



ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ Β! ΓΥΜΝΑΣΙΟΥ
Εργασία για Ασφαλιστική εταιρεία
2ο ΓΥΜΝΑΣΙΟ ΑΓΙΟΥ ΙΩΑΝΝΗ ΡΕΝΤΗ
ΤΜΗΜΑ : Β1β

ΜΕΛΗ ΟΜΑΔΑΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ

Γενική διεύθυνση	:	ΔΕΝΑΡΔΟΥ	ΧΡΙΣΤΙΝΑ
Διεύθυνση προσωπικού	:	ΖΑΤΣΕ	ΔΗΜΗΤΡΑ
Διεύθυνση οικονομικών	:	ΘΕΟΔΩΡΟΥ	ΣΤΑΥΡΟΣ
Διεύθυνση μάρκετινγκ	:	ΔΗΜΑΚΑΡΕΑΣ	ΧΡΗΣΤΟΣ
Διεύθυνση εκπαίδευσης	:	ΚΑΓΙΟΓΛΙΔΗ	ΑΡΤΕΜΙΣ
Διεύθυνση κλάδου οχημάτων	:	ΔΙΑΚΑΚΗΣ	ΣΠΥΡΙΔΩΝ
Διεύθυνση λοιπών κλάδων	:	ΕΦΡΑΙΜΙΔΗΣ	ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ
Διεύθυνση δημοσίων σχέσεων	:	ΔΗΜΑ	ΗΡΑ
Διεύθυνση μηχανογράφησης	:	ΚΑΘΗΚΟΥΡΗ	ΦΩΤΟΥΛΑ

ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ : ΝΤΟΥΣΗΣ ΗΡΑΚΛΗΣ



ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1ο : Εισαγωγή



**"Αν μπορούσα, θα έγραφα τη λέξη ΑΣΦΑΛΙΣΗ
πάνω σε κάθε σπίτι και στο μέτωπο κάθε ανθρώπου" !
Ουίνστον Τσόρτσιλ**

1α. Έννοια της Ασφάλειας – Ιδιωτική ασφάλιση.....σελ.2	
1β. Η Συμβολή του Κλάδου Ιδιωτικής Ασφάλισης στις Σύγχρονες Κοινωνίες...σελ.2	
1γ. Η αποδοτικότητα του ασφαλιστικού κλάδου στην Ελλάδα.....σελ.4	
1δ. Ονομασία – σήμα και σλόγκαν της εταιρείας μας.....σελ.4	
1ε. Οργανόγραμμα επιχείρησης.....σελ.5	
1στ. Καρτελάκια στελεχών επιχείρησης.....σελ.5	
1ζ. Εικόνες από την επίσκεψη της ομάδας στον όμιλο INTERAMERICAN.....σελ.6	

1α . Έννοια της Ασφάλειας – Ιδιωτική ασφάλιση .

Ασφάλεια : Άυλο προϊόν.

Προσδιορίζει την εκπλήρωση μελλοντικών υποχρεώσεων που απορρέουν από μια διμερή σύμβαση και αν παραστεί η ανάγκη.

Η **Ασφάλεια**, στα νομικά και τα οικονομικά, είναι μια μορφή διαχείρισης κινδύνου, που χρησιμοποιείται πρώτιστα για να προστατεύσει ενάντια στον κίνδυνο πιθανών οικονομικών απωλειών. Ιδανικά, η ασφάλεια ορίζεται ως η δίκαιη μεταφορά του κινδύνου πιθανής απώλειας από μια οντότητα σε άλλη, σε αντάλλαγμα μιας λογικής αμοιβής. Γενικά, είναι μία σύμβαση, στην οποία ένα συμβαλλόμενο μέρος συμφωνεί να πληρώσει για τις οικονομικές απώλειες ενός άλλου συμβαλλόμενου μέρους, ως αποτέλεσμα ενός διευκρινισμένου γεγονότος.

Στην περίπτωση **ιδιωτικών ασφαλίσεων**, εκείνος που θέλει ν' ασφαλιστεί, απευθύνεται σ' ένα ασφαλιστικό γραφείο, που αναλαμβάνει την υποχρέωση να τον αποζημιώσει για μια ορισμένη ζημιά που έχει από πριν συμφωνηθεί. Γι' αυτήν την εξασφάλιση πληρώνει κάθε μήνα στο γραφείο εκείνο, ασφαλιστρο ένα ορισμένο ποσό. Η σύμβαση γίνεται με συμβόλαιο, όπου ορίζεται το αντικείμενο που ασφαρίζεται (κατοικία, ζώο, εμπόρευμα, καράβι, αυτοκίνητο, κατάσταση, μέλος του σώματος, η υγεία του ασφαλιζόμενου κλπ., το ποσό της αποζημίωσης και το ασφαλιστρο (ποσό χρημάτων που θα πληρώνει κάθε μήνα ο ασφαλιζόμενος).

1β. Η Συμβολή του Κλάδου Ιδιωτικής Ασφάλισης στις Σύγχρονες Κοινωνίες

Ο ασφαλιστικός κλάδος συμβάλλει, όσο λίγοι, στην οικονομική, ψυχολογική και σωματική υγεία των μελών των σύγχρονων κοινωνιών. Άλλωστε, είναι αποδεδειγμένο ότι όσο πιο αναπτυγμένος είναι σε μια κοινωνία ο ασφαλιστικός θεσμός, τόσο πιο λίγα είναι τα κοινωνικά προβλήματα που εμφανίζονται.

Οικονομική Συμβολή : Οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις ως σύγχρονες οικονομικές μονάδες αποτελούν εξορισμού ένα σημαντικό πεδίο απασχόλησης εργαζομένων αλλά και πηγή φορολογικών εσόδων του Κράτους, υπηρετώντας συγχρόνως και ένα θεσμό με πολλαπλές θετικές παραμέτρους για την οικονομική ευμάρεια μιας κοινωνίας, όπως:



- Υ Αποκατάσταση ζημιών: Με την αποκατάσταση των κάθε είδους ζημιών, αποτρέπεται η σοβαρή διατάραξη των οικονομικών, επιχειρηματικών, επαγγελματικών και κοινωνικών δραστηριοτήτων και εξασφαλίζεται η σταθερότητα και η συνέχεια.
- Υ Ενθάρρυνση και Προαγωγή Αποταμίευσης: Τα κεφάλαια που συγκεντρώνονται από τα ασφάλιστρα, αποτελούν ουσιαστικά διαθέσιμα αποταμιευμένα κεφάλαια, τα οποία συμβάλλουν στη δημιουργία υγιούς και ισχυρής εθνικής χρηματαγοράς.
- Υ Χρηματοδότηση Επενδύσεων: Φυσικό επακόλουθο της δημιουργίας αποταμιευτικών κεφαλαίων, είναι η αξιόπιστη ενίσχυση παραγωγικών επενδύσεων, που συμβάλλουν στην ανάπτυξη και ισχυροποίηση της οικονομίας και την αύξηση του ΑΕΠ.
- Υ Ενθάρρυνση Επιχειρηματικής Πρωτοβουλίας: Είναι βέβαιο ότι κάτω από τις σημερινές συνθήκες της παγκοσμιοποίησης και του οξύτατου ανταγωνισμού οι επιχειρηματικές πρωτοβουλίες και ιδιαίτερα οι καινοτόμες και κατά συνέπεια οι πλέον ριψοκίνδυνες, θα

ήταν πολύ λιγότερες, αν οι επιχειρηματίες δεν είχαν το προστατευτικό δίκτυο των ασφαλειών.

Υ Ανάπτυξη Έρευνας και Τεχνολογίας: Ο ασφαλιστικός κλάδος στηρίζει οικονομικά και ενθαρρύνει επιστημονικές έρευνες, που συνδέονται με την υγεία και τις αιτίες πρόκλησης ατυχημάτων, ενώ παράλληλα κάνει εφικτή την παραγωγή προϊόντων προχωρημένης τεχνολογίας, μέσα από τη διασφάλιση του προφανούς κινδύνου.

Υ Διάσωση Προσωπικών, Οικογενειακών και Εθνικών Πόρων: Σημαντικά μικρότερο θα ήταν το συνολικό Ακαθάριστο Εθνικό Προϊόν, αν δεν υπήρχε ο ασφαλιστικός θεσμός. Αρκεί να υπολογίσουμε πόσο μεγάλη θα ήταν η απώλεια υλικών αγαθών, χωρίς ελπίδα επαναδημιουργίας τους, από μεμονωμένες (τροχαία ατυχήματα - πυρκαγιές) ή συλλογικές καταστροφές (σεισμοί, πλημμύρες, τυφώνες, ηφαιστεια), αν δεν υπήρχε η δυνατότητα αντικατάστασής τους από τις ασφαλιστικές αποζημιώσεις.

Κοινωνική Συμβολή : Τεράστια πραγματικά είναι η συμβολή του ασφαλιστικού κλάδου στην υγεία, σταθερότητα και συνοχή της οικογένειας, ως πυρήνα του κοινωνικού ιστού, αλλά και σε τελική ανάλυση της ίδιας της κοινωνίας.



Υ Ψυχική και Πνευματική Υγεία: Το σημαντικότερο ίσως από όλα τα αγαθά που προσφέρει ο ασφαλιστικός κλάδος στους πολίτες των σύγχρονων κοινωνιών, είναι το αίσθημα ασφάλειας, που μειώνει δραστικά την πίεση, την ανησυχία και το άγχος, που από τη φύση τους είναι γενεσιουργά αίτια ψυχολογικών και οργανικών ασθενειών.

Υ Ποιότητα Ζωής: Η συμπλήρωση ή/και αναπλήρωση των κοινωνικών ασφαλίσεων σε προσωπικό και οικογενειακό επίπεδο στα θέματα εξασφάλισης οικογενειακού εισοδήματος (σε περιπτώσεις ανικανότητας προς εργασία), υγείας και θανάτου, καθώς και η αποκατάσταση κάθε είδους υλικών ζημιών, συμβάλλει στην ηρεμία, γαλήνη και συνοχή της οικογένειας και άρα στην ποιότητα ζωής. Παράλληλα διασφαλίζει στα παιδιά και στους νέους ανθρώπους σπουδές και "οικογενειακό κεφάλαιο" για τη δημιουργία νέων οικογενειακών πυρήνων.

Υ Διατήρηση Περιουσίας και Εσόδων: Οι αποζημιώσεις, σε περιπτώσεις ατυχημάτων και μακρόχρονων ασθενειών, διασφαλίζουν -τουλάχιστον σ' ένα σημαντικό μέρος- την οικονομική αυτάρκεια του παθόντος και της οικογένειάς του και αποτρέπουν την αύξηση των κοινωνικών προβλημάτων. Παράλληλα, οι αποζημιώσεις καταστροφής της περιουσίας αποτρέπουν την περιθωριοποίηση πρώην εύπορων οικογενειών και τη δημιουργία νεόπτωχων.

1γ. Η αποδοτικότητα του ασφαλιστικού κλάδου στην Ελλάδα.

Σημαντικά βήματα προόδου -αρκετά πίσω, όμως, από τα ευρωπαϊκά επίπεδα- έχει κάνει τα τελευταία χρόνια ο κλάδος της ιδιωτικής ασφάλισης στην Ελλάδα, ενώ τα περιθώρια ανάπτυξης παραμένουν ισχυρά, όσο υποβαθμίζεται ο ρόλος του κοινωνικού κράτους στα «μέτωπα» των συνταξιοδοτικών παροχών και της περίθαλψης. Ωστόσο, σε αυτήν τη φάση ο κλάδος δε μένει ανεπηρέαστος από την οικονομική κρίση, εξέλιξη που θεωρείται από παράγοντες της αγοράς συγκυριακή, καθώς τα νοικοκυριά πάντα θα αναζητήσουν περισσότερη ασφάλεια για την οικογένεια αλλά και για την περιουσία τους.

Παράλληλα, εντείνεται ο ανταγωνισμός μεταξύ των ασφαλιστικών εταιριών αλλά και των τραπεζών που ξαναξεσταίνουν τα τμήματα του bancassurance για τη διάθεση ασφαλιστικών προϊόντων. Από την πλευρά της, η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος (ΕΑΕΕ) επιδιώκει να συμβάλει περαιτέρω στην ανάπτυξη του θεσμού. Με ημερίδες και άλλες προωθητικές ενέργειες επιχειρεί να πείσει τους Έλληνες για τα σημαντικά οφέλη που μπορούν να απολαμβάνουν, αν ασφαλίσουν, για παράδειγμα, την περιουσία τους ή αν επιλέξουν κάποιο από τα δεκάδες προγράμματα υγείας και ζωής.

Όπως χαρακτηριστικά αναφέρεται στην ιστοσελίδα της ΕΑΕΕ (www.eaee.gr), ο ασφαλιστικός κλάδος συμβάλλει, όσο λίγοι, στην οικονομική, ψυχολογική και σωματική υγεία των μελών των σύγχρονων κοινωνιών. «Είναι αποδεδειγμένο ότι, όσο πιο αναπτυγμένος είναι σε μια κοινωνία ο ασφαλιστικός θεσμός, τόσο πιο λίγα είναι τα κοινωνικά προβλήματα που εμφανίζονται», τονίζεται χαρακτηριστικά στην ιστοσελίδα της Ένωσης.



Προς το παρόν, πάντως, η αγορά παραμένει σε χαμηλά επίπεδα, παρότι η ιδιωτική ασφάλιση στη χώρα μας έχει ζωή πλέον των 200 χρόνων (σ.σ.: η πρώτη ασφαλιστική εταιρία, η «Ελπίς», ιδρύθηκε το 1809 στη Σύρο). Βασική αιτία, σύμφωνα με παράγοντες του χώρου, η χαμηλή ασφαλιστική συνείδηση την οποία επιχειρούν να ανατρέψουν οι εταιρίες με πολλές ενημερωτικές εκδηλώσεις (όπως για παράδειγμα σε σχολεία) αλλά και με σεμινάρια. Ανασταλτικούς παράγοντες στη διεύρυνση της αγοράς αποτελούν, σύμφωνα με στελέχη του κλάδου, το υφιστάμενο νομοθετικό και φορολογικό πλαίσιο αλλά και η έλλειψη εμπιστοσύνης -η οποία εντάθηκε μετά την υπόθεση ορισμένων ασφαλιστικών εταιριών που χρεοκόπησαν αλλά και μετά τα «κανόνια» στον κλάδο του αυτοκινήτου.

1δ. Ονομασία – σήμα και σλόγκαν της εταιρείας μας

Ονομασία : **INTERHELLAS**

Σήμα :



Σλόγκαν : **Λύσεις ...για όλους εσάς**

1ε. Οργανόγραμμα επιχείρησης



1στ.Καρτελάκια στελεχών επιχείρησης



1ζ .Εικόνες από την επίσκεψη της ομάδας στον όμιλο INTERAMERICAN

Την Τετάρτη 20 Φεβρουαρίου 2012 η ομάδα μας επισκέφθηκε την ασφαλιστική επιχείρηση interamerican . Εκεί μας υποδέχθηκαν πολύ εγκάρδια 6 από τα διευθυντικά στελέχη της επιχείρησης , τα οποία αφού ήδη είχαν στείλει απαντήσεις στα ερωτηματολόγια των μαθητών, μας ενημέρωσαν αναλυτικά και με πολύ σαφήνεια για τον ρόλο των διαφόρων τμημάτων της επιχείρησης. Τα ονόματα και η ιδιότητα των στελεχών της επιχείρησης είναι :

- 🍁 Δροσιά Καρδάση | HR Assistant Manager
- 🍁 Μαρία Καλογεροπούλου | HR Training Officer & Recruitment Advisor
- 🍁 Χρύσα Ελευθερίου | Public Relations & CSR Department Supervisor
- 🍁 Ελένη Τριαντοπούλου | Direct Marketing & New Media Specialist
- 🍁 Μιχάλης Θεοδωράκης | P&C Underwriter
- 🍁 Κλαίρη Ντούρου | HR Supervisor & Internal Communication Advisor



Οι μαθητές(-τριες) ομάδας του τμήματος Β1, φωτογραφίζονται στις εγκαταστάσεις του ομίλου INTERAMERICAN, λίγο πριν εισέλθουν σε χώρο meeting της επιχείρησης για να ενημερωθούν για την οργάνωση και την λειτουργία της.



Διευθυντικά στελέχη του ομίλου interamerican, λίγο πριν την ενημέρωση των μαθητών (-τριών) σε αίθουσα meeting της επιχείρησης.



Η διευθύντρια προσωπικού του ομίλου, παρουσιάζει και εξηγεί στους μαθητές(-τριες) τον ρόλο και τις δραστηριότητες του τμήματος, σε μία επιχείρηση του κλάδου των υπηρεσιών - όπου ανήκει και ο ασφαλιστικός.



Η διευθύντρια μηχανογράφησης της επιχείρησης, εξηγεί στα μέλη της ομάδας τον κυρίαρχο ρόλο που ασκούν πλέον οι νέες τεχνολογίες, στην ανάπτυξη και την πρόοδο των σύγχρονων επιχειρήσεων.



Εικόνα από την περιήγηση των μελών της ομάδας στο εργασιακό περιβάλλον της επιχείρησης.



Αναμνηστική φωτογραφία με τα διευθυντικά στελέχη της INTERAMERICAN και τους μαθητές(-τριες), μετά την πολύ περιεκτική και αναλυτική ενημέρωσή τους. Η επιχείρηση προσέφερε στους μαθητές και μία σειρά αναμνηστικών αξεσουάρ, μία ευγενική χειρονομία που αποδεικνύει την ευαισθησία της για τον χώρο της εκπαίδευσης.



ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2ο : Γενική Διευθύντρια



- 2α. Τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα της ιδιωτικής ασφάλισης.....σελ.8
2β. Ωράριο , προσόντα και συναντήσεις του γενικού διευθυντή.....σελ.9
2γ. Οι κορυφαίοι στόχοι μας για το 2013.....σελ.10
2δ.Ιστορικό INTERHELLAS : Η εταιρία ηγέτης της ασφαλιστικής αγοράς.....σελ.11
2ε. Η φιλοσοφία της επιχείρησης μας.....σελ.11
2στ. Απόσπασμα ομιλίας σε συνέδριο του συνδέσμου ασφαλιστικών εταιριών με θέμα :
«Η κουλτούρα των Ελλήνων καταναλωτών απέναντι στην ιδιωτική ασφάλιση».σελ.11

2α. Τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα της ιδιωτικής ασφάλισης

Σημαντικά βήματα προόδου -αρκετά πίσω, όμως, από τα ευρωπαϊκά επίπεδα- έχει κάνει τα τελευταία χρόνια ο κλάδος της ιδιωτικής ασφάλισης στην Ελλάδα, ενώ τα περιθώρια ανάπτυξης παραμένουν ισχυρά, όσο υποβαθμίζεται ο ρόλος του κοινωνικού κράτους στα «μέτωπα» των συνταξιοδοτικών παροχών και της περίθαλψης. Ωστόσο, σε αυτήν τη φάση ο κλάδος δε μένει ανεπηρέαστος από την οικονομική κρίση, εξέλιξη που θεωρείται από παράγοντες της αγοράς συγκυριακή, καθώς τα νοικοκυριά πάντα θα αναζητήσουν περισσότερη ασφάλεια για την οικογένεια αλλά και για την περιουσία τους.

Παράλληλα, εντείνεται ο ανταγωνισμός μεταξύ των ασφαλιστικών εταιριών αλλά και των τραπεζών που ξαναξεσταίνουν τα τμήματα του bancassurance για τη διάθεση ασφαλιστικών προϊόντων. Από την πλευρά της, η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος (ΕΑΕΕ) επιδιώκει να συμβάλει περαιτέρω στην ανάπτυξη του θεσμού. Με ημερίδες και άλλες προωθητικές ενέργειες επιχειρεί να πείσει τους Έλληνες για τα σημαντικά οφέλη που μπορούν να απολαμβάνουν, αν ασφαλίσουν, για παράδειγμα, την περιουσία τους ή αν επιλέξουν κάποιο από τα δεκάδες προγράμματα υγείας και ζωής.

Όπως χαρακτηριστικά αναφέρεται στην ιστοσελίδα της ΕΑΕΕ (www.eaee.gr), ο ασφαλιστικός κλάδος συμβάλλει, όσο λίγοι, στην οικονομική, ψυχολογική και σωματική υγεία των μελών των σύγχρονων κοινωνιών. «Είναι αποδεδειγμένο ότι, όσο πιο αναπτυγμένος είναι σε μια κοινωνία ο ασφαλιστικός θεσμός, τόσο πιο λίγα είναι τα κοινωνικά προβλήματα που εμφανίζονται», τονίζεται χαρακτηριστικά στην ιστοσελίδα της Ένωσης και γίνεται επίκληση της αποφθεγματικής για την αξία του ασφαλιστικού θεσμού για τις κοινωνίες ρήσης του Ουίνστον Τσόρτσιλ: «Αν μπορούσα, θα έγραφα τη λέξη «Ασφάλιση» πάνω σε κάθε σπίτι και στο μέτωπο κάθε ανθρώπου»!

Ειδικότερα, σύμφωνα με την ΕΑΕΕ, οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις, ως σύγχρονες οικονομικές μονάδες, αποτελούν ένα σημαντικό πεδίο απασχόλησης εργαζομένων αλλά και πηγή φορολογικών εσόδων για το κράτος, υπηρετώντας συγχρόνως και ένα θεσμό με πολλαπλές θετικές παραμέτρους για την οικονομική ευμάρεια μιας κοινωνίας, όπως:

1. Αποκατάσταση ζημιών: με την αποκατάσταση των κάθε είδους ζημιών, αποτρέπεται η σοβαρή διατάραξη των οικονομικών, επιχειρηματικών, επαγγελματικών και κοινωνικών δραστηριοτήτων και εξασφαλίζεται η σταθερότητα και η συνέχεια.

2. Ενθάρρυνση και προαγωγή αποταμίευσης: τα κεφάλαια που συγκεντρώνονται από τα ασφαλιστρα αποτελούν ουσιαστικά διαθέσιμα αποταμιευμένα κεφάλαια, τα οποία συμβάλλουν στη δημιουργία υγιούς και ισχυρής εθνικής χρηματαγοράς.

3. Χρηματοδότηση επενδύσεων: επακόλουθο της δημιουργίας αποταμιευτικών κεφαλαίων είναι η αξιόπιστη ενίσχυση παραγωγικών επενδύσεων, που συμβάλλουν στην ανάπτυξη και ισχυροποίηση της οικονομίας και την αύξηση του ΑΕΠ.

4. Ενθάρρυνση επιχειρηματικής πρωτοβουλίας: σύμφωνα με την ΕΑΕΕ, είναι βέβαιο ότι κάτω από τις σημερινές συνθήκες της παγκοσμιοποίησης και του οξύτατου ανταγωνισμού οι επιχειρηματικές πρωτοβουλίες -και ιδιαίτερα οι καινοτόμες και κατά συνέπεια οι πλέον ριψοκίνδυνες-, θα ήταν πολύ λιγότερες, αν οι επιχειρηματίες δεν είχαν το προστατευτικό δίκτυο των ασφαλειών.

5. Ανάπτυξη έρευνας και τεχνολογίας: ο ασφαλιστικός κλάδος στηρίζει οικονομικά και ενθαρρύνει επιστημονικές έρευνες, που συνδέονται με την υγεία και τις αιτίες πρόκλησης ατυχημάτων, ενώ παράλληλα κάνει εφικτή την παραγωγή προϊόντων προχωρημένης τεχνολογίας, μέσα από τη διασφάλιση του προφανούς κινδύνου.

6. Διάσωση προσωπικών, οικογενειακών και εθνικών πόρων: η ΕΑΕΕ εκτιμά ότι το συνολικό Ακαθάριστο Εθνικό Προϊόν (ΑΕΠ) θα ήταν σημαντικά μικρότερο, αν δεν υπήρχε ο ασφαλιστικός θεσμός. Όπως χαρακτηριστικά σημειώνει, αρκεί να υπολογιστεί πόσο μεγάλη θα ήταν η απώλεια υλικών αγαθών, χωρίς ελπίδα επαναδημιουργίας τους, από μεμονωμένες (τροχαία ατυχήματα - πυρκαγιές) ή συλλογικές καταστροφές (σεισμοί, πλημμύρες, τυφώνες, ηφαίστεια), αν δεν υπήρχε η δυνατότητα αντικατάστασής τους από τις ασφαλιστικές αποζημιώσεις.

Ανασταλτικοί παράγοντες

Προς το παρόν, πάντως, η αγορά παραμένει σε χαμηλά επίπεδα, παρότι η ιδιωτική ασφάλιση στη χώρα μας έχει ζωή πλέον των 200 χρόνων (σ.σ.: η πρώτη ασφαλιστική εταιρία, η «Ελπίς», ιδρύθηκε το 1809 στη Σύρο). Βασική αιτία, σύμφωνα με παράγοντες του χώρου, η χαμηλή ασφαλιστική συνείδηση την οποία επιχειρούν να ανατρέψουν οι εταιρίες με πολλές ενημερωτικές εκδηλώσεις (όπως για παράδειγμα σε σχολεία) αλλά και με σεμινάρια. Ανασταλτικούς παράγοντες στη διεύρυνση της αγοράς αποτελούν, σύμφωνα με στελέχη του κλάδου, το υφιστάμενο νομοθετικό και φορολογικό πλαίσιο αλλά και η έλλειψη εμπιστοσύνης -η οποία εντάθηκε μετά την υπόθεση της Ασπίδας αλλά και μετά τα «κανόνια» στον κλάδο του αυτοκινήτου.

2β. Ωράριο , προσόντα και συναντήσεις του γενικού διευθυντή

Οι θέσεις διευρυμένης ευθύνης όπως αυτή του ΓΔ έχουν ελεύθερο ωράριο, που σημαίνει ότι δεν έχουν συγκεκριμένες ώρες εργασίας καθημερινά αλλά εργάζονται με σχετικά άναρχο ωράριο σύμφωνα με τις απαιτήσεις και τις ιδιαίτερες ανάγκες του ρόλου τους (ταξίδια, συσκέψεις, εξωτερικές συναντήσεις/συνεργασίες κλπ)

ΤΥΠΙΚΑ ΠΡΟΣΟΝΤΑ	ΕΙΔΙΚΑ ΠΡΟΣΟΝΤΑ
Πτυχίο ή δίπλωμα ανώτατης εκπαίδευσης ελληνικού ή ξένου Πανεπιστημίου (Διοίκηση Επιχειρήσεων, Οικονομικά ή άλλο συναφές αντικείμενο)	8-10 έτη εργασιακής εμπειρίας σε θέση ευθύνης
Μεταπτυχιακός Τίτλος σπουδών εξειδίκευσης	5ετής προϋπηρεσία σε αντίστοιχη θέση
	Άριστη γνώση αγγλικής γλώσσας
	Πολύ καλή χρήση ηλεκτρονικών υπολογιστών

Πέρα από τα τυπικά προσόντα ένα άτομο σε αυτή την υψηλή θέση ευθύνης προβλέπεται να διαθέτει τις παρακάτω απαραίτητες για το ρόλο του ικανότητες:

Επιχειρησιακή Διορατικότητα

Κατανόηση, αξιολόγηση και εφαρμογή των οικονομικών και επιχειρησιακών πρακτικών του Οργανισμού. Παρακολούθηση και κατανόηση της λειτουργίας της αγοράς και της κατεύθυνσης της, σε βάθος γνώση των προϊόντων της Επιχείρησης, του τρόπου ανάπτυξής της καθώς και των λειτουργιών και διαδικασιών της. Γνώση θεμάτων στρατηγικού επιχειρησιακού σχεδιασμού.

Καινοτομία

Βελτίωση της απόδοσης του Οργανισμού μέσω της εισαγωγής νέων διαδικασιών, προϊόντων και υπηρεσιών ή την επανεξέταση αυτών που ήδη υπάρχουν. Ικανότητα του ατόμου να ανακαλύπτει νέους τρόπους για να ξετάζει τα επιχειρησιακά προβλήματα. Η ικανότητα αυτή περιλαμβάνει το να σκέπτεται πέρα από στενά προκαθορισμένα πλαίσια και να ανακαλύπτει νέες λύσεις γεμάτες φαντασία, οι οποίες υποστηρίζουν την στρατηγική και την ανάπτυξη της Εταιρείας.

Προσανατολισμός στο Αποτέλεσμα

Είναι η αίσθηση προσωπικής ευθύνης του ατόμου στο να επιτευχθούν τα αποτελέσματα και οι βασικοί επιχειρησιακοί στόχοι στους οποίους στηρίζεται η επιτυχία της Επιχείρησης.

Πρωτοβουλία

Είναι η ικανότητα του ατόμου να αναγνωρίζει ένα πρόβλημα ή μια ευκαιρία και να δρα, ακόμα και χωρίς σαφή κατεύθυνση, με σκοπό να διαχειριστεί επίκαιρα ή μελλοντικά προβλήματα ή ευκαιρίες.

Επικοινωνία και Επιρροή

Η πρόθεση του ατόμου να ακούει, να κατανοεί και να ανταποκρίνεται κατάλληλα, ώστε να μπορεί να πείσει, να επηρεάσει και να εμπνεύσει άλλους την υιοθέτηση συγκεκριμένων ενεργειών κατά περίπτωση.

Ομαδική Εργασία και η Συνεργασία

Η δυνατότητα του ατόμου να συνεργάζεται με άλλους και να είναι μέλος μιας ομάδας αντί να εργάζεται απομονωμένα ή ανταγωνιστικά. Περιλαμβάνει την αίσθηση συνοχής, ταύτισης και κοινού στόχου μεταξύ των μελών της ομάδας.

Εστίαση στον πελάτη

Διαρκής επιδίωξη του ατόμου να δρα με δική του πρωτοβουλία προς όφελος του πελάτη κατανοώντας τις ανάγκες και τις προσδοκίες του με στόχο την δημιουργία αμοιβαίου οφέλους για αυτόν και την εταιρία.

Ηγεσία ομάδας

Υιοθέτηση ενός ηγετικού ρόλου που εμπνέει και παρακινεί τους άλλους προς ένα κοινό όραμα, αλλά και δημιουργεί ένα περιβάλλον διαχρονικής μάθησης ή/και ανάπτυξης.

Ανάπτυξη άλλων

Είναι η ικανότητα να αναγνωρίζει ο επικεφαλής τα σημεία προς βελτίωση των άλλων, με στόχο να βελτιώσει την απόδοσή τους και να τους βοηθήσει να ενδυναμώσουν τις ικανότητές τους, ώστε να συνεισφέρουν αποτελεσματικότερα στην κερδοφορία και την ανάπτυξη της Εταιρίας.

Δράση με βάση αξίες και αρχές




Δράση του ατόμου με συνέπεια στα λόγια και τις πράξεις του με βάση αξίες και αρχές που ευθυγραμμίζονται με τις ανάγκες, τις προτεραιότητες και τους στόχους του Οργανισμού. Το να ενεργεί το άτομο βάσει αρχών και αξιών σημαίνει ότι προωθεί τους ομαδικούς και επιχειρηματικούς στόχους, τους οποίους και θέτει πάνω από τα προσωπικά του συμφέροντα.




Η Γενική Διεύθυνση της Εταιρείας έχει θεσπίσει συναντήσεις, τουλάχιστον μία φορά το τρίμηνο, όπου ο Διευθύνων Σύμβουλος ενημερώνει την Διοικητική Ομάδα για τα τρέχοντα επιχειρησιακά θέματα (Ενημερωτικές Συναντήσεις Στελεχών)




Τακτικά επίσης συγκαλούνται διάφορες επιτροπές διευθυντών για την λήψη αποφάσεων σε εταιρικά θέματα (Business Committee, Management Development Committee κλπ)

2γ. Οι κορυφαίοι στόχοι μας για το 2013

Η εταιρική στρατηγική για το 2013 συνοψίζεται σε τρεις λέξεις: **Απλότητα, Ανάπτυξη, Κερδοφορία**. Αυτό μεταφράζεται αντίστοιχα σε:

-  Νέα προγράμματα για ΥΓΕΙΑ & ΖΩΗ
-  Αυτοματοποίηση διαδικασιών
-  Τυποποίηση προϊόντων

-  Επένδυση στην τεχνολογία
-  Επένδυση στις υποδομές
-  Προσέλκυση νέων πελατών

-  Υιοθέτηση κοινών στόχων
-  Εστίαση σε κερδοφόρα προϊόντα
-  Έμφαση στην αποτελεσματικότητα

2δ.Ιστορικό **INTERHELLAS** : Η εταιρία ηγέτης της ασφαλιστικής αγοράς

- 🌐 Ιδρύθηκε το 1969 και για **43 χρόνια** πρωταγωνιστεί στην Ελληνική αγορά.
- 🌐 Το όνομά της είναι ταυτόσημο με την ιδέα της ιδιωτικής ασφάλισης στη χώρα μας.
- 🌐 **1η** σε μέγεθος **ιδιωτική** ασφαλιστική εταιρεία και 2η επί συνόλου αγοράς.
- 🌐 Δραστηριοποιείται σε όλους τους τομείς ασφάλισης, στη **Ζωή**, στην **Υγεία**, στην προστασία της περιουσίας, στις υπηρεσίες **Βοήθειας** και στον τομέα παροχής υπηρεσιών υγείας.
- 🌐 Διαθέτει σήμερα πάνω από **1.000.000 πελάτες**, ιδιώτες και επιχειρήσεις.
- 🌐 Προσφέρει **καινοτόμα προϊόντα και υπηρεσίες**, όπως τα προγράμματα υγείας **MEDISYSTEM**, το σύστημα επένδυσης **Capital**, τις εξαιρετικές καλύψεις στο χώρο της Βοήθειας κ.λπ.
- 🌐 Αποτελεί τη μοναδική ασφαλιστική εταιρεία η οποία διαθέτει **ιδιόκτητες και σύγχρονες υποδομές** στους τομείς Υγείας (Αθηναϊκή MEDICLINIC, Medifirst πολυιατρείο) και Βοήθειας (οχήματα οδικής βοήθειας, ασθενοφόρα κ.λπ.)
- 🌐 Έχει δημιουργήσει πολλαπλούς και **σύγχρονους τρόπους** πρόσβασης και **εξυπηρέτησης** των συνεργατών και των πελατών της.
- 🌐 Το **δίκτυο** των ασφαλιστικών συμβούλων της είναι εξαιρετικά **έμπειρο και καταρτισμένο**, ενώ χρησιμοποιεί σύγχρονες μεθοδολογίες εξυπηρέτησης όπως financial planning, financial services κ.λπ.
- 🌐 Η Εταιρεία βρίσκεται στην **1η θέση** από πλευράς **φήμης και αναγνωρισιμότητας** τα τελευταία χρόνια (έρευνες Tradelink 2005, 2007, 2008, κ.λπ.).

2ε. Η φιλοσοφία της επιχείρησής μας

Αποστολή μας : "να κάνουμε τη ζωή των ανθρώπων ασφαλέστερη και καλύτερη"

Όραμα μας : "να αποτελούμε την ασφαλιστική εταιρία που εμπιστεύονται περισσότερο στην Ελλάδα"

Αξίες μας:

- ✓ Εμπιστοσύνη
- ✓ Πελατοκεντρικότητα
- ✓ Καινοτομία
- ✓ Αποτελεσματικότητα

2στ. Απόσπασμα ομιλίας σε συνέδριο του συνδέσμου ασφαλιστικών εταιριών με θέμα : «**Η κουλτούρα των Ελλήνων καταναλωτών απέναντι στην ιδιωτική ασφάλιση**»

Η Ιδιωτική Ασφάλιση σήμερα, φαίνεται να διανύει μια έντονα μεταβατική περίοδο. Αυτό, συνάγεται από :

- Την επίδραση της οικονομικής κρίσης στη μείωση του εισοδήματος, αλλά κυρίως στη διαμόρφωση αρνητικής ψυχολογίας και μελλοντικής αβεβαιότητας
- Τη δυσπιστία με την οποία αντιμετωπίζει το κοινό τον Φορέα «Ιδιωτική Ασφαλιστική Εταιρεία», είτε διότι η αγορά πλήττεται από αρνητικά συμβάντα (κλείσιμο Α.Ε.) είτε

διότι η έντονη εμφάνιση της Τράπεζας στο χώρο των ασφαλειών ελκύει το κοινό, ως «εύκολη» και «ασφαλής» λύση σε «οικείο περιβάλλον».

Το καταναλωτικό κοινό φαίνεται να προσανατολίζεται:

- Σε ότι αφορά στην 'υποχρεωτική' ασφάλιση σε λύσεις χαμηλότερου κόστους/«φθηνές», χωρίς να επηρεάζεται από το βάρος της αξιοπιστίας που φέρει το όνομα μιας Ασφαλιστικής Εταιρείας.

- Σε ότι αφορά στα Προγράμματα Υγείας, λόγω της ανεπάρκειας των Κοινωνικών Ταμείων σε κάποιους τομείς, φαίνεται να αναζητά «λύσεις κάλυψης κενών» και όχι γενικά «ασφαλιστικά προϊόντα υγείας» δίνοντας, παράλληλα ιδιαίτερη σημασία στην παράμετρο «κόστος»

- Σε ότι αφορά στα Προγράμματα Ζωής, διακρίνεται μάλλον συγκρατημένη στάση και ως βασικό επιχείρημα αναδεικνύεται η επιθυμία «κάλυψης» της μελλοντικής αβεβαιότητας των παιδιών (συνταξιοδοτικά/επενδυτικά) ή επικινδυνότητας επαγγέλματος (ανικανότητα)

Από την άλλη, το κοινό των ήδη ασφαλισμένων (πελάτες), το οποίο είναι πλέον εξοικειωμένο με την Ιδιωτική Ασφάλιση, φαίνεται να έχει μια διαφορετική ασφαλιστική κουλτούρα και

- Σε ότι αφορά στην 'υποχρεωτική' ασφάλιση, συνυπολογίζει μεν στις επιλογές του την παράμετρο «Αξιοπιστία Εταιρείας», ενώ παράλληλα αναζητά προσιτές οικονομικά λύσεις

- Σε ότι αφορά στα Προγράμματα Υγείας, διακρίνονται προθέσεις ακύρωσης συμβολαίων αλλά και αλλαγής σε συμβόλαια «επαρκούς κάλυψης χαμηλότερης τιμής»

- Σε ότι αφορά στα Προγράμματα Ζωής και Συνταξιοδοτικά, οι ακυρώσεις συμβολαίων φαίνεται να αποτρέπονται όταν υπάρχει σημαντικής μείωση του αρχικού κεφαλαίου

Σε αυτό το περιβάλλον, για να αναπτυχθεί και να γίνει αποδεκτή μία νέα ασφαλιστική πρόταση θα πρέπει να αποτελεί «απευθείας απάντηση» στις ασφαλιστικές ανάγκες του κοινού, οι οποίες μεταφράζονται:

Στην Ασφάλιση Αυτοκινήτου → προσιτές λύσεις

Στα Προγράμματα Υγείας → «κάλυψη κενών» των Κοινωνικών Ταμείων

Στα Προγράμματα Συνταξιοδοτικά/επενδυτικά → προτάσεις εξ-ασφάλισης του μέλλοντος παιδιών

Στα Προγράμματα κάλυψης Ανικανότητας → προτάσεις στοχευμένες σε συγκεκριμένα επαγγελματικά κοινά

Σημαντικός παράγοντας είναι επίσης η ασφαλιστική πρόταση να προέρχεται από εταιρεία που θεωρείται αξιόπιστη και προκαλεί συνειρμούς εμπιστοσύνης στο κοινό.



Λ.ΣΥΓΓΡΟΥ 350 – 176 80 ΚΑΛΛΙΘΕΑ
ΤΗΛ.:210 9461410 – FAX: 21-9404083
E-MAIL : info@interhellas.gr
www.interhellas.gr

Α
Σ
Φ
Α
Λ
Ε
Ι
Ε
Σ

I
N
T
E
R
H
E
L
L
A
S

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3ο : Διευθύντρια προσωπικού



3α. Σκοπός του τμήματος προσωπικού.....σελ.14	σελ.14
3β. Προσόντα –άσκηση διοίκησης από τον διευθυντή προσωπικού.....	σελ.14
3γ. Το σύστημα ελέγχου εργασίας και απόδοσης στην επιχείρηση.....σελ.14	σελ.14
3δ. Το επάγγελμα του Ασφαλιστικού Συμβούλου.....σελ.14	σελ.14
3ε. Το σύστημα προσλήψεων του προσωπικού μας.....σελ.15	σελ.15
3στ. Αγγελία πρόσληψης προσωπικού.....σελ.16	σελ.16
3ζ. Το εργασιακό περιβάλλον της Interhellas – Δύναμη προσωπικού.....σελ.16	σελ.16

3α. Σκοπός του τμήματος προσωπικού

Σκοπός της Διεύθυνσης προσωπικού είναι η υλοποίηση της Εταιρικής Στρατηγικής για το Ανθρώπινο Δυναμικό και η υποστήριξη της Εταιρείας στην επίτευξη των στόχων της μέσω της βέλτιστης αξιοποίησης του Δυναμικού αυτού.

Παράμετροι του σκοπού της Διεύθυνσης είναι η δημιουργία ενός μοντέρνου & ανταγωνιστικού πλαισίου διοίκησης του Ανθρώπινου Δυναμικού, η διασφάλιση της αποτελεσματικής διαχείρισης των λειτουργιών που αφορούν σε αυτό και η συνεχής βελτιστοποίηση της οργανωτικής δομής του Οργανισμού.

3β. Προσόντα – άσκηση διοίκησης από τον διευθυντή προσωπικού

Απαιτούμενα προσόντα είναι :

- ❖ Πτυχίο Πανεπιστημίου
- ❖ Τουλάχιστον 15 έτη εργασιακής εμπειρίας σε Διεύθυνση Ανθρώπινου Δυναμικού
- ❖ 8 χρόνια εργασιακής εμπειρίας σε θέση ευθύνης
- ❖ Καλή γνώση της εργατικής νομοθεσίας
- ❖ Πολύ καλή γνώση Αγγλικών
- ❖ Καλή γνώση χρήσης Η/Υ

Ο Δ/ντης Ανθρώπινου Δυναμικού καλείται να :

- προσφέρει καθοδήγηση και ευκαιρίες ανάπτυξης στην ομάδα του
- Παρακινεί για το καλύτερο αποτέλεσμα
- Αναγνωρίζει και επιβραβεύει συμπεριφορές ευθυγραμμισμένες με τους στρατηγικούς στόχους και τις αξίες της Επιχείρησης
- Αποτελεί παράδειγμα προς μίμηση, υιοθετώντας προσωπικά την επιθυμητή συμπεριφορά

3γ. Το σύστημα ελέγχου εργασίας και απόδοσης στην επιχείρηση

Το Σύστημα Διοίκησης της Απόδοσης στην Εταιρία έχει σαν μοναδική κατεύθυνση την απόδοση και προσβλέπει στην δίκαιη και αντικειμενική αξιολόγηση της συνεισφοράς του κάθε υπαλλήλου με τελικό στόχο την ανταμοιβή του. Είναι ένα Σύστημα που ο πυρήνας του είναι ο Διάλογος αλλά ταυτόχρονα χαρακτηρίζεται από έναν απόλυτα δομημένο τρόπο εφαρμογής του, όπου όλες οι παράμετροι της απόδοσης αξιολογούνται με ένα συστηματικό τρόπο, ώστε να δημιουργείται στον εργαζόμενο η αίσθηση συμμετοχής και αναγνώρισης.

Σε περίπτωση μειωμένης απόδοσης, γίνεται σύσταση προς τον υπάλληλο και αν δεν υπάρξει βελτίωση ο εργοδότης έχει δικαίωμα να καταγγείλει τη σύμβαση εργασίας. Ως «Μη ικανοποιητική απόδοση» ορίζεται όταν το άτομο δεν ανταποκρίνεται στα αναμενόμενα κριτήρια συμπεριφοράς, και η απόδοση είναι χαμηλότερη από τα καθορισμένα πρότυπα. Η συμπεριφορά αυτή είναι μη αποδεκτή και η ανάγκη βελτίωσης είναι επιτακτική.

3δ. Το επάγγελμα του Ασφαλιστικού Συμβούλου

Το επάγγελμα του Ασφαλιστικού Συμβούλου προσφέρει σημαντικό πεδίο εξέλιξης, επαγγελματικής αποκατάστασης και καταξίωσης στο χώρο, αφού ο επαγγελματίας Σύμβουλος διαθέτει ευχέρεια διαχείρισης του χρόνου του, πρόσφορο έδαφος για περαιτέρω ανάπτυξη των δεξιοτήτων του, ελευθερία κινήσεων και ανεξαρτησία.

Ο Ασφαλιστικός Σύμβουλος της INTERAMERICAN διαθέτει άρτια επαγγελματική εξειδίκευση και επιστημονική κατάρτιση, είναι πάντα ενημερωμένος γύρω από τις τελευταίες εξελίξεις και τάσεις της αγοράς και συμμετέχει σε κύκλους διαρκούς εκπαίδευσης πάνω σε τεχνικές και θέματα που τον αφορούν.

Εάν, επομένως, διαθέτετε ισχυρή προσωπικότητα, επικοινωνιακές ικανότητες και υψηλές φιλοδοξίες τότε ο χώρος μας μπορεί να γίνει το δικό σας πεδίο επιτυχίας!

Οι αρμοδιότητες του Ασφαλιστικού Συμβούλου INTERHELLAS

- Επικοινωνεί με τον πελάτη του και επισημαίνει τις ασφαλιστικές ανάγκες και επιθυμίες του.

- Επεξεργάζεται τις τεκμηριωμένες ασφαλιστικές λύσεις, συντάσσει μελέτες χρηματοοικονομικού προγραμματισμού και μεγιστοποιεί την απόδοση του κεφαλαίου του πελάτη του.

- Προωθεί τα προϊόντα και τις υπηρεσίες του Ομίλου INTERHELLAS σε επιλεγμένες αγορές, παρέχοντας λύσεις σε θέματα ασφαλίσεων, επενδύσεων, δημιουργίας κεφαλαίων για σύνταξη ή σπουδές παιδιών, απόκτησης επαγγελματικής στέγης ή κατοικίας κοκ.

- Παρακολουθεί την εξέλιξη των αναγκών του πελάτη του με τακτικές επανεξετάσεις της μελέτης ασφάλισης ή διαχείρισης των επενδύσεών του και φροντίζει για τη διασφάλιση των συμφερόντων του πελάτη του.

Η καριέρα του Ασφαλιστικού Συμβούλου της INTERHELLAS προσφέρει σημαντικές ευκαιρίες επαγγελματικής ανάπτυξης και εξέλιξης. Οι υψηλές ικανότητες στις πωλήσεις, η γνώση της ασφαλιστικής αγοράς και η αποτελεσματική εξυπηρέτηση των πελατών, του παρέχουν πολλές δυνατότητες διάκρισης.

3ε. Το σύστημα προσλήψεων του προσωπικού μας

Οι αιτήσεις υποψηφίων (εσωτερικές και εξωτερικές) εξετάζονται αρχικά από την Διεύθυνση Ανθρώπινου Δυναμικού, για μια πρώτη επιλογή εκείνων που συγκεντρώνουν τα απαραίτητα προσόντα για την συγκεκριμένη θέση. Ο Υπεύθυνος Προσλήψεων εξετάζει βιογραφικά, εντοπίζει τους κατάλληλους υποψηφίους και πραγματοποιεί την αρχική συνέντευξη.



Κριτήρια επιλογής : Ανάλογα με τις εκάστοτε ανάγκες του Ομίλου αξιολογούνται προσεκτικά όλες οι πιθανότητες συνεργασίας με υποψηφίους, διατηρώντας υψηλό το επίπεδο των υπηρεσιών μας. Η Διεύθυνση Ανθρώπινου Δυναμικού καλείται να επιλέξει τους υποψηφίους, που δεν θα στελεχώσουν απλά μια θέση, αλλά θα μπορέσουν να προσφέρουν ανταγωνιστικό πλεονέκτημα στον Οργανισμό. Η Πολιτική και οι Διαδικασίες Ανθρώπινου Δυναμικού είναι απόλυτα συνδεδεμένες με την συνολική Εταιρική Πολιτική.

Τα προσόντα που εξετάζονται και λαμβάνονται υπόψη είναι:

α) Τεχνικές γνώσεις και εμπειρία:

- 🌐 Εμπειρία
- 🌐 Εκπαίδευση
- 🌐 Ειδικές γνώσεις (πχ. ξένες γλώσσες, χρήση Η/Υ)

β) Ιδιότητες/Συμπεριφορές:

- 🌐 Καινοτομία
- 🌐 Προσανατολισμό στο αποτέλεσμα
- 🌐 Πρωτοβουλία
- 🌐 Επικοινωνία & επιρροή
- 🌐 Ομαδική εργασία και συνεργασία
- 🌐 Εστίαση στον πελάτη/συνεργάτη
- 🌐 Ηγεσία Ομάδας
- 🌐 Διάθεση για ανάπτυξη άλλων

Παράλληλα, η Εταιρεία υιοθετεί την αρχή ίσων ευκαιριών, πρεσβεύοντας το σεβασμό και την ορθή διαχείριση της διαφορετικότητας. Οι ίσες ευκαιρίες αφορούν στη δίκαιη και αμερόληπτη

αντιμετώπιση και αξιολόγηση υποψηφίων ασχέτως φύλου, ηλικίας, εθνικότητας κλπ. Παράλληλα, η Εταιρεία υποστηρίζει τις ευπαθείς κοινωνικές ομάδες του πληθυσμού με την πρόσληψη ατόμων με αναπηρία (ΑμεΑ).

Ο υποψήφιος που διαφαίνεται ότι πληροί τις προϋποθέσεις της θέσης περνάει αρχικά από συνέντευξη στη Διεύθυνση Ανθρώπινου Δυναμικού καθώς και τεστ γνώσεων και ικανοτήτων, εφόσον κάτι τέτοιο προβλέπεται για τη συγκεκριμένη θέση. Η τελική επιλογή για την πρόσληψη γίνεται από το Διευθυντή της Διεύθυνσης στην οποία θα ενταχθεί ο εργαζόμενος και το Διευθυντή Ανθρώπινου Δυναμικού μετά από συνέντευξη του υποψηφίου και αξιολόγηση των προσόντων του. Τα σχόλια και η τελική αξιολόγηση των προσόντων αναγράφονται στο ειδικό Έντυπο Αξιολόγησης Προσωπικού. Ο υποψήφιος που τελικά συγκεντρώνει την υψηλότερη βαθμολογία επιλέγεται για τη συγκεκριμένη θέση.

3στ. Αγγελία πρόσληψης προσωπικού

Ο Όμιλος INTERHELLAS, με συνεχή παρουσία 38 ετών και με το πλέον αναγνωρίσιμο ασφαλιστικό σήμα στην Ελλάδα, καλύπτει ένα πλήρες φάσμα των Ασφαλιστικών και Χρηματοοικονομικών προϊόντων, καθώς και υπηρεσιών Υγείας και Οδικής Βοηθείας και ζητά:

Υπεύθυνο Ανάπτυξης & Υποστήριξης Δικτύου Υγείας Medisystem

Κύρια Καθήκοντα:

- Ανεύρεση, αξιολόγηση και ένταξη νέων Ιατρών στο Δίκτυο Υγείας Medisystem
- Υποστήριξη, εκπαίδευση καθώς και διαχείριση των μελών του Δικτύου Υγείας

Απαιτούμενα Προσόντα:

- Πτυχίο Ανωτέρας ή Ανωτάτης Σχολής
- Πολύ καλή ικανότητα επικοινωνίας, οργάνωσης & πνεύμα συνεργασίας
- Δυναμική προσωπικότητα
- Καλή γνώση της Αγγλικής γλώσσας & Η/Υ
- Διαθεσιμότητα για συχνές μετακινήσεις εντός & εκτός Αττικής
- Δίπλωμα Οδήγησης

Η Εταιρία Παρέχει:

- Ελκυστικό περιβάλλον εργασίας
- Εξαιρετικές ευκαιρίες ανάπτυξης
- Ανταγωνιστικό πακέτο αποδοχών & παροχών

Αν ενδιαφέρεστε στείλτε το βιογραφικό σας στο e-mail:

info@interhellas.gr με κωδικό **0802 MEDI**

3ζ. Το εργασιακό περιβάλλον της Interhellas – Δύναμη προσωπικού

Το εργασιακό περιβάλλον της INTERHELLAS χαρακτηρίζεται από ευελιξία, ομαδικότητα και προπάντων φιλικότητα. Το να εργάζεσαι στην εταιρεία μας σημαίνει ότι ανήκεις σε μια «μεγάλη και σίγουρη» οικογένεια!

Είναι στοιχείο της κουλτούρας μας η τακτική αμφίδρομη επικοινωνία μεταξύ της διοίκησης και των εργαζομένων, όπου μέσα από μια ποικιλία μέσων, όπως εταιρικό intranet, έρευνα γνώμης προσωπικού, διαδραστικά e-mails, κλπ. εξασφαλίζεται ένα κλίμα εμπιστοσύνης, συνοχής και ομαδικότητας.

Οι άνθρωποί μας – που σίγουρα αποτελούν το σημαντικότερο κεφάλαιο για την εταιρία – χαίρουν μιας ξεχωριστής ελευθερίας έκφρασης και έχουν τα περιθώρια να αναπτύξουν πρωτοβουλίες και να λειτουργήσουν με αυτονομία έτσι ώστε να αξιοποιήσουν πλήρως τις ικανότητες τους.

Η INTERHELLAS είναι οι άνθρωποι της . Σ' αυτούς οφείλεται η ύπαρξή της, η επιτυχία της και η ηγετική θέση που κατέχει σήμερα στην ελληνική αγορά. Διοικητικά στελέχη όλων των βαθμίδων, αλλά και οι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι και οι Συντονιστές Ασφαλιστικών Συμβούλων, έχουν έναν και μοναδικό στόχο: την ουσιαστική ικανοποίηση των χρηματοοικονομικών αναγκών των πελατών μας , οι οποίοι τις εμπιστεύονται εδώ και 43 χρόνια τη ζωή και την περιουσία τους.



Βασικός άξονας της στρατηγικής της επιχείρησης είναι η προσέλκυση ικανών στελεχών και η συνεχής εξέλιξη και ανάπτυξη των συνεργατών του, έτσι ώστε να διαθέτουν ισχυρά ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα και σε βάθος γνώση της αγοράς στην οποία δραστηριοποιούνται. Εμπειρία, άρτια κατάρτιση και εστίαση στις πραγματικές ανάγκες των πελατών είναι τα κύρια χαρακτηριστικά των ανθρώπων μας . Η εταιρεία μας απασχολεί :

822 εργαζόμενους στις Ασφαλιστικές Εταιρείες

368 εργαζόμενους στις Υπηρεσίες Βοήθειας

192 εργαζόμενους στις Υπηρεσίες Υγείας

1.235 Ασφαλιστικούς Συμβούλους

28 Συντονιστές Ασφαλιστικών Συμβούλων



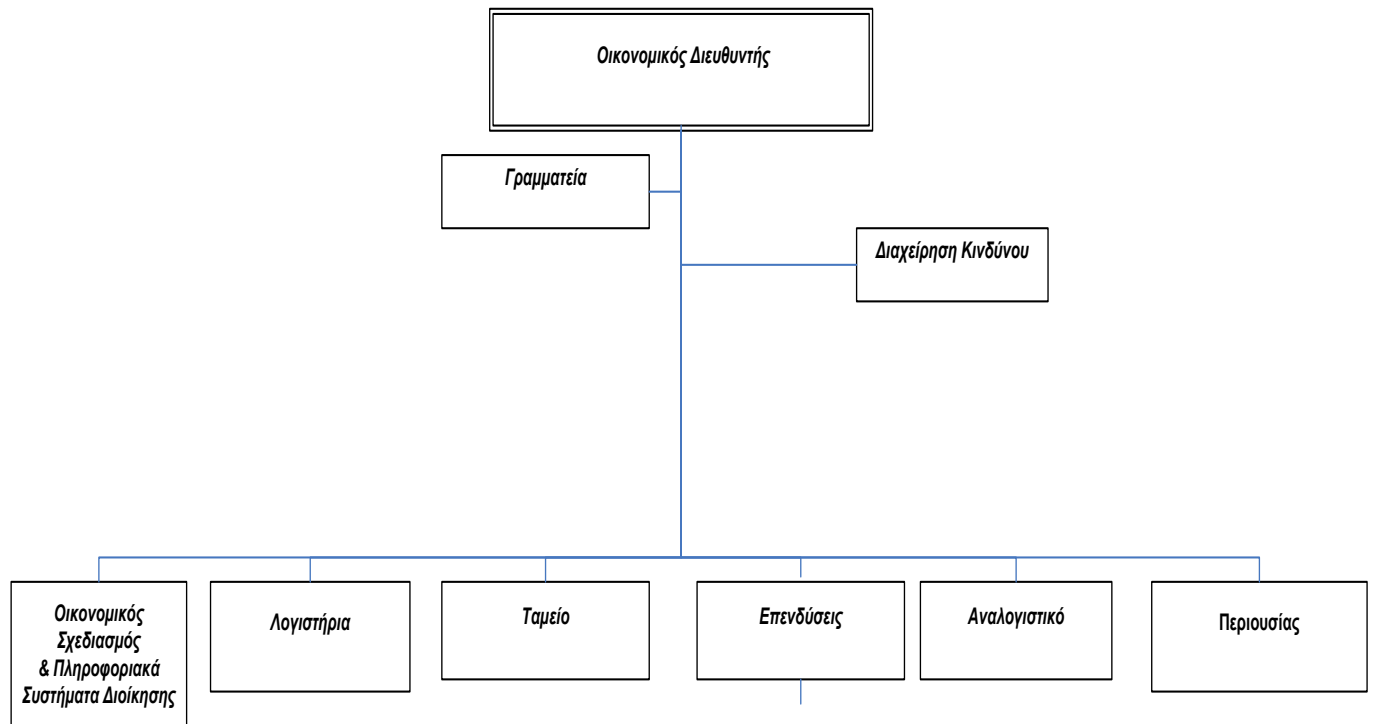
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4ο : Διευθυντής οικονομικών



- 4α. Βασικοί στόχοι και οργανόγραμμα του τμήματος.....σελ.19
4β. Η ισχυρή οικονομική θέση της INTERHELLAS.....σελ. 19
4γ. Έννοια και μορφές ισολογισμού επιχειρήσεων.....σελ.20
4δ. Ασφαλιστική αγορά και Ελληνική οικονομίασελ.21

4α. Βασικοί στόχοι και οργανόγραμμα του τμήματος

Οι βασικοί στόχοι της οικονομικής διεύθυνσης είναι η σύνταξη και παρακολούθηση των οικονομικών μεγεθών της εταιρείας μέσω διαφόρων εργαλείων (π.χ. Μηνιαίοι λογαριασμοί, Αποτελέσματα χρήσεως, Ισολογισμός, Προϋπολογισμός, Ανάλυση ρίσκου, Κεφαλαιοποίηση κτλ) με γνώμονα την βελτιστοποίηση της απόδοσης της εταιρείας. Ο προϋπολογισμός κάθε τμήματος γίνεται χωριστά, συνθέτοντας τον συνολικό προϋπολογισμό της εταιρείας, σε ετήσια βάση. τα στατιστικά στοιχεία αποτελούν ένα σημαντικό παράγοντα για την λήψη των οικονομικών μας αποφάσεων. Το τμήμα έχει την παρακάτω διάρθρωση (οργανόγραμμα) :



4β. Η ισχυρή οικονομική θέση της INTERHELLAS

- 🏆 Τα συνολικά μεικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα έφτασαν τα 468,5 εκ. ευρώ το 2011
- 🏆 Σύνολο επενδεδυμένων κεφαλαίων 1 δισ. ευρώ (στοιχεία 2011)
- 🏆 Το 91,1% του Χαρτοφυλακίου είναι επενδεδυμένο στο εξωτερικό (κυρίως ομόλογα)
- 🏆 Το 91,5% του Ομολογιακού Χαρτοφυλακίου είναι τοποθετημένο σε AAA, AA και A Ομόλογα ισχυρών οικονομικά κρατών (π.χ. Γερμανία, Γαλλία, Ολλανδία κ.λπ.)
- 🏆 Υγιής και ισχυρός ισολογισμός
- 🏆 Ενοποιημένος δείκτης φερεγγυότητας 160%

Αξιοπιστία και προσφορά στους πελάτες μας

- 🏆 Κάθε μέρα καταβάλλουμε σχεδόν **1 εκ.** ευρώ αποζημιώσεις στους ασφαλισμένους μας
- 🏆 Το 2011 το ύψος των αποζημιώσεων έφθασε τα **371,4 εκ.** ευρώ σε **411.420** περιπτώσεις
- 🏆 Τη δεκαετία 2002-2011 οι αποζημιώσεις στους πελάτες μας ξεπέρασαν το **2,9 δισ.** ευρώ

4γ. Έννοια και μορφές ισολογισμού επιχειρήσεων

Έννοια του Ισολογισμού:

Μετά τη σύνταξη της απογραφής στην οποία φαίνονται αναλυτικά όλα τα περιουσιακά στοιχεία και οι αξίες τους, μπορούμε να έχουμε μια συνοπτική κατάσταση της περιουσίας της επιχείρησης που λέγεται Ισολογισμός.

Ισολογισμός είναι η λογιστική κατάσταση με την οποία εμφανίζονται συνοπτικά τα περιουσιακά στοιχεία της επιχείρησης και η αξία τους, σε ορισμένη χρονική στιγμή εκφρασμένα με το ίδιο νόμισμα. Ο ισολογισμός είναι η πλήρης εικόνα της επιχείρησης την ημέρα της κατάρτισής του. Καταρτίζεται υποχρεωτικά στο τέλος κάθε χρήσης σύμφωνα με το υπόδειγμα του Ε.Γ.Λ.Σ. Η κατάσταση του ισολογισμού καταχωρίζεται στο βιβλίο απογραφών και ισολογισμών των οικονομικών μονάδων και δημοσιεύεται μαζί με την κατάσταση του λογαριασμού αποτελεσμάτων χρήσης, τον πίνακα διάθεσης αποτελεσμάτων και το προσάρτημά τους σύμφωνα με τις ισχύουσες διατάξεις της νομοθεσίας.

Ο Ισολογισμός όπως και η απογραφή στηρίζεται στη γνωστή ισότητα $E=Π.Π+Κ.Π$ ή $E=Π$. Αποτελεί την επίσημη εικόνα της συγκρότησης της περιουσίας της επιχείρησης για όσους ενδιαφέρονται για αυτή και γι' αυτό δημοσιεύεται.

Υπόδειγμα Ισολογισμού:

Όπως στην απογραφή έτσι και στον Ισολογισμό το Ενεργητικό και το Παθητικό εμφανίζονται με τις διακρίσεις τους και τις υποδιακρίσεις τους. Ο Ισολογισμός καταχωρείται στο ίδιο βιβλίο με την απογραφή, το βιβλίο Απογραφών και Ισολογισμών, σε δύο σελίδες, τη μία δίπλα στην άλλη. Στην αριστερή σελίδα καταχωρείται το Ενεργητικό και στη δεξιά το Παθητικό. Τα σύνολα του Ενεργητικού και του Παθητικού γράφονται στο ίδιο ύψος. Εάν στη μια πλευρά του Ισολογισμού υπάρχει κενός χώρος, αυτός ακυρώνεται με μια τεθλασμένη γραμμή.

Μορφές Ισολογισμού:

Ανάλογα με τη σχέση του Ενεργητικού (Ε) με το Πραγματικό Παθητικό (Π.Π), ο Ισολογισμός διακρίνεται σε θετικό, ουδέτερο και αρνητικό.

Θετικός είναι ο Ισολογισμός στον οποίο το Ενεργητικό είναι μεγαλύτερο από το Πραγματικό Παθητικό (Υποχρεώσεις σε τρίτους) ή δεν υπάρχει Πραγματικό Παθητικό. Στην περίπτωση αυτή υπάρχει θετική Καθαρή Περιουσία ή θετική Καθαρή θέση

Ουδέτερος είναι ο Ισολογισμός στον οποίο το Ενεργητικό είναι ίσο με το Πραγματικό Παθητικό. Στην περίπτωση αυτή δεν υπάρχει Καθαρή Θέση (Κ.Θ.) και η επιχείρηση, ότι έχει το χρωστάει σε τρίτους.

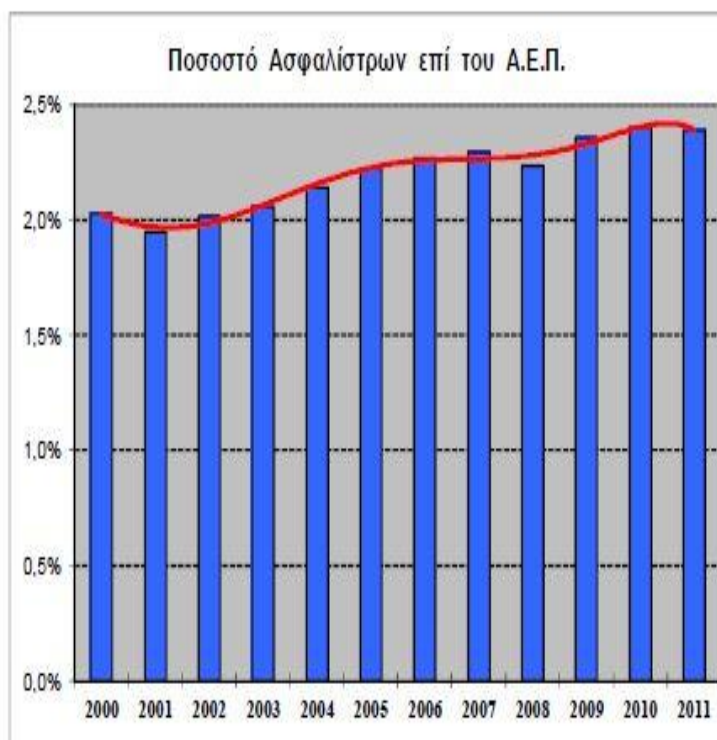
Αρνητικός, είναι ο Ισολογισμός στον οποίο το Ενεργητικό είναι μικρότερο από το Πραγματικό Παθητικό ή δεν υπάρχει καθόλου Ενεργητικό. Στην περίπτωση αυτή η Καθαρή Θέση είναι αρνητική, λέγεται έλλειμμα ή ζημία και γράφεται στο σκέλος του Ενεργητικού, ως απαίτηση της επιχείρησης, επειδή ο επιχειρηματίας που φέρει τον επιχειρηματικό κίνδυνο, πρέπει να το καλύψει από την ατομική του περιουσία.

Η ημερομηνία κλεισίματος του ισολογισμού είναι η τελευταία ημέρα της χρήσης, δηλαδή η 31/12 ή 30/6 κάθε έτους.

45. Ασφαλιστική αγορά και Ελληνική οικονομία

1. Ποσοστό Ασφαλίσεων επί του Α.Ε.Π.

	Εγγεγραμμένα Ασφάλιστρα	Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν	%
2000	2.764,4	136.281	2,03%
2001	2.855,6	146.428	1,95%
2002	3.159,4	156.615	2,02%
2003	3.550,7	172.431	2,06%
2004	3.970,2	185.266	2,14%
2005	4.296,3	193.050	2,23%
2006	4.730,2	208.622	2,27%
2007	5.122,2	223.160	2,30%
2008	5.212,5	233.198	2,24%
2009	5.448,1	231.081	2,36%
2010	5.332,3	222.151	2,40%
2011	4.987,3	208.532	2,39%



(ΤΑ ΠΟΣΑ ΕΙΝΑΙ ΣΕ ΕΚΑΤΟΜΜΥΡΙΑ ΕΥΡΩ)

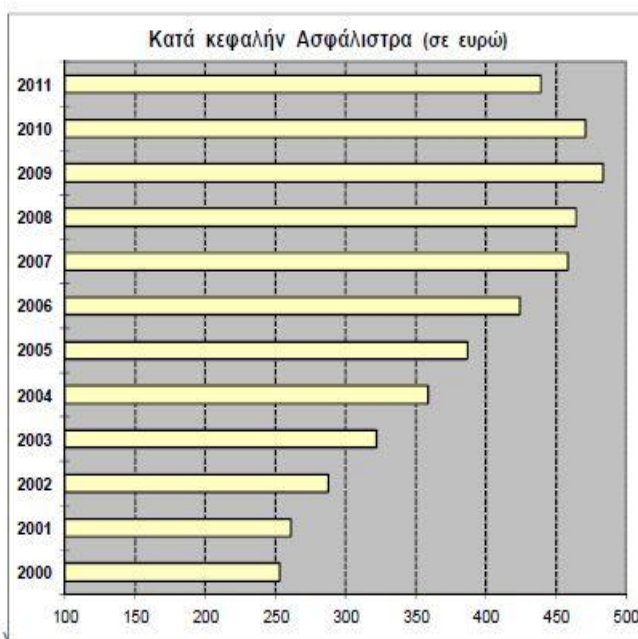
(ΑΝΑΘΕΩΡΗΜΕΝΟ Α.Ε.Π. ΣΕ ΤΡΕΧΟΥΣΕΣ ΤΙΜΕΣ)

3. Συνολικά κατά Κεφαλήν Ασφάλιστρα (σε ευρώ)

	Σύνολο Ασφαλίσεων	Πληθυσμός	Κατά Κεφαλήν Ασφάλιστρα
2000	2.764,4	10.917.457	253,21
2001	2.855,6	10.949.953	260,78
2002	3.159,3	10.987.559	287,54
2003	3.550,7	11.023.532	322,10
2004	3.970,2	11.061.735	358,91
2005	4.296,3	11.103.929	386,92
2006	4.730,2	11.148.533	424,29
2007	5.122,2	11.171.740	458,50
2008	5.212,5	11.221.533	464,51
2009	5.448,1	11.269.827	483,42
2010	5.332,3	11.315.964	471,22
2011	4.987,3	11.359.626	439,03

(ΣΥΝΟΛΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ ΣΕ ΕΚΑΤΟΜΜΥΡΙΑ ΕΥΡΩ)

(ΕΚΤΙΜΗΣΗ ΠΛΗΘΥΣΜΟΥ ΣΤΑ ΜΕΣΑ ΚΑΘΕ ΕΤΟΥΣ ΑΠΟ ΕΛ.ΣΤΑΤ.)





ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5ο : Διευθυντής μάρκετινγκ



5α. Βασικοί στόχοι τμήματος μάρκετινγκ.....σελ.23	σελ.23
5β. Οργάνωση και κατηγορίες στελεχών τμήματος μάρκετινγκ.....σελ.23	σελ.23
5γ.Ωράριο – προσόντα – σχέσεις διευθυντή μάρκετινγκ.....σελ.23	σελ.23
5δ.Το μυστικό του ασφαλιστικού μάρκετινγκ.....σελ.24	σελ.24
5ε. Η πρόσφατη Δημοσκόπηση μας.....σελ.24	σελ.24

5α. Βασικοί στόχοι τμήματος μάρκετινγκ

1. Η δημιουργία σύγχρονων προϊόντων ασφάλισης, για όλο το εύρος αναγκών
2. Η ταύτιση αναγκών των πελατών με το κατάλληλο ασφαλιστικό προϊόν
3. Η συνεχής υποστήριξη των πελατών μας
4. Η δημιουργία και ανάπτυξη στρατηγικών συνεργασιών
5. Η δημιουργία και ανάπτυξη καναλιών διανομής
6. Η συνεχής εκπαίδευση των εκπροσώπων της εταιρίας

5β. Οργάνωση και κατηγορίες στελεχών τμήματος μάρκετινγκ

• Οι συνεργάτες χωρίζονται σε τρεις μεγάλες κατηγορίες, τους ασφαλιστές, τους πράκτορες και τις Τράπεζες.

Όσο αφορά το δίκτυο ασφαλιστών, η Ελλάδα έχει χωριστεί σε 4 μεγάλες γεωγραφικές περιοχές. Η κάθε περιοχή διοικείται από έναν διευθυντή, ο οποίος είναι υπεύθυνος για τον συντονισμό των ασφαλιστικών γραφείων της περιοχής. Το κάθε ένα από τα ασφαλιστικά γραφεία διοικείται από έναν συντονιστή. Επειδή σε κάθε γραφείο μπορεί να ανήκουν πολλοί ασφαλιστές, υπάρχει και μια ενδιάμεση βαθμίδα, η οποία λέγεται unit manager και οι οποίοι είναι υπεύθυνοι για την άμεση επίβλεψη των ασφαλιστών.

Οι πράκτορες αποτελούν αυτόνομες εταιρίες, οι οποίες προωθούν ασφαλιστικά προγράμματα. Μεταξύ των πρακτόρων και της ασφαλιστικής εταιρίας υπάρχουν οι account manager, οι οποίοι είναι υπάλληλοι της δεύτερης και φροντίζουν για τη σωστή λειτουργία του δικτύου Πωλήσεων.

Τέλος υπάρχουν οι Τράπεζες οι οποίες, όπως και στη περίπτωση των πρακτόρων, συντονίζονται μέσω account manager.

- Σε κάθε περίπτωση διατηρούνται αρχεία Πωλήσεων ανά συνεργάτη. Τα στοιχεία αυτά είναι ιδιαίτερα λεπτομερή και φυσικά απόλυτα εμπιστευτικά, όπως θα ίσχυε και σε μια Τράπεζα
- Υπάρχουν στόχοι σε πολλά επίπεδα, τόσο ποσοτικοί όσο και ποιοτικοί, ώστε να διασφαλίζονται όχι μόνο νέες πωλήσεις αλλά και η καλή εξυπηρέτηση των πελατών της Interhellas

5γ. Ωράριο – προσόντα – σχέσεις διευθυντή μάρκετινγκ

Αν και ένας Διευθυντής Πωλήσεων είναι υπάλληλος/στέλεχος του Ομίλου, το ωράριό του είναι ευέλικτο και προσαρμόζεται ανάλογα με τις ανάγκες της δουλειάς του (π.χ. μία επαγγελματική συνάντηση μπορεί να πραγματοποιηθεί έως και πολύ αργά το απόγευμα).

Απαραίτητα προσόντα/ικανότητες είναι:

- ✚ Να είναι επαγγελματίας
- ✚ Να μπορεί να διοικεί
- ✚ Να γνωρίζει το αντικείμενο της δουλειάς του
- ✚ Να μπορεί να «αναπτύσσει» και να χειρίζεται αποτελεσματικά τους ανθρώπους του
- ✚ Να είναι προσανατολισμένος προς το αποτέλεσμα
- ✚ Να έχει ακεραιότητα/ήθος

Σχέσεις:

Να υπάρχει ομαδικό πνεύμα και συνεργασία προς το επιθυμητό αποτέλεσμα και τους στόχους
Σχέσεις επαγγελματικές – φιλικές (με την απαραίτητη αναλογία/ισορροπία)

5δ. Το μυστικό του ασφαλιστικού μάρκετινγκ

Ο «Πυρήνας της Επιτυχίας του Ασφαλιστή» Φωλιάζει σε μια Λέξη: Στη Λέξη: ΠΙΣΤΗ Όσο πιο «Δυνατά Πιστεύει» ο Ασφαλιστής στη Χρησιμότητα Αναγκαιότητα και Ανταγωνιστικότητα Του Συμβολαίου που Πουλάει, τόσο πιο εύκολα το Πουλάει ! Μια απλή Περιγραφή του Συμβολαίου, ενισχυμένη από την Απόλυτη και Ακράδαντη Πίστη του Ασφαλιστή στη Χρησιμότητά και στην Αναγκαιότητά της Ασφάλειας που Πουλάει Είναι αρκετή να πείσει τον Πελάτη να την Αγοράσει! Η Δύναμη της Πίστης του Φέγγει στο Πρόσωπό του και Μεταδίδεται στον Πελάτη. Αυτό θέλει να διαπιστώσει ο Πελάτης Ασυνείδητα! Μόλις το αντιμετωπίσει, Πείθεται και Αγοράζει!

5ε. Η πρόσφατη Δημοσκόπηση μας

Ποιό περιουσιακό σας στοιχείο πιστεύετε ότι είναι σημαντικότερο να ασφαλίσετε;

Το αυτοκίνητό μου


29% (677)

Το σπίτι μου


17% (383)

Η δυνατότητά μου να παράγω εισόδημα


54% (1236)

Σύνολο Ψήφων : 2296



ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6ο : Διευθυντής κλάδου οχημάτων



6α.Οι βασικοί στόχοι του κλάδου αυτοκινήτου.....	σελ.25
6β. Καλύψεις κλάδου.....	σελ.25
6γ.Προσόντα διευθυντή τμήματος οχημάτων.....	σελ.25
6δ.Προγράμματα ασφάλισης αυτοκινήτων και καλύψεις.....	σελ.25
6ε.Ενέργειες συνεργατών και πελατών σε περίπτωση ατυχήματος.....	σελ.26
6στ..Ο φιλικός διακανονισμός και τα χαρακτηριστικά του.....	σελ.26
6στ. Ενέργειες για την αποζημίωση πελατών.....	σελ.27

6α.Οι βασικοί στόχοι του κλάδου αυτοκινήτου

- ❖ Η συνεχής ανάπτυξη του χαρτοφυλακίου διατηρώντας παράλληλα την κερδοφορία σε υψηλό επίπεδο.
- ❖ Η βελτίωση των εσωτερικών μηχανισμών με σκοπό την καλύτερη εξυπηρέτηση του πελάτη.
- ❖ Δημιουργία νέων ασφαλιστικών προϊόντων και η βελτίωση των ήδη υπαρχόντων σύμφωνα με τις ανάγκες και την τάση της αγοράς.

6β. Καλύψεις κλάδου

Οι βασικότερες καλύψεις του κλάδου είναι οι Σωματικές Βλάβες έναντι τρίτων και Υλικές Ζημιές έναντι τρίτων. Οι παραπάνω καλύψεις είναι γνωστές ως Αστική Ευθύνη έναντι Τρίτων και είναι υποχρεωτικές από το Νόμο για την κυκλοφορία των οχημάτων. Μαζί με τις παραπάνω καλύψεις οι περισσότερες εταιρίες στο βασικό τους πακέτο περιλαμβάνουν και την κάλυψη Υλικές Ζημιές από Ανασφάλιστο Όχημα.

Οι καταναλωτές εκτός από τις παραπάνω βασικές καλύψεις ενδιαφέρονται και προτιμούν να επιλέγουν και Θραύση Κρυστάλλων και Ολική Κλοπή.

Η εταιρία μελετώντας και κατανοώντας τις ανάγκες της αγοράς σχεδίασε και προσφέρει ασφαλιστικές καλύψεις, αλλά και πρόσθετες παροχές μέσα από τα πρωτοποριακά προγράμματα ασφάλισης Classic-Extra-Total

Το καταλληλότερο πρόγραμμα για το μέσο καταναλωτή είναι το προϊόν **Extra** καθώς αποτελεί μια πλήρης προστασία από τους συνήθεις κινδύνους. Το **Extra** σχεδιάστηκε για πελάτες που επιθυμούν να αποκτήσουν μία πλήρη ασφαλιστική κάλυψη για το αυτοκίνητο τους, για τις πιο συνήθεις περιπτώσεις απώλειας ή καταστροφής, όπως **Θραύση Κρυστάλλων, φωτιά, κλοπή, πλημμύρα, κ.λπ.** Αποτελεί μια επιλογή που συγκεντρώνει εξαιρετικά πλεονεκτήματα και προσφέρεται σε ιδιαίτερα προσιτή τιμή.

6γ.Προσόντα διευθυντή τμήματος οχημάτων

Τα βασικά προσόντα ενός διευθυντή είναι να παίρνει σωστές και γρήγορες αποφάσεις (καλή κρίση),να είναι αντικειμενικός και να βρίσκεται κοντά στους υφισταμένους του πέρα από τα εργασιακά (ακόμα και σε προσωπικά θέματα). Γενικά οι Διευθυντές δεν ακολουθούν τυπικό ωράριο. Η φύση της εργασίας τους και οι σχέσεις του με τους υφισταμένους του είναι αρμονικές, διακρίνονται από ομαδικότητα και καλό πνεύμα συνεργασίας .

6δ.Προγράμματα ασφάλισης αυτοκινήτων και καλύψεις








BASIC Οικονομικά και σίγουρα	Το νέο πρόγραμμα ασφάλισης αυτοκινήτου AUTO BASIC σας προσφέρει όλες τις απαραίτητες και σημαντικές καλύψεις και σας εξασφαλίζει τα χαμηλά ασφάλιστρα που θέλετε, με τη σιγουριά και την αξιοπιστία που απαιτείτε στην ασφάλιση του αυτοκινήτου σας.
CLASSIC Το πιο πλούσιο βασικό πρόγραμμα	Το πρόγραμμα CLASSIC αποτελεί την ιδανική λύση για εσάς, τους οδηγούς που θέλετε την απαραίτητη από το Νόμο ασφαλιστική κάλυψη του αυτοκινήτου σας. Έχει ιδιαίτερα ανταγωνιστική τιμή και αποτελεί το πιο πλούσιο «βασικό» πρόγραμμα ασφάλισης στην ελληνική αγορά, αφού περιλαμβάνει πλήρη Οδική Βοήθεια , 24ωρη Νομική Προστασία και παροχή ιατρικών συμβουλών .
EXTRA Πλήρης προστασία από τους συνήθεις κινδύνους	Το EXTRA σχεδιάστηκε για εσάς που επιθυμείτε να αποκτήσετε μία πλήρη ασφαλιστική κάλυψη του αυτοκινήτου σας για τις πιο συνήθεις περιπτώσεις απώλειας ή καταστροφής, όπως φωτιά, κλοπή, πλημμύρα, κ.λπ. Αποτελεί μια επιλογή που συγκεντρώνει εξαιρετικά πλεονεκτήματα και προσφέρεται σε ιδιαίτερα προσιτή τιμή .

6ε.Ενέργειες συνεργατών και πελατών σε περίπτωση ατυχήματος

Ο συνεργάτης σε περίπτωση ατυχήματος πρέπει να κατευθύνει και να καθοδηγήσει τον πελάτη του για να επιταχύνει τις διαδικασίες της αποζημίωσης.

Δηλώνει τη ζημιά που έχει υποστεί ή που έχει προκαλέσει το αυτοκίνητο του πελάτη και τον ενημερώνει για την εξέλιξη του φακέλου της ζημιάς.

Ο πελάτης σε κάθε περίπτωση, για την αναγγελία ζημιάς είναι απαραίτητο να στείλει:

-  Την άδεια κυκλοφορίας του οχήματος
-  Την ταυτότητα του δικαιούχου και το δίπλωμα του οδηγού
-  Τα πρωτότυπα τιμολόγια ανταλλακτικών και εργασίας για ζημιές, το κόστος των οποίων υπερβαίνει τα €300
-  Επιπλέον, ανάλογα με το είδος της ζημιάς:
-  Βεβαίωση από την Πυροσβεστική Υπηρεσία, σε περίπτωση πυρκαγιάς
-  Βεβαίωση από την Εθνολογική Μετεωρολογική Υπηρεσία (ΕΜΥ), σε περίπτωση ζημιάς από φυσικά φαινόμενα
-  Βεβαίωση από την Αστυνομία, σε περίπτωση μερικής ή ολικής κλοπής

6στ.Ο φιλικός διακανονισμός και τα χαρακτηριστικά του

Ο φιλικός διακανονισμός είναι μια πολύ σημαντική καινοτομία στις αποζημιώσεις αυτοκινήτων. Εφαρμόζεται από την 1η Ιουνίου 2000 και αποτελεί έναν γρήγορο και εύκολο τρόπο αποζημίωσης του αναίτιου οδηγού από την ασφαλιστική του εταιρία. Βασική προϋπόθεση για την ισχύ του φιλικού διακανονισμού είναι να συμμετέχουν οι εμπλεκόμενες ασφαλιστικές στο σύστημα του φιλικού διακανονισμού.

Ποιες είναι σήμερα οι προϋποθέσεις ένταξης ενός τροχαίου στο Φιλικό Διακανονισμό:

1. Το ατύχημα να έχει συμβεί εντός της Ελλάδας
2. Να μην εμπλέκονται περισσότερα από δύο οχήματα
3. Οι ασφαλιστικές εταιρείες των εμπλεκόμενων οχημάτων να συμμετέχουν στο φιλικό διακανονισμό
4. Να μην υπάρχει σοβαρός τραυματισμός ή θάνατος
5. Οι υλικές ζημιές να μην υπερβαίνουν τις 6.500 ευρώ
6. Οι σωματικές βλάβες να μην υπερβαίνουν τις 15.000 ευρώ, με ανώτατο όμως ποσό ανά άτομο μέχρι 5.000 ευρώ

Με το Σύστημα Άμεσης Πληρωμής (Σ.Α.Π.) ο "Φιλικός Διακανονισμός Τροχαίου Ατυχήματος" οι συμβαλλόμενες ασφαλιστικές επιχειρήσεις δεσμεύονται ν' αποζημιώνουν τον εμπλεκόμενο σε ατύχημα πελάτη τους, ο οποίος δεν είναι υπεύθυνος για τη ζημιά και ο οποίος θα είχε δικαίωμα αποζημίωσης από την εταιρία του υπαίτιου σύμφωνα με το νόμο της αστικής ευθύνης.

Η ρύθμιση αυτή στοχεύει στην εξυπηρέτηση του πελάτη και τα πλεονεκτήματα που προσφέρει είναι: αποζημίωση σε σύντομο χρονικό διάστημα, φιλική αντιμετώπισή του πελάτη από την εταιρία που τον αποζημιώνει αφού πρόκειται πλέον για την εταιρία του.

6στ. Ενέργειες για την αποζημίωση πελατών

Η Εταιρεία μας, μετά την αναγγελία της ζημιάς, φροντίζει για την αποζημίωσή με γρήγορες και απλές διαδικασίες:

Αναθέτει σε πραγματογνώμονα να εκτιμήσει το κόστος των υλικών ζημιών που προέκυψαν από το ατύχημα και να υποβάλει έκθεση πραγματογνωμοσύνης στο διακανονιστή που χειρίζεται την υπόθεση. Ο πραγματογνώμονας μπορεί να επιθεωρήσει το όχημά είτε σε συνεργείο του δικτύου μας, είτε σε συνεργείο της επιλογής του πελάτη. Για να κλείσει ραντεβού για πραγματογνωμοσύνη ο πελάτης, τηλεφωνεί στο 1158.

Με τη συμπλήρωση του φακέλου με όλα τα απαραίτητα δικαιολογητικά, η INTERAMERICAN θα σας ενημερώσει τον πελάτη για την πορεία της ζημιάς και εφόσον καλύπτεται, θα καταβάλει την αποζημίωση μέσα σε 48 ώρες από την προσκόμιση των απαραίτητων δικαιολογητικών.

Οι πιο συνηθισμένη αντίδραση των καταναλωτών είναι η διαφωνία τους για το ποσό το οποίο θα αποζημιωθούν. Πχ ένα πολυτελές όχημα έχει υποστεί ολική καταστροφή από πυρκαγιά και λόγω της δύσκολης οικονομικής κατάστασης που επικρατεί η τρέχουσα εμπορική αξία του ανέρχεται σε € 10.000.Ο πελάτης όμως επιθυμεί μεγαλύτερο ποσό αποζημίωσης γιατί θεωρεί ότι το όχημα του κοστίζει περισσότερο μη λαμβάνοντας υπόψη την τάση της αγοράς.

Ο συνεργάτης σε περίπτωση ατυχήματος πρέπει να κατευθύνει και να καθοδηγήσει τον πελάτη του για να επιταχύνει τις διαδικασίες της αποζημίωσης.

Δηλώνει τη ζημιά που έχει υποστεί ή που έχει προκαλέσει το αυτοκίνητο του πελάτη και τον ενημερώνει για την εξέλιξη του φακέλου της ζημιάς.

Ο πελάτη σε κάθε περίπτωση, για την αναγγελία ζημιάς είναι απαραίτητο να στείλει:

- ✓ Την άδεια κυκλοφορίας του οχήματος
- ✓ Την ταυτότητα του δικαιούχου και το δίπλωμα του οδηγού
- ✓ Τα πρωτότυπα τιμολόγια ανταλλακτικών και εργασίας για ζημιές, το κόστος των οποίων υπερβαίνει τα €300

Επιπλέον, ανάλογα με το είδος της ζημιάς:

- ✓ Βεβαίωση από την Πυροσβεστική Υπηρεσία, σε περίπτωση πυρκαγιάς
- ✓ Βεβαίωση από την Εθνολογική Μετεωρολογική Υπηρεσία (ΕΜΥ), σε περίπτωση ζημιάς από φυσικά φαινόμενα
- ✓ Βεβαίωση από την Αστυνομία, σε περίπτωση μερικής ή ολικής κλοπής



ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7ο : Διευθυντής λοιπών κλάδων



7α. Οι βασικοί στόχοι των κλάδων ζωής και υγείας.....	σελ.30
7β. Έκδοση ασφαλιστηρίων ζωής και υγείας.....	σελ.30
7γ. Ενέργειες για την αποζημίωση πελατών.....	σελ.30
7δ. Σύνδεση τμήματος με τα υπόλοιπα της επιχείρησης.....	σελ.30
7ε. Αξιοποίηση στατιστικών στοιχείων	σελ.31
7στ. Κατηγορίες ασφαλιστικών προγραμμάτων ζωής.....	σελ.31
7ζ. Χρησιμότητα ασφαλιστικών προγραμμάτων υγείας.....	σελ.31
7η. Κατηγορίες ασφαλιστικών προγραμμάτων υγείας.....	σελ.32

7α.Οι βασικοί στόχοι των κλάδων ζωής και υγείας

Αντικείμενο του τμήματος μας είναι οι κλάδοι ιδιωτικής ασφάλισης Ζωής και Υγείας γενικότερα. Οι στόχοι μας χαράσσονται από το γενικό στρατηγικό πλάνο της εταιρείας και χωρίζονται σε 4 βασικούς πυλώνες:

- A) Αποτελεσματική διαχείριση χαρτοφυλακίου
- B) Αποτελεσματική πωλησιακή στρατηγική
- Γ) Αρτιότητα στην επιχειρησιακή δραστηριότητα
- Δ) Βέλτιστη διαχείριση αποζημιώσεων

7β. Έκδοση ασφαλιστηρίων ζωής και υγείας

Τα βασικά μέρη της διαδικασίας που ακολουθείται κατά την έκδοση ενός ασφαλιστηρίου Ζωής ή Υγείας είναι τα εξής:

- A) Συμπλήρωση της αρχικής αίτησης ασφάλισης
- B) Έλεγχος των στοιχείων της αίτησης
- Γ) Προώθηση της αίτησης (εάν κριθεί απαραίτητο) στο τμήμα Underwriting για περεταίρω έλεγχο του ιατρικού ιστορικού του πελάτη και μέτρηση του ρίσκου που συνεπάγεται την αποδοχή της ασφάλισης

Δ) Έκδοση του ασφαλιστηρίου συμβολαίου και αποστολή του στον πελάτη

Οι κλάδοι στους οποίους δραστηριοποιείται το τμήμα μας είναι σαφώς επηρεασμένοι από τις τρέχουσες συνθήκες τις αγορές (μείωση διαθέσιμου εισοδήματος, άρση φοροαπαλλαγών για ασφαλιστρα ζωής κτλ). Τα προϊόντα που επιλέγει κάθε πελάτης εξαρτώνται από πολλούς παράγοντες. Αυτό που διαφοροποιεί την εταιρεία μας από τον ανταγωνισμό είναι τα μοναδικά στην ελληνική αγορά προϊόντα **Medisystem** τα οποία συνδυάζουν νοσοκομειακές και εξωνοσοκομειακές καλύψεις με την χρήση του ιδιωτικού δικτύου ιατρών της **Interhellas**.

7γ. Ενέργειες για την αποζημίωση πελατών

Η σειρά ενεργειών που ακολουθείται κατά την αποζημίωση ενός πελάτη εξαρτάται από την φύση του προϊόντος για το οποίο αποζημιώνεται ο πελάτης. Η διαδικασία που ακολουθείται για τα περισσότερα από αυτά έχει τα εξής βήματα:

- A) Αποστολή από τον πελάτη των απαραίτητων δικαιολογητικών για την αποζημίωση του
- B) Έλεγχος των δικαιολογητικών και του συμβολαίου από εξειδικευμένο υπάλληλο της εταιρείας για την ορθότητα του δικαιώματος του πελάτη για αποζημίωση καθώς και υπολογισμός του ποσού αποζημίωσης που πρέπει να καταβληθεί
- Γ) Πληρωμή της αποζημίωσης στον πελάτη

7δ. Σύνδεση τμήματος με τα υπόλοιπα της επιχείρησης

Η Γενική Διεύθυνση Ζωής και Υγείας λόγω του κομβικού ρόλου της στην ομαλή λειτουργία της εταιρείας συνεργάζεται στενά με πολλά τμήματα. Κάποια από αυτά είναι τα εξής:

A) Το τμήμα Shared Services Retail , το οποίο διαχειρίζεται ένα μεγάλο μέρος της επιχειρησιακής δραστηριότητας (πχ έκδοση και τις αλλαγές σε ένα ασφαλιστικό συμβόλαιο).

B) Η Διεύθυνση Μηχανογράφησης, όπου υλοποιούνται οι τεχνικές προδιαγραφές που δίνονται για το “στήσιμο” και την υποστήριξη των όποιων αλλαγών των ασφαλιστικών προϊόντων.

Γ) Το Μάρκετινγκ, όπου σχεδιάζεται η τελική εικόνα του προϊόντος (πχ) παράδειγμα έντυπα για τον πελάτη καθώς και άλλο προωθητικό υλικό).

Δ) Οι οικονομικές υπηρεσίες και η Διεύθυνση Αναλογιστικού, όπου γίνεται η τιμολόγηση των ασφαλιστικών προϊόντων ανάλογα με τον κίνδυνο που ασφαρίζεται (π.χ. Υγεία ή Ζωή)

Η Διεύθυνση έχει και επιμέρους τμήματα με στόχο την ομαλότερη λειτουργία της. Τα τμήματα αυτά είναι η τεχνική διεύθυνση, οι αποζημιώσεις και το procurement. Μέσα στο κάθε τμήμα υπάρχουν διακριτοί ρόλοι με σκοπό την κάλυψη όλων των εκφάνσεων της δραστηριότητας της Διεύθυνσης.

7ε. Αξιοποίηση στατιστικών στοιχείων

Η σωστή άντληση και χρησιμοποίηση των στατιστικών στοιχείων, είναι ζωτικής σημασίας για την Διεύθυνση. Η αποτελεσματική ερμηνεία τους, βοηθά στην λήψη αποφάσεων που μπορούν να αποφέρουν αρκετά εκατομμύρια ευρώ. Εκτός από τα παραπάνω, τα στατιστικά στοιχεία βοηθούν στην παρακολούθηση της απόδοσης του τμήματος ώστε να γίνονται αλλαγές ή έργα που θα μπορούσαν να επιφέρουν επιπλέον όφελος στην Διεύθυνση και κατ'επέκταση στην Εταιρεία.

7στ. Κατηγορίες ασφαλιστικών προγραμμάτων ζωής

Κάθε οικογένεια έχει το δικό της τρόπο ζωής, τις δικές της υποχρεώσεις, τις δικές της ανελαστικές δαπάνες. Παρακάτω αναφέρονται ενδεικτικά, οι ανάγκες οι οποίες χρειάζεται να αντιμετωπιστούν σε περίπτωση πρόωρης απώλειας ζωής. Η προτεραιότητα εξαρτάται από τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά κάθε οικογένειας

Προσωπικές και οικογενειακές ανάγκες :

- Τρέχοντα έξοδα
- Κάλυψη τελευταίων εξόδων
- Αποπληρωμή στεγαστικών δανείων
- Πληρωμή πιστωτικών καρτών και καταναλωτικών δανείων
- Πληρωμή φόρων κληρονομιάς
- Υποχρεώσεις προς τρίτους
- Χρηματοδότηση μελλοντικών σπουδών για τα παιδιά








Ασφάλειες Ζωής: Βασικές Κατηγορίες

Ισόβιος	Η Ισόβιος Ασφάλεια Ζωής καταβάλλει το εφάπαξ ποσό που έχει συμφωνηθεί στους δικαιούχους, όταν συμβεί η απώλεια ζωής. Η κάλυψη παρέχεται για όλη τη διάρκεια ζωής του ασφαλισμένου.
Απλή	Η Απλή Ασφάλεια Ζωής καταβάλλει το εφάπαξ ποσό εάν συμβεί η απώλεια ζωής μέσα στην περίοδο που προβλέπει το συμβόλαιο. Η κάλυψη παρέχεται για συγκεκριμένο χρονικό διάστημα, π.χ. από 1 έως 30 έτη.
Μειούμενου Κεφαλαίου	Η Ασφάλεια Ζωής Μειούμενου Κεφαλαίου καταβάλλει το εφάπαξ ποσό, το οποίο μειώνεται κάθε χρόνο, καθώς σκοπός του είναι η αποπληρωμή των δανείων ή κάλυψη μειούμενων αναγκών στο μέλλον.

7ζ. Χρησιμότητα ασφαλιστικών προγραμμάτων υγείας

Η ιδιωτική ασφάλιση υγείας είναι η καλύτερη λύση για να εξασφαλίσετε υψηλή ποιότητα υπηρεσιών υγείας και αποτελεσματική διαχείριση του κόστους.

Ειδικότερα:

-  Συμπληρώνει τις παροχές του κοινωνικού σας ταμείου.
-  Σας παρέχει ποιοτικές υπηρεσίες υγείας, με τις πιο σύγχρονες μεθόδους.
-  Εξασφαλίζει άμεση πρόσβαση στις υπηρεσίες υγείας, χωρίς αναμονή.
-  Σας δίνει τη δυνατότητα να επιλέξετε το πρόγραμμα που ταιριάζει στις δικές σας ανάγκες, σε κάθε βαθμίδα περίθαλψης.
-  Σας παρέχει τη δυνατότητα να επιλέξετε το γιατρό, το διαγνωστικό κέντρο και το νοσηλευτικό ίδρυμα που επιθυμείτε.
-  Έχει προσιτό κόστος και προσαρμόζεται στις δικές σας οικονομικές δυνατότητες.
-  Σας βοηθάει να αντιμετωπίσετε απρόβλεπτες και μεγάλες δαπάνες υγείας.

7η. Κατηγορίες ασφαλιστικών προγραμμάτων υγείας

Η **Interhellas** προσφέρει 3 βασικές κατηγορίες προγραμμάτων ασφάλειας υγείας, το MEDISYSTEM, το MEDIHOSPITAL και το MEDICASH, για να επιλέξετε ανάλογα με το γενικότερο επίπεδο καλύψεων που επιθυμείτε (πρωτοβάθμια και δευτεροβάθμια κάλυψη, νοσοκομειακή κάλυψη ή μόνο επίδομα).

Προγράμματα υγείας	Σε ποιους απευθύνεται
<ul style="list-style-type: none">• MEDISYSTEM:	Σε εσάς που επιθυμείτε ένα ολοκληρωμένο σύστημα υγείας, το οποίο προσφέρει πρόσβαση σε ένα μεγάλο δίκτυο γιατρών, διαγνωστικών κέντρων, ιδιωτικών και κρατικών κλινικών.
<ul style="list-style-type: none">• MEDIHOSPITAL:	Σε εσάς που θέλετε να έχετε νοσοκομειακή κάλυψη, εξασφαλίζοντας τα έξοδα νοσηλείας σε ιδιωτικές ή κρατικές κλινικές, στην Ελλάδα και το εξωτερικό.
<ul style="list-style-type: none">• MEDICASH:	Σε εσάς που επιθυμείτε οικονομική κάλυψη με τη μορφή επιδομάτων υγείας, τα οποία μπορούν να λειτουργήσουν ανεξάρτητα ή ως συμπληρωματικές καλύψεις με κάποιο άλλο πρόγραμμα υγείας.



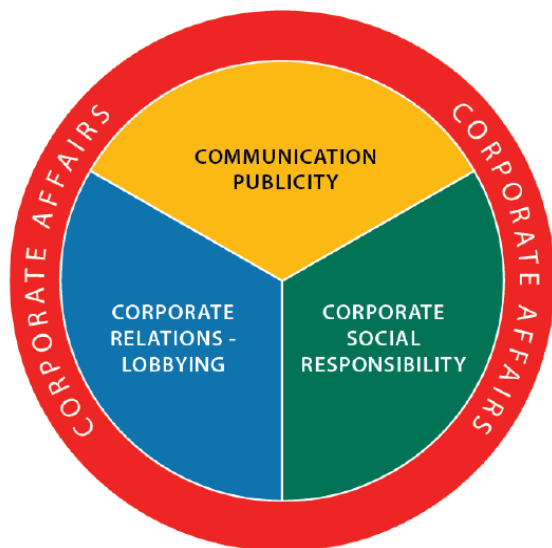
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 8ο : Διευθύντρια δημοσίων σχέσεων



- 8α. Οι στόχοι του τμήματος – προσόντα διεύθυνσης δημοσίων σχέσεωνσελ.34
8β. Η περιβαλλοντολογική μας στρατηγική.....σελ.34
8γ. Ενέργειες για την προβολή της επιχείρησής μας.....σελ.35
8δ. Δελτίο τύπου για διακρίσεις και δώρα σε συνεργάτες που ξεχώρισαν.....σελ.36
8ε. Πρόγραμμα για τις μαθησιακές δυσκολίες σε σχολεία, από την «Ανοιχτή Αγκαλιά» με την υποστήριξη της Interhellas- Παρασκευή 25 Ιανουαρίου 2013.....σελ.36

8α. Οι στόχοι του τμήματος – προσόντα διεύθυνσης δημοσίων σχέσεων

Βασικά προσόντα ενός Δ/ντή Δημοσίων Σχέσεων θεωρούνται η αντίστοιχη επαγγελματική κατάρτιση, επικοινωνιακές δεξιότητες και βασικές γνώσεις άλλων τομέων (λογιστικής, marketing, κλάδου, οικονομικών, νομικών) καθώς η φύση της δουλειάς είναι τέτοια που απαιτεί συνεχή επικοινωνία και συνεργασία.



Το τρίπτυχο των δημοσίων σχέσεων είναι :

1. Επικοινωνία – Δημοσιότητα
2. Εταιρικές Σχέσεις
3. Εταιρική Κοινωνική Ευθύνη

8β. Η περιβαλλοντολογική μας στρατηγική

Σήμερα, περισσότερο από ποτέ άλλοτε τα περιβαλλοντικά ζητήματα του πλανήτη μας έχουν τεθεί στο κέντρο της παγκόσμιας προσοχής. Ζητήματα όπως η κλιματική αλλαγή, η εξάντληση της ενέργειας και των φυσικών πόρων, η υπερκατανάλωση, η διόγκωση των απορριμμάτων και των στερεών αποβλήτων, καθώς και η αύξηση των ρύπων λόγω των συχνών μετακινήσεων έχουν ήδη αποφέρει δυσμενείς επιπτώσεις στην ανθρώπινη ζωή και το φυσικό περιβάλλον.

Είναι αλήθεια ότι κάθε επιχείρηση, ανεξαρτήτως μεγέθους και λειτουργίας, επιβαρύνει το περιβάλλον μέσω των καθημερινών λειτουργιών και δραστηριοτήτων που αναπτύσσει.

Μπροστά σε αυτή την πραγματικότητα η **Interhellas** πήρε θέση, υιοθετώντας ανάλογη στάση «πράσινης» αντίληψης και συμπεριφοράς.

Η σχετική πρωτοβουλία μας εντάχθηκε στο γενικότερο πρόγραμμα Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης «Πράξεις Ζωής», που αφορά στον άξονα Περιβάλλον της εταιρίας και σκοπεύει με τη συμμετοχή όλων να αναπτύξει τη γνώση και το σεβασμό για το περιβάλλον στον εργασιακό μας χώρο. Μέσω του προγράμματος είχαμε την ευκαιρία να συμμετέχουμε σε δράσεις που μειώνουν την επιβάρυνση και την υποβάθμιση του περιβάλλοντος, ενώ παράλληλα να ενημερώνουν για τους τρόπους που θα μας βοηθήσουν να διαμορφώσουμε μια πιο φιλική προς το περιβάλλον συμπεριφορά.

Ο **Περιβαλλοντικός Οδηγός** σχεδιάστηκε για να διαβάζεται στην οθόνη του υπολογιστή μας και όχι σε χαρτί (μην τον εκτυπώσετε!) με σκοπό να μας διευκολύνει στην αναζήτηση και διαμόρφωση καθημερινών τρόπων και συνηθειών:

Τι και ΠΩΣ Αγοράζουμε - Χρησιμοποιούμε - Απορρίπτουμε σε επτά τομείς, που είναι οι ακόλουθοι:

1. Αναλώσιμα Υλικά Γραφείου.
2. Ηλεκτρονικοί Υπολογιστές και Οθόνες.
3. Ηλεκτρονικά Μηχανήματα.
4. Φωτισμός.
5. Θέρμανση – Κλιματισμός.
6. Νερό
7. Μετακίνηση.



8γ. Ενέργειες για την προβολή της επιχείρησής μας .

1. Ενέργειες Ε.Κ.Ε.
2. Εκδηλώσεις (Εταιρικές – Εμπορικές)
3. Δημοσιότητα/Επικοινωνία (Δελτία Τύπου – αρθρογραφία – καταχωρίσεις)

Βασικός στόχος της επικοινωνίας, τόσο προς το εσωτερικό όσο και το εξωτερικό περιβάλλον, είναι η ενημέρωση για τα πεπραγμένα στην εταιρεία. Η ύλη όχι απλώς επιμελείται αλλά προέρχεται από τη Δ/νση Δημοσίων Σχέσεων καθώς είναι στον τομέα ευθύνης της η δημιουργία και η διοχέτευση ειδήσεων/πληροφορίας προς όλα τα ενδιαφερόμενα μέρη.

15νθήμερο ηλεκτρονικό Newsletter – εργαλείο εσωτερικής επικοινωνίας



ΔΕΛΤΙΟ ΤΥΠΟΥ ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΣΕΙΣ
ΤΟ ΜΕΡΤΖΑΝΟΜΕΛΟΝ ΚΑΙ ΣΥΜΠΕΡΑΦΟΡΑ ΤΟΥ ΟΜΑΔΟΥ
INTERAMERICAN
ΕΚΔΑΝΕΤΑΙ ΑΠΟ ΤΗΝ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΔΗΜΟΣΙΩΝ ΣΧΕΣΕΩΝ
ΦΥΛΛΟ 80 ■ 7 ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΥ 2012

Τα οικονομικά αποτελέσματα 1ου εξαμήνου 2012
Κέρδη μετά από φόρους 11,3 εκατ.
και παραγωγή ασφαλιστρών 223,7 εκατ.

T O Θ E M A



Παρά τη μεγάλη κάμψη της ασφαλιστικής αγοράς κατά το 1ο εξάμηνο του έτους οι παραγωγή ασφαλιστρών που μειώθηκε κατά 7,9% έναντι του αντίστοιχου εξαμήνου του 2011, η INTERAMERICAN πέτυχε να συγκεντρώσει σε ιδιαίτερα ικανοποιητικό επίπεδο συγκριτικά τόσο την κερδοφορία όσο και τα παραγωγικά αποτελέσματά της. Η Εταιρεία καταγράφη κέρδη μετά από φόρους 11,3 εκατ. ευρώ, ενώ τα μικτά εγγεγραμμένα ασφαλιστρά φέρβαν τα 223,7 εκατ. ευρώ, έναντι 239,0 εκατ. ευρώ.

Η άμυνα κατά το ίδιο διάστημα στη συνολική οργανωτική βελτίωση των άλλων των λειτουργιών εδών και την απλόκτη ευθύνη με τις κληθείς του Solvency II, οι συνδυασμοί με την ελαχιστοποίηση της έκτασης της εταιρείας οι κινδύνους από επανδυτικές υποθέσεις «ματά και τη συμμετοχή της στο πρόγραμμα ανταλλαγής των ελληνικών ομολόγων (PSI)» διασφαλίζουν τη σταθερότητα της πορείας της και υψηλή φερεγγυότητα, που ξεπερνά το 200% σε επίπεδο Ομίλου. Χαρακτηριστικό της κερδοκρασίας εταιρείας της Εταιρείας είναι ότι, παρά τη συμμετοχή της στο PSI, δεν χρειάστηκε ενίσχυση κεφαλαίων.

Αλλαγές με προσοικτική

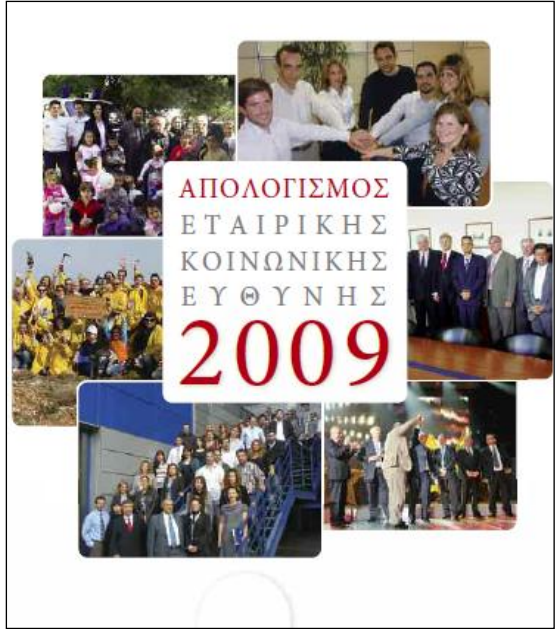
Αναφέρουμε στην ανάλυση της αγοράς, τα αποτελέσματα της προσαρμογής της INTERAMERICAN, ο Διευθυντής Σχολίας Γ. Κιόλοκος, θύλας:

«Έχουμε ασφαλιστική αγορά όλο και πιο ερημική επιρροή της οικονομικής αναστροφής, αλλά οι μαρτυρίες βελτίωσης από άλλους τομείς, όπως π.χ. ο τουριστικός, ενώ δια είδα αντίθετα σε ασφαλιστικές κλίσεις. Το γεγονός όλο και περισσότερο να είναι ότι 8% του μισθών δεν είναι ασφαλιστική κίνηση – μάρκα να ακολουθεί η κατά τα άλλα ασφαλιστική – είναι ενδεικτικό της μείωσης ασφαλιστικής της δυναμικής ασφαλιστικής και κερδοφορίας που μετράει τα φάρμακα ανέταξη. Η καταρρύθμιση στατιστικά και ολόκληρο του Solvency II οδηγούν σε μια νέα αγορά, υψηλότερη ασφαλιστική.

Η INTERAMERICAN ανταποκρίνεται επίσης σε αυτή την προοπτική όπως και στην επίσημη, προσαρμόζοντας τις δράσεις και λειτουργίες της στο πλαίσιο κλίσης, διαμορφώνοντας μελετητικές ασφαλιστικές προτάσεις και μεταποδοτικότητας το ενδιαφέρον της από τον όλο στη δημοκρατία οδός. Η ανταποκρίνεται της Εταιρείας ανταποκρίνεται από τη σφαιρική απόφαση της οικονομίας και τη βέλτιστα απόφαση και σφαιρικό δυναμικό. Η αγορά μας αντιστοιχεί σε ανταποκρίνεται περισσότερο και η INTERAMERICAN έχει θετική κλίση, φέρ, την ημερήσια όλη της στην εταιρεία φέρ».



Εξώφυλλο Απολογισμού Εταιρικής κοινωνικής Ευθύνης



8δ. Δελτίο τύπου για διακρίσεις και δώρα σε συνεργάτες που ξεχώρισαν

Διακεκριμένα στελέχη της **Interhellas** βραβεύτηκαν στο 10ο συνέδριο κορυφαίων ασφαλιστικών συμβούλων ζωής LIMRA, το Συνέδριο των καταξιωμένων ασφαλιστικών συμβούλων ζωής από την Ελλάδα και την Κύπρο.

Το Συνέδριο με κεντρικό μήνυμα «Δυνατοί στις Προκλήσεις, Καθορίζουμε το αύριο» πραγματοποιήθηκε στις 20 Οκτωβρίου 2012 στο Ξενοδοχείο Divani Apollon & Spa, στην Αθήνα.

Στο Συνέδριο τιμήθηκαν οι συνεργάτες της εταιρείας που ξεχώρισαν την διετία 2010-2011. Συγκεκριμένα στις 3 πρώτες θέσεις της Εταιρείας διακρίθηκαν

1. Η Ελισσάβητ Βάκουλη (υποκατάστημα Καλλιθέας), με υπερκάλυψη του 150% του στόχου και

2. Η Κωνσταντίνα Γιαννίτση (υποκατάστημα Καλλιθέας), με υπερκάλυψη του 150% του στόχου, οι οποίοι έλαβαν και τη διάκριση ισόβιου μέλους, και τέλος

3. Ο Νίκος Ασημίδης (υποκατάστημα Καλλιθέας), ο οποίος υπερκάλυψε το 150% του στόχου.

Τιμητικές διακρίσεις δόθηκαν και σε άλλους σπουδαίους ασφαλιστές.

Η Πρόεδρος του Ομίλου κ. **Δενάρδου Χριστίνα** δήλωσε σχετικά: «Είμαστε ιδιαίτερα υπερήφανοι για τον αριθμό των συνεργατών μας πέτυχαν τα κριτήρια του Διαγωνισμού και διακρίθηκαν σε αυτό το συνέδριο της LIMRA. Τα Συνέδρια της LIMRA είναι ένας διεθνώς αναγνωρισμένος θεσμός στην ασφαλιστική βιομηχανία που προάγουν τον επαγγελματισμό και την οργάνωση στο επάγγελμά μας. Θεωρούμε τις διακρίσεις των συνεργατών μας μια εξαιρετική επιτυχία και αναγνώριση για την **Intehellas** ».

Το Συνέδριο παρακολούθησαν κορυφαία διοικητικά στελέχη του Ομίλου καθώς και συνεργάτες του δικτύου πωλήσεων.

8ε. Πρόγραμμα για τις μαθησιακές δυσκολίες σε σχολεία, από την «Ανοιχτή Αγκαλιά» με την υποστήριξη της Interhellas- Παρασκευή 25 Ιανουαρίου 2013

Ένα πιλοτικό πρόγραμμα ανίχνευσης μαθησιακών δυσκολιών, που απευθύνεται σε μαθητές, γονείς και εκπαιδευτικούς, ξεκίνησε από τις αρχές του τρέχοντος σχολικού έτους και βρίσκεται σε εξέλιξη σε έξι δημοτικά σχολεία της ανατολικής Αττικής. Παράλληλα, πραγματοποιείται και εκπαίδευσης βασικής υποστήριξης ζωής σε πέντε λύκεια. Πρόκειται για πρόγραμμα που υλοποιεί η ΜΚΟ «Φίλοι Κοινωνικής Παιδιατρικής/Ιατρικής Ανοιχτή Αγκαλιά» με τη χορηγική συνδρομή της **Interhellas**

Με αυτή την πρωτοβουλία, η **Interhellas** προεκτείνει στην εκπαίδευση την πολυετή υποστήριξη την οποία παρέχει στο έργο της «Ανοιχτής Αγκαλιάς» για την πρωτοβάθμια φροντίδα υγείας πληθυσμών που ζουν σε δυσπρόσιτες περιοχές της χώρας μας.

Η δυνατότητα να αξιολογείται η μαθησιακή ικανότητα παιδιών που παρουσιάζουν σχετικά προβλήματα άμεσα και στον χώρο του σχολείου τους με εφαρμογή αξιόπιστου διαγνωστικού εργαλείου από εξειδικευμένο επιστημονικό προσωπικό σε μία περίοδο κατά την οποία τα διαγνωστικά κέντρα του δημοσίου έχουν μεγάλους καταλόγους αιτήσεων για εξέταση, κρίνεται ιδιαίτερα σημαντική στον χώρο της εκπαίδευσης. Γι' αυτό η πρωτοβουλία έχει τεθεί υπό την αιγίδα του υπουργείου Παιδείας. Το πρόγραμμα «Υποστηρίζουμε τη ζωή» συμπληρώνεται με ψυχοκοινωνική στήριξη παιδιών και των οικογενειών τους για την αντιμετώπιση προβλημάτων που συνδέονται με την κοινωνικοοικονομική κρίση.

Στην εφαρμογή, που εξελίσσεται με τη συνεργασία του οργανικού δυναμικού διδασκόντων στα σχολεία, έχουν ολοκληρωθεί 107 αξιολογήσεις για μαθησιακές δυσκολίες σε παιδιά της πρωτοβάθμιας εκπαίδευσης, με στόχο να αξιολογηθούν κατά τη φετινή σχολική χρονιά 200 παιδιά. Ακόμη, έχουν πραγματοποιηθεί ομαδικές συνεδρίες με δώδεκα ομάδες γονέων και τέσσερις ομάδες παιδιών.



ΚΕΦΑΛΑΙΟ 9ο : Διευθύντρια εκπαίδευσης



- 9α. Στόχοι της Δ/σης Εκπαίδευσης - Ωράριο / Προσόντα.....σελ.38
9β. Πρόγραμμα εκπαίδευσης νέου ασφαλιστή / προσόντα υποψηφίων ασφαλιστών.. σελ.38
9γ. Συχνότητα και Οργάνωση Σεμιναρίων / Υποχρεωτικότητα Παρακολούθησης.....σελ.38
9δ. Ελληνικό Ινστιτούτο Ασφαλιστικών Σπουδών (ΕΙΑΣ)σελ.39

9α. Στόχοι της Δ/νσης Εκπαίδευσης - Ωράριο / Προσόντα

Οι στόχοι του τμήματος για το 2013 είναι :

- Υ Η Εκπαίδευση των στελεχών και των συνεργατών των δικτύων πωλήσεων
- Υ Η Αύξηση απόδοσης εργασίας και παραγωγικότητας
- Υ Η Βελτίωση αποτελέσματος και ποιότητας

Το ωράριο , οι σπουδές και οι σχέσεις με τα άλλα τμήματα είναι:

- Υ Το ωράριο του δ/ντη εκπαίδευσης είναι διευρυμένο, διότι οι εκπαιδευόμενοι δεν εκπαιδεύονται σε τυπικό ωράριο, αλλά, και πρωί και μεσημέρι και απόγευμα.
- Υ Οι σπουδές που πρέπει να έχει ο δ/ντης εκπαίδευσης είναι σίγουρα πανεπιστημιακές, να διαθέτει επικοινωνιακή ευχέρεια, πολύ καλή γνώση ξένων γλωσσών, ικανότητα στο management (Προγραμματισμό, Οργάνωση, Ηγεσία, Εποπτεία).
- Υ Οι σχέσεις με τα υπόλοιπα στελέχη της δ/νσης πρέπει να είναι σχέσεις συνεργασίας, συνέργειας, εμπιστοσύνης, ανάθεσης, δημιουργικών πρωτοβουλιών..

9β. Πρόγραμμα εκπαίδευσης νέου ασφαλιστή / προσόντα υποψηφίων ασφαλιστών

- Υ Το πρόγραμμα εκπαίδευσης ενός νέου συνεργάτη, αποτελείται από εκπαίδευση σε αίθουσα, στο γραφείο ή στα κεντρικά γραφεία, και από on the job training, εκπαίδευση με τον υπεύθυνο (unit manager) στην αγορά και στον πελάτη.
- Υ Αν θέλουμε να δούμε περισσότερο αναλυτικά, τα βασικά στάδια εκπαίδευσης ενός νέου συνεργάτη αυτά είναι:
 - ↳ εκπαίδευση σε θεσμικά θέματα για την απόκτηση άδειας ασφαλιστικού συμβούλου από την ΤΤΕ
 - ↳ εκπαίδευση σε προϊόντικά θέματα, για εκμάθηση των βασικών χαρακτηριστικών των προϊόντων της εταιρίας
 - ↳ αναλυτικότερη εκπαίδευση στα παραπάνω θέματα και σε θέματα τεχνικών πωλήσεων
 - ↳ εξειδικευμένα θέματα αγοράς, οικονομίας, και πωλήσεων
- Υ Τα σεμινάρια που διεξάγει η δ/νση εκπαίδευσης και ανάπτυξης δικτύων της εταιρίας μας απευθύνονται σε όλα τα μέλη των δικτύων. Συνεπώς εκπονούνται προς Managers, Middle Managers, σε περιεχόμενο ανάλογο της ιδιότητας, π.χ management
- Υ Τα βασικά προσόντα ενός νέου συνεργάτη είναι:
 - ↳ επιμονή και θέληση για επιτυχία
 - ↳ φιλοδοξία
 - ↳ προσαρμοστικότητα
 - ↳ ηθικότητα
 - ↳ ειλικρίνεια και συνέπεια έργων και λόγων

Φυσικά, μεγάλο ρόλο παίζει η «παιδεία» που έχει κάποιος, οι προηγούμενες επαγγελματικές εμπειρίες του, η ηλικία του και τα εκπαιδευτικό υπόβαθρό του. Σήμερα, οι πτυχιούχοι οικονομικών, ιδιαίτερα, σχολών αποτελούν περιζήτητα στελέχη.

9γ. Συχνότητα και Οργάνωση Σεμιναρίων / Υποχρεωτικότητα Παρακολούθησης

- Υ Τα σεμινάρια που διοργανώνονται στη εταιρία μας έχουν ως πηγή δημιουργίας τους την εκπαιδευτική ανάγκη, όπως αυτή εκφράζεται είτε μέσω αποτελεσμάτων είτε μέσω προφορικών ή άλλων αιτήσεων των δικτύων. Αφού, εξευρεθεί και διερευνηθεί η ανάγκη, αναζητείται εσωτερικά ή εξωτερικά ο κατάλληλος ή οι κατάλληλοι που θα εκπαιδεύσουν το εκπαιδευτικό κοινό που έχει εκφράσει την ανάγκη αυτή.
- Υ Τα σεμινάρια οργανώνονται κατά τρόπο λειτουργικό, ώστε να εξυπηρετούνται τόσο οι εκπαιδευτικοί στόχοι, όσο και η αποφυγή μαθητικής νοοτροπίας στους συμμετέχοντες.

Ταυτόχρονα, προγραμματίζονται σε ώρες που δεν δημιουργούν πρόβλημα στη κύρια δραστηριότητα των συμμετεχόντων, τις πωλήσεις. Έτσι, δημιουργούνται σεμινάρια σε μορφή ημερίδας, ή περισσότερων ημερών, τα οποία μπορεί να διαρκέσουν, ανάλογα, του θέματος τους έως μία (1) εβδομάδα. Επίσης, υπάρχουν συνεχή προγράμματα, τα οποία αν και διαρκούν 3 ή παραπάνω μήνες συνολικά, οι συναντήσεις είναι συνήθως εβδομαδιαίες ή μηνιαίες.

Τεχνική/Χρόνος

- Υ Η τεχνική ποικίλει ανάλογα με το χαρακτήρα του σεμιναρίου, έτσι, όπως αναφέρθηκε προηγούμενα. Κατ' αυτή την έννοια, έχουμε σεμινάρια που διεξάγονται στην αίθουσα «διά ζώσης» και τα οποία είναι εισηγητικού ή διαδραστικού χαρακτήρα με θέατρα πωλήσεων. Τα σεμινάρια μπορούν να απευθύνονται σε μεγάλα group ή να είναι φροντιστηριακού τύπου. Προσφέρονται, επίσης, σεμινάρια μέσω νέων τεχνολογιών και ηλεκτρονικών μέσων, όπως e-learning και webinar.
- Υ Ο χρόνος που χρειάζεται ένας συνεργάτης να επενδύει στη γνώση είναι πέραν του τυπικού εργασιακού 8ώρου επιπλέον 2 ώρες, μελέτης και ενημέρωσης.

9δ. Ελληνικό Ινστιτούτο Ασφαλιστικών Σπουδών (ΕΙΑΣ)

Το Ελληνικό Ινστιτούτο Ασφαλιστικών Σπουδών (ΕΙΑΣ) είναι ένας εκπαιδευτικός οργανισμός μη κερδοσκοπικού χαρακτήρα, ιδρύθηκε από τις Ασφαλιστικές Εταιρίες που λειτουργούν στην Ελλάδα και δραστηριοποιείται από το 1987. Σκοπός του είναι να πραγματοποιεί εκπαιδευτικά προγράμματα για την επαγγελματική κατάρτιση και επιμόρφωση όχι μόνο των εργαζομένων στο χώρο των Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων αλλά και σε Τράπεζες, Γενικές Επιχειρήσεις καθώς και άλλους Χρηματοοικονομικούς Οργανισμούς.

Στις 17 Σεπτεμβρίου 2012 θα ξεκίνησε το Ετήσιο Πρόγραμμα Εκπαίδευσης Στελεχών Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων, διάρκειας 450 εκπαιδευτικών ωρών, το οποίο θα ολοκληρωθεί το 2013. Τα μαθήματα θα πραγματοποιούνται στο εκπαιδευτικό κέντρο του ΕΙΑΣ, Λ. Συγγρού 106, ένα πρωινό και δύο απογεύματα την εβδομάδα.

Το πρόγραμμα αυτό έχει εκτιμηθεί τόσο από την Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά όσο και από Ευρωπαϊκά Εκπαιδευτικά Ιδρύματα, που έχουν αναγνωρίσει το επίπεδο σπουδών του ΕΙΑΣ σαν ισότιμο με το επίπεδο που παρέχουν τα ιδρύματα αυτά. Το πρόγραμμα χωρίζεται σε τρεις ενότητες:

1η Ενότητα: Εισαγωγή στην Ασφάλιση & το Θεσμικό Πλαίσιο

2η Ενότητα: Οι Ασφαλιστικοί Κλάδοι – Θεωρία & Πρακτική

3η Ενότητα: Λογιστική & Χρηματοοικονομική Διοίκηση

Οι απόφοιτοι αυτού του προγράμματος θα έχουν μια συνολική εποπτική και προχωρημένη γνώση όχι μόνο των τεχνικών ασφαλιστικών θεμάτων αλλά και της διοίκησης μιας επιχείρησης και θα μπορούν να κατανοήσουν τις ασφαλιστικές καλύψεις και να εντοπίζουν νέες αγορές και νέους τομείς ασφάλισης.

Το πρόγραμμα απευθύνεται σε εργαζόμενους σε ασφαλιστικές επιχειρήσεις, σε στελέχη μεγάλων βιομηχανικών και εμπορικών επιχειρήσεων, τα οποία χειρίζονται τα σύνθετα ασφαλιστικά θέματα των επιχειρήσεων αυτών, σε επαγγελματίες που επιθυμούν να συστηματοποιήσουν και να εκσυγχρονίσουν τις γνώσεις τους, προκειμένου να αυξήσουν τα αποτελέσματα της οικονομικής δραστηριότητάς τους καθώς και σε νέους που εργάζονται ήδη ή που θα τους ενδιέφερε να σταδιοδρομήσουν στην ασφαλιστική αγορά.



ΚΕΦΑΛΑΙΟ 10ο : Διευθύντρια μηχανογράφησης



- 10α. Ο ρόλος του τμήματος μηχανογράφησης.....σελ.41
- 10β. Παρουσίαση της ιστοσελίδας μας – μενού <Αρχική>.....σελ.41
- 10γ. Παρουσίαση της ιστοσελίδας μας – μενού <Δίκτυα Interhellas >...σελ.42
- 10δ. Παρουσίαση της ιστοσελίδας μας – μενού < My interhellas>.....σελ.43

10α. Ο ρόλος του τμήματος μηχανογράφησης

- 🖥️ Σχεδίαση, εγκατάσταση και συντήρηση μηχανογραφικών συστημάτων.
- 🖥️ Ομαλή λειτουργία των συστημάτων 24 ώρες το 24ωρο, 7ημέρες την εβδομάδα (24/7)
- 🖥️ Τεχνική βοήθεια και υποστήριξη χρηστών.
- 🖥️ Υπάρχει ειδικευμένο προσωπικό και εξωτερικοί συνεργάτες της μηχανογράφησης, το οποίο ενημερώνει και συντηρεί τις ιστοσελίδες μας.
- 🖥️ Φιλοσοφία είναι η καλύτερη εξυπηρέτηση του πελάτη παρέχοντας του μια πλατφόρμα γρήγορης εύρεσης των αναζητούμενων υπηρεσιών, χωρίς χάσιμο χρόνου σε περιπλανήσεις σε πολλές υποσέλιδες για να φτάσει στο τελικό του προορισμό.
- 🖥️ Τα προγράμματα αναβαθμίζονται ανά τακτά χρονικά διαστήματα εφόσον έχουν ελεγχθεί σε δοκιμαστικό περιβάλλον και συμφωνούν με τις προβλεπόμενες απαιτήσεις της εταιρείας. Οι αναβαθμίσεις γίνονται, ανάλογα με το είδος του προγράμματος, από ειδικευμένο προσωπικό του τμήματος μηχανογράφησης είτε από συνεργαζόμενο προσωπικό εξωτερικής εταιρείας σε συνεννόηση με προσωπικό της δικής μας εταιρείας.-
- 🖥️ Η εικόνα μιας εταιρείας είναι το Α και το Ω. Μια καλά δομημένη ιστοσελίδα που προσφέρει πληροφορίες, υλικό και υπηρεσίες με απλό και γρήγορο τρόπο στους πελάτες και συνεργάτες, προβάλλει εταιρεία σοβαρή που σέβεται τον πελάτη αλλά και τους συνεργάτες της. Άρα μια σωστά υλοποιημένη ιστοσελίδα είναι πολύ σημαντική για μια επιχείρηση.

10β. Παρουσίαση της ιστοσελίδας μας – μενού <Αρχική>

The image shows the top section of the Interhellas website. At the top left, there is a blue box with white text: "Γραμμές βοήθειας", "ΥΓΕΙΑ : ☎ 7070", and "ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟ : ☎ 1010". To the right of this is the company logo, a stylized blue and white building, and the text "ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ INTERHELLAS" and "Λύσεις ...για όλους εσάς" in red. Below this is a navigation menu with six blue buttons with white text: "Όμιλος Interhellas", "Προϊόντα & Υπηρεσίες", "Δίκτυα Interhellas", "Νέα & Ενημέρωση", "Καριέρα", and "My interhellas".

Η εταιρία ηγέτης της ασφαλιστικής αγοράς

- 🌐 Ιδρύθηκε το 1969 και για **43 χρόνια** πρωταγωνιστεί στην Ελληνική αγορά.
- 🌐 Το όνομά της είναι ταυτόσημο με την ιδέα της ιδιωτικής ασφάλισης στη χώρα μας.
- 🌐 **1η** σε μέγεθος **ιδιωτική** ασφαλιστική εταιρεία και 2η επί συνόλου αγοράς.
- 🌐 Δραστηριοποιείται σε όλους τους τομείς ασφάλισης, στη **Ζωή**, στην **Υγεία**, στην προστασία της περιουσίας, στις υπηρεσίες **Βοήθειας** και στον τομέα παροχής υπηρεσιών υγείας.
- 🌐 Διαθέτει σήμερα πάνω από **1.000.000 πελάτες**, ιδιώτες και επιχειρήσεις.
- 🌐 Προσφέρει **καινοτόμα προϊόντα και υπηρεσίες**, όπως τα προγράμματα υγείας **MEDISYSTEM**, το σύστημα επένδυσης **Capital**, τις εξαιρετικές καλύψεις στο χώρο της Βοηθείας κ.λπ.
- 🌐 Αποτελεί τη μοναδική ασφαλιστική εταιρεία η οποία διαθέτει **ιδιόκτητες και σύγχρονες υποδομές** στους τομείς Υγείας (Αθηναϊκή MEDICLINIC, Medifirst πολυιατρείο) και Βοηθείας (οχήματα οδικής βοήθειας, ασθενοφόρα κ.λπ.)

- 🌐 Έχει δημιουργήσει πολλαπλούς και **σύγχρονους τρόπους** πρόσβασης και **εξυπηρέτησης** των συνεργατών και των πελατών της.
- 🌐 Το **δίκτυο** των ασφαλιστικών συμβούλων της είναι εξαιρετικά **έμπειρο και καταρτισμένο**, ενώ χρησιμοποιεί σύγχρονες μεθοδολογίες εξυπηρέτησης όπως financial planning, financial services κ.λπ.
- 🌐 Η Εταιρεία βρίσκεται στην **1η θέση** από πλευράς **φήμης και αναγνωρισιμότητας** τα τελευταία χρόνια (έρευνες Tradelink 2005, 2007, 2008, κ.λπ.).

10γ. Παρουσίαση της ιστοσελίδας μας – μενού <Δίκτυα Interhellas >

Γραμμές βοήθειας
ΥΦΕΙΑ : ☎ 7070
ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟ : ☎ 1010

ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ INTERHELLAS
Λύσεις ...για όλους εσάς




Όμιλος Interhellas	Προϊόντα & Υπηρεσίες	Δίκτυα Interhellas	Νέα & Ενημέρωση	Καριέρα	My interhellas

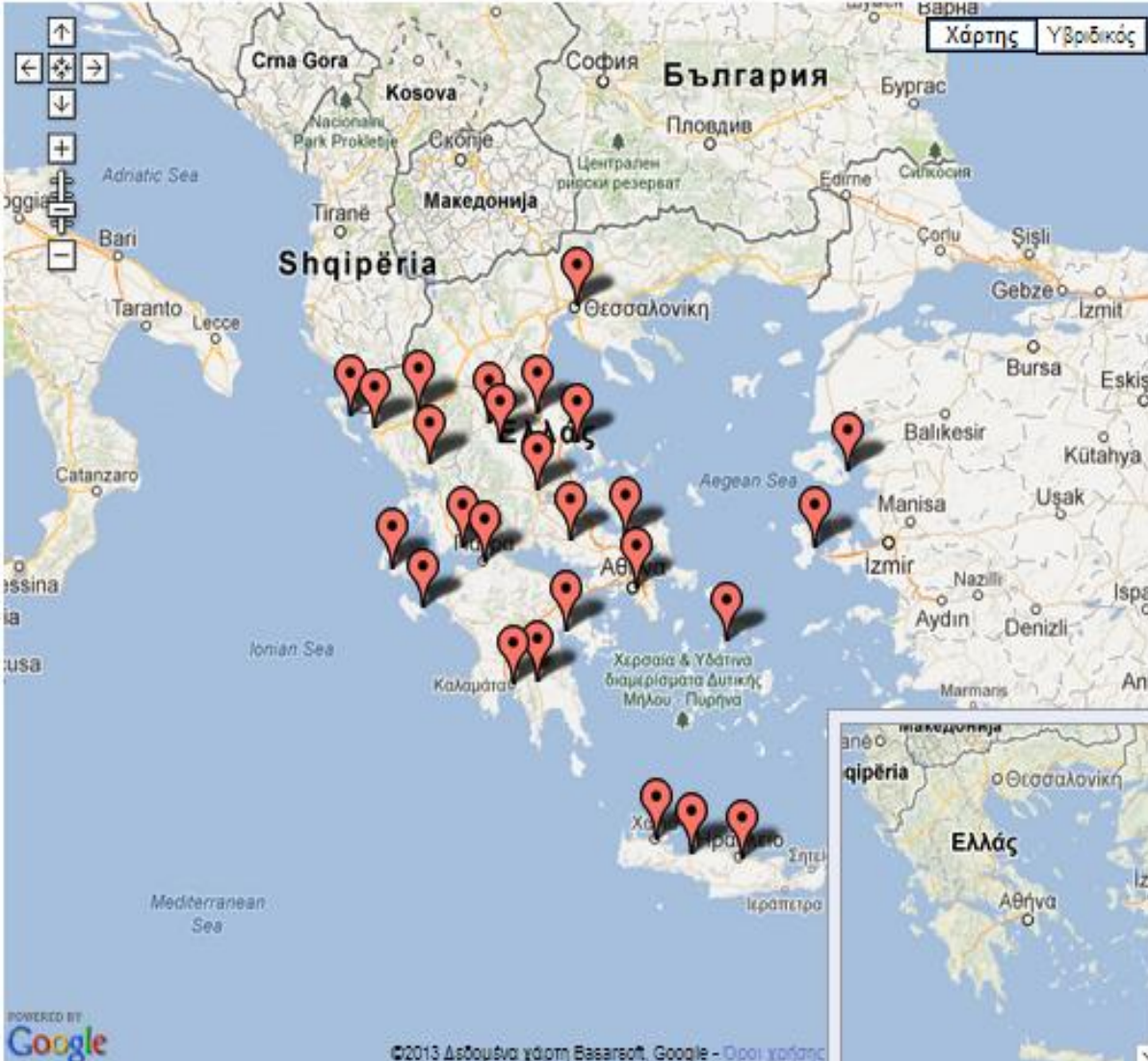
Επιλέξτε το Νομό που επιθυμείτε για να δείτε τα Γραφεία Πωλήσεων της Interhellas

Νομός

Επιλέξτε νομό
▼




Χάρτης
Υβριδικός



©2013 Δεδομένα χάρτη Basarsoft, Google - Όροι χρήσης

10δ. Παρουσίαση της ιστοσελίδας μας – μενού < My interhellas >

Γραμμές βοήθειας ΥΓΕΙΑ : ☎ 7070 ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟ : ☎ 1010		ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ INTERHELLAS Λύσεις ...για όλους εσάς			
Όμιλος Interhellas	Προϊόντα & Υπηρεσίες	Δίκτυα Interhellas	Νέα & Ενημέρωση	Καριέρα	My interhellas

Καλωσήρθατε στην ανανεωμένη υπηρεσία my Interhellas!

Η υπηρεσία "my **Interhellas** " ανανεώθηκε ώστε να παρακολουθείτε και να εξοφλείτε online τα συμβόλαιά σας με ακόμη μεγαλύτερη **ευκολία** και **ασφάλεια**.

Αν είστε **χρήστης προηγούμενης έκδοσης** της υπηρεσίας **my Interhellas**, παρακαλούμε **να εγγραφείτε ξανά**, ακολουθώντας τη νέα διαδικασία εγγραφής. Τη διαδικασία αυτή θα χρειαστεί να την ακολουθήσετε μόνο μία φορά. Στη συνέχεια, θα μπορείτε να συνδέεστε με το email και τον κωδικό πρόσβασής σας στην ανανεωμένη υπηρεσία.

[Είσοδος](#)

[A-](#)

[A+](#)

[Αποστολή σε φίλο](#)

[Εκτύπωση](#)

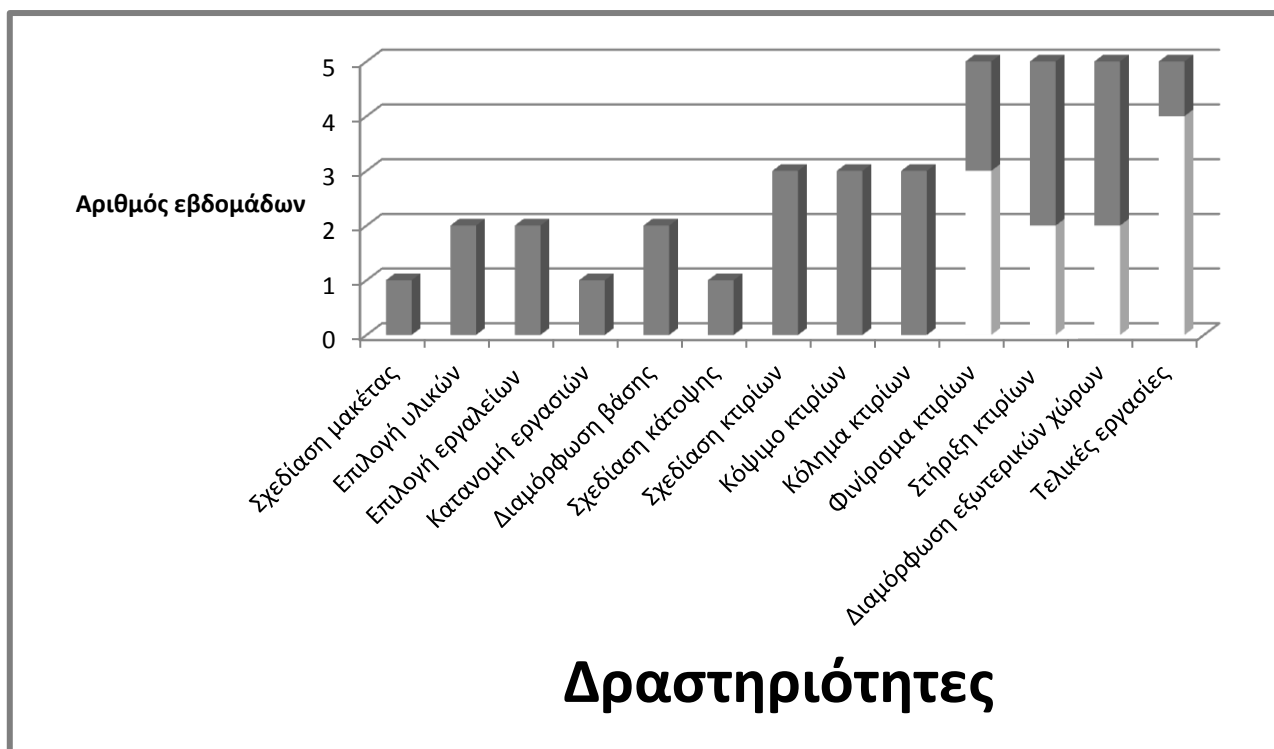


ΚΕΦΑΛΑΙΟ 11ο : Η ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ ΤΗΣ ΜΑΚΕΤΑΣ ΜΑΣ



11α. Χρονοδιάγραμμα εργασιών μακέτας. Σχόλια για την τήρηση του.....	45
11β. Ημερολόγιο εργασιών κατασκευής μακέτας.....	45
11γ. Παρουσίαση κάτοψης και σχεδίων κατασκευής της μακέτας.....	46
11δ. Φωτογραφίες από την κατασκευή της μακέτας.....	47
11ε. Κατάλογος υλικών μακέτας.....	47
11στ. Κατάλογος εργαλείων και δυσκολίες στην κατασκευή της μακέτας.....	48
11η. Οικονομικά στοιχεία σχετιζόμενα με την μακέτα.....	48
11θ. Παρουσίαση σεμιναρίων για την μακέτα.....	48

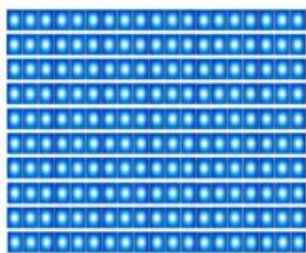
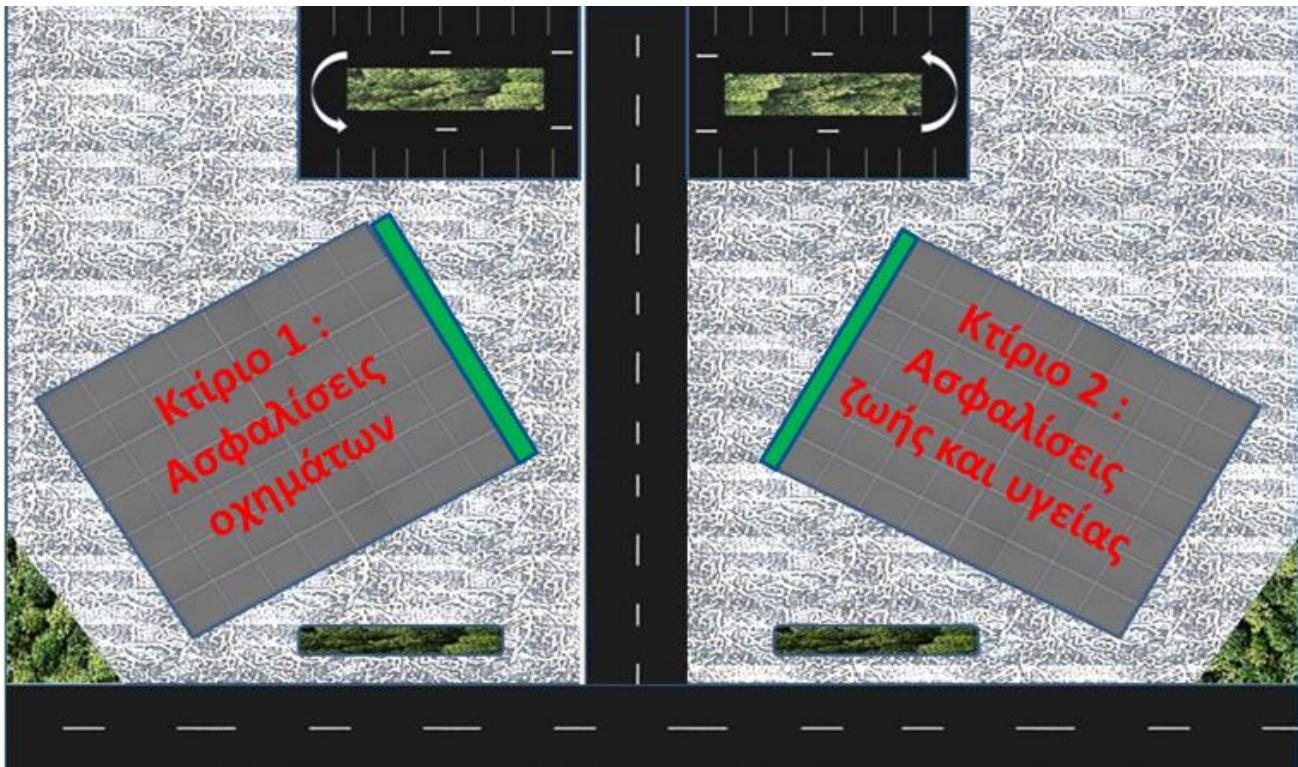
11α. Χρονοδιάγραμμα εργασιών μακέτας και τήρηση του.



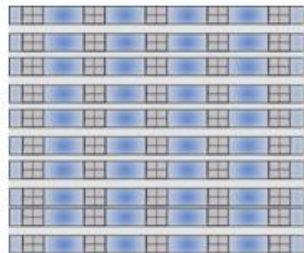
11β. Ημερολόγιο εργασιών κατασκευής μακέτας

A/A	ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ	ΤΟΠΟΣ	ΕΡΓΑΣΙΕΣ - ΠΑΡΑΤΗΡΗΣΕΙΣ
1.	Τετάρτη 6 Μαρτίου 2013	Σχολείο - σπίτι	Σχεδίαση κάτοψης - επικόλληση σελίδων (ολοκλήρωση με εργασία σε σπίτι) τοιχοποιίας σε χάρτινα κουτιά για αναπαράσταση κτιρίου κλάδου αυτοκινήτου
2.	Τετάρτη 13 Μαρτίου 2013	Σχολείο	Ολοκλήρωση κτιρίου 1 – κλάδου αυτοκινήτων Τοποθέτηση δρόμου και μέρους του μαρμάρινου δαπέδου
3.	Τρίτη 20 Μαρτίου 2013	Σχολείο	Προετοιμασία 2ου κτιρίου – κλάδου υγείας και ζωής Ολοκλήρωση μαρμάρινου δαπέδου Τοποθέτηση χώρων πρασίνου
4.	Τρίτη 26 Μαρτίου 2013	Σχολείο	Ολοκλήρωση 2ου κτιρίου Τοποθέτηση χώρου στάθμευσης – θυρών και επικόλληση πλαστικού χόρτου σε χώρους πρασίνου
5.	Τρίτη 3 Απριλίου 2013	Σχολείο	Τοποθέτηση δέντρων σε χώρους πρασίνου – πινακίδων κτιρίων και ρύθμιση λεπτομερειών
6.	Σάββατο 20 Απριλίου 2013	Σχολείο	Έκθεση έργων τεχνολογίας (Διάδρομος εισόδου κτιρίου 2ου γυμνασίου Ρέντη.)

11γ. Παρουσίαση κάτοψης και σχεδίων κατασκευής της μακέτας



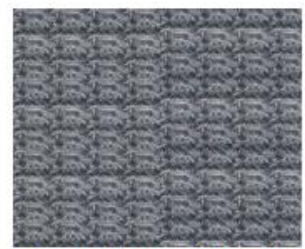
Πρόοψη κτιρίου 1



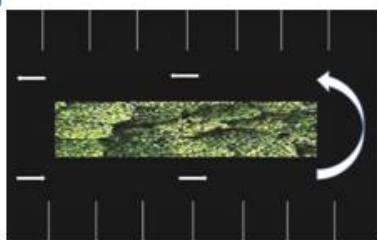
Πρόοψη κτιρίου 2



Οροφή κτιρίων



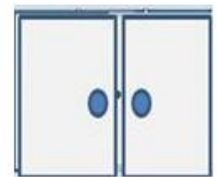
Μαρμάρινο δάπεδο



Χώρος στάθμευσης



Χώρος πρασίνου



Πόρτα



Παραθυρόφυλλο

11δ. Φωτογραφίες από την κατασκευή της μακέτας



11ε. Κατάλογος υλικών μακέτας και κόστους αγοράς τους

A/A	ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΥΛΙΚΟΥ	ΧΡΗΣΗ ΣΤΗΝ ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ	ΚΟΣΤΟΣ
1	Ξύλο νοβοπάν 60εκ. X 90εκ.	Βάση μακέτας	Δωρεά σχολ.επιτροπής
2	Χάρτινα κουτιά 45εκ.X30,7εκ.X22εκ. (2τμχ. X 0,70 €)	Για τα 2 κτίρια της μακέτας	1,40 €
3	Κόλλες ασημί μεταλλιζέ (5 τμχ. X 0,50 €)	Επένδυση τοίχων μακέτας	2,50 €
4	Φύλλο αλουμινίου - 1 τρέχον μέτρο	Επένδυση τοίχων μακέτας	6,00 €
5	Έγχρωμες εκτυπώσεις μεγέθους A3 (13τμχ. X 0,40€)	Για τοίχους , δάπεδα , χώρους πρασίνου , χώρους στάθμευσης κ.λ.π	5,20 €
6	Έγχρωμες εκτυπώσεις μεγέθους A4 (8τμχ. X 0,20€)	Για οροφές , χώρους πρασίνου , χώρους στάθμευσης κ.λ.π	1,60 €
7	Έγχρωμες εκτυπώσεις μεγέθους A4 σε χαρτόνι (6τμχ.X 0,25€)	Για ανθρώπινες φιγούρες, ασθενοφόρα , άλλες δημιουργίες κ.λ.π	1,50 €
8	Υγρή κόλα UΧU 35 ml – σωληνάριο 8 τμχ.X 1,70€) / σιλικόνη	Για διάφορες επικολλήσεις	13,60 €
9	Τεχνητή χλόη - 1 συσκευασία	Για διαμόρφωση χώρων πρασίνου	1,50 €
10	Δεντράκια (4 τμχ. X 1€)	Για χώρους πρασίνου	4,00 €

11στ. Κατάλογος εργαλείων και δυσκολίες στην κατασκευή της μακέτας

A/A	ΕΡΓΑΛΕΙΟ	ΧΡΗΣΗ ΣΤΗΝ ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ
1	Χάρακας	Σχεδίαση κάτοψης μακέτας
2	Ψαλίδι	Κόψιμο των διαφόρων χαρτιών
3	Ορθογώνιο τρίγωνο	Σχεδίαση κάτοψης μακέτας και παραθύρων κτιρίων
4	Μέτρο	Σχεδίαση κάτοψης μακέτας
5	Κοπίδι	Κόψιμο διαφόρων χαρτονιών
6	Πιστόλι σιλικόνης	Για επικόλληση των κτιρίων στην βάση της μακέτας

11ζ. Οικονομικά στοιχεία σχετιζόμενα με την μακέτα

ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ "Intehellas"			
ΠΡΟΥΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ (ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ) ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΥ ΕΤΟΥΣ 2013			
ΕΣΟΔΑ		ΕΞΟΔΑ	
ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ	ΠΟΣΟ	ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ	ΠΟΣΟ
Συνδρομές μελών έως 6 Μαρτίου	29,00 €	Ξύλο νοβοπάν 60εκ. X 90εκ.	Δωρεά σχολικής επιτροπής
Συνδρομές στις 13 Μαρτίου	3,00 €	Χάρτινα κουτιά 45εκ.X30,7εκ.X22εκ. (2τμχ. X 0,70 €)	1,40 €
Συνδρομές στις 20 Μαρτίου	4,00 €	Κόλλες ασημί μεταλλιζέ (5 τμχ. X 0,50 €)	2,50 €
		Φύλλο αλουμινίου - 1 τρέχον μέτρο	6,00 €
		Έγχρωμες εκτυπώσεις μεγέθους A3 (13τμχ. X 0,40€)	5,20 €
		Έγχρωμες εκτυπώσεις μεγέθους A4 (8τμχ. X 0,20€)	1,60 €
		Έγχρωμες εκτυπώσεις μεγέθους A4 σε χαρτόνι (6τμχ.X 0,25€)	1,50 €
		Υγρή κόλα UHU 35 ml – σωληνάριο (8 τμχ.X 1,70€)	13,60 €
		Τεχνητή χλόη - 1 συσκευασία	1,50 €
		Δεντράκια (4 τμχ. X 1€)	4,00 €
		Πλαστικοποίηση σελίδας παρουσίασης (μέγεθος A3)	2,00 €
ΣΥΝΟΛΟ ΕΣΟΔΩΝ	36,00 €	ΣΥΝΟΛΟ ΕΞΟΔΩΝ	38,80

- Την διαφορά του ισολογισμού των 2,80 € κάλυψαν ισομερώς τα μέλη της ομάδας

11η. Παρουσίαση σεμιναρίων για την μακέτα

Την Τετάρτη 10 Απριλίου κάθε μαθητής αναφέρθηκε στα διάφορα καθήκοντα που είχε αναλάβει για την μακέτα και συμπληρώθηκαν τα παραπάνω έντυπα. Επίσης επισημάνθηκαν τα κυριότερα βήματα που πραγματοποιήθηκαν για την κατασκευή της μακέτας.

Λ.ΣΥΓΓΡΟΥ 350 – 176 80 ΚΑΛΛΙΘΕΑ
ΤΗΛ.:210 9461410 – FAX: 21-9404083
E-MAIL : info@interhellas.gr
www.interhellas.gr



ΚΕΦΑΛΑΙΟ 12ο : ΑΛΛΕΣ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΕΣ ΤΗΣ ΟΜΑΔΑΣ



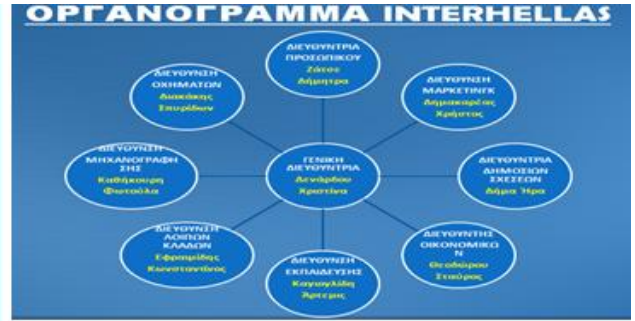
12α . Χαρτόνι παρουσίασης της ομάδας.....σελ.50
12β .Πρόσκληση σε σεμινάριο της επιχείρησης.....σελ.50
12γ .Έντυπο «Ο υπάλληλος του έτους».....σελ.51

12α . Χαρτόνι παρουσίασης της ομάδας



Αναμνηστική φωτογραφία με τα διευθυντικά στελέχη της INTERAMERICAN και τους μαθητέ(-τριες) , μετά την πολύ περιεκτική και αναλυτική ενημέρωσή τους.
 Η επιχείρηση προσέφερε στους μαθητές και μία σειρά αναμνηστικών αξεσουάρ, μία ευγενική χειρονομία που αποδεικνύει την ευαισθησία της για τον χώρο της εκπαίδευσης.

Εικόνα από την επίσκεψή μας



ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ INTERHELLAS

Λύσεις ...για όλους εσάς

ΤΑΞΗ – ΤΜΗΜΑ : Β1 Β

Παρουσίαση της ιστοσελίδας μας – μενού <Αρχική>

Γραμμές βοήθειας
 ΥΠΕΙΑ : ☎ 7070
 ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟ : ☎ 1010

ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ INTERHELLAS
Λύσεις ...για όλους εσάς

- Η εταιρία ηγέτης της ασφαλιστικής αγοράς
- Ιδρύθηκε το 1969 και για 43 χρόνια πρωταγωνιστεί στην Ελληνική αγορά.
- Το όνομά της είναι ταυτόσημο με την ιδέα της ιδιωτικής ασφάλισης στη χώρα μας.
- 1η σε μέγεθος ιδιωτική ασφαλιστική εταιρεία και 2η επί συνόλου αγοράς.
- Δραστηριοποιείται σε όλους τους τομείς ασφάλισης: στη Ζωή, στην Υγεία, στην προστασία της περιουσίας, στις υπηρεσίες Βοήθειας και στον τομέα παροχής υπηρεσιών υγείας.
- Διαθέτει σήμερα πάνω από 1.000.000 πελάτες, ιδιώτες και επιχειρήσεις.
- Προσφέρει κανονικά προϊόντα και υπηρεσίες, όπως τα προγράμματα υγείας MEDISYSTEM, το σύστημα επένδυσης Capital, τις εξαιρετικές καλύψεις στο χώρο της Βοήθειας κ.λπ.
- Αποτελεί τη μοναδική ασφαλιστική εταιρεία η οποία διαθέτει ιδιόκτητες και σύγχρονες υποδομές στους τομείς Υγείας (Αθηνάικη MEDICLINIC, Medifirst πολυκλινική) και Βοήθειας (οχήματα οδικής βοήθειας, ασθενοφόρα κ.λπ.)

Το μυστικό του ασφαλιστικού μάρκετινγκ

Ο «Πυρήνας της Επιτυχίας του Ασφαλιστή» Φωλιάζει σε μια λέξη: Στη λέξη: ΠΙΣΤΗ Όσο πιο «Δυνατά Πιστεύει» ο Ασφαλιστής στη Χρησιμότητα Αναγκαιότητα και Ανταγωνιστικότητα Του Συμβολαίου που Πουλάει, τόσο πιο εύκολα το Πουλάει!

Μια απλή Περιγραφή του Συμβολαίου, ενισχυμένη από την Απόλυτη και Ακράδαντη Πίστη του Ασφαλιστή στη Χρησιμότητά και στην Αναγκαιότητά της Ασφάλειας που Πουλάει Είναι αρκετή να πείσει τον Πελάτη να την Αγοράσει!

Η Δύναμη της Πίστης του Φέγγει στο Πρόσωπό του και Μεταδίδεται στον Πελάτη.

Αυτό θέλει να διαπιστώσει ο Πελάτης Ασυνείδητα! Μόλις το αντιμετωπίσει, Πείθεται και Αγοράζει!

12β .Πρόσκληση σε σεμινάριο της επιχείρησης

ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ INTERHELLAS
 Λύσεις ...για όλους εσάς

ΔΙΟΡΓΑΝΩΣΗ ΗΜΕΡΙΔΑΣ

Είναι χαρά μας να σας προσκαλέσουμε στην ημερίδα μας την
 Παρασκευή 19 Απριλίου 2012 με θέμα:

«ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥ ΚΛΑΔΟΥ»

ΤΟΠΟΣ : ΑΘΗΝΑ –
15με INTERHELLAS

Ώρα έναρξης : 19.00
 Δηλώσεις συμμετοχής

ΤΗΛ.: 210 9461410 – FAX: 21-9404083

E-MAIL : info@interhellas.gr

Υπ' όψιν κ. Κογιολίδη Άρτεμις



2013

ΥΠΑΛΛΗΛΟΣ ΤΟΥ ΕΤΟΥΣ

Ο τίτλος απονέμεται στον

ΑΓΓΕΛΟΠΟΥΛΟ ΒΑΣΙΛΕΙΟ

σε αναγνώριση εξαιρετικής απόδοσης και προσφοράς

Η Γενική Διευθύντρια

Η Διευθύντρια Προσωπικού

ΧΡΙΣΤΙΝΑ ΔΕΝΑΡΔΟΥ

ΖΑΤΣΕ ΔΗΜΗΤΡΑ

Πηγές πληροφόρησης



<http://www.interamerican.gr/>

Υπεύθυνοι τμημάτων ασφαλιστικού ομίλου interamerican

- Υ Κλαίρη Ντούρου | HR Supervisor & Internal Communication Advisor
- Υ Δροσιά Καρδάση | HR Assistant Manager
- Υ Μαρία Καλογεροπούλου | HR Training Officer & Recruitment Advisor
- Υ Χρύσα Ελευθερίου | Public Relations & CSR Department Supervisor
- Υ Ελένη Τριαντοπούλου | Direct Marketing & New Media Specialist
- Υ Μιχάλη Θεοδωράκη | P&C Underwriter

<http://dspace.lib.uom.gr/handle/2159/14693>

<http://www.agelioforos.gr/default.asp?pid=7&ct=8&artid=158596>

http://www.epil.gr/epaggelmata/trapezika_asfalistika/asfalistis.htm

http://www.piraeusbank.gr/Documents/internet/Economic_Research/Kladikes_Meletes/2008/Idiotiki_Asfalisi.pdf

<http://www.clickwise.gr/blog/?p=90>

http://www.eaee.gr/cms/index.php?option=com_content&view=article&id=288&Itemid=258&lang=el#01

<http://www.ateinsurance.gr/eukairiesKarieras/Pages/AsfalistikoSunergaths.aspx>

[http://el.wikipedia.org/wiki/%CE%91%CF%83%CF%86%CE%AC%CE%BB%CE%B5%CE%B9%CE%B1\(%CF%83%CF%8D%CE%BC%CE%B2%CE%B1%CF%83%CE%B7\)#.CE.99.CE.B4.CE.B9.CF.89.CF.84.CE.B9.CE.BA.CE.AE.CE.B1.CF.83.CF.86.CE.AC.CE.BB.CE.B9.CF.83.CE.B7](http://el.wikipedia.org/wiki/%CE%91%CF%83%CF%86%CE%AC%CE%BB%CE%B5%CE%B9%CE%B1(%CF%83%CF%8D%CE%BC%CE%B2%CE%B1%CF%83%CE%B7)#.CE.99.CE.B4.CE.B9.CF.89.CF.84.CE.B9.CE.BA.CE.AE.CE.B1.CF.83.CF.86.CE.AC.CE.BB.CE.B9.CF.83.CE.B7)