζημία (χιλ. €)
Χιονοπτώσεις	646	2,4	3,7
Βροχοπτώσεις	7.732	93,1	12,0
Δασικές πυρκαγιές	459	9,7	21,2
Σεισμός	9.895	118,8	12,0
Ταραχές	1.193	48,5	40,7
Σύνολο	**19.925**	**272,5**	**13,7**

Συγκεντρωτική καταγραφή περιστατικών

	Ημερομηνία	Τόπος	Πλήθος δηλωθεισών ζημιών	Ποσό απαίτησης (€)	Αιτία ζημιάς
1	20 Νοεμβρίου 1993	Αττική	358	4.554.600	Βροχοπτώσεις
2	31 Μαΐου 1994	Αττική	138	1.577.523	Βροχοπτώσεις
3	21 Οκτωβρίου 1994	Αττική / Ελλάδα	1.159	26.077.872	Βροχοπτώσεις
4	6 Οκτωβρίου 1996	Αττική	48	653.353	Βροχοπτώσεις
5	30 Νοεμβρίου 1996	Θράκη	40	876.478	Βροχοπτώσεις
6	12 Ιανουαρίου 1997	Αττική / Ελλάδα	311	6.909.486	Βροχοπτώσεις
7	26 Μαρτίου 1998	Αττική / Ελλάδα	1.704	6.023.074	Βροχοπτώσεις
8	7 Σεπτεμβρίου 1999	Αττική	9.480	110.934.694	Σεισμός
9	8 Ιουλίου 2002	Αττική / Ελλάδα	1.350	28.621.262	Βροχοπτώσεις
10	13 Φεβρουαρίου 2004	Αττική / Ελλάδα	646	2.409.739	Χιονοπτώσεις
11	17 Σεπτεμβρίου 2004	Θεσσαλονίκη	387	2.841.395	Βροχοπτώσεις
12	5 Νοεμβρίου 2004	Αττική / Ελλάδα	209	1.930.133	Βροχοπτώσεις
13	Ιούλιος - Αύγουστος 2007	Αττική / Ελλάδα	232	5.656.344	Δασικές πυρκαγιές
14	7 Δεκεμβρίου 2008	Αττική / Ελλάδα	891	23.339.100	Ταραχές
15	Αύγουστος 2009	Αττική	227	4.095.910	Δασικές πυρκαγιές
16	10 Φεβρουαρίου 2012	Αττική	302	25.189.835	Ταραχές
17	22 Φεβρουαρίου 2013	Αττική	765	5.286.423	Βροχοπτώσεις
18	22 Νοεμβρίου 2013	Ρόδος	93	3.441.998	Βροχοπτώσεις
19	26 Ιανουαρίου 2014	Κεφαλονιά	415	7.824.348	Σεισμός
20	24 Οκτωβρίου 2014	Αττική	1.170	4.296.297	Βροχοπτώσεις

Ασφάλιση περιουσίας
Μια συνοπτική εικόνα

Σύμφωνα με την απογραφή που διενήργησε η Ελληνική Στατιστική Αρχή το 2011, υπάρχουν 4,1 εκατ. κτίρια αποκλειστικής ή μικτής χρήσης στην Ελλάδα που χρησιμοποιούνταν για να στεγάσουν, μεταξύ άλλων, 6,4 εκατ. κατοικίες.

Οι συμμετέχουσες ασφαλιστικές επιχειρήσεις στην έρευνα της ΕΑΕΕ είχαν ασφαλίσει περίπου 1 εκατ. κατοικίες και 205 χιλιάδες λοιπούς κινδύνους στο τέλος του 2016.

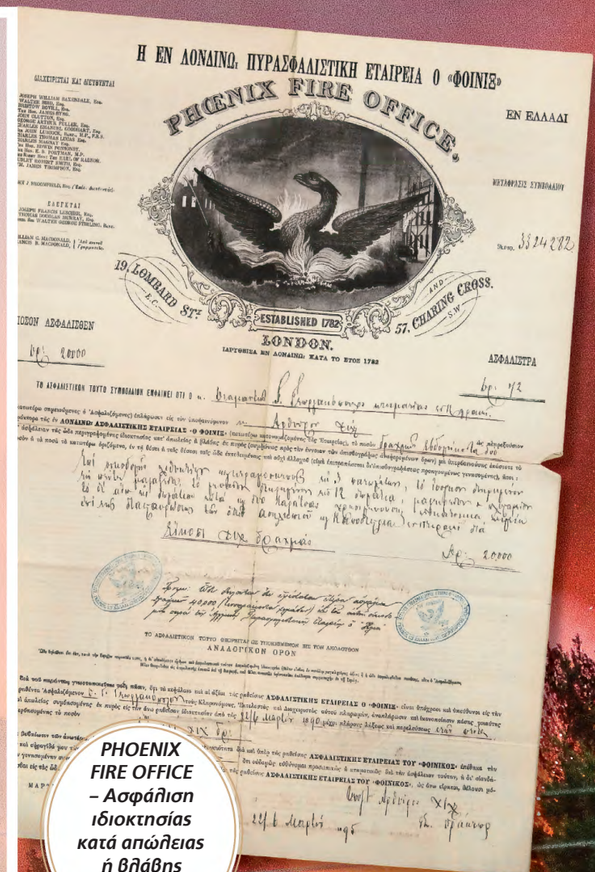
Για τα παραπάνω συμβόλαια, η συνολική ασφαλισμένη αξία σε ό,τι αφορά την αθροιστική κάλυψη πυρός (κτιρίου και περιεχομένου) και απώλειας κερδών ήταν της τάξεως των 249 δισ. €, εκ των οποίων 112 δισ. € αφορούσαν στην ασφάλιση κατοικιών και 137 δισ. € σε λοιπούς κινδύνους.

Για το σύνολο των ανωτέρω συμβολαίων δηλώθηκαν 10,5 χιλιάδες ζημιές και πληρώθηκαν 23,6 εκατ. € σε αποζημιώσεις, ενώ σχηματίστηκε απόθεμα εκκρεμών αποζημιώσεων ύψους 40,0 εκατ. €.

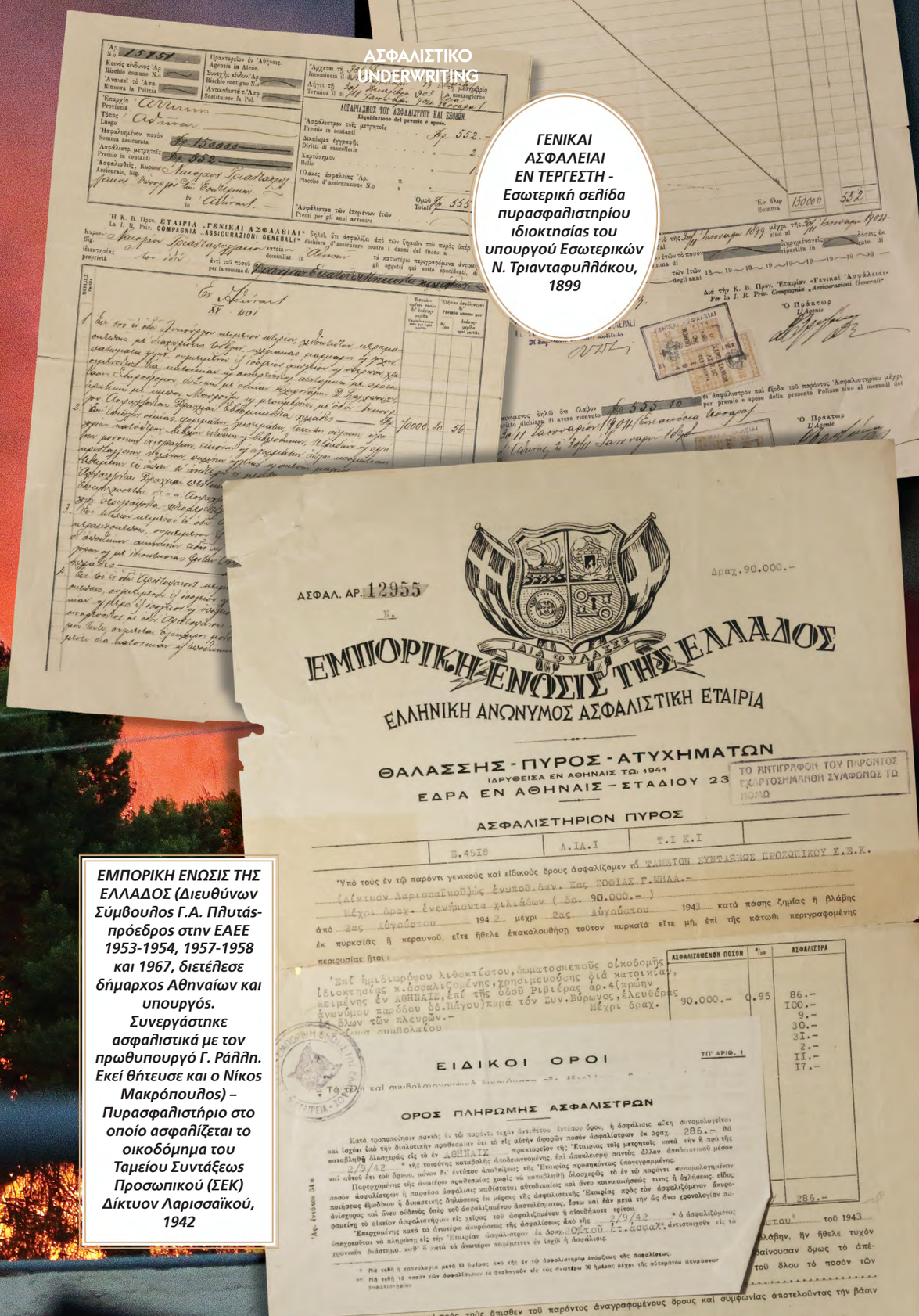
Σύμφωνα με την απογραφή κτιρίων που διενεργήθηκε από την Ελληνική Στατιστική Αρχή (ΕΛ.ΣΤΑΤ.) το 2011, στην Ελλάδα υπάρχουν 4.105.637 κτίρια. Από αυτά, περίπου τα μισά είναι ισόγεια και το ένα τρίτο έχει έναν όροφο πάνω από αυτό. Από τα παραπάνω κτίρια, 3.775.848 είναι αποκλειστικής χρήσης, τα πιο πολλά ως κατοικίες, και 329.789 είναι μικτής χρήσης, η κύρια εκ των οποίων είναι επίσης ως κατοικία. Στα παραπάνω κτίρια στεγάζονται 6.371.901 κανονικές κατοικίες, εκ των οποίων 4.122.088 (65% του συνόλου) κατοικούνται.

Κανονικές κατοικίες ανά είδος και κατάσταση

	Πλήθος	%
Κατοικούμενες	4.122.088	64,7%
Σύνολο κενών κατοικιών	2.249.813	35,3%
Εκ των οποίων για ενοικίαση	453.901	7,1%
Για πώληση	88.996	1,4%
Εξοχικές	729.964	11,4%
Δευτερεύουσες	621.881	9,8%
Για άλλο λόγο	355.071	5,6%
Σύνολο	6.371.901	100%
Πηγή: ΕΛ.ΣΤΑΤ.		



PHOENIX FIRE OFFICE – Ασφάλιση ιδιοκτησίας κατά απώλειας ή βλάβης εκ πυρός, 1890



ΓΕΝΙΚΑΙ ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ ΕΝ ΤΕΡΓΕΣΤΗ - Εσωτερική σελίδα πυρασφαλιστηρίου ιδιοκτησίας του υπουργού Εσωτερικών Ν. Τριανταφυλλάκου, 1899

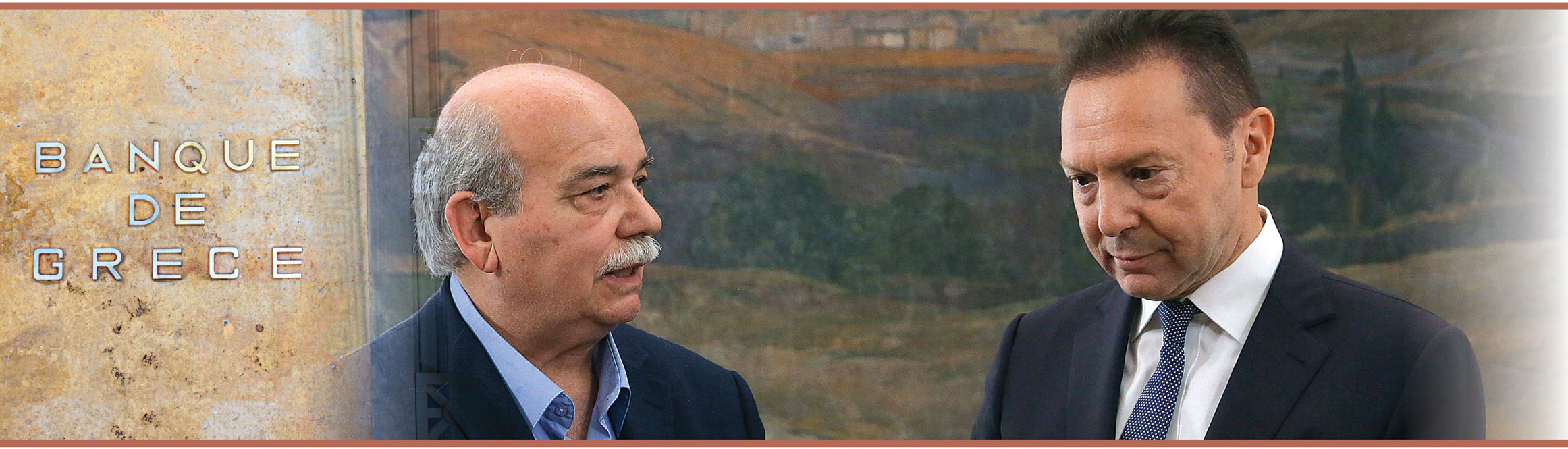
ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΕΝΩΣΙΣ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ (Διευθύνων Σύμβουλος Γ.Α. Πλυτάς-πρόεδρος στην ΕΑΕΕ 1953-1954, 1957-1958 και 1967, διετέλεσε δήμαρχος Αθηναίων και υπουργός. Συνεργάστηκε ασφαλιστικά με τον πρωθυπουργό Γ. Ράλλη. Εκεί θήτευσε και ο Νίκος Μακρόπουλος) – Πυρασφαλιστήριο στο οποίο ασφαλίζεται το οικοδόμημα του Ταμείου Συντάξεως Προσωπικού (ΣΕΚ) Δίκτυον Λαρισσαϊκού, 1942

ΝΑΙ
ΘΕΜΑ

ΓΙΑΝΝΗΣ ΣΤΟΥΡΝΑΡΑΣ

Υψηλής ποιότητας τα κεφάλαια των ασφαλιστικών εταιρειών

Η εγχώρια ασφαλιστική αγορά χαρακτηρίζεται από σημαντική συγκέντρωση, ιδιαίτερα στις επιχειρήσεις που ασκούν εργασίες ασφαλίσεων Ζωής και στις επιχειρήσεις που ασκούν ταυτοχρόνως ασφαλίσεις Ζωής και κατά Ζημιών, καθώς οι 5 μεγαλύτερες εξ αυτών κατέχουν το 79% της αγοράς, σε όρους τεχνικών προβλέψεων



Ο διοικητής της Τραπέζης της Ελλάδος, κ. Γιάννης Στουρνάρας, υπέβαλε στον Πρόεδρο της Βουλής των Ελλήνων, κ. Νίκο Βούτση, την Έκθεση της Τραπέζης της Ελλάδος για τη Νομισματική Πολιτική 2017-2018

Βελτιωμένα εμφανίζονται τα βασικά χρηματοοικονομικά μεγέθη και οι δείκτες φερεγγυότητας των ασφαλιστικών επιχειρήσεων, ενώ το μερίδιο των 183 ασφαλιστικών επιχειρήσεων που ασκούν δραστηριότητα στην Ελλάδα με έδρα σε άλλο κράτος-μέλος της Ε.Ε., με καθεστώς είτε ελεύθερης εγκατάστασης είτε ελεύθερης παροχής υπηρεσιών, ανέρχεται σε 548 εκατ. ευρώ ή ποσοστό 13,1% του συνόλου της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς, σύμφωνα με την Έκθεση της Τραπέζης της Ελλάδος για τη Νομισματική Πολιτική 2017-2018 και ειδικά για την ενότητα που αφορά την ασφαλιστική αγορά.

Ειδικότερα, σύμφωνα με τα στοιχεία της Έκθεσης της Τραπέζης της Ελλάδος, στην ελληνική αγορά ιδιωτικής ασφάλισης δραστηριοποιούνται 42 ασφαλιστικές επιχειρήσεις, έναντι 45 το 2016. Εκ των 42 ασφαλιστικών επιχειρήσεων, οι 39 υπόκεινται στις διατάξεις της Φερεγγυότητας ΙΙ, ενώ οι 3 εξαιρούνται λόγω μεγέθους από την εφαρμογή πλήθους απαιτήσεων που αφορούν και στους τρεις βασικούς πυλώνες της Φερεγγυότητας ΙΙ. Έχει επίσης επιτραπεί σε 4 ασφαλιστικές επιχειρήσεις να εφαρμόζουν τα μεταβατικά μέτρα του Ν. 4364/2016, με σκοπό την ομαλή προσαρμογή τους στις αυξημένες απαιτήσεις για τον υπολογισμό και σχηματισμό τεχνικών προβλέψεων. Οι επιχειρήσεις που εφαρμόζουν μεταβατικά μέτρα υποχρεούνται να γνωστοποιούν την επίπτωση από τη χρήση των μέτρων αυτών στην Έκθεση Φερεγγυότητας και Χρηματοοικονομικής Κατάστασης (SFCR), την οποία δημοσιεύουν σύμφωνα με το άρθρο 38 του Ν. 4364/2016.

Εκ των 39 ασφαλιστικών επιχειρήσεων που υπόκεινται στις διατάξεις της Φερεγγυότητας ΙΙ, οι 15 ανήκουν σε ασφαλιστικούς ομίλους με έδρα στο εξωτερικό και οι 5 σε ασφαλιστικούς ομίλους με έδρα στην Ελλάδα. Επίσης, 5 ασφαλιστικές επιχειρήσεις με έδρα στην Ελλάδα δραστηριοποιούνται σε λοιπές χώρες της Ε.Ε. με καθεστώς ελεύθερης παροχής υπηρεσιών.

Δραστηριότητα στην Ελλάδα ασκούν και 183 ασφαλιστικές επιχειρήσεις με έδρα σε άλλο κράτος-μέλος της Ε.Ε., με καθεστώς είτε ελεύθερης εγκατάστασης (υποκατάστημα) είτε ελεύθερης παροχής υπηρεσιών, οι οποίες εποπτεύονται, ως προς τη χρηματοοικονομική κατάστασή τους, από τις αρμόδιες εποπτικές αρχές των χωρών καταγωγής τους. Στα τέλη του 2016, η ετήσια παραγωγή τους (εγγεγραμμένα ασφάλιστρα) ανερχόταν σε 548 εκατ. ευρώ ή ποσοστό 13,1% του συνόλου της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς.

Όπως τονίζεται, τα οικονομικά μεγέθη που εκτίθενται στη συνέχεια αφορούν μόνο την εγχώρια ασφαλιστική αγορά των 38 επιχειρήσεων που υπόκεινται στην κατά Φερεγγυότητα ΙΙ εποπτεία από την Τράπεζα της Ελλάδος.

Η εγχώρια ασφαλιστική αγορά χαρακτηρίζεται από σημαντική συγκέντρωση, ιδιαίτερα στις επιχειρήσεις που ασκούν εργασίες ασφαλίσεων Ζωής και στις επιχειρήσεις που ασκούν ταυτοχρόνως ασφαλίσεις Ζωής και κατά Ζημιών, καθώς οι 5 μεγαλύτερες εξ αυτών κατέχουν το 79% της αγοράς, σε όρους τεχνικών προβλέψεων. Αντιστοίχως, το μερίδιο αγοράς των 5 μεγαλύτερων ασφαλιστικών επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στις ασφαλίσεις κατά Ζημιών, σε όρους ακαθάριστων εγγεγραμμένων ασφαλίστρων, ανέρχεται σε 43%.

Η παραγωγή ακαθάριστων εγγεγραμμένων ασφαλίστρων στις ασφαλίσεις Ζωής το 2017 ανήλθε σε 1,8 δισ. ευρώ, αυξημένη κατά 5,7% από το προηγούμενο έτος. Ειδικότερα, μικρή ανάκαμψη εμφανίζουν οι ασφαλίσεις Ζωής που συνδέονται με επενδύσεις (unitlinked), μετά την αρνητική επίδραση της επιβολής περιορισμών στην κίνηση κεφαλαίων, με τα σχετικά ακαθάριστα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα να αποτελούν το 19% των συνολικών ακαθάριστων εγγεγραμμένων ασφαλίστρων δραστηριοτήτων Ζωής, έναντι 17,5% το 2016. Επίσης, τα ασφάλιστρα των δραστηριοτήτων ασφαλίσεων κατά Ζημιών ανήλθαν σε 1,9 δισ. ευρώ, με το μεγαλύτερο μέρος αυτών να οφείλεται στις ασφαλίσεις Αστικής Ευθύνης Χερσαίων Οχημάτων (41%), ακολουθούμενες από τις ασφαλίσεις Πυρός (21%).

Το 2017 οι επισυμβάσεις αποζημιώσεις ανήλθαν σε ποσό 0,6 δισ. ευρώ και 1,2 δισ. ευρώ για τις δραστηριότητες ασφαλίσεων Ζωής και κατά Ζημιών αντίστοιχα.

Το σύνολο του ενεργητικού διαμορφώθηκε σε 16,9 δισ. ευρώ στις 31.12.2017, αυξημένο κατά 5,9% έναντι του τέλους 2016. Η ως άνω αύξηση του ενεργητικού προήλθε κυρίως από τις επιχειρήσεις που ασκούν εργασίες ασφαλίσεων Ζωής και τις επιχειρήσεις που ασκούν ταυτοχρόνως ασφαλίσεις Ζωής και κατά Ζημιών (6,6%), ενώ στις επιχειρήσεις που ασκούν αποκλειστικά εργασίες ασφαλίσεων κατά Ζημιών το ποσοστό αύξησης ήταν μόνο 1,9%.

Τα 7,6 δισ. ευρώ του ενεργητικού ήταν τοποθετημένα σε κρατικά ομόλογα (45%) και τα 2,3 δισ. ευρώ σε εταιρικά ομόλογα (13,5%). Επιπλέον, ποσό 2,4 δισ. ευρώ αφορούσε επενδύσεις για ασφαλίσεις τον επενδυτικό κίνδυνο των οποίων φέρουν οι ασφαλισμένοι (unit-linked), εκ των οποίων 69% αμοιβαία κεφάλαια και 18% χρηματικά διαθέσιμα και καταθέσεις.

Αντίστοιχα, οι συνολικές υποχρεώσεις ανήλθαν σε 13,4 δισ. ευρώ, με το σύνολο των τεχνικών προβλέψεων να διαμορφώνεται σε 12,2 δισ. ευρώ, εκ των οποίων 9,1 δισ. ευρώ αφορούσαν ασφαλίσεις δραστηριοτήτων Ζωής και 3,1 δισ. ευρώ ασφαλίσεις κατά Ζημιών. Εκ των τεχνικών προβλέψεων Ζωής, το 26% αφορούσε ασφαλίσεις Ζωής που συνδέονται με επενδύσεις.

Στις ασφαλίσεις κατά Ζημιών, ο δείκτης ζημιών της αγοράς στις 31.12.2017 διαμορφώθηκε σε 41% των αντίστοιχων δεδουλευμένων ασφαλίστρων και ο δείκτης εξόδων σε 48%. Ειδικότερα, στις ασφαλίσεις Αστικής Ευθύνης από Χερσαία Οχήματα, ο δείκτης ζημιών της αγοράς ήταν 43% και ο δείκτης εξόδων 44%, εμφανίζοντας και οι δύο αύξηση σε σύγκριση με το τέλος 2016.

Από άποψη ποιότητας, τα επιλέξιμα κεφάλαια της ασφαλιστικής αγοράς σε ποσοστό 95% ταξινομούνται στην υψηλότερη κατηγορία ποιότητας (Κατηγορία 1). Στις 31.12.2017 η συνολική Κεφαλαιακή Απαίτηση Φερεγγυότητας (SCR) διαμορφώθηκε σε 1,8 δισ. ευρώ, με τα συνολικά επιλέξιμα ίδια κεφάλαια να ανέρχονται σε 3,1 δισ. ευρώ.

Επιπροσθέτως, η Ελάχιστη Κεφαλαιακή Απαίτηση (MCR) στο σύνολο της αγοράς διαμορφώθηκε σε 0,7 δισ. ευρώ, με τα αντίστοιχα συνολικά επιλέξιμα ίδια κεφάλαια να ανέρχονται σε 3 δισ. ευρώ, ενώ η κατανομή του δείκτη κάλυψης της ελάχιστης κεφαλαιακής απαίτησης δείχνει ότι ο δείκτης κυμαίνεται σε επίπεδα σημαντικά υψηλότερα του 100%.

Σημειώνεται ότι η Κεφαλαιακή Απαίτηση Φερεγγυότητας συνδέεται άμεσα με το προφίλ κινδύνου της ασφαλιστικής επιχείρησης και ποσοτικοποιείται με τη χρήση της τυποποιημένης μεθόδου ή εσωτερικού μοντέλου. Με τη χρήση της τυποποιημένης μεθόδου, οι μεγαλύτεροι κίνδυνοι για τις επιχειρήσεις που ασκούν εργασίες ασφαλίσεων Ζωής και των επιχειρήσεων που ασκούν ταυτοχρόνως ασφαλίσεις Ζωής και κατά Ζημιών είναι ο κίνδυνος αγοράς (46%) και ο ασφαλιστικός κίνδυνος από τις ασφαλίσεις Ζωής (36%), με τα οφέλη από τη διαφοροποίηση των κινδύνων να είναι σημαντικά (μείωση του συνολικού κινδύνου κατά 44,7%).

> Το σύνολο του ενεργητικού διαμορφώθηκε σε 16,9 δισ. ευρώ στις 31.12.2017, αυξημένο κατά 5,9% έναντι του τέλους 2016. Τα 7,6 δισ. ευρώ του ενεργητικού ήταν τοποθετημένα σε κρατικά ομόλογα (45%) και τα 2,3 δισ. ευρώ σε εταιρικά ομόλογα (13,5%)

Ομοίως, το προφίλ κινδύνου διαφοροποιείται μερικώς για τις επιχειρήσεις που ασκούν αποκλειστικά εργασίες ασφαλίσεων κατά Ζημιών, καθώς ο ασφαλιστικός κίνδυνος ανέρχεται σε 75%, με τον κίνδυνο αγοράς να συμμετέχει κατά 37%. Η διαφοροποίηση των κινδύνων για αυτές τις επιχειρήσεις επιφέρει μείωση του συνολικού κινδύνου κατά 24%, καθώς υπάρχει μικρότερη δυνατότητα ανάληψης ασυσχέτιστων ή/και αρνητικά συσχετιζόμενων κινδύνων.

Επιπλέον, η Τράπεζα της Ελλάδος εποπτεύει και 3 ασφαλιστικούς ομίλους με μητρική επιχείρηση στην Ελλάδα. Στους εν λόγω ομίλους περιλαμβάνονται 7 (ασφαλιστικές και μη) επιχειρήσεις με έδρα στην Ελλάδα και 5 με έδρα στην Κύπρο ή τη Ρουμανία. Στις 31.12.2017 το συνολικό ύψος της Κεφαλαιακής Απαίτησης Φερεγγυότητας (SCR) των ομίλων αυτών ανήλθε σε 587 εκατ. ευρώ, ενώ τα επιλέξιμα ίδια κεφάλαιά τους διαμορφώθηκαν σε 1,1 δισ. ευρώ.

Εξελίξεις στο κανονιστικό θεσμικό πλαίσιο

Επίσης, κατά το 2017 ενισχύθηκε περαιτέρω το κανονιστικό πλαίσιο της αγοράς ιδιωτικής ασφάλισης με την έκδοση της Πράξης Εκτελεστικής Επιτροπής της Τραπέζης της Ελλάδος 120/11.7.2017 για την προληπτική αξιολόγηση της απόκτησης και αύξησης ειδικών συμμετοχών σε ασφαλιστικές ή αντασφαλιστικές επιχειρήσεις. Η απόφαση καθορίζει τις αναγκαίες πληροφορίες και τα στοιχεία που πρέπει να υποβάλλονται από ιδρυτές ή υποψήφιους αγοραστές που σκοπεύουν να αποκτήσουν ειδική συμμετοχή ή να αυξήσουν τα ποσοστά που ήδη κατέχουν στο μετοχικό κεφάλαιο ασφαλιστικής ή αντασφαλιστικής επιχείρησης. Επισημαίνεται ότι η Τράπεζα της Ελλάδος συμμετείχε στις εργασίες της νομοπαρασκευαστικής επιτροπής για την ενσωμάτωση της Οδηγίας 2016/97/ΕΕ που αφορά τη διανομή των ασφαλιστικών προϊόντων.

Το 2017 ήταν χρονιά προετοιμασίας των ασφαλιστικών επιχειρήσεων Ζωής για την εφαρμογή του ευρωπαϊκού Κανονισμού 1286/2014, εν όψει της από 1ης.1.2018 ευθείας εφαρμογής του σε όλα τα κράτη-μέλη της Ε.Ε.

Ο εν λόγω Κανονισμός αφορά την υποχρέωση των ασφαλιστικών επιχειρήσεων να παρέχουν, στους ενδιαφερόμενους που επιθυμούν να αγοράσουν ένα ασφαλιστικό προϊόν με επενδυτικά χαρακτηριστικά, έγγραφο με όλες εκείνες τις βασικές πληροφορίες που χρειάζονται για να αποφασίσουν αν θα προβούν στην εν λόγω επένδυση. Προς το σκοπό αυτόν, η Τράπεζα της Ελλάδος κατέγραψε τα προϊόντα Ζωής που διατίθενται στην ελληνική ασφαλιστική αγορά και παρείχε κατευθύνσεις ως προς την κατάλληλη προετοιμασία της αγοράς.

Εποπτικές δράσεις

Παράλληλα, η Τράπεζα της Ελλάδος συνέχισε τις εποπτικές δράσεις, συνδυάζοντας συναντήσεις με διοικητικά στελέχη και τους υπευθύνους των βασικών λειτουργιών και επιτόπιους ελέγχους στις εποπτευόμενες επιχειρήσεις. Οι εν λόγω εποπτικές δράσεις ταξινομούνται σε θεματικές ενότητες, οι οποίες καλύπτουν όλο το εύρος των εργασιών των ασφαλιστικών επιχειρήσεων, στο πλαίσιο των απαιτήσεων των δύο πρώτων πυλώνων της Φερεγγυότητας ΙΙ, δηλαδή των ποσοτικών απαιτήσεων και των απαιτήσεων περί εταιρικής διακυβέρνησης και διαχείρισης κινδύνων.

Πιο συγκεκριμένα:

Στις θεματικές ενότητες του πρώτου πυλώνα της Φερεγγυότητας ΙΙ περιλαμβάνονταν η μεθοδολογία αποτίμησης των τεχνικών προβλέψεων ασφαλίσεως Ζωής και κατά Ζημιών, η ποιότητα των ιδίων κεφαλαίων, η αποτίμηση των επενδύσεων, ο υπολογισμός της προσαρμογής για τη δυνατότητα της αναβαλλόμενης φορολογίας να απορροφήσει ζημίες. Επίσης, αναφορικά με τον υπολογισμό της κεφαλαιακής απαίτησης φερεγγυότητας, έμφαση δόθηκε στον υπολογισμό των κεφαλαιακών απαιτήσεων, οι οποίες πηγάζουν από τα δικαιώματα και τις εγγυήσεις που περιλαμβάνουν τα ασφαλιστήρια συμβόλαια Ζωής, και δόθηκαν οι ανάλογες συστάσεις.

Ειδικότερα, όσον αφορά τις τεχνικές προβλέψεις, όπου κρίθηκε αναγκαίο, η εποπτεία εστίασε σε όλον τον κύκλο των αναλογιστικών εργασιών που απαιτούνται για την παραγωγή των σχετικών προβλέψεων, όπως η ποιότητα των δεδομένων, τα όρια των συμβάσεων, οι χρησιμοποιούμενες αναλογιστικές υποθέσεις και παραδοχές και ο τρόπος εκτίμησής τους, η αποτίμηση των εγγυήσεων και χρηματοοικονομικών δικαιωμάτων που περιλαμβάνονται σε ασφαλιστικές συμβάσεις, καθώς και οι διαδικασίες επικύρωσης.

Σχετικά με την ποιότητα των ιδίων

κεφαλαίων, εποπτική έμφαση δόθηκε στα εφαρμοζόμενα κριτήρια επιλεξιμότητας και ταξινόμησής τους, καθώς και στην πραγματική δυνατότητα κάλυψης των ζημιών στις περιπτώσεις που αυτά συνδέονται με τα αντίστοιχα ίδια κεφάλαια θυγατρικών επιχειρήσεων.

Όσον αφορά την αποτίμηση των επενδύσεων, εποπτική έμφαση δόθηκε στα στοιχεία ενεργητικού, για τα οποία δεν υπάρχει άμεσα διαθέσιμη τιμή στην αγορά, ειδικότερα δε την αποτίμηση συμμετοχών σε μη εισηγμένες επιχειρήσεις, την αποτίμηση των απαιτήσεων από ασφάλιστρα και την αποτίμηση των ακινήτων.

Όσον αφορά τις θεματικές ενότητες του δεύτερου πυλώνα της Φερεγγυότητας ΙΙ, εποπτική έμφαση δόθηκε στην αξιολόγηση των συστημάτων διαχείρισης κινδύνων και εσωτερικού ελέγχου, στην αξιολόγηση του επιχειρηματικού μοντέλου, στην εφαρμοζόμενη επενδυτική πολιτική, καθώς και στον τρόπο υλοποίησης της διαδικασίας ιδίας αξιολόγησης κινδύνου και φερεγγυότητας.

Ειδικότερα, σε σχέση με το επιχειρηματικό μοντέλο, εποπτική έμφαση δόθηκε στην κατανόηση και την αξιολόγηση των στρατηγικών στόχων των ασφαλιστικών επιχειρήσεων, καθώς και των στόχων κερδοφορίας που οι ίδιες έχουν θέσει, με έμφαση στους αναληφθέντες κινδύνους, στην αποτύπωσή τους στο επιχειρηματικό πλάνο και στη σύνδεσή τους με τη διαδικασία ιδίας αξιολόγησης κινδύνου και φερεγγυότητας, με σκοπό την αξιολόγηση της τρέχουσας αλλά και της μελλοντικής ικανότητάς τους να επιτυγχάνουν τους τιθέμενους στόχους τους και τη συνεχή συμμόρφωση με τους κανόνες φερεγγυότητας. Η εποπτεία επίσης έδωσε έμφαση στην ικανότητα των επιχειρήσεων να αναγνωρίζουν τους κινδύνους που έχουν αναλάβει ή προτίθενται να αναλάβουν εντός του χρονικού ορίζοντα του επιχειρηματικού πλάνου και να τους ποσοτικοποιούν, να αναγνωρίζουν τυχόν ενδεχόμενα υλοποίησης των κινδύνων αυτών και την επιμέτρηση του αντίκτυπου στην οικονομική θέση τους. Σε περιπτώσεις που οι αναλαμβανόμενοι κίνδυνοι αξιολογήθηκαν ως υπερβολικοί σε σχέση με τη διάθεση των επιχειρήσεων για ανάληψη κινδύνων, τους δόθηκαν συστάσεις περιορισμού συγκεκριμένων κινδύνων ή αλλαγής του αντίστοιχου προφίλ κινδύνου.

Αναφορικά με τις θεματικές ενότητες του τρίτου πυλώνα της Φερεγγυότητας ΙΙ, δηλαδή των απαιτήσεων αναφορών και δημοσιοποιήσεων, εποπτική έμφαση δόθηκε στη συνέπεια και στην ποιότητα των στοιχείων και αναφορών που υποβάλλουν οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις, με σκοπό τόσο την εναρμόνιση των πληροφοριών όσο και την αξιοποίησή τους για τις αναλύσεις στο σύνολο της ασφαλιστικής αγοράς. Περαιτέρω, η Τράπεζα της Ελλάδος συνέχισε την αξιολόγηση της προόδου που έχει γίνει στην προσαρμογή των συστημάτων εταιρικής διακυβέρνησης και πληροφορικής των επιχειρήσεων στις απαιτήσεις του νέου πλαισίου της Φερεγγυότητας ΙΙ και εξέδωσε συγκεκριμένες συστάσεις.

Όσον αφορά τις εποπτικές δράσεις σε ασφαλιστικούς ομίλους, συνεχίστηκε η ενεργός συμμετοχή της Τραπέζης της Ελλάδος στα «κολέγια εποπτών» των ευρωπαϊκών ασφαλιστικών ομίλων με θυγατρική ασφαλιστική επιχείρηση στην Ελλάδα. Η λειτουργία των κολεγίων προβλέπεται στο ευρωπαϊκό νομοθετικό πλαίσιο και βασίζεται στις συμφωνίες συνεργασίας που υπογράφονται μεταξύ των ενδιαφερόμενων εποπτικών αρχών.

Επιπροσθέτως, η Τράπεζα της Ελλάδος, ως αρχή εποπτείας δύο ασφαλιστικών ομίλων με έδρα στην Ελλάδα και διασυνοριακές εργασίες, σχεδίασε και ανέπτυξε εποπτικές δράσεις από κοινού με τις άλλες εποπτικές αρχές αναφορικά με την αποτίμηση των τεχνικών προβλέψεων, την αξιολόγηση συγκεκριμένων κινδύνων, όπως ο κίνδυνος αγοράς και ο στρατηγικός κίνδυνος, από τις οποίες διαμορφώθηκε μια κοινή άποψη για το επίπεδο των κινδύνων.

Το συγκεκριμένο διάστημα, η Τράπεζα της Ελλάδος ανακάλεσε την άδεια λειτουργίας δύο ασφαλιστικών επιχειρήσεων, οι οποίες ανήκαν στον ίδιο ασφαλιστικό όμιλο, ενώ μία επιπλέον ασφαλιστική επιχείρηση κατά Ζημιών τέθηκε το 2017 σε καθεστώς ενισχυμένης εποπτείας, η άδειά της ανακλήθηκε τον Φεβρουάριο του 2018 και η επιχείρηση τέθηκε σε καθεστώς ασφαλιστικής εκκαθάρισης.

Γι' αυτό θέλεις μία ασφαλιστική εταιρεία που ξέρει ότι πάνω από όλα, εσύ μετράς.

NN
HELLAS
ΧΡΥΣΟΣ ΧΟΡΗΓΟΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΟΛΥΜΠΙΑΚΗΣ ΟΜΑΔΑΣ
801 100 200 300
www.nnhellas.gr
You matter

Ο κ. Χριστόφορος Σαρδελής

Η Εθνική της καρδιάς μας εγγυάται τη συνέχεια

Μια μαγική βραδιά, αφιερωμένη στον μοναδικό Μίκη Θεοδωράκη, τον συνθέτη των ποιητών και των οραμάτων, επεφύλαξε η διοίκηση της Εθνικής Ασφαλιστικής στους διακεκριμένους συνεργάτες του αποκλειστικού της δικτύου στο πλαίσιο της βραδιάς βραβεύσεων 2018, που είχε κεντρικό τίτλο «Η Εθνική της καρδιάς μας» και, όπως γνωστοποίησε από το βήμα της εκδήλωσης ο πρόεδρος της Εθνικής Ασφαλιστικής, κ. Χριστόφορος Σαρδελής, η διοργάνωσή της στηρίχθηκε σε μια ιδέα του εκδότη κ. Ευάγγελου Σπύρου

Δείτε το σχετικό video στο www.Nextdeal.gr

Στο χώρο του γηπέδου του Εθνικού Γυμναστικού Συλλόγου, περιστοιχισμένοι από τον Ιερό Βράχο της Ακρόπολης, το Καλλιμάρμαρο, τους Στύλους του Ολυμπίου Διός και το Ζάππειο Μέγαρο, οι 1.000 και πλέον παριστάμενοι είχαν το προνόμιο να βιώσουν μία πραγματικά αξέχαστη εμπειρία. Μια συναυλία με τραγούδια του Μίκη Θεοδωράκη, όπως αυτά είχαν ενορχηστρωθεί και διασκευαστεί για την ιστορική συναυλία «Όλη η Ελλάδα για τον Μίκη», η οποία είχε πραγματοποιηθεί ένα χρόνο πριν στο Καλλιμάρμαρο. Ο διακεκριμένος μαέστρος Παναγής Μπαρμπάτης διηύθυνε με την μπαγκέτα του τη Συμφωνική Μαντολινάτα Ελλάδας, τον τενόρο Αντώνη Κορωναίο και τη σοπράνο Ελένη Δάβρου. Τους συνόδευε πολυμελής χορωδία, την οποία αποτελούσαν μέλη της Μεικτής Χορωδίας Νέων Δήμου Κηφισιάς υπό τη διεύθυνση του Θανάση Αρβανίτη, μέλη της Μεικτής Χορωδίας Λεοντείου Λυκείου Πατησίων υπό τη διεύθυνση του Βασίλη Γιώτη, καθώς και μέλη της Νεανικής Χορωδίας Αγίου Παντελεήμονα Αχαρνών.

Ο κ. Σταύρος Κωνσταντίνου

Όπως επεσήμανε στη διάρκεια της ομιλίας του ο πρόεδρος της Εθνικής Ασφαλιστικής, κ. Χριστόφορος Σαρδελής: «Ο κόσμος της Εθνικής Ασφαλιστικής δεν πρέπει να μοιρολατρεί, αλλά να εγγυάται τη συνέχεια. Να πάρουμε επάνω μας την ευθύνη του εγγυητή της συνέχειας και μαζί να χαράξουμε τη νέα πορεία της εταιρείας, αντί να στριφογυρνάμε αμήχανοι στο σταυροδρόμι. Αυτή πρέπει να είναι η βαθύτερη ουσία της εταιρικής μας ταυτότητας, το "τόδε τι" της ενδελέχειάς μας, που θα έλεγε και ο Αριστοτέλης, αυτό που τελικά θα καθορίσει την πορεία μας. Γι' αυτόν άλλωστε το λόγο διαλέξαμε να ντύσουμε τη βραδιά με τη μουσική του Μίκη. Όπως έχει πει ο ίδιος, "υπάρχει μουσική που μας κάνει να ξεχνιόμαστε και μουσική που μας κάνει να θυμόμαστε. Η δική μου μουσική γράφτηκε για να θυμόμαστε". Και αυτό που πρέπει εμείς να θυμόμαστε είναι το βάρος της ιστορίας μας και η ευθύνη μας να δείξουμε ότι είμαστε επάξιοι συνεχιστές της μεγάλης μας παράδοσης», υπογράμμισε ο κ. Σαρδελής.

Ο αναπληρωτής διευθύνων σύμβουλος της Εθνικής Ασφαλιστικής, κ. Σταύρος Κωνσταντάς, στην ομιλία του αναφέρθηκε στα αποτελέσματα του 2017, αλλά και του α' τριμήνου, στη διάρκεια του οποίου «ούτε η φημολογία ούτε οι επιθέσεις ούτε ο νέος κύκλος αβεβαιότητας δεν κατάφεραν και πάλι -ούτε για μια στιγμή- να ανακάμψουν το μονόδρομο της ανάπτυξης που έχουμε όλοι μας επιλέξει. Με δείκτη φερεγγυότητας στο 199,7% και χωρίς μεταβατικά μέτρα στο 127,4%, δηλαδή από τους υψηλότερους στην αγορά μας, μέσα στο πρώτο τρίμηνο του 2018 κάναμε ένα μικρό θαύμα. Ανεβάσαμε το μερίδιο αγοράς μας κατά 2 ποσοστιαίες μονάδες, στο 17,4%, καταγράφοντας ένα θεαματικό 24% στον κλάδο Ζωής. Διατηρήσαμε τα εντυπωσιακά μας αποτελέσματα, καταγράφοντας κέρδη 18,6 εκατ., και αυξήσαμε ραγδαία την παραγωγή ασφαλίστρων, τόσο στον κλάδο Αυτοκινήτων όσο και στον κλάδο Πυρός. Για δεύτερη συνεχή χρονιά ήμασταν οι Μεγάλοι Χορηγοί του Ευ Αγωνίζεσθαι και στηρίξαμε, μέσα από το δεύτερο No Finish Line, την Ένωση "Μαζί για το Παιδί". Η Εθνική Ασφαλιστική, όλοι εσείς που συμμετείχατε εκπροσωπώντας την εταιρεία μας, διανύσατε 4.353 χιλιόμετρα αγάπης και κατακτήσατε την πρώτη θέση στις καρδιές των παιδιών που το έχουν ανάγκη. Στηρίζουμε αδιάλειπτα τον αθλητισμό, τον πολιτισμό, τις τέχνες και τα γράμματα και δίνουμε την ευκαιρία στους νέους της πατρίδας μας να πραγματοποιήσουν τα όνειρά τους. Δίνουμε καθημερινά Λόγο Τιμής στους περισσότερους από ένα εκατομμύριο ασφαλισμένους μας. Μέσα στο 2017 οι αποζημιώσεις που δώσαμε στους ασφαλισμένους μας ανήλθαν στα 405 εκατομμύρια εξακόσιες εβδομήντα δύο χιλιάδες ευρώ. Δίνουμε δηλαδή 1.227.000 ευρώ ημερησίως», κατέληξε ο κ. Κωνσταντάς.

Σε μία έντονα φορτισμένη ομιλία, ο γενικός διευθυντής Πωλήσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής, κ. Γιώργος Ζαφείρης, αναφέρθηκε πολλές φορές στον περίφημο ήρωα του Καζαντζάκη, τον Αλέξη Ζορμπά, σύμβολο του ελεύθερου πνεύματος, του ασυμβίβαστου, που δεν πτοείται από τις αναποδιές, αλλά στέκεται όρθιος και παλεύει: «Τη χρονιά που πέρασε αποδείξατε ότι πέρα και πάνω απ' όλα έχετε αυτήν την απαραίτητη ποσότητα τρέλας, που, όπως λέει ο μεγάλος Καζαντζάκης, απελευθερώνει τον άνθρωπο. Τον κάνει ελεύθερο. Κι αυτή η ελευθερία

Ο κ. Γιώργος Ζαφείρης

ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ ΓΕΝΙΚΩΝ ΚΛΑΔΩΝ

ΕΠΙΘΕΩΡΗΤΕΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ ΓΡΑΦΕΙΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ ΑΝΑΠ. ΓΡΑΦΕΙΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ ΓΕΝΙΚΩΝ ΚΛΑΔΩΝ

ΕΠΙΘΕΩΡΗΤΕΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ	
ΘΕΣΗ	ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ
1η	Παναγιώτης Γλεντής
2η	Παναγιώτης Αρμπουνιώτης
3η	Γεώργιος Φουφόπουλος
ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ ΓΡΑΦΕΙΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ	
1η	Θεόδωρος Διαμαντόπουλος
2η	Χρήστος Νικολάου
3η	Χρήστος Θεοδωρακόπουλος
ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ ΑΝΑΠΛΗΡΩΤΕΣ ΓΡΑΦΕΙΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ	
1η	Σάββας Παυλίδης
2η	Κωνσταντίνος Λιόλιος
3η	Δημήτριος Ντούσκας
ΟΜΑΔΑΡΧΕΣ ΓΡΑΦΕΙΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ	
1η	Χρήστος Σπαλιάρας
2η	Λεωνίδας Μελισσάρης
3η	Γεώργιος Μαστρονικήτας
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ	
1η	Δημήτριος Γιαννόπουλος
2η	Νικόλαος Δερμιτζάκης
3η	Σπυρίδων Μουρελάτος
4η	Βασίλειος Κοίλιας
5η	Γεωργία Μαυρομμάτη

ΟΜΑΔΑΡΧΕΣ ΓΡΑΦΕΙΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ

είναι που σας έδωσε τη δύναμη να κοιτάξετε το μέλλον με ξεκάθαρη ματιά και να μην αφήσετε την καθημερινότητα και τις αντίξοες συνθήκες να σας επηρεάσουν. Αυτή η ελευθερία είναι που έφερε την Εθνική της καρδιάς μας για άλλη μια χρονιά στην κορυφή της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς. Αποδείξατε πως είστε επαγγελματίες με αντοχές. Αθλητές μεγάλων αποστάσεων, που γνωρίζετε ότι η καριέρα στις πωλήσεις είναι Μαραθώνιος και όχι κατοστάρι! Είστε μια μεγάλη ισχυρή ομάδα με κοινούς στόχους και όνειρα. Μια ομάδα που ξέρει καλά πως σήμερα ένα είναι βέβαιο: μόνο μέσα από το στηρίζω–στηρίζεις θα φτάσουμε και στο κερδίζω–κερδίζεις.» Κλείνοντας, ο κ.

ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ	
ΕΠΙΘΕΩΡΗΤΕΣ ΓΡΑΦΕΙΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ	
ΘΕΣΗ	ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ
1η	Γεώργιος Φουφόπουλος
2η	Χρήστος Χρυσολόγου
3η	Παναγιώτης Γλεντής
ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ ΓΡΑΦΕΙΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ	
1η	Ιωάννης Μαυρομμάτης
2η	Σπυρίδων Τότολος
3η	Γεώργιος Ρήγας
4η	Γεώργιος Κουνέλης
5η	Ιωάννης Παπαγιάννης
ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ ΑΝΑΠΛΗΡΩΤΕΣ ΓΡΑΦΕΙΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ	
1η	Δήμητρα Δρακούλη
2η	Κωνσταντίνος Λιόλιος
3η	Αναστασία Τοτόλου
4η	Ιωάννης Πάλλης
5η	Γεώργιος Παπαδόπουλος

ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ	
ΟΜΑΔΑΡΧΕΣ ΓΡΑΦΕΙΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ	
1η	Αικατερίνη Ζερμπαλά
2η	Αικατερίνη Δουδέση
3η	Κωνσταντίνα Κοκκότη
4η	Γεωργία Κουφοπούλου
5η	Γεώργιος Χατζάκος
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ	
1η	Ουρανία Αγγελάκου
2η	Ιωάννης Χατζησπυρίδης
3η	Διονύσιος Κουτσουβέλης
4η	Βασιλική Σοφιανοπούλου
5η	Νικόλαος Μακροκάνης
6η	Κανέλλα Παπαδαντωνάκου
7η	Καλούστ Σιμονιάν
8η	Ειρήνη Ηλιοπούλου
9η	Δέσποινα Παπακωνσταντίνου
10η	Παναγιώτης Φουστέρης

ΕΠΙΘΕΩΡΗΤΕΣ ΓΡΑΦΕΙΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ ΓΡΑΦΕΙΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ ΑΝΑΠ. ΓΡΑΦΕΙΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

ΟΜΑΔΑΡΧΕΣ ΓΡΑΦΕΙΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ

«Η Εθνική στη καρδιάς μας»

Ζαφείρης αφιέρωσε στους ανθρώπους των πωλήσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής τις λέξεις με τις οποίες ο Νίκος Καζαντζάκης περιγράφει τον Αλέξη Ζορμπά: «Είστε η πιο πλατιά ψυχή, το πιο σίγουρο σώμα, η πιο λεύτερη κραυγή που γνώρισα στη ζωή μου».

Την ευθύνη για την παρουσίαση της εκδήλωσης είχαν οι δημοφιλείς ηθοποιοί Μαρία Κωνσταντάκη και Κώστας Αποστολάκης, οι οποίοι πραγματικά «απογείωσαν» την τελετή των βραβεύσεων των διακεκριμένων συνεργατών της εταιρείας.

Στους προσκεκλημένους της η Εθνική Ασφαλιστική πρόσφερε ένα πραγματικά μοναδικό τριπλό δώρο, που το αποτελούσαν ένα CD με τραγούδια του Μίκη επιλεγμένα από τον ίδιο και τον πρόεδρο της εταιρείας κ. Χρ. Σαρδελή, ένα καλαίσθητο βιβλίο με αποσπάσματα συνεντεύξεων του Μίκη και μία αφίσα με ιδιόχειρη αποτύπωση του Γαλαξία των τραγουδιών του.

ΕΠΙΘΕΩΡΗΤΕΣ ΓΡΑΦΕΙΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ ΓΡΑΦΕΙΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

ΚΛΑΔΟΣ ΑΤΟΜΙΚΩΝ ΖΩΗΣ	
ΕΠΙΘΕΩΡΗΤΕΣ ΓΡΑΦΕΙΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ	
ΘΕΣΗ	ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ
1η	Γεώργιος Φουφόπουλος
2η	Χρήστος Χρυσολόγου
3η	Παναγιώτης Γλεντής
ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ ΓΡΑΦΕΙΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ	
1η	Ιωάννης Μαυρομμάτης
2η	Γεώργιος Ρήγας
3η	Σπυρίδων Τότολος
4η	Ανθή Ξηρού
5η	Παναγιώτης Κασιράνης
6η	Γεώργιος Κουνέλης
7η	Χρήστος Κούκλαρης
8η	Δημήτριος Μηλιόρδος
9η	Ιωάννης Παπαγιάννης
10η	Δημήτριος Τζουγανάτος

ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ 2018

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ ΑΝΑΠ. ΓΡΑΦΕΙΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

ΟΜΑΔΑΡΧΕΣ ΓΡΑΦΕΙΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ

ΚΛΑΔΟΣ ΑΤΟΜΙΚΩΝ ΖΩΗΣ	
ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ ΑΝΑΠΛΗΡΩΤΕΣ ΓΡΑΦΕΙΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ	
1η	Κωνσταντίνος Λιόλιος
2η	Δήμητρα Δρακούλη
3η	Κρυστάλλω Μπλιούμη
4η	Κωνσταντίνος Δημόπουλος
5η	Ιωάννης Αδαμάκης
ΟΜΑΔΑΡΧΕΣ ΓΡΑΦΕΙΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ	
1η	Αικατερίνη Ζερμπαλά
2η	Κωνσταντίνα Κοκκότη
3η	Αικατερίνη Δουδέση
4η	Σπυρίδων Μπεκίρης
5η	Ευάγγελος Βογιαντζής
6η	Γεωργία Κουφοπούλου
7η	Αντωνία Φιλιππάτου
8η	Αικατερίνη Πατρικίου
9η	Ηλίας Μωρογιάννης
10η	Χρήστος Σταθόπουλος
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ	
1η	Ουρανία Αγγελάκου
2η	Ιωάννης Χατζησπυρίδης
3η	Διονύσιος Κουτσουβέλης

ΚΛΑΔΟΣ ΑΤΟΜΙΚΩΝ ΖΩΗΣ	
4η	Νικόλαος Μακροκάντης
5η	Σταύρος Ντεμερτζής
6η	Βασίλειος Κοίλιας
7η	Καλούστ Σιμονιάν
8η	Κωνσταντίνος Φλούδας
9η	Αναστάσιος Σακκάς
10η	Αλεξάνδρα Παντελάρου
11η	Παναγιώτης Σφυρής
12η	Νικόλαος Δαμάλας
13η	Χρυσαυγή Ναστούλη
14η	Σπυρίδων Μουρελάτος
15η	Ζωή Σακελλαρίου
16η	Σωτήριος Κανελλόπουλος
17η	Μαρία Άτση
18η	Κανέλλα Παπαδαντωνάκου
19η	Στέργιος Κουτσογιάννης
20η	Παύλος Δρίβας
21η	Κωνσταντίνος Μεντής
22η	Μαρία Παπαγιαννοπούλου
23η	Κωνσταντίνος Ζερμπαλάς
24η	Βάια Φιλίππου
25η	Δέσποινα Λιγάτου
26η	Βασιλική Σοφιανοπούλου
27η	Δέσποινα Παπακωνσταντίνου
28η	Μιχαήλ Πατρίκιος
29η	Ιωάννης Μπάγιας
30ή	Ευθυμία Αντωνοπούλου
ΝΕΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ	
1η	Αναστασία Σωτηριάδου
2η	Αδαμαντία-Στυλιανή Χουσά
3η	Λάμπρος Χήρας
4η	Παναγιώτης Κίντζιος
5η	Άννα-Μαρία Στεφάνου
6η	Ευαγγελία Κιουρκτσίδου
7η	Ελευθερία Κάρου
8η	Γεωργία-Ίρις Πόζιου
9η	Ευσταθία Γκολφινοπούλου
10η	Ελένη Πλιουμπή

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ

ΝΕΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ

affidea

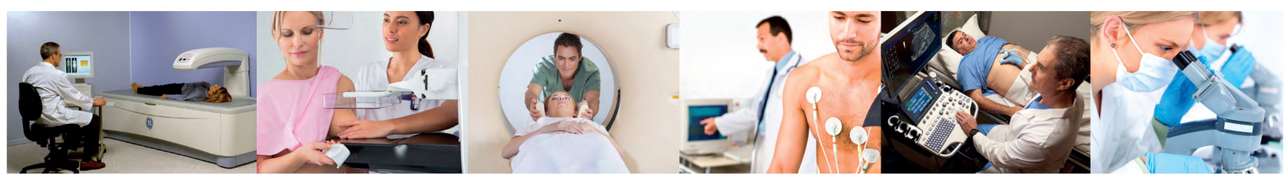
—πάνω από όλα είναι η υγεία

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 ως Ευρωιατρική, 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/AffideaGreece

MetLife

Στα ηνία ο Κυριάκος Αποστολίδης

Σημαντικές αλλαγές για τη MetLife στην Ελλάδα επιφέρει η προσαρμογή της συνολικής οργανωτικής δομής, για την περιοχή EMEA, στη νέα στρατηγική της εταιρείας, η οποία, όπως τονίζεται, προβλέπει απλούστερες διαδικασίες στο μοντέλο λειτουργίας, ευέλικτα διοικητικά σχήματα και αξιοποίηση των ταλέντων στις χώρες όπου δραστηριοποιείται η εταιρεία.

Ειδικότερα, ο κ. Δημήτρης Μαζαράκης, ο οποίος ανέλαβε περαιτέρω καθήκοντα στη MetLife, παρέδωσε τη σκυτάλη της Ελλάδας στον κ. Κυριάκο Αποστολίδη, μέχρι σήμερα Head Bancassurance MetLife EMEA, ένα στέλεχος από την «καρδιά» της MetLife, με μεγάλη και σημαντική εμπειρία στον ευρωπαϊκό ασφαλιστικό χάρτη, αλλά εξίσου με άριστη γνώση του ελληνικού ασφαλιστικού τοπίου. Ο κ. Αποστολίδης αναλαμβάνει επιπλέον και την ευθύνη για την κυπριακή αγορά.

«Ο κ. Δημήτρης Μαζαράκης και η ομάδα διοικήσεως της Ελλάδος ισχυροποίησαν περαιτέρω την εταιρεία τα τελευταία χρόνια, μέσα σε μία δύσκολη συγκυρία», τόνισε ο κ. Αποστολίδης. «Όπως γνωρίζετε, η MetLife Ελλάδος διαθέτει ένα ισχυρό και παραγωγικό Agency, έχοντας παράλληλα ηγετική θέση στις ομαδικές ασφαλίσεις. Η στρατηγική μας παραμένει αμετάβλητη και στοχεύει στο να ενισχύσει τα ανταγωνιστικά μας πλεονεκτήματα, στον υψηλότερο δυνατό βαθμό. Στο πλαίσιο αυτό, σκοπεύουμε να μεγιστοποιήσουμε τη θετική εμπειρία των πελατών μας σε όλες τους τις επαφές μαζί μας, αξιοποιώντας την κατάλληλη τεχνολογία, αλλά και τον υψηλό επαγγελματισμό των στελεχών των δικτύων διανομής μας. Η ισχυρή κεφαλαιακή μας επάρκεια και το διεθνές brandname της εταιρείας αποτελούν ισχυρά πλεονεκτήματα, τα οποία ενισχύουν τις προσπάθειές μας ώστε να αναπτύξουμε περαιτέρω τις εργασίες μας στην ελληνική αγορά», υπογράμμισε ο Κυριάκος Αποστολίδης.

ΠΟΙΟΣ ΕΙΝΑΙ Ο ΚΥΡΙΑΚΟΣ ΑΠΟΣΤΟΛΙΔΗΣ

Ο κ. ΚΥΡΙΑΚΟΣ ΑΠΟΣΤΟΛΙΔΗΣ ήταν, από το 2012 μέχρι σήμερα, επικεφαλής της Διεύθυνσης Bancassurance, για την περιοχή EMEA της MetLife. Από το 2007 μέχρι το 2011, υπήρξε Regional Vice President, στη Διεύθυνση Bancassurance και Direct Marketing για τη MetLife – Alico, στην περιοχή της Κεντρικής και της Ανατολικής Ευρώπης, ενώ συμμετείχε σε μία σειρά στρατηγικών projects και πρωτοβουλιών της MetLife στην ίδια περιοχή, με έμφαση στη διαχείριση πωλήσεων. Ο Κυριάκος Αποστολίδης εντάχθηκε στο δυναμικό της Alico για την Κεντρική και την Ανατολική Ευρώπη, το 2005, ως Regional Vice President, για το Agency. Πριν από την Alico, ο Κυριάκος Αποστολίδης διετέλεσε στέλεχος διαφόρων ελληνικών και πολυεθνικών εταιρειών στην ασφαλιστική αγορά, καθώς και στην αγορά των αμοιβαίων κεφαλαίων.

Κατέχει Bachelor στη Διοίκηση Επιχειρήσεων, με ειδίκευση στη διοικητική και οργανωτική συμπεριφορά, από το Αμερικανικό Κολέγιο της Ελλάδας (Deree).

Ενισχυμένη η MetLife Ελλάδος

ΘΕΤΙΚΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ και παραγωγικά αποτελέσματα συνεχίζει να σημειώνει, εν τω μεταξύ, η MetLife Ελλάδος, παρά τις συνεχιζόμενες προκλήσεις στο εγχώριο και διεθνές οικονομικό περιβάλλον, όπως σημειώνεται. Η παραγωγή των ακαθάριστων εγγεγραμμένων ασφαλίστρων το 2017 έφτασε τα 265 εκατ. ευρώ, σημειώνοντας αύξηση 7,4% σε σύγκριση με το 2016, ενώ εντυπωσιακή αύξηση παρουσίασαν και οι πωλήσεις ομαδικών ασφαλίσεων Ζωής και Υγείας το πρώτο εξάμηνο του 2018.

Ειδικότερα, η παραγωγή των ακαθάριστων εγγεγραμμένων ασφαλίστρων το 2017 έφτασε τα €265 εκατ., σημειώνοντας αύξηση 7,4% σε σύγκριση με το 2016. Πρόκειται για μια ιδιαίτερα θετική επίδοση, με δεδομένο, όπως επισημαίνεται, ότι το 2017 η παραγωγή της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς στους κλάδους Ζωής, Ατυχημάτων και Υγείας παρέμεινε σταθερή από το 2016, σύμφωνα με έρευνα της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος.

Το 2017, τα προ φόρων κέρδη της εταιρείας, σύμφωνα με τα ΔΠΧΑ, ανήλθαν σε €14,2 εκατ., έναντι €5,8 εκατ. το 2016. Η αύξηση προέρχεται από τη βελτίωση των περιθωρίων ανάληψης ασφαλιστικού κινδύνου στα προϊόντα του κλάδου Ζωής και Υγείας, αλλά και του κλάδου των Ομαδικών Ασφαλίσεων, στον οποίο η MetLife παραμένει κορυφαία επιλογή των επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα. Αντίστοιχα, τα κέρδη μετά από φόρους το 2017 ανήλθαν σε €24,6 εκατ., έναντι €6,2 εκατ. μετά από φόρους ζημιών το 2016.

Η αξιοπιστία και η στήριξη της MetLife στις ανάγκες των πελατών της αποτυπώθηκαν στο ύψος των παροχών και αποζημιώσεων, οι οποίες το 2017 αυξήθηκαν και ανήλθαν σε €139,2 εκατ., έναντι €127,8 εκατ. το 2016, σύμφωνα με τα ΔΠΧΠ.

«Τα αποτελέσματα του 2017 επιβεβαιώνουν τις διαχρονικές στρατηγικές μας επιλογές, ενισχύοντας περαιτέρω την αξιοπιστία και την πρωταγωνιστική θέση της MetLife στην ελληνική αγορά, τόσο στο Agency όσο και στον τομέα των ομαδικών ασφαλίσεων», δήλωσε σχετικά ο γενικός διευθυντής της MetLife Ελλάδος & Κύπρου, κ. Κυριάκος Αποστολίδης.

«Το 2018 αλλά και τα επόμενα έτη, θα συνεχίσουμε να ενισχύουμε τα ανταγωνιστικά μας πλεονεκτήματα, με ιδιαίτερη έμφαση στα προϊόντα και την τεχνολογία που βελτιώνουν την εμπειρία των πελατών μας, αξιοποιώντας τον υψηλό επαγγελματισμό και την τεχνογνωσία των στελεχών των δικτύων διανομής, αλλά και την οικονομική ευρωστία, την ευελιξία και τη φερεγγυότητά μας στην παγκόσμια ασφαλιστική αγορά. Με πυξίδα την πολύτιμη κληρονομιά των 150 ετών της MetLife, συνεχίζουμε να εξελισσόμαστε και να προσαρμόζουμε τις τακτικές μας για την περαιτέρω ανάπτυξή μας στην ελληνική αγορά», πρόσθεσε ο κ. Αποστολίδης.

Αύξηση κατά 60% των πωλήσεων ομαδικών ασφαλίσεων Ζωής και Υγείας

Την ίδια ώρα εντυπωσιακή αύξηση παρουσίασαν οι πωλήσεις ομαδικών ασφαλίσεων Ζωής και Υγείας της MetLife το πρώτο εξάμηνο του 2018, παρά τη δύσκολη οικονομική συγκυρία και τις αντίξοες συνθήκες, που εξακολουθούν να αντιμετωπίζουν οι ελληνικές επιχειρήσεις.

Συγκεκριμένα, οι πωλήσεις ομαδικών προγραμμάτων Ζωής και Υγείας αυξήθηκαν κατά 60% την περίοδο Ιανουαρίου – Ιουνίου 2018, σε σύγκριση με το αντίστοιχο διάστημα του 2017.

Σε αυτό το διάστημα πάνω από 70 νέες επιχειρήσεις με 4.500 εργαζόμενους εμπιστεύθηκαν τη MetLife για την ασφάλισή τους, όπως γνωστοποιεί η εταιρεία.

«Σύμφωνα με τον αρχικό μας προγραμματισμό, ο στόχος μας για το 2018 όσον αφορά τις πωλήσεις ομαδικών συμβολαίων Ζωής και Υγείας ήταν να πετύχουμε μια συνολική ετήσια αύξηση άνω του 25%», δήλωσε μεταξύ άλλων ο επικεφαλής του Face to Face Distribution και του τομέα Ομαδικών Ασφαλίσεων της MetLife, κ. Γιώργος Ζερβουδάκης.

Επισημαίνεται ότι η MetLife κατέχει κορυφαία θέση στην Ελλάδα, στον τομέα των Ομαδικών Ασφαλίσεων. Είναι η εταιρεία που εξέδωσε το πρώτο ομαδικό ασφαλιστήριο στη χώρα μας το 1964 και συνεχίζει να ηγείται της αγοράς, διαθέτοντας υψηλή εξειδίκευση και εμπειρία στο σχεδιασμό σύγχρονων προγραμμάτων.

Σήμερα, η MetLife είναι στρατηγικός συνεργάτης των μεγαλύτερων ελληνικών και πολυεθνικών εταιρειών, με 1 στις 3 ασφαλισμένες επιχειρήσεις να την εμπιστεύονται για την ομαδική ασφάλιση του προσωπικού τους και τον δείκτη ικανοποίησης των πελατών της να ανέρχεται σε 94% (έρευνα NPS). Είναι, επίσης, η μοναδική εταιρεία στην Ελλάδα που διαθέτει τις ψηφιακές πλατφόρμες E-services και E-claims, για την άμεση ενημέρωση και εξυπηρέτηση των ασφαλισμένων σε ομαδικά προγράμματα.

EXPECT MORE

We are Allianz

Βάζει τρίποντα με... ισχυρή ομάδα

Τη στρατηγική κατεύθυνση της Allianz Ελλάδος και τις νέες προγραμματισμένες δράσεις για πελάτες και συνεργάτες μέχρι το 2019 παρουσίασαν η διευθύνουσα σύμβουλος της εταιρείας, κ. Φιλίππα Μιχάλη, και ο εμπορικός διευθυντής, κ. Στέφανος Μαλαχιάς, κατά τη διάρκεια της ετήσιας εκδήλωσης που πραγματοποιήθηκε σε εορταστικό κλίμα στο Μέγαρο Μουσικής με κεντρικό μήνυμα το «Expect More. We are Allianz»

Δείτε το σχετικό video στο www.Nextdeal.gr

*Επάνω ο coach της Εθνικής Ομάδας **Μπάσκετ Παναγιώτης Γιαννάκης**, δεξιά η διευθύνουσα **σύμβουλος της Allianz Ελλάδος κ. Φιλίππα Μιχάλη***

Στην ομιλία της η κ. Φ. Μιχάλη, κάνοντας μια ανασκόπηση της χρονιάς που πέρασε, αναφέρθηκε στην υγιή πορεία της εταιρείας παρουσιάζοντας τη σταθερή παραγωγή της Allianz Ελλάδος, η οποία έκλεισε το 2017 με κύκλο εργασιών 159 εκατ. ευρώ και με λειτουργική κερδοφορία 8,5 εκατ. ευρώ, αυξημένη κατά 18% σε σχέση με το 2016.

Σχετικά με την πορεία της εταιρείας το 2017, η κ. Μιχάλη ανέφερε: «Την προηγούμενη χρονιά τα πήγαμε εξαιρετικά. Και αυτό που κρατώ είναι ο παλμός και η δυναμική. Είμαστε εδώ σήμερα για να επιβραβεύσουμε αυτούς που έκαναν τα κάτι παραπάνω και να τους χειροκροτήσουμε επειδή το αξίζουν. Η επόμενη μέρα έχει ξεκινήσει δυνατά. Το πρώτο τρίμηνο ήταν αρκετά δυνατό και ανεβάζουμε ρυθμούς όσο προχωράμε μέσα στη χρονιά. Το 2018 είναι μία χρονιά που θα κάνουμε αισθητό το αποτύπωμά μας στην ελληνική αγορά με επίκεντρο τον πελάτη και συνεχή επένδυση στον επαγγελματία ασφαλιστικό σύμβουλο».

Στρατηγικές Συνεργασίες
ΓΟΥΙΛΙΣ ΤΑΟΥΕΡΣ ΓΟΥΑΤΣΟΝ ΕΛΛΑΣ Α.Ε.
Eurobrokers Μεσίτες Ασφαλίσεων Α.Ε.
Marsh ΕΠΕ Μεσίτες Ασφαλίσεων
Απόλλων Α.Ε.
Sfakianakis Insurance Brokers A.E.
Opel Hellas
Elysee A.E.
Mercedes Benz Hellas
Υδρία Α.Ε.
British Providence
BMW Austria Bank
VW BANK
Συνεργατική Κεντρική Τράπεζα Κύπρου
HSBC Bank plc

Κορυφαίοι & Διακεκριμένοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι 2018
Δημητριάδη Σοφία
Κωτσαρίνη Ιουλία
Μαρίνης Διονύσιος
Ράιου Μαρία
Τσελεμπίδου Ελένη
Ανθουλάκης Κωνσταντίνος
Διαμαντόπουλος Βασίλειος
Ζάρρα Διονυσία
Ζουρμπάκη Ηλιάνα
Θεοδωρόπουλος Δημήτριος
Καρακώστας Γεώργιος
Κάστανος Ιωάννης
Κατσίγιαννη Ευγενία
Μάλλιος Ευθύμιος
Μανιού Μαρία
Πατρικίου Μαρία
Πετροπουλάκου Σταυρούλα
Σκέντου Φωτεινή
Στασινόπουλος Παναγιώτης

ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΖΩΗΣ	
Επικεφαλής Agency	
1η θέση	Κωτσαρίνης Ιωάννης
2η θέση	Τσιώμος Γεώργιος
3η θέση	Αγαπίου Δημήτριος
4η θέση	Κούρτης Δημήτριος

Ο εμπορικός διευθυντής κ. Στέφανος Μαλαχιάς

Την κ. Φιλίππα Μιχάλη διαδέχθηκε στο βήμα ο κ. Λάμπρος Τσόλκας, αντιπρόεδρος της Accenture Hellas, ο οποίος αναφέρθηκε στο ρόλο της τεχνολογίας στην καθημερινότητα του ασφαλιστικού συμβούλου και παρουσίασε το μελλοντικό μοντέλο σχέσης και συνεργασίας με τους πελάτες ανοίγοντας ένα «παράθυρο» στο μέλλον.

Στη συνέχεια, ο κ. Σ. Μαλαχιάς παρουσίασε την ανανεωμένη εμπορική στρατηγική της εταιρείας με αναφορά στους παρακάτω βασικούς άξονες:

- Ανάπτυξη στην Υγεία
- Νέα Επενδυτικά και Συνταξιοδοτικά Προγράμματα
- Ενίσχυση του Μεριδίου Αγοράς στην Ασφάλιση Αυτοκινήτου
- Νέες λύσεις για Επιχειρήσεις
- Ψηφιακή κατοικία
- Νέα ψηφιακά εργαλεία που θα εμπλουτίσουν όλες τις προϊοντικές γραμμές
- Νέος Κανονισμός Πωλήσεων
- Αναβάθμιση της Εκπαίδευσης των Συνεργατών Πωλήσεων

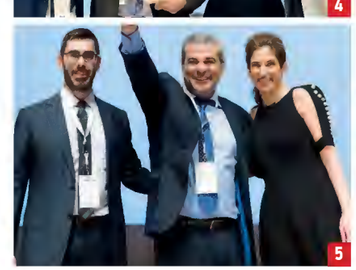
Αναφερόμενος στη νέα εμπορική στρατηγική της Allianz Ελλάδος, ο κ. Μαλαχιάς σχολίασε: «Εμείς θα συνεχίσουμε να επενδύουμε στην εμπειρία του πελάτη, να χτίζουμε όλες τις βελτιωτικές ενέργειες που χρειάζονται σε αυτό το κομμάτι, ενώ προϊοντικά, θα στοχεύσουμε σε στρατηγικούς τομείς όπου δεν είχαμε παρουσία και θα βελτιώσουμε τα προϊόντα που ήδη διαθέτουμε στην αγορά. Ιδιαίτερα

1

2

3

4


5

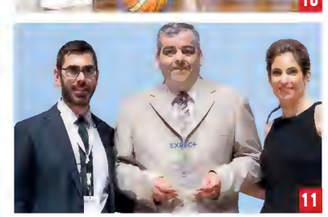
6

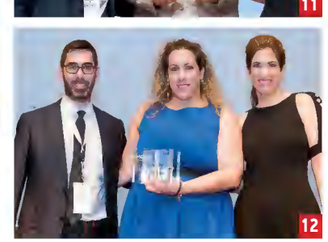
7

8

9

10


11


12

5η θέση	Διαμαντόπουλος Σταύρος
6η θέση	Στρειδάς Ιωάννης
7η θέση	Στασινόπουλος Γ. & ΣΙΑ Ο.Ε.
8η θέση	Γραφείο Χολαργού
9η θέση	Σακλαμπανάκης Ιωάννης
10η θέση	Τσιώμος Κοσμάς
Αναπληρωτής Συντονιστής	
1η θέση	Σιάρκου Παρασκευή
2η θέση	Γυμνίδης Σπύρος
3η θέση	Αγγελάκης Ευστράτιος
Ασφαλιστικός Σύμβουλος	
1η θέση	Διαμαντόπουλος Βασίλειος
2η θέση	Στασινόπουλος Παναγιώτης
3η θέση	Ράιου Μαρία
4η θέση	Μωραΐτης Διονύσιος
5η θέση	Ζουρμπάκη Ηλιάνα
6η θέση	Μανιού Μαρία
7η θέση	Κωτσαρίνη Ιουλία
8η θέση	Ανθουλάκης Κωνσταντίνος
9η θέση	Ρίζος Γεώργιος
10η θέση	Πατρικίου Μαρία
11η θέση	Καρακώστας Γεώργιος
12η θέση	Μαρίνης Διονύσιος
13η θέση	Σκέντου Φωτεινή
14η θέση	Τσελεμπίδου Ελένη
15η θέση	Λιούτας Γεώργιος
Επικεφαλής με δίκτυο πρακτόρων	
1η θέση	Contract A.E.
2η θέση	Actius Ασφαλιστικές Υπηρεσίες
Διευθυντής με γραφείο	
1η θέση	Σφήκας Δημήτριος & ΣΙΑ Ο.Ε.
2η θέση	Safest Εταιρία Ασφαλιστικών Συμβούλων Ε.Ε.
3η θέση	Ασφάλειες Παναγιωτίδης PIB A.E.

ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ ΖΩΗΣ	
Επικεφαλής Agency	
1η θέση	Κωτσαρίνης Ιωάννης
2η θέση	Τσιώμος Γεώργιος
3η θέση	Κούρτης Δημήτριος
Αναπληρωτής Συντονιστής	
1η θέση	Σιάρκου Παρασκευή
2η θέση	Αγγελάκης Ευστράτιος
3η θέση	Γεωργουλάς Γεώργιος
Ασφαλιστικός Σύμβουλος	
1η θέση	Μωραΐτης Διονύσιος
2η θέση	Καρακώστας Γεώργιος
3η θέση	Μανιού Μαρία
Διευθυντής με γραφείο	
1η θέση	Σφήκας Δημήτριος & ΣΙΑ Ο.Ε.

σημαντική θέση στη στρατηγική μας έχουν και όλες οι απαραίτητες ενέργειες για να γίνει η ζωή και η εμπειρία των συνεργατών της Allianz πιο απλή και εύκολη. Είμαστε μέρος ενός οικοσυστήματος, το οποίο θέλουμε με υγιή τρόπο να αναπτύσσεται».

Το δεύτερο σκέλος της ημέρας επιφύλασσε μια ιδιαίτερα ευχάριστη έκπληξη για τους συμμετέχοντες της εκδήλωσης, αφού είχαν τη δυνατότητα να ακούσουν τον coach της Εθνικής Ομάδας Μπάσκετ Παναγιώτη Γιαννάκη. Ο θρύλος του ελληνικού μπάσκετ ενθουσίασε και συγκίνησε το κοινό, καθώς μοιράστηκε στιγμές από την εντυπωσιακή του διαδρομή στο ελληνικό μπάσκετ, μιλώντας παράλληλα για τα χαρακτηριστικά εκείνα που οδηγούν στην κατάκτηση της κορυφής, όπως ο ενθουσιασμός, η εντατική «προπόνηση», η ψυχραιμία, αλλά και το ήθος. Καταλήγοντας ότι όλοι μας θα πρέπει να περιμένουμε περισσότερα από τον εαυτό μας!

Η εκδήλωση κορυφώθηκε με τη βράβευση της ομάδας των συνεργατών της Allianz, οι οποίοι διακρίθηκαν για τις εξαιρετικές επιδόσεις τους τη χρονιά που μας πέρασε.

Το συνέδριο έκλεισε με ένα mobile παιχνίδι μέσω του οποίου οι συνεργάτες δημιούργησαν ένα «σύννεφο λέξεων» απαντώντας στο τι σημαίνει για εκείνους Allianz, με επικρατέστερες τις απαντήσεις Δύναμη, Αξιοπιστία, Ομάδα και Μέλ-

13

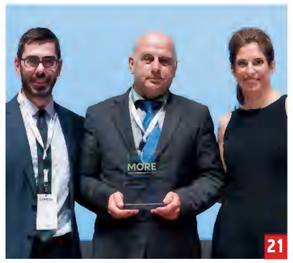
18

14

19

20

15


21

16

22

17

23

24

28

25

29

26

30

27

31

32

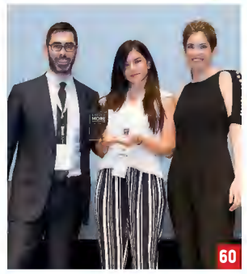
ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ

Επικεφαλής Agency	
1η θέση	Στρειδάς Ιωάννης
2η θέση	Κούρτης Δημήτριος
3η θέση	Κωτσαρίνης Ιωάννης
Αναπληρωτής Συντονιστής	
1η θέση	Σιάρκου Παρασκευή
2η θέση	Γεωργούλης Ιωάννης
3η θέση	Γεωργουλάς Γεώργιος
Ασφαλιστικός Σύμβουλος	
1η θέση	Ανθουλάκης Κωνσταντίνος
2η θέση	Στασινόπουλος Παναγιώτης
3η θέση	Γαβριανός Βασίλειος
4η θέση	Καρακώστας Γεώργιος
Επικεφαλής με δίκτυο πρακτόρων	
1η θέση	Contract A.E.
2η θέση	Promist Insurance & Finance A.E.
3η θέση	AMI ΙΚΕ
4η θέση	Κουρτίδης Δημήτριος & ΣΙΑ Ο.Ε.
5η θέση	Actius Ασφαλιστικές Υπηρεσίες
6η θέση	Κολτσίδας ΑΦΟΙ Γ. Ο.Ε.
Διευθυντής με γραφείο	
1η θέση	Ασφάλειες Παναγιωτίδης PIB A.E.
2η θέση	Safest Εταιρία Ασφαλιστικών Συμβούλων Ε.Ε.
3η θέση	Παπαποστόλου Ασφαλιστική Μονοπρόσωπη ΕΠΕ
4η θέση	Φλογέρα Φωτεινή
5η θέση	Κανταρέλλης Πέτρος
6η θέση	Frontco ΙΚΕ Ασφαλιστικής Πρακτόρευσης
Πράκτορας	
1η θέση	NOTIS Insurance Services Μεσίτες Ασφαλίσεων Μονοπρόσωπη ΕΠΕ
2η θέση	Κουτσίκος Εμμανουήλ
3η θέση	Δασκαλογρηγοράκης Παντελής
4η θέση	Σοφού Γαρυφαλιά ΜΕΠΕ
5η θέση	Χριστόφορος Μεσίτες Ασφαλίσεων ΕΠΕ
6η θέση	Μπατιστάτου Αγγελική

λον, δίνοντας το έναυσμα στην κ. Μιχάλη να σχολιάσει: «Είμαι πολύ χαρούμενη που μέσα στις δημοφιλέστερες απαντήσεις, βρίσκεται και η λέξη ομάδα. Νιώθω ότι αποτελούμε όλοι μία πολύ συνεκτική ομάδα με ορμή, ενέργεια και δυναμική. Είμαστε πάντα ανοιχτοί στην ανατροφοδότηση τόσο από τους πελάτες μας όσο και από τα ίδια τα μέλη της ομάδας μας κι επιστρέφουμε κάθε φορά πιο δυνατοί. Γι' αυτό να περιμένετε περισσότερα από αυτή την ομάδα που λέγεται Allianz».

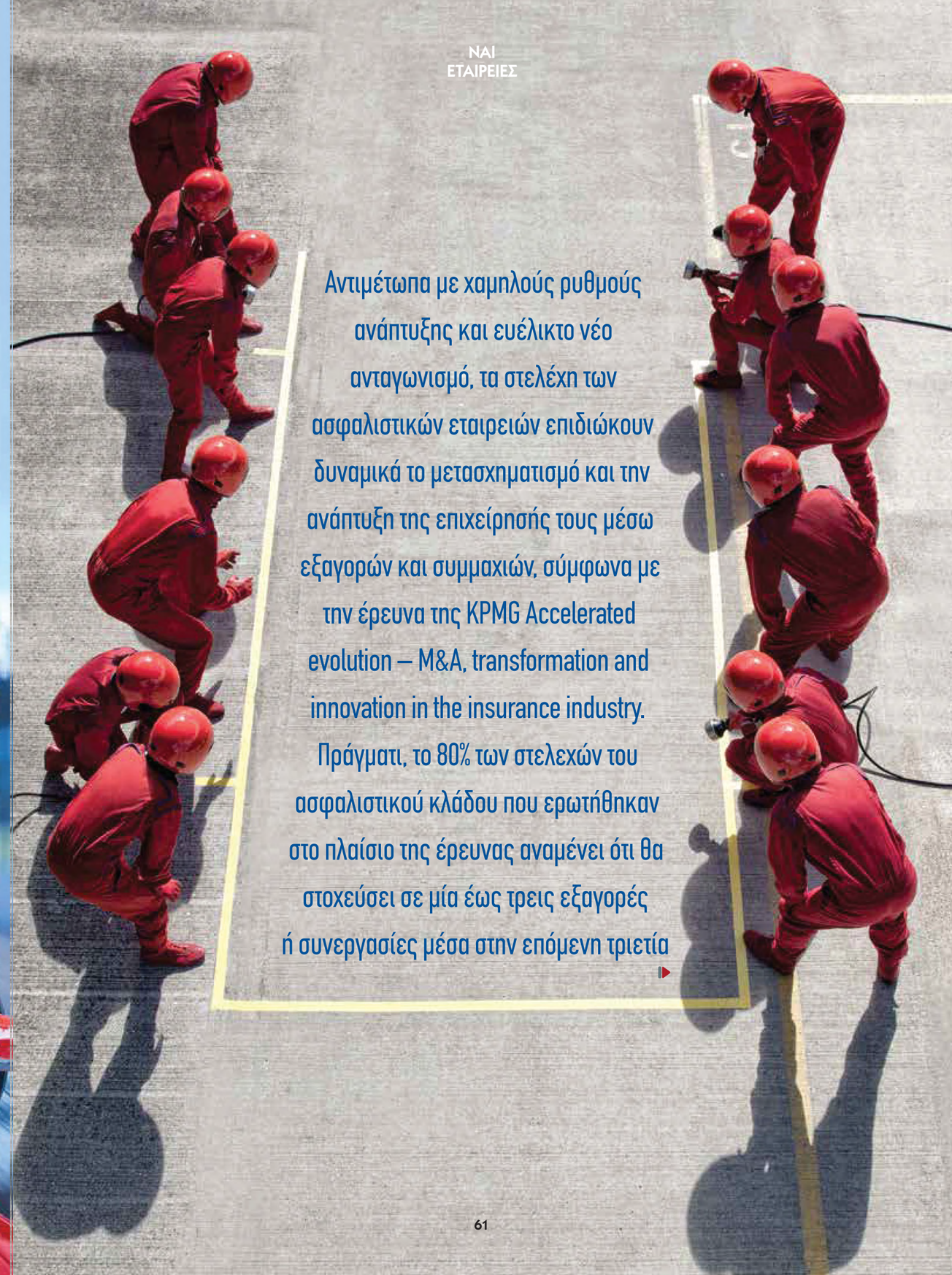
Ιδιαίτερο χρώμα και πρόσθετη αξία στο ενθουσιώδες κλίμα της εκδήλωσης έδωσαν οι δύο παρουσιαστές της, Σμαράγδα Καρύδη και Θοδωρής Αθερίδης, οι οποίοι πλαισίωσαν τους ανθρώπους της Allianz με το μοναδικό χιούμορ και την ευχάριστη διάθεσή τους.

ΝΑΙ
ΣΥΝΕΔΡΙΟ



***1** Σ. Καρύδη & Θ. Αθερίδης, **2** Αγγελάκης Στράτος, **3** Ανθουλάκης Κωνσταντίνος, **4** Ασφάλειες Παναγιωτίδης ΡΙΒ Α.Ε.-Παναγιωτίδης Πέτρος, **5** Γεωργουλάς Γεώργιος, **6** Γραφείο Χολαργού-Μαρούση Παναγιώτα & Σάσσος Ιωσήφ, **7** ΑΜΙ ΙΚΕ-Αμίλλης Νικόλαος, **8** Απόλλων Α.Ε.-Σικοτάκη Σοφία, **9** Actius Ασφαλιστικές Υπηρεσίες-Απέργης Αντώνιος, **10** Actius Ασφαλιστικές Υπηρεσίες-Απέργης Δομένικος, **11** Γεωργούλης Ιωάννης, **12** ΓΟΥΙΛΙΣ ΤΑΟΥΕΡΣ ΓΟΥΑΤΣΟΝ ΕΛΛΑΣ-Πέννυ Μπερεδήμα, **13** Γυμνίδης Σπύρος, **14** Διαμαντόπουλος Βασίλειος,**15** Διαμαντόπουλος Σταύρος, **16** Ζουρμπάκη Ηλιάνα, **17** Καρακώστας Γιώργος, **18** Δασκαλογιωργάκης Παντελής, **19** Κολτσίδας ΑΦΟΙ Γ. Ο.Ε.-Κολτσίδας Αναστάσιος, **20** Κουρτίδης Δημήτριος & ΣΙΑ Ο.Ε.-Κουρτίδου Αναστασία, **21** Κουτσίκος Εμμανουήλ, **22** Μπατιστάτου Αγγελική, **23** Κορυφαίοι & Διακεκριμένοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι, **24** Κούρτης Δημήτρης, **25** Κωτσαρίνη Ιουλία, **26** Κωτσαρίνης Ιωάννης, **27** Λιούτας Γεώργιος, **28** Παπαποστόλου Ασφαλιστική-Παπαποστόλου Γεώργιος, **29** Σοφού Γαρυφαλιά ΜΕΠΕ- Τραντάκης Τάκης, **30** Συνεργατική Κεντρική Τράπεζα Κύπρου-Ταφούνας Ανδ., **31** Υδρία Α.Ε.-Παπαλυμπέρης Αλέξανδρος, **32** Φλογέρα Φωτεινή, **33** Αγαπίου Δημήτρης, **34** Μανιού Μαρία, **35** Μαρίνης Διονύσιος, **36** Μωραΐτης Διονύσιος, **37** Πατρικίου Μαρία, **38** Ράιου Μαρία, **39** Ρίζος Γεώργιος, **40** Σακλαμπανάκης Ιωάννης, **41** Σιάρκου Παρασκευή, **42** Χριστόφορος Μεσίτες Ασφαλίσεων Ε.Π.Ε-Χριστόφορος, **43** Σκέντου Φωτεινή, **44** Στασινόπουλος Γ. & ΣΙΑ Ο.Ε.-Στασινόπουλος Γεώργιος, **45** Στασινόπουλος Παναγιώτης, **46** BMW Austria Bank-Μεγαγιάννης Γιάννης, **47** Σφήκας Δημήτριος & ΣΙΑ Ο.Ε.-Σφήκας Δημήτριος, **48** Τσελεμπίδου Ελένη, **49** British Providence-Καινούργιος Μιχάλης, **50** Allianz Greece Sales Team, **51** Τσιώμος Γεώργιος, **52** Τσιώμος Κοσμάς, **53** Contract Α.Ε.-Μπουτάκης Δημήτρης, **54** Safest Εταιρία Ασφαλιστικών Συμβούλων Ε.Ε.- Στέφα, **55** Elysee Α.Ε.- Μωραΐτης Χαράλαμπος, **56** Eurobrokers Α.Ε.-Κουτσοβασίλη Ευθυμία, **57** Frontco ΙΚΕ Ασφαλιστικής Πρακτόρευσης-Σκούρτης Στ. **58** HSBC Bank-Παπαναγιώτου Απόστολος, **59** Marsh Ε.Π.Ε-Τσιφτσής Στέργιος, **60** Mercedes Benz Hellas-Ηλιοπούλου Αλεξάνδρα, **61** NOTIS Insurance Services-Νότης Σπύρο, **62** Opel Hellas-Αλετράς Χρήστος, **63** Promist Insurance & Finance Α.Ε.-Κανάτας Ιωάννης, **64** Sfakianakis Insurance Brokers Α.Ε.-Ανωγιάτης Παν., **65** VW Bank-Χαρίσης Κωνσταντίνος*

Εξαγορές και συνεργασίες δίνουν ώθηση στις ασφαλιστικές



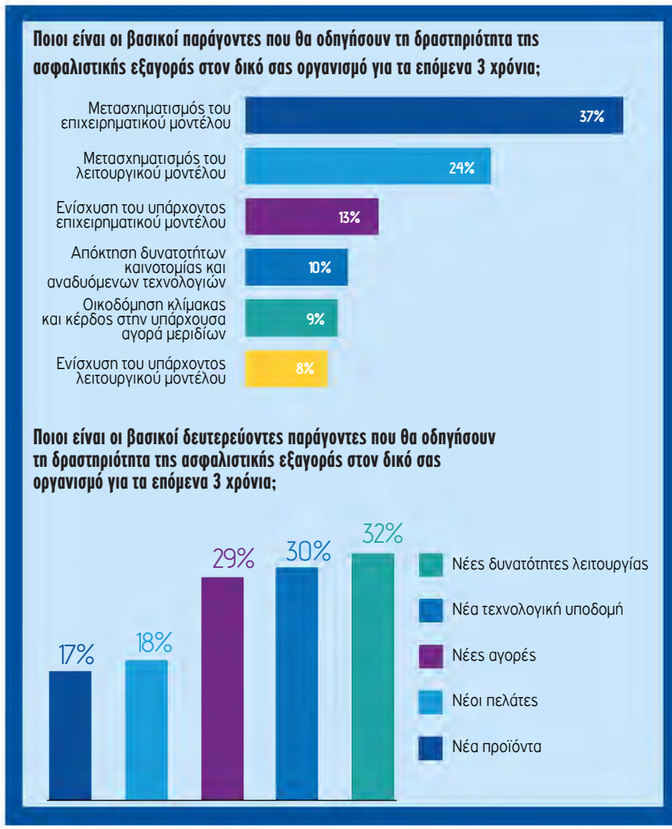
Αντιμέτωπα με χαμηλούς ρυθμούς ανάπτυξης και ευέλικτο νέο ανταγωνισμό, τα στελέχη των ασφαλιστικών εταιρειών επιδιώκουν δυναμικά το μετασχηματισμό και την ανάπτυξη της επιχείρησής τους μέσω εξαγορών και συμμαχιών, σύμφωνα με την έρευνα της KPMG Accelerated evolution – M&A, transformation and innovation in the insurance industry. Πράγματι, το 80% των στελεχών του ασφαλιστικού κλάδου που ερωτήθηκαν στο πλαίσιο της έρευνας αναμένει ότι θα στοχεύσει σε μία έως τρεις εξαγορές ή συνεργασίες μέσα στην επόμενη τριετία

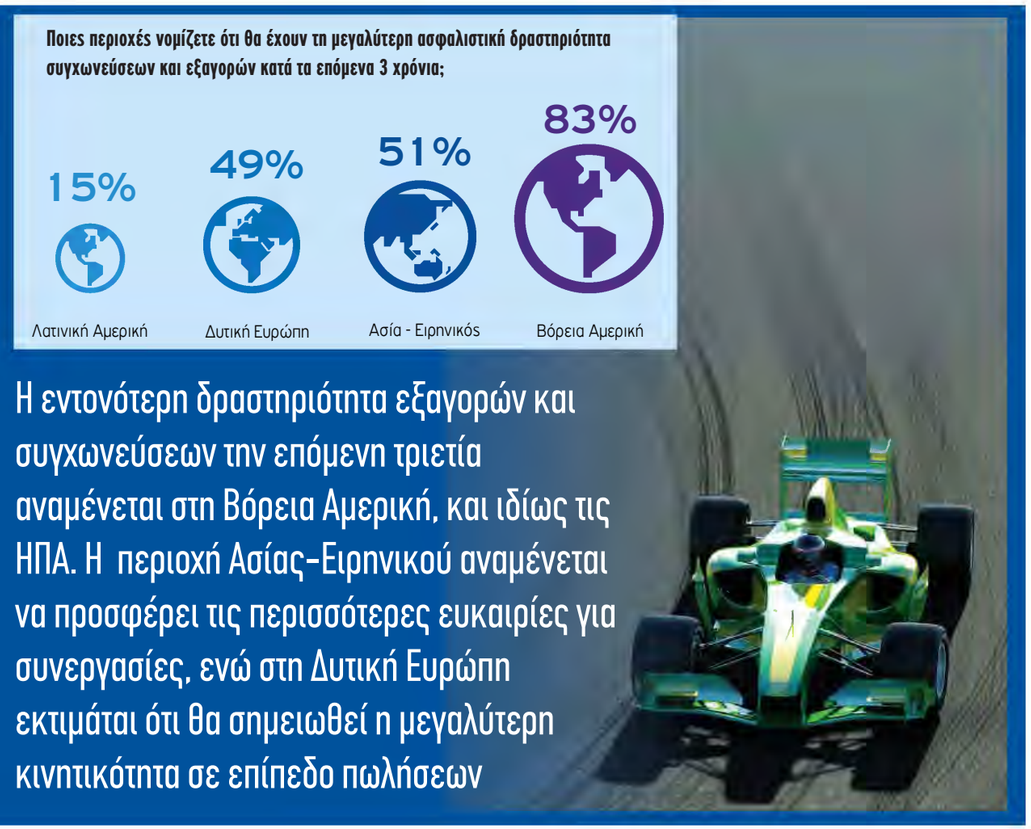
ΝΑΙ ΜΕΛΕΤΗ

Στην πλειονότητά τους οι ασφαλιστικές εταιρείες επιδιώκουν εξαγορές που μπορούν να μετασχηματίσουν την επιχείρησή τους ώστε να είναι καλύτερα προετοιμασμένη για το μέλλον, και όχι απλώς και μόνο για να ενισχύσουν τα τρέχοντα επιχειρησιακά και λειτουργικά μοντέλα τους. Περισσότεροι από το 60% των 200 στελεχών που συμμετείχαν στην παγκόσμια έρευνα δήλωσαν ότι ο μετασχηματισμός του επιχειρησιακού ή λειτουργικού τους μοντέλου θα αποτελούσε το βασικό κίνητρο των εξαγορών, ενώ μόλις το 21% αυτών υπέδειξε την ενίσχυση του τρέχοντος μοντέλου ως βασικό κίνητρο.

«Οι ασφαλιστικές εταιρείες διεκδικούν μερίδιο της αγοράς σε συνθήκες χαμηλής ανάπτυξης, ενώ εισρέουν δυναμικά στην αγορά νέες ασφαλιστικές εταιρείες υψηλής τεχνολογίας (insurtech)», επισημαίνει ο Φίλιππος Κάσσος, γενικός διευθυντής της KPMG (φωτογραφία).

«Αντιλαμβάνονται ότι δεν μπορούν να βασίζονται μόνο στην οργανική ανάπτυξη για να επιτύχουν τους στόχους τους και γι' αυτό οι συμμαχίες και οι εξαγορές αποκτούν ζωτικό ρόλο στην προσπάθεια των ασφαλιστικών εταιρειών να διευρύνουν τη σχέση με τους πελάτες τους με πολλούς και διαφορετικούς τρόπους και να αποκτήσουν πρόσβαση σε καινοτόμες λειτουργικές δυνατότητες και σε τεχνολογικές δομές που θα τους επιτρέψουν να ανασχηματίσουν την επιχείρηση και να δώσουν ώθηση στην ανάπτυξή της», προσθέτει ο κ. Κάσσος.





Η εντονότερη δραστηριότητα εξαγορών και συγχωνεύσεων την επόμενη τριετία αναμένεται στη Βόρεια Αμερική, και ιδίως τις ΗΠΑ. Η περιοχή Ασίας-Ειρηνικού αναμένεται να προσφέρει τις περισσότερες ευκαιρίες για συνεργασίες, ενώ στη Δυτική Ευρώπη εκτιμάται ότι θα σημειωθεί η μεγαλύτερη κινητικότητα σε επίπεδο πωλήσεων

Οι ασφαλιστικές εταιρείες θα πρέπει να επαναπροσδιορίσουν την επιτυχία των συμφωνιών, από τη στρατηγική εξαγορών έως την υλοποίηση της ενοποίησης

Οι διασυνοριακές συμφωνίες αναμένεται να κυριαρχήσουν

Σε γεωγραφικό επίπεδο, η πλειονότητα των στελεχών του ασφαλιστικού κλάδου αναζητά μη οργανικές ευκαιρίες εκτός της χώρας όπου εδρεύει, με το 66% αυτών να στοχεύει σε διασυνοριακές συμφωνίες και μόλις το 32% να δηλώνει ότι θα επικεντρωθεί στην εγχώρια αγορά. Η διάκριση αυτή είναι ιδιαίτερα αποκαλυπτική όσον αφορά στις συνεργασίες και συμμαχίες που αναμένονται την επόμενη τριετία, με το 39% των στελεχών να εκτιμά ότι θα είναι διασυνοριακές και μόλις το 6% να αναμένει συμμαχίες εντός συνόρων. Η εντονότερη δραστηριότητα εξαγορών και συγχωνεύσεων την επόμενη τριετία αναμένεται στη Βόρεια Αμερική, και ιδίως τις ΗΠΑ, σύμφωνα με τα στελέχη του ασφαλιστικού κλάδου που συμμετείχαν στην έρευνα. Η περιοχή Ασίας-Ειρηνικού αναμένεται να προσφέρει τις περισσότερες ευκαιρίες για συνεργασίες για τις ασφαλιστικές εταιρείες, ενώ στη Δυτική Ευρώπη εκτιμάται ότι θα σημειωθεί η μεγαλύτερη κινητικότητα σε επίπεδο πωλήσεων.

Εντοπισμός των σωστών συμφωνιών μετασχηματισμού

Μπορεί οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις να έχουν πρόθεση να κλείσουν περισσότερες συμφωνίες, αλλά πώς θα διαχειριστούν τις προκλήσεις του εντοπισμού και της επιτυχούς υλοποίησης των σωστών συμφωνιών; Μόνο το 10% και το 7% των στελεχών, αντίστοιχα, δηλώνουν ότι είναι εξαιρετικά πιθανό να εντοπίσουν μια συμφωνία που ταιριάζει στρατηγικά με το επιχειρησιακό και λειτουργικό τους μοντέλο. Επιπλέον, στην πλειονότητά τους πιστεύουν ότι η επιχείρησή τους υστερεί όσον αφορά στις δυνατότητες εύρεσης, αξιολόγησης και υλοποίησης των συμφωνιών. Το 72% των στελεχών θεωρεί ότι οι στόχοι εύρεσης συμφωνιών της επιχείρησής του δεν συνάδουν με τη στρατηγική της, ενώ το 70% βαθμολογεί την ικανότητα της επιχείρησής του να αξιολογεί τη στρατηγική καταλληλόλητα ενός στόχου από μέτρια έως χαμηλή.

Για να δώσουν ώθηση στους στόχους μετασχηματισμού τους, ολοένα περισσότερες ασφαλιστικές εταιρείες συστήνουν εξειδικευμένα τμήματα, όπως ομάδες εταιρικών κεφαλαίων επιχειρηματικού κινδύνου (Corporate Venture Capital, CVC), με στόχο την εξασφάλιση και επίσπευση της καινοτομίας. Το 18% των ασφαλιστικών εταιρειών που συμμετείχαν στην έρευνα δήλωσε ότι έχει ήδη συστήσει, ή σκοπεύει να συστήσει, τμήμα CVC, με βασική προτεραιότητα την εξασφάλιση της καινοτομίας που απαιτείται για το μετασχηματισμό του επιχειρηματικού μοντέλου.

«Για να αποκομίσουν αξία από τις συμφωνίες που κλείνουν, οι ασφαλιστικές εταιρείες πρέπει να επανεξετάσουν την προσέγγιση και τις δυνατότητές τους», τονίζει ο Γιώργος Ραουνάς, γενικός διευθυντής της KPMG (φωτογραφία).

Οι ασφαλιστικές εταιρείες θα πρέπει να επαναπροσδιορίσουν την επιτυχία των συμφωνιών -από τη στρατηγική εξαγορών έως την υλοποίηση της ενοποίησης-, χαράσσοντας μια ξεκάθαρη στρατηγική μετασχηματισμού, υιοθετώντας τη λογική του ολιστικού σχεδιασμού, επιταχύνοντας την καινοτομία με τη βοήθεια ενός «πυρήνα» μη οργανικής καινοτομίας και, το σημαντικότερο, απορρίπτοντας τον βραχυπρόθεσμο τρόπο σκέψης. Ο μετασχηματισμός δεν επιτυγχάνεται «μια και έξω», τονίζει ο κ. Ραουνάς.

Ο κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, πρόεδρος & CEO, Όμιλος Eurolife ERB

ΕΤΗΣΙΟ ΣΥΝΕΔΡΙΟ ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ EUROLIFE ERB

Ισχυρή ανάπτυξη με όραμα και αξίες

Eurolife ERB
INSURANCE GROUP
A FAIRFAX Company

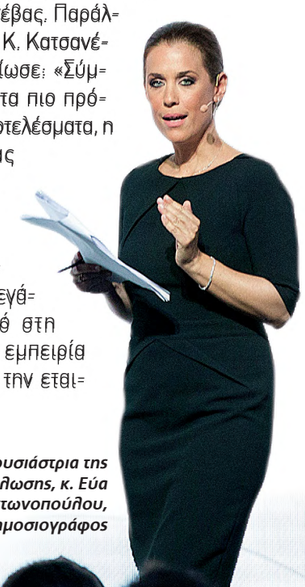
Με τίτλο «Ενώνοντας τα σημεία – Οι αξίες μας οδηγούν τις εξελίξεις» πραγματοποιήθηκε το ετήσιο συνέδριο συνεργατών της Eurolife ERB, κατά τη διάρκεια του οποίου παρουσιάστηκαν τα αποτελέσματα και οι επιτυχίες της περασμένης χρονιάς και τέθηκαν οι προτεραιότητες και οι στόχοι για το επόμενο διάστημα. Ειδικότερα, περισσότεροι από 500 συνεργάτες της Eurolife ERB απ' όλη την Ελλάδα συμμετείχαν στον ετήσιο αυτό θεσμό, που φέτος εστίασε στην ανάδειξη των αξιών του ομίλου, οι οποίες καθορίζουν τη στρατηγική και την πορεία του, χτίζοντας σχέσεις αμοιβαίας εμπιστοσύνης με τους πελάτες και τους συνεργάτες, με ειλικρίνεια και ακεραιότητα

Δείτε το σχετικό video στο www.Nextdeal.gr

Ο κ. Νίκος Δελένδας, γενικός διευθυντής Πωλήσεων & Εκπαίδευσης

Στην τοποθέτησή του, κατά την έναρξη του συνεδρίου, ο κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος του ομίλου Eurolife ERB, αναφέρθηκε στο πώς διαμορφώνεται το περιβάλλον της ασφαλιστικής αγοράς και πώς η Eurolife ERB πρωταγωνιστεί σε αυτό, παραμένοντας προσηλωμένη στις αξίες της. Ειδικότερα, ο κ. Α. Σαρρηγεωργίου δήλωσε: «Σε αυτό το κομβικό σημείο της ελληνικής οικονομίας, αλλά και της ασφαλιστικής αγοράς, η Eurolife ERB, με την καταλυτική στήριξη του ομίλου της Fairfax, ακούει προσεκτικά τους συνεργάτες και τους πελάτες της, μετασχηματίζεται και επενδύει ώστε η ιδιωτική ασφάλιση να μην είναι πολυτέλεια αλλά προσβάσιμο αγαθό όλων των Ελλήνων».

Στη συνέχεια, ο κ. Κωστής Κατσανέβας, υπεύθυνος Ερευνών της Eurolife ERB, παρουσίασε συνοπτικά τα αποτελέσματα της έρευνας συνεργατών που πραγματοποιεί συστηματικά η εταιρεία, με στόχο να αφουγκραστεί τις απόψεις και τις ανάγκες των συνεργατών της και να ενδυναμώσει τη σχέση ανάμεσα στις δύο πλευρές προς όφελος της συνολικής ανάπτυξης των εργασιών. «Η σταθερή επαφή και αξιολόγηση της συνεργασίας μας με το δίκτυο συνεργατών μάς δίνει τη δυνατότητα να μετρήσουμε με ακρίβεια τις ανάγκες που υπάρχουν και μας προσφέρει σημαντικές και απτές πληροφορίες τις οποίες θα αξιοποιήσουμε για να βελτιώνουμε διαρκώς τη σχέση μας με τους συνεργάτες μας», τόνισε ο κ. Κ. Κατσανέβας. Παράλληλα, ο κ. Κ. Κατσανέβας σημείωσε: «Σύμφωνα με τα πιο πρόσφατα αποτελέσματα, η σχέση μας με τους συνεργάτες μας βασίζεται σε μεγάλο βαθμό στη συνολική εμπειρία τους από την εται-



Η παρουσιάστρια της εκδήλωσης, κ. Εύα Αντωνοπούλου, δημοσιογράφος

1 *Ο κ. Άγγελος Βάρσος,* **2** *ο κ. Μανώλης Μαρσέλος / Money Market ΑΕ,* **3** *ο κ. Λάμπρος Κολτσίδας / Αφοί Γ. Κολτσίδα ΟΕ,* **4** *ο κ. Μπάμπης Μωραΐτης / Ελυζέ Μεσίτες ΑΕ,* **5** *η κ. Χριστίνα Φυτέα / Παρόν ΕΠΕ*

Ο κ. Λεωνίδας Σίδερης, διευθυντής Δικτύων Πωλήσεων Affinity & Ομαδικών

ρεία. Είναι, λοιπόν, σημαντικό για εμάς ότι μέσω της διερεύνησης της ικανοποίησης των συνεργατών μας προκύπτουν συγκεκριμένες κατευθύνσεις κι έτσι προτεραιοποιούνται επιμέρους ενέργειες για την ανάπτυξη της μεταξύ μας σχέσης και την ενδυνάμωση της θέσης μας στην αγορά».

Από την πλευρά του ο κ. Νίκος Δελένδας, γενικός διευθυντής Πωλήσεων & Εκπαίδευσης, αναφέρθηκε στην πορεία του ομίλου κατά το πρώτο εξάμηνο του 2018, σημειώνοντας ότι «μετά από μια εξαιρετική χρονιά, οι πρώτοι μήνες του 2018 επιβεβαιώνουν την υπάρχουσα δυναμική, με αύξηση της παραγωγής σε όλα σχεδόν τα προϊόντα, γεγονός που οδηγεί σε μια συνολική και εντυπωσιακή αύξηση που προσεγγίζει το 15% και προέρχεται συνολικά απ' όλα τα δίκτυά μας. Κάποιοι από τους βασικούς άξονες της στρατηγικής και των ενεργειών μας για το 2ο εξάμηνο είναι η περαιτέρω αναβάθμιση των προϊόντων και των υπηρεσιών μας, αλλά και η πρόοδος του ψηφιακού μετασχηματισμού του ομίλου στην υπηρεσία του συνεργάτη και του πελάτη. Πιο συγκεκριμένα, βασική μας επιδίωξη είναι να αποτελούμε σημείο αναφοράς στις κατηγορίες ασφαλιστικών αναγκών που θεωρούμε σημαντικές για τον πελάτη, όπως για παράδειγμα τα προϊόντα αποταμίευσης και προστασίας της οικογένειας και φυσικά τα προϊόντα που εντάσσονται στον κλάδο της Υγείας. Άρα θέλουμε ο πελάτης μας να έχει όσες επιλογές χρειάζεται, πάντα στη

***6** Ο κ. Ανδρέας Γερομουσταλάκης / 3P Life Insurance Advisors, **7** ο κ. Απόστολος Παπαηλιού / Victory Promise AE, **8** ο κ. Γρηγόρης Παπαδάκης / Παπαδάκη - Καραγιάννη Μαρία, **9** ο κ. Σταμάτης Γκούμας / Eurenta Hellas ΕΠΕ, **10** ο κ. Σταμάτης Συγγρός / Victory Promise AE, **11** ο κ. Γιάννης Πολίτης / Safe Line AE, **12** ο κ. Δημήτρης Γαβαλάκης / Life Plan*

Οι κ.κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, Γιάννης Χατζηθεοδοσίου & Συνεργάτες της Μέγκα Ινσούρανς Μπρόκερς ΑΕ

ΟΙ ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ	
1η ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΒΡΑΒΕΥΣΕΩΝ, ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ 2017	
ΑΦΟΙ Γ. ΚΟΛΤΣΙΔΑ Ο.Ε.	1η θέση
MONEYMARKET A.E.	2η θέση
Κ. & Χ. ΚΑΡΥΠΙΔΗ Ο.Ε.	3η θέση
2η ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΒΡΑΒΕΥΣΕΩΝ, ΠΟΙΟΤΗΤΑ Χ/Φ ΚΛΑΔΟΥ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ 2017	
ΕΛΥΖΕ ΜΕΣΙΤΕΣ Α.Ε.	1η θέση
3η ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΒΡΑΒΕΥΣΕΩΝ, ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΚΛΑΔΟΥ ΖΩΗΣ 2017	
VICTORYPROMISE ΠΡΑΚΤΟΡΕΥΣΗ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ Α.Ε.	1η θέση
3P LIFE INSURANCE ADVISORS	2η θέση
ΠΑΡΟΝ ΕΠΕ	3η θέση
4η ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΒΡΑΒΕΥΣΕΩΝ, ΕΠΑΡΧΙΑ/ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΚΛΑΔΟΥ ΖΩΗΣ 2017	
ΠΑΠΑΔΑΚΗ-ΚΑΡΑΓΙΑΝΝΗ ΜΑΡΙΑ	1η θέση

ΟΙ ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ	
5η ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΒΡΑΒΕΥΣΕΩΝ, ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ ΚΛΑΔΟΥ ΖΩΗΣ 2017	
VICTORYPROMISE ΠΡΑΚΤΟΡΕΥΣΗ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ Α.Ε.	1η θέση
EURENTA ΕΠΕ	2η θέση
3P LIFE INSURANCE ADVISORS	3η θέση
6η ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΒΡΑΒΕΥΣΕΩΝ, ΠΟΙΟΤΗΤΑ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ ΚΛΑΔΟΥ ΖΩΗΣ 2017	
SAFE LINE A.E.	1η θέση
7η ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΒΡΑΒΕΥΣΕΩΝ, ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ ΚΛΑΔΟΥ ΖΩΗΣ 2017	
LIFE PLAN	1η θέση
8η ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΒΡΑΒΕΥΣΕΩΝ, ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ ΟΛΩΝ ΤΩΝ ΚΛΑΔΩΝ 2017	
VICTORYPROMISE ΠΡΑΚΤΟΡΕΥΣΗ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ Α.Ε.	1η θέση
3P LIFE INSURANCE ADVISORS	2η θέση
ΜΕΓΚΑ ΙΝΣΟΥΡΑΝΣ ΜΠΡΟΚΕΡΣ Α.Ε.	3η θέση

Οι κ.κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, Γιώργος Λούβαρης & Συνεργάτες της 3P Life Insurance Advisors

Οι κ.κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, Σταμάτης Συγγρός & Συνεργάτες της Victory Promise AE

λογική του value for money», τόνισε ο κ. Δελένδας.

Ολοκληρώνοντας τις εργασίες του συνεδρίου, ο κ. Λεωνίδας Σίδερης, διευθυντής Δικτύων Πωλήσεων Affinity & Ομαδικών, μαζί με τον κ. Νίκο Δελένδα παρουσίασαν τη νέα πλατφόρμα e-learning που αξιοποιώντας την τεχνολογία διαμορφώνει τον ηλεκτρονικό κόσμο εκπαίδευσης της Eurolife ERB και τη νέα πλατφόρμα Affinities, Eurolife for You, η οποία δίνει εύκολη πρόσβαση σε μεγάλες ομάδες πελατών ή εργαζομένων εταιρειών.

Η εκδήλωση ολοκληρώθηκε με τις βραβεύσεις των συνεργατών που διακρίθηκαν την προηγούμενη χρονιά για την παραγωγή τους στους επιμέρους τομείς και την ποιότητα των υπηρεσιών τους. Στη βράβευση συμμετείχαν μαζί με τον κ. Αλέξανδρο Σαρρηγεωργίου και οι κ.κ. Νίκος Χουλιάρας και Διογένης Μπαχτιάρογλου, διευθυντές Ανάπτυξης Πωλήσεων.

Οι κ.κ. Ν. Δελένδας, Μ. Μωραΐτης, Μ. Μαρσέλος, Θ. Ψιμάρας, Σ. Συγγρός, Δ. Γαβαλάκης, Ν. Χουλιάρας, Γ. Παπαδάκης, Δ. Μπαχτιάρογλου, Μ. Σουρίκα, Γ. Χατζηθεοδοσίου

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 μάς, 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

ΝΑΙ
ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ

Πώς θα ασφαλίσετε τα... ιατρικά λάθη!

Η ασφαλιστική αγορά είναι δίπλα στους γιατρούς για την κάλυψη της επαγγελματικής ευθύνης με προσιτά προγράμματα ασφάλισης

Αλλαγές στο θέμα των αποζημιώσεων σε περιπτώσεις ιατρικής αμέλειας στο ΕΣΥ δρομολογεί εγκύκλιος του υπουργείου Οικονομικών, σύμφωνα με την οποία οι αποζημιώσεις θα καταλογίζονται πλέον στους γιατρούς και όχι στο δημόσιο νοσοκομείο. Στην εγκύκλιο που φέρει την υπογραφή του αναπληρωτή υπουργού Οικονομικών, Γιώργου Χουλιαράκη, ο καταλογισμός του προστίμου στον υπάλληλο γίνεται στις εξής περιπτώσεις:

- Όταν με την εκτέλεση της δικαστικής απόφασης δημιουργείται επιβάρυνση του προϋπολογισμού είτε φορέα του Δημοσίου.
- Όταν με τη δικαστική απόφαση προκαλείται επιβάρυνση σε βάρος του προϋπολογισμού των φορέων του Δημοσίου και το σχετικό επιδικασθέν ποσό έχει καταβληθεί στον αντίδικο.
- Όταν το μέτρο δεν αφορά εκτέλεση καταψηφιστικής απόφασης, η οποία κατέστη τελεσίδικη και ως εκ τούτου εκτελεστή, συνεπεία απώλειας των προβλεπόμενων τακτικών ένδικων μέσων.

Η εγκύκλιος ήδη έχει συναντήσει τις αντιδράσεις των νοσοκομειακών γιατρών, οι οποίοι ισχυρίζονται ότι με το πενιχρό εισόδημα που έχουν δεν μπορούν να επωμιστούν το κόστος της ασφάλισης ιατρικής ευθύνης. Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» απευθύνθηκε στις ασφαλιστικές εταιρείες, οι οποίες υπογραμμίζουν ότι η αγορά έχει διαμορφώσει προγράμματα ασφάλισης προσιτά από άποψη κόστους.

Ερωτήσεις

1 Η ασφαλιστική αγορά πώς κρίνει την εξέλιξη αυτή και πώς πιστεύετε ότι θα επηρεάσει τον κλάδο ασφάλισης Αστικής Ευθύνης Ιατρών; Αναμένεται αύξηση των εργασιών;

2 Αν τεθούν σε ισχύ οι αλλαγές και με δεδομένο ότι οι έχουν εκφραστεί αντιδράσεις από τους νοσοκομειακούς γιατρούς, οι οποίοι ισχυρίζονται ότι με το πενιχρό εισόδημα που έχουν δεν μπορούν να επωμιστούν το κόστος της ασφάλισης ιατρικής ευθύνης, η εταιρεία σας θα προωθήσει ενδεχομένως ένα προϊόν με χαμηλό κόστος ή ένα ομαδικό συμβόλαιο;

GENERALI

Δίπλα στους ιατρούς με λύσεις

Ιφιγένεια Τσόχα
Underwriter Εταιρικών Ασφαλίσεων Generali

1 Από 18/01/2018 εγκύκλιος του Υπουργείου Οικονομικών επαναφέρει στην επικαιρότητα το θέμα της ευθύνης των πολιτικών διοικητικών υπαλλήλων, συμπεριλαμβανομένων των ιατρών του ΕΣΥ, έναντι του Δημοσίου. Δεν πρόκειται για νέα νομοθεσία, αλλά για αποσαφήνιση των κατευθυντηρίων γραμμών εφαρμογής των ήδη ισχυόντων νόμων (σ.σ.: Ν. 3528/2007 & Ν. 4129/2013), οι οποίοι προσπαθούν να θεμελιώσουν μεθόδους είσπραξης των απωλειών των εσόδων του κράτους, συνεπεία ενεργειών του υπαλλήλου, από δόλο ή βαριά αμέλεια.

Λαμβάνοντας υπόψη τα ανωτέρω και, φυσικά, τη δύσκολη οικονομική συγκυρία που διανύει το κράτος, αναμένεται αύξηση ενδιαφέροντος για την ασφάλιση εκ μέρους των ιατρών του ΕΣΥ. Οποιαδήποτε πρόβλεψη για την αύξηση ασφαλιστικών εργασιών, ωστόσο, είναι πρώιμη. Ειδικά αν λάβουμε υπόψη ότι οι περιπτώσεις δόλου δεν μπορεί να είναι καλυπτόμενες από το ασφαλιστήριο Αστικής Ευθύνης, καθώς αντιβαίνουν στο άρθρο 25 του ασφαλιστικού νόμου (2496/1997). Επίσης, το αν τελικά περισσότεροι γιατροί του Δημοσίου αναζητήσουν ασφαλιστικές λύσεις θα εξαρτηθεί άμεσα από το εάν ο αρμόδιος φορέας (Ελεγκτικό Συνέδριο) επιλέξει να ενεργοποιήσει τις δυνατότητες επανείσπραξης, οι οποίες, όπως προαναφέραμε, προβλέπονται, ήδη, από το 2007.

Σε κάθε περίπτωση, πιστεύουμε ότι το ζητούμενο δεν είναι μόνο η αύξηση ή όχι των εργασιών, αλλά η δυνατότητα παροχής βιώσιμων ασφαλιστικών λύσεων στην εκάστοτε επαγγελματική ομάδα. Πιστεύουμε ότι η νομοθεσία μπορεί να συμβάλει στην ενίσχυση της ασφαλιστικής συνείδησης. Αυτό βέβαια δεν μπορεί να γίνει με εισπρακτικούς όρους, αλλά θέτοντας ένα ευρύτερο πλαίσιο εύρυθμης λειτουργίας, όπου η αλληλοσυμπλήρωση δημόσιου-ιδιωτικού τομέα θα έχει θετικό κι όχι επιτακτικό χαρακτήρα.

2 Η Generali δραστηριοποιείται με επιτυχία στην ασφάλιση ιατρών, για περισσότερα από 25 έτη, παρέχοντας πληθώρα επιλογών ορίων ευθύνης, ώστε να ταιριάζουν με τις ανάγκες και την οικονομική δυνατότητα του εκάστοτε ασφαλισμένου. Έκτοτε και πάντοτε, κατά την αξιολόγηση και τιμολόγηση της ασφαλιστικής κάλυψης, λαμβάνει υπόψη τις ιδιαιτερότητες της εργασιακής σχέσης των εμμίσθων ιατρών του ΕΣΥ, παρέχοντας τη δυνατότητα έκπτωσης 25% σε όσους απασχολούνται μόνιμα σε δημόσια νοσοκομεία και δεν ασκούν το επάγγελμα ατομικά. Με αυτόν τον τρόπο στεκόμαστε δίπλα στους ιατρούς, παρέχοντας προσβάσιμες λύσεις ασφάλισης.

Σε ό,τι αφορά το δεύτερο σκέλος της ερώτησής σας, η μακρόχρονη εμπειρία μας μας έχει αποδείξει ότι για τον συγκεκριμένο επαγγελματικό κλάδο, ο οποίος χαρακτηρίζεται από υψηλή εξειδίκευση, οι εξατομικευμένες λύσεις υπερτερούν τόσο τεχνικά όσο και από άποψη παροχών προς τον ασφαλισμένο ιατρό, έναντι ενός ομαδικού συμβολαίου, παρέχοντας μεγαλύτερη ευελιξία κάλυψης.

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ Αστική Ευθύνη Ιατρών από την Generali

Η Generali παρέχει κάλυψη επαγγελματικής Αστικής Ευθύνης σε πάνω από 35 ιατρικές ειδικότητες, καθώς επίσης και σε οδοντιάτρους, φυσικοθεραπευτές, μαίες και νοσηλευτές. Οι καλύψεις αφορούν!

• σωματικές βλάβες ή θάνατο που θα προξενήσει ο ασφαλισμένος σε τρίτους/ασθενείς του από πράξεις ή παραλείψεις του, συνεπεία ατυχήματος, κατά τη διάρκεια της νόμιμης άσκησης των καθηκόντων του στο πλαίσιο της ειδικότητάς του.

Μεγάλο εύρος κάλυψης

Επιπλέον, το ασφαλιστικό πρόγραμμα Αστικής Ευθύνης Ιατρών έχει σχεδιαστεί ώστε να καλύπτει μια πληθώρα ιατρικών περιπτώσεων όπως:

• Σωματικές βλάβες ή θάνατο που θα προξενήσει ο ασφαλισμένος κατά την παροχή πρώτων βοηθειών σε κατάσταση ανάγκης, πέραν της ειδικότητάς του.
• Χρήση μηχανημάτων ακτινών για διαγνωστικούς λόγους.
• Χρήση μηχανημάτων για διαθερμίες και ηλεκτροθεραπείες (για ιατρούς και φυσικοθεραπευτές).
• Πραγματοποίηση μικρών χειρουργικών επεμβάσεων σε εξωτερικά ιατρεία.
• Θεραπεία με ακτίνες κ.ά.

Επιπρόσθετα παρέχεται κάλυψη νομικών εξόδων μέχρι το ποσό των €10.000.

Ευελιξία

Ο ασφαλισμένος έχει τη δυνατότητα να επεκτείνει την κάλυψή του, καθώς παρέχεται πληθώρα επιλογών ορίων ευθύνης, με μικρές αναπροσαρμογές στο ύψος των ασφαλιστρων, ώστε να ταιριάζουν με τις εκάστοτε ανάγκες του.

Προνόμια

Παρέχεται έκπτωση ασφαλίστρων
• ύψους 25%, σε περίπτωση που ο ασφαλισμένος ιατρός εκτελεί τα καθήκοντά του με πλήρες ωράριο σε κρατικό νοσοκομείο και δεν ασκεί το επάγγελμά του ατομικά,
• ύψους 40% σε ειδικευόμενους ιατρούς.

Ενώ υπάρχει η δυνατότητα καταβολής των ασφαλίστρων σε δόσεις.

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ MINETTA

Οι επαγγελματίες θα αναζητήσουν κάλυψη

Μαρία Φράγκου
Προϊσταμένη Κλάδου Αστικής Ευθύνης

1 Η ιατρική ευθύνη και οι έννομες συνέπειες που προκύπτουν από αυτήν, αστικές, πειθαρχικές και ποινικές, αποτελούν ένα από τα σημαντικότερα ζητήματα που απασχολούν την ελληνική Δικαιοσύνη και την Πολιτεία.

Τόσο η απονομή ευθυνών όσο και η αποκατάσταση του παθόντος και οι απαιτήσεις που προκύπτουν για αποζημιώσεις ηθικής βλάβης ή ψυχικής οδύνης καθορίζουν τη σπουδαιότητα του θέματος και επιβάλλουν την πρόληψη μέσω ιδιωτικής ασφάλισης για την επαγγελματική Αστική Ευθύνη.

Η πρόσφατη εγκύκλιος της Πολιτείας, σχετική με τη «βαριά αμέλεια», για την οποία ο ιατρός φέρει την αποκλειστική ευθύνη, δημιούργησε ιδιαίτερη αναστάτωση στον ιατρικό χώρο και είναι λογικό να οδηγήσει τους επαγγελματίες σε αναζήτηση ασφαλιστικής κάλυψης. Αναμένεται, λοιπόν, αύξηση ζήτησης ασφαλιστικής κάλυψης επαγγελματικής ευθύνης ιατρών.

Η ελληνική ασφαλιστική αγορά έχει ήδη υψηλή εμπειρία στην εκτίμηση και ανάληψη, αλλά και στη διαχείριση ζημιών της επαγγελματικής ευθύνης των ιατρών μας.

2 Η αγορά έχει ήδη διαμορφωμένα προγράμματα ασφάλισης τα οποία είναι ιδιαιτέρως προσιτά από άποψη κόστους. Ανάλογα με την ειδικότητα και τα όρια ευθύνης, ο ενδιαφερόμενος ιατρός θα βρει την ασφαλιστική κάλυψη που επιθυμεί σύμφωνα με τις ανάγκες και τις απαιτήσεις της επαγγελματικής του δραστηριότητας.

Η εμπειρία του ιατρού, το ιστορικό ζημιών και η αναδρομική ισχύς είναι σημαντικοί επίσης παράγοντες που επηρεάζουν την εκτίμηση του κινδύνου.

Τα τελευταία χρόνια η ελληνική ασφαλιστική αγορά έχει ήδη επιβαρυνθεί με ένα ιδιαιτέρως υψηλό ποσό αποζημιώσεων, αλλά και αρκετών ακόμη εκκρεμών υποθέσεων, οι οποίες αναμένεται ότι θα κλείσουν με υψηλά χρηματικά ποσά, γεγονός που δεν επιτρέπει θεαματικές αλλαγές σε μειώσεις των τιμολογίων της.

Αξίζει να σημειωθεί ότι τα προγράμματα επαγγελματικής ευθύνης ιατρών έχουν σημαντικά χαμηλότερο κόστος από τα αντίστοιχα της ασφαλιστικής αγοράς του εξωτερικού.

> Η ελληνική ασφαλιστική αγορά έχει ήδη υψηλή εμπειρία στην εκτίμηση και ανάληψη, αλλά και στη διαχείριση ζημιών της επαγγελματικής ευθύνης των ιατρών μας

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ

Καλύψεις για κάθε ιατρική ιδιότητα

Μπαμπαλή Καλλιόπη
Διευθύντρια Κλάδου Γενικής Αστικής Ευθύνης- Μεταφορών-Αστικής Ευθύνης Σκαφών

1 Η ασφαλιστική αγορά εδώ και αρκετό καιρό προσπαθεί να αναδείξει την ασφαλιστική κάλυψη της επαγγελματικής ευθύνης, σε κάθε επαγγελματικό κλάδο και ιδιαίτερα τον ιατρικό. Η έκβαση των εξελίξεων με βάση τις αντιδράσεις των ιατρών του Δημοσίου θα εξαρτηθεί από το κατά πόσον η Δικαιοσύνη θα κρίνει ως νόμιμη τη διαδικασία αυτή (πρόκειται για εγκύκλιο του Υπουργείου Οικονομικών και όχι για νόμο του κράτους).

Κατά την άποψή μας, η Πολιτεία θα πρέπει να λάβει πρωτοβουλία υποχρεωτικής ασφάλισης των ιατρών του Δημοσίου, αλλά και του ιδιωτικού τομέα, ορίζοντας και το πλαίσιο με όρους και όρια ασφάλισης.

Στην Ευρωπαϊκή Ένωση ορισμένα κράτη-μέλη ορίζουν υποχρεωτική την ασφάλιση ευθύνης στους ιατρούς για κάθε ειδικότητα.

Στη χώρα μας δυστυχώς το ποσοστό ασφάλισης της ευθύνης των ιατρών συνεχίζει να βρίσκεται σε πολύ χαμηλά επίπεδα.

Οι ιατρικοί σύλλογοι και οι εκάστοτε διοικήσεις τους, εδώ και αρκετά χρόνια, προσπαθούν να ευαισθητοποιήσουν τα μέλη τους.

Η συνειδητοποίηση όμως του κάθε ιατρού στο πόσο απαραίτητη είναι η ασφαλιστική του κάλυψη θα δημιουργήσει τη βάση για αύξηση εργασιών.

Σε αυτό συνηγορούν οι δικαστικές αποφάσεις για σοβαρά ιατρικά λάθη και παραλείψεις των ιατρών.

2 Όσον αφορά τις αντιδράσεις των νοσοκομειακών ιατρών για το κόστος της ασφάλισης που θα κληθούν να αναλάβουν, αξίζει να αναφέρουμε ότι στη χώρα μας τα ασφάλιστρα δεν είναι τόσο υψηλά σε σχέση με χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Εάν τεθούν σε ισχύ οι αλλαγές, το κόστος ασφάλισης και το πώς θα διαμορφωθεί, θα εξαρτηθούν από το σύνολο των ασφαλισμένων, είτε σε ατομικό είτε σε ομαδικό ασφαλιστήριο, και φυσικά από τον σοβαρό ανταγωνισμό μεταξύ των «ασφαλιστικών εταιρειών».

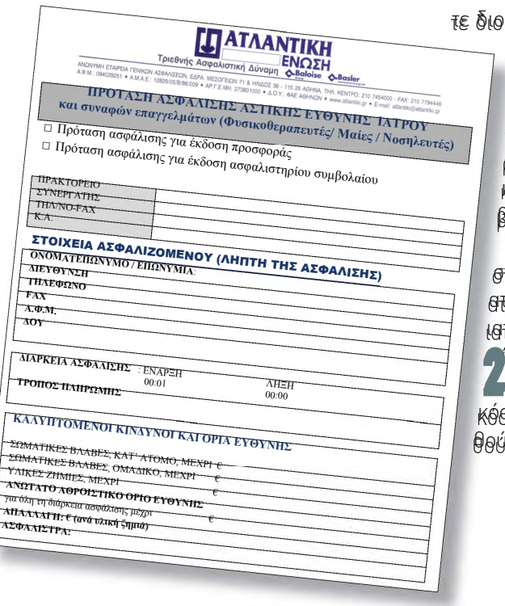
Θα πρέπει όμως να ληφθούν σοβαρά υπ' όψιν στη διαμόρφωση του ασφαλίστρου και άλλοι παράγοντες όπως:

- Οι πιεστικές συνθήκες εργασίας: υπερωρίες, εφημερίες, μεγάλος αριθμός ασθενών, ελλείψεις προσωπικού και υλικών και γενικά η δύσκολη κατάσταση που επικρατεί στα δημόσια νοσοκομεία της χώρας.
- Στατιστικά στοιχεία αγωγών και αποφάσεων κατά δημοσίων ιατρών-νοσοκομείων.

Πρότασή μας είναι να οργανωθεί και να λειτουργήσει διαδικασία ελέγχου των απαιτήσεων από εξειδικευμένους εμπειρογνώμονες-γιατρούς, οι οποίοι θα κρίνουν εάν υπήρξε βαριά αμέλεια του γιατρού και τότε μόνο η υπόθεση να άγεται ενώπιον της τακτικής Δικαιοσύνης.

Επιβάλλεται να θεσμοθετηθεί πλαίσιο διασφάλισης τόσο των δικαιωμάτων και της ασφάλειας των ασθενών όσο και των γιατρών. Είναι επιτακτική ανάγκη η Πολιτεία να δώσει λύση, με δεδομένο ότι ο θεσμός της ιδιωτικής ασφάλισης δημιουργεί ισορροπίες στο κοινωνικό σύνολο κάθε χώρας.

Η Ατλαντική Ένωση έχει δημιουργήσει βελτιωμένα προγράμματα ασφάλισης ιατρών με πολύ προσιτά ασφάλιστρα αλλά και σοβαρές ασφαλιστικές καλύψεις για κάθε ιατρική ιδιότητα.



ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ
Τριεθνής Ασφαλιστική Δύναμη
ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ, ΕΔΡΑ: ΜΕΣΟΓΕΙΩΝ 71 & ΗΛΙΔΟΣ 36 - 115 26 ΑΘΗΝΑ, ΤΗΛ. ΚΕΝΤΡΟ: 210 7454000 - FAX: 210 7794446
Α.Φ.Μ.: 094050651 • A.M.A.E.: 12826/06/B/86/009 • ΑΡ.Γ.Ε.ΜΗ: 073601/06/B/00/09 • ΔΟΥ: ΦΑΕ ΑΘΗΝΩΝ • www.atlantiki.gr • E-mail: atlantiki@atlantiki.gr
ΠΡΟΤΑΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΑΣΤΙΚΗΣ ΕΥΘΥΝΗΣ ΙΑΤΡΟΥ
και συναφών επαγγελμάτων (Φυσικοθεραπευτές/ Μαίες / Νοσηλευτές)
☐ Πρόταση ασφάλισης για έκδοση προσφοράς
☐ Πρόταση ασφάλισης για έκδοση ασφαλιστηρίου συμβολαίου
ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΟ
ΣΥΝΕΡΓΑΤΗΣ
ΤΗΛ/ΝΟ-FAX
Κ.Α.
ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΑΣΦΑΛΙΖΟΜΕΝΟΥ (ΛΗΠΤΗ ΤΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ)
ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ / ΕΠΩΝΥΜΙΑ
ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ
ΤΗΛΕΦΩΝΟ
FAX
Α.Φ.Μ.
ΔΟΥ
ΔΙΑΡΚΕΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΕΝΑΡΞΗ 00:01 ΛΗΞΗ 00:00
ΤΡΟΠΟΣ ΠΛΗΡΩΜΗΣ
ΚΑΛΥΠΤΟΜΕΝΟΙ ΚΙΝΔΥΝΟΙ ΚΑΙ ΟΡΙΑ ΕΥΘΥΝΗΣ
ΣΩΜΑΤΙΚΕΣ ΒΛΑΒΕΣ ΚΑΤ' ΑΤΟΜΟ, ΜΕΧΡΙ €
ΣΩΜΑΤΙΚΕΣ ΒΛΑΒΕΣ, ΟΜΑΔΙΚΟ, ΜΕΧΡΙ €
ΥΛΙΚΕΣ ΖΗΜΙΕΣ, ΜΕΧΡΙ €
ΑΝΩΤΑΤΟ ΑΘΡΟΙΣΤΙΚΟ ΟΡΙΟ ΕΥΘΥΝΗΣ
(για όλη τη διάρκεια ασφάλισης) μέχρι €
ΑΠΑΛΛΑΓΗ: € (από υλική ζημιά)
ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ:

Μαγεύουν οι ΠΡΩΤΑΘΛΗΤΕΣ ΤΗΣ INTERAMERICAN

PART OF ACHMEA

Για την INTERAMERICAN, ο κύριος στόχος για την προοπτική της ιδιωτικής ασφάλισης στη χώρα μας είναι η μεγέθυνση της ασφαλιστικής αγοράς και όχι η αναδιανομή της ασφαλιστικής πίτας. Και αυτό θα γίνει και με την προσφορά εξατομικευμένων ασφαλιστικών καλύψεων.
Τη στόχευση αυτή περιέγραψε ο κ. Γιάννης Καντώρος, διευθύνων σύμβουλος της Interamerican, κατά την πρόσφατη εκδήλωση των βραβεύσεων για τα φυσικά Δίκτυα Πωλήσεων της εταιρείας. «Πρέπει να ενημερώσουμε, να πείσουμε, να εκπαιδεύσουμε, να αλλάξουμε τις νοοτροπίες και τις συμπεριφορές των ανθρώπων, ώστε να κερδίσουμε το μεγάλο στοίχημα της ανάπτυξης της ασφαλιστικής αγοράς», τόνισε, απευθυνόμενος σε ένα κοινό 800 συνεργατών και διοικητικών στελεχών της εταιρείας.

Μαγεύουν οι ΠΡΩΤΑΘΛΗΤΕΣ

Ο Γιάννης Καντώρος υπογράμμισε την αισιοδοξία του για τη συνέχεια: «Έχουμε αφήσει πίσω μας μια δύσκολη περίοδο και πρέπει να ανταποκριθούμε στις προκλήσεις του μέλλοντος...». Ο διευθύνων σύμβουλος αναφέρθηκε:

• Στην καταλυτική «επέλαση» της τεχνολογίας, που αλλάζει τον τρόπο ζωής, επηρεάζει άμεσα την οικονομική δραστηριότητα. Σε αυτό το παζλ, κάθε συνεργάτης θα πρέπει να βρει την κατάλληλη θέση και να αναπροσδιορίσει το ρόλο του.

• Στην «έξυπνη» αποτελεσματικότητα, αφού θα χρειαστεί να επιτευχθούν περισσότερα με λιγότερους οικονομικούς πόρους μεν, αλλά με την τεχνολογία να συμπληρώνει τους χώρους που δημιουργούνται για οικονομικότερη διαχείριση.

• Στην τάση της απόλυτης εξειδίκευσης, καθώς η εποχή που όλοι μπορούσαν να κάνουν «λίγο απ' όλα» έχει παρέλθει.

• Στην αναμενόμενη αύξηση των μεγεθών στην ασφαλιστική αγορά, για την οποία θα πρέπει οι εταιρείες και τα Δίκτυα να προετοιμαστούν, ώστε να ανταποκριθούν διαχειριστικά.

Ακολούθησε στο βήμα ο Τάσος Ηλιακόπουλος, γενικός διευθυντής Πωλήσεων, που αναφέρθηκε στους τομείς που συγκεντρώνουν το μεγαλύτερο ασφαλιστικό ενδιαφέρον:

• Στις ασφαλίσεις και τις υπηρεσίες Υγείας, επισημαίνοντας τη συνεχιζόμενη υποχώρηση του δημοσίου συστήματος σε επάρκεια, δυνατότητα επιλογών και αμεσότητα - ποιότητα.

Η Μαρία Παπαδοπούλου βραβεύθηκε για την αριστεία, τη διάρκεια και τις επιδόσεις της με το κορυφαίο βραβείο «Αλέξανδρος Ταμπουράς».

Συντονιστές Ασφαλιστικών Συμβούλων - Νέα Παραγωγή Υγείας

Συντονιστές Ασφαλιστικών Συμβούλων - Μεικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα Γενικών Ασφαλίσεων

Συντονιστές Ασφαλιστικών Συμβούλων - Νέα Παραγωγή Ομαδικών

Συντονιστές Ασφαλιστικών Συμβούλων - Προϊόντα επένδυσης-αποταμίευσης «Capital»

Unit Managers - Μεικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα Γενικών Ασφαλίσεων

Συντονιστές Ασφαλιστικών Συμβούλων - Δυναμικό νέων ενεργών συνεργατών

Unit Managers - Νέα Παραγωγή Υγείας

Παρατήρησε τη συγκέντρωση στο χώρο των ιδιωτικών παρόχων υπηρεσιών υγείας, υπογραμμίζοντας πως η INTERAMERICAN σε αντιδιαστολή αναπτύσσει με σχέδιο επενδύσεων τις ιδιόκτητες υποδομές υπηρεσιών στον πρωτοβάθμιο τομέα.

• Στις συντάξεις, όπου η λογική του «αυτόματου κόφτη» και της αναπροσαρμογής των συντάξεων συνδέεται με τις ανειλημμένες υποχρεώσεις της χώρας ανάλογα με την πορεία της οικονομίας.

• Στα insurtech και τη διαχείριση των big data, που δίνουν άλλες διαστάσεις στην εργασία του ασφαλιστικού συμβούλου.

• Στην αναγκαιότητα μετάβασης - αναβάθμισης των ασφαλιστών από το ρόλο του πωλητή σε αυτόν του συμβούλου. Η συμβουλευτική στο μέλλον θα αποτελεί αυτονόητα μέρος του ασφαλιστικού πακέτου.

• Στις συνέπειες των κανονιστικών πλαισίων -Solvency, IDD, GDRR- που θα πρέπει να εκτιμηθούν μέσα από την αντικειμενική ευκαιρία απόλυτης εστίασης στο όφελος του πελάτη και τη βελτίωση της σχέσης εμπιστοσύνης μαζί του.

• Στις εξατομικευμένες ασφαλιστικές λύσεις, στις οποίες προχωρεί η INTERAMERICAN, δεδομένου ότι «δεν μπορούμε πλέον να χωρέσουμε τον πελάτη σε ένα προϊόν, πρέπει να βάλουμε το προϊόν στον πελάτη», σημειώνοντας ότι η εταιρεία σύντομα, ξεκινώντας

Unit Managers - Δυναμικό νέων ενεργών συνεργατών

ΟΙ ΒΡΑΒΕΥΘΕΝΤΕΣ

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ

Νέα Παραγωγή Υγείας
1.Γκαβογιάννης Ιωάννης 2. Θωμοπούλου Φωτεινή 3. Πεφανίου Αθηνά

Προϊόντα επένδυσης-αποταμίευσης «Capital»
1. Παπαδοπούλου Μαρία

Νέα Παραγωγή Ομαδικών
1. Παναγόπουλος Κων/νος

Μεικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα Γενικών Ασφαλίσεων
1. Ταμβάκος Γεώργιος 2. Παναγόπουλος Κων/νος

Δυναμικό νέων ενεργών συνεργατών
1.Γκαβογιάννης Ιωάννης 2. Παναγόπουλος Κων/νος 3. Ταμβάκος Γεώργιος

UNIT MANAGERS

Νέα Παραγωγή Υγείας
1. Ζερβουδάκη Σοφία (Γραφείο Πεφανίου Αθηνά)
2. Χαλικιάς Ιωάννης (Γραφείο Γκαβογιάννη Ιωάννη)

Μεικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα Γενικών Ασφαλίσεων
1. Χαλικιά Μαρία (Γραφείο Βασιλόπουλου Βασίλη)

Δυναμικό νέων ενεργών Συνεργατών
1. Χαλικιάς Ιωάννης (Γραφείο Γκαβογιάννη Ιωάννη) 2. Παπούλης Γεώργιος (Διοικητικό Γραφείο Θεσσαλονίκης), Ζερβουδάκη Σοφία (Γραφείο Πεφανίου Αθηνά), Χαλικιά Μαρία (Γραφείο Βασιλόπουλου Βασίλη) 3. Σταμογιάννη Πηνελόπη (Γραφείο Λαζαρίδη Κωνσταντίνου)

Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι - Νέα Παραγωγή Ζωής

Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι - Προϊόντα επένδυσης-αποταμίευσης «Capital»

Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι - Μεικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα Γενικών Ασφαλίσεων

Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι - Νέα Παραγωγή Ομαδικών

Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι - Νέα Παραγωγή Υγείας

από την Υγεία, θα προτείνει καλύψεις και όχι προϊόντα, με το συνεργάτη και τον πελάτη να συνθέτουν μαζί την ασφάλιση.

Μετά τις ομιλίες, η σκηνή υποδέχθηκε τους πρωταγωνιστές των πωλήσεων, του εταιρικού Δικτύου Agency και των συνεργαζομένων πρακτόρων και μεσιτών, που βραβεύθηκαν για τις παραγωγικές επιδόσεις τους κατά το 2017, ανά κατηγορία για όλους τους κλάδους: Ζωής, Υγείας, Αυτοκινήτου και λοιπών Γενικών Ασφαλίσεων. Το κορυφαίο βραβείο τιμής για τη συνολική αριστεία και προσφορά στην εταιρεία και την αγορά, από την κοινότητα του Δικτύου Agency, απονεμήθηκε στη Μαρία Παπαδοπούλου, ενώ ιδιαίτερης σημασίας για την κουλτούρα κοινωνικής υπευθυνότητας ήταν η βράβευση επτά συνεργατών του Δικτύου για τη συνεισφορά τους στο πρόγραμμα «Αναδοχή Παιδιού» της Action Aid.

Νέοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι - Νέα Παραγωγή Υγείας

Βράβευση Κοινωνικής Υπευθυνότητας Συνεργατών Δικτύου Agency

Δίκτυο Συνεργατών Πρακτόρων & Μεσιτών - Μεικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα Γενικών Ασφαλίσεων

Δίκτυο Συνεργατών Πρακτόρων & Μεσιτών - Μεικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα Πυρός

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ

Νέα Παραγωγή Ζωής

1. Κοκκοτής Γεώργιος (Γραφείο Τοζακίδη Ιωάννη) 2. Παπαθανασίου Ελένη (Γραφείο Λαζαρίδη Κωνσταντίνου) 3. Καρυτινός Θεόδωρος (Διοικητικό Γραφείο Αργυρούπολης) 4. Luis Gonzalo Bazan Vargas (Γραφείο ALM Advisors)

Νέα Παραγωγή Υγείας

1. Αποστολόπουλος Ηλίας (Γραφείο Πεφανίου Αθηνά) 2. Μπελντέκου Ζωή (Γραφείο Πεφανίου Αθηνά) 3. Αρβανίτης Ηλίας (Γραφείο Θωμοπούλου Φωτεινή) 4. Δουρίδας Χρήστος (Γραφείο Γκαβογιάννη Ιωάννη) 5. Μαυραγάνης Ευάγγελος (Γραφείο Γκαβογιάννη Ιωάννη) 6. Γαβριηλίδου Καλλιόπη (Διοικητικό Γραφείο Αμαρουσίου) 7. Παντζιάς Δημήτριος (Γραφείο Γκαβογιάννη Ιωάννη) 8. Φώσκολος Αντώνιος (Διοικητικό Γραφείο Αθηνών)

Προϊόντα επένδυσης-αποταμίευσης «Capital»

1. Γιαννακόδημος Δημήτριος (Γραφείο ALM Advisors) 2. Δάγγα Ευαγγελία (Γραφείο ALM Advisors) 3. Λάμπρου Χάρης (Γραφείο Λάμπρου Κωνσταντίνου)

Μεικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα Γενικών Ασφαλίσεων

1.Μωυσίδης Ιωάννης (Διοικητικό Γραφείο Αργυρούπολης) 2. Παναγόπουλος Ιωάννης (Διοικητικό Γραφείο Αργυρούπολης) 3. Αγγουρίδης Κωνσταντίνος (Διοικητικό Γραφείο Αργυρούπολης) 4. Τζιώτζιος Αθανάσιος (Διοικητικό Γραφείο Αργυρούπολης) 5. Τουρνατζής Λουκάς (Διοικητικό Γραφείο Αργυρούπολης)

Νέα Παραγωγή Ομαδικών

1.Παναγόπουλος Ιωάννης (Διοικητικό Γραφείο Αργυρούπολης) 2. Μωυσίδης Ιωάννης (Διοικητικό Γραφείο Αργυρούπολης) 3. Κωστάκη Καλλιόπη (Γραφείο Μπορμπαντωνάκη Γεώργιου)

ΝΕΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ

Νέα Παραγωγή Υγείας

1.Μαυραγάννης Ευάγγελος (Γραφείο Γκαβογιάννη Ιωάννη) 2. Πούλιου Φερενίκη (Γραφείο Θωμοπούλου Φωτεινή) 3. Ουλής Ιωάννης (Γραφείο Γκαβογιάννη Ιωάννη)

ΒΡΑΒΕΥΣΗ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗΣ ΥΠΕΥΘΥΝΟΤΗΤΑΣ ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ ΔΙΚΤΥΟΥ AGENCY

Ανάδοχοι Παιδιών – Πρόγραμμα Action Aid

Δίκτυο Συνεργατών Πρακτόρων & Μεσιτών - Χαρτοφυλάκιο Ομαδικών

Δίκτυο Συνεργατών Πρακτόρων & Μεσιτών - Μεικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα Αστικής Ευθύνης & Τεχνικών Ασφαλίσεων

Δίκτυο Συνεργατών Πρακτόρων & Μεσιτών - Μεικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα Σκαφών

Δίκτυο Συνεργατών Πρακτόρων & Μεσιτών - Μεικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα Γενικών Ασφαλίσεων εκτός Αττικής

Χαμουζάς Νικόλαος, Παναγόπουλος Κωνσταντίνος, Luis Gonzalo Bazan Vargas, Κουβελιώτης Κωνσταντίνος, Μαθιούδη Κωνσταντίνα, Λαζαρίδης Κωνσταντίνος, Καρράς Ευάγγελος

ΚΟΡΥΦΑΙΟ ΒΡΑΒΕΙΟ ΑΡΙΣΤΕΙΑΣ «ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ ΤΑΜΠΟΥΡΑΣ»

Παπαδοπούλου Μαρία

ΔΙΚΤΥΟ ΣΥΝΕΡΓΑΖΟΜΕΝΩΝ ΠΡΑΚΤΟΡΩΝ & ΜΕΣΙΤΩΝ

Μεικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα Γενικών Ασφαλίσεων

1. INFOTRUST A.E.
2. MEGA INSURANCE BROKERS S.A.
3. GLOBALIS A.E.
4. MARSH Ε.Π.Ε.
5. SFAKIANAKIS INSURANCE BROKERS S.A.

Μεικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα Πυρός

1. MARSH Ε.Π.Ε.
2. ΠΕΝΚΟ Α.Ε.
3. ALL RISK ΙΚΕ
4. ΜΕΣΙΤΙΚΗ ΠΑΠΑΔΑΚΗΣ
5. OMEGA INSURANCE BROKERS

Χαρτοφυλάκιο Ομαδικών

1. MARTEN RISK & INSURANCE
2. ALL RISK ΙΚΕ
3. ΔΙΟΝ Α.Ε.
4. MARSH Ε.Π.Ε.

Μεικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα Αστικής Ευθύνης & Τεχνικών Ασφαλίσεων

1. GLOBALIS A.E.
2. MEGA INSURANCE BROKERS S.A.
3. MARSH Ε.Π.Ε.
4. ALL RISK ΙΚΕ
5. PRIMARY LINK S.A.

Μεικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα Σκαφών

1. PRIMARY LINK S.A.
2. ΠΡΕΒΕΖΑΝΟΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ
3. SSL INSURANCE BROKERS LIMITED
4. SEASCOPE HELLAS S.A
5. GLOBALIS A.E.

Μεικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα Γενικών Ασφαλίσεων εκτός Αττικής

1. CONTRACT A.E.
2. LYRAS INSURANCE GROUP
3. MEGAGENCY A.E.
4. INTERACTION - Κ. ΡΑΣΚΟΣ ΚΑΙ ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ
5. LIFE POINT - Ι.ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ ΚΑΙ ΣΙΑ ΟΕ

Nextdeal.gr

διαβάστε τα πάντα για την ιδιωτική και δημόσια ασφάλιση!

SPIROUEDITIONS

GLASSDRIVE®

Οι δικοί σας ειδικοί στα κρύσταλλα αυτοκινήτων

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΣΤΟΝ **ΛΑΜΠΡΟ ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟ**

Κωνσταντίνος ΔΗΜΗΤΡΟΥΛΑΚΗΣ

Διευθύνων σύμβουλος Saint-Gobain Autover Hellas

Η Glassdrive® είναι ψηλά στις προτιμήσεις οδηγών και ασφαλιστών!

Συνώνυμο των γνησίων ανταλλακτικών, της άμεσης και άρτιας εξυπηρέτησης και της υψηλής τεχνογνωσίας χαρακτηρίζει την Glassdrive®, που ανήκει στον Όμιλο Saint-Gobain, ο κ. Κωνσταντίνος Δημητρουλάκης, διευθύνων σύμβουλος της Saint-Gobain Autover Hellas, σε συνέντευξή του στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» και τον Λάμπρο Καραγεώργο, με αφορμή και τα 10 χρόνια παρουσίας της στην Ελλάδα. Προαναγγέλλει μάλιστα ακόμη περισσότερα εργαλεία και παροχές, ως μία εξειδικευμένη υπηρεσία μίας στάσης για τα κρύσταλλα αυτοκινήτου, με το κύρος και τη συνέπεια του Ομίλου Saint-Gobain

10 χρόνια Glassdrive. Τι σημαίνει για εσάς προσωπικά αυτή η επέτειος;

Καθόλου τυχαία, η κατάκτηση αυτού του σημαντικού ορόσημου των δέκα ετών συμπίπτει με την ανάδειξη της εταιρείας στο μεγαλύτερο δίκτυο επισκευής και αντικατάστασης κρυστάλλων αυτοκινήτου στην Ελλάδα. Αδιαμφισβήτητα, λοιπόν, η επέτειος αυτή αντικατοπτρίζει τη σκληρή δουλειά, την αφοσίωση, αλλά και τον ενθουσιασμό όλου του προσωπικού, που μας τοποθέτησαν ψηλά στις προτιμήσεις των Ελλήνων οδηγών και ασφαλιστών.

Αν σας ρωτούσε κάποιος τι άλλαξε με την παρουσία της στην αγορά η Glassdrive, τι θα απαντούσατε;

Στα δέκα αυτά χρόνια η Glassdrive® κατάφερε να γίνει συνώνυμο των γνησίων ανταλλακτικών, της άμεσης και άρτιας εξυπηρέτησης την οποία απολαμβάνουν οι πελάτες μας, καθώς επίσης και της υψηλής τεχνογνωσίας των τοποθετητών της. Το εγχείρημα της Glassdrive®, λοιπόν, εμπιστεύτηκε τα γνήσια κρύσταλλα αυτοκινήτου Saint-Gobain Sekurit στους καλύτερους τεχνικούς κρυστάλλων αυτοκινήτου στην Ελλάδα, δημιουργώντας με αυτό τον τρόπο μία νέα δυναμική που όχι μόνο συνέβαλε, αλλά πολλές φορές καθόρισε τις εξελίξεις στην αγορά της επισκευής και αντικατάστασης κρυστάλλων αυτοκινήτου.

Τα επόμενα δέκα χρόνια τι;

Νιώθοντας βαθιά ευγνωμοσύνη γι' αυτήν την υποστήριξη και τον αναπόσπαστο ρόλο των συνεργατών και πελατών στα δέκα πρώτα χρόνια της επιτυχίας μας, προσπαθούμε πάντοτε να βελτιώνουμε το εύρος και το επίπεδο των υπηρεσιών μας, ανταποκρινόμενοι δημιουργικά στις νέες συνθήκες της αγοράς, παρέχοντας πλέον μία συνολική εμπειρία εξυπηρέτησης. Μέσα στα επόμενα δέκα χρόνια, η Glassdrive®, αποδεικνύοντας την αφοσίωσή της στις αρχές, στις αξίες και κυρίως στους ανθρώπους που συνέβαλαν στη σημερινή της πρόοδο, είναι στην ευχάριστη θέση να παρέχει ακόμα περισσότερα εργαλεία και παροχές, ως μία εξειδικευμένη υπηρεσία μίας στάσης (one stop shop) για τα κρύσταλλα αυτοκινήτου, με το κύρος και τη συνέπεια του παγκόσμιου Ομίλου Saint-Gobain.

Ποιος είναι ο Κωνσταντίνος Δημητρουλάκης

Ο Κωνσταντίνος Δημητρουλάκης γεννήθηκε στη Θεσσαλονίκη το 1965. Σπούδασε Διοίκηση Επιχειρήσεων & Marketing στο Deree College και είναι κάτοχος πτυχίου Αγγλικής Φιλολογίας από το Πανεπιστήμιο Αθηνών.

Έχει 20ετή εμπειρία στο χώρο των Πωλήσεων & Marketing και έχει διατελέσει διευθυντικό στέλεχος σε μεγάλες πολυεθνικές και ελληνικές επιχειρήσεις στους τομείς του αυτοκινήτου και των κατασκευών.

Τον Φεβρουάριο του 2010 ανέλαβε τη θέση του Market Development Manager στη Saint-Gobain Autover Hellas και από τον Σεπτέμβριο του 2011 κατέχει τη θέση του διευθύνοντος συμβούλου της εταιρείας.

Γράφει η **ΣΜΑΡΟΥΛΑ ΠΑΝΤΕΛΗ**

Ο εαυτός και η αυτο-εκτίμηση!

Αυτό το τεύχος προσεγγίζει το θέμα της αυτο-εκτίμησης. Πωλητές, ασφαλιστές και γενικώς άνθρωποι χωρίς αυτο-εκτίμηση δεν μπορούν να φέρουν αποτελέσματα. Διαβάστε προσεκτικά αυτές τις σελίδες, προβληματιστείτε και φιλοσοφήστε το λίγο. Τι να τους κάνετε τους επαίνους και τα βραβεία εάν εσείς δεν είστε ευχαριστημένος με τον εαυτό σας; Αυτές οι σελίδες δεν αφορούν μόνο τις πωλήσεις, αφορούν τη ζωή σας, και η συνεργάτις και του «ΝΑΙ», ψυχολόγος κυρία Σμαρούλα Παντελή «www.mirazomai.com», έχει πολλά να σας πει μέσα από το άρθρο αυτό (που περιέχεται στο βιβλίο «ΜΟΥ ΑΡΕΣΩ», ΕΚΔΟΣΕΙΣ ΤΑΞΙΔΕΥΤΗΣ – Ιπποκράτους 56,www.taxideftis.gr και τα πολυάριθμα βιβλία της).
Η αυτο-εκτίμηση είναι βασικό θετικό στοιχείο στην κάθε διαδικασία των πωλήσεων. Αρχές φθινοπώρου 2018, πριν ξεκινήσετε για το μεγάλο τρέξιμο του κλεισίματος του χρόνου, διαβάστε προσεκτικά για το ρόλο της αυτο-εκτίμησης στη ζωή σας.

Ε.Σ.

Τι σημαίνει εαυτός

Ο εαυτός, μια από τις πιο κοινές λέξεις. Ο πιο παλιός μας γνώριμος. Αναφερόμαστε τόσο συχνά στον εαυτό μας κι όμως, ο ορισμός της λέξης εαυτός έχει προκαλέσει μεγάλες θεωρητικές διαμάχες. Πολλοί είναι οι επιστήμονες που προσπάθησαν να ορίσουν τι ακριβώς είναι αυτό που εννοούμε όταν αναφερόμαστε στον εαυτό.

Η πρώτη θεωρητική διαμάχη είχε ως αφετηρία το ερώτημα αν ο εαυτός είναι υποκείμενο ή αντικείμενο. Η αφορμή δόθηκε από τον William James (1890), που ήταν ο πρώτος που χώρισε τον εαυτό σε δύο μέρη. Στον εαυτό που γνωρίζει, δηλαδή το «εγώ», και στον εαυτό που αναγνωρίζει το περιβάλλον, δηλαδή το «εμένα». Με άλλα λόγια, θεώρησε πως ο εαυτός είναι τόσο παρατηρητής όσο και αντικείμενο παρατήρησης.

Αυτή η διχοτόμηση οδήγησε σε δύο διαφορετικούς θεωρητικούς προσανατολισμούς. Υπήρξαν επιστήμονες που υποστήριξαν πως ο εαυτός, ως υποκείμενο, εξισούται με τις διαδικασίες και τις εμπειρίες του ίδιου του ατόμου και άλλοι που υποστήριξαν πως ο εαυτός, ως αντικείμενο, εξισούται με το περιεχόμενο των εμπειριών που αντιπροσωπεύει.

Για να λυθεί αυτό το πρόβλημα της διχογνωμίας, οι Hall και Lindzey (1970) πρότειναν τη χρήση δύο διαφορετικών όρων. Τον όρο «εγώ», που σχετίζεται με τις ψυχολογικές διαδικασίες του ατόμου, και τον όρο «εαυτός», που σχετίζεται με την αντίληψη που έχει το ίδιο το άτομο για το «εγώ» του. Από την άλλη, βέβαια, έχουμε και την ψυχαναλυτική θεώρηση που υποστηρίζει πως ο εαυτός περιλαμβάνει και ένα ασυνείδητο τμήμα, στο οποίο ανήκουν σκέψεις και συναισθήματα που το άτομο αρνείται να ενσωματώσει.

Ένα άλλο θέμα που αφορά στην έννοια του εαυτού και έχει συζητηθεί πολύ είναι το κατά πόσον ο εαυτός αποτελεί μια ολότητα ή έχει διαφορετικές πλευρές. Ο William James (1890) ήταν και πάλι ο πρώτος που υποστήριξε την πολυπλευρότητα του εαυτού. Μίλησε για την ύπαρξη διαφορετικών εαυτών που ενσωματώνονται και δημιουργούν έναν γενικό εαυτό, από τον οποίο το άτομο αντλεί πληροφορίες για να απαντήσει στη γενική ερώτηση «Ποιος είμαι;». Ο James χώρισε τον εαυτό σε τρεις υποδιαιρέσεις. Στον υλικό εαυτό (material self), που αποτελείται από το σώμα, την οικογένεια, το σπιτικό (home) και γενικά αυτά που έχει το άτομο στην κατοχή του, στον κοινωνικό εαυτό (social self), που αποτελείται από την κοινωνική ταυτότητα του ατόμου, όπως οι σχέσεις, οι ρόλοι και η υπόληψη, και στον πνευματικό εαυτό (spiritual self), που αποτελείται από ψυχικές ικανότητες και λειτουργίες, καθώς και καταστάσεις συνειδητότητας.

Αυτήν την πολυπλευρότητα του εαυτού υποστήριξαν αργότερα και πολλοί άλλοι επιστήμονες. Το 1947, για παράδειγμα, ο Murphy υποστήριξε τη θέση πως οι άνθρωποι έχουμε μια άποψη για τον εαυτό μας ως όλο, και ξεχωριστές απόψεις για τις διαφορετικές πλευρές του εαυτού μας, όπως είναι η εμφάνισή μας, η εξυπνάδα μας κ.λπ. Παράλληλα, ο Erikson (1950) υποστήριξε και αυτός την πολυπλευρότητα του εαυτού, τονίζοντας μάλιστα την καθοριστική σημασία της εφηβείας. Πίστευε πως η εφηβεία είναι το εξελικτικό στάδιο στη ζωή του ανθρώπου, το οποίο είναι υπεύθυνο για την εναρμόνιση των διαφορετικών πλευρών του εαυτού, που οδηγεί το άτομο σε μια ολοκληρωμένη και ισορροπημένη άποψη για το ίδιο.

> Ο όρος «εγώ», σχετίζεται με τις ψυχολογικές διαδικασίες του ατόμου, και ο όρος «εαυτός» σχετίζεται με την αντίληψη που έχει το ίδιο το άτομο για το «εγώ» του

Αυτές οι απόψεις, παρόλο που πυροδότησαν αντιδράσεις από πολλούς επιστήμονες, οι οποίοι υποστήριξαν την έννοια του εαυτού ως ολότητα, όπως ο Fromm (1939) και ο Rogers (1950), αποτέλεσαν πηγή έμπνευσης για μεγάλες έρευνες μεταγενέστερων θεωρητικών, όπως οι Coopersmith, Marsh, Offer και Shabelson (Pandelis, 1993). Πάνω σε αυτές τις έρευνες δομήθηκαν οι θεωρίες για την αυτο-αντίληψη (selfconcept), την αυτο-εικόνα (selfimage) και την αυτο-εκτίμηση (selfesteem).

Αυτές οι τρεις έννοιες, της αυτο-αντίληψης, της αυτο-εικόνας και της αυτο-εκτίμησης, είναι συγγενικές και εξίσου καθοριστικές για την ισορροπία και την ευτυχία στη ζωή του ανθρώπου. Ιδιαίτερα η αυτο-εκτίμηση, το κατά πόσον δηλαδή εγκρίνω αυτό που είμαι, ευθύνεται για το βαθμό ικανοποίησης του ατόμου από αυτά που καταφέρνει στη ζωή και από τον τρόπο που ζει τη ζωή του.

Τι είναι αυτο-εκτίμηση και πώς διαμορφώνει τη σχέση μας με τον εαυτό μας και με τους γύρω μας

Στη φύση γύρω μας, κάθε μορφή κίνησης πραγματοποιείται μέσω μιας ώθησης ή μιας έλξης. Ας πούμε, για παράδειγμα, ένα αυτοκίνητο για να μετακινηθεί, χρειάζεται καύσιμα που θα του δώσουν την ώθηση για να αναπτύξει ταχύτητα. Αν το αυτοκίνητο ξεμείνει από καύσιμα, τότε πρέπει κάποια ανθρώπινα χέρια να το σπρώξουν για να το βάλουν στην άκρη, μέχρι αυτό να ανεφοδιαστεί. Διαφορετικά, πρέπει να το τραβήξει κάποιο ρυμουλκό.

Έτσι γίνεται και με μας τους ανθρώπους. Η αυτο-εκτίμηση είναι το καύσιμο που μας δίνει την ενέργεια για δημιουργική δραστηριότητα, για συναισθηματική ισορροπία και πνευματική διαύγεια. Σύμφωνα με την Virginia Satir, η θετική άποψη που έχουμε για τον εαυτό μας αποτελεί τον θεμέλιο λίθο για την ψυχική μας υγεία (Satir, 1983). Χωρίς αυτή την ενέργεια δεν μπορούμε να θέσουμε στόχους, ή δεν μπορούμε να τους πραγματοποιήσουμε, με αποτέλεσμα να ζούμε μια ελλειμματική ζωή.

Όταν λείπει το καύσιμο της αυτο-εκτίμησης, το άτομο είτε ρυμουλκείται από άλλους και οδηγείται στην επίτευξη στόχων που εκείνοι έχουν θέσει γι' αυτό -και που ενδεχομένως δεν το αντιπροσωπεύουν- είτε παραμένει στάσιμο. Σε κάθε περίπτωση, ο άνθρωπος με χαμηλή αυτο-εκτίμηση δεν μπορεί να χαρεί τη ζωή στο σύνολό της. Δηλαδή, προσπαθεί να τη χαρεί, αλλά αυτό συμβαίνει μόνο αποσπασματικά και συνήθως μέσα από σχέσεις εξάρτησης, είτε με αντικείμενα όπως η πολλή δουλειά (εργασιομανία), το υπερβολικό φαγητό, ο υπερκαταναλωτισμός, η χρήση ουσιών, η υπερβολική ενασχόληση με το σεξ, η επικίνδυνα γρήγορη οδήγηση και τα τυχερά παιχνίδια, είτε μέσα από σχέσεις εξάρτησης με άτομα, όπως τα παιδιά, οι γονείς και οι σύζυγοι. Μέσα από όλα αυτά, το άτομο αποκτά μια ψευδο-αξία, την οποία, για να διατηρήσει, πρέπει συνεχώς να ανεβάζει τον πήχυ ψηλότερα. Έχει ανάγκη από όλο και περισσότερο αλκοόλ, φαγητό ή δουλειά και θέλει συνεχώς να έχει τον έλεγχο μέσα στις σχέσεις που δημιουργεί.

Τι σημαίνει όμως αυτο-εκτίμηση και γιατί είναι τόσο σημαντική;

Η αυτο-εκτίμηση αποτελεί τη θεμελιώδη πίστη που έχουμε στον εαυτό μας, ανεξάρτητα από το τι συμβαίνει γύρω μας και τι σκέφτονται οι άλλοι για μας. Άρχισε να δημιουργείται και να εγκαθίσταται μέσα μας από τα παιδικά μας χρόνια, ως απόσταγμα της εικόνας του εαυτού μας στους διάφορους τομείς της ζωής. Δηλαδή, δημιουργήθηκε από τον τρόπο με τον οποίο βλέπαμε να καθρεφτίζεται ο εαυτός μας μέσα στις σχέσεις στο σπίτι με τους γονείς και τα αδέλφια, στο παιχνίδι με τους φίλους, στις επιδόσεις στο σχολείο, στον καθρέφτη καθώς μεγαλώναμε και στον τρόπο με τον οποίο τα βγάζαμε ή δεν τα βγάζαμε πέρα με τις καθημερινές δυσκολίες της ζωής (Pandeljs, 1993). Η αυτο-εικόνα μας και η αυτο-αντίληψή μας στους διάφορους τομείς της ζωής από τα παιδικά μας χρόνια αποτελούν την πρώτη ύλη που συνθέτει την αυτο-εκτίμησή μας και καθορίζει τη σχέση μας με τον εαυτό μας.

Οι θεωρίες περί αυτο-εκτίμησης ξεκίνησαν από τα τέλη του 19ου αιώνα με τον William James (1890). Η άποψή του ήταν πως η αυτο-εκτίμηση ισούται με το πηλίκο των επιτυχιών έναντι των προσδοκιών:

Αυτο-εκτίμηση = Επιτυχίες / Προσδοκίες

Δηλαδή, κάποιος με υψηλές προσδοκίες και μικρές επιτυχίες, έχει χαμηλή αυτο-εκτίμηση. Αντίθετα, κάποιος με μικρές προσδοκίες και μεγάλες επιτυχίες, έχει υψηλή αυτο-εκτίμηση. Παρατηρούμε, λοιπόν,

πως οι χαμηλές προσδοκίες αποτελούν μια δικλίδα ασφαλείας για την ανάπτυξη της αυτο-εκτίμησης. Αντίθετα, οι μεγάλες προσδοκίες αποτελούν μια παγίδα εφόσον απαιτούν μεγάλες επιτυχίες, προκειμένου η αυτο-εκτίμηση του ατόμου να είναι υψηλή.

Δημιουργείται λοιπόν αμέσως το ερώτημα, τι οδηγεί ένα άτομο στο να έχει υψηλές προσδοκίες; Δηλαδή, τι είναι αυτό που κάνει το άτομο να μεταθέτει την ικανοποίηση στο μέλλον, βάζοντας δύσκολους όρους;

Όπως αναφέραμε και πιο πάνω, η αυτο-εκτίμηση δομείται από πολύ νωρίς στη ζωή. Ο τρόπος με τον οποίο θα συμπεριφερθεί το περιβάλλον και ιδιαίτερα οι γονείς σε ένα παιδί ευθύνεται κυρίως για το κατά πόσον το άτομο αργότερα θα είναι ιδιαίτερα απαιτητικό από τον εαυτό του ή πιο χαλαρό. Όταν το άτομο έχει μεγάλες προσδοκίες από τον εαυτό του, απελευθερώνονται μεγάλες ποσότητες άγχους, οι οποίες το αποσπούν από την απαιτούμενη συγκέντρωση που πρέπει να έχει, προκειμένου να πετύχει τους στόχους του και να αισθανθεί ικανοποίηση.

Η μεγάλη παγίδα στην οποία πέφτει ο σημερινός άνθρωπος βρίσκεται στον προβληματισμό του πώς μπορεί κανείς να τα καταφέρει σε μια τόσο ανταγωνιστική κοινωνία, χωρίς να έχει υψηλούς στόχους και άρα μεγάλες προσδοκίες από τον εαυτό του. Σε αυτή την παγίδα πέφτουν πολλοί γονείς, οι οποίοι μεγαλώνουν τα παιδιά τους με το άγχος και τα οδηγούν στο να έχουν υψηλούς στόχους στη ζωή τους και μεγάλες προσδοκίες. Αυτοί οι γονείς ωθούν τα παιδιά τους από πολύ μικρή ηλικία σε πολλές εξωσχολικές δραστηριότητες, μέσα από τις οποίες τα παιδιά πρέπει να αποκτήσουν εφόδια, προκειμένου να αντιμετωπίσουν το μέλλον με επιτύχία. Δεν λαμβάνουν υπ' όψιν τους πως η επιτυχία δεν εξαρτάται μόνο από τα εφόδια, δηλαδή τις πολλές

> Δημιουργείται το ερώτημα, τι οδηγεί ένα άτομο στο να έχει υψηλές προσδοκίες; Δηλαδή, τι είναι αυτό που κάνει το άτομο να μεταθέτει την ικανοποίηση στο μέλλον, βάζοντας δύσκολους όρους;

Εκπαιδεύει εκπαιδευτές!
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

γνώσεις και τα πολλά πτυχία. Εξαρτάται σε μεγάλο βαθμό από την επιθυμία του ατόμου να κάνει πράγματα που να το ευχαριστούν και να το γεμίζουν με ενθουσιασμό για τη ζωή. Αυτός ο ενθουσιασμός είναι που θα δημιουργήσει στο άτομο την επιθυμία να θέσει και άλλους στόχους και να προοδεύσει.

Χρειάζεται να ξεχωρίσουμε την επιθυμία από την προσδοκία όσον αφορά στην επίτευξη των στόχων. Όταν, για παράδειγμα, επιθυμώ να γράψω ένα βιβλίο, έχω πολλά θετικά συναισθήματα. Νιώθω μέσα μου μια ζεστασιά, καθώς φαντάζομαι τον εαυτό μου μπροστά στον υπολογιστή να γράφει. Ύστερα, νιώθω μια χαρά, καθώς συνειδητοποιώ πως έχω μια ιδέα που μπορώ να την ολοκληρώσω και να την κάνω ένα βιβλίο χρήσιμο για τους άλλους. Μόλις φανταστώ το βιβλίο μου να έχει κιόλας τυπωθεί και να βρίσκεται στα ράφια των βιβλιοπωλείων, τότε αρχίζω να αισθάνομαι μια ευφορία και μια υπερηφάνεια. Αν όμως το γράψιμο του βιβλίου μου δεν βασίζεται στην επιθυμία, αλλά σε σκέψεις που δημιουργούν προσδοκίες, τότε τα πράγματα αλλάζουν. Αν δηλαδή σκεφτώ πως πρέπει να γράψω ένα βιβλίο για να γίνει bestseller, αρχίζω να αγχώνομαι. Αμέσως διερωτώμαι αν είμαι αντάξια εντός τέτοιου εγχειρήματος. Οι προσδοκίες για το αποτέλεσμα ανεβαίνουν επικίνδυνα, ενώ οι πιθανότητες για επιτυχία συνοδεύονται από πολλά ερωτηματικά! Φεύγουν από τη μέση η χαρά και η επιθυμία για δημιουργία και τη θέση τους παίρνει ο φόβος της αποτυχίας.

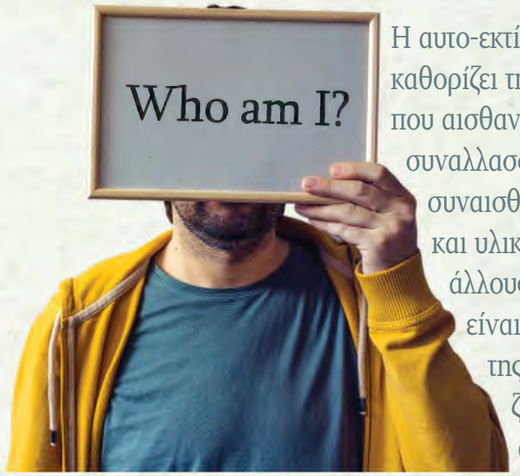
Χρειάζεται να ξεχωρίσουμε την επιθυμία από την προσδοκία όσον αφορά στην επίτευξη των στόχων

Έτσι γίνεται στη ζωή μας, με όλα τα πράγματα. Είναι διαφορετικό να ονειρεύομαι ένα όμορφο σπίτι και διαφορετικό να προσδοκώ να αποκτήσω το σούπερ σπίτι. Τι είναι άραγε πιο σημαντικό; Να τρέχω με το άγχος να αποκτήσω σύντομα το καταπληκτικό σπίτι ή μήπως να χαίρομαι την κάθε μέρα και να ανακαλύπτω νέους τρόπους για να είμαι δημιουργική και ισορροπημένη, εστιάζοντας στην απόκτηση ενός όμορφου σπιτιού στα μέτρα μου;

Όσο η κοινωνία μας γίνεται ανταγωνιστική τόσο περισσότερο δημιουργείται η ανάγκη να μεγαλώνουμε τα παιδιά μας έτσι ώστε να αντέχουν στις αποτυχίες και να έχουν ευέλικτους στόχους. Για να μπορεί όμως ένα άτομο να είναι ευέλικτο και να προσαρμόζεται στις απαιτήσεις και στις ευκαιρίες των καιρών, χρειάζεται να έχει εμπιστοσύνη στον εαυτό του. Αυτή η εμπιστοσύνη πηγάζει μόνο μέσα από τη θετική αυτο-εκτίμηση, η οποία δεν εγκαθίσταται στο άτομο αποκλειστικά και μόνο μέσω της απόκτησης γνώσεων. Το άγχος των γονιών για την επιτυχία των παιδιών τους τους παρασύρει πολλές φορές σε επιλογές που φορτώνουν τα παιδιά με υποχρεώσεις μεγαλύτερες των αντοχών τους και τα οδηγούν σε ένα μονοδιάστατο κυνήγι επιτυχίας, πλαισιωμένο από άγχος και στερημένο από χαρά.

Σε διάφορες μελέτες που έγιναν στη δεκαετία του 1980 φάνηκε πως υπάρχει ένα προφίλ συμπεριφοράς των γονιών, που τροφοδοτεί την ανάπτυξη της αυτο-εκτίμησης (McDonald, 1980; Phillips & Zigler, 1980; Coopersmith, 1981). Ο γονιός μπορεί να διδάξει την αυτο-εκτίμηση, δείχνοντας απεριόριστο ενδιαφέρον, προσοχή, ζεστασιά και κατανόηση, χωρίς να συγκρίνει το παιδί του με άλλα παιδιά, δείχνοντας σεβασμό απέναντι στη διαφορετικότητα του κάθε παιδιού και θέτοντας ξεκάθαρα όρια, χωρίς όμως να θέτει όρους, υπό τους οποίους θα αγαπά το παιδί. Φάνηκε, επίσης, πως όταν ένας γονιός υποστηρίζει στο παιδί τη διάθεση για αυτοδυναμία και εξερεύνηση, αυτό βοηθάει το παιδί να πιστέψει στον εαυτό του.

Το διαβάζουν επιτυχημένοι!



Η αυτο-εκτίμηση καθορίζει την πληρότητα που αισθανόμαστε καθώς συναλλασσόμαστε συναισθηματικά και υλικά με τους άλλους. Αυτός είναι ο σπουδαίος της ρόλος στη ζωή και στην ανάπτυξή μας

Τα θετικά συναισθήματα είναι τα καύσιμα που παράγουν την απαραίτητη ενέργεια για να οδηγηθεί το άτομο στην επιτυχία. Η χαρά που προκαλεί το ταξίδι, αλλά και η χαρά που δημιουργείται από την προσμονή της άφιξης στον τελικό προορισμό, είναι απαραίτητα στοιχεία για μια ασφαλή διαδρομή προς την επιτυχία. Αναφέρουμε τη λέξη ασφαλή, διότι σήμερα περισσότερο από ποτέ, πολλές ψυχικές διαταραχές εμφανίζονται από αποτυχίες που βασίστηκαν σε μεγάλες προσδοκίες.

Από τη στιγμή, λοιπόν, που ο άνθρωπος έχει κρίση και κρίνει τις πράξεις, τόσο των άλλων όσο και τις δικές του, αυτόματα τίθεται το ζήτημα της σύγκρισης. Όταν, είτε συνειδητά είτε υποσυνείδητα, δεν εγκρίνει τον εαυτό του επειδή δεν ανταποκρίθηκε στις προσδοκίες του ή στις προσδοκίες των γονιών του, τότε διακατέχεται από μία σειρά αρνητικών συναισθημάτων, που τον περιορίζουν σε μορφές δοσοληψίας με το περιβάλλον, οι οποίες τον αφήνουν ανικανοποίητο.

Εάν δεν εγκρίνω τον εαυτό μου, οτιδήποτε προσφέρω στους γύρω μου είναι ελλειμματικό και δεν με κάνει να αισθάνομαι περηφάνια. Τότε, όταν ο απέναντί μου χαρεί με την προσφορά μου, είναι φυσικό να νιώθω καχυποψία και να τον αμφισβητώ. Κατά συνέπεια, όταν δεν αισθάνομαι επαρκής και ο άλλος μου ανταποδώσει κάτι με θετικό τρόπο, όσο όμορφο και να είναι αυτό που μου προσφέρει, δεν μπορώ να το απολαύσω. Δεν αισθάνομαι πως μου αξίζει να μου δώσουν κάτι καλό. Πώς μπορεί κάποιος να μου ανταποδίδει κάτι θετικό, όταν εγώ του έχω δώσει κάτι ελλειμματικό; Ή με κοροϊδεύει ή είναι χαζός! Πώς μπορώ, λοιπόν, να χαρώ τη σχέση μαζί του;

Αντίθετα, αν έχω αυτο-εκτίμηση, τότε δίνω στον άλλον αυτό που επιθυμώ και νιώθω καλά μ' αυτό που κάνω. Αν εκείνος χαρεί, ακόμα καλύτερα.

Η αυτο-εκτίμηση καθορίζει την πληρότητα που αισθανόμαστε καθώς συναλλασσόμαστε συναισθηματικά και υλικά με τους άλλους. Αυτός είναι ο σπουδαίος της ρόλος στη ζωή και στην ανάπτυξή μας.

Η **Σμαρούλα Παντελή** είναι ψυχολόγος με πολυετή εμπειρία στην εκπαίδευση στελεχών επιχειρήσεων. Έχει συνεργαστεί με τις περισσότερες ασφαλιστικές εταιρείες στην Ελλάδα, εκπαιδεύοντας ασφαλιστικούς συμβούλους, διευθυντές Πωλήσεων και διοικητικό προσωπικό σε θέματα ψυχολογίας, ηγεσίας, συναισθηματικής νοημοσύνης, ανάπτυξης της ομαδικότητας και αποτελεσματικής επικοινωνίας. Εκτός από τον ασφαλιστικό κλάδο, έχει συνεργαστεί με πολλές εταιρείες και οργανισμούς προσφέροντας εκπαιδευτικό και συμβουλευτικό έργο. Έχει διδάξει για επτά έτη στο Πανεπιστήμιο Πειραιώς στο τμήμα ΟΔΕ, σε επίπεδο προπτυχιακό και μεταπτυχιακό, το μάθημα «Ηγεσία και Συναισθηματική Νοημοσύνη».

Είναι συγγραφέας πολλών βιβλίων ψυχολογικής αυτοβοήθειας και παιδαγωγικών ιστοριών για παιδιά. Από τις εκδόσεις Κριτική κυκλοφορεί το βιβλίο της «Τα μυστικά της ομαδικής επιτυχίας: από τη θεωρία στην πράξη». Έχει αρθρογραφήσει στον ημερήσιο και περιοδικό Τύπο και πάνω από μια δεκαετία συνεργάστηκε στενά με το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ». Έχει μια τακτική παρουσία στην τηλεόραση και το ραδιόφωνο.

Εργάζεται ιδιωτικά ως ψυχολόγος και διευθύνει ομάδες ψυχοθεραπείας και αυτογνωσίας. Είναι τακτικό μέλος της Εθνικής Αρχής Ιατρικώς Υποβοηθούμενης Αναπαραγωγής.

Είναι κάτοχος μεταπτυχιακών τίτλων MSc και PhD στην Ψυχολογία από το Πανεπιστήμιο Surrey της Αγγλίας. Είναι διπλωματούχος ψυχοδραματιστής και κοινωνιοδραματιστής από πιστοποιημένα εκπαιδευτικά κέντρα της Αγγλίας.

Μια χούφτα αστέρια από τους ασφαλισμένους

Την ικανοποίησή τους από την ευκολία και την άμεση εξυπηρέτησή τους στη διαδικασία αποζημίωσης δηλώνουν δημόσια οι ασφαλισμένοι της ΑΧΑ, δίνοντας μάλιστα 4,6 αστέρια στα 5, ενώ την ίδια ώρα η ταχύτητα και η απλότητα χαρακτηρίζουν την υπηρεσία Άμεσης Εξυπηρέτησης Ζημιών που δημιούργησε η εταιρεία, αφαιρώντας έγνοιες από την καθημερινότητα των πελατών της.

Ειδικότερα, η ΑΧΑ, πιστή στις αξίες της, εγκαινίασε τον Φεβρουάριο το Transparent Customer Feedback, ένα πρωτοποριακό εργαλείο διαδραστικής επικοινωνίας με τους πελάτες της, μέσω του οποίου οι ασφαλισμένοι μπορούν εύκολα και γρήγορα να εκφράσουν δημοσίως τη γνώμη τους για την αποζημίωσή τους.

Η εταιρεία, μέσω της νέας υπηρεσίας αξιολόγησης, ξεκίνησε έναν ειλικρινή διάλογο με τους πελάτες της, δίνοντας έμφαση στις αξίες της διαφάνειας και της αξιοπιστίας. Μετά την αποζημίωσή του ο ασφαλισμένος αξιολογεί και σχολιάζει την εμπειρία του, η οποία δημοσιεύεται αυτόματα από την eKomi (εταιρεία συγκέντρωσης και διαχείρισης ανατροφοδότησης) στον ιστότοπο της ΑΧΑ. Ταυτόχρονα, ενεργοποιείται εσωτερικός μηχανισμός για την εξατομικευμένη πληροφόρηση και εξυπηρέτηση του κάθε πελάτη. Με αυτόν τον τρόπο, η ΑΧΑ βρίσκεται κοντά στους ασφαλισμένους της και «ακούει» προσεκτικά τις ανάγκες τους, με στόχο τη συνεχή βελτίωση των διαδικασιών της και την παροχή υπηρεσιών υψηλής ποιότητας.

Από την έναρξη λειτουργίας της έως και σήμερα, η συνολική αξιολόγηση των πελατών παραμένει σταθερά σε πολύ υψηλά επίπεδα, συγκεντρώνοντας 4,6/5 αστέρια. Συγκεκριμένα, από το σύνολο των 512 κριτικών που έχουν δημοσιεύσει οι ασφαλισμένοι της ΑΧΑ μέσω της υπηρεσίας, το 92% έχει εκφραστεί θετικά για την εταιρεία, το 3% με ουδέτερα σχόλια, ενώ αρνητικά έχει εκφραστεί το 5% των πελατών.

Ο κ. Ερρίκος Μοάτσος, διευθύνων σύμβουλος της ΑΧΑ Ασφαλιστική

Αξιολόγηση	Σχόλια
★★★★★ 5/5	Ποιοτική και άμεση εξυπηρέτηση. Ταχύτατη αποζημίωση.
★★★★★	Σοβαρή εταίρεια. Κάνει αυτό που υπόσχεται με συνέπεια, ταχύτητα και φιλική εξυπηρέτηση. Την συνιστώ ανεπιφύλακτα.
★★★★ 4/5	Έμεινα ευχαριστημένη από την ταχύτητα ανταπόκρισης και από την αποζημίωση.
★★★★★ 5/5	Η αντιμετώπιση του σοβαρού προβλήματος υγείας από την οργάνωση της ΑΧΑ ήταν άκρως επαγγελματική. Σας ευχαριστώ όλους και ειδικά τον ασφαλιστή μου *** για την αμέριστη βοήθειά του. Συνεχίστε έτσι η κορυφή είναι πολύ κοντά!
★★★★★ 5/5	Πράγματι και τις δύο φορές που χρειάστηκα τις υπηρεσίες της ΑΧΑ, α) αποζημίωση ζημιάς αυτοκινήτου και β) αποζημίωση απώλειας πορτοφολιού, όλα έγιναν, απλά, γρήγορα και χωρίς ταλαιπωρία. Ευχαριστώ.
★★★★★ 5/5	Θεωρώ ότι πρέπει να υπάρχει καλύτερη επικοινωνία και συνεργασία με την *** σε θέματα των ασφαλίσεων με αποτέλεσμα την ταχύτερη εξυπηρέτηση του πελάτη.
★★★★★ 5/5	Γρήγορη και αποτελεσματική διαχείριση του αιτήματος απώλειας. Ευγένεια στην επικοινωνία, σαφής και ακριβής ενημέρωση. Εξαιρετική μεταχείριση. Συγχαρητήρια.

Άμεση επιστροφή στην καθημερινότητα μετά από ζημιά

Την ίδια ώρα, με στόχο να βελτιώνει συνεχώς τις υπηρεσίες της και να αποτελεί μία εταιρεία «συνοδοιπόρο του πελάτη», η ΑΧΑ δημιούργησε την Υπηρεσία Άμεσης Εξυπηρέτησης Ζημιών, «Direct Repair». Η συγκεκριμένη υπηρεσία σχεδιάστηκε για να εξασφαλίζει στους ασφαλισμένους συνθήκες ηρεμίας, επιτυγχάνοντας άμεση «επιστροφή» στην καθημερινότητά τους, μετά από μία ζημιά στο σπίτι ή την επιχείρησή τους, ελαχιστοποιώντας, παράλληλα, την εμπλοκή τους στην αποκατάστασή της.

Από την έναρξη ενεργοποίησης του «Direct Repair», τον Ιανουάριο του 2017, έως και σήμερα έχουν αποζημιωθεί πάνω από 300 κατοικίες και επιχειρήσεις, ενώ χάρη σε αυτή τη διαδικασία, ο χρόνος αποζημίωσης και επισκευής έχει περιοριστεί στις 2 ημέρες κατά μέσο όρο, από τη στιγμή που ο ασφαλισμένος επικοινωνήσει με την εταιρεία και καταγραφεί η ζημιά.

Τι λένε οι ασφαλισμένοι της ΑΧΑ

«Έμεινα απόλυτα ευχαριστημένη! Ευγένεια, εξυπηρέτηση και ταχύτητα, όλα λειτούργησαν ρολόι! Έχω να πω τα καλύτερα γι' αυτήν την υπηρεσία της ΑΧΑ, αλλά και για τους ανθρώπους που ασχολήθηκαν με την υπόθεσή μου. Γρήγοροι, ευγενέστατοι και αποτελεσματικοί. Και το πιο σημαντικό απ' όλα είναι ότι όλοι είχαν πολύ καλή και θετική διάθεση, καθώς παίζει ρόλο όχι μόνο το αποτέλεσμα, αλλά και ο τρόπος εξυπηρέτησης. Πραγματικά, ένιωσα ότι υπάρχουν άνθρωποι που θέλουν να σε βοηθήσουν σε αυτή τη δύσκολη στιγμή», είπε η **Σπυριδούλα Δαφερέρα**, ασφαλισμένη στην ΑΧΑ.

«Όλα ήταν άψογα. Δεν έχω λόγια για τους ανθρώπους που μας εξυπηρέτησαν, ήταν άμεσοι και πολύ ευγενικοί. Μετά από αυτό που μας συνέβη, η ζωή μας ήρθε πολύ γρήγορα στις κανονικές συνθήκες, όπως ακριβώς ήμασταν πριν. Αυτό έχει αξία ανεκτίμητη για εμάς! Ευχαριστούμε πολύ για όλη την προσπάθεια, την πολύ καλή διάθεση και την αποτελεσματικότητα που δείξατε από την αρχή μέχρι το τέλος», ανέφερε ο **Δημήτρης Μαρκόπουλος**, ασφαλισμένος στην ΑΧΑ.

«Είμαι πάρα πολύ ικανοποιημένη από το αποτέλεσμα. Όλα δούλεψαν άψογα και συντονισμένα από την αρχή μέχρι το τέλος. Τέλεια επιλογή των ανθρώπων που βοήθησαν για να έρθει η ζωή μας ξανά στους κανονικούς της ρυθμούς. Ήταν διακριτικοί, αποτελεσματικοί και εργάσθηκαν με πραγματικό ενδιαφέρον για εμάς, έχοντας στο μυαλό τους μέχρι και την τελευταία λεπτομέρεια», είπε η **Γιούλη Χαρινού**, ασφαλισμένη στην ΑΧΑ.

Ο κ. Μανώλης Μανιός, ο κ. Μανώλης Μπόρσης, η κ. Χρυσάνθη Παπαεμμανουήλ, ο κ. Δημήτρης Μελεξόπουλος, η κ. Λένα Πλαΐτη και ο κ. Ευγένιος Πετούμενος

Χρυσή και αργυρή στα Event Awards

Διπλή βράβευση για τη διοργάνωση της εκδήλωσης για Μεσίτες και Πράκτορες απέσπασε η ΑΧΑ στην τελετή απονομής των Event Awards 2018, που διοργανώνονται για 3η χρονιά από την Boussias Communications. Συγκεκριμένα, η εταιρεία έλαβε χρυσή και αργυρή διάκριση στις κατηγορίες «Experiential Marketing Event - B2B» και «Επιχειρηματικά Συνέδρια» αντίστοιχα. «Για εμάς στην ΑΧΑ, αυτή είναι η στιγμή της αλήθειας και γύρω από αυτήν υλοποιούμε μια σειρά από ενέργειες, με στόχο να προσφέρουμε μια "Νέα Εμπειρία" σε όσους μας εμπιστεύονται» τόνισε μεταξύ άλλων η Λένα Πλαΐτη, διευθύντρια Επικοινωνίας της ΑΧΑ Ελλάδας, ενώ ταυτόσημες θέσεις εξέφρασε ο Δημήτρης Μελεξόπουλος, διευθυντής Μεσιτών και Πρακτόρων της ΑΧΑ Ελλάδας.

Στην ακριτική Σύμη ταξίδεψε ο Όμιλος ΥΓΕΙΑ για να προσφέρει δωρεάν υπηρεσίες υγείας στους κατοίκους του νησιού, στην 9η εθελοντική του εκστρατεία, στο πλαίσιο του προγράμματος Εταιρικής Υπευθυνότητας «Ταξιδεύουμε για την Υγεία». Όπως υπογραμμίζεται, συνολικά διενεργήθηκαν περί τις 2.100 εξετάσεις σε 581 κατοίκους από την ομάδα των εθελοντών των εταιρειών του ομίλου, ενώ παράλληλα πραγματοποιήθηκαν δύο κατ' οίκον επισκέψεις. Η ομάδα αποτελούταν από 28 ιατρούς 16 ειδικοτήτων, καθώς και 32 εθελοντές από το νοσηλευτικό, το τεχνικό και το διοικητικό προσωπικό των εταιρειών του ΥΓΕΙΑ.

Οι ειδικότητες των ιατρών που συμμετείχαν ήταν: αγγειοχειρουργοί, αναισθησιολόγοι, ακτινοδιαγνώστες, γυναικολόγοι, δερματολόγοι, καρδιολόγοι, νευρολόγοι, ορθοπαιδικοί, ουρολόγοι, οφθαλμίατροι, παθολόγοι, παιδίατροι, πλαστικοί χειρουργοί, πνευμονολόγοι, χειρουργοί & χειρουργοί μαστού και ωτορινολαρυγγολόγοι. Οι διαγνωστικές εξετάσεις που διενεργήθηκαν, περιλάμβαναν αιματολογικούς ελέγχους, Pap Test, υπερηχογραφήματα σώματος, καρδιογραφήματα, triplex καρδιάς και σπιρομετρήσεις.

«Η ανταπόκριση των κατοίκων του νησιού μας ήταν τεράστια, πράγμα που αποδεικνύει και το μέγεθος του προβλήματος που αντιμετωπίζουμε ελλείψει ιατρών», τόνισε ο δήμαρχος της Σύμης, κ. Ελευθέριος Παπακαλοδούκας, εκφράζοντας τις ευχαριστίες του για την πολύτιμη ιατρική φροντίδα που παρείχαν οι εθελοντές του Ομίλου ΥΓΕΙΑ. Ο κ. Παπακαλοδούκας μίλησε για πρωτόγνωρη οργάνωση και γνωστοποίησε την πρόθεση του δήμου να ανακηρύξει επίτιμο Δημότη Σύμης τον διευθύνοντα σύμβουλο του Ομίλου ΥΓΕΙΑ, κ. Ανδρέα Καρταπάνη. Σχολιάζοντας την πρωτοβουλία, ο κ. Καρταπάνης τόνισε πως θα συνεχιστεί και το επόμενο διάστημα αυτή τη μεγάλη προσφορά, την οποία κάνουν αφιλοκερδώς όλοι οι άνθρωποι που εργάζονται στον Όμιλο ΥΓΕΙΑ. Τόνισε μάλιστα ότι όσα περιστατικά χρήζουν νοσοκομειακής περίθαλψης θα αντιμετωπίζονται στο ΥΓΕΙΑ εντελώς δωρεάν, τόσο από την πλευρά του νοσοκομείου όσο και από την πλευρά των γιατρών.

Επισημαίνεται ότι το πρόγραμμα «Ταξιδεύουμε για την Υγεία» στηρίζεται στην εθελοντική δράση των εργαζομένων του Ομίλου ΥΓΕΙΑ. Μέχρι σήμερα, έχουν γίνει 8 εθελοντικές εκστρατείες, έχουν εξεταστεί περισσότεροι από 9.800 κάτοικοι και έχουν διενεργηθεί περισσότερες από 38.000 ιατρικές και διαγνωστικές εξετάσεις (Λειψοί & Αγαθονήσι, Καρπενήσι, Κάρπαθος, Καλάβρυτα, Καλαμπάκα, Λέρος, Τήλος-Νίσυρος, Άργος Ορεστικό).

ΥΠΟΣΤΗΡΙΚΤΗΣ ΤΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΟΛΥΜΠΙΑΚΗΣ ΟΜΑΔΑΣ

Την ίδια ώρα, ο Όμιλος ΥΓΕΙΑ, με γνώμονα την έμπρακτη ενίσχυση των αρχών και αξιών του ολυμπισμού και του αθλητισμού, ανακοίνωσε ότι στηρίζει ενεργά τους αθλητές της Ελληνικής Ολυμπιακής Ομάδας, προσφέροντας δωρεάν κάλυψη των υγειονομικών αναγκών των αθλητών αυτών, με στόχο να ενισχύσει την προετοιμασία τους για τους Ολυμπιακούς Αγώνες του Τόκιο το 2020.

Σχολιάζοντας τη συμφωνία συνεργασίας με την Ελληνική Ολυμπιακή Επιτροπή, ο κ. Καρταπάνης σημείωσε μεταξύ άλλων ότι ο Όμιλος ΥΓΕΙΑ, στη μακρόχρονη πορεία του, υπηρετεί το υπέρτατο αγαθό της υγείας, πάντα με σεβασμό, ευαισθησία και αγάπη για τον συνάνθρωπο και ευχήθηκε στους αθλητές να φτάσουν σε κορυφαίες επιδόσεις.

Ταυτόσημες θέσεις εξέφρασε από την πλευρά του ο πρόεδρος της Ελληνικής Ολυμπιακής Επιτροπής, κ. Σπύρος Καπράλος, χαρακτηρίζοντας τη συγκεκριμένη συνεργασία ιδιαίτερα σημαντική, καθώς, όπως είπε, όλοι οι αθλητές και οι αθλήτριες γνωρίζουν ότι έχουν στο πλευρό τους έναν ισχυρό σύμμαχο που θα τους βοηθήσει σε κάθε ανάγκη, αλλά και, αν χρειαστεί, σε οποιαδήποτε δύσκολη στιγμή.

GENERALI

Μαζί διαμορφώνουμε το μέλλον της ασφάλισης

Το μήνυμα του ετήσιου ταξιδιού κινήτρων της Generali στη Φλόριντα

ΝΑΙ
ΣΥΝΕΔΡΙΟ

Ραντεβού με τη φαντασία, την καινοτομία και τη δημιουργικότητα έδωσαν οι κορυφαίοι Συνεργάτες της Generali στο φετινό ταξίδι της εταιρείας στη Φλόριντα των ΗΠΑ, την «Ηλιόλουστη Πολιτεία», που αποτελεί ευσεβή πόθο ακόμη και για τους ίδιους τους Αμερικανούς πολίτες. Οι πρωταθλητές της Generali, από τις 29 Ιουνίου μέχρι τις 6 Ιουλίου, απήλαυσαν μοναδικές εμπειρίες, χάρη στο πλούσιο και ειδικά σχεδιασμένο πρόγραμμα του ταξιδιού, το οποίο περιελάμβανε στάσεις στο Ορλάντο και στο Μαϊάμι. Δύο πόλεις- σύμβολα των επιτευγμάτων στο χώρο της βιομηχανίας του θεάματος, αλλά και της προσπάθειας του ανθρώπου για την κατάκτηση του Διαστήματος.
Οι συμμετέχοντες στο ταξίδι ήρθαν, επί εννιά ημέρες, σε επαφή με έναν μαγικό κόσμο και τοπία που έμοιαζαν με κινηματογραφικά σκηνικά να ζωντανεύουν μπροστά τους. Πέρασαν στιγμές ξεγνοιασιάς, δράσης και διασκέδασης... πέταξαν στο Διάστημα και διαγωνίσθηκαν σε αγώνες ταχύτητας στο νερό, αναδεικνύοντας τις ανεξάντλητες δυνατότητες που έχουν ως πρωταθλητές

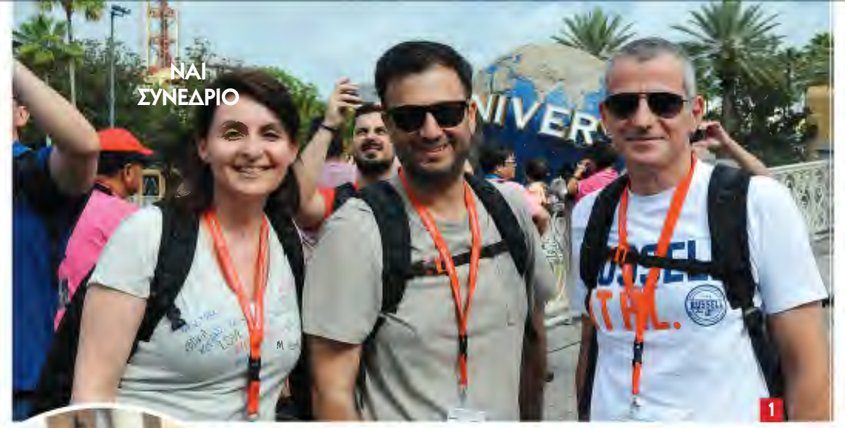
Οι Συνεργάτες της Generali ζούνε την απόλυτη εμπειρία εκτόξευσης στο Διάστημα, στον ειδικό σταθμό προσομοίωσης

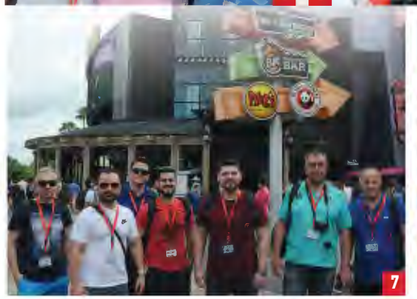
Το ταξίδι-εμπειρία ζωής ξεκίνησε από το μαγευτικό Ορλάντο, μία πόλη γνωστή για τα ανεπανάληπτα θεματικά πάρκα, τα μεγαλύτερα και πιο εντυπωσιακά του κόσμου. Οι ήρωες του Ντίσνεϊ και των κινηματογραφικών στούντιο της Universal υποδέχθηκαν τους Συνεργάτες της Generali και τους χάρισαν στιγμές ανεμελιάς σε ένα παραμυθένιο σκηνικό. Φαντασμαγορική, όσο και συγκινητική μπροστά στο μεγαλείο της τεχνολογίας, ήταν και η επίσκεψη στο Kennedy Space Center κοντά στο πολυσυζητημένο ακρωτήριο Κανάβεραλ, την έδρα των αμερικανικών αεροδιαστημικών αποστολών, όπου οι συνεργάτες της βίωσαν την απόλυτη εμπειρία της εκτόξευσης στο Διάστημα. Αποζημιώθηκαν έτσι για το γεγονός ότι οι ίδιοι συνέβαλαν αποφασιστικά στο να απογειωθούν τα παραγωγικά αποτελέσματα της εταιρείας το 2017. Οι επόμενες ημέρες του ταξιδιού ήταν αφιερωμένες στο κοσμοπολίτικο Μαϊάμι. Τις πρώτες εντυπώσεις σφράγισε η εμπειρία μίας συναρπαστικής βόλτας με ταχύπλοα thriller boat, στα διάσημα νησιά Star Island και Hibiscus. Εντυπωσιακή ήταν και η βόλτα στην ιστορική γειτονιά του Μαϊάμι στην Coconut Grove και στην Coral Gable, όπως επίσης και τη Μικρή Αβάνα. Κορυφαία στιγμή αποτέλεσε η επίσκεψη με τα γνωστά airboats για μια κινηματογραφικών προδιαγραφών διαδρομή στα μυστηριώδη Everglades, μία βαλτώδη περιοχή γεμάτη μύθους και... αλιγάτορες.

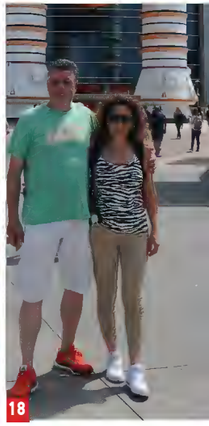
Την αποκορύφωση του ταξιδιού αποτέλεσε το καθιερωμένο Gala Dinner, όπου η διοίκηση της εταιρείας, κάνοντας έναν μικρό απολογισμό της χρονιάς που πέρασε, αποθέωσε τους Συνεργάτες για το έργο τους και τα πολύ ικανοποιητικά παραγωγικά αποτελέσματα. Όπως τόνισε ο CEO της Generali, κ. Πάνος Δημητρίου: «Η επόμενη μέρα επιφυλάσσει πολλές αλλαγές για την ασφαλιστική αγορά παγκοσμίως. Η διείσδυση της τεχνολογίας και οι απεριόριστες δυνατότητες της Τεχνητής Νοημοσύνης αλλάζουν συνεχώς τη φύση των υπηρεσιών του κλάδου. Η Generali παρακολουθεί τις τάσεις και δεσμεύεται να παρέχει τα τεχνολογικά εργαλεία και τις λύσεις στη διάθεση των ασφαλιστών, για την ενίσχυση των εργασιών σας. Εσείς, με τη σειρά σας, καλείστε να αποφασίστε ποιο είναι το δικό σας DNA. Είστε οι αρχιτέκτονες του μέλλοντός σας, επιλέγοντας το επιχειρηματικό μοντέλο, τους συνεργάτες σας αλλά και τις εταιρείες που σας στηρίζουν και με τις οποίες θα συνδιαμορφώσετε το αύριο της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς».

Οι Συνεργάτες της Generali ανανέωσαν το ραντεβού τους για το επόμενο ταξίδι στα.. Νησιά του Πάσχα και τη Χιλή!

Φωτό: Ιάκωβος Διζικιρίκης







23

24

25

26

27

28

29

30

31

32

33

34

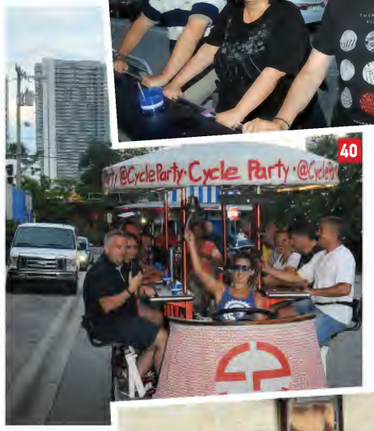
35

36

37

38

39



40

41

42

43

44

45

46

47

1. Μ. Λαμπροπούλου, Π. Βασιλόπουλος, Π. Δημητρίου, 2. Κ. Μητροπούλου, 3. Σ. Δασκαλάκη, Ι. Καρνουπάκης, 4. Μ. Ζούλη & Ι. Γρίβα με τον βετεράνο αστροναύτη, 5. Δ. Παπαλεξανδράτου, Δ. Πατρίκιος, Δ. Χατζοπούλου, 6. Ι. Γκόφα, Σ. Δασκαλάκη, Φ. Κολτσίδα, Α. Βαγιανού, Ε. Κατσιμπέρη, 7. Γ. Στάθης, Γ. Κοντογιάννης, Θ. Χατζηιωάννου, Ι. Κώνστας, Φ. Καλαμπαλίκης, Γ. Φραγκουλάκης, Ι. Κανάτας, 8. Π. Δημητρίου, Γ. Φραγκουλάκης, 9. Η ομάδα της Generali στο Kennedy Space Center, δίπλα στο ιστορικό διαστημόπλοιο Atlantis, 10. Κ. Σουρίκας, 11. Α. Γαλανός, Μ. Βοσκάκη, Σ. Στεφανάκης, 12. Γ. Στάθης, Ι. Κώνστας, 13. Μ. Λαμπροπούλου, Π. Βασιλόπουλος, Ι. Κανάτας, 14. Δ. Παπαδόπουλος, Ν. Τσούμας, Δ. Πατρίκιος, Μ. Ροντογιάννης, 15. Δ. Χατζοπούλου, 16. Π. Δημητρίου, 17. Δ. Παπαλεξανδράτου, 18. Μ. Ροντογιάννης, Κ. Νικολοπούλου, 19. Ι. Κανάτας, 20. Θ. Χατζηιωάννου, 21. Δ. Φαραντούρης, 22. Δ. Παπαδόπουλος, Ι. Ξηρογιαννόπουλος, 23. Φ. Καλαμπαλίκης, Γ. Φραγκουλάκης, Κ. Σουρίκας. Μ.Λεκάκη, Μ. Ροντογιάννης, Κ. Νικολοπούλου, Ν. Κανδύλης, Ε. Μπίθα, Ι. Ξηρογιανόπουλος, 24. Ν. Κανδύλης, 25. Γνωριμία με τη South Beach και τα νησιά Star Island & Hibiscus του Μαϊάμι, 26. Ε. Μπίθα, Ν. Κανδύλης, Μ. Λεκάκη, 27. Ι. Ξηρογιαννόπουλος, 28. Ι. Ξηρογιαννόπουλος, Δ. Παπαδόπουλος, Ν. Τσούμας, 29. Κ. Σουρίκας, Ι. Ξηρογιαννόπουλος, Ν. Τσούμας, Μ. Λαμπροπούλου, Π. Δημητρίου, 30. Κ. Μητροπούλου, Ε. Ζάννης, 31. Ι. Καρνουπάκης, 32. Μ. Ροντογιάννης, 33. Κ. Σουρίκας, 34. Βόλτα με τα thriller boats στον κόλπο του Μαϊάμι, 35. Α. Τζανίδης, Ν. Νάνου, Π. Βασιλόπουλος, Δ. Αλεξανδρίδης, Σ. Στεφανάκης, Μ. Λαμπροπούλου, Μ. Καμπουράκη, Σ. Παπαδόπουλος, Α. Γαλανός, Π. Δημητρίου, Μ. Τελλίδης, 36. Ι. Κώνστας, Γ. Κοντογιάννης, Γ. Στάθης, Θ. Χατζηιωάννου, 37. Δ. Παπαδόπουλος, Π. Ξυπολήτου, Ν. Τσούμας, 38. Φ. Κολτσίδα, Α. Βαγιανού, Ι. Γρίβα, Γ. Αργυρόπουλος, 39. Γ. Καρνουπάνης, Ν. Κανδύλης, Σ. Στεφανάκης, Σ. Ψυλλάς, 40. Περιήγηση στις τοπικές ζυθοποιίες στο Wynwood του Μαϊάμι, 41. Δ. Αλεξανδρίδης, Α. Γαλανός, Ν. Νάνου, Σ. Παπαδόπουλος, Μ. Καμπουράκη, Μ. Βοσκάκη, Σ. Δασκαλάκη, 42. Α. Γαλανός, Μ. Βοσκάκη, 43. Δ. Αλεξανδρίδης, Σ. Παπαδόπουλος, Α. Γαλανός, Σ. Στεφανάκης, Μ. Τελλίδης στο gala dinner, 44. Μ. Βοσκάκη, Μ. Καμπουράκη, Σ. Δασκαλάκη, Ι. Γκόφα, 45. Ι. Κοντογιάννης, Ι. Κώνστας, 46. Ε. Ζάννης, 47. Ν. Τσούμας, Π. Βασιλόπουλος, Μ. Λαμπροπούλου, Α. Τζανίδης, 48. Α. Γαλανός, Σ. Παπαδόπουλος

48

Prime INSURANCE

FAST FORWARD

Πορεία ανάπτυξης και επιτυχίας

1. Αναμνηστική φωτογραφία των συνέδρων **2.** Ο Διευθύνων Σύμβουλος της Εταιρείας κ. Μιχάλης Μιχαηλίδης **3.** Οι Πρώτοι Ασφαλιστικοί Πράκτορες σε Αύξηση Παραγωγής Γενικού Κλάδου **4-5-6.** Οι Πρώτοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι σε Χαρτοφυλάκιο Κλάδου Ζωής **7.** Βράβευση Μελών του Million Dollar Round Table για το 2018

Με μεγάλη επιτυχία πραγματοποιήθηκε την Παρασκευή, 15 Ιουνίου, το Παγκύπριο Συνέδριο 2018 της Prime Insurance, στη Λευκωσία, με τη συμμετοχή πέραν των 300 συνέδρων και επίσημων προσκεκλημένων από τον ασφαλιστικό και επιχειρηματικό κόσμο της Κύπρου και της Ελλάδας.

Στη διάρκεια του Συνεδρίου τιμήθηκαν για τις εξαίρετες επιδόσεις τους τη χρονιά που πέρασε, οι άριστοι ασφαλιστικοί σύμβουλοι και πράκτορες της Prime Insurance.

8. Οι Πρώτοι Συνεργάτες Ελλάδος **9.** Υπάλληλος της Χρονιάς η Ζωή Σταύρου **10.** Η Γραμματεία του Συνεδρίου **11.** Οι πρώτοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι, Διευθυντές Υποκαταστημάτων και Πράκτορες σε Συνολική Παραγωγή Γενικού Κλάδου **12.** Οι δέκα πρώτοι ασφαλιστικοί σύμβουλοι σε Νέα Παραγωγή Κλάδου Ζωής **13.** Οι πρώτοι Διευθυντές Υποκαταστημάτων σε Νέα Παραγωγή Κλάδου Ζωής

20 ΧΡΟΝΙΑ προσφοράς στην υγεία

1998-2018

Δείτε το σχετικό video στο www.Nextdeal.gr

Η Ευρωκλινική από την ίδρυσή της το 1998 **διαδραματίζει σταθερά πρωταγωνιστικό** ρόλο στο χώρο της ιδιωτικής υγείας και **αποτελεί σημείο αναφοράς για την ασυ**ναγώνιστη ποιοτικά φροντίδα υγείας και **την ασθενοκεντρική εταιρική φιλοσοφία**, που δίνει έμφαση στην προσωποποιημένη **και εξατομικευμένη κλινική αντιμετώ**πιση και εξυπηρέτηση των ασθενών.

Φέτος συμπληρώνονται 20 χρόνια από την ί**δρυσή της και η διοίκηση του Ομίλου Ευρω**κλινικής επέλεξε να γιορτάσει την επέτειο αυτή **προσφέροντας το αγαθό που γνωρίζει καλύ**τερα, την υγεία, στο πιο ευαίσθητο τμήμα της κ**οινωνίας, το παιδί**.

Ήδη από την 1η Ιουλίου 2018, ο Όμιλος Ευρ**ωκλινικής θα καλύπτει κάθε** χρόνο όλες τις προληπτικές και τις διαγνωστικές **παιδιατρικές εξετάσεις** στα παιδιά που στηρίζουν στις δομές τους τρει**ς από τους μεγαλύ**τερους οργανισμούς φροντίδας παιδιού στη χώ**ρα μας, η «Κιβω**τός του Κόσμου», η Ένωση «Μαζί για το Παιδί» **και** «Το Χαμό**γελο του Παιδιού**», στην Αττική. Η ενέργεια αυτή **αποφασίστη**κε από τη διοίκηση του Ομίλου ως μία πράξη **ευθύνης απέ**ναντι στην κοινωνία, ένα αυτονόητο χρέος των εταιρειών που αναπτύσσονται και προοδεύουν.

Η ανακοίνωση της σημαντικής αυτής προσφοράς έγι**νε σε ειδική εκδήλωση από τον Αντώνη Βουκλαρή, διευ**θύνοντα σύμβουλο του Ομίλου Ευρωκλινικής, **με την** παρουσία των εκπροσώπων των τριών Συλλόγων.

«Σήμερα γιορτάζουμε τα 20 χρόνια από την ί**δρυση** της Ευρωκλινικής Αθηνών, 20 χρόνια στα οποί**α με** συνέπεια και διάθεση για συνεχή εξέλιξη παρέχου**με ποιοτικές υπηρεσίες υγείας. Πιστεύουμε ότι** κάθε οργανισμός που αναπτύσσεται και προοδεύ**ει έχει χρέος να επιστρέφει στην κοινωνία στην** οποία λειτουργεί ένα μέρος από όσα πέτυχε», ανέφερε χαρακτηριστικά ο κ. Βουκλαρής και πρόσθεσε:

«Έτσι και εμείς επιστρέφουμε στο πιο ευαίσθητο κομμάτι της κοινωνίας μας -στα παιδιά-, σε συνεργασία με τους πιο άξιους αρωγούς και συμπαραστάτες παιδιών στην Ελλάδα. Είναι ελάχιστη η συνεισφορά μας μπροστά στο τεράστιο έργο που επιτελούν και τους ευχαριστούμε από καρδιάς που μας δίνουν τη δυνατότητα να συμμετέχουμε σε αυτό».

Στη συνέχεια μίλησαν οι εκπρόσωποι των τριών Συλλόγων, εκφράζοντας βαθιά συγκινη-

Ο κ. Αντώνης Βουκλαρής, διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου Ευρωκλινικής

μένοι τις ευχαριστίες τους για την προσφορά αυτή της Ευρωκλινικής.

Ο πατήρ Αντώνιος, ιδρυτής του Συλλόγου «Κιβωτός του Κόσμου», τόνισε ότι «η ευαισθησία που έχει επιδείξει ο Όμιλος Ευρωκλινικής και ο τρόπος που έχει αγκαλιάσει τα παιδιά της "Κιβωτού του Κόσμου" έχουν ανεκτίμητη αξία για μας και ευχόμαστε να βρει μιμητές, αφού έτσι νοηματοδοτείται η έννοια της κοινωνικής αλληλεγγύης στους δύσκολους καιρούς μας. Κάθε χρόνο η "Κιβωτός του Κόσμου" χρειάζεται αιματολογικές και διαφόρων ειδών εξετάσεις για τα παιδιά που στηρίζει κι επομένως είναι πάρα πολύ σημαντική η βοήθεια της Ευρωκλινικής και η ομόθυμη συστράτευση όλων των ανθρώπων της στο έργο της "Κιβωτού". Ευχαριστούμε θερμά από καρδιάς για μία ακόμη φορά και για τη συμπαράστασή σας στον αγώνα μας να βοηθήσουμε, να γαληνέψουμε και να δώσουμε στα παιδιά μας τη χαμένη τους παιδικότητα».

«Ευχαριστούμε από καρδιάς τον Όμιλο της Ευρωκλινικής για αυτήν την τόσο ουσιαστική προσφορά στα παιδιά και τις οικογένειες που αγκαλιάζει η Ένωση "Μαζί για το Παιδί"», δήλωσε η Αλεξάνδρα Μαρτίνου, πρόεδρος της Ένωσης «Μαζί για το Παιδί», συμπληρώνοντας ότι «πρόκειται για μια ενέργεια που δίνει λύσεις σε σημαντικά προβλήματα υγείας παιδιών που προέρχονται από οικογένειες με χαμηλό εισόδημα ή ανασφάλιστες. Με τη στήριξη της Ευρωκλινικής, αυτές οι οικογένειες ανακουφίζονται έχοντας δωρεάν πρόσβαση σε υπηρεσίες υγείας καίριες για τη βελτίωση της ποιότητας ζωής των παιδιών τους».

Ο κ. Κωνσταντίνος Γιαννόπουλος, πρόεδρος του Δ.Σ. του Οργανισμού «Το Χαμόγελο του Παιδιού», η κ. Σταματία Γεωργαντή, πρόεδρος «Κιβωτού του Κόσμου», ο κ. Αντώνης Βουκλαρής, διευθύνων σύμβουλος Ομίλου Ευρωκλινικής, η κ. Γιάννα Παναγιωτίδου, μέλος Δ.Σ. Ένωσης «Μαζί για το Παιδί», και η κ. Ελένη Τσάπρα, διευθύντρια Παιδιατρικού Τομέα Ευρωκλινικής Αθηνών

Από την πλευρά του, ο πρόεδρος του Δ.Σ. του οργανισμού «Το Χαμόγελο του Παιδιού», κ. Κωνσταντίνος Γιαννόπουλος, ανέφερε χαρακτηριστικά τα εξής: «Θα ήθελα να ευχαριστήσω θερμά την Ευρωκλινική που πιστή στις αξίες και την αποστολή της αναλαμβάνει να καλύπτει τις ιατρικές εξετάσεις των παιδιών που μεγαλώνουν στα πέντε σπίτια μας στην Αττική. Είναι σημαντικό, στην προσπάθεια μας να εξασφαλίσουμε ό,τι καλύτερο στα παιδιά που μεγαλώνουν στα σπίτια μας, να έχουμε αυτή την ουσιαστική υποστήριξη στον τόσο κρίσιμο τομέα της υγείας. Ευχαριστούμε τη διοίκηση της Ευρωκλινικής και το ιατρονοσηλευτικό προσωπικό της και ευχόμαστε αυτή να είναι η αρχή μίας πολυετούς συνεργασίας για τα παιδιά που καθημερινά στηρίζει «Το Χαμόγελο του Παιδιού».

Η Ευρωκλινική

Η Ευρωκλινική είναι ένα από τα πλέον σύγχρονα διαγνωστικά, χειρουργικά και θεραπευτικά κέντρα της χώρας. Με 175 νοσηλευτικές κλίνες, 12 κλίνες στη Μονάδα Εντατικής Θεραπείας (ΜΕΘ), 8 χειρουργικές αίθουσες, 4 κλίνες στη Μονάδα Εμφραγμάτων, συνεργασία με 300 μόνιμους γιατρούς και 740 εξωτερικούς συνεργάτες, 500 άτομα μόνιμο διοικητικό και νοσηλευτικό προσωπικό, τμήμα επειγόντων περιστατικών 24ωρης λειτουργίας και ασθενοφόρα σε ετοιμότητα όλο το 24ωρο, η Ευρωκλινική παρέχει ολοκληρωμένες υπηρεσίες υγείας.

Είναι πιστοποιημένη για την Ποιότητα των παρεχόμενων Υπηρεσιών Υγείας, σύμφωνα με την Ευρωπαϊκή προδιαγραφή EN 15224: 2012, ενώ πιστοποιήθηκε πρόσφατα και με ISO 9001:2015.

Η Ευρωκλινική Παίδων

Η Ευρωκλινική Παίδων είναι μία πλήρης παιδιατρική κλινική στο κέντρο της Αθήνας, καλύπτοντας ένα ευρύ φάσμα παιδιατρικών ειδικοτήτων και υποειδικοτήτων, με την υποστήριξη τμημάτων και εξειδικευμένων κέντρων.

Η Ευρωκλινική Παίδων, με 16 χρόνια εμπειρίας δίπλα στο παιδί και την οικογένειά του και έχοντας φιλοξενήσει περισσότερα από 300.000 παιδιά, πιστοποιήθηκε πρόσφατα ως η μόνη παιδιατρική κλινική στην Ευρώπη «Φιλική προς τους Ασθενείς» (Patients' Friendly Hospital), παρέχοντας ένα ολοκληρωμένο περιβάλλον εμπιστοσύνης και ασφάλειας για τους μικρούς ασθενείς και τους συνοδούς τους.

Προγράμματα Δημιουργίας Κεφαλαίου για το Μέλλον

Μεγαλώνουμε μαζί, καλύπτοντας τις δικές σου ανάγκες

MetLife

Προχωράμε μαζί στη Ζωή

EUROINS
MEMBER OF EUROHOLD

Πρωτοπόρος και στην Εταιρική Κοινωνική Ευθύνη

Υλοποιεί τις δεσμεύσεις της η Euroins Ελλάδος στο πλαίσιο της καμπάνιας «20 χρόνια Euroins – 20 σχολεία ανά την Ελλάδα» και πρόσφατα μάλιστα τιμήθηκε στο Γυμνάσιο Δρεπάνου Αργολίδας για το έργο της. Συγκεκριμένα, επισκέφθηκε το Γυμνάσιο Δρεπάνου και σε εκδήλωση που πραγματοποίησε το Γυμνάσιο σε συνεργασία με το Δήμο Ναυπλιέων εγκαινιάστηκαν οι υποδομές που δημιούργησε στο σχολείο η Euroins Ελλάδος, στο πλαίσιο της καμπάνιας «20 χρόνια Euroins – 20 σχολεία ανά την Ελλάδα». Το έργο ξεκίνησε με τη συνεργασία του Δήμου Ναυπλιέων σε χαμηλούς τόνους, μιας και βασικό μέλημα της εταιρείας ήταν η άμεση ολοκλήρωση των υποδομών για τους μαθητές.

Ο μητροπολίτης Αργολίδος, κ. Νεκτάριος, τέλεσε τον Αγιασμό των νέων χώρων που φέρουν τη σφραγίδα Euroins, συμπεριλαμβανομένων των γηπέδων handball, basketball και volleyball. Την κορδέλα έκοψε ο μητροπολίτης μαζί με τον πρόεδρο και διευθύνοντα σύμβουλο της Euroins Ελλάδος, κ. Κωνσταντίνο Μάκαρη, και το δήμαρχο Ναυπλιέων, κ. Δημήτριο Κωστούρο.

Την εκδήλωση τίμησαν με την παρουσία τους εκπρόσωποι από την πολιτική και αυτοδιοικητική ηγεσία, όπως ο βουλευτής Αργολίδας κ. Γιάννης Μανιάτης, ο βουλευτής Αχαΐας κ. Νίκος Νικολόπουλος, οι οποίοι μίλησαν με τα θερμότερα λόγια τόσο για τη Euroins Ελλάδος όσο και για τον πρόεδρο κ. Κωνσταντίνο Μάκαρη, ενώ την τελετή παρακολούθησαν ο περιφερειακός σύμβουλος κ. Γιάννης Σαρρής, ο ανεξάρτητος δημοτικός σύμβουλος κ. Γιώργος Μπουζαλάς, αντιδήμαρχοι του Δήμου Ναυπλιέων και δημοτικοί σύμβουλοι. Την παρουσίαση ανέλαβε ο γνωστός ηθοποιός κ. Βασίλης Κούκουρας, προσθέτοντας για ακόμη μια φορά τη χιουμοριστική του δόση στην -κατά τα άλλα- συγκινητική ατμόσφαιρα, όπως τονίζεται. Η γυμνασιάρχης Δρεπάνου, κ. Άννυ Καραΐσκου, ευχαρίστησε από καρδιάς τον κ. Κωνσταντίνο Μάκαρη «όχι μόνο για όσα έργα φαίνονται, αλλά και για τα υπόλοιπα που δεν γνωρίζουν πολλοί». Για τη Euroins Ελλάδος που τιμήθηκε στο Γυμνάσιο Δρεπάνου ταξίδεψαν στην Αργολίδα εκπρόσωποι φορέων που η εταιρεία στηρίζει με σταθερότητα και συνέπεια, όπως ο κ. Γιάννης Λαμπρόπουλος από το «Χαμόγελο του Παιδιού», η κ. Παναγιώτα Τόγια από το «ΘΠΚ Μέριμνα Πάτρας», οι πρωταθλητές ποδηλασίας πίστας Χρήστος και Ζαφείρης Βολικάκης και ο 1ος Έλληνας Οδηγός αγώνων καρτ με αναπηρία στα πόδια κ. Παναγιώτης Παρασκευόπουλος.

Στελέχη της Euroins Ελλάδος πλαισίωσαν την εκδήλωση αποδεικνύοντας στην πράξη ότι η εταιρεία αποτελείται από μία ομάδα συνεργατών με ενότητα και δυναμισμό: ο εμπορικός διευθυντής κ. Κωνσταντίνος Τσιαπάρας, η Operations Manager κ. Ρία Διαμαντοπούλου, οι διευθυντές Πωλήσεων κ. Μαρίνος Αλεξανδράκης και κ. Γιώργος Δασκαλάκης, η σύμβουλος Επικοινωνίας και Δημοσίων Σχέσεων κ. Ναταλία Στεφανίδη, η νομική σύμβουλος κ. Αναστασία Σταθοπούλου και πολλοί ακόμα συνεργάτες που έδωσαν το «παρών» στη λαμπρή βραδιά.

Ο Σύλλογος Διδασκόντων και ο Σύλλογος Γονέων και Κηδεμόνων του Σχολείου απένειμε τιμητική πλακέτα στον κ. Μάκαρη για τη συνολική προσφορά της Euroins Ελλάδος στο Γυμνάσιο, ενώ παρέθεσε και δεξίωση προς τιμήν της εταιρείας.

Επισημαίνεται ότι η Euroins Ελλάδος έχει ήδη ολοκληρώσει το 90% του έργου που ανακοίνωσε στην αρχή του έτους και δημιούργησε έργα πνοής σε σχολεία στην Αθήνα, στη Στερεά Ελλάδα, στην Αργολίδα, ενώ έβαλε πλώρη και για τα ακριτικά νησιά μας, με πρώτο σταθμό το Αγαθονήσι. Νηπιαγωγεία, Δημοτικά, Ειδικά Δημοτικά, Γυμνάσια, Λύκεια και ΕΠΑΛ εντάχθηκαν στην καμπάνια της, η οποία έχει αποκτήσει πρωτόγνωρη δυναμική στον τομέα της Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης.

Γράφει ο ΓΙΩΡΓΟΣ ΜΟΥΖΟΣ

Για Trendy ασφαλιστές!

Test Renault Captur 1,5 dCi

Το Renault Captur ανανεώθηκε όπου χρειαζόταν, ώστε να συνεχίσει να είναι ένα από τα πλέον μοδάτα crossover πόλης. Ειδικά στην έκδοση με τον 1,5 diesel κινητήρα, προσφέρεται για όσους λατρεύουν τις εξορμήσεις

Το Renault Captur είχε 4 χρόνια παρουσίας στην αγορά και με τον ανταγωνισμό να εντείνεται η Renault έκρινε πως ήταν το κατάλληλο σημείο για να φρεσκάρει το όμορφο μοντέλο της. Με ποιοτικό εσωτερικό, τονισμένη εμφάνιση και έναν κινητήρα διαμάντι, αναμένεται να κερδίσει εκ νέου το αγοραστικό κοινό.

Στιλ και μπρίο!

Το Captur από την αρχή της εμπορικής του καριέρας ξεχώριζε για την όμορφη και ιδιαίτερη εμφάνισή του. Και στην ανανεωμένη του version, το Captur συνεχίζει να διακρίνεται για τις έντονες καμπύλες του, οι οποίες αναδεικνύουν τη μυώδη του σχεδίαση. Στο εμπρός μέρος ξεχωρίζουν τα νέα full LED φώτα, η μάσκα, το καπό και τα φώτα ημέρας LED σε σχήμα C, που θυμίζουν λίγο το Kadjar. Ο crossover χαρακτήρας του μοντέλου ενισχύεται από τις ποδιές στους προφυλακτήρες εμπρός και πίσω, αλλά και από τη σεβαστή απόσταση των 170 χλστ. από το έδαφος.

Το μεγάλο νέο όμως είναι πως το Captur μπορείτε να το φέρετε στα μέτρα σας, μιας και η Renault προσφέρει μεγάλο εύρος εξατομίκευσης, με τους χρωματικούς συνδυασμούς να ξεπερνούν τους 30, ενώ στο εσωτερικό υπάρχουν έξι διαφορετικά πακέτα!

Πρακτικό και στιβαρό εσωτερικό

Η μοντέρνα σχεδίαση όμως συνεχίζεται και στο εσωτερικό του Captur, το οποίο είναι δομημένο με ποιοτικά υλικά, ενώ και η συναρμογή είναι άψογη, όπως και το φινίρισμα. Στο ανώτερο σημείο της κεντρικής κονσόλας βρίσκεται η

Κινητήρας λίρα 100

Το όμορφο Captur κινείται από τον γνώριμο 1,5 dCi κινητήρα της Renault στην έκδοση των 110 ίππων. Ο εν λόγω κινητήρας διακρίνεται για την πολιτισμένη λειτουργία του, αλλά το κυριότερο για την άκρως λογική κατανάλωση καυσίμου. Τραβάει δυνατά από χαμηλά χάρη στη διαθέσιμη ροπή των 260 Nm, από τις μόλις 1.750 σ.α.λ. Αρωγός στην επίτευξη των καλών επιδόσεων είναι και το πολύ καλό σε αίσθηση 6τάχυτο μηχανικό κιβώτιο, με την κλιμάκωση να ταιριάζει γάντι στο χαρακτήρα του αυτοκινήτου. Η διαδικασία του 0-100 χλμ./ώρα ολοκληρώνεται σε 11,4 δλ., με την τελική ταχύτητα να αγγίζει τα 180 χλμ./ώρα.

Εξαιρετική επιλογή για όσους θέλουν να ξεχωρίζουν

Αναμφίβολα το Renault Captur απευθύνεται σε μοντέρνους οδηγούς που θέλουν να ξεχωρίζουν στο πέρασμά τους. Βελτιωμένο αρκετά, το Renault Captur είναι μια ολοκληρωμένη πρόταση στην κατηγορία των μικρών crossover.

οθόνη του infotainment, το οποίο έχει μεγάλο εύρος συνδεσιμότητας. Οι προσφερόμενοι χώροι επαρκούν, καλύπτοντας τις μεταφορικές ανάγκες μιας 4μελούς οικογένειας, με το χώρο αποσκευών να διαμορφώνεται από τα 377 έως και τα 455 λτ., ανάλογα με τη θέση του συρόμενου καθίσματος.

Φυσικά συνεχίζουν να υπάρχουν οι πολυάριθμες πρακτικές λύσεις, όπως το ευρύχωρο, συρόμενο ντουλαπάκι συνοδηγού Easy Life με χωρητικότητα 11,5 λτ., αλλά και οι αφαιρούμενες με φερμουάρ επενδύσεις.

Άνετο κι ευχάριστο συνάμα!

Η σωστά ρυθμισμένη ανάρτηση εκτιμάται από τα πρώτα μέτρα που θα διανύσει κάποιος με το ανανεωμένο Captur. Η καμπίνα μένει ανεπηρέαστη ακόμα και σε έντονες κακοτεχνίες του οδοστρώματος, ενώ εξαιρετική είναι και η ποιότητα κύλισης, μετατρέποντας έτσι τα μακρινά ταξίδια σε απόλαυση.

Πέρα όμως από την άνεση που προσφέρει η ανάρτηση, εξασφαλίζει και κορυφαία πρόσφυση στο γαλλικό crossover, ενώ και οι κλίσεις υπό πίεση δεν είναι έντονες. Το τιμόνι διαθέτει καλή πληροφόρηση (μια μικρή ένσταση έχουμε μόνο στην αίσθηση), ώστε, σε συνδυασμό με το καλοζυγισμένο πλαίσιο, οι σβέλτες αλλά προπαντός ασφαλείς βόλτες μπορούν να μπουν στην καθημερινή ατζέντα του Renault Captur. Τέλος, για όσους αρέσκονται στις εξερευνήσεις, η απόσταση των 170 χλστ. από το έδαφος θα σας επιτρέψουν να κινηθείτε σε light off-road διαδρομές.

Πίνακας κόστους ασφάλισης

Ενδεικτικά, σας παραθέτουμε μερικές ενδεικτικές τιμές για το κόστος ασφάλισης του Renault Captur, ανάλογα με το πακέτο καλύψεων που θα επιλέξει ο οδηγός.

Πακέτο	Ποσό
Βασικό	Από 173,13
Κλοπής/πυρός	Από 284,60
Μικτή	Από 458,63

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

Παρμπρίζ Εμπειρία Επικοινωνία 24/7/365 Σύγχρονα Συστήματα
Προδιαγραφές OEM Το μεγαλύτερο δίκτυο
Εξυπηρέτηση εντός 24 ωρών Εγγύηση Εργασίας Επαγγελματισμός
Συνεργασία με Leasing εταιρίες
Πάνω από 100 συνεργάτες
Διαθεσιμότητα 96%
35 κινητές μονάδες
Κορυφαία Ποιότητα
Ευκολία
Αμεσότητα
Διαφάνεια
Αξιοπιστία
Συνέπεια
66 σταθμοί τοποθέτησης
Μέλος της Saint-Gobain
Πάντα ένας σταθμός δίπλα σας
10 χρόνια
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

ΕΙΔΗΣΕΙΣ - ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

Συνεργασία με τη ZeniΘ

ΤΙΣ ΔΥΝΑΜΕΙΣ τους ενώνουν AXA και ZeniΘ και προσφέρουν δωρεάν την Υπηρεσία 24/7 Home Emergency. Ειδικότερα, η AXA συνεργάζεται με τη ZeniΘ, εταιρεία προμήθειας φυσικού αερίου και ηλεκτρικού ρεύματος, και μαζί προσφέρουν τη νέα, πρωτοποριακή Υπηρεσία 24/7 Home Emergency με στόχο να υποστηρίξουν τις ανάγκες καταναλωτών. Οι δύο εταιρείες, στο πλαίσιο της συνεργασίας, παρέχουν για έναν ολόκληρο χρόνο δωρεάν τεχνική βοήθεια στους πελάτες της ZeniΘ, είτε αυτή αφορά στην κατοικία είτε στον επαγγελματικό τους χώρο. Συγκεκριμένα, η Υπηρεσία 24/7 Home Emergency παρέχεται σε υφιστάμενους ή νέους πελάτες της ZeniΘ και αφορά στην αποκατάσταση βλάβης σε υδραυλικές και ηλεκτρολογικές εγκαταστάσεις, καθώς και σε εγκαταστάσεις φυσικού αερίου.

CARGLASS®

Λύνει τα προβλήματα των πελατών

Στιγμιότυπο από τη βράβευση στα Teleperformance Greece CRM Grand Prix Customer Service Awards - 2017

ΣΤΗΝ ΠΡΩΤΗ ΘΕΣΗ παρέμεινε η Carglass® για μια ακόμη χρονιά στην κατηγορία «Email Response» του ετήσιου διαγωνισμού «Teleperformance Greece CRM Grand Prix Customer Service Awards – 2017». Σύμφωνα με σχετική ανακοίνωση, η εταιρεία απέσπασε το χρυσό βραβείο στην κατηγορία «Email Response» για τις άριστες επιδόσεις της στη διαχείριση πελατών μέσω ηλεκτρονικής αλληλογραφίας, καθώς συγκέντρωσε βαθμολογία 99%. Η Teleperformance πραγματοποίησε mystery e-mails σε διάρκεια 3 μηνών και βαθμολόγησε τις υποψήφιες εταιρείες με βάση τα εξής κριτήρια: την ταχύτητα απόκρισης, την αντιμετώπιση του πελάτη, καθώς και το χρόνο επίλυσης του αιτήματος.

«Η πελατοκεντρική κουλτούρα, το πραγματικό ενδιαφέρον και η τεχνογνωσία της ομάδας του Κέντρου Εξυπηρέτησης Πελατών μας αναδείχθηκαν για δεύτερη συνεχόμενη χρονιά σε αυτόν το θεσμό και αυτό μας κάνει διπλά υπερήφανους», τόνισε ο Operations Director της Carglass® Ελλάδος, Χάρης Φίλης. Το βραβείο αυτό όχι μόνο επιβεβαιώνει, αλλά κυρίως ενισχύει το σκοπό της Carglass®, που δεν είναι άλλος από το να λύνει τα προβλήματα των πελατών με πραγματικό ενδιαφέρον, και, όπως αποδεικνύεται, και με ταχύτητα, προστίθεται στην ανακοίνωση.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

www.asfalistikonai.gr

Η online έκδοση για το περιοδικό του επαγγελματία ασφαλιστή!

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 καταχώρηση είναι ενημερωτική και δεν παρέχει καμία απολύτως ασφαλιστική κάλυψη.

AIG®

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ MINETTA

Χρυσή πιστοποίηση

Η κ. Βασιλική Ζορμπά παραλαμβάνει το βραβείο από τον κ. Αντώνη Γκορτζή

ΓΙΑ ΔΕΥΤΕΡΗ συνεχή χρονιά η Μινέττα Ασφαλιστική λαμβάνει το βραβείο κατηγορίας «GOLD» του Ελληνικού Ινστιτούτου Επιχειρηματικής Ηθικής (EBENGR) για την προσήλωσή της στον τομέα Επιχειρηματικής Ηθικής και Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης. Η βράβευση της εταιρείας πραγματοποιήθηκε σε ειδική εκδήλωση του EBEN GR, παρουσία μελών της διεθνούς ακαδημαϊκής κοινότητας, και το βραβείο παρέλαβε από τον πρόεδρο του EBEN GR, κ. Αντώνη Γκορτζή, η υπεύθυνη Κοινωνικής Υπευθυνότητας της Μινέττα Ασφαλιστικής, κ. Βασιλική Ζορμπά.

Η τιμητική αυτή διάκριση αφορά πιστοποίηση της εταιρείας βάσει του επιχειρηματικού μοντέλου Responsible Management Excellence (RME), το οποίο καλύπτει τα δύο, ίσως, πιο σημαντικά κομμάτια της σύγχρονης επιχειρηματικής ζωής και αριστείας, την επιχειρηματική ηθική και την εταιρική κοινωνική υπευθυνότητα.

Όπως επισημαίνεται, η διάκριση αυτή είναι ιδιαίτερα σημαντική, καθώς η Μινέττα Ασφαλιστική θεωρεί την επιχειρηματική ηθική και την κοινωνική υπευθυνότητα δύο έννοιες απόλυτα συνυφασμένες με την ευρύτερη κοινωνική ανάπτυξη. Η Μινέττα υποστηρίζει με συνέπεια και διάρκεια τον άνθρωπο και διατηρεί αναλλοίωτες στο πέρασμα των χρόνων τις βασικές της αξίες και αρχές, οι οποίες είναι η ειλικρίνεια, η διαφάνεια, η προσήλωση στην ποιότητα των υπηρεσιών που προσφέρει, αλλά και ο σεβασμός στον άνθρωπο, στο περιβάλλον και τον πολιτισμό.

Η Μινέττα Ασφαλιστική δεσμεύεται απέναντι στους πελάτες, στους εργαζομένους και στους συνεργάτες της, αλλά και γενικότερα απέναντι στην κοινωνία, ότι θα συνεχίσει να τηρεί τις υποσχέσεις της και θα παραμείνει πιστή στις αξίες και τις αρχές της, προστίθεται στην ανακοίνωση.

blue AIGAION INSURANCE SOLUTIONS

Στα γραφεία της η ετήσια εκδήλωση

ΣΤΟΝ ΑΙΘΡΙΟ ΧΩΡΟ των γραφείων της πραγματοποίησε η Blue Aigaion την ετήσια θερινή της εκδήλωση με την ευκαιρία λήξεως της διεθνούς εορτής της ναυτιλίας Ποσειδώνια 2018. Στην εκδήλωση παραβρέθηκαν πλήθος συνεργατών, πελατών, εκπροσώπων του ναυτιλιακού cluster του Πειραιά και ο κλαδικός Τύπος.

Οι παρευρισκόμενοι είχαν την ευκαιρία να ενημερωθούν από το προσωπικό της Blue Aigaion σχετικά με τις εδραιωμένες συνεργασίες που διατηρεί η εταιρεία με τα συνδικάτα των Lloyd's, αλλά και την ευρύτερη βρετανική ασφαλιστική αγορά, καθώς και για τη μεγάλη γκάμα των προσφερόμενων ναυτιλιακών προϊόντων που προσφέρει και διανέμει στο πανελλαδικό δίκτυό της. Όπως τονίζεται, αποτελεί αναμφισβήτητο γεγονός ότι η Blue Aigaion κατά την τριετή της παρουσία με τη νέα εταιρική της ταυτότητα κατόρθωσε να συγκαταλέγεται στην ελίτ των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών με Εξουσιοδοτήσεις Δέσμευσης, ικανοποιώντας τις ασφαλιστικές ανάγκες των πελατών της με τα πληρέστερα και ανταγωνιστικότερα προγράμματα των πιο φερέγγυων διεθνώς ασφαλιστικών παρόχων.

Στιγμιότυπο από την εκδήλωση

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!**

Επεκτείνει τις εργασίες στην Αυστραλία

Το μέλος του Δ.Σ. της ARAG Holdings SE, κ. Klaus Heiermann

ΣΕ ΝΕΕΣ ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΑΓΟΡΕΣ ενεργοποιείται η ARAG. Ο Όμιλος κάνει ένα μεγάλο γεωγραφικό βήμα και κατακτά την αγορά της Αυστραλίας και, όπως τονίζεται, προηγήθηκε ενδελεχής έρευνα της εν λόγω αγοράς κατά τους προηγούμενους μήνες και διαπιστώθηκε ότι υπάρχουν καλές δυνατότητες ανάπτυξης για τη Νομική Προστασία. Σε ό,τι αφορά στα οικονομικά μεγέθη, το πρώτο εξάμηνο 2018 κλείνει με την αδιάλειπτη, επιτυχημένη πορεία του έτους 2017. Ο Όμιλος υπολογίζει αύξηση ασφαλίστρων κατά 3,4%, ήτοι ασφάλιστρα της τάξεως των 830 εκατομμυρίων ευρώ (προηγούμενο έτος: 802,3 εκατομμύρια ευρώ). Στη γερμανική ασφαλιστική αγορά αναμένεται τα ασφάλιστρα να αυξηθούν κατά 3,6%. Σημειωτέον ότι ο κλάδος της Νομικής Προστασίας στη Γερμανία θα αυξηθεί εκ νέου σημαντικά κατά 5,6%. Διεθνώς η ARAG αναπτύσσεται κατά 3,2%. Την καλύτερη απόδοση στο πρώτο εξάμηνο σημείωσαν τα υποκαταστήματα στην Ολλανδία, στην Ιταλία, στις ΗΠΑ και τις σκανδιναβικές χώρες.

Ξεπέρασε το 200% ο δείκτης φερεγγυότητας SCR στο α' τρίμηνο

ΣΤΟ ΥΨΗΛΟΤΕΡΟ επίπεδο από την έναρξη εφαρμογής των Solvency II διαμορφώθηκε ο δείκτης φερεγγυότητας (SCR) της NP Ασφαλιστικής κατά το α' τρίμηνο 2018 (στοιχεία 31/3/2018), φτάνοντας στο 202,2%, ενώ ο δείκτης MCR διαμορφώθηκε στο 802%, γεγονός που σημαίνει, όπως επισημαίνεται, ότι η εταιρεία έχει 8 φορές παραπάνω κεφάλαια από τα ελάχιστα που απαιτεί η νομοθεσία. Με υψηλούς ρυθμούς συνεχίστηκε και η ανοδική πορεία των παραγωγικών μεγεθών της NP Ασφαλιστικής κατά το α' τρίμηνο του 2018, επιβεβαιώνοντας τη δυναμική πορεία της εταιρείας σε μία ανταγωνιστική συγκυρία. Η παραγωγή της εταιρείας στις 31/3/2018 κατέγραφε άνοδο 11,7% σε σχέση με το αντίστοιχο περυσινό τρίμηνο, με την αύξηση να προέρχεται κατά 12% από τον κλάδο Αυτοκινήτου και κατά 8,6% από τους κλάδους Πυρός & Λοιπούς Κλάδους. Τα ίδια Κεφάλαια διαμορφώθηκαν στα 53 εκατ. ευρώ, ενώ τα κέρδη προ φόρων βάσει φορολογικού ισολογισμού ήταν 2,8 εκατ. ευρώ, με το αποτέλεσμα να είναι ενισχυμένο μέσα από το πολύ καλό λειτουργικό αποτέλεσμα της εταιρείας.

Business Day

ΣΑΡΑΝΤΑ ΤΕΛΕΙΟΦΟΙΤΟΙ και μεταπτυχιακοί φοιτητές από πανεπιστήμια όλης της Ελλάδας έζησαν πρόσφατα μια ξεχωριστή εμπειρία, συμμετέχοντας στην ημερίδα ενημέρωσης «AXA Business Day», που πραγματοποιήθηκε στα κεντρικά γραφεία της AXA Ελλάδας. Το «AXA Business Day» διοργανώνεται για 4η συνεχή χρονιά στο πλαίσιο της στρατηγικής της εταιρείας να υποστηρίζει ουσιαστικά τους νέους ανθρώπους που βρίσκονται στην αφετηρία της επαγγελματικής τους σταδιοδρομίας, προσφέροντάς τους γνώσεις και εμπειρίες που σχετίζονται με την αγορά του ασφαλιστικού κλάδου. Καλωσορίζοντας τους συμμετέχοντες στις εργασίες της ημερίδας, η διευθύντρια Ανθρώπινου Δυναμικού & Διαχείρισης Αλλαγής της AXA Ελλάδας, κ. Άννα Μανιάτη, αναφέρθηκε στις δεξιότητες που χρειάζεται πλέον να έχουν οι υποψήφιοι για να ενταχθούν στο νέο εργασιακό περιβάλλον, αλλά και στους τρόπους με τους οποίους η AXA «ακούει» τις ανάγκες των εργαζομένων της και ευθυγραμμίζεται με το νέο εργασιακό τοπίο, το οποίο διαρκώς εξελίσσεται. Στη συνέχεια, ο διευθύνων σύμβουλος της AXA Ελλάδας, κ. Ερρίκος Μοάτσος, αναφέρθηκε στο ρόλο της ασφάλισης, υπογραμμίζοντας τη σημασία της για την παγκόσμια πρόοδο σε κοινωνικό και οικονομικό επίπεδο.

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

ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ
Η Ασφάλειά σου!

ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΕΣ ΟΡΓΑΝΩΣΕΙΣ
euresa
MACIF
P&V
UnipolSai ASSICURAZIONI

Εθελοντές της εταιρείας συμμετείχαν σε αγώνα ποδοσφαίρου με αθλητές του προγράμματος Young Athletes των Special Olympics

MetLife

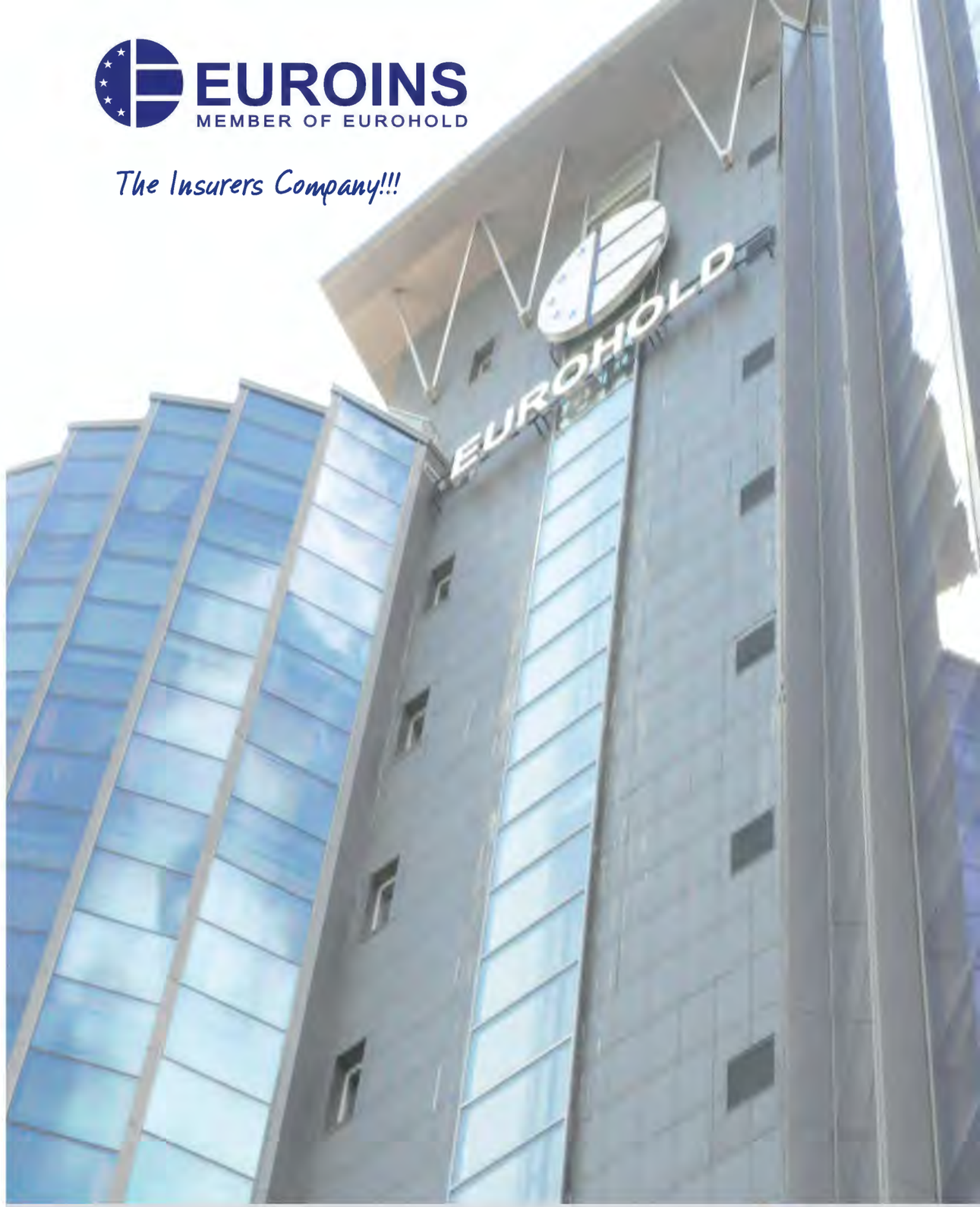
Στηρίζει τους αθλητές των Special Olympics

ΓΙΑ ΤΡΙΤΗ ΧΡΟΝΙΑ Η METLIFE, με την υποστήριξη του MetLife Foundation, βρέθηκε στο πλευρό των νεαρών αθλητών των Special Olympics Hellas. Συγκεκριμένα, αρχές Ιουνίου, εθελοντές της εταιρείας έδωσαν το «παρών» σε ποδοσφαιρικό αγώνα με αθλητές του προγράμματος Young Athletes των Special Olympics, που διοργανώθηκε στις ολυμπιακές εγκαταστάσεις στο Γουδή.

Ο αγώνας πραγματοποιήθηκε στο πλαίσιο της 18ης ευρωπαϊκής εβδομάδας ποδοσφαίρου Special Olympics, η οποία διοργανώνεται κάθε χρόνο, σε συνεργασία με την UEFA, καθώς και με 70 ποδοσφαιρικούς συλλόγους. Σκοπός της διοργάνωσης είναι να συμβάλει στην προώθηση της σωματικής άσκησης και υγείας, αλλά και στην κοινωνική ένταξη και την ενδυνάμωση των ατόμων με διανοητική αναπηρία, μέσα από τη συμμετοχή σε αθλητικές δραστηριότητες και τη συνεργασία τους με εθελοντές. Η διοργάνωση του αγώνα αποτελεί μέρος της πρωτοβουλίας Community Service Week, που υλοποιεί η MetLife στην περιοχή της Ευρώπης, της Μέσης Ανατολής και της Αφρικής, δίνοντας την ευκαιρία στους εργαζομένους της να συμμετάσχουν σε εθελοντικές δράσεις στις τοπικές κοινωνίες. «Η αποδοχή της διαφορετικότητας και η ισότιμη ενσωμάτωση των ΑμεΑ αποτελούν ζητούμενα για κάθε κοινωνία, ως δείγμα ποιότητας του πολιτισμού της.

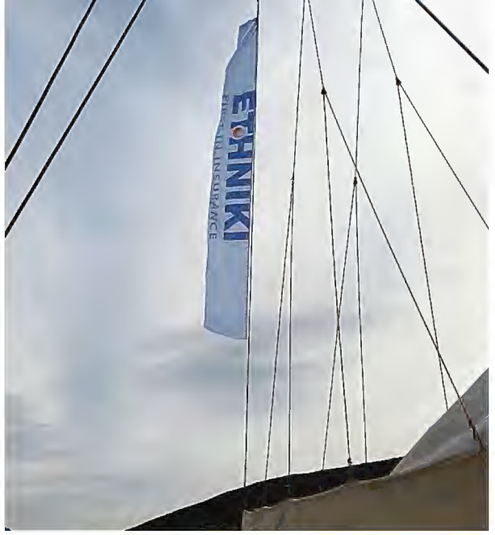
Για όλους εμάς στη MetLife, είναι αξίες τις οποίες έχουμε αγκαλιάσει και υπηρετούμε με συνέπεια, επενδύοντας σε καινοτόμα προγράμματα και σε σταθερές συνεργασίες, αλλά και δίνοντας οι ίδιοι εθελοντικά το "παρών", σε κάθε σχετική δράση», τόνισε μεταξύ άλλων ο κ. Σταύρος Μιχαηλίδης, επικεφαλής του τμήματος Επικοινωνίας και Marketing της MetLife.

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



Σαλπάρει στο Αιγαίο για την Ελλάδα

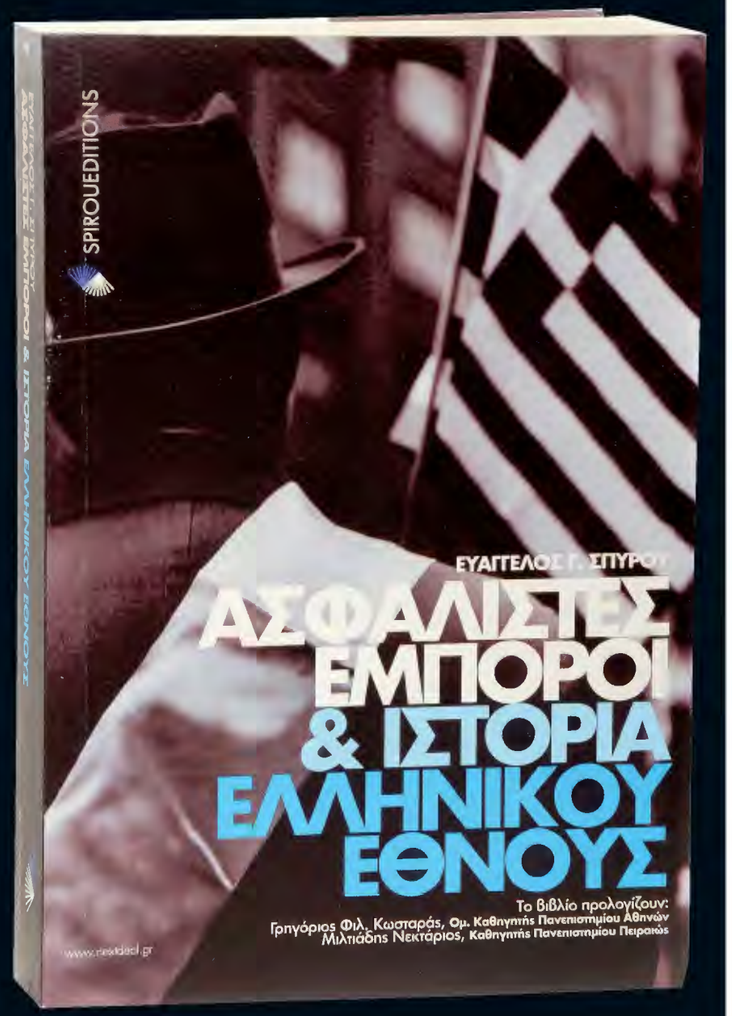
ΚΑΘΕ ΠΡΩΤΟΒΟΥΛΙΑ που σχετίζεται με την ανάδειξη της χώρας μας υποστηρίζει η Εθνική Ασφαλιστική και αυτή τη φορά σαλπάρει ως χορηγός σε ένα μαγευτικό ταξίδι σε οκτώ «διαμάντια» του Αιγαίου. Πρόκειται, όπως τονίζεται, για την παραγωγή του ντοκιμαντέρ «Aegean Dreaming/ Aegean Beauty» της «Συμμαχίας για την Ελλάδα» - μια φιλόδοξη προσπάθεια με στόχο την παρουσίαση της ασύγκριτης ομορφιάς της χώρας μας. Η διεθνής συμπαραγωγή (Ελλάδα, Κύπρος, Ολλανδία), υπό τις οδηγίες του Ιταλού σκηνοθέτη Dario Paloma, ταξιδεύει σε Σύρο, Τήνο, Μύκονο, Δήλο, Κουφονήσια, Αμοργό, Σαντορίνη, Μήλο, Κίμωλο και Κύθνο, με το World's End, το μεγαλύτερο ιστιοπλοϊκό στην Ελλάδα. Δέκα επεισόδια, διάρκειας είκοσι έξι λεπτών το καθένα, αιχμαλωτίζουν μέσα από εξαιρετικά πλάνα το απέραντο γαλάζιο του Αιγαίου, το μοναδικό φως, τον πολιτισμό και τις σπάνιες ομορφιές - επίγειες και θαλάσσιες- αυτών των κυκλαδίτικων νησιών, καθώς για τη δημιουργία τους, πέρα από εναέριο drone, χρησιμοποιήθηκε και υποβρύχιο drone 4K!

Η υλοποίηση της παραγωγής έγινε από την ELMEDIA, με τη σειρά να προορίζεται για το «Nautical Channel» σε Ευρώπη, Αμερική και Αυστραλία. Στόχος της παραγωγής είναι η ανάδειξη της απαράμιλλης γοητείας του Αιγαίου για την προσέλκυση τουριστών υψηλών απαιτήσεων.

Ηλιοβασίλεμα στη Σαντορίνη

Ιδέες της «Συμμαχίας» για την Ελλάδα

- Η ευαισθητοποίηση της κοινής γνώμης και ιδιαίτερα του επιχειρηματικού κόσμου για την ανάγκη προώθησης προγραμμάτων που θα συμβάλουν στην ανάπτυξη και την προβολή των παραγωγικών πόρων της χώρας και στην ποιοτική αναβάθμιση των παρεχομένων υπηρεσιών.
- Η μεγιστοποίηση της κοινωνικής ωφέλειας, μέσω της ευαισθητοποίησης της ελληνικής κοινωνίας.
- Η προβολή της εικόνας της χώρας με τη συνεργασία του ελληνικού παραγωγικού ιστού, ιδίως δε στους τομείς του εθελοντισμού, του τουρισμού, του περιβάλλοντος, του πολιτισμού και του αθλητισμού, καθώς και η στήριξη κάθε δραστηριότητας που προάγει τους ανωτέρω τομείς, προκειμένου να επιτευχθεί το καλύτερο δυνατό αποτέλεσμα, με τη χαμηλότερη δυνατή δαπάνη.
- Η δραστηριοποίηση του εθελοντισμού σε όλους τους τομείς που προάγουν την εικόνα της χώρας.
- Η μελέτη των μέσων με τα οποία θα επιτευχθεί η περαιτέρω ανάπτυξη του ελληνικού προϊόντος. Η ενίσχυση των προσπαθειών της Πολιτείας για τη γενικότερη προβολή της εικόνας της χώρας.



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

ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΕΜΠΟΡΟΙ ΚΑΙ ΙΣΤΟΡΙΑ ΕΛΛΗΝΙΚΟΥ ΕΘΝΟΥΣ

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

Ο ρόλος πολύ μεγάλων ιστορικών προσώπων της Ελληνικής Ιστορίας και η σχέση τους με τους Έλληνες ασφαλιστές κι εμπόρους αναδεικνύονται στις σελίδες του βιβλίου: Αλέξανδρος Υψηλάντης, Ιωάννης Καποδίστριας, Νικόλαος Σκουφάς, αυτοκράτειρα Αικατερίνη της Ρωσίας, Μάξιμος Γραικός ο Φωτιστής των Ρώσων, Ιωάννης Βαρβάκης, Γρηγόριος Δικαίος - Παπαφλέσσας, Ιωάννης Αμβρόσιου (ασφαλιστής), Γρηγόριος Μαρασλής, Γ. Σέκερης, Ιγνάτιος Ουγγροβλαχίας, Άγγλος ιστορικός Finley, Θεόκλητος Φαρμακίδης, Ευγένιος Βούλγαρης, Άνθιμος Γαζής, Θ. Σεραφίνος, Peter von Hess, Γρηγόριος Ε', Δούκας Ρισελιέ, Κοσμάς ο Αιτωλός, Θ. Ορλώφ, Ελευθέριος Βενιζέλος, Πούσκιν, Ηλίας Μάνεσης, Κουμπάρης, Αδ. Κοραής, Ρήγας Φεραίος, 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 Εταιρεία... 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

INTERAMERICAN
PART OF ACHMEA

ΒΡΑΒΕΥΘΗΚΕ ΣΤΗ «ΧΟΡΗΓΙΑ ΓΙΑ ΤΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ»

Η ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝΤΙΚΗ ευαισθησία της Interamerican αναγνωρίστηκε με τη βράβευση της εταιρείας, στο πλαίσιο του καταξιωμένου θεσμού των ετησίων Βραβείων «ΟΙΚΟΠΟΛΙΣ». Ειδικότερα, η εταιρεία βραβεύθηκε στην κατηγορία «Χορηγία για το Περιβάλλον» για την υποστήριξη μελέτης σχετικής με το έργο «Ολοκληρωμένο πρόγραμμα περιβαλλοντικής ανάδειξης του ευρύτερου χώρου του Ασκληπιείου της Επιδαύρου, στο πλαίσιο των παρεμβάσεων σε θέματα φύσης και πολιτισμού: ένα παγκόσμιο ταξίδι από τη μαγική στην πραγματική Ιατρική, ένα ταξίδι στο περιβάλλον της ίασης». Η σημαντική χορηγική υποστήριξη από την εταιρεία συνέβαλε ώστε να ολοκληρωθεί η μελέτη και να ενταχθεί, έτσι, το έργο στο χρηματοδοτικό πρόγραμμα ΥΜΕΠΕΡΑΑ του Υπουργείου Περιβάλλοντος. «Στην Επίδαυρο συναντώνται, σε μια μοναδικής αξίας σύνθεση, το περιβαλλοντικό και το πολιτιστικό απόθεμα της χώρας μας, που συναποτελούν τον ανεκτίμητο πλούτο της», επεσήμανε κατά την εκδήλωση ο Γιάννης Ρούντος, διευθυντής Εταιρικών Σχέσεων, Επικοινωνίας και Υπευθυνότητας της Interamerican.

Οι εκπρόσωποι της Interamerican Γιάννης Ρούντος, διευθυντής, Χρύσα Ελευθερίου, προϊσταμένη, και Βίβιαν Αραβανή, της Διεύθυνσης Εταιρικών Σχέσεων, Επικοινωνίας και Υπευθυνότητας, με τον Θάνο Ζαφειρόπουλο, πρόεδρο της ΜΚΟ Ecocity

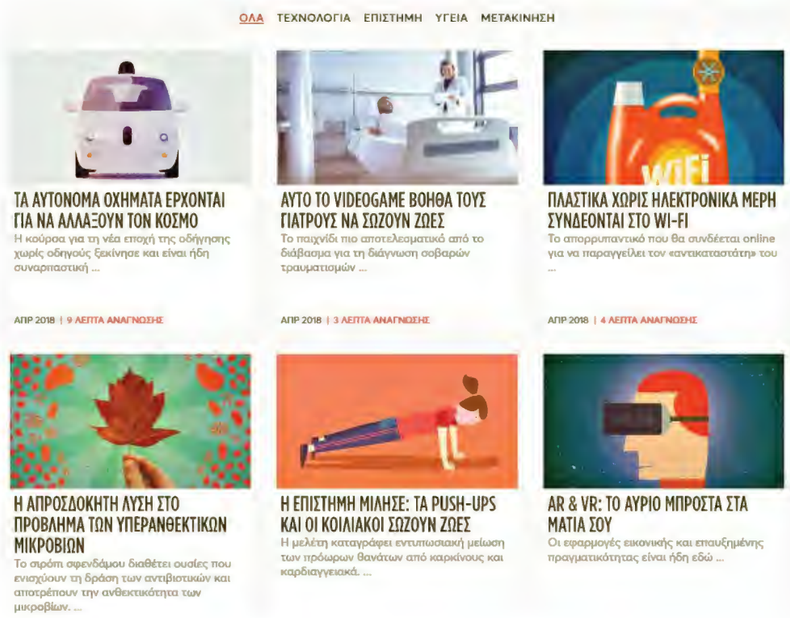
Νέα προϊόντα ασφαλίσεων Ζωής

ΝΕΑ ΒΕΛΤΙΩΜΕΝΑ προγράμματα ασφαλίσεων Ζωής και Εισοδήματος διαθέτει στην αγορά η Interamerican, ανταποκρινόμενη, όπως τονίζει, στις ασφαλιστικές ανάγκες και συγκυριακά στις ιδιαίτερες, περιορισμένες οικονομικές δυνατότητες των πολιτών. Συγκεκριμένα, η Interamerican διαθέτει τρία νέα προγράμματα ασφάλισης Ζωής, νέα ασφάλιση μόνιμης και ολικής ανικανότητας Εφάπαξ Κεφαλαίου και βελτιωμένη ασφάλιση μόνιμης ολικής ανικανότητας Μειουμένου Κεφαλαίου. Τα νέα προγράμματα έχουν τα ακόλουθα κοινά γνωρίσματα: την αύξηση του ορίου ηλικίας λήξης των προγραμμάτων έως το 75ο έτος του ασφαλισμένου, την ανταγωνιστική τιμολόγηση, που προσαρμόζεται στα οικονομικά μέτρα του ενδιαφερομένου, την ιδιαίτερη ευελιξία στην αύξηση/μείωση του ασφαλισμένου κεφαλαίου μετά τη διετία, εφόσον η οικονομική ή η οικογενειακή κατάσταση του ασφαλισμένου έχει μεταβληθεί και απαιτείται να τροποποιηθεί, καθώς και ξεκάθαρους και απλοποιημένους όρους, με την εγγύηση του κύρους και της αξιοπιστίας της εταιρείας.

Ο κ. Γιώργος Βελιώτης

Τα τρία νέα προγράμματα είναι: Η Απλή Ασφάλεια Ζωής με μέγιστη ηλικία εισόδου το 70ό έτος, η Ετησίως Ανανεούμενη με μέγιστη ηλικία εισόδου το 74ο έτος και η Απλή Μειουμένου Κεφαλαίου με μέγιστη ηλικία εισόδου το 65ο έτος. Όσον αφορά στην Ασφάλιση Μόνιμης Ολικής Ανικανότητας, που παρέχεται ως προσάρτημα -η ΜΟΑ Εφάπαξ Κεφαλαίου και ως standalone-, χαρακτηρίζεται από ιδιαίτερα ανταγωνιστική τιμολόγηση, έχει ελάχιστη ηλικία εισόδου στο 18ο έτος και λήξη στο 70ό έτος, με κάλυψη εφάπαξ κεφαλαίου σε περίπτωση ΜΟΑ από ασθένεια η ατύχημα.

«Η προσαρμοσμένη στις σύγχρονες συνθήκες Απλή Ασφάλιση Ζωής από την Interamerican υπογραμμίζει τη σταθερή προσήλωση της εταιρείας στην παροχή βασικών καλύψεων για την προστασία της ποιότητας ζωής», δηλώνει μεταξύ άλλων ο κ. Γιώργος Βελιώτης, γενικός διευθυντής Ασφαλίσεων Ζωής και Υγείας.



GENERALI

Με τη σφραγίδα της το νέο blog

ΟΛΕΣ ΤΙΣ ΝΕΕΣ ΤΑΣΕΙΣ της τεχνολογίας, της υγείας και της επιστήμης φιλοδοξεί να παρουσιάζει στο κοινό το νέο ψηφιακό κανάλι που υποστηρίζεται από την Generali. Εξειδικευμένοι δημοσιογράφοι και επιστημονικοί συνεργάτες παρακολουθούν, καταγράφουν και αναλύουν τις σημαντικότερες εξελίξεις στον τομέα των νέων τεχνολογιών και παρουσιάζουν με κατανοητό τρόπο το πότε, το πώς και το γιατί θα επηρεάσουν προς το καλύτερο την καθημερινότητά μας. Ο επισκέπτης θα έχει επίσης τη δυνατότητα να ενημερωθεί για όσα ενδιαφέροντα συμβαίνουν στην Ελλάδα και τον κόσμο, μέσα από μια ευχάριστη περιήγηση στα πιο σημαντικά γεγονότα από το χώρο της τεχνολογίας, του πολιτισμού, της επιστήμης και του περιβάλλοντος.

Μέσα από το ψηφιακό κανάλι του Pencil On The Moon, η Generali παίρνει μέρος στη συζήτηση για μερικά από τα πιο ενδιαφέροντα θέματα που μας απασχολούν σήμερα και διαμορφώνουν το αύριο. Πώς μπορεί ένα video game να βοηθήσει τους γιατρούς να σώσουν ζωές, μπορεί η επαυξημένη πραγματικότητα να γίνει σύμμαχος της υγείας μας και πώς μια selfie μάς βοηθά να εξοικονομήσουμε χρόνο; Απαντήσεις σε αυτά και άλλα πολλά ενδιαφέροντα ερωτήματα δίνει η συντακτική ομάδα του Pencil On The Moon, η οποία βρίσκεται στον παλμό των εξελίξεων, με την υποστήριξη της Generali.

Στόχος της νέας πρωτοβουλίας της Generali είναι να παρακολουθεί στενά όλες τις νέες τάσεις, προκειμένου να συνεχίσει να εξελίσσεται και να προσφέρει υψηλού επιπέδου υπηρεσίες, απόλυτα προσαρμοσμένες στις σύγχρονες αλλά και τις μελλοντικές ανάγκες.

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

Διάκριση της ERGO Marathon Expo στα Event Awards

Η ΔΙΟΡΓΑΝΩΣΗ και παραγωγή της ERGO Marathon Expo διακρίθηκε και βραβεύτηκε, εν τω μεταξύ, ανάμεσα σε πολλές συμμετοχές στην Κατηγορία «Best Exhibitions», στο πλαίσιο των Event Awards 2018. Ο διοργανωτής ΣΕΓΑΣ, η εταιρεία παραγωγής Be Best και ο μεγάλος ονομαστικός χορηγός της έκθεσης ERGO Ασφαλιστική εξέφρασαν τη χαρά τους για την τιμητική αυτή διάκριση της κοινής προσπάθειας για περαιτέρω ενίσχυση του θεσμού του Αυθεντικού Μαραθωνίου της Αθήνας. Τη σημασία που έχει για την ERGO η βράβευση της παραγωγής της ERGO Marathon Expo εξέφρασε με δηλώσεις του ο διευθυντής τομέα Εμπορικών Λειτουργιών της ERGO Ασφαλιστικής, κ. Στάθης Τσαούσης.

Νέα εποχή στις ασφαλίσεις Ζωής και Υγείας

ΔΥΝΑΜΙΚΗ ΔΙΕΙΣΔΥΣΗ στον κλάδο Ζωής και Υγείας με μία σειρά από ασφαλιστικά προγράμματα Ζωής και Υγείας προωθεί η ERGO Ασφαλιστική, στοχεύοντας στην ολοκληρωμένη και αποτελεσματική κάλυψη των αναγκών των ασφαλισμένων σε ατομικό, οικογενειακό και ομαδικό επίπεδο.

Η προώθηση των νέων ασφαλιστικών προγραμμάτων, που, όπως αναφέρεται, ξεκινάει σε πρώτη φάση μέσω των συνεργατών των δικτύων της που ήδη δραστηριοποιούνται στον κλάδο Ζωής και Υγείας, εγκαινιάζει τη νέα εποχή ERGO στις ασφαλίσεις Ζωής και Υγείας και στόχος είναι η διάθεση των νέων προγραμμάτων σταδιακά μέσω όλου του δικτύου των συνεργατών της εταιρείας. Η νέα αυτή εποχή συνοδεύεται από την οργανωτική αναδιάρθρωση του τομέα ασφαλιστικών λειτουργιών ασφαλίσεων Ζωής και Υγείας, καθώς και τη δημιουργία σύγχρονων τεχνολογικών υποδομών με στόχο την παροχή αναβαθμισμένων υπηρεσιών στους συνεργάτες της εταιρείας και την καλύτερη εξυπηρέτηση των ασφαλισμένων.

Σε οργανωτικό επίπεδο, η ERGO Ασφαλιστική προχώρησε στην ανανέωση και την αναβάθμιση του στελεχιακού της δυναμικού, τοποθετώντας νέους επικεφαλής σημαντικών επιμέρους οργανωτικών μονάδων του τομέα Ασφαλιστικών Λειτουργιών Ασφαλίσεων Ζωής και Υγείας, οι οποίοι μαζί με τον διευθυντή του τομέα, κ. Δημήτρη Σπανό, συγκροτούν μία ισχυρή, έμπειρη και ικανή ηγετική ομάδα.

Στο πλαίσιο της ανανέωσης του στελεχιακού δυναμικού της εταιρείας προσελήφθη ο κ. Κυριάκος Μπαφίτης, στη θέση του διευθυντή Ανάληψης Κινδύνων Ζωής και Υγείας. Ο κ. Μπαφίτης είναι πτυχιούχος της σχολής Μαθηματικών του Αριστοτελείου Πανεπιστημίου Θεσσαλονίκης και πιστοποιημένος Αναλογιστής. Ο κ. Δημήτρης Μάντζαλης προσελήφθη ως υπεύθυνος του τμήματος Ανάλυσης και Τιμολόγησης Προϊόντων Ζωής και Υγείας. Ο κ. Μάντζαλης είναι πτυχιούχος του Μετσόβιου Πολυτεχνείου, από το οποίο έλαβε και μεταπτυχιακό τίτλο στην Υπολογιστική Μηχανική, ενώ διδακτορικό τίτλο στην Υπολογιστική και Στατιστική Φυσική έλαβε από το Cranfield University.

Σε επίπεδο οργανωτικών αλλαγών, καθήκοντα διευθυντή Αποζημιώσεων Ζωής και Υγείας ανέλαβε ο κ. Δημήτρης Krumbholz, ενώ στο δυναμικό του τομέα εντάχθηκε ο κ. Μάκης Ζόρλας, αναλαμβάνοντας καθήκοντα υπεύθυνου Συντονισμού Εργασιών του τομέα.

Παράλληλα, ήδη τέθηκε σε λειτουργία το νέο αναβαθμισμένο πληροφοριακό σύστημα της εταιρείας, που προορίζεται αποκλειστικά για τη διαχείριση των εργασιών του τομέα Ασφαλιστικών Λειτουργιών Ασφαλίσεων Ζωής και Υγείας.

Ο διευθυντής τομέα Εμπορικών Λειτουργιών της ERGO, κ. Στάθης Τσαούσης, κάλεσε τους συνεργάτες της εταιρείας να αξιοποιήσουν τα νέα προγράμματα ασφάλισης και δεσμεύτηκε για τη στήριξη και την καθοδήγηση της ERGO στην προσπάθεια διαμόρφωση ποιοτικών χαρτοφυλακίων ατομικών και ομαδικών ασφαλίσεων Ζωής και Υγείας.

Η κ. Μαριάννα Πολιτοπούλου, πρόεδρος Δ.Σ. και διευθύνουσα σύμβουλος της NN Hellas, πλαισιωμένη από 4 υποτρόφους του προγράμματος NN Future Matters και την κ. Έλενα Μαθιού – Rose, γενική διευθύντρια Marketing της NN Hellas

Επενδυτικές ευκαιρίες στη νέα γενιά

ΤΗ ΜΟΝΑΔΙΚΗ ΕΥΚΑΙΡΙΑ σε δέκα Έλληνες φοιτητές να πραγματοποιήσουν τις μεταπτυχιακές σπουδές τους στην Ολλανδία για το ακαδημαϊκό έτος 2018-2019 δίνουν η NN Hellas και ο Όμιλος NN, μέσω του προγράμματος υποτροφιών NN Future Matters. Όπως υπογραμμίζεται, το συγκεκριμένο πρόγραμμα παρέχει την οικονομική δυνατότητα σε νέους και νέες να φοιτήσουν σε υψηλού επιπέδου πανεπιστήμια του εξωτερικού.

Ο Όμιλος NN σχεδίασε και υλοποιεί το πρόγραμμα υποτροφιών NN Future Matters για τέταρτη συνεχή χρονιά με στόχο τη δημιουργία εκπαιδευτικών ευκαιριών για τη νέα γενιά. Κάθε ένας από τους επιλεγμένους φοιτητές, εκτός από το ποσό της υποτροφίας, θα λάβει σε όλη τη διάρκεια του προγράμματος εξειδικευμένη καθοδήγηση από στελέχη του Ομίλου NN. Ιδιαίτερη σημασία έχει το γεγονός ότι από το σύνολο των 31 συνολικά υποτρόφων από 8 ευρωπαϊκές χώρες, οι 10 προέρχονται από την Ελλάδα. Η NN Hellas συμμετείχε ενεργά στην αξιολόγηση και τελική επιλογή των δέκα Ελλήνων φοιτητών που θα λάβουν υποτροφίες ύψους 5.000 και 10.000 ευρώ. Παράλληλα, η διοικητική ομάδα της εταιρείας υποδέχτηκε τους υποτρόφους στα κεντρικά της γραφεία, όπου είχαν την ευκαιρία να γνωριστούν και να συνομιλήσουν με την κυρία Μαριάννα Πολιτοπούλου, πρόεδρο Δ.Σ. και διευθύνουσα σύμβουλο της NN Hellas. «Η NN Hellas συνεχίζει να επενδύει στην εκπαίδευση και στην ανάδειξη των δεξιοτήτων των νέων στη χώρα μας», τόνισε η κ. Μαριάννα Πολιτοπούλου. «Είμαι ιδιαίτερα χαρούμενη που μέσω του προγράμματος NN Future Matters προσφέρουμε τη δυνατότητα σε δέκα Έλληνες φοιτητές να συνεχίσουν τις ανώτατες σπουδές τους σε κορυφαία πανεπιστήμια της Ολλανδίας και να αποκτήσουν τα κατάλληλα εφόδια για τη μετέπειτα επαγγελματική τους σταδιοδρομία», πρόσθεσε η κ. Πολιτοπούλου.

Διαγωνισμός επιχειρηματικότητας «Ideas That Change Us»

Η NN Hellas και το Orange Grove, πρωτοβουλία της Ολλανδικής Πρεσβείας στην Ελλάδα, πραγματοποίησαν εν τω μεταξύ για πρώτη φορά το διαγωνισμό επιχειρηματικότητας «Ideas That Change Us», ο οποίος απευθύνθηκε σε ομάδες και startups στους τομείς της τεχνολογίας, της Υγείας, της πρόληψης και της ευεξίας. Οι ενδιαφερόμενες ομάδες και startups μπορούσαν να δηλώσουν συμμετοχή έως τις 29 Ιουνίου και οι ομάδες με τις καλύτερες ιδέες θα προκριθούν στην επόμενη φάση του διαγωνισμού, όπου και θα λάβουν μέρος σε πρόγραμμα καθοδηγούμενης εκπαίδευσης (acceleration program), διάρκειας 3 μηνών, που υλοποιείται από τον ολλανδικό οργανισμό Idea Hackers.

Ηλεκτρονικό εργαλείο για συνεργάτες και πελάτες

ΝΕΑ ΔΕΔΟΜΕΝΑ στο χώρο της ψηφιοποιημένης online ασφάλισης θέτει η Interasco, με την ανάπτυξη μιας νέας ολοκληρωμένης mobile εφαρμογής για Android & iOS συσκευές, η οποία μπορεί να χρησιμοποιηθεί και σε tablet ή ipad.

Συγκεκριμένα, όπως δήλωσε η κα Ναταλία Γιαννιού, διευθύντρια Πωλήσεων και Marketing της εταιρείας, μέσω της mobile εφαρμογής «My Interasco» App οι συνεργάτες έχουν μια εξαιρετικά λειτουργική πλατφόρμα, που καλύπτει όλο το φάσμα εργασιών τους και πρωτίστως τη διαχείριση των πωλήσεών τους με την εταιρεία, σε πραγματικό χρόνο. Η νέα αυτή εφαρμογή εκσυγχρονίζει, απλοποιεί και αποδεσμεύει πολύτιμο χρόνο για νέες και διασταυρούμενες πωλήσεις.

Παράλληλα οι πελάτες μπορούν να ενημερωθούν ανά πάσα στιγμή και όπου και αν βρίσκονται με την αμεσότητα και την απλότητα χρήσης που προσφέρει η τεχνολογία, για την ασφαλιστική σχέση τους με την εταιρεία.

Όπως γνωστοποιεί η κα Γιαννιού,η εφαρμογή είναι διαθέσιμη δωρεάν, σε όλα τα λειτουργικά συστήματα: iOS (Apple) & Android. Τα νέα ηλεκτρονικά συστήματα «My Interasco» του συνεργάτη και πελάτη είναι αλληλένδετα και όλα μαζί αποτελούν την εξασφάλιση της μελλοντικής ανάπτυξης κάθε επαγγελματία ασφαλιστικού διαμεσολαβητή που συνεργάζεται με την Interasco, απόλυτα συνυφασμένης με την ποιότητα, φερεγγυότητα και αξιοπιστία. Το «My Interasco» App ανταποκρίνεται στις σύγχρονες απαιτήσεις και θεμελιώνει ένα καλύτερο αύριο για τους συνεργάτες και πελάτες.

Από αριστερά ο Αντώνης Τσακνάκης, Head of Business Development της Anytime, η Ναστάζια Μουγκογιάννη, Digital Media Specialist, η Ρένα Χριστοδούλου, Copywriter & Content Management Specialist, ο Δημήτρης Καλτσάς, Head of SEM & SEO, και η Σωτηρία Μυλωνά, Digital Analytics Specialist

Διακρίθηκε στα Peak Performance Marketing Awards

ΓΙΑ ΑΚΟΜΑ ΜΙΑ ΦΟΡΑ η Anytime, η απευθείας ασφάλιση της Interamerican, διακρίθηκε στα «Peak Performance Marketing Awards», που υποστηρίζονται από την Google και οργανώθηκαν από το περιοδικό Marketing Week της Boussias Communications.

Συγκεκριμένα η Anytime βραβεύτηκε στις παρακάτω κατηγορίες:

Best Sales Campaign: Με χρυσό βραβεύτηκε η performance καμπάνια « Μη μένεις ανασφάλιστος» η οποία αξιοποίησε με τον πιο αποτελεσματικό τρόπο τις τεχνικές και τα κανάλια του Performance Marketing, συμβάλλοντας σε εντυπωσιακή αύξηση των online πωλήσεων.

Best Paid Search Campaign: Με χρυσό βραβεύτηκε η performance καμπάνια «Μη μένεις ανασφάλιστος», η οποία συνέβαλε στην επίτευξη μετρήσιμων στόχων, αξιοποιώντας με τον πιο αποτελεσματικό τρόπο τις δυνατότητες που προσφέρει η διαφήμιση στις μηχανές αναζήτησης.

Best Content Marketing Campaign: Με μπρονζέ βραβεύτηκε η performance καμπάνια «Special native ενέργεια της Anytime στην ενότητα Immotion του gazzete.gr» η οποία δημιούργησε online περιεχόμενο,για την επίτευξη μετρήσιμων στόχων, όπως η αύξηση της επισκεψιμότητας και των πωλήσεων.

Best Performance in Finance & Insurance: Με μπρονζέ βραβεύτηκε η Anytime για τη γενικότερη επίδοσή της στον κλάδο χρηματοοικονομικών και ασφάλισης, χρησιμοποιώντας τις πιο καινοτόμες και αποτελεσματικές πρακτικές στο Performance Marketing.

Εντυπωσιακά κέρδη

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

ΣΤΑΘΕΡΑ ΥΨΗΛΑ επίπεδα κερδοφορίας και εντυπωσιακά παραγωγικά αποτελέσματα πέτυχε το πρώτο τρίμηνο η Εθνική Ασφαλιστική. Σύμφωνα με ανακοίνωση, το συνολικό μερίδιο αγοράς για το α' τρίμηνο του 2018 ανήλθε στο 17,4%. Παράλληλα, διατήρησε τα εντυπωσιακά της κέρδη σταθερά το α' 3μηνο, με τα κέρδη προ φόρων να ανέρχονται σε €18,6 εκατ. (3μηνο 2017 €18,7 εκατ.) Επίσης, 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 +».

Σε Ντουμπάι και Σεϋχέλλες το δίκτυο

ΔΥΟ ΕΞΩΤΙΚΟΥΣ ΠΡΟΟΡΙΣΜΟΥΣ είχαν την ευκαιρία να επισκεφθούν οι διακεκριμένοι συνεργάτες του εταιρικού δικτύου της Εθνικής Ασφαλιστικής, στο πλαίσιο του ετήσιου ταξιδιού επιβράβευσης της επίτευξης των παραγωγικών στόχων. Πρώτος σταθμός το Ντουμπάι, όπου η ομάδα των συνεργατών της Εθνικής Ασφαλιστικής, η οποία πλαισιώθηκε από τον αναπληρωτή διευθύνοντα σύμβουλο, κ. Σταύρο Κωνσταντά, τον αναπληρωτή γενικό διευθυντή Οικονομικών Υπηρεσιών, κ. Σταύρο Καραγρηγορίου, και διευθυντικά στελέχη της εταιρείας, είχε την ευκαιρία να δει από κοντά τα εμβληματικά κτίρια και τα σημαντικότερα αξιοθέατα της πολυπολιτισμικής μεγαλούπολης. Επόμενος σταθμός το νησί Μαέ. Οι διακεκριμένοι συνεργάτες και τα μέλη της διοίκησης της Εθνικής Ασφαλιστικής είχαν την ευκαιρία να γνωρίσουν από άκρη σε άκρη το κεντρικό νησί Μαέ, να επισκεφθούν την πρωτεύουσα Βικτώρια, τα κυριότερα ιστορικού ενδιαφέροντος σημεία και μνημεία, φυτείες και μονάδες επεξεργασίας καρύδας και το τροπικό μαγκρόβιο δάσος, το οποίο βρίσκεται υπό την προστασία της UNESCO. Είχαν ακόμα τη δυνατότητα να επισκεφθούν τα διάσημα για τη φυσική ομορφιά τους νησιά Πραλέν και Λα Ντιγκ. Το μοναδικό αυτό εταιρικό ταξίδι έκλεισε με το επίσημο δείπνο, όπου συνεργάτες και διοίκηση δεσμεύτηκαν για ακόμη μεγαλύτερες επιτυχίες στο μέλλον.

Το δίκτυο στις Σεϋχέλλες

Ημερίδα Γραφείου Γ. Αναστασίου

ΜΕ ΕΠΙΤΥΧΙΑ ΟΛΟΚΛΗΡΩΘΗΚΕ η ημερίδα με τίτλο «Διαφοροποιήσου στην κρίση... επένδυσε στη ζωή», που οργάνωσε το Γραφείο Ζωής του διευθυντή κ. Γιώργου Αναστασίου στη Δράμα, με αθρόα συμμετοχή ενδιαφερομένων από την Ξάνθη, την Κομοτηνή και την Καβάλα, όπως τονίζεται. Εκλεκτές προσκεκλημένες και ομιλήτριες από το Κοινωνικό Πανεπιστήμιο Ενεργών Πολιτών, η κυρία Χατζηδημητρίου Κατερίνα, οικονομολόγος, εκπαιδεύτρια Ενηλίκων Εθνικού Κέντρου Δημόσιας Διοίκησης, ανέπτυξε το θέμα της Αποτελεσματικής Επικοινωνίας και στη συνέχεια η κυρία Χατζηνικολάου Σοφία, διδάκτωρ Ψυχολογίας και επικεφαλής του Κοινωνικού Πανεπιστημίου, ανέλυσε τεχνικές πώς να γίνει κανείς πιο Αποφασιστικός. Ο κ. Ψαρράς Παναγιώτης, ασφαλιστικός σύμβουλος του Γραφείου με σημαντική καριέρα στο χώρο των ασφαλίσεων, ενημέρωσε τους παρευρισκόμενους για τα νέα δεδομένα στις συντάξεις.

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

DAT HELLAS

Την επιλέγει το 75% της ασφαλιστικής αγοράς

Ο κ. ΣΆΒΒΑΣ ΣΙΔΗΡΟΠΟΥΛΟΣ

ΤΟ 75% ΣΧΕΔΟΝ της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς έχει επιλέξει την DAT Hellas για να συνεργάζεται στον τομέα της ηλεκτρονικής τιμολόγησης ανταλλακτικών και γενικότερα των ζημιών αυτοκινήτων. Παράλληλα, η DAT Hellas επεκτείνει τις συνεργασίες της και στον κλάδο των ενοικιαζόμενων αυτοκινήτων και στον κλάδο του leasing. Οι λύσεις που προφέρει η DAT γίνονται αποδεκτές σε όλες σχεδόν τις ασφαλιστικές εταιρείες και τους κλάδους που συνδέονται με το αυτοκίνητο.

Δείτε στο nextdeal.gr το video με τις δηλώσεις των κ.κ. Δημήτρη Βαλαβάνη, Managing Director της DAT Hellas, Γιώργου Τζανή, προέδρου της Imperial Claims Services, Έλενας Νιάρχου, HP Director της Europcar Greece, Helmut Eifert, Managing Director Foreign Countries του DAT Group, και Σάββα Σιδηρόπουλου, Managing Director της DAT Hellas, κατά τη διάρκεια του ετήσιου δείπνου εργασίας.

Δείτε το σχετικό video στο www.Nextdeal.gr

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Στιγμιότυπο από τη βράβευση

Ένα χρυσό κι ένα ασημένιο στα IMPACT BITE Awards

ΔΥΟ ΝΕΕΣ σημαντικές διακρίσεις πρόσθεσε στο ενεργητικό της η Εθνική Ασφαλιστική, η οποία συμμετείχε στον καθιερωμένο θεσμό των IMPACT BITE Awards, που διοργανώθηκαν για έβδομη συνεχή χρονιά φέτος από το περιοδικό Netweek της Boussias Communications με το ELTRUN, υπό την αιγίδα του ΣΕΠΕ.

Ειδικότερα, η Εθνική Ασφαλιστική απέσπασε:

• Το Gold Award για την εφαρμογή καταπολέμησης ασφαλιστικής απάτης SAS Fraud Framework for Insurance, στην κατηγορία «Ειδικές Εφαρμογές για Εταιρείες στους Κλάδους Τράπεζες/Ασφαλιστικές Εταιρείες».

• Το Silver Award για την ηλεκτρονική πλατφόρμα ETHNIKI FORCE, στην κατηγορία «Λειτουργικές & Επιχειρησιακές Εφαρμογές - Αυτοματοποίηση & Υποστήριξη Πωλήσεων/Πωλητών/Μάρκετινγκ». Τα βραβεία παρέλαβε για λογαριασμό της Εθνικής Ασφαλιστικής ο κ. Γεώργιος Κουτίτσας, διευθυντής Οργάνωσης και Διαχείρισης Έργων.

Allianz

Οργανωτικές αλλαγές

ΣΕ ΟΡΓΑΝΩΤΙΚΕΣ ΑΛΛΑΓΕΣ προχώρησε η Allianz Ελλάδος. Ειδικότερα, τη θέση του Chief Operating Officer της Allianz Ελλάδος ανέλαβε από την 1η Ιουλίου ο κ. Αχιλλέας Σδράκας προερχόμενος από τη MetLife. Ο κ. Σδράκας διαθέτει εργασιακή εμπειρία άνω των 20 ετών, κατέχοντας μεταξύ άλλων τη θέση του Chief Operating Officer στην Ελλάδα, ενώ ο τελευταίος του ρόλος ήταν Global Solutions Leader, Head of EMEA Process Excellence στη MetLife.

Ο κ. Άγγελος Ευτυχίδης, ο οποίος κατείχε τη θέση του Chief Operating Officer επί σειρά ετών, ανέλαβε θέση μέλους στο Δ.Σ της Allianz Ελλάδος και σύμβουλος διοίκησης με ευθύνη ειδικότερα την εποπτεία όλων των θεμάτων που αφορούν στην εταιρική διακυβέρνηση. Επίσης, αποχώρησε από την εταιρεία ο κ. Κωνσταντίνος Βερτόπουλος, τεχνικός σύμβουλος και μέλος του Δ.Σ της Allianz Ελλάς ΑΑΕ, έχοντας προσφέρει τις υπηρεσίες του στην εταιρεία από το 1999.

ΟΡΙΖΩΝ
Ασφαλιστική Εταιρεία

ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΕΜΠΟΡΙΚΩΝ & ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΩΝ ΚΙΝΔΥΝΩΝ

ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΚΑΤΟΙΚΙΑΣ

ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΩΝ

ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Εξειδίκευση & Εμπειρία
στις ασφαλίσεις περιουσίας
από το 1964

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

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

52 χρόνια δίπλα σας | ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΦΕΡΕΓΓΥΑ ΑΝΘΡΩΠΙΝΗ

ΟΡΙΖΩΝ Ασφαλιστική Εταιρεία

www.orizonins.gr

GENERALI

Generali-ANOA Χρυσός ο Ανδρέας Βαζαίος

ΤΟ ΧΡΥΣΟ ΜΕΤΑΛΛΙΟ στα 200 μέτρα μεικτής ατομικής στους Μεσογειακούς Αγώνες, που ολοκληρώθηκαν την 1η Ιουλίου, στην Ταραγόνα της Ισπανίας, κατέκτησε ο αθλητής Ανδρέας Βαζαίος του Generali-ANOA, με χρόνο 1:59.40. Το σερί των διακρίσεων στους Μεσογειακούς Αγώνες συνεχίστηκε για τον Ανδρέα Βαζαίο, που κατέρριψε το ατομικό του ρεκόρ με χρόνο 1.58.16 στα 200 μ. Πεταλούδα, με το οποίο είχε κατακτήσει το χάλκινο μετάλλιο. Ο ίδιος ανέβηκε για τρίτη φορά στο βάθρο με την ελληνική συμμετοχή, που πήρε το ασημένιο μετάλλιο στη σκυταλοδρομία 4x100 ελεύθερο. Η Generali με ανακοίνωσή της συγχαίρει τον Ανδρέα Βαζαίο για τις επιτυχίες του.

Eurolife ERB INSURANCE GROUP
A FAIRFAX Company

Προσήλωση στον ψηφιακό μετασχηματισμό

Οι κ.κ. Jeremy Achin και Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου

ΠΩΣ ΜΠΟΡΕΙ το Artificial Intelligence να βοηθήσει στην πράξη μία επιχείρηση; Ποιες είναι οι παγκόσμιες τάσεις και σε ποιο στάδιο βρίσκεται η Ελλάδα ως προς την υιοθέτηση τεχνολογιών όπως το machine learning; Αυτές ήταν μερικές από τις περιοχές που αναλύθηκαν στις ειδικές συναντήσεις που πραγματοποιήθηκαν πρόσφατα, με πρωτοβουλία της Eurolife ERB και με κύριο συνομιλητή τον κορυφαίο data scientist Jeremy Achin, ιδρυτή και CEO της αμερικανικής εταιρείας Data Robot. Στο πλαίσιο μιας ημέρας αφιερωμένης στο Artificial Intelligence και το Machine Learning, σημαντικά στελέχη του επιχειρηματικού κόσμου είχαν την ευκαιρία να μοιραστούν απόψεις και να ανταλλάξουν ιδέες με τη διοίκηση της Eurolife ERB και τον Jeremy Achin. Η συγκεκριμένη πρωτοβουλία αναδεικνύει για μία ακόμη φορά την προσήλωση της Eurolife ERB στον ψηφιακό μετασχηματισμό και την υιοθέτηση προηγμένων τεχνολογιών προς όφελος τόσο του οργανισμού όσο και του ίδιου του ασφαλισμένου.

ARAG

Προστασία για ξέγνοιαστο καλοκαίρι

ΜΙΑ ΣΕΙΡΑ προβλημάτων που μπορεί να μας χαλάσουν την ξεγνοιασιά του καλοκαιριού περιγράφει η ARAG, επισημαίνοντας ότι υπάρχουν δικαιώματα, υποχρεώσεις και κυρίως ο νόμος. Διαβάστε στη συνέχεια μερικά από τα προβλήματα που μπορεί να συναντήσει ο παραθεριστής, τονίζοντας ότι για όλα υπάρχει απάντηση από τους ειδικούς στη Νομική Προστασία της ARAG και τους εξειδικευμένους δικηγόρους της.

Σε όλους μας αρέσει το καλοκαίρι... δεν αρέσει σε όλους όμως να παίζει κανείς σε απόσταση αναπνοής ρακέτες ενώ κάποιοι άλλοι κάνουν ηλιοθεραπεία στην ξαπλώστρα τους.

Έχει τύχει σε ορισμένους από εμάς:

Να μη μας επιτραπεί η είσοδος στην πλαζ/στην καφετέρια με το κατοικίδιό μας... Να μη μας επιτρέπει ο ιδιοκτήτης του παραλιακού καφέ να στήσουμε την ομπρέλα μας στη «δική του» παραλία... Να κλείσουμε πακέτο διακοπών μέσω των δημοφιλών και ευρέως γνωστών «κουπονιών» και κατά την άφιξή μας να διαπιστώνουμε ότι το ξενοδοχείο πάνω στο κύμα που απεικονίζεται στη διαφημιστική αγγελία να μην έχει καμία σχέση με το ξενοδοχείο μας, να μην υπάρχει κλιματισμός στο δωμάτιο κ.τ.λ.

Να χάνεται, να υφίσταται φθορά ή και καταστροφή η αποσκευή μας στο πλοίο, στο τρένο, στο λεωφορείο, στο αεροπλάνο... Να υποστούμε μικροτραυματισμό κάνοντας θαλάσσιο σπορ με ελαττωματικό εξοπλισμό και ο ιδιοκτήτης της επιχείρησης, όπου νοικιάσαμε τον εξοπλισμό, να δηλώνει ότι δεν ευθύνεται... Να υποστούμε τραυματισμό όταν άλλος κάνει θαλάσσιο σπορ...

MetLife

Διεθνής διάκριση για τον Δημήτρη Μαζαράκη

Ο κ. Δημήτρης Μαζαράκης

ΤΗ ΘΕΣΗ του γενικού διευθυντή της MetLife, αρμοδίου για τις χώρες του Περσικού Κόλπου και τη γενική επίβλεψη των εργασιών στη Σαουδική Αραβία με έδρα το Ντουμπάι, ανέλαβε από την 1η Ιουλίου ο κ. Δημήτρης Μαζαράκης. Όπως τονίζεται, πρόκειται για μια σημαντική διάκριση και αναγνώριση των διοικητικών και ηγετικών ικανοτήτων για τον κ. Μαζαράκη, αφού η θέση θεωρείται υψηλής στρατηγικής σημασίας για τη MetLife. «Αισθάνομαι έτοιμος να κάνω το επόμενο επαγγελματικό μου βήμα και ευχαριστώ θερμά τη διοίκηση της MetLife που μου εμπιστεύθηκε αυτή τη σημαντική θέση ευθύνης. Επίσης, θα ήθελα να ευχαριστήσω όλους τους συνεργάτες και καλούς μου φίλους για τη συνεργασία και υποστήριξη όλα αυτά τα χρόνια και να τους ευχηθώ καλή συνέχεια και πάντα επιτυχίες», σημείωσε μεταξύ άλλων ο κ. Δημήτρης Μαζαράκης.

Με τα δεσμά του γάμου ενώθηκαν στη Μητρόπολη Χανίων Κρήτης, στις 7-7-2018, ο Εκδότης - Δημοσιογράφος Γεώργιος-Κωνσταντίνος Ε. Σπύρου και η Ελευθερία Γ. Σαρρή, Οικονομολόγος - Τραπεζικό στέλεχος. Να ζήσουν ευτυχισμένοι!

ΕΘΝΙΚΗ ΗΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Επιταγή στην Ένωση «Μαζί για το Παιδί»

ΣΤΟ ΙΔΡΥΜΑ ΕΥΓΕΝΙΔΟΥ πραγματοποιήθηκε η εκδήλωση παράδοσης στην Ένωση «Μαζί για το Παιδί» του ποσού των 47.647,5 ευρώ που συγκεντρώθηκε από τα 95.295 χιλιόμετρα που κάλυψαν περισσότεροι από 10.000 συμμετέχοντες στο 2ο No Finish Line.Την επιταγή παρέλαβε η πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου της Ένωσης «Μαζί για το Παιδί», κ. Αλεξάνδρα Μαρτίνου. «Στην Εθνική Ασφαλιστική ασχολούμαστε με ό,τι έχει να κάνει με τον άνθρωπο και φυσικά με τα παιδιά», τόνισε ο διευθυντής Bancassurance, Marketing, Διαφήμισης & Λοιπών Συνεργασιών, κ. Γιάννης Σηφάκης.

ΣΤΟ ΕΠΟΜΕΝΟ

Ποιες ασφαλιστικές εταιρείες ΕΓΙΝΑΝ ΦΥΛΛΑ ΦΘΙΝΟΠΩΡΙΝΑ;

127 ΧΡΟΝΙΑ ΔΙΠΛΑ ΣΑΣ

CORPORATE SUPERBRANDS GREECE 2016

AWARDED Superbrands 2016 Greece's Choice

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.

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

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

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