wedo. insure

Στην **wedo.insure** περισσότερο από μισό αιώνα φροντίζουμε τη ζωή, την υγεία, την οικονομική ευημερία, την περιουσία, το μέλλον όλων των πελατών μας.
Αναζητούμε συνεχώς για εσάς τον κατάλληλο συνδυασμό ασφαλιστικών προγραμμάτων με σκοπό να εξασφαλίσουμε την καλύτερη ασφαλιστική σας κάλυψη.
Εφαρμόζουμε καινοτομίες που ανατρέπουν καθημερινά τον τρόπο που σας παρέχουμε τις υπηρεσίες μας.
Αγαπάμε πολύ την δουλειά μας και στόχος μας είναι να κάνουμε την ασφαλιστική εμπειρία για εσάς, μια εύκολη, άμεση, απλή αλλά κυρίως κατανοητή πραγματικότητα.
Θέλουμε να γνωρίσετε και να αγαπήσετε την ασφαλιστική αγορά και συμβάλλουμε με πρωτοποριακούς τρόπους στην ανάπτυξη της ασφαλιστικής σας συνείδησης.

Μέσα στα πλαίσια της καινοτομίας και της διαφοροποίησης αλλά πάντα με γνώμονα την καλλιέργεια και ανάπτυξη της ασφαλιστικής συνείδησης του Ελληνικού κοινού αποφασίσαμε να ξεκινήσουμε την έκδοση αυτού του εταιρικού ετήσιου περιοδικού.
Επιθυμούμε μέσα από αυτή την καλοφτιαγμένη έντυπη μορφή, να σας δώσουμε την αφορμή να ρίξετε λίγο τους ρυθμούς σας και να παρακινηθείτε και να διαβάσετε για την ιδιωτική ασφάλιση.
Μέσα από προσεγμένα άρθρα και συνεντεύξεις μας, θέλουμε να προσελκύσουμε την προσοχή σας και να αναδείξουμε τα οφέλη και την αναγκαιότητα της ιδιωτικής ασφάλισης.
Το περιοδικό αυτό θέλουμε να οδηγήσει σε μία εσωτερική σύνδεση των πελατών της **wedo.insure** και να λειτουργήσει και ως παράγοντας εσωτερικού networking.

Καθίστε αναπαυτικά και απολαύστε την γνώση που μοιραζόμαστε μαζί σας!



Το πρότυπο του Επαγγελματία Ασφαλιστικού Διαμεσολαβητή
Σελ. 5

Γιατί αυξάνονται τα ασφάλιστρα υγείας; | **Σελ. 17**

8 + 1 ερωτήσεις που πρέπει να κάνετε, πριν υπογράψετε το συνταξιοδοτικό σας συμβόλαιο! | Σελ. 40

Μπορούν να συνάψουν ασφάλιση Ζωής και Υγείας όσοι νόσησαν από *COVID-19;* | Σελ. 22

Γνωρίζοντας την Κατερίνα

Η Κατερίνα Χαραλαμπίδου γεννήθηκε το 1979 στην Αθήνα και αποφοίτησε το 2003 από το Τμήμα Φυσικής Αγωγής και Αθλητισμού (ΤΕΦΑΑ) του Δημοκρίτειου Πανεπιστημίου Θράκης. Είναι δεύτερης γενιάς ασφαλίστρια και κατέχει άδεια ασφαλιστικού συμβούλου από το 1997, καθώς και πιστοποίηση (Δ) Επαγγελματικών Γνώσεων Επενδυτικών Προϊόντων βασιζόμενων σε Ασφάλιση.

- Έχει επιτυχώς ολοκληρώσει κύκλους σπουδών με σπουδαιότερα: • Harvard Business School online, Negotiation Mastery (2020) • Ινστιτούτο Πωλήσεων Ελλάδος, Sales in action (2019) • Ινστιτούτο Χρηματοοικονομικών Σπουδών, Digital Marketing (2019) • Πανεπιστήμιο Πειραιά, Sales Management & Financial Planning (2017)
- Είναι επίσημο μέλος του MDRT (Million Dollar Round Table, the Premier Association of Financial Professionals) από το 2019 ως και σήμερα.
- Είναι μέλος της Επιτροπής Επικοινωνίας (MCC) MDRT Greece από το 2019 ως και σήμερα.
- Παρακολούθησε το MDRT Annual Meeting στο Μαϊάμι (2019) και τα 2 παγκόσμια MDRT Virtual Meetings (2020 και 2021).
- Έχει συμμετάσχει ως ομιλήτρια σε virtual events με τα σημαντικότερα: • APOLLON MDRT day (2020) • MDRT Virtual Day Athens (2021).
- Έχει δημιουργήσει μία σειρά από σποτάκια (2019) με τίτλο «ασφαλιστικά νέα by wedo.insure» που είναι αναρτημένα στην σελίδα της εταιρίας στο youtube.
- Έχει συγγράψει ένα παιδικό βιβλίο (2021) που μιλάει για την ανικανότητα και την έννοια της ιδιωτικής ασφάλισης, το οποίο βρίσκεται υπό έκδοση.

Περιεχόμενα

5 Το πρότυπο του Επαγγελματία Ασφαλιστικού Διαμεσολαβητή.
6 Χρειάζεστε κάλυψη αλλά νιώθετε ανασφάλεια να προχωρήσετε; — 11 σημαντικές αλλαγές που ισχύουν ήδη στην ασφαλιστική αγορά!
9 Παραλάβατε και πληρώσατε συμβόλαιο αλλά το μετανιώσατε; — Μάθετε τα δικαιώματά σας.

Άρθρα ασφαλιστικού ενδιαφέροντος:
Υγεία – Ζωή – Σύνταξη
10 Απαντάμε σε 5 ερωτήσεις που έχετε σχετικά με την ασφάλιση υγείας και φοβάστε να ρωτήσετε.
13 Το νοσοκομείο που θέλω να νοσηλευτώ δεν έχει διαθεσιμότητα στην θέση νοσηλείας που έχω στο πρόγραμμα υγείας μου.Τι επιλογές έχω;
17 Γιατί αυξάνονται τα ασφάλιστρα υγείας;
19 Parkinson — Τι να περιμένει κανείς από το συμβόλαιο υγείας του;
22 Μπορούν να συνάψουν ασφάλιση Ζωής και Υγείας όσοι νόσησαν από covid-19;
25 4 είναι οι λόγοι που η ασφάλιση ζωής πρέπει να είναι προτεραιότητά σας φέτος.
28 Πόση ασφάλεια ζωής χρειάζομαι;
31 Πόσα είδη ασφάλεια ζωής υπάρχουν και ποιες οι διαφορές τους;
33 Πότε εισπράττουν οι Δικαιούχοι μια Ασφάλεια Ζωής και τι γίνεται με την αποποίηση Κληρονομιάς;
34 Άλλαξα επάγγελμα.Χρειάζεται να το δηλώσω στην ασφαλιστική μου εταιρεία;
37 Ο παράγοντας του φόβου.Τι καλύψεις υπάρχουν σχετικά;
39 Μιλώντας για ομαδικά ασφαλιστικά προγράμματα, ποιος κερδίζει και τι?
40 8 + 1 ερωτήσεις που πρέπει να κάνετε, πριν υπογράψετε το συνταξιοδοτικό σας συμβόλαιο!
43 Γιατί πρέπει να αρχίσω να αποταμιεύω για συνταξιοδότηση τώρα;

Άρθρα ασφαλιστικού ενδιαφέροντος:
Λοιποί κλάδοι
44 Ποια τα 5+1 σημαντικότερα οφέλη όταν ασφαλίζω το σπίτι μου.
49 Ταξιδιωτική Ασφάλιση — Τι είναι και γιατί την χρειάζομαι;
50 Πρόγραμμα Νομικής Προστασίας Εκμίσθωσης Ακινήτου.
53 Cyber επιθέσεις, Ransomware, Cyber Security Insurance
55 Τι γνωρίζετε για τις τεχνικές ασφαλίσεις; Ποιους κινδύνους καλύπτουν και με ποιο τρόπο;

Άρθρα well being και έρευνες
56 Έξι + 1 πράγματα που θα θυμάται από εσάς το παιδί σας όταν μεγαλώσει.
58 Ποιο είναι το προσδόκιμο ζωής του ανθρώπου και από τι επηρεάζεται;
61 Γνωρίστε την «whakapapa», μία πολύ ωραία ιδέα για να νοιαζόμαστε περισσότερο!
62 Η αγάπη αποτελεί το βασικό συστατικό της αληθινής ευτυχίας, αποκαλύπτει 80 ετών μελέτη του Harvard!
65 Το τρέξιμο μειώνει κατά 27% την πιθανότητα θανάτου—από οποιοδήποτε αίτιο!
66 Ακόμα μεγαλύτερα τα οφέλη από μία διατροφή χαμηλή σε λιπαρά!
69 5+1 τρόποι να πείτε στον σκύλο σας "σε αγαπώ" στη γλώσσα του!
70 Τι συμβαίνει στο μυαλό μας στο άκουσμα της λέξης «θάνατος»;
73 Να είσαι ευγενικός και να νοιάζεσαι.Ό,τι δίνεις, παίρνεις.
75 Ποιος ο ρόλος των βιταμινών στην προστασία των ματιών μας;
76 Βιώνετε έντονο στρες;Κάντε την διατροφή σύμμαχο.
78 Αντιμετωπίζετε δυσκολία στον ύπνο;Διαβάστε ποιες τροφές μπορούν να σας βοηθήσουν.
81 Γιατί μας κάνει καλό να τρώμε πολύχρωμο φαγητό;
83 Τα παιδιά μας χρειάζονται παραγωγικό χρόνο μαζί μας, διαβάστε πώς.

Συνεντεύξεις
84 Διαβάστε την συνέντευξη της CEO μαςστο InsuranceWorld.gr — Κ. Χαραλαμπίδου: Ευνοϊκότερο από ποτέ το περιβάλλον για ανάπτυξη της ασφαλιστικής αγοράς
86 Ασφάλιση κατοικίδιων συντροφιάς — Διαβάστε το άρθρο της CEO μας για την ασφάλιση κατοικιδίων στην Ασφαλιστική Αγορά.
88 Συνέντευξη της κ. Χαραλαμπίδου στο Underwriter. — Προνομιούχος ο ασφαλιστής που εκπροσωπεί πολλές εταιρίες.
90 Η Κατερίνα Χαραλαμπίδου μιλά στην Ασφαλιστική Αγορά για το πώς την έχει επηρεάσει επαγγελματικά η επαφή της με το MDRT και πώς την έμαθε να κυνηγά με θέρμη τα όνειρά της.
93 Αντιμετώπιση αντιρρήσεων στην περίοδο του κορονοϊού από την CEO μας, στην Ασφαλιστική Αγορά.
95 Μία ωραία ιστορία επιβίωσης της Κατερίνας Χαραλαμπίδου στο insurance daily news.
97 Διαβάστε το άρθρο της CEO μας στην Insurance Daily News. — Ανάπτυξη στη βάση της εξειδίκευσης και των ανταγωνιστικών υπηρεσιών.
101 Η Κατερίνα Χαραλαμπίδου είναι η πρώτη ασφαλίστρια στο ανεξάρτητο δίκτυο που έγινε μέλος του MDRT στην Ελλάδα!



Το πρότυπο του Επαγγελματία Ασφαλιστικού Διαμεσολαβητή.

Η **Κατερίνα** Χαραλαμπίδου, διακεκριμένη Ασφαλιστική Πράκτορας δεύτερης γενιάς, MDRT member και CEO της wedo.insure, σκιαγραφεί το προφίλ του επιτυχημένου Ασφαλιστικού Διαμεσολαβητή.

- **Επένδυση στην εξαιρετική γνώση του αντικειμένου του, το οποίο προϋποθέτει αγάπη και αφοσίωση στο επάγγελμα και συχνά εξειδίκευση σε συγκεκριμένο κλάδο.** Η Κατερίνα έχει ιδιαίτερα επενδύσει στον κλάδο Ζωής, Υγείας και Χρηματοοικονομικών Υπηρεσιών, στον οποίο και εξειδικεύεται. Έχει διακριθεί στον χώρο ως επίσημο μέλος του MDRT (Million Dollar Round Table, the Premier Association of Financial Professionals) και είναι μέλος της Επιτροπής Επικοινωνίας MCC MDRT Greece.
- **Εξέλιξη μέσα από συνεχή κατάρτιση και εκπαίδευση.** Η Κατερίνα έχει ολοκληρώσει πολλούς κύκλους σπουδών, όπως το Negotiation Mastery του Harvard Business School online και συμμετέχει ανελλιπώς σε συνέδρια, όπως το Παγκόσμιο Συνέδριο Διακεκριμένων Ασφαλιστών Κλάδου Ζωής στο Μαϊάμι. Μάλιστα έχει συμμετάσχει και ως ομιλήτρια, με σημαντικότερο το MDRT Day Athens 2021.
- **Η εμπειρία είναι σημαντική ιδιαίτερα όταν συνδυάζεται με ήθος και προσήλωση στην ποιότητα και διαφάνεια,** μπορεί να εκτιμήσει η ίδια μετά από 18 χρόνια παρουσίας στον χώρο και σχεδόν μισό αιώνα για την **wedo.insure**. Μονόδρομος για μακροχρόνιες και αμοιβαία επωφελείς σχέσεις με τους πελάτες.
- **Πλουραλισμός και άρτια τεχνική κατάρτιση και μεθοδολογία για την ανεύρεση των πραγματικών ασφαλιστικών αναγκών του υποψηφίου πελάτη.** Οι πολλαπλές συνεργασίες με διαφορετικές ασφαλιστικές εταιρείες και η ενδελεχής έρευνα διασφαλίζουν στη **wedo.insure** την εξεύρεση της βέλτιστης λύσης.
- **Καινοτομία και εφευρετικότητα.** Η Κατερίνα αρθρογραφεί συστηματικά σε ψηφιακές πλατφόρμες, έχει γράψει ένα παιδικό βιβλίο που μιλά για την αξία της ασφάλισης και εκδίδει το **wedo.insure Magazine**.
- **Δημιουργία μοναδικών, ειδικών ασφαλιστικών προγραμμάτων.** Η **wedo.insure** δημιούργησε το ασφαλιστικό πρόγραμμα we do care pet, ένα πρόγραμμα υγείας για κατοικίδια.
- **Ο Ασφαλιστικός Σύμβουλος οφείλει να είναι επικοινωνιακός.** Η Κατερίνα διακρίνεται για την αμεσότητά της, την οποία όμως συνδυάζει με την πραγματική εν-συναίσθηση, και την συνεχή της διαθεσιμότητα απέναντι στις ανάγκες των πελατών της, επειδή πραγματικά νοιάζεται.
- **Ψηφιακή κατάρτιση, έσω και έξω.** Η **wedo.insure** έχει απρόσκοπτη παρουσία στα κοινωνικά δίκτυα, αλλά ταυτόχρονά αναβάθμισε τις υποδομές της ώστε να εξυπηρετεί 24/7 μέσω ενός αξιόπιστου back office.
- **Εθελοντισμός και κοινωνική προσφορά.** Η **wedo.insure** παρέχει για ένα χρόνο δωρεάν το we do care pet σε όλες τις υιοθεσίες κατοικιδίων καθώς έχει συμβάλει καθοριστικά στο να χορηγηθούν οργανισμοί όπως το karkinaki.gr, dog's voice, κ.α.

Για να μάθετε περισσότερα σχετικά με την δουλειά της Κατερίνας και να επικοινωνήσετε μαζί της μπορείτε να σκανάρετε το QR code της σελίδας ή μέσω των παρακάτω στοιχείων επικοινωνίας.

A: ..Λ.Ανδρεα Συγγρου 236, Καλλιθέα 17672
T: +30 210 3410 058
E: info@wedo.insure
W: www.wedo.insure

Χρειάζεστε κάλυψη αλλά νιώθετε ανασφάλεια να προχωρήσετε;

11 σημαντικές αλλαγές που ισχύουν ήδη στην ασφαλιστική αγορά!



Χρειάζεστε να δημιουργήσετε ένα ιδιωτικό πρόγραμμα συνταξιοδότησης αλλά έχετε ιδιαίτερη ανησυχία για την ασφαλιστική αγορά και την φερεγγυότητα των εταιριών;

Θα θέλατε να έχετε ένα πρόγραμμα ιδιωτικής νοσοκομειακής περίθαλψης αλλά φοβάστε την αξιοπιστία του ασφαλιστικού κλάδου την στιγμή που θα τον χρειαστείτε να αποζημιώσει;

Αν έχετε τις παραπάνω ανησυχίες είναι η κατάλληλη ώρα να σας παρουσιάσουμε 11 σπουδαίες αλλαγές και γεγονότα που ίσως δεν γνωρίζετε για την Ασφαλιστική Αγορά. Οι αλλαγές αυτές, έχουν εφαρμοστεί σταδιακά τα τελευταία 10 χρόνια και πλέον στοιχειοθετούν ένα ασφαλέστατο περιβάλλον για τους καταναλωτές και ως προς την οικονομική φερεγγυότητα των ασφαλιστικών εταιριών αλλά και ως προς την αξιοπιστία των ασφαλιστικών συμβούλων.

Διαβάστε αναλυτικά:

1. Η Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά εποπτεύεται από **Ευρωπαϊκούς κανόνες** και πιο συγκεκριμένα από τη Διεύθυνση Εποπτείας Ιδιωτικής Ασφάλισης (ΔΕΙΑ) που ανήκει στην Τράπεζα της Ελλάδος (ΤτΕ) και λαμβάνει οδηγίες αλλά και κανονιστικά πλαίσια από την Κεντρική Ευρωπαϊκή Τράπεζα.
2. Την τελευταία πενταετία έχουν εφαρμοστεί νέοι, **αυστηρότεροι νόμοι** τόσο ως προς τη λειτουργία των Ασφαλιστικών Εταιρειών όσο και των Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών. Συγκεκριμένα οι πράξεις 30 & 31 του Διοικητή της ΤτΕ, το **Solvency II**, η **IDD** αλλά και το **GDPR** είναι πλέον νόμοι του κράτους "διορθώνοντας" με αυτό τον τρόπο παραθυράκια στο νόμο που στο παρελθόν έκαναν πιο ελαστική την εποπτεία.
3. Αμέσως μετά το κλείσιμο του ομίλου Ασπίς Πρόνοιας (2009), δημιουργήθηκε το **επικουρικό κεφάλαιο ζωής** και όλοι ανεξαιρέτως οι ασφαλισμένοι που διατηρούν συμβόλαιο στον Ζωής Υγείας και Σύνταξης, όταν πληρώνουν τα ασφάλιστρά τους δίνουν ένα μέρος υπέρ αυτού. Ο λόγος φυσικά είναι η περεταίρω προστασία του ασφαλισμένου.
4. Οι εποχές που κάποιος μπορούσε να γίνει Ασφαλιστικός Διαμεσολαβητής με μια απλή δήλωση στο Επιμελητήριο έχουν περάσει ανεπιστρεπτί. Πλέον ένας Ασφαλιστικός Πράκτορας για να μπορέσει να ασκήσει το επάγγελμα δίνει εξετάσεις στην Τράπεζα της Ελλάδος (ΤτΕ) δύο επιπέδων (πιστοποίηση επαγγελματικών γνώσεων για δραστηριότητα διανομής (αντ)ασφαλιστικών προϊόντων και πιστοποίηση Δ που αφορά επενδυτικά προϊόντα βασισμένα σε ασφάλιση). Στην συνέχεια για να διατηρεί την άδεια λειτουργίας του στο επιμελητήριο είναι υποχρεωμένος να παρακολουθεί συγκεκριμένες εκπαιδευτικές ώρες επαναπιστοποίησης γνώσεων **κάθε έτος** και μετά το πέρας αυτών να δίνει εξετάσεις. Τέλος υποχρεούται βάση νομοθεσίας να διατηρεί συμβόλαιο Αστικής Ευθύνης, το οποίο, επιπλέον των προαναφερθέντων, λόγο κόστους αποτρέπει σε σημαντικό βαθμό τους «περαστικούς» του κλάδου να παραμένουν στον κλάδο.
5. Η Ασφαλιστική Αγορά είναι ο μεγαλύτερος θεσμικός επενδυτής στην Ελλάδα με πάνω από 14 δισ. ευρώ να έχουν επενδυθεί στη χώρα (στοιχεία 2017).
6. Το 2017 δόθηκαν από τις Ασφαλιστικές Εταιρείες αποζημιώσεις που έφτασαν τα 2.25 δισ. ευρώ με το μεγαλύτερο νούμερο να συγκεντρώνεται στον κλάδο Ζωής & Υγείας.
7. Την περίοδο της οικονομικής κρίσης που βίωσε ο τόπος οι Ασφαλιστικές εταιρείες αποδείχθηκαν πιο φερέγγυες από τα Τραπεζικά Ιδρύματα. Παράδειγμα το "κούρεμα των ελληνικών ομολόγων" στο οποίο οι Ασφαλιστικές εταιρείες ανακεφαλαιοποιήθηκαν μόνες τους ενώ οι τράπεζες όχι.
8. Τα τελευταία χρόνια οι συνεργασίες μεταξύ Ασφαλιστικών εταιρειών –ιδιωτικών νοσηλευτηρίων και διαγνωστικών κέντρων έχουν αυξηθεί και εξελιχθεί προς το συμφέρον του ασφαλισμένου. Λόγο του ότι σχεδόν όλος ο ιδιωτικός φορέας είναι συμβεβλημένος με τις ασφαλιστικές εταιρίες, έχει επιτευχθεί η αμεσότητα στην χρήση τους, χωρίς να χρειάζεται εκταμίευση από τους πελάτες και απολογιστική αποζημίωση.
9. Λόγω των πολλαπλών συμβάσεων ασφαλιστικών εταιριών και ιδιωτικών φορέων περίθαλψης «οριοθετήθηκε» το κόστος των αποζημιώσεων των ασφαλιστικών εταιριών. Αυτό συνδυαστικά με τις αλλαγές που έφεραν τα Solvency I και II, αλλά και με το ότι πλέον ασφαλίζεται μεγαλύτερο ποσοστό από το παρελθόν, οδηγήσαν σε **τεράστια μείωση του κόστους των συμβολαίων υγείας.** Πλέον είναι ιδιαίτερα προσιτό στον Έλληνα καταναλωτή να προστατευτεί με ένα πρόγραμμα νοσοκομειακής περίθαλψης.
10. Οι συνεργασίες με τον ιδιωτικό φορέα επίσης εξέλιξε τα προγράμματα υγείας και τα έκανε ιδιαίτερα ευέλικτα. Πλέον μπορούν να εξυπηρετήσουν με αξιοπρέπεια όλες τις κοινωνικές ομάδες και όλες τις ξεχωριστές τους ανάγκες, ακόμα και τις ήδη πληγέντες από σοβαρές ασθένειες.
11. Η Ασφαλιστική Αγορά τα τελευταία 5 χρόνια έχει κάνει άλματα τόσο ως προς την εξωστρέφειά της αλλά και ως προς τις τεχνολογίες που χρησιμοποιεί για να κάνει την ασφάλιση πιο προσιτή, άμεση και ουσιαστική. Πλέον ο κόσμος εκτός πολλών ευκολιών μέσω της χρήσης της τεχνολογίας (μπορεί να κάνει χρήση τηλεϊατρικής μέσω του συμβολαίου του, να υπογράψει ηλεκτρονικά, να λάβει το συμβόλαιό του ηλεκτρονικά ακόμα και να ασφαλιστεί 100% εξ αποστάσεως) μπορεί να συγκρίνει υπηρεσίες, προγράμματα, ασφάλιστρα. Η εύκολη πρόσβαση στην πληροφορία αυτή αναπτύσσει την γνώση και καλλιεργεί εμπιστοσύνη και σιγουριά για την τελική επιλογή του υποψήφιου πελάτη.

Τα χρόνια που η ασφαλιστική αγορά είχε πληγές περάσαν ανεπιστρεπτί και είναι αδιαμφισβήτητο γεγονός ότι η ύπαρξη ιδιωτικής ασφάλειας κοστίζει πολύ λιγότερο και σε αυτούς που έχουν χρήματα αλλά κυρίως σε αυτούς που δεν έχουν, στην περίπτωσηλθει ο Λ.. Συγγρου 236, Καλλιθέα 17672. Η ομάδα της wedo.insure είναι διαθέσιμη για να σας κάνει να νιώσετε ασφαλείς.

Ρωτήστε μας. Ξέρουμε.



Παραλάβατε και πληρώσατε συμβόλαιο αλλά το μετανιώσατε;

Μάθετε τα δικαιώματά σας.

Συμβαίνει καμιά φορά και αυτό. Αγοράζουμε κάτι, είτε αυτό είναι αντικείμενο είτε υπηρεσία, και για κάποιο λόγο το μετανιώνουμε. Βρίσκουμε καλύτερη προσφορά, ή συνειδητοποιούμε ότι δεν είναι αυτό που ζητήσαμε να αγοράσουμε ή πολύ απλά αλλάζουμε γνώμη.
Έχουμε το δικαίωμα;
Μπορούμε στην περίπτωση αγοράς μιας υπηρεσίας —όπως είναι η ασφαλιστική κάλυψη κάποιας ανάγκης μας— να ζητήσουμε να ακυρωθεί το συμβόλαιο που μόλις υπογράψαμε **χωρίς να χάσουμε τα χρήματά μας;**

Ο Νόμος το έχει προβλέψει — αρκεί να κινηθείτε γρήγορα!
Σύμφωνα με την **Ευρωπαϊκή Οδηγία Διανομής Ασφαλιστικών Προϊόντων** (IDD) η οποία είναι και νόμος του κράτους από το 2018 — **Νόμος 4583/2018,** ένας Ασφαλισμένος μπορεί να ασκήσει δικαίωμα υπαναχώρησης, εναντίωσης και καταγγελίας του ασφαλιστηρίου συμβολαίου του (άρθρο 27).

Τι ισχύει σύμφωνα με την ισχύουσα νομοθεσία;

Δικαίωμα εναντίωσης:
Στο συγκεκριμένο δικαίωμα ο ασφαλισμένος πρέπει να δικαιολογήσει το αίτημά του συμπληρώνοντας το ειδικό έντυπο που επισυνάπτεται μέσα στο ασφαλιστήριο και να το αποστείλει με συστημένη επιστολή στην ασφαλιστική εταιρεία. Το διάστημα που αναφέρεται παρακάτω ξεκινά **από τη μέρα που υπέγραψε ότι παρέλαβε το ασφαλιστήριο.**
Αν ο λόγος που θέλει να ακυρώσει το ασφαλιστήριο συμβόλαιο είναι γιατί **το παρέλαβε χωρίς τους γενικούς και ειδικούς όρους (νόμος 2496/1997, άρθρο 2, παράγραφος 6)** που πρέπει να το συνοδεύουν τότε έχει περιθώριο 14 μέρες να ασκήσει το δικαίωμά του.
Αν ο λόγος είναι ότι το συμβόλαιο καλύπτει **διαφορετικές ανάγκες από αυτές που αιτήθηκε, δηλαδή υπάρχουν παρεκκλίσεις από την αρχική αίτηση (νόμος 2496/1997, άρθρο 2, παράγραφος 5)** τότε έχει περιθώριο **30 ημέρες** για να ασκήσει το δικαίωμα εναντίωσης.

Δικαίωμα υπαναχώρησης:
Αν για οποιοδήποτε λόγο ο Ασφαλισμένος επιθυμεί την ακύρωση του ασφαλιστηρίου συμβολαίου που έχει συνάψει, ανεξάρτητα με τους προ αναφερόμενους λόγους του δικαιώματος εναντίωσης, μπορεί! Η διαδικασία που πρέπει να ακολουθήσει είναι να συμπληρώσει το ειδικό έντυπο Υπαναχώρησης που υπάρχει μέσα στο ασφαλιστήριό του και να το αποστείλει με συστημένη επιστολή στην ασφαλιστική εταιρία. Αν πρόκειται για ασφαλίσεις ζημιών ετησίως ανανεούμενων και για ασφαλίσεις προσώπων έχει το περιθώριο των **14 ημέρων** από την ημερομηνία που υπέγραψε την παραλαβή του ασφαλιστήριου και για ατομικές ασφαλίσεις ζωής **30 ημέρες** αντίστοιχα.

Φυσικά ο **κατάλληλος άνθρωπος για να σας συμβουλέψει** για τα δικαιώματά σας αλλά και για το ποιος είναι ο τρόπος να τα ασκήσετε είναι ο Ασφαλιστικός σας Πράκτορας. Μάλιστα υποχρεούται στο πλαίσιο της νομοθεσίας και της εφαρμογής της οδηγίας IDD να σας ενημερώσει σχετικά κατά την παράδοση του εκάστοτε συμβολαίου. Οπότε όποια απορία σας μην διστάσετε να του την εκφράσετε αμέσως μόλις προκύψει!
Είμαστε εδώ για εσάς.

Ρωτήστε μας. Ξέρουμε.

Απαντάμε σε 5 ερωτήσεις που έχετε σχετικά με την ασφάλιση υγείας και φοβάστε να ρωτήσετε.

Έχει έρθει η ώρα να ψάξετε για το ιδανικό πρόγραμμα υγείας και δυσκολεύεστε να κατανοήσετε τα συν και τα πλην των διαθεσίμων προς αγορά προγραμμάτων; Νιώθετε ανασφάλεια για την επιλογή του νοσοκομειακού προγράμματος που θα κουμπώσει στις δικές σας ανάγκες και όταν χρειαστεί να κάνετε χρήση θα σας αποζημιώσει σωστά;

Εάν αισθάνεστε αγχωμένοι, να ξέρετε ότι δεν είστε μόνοι! Έρευνα έδειξε ότι μόλις το 24% των ανασφάλιστων ενηλίκων αισθάνονται αυτοπεποίθηση και χαλαρότητα όταν περιηγούνται σε όρους και έννοιες ασφάλισης υγείας—και οι αριθμοί δεν είναι πολύ καλύτεροι για τους ασφαλισμένους...!
Μπορεί λοιπόν τα πράγματα να είναι περίπλοκα, αλλά δεν υπάρχει λόγος να αποφύγετε να τα κατανοήσετε. Το να ξεκινήσετε με τα βασικά είναι το πρώτο βήμα για να αισθανθείτε αυτοπεποίθηση.
Σας απαντάμε λοιπόν σε 5 ερωτήσεις ασφάλισης υγείας που δεχόμαστε πολύ συχνά, για να σας βοηθήσουμε να δημιουργήσετε τις γνωσιακές βάσεις στον κλάδο υγείας.

Το ομαδικό πρόγραμμα υγείας που μου προσφέρει η εταιρεία μου με καλύπτει ολοκληρωμένα ή χρειάζομαι κάποια κάλυψη συμπληρωματική;
Σχεδόν σε καμία περίπτωση ένα ομαδικό πρόγραμμα που υποστηρίζει ο εργοδότης σας για εσάς (μπράβο του παρεμπιπτόντως που νοιάζεται!) δεν σας καλύπτει ολοκληρωμένα. Θα πρέπει να γνωρίζετε ότι τα ομαδικά προγράμματα φτιάχνονται σε συνεργασία με τον κάθε εργοδότη και οι καλύψεις αλλά και το ύψος των κεφαλαίων των καλύψεων επιλέγονται και κοστολογούνται ανά περίπτωση. Όσο μεγάλο σε κεφάλαια και καλύψεις να είναι ένα ομαδικό πρόγραμμα όμως, η βασική του φιλοσοφία είναι να καλύπτει τα πρώτα έξοδα από κάθε κατηγορία ασφάλισης. Εκτός των κεφαλαίων Ζωής και Ανικανότητας, κάποια έχουν και κεφάλαια κάλυψης για Νοσοκομειακή ή και έξω Νοσοκομειακή περίθαλψη. Στο 99% των περιπτώσεων τα κεφάλαια κάλυψης για την δευτεροβάθμια περίθαλψη είναι από 6000€-20.000€ ετησίως. Η λύση λοιπόν είναι η εύρεση του ιδανικού ατομικού προγράμματος υγείας, που να πληρώνει από κάποιο ποσό και πάνω (πχ απαλλαγή 5.000€ 10.000€) και να συμπληρώνει το κεφάλαιο κάλυψης μέχρι και 1.000.000€ ανά έτος!
Έτσι ομαδικό και ατομικό πρόγραμμα δουλεύουν συνδυαστικά και εσείς με ένα πραγματικά πολύ μικρό κόστος απολαμβάνετε ολοκληρωμένη κάλυψη στο κλάδο Υγείας.

Είμαι ελεύθερος επαγγελματίας. Τι με συμφέρει να κάνω;
Όσο περνάει ο καιρός βλέπουμε περισσότερους ελεύθερους επαγγελματίες και αυτοαπασχολούμενους που σφυρηλατούν τις δικές τους καριέρες (το οποίο το βρίσκουμε καταπληκτικό!). Τα καλά νέα είναι ότι, το ότι τρέχετε την δική σας επιχείρηση είναι ένας λόγος για να απολαύσετε φορολογικές ελαφρύνσεις που προβλέπονται από την ισχύουσα νομοθεσία για την σύμβαση συμβολαίων υγείας.

Τι γίνεται με την προληπτική φροντίδα, χρειάζεται να την συμπεριλάβω στο πρόγραμμα υγείας μου;
Στην **wedo.insure** πιστεύουμε ότι είναι πάντα πιο εύκολο να αποτρέψουμε ένα πρόβλημα υγείας από το να αντιμετωπίζουμε ένα που είναι ήδη ενεργοποιημένο. Όπως λέει το παλιό ρητό, "ένα γραμμάριο πρόληψης αξίζει ένα κιλό θεραπείας". Το ίδιο ασπάζονται πλέον και όλες οι ασφαλιστικές εταιρίες καθώς βλέπουμε ότι στα σύγχρονα προγράμματα υγείας συμπεριλαμβάνουν στις βασικές τους καλύψεις και ολοκληρωμένα ιατρικά check ups τα οποία πραγματοποιεί ο ασφαλισμένος Δωρεάν.
Ένα ετήσιο προληπτικό check up περιλαμβάνει κυρίως γενική αίματος, βιοχημικές εξετάσεις και γενική ούρων. Με την εξέταση γενική αίματος ελέγχονται ο αιματοκρίτης και η αιμοσφαιρίνη (αναιμία), τα λευκά αιμοσφαίρια (λοιμώξεις) και τα αιμοπετάλια (πηκτικότητα αίματος). Οι βιοχημικές εξετάσεις προσδιορίζουν σάκχαρο (διαβήτη), ουρία και κρεατινίνη (νεφρά), ουρικό οξύ, χοληστερίνη, τριγλυκερίδια HDL-LDL (αρτηριοσκλήρωση) και τρανσαμινάσες, αλκαλική φωσφατάση, F-GT (ήπαρ). Η γενική εξέταση ούρων ελέγχει την λειτουργική κατάσταση νεφρών, ουρολοίμωξη και κυστίτιδα. Κάποιες ασφαλιστικές εταιρίες έχουν συμπεριλάβει και καρδιογράφημα, τεστ Παπανικολάου – Μαστογραφία, υπέρηχο προστάτη κτλ.
Το μόνο που πρέπει να κάνετε εσείς είναι—αφού βρείτε ποιο πρόγραμμα υγείας είναι το καλύτερο για τις ανάγκες σας—να προγραμματίζετε ανελλιπώς να κάνετε ετησίως το δωρεάν check up!

Τι καλύπτει ένα νοσοκομειακό πρόγραμμα τελικά;
Ένα πρόγραμμα υγείας καλύπτει τα έξοδα που προκύπτουν περνώντας το νοητό κατώφλι ενός νοσοκομείου είτε από ατύχημα είτε από ασθένεια. Αποζημιώνουν επείγοντα περιστατικά στα εξωτερικά ιατρεία, θεραπείες ημέρας (ODC), χειρουργεία ημέρας (ODS) καθώς και νοσηλείες με ή χωρίς χειρουργική επέμβαση.
Η νέα γενιά ετησίως ανανεούμενων συμβολαίων έρχεται σιγά σιγά να καλύψει το κενό που υπήρχε συμπληρώνοντας καλύψεις όπως θεραπεία ψυχικής υγείας (επισκέψεις σε ψυχολόγους κ ψυχιάτρους), αποκατάσταση μετά από ατύχημα ή ασθένεια (φυσιοθεραπεία, χειροπρακτική και οστεοπαθητική αγωγή, εναλλακτικούς θεραπευτές, λογοθεραπεία κα.)
Η νέα τάση των ασφαλιστικών



εταιριών είναι να παρέχουν εκτός των άλλων και πρόγραμμα βοηθείας για τη διαχείριση της ζωής μέσω ακόμα και Apps που έχουν δημιουργήσει. Τους ενδιαφέρει ιδιαίτερα το well being των πελατών τους και βλέπουμε να προσφέρουν βραχυπρόθεσμη συμβουλευτική υποστήριξη, άμεση τηλεφωνική υποστήριξη και πρόσβαση σε διαδικτυακό πρόγραμμα Γνωστικής Συμπεριφορικής Θεραπείας (CBT).

Υπάρχει πλάνο ασφάλισης υγείας που να μπορώ να το αντέξω οικονομικά;
Πιστεύετε ότι δεν μπορείτε να πληρώνετε για να έχετε ένα ιδιωτικό πλάνο ασφάλισης υγείας; Αυτό δεν ισχύει πια! Η ασφάλιση υγείας πλέον είναι πιο προσιτή από ό, τι νομίζετε. Η ασφαλιστική αγορά έχει δημιουργήσει πολλών ειδών προγράμματα, για όλες τις διαφορετικές ανάγκες των πελατών. Υπάρχουν πλάνα ασφάλισης υγείας ειδικά κοστολογημένα για οικογένειες, για ανθρώπους που ταξιδεύουν πολύ, για επιχειρηματίες κτλ.
Λάβετε μια προσφορά βάσει των αναγκών σας και στη συνέχεια, επιλέξτε ένα σχέδιο που λειτουργεί καλύτερα για εσάς.

Μπορείτε να ξεγνοιάσετε γνωρίζοντας ότι έχετε την κάλυψη που χρειάζεστε!

Ρωτήστε μας. Ξέρουμε.

Το νοσοκομείο που θέλω να νοσηλευτώ δεν έχει διαθεσιμότητα στην θέση νοσηλείας που έχω στο πρόγραμμα υγείας μου.
Τι επιλογές έχω;

Όταν επιλέγουμε ένα ασφαλιστικό πρόγραμμα υγείας, μία από τις βασικές επιλογές που πρέπει να κάνουμε, είναι η θέση νοσηλείας σε περίπτωση εισαγωγής στο νοσοκομείο. Στα περισσότερα προγράμματα επιλέγουμε είτε μονόκλινο είτε δίκλινο, ενώ σπανιότερα υπάρχει και η επιλογή τρίκλινου.

Πρακτικά αυτό σημαίνει ότι η ασφαλιστική εταιρία πληρώνει τα έξοδα παραμονής σε αυτή την θέση νοσηλείας.

- Τι όμως συμβαίνει όταν **το νοσοκομείο δεν έχει διαθέσιμη αυτή την θέση;**
- Ή τι συμβαίνει άμα **από προσωπική μας επιλογή θέλουμε διαφορετική θέση** από αυτή που έχουμε στο νοσοκομειακό μας πρόγραμμα;

Ας δούμε όλες τις περιπτώσεις:

1. Το νοσοκομείο δεν έχει διαθέσιμη την θέση που έχω στο νοσοκομειακό μου.

Ας υποθέσουμε ότι έχετε «προπληρωμένη» θέση Α-μονόκλινο και δεν υπάρχει διαθεσιμότητα. Αναγκαστικά μπαίνετε σε Β-δίκλινο και σε αυτή την περίπτωση δεν προκύπτει επιπλέον κόστος. Η ασφαλιστική πληρώνει τα έξοδα εξ όλοκλήρου και είναι χαρούμενη που της κάνατε οικονομία!
Αν όμως είχατε «προπληρωμένη» θέση Β-δίκλινο και δεν υπάρχει διαθεσιμότητα τότε δεδομένου ότι στα περισσότερα ιδιωτικά νοσοκομεία δεν υπάρχουν τρίκλινα, σας τοποθετούν αναγκαστικά σε Β-δίκλινο. Τα επιπλέον έξοδα που προκύπτουν σε αυτή την περίπτωση επιβαρύνουν το νοσοκομείο και όχι εσάς ή την ασφαλιστική. Οπότε όλοι είναι χαρούμενοι και εσείς περισσότερο που θα απολαύσετε την ησυχία σας.
Στην σπάνια περίπτωση που υπάρχει διαθεσιμότητα μόνο σε τρίκλινο δωμάτιο δυστυχώς είτε θα το αποδεχτείτε είτε θα αλλάξετε νοσοκομείο εφόσον μπορείτε.

2. Θέλω να νοσηλευτώ σε υψηλότερη θέση νοσηλείας.

Το παράδειγμα εδώ θα ήταν ότι το πρόγραμμά μας αναφέρει κάλυψη σε Β-δίκλινο δωμάτιο αλλά θέλετε για προσωπικούς λόγους να κάνετε την εισαγωγή σε Α-μονόκλινο. Η απάντηση είναι ότι η ασφαλιστική εταιρία θα αποζημιώσει για το κόστος του δίκλινου δωματίου το νοσοκομείο και εσείς θα κληθείτε να πληρώσετε την αναβάθμιση, δηλαδή την διαφορά χρέωσης από το δίκλινο στο μονόκλινο.
Tip: προσοχή γιατί η διαφορά στην τιμή του δωματίου δεν αφορά μόνο το ίδιο το δωμάτιο και την τροφή αλλά και τις περιφερειακές χρεώσεις όπως υγειονομικό υλικό ή και των ιατρικές υπηρεσίες.

3. Θέλω να νοσηλευτώ σε χαμηλότερη θέση νοσηλείας.

Αυτό ως περίπτωση καταλαβαίνετε ότι είναι απίθανο να συμβεί αλλά για να υπάρχουν ολοκληρωμένες όλες οι περιπτώσεις το συμπεριλαμβάνουμε! Στην περίπτωση αυτή δεν υπάρχουν έξτρα χρεώσεις, η επιθυμία γίνεται δεκτή αφιλοκερδώς!

Ρωτήστε μας. Ξέρουμε.

GENERALI

Advertorial

Life ON:
Μία πολυμορφική πρόταση ασφάλισης

Τι είναι το Οικοσύστημα Υπηρεσιών, Φροντίδας & Υγείας της Generali;

Το Generali Caring Ecosystem εισάγει μία νέα φιλοσοφία ασφάλισης. Βασισμένο στο στρατηγικό στόχο της Generali να αποτελεί τον Δια Βίου Εταίρο όσων την εμπιστεύονται, σχεδιάσε ένα μοντέλο ασφάλισης 360°, όπου:

- ασφαλιστικά προγράμματα,
- έξυπνα εργαλεία εξυπηρέτησης,
- ψηφιακές εφαρμογές και
- υπηρεσίες, που εκτείνονται πέρα από τον χώρο της ασφάλισης,

αλληλοεπιδρούν παρέχοντας μία συνολική λύση που απαντά σε κάθε σύγχρονη ανάγκη. Το νέο ολιστικό μοντέλο της Generali, αξιοποιεί την τεχνολογία για να ενσωματώσει λύσεις που ανταποκρίνονται στις ανάγκες των Πελατών και των Συνεργατών της υπό μία ενιαία αξία, τη φροντίδα. Χαρακτηριστικό παράδειγμα εφαρμογής της νέας αυτής φιλοσοφίας αποτελεί το Life On, η νέα λύση ασφάλισης υγείας της Generali.

Πώς το Life On απαντάει στις ξεχωριστές ανάγκες κάθε πελάτη και σε αυτές της οικογένειας;

Το Life On είναι πολύ παραπάνω από ένα κλασικό πρόγραμμα ασφάλισης υγείας! Είναι ένα ολοκληρωμένο σύστημα παροχών, καλύψεων και υπηρεσιών που ο πελάτης, σε συνεργασία με τον ασφαλιστή του, μπορεί να συνθέσει ώστε να διασφαλίσει ότι ανταποκρίνεται στις ανάγκες του. Κινείται γύρω από 5 άξονες προστασίας: Πρόληψη, Γιατροί και Εξετάσεις, Νοσηλεία, Αποκατάσταση, Υπηρεσίες, που συνδυαστικά δημιουργούν ένα ολοκληρωμένο οικοσύστημα υγείας.

Κάθε άξονας προσφέρει **επιλογή** από **κλιμακούμενα επίπεδα καλύψεων** (Basic, Standard, Premium) για να επιλέξει αυτό που ταιριάζει καλύτερα στις ανάγκες και τον προϋπολογισμό του. Επίσης, παρέχεται **ευελιξία** στα ποσά συμμετοχών, κεφαλαίων κάλυψης και στη δυνατότητα αλλαγής των συνδυασμών καλύψεων, για να το προσαρμόζει όπως ο ίδιος ο ασφαλισμένος επιθυμεί. Έτσι λοιπόν, δημιουργούνται, απόλυτα προσωποποιημένες και δυναμικές λύσεις για κάθε προφίλ.

Γνωρίστε κι εσείς το νέο Οικοσύστημα Υγείας της Generali εδώ:

Ο ΟΜΙΛΟΣ GENERALI
Η Generali είναι ένας από τους μεγαλύτερους παγκόσμιους οργανισμούς ασφαλίσεων και διαχείρισης περιουσιακών στοιχείων. Ιδρύθηκε το 1831, έχει παρουσία σε 50 χώρες και συνολικά ασφάλιστρα που ξεπέρασαν τα 70,7 δις ευρώ, το 2020. Με πάνω από 72.000 εργαζόμενους ανά τον κόσμο, και 65,9 εκατομμύρια πελάτες, ο Όμιλος κατέχει ηγετική θέση στην Ευρώπη και μια ολοένα και πιο σημαντική παρουσία στις αγορές της Ασίας και της Λατινικής Αμερικής. Η δέσμευση για βιώσιμη ανάπτυξη είναι ένας από τους βασικούς πυλώνες της στρατηγικής της Generali στόχος της οποίας είναι να αποτελεί τον Δια Βίου Εταίρο–Lifetime Partner των πελατών της, προσφέροντας καινοτόμες και εξατομικευμένες λύσεις, μέσα από ένα δυναμικό δίκτυο πωλήσεων.





Γιατί αυξάνονται τα ασφάλιστρα υγείας;

Μία από τις πιο συνήθης ερωτήσεις των πελατών μας που έχουν ή σκέφτονται να αποκτήσουν ένα νοσοκομειακό πρόγραμμα είναι **«θα αυξάνονται τα ασφάλιστρά μου κάθε χρόνο;»**.

Η απάντηση είναι **«ναι, κάθε χρόνο»**.
Το επόμενο ερώτημα όμως είναι γιατί να συμβαίνει αυτό; Είναι βασισμένο σε κάποια λογική αιτία; Είναι δίκαιο για το σύνολο των ασφαλισμένων; ...«ΝΑΙ» είναι η απάντηση και πάμε να δούμε το γιατί.

Αρχικά όπως μπορεί εύκολα κάποιος να δει με μία πρόχειρη ματιά στους όρους των νοσοκομειακών συμβολαίων, ο πρώτος αδιαμφισβήτητος και σίγουρα ετησίως εφαρμόσιμος λόγος της αύξησης οφείλεται στην ηλικιακή αναπροσαρμογή (επανακοστολόγηση). Αυτό είναι δίκαιο να συμβαίνει καθώς η επικινδυνότητα να νοσήσει κάποιος νέος άνθρωπος σε σχέση με ένα γηραιότερο είναι διαφορετική.

Εκτός της ηλικιακής αναπροσαρμογής όμως υπάρχουν και μερικοί άλλοι λόγοι για τους οποίους οι ασφαλιστικές αυξάνουν επιπροσθέτως κάποιες φορές τα ασφάλιστρα υγείας.

Αυτοί ενδεικτικά είναι:
- Η γήρανση του πληθυσμού (αύξηση μέσου όρου επιβίωσης)
- Το μέσο ηλικιακό προφίλ του χαρτοφυλακίου των εταιρειών
- Η συχνότητα εκδήλωσης των ασθενειών ή ατυχήματος στο σύνολο των ασφαλισμένων
- Η εξέλιξη της ιατρικής τεχνολογίας, των ιατρικών μεθόδων και θεραπειών (ιατρικός πληθωρισμός)
- Τα ετήσια συνολικά κόστη νοσοκομειακής περίθαλψης
- Οι προτιμήσεις των καταναλωτών που καθορίζουν και τις πωλήσεις της ίδιας της εταιρείας
- Οι διακυμάνσεις της οικονομίας
- Η πορεία των πωλήσεων της ίδιας της εταιρείας
- Οι αναπροσαρμογές των κεφαλαίων κάλυψης (εξισορρόπηση πληθωρισμού)

Η αλήθεια είναι πως οι αυξήσεις δεν αποτελούν λόγο κερδοσκοπίας αλλά είναι **απολύτως απαραίτητες** και χωρίς αυτές, οι ασφαλιστικές εταιρείες δ**εν θα μπορούσαν να ανταποκριθούν** στις αποζημιώσεις που οφείλουν—ενώ σε πολλές περιπτώσεις δεν θα μπορούσαν καν **να επιβιώσουν.**
Το κενό αυτό της ενημέρωσης ήρθε να καλύψει ο **δείκτης εξέλιξης του κόστους των νοσοκομειακών προγραμμάτων υγείας**, που δημιούργησε ο ΙΟΒΕ και παρουσιάστηκε πρόσφατα στο ευρύ κοινό. Σκοπός είναι να γίνει κατανοητό πως το κόστος των προγραμμάτων αυξήθηκε όχι για **λόγους κερδοσκοπίας,** αλλά για λόγους που η ασφαλιστική αγορά **δεν μπορεί καν να ελέγξει.**

Επίσης θα πρέπει να γίνει κατανοητό ότι οι ασφαλιστικές εταιρίες προσπαθούν και είναι προς όφελός τους να μην πραγματοποιούν μεγάλες αυξήσεις, καθώς κάτι τέτοιο θα δημιουργούσε τον κίνδυνο να απομακρύνει το υγιές πελατολόγιο τους και να διατηρήσει ενεργό μόνο την κατηγορία που λόγω βεβαρημένου ιατρικού ιστορικού καθιστά αδύνατο την αλλαγή προγράμματος.

Τέλος, οι ασφαλισμένοι πρέπει να γνωρίζουν πως **τα κόστη υγείας θα αυξηθούν σημαντικά** τα επόμενα χρόνια λόγω της **εξέλιξης της τεχνολογίας** και τις **νέες θεραπείες** που ετοιμάζονται. Οπότε θα πρέπει **οι δείκτες να επικοινωνηθούν εξίσου σωστά στο ευρύ κοινό,** αλλιώς θα περάσει **απαρατήρητη η σημασία τους** και οι **τριβές** μεταξύ εταιρειών και ασφαλισμένων θα **παραμείνουν.**

Ρωτήστε μας. Ξέρουμε.



Parkinson

Τι να περιμένει κανείς από το συμβόλαιο υγείας του;

Η **νόσος** Parkinson είναι μια διαταραχή του εγκεφάλου που οδηγεί σε τρέμουλο και δυσκολία στην κίνηση και τον προσανατολισμό. Όταν τα νευρικά κύτταρα του εγκεφάλου που παράγουν ντοπαμίνη σταδιακά καταστρέφονται και δεν μπορούν να στείλουν φυσιολογικά μηνύματα, τότε προκαλείται απώλεια της μυϊκής λειτουργίας και εμφάνιση του Parkinson.

Τα συμπτώματα της νόσου είναι τρέμουλο, δυσκαμψία αρθρώσεων, βραδυκινησία, διαταραχή αντανακλαστικών στάσεως, μούδιασμα, συχνοουρία, δυσκοιλιότητα, κατάθλιψη, σύγχυση, απώλεια μνήμης, λιποθυμία, κ.α.

Ο όρος Parkinson δεν συναντάται συνήθως εντός των συμβολαίων υγείας των εταιρειών, ούτε στις παροχές ασθενειών με χρονική αναμονή αλλά ούτε όμως στις γενικές εξαιρέσεις ιατρικών περιπτώσεων. Συναντάται συνήθως εντός της παροχής **«Επίδομα Σοβαρών Ασθενειών»** που δίδεται από αρκετές ασφαλιστικές εταιρείες και καταβάλλει στον ασφαλισμένο επιδοματικά χρήματα συνήθως από 5.000€-50.000€ στην περίπτωση εμφάνισης μιας Σοβαρής Ασθενείας, όπως και της Νόσου του Parkinson.

Η παροχή δίδεται είτε ως **ανεξάρτητο συμβόλαιο περιλαμβανομένης μιας βασικής ασφάλισης ζωής** είτε ως συμπληρωματική **παροχή εντός των συμβολαίων υγείας** ανάλογα το πρόγραμμα της εκάστου εταιρείας.

Η νόσος του Parkinson εφόσον δεν αντιμετωπιστεί θεραπευτικά προκαλεί ποικίλου βαθμού αναπηρία, σε ποσοστό 50% των ασθενών στη διάρκεια της πρώτης δεκαετίας μετά την εκδήλωσή της και στο σύνολο σχεδόν των ασθενών με τη συμπλήρωση 15 ετών από την έναρξή της. Η θεραπευτική της αντιμετώπιση περιλαμβάνει φαρμακευτική αγωγή, υγιεινή διατροφή, αποφυγή συναισθηματικών εντάσεων, φυσιοθεραπεία, λογόθεραπεία, εργοθεραπεία ακόμα και συμβουλευτική από ειδικούς ψυχολόγους. Επιπλέον τα τελευταία χρόνια έχουν αναβιώσει προσπάθειες για στερεοτακτική χειρουργική θεραπεία και εν το βάθει ερεθισμό του εγκεφάλου.

Ωστόσο όμως η εμφάνιση και η εξέλιξη του Parkinson επιφέρει μια σειρά από προβλήματα στην καθημερινή ζωή του/ης ασφαλισμένου/ης ασθενούς, όπως δυσκολία στη σωματική καθαριότητα και υγιεινή, στη σίτιση και ένδυση, στη μετακίνηση κ.α. Στην περίπτωση αυτή τα μετρητά χρήματα που καταβάλλει η ασφαλιστική αποζημίωση δίδουν την ευχέρεια εξυπηρέτησης του ασφαλισμένου και επίλυσης σοβαρών πρακτικών θεμάτων διαβίωσης και φροντίδας της υγείας του ακόμα και κατ'οίκον.

Ενημερωθείτε αναλυτικά για το κόστος και τα οφέλη ενός συμβολαίου κάλυψης Σοβαρών Ασθενειών και προστατεύστε τον οικονομικό σας προϋπολογισμό ολοκληρωμένα.

Ρωτήστε μας. Ξέρουμε.



Η CNP ΖΩΗΣ προσφέρει στους πελάτες της τη δυνατότητα να εμπλουτίσουν το ασφαλιστήριο συμβόλαιό τους με συμπληρωματικές καλύψεις, ώστε να δημιουργήσουν την ασφαλιστική προστασία που αντικατοπτρίζει ακριβώς τις δικές τους ανάγκες.
Το **Bonjour Multicover** είναι ένα πρόγραμμα το οποίο καλύπτει σαράντα δύο (42) Σοβαρές Ασθένειες και περιστατικά που χωρίζονται σε 6 ομάδες.

ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ

- **Όρια Ασφαλισμένου Κεφαλαίου**
  Ελάχιστο € 15.000 και μέγιστο το τριπλάσιο της βασικής ασφάλισης ζωής με ανώτατο όριο €75.000.
- **Συνδυασμός Καλύψεων**
  Δυνατότητα συνδυασμού και με άλλες συμπληρωματικές καλύψεις ασφάλισης, στο ίδιο Ασφαλιστήριο Συμβόλαιο.
- **Εφάπαξ Καταβολή Αποζημίωσης**
  Η αποζημίωση καταβάλλεται εφάπαξ ανεξαρτήτως του ύψους των εξόδων που τυχόν έχουν πραγματοποιηθεί.
- **Συνέχιση Ασφάλισης μετά τη διάγνωση**
  Η ασφάλιση δεν τερματίζεται με την καταβολή μίας και μόνο αποζημίωσης. Παρέχεται δυνατότητα κάλυψης για μέχρι και 3 περιπτώσεις Σοβαρών Ασθενειών, αρκεί κάθε μία από αυτές να εμπίπτει σε διαφορετική ομάδα κάτω από τις οποίες έχουν ταξινομηθεί οι 42 Σοβαρές Ασθένειες για τις οποίες προβλέπεται κάλυψη.
- **Απλή και εύκολη Διαδικασία Ασφάλισης**
  Με απλή και εύκολη διαδικασία ασφάλισης, το Ασφαλιστήριο Συμβόλαιό σας εκδίδεται γρήγορα και κατόπιν σάς παραδίδεται άμεσα.

* Πλήρεις λεπτομέρειες αναφορικά με τους όρους και Προϋποθέσεις του προγράμματος **Bonjour Multicover**, μπορείτε να λάβετε από το Τμήμα Πωλήσεων της CNP ΖΩΗΣ στο τηλέφωνο 210 32 79 420 ή από το Δίκτυο Συνεργατών μας. Το πρόγραμμα εμπίπτει στον Κλάδο Ασφάλισης Ζωής.

CNP ΖΩΗΣ

ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΠΟΛΥΕΘΝΙΚΟΥ ΟΜΙΛΟΥ

CNP assurances Insuring a more open world

CNP ΖΩΗΣ Μ.Α.Α.Ε.
Λεωφ. Συγγρού 162-166 (Κτίριο 1), Τ.Κ.: 176 71 Καλλιθέα
τηλ.: 210 3279420 fax: 210 3279414
e-mail: cnpzois@cnpgreece.com
www.cnpzois.com



Προστασία στη ζωή, Φροντίδα στην Υγεία, Ασφάλεια για ένα καλύτερο αύριο

CNP ΖΩΗΣ

ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΠΟΛΥΕΘΝΙΚΟΥ ΟΜΙΛΟΥ

CNP assurances Insuring a more open world

CNP ΖΩΗΣ Μ.Α.Α.Ε.
Λεωφόρος Συγγρού 162-166, ΤΚ: 17671 Καλλιθέα
τηλ.: 210 3279420 fax: 210 3279414
email: cnpzois@cnpgreece.com
www.cnpzois.com

Μπορούν να συνάψουν ασφάλιση Ζωής και Υγείας όσοι νόσησαν από covid-19;

Το ερώτημα που προέκυψε μετά την πανδημία στην ασφαλιστική καθημερινότητα είναι «Μπορεί κάποιος που ήδη νόσησε με covid-19, να συνάψει ασφάλιση Ζωής και Υγείας;».

Η απάντηση είναι πως «ΝΑΙ! Κάποιος που νόσησε από κορονοϊό και τώρα είναι υγιής, μπορεί να συνάψει ασφάλιση ζωής και υγείας με ορισμένες συγκεκριμένες προϋποθέσεις ανάλογα την κάθε εταιρεία και την κάθε περίπτωση υποψηφίου προς ασφάλιση».

Το θέμα απασχόλησε τόσο τους ενδιαφερόμενους πελάτες όσο και εμάς στην wedo.insure καθώς είναι κρίσιμο προς νέα ασφάλιση ζωής και υγείας.
Όπως είναι γνωστό, για να συνάψει κάποιος ασφάλιση, θα πρέπει ιδανικά να χαίρει καλής υγείας και να δηλώσει αναλυτικά το ιστορικό της υγείας του στην αρχική αίτηση ασφάλισης. Κατόπιν τα αρμόδια τμήματα underwriting των εταιρειών αξιολογούν τα δηλωθέντα και ή αποδέχονται/απορρίπτουν την ασφάλιση, ή αποδέχονται την ασφάλιση με ορισμένους ειδικούς όρους αναμονών ή εξαιρέσεων. Με την εμφάνιση της πανδημίας, στη διαδικασία αυτή προστέθηκε επιπλέον και η αξιολόγηση όσων ενδιαφερομένων νόσησαν ήδη από κορονοϊό και τώρα επιθυμούν να συνάψουν ένα ασφαλιστήριο ζωής και υγείας.

Ήδη οι περισσότερες ασφαλιστικές εταιρίες **πρόσθεσαν εντός των ερωτηματολογίων υγείας ερωτήσεις για τον κορονοϊό.**
Πρέπει να σημειωθεί ότι λες οι περιπτώσεις ασθενών δεν είναι ίδιες και αξιολογούνται διαφορετικά σύμφωνα με τη βαρύτητα νοσηλείας του ασθενούς, το χρονικό διάστημα ανάρρωσης, το χρονικό διάστημα που συνέβη η ασθένεια πριν την ημερομηνία αίτησης ασφάλισης και την τωρινή κατάσταση υγείας. Όπως γνωρίζουμε κάποιοι ενδιαφερόμενοι ήταν ασυμπτωματικοί, ορισμένοι νόσησαν με ελαφριά συμπτώματα στο σπίτι, κάποιοι νοσηλεύτηκαν σε απλή κλίνη στο νοσοκομείο και κάποιοι νοσηλεύτηκαν διασωληνωμένοι σε Μονάδα Εντατικής Θεραπείας. **Σε κάθε περίπτωση οι ενδιαφερόμενοι προς νέα ασφάλιση πρέπει να περιγράψουν αναλυτικά.**

Οι περιπτώσεις αξιολογούνται διαφορετικά και κάθε εταιρεία διατηρεί τους δικούς της κανόνες αποδοχής ή μη αποδοχής μιας ασφάλισης.

- Έτσι εάν ένας υποψήφιος πελάτης ήταν ασυμπτωματικός ή με ελαφριά συμπτώματα και δεν είχε νοσηλευτεί, τότε η ασφάλιση του ενδέχεται να γίνει δεκτή με μια χρονική αναμονή π.χ. 1-2 μηνών από την ημερομηνία διάγνωσης και εφόσον ο ασθενής έχει αναρρώσει και είναι πλέον υγιής.
- Στην περίπτωση που ένας ασθενής νοσηλεύθηκε με κορονοϊό σε απλή κλίνη, εξήλθε του νοσοκομείου και τώρα είναι υγιής, η ασφάλιση του ενδέχεται να γίνει δεκτή με ειδικό όρο εξαίρεσης της ασθένειας του κορονοϊού και τυχόν επιπλοκών, για ένα χρονικό διάστημα λίγο μεγαλύτερο π.χ. 3-5 μηνών.
- Σε άλλη περίπτωση εάν ο υποψήφιος νοσηλεύθηκε με κορονοϊό σε Μονάδα Εντατικής Θεραπείας, δηλαδή ο ενδιαφερόμενος νόσησε βαριά, τότε η ασφάλιση του ενδέχεται να αναβληθεί για ένα συγκεκριμένο χρονικό διάστημα, να απορριφθεί ή να καλυφθεί με ειδικό όρο εξαίρεσης της ασθένειας του κορονοϊού και τυχόν επιπλοκών, για ένα μεγαλύτερο χρονικό διάστημα π.χ. 6 μήνες.

Σε κάθε περίπτωση όμως κανένας δεν δύναται να ασφαλιστεί την ώρα που νοσεί ή είναι σε ανάρρωση ή δεν έχει αποκατασταθεί η καλή του υγεία. Απαραίτητα πρέπει να περάσει ένα εύλογο χρονικό διάστημα από την ημερομηνία ανάρρωσης ή από την ημερομηνία εξόδου από το νοσοκομείο έως την ημερομηνία έναρξης της ασφάλισης.

Για το σύνολο των ενδιαφερόμενων, κατά τη διάρκεια αίτησης ασφάλισης, θα πρέπει να προσκομίζονται ιατρικές εξετάσεις, έγγραφα και πληροφορίες που θα ζητηθούν από τα αρμόδια τμήματα. Με αυτόν τον τρόπο, δηλαδή με σωστή ιατρική αξιολόγηση και με συνεργασία των μερών, ενδιαφερομένων, διαμεσολαβητών και εταιρειών, δύναται να ασφαλιστούν και όσοι νόσησαν από κορονοϊό και έχουν τις ιατρικές προϋποθέσεις για αυτό.
Πρέπει να γίνεται η εκτίμηση με απόλυτη διαφάνεια και να δίνεται η όποια κάλυψη εν γνώση του ασφαλισμένου. Δεν είναι επιθυμητό από καμία μεριά να ξεκινά μία κάλυψη υγείας και στην πορεία να βρισκόμαστε προ αρνητικής εκπλήξεως άρνησης πληρωμής αποζημίωσης.
Αυτός είναι ο χρυσός κανόνας για να ξέρουμε τι πληρώνουμε.

Ρωτήστε μας. Ξέρουμε.



Αν θέλεις ένας τόπος να γεμίσει ζωή, πρέπει πρώτα να γεμίσει παιδιά.
Στη **Eurolife FFH**, σε συνεργασία με τη **HOPEgenesis,** κάνουμε μαζί ένα 1ο βήμα ενάντια στην υπογεννητικότητα, σε δέκα περιοχές της Ελλάδας.

Υιοθετούμε τις μέλλουσες μητέρες, αναλαμβάνουμε τα έξοδα εγκυμοσύνης & τοκετού και δημιουργούμε νέους παιδικούς σταθμούς σε **Πάτμο, Άγραφα, Καστελλόριζο, Λειψούς, Ανάφη, Άνω Κουφονήσι, Νίσυρο, Τήλο, Χάλκη και Κάσο.**

Eurolife FFH. Τι έχει αξία για σένα;

EUROLIFE FFH
A FAIRFAX Company



4 είναι οι λόγοι που η ασφάλιση ζωής πρέπει να είναι προτεραιότητά σας φέτος.

Η **ασφάλιση ζωής** ενώ είναι μία από τις βασικές ανάγκες στη σύγχρονη ζωή ταυτόχρονα αποτελεί και την λιγότερο κατανοητή—από το ευρύ κοινό. Στόχος είναι να παρέχει οικονομική εξασφάλιση στους ανθρώπους σε μια από τις πιο δύσκολες συναισθηματικές και οικονομικές καταστάσεις της ζωής: **την απώλεια ενός αγαπημένου προσώπου.**

Σύμφωνα με έρευνα που πραγματοποίησε το περιοδικό Forbes, **η ασφάλεια ζωής αποτελεί συνήθως το «σωσίβιο» στις πιο δύσκολες φουρτούνες της ζωής.**

Οι πιο επικρατέστεροι λόγοι που κάποιοι αγοράζουν κεφάλαια θανάτου είναι οι εξής:

1. Επειδή νοιάζονται και ταυτόχρονα προνοούν για την οικογένειά τους.
Όλοι μας έχουμε όνειρα και πλάνα για το μέλλον των ανθρώπων μας, σχέδια σπουδών για τα παιδιά μας, επιθυμίες να βελτιώσουμε ή να κρατήσουμε σταθερό το βιοτικό επίπεδο των πολύτιμών μας. Αυτά όλα απαιτούν χρήματα που όσο είμαστε καλά και παράγουμε μπορούμε να τα πραγματοποιήσουμε! Αν όμως κάποια στιγμή δεν είμαστε εδώ, η ασφάλεια ζωής θα τα πραγματοποιήσει για εμάς. Και αυτό είναι το «σωσίβιο στην φουρτούνα» που θα τους προσφέρει!

2. Επειδή έχουν δάνεια και οικονομικές οφειλές προς τρίτους.
Ένα δάνειο είναι πιθανώς το πιο σημαντικό από τα προσωπικά σας έξοδα και σε πολλές περιπτώσεις αφορά και μεγάλα ποσά. Σε μία απώλεια ζωής ενός δανειολήπτη το χρέος μεταβιβάζεται στους κληρονόμους, μαζί με όλη την όποια περιουσία του. Οι κληρονόμοι μπορούν είτε να κάνουν αποδοχή περιουσίας και οφειλών είτε να αποποιηθούν την κληρονομιά. Ένα συμβόλαιο ασφάλισης ζωής μπορεί να δώσει στην οικογένειά σας τα χρήματα για την εξόφληση αυτών των δανείων και να τους απαλλάξει από την οικονομική υποχρέωση του/των δικών σας οικονομικών υποχρεώσεων.

3. Επειδή γνωρίζουν το κόστος των φόρων κληρονομιάς και εξόδων κηδείας.
Πολλοί πελάτες του κλάδου ασφαλίσεων ζωής, οι ιδιαίτερα οργανωτικοί και προνοητικοί, επιλέγουν να μην επιβαρύνουν τους κληρονόμους τους με έξοδα που αφορούν ακόμα και αυτή την κατηγορία. Ρωτώντας σήμερα τους αρμόδιους μπορεί κάποιος να μάθει εύκολα τι ύψος χρημάτων απαιτείται για να γίνει αποδοχή κληρονομιάς καθώς και τα αντίστοιχα για τα έξοδα κηδείας. Πιστέψτε μας, δεν είναι αμελητέα...

4. Επειδή έχουν επενδύσει στην λειτουργία της επιχείρησης τους.
Η ασφάλιση ζωής μπορεί να διατηρήσει την λειτουργία της επιχείρησής μας. Η ασφάλιση ζωής μπορεί να συμβάλει στη μείωση του αντίκτυπου σε συνεργάτες και υπαλλήλους σε περίπτωση που μας συμβεί κάτι. Οι άνθρωποι που καλύπτονται από ένα συμβόλαιο ζωής, είναι εκείνοι η απώλεια των οποίων θα έθετε την εταιρεία εκτός λειτουργίας. Με την εν λόγω ασφάλεια, μπορεί ακόμα και η εταιρεία να είναι ο δικαιούχος της ασφαλιστικής αποζημίωσης.

Ρωτήστε μας. Ξέρουμε.

5 πράγματα που κοστίζουν το ίδιο με την ασφάλιση Ζωής.

Αν ρωτούσαμε οποιονδήποτε σχεδόν άνθρωπο θα απαντούσε ότι η οικονομική εξασφάλιση της οικογένειάς του είναι πολύ υψηλά στις επιθυμίες του. Εκ του αποτελέσματος όμως βλέπουμε ότι οι περισσότεροι δεν ενθουσιάζονται και πολύ στην ιδέα να συμπεριλάβουν το σχετικό κόστος της ασφάλιση Ζωής μέσα στα ετήσια έξοδα τους...

Γι αυτούς που δεν έχουν προχωρήσει ήδη σε κάλυψη κεφαλαίων θανάτου, ο βασικότερος λόγος είναι ότι πιστεύουν ότι το κόστος είναι δυσβάσταχτο και μάλιστα πιο συγκεκριμένα περισσότερο από το 3πλασιο από το πραγματικό (αποτέλεσμα μελέτης Insurance Barometer)! Στην πραγματικότητα **ένας υγιής 30χρονος άνδρας, υπάλληλος γραφείου, μπορεί να πάρει κεφάλαιο Ζωής 100.000€ με μόλις 13€ μήνα!**

Ας δούμε τώρα τι άλλο συνηθισμένο έξοδο μας είναι κοντά στα 13€...

- **1 μπουκάλι κρασί.**

Ξέρουμε. Ο τελευταίος ενάμισης χρόνος ήταν δύσκολος, αλλά ένα μπουκάλι λιγότερο κρασί το μήνα (ή 2 ποτά τον μήνα) θα μπορούσε να δημιουργήσει χώρο για την προστασία της οικονομικής ασφάλειας που χρειάζεται η οικογένειά σας.

- **6 καφέδες on the go.**

Ναι είναι πολύ ωραίο να παίρνουμε τον φρεσκοαλεσμένο μας καφέ από έξω, το πρωί πηγαίνοντας στο γραφείο, καμία αντίρρηση. Όμως αν αντικαθιστούσαμε 6 φορές τον μήνα τον αγοραστό καφέ με ένα καλοφτιαγμένο σπιτικό, τότε θα μπορούσε να καλυφθεί το κόστος της μακροπρόθεσμης οικονομικής προστασίας για την οικογένειά σας.

- **γυμναστήριο ετήσιας συνδρομής.**

Έχει πέσει στην αντίληψή μας ότι πολλά γυμναστήρια εφόσον κάνεις ετήσια συνδρομή, το μηνιαίο κόστος ανέρχεται πολύ κοντά στα 13€. Και φυσικά δεν λέμε να κόψετε σε καμία περίπτωση αυτή την συνδρομή, ακόμα και αν το τελευταίο διάστημα είναι εξαιρετικά δύσκολη η άθληση σε αυτά. Με 12,99 €/μήνα, οι λάτρεις της άσκησης λένε ότι αξίζει κάθε λεπτό για πρόσβαση σε μαθήματα γυμναστικής. Γιατί λοιπόν να μην προϋπολογίσουμε και για τα δύο; Για την ίδια περίπου τιμή, μπορεί επίσης να έχετε κάλυψη ασφάλισης ζωής.

- **1 delivery φαγητού στο σπίτι.**

Ένας μέσος όρος κόστους, μίας παραγγελίας για δύο άτομα, για φαγητό delivery, π.χ. σουβλάκια ή πίτσα, κοστίζει 10-15 €. Το γεγονός ότι σε κάθε γειτονιά ευδοκιμούν επιχειρήσεις σαν αυτές αποδεικνύει ότι κατά μέσο όρο όλοι παραγγέλνουμε τουλάχιστον 1-2 φορές την εβδομάδα! Μία λιγότερη παραγγελία το μήνα θα μπορούσε να καλύψει το κόστος της μακροπρόθεσμης οικονομικής προστασίας για την οικογένειά σας.

- **2,5 πακέτα τσιγάρα.**

Αν ανήκετε στην κατηγορία των καπνιστών... αυτή την φορά θα επιμείνουμε! Καπνίζοντας 1-2 τσιγάρα λιγότερα την ημέρα κάνετε και πολύ καλό στην υγεία σας αλλά και στην ψυχολογία σας! Καιρός να μειώσετε το κάπνισμα και να αγοράσετε μία ασφάλεια ζωής. Προστατεύστε με αυτό τον τρόπο διπλά τα πολύτιμά σας!

Ο λόγος που μπαίνουμε σε αυτή την σύγκριση σε καμία περίπτωση δεν θα μπορούσε να είναι η μείωση της αξίας των σύγχρονων ανέσεων της εποχής μας ή να κάνουμε κάποιον να ντραπεί για τις μικρές απολαύσεις στις οποίες όλοι έχουμε στραφεί (ή χάσει απελπιστικά) τον τελευταίο ενάμιση χρόνο. Αντ 'αυτού, θέλουμε να δείξουμε ότι μπορείτε να αφήσετε χώρο και για τα δύο πράγματα χωρίς καμία ουσιαστική θυσία.
Σίγουρα η ευημερία της οικογένειάς σας είναι πάντα στο μυαλό σας. Και μόλις είδαμε ότι η δημιουργία χώρου για την ασφάλιση ζωής είναι εύκολη. Μπορείτε είτε να την προσθέσετε είτε να τροποποιήσετε ένα μόνο μηνιαίο έξοδο και να μην καταλάβετε καν την διαφορά.

Τι θα κερδίσετε;
Την ψυχική σας ηρεμία, γνωρίζοντας ότι η οικογένειά σας θα προστατεύεται από οικονομικές απώλειες εάν κάτι σας συμβεί απροσδόκητα. Σε μια δύσκολη περίοδο, θα μπορούσαν να συνεχίσουν να ζουν στο σπίτι της οικογένειας και να επικεντρώνονται στις ανάγκες τους, χωρίς το πρόσθετο οικονομικό άγχος του χαμένου εισοδήματός σας. Αυτή η βεβαιότητα είναι κάτι που είναι πολύ δύσκολο να αποτιμηθεί σε χρήματα. Αλλά τώρα που γνωρίζετε ότι είναι ιδιαίτερα προσιτό καλό θα ήταν να κάνετε το επόμενο βήμα, να ανακαλύψετε ποιο ποσό είναι αυτό που χρειάζεστε να καλυφθεί!

Εκτιμήστε τις δικές σας ανάγκες ασφάλισης ζωής, με την βοήθειά μας, **τώρα.**

Ρωτήστε μας. Ξέρουμε.

Advertorial







Chilangos

Taqueria & Tequileria

Χρώματα που αλλάζουν την διάθεση με την έντασή τους, γεύσεις που αλλάζουν τη συνήθεια της διασκέδασης, κοκτέιλ που βγάζουν τον καλύτερο εαυτό σου. Αυτές είναι οι στιγμές στο Chilangos. Το στέκι που έρχεται από την άλλη όχθη του Ατλαντικού και φέρνει την πιο χαρούμενη πλευρά του Μεξικό στην Αθήνα για να αποδείξει πόσο οικεία μοιάζει σ 'εμάς αυτή η κουλτούρα. Tacos σε διαφορετικές εκδοχές- όλα πεντανόστιμα- και τεκίλα σε διαφορετικές μείξεις για να διαλέξεις αυτή που ταιριάζει σε σένα. Το Chilangos—που παίρνει το όνομά του από τους κατοίκους του New Mexico—είναι η εμπειρία που πρέπει να ζήσεις και θα τα βρεις στον Χολαργό (Λ. Μεσογείων 258) και στα Μελίσσια (Παναγή Τσαλδάρη 31). Απόλαυσε εκείνα τα πιάτα με την πληθωρική νοστιμιά που θα σε μυήσουν σε μία ιδιαίτερη γαστρονομία, Fajitas, Quesadillas, Burritos και φυσικά τα τρομερά Tacos με την χειροποίητη πίτα από καλαμπόκι, σπανάκι ή μπλε καλαμπόκι (!), που θα σε ενθουσιάσουν.

Must-try το **Tacos de Camarones** με γαρίδα παναρισμένη σε panko πάνω σε μους αβοκάντο, iceberg, micro greens και chipote mayo, αλλά και **Fajitas con Puerco** με χοιρινό κιλότο σασίμι και stir-fry λαχανικά. Δίπλα στις γεύσεις θα απολαύσεις τα κοκτέιλ που ξεκινούν από νωρίς—η **Spicy Tommy's Margarita** είναι άκρως εντυπωσιακή—και μετατρέπουν το στέκι σε μία μικρή φιέστα! Άλλωστε αυτό είναι που κάνει το Chilangos να ξεχωρίζει, μία ατμόσφαιρα που μοιάζει με αυτοσχέδια γιορτή, όποια στιγμή και αν βρεθείς εκεί.

Λεωφ. Μεσογειων 258, Χολαργός
Παναγή Τσαλδάρη 31, Μελίσσια

Πόση ασφάλεια ζωής χρειάζομαι;

Όταν αγοράζετε ένα ασφαλιστήριο συμβόλαιο ζωής (θανάτου στην πραγματικότητα), το ασφαλισμένο κεφάλαιο θανάτου αποδεικνύεται ότι είναι το πιο σημαντικό στοιχείο. Είναι **το ποσό που θα λάβει η οικογένειά σας σε περίπτωση που κάτι σας συμβεί και φύγετε πρόωρα από την ζωή.**

Πως μπορείτε όμως να υπολογίσετε το ποσό που εσείς χρειάζεστε με μεγαλύτερη ακρίβεια; Οι οικονομικές ανάγκες κάθε οικογένειας είναι εντελώς διαφορετικές. Αυτός είναι κι ο λόγος για τον οποίο το κεφάλαιο θανάτου πρέπει να υπολογιστεί επακριβώς ώστε να μπορέσει να διασφαλίσει οικονομικά την οικογένειά σας αν εσείς δεν είστε εκεί γι' αυτούς.

Ας δούμε πώς μπορείτε να υπολογίσετε το απαιτούμενο ποσό για το ασφαλιστήριο ζωής σας.

Έξοδα διαβίωσης: Υπολογίστε πόσα χρήματα χρειάζονται τα μέλη της οικογένειάς σας ετησίως για να μπορέσουν να επιβιώνουν και να κάνουν όποια δραστηριότητα χρειάζονται (ενοίκια, κοινόχρηστα, λογαριασμοί, ρουχισμός, φροντιστήρια, δίδακτρα, εξωσχολικές δραστηριότητες, έξοδα διατροφής, διακοπές κτλ). Αποφασίστε μέχρι ποια ηλικία θεωρείτε ότι πρέπει να τους παρέχετε οικονομική υποστήριξη. Τώρα εξετάζοντας την ηλικία τους σήμερα πολλαπλασιάστε το ετήσιο απαιτούμενο κεφάλαιο εξόδων επί τα έτη μέχρι την ηλικία επιλογής επιθυμητής οικονομικής σας υποστήριξης. Προσθέστε τα κεφάλαια όλων των μελών.

Εκπαίδευση: Εάν έχετε πρόθεση να χρηματοδοτήσετε πιθανές σπουδές των παιδιών σας μετά το πέρας της βασικής εκπαίδευσης σε πανεπιστήμια είτε εντός Ελλάδος, εντός ή εκτός έδρας διαμονής, είτε στο εξωτερικό, θα χρειαστεί να προσθέσετε αυτό το ποσό στο μέχρι τώρα σύνολο.

Χρέη: Εάν υπάρχει στεγαστικό ή προσωπικό δάνειο στο όνομά σας ή ακόμα και χρέη σε πιστωτικές κάρτες πρέπει να το συνυπολογίσετε στο κεφάλαιο θανάτου, καθώς θα πρέπει να εξοφληθούν κανονικά, σαν να ζούσατε.
Κόστη αποδοχής κληρονομιάς: Αν έχετε την τύχη να σας ανήκει ακίνητη περιουσία τότε έχετε την ατυχία να κοστίζει ιδιαίτερα ακριβά η αποδοχή αυτής της κληρονομιάς από τους δικαιούχους σας. Ρωτήστε ένα συμβολαιογράφο σχετικά για να μπορέσετε να προσθέσετε το ποσό αυτό στο σύνολο.

Κόστος κηδείας: Μπορείτε, επίσης, να υπολογίσετε το κόστος της κηδείας και των λοιπών τελετών, ώστε να μειώσετε ακόμα περισσότερο το βάρος της οικογένειάς σας.

Ως εδώ μιλήσαμε για έξοδα που πρέπει να προσθέσουμε για να καταλήξουμε σε ένα κεφάλαιό κάλυψης. Ευτυχώς όμως υπάρχουνε και διάφορα που μπορούμε να αφαιρέσουμε από το ως τώρα σύνολο.

Επιδόματα χηρείας: Δείτε τι συμπληρωματικά επιδόματα χηρείας δίνει το κράτος και αφαιρέστε τα από το σύνολο. Πολλές φορές διαφέρει ανάλογα την ηλικία, την εργασία της συζύγου αλλά και τον αριθμό τέκνων.

Εισοδήματα από ακίνητα: Εάν έχετε την τύχη να σας ανήκουν διαμερίσματα τα οποία τα χρησιμοποιείτε ως έξτρα εισόδημα με την ενοικίασή τους, τότε θα πρέπει να υπολογίσετε το ετήσιο έσοδο από αυτά και να το αφαιρέσετε από το σύνολο. Η λογική λέει ότι θα συνεχίσουν να προσφέρουν εισόδημα χωρίς την παρουσία σας.
Αν έχετε στην κατοχή σας οικόπεδα θα μπορούσατε επίσης να αφαιρέσετε την αξία τους από το σύνολο αλλά να έχετε υπόψιν σας ότι αν αναγκαστεί η οικογένεια σας να πουλήσει άμεσα τότε δεν θα μπορέσει να πιάσει την αντικειμενική τους αξία αλλά πολύ μικρότερη.



Έσοδα από εργασία συζύγου: Εάν η/ο σύζυγος σας εργάζεται τότε αφαιρούμε το ετήσιο έσοδο αυτό από το συνολικό μας ποσό καθότι λογικά θα συνεχίσει να είναι έσοδο για την οικογένεια σας.

Συμβουλές για να θυμάστε:

- Συνιστάται να λάβετε ένα μεγαλύτερο ποσό κεφαλαίου από ότι υπολογίζετε, καθώς αυτό θα βοηθήσει την οικογένειά σας σε περίπτωση πληθωρισμού, ανατιμήσεων κτλ.
- Καθώς τα χρόνια περνούν, λογικό είναι το εισόδημά σας να αυξηθεί—όπως και τα έξοδα της οικογένειάς σας. Αν όμως φύγετε από τη ζωή, η μόνη οικονομική βοήθεια που θα έχει η οικογένειά σας θα είναι το ασφαλιστήριο θανάτου, επομένως η όσο το δυνατόν καλύτερη προετοιμασία εκ΄ των προτέρων θα βοηθήσει στον καλύτερο προγραμματισμό.
- Για να μπορέσουμε να αποκτήσουμε κάλυψη θανάτου σε οποιαδήποτε ασφαλιστική εταιρία βασική προϋπόθεση είναι να είμαστε υγιής όταν κάνουμε την αίτηση για ασφάλιση. Αυτό σημαίνει πρακτικά ότι όσο είμαστε νέοι είναι πιο εύκολο και πιο οικονομικό.
- Όλη αυτή την διαδικασία για να βρεθεί το σωστό προς ασφάλιση κεφάλαιο θανάτου, μπορείτε είτε να το υπολογίσετε μόνοι σας είτε να απευθυνθείτε σε ασφαλιστικούς σύμβουλους με εμπειρία στον οικονομικού σχεδιασμό για πιο επαγγελματική προσέγγιση.

Ρωτήστε μας. Ξέρουμε.



Πόσα είδη ασφάλεια ζωής υπάρχουν και ποιες οι διαφορές τους;

Ο **σύγχρονος** ρυθμός ζωής που βιώνουμε, πολλές φορές δεν μας αφήνει το περιθώριο να αναρωτηθούμε αν υπάρχει τρόπος να εξασφαλίσουμε την οικονομική ευημερία των ανθρώπων που αγαπάμε.

Κάνουμε πλάνα επαγγελματικά και δημιουργούμε οικονομικές υποχρεώσεις, τις οποίες αναλαμβάνουμε να τις φέρουμε εις πέρας, φυσικά με την παραδοχή ότι θα είμαστε υγιείς και αρτιμελείς. Τι θα συμβεί όμως με τις οικονομικές υποχρεώσεις μας αν φύγουμε από την ζωή; Τα παιδιά μας θα μπορέσουν να ακολουθήσουν τα πλάνα που έχουμε αποφασίσει να στηρίξουμε οικονομικά; Εδώ έρχεται η ασφαλιστική κάλυψη της ασφάλισης ζωής να εξασφαλίσει τα όνειρα που έχουμε κάνει.
Ασφάλεια ζωής ναι, αλλά ποια είναι η ερώτηση...

Τα είδη Ασφάλειας Ζωής είναι τα παρακάτω και το κάθε ένα έχει ένα διαφορετικό λόγο ύπαρξης, πάμε να τα δούμε:

- Η **Πρόσκαιρη Ασφάλιση Ζωής** ή **Απλή Ασφάλιση Θανάτου** δίνει τη δυνατότητα στον ασφαλισμένο να εξασφαλίσει ένα κεφάλαιο για τους δικαιούχους του **για συγκεκριμένη χρονική περίοδο κάλυψης** που ο ίδιος επιλέγει (10 – 20 – 30 έτη κτλ.). Συνήθως αυτού του είδους η κάλυψη επιλέγεται από γονείς που θέλουν να εξασφαλίσουν τα έξοδα διαβίωσης και σπουδών των παιδιών τους σε περίπτωση που οι ίδιοι φύγουν πρόωρα από την ζωή.
- Η **Ασφάλιση Ζωής Μειούμενου Κεφαλαίου** θα μπορούσε να ονομαστεί και ασφάλιση **δανειοληπτών** καθώς συνήθως χρησιμοποιείται για να εξασφαλίζει στους δικαιούχους ένα **κεφάλαιο, το οποίο μειώνεται κάθε έτος,** προκειμένου να αποπληρωθούν δόσεις δανείου. Ουσιαστικά σε κάθε ετήσια ανανέωση το ασφαλιζόμενο ποσό στο συμβόλαιο είναι μικρότερο.
- Η **Ισόβια Ασφάλιση Ζωής** είναι μια ασφάλεια ζωής με **ισόβια διάρκεια και αποταμιευτικό χαρακτήρα για τους δικαιούχους.** Καλύπτει τον κίνδυνο θανάτου του ασφαλισμένου για όλη τη διάρκεια της ζωής του **και ουσιαστικά θα πληρωθεί το ασφαλιζόμενο ποσό σίγουρα κάποια στιγμή.** Προτείνεται για κάθε ενδιαφερόμενο όπως οικογενειάρχες, ελεύθερους επαγγελματίες, ιδιοκτήτες εταιρειών, άτομα με δανεισμούς και οφειλές ή με ακίνητη περιουσία. Εξασφαλίζει στους δικαιούχους χρήματα για να αποπληρώσουν χρέη και φόρους κληρονομιάς αλλά αποτελεί και ένα τρόπο σίγουρης οικονομικής εξασφάλισης τους.
- Η **Μικτή Ασφάλιση Ζωής** αποτελεί τον ιδανικό **συνδυασμό προστασίας για τα πολύτιμά μας αλλά και αποταμίευσης για εμάς.** Συνδυάζει Ασφάλιση Ζωής και επιστροφή των χρημάτων στη λήξη της. Είναι ιδιαίτερα χρήσιμη σε εκείνους που από το εισόδημά τους εξαρτώνται αγαπημένα τους πρόσωπα καθώς και σε όσους, ενώ διαβλέπουν το πρόβλημα που θα προκύψει με τις κρατικές συντάξεις, δυσκολεύονται να κάνουν αποταμίευση. Συνήθως παρότι το συνολικό ετήσιο ασφάλιστρο είναι πιο αυξημένο λόγο της διπλής κάλυψης, αξίζει να σημειωθεί ότι το κόστος για την ίδια ασφάλιση Ζωής μέσα στο πρόγραμμα αυτό είναι το οικονομικότερο από τις υπόλοιπες.

Οι ασφαλίσεις Ζωής, όποια και να επιλέξετε, δεν μπορούνε να επιστρέψουν στην ζωή μαμάδες και μπαμπάδες. Αυτό που μπορούν όμως είναι να εξασφαλίσουν την οικονομική ανεξαρτησία των δικαιούχων σε μία δύσκολη περίοδο απώλειας. **Είναι σαν να τους λέγαμε για τελευταία φορά «είμαι εδώ, σας σκέφτηκα, σας αγαπώ»!**

Αξιολογήστε τις δικές σας οικονομικές υποχρεώσεις και προσφέρετε το σωστό μαξιλαράκι προστασίας σε αυτούς που αγαπάτε σήμερα.

Ρωτήστε μας. Ξέρουμε.



Πότε εισπράττουν οι Δικαιούχοι μια Ασφάλεια Ζωής και τι γίνεται με την αποποίηση Κληρονομιάς;

Ο **μέσος** άνθρωπος, σε όποια κοινωνική τάξη κι αν ανήκει, έχει διάφορες χρηματοπιστωτικές ανάγκες—μέσα σε αυτές κι ο δανεισμός.

Πολλοί είναι αυτοί που οφείλουν σε στεγαστικά, καταναλωτικά δάνεια, έχουν εκκρεμότητες με πιστωτικές κάρτες, την εφορία, δημόσιους οργανισμούς, ασφαλιστικά ταμεία κ.ά. Κάποιες φορές οι υποχρεώσεις είναι δρομολογημένες και άλλες φορές όχι...

Το σημαντικό που πολύς κόσμος δεν γνωρίζει όμως είναι ότι και αυτές οι υποχρεώσεις ανήκουν στον ευρύ ρόλο της «κληρονομιάς»...! Αυτή δεν αναφέρεται μόνο στην περιουσία του θανόντα (μετρητά, μετοχές, κτήρια, οικόπεδα κ.ά.) αλλά σε όλες του τις χρηματοπιστωτικές σχέσεις.
Σε περίπτωση, λοιπόν, που ένας οφειλέτης αποβιώσει, εκτός από τα περιουσιακά του στοιχεία, μεταφέρονται στους κληρονόμους και όλες του οι υποχρεώσεις! **Συνεπώς ο κληρονόμος έχει δύο επιλογές... είτε θα αποδεχθεί ολόκληρη την κληρονομιά μαζί με τις οφειλές, είτε θα την αποποιηθεί ολόκληρη.**

Τι γίνεται όμως εάν ο θανόντας διατηρεί μια Ασφάλεια Ζωής; Εισπράττουν οι κληρονόμοι την αποζημίωση εάν προβούν σε αποποίηση κληρονομιάς;

Η απάντηση βρίσκεται συνήθως στα πρώτα άρθρα του Ασφαλιστηρίου Ζωής, όπου ο ασφαλισμένος αποφασίζει να ορίσει ονομαστικά τον/τους δικαιούχους ή να επιλέξει γενικά τους νόμιμους κληρονόμους.

Σημαντικό: Εάν στην αίτηση ασφάλισης ΔΕΝ έχουν ορισθεί ρητά και ονομαστικά οι «Δικαιούχοι» ή εάν τυχόν οι δικαιούχοι αποποιηθούν το ασφάλισμα, τότε η αποζημίωση περιλαμβάνεται στην κληρονομιά του θανόντα.
Άρα είναι εξαιρετικά σημαντικό να ορίζουμε ονομαστικά τον/τους δικαιούχους του ασφαλισμένου κεφαλαίου στο συμβολαίου ζωής μας!

Εμείς, στην wedo.insure, δεν μπορούμε να αντικαταστήσουμε μαμάδες και μπαμπάδες αλλά μπορούμε να εξασφαλίσουμε ότι το εισόδημά σας θα είναι εκεί, για όσο εσείς το επιθυμείτε σήμερα. Από την στιγμή που το συμμερίζεστε και εσείς καλό είναι να το κάνετε με τον καλύτερο τρόπο για εκείνους!

Ρωτήστε μας. Ξέρουμε.

Άλλαξα επάγγελμα. Χρειάζεται να το δηλώσω στην ασφαλιστική μου εταιρεία;

Ένα από τα βασικά στοιχεία που χρειάζεται να απαντήσουμε όταν συμπληρώνουμε μία αίτηση ασφάλισης είναι το επάγγελμα του υποψηφίου προς ασφάλιση.

Το κάθε επάγγελμα έχει διαφορετικό βαθμό επικινδυνότητας άρα και διαφορετικό ρίσκο να παρουσιάσει απαίτηση σε ασφαλιζόμενο κίνδυνο. Για παράδειγμα ένας οικοδόμος είναι πολύ πιο πιθανό να πάθει ένα ατύχημα από έναν υπάλληλο γραφείου.
Όταν θέλουμε να δώσουμε κάλυψη σε κλάδους που αφορούν θάνατο, ανικανότητα προς εργασία, κάλυψη ατυχημάτων, σοβαρών ασθενειών, απώλεια εισοδήματος και νοσοκομειακή περίθαλψη τότε είναι εξαιρετικά σημαντικό να καταγράψουμε με σαφήνεια το ακριβές επάγγελμα του υποψηφίου. Ανάλογα με την κατηγορία του επαγγέλματος που έχει να κάνει με τον βαθμό επικινδυνότητας, λαμβάνει ο ενδιαφερόμενος το αντίστοιχο ασφάλιστρο ή ακόμα και σε κάποιες περιπτώσεις άρνηση ασφάλισης.

Τι συμβαίνει όμως αν κάποιος αλλάξει επάγγελμα κατά την διάρκεια ισχύος του συμβολαίου του;
Υπάρχουν 3 περιπτώσεις, πάμε να τις δούμε μία προς μία.

Περίπτωση 1: Το επάγγελμα που έχει δηλωθεί στην αρχική αίτηση είναι ίδιου βαθμού επικινδυνότητας με το νέο.
Σε αυτή την περίπτωση το ασφάλιστρο και οι παροχές δεν έχουν καμία μεταβολή, πάραυτα υπάρχει η υποχρέωση να δηλωθεί η μεταβολή στους ειδικούς όρους του ασφαλιστηρίου και μάλιστα σε πολύ σύντομο διάστημα από την μεταβολή. Οπότε γιατί να το αμελήσουμε;

Περίπτωση 2: Το επάγγελμα που έχει δηλωθεί στην αρχική αίτηση είναι μεγαλύτερου βαθμού επικινδυνότητας με το νέο.
Αν όταν ασφαλιστήκατε δηλώσατε επάγγελμα πιλότος τότε σίγουρα έχετε χρεωθεί την ακριβότερη κατηγορία ασφάλισης επαγγέλματος. Αν στην πορεία αποφασίσατε να γίνετε υπάλληλος γραφείου όμως σαφέστατα ανήκετε πλέον στην οικονομικότερη. Εκτός από υποχρέωση είναι προς άμεσο οικονομικό όφελός σας να δηλώσετε στην ασφαλιστική την αλλαγή αυτή για να αλλάξετε και κατηγορία κοστολόγησης. Να μην το αμελήσετε!

Περίπτωση 3: Το επάγγελμα που έχει δηλωθεί στην αρχική αίτηση είναι μικρότερου βαθμού επικινδυνότητας με το νέο.
Εάν το επάγγελμα που είχε δηλωθεί αρχικά ήταν χαμηλής επικινδυνότητας, ας υποθέσουμε πως ήσασταν γραμματείς, και το νέο επάγγελμα υψηλότερης κατηγορίας κινδύνου, για παράδειγμα δύτης, τότε υπάρχει πρόβλημα!
Εδώ υπάρχουν διαφορετικές περιπτώσεις και η κάθε εταιρία το αντιμετωπίζει διαφορετικά, λαμβάνοντας υπόψιν της τα κεφάλαια ασφάλισης και το είδος της κάλυψης.

- Μία πιθανότητα είναι να αλλάξει απλά η κατηγορία κοστολόγησης του προγράμματος και να συνεχίσει η κάλυψη με ακριβότερα ασφάλιστρα, δηλαδή να εφαρμοστεί επασφάλιστρο.
- Πιθανό επίσης είναι να αρνηθεί η εταιρία να συνεχίσει την κάλυψη λόγο του ότι κρίνει το νέο επάγγελμα ιδιαίτερα επικίνδυνο άρα και μη επιθυμητή την ανάληψη του κινδύνου. Να μην ξεχνάμε ότι υπάρχουν κάποια επαγγέλματα που είναι ρητά μη αποδεκτά στους γενικούς όρους των ασφαλιστηρίων όλων των εταιριών.

Σε κάθε περίπτωση πρέπει να γίνει άμεσα η ενημέρωση της εταιρίας για να διερευνηθεί η μελλοντική σας ασφαλιστική κάλυψη.
Σε περίπτωση που δεν γίνει αυτό όμως και επέλθει ο κίνδυνος, η εταιρία έχει το δικαίωμα από το να εισπράξει αναδρομικά το επασφάλιστρο μέχρι και να κάνει άρνηση πληρωμής και να καταγγείλει το συμβόλαιο.

Γενικότερα πρέπει να θυμάστε ότι ως ασφαλισμένοι χρειάζεται υπευθυνότητα και επιμέλεια των θεμάτων του συνδέονται με την ασφαλιστική σας κάλυψη. Ο ασφαλιστικός σας σύμβουλος, όσο καλός και να είναι, δεν μπορεί να γνωρίζει ποιες αλλαγές συμβαίνουν στη ζωή σας αν δεν τον ενημερώσετε εσείς!

Άλλωστε στην **wedo.insure** σας λέμε συχνά **We and You Together!**

softone PREMIUM PARTNER

DAYONE

www.day-one.gr

Think Big

Σύγχρονες λύσεις μηχανογράφησης και πληροφορικής
για την επιχείρηση που θέλει να φτάσει ψηλά!

Οι υπηρεσίες μας

Web Specialists

- Web CRM για Εφαρμογές Softone
- Web Shop Connectors
- Web Ερωτηματολόγια και Έρευνα Αγοράς
- Web Παραγγελίες και Service

ERP - CRM Customs

- Σύστημα Έρευνας Ικανοποίησης Πελατών
- My Data και Ηλεκτρονική Τιμολόγηση
(από την πιο απλή έως την πιο σύνθετη εφαρμογή)
- Custom Software
(για ειδικές εφαρμογές και ανάγκες)

Στη DayOne, για περισσότερο από 30 χρόνια, καθοδηγούμε αποτελεσματικά επιχειρήσεις
και παρέχουμε σύγχρονες λύσεις μηχανογράφησης και πληροφορικής,
με στόχο τη μέγιστη παραγωγική τους απόδοση.

Έμπειροι σύμβουλοι και πιστοποιημένοι τεχνικοί είναι σε θέση να διαχειριστούν
σύνθετα θέματα επιχειρηματικών διαδικασιών και συστημάτων πληροφορικής,
σε ένα ευρύτατο φάσμα επαγγελματικών δραστηριοτήτων και κλάδων.

Εσείς, το μόνο που έχετε να σκεφτείτε, είναι το πόσο ψηλά θέλετε να φτάσετε!

Ζαλόγγου 1-5 Γαλάτσι, Τ.Κ.111 46, Αθήνα • Τ: 216 500 50 60 • www.day-one.gr





Ο παράγοντας του φόβου.
Τι καλύψεις υπάρχουν σχετικά;

Σύμφωνα με μελέτη του Harvard Medical School, όσο περισσότερο μεγαλώνει ο άνθρωπος τόσο περισσότερο ανησυχεί!

Ανησυχεί για τα οικονομικά του, ανησυχεί για την υγεία του, ανησυχεί μήπως κινδυνεύσει να τραυματιστεί ή και για γεγονότα με παγκόσμια διάσταση όπως ο COVID-19.

Οι ερευνητές υποθέτουν ότι αυτό μπορεί να οφείλεται σε βιολογικές αλλαγές στον εγκέφαλο των ατόμων καθώς μεγαλώνουν σε συνδυασμό με τις δυσμενείς εμπειρίες ζωής που ο καθένας έχει. Υπό συνθήκες όμως, ο φόβος μπορεί να οδηγήσει σε διαταραχή κοινωνικού άγχους, αγοραφοβία ή γενικευμένη αγχώδη διαταραχή.

Τι θα ήταν καλό να κάνετε όταν νιώσετε αυτή την ανησυχία μέσα σας;
Διαβάστε παρακάτω τι λένε οι ειδικοί:

1. **Εντοπίστε την πηγή του φόβου.** Μια συνάντηση με ψυχολόγο, ψυχίατρο ή ψυχοθεραπευτή θα μπορούσε να βοηθήσει προς αυτήν την κατεύθυνση. Οι στρατηγικές αυτές μπορούν να εμπεριέχουν συνεδρίες ψυχοθεραπείας, ασκήσεις χαλάρωσης ή και γνωστική συμπεριφορική θεραπεία.
2. **Ασκηθείτε ή ακόμα προσλάβετε έναν προσωπικό γυμναστή.** Εάν φοβάστε τους τραυματισμούς βρείτε έναν γυμναστή που να μπορεί να σας προτείνει συγκεκριμένες ασκήσεις και να σας βοηθήσει με την εκτέλεσή τους. Επίσης υπάρχουν στο διαδίκτυο πολλά βίντεο με προγράμματα γυμναστικής που μπορούν να σας βοηθήσουν να κάνετε μειώνοντας τις πιθανότητες τραυματισμού. Μπορείτε εναλλακτικά να βγείτε για ένα απλό περπάτημα!
3. **Ασκηθείτε με ενσυνειδητότητα.** Με αυτόν τον τρόπο θα εστιάζετε περισσότερο στο παρόν και όχι στο παρελθόν και το μέλλον που σας δημιουργούν ανησυχίες. Ρίξτε τους ρυθμούς σας και μειώστε το στρες. Ο διαλογισμός είναι μια δημοφιλής μέθοδος εξάσκησης. Μπορείτε απλά να κλείσετε τα μάτια σας και να επαναλάβετε μια απλή φράση ή λέξη ή να μετρήσετε τις αναπνοές σας.
4. **Τρώτε υγιεινά.** Ένας σύμβουλος διατροφής θα μπορούσε να σας δώσει λύσεις για να βελτιώσετε τις διατροφικές σας συνήθειες και να αποκτήσετε περισσότερη ηρεμία, υγεία, καλύτερη διάθεση και κατ΄ επέκταση περισσότερη αυτοπεποίθηση. Υπάρχουν τροφές και φυσικά ροφήματα που βοηθούν, αναζητήστε τα!

Στα δικά μας, να γνωρίζεται ότι υπάρχουν προγράμματα υγείας στην ασφαλιστική αγορά που συμπεριλαμβάνουν νοσοκομειακή **κάλυψη για θεραπεία ψυχικής υγείας** και επίσης καλύπτουν επισκέψεις σε ψυχιάτρους, ψυχολόγους και ψυχοθεραπευτές. Επίσης υποστηρίζουν φυσιοθεραπείες, χειροπρακτική και οστεοπαθητική αγωγή σε περίπτωση που πρέπει να βελτιώσετε τις σωματικές σας λειτουργίες, καθώς και συνεδρίες με θεραπευτές, εναλλακτικούς θεραπευτές και εξειδικευμένους νοσηλευτές.

Η νέα τάση των ασφαλιστικών εταιριών είναι να παρέχουν εκτός των άλλων και πρόγραμμα βοηθείας για τη διαχείριση της ζωής μέσω ακόμα και Apps που έχουν δημιουργήσει. Τους ενδιαφέρει το well being των πελατών τους ιδιαίτερα και κάποιες προσφέρουν βραχυπρόθεσμη συμβουλευτική υποστήριξη, άμεση τηλεφωνική υποστήριξη και πρόσβαση σε διαδικτυακό πρόγραμμα Γνωστικής Συμπεριφορικής Θεραπείας (CBT).

Ρωτήστε μας. Ξέρουμε.

Μιλώντας για ομαδικά ασφαλιστικά προγράμματα, ποιος κερδίζει και τι?

Ποιος είπε ότι η ομαδική ασφάλιση υγείας ή σύνταξης είναι μία περιττή δαπάνη για μία σύγχρονη επιχείρηση; Τα στοιχεία δείχνουν ακριβώς το αντίθετο.

Παρότι θα περίμενε κανείς οι ελληνικές επιχειρήσεις, ειδικά μετά από την παρατεταμένη περίοδο της οικονομικής ύφεσης, να θεωρούν πολυτέλεια την ομαδική ασφάλιση, στην πραγματικότητα συμβαίνει το ακριβώς αντίθετο.
Σύμφωνα με τα στοιχεία της αγοράς, ενώ τα τελευταία χρόνια είχαμε μείωση της οικονομικής δραστηριότητάς άνω του 25%, το ίδιο χρονικό διάστημα είχαμε αύξηση κατά 11% του αριθμού των εργαζόμενων που καλύπτονται μέσω ενός ομαδικού προγράμματος υγείας.
Και μπορεί το φαινόμενο να μοιάζει παράδοξο, έχει ωστόσο την εξήγησή του. Κατά την τελευταία δεκαετία, είδαμε να μειώνονται οι κρατικές δαπάνες για την υγεία άνω του 30%, κάτι που έκανε επιτακτική την ανάγκη σε πρόσβαση των εργαζομένων σε ιδιωτικές δομές υγείας για τους ίδιους και τα μέλη των οικογενειών τους.

Τα οφέλη ενός **ομαδικού προγράμματος υγείας** είναι προφανή, δηλαδή η μείωση του οικονομικού άγχους που βιώνουν οι εργαζόμενοι λόγω έλλειψη ρευστότητας για την αντιμετώπιση έκτακτων προβλημάτων υγείας.
Το στρες που οφείλεται στην αδυναμία επίτευξης σημαντικών οικονομικών στόχων για τους εργαζόμενους και την οικογένεια τους έρχεται να καλύψει ένα **συνταξιοδοτικό ομαδικό πρόγραμμα.** Το νέο τοπίο της κοινωνικής ασφάλισης τείνει να καταστήσει τα ομαδικά συνταξιοδοτικά προγράμματα μάλιστα ως τη σημαντικότερη παροχή που μπορεί μία επιχείρηση να προσφέρει σήμερα στο ανθρώπινο δυναμικό της.

Ποια είναι τα οφέλη των ομαδικών ασφαλιστικών προγραμμάτων;

- τα ομαδικά προγράμματα ασφάλισης δεν επιβαρύνουν φορολογικά τον εργαζόμενο, καθώς δεν φορολογούνται ως εισόδημα, ενώ για τα συνταξιοδοτικά προγράμματα επίσης ισχύει η φορολογική απαλλαγή, όπως και στην περίπτωση των εργοδοτών.
- μετά το μισθό, τα ομαδικά ασφαλιστήρια είναι η δεύτερη πιο σημαντική παροχή για έναν εργαζόμενο που επιθυμεί να συμπληρώσει και να αναβαθμίσει τις παροχές που του παρέχονται από το κράτος.
- οι παροχές κάνουν εξαιρετικά ελκυστικά τα ομαδικά συμβόλαια, καθώς, με μικρό κόστος, ένας εργαζόμενος αλλά και η οικογένειά του μπορεί να έχει πρόσβαση σε σημαντικές προστατευτικές δικλείδες, όπως νοσοκομειακή περίθαλψη, πρωτοβάθμια κάλυψη, αποζημίωση σε περίπτωση απώλειας ζωής ή αναπηρίας, σύνταξη.
- Οι πληρωμές που πραγματοποιεί μία εταιρεία για ομαδικά συμβόλαια αποτελούν έξοδα και εκπίπτουν 100% από το φορολογητέο εισόδημά της.
- Επιπλέον των παραπάνω, οι εργαζόμενοι σε επιχείρηση που είχαν ήδη ατομικά συμβόλαια υγείας, λαμβάνοντας την παροχή του ομαδικού, μπορούν να κάνουν αναπροσαρμογή στα ατομικά τους συμβόλαια, μεγαλώνοντας την απαλλαγή τους, και με αυτό τον τρόπο να μειώσουν το κόστος του ατομικού τους συμβολαίου. Για όσους δεν είχαν προνοήσει να έχουν όμως ιδιωτικό πρόγραμμα νοσοκομειακής περίθαλψης, θα μπορέσουν τώρα να το αποκτήσουν σε ιδιαίτερα προσιτό κόστος, κάνοντας χρήση του ομαδικού τους ως το πρώτο μαξιλάρι προστασίας!

Τα ομαδικά συμβόλαια ασφάλισης είναι λοιπόν μία υγιής βάση, πάνω στην οποία μπορεί να αναπτυχθεί περαιτέρω η σχέση μεταξύ εργοδοτών και εργαζομένων, να υποστηριχθεί η διατηρησιμότητα των εργαζομένων στις επιχειρήσεις, ενώ ταυτόχρονα κάνει τους εργαζόμενους πιο χαρούμενους και τις επιχειρήσεις πιο ανταγωνιστικές!

Ρωτήστε μας. Ξέρουμε.

8 + 1 ερωτήσεις που πρέπει να κάνετε, πριν υπογράψετε το συνταξιοδοτικό σας συμβόλαιο!

Στην wedo.insure ξέρουμε πολύ καλά την σημασία ενός σωστού πλάνου συνταξιοδότησης. Ανάλογα το προφίλ του κάθε πελάτη βρίσκουμε το ασφαλιστικό προϊόν που αντιστοιχεί στην συγκεκριμένη ανάγκη. Ευτυχώς για εσάς, εκπροσωπούμε όλες τις ασφαλιστικές εταιρίες και έχουμε στην διάθεσή σας όλα τα διαθέσιμα συνταξιοδοτικά προγράμματα!

Σας απαντάμε σε 8 + 1 ερωτήσεις που πρέπει να σας απασχολούν σχετικά:

1. Τι εισφορές απαιτούνται;
Η σταθερότητα και το ύψος των εισφορών αποτελούν τους σημαντικότερους παράγοντες για την επιτυχή ολοκλήρωση ενός συνταξιοδοτικού προγράμματος. Όσο περισσότερα χρήματα μπορούμε να βάζουμε σε ένα πρόγραμμα, τόσο περισσότερο κεφάλαιο σύνταξης θα αποδίδεται αναλογικά στο τέλος. Το μέγεθος του ετησίου ασφαλίστρου εξαρτάται από εσάς, με ένα ελάχιστο κεφάλαιο έναρξης στα περίπου 600€ στις περισσότερες ασφαλιστικές εταιρίες.

2. Πότε θα συνταξιοδοτηθώ;
Σε αντίθεση με τη δημόσια συνταξιοδότηση, όπου τα όρια ηλικίας μπορούν να μεταβληθούν, στην ιδιωτική ασφάλιση έχετε ελεύθερη επιλογή ηλικίας συνταξιοδότησης. Σε κάποια συνταξιοδοτικά προγράμματα ορίζετε κατά την δημιουργία της αίτησης πότε θέλετε να ενεργοποιήσετε την διαδικασία της συνταξιοδότησής σας (πχ ετών 65) και σε κάποια άλλα το αποφασίζετε κατά την διάρκεια του προγράμματος (πχ όταν είστε 65, 66, 67 ετών κτλ)

3. Υπάρχουν καθυστερήσεις στην καταβολή της σύνταξης; Θα συνταξιοδοτηθώ άμεσα;
Σε κάθε περίπτωση η διαδικασία συνταξιοδότησης ξεκινά τον επόμενο μήνα είτε από τη λήξη του συμβολαίου σας είτε από την ημερομηνία που εσείς θα αποφασίσετε να ξεκινήσει!

4. Υπάρχουν πολλές επιλογές κατά την λήξη του προγράμματός μου να λάβω τα χρήματα που έχουν αποταμιευτεί;
Ναι υπάρχουν πολλές διαφορετικές λύσεις εκταμίευσης του κουμπαρά σας και αυτό εξαρτάται από το πρόγραμμα που έχετε επιλέξει. Αυτή την απόφαση την λαμβάνετε κατά την ώρα της λήξης του προγράμματος και στις περισσότερες περιπτώσεις συναντάμε τις παρακάτω λύσεις:

- Ισόβια σύνταξη
- Σύνταξη ορισμένου χρόνου (15 έτη, 20 έτη κτλ)
- Ισόβια σύνταξη μεταβιβασμένη στον/στην σύζυγο
- Εφάπαξ κεφάλαιο

5. Πώς θα σχεδιάσω ένα συνταξιοδοτικό πρόγραμμα στα μέτρα μου;
Διαδικασία «κλειδί» αποτελεί η εισοδηματική αναλογική, βάσει της οποίας διαμορφώνεται το ποσό της σύνταξης και των εισφορών. Πιο απλά, ο καθορισμός του ποσού της ιδιωτικής σας σύνταξης, θα πρέπει να κυμαίνεται ιδανικά στο 30% του μηνιαίου μας εισοδήματος, ενώ οι εισφορές για την εξασφάλιση του ποσού αυτού δεν θα πρέπει να ξεπερνούν το 10% του μηνιαίου μας εισοδήματος. Φυσικά όλα τα παραπάνω επηρεάζονται σημαντικά από το χρονικό ορίζοντα που έχουμε μπροστά μας.

6. Υπάρχουν πολλές κατηγορίες συνταξιοδοτικών προγραμμάτων;
Υπάρχουν δύο βασικές κατηγορίες συνταξιοδοτικών προγραμμάτων: Τα κλασικά συνταξιοδοτικά προγράμματα, που δίνουν εγγυημένες αποδόσεις και τα Unit Linked συνταξιοδοτικά προγράμματα, όπου σύμφωνα με το επενδυτικό σας προφίλ μπορείτε να επιλέξετε τον τρόπο επένδυσης των ασφαλίστρων σας από μια ευρεία γκάμα χρηματοοικονομικών μέσων (μετοχές, ομόλογα κ.α.), χωρίς όμως εγγυημένη απόδοση, αλλά με δυνατότητα να πετύχετε μεγαλύτερες αποδόσεις διαχρονικά.



7. Μπορώ να έχω πρόσβαση στον κουμπαρά μου αν βρεθώ σε ανάγκη;
Στις περισσότερες περιπτώσεις προγραμμάτων προβλέπεται το δικαίωμα μερικής ρευστοποίησης (μερική εξαγορά) του αποταμιευτικού σας λογαριασμού, πριν τη λήξη του συνταξιοδοτικού προγράμματος. Σε κάποιες μάλιστα, αν η ανάγκη προκύπτει από σοβαρά θέματα υγείας προβλέπεται ακόμη και η άρση των penalty που ισχύουν κατά τα πρώτα χρόνια.

8. Μπορεί να υπάρξουν αλλαγές στο ποσό της σύνταξης που θα λαμβάνω εφόσον έχει ξεκινήσει η διαδικασία;
Σε καμία περίπτωση. Από την στιγμή που ξεκινήσει να δίνεται το συμφωνηθέν ποσό σύνταξης παραμένει αμείωτο καθ' όλη τη διάρκεια της συνταξιοδότησής σας.

Σημαντική Ερώτηση
Είναι φερέγγυες οι ασφαλιστικές εταιρίες για την επιλογή ενός συνταξιοδοτικού προγράμματος;
Η απάντηση είναι «Ναι! Περισσότερο από ποτέ!»

Οι ασφαλιστικές εταιρίες υπόκεινται πλέον σε τακτικούς ελέγχους από την Εποπτεύουσα Αρχή (Τράπεζα της Ελλάδος), ενώ είναι υποχρεωμένες, βάσει του νέου τρόπου υπολογισμού της Φερεγγυότητας των ασφαλιστικών εταιριών σε ευρωπαϊκό επίπεδο (Solvency II), να δημοσιοποιούν ετήσιες εκθέσεις με τους οικονομικούς τους δείκτες.
Επιπροσθέτως, η ίδρυση του Εγγυητικού Κεφαλαίου Ιδιωτικής Ασφάλισης Ζωής έχει ως στόχο την κάλυψή σας είτε με την εύρεση ανάδοχης ασφαλιστικής εταιρίας, σε περίπτωση ανάκλησης της άδειας λειτουργίας της ασφαλιστικής εταιρίας στην οποία είστε ασφαλισμένοι, είτε αποζημιώνοντάς σας μέχρι του ποσού των 30.000 ευρώ.

Για οποιαδήποτε επιπλέον πληροφορία, η εξειδικευμένη ομάδα της wedo.insure είναι στη διάθεσή σας!

Ρωτήστε μας. Ξέρουμε.



Γιατί πρέπει να αρχίσω να αποταμιεύω για συνταξιοδότηση τώρα;

Οι νέοι πιστεύουν ότι θα ζήσουν για πάντα! Πιστεύουν ότι θα έχουν την ίδια φυσική κατάσταση μετά από 40 χρόνια γιατί σήμερα πηγαίνουν γυμναστήριο και τρώνε υγιεινά (παρεμπιπτόντως επιβραβεύουμε την υγιεινή ζωή, μπράβο τους!). Δεν τους ανησυχεί τίποτα που αφορά στο μέλλον και μελέτες δείχνουν ότι δεν νιώθουν καν το αίσθημα της ανασφάλειας για το τι μπορεί να μην πάει καλά τότε. Απλά νιώθουν ότι δεν τους αφορά!

Η ηλικία της συνταξιοδότησης ίσως είναι το πιο μακρινό του μέλλοντος. Ας δούμε όμως γιατί σε όποια ηλικία και αν είμαστε όσο νέοι και αν αισθανόμαστε, δεν είμαστε ποτέ «πολύ νέοι» για να αρχίσουμε να αποταμιεύουμε για τη συνταξιοδότηση.

1. Ο χρόνος περνάει σαν νεράκι — μην επαναπαύεστε.
Θυμάστε όταν είμασταν φοιτητές; Εκείνη την συγκεκριμένη στιγμή που είχαμε πάει να γραφτούμε στην σχολή μας, τότε μας φάνταζε μία αιωνιότητα η αποφοίτηση. Αν όμως το ξαναδούμε ως ανάμνηση σκεπτόμαστε πόσο πραγματικά γρήγορα πέρασε αυτός ο χρόνος. Η αποταμίευση για την σύνταξή μας λειτουργεί ομοίως.

2. Οικονομική ανεξαρτησία — σταματήστε να εργάζεστε νωρίτερα.
Δεν θα ήταν υπέροχο να εργαζόμαστε επειδή θέλουμε να εργαζόμαστε, όχι επειδή πρέπει να κερδίσουμε τα προς το ζην; (Ναι!) Το να έχουμε ένα ισχυρό αποταμιευτικό πρόγραμμα συνταξιοδότησης καθώς και ένα επενδυτικό σχέδιο από νεαρή ηλικία μας βοηθά να χαράξουμε τον δρόμο προς την οικονομική μας ανεξαρτησία. Μια μέρα, μπορεί να κοιτάξουμε τα συσσωρευμένα χρηματοοικονομικά μας περιουσιακά στοιχεία και να πούμε: «Θα μπορούσα να σταματήσω να εργάζομαι αν το ήθελα».

3. Μακροπρόθεσμη ανάπτυξη — κρατήστε τον χρόνο με το μέρος σας.
Το συνταξιοδοτικό σας πρόγραμμα αποταμίευσης περιλαμβάνει τη διάθεση χρημάτων στο χρηματιστήριο (unit linked). Οι στατιστικές δείχνουν ότι τα μετοχικά καλάθια έχουν απόδοση 10% κατά μέσο όρο τα τελευταία 100 χρόνια! Αυτό είναι ένα μακροπρόθεσμο, ιστορικό ποσοστό απόδοσης. Αλλά το χρηματιστήριο δεν αποδίδει 10% κάθε χρόνο. Κάποιες χρονιές πέφτει. Γιατί; Γιατί το χρηματιστήριο και η οικονομία κινούνται σε κύκλους. Επενδύοντας νωρίς, ο χρόνος είναι με το μέρος μας.

4. Εκμεταλλευτείτε τα ομαδικά συνταξιοδοτικά — συνεισφέρετε.
Αν είστε στους προνομιούχους που ο εργοδότης σας προσφέρει ένα ομαδικό πρόγραμμα συνταξιοδότησης, τότε κατά πάσα πιθανότητα εκτός του ποσού που η εταιρία βάζει στην άκρη για εσάς κάθε χρόνο υπάρχει και η δυνατότητα να προσφέρετε και εσείς. Φροντίστε να εκμεταλλευτείτε την προνομιακή παροχή που έχει εξασφαλίσει για εσάς ο εργοδότης σας και συνεισφέρετε στον κουμπαρά σας!

5. Προγραμματισμός — εξ αναγκασμού αποταμίευση.
Για τους περισσότερους από εμάς, τα χρήματα που περισσεύουν κάθε μήνα είναι μία αφορμή να βρούμε κάτι για να τα ξοδέψουμε. Αν όμως έχουμε συμπεριλάβει στον ετήσιο προϋπολογισμό μας και το «έξοδο» του πλάνου συνταξιοδότησης, προστατευόμαστε από άσκοπες αγορές που τις περισσότερες φορές δεν μας χρειάζονται πραγματικά. Κάντε το για να το βρείτε μπροστά σας.
Υπάρχουν πολλοί καλοί λόγοι για να αρχίσετε να αποταμιεύετε όσο πιο νωρίς μπορείτε. Αναρωτηθείτε ποιο χρηματικό ποσό είναι άνετο για εσάς να αφήνετε στην άκρη και επικοινωνήστε μαζί μας για να βρούμε παρέα ποιο ασφαλιστικό πρόγραμμα κουμπώνει στις δικές σας ανάγκες καλύτερα, καθώς και σε ποιο επενδυτικό προφίλ ανήκετε.
Τώρα είναι η καλύτερη ώρα για εσάς!

Ρωτήστε μας. Ξέρουμε.

Ποια τα 5+1 σημαντικότερα οφέλη όταν ασφαλίζω το σπίτι μου.



Μέσα στο σπίτι μας... «είμαστε οι πραγματικοί μας εαυτοί, κάνουμε λάθη, λέμε συγγνώμη, δίνουμε δεύτερες ευκαιρίες, διασκεδάζουμε, αγκαλιάζουμε, συγχωρούμε, κάνουμε φασαρία, είμαστε υπομονετικοί, αγαπάμε».

Σε αυτούς τους 4 τοίχους στεγάζουμε τους πιο κοντινούς μας ανθρώπους, τα πολύτιμά μας, την οικογένειά μας. Κάτω από την προστασία της σκεπής του σπιτιού μας φτιάνουμε τις σημαντικότερες αναμνήσεις της ζωής μας. Μεγαλώνουμε τα παιδιά μας, ζούμε τους έρωτές μας, περιποιούμαστε τους φίλους μας. Το σπίτι μας είναι αδιαμφισβήτητα το πολυτιμότερο υλικό αγαθό μας.
Φυσικά και θέλουμε να το προστατεύουμε!

Πως μπορούμε να το προστατεύσουμε και από τι κινδυνεύει όμως;

1. Προστασία από Πυρκαγιά.
Ο κίνδυνος να καταστραφεί το σπίτι μας από πυρκαγιά είναι ιδιαίτερα μεγάλος τόσο τους καλοκαιρινούς μήνες, που δυστυχώς κάθε χρόνο παρουσιάζονται φωτιές από δάση, αλλά συνολικά όλο τον χρόνο από ένα τυχαίο γεγονός όπως φωτιά από ένα τζάκι ή φωτιά από την κουζίνα ή φωτιά από βραχυκύκλωμα, υπερφόρτωση, υπέρταση, έκρηξη, κεραυνό και ζημιές από καπνό.
Το κόστος της συγκεκριμένης κάλυψης είναι ιδιαίτερα οικονομικό και είναι το πρώτο που ¨αγοράζουμε¨ για να ξεκινήσει ένα πολύ-ασφαλιστήριο περιουσίας. Επίσης είναι και η βασική κάλυψη που απαιτεί η τράπεζα αν έχουμε ενυπόθηκο το σπίτι μας.
Tip: Πρέπει ιδανικά να ασφαλίσετε το σπίτι σας στο 95%-100% της αξίας του. Αν κάνετε λάθος υπολογισμό στην αξία κατασκευής και ασφαλίσετε παράδειγμα το 60% της συνολικής αξίας, τότε σε περίπτωση ζημιάς θα αποζημιωθείτε με το ίδιο ποσοστό καθώς θα θεωρηθείτε από την ασφαλιστική συνασφαλιστές κατά το υπόλοιπο, δηλαδή 40%.

2. Προστασία από πλημμύρα και έντονα καιρικά φαινόμενα.
Είναι γνωστό ότι οι μεγάλες καταστροφές από τις φωτιές αναπόφευκτα θα φέρουν προβλήματα από πλημμύρες οι οποίες έχουν καταστρεπτικές συνέπειες στις περιουσίες των ανθρώπων. Μιλώντας για το σπίτι μας όμως εκτός του ότι μπαίνοντας το νερό στα υπόγεια και ισόγεια των κατοικιών επιφέρουν ζημιές μεγάλου κόστους, ταυτόχρονα κάνουν το σπίτι μας μη κατοικήσιμο για μεγάλο χρονικό διάστημα. Αυτές είναι καλύψεις που προβλέπονται μέσα στα πολύ ασφαλιστήρια πυρός των ασφαλιστικών εταιριών και αποτελούν ένα πολύ μικρό κομμάτι του ετήσιου ασφαλίστρου.
Tip: Δεν πρέπει να ξεχνάμε να ζητάμε να υπάρχει η κάλυψη **φυσικών φαινομένων** και η κάλυψη **εξόδων προσωρινής διαμονής** σε περίπτωση που το σπίτι είναι μη κατοικήσιμο.

3. Προστασία από σεισμό.
Δεδομένου ότι **ζούμε στην Ελλάδα, την πιο σεισμογενή χώρα της Ευρώπης** θα πρέπει να λάβουμε σοβαρά υπόψιν μας την ασφαλιστική κάλυψη του σεισμού. Έχουν υπάρξει ανά περιόδους μεγάλοι σεισμοί που κατάστρεψαν ολικά πάρα πολλά σπίτια. Και γι΄ αυτό τον λόγο βλέπουμε και τις τράπεζες να απαιτούν κάλυψη από αυτή την φυσική καταστροφή στο ενυπόθηκο σπίτι σε περίπτωση που έχουν δώσει δάνειο.
Η κάλυψη αυτή είναι ίσως η πιο ακριβή αλλά τελικά πολύ οικονομικότερη πολλών ανούσιων εξόδων που όλοι κάνουμε μέσα στον χρόνο χωρίς να το καταλαβαίνουμε. Να το πούμε διαφορετικά, ιεραρχήστε τα έξοδά σας και ξοδέψτε τα χρήματά σας στα σημαντικότερα. Η ασφαλιστική κάλυψη για καταστροφή από σεισμό της περιουσία σας, είναι σαφέστατα μέσα σε αυτά.
Tip: για να μπορέσετε να πάρετε την κάλυψη αυτή πρέπει το σπίτι σας να είναι χτισμένο με αντισεισμική άδεια, δηλαδή περίπου μετά το 1960-1965, γιατί αλλιώς η ασφαλιστική εταιρία θα αρνηθεί την κάλυψη.

4. Κάλυψη για το περιεχόμενο του σπιτιού σας.
Εκτός των καλύψεων που αφορούν την οικοδομή του σπιτιού, μπορείτε να έχετε ασφαλιστική κάλυψη μόνο ή και για το περιεχόμενο της κατοικίας σας. Υπάρχουν πάρα πολλές καλύψεις σχετικά, όπως κλοπή περιεχομένου, ζημιά από βραχυκύκλωμα, θραύση σωληνώσεων, θραύση υαλοπινάκων κ.α.
Tip: Το περιεχόμενο που έχουμε σε μία κατοικία υπολογίζεται με min 300€/τ.μ. Φυσικά υπάρχουν και περιπτώσεις που το νούμερο αυτό είναι πολύ μεγαλύτερο. Σε όλες τις περιπτώσεις πρέπει να αποτυπώσουμε σωστά το προς ασφάλιση κεφάλαιο περιεχομένου για να αποφύγουμε την υπασφάλιση.
Το κόστος ασφάλισης είναι οικονομικό ανεξαρτήτως ασφαλιστικής, αλλά όταν διαλέγουμε ασφαλιστική εταιρία καλό είναι να προσέξουμε τις απαλλαγές που υπάρχουν στα πακέτα ασφάλισης.

5. Κάλυψη Αστικής Ευθύνης ιδιοκτήτη.
Αυτός είναι ένας από τους λόγους που πραγματικά δεν μπορείτε να αντέξετε οικονομικά να είστε χωρίς ασφάλιση. Θα μπορούσε να κοστίσει δεκάδες χιλιάδες ευρώ ή ακόμα και περισσότερα σε έξοδα νοσηλείας εάν κάποιος τραυματιστεί στις εγκαταστάσεις σας και θεωρηθείτε υπεύθυνοι. Επίσης μία ζημιά που μπορεί να ξεκινήσει από το σπίτι σας, παραδείγματος χάριν μία πυρκαγιά ή μία θραύση σωληνώσεων, και επεκταθεί στις γειτονικές περιουσίες, τότε εκτός από τα χρήματα που θα χρειαστείτε για να αποκαταστήσετε το δικό σας σπίτι, δυστυχώς θα πρέπει να εκταμιεύσετε και για του γείτονα.
Tip: Η αστική Ευθύνη έναντι τρίτων αγοράζεται με max κεφάλαιο κάλυψης. Ρωτήστε ποιο είναι αυτό και αν συμπεριλαμβάνεται στο γενικό κεφάλαιο ασφάλισης της περιουσίας σας ζητήστε επέκταση κεφαλαίου, γιατί αν εξαντληθεί ολικά το κεφάλαιο από ζημιά μέσα στο δικό σας σπίτι δεν θα περισσέψει για των διπλανών..

6. Κάλυψη ενυπόθηκου δανείου.
Όσοι έχουν λάβει στεγαστικό δάνειο από κάποια τράπεζα γνωρίζουν ήδη ότι προαπαιτούμενο είναι να ασφαλίζουν έναντι κινδύνων πυρκαγιάς, σεισμού, και τρομοκρατικών ενεργειών το κεφάλαιο που έχουν δανειστεί. Στην ασφαλιστική αγορά έχουν δημιουργηθεί πακέτα ασφάλισης για να καλύψουν αυτή ακριβώς την ανάγκη και ονομάζονται «κάλυψη δανειοδοτούμενων».
Tip: Η υποχρέωση που υπάρχει είναι να ασφαλίζεται η οικοδομή για το κεφάλαιο που έχει δοθεί από την τράπεζα και δικαιούχος σε περίπτωση ζημιάς γι αυτό είναι η ίδια. Αυτό σημαίνει ότι πρέπει να μεριμνήσετε να ασφαλίσετε έξτρα το υπόλοιπο εσείς καθώς και την ασφάλιση του περιεχομένου του σπιτιού σας μέσα στο ίδιο συμβόλαιο.
Επίσης να γνωρίζεται ότι η υποχρέωσή σας περιορίζεται μόνο στο να υπάρχει η ασφαλιστική κάλυψη ενυπόθηκου. Δηλαδή μπορείτε να ασφαλιστείτε σε όποια ασφαλιστική εταιρεία επιθυμείτε και σε όποιον ασφαλιστικό πράκτορα επίσης.

Καλό θα είναι λοιπόν να ψάξετε στην αγορά για να καταλήξετε στο ασφαλιστικό προϊόν που σας ταιριάζει καλύτερα!

Ρωτήστε μας. Ξέρουμε.



livewise

Home
is not a place.
It's a feeling.

AD.13

www.livewise.gr | info@livewise.gr | +30 210 67 16 800



Ταξιδιωτική Ασφάλιση

Τι είναι και γιατί την χρειάζομαι;

Πολλές φορές έχουμε δει κάνοντας μία αγορά εισιτηρίων online να μας προτείνεται να αγοράσουμε—προαιρετικά—και μια ταξιδιωτική ασφάλιση. Σωστά; Οι περισσότεροι ταξιδιώτες όμως δεν την επιλέγουν μιας και δεν ξέρουν είτε τι καλύπτει είτε αν όντως θα τους είναι χρήσιμη.

Η ταξιδιωτική ασφάλιση προσφέρει μία ολοκληρωμένη προστασία του ταξιδιώτη, ειδικά σχεδιασμένη για ταξίδια τόσο στο εξωτερικό όσο και στο εσωτερικό της χώρας.

Αρχικά, μια ταξιδιωτική ασφάλιση **απευθύνεται:**
α) σε μεμονωμένους ταξιδιώτες
β) σε ομάδα ταξιδιωτών (οικογένεια, φίλοι, group ταξιδιωτών κτλ)
γ) σε επαγγελματίες με ταξιδιωτικά γραφεία.

Ένα πρόγραμμα ταξιδιωτικής ασφάλισης καλύπτει τα έξοδα που έχουν γίνει σε περίπτωση που ακυρωθεί κάποιο προγραμματισμένο ταξίδι λόγω έκτακτων συνθηκών υγείας, αλλά πολύ περισσότερο τα έκτακτα έξοδα που μπορεί να προκύψουν κατά την διάρκεια του ταξιδιού μας.

Τι μπορεί να προκύψει πριν ή κατά την διάρκεια του ταξιδιού μας όμως που το αποζημιώνει; Πάμε να δούμε:

- την **παραμονή του ταξιδιώτη σε νοσοκομείο** από ασθένεια ή από ατύχημα, **κάλυψη φαρμάκων αλλά και εξετάσεων ή θεραπευτικών αγωγών** όταν κριθούν απαραίτητες
- την **απώλεια αποσκευών** ή προσωπικών ειδών, κατά τη διάρκεια του ταξιδιού—μια αρκετά συχνή περίπτωση ειδικά σε χώρους αεροδρομίων
- την **ακύρωση του ταξιδιού** λόγω ατυχήματος, ασθένειας ή τραυματισμού (το ασφαλιστήριο συμβόλαιο ταξιδιωτικής ασφάλισης φροντίζει για όλες τις πρόσθετες ταξιδιωτικές δαπάνες)
- την **πρόωρη επιστροφή** του ταξιδιώτη (το ασφαλιστήριο συμβόλαιο καλύπτει τις οικονομικές ζημιές από προκαταβολές που είχαν δοθεί και δεν επιστρέφονται, έως και τα έξοδα θεραπείας από ατύχημα ή ασθένεια)
- την π**ροσωπική αστική ευθύνη** που φέρει ο ταξιδιώτης, αν άθελά του προξενήσει υλικές ζημιές ή σωματικές βλάβες σε τρίτους
- καλύπτει με ένα ποσό, εφάπαξ ή τμηματικά, την περίπτωση θανάτου ή μόνιμης ολικής και μόνιμης μερικής ανικανότητας, το οποίο ορίζεται ανάλογα το κεφάλαιο που έχει οριστεί
- απώλεια ζωής ή μόνιμη ολική/ μερική ανικανότητα
- **επαναπατρισμό** του ασφαλισμένου
- έξοδα για **μεταφορά σωρού**
- έξοδα **μετακίνησης και διαμονής** σε στενό συγγενή κ.α.
- στην μετά εποχή covid θα πρέπει να γνωρίζετε ότι κάποιες χώρες έχουν ως προαπαιτούμενη την κάλυψη αυτή για να δεχτούν κάποιο ταξιδιώτη. Σε αυτές τις περιπτώσεις πρέπει να προσέξετε να δίνεται στο πρόγραμμα η **κάλυψη νοσηλείας από covid** καθώς και να ταιριάζουν τα κεφάλαια κάλυψης με τα απαιτούμενα.

Συνήθως δεν λαμβάνουμε αυτές τις παραμέτρους υπόψη μας όταν κανονίζουμε ένα ταξίδι, αλλά είναι σημαντικό να προνοούμε ώστε για να μην βρεθούμε ποτέ εκτεθειμένοι.
Σκοπός των προγραμμάτων ταξιδιωτικής ασφάλισης είναι να καθιστούν τον ταξιδιώτη οικονομικά ασφαλή, και να τον βοηθούν να χειριστεί κάθε κατάσταση, προκειμένου να λυθεί με τον καλύτερο τρόπο οποιοδήποτε από τα προαναφερόμενα πρόβλημα προκύψει.

Ρωτήστε μας. Ξέρουμε.

Πρόγραμμα Νομικής Προστασίας Εκμίσθωσης Ακινήτου.

Αν είστε κάτοχοι ακινήτου και το νοικιάζετε, τότε σίγουρα σας ενδιαφέρουν τα νέα!

Παγκοσμίως αλλά και στην Ελλάδα υπάρχει πλέον **έντονη κινητικότητα στο real estate,** στην ενοικίαση κατοικιών είτε σε πλατφόρμες όπως το Airbnb, HomeAway ή το booking.com, είτε στην παραδοσιακή μορφή της μακροχρόνιας μίσθωσης.

Στην ασφαλιστική αγορά πλέον έχουν δημιουργηθεί **προγράμματα Νομικής Προστασίας Εκμίσθωσης Ακινήτων** που γίνονται ο Νο1 σύμμαχος για να αντιμετωπίσετε τα σοβαρά θέματα που προκύπτουν μετά την ενοικίαση κάποιου χώρου.

- Νούμερο ένα πρόβλημα είναι η **μη καταβολή ή καθυστέρηση στην καταβολή του ενοικίου.** Με το πρόγραμμα όμως Νομικής Προστασίας, απευθύνεστε στην εταιρεία, και έμπειρος δικηγόρος αναλαμβάνει τον χειρισμό της υπόθεσης μέχρι το τελικό αποτέλεσμα.
- Το ίδιο ισχύει και στην περίπτωση που ο εκμισθωτής ανακαλύψει **ζημιές** που προκάλεσε ο ενοικιαστής και ο τελευταίος αρνείται να τον αποζημιώσει για αυτές. Και στις δύο περιπτώσεις ο κάτοχος του προγράμματος Νομικής Προστασίας δεν επιβαρύνεται με **κανένα έξοδο** σχετικό με τις διεκδικήσεις αυτές.
- Το πρόγραμμα Νομικής Προστασίας αναλαμβάνει επίσης την **υπεράσπιση του ιδιοκτήτη σε ποινικά δικαστήρια** για τυχόν αδικήματα εξ αμελείας που σχετίζονται με το ακίνητό του. Για παράδειγμα, τραυματισμός περαστικού από δομικό υλικό που αποκολλήθηκε ή ακόμα και **διένεξη με συνεργεία επισκευών και συντήρησης** όπως για παράδειγμα το συνεργείο ελαιοχρωματισμού που δεν τελείωσε το βάψιμο στο χρόνο που έχει συμφωνηθεί.
- Επιπλέον, το συγκεκριμένο πρόγραμμα καλύπτει ακόμη και **διαφορές του ασφαλισμένου εκμισθωτή με την ασφαλιστική** του εταιρεία που καλύπτει το ακίνητο με συμβόλαιο περιουσίας. Για παράδειγμα, αν η ασφαλιστική εταιρεία που καλύπτει το ακίνητο με συμβόλαιο πυρός αρνείται ή περιορίζει την αποζημίωση μετά από ζημιές λόγω φωτιάς, σεισμού κλπ.
- Συνεχίζοντας, σε κάθε ασφαλισμένο εκμισθωτή παρέχονται **νομικές συμβουλές** για θέματα που σχετίζονται με όσα καλύπτει το πρόγραμμα ασφάλισης, ενώ παρέχεται πάντα η δυνατότητα εξωδικαστικής επίλυσης της διαφοράς του ασφαλισμένου πριν την προσφυγή στη δικαιοσύνη.
- Τέλος, το πρόγραμμα καλύπτει και τις **νόμιμες αποζημιώσεις μαρτύρων και πραγματογνωμόνων και τη δικαστική δαπάνη** του αντίδικου, εφόσον έχει επιδικαστεί σε βάρος του ασφαλισμένου.

Σε κάθε περίπτωση κάνοντας ένα πρόγραμμα προστασίας εκμίσθωσης ακινήτου σας προσφέρεται **ανέξοδα πρόσβαση στη δικαιοσύνη και μπορείτε να έχετε μία έγνοια λιγότερη!**

Ρωτήστε μας. Ξέρουμε.





Cyber επιθέσεις, Ransomware, Cyber Security Insurance

«Υ**πάρχουν** μόνο δύο τύποι επιχειρήσεων, αυτές που έχουν ήδη χακαριστεί και αυτές που θα χακαριστούν στο μέλλον» είπε εύστοχα ο Robert Mueller, FBI Director 2012.

Τι είναι τα Ransomware;
Είναι ίσως η μεγαλύτερη απειλή για τα δεδομένα σας, με πάρα πολλά κρούσματα παγκοσμίως! Φανταστείτε το σαν ένα είδος ιού υπολογιστών που αντί να σβήνει ή να καταστρέφει αρχεία, τα κλειδώνει (τα κρυπτογραφεί) με τρόπο που μόνο ο κατασκευαστής του ιού μπορεί να δώσει λύση (συνήθως) με επιπλέον πρόγραμμα (decryptor) που μας το «πουλάει». Τα λύτρα που ζητάει είναι συνήθως της τάξεως των 1000-10.000 σε bitcoin. Τα γνωστά μας antivirus δεν τον εντοπίζουν και δυστυχώς συνήθως κλειδώνει και τα backup.

Υπάρχουν πάρα πολύ τρόποι για να μολυνθούμε από Ransomware, αλλά το βασικό που πρέπει να γνωρίζετε είναι ότι τις περισσότερες φορές προκύπτει από ανθρώπινο λάθος είτε δικό μας είτε συνεργάτη/υπαλλήλου μας.

Αρχές προστασίας κατά των Ransomware:
1. Κρατάμε backup τοπικά και στο Cloud
2. Προσέχουμε τα άγνωστα Email — δεν ανοίγουμε ποτέ άγνωστα αρχεία ή link — Ενεργοποιούμε τα Spam Filters
3. Χρησιμοποιούμε Antivirus και Web Filtering
4. Ενημερώνουμε Λειτουργικά και Εφαρμογές—κάνουμε όλα τα Updates (κατά προτίμηση εγκαθιστούμε Linux)
5. Αποφεύγουμε Sites παράνομου λογισμικού
6. Χρησιμοποιούμε πάντα ασφαλή Passwords
7. Ανοιχτά Services και Ports (για τεχνικούς) — απενεργοποίηση PowerShell και Windows Scripting Host
8. Κάνουμε **Penetration Testing** (για εταιρίες), **βάζουμε καλούς χάκερς να κάνουν εισβολή στα συστήματα της εταιρίας για να μάθουμε τις αδυναμίες σας πριν τους εισβολείς!**
9. **Ασφαλιζόμαστε για τον κίνδυνο των Κυβερνοεπιθέσεων** (Cyber Insurance)

Στις μικρομεσαίες εταιρίες **ένα μέσο κόστος ανά επίθεση Ransomware είναι κατά μέσο όρο στα 15.000€ εάν λυθεί εντός λίγων ημερών.** Αυτό περιλαμβάνει τα κόστη παύσης λειτουργίας της επιχείρησης, διοικητικά πρόστιμα, τα κόστη των μηχανογράφων, νομικών συμβούλων αλλά και πολλές φορές τα λύτρα. Φυσικά **τα κόστη μπορούν να επιβαρυνθούν κατά πάρα πολύ όταν έχουμε και διαρροή προσωπικών δεδομένων,** σύμφωνα με την υπάρχουσα νομοθεσία.

Παροχές Cybersecurity Insurance:
- Κάλυψη κόστους διακοπής εργασιών της επιχείρησης
- Κάλυψη της ομάδας των ειδικών συμβούλων που θα αναλάβουν τη διαχείριση του περιστατικού παραβίασης
- Κάλυψη όλων των εξόδων νομικής συμβουλευτικής καθώς και δημοσίων σχέσεων για την αντιμετώπιση της δυσφήμισης της εταιρίας
- Κάλυψη οικονομικών κυρώσεων (διοικητικού προστίμου) από την Αρχή Προστασίας Δεδομένων
- Κάλυψη όλων των εξόδων αποκατάστασης των ηλεκτρονικών υποδομών της εταιρίας (IT Infrastructure)
- Κάλυψη αστικής ευθύνης (κόστος υπεράσπισης για οποιαδήποτε παραβίαση προσωπικών ή εταιρικών δεδομένων για μόλυνση των δεδομένων τρίτων συνεργατών εταιριών, κλοπή κωδικού πρόσβασης στο σύστημα, κλοπή εξοπλισμού που περιέχει προσωπικά δεδομένα, αμέλεια ή σφάλμα εργαζομένου)
- Κάλυψη του κόστους ειδοποίησης των πελατών της εταιρίας ότι τα δεδομένα τους έχουν υποστεί παραβίαση

Με τα παραπάνω δεδομένα είτε μιλάμε για εμάς τους ίδιους είτε για την εταιρία μας, σημαντικό είναι ότι ο **αδύναμος κρίκος** όσον αφορά στη Cyber ασφάλεια είναι οι άνθρωποί—γι' αυτό πρέπει όλοι μας να αντιληφθούμε τη σοβαρότητα του ζητήματος και να προστατευτούμε με τον καλύτερο τρόπο. Βαδίζουμε σε μία εξολοκλήρου digital εποχή που έχει εμφανίσει τις αδυναμίες και τους κινδύνους της. Ας έχουμε ένα σύμμαχο συντροφιά πριν να είναι αργά..

Ρωτήστε μας. Ξέρουμε.

Τι γνωρίζετε για τις τεχνικές ασφαλίσεις; Ποιους κινδύνους καλύπτουν και με ποιο τρόπο;

Οι Τεχνικές Ασφαλίσεις είναι μία εξειδικευμένη κατηγορία ασφαλιστικών καλύψεων που αφορούν κατά κύριο λόγο επιχειρήσεις. Δίνεται κυρίως σε βάση «κατά παντός κινδύνου» που καλύπτουν κατά κύριο λόγο ότι δεν εξαιρείται ρητά.

Υπάρχουν υποκατηγορίες ασφάλισης που αφορούν εξειδικευμένους κινδύνους όπως ανέγερση έργων, έργα συναρμολόγησης, ασφάλιση ηλεκτρονικού εξοπλισμού, ασφάλιση μηχανικού ή μηχανολογικού εξοπλισμού και αλλοίωσης εμπορευμάτων σε ψυκτικούς θαλάμους.

Ας δούμε τις κατηγορίες
των τεχνικών ασφαλίσεων:

- **Κατά παντός κινδύνου Εργολάβων (C.A.R – Contractors All Risks)**

Στην Ασφάλιση Τεχνικών Έργων αναφερόμαστε συνήθως σε συμβόλαια «κατά παντός κινδύνου» με τα οποία ασφαλίζονται τεχνικά έργα κάθε είδους, είτε πρόκειται για ανέγερση έργου, για έργα κατεδάφισης, έργα επέκτασης υφιστάμενης εγκατάστασης κλπ.
Οι καλύψεις των συμβολαίων «κατά παντός κινδύνου» καλύπτουν κατά κύριο λόγο ότι δεν εξαιρείται ρητά. Μεταξύ άλλων καλύπτονται τυχαία γεγονότα, πυρκαγιά, κλοπή, σεισμός, γενική Αστική Ευθύνη, Αστική Ευθύνη εργοδότη, κακόβουλες ενέργειες, απώλεια κερδών, απώλεια προϋπολογισμένων κερδών (A.L.O.P – Advance Loss of Profit) κλπ.
Καλύπτονται οι εργασίες βάση σύμβασης, ο εργοταξιακός εξοπλισμός, ο μηχανολογικός εξοπλισμός του έργου, σκαλωσιές, εργαλεία, λυόμενες κατασκευές, τα υλικά κατασκευής, τυχόν δαπάνες αποκομιδής ερειπίων, οι ζημιές σε υπάρχουσα περιουσία κυρίου του έργου κλπ.
Τα προς ασφάλιση έργα, μπορεί να είναι ιδιωτικά, δημόσια ή Σύμπραξη Δημοσίου & Ιδιωτικού Τομέα (ΣΔΙΤ).

- **Κατά παντός κινδύνου Συναρμολογήσεως (E.A.R – Erection All Risks)**

Καλύπτονται ζημιές κυρίως σε έργα συναρμολόγησης μεταλλικών κατασκευών, μηχανολογικών εγκαταστάσεων, ανεξάρτητων μηχανημάτων, παραγωγικών μονάδων κλπ.

- **Ασφάλιση Ηλεκτρονικού Εξοπλισμού (E.E.I – Electronic Equipment Insurance)**

Καλύπτονται ζημιές σε συστήματα ηλεκτρονικών υπολογιστών, συστήματα παρακολούθησης ηλεκτρονικών μονάδων και εγκαταστάσεων, μηχανήματα ιατρικής χρήσης, εγκαταστάσεις τηλεπικοινωνιών, εξοπλισμοί ραδιοτηλεοπτικών μονάδων κλπ.

- **Κατά παντός κινδύνου Μηχανικού Εξοπλισμού (C.P.M – Contractors Plant and Machinery)**

Καλύπτονται ζημιές στα οχήματα και στον μηχανικό εξοπλισμό που χρησιμοποιείται στα εργοτάξια.

- **Ασφάλιση αλλοίωσης εμπορευμάτων (D.O.S. – Συμβόλαιο αλλοίωσης εμπορευμάτων συνεπεία μηχανικής βλάβης)**

Καλύπτονται ζημιές σε Ψυκτικούς θαλάμους και εμπορεύματα που φυλάσσονται μέσα σε αυτούς.

- **Ασφάλιση Ηλεκτρομηχανολογικού εξοπλισμού (M.B. – Συμβόλαιο μηχανικών βλαβών)**

Καλύπτονται ζημιές σε Ηλεκτρομηχανολογικό εξοπλισμό βιομηχανικών εγκαταστάσεων.

Κάποιες από τις παραπάνω καλύψεις μπορεί να γίνουν αυτόνομες είτε να συμπεριληφθούν σε συμβόλαια περιουσίας. Κάποιες πρέπει να ασφαλιστούν πριν την έναρξη εργασιών. Σε όλες τις περιπτώσεις μπορείτε να λάβετε την σωστή πληροφορία στο σωστό κόστος όταν είστε προνοητικοί.

Ρωτήστε μας. Ξέρουμε.

Έξι + 1 πράγματα που θα θυμάται από εσάς το παιδί σας όταν μεγαλώσει.

Σύμφωνα με τους ειδικούς, οι εικόνες που παραμένουν στο μυαλό μας από την παιδική ηλικία είναι πολύ συγκεκριμένες και χωρίζονται σε επτά σημαντικές κατηγορίες.

Θα ξεκινήσουμε, θέλοντας να το τονίσουμε, από το ότι τα παιδιά μεγαλώνοντας θυμούνται **την ασφάλεια που νιώθουν κοντά στον γονιό.**
Το αίσθημα της ασφάλειας είναι ίσως το πρώτο και πλέον σημαντικό για την υγιή ανάπτυξη του ατόμου. Είτε αφορά την πρώτη βρεφική ηλικία είτε τα μετέπειτα χρόνια, ένα παιδί έχει ανάγκη να νιώθει ότι η ζωή του είναι **εξασφαλισμένη,** σίγουρη και σε **γερές βάσεις.** Αυτό το αίσθημα μόνο ο γονιός μπορεί να του το προσφέρει!

Την οικονομική εξασφάλιση, την ευημερία και την τήρηση της υπόσχεσης της ασφάλειας όμως μπορεί μόνο ένα ασφαλιστήριο ζωής να το εξασφαλίσει. Ένα ολοκληρωμένο ασφαλιστικό πρόγραμμα που θα εξασφαλίζει την αναγκαία οικονομική άνεση στο παιδί ακόμα κι αν φύγει ξαφνικά ο γονιός.
Προνοήστε σήμερα και ελάτε να δημιουργήσουμε μαζί το πλάνο τήρησης αυτής της υπόσχεσης για τα παιδιά σας!

Διαβάστε όμως και τις υπόλοιπες 6 που είναι εξίσου σημαντικό να τις γνωρίζετε:

1. Οι κοινές σας εμπειρίες.
Μπορεί τα παιδιά σας να μην θυμούνται κάθε λεπτομέρεια της παιδικής τους ηλικίας, θυμούνται όμως και αισθάνονται ζωντανές τις κοινές εμπειρίες που έφερναν την οικογένεια πιο κοντά (μία βόλτα που ολοκληρώθηκε με ένα παγωτό, μία εκδρομή κ.ά.).

2. Οι στιγμές που ασχοληθήκατε αποκλειστικά μαζί τους.
Τα παιδιά κρατάνε ζωντανές στη μνήμη τους τις στιγμές που νιώθουν ότι έχουν την απόλυτη προσοχή σας και είσαστε εκεί μόνο για αυτά! Το παιδί γνωρίζει ότι οι γονείς του το αγαπούν αλλά εκείνες τις μαγικές στιγμές που είστε οι δυο σας σίγουρα δεν θέλει να σας βλέπει να ελέγχετε τα email σας.

3. Τα θετικά σας σχόλια.
Η φράση «Σ'αγαπώ» δεν είναι απαραίτητα το καλύτερο ή το μόνο που μπορείτε σε ένα παιδί για να του δείξετε τί αισθάνεστε. Φράσεις όπως «Είμαι περήφανη για σένα», «Κάνεις την οικογένεια μας καλύτερη», «Είσαι η καλύτερη παρέα», «Είμαι περήφανος για εσένα» δίνουν στο παιδί αυτοπεποίθηση, επηρεάζουν θετικά την ψυχολογία του και σίγουρα θα θυμάται την αίσθηση που του άφησαν αυτά τα αληθινά λόγια του γονιού του.

4. Ο χειρισμός δύσκολων καταστάσεων.
Τα παιδιά θεωρούν τους γονείς οδηγούς και τους έχουν παράδειγμα στα επόμενα βήματα τους, ιδίως σε δύσκολες κι αβέβαιες καταστάσεις. Η στάση που θα κρατήσετε κι η βοήθεια που θα τους δώσετε σίγουρα θα μείνει χαραγμένη στην μνήμη τους.

5. Οι στιγμές που δεν ήσασταν εκεί.
Παρά το γεγονός ότι ακούγεται αρνητικό, οι στιγμές που το παιδί είναι μόνο του μπορεί να έχουν και θετική εξέλιξη. Θα θυμάται πάντα την υποστήριξη που του προσφέρατε όταν σας πήρε τηλέφωνο στην πρώτη του διανυκτέρευση έξω από το σπίτι ή την πρώτη φορά που σας χρειάστηκε στην κατασκήνωση και τον βοηθήσατε από μακριά.

6. Την αντίδραση σας σε καταστάσεις πίεσης και στρες.
Η ζωή δεν είναι πάντα στρωμένη με ροδοπέταλα. Αυτό που έχει σημασία είναι ο τρόπος που διαχειριζόμαστε τις καταστάσεις, η στάση που κρατάμε στη ζωή και το πόσο ευέλικτοι είμαστε. Αντίστοιχα και το παιδί θα θυμάται πάντα την στάση του γονιού σε μία στρεσογόνα ή στενάχωρη κατάσταση, αν είχε ψυχραιμία, χιούμορ, εναλλακτικό τρόπο σκέψης κι αν κατάφερε να βγάλει κάτι θετικό από την κατάσταση.

Επιπλέον όλων των παραπάνω τα παιδιά μας αποζητούν και χρειάζονται την αγάπη μας σε όλη τους την ζωή!



Ποιο είναι το προσδόκιμο ζωής του ανθρώπου και από τι επηρεάζεται;

Είναι ιδιαίτερα ενδιαφέρον να δούμε πως υπολογίζεται και ποιοι είναι οι παράγοντες που επηρεάζουν τελικά τον προβλεπόμενο μέσο όρο ζωής ενός ανθρώπου από την στιγμή κιόλας που έρχεται στην ζωή! Τι δείχνουν οι στατιστικές και ποια είναι η διαφορά μεταξύ αντρών και γυναικών όσον αφορά το προσδόκιμο ζωής; Έχει άραγε σημασία ο πλούτος στο προσδόκιμο της ζωής ενός ανθρώπου, και πόσο;

Σχετική έκθεση που έγινε στο Ηνωμένο Βασίλειο δείχνει πως ένα πρόσωπο που γεννήθηκε στο Ηνωμένο Βασίλειο το 2011 αναμένεται να ζήσει έως τα 80,05 χρόνια της ηλικίας του. Αυτό συγκρίνεται με ένα εντυπωσιακό 89,73 χρόνια, αν είχε γεννηθεί στο Μονακό και με το φοβερό 38,76 χρόνια, αν είχε γεννηθεί στην Αγκόλα!

Γίνεται κατανοητό ότι το προσδόκιμο ζωής κατά τη γέννηση, υπολογίζει **τα χρόνια που αναμένεται να ζήσει κατά μέσο όρο ένα άτομο** και σε αυτό συνυπολογίζονται πολυάριθμοι παράγοντες συνηθειών (π.χ. κάπνισμα), φύλου (οι γυναίκες ζουν περισσότερο από τους άνδρες), συνθηκών διαβίωσης, πρόσβασης σε συγκεκριμένα αγαθά και κοινωνικοοικονομικής κατάστασης.
Σημαντικό στοιχείο είναι πως **το προσδόκιμο ζωής συναρτάται άμεσα με τα ποσοστά των θανάτων στην παιδική ηλικία.** Το 1901 σχεδόν το 40% των θανάτων αφορούσαν σε άτομα ηλικίας κάτω των πέντε ετών, ενώ το 1999 λιγότερο από το 1% των θανάτων ήταν κάτω από την ηλικία των πέντε.

Ακόμα ένα σημαντικό εύρημα είναι πως **η διαφορά μεταξύ γυναικών και ανδρών** τείνει να μειώνεται. Παραδοσιακά, οι άνδρες πιστεύεται ότι έχουν πιο ριψοκίνδυνη συμπεριφορά—πίνουν, καπνίζουν περισσότερο και καταπιάνονται με εργασίες και δραστηριότητες μεγάλης επικινδυνότητας. Ως εκ τούτου έχουν πιο πολλές πιθανότητες από τις γυναίκες να πεθάνουν από καρκίνο του πνεύμονα, κίρρωση, ατυχήματα, τραυματισμούς, βίαιες επιθέσεις/συμπλοκές καθώς και σε πολέμους. Επιπλέον είναι λιγότερο πιθανό—σε σχέση με τις γυναίκες, να ζητήσουν ιατρική βοήθεια, πράγμα που σημαίνει καθυστέρηση στη διάγνωση.

Προσδόκιμο ζωής και Ιατρική
Η βελτίωση των συνθηκών διαβίωσης, η διατροφή και τα αντιβιοτικά—γενικά η χρήση της επιστήμης και της ιατρικής, έχουν μειώσει την παιδική θνησιμότητα κι ως εκ τούτου αύξησαν συνολικά το προσδόκιμο ζωής. Οι ενήλικες έχουν επίσης επωφεληθεί από όλες αυτές τις εξελίξεις και έχουν δει μειώσεις στην καρδιακή νόσο, που οφείλεται σε πιο υγιή διαβίωση και την πρόοδο της ιατρικής περίθαλψης.

Προσδόκιμο ζωής και Πλούτος
Το προσδόκιμο ζωής ποικίλλει—όπως είναι αναμενόμενο κι ανάλογα με το πόσο ευκατάστατοι είμαστε. Οι άνδρες που γεννήθηκαν για παράδειγμα στις πιο εύπορες περιοχές στο Ηνωμένο Βασίλειο, ζουν πέντε χρόνια περισσότερο από εκείνους στις φτωχότερες. Η πρόσβαση με ιατροφαρμακευτική περίθαλψη, οι καλές συνθήκες διαβίωσης, η σωστή διατροφή κι οι ποιοτικές παροχές γενικότερα συμβάλουν στην καλή με διάρκεια ζωή.

Συμπερασματικά στο πέρασμα των αιώνων **το προσδόκιμο ζωής αυξάνεται.** Υπολογίζεται δε ότι η αύξηση είναι για κάθε πενταετία, ένας χρόνος επιπλέον στο προσδόκιμο. Οι πληροφορίες και τα στατιστικά αυτά είναι πολλοί σημαντικοί παράγοντες που ακόμα και οι ίδιες οι ασφαλιστικές εταιρίες λαμβάνουν υπόψιν τους προκυμμένου να ορίσουν για παράδειγμα τα συνταξιοδοτικά τους προγράμματα.

Στην δική μας την περίπτωση, μία κουβέντα με τον ασφαλιστικό σας πράκτορα μπορεί να λειτουργήσει καταλυτικά στην διασφάλιση της καλής ποιότητας ζωής—όχι μόνο της δικής μας αλλά και των αγαπημένων μας προσώπων. Επιλέξετε τα κατάλληλα προγράμματα ασφάλισης, σύμφωνα με τις εξειδικευμένες ανάγκες σας. Ζήστε απροβλημάτιστοι για όλα τα οικονομικά απρόοπτα που μπορεί να προκύψουν κατά την διάρκεια της όλο και αυξανόμενης διάρκειας ζωής σας!



Η λειτουργία προορίζεται μόνο για σκοπούς γενικής ευεξίας και fitness. Δεν προορίζεται για χρήση στην ανίχνευση, διάγνωση ή θεραπεία οποιασδήποτε ιατρικής πάθησης ή νόσου. Οι μετρήσεις είναι αποκλειστικά για δική σας προσωπική αναφορά. Συμβουλευτείτε έναν επαγγελματία υγείας για ιατρικές συμβουλές. Διαθέσιμο στο Samsung Health με έκδοση 6.18 ή μεταγενέστερο. Απαιτείται σύζευξη με smartphone με έκδοση Android 8.0 ή μεταγένεστερη.



Γνωρίστε την «whakapapa», μία πολύ ωραία ιδέα για να νοιαζόμαστε περισσότερο!

«Επαναπροσδιορίζοντας τη σχέση μας με το χρόνο —και συμφιλιώνοντας με το θάνατο— μπορούμε να βελτιώσουμε την ύπαρξή μας», υποστηρίζει ο Roman Krznaric.

Ένας τρόπος να κατανοήσουμε την ύπαρξή μας είναι να αξιοποιήσουμε στη σοφία των αυτόχθονων πολιτισμών, των οποίων οι κοσμοθεωρήσεις διαλύουν τα εμπόδια μεταξύ ζωής και θανάτου, προσφέροντας μια αίσθηση υπερβατικότητας. Υπάρχει μία ιδέα του ιθαγενούς πληθυσμού της Νέας Ζηλανδίας, των Μάορι, που είναι γνωστή ως «whakapapa», το οποίο σημαίνει στην γλώσσα τους «γενεαλογία». Είναι η ιδέα ότι όλοι είμαστε συνδεδεμένοι σε μια μεγάλη αλυσίδα ζωής που συνδέει το παρόν με τις γενιές του παρελθόντος και προωθείται με όλες τις γενιές που πηγαίνουν στο μέλλον.
Η ιδέα του «whakapapa» μας προτρέπει να αναγνωρίσουμε ότι οι ζωντανοί, οι νεκροί και οι αγέννητοι είναι όλοι «εδώ» στο σήμερα μαζί μας. Και πρέπει να σεβαστούμε τα συμφέροντά τους όσο και τα δικά μας. Το να κάνει κάποιος αυτό το ευφάνταστο άλμα είναι δύσκολο, ειδικά για όσους από εμάς βυθίζονται σε μια ιδιαίτερα ατομικιστική δυτική κουλτούρα καταναλωτών.

Μπορούμε όμως να αρχίσουμε να το κάνουμε χρησιμοποιώντας ένα πείραμα σκέψης που περιλαμβάνει το ταξίδι στο χρόνο. Σκεφτείτε λοιπόν ένα παιδί που γνωρίζετε και νοιάζεστε γι' αυτό– ίσως ένα από τα παιδιά ή τα εγγόνια σας. Τώρα φανταστείτε το στο 90ο πάρτι γενεθλίων του, που περιβάλλεται από οικογένεια και φίλους. Φανταστείτε το ηλικιωμένο πρόσωπό του, δείτε τι συμβαίνει στον κόσμο έξω από το παράθυρο. Και τώρα φανταστείτε ότι κάποιος έρχεται και βάζει ένα μικρό μωρό στην αγκαλιά του: είναι το πρώτο εγγόνι του! Κοιτάξτε βαθιά στα μάτια του μωρού και αναρωτηθείτε...: **«Τι θα χρειαζόταν αυτό το παιδί για να επιβιώσει και να ευδοκιμήσει στις επόμενες δεκαετίες;»**

Καθίστε με αυτήν τη σκέψη για μια στιγμή. Τότε αναγνωρίστε ότι αυτό το μικροσκοπικό μωρό θα μπορούσε να ζήσει καλά στον 22ο αιώνα. Το μέλλον του δεν είναι επιστημονική φαντασία. Είναι ένα οικείο οικογενειακό γεγονός, λίγα μόλις βήματα μακριά από τη ζωή σας. Εάν ενδιαφερόσαστε για τη ζωή αυτού του μωρού, πρέπει να νοιάζεστε για όλη τη ζωή, όλους τους ανθρώπους που θα χρειαστεί υποστήριξη, ο αέρας που θα αναπνέει, ολόκληρος ο ιστός της ζωής!

Αυτό το είδος πειράματος σκέψης μπορεί να μας βοηθήσει να ξεπεράσουμε τα όρια της ζωής μας και να έρθουμε σε επαφή με τη σοφία του «whakapapa». **Είμαστε όλοι μέρος της μεγάλης αλυσίδας της ζωής.** Και αναγνωρίζοντας τη θέση μας σε αυτό, αρχίζουμε να επεκτείνουμε την αίσθηση του τι είναι το «τώρα», μετατοπίζοντας το από δευτερόλεπτα και λεπτά και ώρες σε δεκαετίες, αιώνες, ακόμη και χιλιετίες. Ένα «τώρα» που μας δίνει μια αίσθηση ευθύνης για την κληρονομιά που αφήνουμε για τις γενιές του αύριο, σεβόμενοι παράλληλα τις γενιές του παρελθόντος.

Η αγάπη αποτελεί το βασικό συστατικό της αληθινής ευτυχίας, αποκαλύπτει 80 ετών μελέτη του Harvard!

Τι είναι αυτό που μας κρατά υγιείς και χαρούμενους μεγαλώνοντας; Αν μπορούσαμε να επενδύσουμε σήμερα στον καλύτερό μας μελλοντικό εαυτό, που θα αφιερώναμε τον χρόνο και την ενέργειά μας;

Έγινε πρόσφατα μία έρευνα σε millennials που ρωτήθηκαν ποιοι είναι οι σημαντικότεροι στόχοι της ζωής τους που θα τους οδηγήσουν στην ευτυχία και περίπου 80% απαντήσαν ότι επιθυμούν να γίνουν πλούσιοι ή διάσημοι...Και υποσυνείδητα όλοι δουλεύουμε ακατάπαυστα αφιερώνοντας εκεί όλη μας την ενέργεια καθώς μας δίνεται η εντύπωση ότι αυτό είναι που θα μας οδηγήσει σε μία καλή ζωή. Οι επιλογές που κάνουμε σήμερα όμως δεν είναι ικανές να μας κάνουν να καταλάβουμε το πραγματικό νόημα σε πραγματικό χρόνο. Μόνο αν αναπολήσουμε το παρελθόν και αφού αυτές οι επιλογές μας έχουν ήδη οδηγήσει κάπου, θα μπορούσαμε να αξιολογήσουμε τι άξιζε και τι όχι. Αλλά σίγουρα δεν θα μπορούσαμε να γυρίσουμε τον χρόνο πίσω και να αλλάξουμε κατεύθυνση.

Μπορούμε όμως να λάβουμε υπόψιν μας τα εντυπωσιακά συμπεράσματα της μακροβιέστερης μελέτης που έκανε το Harvard, που ξεκίνησε το 1938 και διάρκεσε 80 έτη! Οι μελετητές του πανεπιστημίου δημιουργήσαν 2 ομάδες ανδρών, μία αποτελούμενη από 268 φοιτητές του Harvard και μία από 456 αγόρια 12 έως 16 ετών που μεγάλωναν στην πόλη της Βοστώνης, σε δυσμενείς οικονομικές συνθήκες.

Ξεκίνησαν να μελετούν τις ζωές όλων, καταγράφοντας χρόνο με τον χρόνο στοιχεία για την δουλειά τους, για την ζωή τους στο σπίτι, τις κοινωνικές συναναστροφές του, για την υγεία τους. Για να μελετήσουν τις ζωές όλων αυτών των ανθρώπων δεν στέλναν απλά ερωτηματολόγια προς συμπλήρωση αλλά τους παίρναν συνέντευξη στα σαλόνια των σπιτιών τους, παίρναν τις ιατρικές εξετάσεις τους από τους γιατρούς τους προς μελέτη, «σαρώνανε» τον εγκέφαλό τους, μιλάγανε με τα παιδιά τους, βιντεοσκοπούσαν τους ίδιους να μιλάνε με τις συζύγους τους για τις βαθύτερες ανησυχίες τους. Κάποιοι από αυτούς μεγαλώνοντας γίναν εργάτες, πωλητές, δικηγόροι, άλλοι γιατροί και ένας και Πρόεδρος της Αμερικής (John F. Kennedy)! Κάποιοι γίναν αλκοολικοί και κάποιοι αναπτύξαν σχιζοφρένεια, κάποιοι ξεκινώντας από πολύ χαμηλά ανεβήκαν σκάλες και εξελιχθήκαν πολύ γρήγορα και κάποιοι ακολουθήσαν την αντίθετη πορεία ακριβώς.
Ποιο είναι τελικά το συμπέρασμα σε σχέση με την πραγματική ευτυχία από τις δεκάδες χιλιάδες σελίδες πληροφοριών που μαζέψαν για αυτές τις ζωές; Όπως μπορείτε να φανταστείτε το πιο σαφές μήνυμα που βγήκε είναι ότι δεν είναι ο πλούτος ή η φήμη ή η σκληρότερη δουλειά που μας κάνουν πιο ευτυχισμένους και πιο υγιείς, αλλά οι καλές παραγωγικές σχέσεις!
Ο ψυχίατρος George Vaillant, ο οποίος ηγήθηκε της μελέτης από το 1972 έως το 2004, έγραψε με χιούμορ «Τα 75 χρόνια και τα 20 εκατομμύρια δολάρια που δαπανήθηκαν για την γιγαντιαία αυτή μελέτη καταλήγουν σε ένα συμπέρασμα 5 λέξεων!: —Η ευτυχία είναι αγάπη. Τελεία.—»

3 βασικά μαθήματα βγήκαν για τις διαπροσωπικές σχέσεις που πρέπει να τα λάβουμε σοβαρά υπόψιν μας:

- **Η μοναξιά σκοτώνει. Είναι τόσο ισχυρό όσο το κάπνισμα ή ο αλκοολισμός.**

Οι κοινωνικές σχέσεις μας κάνουν πραγματικά καλό και αντίθετα η μοναχικότητα βλάπτει σοβαρά την υγεία μας. Συμπεράναν ότι οι άνθρωποι που έχουν πιο καλή κοινωνική σχέση με τους φίλους τους, την οικογένειά τους και με την κοινωνία γύρω τους, είναι όχι μόνο πιο ευτυχισμένοι αλλά παρουσιάζουν καλύτερη υγεία και ζουν περισσότερα χρόνια από τους πιο απομονωμένους! Η μοναξιά ή η αποξένωση έδειξε ότι οδηγεί τους ανθρώπους στην τοξικότητα, η υγεία τους χειροτερεύει νωρίτερα, η λειτουργία του εγκεφάλου τους μειώνεται νωρίτερα και τελικά ζουν μικρότερες ζωές.



- **Το κλειδί για να γεράσουμε με υγεία είναι οι παραγωγικές στενές σχέσεις.**

Το δεύτερο εκπληκτικό εύρημα είναι ότι οι σχέσεις μας και το πόσο χαρούμενοι είμαστε μέσα στις σχέσεις μας έχει ισχυρή επίδραση στην υγεία μας. Η φροντίδα του σώματός μας είναι σημαντική, αλλά η φροντίδα των σχέσεων μας είναι επίσης μια μορφή αυτο-φροντίδας. Αυτό, νομίζω, είναι η αποκάλυψη! Δεν είναι σημαντική η ποσότητα των φίλων ή το αν υπάρχουν σταθερές σχέσεις στις ζωές μας. Αυτό που κάνει την διαφορά είναι η ποιότητα των σχέσεων αυτών. Οι στενές σχέσεις, περισσότερο από το χρήμα ή τη φήμη, είναι αυτό που κρατά τους ανθρώπους ευτυχισμένους σε όλη τη ζωή τους, αποκάλυψε η μελέτη. Αυτοί οι δεσμοί προστατεύουν τους ανθρώπους από τη δυσαρέσκεια της ζωής, συμβάλλουν στην καθυστέρηση της ψυχικής και σωματικής παρακμής, και προβλέπουν με μεγαλύτερη ακρίβεια την μεγάλη και ευτυχισμένη ζωή από ότι η κοινωνική τάξη, το IQ ή ακόμα και τα γονίδια!
Επίσης καταγράφηκε ότι όσοι βρισκόντουσαν σε σχέσεις με πολλές συγκρούσεις, γάμους που είχαν μεγάλες εντάσεις και αντιπαραθέσεις χωρίς να λαμβάνουν αγάπη και στοργή είχαν χειρότερη εξέλιξη από αυτούς που απλά ήταν χωρισμένοι ή απλώς μοναχικοί.

- **Οι σχέσεις στοργής προστατεύουν τον εγκέφαλό μας από την γήρανση και κρατούν ακμαία την μνήμη!**

Οι άνθρωποι που βίωναν σχέσεις αγάπης και ένιωθαν ότι μπορούν να βασίζονται στον σύντροφό τους όταν και αν θα το είχαν ανάγκη, παρατηρήθηκε ότι η μνήμη τους παράμεινε ακμαία. Βίωναν τον όποιο σωματικό πόνο με μεγαλύτερη ανοχή και ένταση και κρατούσαν στην μνήμη τους λιγότερο τις κακές καθημερινές στιγμές που είχαν βιώσει!
Σε μεγάλη αντίθεση εκείνοι που δεν υπολόγιζαν στην στήριξη του συντρόφου τους καταγράφηκε ότι αρχίζαν να ξεχνάνε πολύ νωρίτερα, πονούσαν με περισσότερη ένταση και ζούσαν αναμασώντας τοξικές καταστάσεις.

Η αγάπη και η στοργή είναι τροφή για την ψυχή μας και αποδεδειγμένα πλέον μπορεί να αποτυπωθεί και στο σώμα μας! Λειτουργεί σαν αντίδοτο στην τοξικότητα και υποστηρίζει ζωτικά την υγεία μας! Ποιος δεν θέλει να νιώθει ευτυχία και ολοκλήρωση; Ποιος μπορεί να αγνοήσει την ευλογία του να τον αγαπούν και να τον νοιάζονται; Γιατί όμως είναι τόσο δύσκολο να μας συμβεί; Πως μπορούμε να οδηγηθούμε προς εκείνη την κατεύθυνση; Η απάντηση είναι απλή φίλοι μου...Ας γυρίζουμε μισή ώρα νωρίτερα στα σπίτια μας από τα γραφεία μας. Ας αντικαταστήσουμε τα τάμπλετ και τα κινητά μας κ την τηλεόραση με παραγωγικό χρόνο επικοινωνίας με τους ανθρώπους μας. Ας ανοίξουμε την καρδιά μας και την αγκαλιά μας και ας αφήσουμε τους εαυτούς μας να αγαπηθούν. Ας συγχωρέσουμε μικρά καθημερινά πράγματα που μας δημιουργούν κακή διάθεση και ας δούμε το ποτήρι μισογεμάτο. Ας καλλιεργήσουμε τις σχέσεις μας με τους ανθρώπους που απαρτίζουν την καθημερινότητά μας, στο γραφείο στο σπίτι στις κοινωνικές συναναστροφές! Ας δώσουμε αγάπη χωρίς μέτρο! Θα γυρίσει σίγουρα πίσω με δώρα!



Το τρέξιμο μειώνει κατά 27% την πιθανότητα θανάτου—από οποιοδήποτε αίτιο!

Αναρωτιέστε που θα μπορούσαμε να φτάσουμε μέσα από μικρές καθημερινές συνήθειες που μέχρι τώρα αδιαφορούσαμε ή πάντα λέγαμε ότι θα έχουμε χρόνο στο μέλλον να τις εντάξουμε στη ζωή μας; Σίγουρα σε μία βελτιωμένη εκδοχή του εαυτού μας—σωματικά αλλά και ψυχικά!

Έρευνα που δημοσιεύτηκε στο British Journal of Sports Medicine το 2019 και στην οποία συμμετείχαν 232.149 άνθρωποι—που παρακολουθήθηκαν επί 35 χρόνια—αποκάλυψε ότι **το τρέξιμο μειώνει κατά 27% την πιθανότητα θανάτου από οποιοδήποτε αίτιο, κατά 30% την πιθανότητα θανάτου από καρδιαγγειακά αίτια και κατά 23% το ενδεχόμενο απώλειας ζωής λόγω της νόσου του καρκίνου.**

Μήπως ήρθε λοιπόν η ώρα να κάνουμε τώρα τη αλλαγή;
Αφήστε κάτω τον καφέ και σηκωθείτε από τον καναπέ σας! Βάλτε τα αθλητικά σας και ξεκινήστε τώρα!

Αν η άθληση σας φαίνεται σαν κάτι μακρινό... τότε ξεκινήστε με γρήγορο βάδην και σιγά σιγά περνάτε στο τρέξιμο. Αν 3 φορές την εβδομάδα καταφέρετε να βάλετε τον αθλητισμό στη ζωή σας θα δείτε μεγάλες αλλαγές.
Σύντομα θα αρχίσετε να αισθάνεστε καλύτερα με τον εαυτό σας, θα αισθανθείτε πιο υγιείς και θα βελτιώσετε ακόμα και τη συναισθηματική σας υγεία. Και αυτό δεν είναι καθόλου τυχαίο καθώς **η άθληση προκαλεί την έκκριση ενδορφινών, που είναι οι λεγόμενες ορμόνες της χαράς.**

Που βοηθάει το συστηματικό τρέξιμο;
Διαβάστε παρακάτω:

- βελτίωση του καρδιαγγειακού συστήματος, προστασία από πολλές νόσους και έξτρα χρόνια ζωής.
- ενίσχυση του ανοσοποιητικού συστήματος και βοήθεια στην καταπολέμηση ιώσεων και γρίπης.
- απώλεια βάρους ή/και διατήρηση επιθυμητών κιλών.
- Μειώνει την αίσθηση της «λιγούρας» και βοηθά στην καλύτερη πέψη
- βελτίωση διάθεσης και ψυχικής υγείας, κρατάει το μυαλό σε φόρμα και μειώνει το stress.
- Βοηθά στην δυσκοιλιότητα
- Ενδυναμώνει τους μύες στήριξης του σώματος
- προλαμβάνει τον καρκίνο του μαστού και του προστάτη
- βοηθάει στον ύπνο

Σε βάθος χρόνου τα θετικά είναι πάρα πολλά. Η βελτίωση της υγείας μας αλλά και η πρόληψη για αυτήν είναι πολύ βασικό ακόμα και για όσους έχουν ασφαλιστήρια Ζωής και Υγείας. Δεν αρκεί μόνο η προ νόηση στα χαρτιά! Βάλτε το τρέξιμο στην ζωή σας από σήμερα και κάντε το καλύτερο δώρο στον οργανισμό σας!

Ακόμα μεγαλύτερα τα οφέλη από μία διατροφή χαμηλή σε λιπαρά!

Στην wedo.insure σας προτείνουμε πάντα το καλύτερο για εσάς ασφαλιστικό πρόγραμμα Υγείας, μέσα από όλη την γκάμα των ασφαλιστικών εταιριών Ελλάδας και εξωτερικού. Παρότι σας εξασφαλίζουμε την οικονομική επάρκεια μέσω των προγραμμάτων μας, θέλουμε να παραμένετε καλά στην υγεία σας και να μην χρειαστεί ποτέ να κάνετε χρήση αυτών!

Διαβάστε την παρακάτω έρευνα και ξεκινήστε από σήμερα να τρώτε όσο πιο λίγα λιπαρά μπορείτε. Κάντε τρόπο ζωής μία διατροφή απαλλαγμένη από τα λιπαρά και αναζωογονήστε την ψυχή και το σώμα σας!

Σκοπός έρευνας σε **49.000 μετεμμηνοπαυσιακές γυναίκες** στις ΗΠΑ ήταν να εξεταστεί η πιθανότητα μείωσης του κινδύνου για καρκίνο του μαστού, καρκίνο του παχέος εντέρου και της στεφανιαίας νόσου με μία διατροφή χαμηλή σε λιπαρά.

Μετά από σχεδόν 9 χρόνια διαιτητικής αλλαγής, οι ερευνητές δεν διαπίστωσαν σημαντική αλλαγή και αποτελέσματα, μετά όμως από μακροπρόθεσμη παρακολούθηση σχεδόν 20 ετών, οι ερευνητές βρήκαν πραγματικά σημαντικά οφέλη:

- **Μείωση κατά 15-35%** των θανάτων από όλες τις αιτίες μετά από καρκίνο του μαστού
- **Μείωση κατά 13-25%** του εξαρτώμενου από την ινσουλίνη διαβήτη
- **Μείωση 15-30%** της στεφανιαίας νόσου μεταξύ 23.000 γυναικών χωρίς υπέρταση ή προηγούμενη καρδιαγγειακή νόσο

Μέλη της ερευνητικής ομάδας δήλωσαν:

- Τα αποτελέσματα δείχνουν ότι οι δίαιτες χαμηλής περιεκτικότητας σε λιπαρά και πλούσιες σε φρούτα, λαχανικά και σπόρους έχουν μακροπρόθεσμα οφέλη για την υγεία χωρίς δυσμενείς επιπτώσεις
- Ενώ υπάρχουν πολλές δίαιτες, που παρέχουν βραχυπρόθεσμα οφέλη όπως η απώλεια βάρους, η μελέτη αυτή επικυρώνει επιστημονικά τις μακροπρόθεσμες επιπτώσεις στην υγεία μιας δίαιτας με χαμηλά λιπαρά

Τα αποτελέσματα δημοσιεύτηκαν στο τεύχος Σεπτεμβρίου του επιστημονικού περιοδικού **Journal of Nutrition** και η έρευνα είναι μέρος της γνωστής **Women's Health Initiative,** που ξεκίνησε στις ΗΠΑ το 1993.

Ρωτήστε μας. Ξέρουμε.





5+1 τρόποι να πείτε στον σκύλο σας “σε αγαπώ” στη γλώσσα του!

Στην wedo.insure αγαπάμε τα ζώα συντροφιάς και έχουμε ιδιαίτερη αδυναμία στα υπέροχα ζώα εξ΄αυτών που λέγονται σκύλοι!

Για τους πελάτες μας που πρεσβεύουν την ίδια άποψη με μας, θέλουμε να μοιραστούμε τον τρόπο που μπορούμε να δείξουμε την αγάπη μας στα ζωάκια μας αλλά με πράξεις που είναι βέβαιο ότι θα το καταλάβουν!

Τους 5 τρόπους, βασισμένους σε έρευνες και βιβλιογραφίες σχετικές, τους παραθέτουμε παρακάτω:

1. **Κοιτάξτε τους βαθιά μες στα μάτια.** Όταν ο σκύλος μάς κοιτάζει επίμονα, ουσιαστικά «μας αγκαλιάζει με τα μάτια του». Μιλήστε με ήρεμη φωνή, χαϊδέψτε τον σκύλο απαλά και κοιτάξτε τον βαθιά μες στα μάτια. Αυτές οι ήρεμες στιγμές ενεργοποιούν την έκκριση οξυτοκίνης στον εγκέφαλο του σκύλου—της ίδιας ορμόνης που δένει τις μητέρες με τα παιδιά.
2. **Ανασηκώστε τα φρύδια σας.** όσο περισσότερο εκφραστικοί γινόμαστε όταν χαιρετούμε τον σκύλο μας, τόσο περισσότερο νιώθουν ότι τους αγαπάμε. Σε περίπτωση δε που ανήκετε στην κατηγορία όσων μπορούν να ανασηκώσουν μόνο το ένα φρύδι, τότε επιλέξτε το αριστερό και να είστε βέβαιοι πως έτσι ο σκύλος σας θα νιώσει πόσο ξεχωριστός είναι για εσάς.
3. **«Στηριχτείτε» πάνω τους.** Όχι μόνο μεταφορικά, αλλά πιέστε κυριολεκτικά το σώμα σας πάνω στο δικό τους. Φυσικά όχι σε βαθμό ανυπόφορο, αλλά τόσο όσο να του δείξετε πως τον εμπιστεύεστε. Αυτό είναι κάτι που κάνουν οι σκύλοι ώστε να μας δείξουν ότι νοιάζονται για εμάς, είναι ο τρόπος του να σας αγκαλιάσει!
4. **Αφήστε τον να κοιμάται μαζί σας.** Σύμφωνα με τις έρευνες, το να κοιμάται ένας σκύλος με έναν άνθρωπο είναι η απόλυτη απόδειξη αγάπης κι εμπιστοσύνης από πλευράς του, καθώς τότε βρίσκεται στην πιο ευάλωτη φάση του. Επίσης δείχνει πως μας θεωρούν μέλη της αγέλης τους. Αν τώρα είστε από εκείνους που δεν επιτρέπετε στο σκύλος σας να ανεβαίνει στο κρεβάτι, δοκιμάστε να χουζουρέψετε μαζί τους στον καναπέ ή ακόμη και στο πάτωμα για λίγα λεπτά κάθε μέρα ώστε να τους δείξετε την στοργή σας.
5. **Να είστε ο εαυτός σας.** Παρόλο που πολύ συχνά μας είναι δύσκολο να καταλάβουμε τι σκέφτονται οι σκύλοι, οι ίδιοι φαίνεται πως δεν έχουν κανένα απολύτως πρόβλημα στο να διαβάσουν τα συναισθήματά μας. Αν αγαπάτε αληθινά τον τετράποδο φίλο σας, σίγουρα το γνωρίζει ήδη «διαβάζοντας» απλώς την φωνή σας, την γλώσσα του σώματος και τις κινήσεις σας.

Τον +1 όμως που τον ξέρουμε καλύτερα θα σας τον αναλύσουμε εμείς!

Όταν έχουμε στην φροντίδα μας ένα ή περισσότερα ζωάκια, χρειάζεται να αναλάβουμε τα έξοδα της τροφής τους αλλά και τα σημαντικότερα της υγείας τους. Αν το αγαπημένο μας κατοικίδιο αρρωστήσει θέλουμε να το πάμε στον καλύτερο κτηνίατρο και να του προσφέρουμε την ιδανική θεραπεία όσο και αν κοστίσει. **Ο σκύλος μας, όσο και αν φοβάται ή πονάει, είναι σίγουρο ότι μπορεί να καταλάβει την αγάπη και την φροντίδα μας εκείνη την στιγμή.**

Γι΄ αυτό τον λόγο δημιουργήσαμε ένα **ασφαλιστικό πρόγραμμα υγείας πρωτοβάθμιας και δευτεροβάθμιας περίθαλψης** και το ονομάσαμε **we do care pet**. Αυτό το ασφαλιστικό προϊόν μπορεί να καλύψει:

- **νοσοκομειακά έξοδα**
- εξειδικευμένες και μη **εξετάσεις**
- καθώς και απεριόριστες **επισκέψεις σε κτηνιάτρους**
- ειδικές τιμές σε **αγορά τροφών**
- ειδικές τιμές σε κέντρα **περιποιήσεων – καλλωπισμών**
- ειδικές τιμές σε **Κέντρα εκπαίδευσης**
- ειδικές τιμές σε Κέντρα φιλοξενίας (Pension for pets)
- καθώς και Δωρεάν **τηλεφωνική υποστήριξη** ανάγκης με κτηνιάτρους.

Εμείς αγαπάμε τα ζώα και το επιδεικνύουμε με πράξεις! Εσείς τώρα μπορείτε να προσφέρετε τα καλύτερα στους αγαπημένους τετράποδους φίλους σας και ταυτόχρονα να προστατεύετε τον οικονομικό σας προϋπολογισμό!

Ρωτήστε μας. Ξέρουμε.

Τι συμβαίνει στο μυαλό μας στο άκουσμα της λέξης «θάνατος»;

«Η λέξη θάνατος δεν προφέρεται στη Νέα Υόρκη, στο Παρίσι, στο Λονδίνο, γιατί καίει τα χείλη», έγραψε ο ποιητής Οκταβίο Παζ στη δεκαετία του 1950.

Όταν ένας ασφαλιστικός σύμβουλος αναφέρει στον πελάτη του τις 2 λέξεις «ασφάλιση θανάτου» αυξάνεται αυτόματα ο τρόμος και κλειδώνει το μυαλό του. Δεν είναι ότι δεν θέλει να ακούσει **αλλά επιστημονικά αποδεδειγμένο** πια, ότι **για να αντιμετωπίσει τον τρόμο του θανάτου ενεργοποιείται ένα το μέρος του εγκεφάλου του, που τον πείθει ότι δεν τον αφορά!** Ποιος ο θάνατος δεν τον αφορά; Αυτό θα ήταν αστείο...

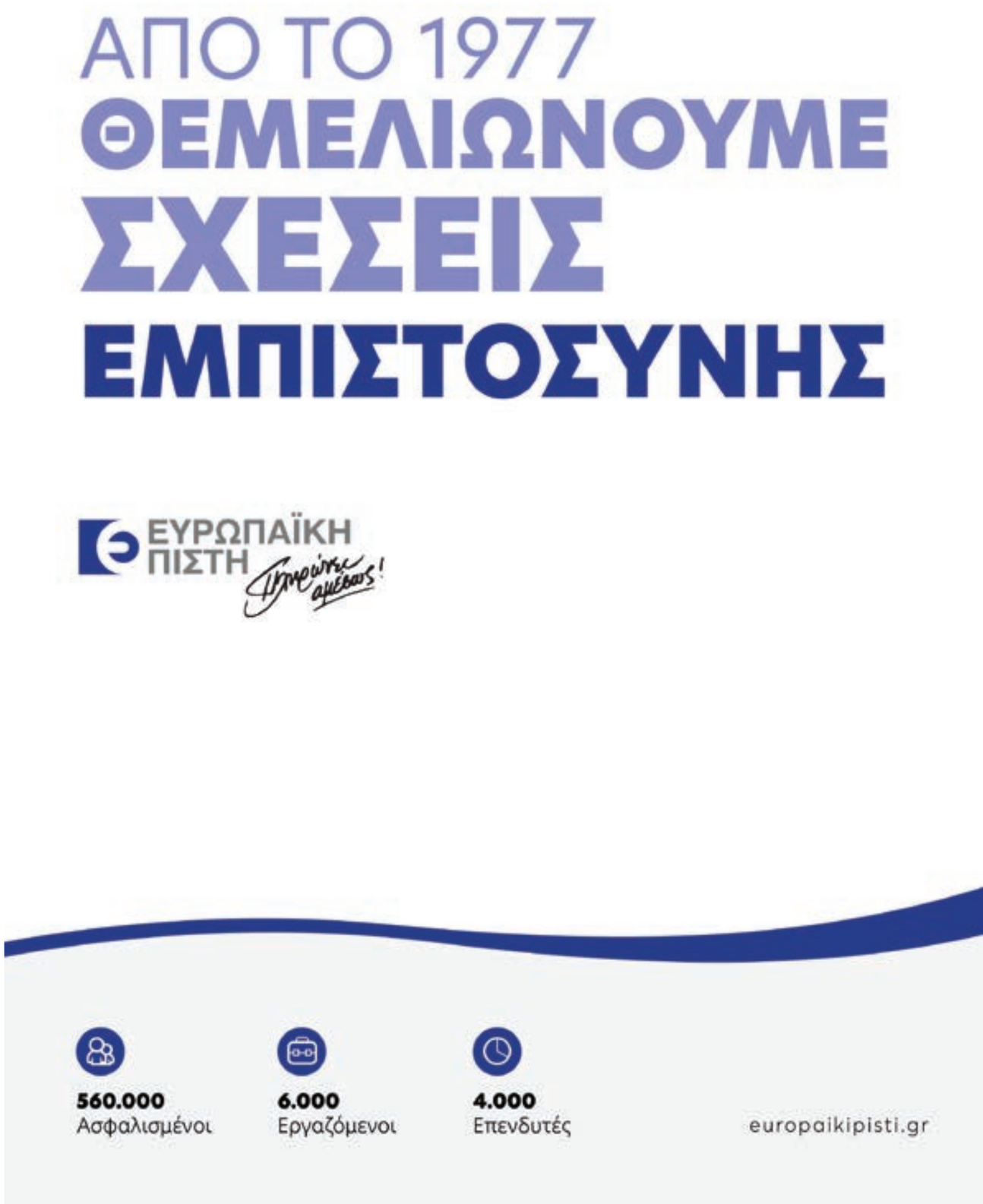
Όλα αυτά εγείρουν το ερώτημα του ρόλου που παίζει ο θάνατος στην τέχνη της ζωής. Ο δυτικός πολιτισμός έχει αναπτύξει πολλαπλούς μηχανισμούς για να μας προστατεύει από την πραγματικότητα της θνησιμότητας μας. Η διαφημιστική βιομηχανία μας λέει ότι θα παραμείνουμε για πάντα νέοι, αποφεύγουμε να μιλάμε για το θάνατο με τα παιδιά μας και αποφεύγουμε τους ηλικιωμένους στέλνοντάς τους ακόμα και σε κέντρα φροντίδας μακριά από το βλέμμα μας και το μυαλό μας.
Πρέπει να μάθουμε να αντιμετωπίζουμε τον τρόμο του θανάτου και να αναπτύξουμε το θάρρος να διερευνήσουμε πώς η επίγνωση της θνησιμότητας μας μπορεί να μας βοηθήσει να προηγηθούμε στο σήμερα. Όμως, το να συμβιβαστούμε με το θάνατο είναι ευκολότερο να λέγεται παρά να γίνει. Ένα από τα μυστικά για να γίνει αυτό είναι να ξανασκεφτούμε τη σχέση μας με τον ίδιο τον χρόνο. Υπάρχει μία ιδέα-πείραμα σκέψηςγια κάτι τέτοιο που διάβασα και με ενέπνευσε βαθιά και θα ήθελα να την μοιραστώ μαζί σας.

Φανταστείτε λοιπόν τον εαυτό σας σε ένα δείπνο στη μετά θάνατον ζωή. Στο δείπνο αυτό όμως παρόντες εκτός από εσάς είναι όλοι οι άλλοι «εσείς» που θα μπορούσατε να είστε αν είχατε κάνει διαφορετικές επιλογές. Εσύ που σπούδασες πιο σκληρά για τις εξετάσεις. Εσύ που εγκατέλειψες την πρώτη σου δουλειά και ακολούθησες το όνειρό σου. Εσύ που έγινες αλκοολικός και ο άλλος εσύ που παραλίγο να πεθάνεις σε αυτοκινητιστικό δυστύχημα. Εσύ που αφιέρωνες περισσότερο χρόνο στη δουλειά του γάμου σου, εσύ που δεν τρόμαξες από τα λόγια του ασφαλιστή σου και προχώρησες σε ασφάλιση ζωής για να προστατέψεις οικονομικά την οικογένειά σου.

Κοιτάξτε αυτούς τους εναλλακτικούς εαυτούς σας. Μερικοί από αυτούς είναι εντυπωσιακοί, ενώ άλλοι φαίνονται αυτάρεσκοι και ενοχλητικοί. Μερικοί ίσως σας κάνουν να νιώθετε ανεπαρκείς και τεμπέληδες. Λοιπόν, σε ποιον από αυτούς θα ήσασταν περίεργοι να πλησιάσετε και να μιλήσετε; Ποιον θα προτιμούσατε να αποφύγετε; Ποιον θα θαυμάζατε; Από αυτούς τους πολλούς εαυτούς σας, υπάρχει κάποιος που θα προτιμούσατε να είστε ή να γίνετε;

Η ιστορία προσφέρει ένα χρήσιμο πείραμα σκέψης. Εάν προβάλλουμε τους εαυτούς μας στο τέλος της ζωής μας, όταν ξαπλώνουμε στη δική μας κλίνη, πώς θα αισθανόμασταν για αυτό; Θα αισθανόμασταν υπερήφανοι για τα επιτεύγματά μας; Θα αισθανόμασταν ότι είχαμε απορροφήσει το μυελό από τη ζωή; Ή μήπως θα γεμίζαμε με λύπη και θα μετανιώναμε; Το θέμα, φυσικά, είναι ότι τέτοιες σκέψεις μπορούν να αλλάξουν τον τρόπο με τον οποίο επιλέγουμε να δράσουμε εδώ και τώρα. Ας κάνουμε τις επιλογές που όταν έρθει η ώρα μας να φύγουμε από αυτό τον κόσμο θα είμαστε περήφανοι και χαρούμενοι για τον εαυτό μας και για αυτούς που θα αφήσουμε πίσω.
Ας προστατεύσουμε τα πολύτιμά μας σήμερα που είμαστε εδώ και τους προσφέρουμε τα μέγιστα που μπορούμε. Ας κάνουμε τις σωστές επιλογές για αυτούς σήμερα, χωρίς να μας θολώνει την σκέψη ο φόβος του θανάτου.
Και όπως είπε ο Albert Camus **«Ελάτε σε συμφωνία με το θάνατο. Στη συνέχεια όλα είναι δυνατά.»**!

Ρωτήστε μας. Ξέρουμε.



Να είσαι ευγενικός και να νοιάζεσαι. Ό,τι δίνεις, παίρνεις.



Γράφει η Κατερίνα Χαραλαμπίδου

Να είσαι ευγενικός και να νοιάζεσαι. Να βοηθάς χωρίς να περιμένεις αντάλλαγμα. Στην ζωή πιστεύω πως ότι δίνεις παίρνεις. Ότι προσθέτεις μέσα στο σύμπαν, είτε καλό είτε κακό, τελικά επιστρέφει σε σένα.

Έχω αυτή την ισχυρή πεποίθηση γιατί γνωρίζω αρκετές ιστορίες, που αποδεικνύουν ότι η καλοσύνη και το ενδιαφέρον που δείχνουμε στους άλλους έχει τεράστια επιρροή στις ζωές τους. Αλλά δεν είναι μόνο αυτό... **Έχοντας την ευτυχία να κάνω αυτή την δουλειά, συναναστρέφομαι καθημερινά με πολύ κόσμο.**

Αυτό που μένει στο τέλος κάθε μέρας της επαγγελματικής μου ζωής, αυτό που με κάνει να νιώθω επιτυχημένη στον τομέα μου, είναι η ικανοποίηση ότι προσέφερα την καλύτερη ασφαλιστική λύση στον κάθε ένα προσωπικά. Χωρίς δεύτερες σκέψεις και προσωπικά οφέλη.

Θα ήθελα πολύ να μοιραστώ μαζί σας μία ιστορία που ίσως ήδη έχετε διαβάσει αλλά είναι τόσο συγκινητική και διδακτική που αξίζει να διαβαστεί ξανά.

Μία γιαγιά, κρατώντας από το χέρι την μικρή χαριτωμένη εγγονή της, μπαίνουν σε μία τράπεζα. Όπως κάθονται και περιμένουν να έρθει η σειρά τους, η μικρή ρωτάει την γιαγιά της γιατί έχουν πάει εκεί. Η γιαγιά χαμογελώντας απαντά ότι έχει αφήσει κάτι και θέλει να το πάρει. Δυσανασχετώντας το κοριτσάκι γιατί βαριέται, ζητάει από την γιαγιά του να του πει μία ιστορία. «Μία φορά και ένα καιρό», ξεκινά η γιαγιά, «πριν πολλά χρόνια σε ένα χωριό μακριά από εδώ, ήταν ένα πολύ μικρό κοριτσάκι με δύο υπέροχα ξανθά κοτσιδάκια που περνώντας από ένα κοσμηματοπωλείο κοντοστάθηκε και θαύμασε ένα υπέροχο πράσινο κολιέ στην βιτρίνα του μαγαζιού. Αποφασιστικά αλλά πολύ χαριτωμένα μπήκε μέσα στο μαγαζί και ζήτησε από τον κοσμηματοπώλη να το δει από κοντά. Εκείνος παραξενευμένος την ρώτησε αν έχει χρήματα για να το πληρώσει. Το κοριτσάκι έβγαλε από τις τσέπες του όσα κέρματα είχε και τα άφησε πάνω στον πάγκο λέγοντας «είναι όλα όσα έχω»...Βλέποντας τα ελάχιστα κέρματα ο κοσμηματοπώλης την άκουσε να λέει ότι θέλει να το κάνει δώρο στην μεγάλη της την αδερφή, η οποία από τότε που έχασαν την μαμά τους τους περιποιείται και τους φροντίζει αλλά δεν γελάει ποτέ. Ήθελε να της χαρίσει κάτι πολύ όμορφο για να την κάνει να χαμογελάσει... Τότε ο κοσμηματοπώλης παίρνει το κολιέ, το βάζει σε ένα πολύ όμορφο κόκκινο κουτί με ένα πολύ ωραίο φιόγκο και της το δίνει λέγοντάς της να προσέχει στον δρόμο μέχρι να το δώσει στην αδερφή της.

Την επόμενη μέρα, μία κοπέλα εμφανίστηκε μπροστά στον κοσμηματοπώλη με το κόκκινο κουτί, θέλοντας να το επιστρέψει καθώς αναγνώρισε ότι ήταν ακριβό και δεν θα μπορούσε να το έχει αγοραστεί με μερικά κέρματα... **«η αδερφή σου πλήρωσε με την πιο ακριβή τιμή, περισσότερο από ότι θα μπορούσε να πληρώσει οποιοσδήποτε ενήλικας... έδωσε όλα όσα είχε! Ήθελε μόνο να χαμογελάσεις!».**

Η γιαγιά σταμάτησε την ιστορία, γιατί ήρθε η σειρά τους, και προχώρησε σε ένα διάδρομο με πολλές θυρίδες. Ξεκλείδωσε την δική της και έβγαλε ένα κόκκινο κουτί.

«Ποια ήταν γιαγιά η κοπέλα της ιστορίας σου;» ρώτησε η μικρούλα. Ανοίγοντας το κουτί η γιαγιά βγάζει ένα πράσινο κολιέ και το φοράει στον λαιμό της εγγονής της λέγοντάς της «σημασία δεν έχει ποια ήταν η κοπέλα αλλά να θυμάσαι ότι στον κόσμο υπάρχουν καλοί άνθρωποι».

Κατερίνα Χαραλαμπίδου
Life and Financial Planner,
CEO στην wedo.insure,
MDRT και MCC member



Ποιος ο ρόλος των βιταμινών στην προστασία των ματιών μας;



Γράφει η Λουκία Γερακίτη

Παρόλο που τα ασφαλιστικά προγράμματα πρωτοβάθμιας και δευτεροβάθμιας περίθαλψης μας παρέχουν τα κατάλληλα εργαλεία για τη διάγνωση και θεραπεία των πιθανών προβλημάτων όρασης, δεν πρέπει να ξεχνάμε την σπουδαιότητα της πρόληψης. Ο ρόλος της διατροφής στην πρόληψη είναι καθοριστικός.

Ξέρατε πως η επαρκής πρόσληψη συγκεκριμένων θρεπτικών συστατικών επηρεάζει την όραση και την υγεία των ματιών; Η πιθανότητα εκδήλωσης καταρράκτη, εκφυλισμού της ωχρά κηλίδας και γλαυκώματος μειώνεται σημαντικά όταν ακολουθούνται συγκεκριμένες διατροφικές συστάσεις.

Για αυτό το λόγο, διαβάστε παρακάτω τα τρόφιμα αρωγούς για την υγεία των πολύτιμων ματιών μας.

Kale/Κέιλ (η από τα παλιά γνωστή λαχανίδα)
Αυτό το φυλλώδες πράσινο λαχανικό είναι σπουδαία πηγή λουτεΐνης και ζεαξανθίνης, που σχετίζονται με την βιταμίνη Α και τη β-καροτίνη. Αυτές οι ουσίες, έχει φανεί πως βοηθούν στην προστασία των ιστών των ματιών από τη βλάβη που προξενεί η έκθεση στην ηλιακή ακτινοβολία. Επίσης φαίνεται πως μειώνουν την εξέλιξη της φθοράς των ματιών, που συνεπάγονται με τη γήρανση. Άλλες καλές πηγές αυτών είναι και τα υπόλοιπα σκούρα φυλλώδη λαχανικά, όπως το σπανάκι και το μπρόκολο, φρούτα όπως τα ακτινίδια, τα κόκκινα σταφύλια, τα πορτοκάλια και η παπάγια, η κίτρινη κολοκύθα και τα φιστίκια Αιγίνης.
Σημαντική παράμετρος! Βιοχημικά, ο οργανισμός χρειάζεται λιπαρή ύλη για να απορροφήσει την ζεαξανθίνη και τη λουτεΐνη, οπότε φροντίστε τις σαλάτες σας να τις καταναλώσετε μαζί με ακόρεστα λιπαρά οξέα, όπως είναι το ελαιόλαδο, το αβοκάντο και οι ελιές. Αυτό το λάχανο περιέχει, επίσης, β-καροτίνη και βιταμίνη C, θρεπτικά συστατικά για τα μάτια. Όταν θα τρώτε τα φρούτα συνδυάστε τα με ξηρούς καρπούς, σπόρους ή τυρί.

Γλυκοπατάτα
Το β-καροτένιο χαρίζει στις γλυκοπατάτες το πορτοκαλί τους χρώμα, το οποίο στον οργανισμό μας μετατρέπεται σε βιταμίνη Α που συνδράμει στην πρόληψη της ξηροφθαλμίας και της νυκταλωπίας (Η νυκταλωπία είναι πάθηση κατά την οποία καθίσταται αδύνατη η καλή όραση στο ημίφως ή τη νύχτα). Αν οι γλυκοπατάτες δεν είναι της αρεσκείας σας δοκιμάστε τρόφιμα με παρόμοια θρεπτικά όπως είναι η κολοκύθα και το καρότο. Το γάλα, το συκώτι και τα αυγά είναι επίσης πολύ καλές πηγές βιταμίνης Α, η οποία είναι απορροφάται καλύτερα μαζί με μικρή ποσότητα λίπους.

Φράουλες
Οι αγαπημένες μας φράουλες είναι ισχυρός σύμμαχος της υγείας των ματιών. Αυτό συμβαίνει γιατί περιέχουν βιταμίνη C. Η αντιοξειδωτική δράση της βιταμίνης C βοηθά στη μείωση του κινδύνου για καταρράκτη. Προσπαθήστε να εντάξετε στη διατροφή σας τρόφιμα πλούσια σε βιταμίνη C όπως είναι οι πολύχρωμες πιπεριές, το μπρόκολο, το πορτοκάλι και το ακτινίδιο.

Μικρά ψάρια
Τα ω-3 λιπαρά οξέα ευεργετούν την υγεία των ματιών μας ρίχνοντας την οξειδωτική διαδικασία. Ο σολομός αν και είναι εξαιρετική πηγή ω-3 λιπαρών οξέων, περιέχει βαρέα μέταλλα. Αλλά δεν στεναχωριόμαστε. Ω-3 βρίσκουμε στην ταπεινή σαρδέλα, στον λιναρόσπορο, στους σπόρους chia και στα καρύδια. Προσπαθήστε να έχετε δυο πηγές ω-3 λιπαρών οξέων/ εβδομάδα
Μέσω της ισορροπημένης διατροφής μπορούμε να προάγουμε την καλή υγεία και να ισχυροποιήσουμε την πρόληψη ασθενειών. Μην ξεχνάτε να πραγματοποιείτε τον έλεγχο ρουτίνας όπως σας το παρέχει το ασφαλιστικό σας πρόγραμμα υγείας με σκοπό να εξασφαλίσετε την βέλτιστη εξέλιξη πιθανών δύσκολων καταστάσεων.

Λουκία Γερακίτη
MSc, Διαιτολόγος-Διατροφολόγος με εξειδίκευση στην αθλητική διατροφολογία
loukiagerakiti.com

Βιώνετε έντονο στρες; Κάντε την διατροφή σύμμαχο.

Συνήθως όταν κανείς αισθάνεται άγχος δεν τρώει τίποτα. Συχνά λέμε «το στομάχι μου είναι κόμπος, δεν θέλω να φάω τίποτα». Άλλες φορές, υποκύπτουμε σε αυτό που ονομάζουμε «stress eating», όπου κάνουμε το αντίθετο, τρώμε ακατάπαυστα με σκοπό να απομακρυνθούμε από τον άγχος που αισθανόμαστε.



Γράφει η Λουκία Γερακίτη

Έχετε σκεφθεί ποτέ αν υπάρχουν συστατικά ή τρόφιμα που να επιδρούν θετικά και να μας αποφορτίζουν από αυτό; Μπορούμε, δηλαδή να χρησιμοποιήσουμε το φαγητό για να μειώσουμε τα επίπεδα του στρες οργανικά;

Όταν αισθανόμαστε στρες ή άγχος, το κεντρικό νευρικό σύστημα απελευθερώνει τις ορμόνες του στρες, όπως είναι η κορτιζόλη και η αδρεναλίνη. Αυτές οι ορμόνες προετοιμάζουν το σώμα για δράση, ενεργοποιώντας ολόκληρο το σώμα για μάχη ή για φυγή. Για αυτό το λόγο έχουμε αυξημένους καρδιακούς παλμούς, αυξημένη αρτηριακή πίεση και έντονο ρυθμό αναπνοής. Φυσικά, το χρόνιο στρες αποτελεί μια άλλη κατάσταση που όταν δεν διαχειρίζεται κανείς οδηγεί σε μακροχρόνια προβλήματα υγείας, κατάθλιψη, δυσκολία στον ύπνο, γαστρεντερικά προβλήματα κα.

1. Για την καλύτερη διαχείριση του στρες, οι ερευνητές έχουν στρέψει το ενδιαφέρον τους στους παράγοντες που βελτιώνουν την λειτουργία του εγκεφάλου. **Τρόφιμα πλούσια σε αντιοξειδωτικά και βιταμίνες του συμπλέγματος Β** φαίνεται πως μας κάνουν να επεξεργαζόμαστε καλύτερα τις πληροφορίες και να παίρνουμε καλύτερες αποφάσεις σε ακραίες συνθήκες. Αν και τα συμπληρώματα διατροφής αποτελούν μια εύκολη λύση, δεν έχουν την ίδια βιοδιαθεσιμότητα με τα θρεπτικά συστατικά των τροφίμων. Για να καλύψετε τις ανάγκες σας σε αντιοξειδωτικά επιλέξτε να τρώτε **ποικιλία φρούτων και λαχανικών.** Μια ασφαλής σύσταση είναι να έχετε **καθημερινά 5 μερίδες με όλη την παλέτα των χρωμάτων** (πράσινα λαχανικά, κόκκινα φρούτα κτλ). Για να εξασφαλίσετε την επαρκή πρόσληψη βιταμινών Β αντικαταστήστε όλα τα ραφιναρισμένα αρτοσκευάσματα με τα αντίστοιχα ολικής. Αγοράστε φρυγανιές σίκαλης, παξιμάδια χαρουπιού, πολύσπορα κριτσίνια, ψωμί ολικής άλεσης κτλ. Επίσης, εντάξτε τα όσπρια τουλάχιστον 1 φορά ανά εβδομάδα.

2. Τα **πολυακόρεστα λιπαρά οξέα φαίνεται πως επιδρούν ευεργετικά στην αντιμετώπιση του άγχους και της κατάθλιψης.** Πολυακόρεστα λιπαρά θα βρείτε στους **ξηρούς καρπούς, με βασιλιά το καρύδι, στο σουσάμι, στους σπόρους chia, στον ηλιόσπορο, στο αβοκάντο κτλ.**

3. Άλλες μελέτες αναφέρουν μια σχέση μεταξύ του στρες και των χαμηλών επιπέδων θρεπτικών συστατικών στον οργανισμό, όπως η βιταμίνη D. Καλό είναι για την καλή λειτουργία του οργανισμού να μην υπολειπόμαστε σε θρεπτικά συστατικά. Η βιταμίνη D συχνά μετριέται σε χαμηλά επίπεδα στο αίμα μας. Τα μειωμένα επίπεδα βιταμίνης D συνδέονται με την εμφάνιση διαφόρων ψυχιατρικών διαταραχών, αλλά και την πρόκληση κατάθλιψης ιδιαίτερα σε ηλικιωμένα άτομα. Εξίσου σημαντική, ακόμα, είναι η συνδρομή της συγκεκριμένης βιταμίνης στην τόνωση του ανοσοποιητικού συστήματος και της μυϊκής δύναμης. Τρόφιμα με περιεκτικότητα σε βιταμίνη D είναι **τα λιπαρά ψάρια και τα ενισχυμένα γαλακτοκομικά ή φυτικά ροφήματα.**



4. **Μην παραλείπετε την άσκηση.** Η τακτική σωματική άσκηση είναι πολύ ευεργετική για την καταπολέμηση του άγχους. Ακόμη και 10′ την ημέρα μπορεί να είναι καθοριστικά! Σε ακραίες συνθήκες στρες δοκιμάστε ασκήσεις χαλάρωσης, όπως ο διαλογισμός ή οι ασκήσεις αναπνοής. Καθημερινά συναναστραφείτε με τα αγαπημένα σας άτομα και παίξτε με το κατοικίδιό σας. Αν τα προβλήματα άγχους φαίνονται μη διαχειρίσιμα ή επιμένουν και γίνονται χρόνια, ζητήστε βοήθεια από κάποιον ψυχολόγο, ψυχίατρο ή ειδικό ψυχικής υγείας.

Ένα ισορροπημένο πλάνο διατροφής με ποιοτικές επιλογές θα συνδράμει στη μείωση των επιπέδων του άγχους. Για μια εξατομικευμένη προσέγγιση ακολουθήστε τις οδηγίες του διαιτολόγου – διατροφολόγου που συνεργάζεστε. Αν αναρωτιέστε για πιθανές διατροφικές ανεπάρκειες επικοινωνήστε με τον θεράποντα ιατρό σας και τον ασφαλιστικό σας σύμβουλο με σκοπό να επωφεληθείτε από τα ασφαλιστικά σας προγράμματα Υγείας, Πρωτοβάθμιας και Δευτεροβάθμιας περίθαλψης και να πραγματοποιήσετε τους κατάλληλους ελέγχους.

Λουκία Γερακίτη
MSc, Διαιτολόγος-Διατροφολόγος με εξειδίκευση στην αθλητική διατροφολογία
loukiagerakiti.com

Αντιμετωπίζετε δυσκολία στον ύπνο; Διαβάστε ποιες τροφές μπορούν να σας βοηθήσουν.



Οι ραγδαίοι ρυθμοί της καθημερινότητας σε συνδυασμό με τις έντονες αλλαγές που έφερε η επιδημία του covid-19 και το ολοένα βαρύτερο συναισθηματικό φορτίο των ατόμων έχουν αυξήσει κατακόρυφα την αϋπνία. Η αϋπνία, η δυσκολία, δηλαδή, να αποκοιμηθεί κανείς ή να παραμείνει κοιμισμένος για κάποιες ώρες, συνεχόμενα, ακολουθείται συνήθως από υπνηλία κατά τη διάρκεια της ημέρας, χαμηλή ενέργεια, ευερεθιστότητα, καταθλιπτική διάθεση, μειωμένο κορεσμό και αυξημένη όρεξη για τρόφιμα με λιπαρά και απλά σάκχαρα.

Η διατροφή και ο ύπνος, επηρεάζουν έντονα την ποιότητα της ζωής μας. Ως αλληλένδετοι παράγοντες καθορίζουν την υγεία και ευεξία του σώματός μας.
Αν πάσχετε από δυσκολία στον ύπνο ή αϋπνίες, επικοινωνήστε με τον ιατρό και τον ασφαλιστικό σας σύμβουλο ώστε να προγραμματίσετε τους κατάλληλους ελέγχους μέσα από τα ασφαλιστικά προγράμματα Υγείας σας, για να αποκλείσετε πιθανά πρωτογενή παθολογικά αίτια. Ταυτόχρονα σκεφθείτε το ενδεχόμενο να εμπλουτίσετε τη διατροφή σας με τα παρακάτω τρόφιμα που αποδεδειγμένα η επιστημονική κοινότητα καταλήγει πως επιδρούν θετικά στην εξέλιξη ενός καλού, σε ποιότητα και ποσότητα, ύπνου!

- **Το ακτινίδιο**

Το ακτινίδιο παράγεται σε πολλές χώρες και ποικίλλει σε χρώμα και μέγεθος. Το ακτινίδιο είναι πλούσιο σε βιταμίνες και μέταλλα. Περιέχει κυρίως βιταμίνη C, E, κάλιο και φυλλικό οξύ. Σε πρόσφατη μελέτη φάνηκε πως **η κατανάλωση δύο ακτινίδιων μία ώρα πριν τον ύπνο προκαλεί γρηγορότερη έλευση ύπνου, με καλύτερη ποιότητα και μεγαλύτερη διάρκεια.** Η αιτιολογία δεν είναι ακόμα σαφής, αλλά οι ερευνητές σχετίζουν τις αντιοξειδωτικές ιδιότητες του φρούτου και την υψηλή του συγκέντρωσή σε φυλλικό οξύ με την παραγωγή σεροτονίνης.



Γράφει η Λουκία Γερακίτη

- **Τα βύσσινα και ο χυμός τους**

Τα βύσσινα περιλαμβάνουν διάφορες ποικιλίες, όπως το Richmond, το Montmorency και το Morello. Μην τα συγχέετε με τα κεράσια γιατί αποτελούν διαφορετικά φρούτα ως προς τις ιδιότητες και τη γεύση. Στο εμπόριο θα τα βρείτε ολόκληρα ή αποχυμωμένα. Διαπιστώθηκε ότι **μέσω της κατανάλωσης δύο φλιτζανιών την ημέρα, αυξήθηκε ο συνολικός χρόνος και η έλευση του ύπνου.** Τα αποτελέσματα αυτά, οφείλονται στην υψηλή περιεκτικότητα του βύσσινου σε μελατονίνη. Η μελατονίνη είναι η σπουδαιότερη ορμόνη αναφορικά με τον ύπνο αφού ρυθμίζει τους κιρκάδιους ρυθμούς μας και προάγει τον ύπνο. Επιπρόσθετα, το πλούσιο αντιοξειδωτικό φορτίο του βύσσινου ευνοεί ακόμη περισσότερο τον ύπνο.

- **Το γάλα**

Το γάλα περιέχει, επίσης, μελατονίνη, ενώ ορισμένα γαλακτοκομικά προϊόντα είναι περαιτέρω εμπλουτισμένα. Στο παρελθόν, μελέτες έχουν καταλήξει πως **η κατανάλωση γάλακτος πριν τον ύπνο μειώνει τις φορές που τα άτομα με διακοπτόμενο ύπνο ξυπνούν μέσα τη νύχτα.** Το γάλα ίσως οφείλει την επίδρασή του στον ύπνο, λόγω των βιταμινών B και D αλλά και της αναλογίας υδατανθράκων και πρωτεϊνών που περιέχει.

- **Τα λιπαρά ψάρια**

Σε άλλη μελέτη φάνηκε πως **η συχνή κατανάλωση σολομού προκαλεί καλύτερο συνολικά ύπνο και βελτιωμένη καθημερινότητα.** Οι ερευνητές αιτιολόγησαν το συμπέρασμα λόγω της βιταμίνης D και των ω-3 λιπαρών οξέων που περιέχει ο σολομός, τα οποία εμπλέκονται στη ρύθμιση της σεροτονίνης στον οργανισμό. Η μελέτη είχε ακόμη πιο ισχυρά αποτελέσματα τους χειμερινούς μήνες, όταν δηλαδή τα επίπεδα της βιταμίνης D τείνουν να είναι χαμηλότερα.

- **Οι ξηροί καρποί**

Οι ξηροί καρποί, όπως **τα αμύγδαλα, τα καρύδια, τα φιστίκια Αιγίνης και τα κάσιους, θεωρούνται ευεργετικοί για τον ύπνο.** Περιέχουν σε διαφορετικές αναλογίες μελατονίνη και μέταλλα, όπως το μαγνήσιο και ο ψευδάργυρος, που είναι απαραίτητα για μία σειρά διεργασιών που επηρεάζουν τον ύπνο. Σε κλινική δοκιμή, η λήψη συμπληρώματος ψευδαργύρου – μαγνησίου βοήθησε ηλικιωμένα άτομα με αυπνία να κοιμηθούν καλύτερα.

- **Το ρύζι**

Μελέτες που συσχέτισαν τον ύπνο με την πρόσληψη υδατανθράκων είχαν αντικρουόμενα αποτελέσματα. Σε τελευταία ανασκόπηση, ωστόσο φάνηκε μία θετική συσχέτιση με τη κατανάλωση ρυζιού. Υπάρχουν δεδομένα που δείχνουν πως **όσοι έτρωγαν τακτικά ρύζι ανέφεραν καλύτερο ύπνο από εκείνους που κατανάλωναν ψωμί ή ζυμαρικά.** Η κατανάλωση τροφών με υψηλό γλυκαιμικό δείκτη 4 ώρες πριν τον ύπνο φαίνεται να είναι βοηθητική. Από την άλλη μεριά, τα ζαχαρούχα ποτά και τα γλυκά έχουν συνδεθεί με κακό ύπνο. Αυτό δείχνει ότι δεν έχουν όλοι οι υδατάνθρακες με υψηλό γλυκαιμικό δείκτη το ίδιο αποτέλεσμα και χρειάζεται περαιτέρω διερεύνηση. Η επίδραση των υδατανθράκων στον ύπνο μπορεί να επηρεαστεί από το σύνολο του γεύματος. **Ο συνδυασμός μέτριας ποσότητας πρωτεΐνης** (ιδανικά πλούσια σε τρυπτοφάνη) με εύκολα απορροφήσιμο υδατάνθρακα **φαίνεται να έχει τα καλύτερα αποτελέσματα.** Η τρυπτοφάνη είναι το αμινοξύ που προάγει τον ύπνο και μέσω των υδατανθράκων φτάνει πιο γρήγορα στον εγκέφαλο. Η γαλοπούλα είναι ένα παράδειγμα πηγής πρωτεΐνης με υψηλά επίπεδα τρυπτοφάνης. Ένα καλό βραδινό, λοιπόν, θα μπορούσε να είναι μια μερίδα γαλοπούλα με ρύζι.

Λουκία Γερακίτη
MSc, Διαιτολόγος-Διατροφολόγος με εξειδίκευση στην αθλητική διατροφολογία
loukiagerakiti.com



Γιατί μας κάνει καλό να τρώμε πολύχρωμο φαγητό;



Γράφει η Άντζυ Καλαντζή

Η αλήθεια είναι ότι καθημερινά ερχόμαστε αντιμέτωποι στην ερώτηση «τι να φάμε σήμερα;". Σε σχέση με το κόστος, την προτίμηση μας αλλά και την επιθυμία (πλέον στους περισσότερους συμβαίνει ευτυχώς!) να είναι υγιεινό το γεύμα της επιλογής μας, καταλήγουμε ασυναίσθητα να καταναλώνουμε **τροφές** τρώγοντας **από το χρώμα του ουράνιου τόξου!**

Επιλέγοντας τροφές από διαφορετικές κατηγορίες χρωμάτων (ντομάτες, πράσινα λαχανικά, κίτρινα φρούτα, ξηροί καρποί κτλ) **επισφραγίζουμε την λήψη όλων των θρεπτικών συστατικών που χρειαζόμαστε** καθημερινά αλλά ταυτόχρονα, η μεσογειακή αυτή διατροφή, μας **εξασφαλίζει την παροχή όλων των φυτοθρεπτικών συστατικών, που είναι απαραίτητα για την αφομοίωση των θρεπτικών συστατικών αλλά και την απομάκρυνση των τοξινών από το σώμα μας!**

Όμως δεν πρέπει να αγνοήσουμε την σημαντικότητα της ψυχολογίας μας που επηρεάζεται θετικά βλέποντας την πολυχρωμία στο πιάτο μας! Αποδεδειγμένα από πρόσφατες μελέτες **η πολυχρωμία στην διατροφή μας βοηθά να έχουμε καλύτερη διάθεση, περισσότερη θετική ενέργεια, καλύτερο δέρμα και μαλλιά, καλύτερη υγεία**! Το σημαντικότερο όλων όμως είναι ότι μας βοηθά να θέλουμε να παραμείνουμε σε αυτό το μονοπάτι διατροφικά και να μην επιθυμούμε να τρώμε τροφές λιπαρές και κακές για την υγεία. **Το χρώμα μας κάνει να ζητάμε και άλλο χρώμα!**

Άντζυ Καλαντζή
Whole Person Coach
@ankalan

Πολύχρωμη Σαλάτα Με Όσπρια

ΥΛΙΚΑ	ΕΚΤΕΛΕΣΗ
Για τη Σαλάτα -1 κούπα βρασμένα μικρά φασόλια λευκά -1 κούπα βρασμένα φασόλια κόκκινα -1 κούπα βρασμένα ρεβίθια αποφλοιωμένα -1 πράσινη πιπεριά -1 κόκκινη πιπεριά Φλωρίνης -1 μικρό αγγουράκι -1 κρεμμύδι -1,5 κ.σ. κάπαρη -1 κούπα ψιλοκομμένος μαϊντανός -10-15 φύλλα δυόσμου -10-15 φύλλα βασιλικού Για τη σάλτσα Vinaigrette - 1 σκελίδα σκόρδο κομμένο στην μέση - 1/2 κ.σ. μουστάρδα Dijon - 2 κ.σ. χυμό λεμόνι - 1 κ.γλ. μέλι ή σιρόπι σφένδαμου - 1/4 κούπας ελαιόλαδο - αλάτι, πιπέρι	1. Σε ένα μεγάλο μπολ βάζουμε τα όσπρια (καλά στραγγισμένα),τις πιπεριές και το κρεμμύδι ψιλοκομμένα, την κάπαρη και τα φρέσκα μυρωδικά. Ανακατεύουμε χρησιμοποιώντας μια μεγάλη ξύλινη κουτάλα. 2. Σε μικρό μπολ προσθέτουμε τα υγρά υλικά της σάλτσας και ανακατεύουμε καλά. Αφήνουμε για 10 λεπτά και μετά αφαιρούμε το σκόρδο. 3. Ανακατεύουμε το περιεχόμενο των 2 μπολ απαλά με μία κουτάλα. Tip! Για καλύτερο αποτέλεσμα, πριν σερβίρετε τη σαλάτα, σκεπάστε την και βάλτε την στο ψυγείο για λίγο έτσι ώστε τα όσπρια να απορροφήσουν όλες τις γεύσεις και τα αρώματα. Κι ένα ανακάτεμα ακόμα πριν το σερβίρισμα επιβάλλεται.



Τα παιδιά μας χρειάζονται παραγωγικό χρόνο μαζί μας, διαβάστε πώς.



Γράφει η Άντζυ Καλαντζή

Οι κοινές εμπειρίες με τα παιδιά μας και οι στιγμές που ασχοληθήκαμε αποκλειστικά μαζί τους, είναι βασικοί παράγοντες στην υγιή ανάπτυξη του ψυχολογικού τους προφίλ. Μακροπρόθεσμα τα βοηθά και στην συνολική τους υγεία, νους εν σώματι υγιή!

Μπορεί να μην θυμούνται κάθε λεπτομέρεια της παιδικής τους ηλικίας, θυμούνται όμως και αισθάνονται ζωντανές τις κοινές εμπειρίες που έφερναν την οικογένεια πιο κοντά, κάνοντας μαζί πράγματα δημιουργικά!
Τα παιδιά κρατάνε ζωντανές στη μνήμη τους τις στιγμές που νιώθουν ότι έχουν την απόλυτη προσοχή σας και είσαστε εκεί μόνο για αυτά! Υπάρχουν πολλοί τρόποι να κάνετε μαζί τους πράγματα και πολλές ιδέες, αλλά τα παιδιά επίσης διασκεδάζουν πραγματικά όταν παίζουν χρησιμοποιώντας τα χέρια τους! Γιατί λοιπόν να μην τους χαρίσουμε ευχάριστες αναμνήσεις δημιουργώντας μαζί τους συνταγές που εκτός του διασκεδαστικού της ιστορίας, να τους διδάξουμε και υγιεινούς τρόπους να φτιάχνουν σνακ! Από την παραγωγή στην κατανάλωση!

Άντζυ Καλαντζή
Whole Person Coach
@ankalan

Oatmeal Bars

ΥΛΙΚΑ	ΕΚΤΕΛΕΣΗ
ΒΑΣΙΚΑ ΥΛΙΚΑ (για 10-15 περίπου μπάρες) **-2 κούπες βρώμη** **-1/2 κούπα βούτυρο αμυγδάλου ή φυστικοβούτυρο** **-1/2 κούπα σιρόπι σφενδάμου** **-3-4 κ.σ. από τα υλικά επιλογής (δες παρακάτω)** **-1/2 κ.γλ. κανέλα** **ΥΛΙΚΑ ΕΠΙΛΟΓΗΣ (διαλέγουμε όποια θέλουμε!)** **-σταγόνες μαύρης σοκολάτας (μπορεί να αντικατασταθεί και με λευκής ή γάλακτος)** **-αμύγδαλα, φιστίκια αιγίνης, κολοκυθόσπορος (πασατέμπος)** **-αποξηραμένα φρούτα (κράνμπερις, γκοτζι μπέρις, σταφίδες κτλ)** **-λιναρόσπορος. σπόροι τσία**	**1) Βάζουμε λαδόκολλα σε τετράγωνο ή ορθογώνιο ταψάκι και το αφήνουμε στην άκρη. Το μέγεθος θα εξαρτηθεί από το πόσο ύψος θέλουμε να έχουν οι μπάρες μας.** **2) Βάζουμε την βρώμη σε μεγάλο μπολ.** **3) Σε ένα μικρό κατσαρολάκι βάζουμε το σιρόπι σφενδάμου να βράσει σε χαμηλή φωτιά. Μόλις αρχίσουν οι πρώτες μπουρμπουλήθρες, το βγάζουμε από τη φωτιά και το ρίχνουμε στο μπολ με τη βρώμη, προσθέτοντας το βούτυρό μας και τα υλικά επιλογής μας.** **4) Ανακατεύουμε γρήγορα γιατί όσο κρυώνει το μείγμα τόσο πιο δύσκολο θα γίνει το ανακάτεμα.** **5) Μεταφέρουμε το μείγμα στο ταψάκι και το πιέζουμε με δύναμη να καλυφθεί όλη η επιφάνεια. Βάζουμε το ταψί μας στο ψυγείο για καμία ωρίτσα και μετά με ένα μαχαιράκι κόβουμε τις μπάρες μας.** **Tip!** **Σε θερμοκρασία δωματίου μπορούν να διατηρηθούν έως και 5 μέρες σε αεροστεγές δοχείο, ενώ στο ψυγείο έως 1 μήνα.**

Διαβάστε την συνέντευξη της CEO μας στο InsuranceWorld.gr

Κ. Χαραλαμπίδου: Ευνοϊκότερο από ποτέ το περιβάλλον για ανάπτυξη της ασφαλιστικής αγοράς

Σε μια εφ' όλης της ύλης συνέντευξη στον Βάιο Κρόκο του iw, η CEO/Partner της wedo. insure, κ. Κατερίνα Χαραλαμπίδου, σχολίασε τα τεκταινόμενα στην ασφαλιστική αγορά και τη διαμεσολάβηση.

Επεσήμανε τις προκλήσεις που ανέδειξε η πανδημία όσον αφορά την παραγωγή και τις συνολικές εργασίες του κλάδου, παραθέτοντας παράλληλα τους στρατηγικούς στόχους της wedo.insure.
Ανέδειξε, μεταξύ άλλων, τις μεγάλες αλλαγές που φέρνει στον κλάδο ο ψηφιακός μετασχηματισμός, τον σύγχρονο ρόλο που έχει πλέον ένας ασφαλιστικός σύμβουλος και τις σημαντικές εμπειρίες που μπορεί να βιώσει ένας επαγγελματίας μέσω του MDRT.
Σύμφωνα με την κυρία Χαραλαμπίδου, το περιβάλλον που δημιουργείται μετά τις συνεχόμενες αλλαγές των τελευταίων ετών και τις εξαγορές-συγχωνεύσεις, προσφάτως, είναι το πλέον ευνοϊκό για την περαιτέρω ανάπτυξη της ασφαλιστικής αγοράς.

Πώς αντιμετωπίσατε τις προκλήσεις-απόρροια της πανδημίας όσον αφορά την παραγωγή και την επικοινωνία με συνεργάτες και πελάτες;
Η πρωτόγνωρη περίοδος που διανύσαμε τον τελευταίο ενάμιση χρόνο αδιαμφισβήτητα αναστάτωσε τον κόσμο και δημιούργησε μια έντονη αίσθηση φόβου και ανησυχίας για την υγεία τους, αλλά κυρίως αυτών που αγαπούν περισσότερο τη ζωή. Όλο αυτό το διάστημα εμείς επιλέξαμε να είμαστε κοντά στους ανθρώπους που μας έχουν εμπιστευτεί, επικοινωνώντας σε συστηματική βάση μαζί τους. Μας ενδιέφερε πραγματικά να μάθουμε πώς αντιμετωπίζουν οι ίδιοι τη νέα πραγματικότητα και αν είναι καλά ψυχικά και σωματικά.
Διαπιστώσαμε, λοιπόν, ότι πολύ περισσότερο από πριν ένιωθαν την ανάγκη να δημιουργήσουν νέες ή να επεκτείνουν τις ασφαλιστικές καλύψεις που ήδη είχαν, με κύριο πρωταγωνιστή τα προγράμματα υγείας και ζωής. Νομίζω ότι η κρίση αυτή, που διανύουμε ακόμα, σε καμία περίπτωση δεν αφορά μείωση παραγωγής, αλλά αντιθέτως δημιούργησε μεγαλύτερη διατηρησιμότητα και κυρίως σημαντική αύξηση παραγωγής.

Πώς αλλάζουν πλέον τις εργασίες σας οι μεγάλες αλλαγές σε επίπεδο ψηφιακού μετασχηματισμού;
Στην wedo.insure πάντα πιστεύαμε στον ψηφιακό μετασχηματισμό και ευτυχώς είχαμε κάνει σημαντικά βήματα προς αυτήν την κατεύθυνση αρκετό καιρό πριν. Η περίοδος που μας έκλεισε στα σπίτια μας και για πρώτη φορά γνωρίσαμε την απομακρυσμένη εργασία εμάς μας βρήκε έτοιμους. Από την πρώτη μέρα δουλέψαμε χωρίς κανένα πρόβλημα και μάλιστα υποστηρίξαμε και την αυξημένη νέα παραγωγή απολύτως οργανωμένα. Ακόμα έχουμε δρόμο να διανύσουμε, όμως, για να μπορέσουμε να ολοκληρώσουμε το όραμα που ενστερνιζόμαστε και ακολουθούμε ενέργειες προς αυτήν την κατεύθυνση συνεχώς.

Ποιες είναι οι εκτιμήσεις σας για την πορεία της ασφαλιστικής αγοράς; Σε ποιους κλάδους εντοπίζετε αυξανόμενο ενδιαφέρον το επόμενο διάστημα;
Η ασφαλιστική αγορά βρίσκεται σε συνεχόμενη αλλαγή εδώ και πολλά χρόνια. Από το 2009 έχουμε δει αλυσιδωτές αλλαγές, οι οποίες ήδη έχουν δημιουργήσει ένα πολύ ασφαλές περιβάλλον για τους πελάτες μας. Τα τελευταία χρόνια μπήκαμε στην περίοδο των εξαγορών-συγχωνεύσεων ασφαλιστικών εταιρειών, γεγονός που το περιμέναμε να συμβεί. Παράλληλα, με διάφορες ενέργειες του κλάδου ενισχύεται η ασφαλιστική συνείδηση των Ελλήνων και αλλάζει εντελώς το υποψήφιο/εν δυνάμει ασφαλιστικό κοινό.
Δεδομένων των παραπάνω, λοιπόν, πιστεύουμε ότι σήμερα περισσότερο από ποτέ είναι το ευνοϊκότερο περιβάλλον για να υπάρξει ανάπτυξη. Ο κλάδος υγείας, με τα προγράμματα υγείας σε ομαδικό ή ατομικό επίπεδο, αλλά και ο κλάδος ζωής πιστεύουμε ότι θα μεσουρανήσουν τα επόμενα χρόνια.
Επίσης τα επενδυτικά-συνταξιοδοτικά προγράμματα, που ήδη ξεκίνησαν να έχουν ιδιαίτερη κινητικότητα, πιστεύουμε ότι θα αποτελέσουν έντονη επιθυμία των πολιτών, και γι' αυτό τον λόγο εμείς ήδη τρέχουμε μια μεγάλη καμπάνια ενημέρωσης για το συνταξιοδοτικό.

Πώς θα αυξηθεί η πολυπόθητη ασφαλιστική συνείδηση; Απαιτούνται τελικά έξτρα κίνητρα από την Πολιτεία; Χρειάζεται περαιτέρω εκπαίδευση στους διαμεσολαβούντες ώστε να κομίσουν το μήνυμα της ασφάλισης;
Η ασφαλιστική συνείδηση των Ελλήνων γνωρίζουμε ότι είναι αρκετά χαμηλότερη συγκριτικά με τις αναπτυγμένες χώρες της Ευρώπης και της Αμερικής. Θεωρώ ότι για να μπορέσουμε να πλησιάσουμε το επίπεδο των χωρών αυτών πρέπει να γίνουν ενέργειες πολλαπλών παραγόντων.
Η Πολιτεία σαφέστατα πρέπει να βοηθήσει προς αυτήν την κατεύθυνση, ίσως δίνοντας φορολογικές ελαφρύνσεις ή κάνοντας καμπάνιες ενίσχυσης της ασφαλιστικής συνείδησης. «Ασφαλίζω σημαίνει φροντίζω» είδαμε πρόσφατα να λέει η καμπάνια της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδας.
Από την άλλη, οι διαμεσολαβούντες οι οποίοι εκπροσωπούν την ασφαλιστική αγορά πρέπει να είναι πλήρως εκπαιδευμένοι και γνώστες του αντικειμένου προκειμένου να αφήνουν το θετικότερο αποτύπωμα στο ασφαλιστικό κοινό.

Αρκετοί σημειώνουν πως νεότερες γενιές δυσκολεύονται να μπουν στο επάγγελμα του ασφαλιστικού συμβούλου. Πώς μπορεί να αλλάξει αυτό;
Η επιλογή του επαγγέλματος του ασφαλιστικού συμβούλου ποτέ δεν νομίζω ότι ήταν εύκολη. Θυμάμαι την προσωπική μου εμπειρία πριν από σχεδόν 20 χρόνια που ανέλαβα το ασφαλιστικό γραφείο της μητέρας μου. Πέρασε πολύς καιρός για να πω με περηφάνια ότι κάνω αυτήν τη δουλειά, ως τότε το έκρυβα!
Για να μπορέσει η νέα γενιά να αγαπήσει και να εκτιμήσει αυτό το χαρισματικό επάγγελμα πρέπει να καταλάβει. Να καταλάβει ότι αν δείξει πειθαρχία και συστηματικότητα, έχοντας ηθική και υψηλό γνωστικό επίπεδο, δεν υπάρχει περίπτωση να μην εξελιχθεί σε επιτυχημένο επαγγελματία.
Αυτή η δουλειά θέλει κόπο και χρόνο, αλλά είναι και η μοναδική ίσως που ρυθμίζεις ο ίδιος πόσο και πότε θέλεις να εργαστείς, αλλά και με τι ρυθμό επιθυμείς να αυξάνεις το εισόδημά σου.

Πείτε μας δυο λόγια για τις εμπειρίες σας και τα οφέλη που έχετε αποκομίσει από το MDRT.
Το MDRT είναι η σημαντικότερη διάκριση που μπορεί να λάβει ένας ασφαλιστικός σύμβουλος που ασχολείται με τον κλάδο ζωής, υγείας και διαχείρισης κεφαλαίων. Απαιτεί πολύ υψηλό επίπεδο γνώσεων και αυστηρή ηθική, με γνώμονα πάντα και μόνο το συμφέρον του πελάτη.
Οι εμπειρίες που έχω αποκομίσει τα τελευταία τέσσερα χρόνια, που γνώρισα από κοντά το MDRT, είναι αμέτρητες. Αν μπορούσα να το βάλω σε μία πρόταση, θα έλεγα ότι η συναναστροφή με τους καλύτερους παγκοσμίως είναι μοναδική πηγή έμπνευσης σε πολλαπλά επίπεδα.
Όλοι οι κορυφαίοι κάτι κάνουν πολύ καλά και αυτό επιθυμούν να το γνωστοποιήσουν στα υπόλοιπα μέλη. Ποιος δεν θα ήθελε να μάθει τεχνικές ή μεθοδολογίες που οδηγούν αποδεδειγμένα σε επιτυχία;

Ποιοι είναι οι επόμενοι στρατηγικοί στόχοι της wedo.insure;
Στην wedo.insure είμαστε μια ομάδα που μοιραζόμαστε μια κοινή φιλοσοφία. Νοιαζόμαστε πραγματικά και επιθυμούμε να είμαστε δίπλα στον πελάτη μας απαραιτήτως σε όλα τα στάδια της συνεργασίας μας. Έχουμε ένα κοινό όραμα, το οποίο έχει στο κέντρο τον πελάτη και την εμπειρία που αποκομίζει όταν απευθύνεται σε εμάς για να προστατεύσει τα όνειρα και τις επιθυμίες του.
Ο στόχος μας είναι να δημιουργήσουμε την υποδομή που θα μπορέσει να υποστηρίζει με τον πιο επαγγελματικό, digital τρόπο τις ανάγκες όλο και περισσότερου ασφαλιστικού κοινού. Επιθυμούμε να συνυφανθεί το όνομα της wedo.insure με την αριστεία, και όλες μας οι στρατηγικές ενέργειες του παρελθόντος αλλά και του μέλλοντος έχουν ακριβώς αυτήν την κατεύθυνση.

Αν έχετε κάτι άλλο να σχολιάσετε...
Η ιδιωτική ασφάλιση είναι στην πραγματικότητα ο τρόπος να υποστηρίξει ο ασφαλισμένος οικονομικά τις δυσκολίες που μπορεί να του προκύψουν στη ζωή.
Όλοι μας εργαζόμαστε για να καλύψουμε αρχικά τις καθημερινές βασικές μας οικονομικές ανάγκες, στέγη, τροφή, αλλά και εκείνες που μας δημιουργούν ανάταση ψυχική, όπως ψυχαγωγία, διακοπές κ.τ.λ.
Εκτός αυτού όμως, μεγαλώνοντας την οικογένειά μας και δημιουργώντας απογόνους, ουσιαστικά ερχόμαστε να μεγαλώσουμε την οικονομική υποχρέωση, δεδομένων των νέων πρακτικών εξόδων, αλλά και μελλοντικών, όπως έξοδα εκπαίδευσης-σπουδών τέκνων.
Η ιδιωτική ασφάλιση είναι δομημένη με τέτοιο τρόπο που μπορεί αδιαμφισβήτητα να καλύψει κάθε οικονομική ανάγκη σε κάθε στάδιο της ζωής των ανθρώπων.

Ασφάλιση κατοικίδιων συντροφιάς

Διαβάστε το άρθρο της CEO μας για την ασφάλιση κατοικιδίων στην Ασφαλιστική Αγορά.

Πάντα θυμάμαι τον εαυτό μου να ζητάω από τους γονείς μου να μου πάρουν για δώρο ένα σκύλο, από 3-4 χρονών είτε το δώρο αφορούσε γενέθλια, Χριστούγεννα, Πάσχα. Επέμενα τόσο πολύ που παρότι οι ίδιοι δεν το επιθυμούσαν καθόλου, κάποια στιγμή πραγματοποίησαν την αδιάλλακτη επιθυμία μου και απέκτησα όχι ένα αλλά 2 υπέροχα ιμίαιμα λυκόσκυλα, τον Ρούντυ και την Ρόζυ! Τότε έμαθα ότι τα ζωάκια μας δεν είναι μόνο για παιχνίδι αλλά χρειάζονται φροντίδα, χρόνο για περιποίηση, χτένισμα, τάισμα, βόλτα και ιατρική παρακολούθηση...

Αυτό που έμαθα πολύ αργότερα όμως, όταν μεγαλώνοντας στα 23 μου πήρα μόνη μου πια το επόμενο και το πιο αγαπημένο σκυλάκι μου, την Ναόμι, είναι ότι εκτός από τα έξοδα διατροφής τους και η ιατρική παρακολούθηση έχει σημαντικό κόστος! Τα σκυλάκια μας χρειάζεται κάθε χρόνο να κάνουν εμβόλια, να καθαρίζονται τα αυτάκια τους και τα δόντια τους τακτικά αλλά και πολλά άλλα έκτακτα ιατρικά θέματα που προκύπτουν που κάποιες φορές μπορεί να τα οδηγήσουνε σε χειρουργεία ή νοσηλείες. Μία συνεπής και τακτική ιατρική παρακολούθηση ξεκινά με 100-150 € έξοδα ετησίως και μπορεί να ξεπεράσει τα 2000€ ή και περισσότερα αναλόγως την σοβαρότητα της κάθε περίπτωσης. Αναφέρω ένα πρόσφατο περιστατικό οφθαλμολογικής επέμβασης κόστισε στην ιδιοκτήτρια ενός κατοικιδίου 1500€...

Και τότε αναρωτήθηκα γιατί να μην υπάρχει ένα πρόγραμμα πρωτοβάθμιας και δευτεροβάθμιας περίθαλψης για τα ζωάκια συντροφιάς, κάτι αντίστοιχο με τα προγράμματα υγείας των ανθρώπων που να καλύπτουν έξοδα νοσηλείας, χειρουργικών επεμβάσεων, check ups και ιατρικές αμοιβές και εξετάσεις;

Μιλώντας με παράγοντες της ασφαλιστικής αγοράς μας έμαθα ότι αν και στα σπάργανα έχει υπάρξει η υποδομή για τέτοιο πρόγραμμα! Με μεγάλη μας χαρά πριν από σχεδόν 2 χρόνια δημιουργήσαμε σε συνεργασία με μία εταιρία το δικό μας ασφαλιστικό πρόγραμμα και το ονομάσαμε **we do care pet.**

Αποφασίσαμε στην πορεία να το **δίνουμε δωρεάν για ένα έτος σε όσους υιοθετούν ζωάκια** από οποιοδήποτε κέντρο φιλοξενίας ζώων στην Ελλάδα γιατί η έννοια της προσφοράς είναι αδιάρρηκτα συνδεδεμένη με την φιλοσοφία μας!

Το πρόγραμμα αυτό, **εκτός από τις προβλεπόμενες ανάγκες νοσηλείας, χειρουργικών επεμβάσεων, check ups, ιατρικές αμοιβές και εξετάσεις φροντίσαμε να εξασφαλίζει ειδικό εκπτωτικό τιμοκατάλογο για έξοδα διατροφής, εκπαιδευτές σκύλων αλλά και κέντρα φιλοξενίας.** Η φιλοσοφία του είναι να προστατεύει ολοκληρωμένα το πορτοφόλι του κάθε ιδιοκτήτη για να μπορεί με το μικρότερο κόστος να προσφέρει τα περισσότερα στον τετράποδο σύντροφό του!

Παρότι το πρόγραμμα έχει δημιουργηθεί με οργάνωση και μεθοδολογία, όπως όλα τα προγράμματα που λειτουργούν με δίκτυα, έτσι και αυτό, πρέπει να δημιουργήσει ικανό όγκο ασφαλισμένων για να προσελκύσει όλο και περισσότερους κτηνιάτρους και κλινικές ζώων. Αυτή την στιγμή δουλεύει με ικανοποιητικό αριθμό συμβεβλημένων αλλά όχι επαρκές για όλες τις περιοχές της Αττικής και Θεσσαλονίκης. Στόχος μας είναι να αναπτύξουμε τον όγκο που θα οδηγήσει στην ανάπτυξη του δικτύου σε όλη την Ελλάδα για να μπορούν όλοι οι ιδιοκτήτες να απολαμβάνουν τα προνόμια αυτού.

Τα τελευταία 10 χρόνια στην Ελλάδα και ειδικά μετά την εμφάνιση του COVID-19 έχουν αυξηθεί άρδην οι κάτοχοι κατοικίδιων. Αυτό έχει φέρει αλυσιδωτές αλλαγές σε πολλούς τομείς, όπως σε ξενοδοχεία που γίνονται συνεχώς όλο και περισσότερα pet friendly, σε δημιουργία νέων κέντρων εκγύμνασής / κοινωνικοποίησης / εκπαίδευσης / φιλοξενίας και καλλωπισμού κατοικίδιων, σε ανάπτυξη μη κερδοσκοπικών σωματείων που φροντίζουν την ευημερία και την προστασία αδέσποτων αλλά και μη και στην θέσπιση νόμων που τα προφυλάσσουν, όπως η προφυλάκιση για ζωοκτονία που πρόσφατα είδαμε να συμβαίνει.

Τα τελευταία 10 χρόνια αξίζει να σημειωθεί ότι έχουν πραγματοποιηθεί παγκοσμίως μελέτες οι οποίες έχουν δείξει ότι:

- οι άνθρωποι που έχουν για κατοικίδιο σκύλο **παρουσιάζουν καλύτερη καρδιαγγειακή υγεία** και αυτό εξηγείται εν μέρει καθώς τείνουν να βγαίνουν πιο συχνά έξω και γενικά κυκλοφορούν πολύ περισσότερο για να παίζουν και να τους φροντίζουν!
- η κατοχή σκύλου έχει επίσης συνδεθεί με **καλύτερη ψυχική υγεία** σε άλλες μελέτες και **λιγότερη κοινωνική απομόνωση**—και οι δύο παράγοντες βελτίωσης του κινδύνου για καρδιακά επεισόδια!
- Άλλες έρευνες έχουν δείξει ότι τα κατοικίδια ζώα βοηθούν τους ηλικιωμένους να νιώθουν **λιγότερο άγχος** και **λιγότερο μοναξιά** αλλά για όλους μας ανεξαιρέτως μπορεί να **ανακουφίσει τα συμπτώματα της κατάθλιψης!**
- Άλλωστε έχει καταγραφεί ότι μόλις **10 λεπτά αλληλεπίδρασης με σκύλους μπορούν να αυξήσουν τα επίπεδα της ωκυτοκίνης μας, την ορμόνη της αγάπης!**

Έτσι, είτε θέλετε να ενισχύσετε την υγεία της καρδιάς σας, είτε να βελτιώσετε την ψυχική σας κατάσταση είτε απλώς να έχετε έναν πιστό, αγαπησιάρη και ατελείωτα δοτικό σύντροφο και συνοδοιπόρο στην ζωή σας, **η υιοθεσία ενός σκύλου** είναι κάτι που πρέπει να το σκεφτείτε.

Λάβετε υπόψη όμως ότι έχοντας ένα σκύλο (ή οποιουδήποτε κατοικίδιου ζώο) είναι μια ευθύνη δέσμευσης χρόνου και χρήματος και αυτό πρέπει να ληφθεί σοβαρά υπόψιν.

Όταν είστε έτοιμοι με ωριμότητα να αναλάβετε αυτή την δέσμευση, περιορίστε τα κόστη σας ασφαλίζοντας το κατοικίδιό σας και προσφέρετέ σου τα πάντα όπως ακριβώς θα κάνει και εκείνο για εσάς! Θα σας αγαπάει δίχως όρια γιατί για εκείνο θα είστε όλη του η ζωή!



Συνέντευξη της κ. Χαραλαμπίδου στο Underwriter.

Προνομιούχος ο ασφαλιστής που εκπροσωπεί πολλές εταιρίες.

Ο σύγχρονος ασφαλιστής πρέπει να βρίσκεται στα social media για να ξέρει ο ασφαλισμένος ποιον θα εμπιστευτεί, ενώ είναι σε πλεονεκτική θέση αν έχει πρόσβαση σε όλες τις εταιρείες και όχι μόνο σε μία. Το 70% των πωλήσεων του αυτοκινήτου θα γίνεται στο μέλλον στο Ίντερνετ, δεν θα συμβεί όμως το ίδιο με τις ασφαλίσεις υγείας και περιουσίας. Ένας άνθρωπος της αγοράς, η Κατερίνα Χαραλαμπίδου, μεταφέρει τις απόψεις της στο Underwriter.gr

Του Χρήστου Γαβαλά

Τη σημασία της αποτύπωσης των όσων πιστεύει ο κάθε ασφαλιστής στο διαδίκτυο ούτως ώστε ο δυνητικός πελάτης που θα τον βρει να γνωρίζει ποιος είναι αναδεικνύει στο underwriter.gr η Κατερίνα Χαραλαμπίδου, CEO της wedo.insure.

«Είναι απαραίτητη η διάδραση με τον ασφαλισμένο στα σόσιαλ. Δεν είναι θέμα επιλογής αυτό. Ο σύγχρονος ασφαλιστής πρέπει να μπορεί να αποτυπώνει τα πιστεύω του και τις απόψεις του στο διαδίκτυο με τέτοιο τρόπο ώστε ο άλλος πριν φθάσει σε αυτόν να ξέρει ποιανού την πόρτα θα χτυπήσει», είπε χαρακτηριστικά. Αυτό μάλιστα που της έκανε εντύπωση, σύμφωνα με όσα δήλωσε είναι το γεγονός ότι της μιλούσαν συνάδελφοι και φίλοι της για πράγματα που έκανε στην εταιρεία της, χωρίς η ίδια να τους έχει ενημερώσει σχετικά. Εκεί κατάλαβε τη δύναμη της διάδρασης αυτής.

«Εμείς σιγά σιγά οργανωθήκαμε πριν 2-3 χρόνια και μου κάνει εντύπωση ότι πριν περίπου ένα χρόνο, όπου και αν υπήρχα, υπήρχε κόσμος που έβλεπε πληροφορίες από τα κοινωνικά δίκτυα και υπήρχε άμεση αλληλεπίδραση. **Μου έλεγαν με ενθουσιασμό ότι μάθαιναν τα νέα μου, χωρίς να τους τα έχω πει εγώ. Είναι πολύ σημαντικό να μπορεί να παίρνει ο άλλος έτσι αυτή την πληροφόρηση»** τόνισε.

«Το 70% των πελατών στον κλάδο αυτοκινήτου θα ψάχνει σε λίγο ασφάλειες στο Ίντερνετ»

Κάνοντας τις εκτιμήσεις της για το μέλλον, είπε ότι **«ο κλάδος του αυτοκινήτου μας έχει ήδη αφήσει»,** αναγνωρίζοντας ότι μπορεί και το δικό της γραφείο να έχει σημαντική παραγωγή στο αυτοκίνητο αλλά όπως είπε θεωρεί ότι είναι κάτι που απλά υπάρχει, δεν είναι κάτι που επιδιώκουν να αναπτύξουν γιατί όλος ο κόσμος στο μέλλον «θα είναι στο Ίντερνετ και θα ψάχνει εκεί αυτό που του ταιριάζει καλύτερα».

«Ήδη υπάρχουν πολύ δυνατές εταιρείες που έχουν τον ασφαλιστή τελείως εκτός. Έτσι, χωρίς προμήθειες, η ασφάλιση είναι πολύ πιο οικονομική για τον πελάτη—αν εξαιρέσουμε ένα ποσοστό 10%-30% ανθρώπων που θέλουν να έχουν τον ασφαλιστή τους και τον εμπιστεύονται, το 70% θα είναι όλο στο Ίντερνετ», εκτίμησε.

«Στις ασφαλίσεις Ζωής ή Περιουσίας, δεν θα επιλέξει το διαδίκτυο ο Έλληνας»

Εν τούτοις, μετέφερε την αντίστοιχη εκτίμησή της ότι δεν θα έρθει εύκολα στην Ελλάδα η στιγμή που κάποιος θα κοιτάει να βρίσκει στο διαδίκτυο προσφορές ασφάλισης για θέματα Υγείας, Ζωής ή Περιουσίας.

«Δεν πιστεύω όμως ότι θα έρθει και η στιγμή που ο κόσμος θα εμπιστεύεται περισσότερο μια πλατφόρμα στο διαδίκτυο για την τιμολόγηση της ασφάλειας ζωής του, την υγεία του, το σπίτι του. Είμαστε πολύ πίσω σε αυτό και θα αργήσουμε πολύ να φθάσουμε εκεί, αν φθάσουμε. Εκεί χρειάζεται ένας σύμβουλος, ιδανικά με πρόσβαση σε όλη την αγορά», επισήμανε.

«Σημαντικό ο σύμβουλος να έχει την εικόνα όλης της αγοράς»

Έδωσε μάλιστα ιδιαίτερη αξία στην προοπτική ένας τέτοιος σύμβουλος να έχει ακριβώς καθολική πρόσβαση στην αγορά, σε αντίθεση με αυτόν που γνωρίζει πολύ καλά τα προϊόντα μόνο μιας εταιρείας.

«Θεωρώ ότι αυτοί οι ασφαλιστές θα είναι προνομιούχοι και αν χτυπήσουν την πόρτα κάποιου του οποίου ο ασφαλιστής έχει πρόσβαση σε μια μόνο εταιρεία, τη δουλειά θα την πάρουν αυτοί κατά πάσα πιθανότητα.

Όταν έχεις γνώση του τι συμβαίνει σε όλη την αγορά και



μπορείς σε μια κουβέντα με έναν υποψήφιο πελάτη να του μεταφέρεις όλη την πληροφορία στοχευμένα στις δικές του τις ανάγκες γιατί ο καθένας έχει διαφορετικές, αυτό είναι κάτι που δεν μπορεί να στο κάνει μια πλατφόρμα».

«Δουλέψαμε περισσότερο την περίοδο της υγειονομικής κρίσης»

Η κα Χαραλαμπίδου αποκάλυψε ότι την περίοδο της πανδημίας, ο Έλληνας εκτίμησε περισσότερο την ασφαλιστική αναγκαιότητα στον ιδιωτικό τομέα ενώ η εταιρεία της βρέθηκε να εργάζεται περισσότερο για την κάλυψη των αναγκών των πελατών της, πάντα με επίκεντρο το διαδίκτυο.

«Όποτε βρισκόμαστε σε περίοδο κρίσης, ειδικά τώρα που έχει να κάνει με την Υγεία, ο κόσμος γίνεται πολύ πιο φιλικός με την ιδέα να αποκτήσει ένα συμβόλαιο υγείας. Όλη την περίοδο της πανδημίας εμείς δουλέψαμε πολύ περισσότερο από ό,τι πριν πρώτον επειδή ο κόσμος ένιωθε ανασφάλεια με την προοπτική να αρρωστήσει και να χρειαστεί να νοσηλευτεί σε δημόσιο νοσοκομείο την ώρα που πιεζόταν το ΕΣΥ, και δεύτερον γιατί ο κόσμος στην πρώτη φάση του εγκλεισμού είχε περισσότερο χρόνο για να συζητήσει το θέμα της ασφάλισής του», σημείωσε.

«Έχουμε ασφαλίσει δωρεάν 50 υιοθετημένα ζωάκια από τον Ιανουάριο»

Στο πλαίσιο του προγράμματος «we do care pet», η εταιρεία της κας Χαραλαμπίδου—λάτρης των σκύλων από μικρή ηλικία—**προχωράει στην δωρεάν ασφάλιση για ένα έτος οποιουδήποτε υιοθετημένου ζώου.** Από τον Ιανουάριο του 2021, έχουν μέχρι στιγμής επωφεληθεί περίπου 50 ζωάκια.

«Όλοι όσοι έχουν απευθυνθεί σε εμάς και τους έχουμε ασφαλίσει με υιοθεσίες είναι πάρα πολύ χαρούμενοι. Οι περισσότεροι δεν ξέρουν ότι υπάρχει πρόγραμμα τέτοιο. Οπότε όλοι είναι ενθουσιασμένοι γιατί λένε υπάρχει τέτοια κάλυψη;», υπογράμμισε.

Κάνοντας μια αναδρομή του πώς έφθασε η εταιρεία της να χορηγεί ένα τέτοιο φιλοζωϊκό πρόγραμμα, τόνισε ότι αρχικά ο στόχος ήταν «να έχουμε δικά μας προϊόντα που να μας ξεχωρίζουν στην αγορά και γι' αυτό αρχικά δημιουργήσαμε αυτό το προϊόν, το ονόμασαμε και 'we do care pet', πριν από δυο χρόνια».

Το MDRT δίνει την δυνατότητα σε κάθε μέλος του μια φορά τον χρόνο να προτείνει ένα μη κερδοσκοπικό οργανισμό για να χορηγηθεί χρηματικά από το MDRT Foundation, με την κ Χαραλαμπίδου να προτείνει το 2019 την Dog's Voice. Στην πορεία η εταιρεία αποσύρθηκε και την πρωτοβουλία την συνέχισε η ίδια, ερχόμενη σε επαφή μέσω σόσιαλ μίντια με πολλές φιλοζωϊκές εταιρείες, προτείνοντας συνεργασία χωρίς εκείνες να έχουν καμία οικονομική επιβάρυνση

Η Κατερίνα Χαραλαμπίδου είναι δεύτερης γενιάς ασφαλίστρια αφού η μητέρα της δημιούργησε το ασφαλιστικό της γραφείο το 1975 και ανέλαβε εκείνη εξ ολοκλήρου τη διαχείριση το 2003, όταν τελείωσε τις σπουδές της. Η wedo.insure έχει άδεια πρακτορειακή και ειδικεύεται στον κλάδο υγείας και ζωής.

Η Κατερίνα Χαραλαμπίδου μιλά στην Ασφαλιστική Αγορά για το πώς την έχει επηρεάσει επαγγελματικά η επαφή της με το MDRT και πώς την έμαθε να κυνηγά με θέρμη τα όνειρά της.

Πότε και πώς μάθατε για πρώτη φορά για το MDRT;
Σκαλίζοντας τη μνήμη μου θυμάμαι ότι ήταν Νοέμβριος του 2017, όταν ήρθε φουριόζος στο γραφείο μου ο κ. Κώστας Καρούσης και μου είπε ότι πρέπει οπωσδήποτε να παρευρεθώ στο MDRT Day στη Θεσσαλονίκη, τον Φεβρουάριο του 2018. Μου εξήγησε τι σημαίνει MDRT, τι μπορώ να αποκομίσω επαγγελματικά από τη συναναστροφή μου με όλους αυτούς τους χαρισματικούς επαγγελματίες και, φυσικά, δεν δυσκολεύτηκε καθόλου να με πείσει να ταξιδέψω μέχρι τη συμπρωτεύουσα!
Ένα χρόνο αργότερα στεκόμενος στο ίδιο ακριβώς σημείο, χαμογελούσε ενημερώνοντάς με ότι ήμουν η πρώτη ασφαλιστική πράκτορας στην Ελλάδα που μπήκα στο MDRT από το ανεξάρτητο δίκτυο ασφαλιστών!

Πώς σας έχει επηρεάσει επαγγελματικά η επαφή σας με το MDRT;
Το MDRT για εμένα είναι ο καλύτερος τρόπος να λαμβάνω πολύπλευρη, εξειδικευμένη γνώση πάνω στη δουλειά μου. Αν μπορούσα να το παρουσιάσω με ένα παράδειγμα, θα έλεγα το εξής: Φανταστείτε ότι υπάρχει μία τεράστια βιβλιοθήκη, γεμάτη με βιβλία όλων των κατηγοριών που αφορούν τη δουλειά μας. Βιβλία που μιλούν για κέντρα επιρροής, για τεχνικές επικοινωνίας, branding, εξυπηρέτηση πελατών, coaching, χειρισμός αντιρρήσεων, social media, διαχείριση προσωπικού, ισορροπία και υγεία στη ζωή, διαχείριση χρόνου, κ.ά. Αυτή η βιβλιοθήκη συμβολίζει την αστείρευτη γνώση. Υπάρχει, λοιπόν, και ένα μαγικό "χαπάκι", που το λένε MDRT, που λαμβάνοντάς το σε κάνει ικανό να διαβάζεις άμεσα την ουσία της γνώσης μέσα από τους τόνους των σελίδων.
Ποιος θα αρνιόταν να πάρει αυτό το "χαπάκι";

Θα θέλαμε να μας περιγράψετε μία ιδέα από το Virtual Παγκόσμιο Συνέδριο 2020 του MDRT, που ακούσατε και σας έχει εντυπωθεί.
Έχοντας παρακολουθήσει διά ζώσης το περσινό συνέδριο του MDRT στο Μαϊάμι, τον Ιούνιο του 2019, που συμμετείχαν περισσότερα από 13.000 παγκόσμια μέλη του MDRT, ανυπομονούσα σαφέστατα για το Virtual MDRT Conference 2020!
Στο συνέδριο αυτό υπήρξε ένας ομιλητής που δεν είχε καμία επαγγελματική σχέση με τον χώρο μας και κατάφερε να με εμπνεύσει και να επηρεάσει την καθημερινότητά μου.
Ξεκίνησε την ιστορία του λέγοντάς μας ότι είχε ένα όνειρο. να μπει ως παίκτης στο Αμερικανικό Survivor... Αρχικά, δεν μπορούσα να καταλάβω τι σχέση μπορεί να είχε αυτό με εμάς και απόρησα. Στην πορεία μας εξήγησε ότι η μητέρα του αντιλαμβανόταν ότι για εκείνον ήταν σημαντική η συμμετοχή του στο συγκεκριμένο παιχνίδι και στήριξε το όνειρό του για χρόνια, παρότι οι αιτήσεις συμμετοχής του, λόγω του ότι δεν πληρούσε τις σωματικές προδιαγραφές, απορρίπτονταν διαρκώς. Τελικά, κατάφερε να μπει και, ενάντια σε όλα τα προγνωστικά, έφτασε στον τελικό και κέρδισε το παιχνίδι! Η μητέρα του, όμως, στον χρόνο που ήταν χωριστά, διεγνώσθη με καλπάζοντα καρκίνο, γεγονός που του κοινοποιήθηκε. Ακόμα και τότε που ήξερε ότι θα ζούσε ελάχιστους μήνες ακόμη, του "απαγόρευσε" να βγει από το παιχνίδι και τον παρότρυνε να ζήσει το όνειρό του. Δεν έχασε ούτε μία μέρα το χαμόγελό της, συνέχισε να κάνει όλα όσα αγαπούσε στο μέγιστο και περίμενε να δει τον γιο της να βγαίνει νικητής. Και έτσι έγινε. Όταν επέστρεψε σπίτι του και ειδωθήκανε έκλεισε τα μάτια της.

Η συγκινητική αυτή ιστορία μας διδάσκει **να ζούμε την κάθε μέρα μας** με τον καλύτερο τρόπο για εμάς, **να μην αναβάλλουμε τα σημαντικά θέλω μας, να είμαστε πάντα η καλύτερη εκδοχή του εαυτού μας** σε ό,τι και αν κάνουμε, **να κυνηγάμε με θέρμη τα όνειρά μας— δεν υπάρχει όριο!**
Χρειάζεται **να καταλαβαίνουμε τους ανθρώπους γύρω μας και να στηρίζουμε τα θέλω τους, να δημιουργούμε το μονοπάτι για να τα πραγματοποιήσουν, να νοιαζόμαστε!** Ας ξεχάσουμε εγωισμούς και προκαταλήψεις. Η ζωή είναι απρόβλεπτη και η πορεία μας σε αυτή άγνωστη! Πολυάριθμα ευχάριστα και δυσάρεστα, σοβαρά και ασήμαντα γεγονότα διαμορφώνουν καθημερινά τη διάθεσή μας. Ο χρόνος όλα τα φέρνει σε μία γλυκιά ισορροπία, σε όλες τις περιπτώσεις όμως. Γι' αυτόν τον λόγο πρέπει να ζούμε την κάθε στιγμή με την ψυχή μας, σαν να μην υπάρχει αύριο, **να καλλιεργούμε τα θετικά συναισθήματα στη δουλειά, στο σπίτι, στις σχέσεις μας, στη ζωή μας**. Στο μυαλό μας να κρατάμε ότι όποια κακή στιγμή, σκέψη, συναίσθημα είναι περαστικά. Ας μην χαλάσουμε τον χρόνο μας μαζί του! Προχωράμε χαμογελώντας..!

Advertorial





ZaZ
OUR ZAZ WORLD

And it's "ZaZ" like heaven!

Είναι πανέμορφο το διώροφο νεοκλασικό με τη vintage αισθητική, τα μοντέρνα έπιπλα και τον καταπράσινο κήπο που στεγάζει το cosy all day café-bar στην Κάντζα. Το μαγαζί που άνοιξε ο Βίκτωρας Κουρούπης με μακρά πείρα στην εστίαση («Inbi», «Kookoonari», «Diner Costa Navarino») και η αδερφή του και ηθοποιός Βαλέρια Κουρούπη, έχει γίνει στέκι που συζητιέται σε όλη την Αθήνα.

Κινείται σε εναλλακτικούς δρόμους: specialty coffee με δικό τους χαρμάνι, υπέροχα κοκτέιλ αρωματισμένα με βότανα και καρπούς από τον κήπο, πολλά χειροποίητα εδέσματα στην κουζίνα τους (cookies, πίτες, τάρτες κλπ.), συνεργασίες με μικρούς παραγωγούς και οινοποιούς. Παράλληλα στον όροφο οργανώνονται παρουσιάσεις κρασιών, σεμινάρια μαγειρικής, παραστάσεις θεατρικές και μουσικές... Στον καταπράσινο κήπο του τους καλοκαιρινούς μήνες οι ρυθμοί ανεβαίνουν και σε καθημερινή βάση ο κόσμος συρρέει και το ZaZ σφύζει από ζωή! Ένας χώρος σε συνεχή κίνηση, αλλαγή και πειραματισμό, σε γαστρονομικό και όχι μόνο επίπεδο, που φτιάχνει το δικό του ZaZ κόσμο!

Εσπερίδων 3 και Λεωφ. Λαυρίου, Κάντζα



Αντιμετώπιση αντιρρήσεων στην περίοδο του κορονοϊού από την CEO μας, στην Ασφαλιστική Αγορά.

Ο **ασφαλιστικός** κλάδος ξεχωρίζει από τους άλλους διότι δεν σταματά τις εργασίες του ποτέ. Ο επαγγελματίας ασφαλιστικός σύμβουλος συνεχίζει να προσφέρει την υποστήριξη, την καθοδήγηση και την βοήθεια του πάντα στον πελάτη του. Δεν κλείνει το τηλέφωνο του καμιά στιγμή, γιατί δεν υπάρχει χρόνος που δεν είναι χρήσιμος στον κόσμο εκεί έξω. Συνήθως δε όταν στην κοινωνία δημιουργούνται συναισθήματα ανασφάλειας και φόβου που προέρχονται από κρίσεις, όπως και αυτή που διανύουμε σήμερα, τείνει να στρέφεται προς το μέρος μας. Ζητά την συμβουλή μας για προγράμματα που διατηρεί ή αποζητά να κάνει νέα για να καλύψει ανάγκες του που έχει ανασφάλιστες.

Τι συμβαίνει όμως με τους υποψήφιους πελάτες μας σήμερα που δεν νιώθουν έτσι και μάλιστα γίνονται αναβλητικοί χρησιμοποιώντας την ύπαρξη του Covid-19 ως αιτιολογία;
Εμπνευσμένη από έναν υπέροχο άνθρωπο και εξαιρετικό συνάδελφο στην Αγγλία, τον Tony Gordon, μέλος του MDRT για περισσότερα από 40 χρόνια, θα τοποθετηθώ σε αυτό το ερώτημα. Είναι τρομερά δυσάρεστο που λόγω της πανδημίας του Covid-19 πεθαίνουν παγκοσμίως χιλιάδες άνθρωποι εβδομαδιαία. Δυστυχώς μέσα στα θύματα του κορονοϊού εκτός των ανθρώπων με προγενέστερο βεβαρυμμένο ιατρικό ιστορικό υπάρχουν και περιστατικά υγιών και νέων ανθρώπων. Παράλληλα με τα περιστατικά αυτά όμως συνεχίζει να πεθαίνει κόσμος από εγκεφαλικά, εμφράγματα, καρκίνο, τροχαία. Εξακολουθεί πλήθος ανθρώπων να χρειάζεται νοσηλεία ή αποκατάσταση. Η ύπαρξη της πανδημίας λειτουργεί αθροιστικά σε όλα τα περιστατικά που ούτως ή άλλως υπάρχουν.
Και εδώ συμβαίνει κάτι παράδοξο... Οι ασφαλιστικές εταιρείες γνωρίζουν πολύ καλά ότι υπάρχει επιπρόσθετο ρίσκο θανάτου σήμερα. Και όμως δεν έχουν κάνει καμία αύξηση στα ασφάλιστρα των συμβολαίων. Συνεχίζουν πάραυτα και κοστολογούν με το ίδιο ακριβώς ασφάλιστρο και τα συμβόλαια που αφορούν νοσηλείες (υγείας) και τα συμβόλαια θανάτου (ζωής).

Άρα συνοψίζοντας τα γεγονότα, σε μία περίοδο που η πιθανότητα να νοσήσει κάποιος ή να φύγει απ' τη ζωή είναι πολύ μεγαλύτερη, αλλά η ασφαλιστική κάλυψη διατηρεί το ίδιο κόστος ποια είναι η καλύτερη στιγμή να ασφαλιστεί κάποιος αν όχι τώρα; Τώρα είναι η καλύτερη στιγμή, μην αναβάλλετε, προστατεύστε τον εαυτό σας και τα πολύτιμά σας!



Μία ωραία ιστορία επιβίωσης της Κατερίνας Χαραλαμπίδου στο insurance daily news.

Τα τελευταία σχεδόν 2 χρόνια έχουμε ζήσει πρωτόγνωρες καταστάσεις λόγω του Covid-19. Ζήσαμε αρκετό διάστημα κλεισμένοι στα σπίτια μας, μακριά από φίλους και συγγενείς, σχεδός αποστειρωμένοι από την ίδια την ζωή.

Όλοι λίγο-πολύ πια έχουν προσαρμοστεί στις νέες συνθήκες και είναι εντυπωσιακό ότι τελικά η δύναμη της επιβίωσης πάντα υπερέχει. Αυτές τις μέρες διαπιστώσαμε ότι δεν υπάρχει «δεν μπορώ». Όλοι έχουν βρει τον τρόπο να προστατευτούν και να προσαρμοστούν σε νέες συνθήκες. Οι εργαζόμενοι γονείς έχουν βρει τον τρόπο να δουλεύουν από το σπίτι, οι μαθητές έχουν αφομοιώσει την απομακρυσμένη διδασκαλία, οι αθλητές έχουν βρει εναλλακτικούς τρόπους εκγύμνασης μακριά από προπονητήρια, ακόμα και οι φίλοι συναντιούνται με video κλήσεις και πίνουν τα ποτά τους ο καθένας από την ασφάλεια του σπιτιού του! Τελικά είμαστε ιδιαίτερα προσαρμοστικό είδος. Ίσως και αυτό να είναι το μυστικό της μακρόχρονης επιβίωσης μας! Ακόμα και ο Έλληνας που πολλές φορές κρίνεται ανυπάκουος και αντιδραστικός σε καλούπια τώρα έχει ενεργοποιήσει τον κώδωνα του κινδύνου. Η πανδημία που καλούμαστε να αντιμετωπίσουμε δεν αφήνει περιθώρια για πείσματα και διάφορες συμπεριφορές. Ο φόβος και η αβεβαιότητα έχουν κάνει καλά τη δουλειά τους. Αυτά είναι τα δεδομένα, το εκπληκτικό να παρατηρήσει κανείς όμως είναι ότι η ελπίδα της επιβίωσης μας κάνει να βρίσκουμε τον τρόπο. Τον οποιοδήποτε φόβο μας καθηλώνει αρχικά, το υπερνικά η θέληση να συνεχίσουμε να ζούμε και να εξελισσόμαστε ως είδος. Είναι βαθιά ριζωμένο στο DNA μας όπως ακριβώς και σε όλο το ζωικό βασίλειο. Μέσα από την απογοήτευση, τον τρόμο και την αρχική αδυναμία αντίδρασης, ξεφυτρώνει αυτόνομα η ανάγκη για να βρεθούν λύσεις, πράξεις, τρόποι προς εξέλιξη. Αυτό είμαστε και αυτό θα είμαστε σε ό,τι άλλο κληθούμε να αντιμετωπίσουμε. Η ζωή συνεχίζεται και πάντα θα θέλουμε να είμαστε μέρος αυτής. Ο άνθρωπος μετά από πολλά λάθη που παρασύρεται και έχει κάνει στην ιστορία της ανθρωπότητας ή και στον μικρόκοσμο της προσωπικής του ζωής πάντα θα είναι ικανός να κάνει ένα reset και επανεκκίνηση. Τώρα είναι αυτός ο χρόνος μηδέν για εμάς, ο χρόνος της επανεκκίνησης. Καιρός για περισυλλογή και νέες αποφάσεις. Ας βάλουμε λοιπόν στο νέο μας συνδυασμό δράσης, εκτός της επιβίωσης και ποιότητα ζωής. Ας αγαπήσουμε περισσότερο το περιβάλλον που μας συντηρεί, ας δώσουμε χρόνο στους ανθρώπους που αγαπάμε, ας κάνουμε περισσότερες επισκέψεις στους γονείς μας οι τυχερή που ακόμα τους έχουμε, ας αγκαλιάζουμε περισσότερο τα παιδιά μας.

Η ζωή είναι ωραία και τα απλά πράγματα της δίνουν την πραγματική αξία. Αυτές οι μικρές καλές στιγμές ευτυχίας που συντελούν τελικά στην ποιότητα του περάσματος μας από τον πλανήτη δεν είναι τίποτα περισσότερο από αγάπη. Βιώστε την, αφομοιώσετε την και δείξτε την όσο είναι καιρός φίλοι μου...



Διαβάστε το άρθρο της CEO μας στην Insurance Daily News.

Ανάπτυξη στη βάση της εξειδίκευσης και των ανταγωνιστικών υπηρεσιών.

Στην πορεία της στην ασφαλιστική αγορά, τη διεύρυνση εργασιών στον κλάδο ζωής και το εγχείρημα της wedo.insure αναφέρεται η Κατερίνα Χαραλαμπίδου, Ceo Partner της Εταιρείας.

Συνέντευξη της Κατερίνας Χαραλαμπίδου, CEO Partner της wedo.Insure.

Σε ποιους κλάδους δραστηριοποιείται η wedo.insure και πού θα εστιάσετε την επόμενη πενταετία;

Η wedo.insure είναι μία εταιρία δεύτερης γενιάς. Διαδέχτηκα τη μητέρα μου Αργυρώ το 2003, αμέσως μετά την ολοκλήρωση των σπουδών μου στο Δημοκρίτειο Πανεπιστήμιο Θράκης. Τα πρώτα 20 χρόνια που λειτούργησε, εστίαζε κυρίως στον κλάδο του αυτοκινήτου. Εμπνευσμένη από σημαντικούς ανθρώπους που βρέθηκαν στον επαγγελματικό μου δρόμο τη χρονική στιγμή που ανέλαβα τα ηνία της επιχείρησης, έλαβα τη συνειδητή απόφαση να στρέψω το προσωπικό μου ενδιαφέρον προς τους κλάδους Ζωής και Υγείας. Στην πορεία, σημαντικό μέλημά μου ήταν να στελεχώσω το προσωπικό της wedo.insure με ανθρώπους εξειδικευμένους στους υπόλοιπους κλάδους και ταυτόχρονα να επιλέξω στρατηγικούς συνεργάτες, με απώτερο σκοπό να υπάρχει εξειδικευμένη δραστηριοποίηση σε όλους τους κλάδους ανεξαιρέτως. Η αγάπη για τους κλάδους αυτούς, έφερε αργότερα και τη διάκρισή μου στον παγκόσμιο οργανισμό MDRT (Million Dollar Round Table) ως η πρώτη ασφαλίστρια από το ελεύθερο δίκτυο που κατέκτησε τον τίτλο του πλήρους μέλους του MDRT στην Ελλάδα. Κορύφωση αυτής της προσπάθειας ήταν η συμμετοχή μου στο παγκόσμιο συνέδριο του MDRT στην Αμερική τον Ιούνιο του 2019.

Με ιδιαίτερη χαρά μπορώ σήμερα να πω, και σε αυτήν τη λογική εστιάζουμε και στην επόμενη πενταετία, ότι στην wedo.insure αναλαμβάνουμε την διερεύνηση προσφορών για οποιοδήποτε κλάδο της ασφαλιστικής αγοράς και δεσμευόμαστε για την πιο εξειδικευμένη διεκπεραίωση εργασιών τόσο στο περιεχόμενο των καλύψεων όσο και στο ανταγωνιστικότερο κόστος ασφάλιστρων.

Στην Ελλάδα το ποσοστό της ιδιωτικής δαπάνης υγείας που προέρχεται απευθείας από τα εισοδήματα των πολιτών ανέρχεται στο 40% και σε αυτό μόλις το 4% αφορά ασφαλιστήρια υγείας. Θεωρείτε ότι θα αλλάξει η ισορροπία αυτή και προς ποια κατεύθυνση;

Είναι πραγματικά γεγονός ότι ο σύγχρονος Έλληνας ακόμα δεν έχει αποκτήσει πλήρη ασφαλιστική συνείδηση παρότι το κοινωνικό σύστημα υγείας φθίνει φανερά όλο και πιο πολύ. Στις περισσότερες περιπτώσεις χρειάζεται να συμβεί κάποιο περιστατικό υγείας στον ίδιο ή σε κοντινό του περιβάλλον με οικονομική ζημία σημαντική για να τον οδηγήσει στην αναζήτηση λύσης στον ασφαλιστικό κλάδο. Σε πολλές περιπτώσεις την

ιδιωτική ασφάλεια υγείας την θεωρεί αχρεία-στη αλλά ταυτόχρονα και απρόσιτη. Τα υψηλά ποσοστά ιδιωτικής δαπάνης σε σχέση με τα αντίστοιχα ποσοστά της κάλυψης των συμβολαίων υγείας του ασφαλιστικού κλάδου αποδεικνύουν ακριβώς αυτό. Η πληροφορία που ενδεχομένως αγνοεί ο Έλληνας της εποχής μας όμως είναι ότι το μέσο κόστος μίας νοσηλείας 3 ημερών σε ιδιωτικό νοσηλευτήριο αγγίζει σχεδόν τα €2.500, και το ποσοστό κάλυψης του ΕΟΠΥΥ μεσοσταθμικά για τις νοσηλείες σε ιδιωτικά ιδρύματα είναι περίπου 10%-20%. Επίσης ενδεχομένως αγνοεί ότι η εφαρμογή του Solvency II σε συνδυασμό με τη σταδιακή αύξηση παραγωγής στον κλάδο υγείας, έφερε ως αλυσιδωτό αποτέλεσμα τη σημαντική μείωση του κόστους των ιδιωτικών προγραμμάτων υγείας.

Στην wedo.insure βλέπουμε ότι η κατάσταση αλλάζει ήδη με ραγδαίους ρυθμούς και ο Έλληνας υποψήφιος πελάτης αποκτά ασφαλιστική συνείδηση κάθε μέρα όλο και περισσότερο. Είναι πλέον μονόδρομος η ασφαλιστική κάλυψη και αυτό γίνεται καθημερινά συνειδητό από όλο και περισσότερους. Ταυτόχρονα και η αύξηση στην παραγωγή των συμβολαίων υγείας στον κλάδο ζωής των ασφαλιστικών εταιρειών αποδεικνύει την αναγκαιότητα που υπάρχει. Τα επόμενα χρόνια που θα διανύσουμε πιστεύω ότι θα αντιμετωπίσουμε ένα πιο διαβασμένο κοινό με αυξημένη ασφαλιστική συνείδηση και θα κληθούμε να δώσουμε εξειδικευμένες ασφαλιστικές λύσεις.

Πρέπει λοιπόν να είμαστε έτοιμοι γνωστικά και με αίσθηση πραγματικού ενδιαφέροντος για να μπορέσουμε να προσφέρουμε υπηρεσίες που θα καλύψουν στο μέγιστο τις ασφαλιστικές ανάγκες του υποψήφιου Έλληνα πελάτη μας, για να τον κάνουμε να αισθανθεί τα πραγματικά οφέλη της ασφαλιστικής κάλυψης μέσα από τα προγράμματα της ασφαλιστικής αγοράς μας.

Πώς πιστεύετε ότι θα μπορέσει να αλλάξει η κουλτούρα του Έλληνα όσον αφορά την ιδιωτική ασφάλιση;

Αρχικά πιστεύω ότι ήδη έχει ξεκινήσει να αλλάζει τα τελευταία χρόνια, γεγονός που το επιβεβαιώνω καθημερινά με τη συναναστροφή μου με τους υποψήφιους πελάτες μου.

Σε αυτή την κατεύθυνση έχει βοηθήσει και θα συνεχίσει να βοηθά όλη η δραστηριοποίηση από τον ασφαλιστικό κλάδο γενικότερα. Έχουμε δει πολλές καμπάνιες από τις ασφαλιστικές εταιρείες αλλά και από την Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, με πολύ ωραίες φράσεις όπως «ασφαλίζω σημαίνει φροντίζω». Ένας ακόμα παράγοντας που έχει ήδη βοηθήσει και αφορά την εμπιστοσύνη του πελάτη προς τον διαμεσολαβούντα της ασφάλισης είναι το νέο νομοθετικό πλαίσιο που διέπει πια τον ασφαλιστικό κλάδο (SOLVENCY II, IDD 4583/2018, GDPR 4624/2019) και υποχρεώνει ουσιαστικά να μένουν ενεργοί στην αγορά μας μόνο οι επαγγελματίες ασφαλιστικοί σύμβουλοι και μάλιστα με συνεχή επαναπιστοποίηση γνώσεων. Εφόσον συνεχιστεί η αξιέπαινη προσπάθεια από όλους τους παράγοντες της ασφάλισης και ταυτόχρονα η πώληση γίνεται με αυστηρά κριτήρια προστασίας του υποψηφίου πελάτη πιστεύω ότι η κουλτούρα του Έλληνα για την ιδιωτική ασφάλιση θα αλλάξει άρδην προς το άριστο.

Να συμπληρώσω ότι στην wedo.insure βάζουμε και εμείς το λιθαράκι μας, καθώς ετοιμάσαμε μία καμπάνια από καινοτόμα spot, τα «Ασφαλιστικά Νέα από την wedo.insure» και τα προβάλαμε στα social media. Στόχος μας είναι φυσικά να βοηθήσουμε και εμείς στην ανάπτυξη της ασφαλιστικής συνείδησης του Έλληνα!

Σε ποιο βαθμό η τεχνολογία και τα social media αλλάζουν την επικοινωνία με τον εν δυνάμει ασφαλισμένο;

Η τεχνολογία και τα social media είναι ο βασικός λόγος που υπάρχει άμεση ενημέρωση και επικοινωνία με τον εν δυνάμει ή μη ασφαλισμένο πελάτη. Αυτό δημιουργεί αίσθηση ασφάλειας και επαγγελματισμού καθώς ελαχιστοποιεί το χρόνο αντίδρασης στην παροχή πληροφοριών. Μέσω των καναλιών αυτών στην wedo.insure μπορούμε να προσφέρουμε άμεσα ενημέρωση είτε μαζικά για θέματα που κρίνουμε ότι πρέπει να γνωστοποιήσουμε είτε ατομικά/εξειδικευμένα για πληροφορίες που μας έχουν ζητηθεί από τους ιδίους. Ακόμα και οι παλαιότερες γενιές που δεν έχουν τόση εξοικείωση με την τεχνολογία πιστεύω ότι ικανοποιούν σε μέγιστο βαθμό την ανάγκη τους για επικοινωνία με εκπληκτική αμεσότητα.

Αυτός είναι και ο λόγος που στην wedo.insure έχουμε επενδύσει τα τελευταία χρόνια σε ψηφιακή αναβάθμιση και τρέχουμε καμπάνιες ενημέρωσης σε όλα τα social media της Εταιρείας μας. Το νέο εταιρικό μας site είναι στημένο έτσι ώστε να μπορεί να παρέχει προσωποποιημένη πληροφορία στον ενεργό πελάτη μας αλλά και γενικών γνώσεων στον υποψήφιο εν δυνάμει πελάτη.





Η Κατερίνα Χαραλαμπίδου είναι η πρώτη ασφαλίστρια στο ανεξάρτητο δίκτυο που έγινε μέλος του MDRT στην Ελλάδα!

Το **Million Dollar Round Table** – The premier association of financial professionals είναι ένας παγκόσμιος θεσμός δικτύωσης και ανταλλαγής γνώσεων, επαγγελματιών ασφαλιστών στους τομείς ζωής και υγείας. Τα μέλη του MDRT επιδεικνύουν εξαιρετικές επαγγελματικές γνώσεις, αυστηρή ηθική συμπεριφορά και εξαιρετική εξυπηρέτηση πελατών. Το να είναι κάποιος μέλος στο MDRT αναγνωρίζεται διεθνώς ως το πρότυπο αριστείας στον κλάδο των ασφαλειών ζωής και των χρηματοοικονομικών υπηρεσιών.

Στην wedo.insure εστιάζουμε στην απόκτηση όλο και πιο ολοκληρωμένης και «up-to-date» γνώσης με σκοπό την παροχή προτάσεων, προγραμμάτων κι εργαλείων, τα οποία θα αποτελέσουν ουσιαστικές λύσεις για τους πελάτες – ασφαλισμένους μας.
Σε αυτό το πλαίσιο, **η CEO της wedo.insure, Κατερίνα Χαραλαμπίδου,** το 2019 έγινε **η πρώτη Ελληνίδα γυναίκα ασφαλιστικός πράκτορας από το ανεξάρτητο δίκτυο που μπήκε στο κλειστό club των επίλεκτων ασφαλιστών παγκοσμίως (MDRT Member)!**

Οι συζητήσεις με επαγγελματίες διεθνούς φήμης, διαχειριστές μεγάλων portfolio και εξειδικευμένων μοντέλων παραγωγής, συνέβαλαν καταλυτικά στην περεταίρω κατάρτιση, εκπαίδευση αλλά και προσομοίωση στην Ελληνική αγορά λύσεων με προστιθέμενη αξία για τον τελικό χρήστη. Επίσης, νέα μοντέλα προσέγγισης του ασφαλισμένου ήρθαν κι αυτά να προστεθούν στην ποιοτικές διαφορές που έχει η wedo.insure.

Είπε αναλυτικά σε ερώτηση η κα Κ. Χαραλαμπίδου:

«Νιώθω ιδιαίτερη τιμή που ανήκω σε αυτό το μοναδικό παγκόσμιο club του MDRT ως επίσημο μέλος, για τον λόγο ότι όλοι εμείς έχουμε μοναδική προτεραιότητα τον πελάτη μας! Η εμπιστοσύνη και η πίστη που μου δείχνουν κάθε μέρα οι άνθρωποι που εναποθέτουν τις ασφαλιστικές τους ανάγκες στα χέρια μου, είναι αυτό που με έκανε να πάρω αυτή την διάκριση! Σας ευχαριστώ έναν έναν ξεχωριστά και υπόσχομαι να συνεχίσω να δουλεύω μαζί με την ομάδα μου στην wedo.insure, προς την ίδια και μόνο κατεύθυνση! We and YOU together!»

Συνέχισε λέγοντας:
«Ψάχνοντας να απαντήσω ποιο είναι το νόημα της ύπαρξης του MDRT (Million Dollar Round Table), τι όφελος είχα από την παρουσία μου στο τεράστιας απήχησης παγκόσμιο συνέδριο στο Μαϊάμι της Φλόριντας τον Ιούλιο

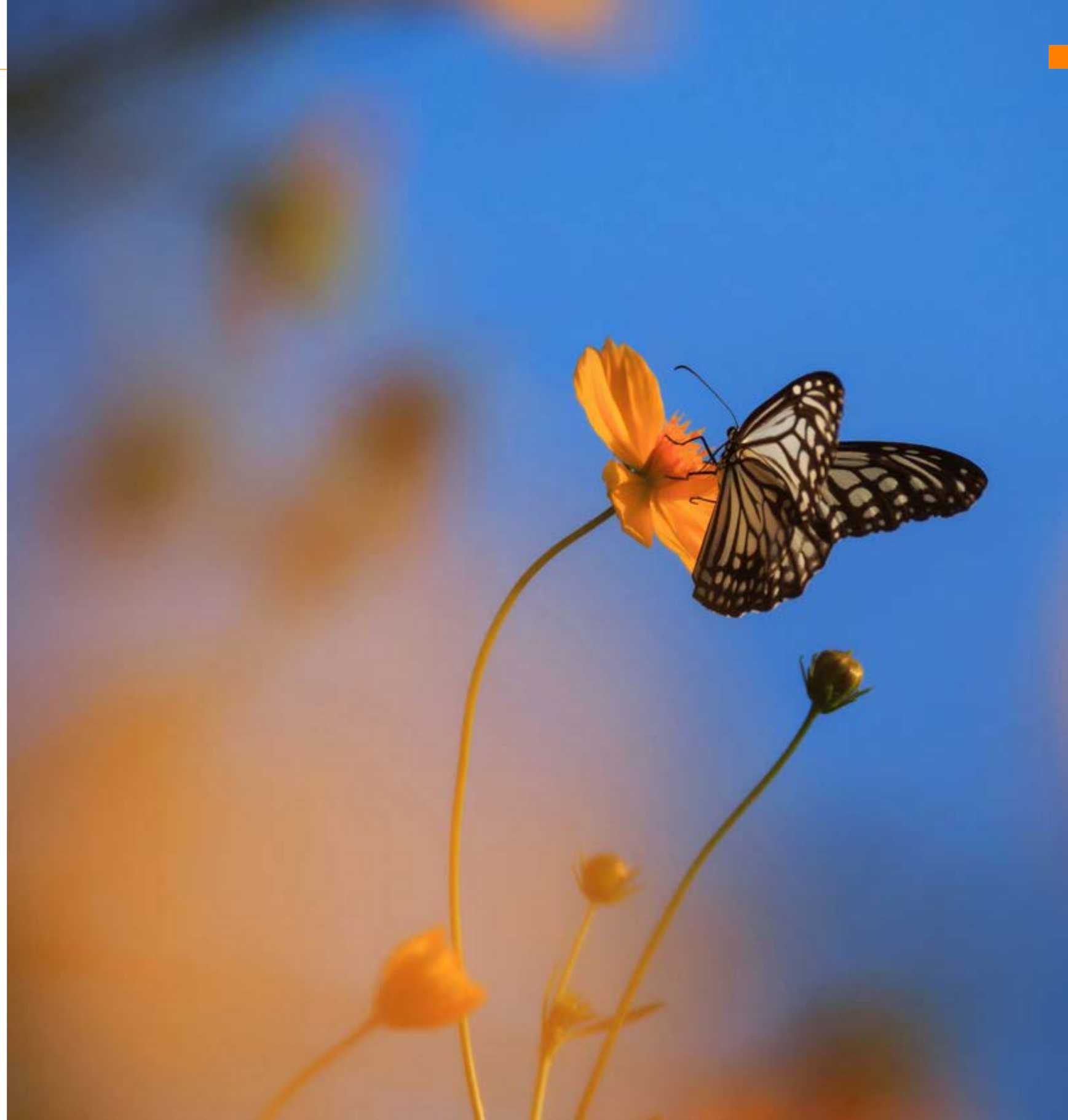
του 2019, και τελικά σε ποια ομάδα ανθρώπων έγινα μέλος, κατέληξα σε κάποιες πολύτιμες πληροφορίες. Η πρώτη μου σκέψη είναι ότι τα μέλη αυτού του παγκόσμιου οργανισμού είναι αδιαμφισβήτητα επαγγελματίες ασφαλιστές που κάτι έχουν κάνει πολύ καλά για να μπορέσουν να πιάσουν τόσο υψηλούς παραγωγικούς στόχους. Είναι οι καλύτεροι ασφαλιστικοί σύμβουλοι από τους καλύτερους παγκοσμίως. Αναρωτήθηκα λοιπόν ποιο είναι το δικό μου καλό στοιχείο που μου έδωσε το προνόμιο να συμπεριληφθώ σε αυτή την τόσο elit κατηγορία επαγγελματιών.

Το κομμάτι των ιδιαίτερων επαγγελματικών γνώσεων στον κλάδο Ζωής και Επένδυσης είναι κοινό και φυσικά προαπαιτούμενο χαρακτηριστικό για όλους αυτούς τους συναδέλφους που δραστηριοποιούνται σε κάθε γωνιά του πλανήτη. Άρα δεν θα μπορούσε να είναι αυτό μόνο του το δυνατό μου στοιχείο.

Μετά από σκέψη αναγνώρισα ένα στοιχείο που περισσότερο ίσως συνδέεται με την προσωπικότητά μου και συνδυάζεται τελικά με την επιτυχία στην εργασιακή μου δραστηριότητα. Αυτό είναι το **ειλικρινές πραγματικό ανθρώπινο ενδιαφέρον** μου για τον υποψήφιο ή υφιστάμενο πελάτη μου. Αναγνώρισα ότι πάντα **αντιμετωπίζω τον άνθρωπο που έχω μπροστά μου σαν να είμαι εγώ, η αδερφή μου, το παιδί μου.** Με ενδιαφέρει να είμαι πραγματικά χρήσιμη και οι επαγγελματικές γνώσεις μου να του είναι πολύτιμες. Κάνω μαζί του όση κουβέντα χρειάζεται μέχρι να καταλάβω ποια είναι πραγματικά η ασφαλιστική του ανάγκη. Με ενδιαφέρει πραγματικά να του προσφέρω μία ασφαλιστική πρόταση που να είναι η ιδανικότερη στην ανάγκη του αλλά ταυτόχρονα και στην οικονομική του δυνατότητα.

Αφιερώνω όσο χρόνο χρειάζεται για να συνδυάσω ιδανικά διαφορετικές εταιρίες και προγράμματα κάλυψης αδιαφορώντας αν αυτό σημαίνει για το γραφείο μου πολλαπλάσια εργατοώρα υποστήριξης. Αυτό το ειλικρινές νιάσιμο για τους ανθρώπους αυτούς λειτούργησε ασυναίσθητα όμως σε εμπιστοσύνη, πίστη, αφοσίωση από μεριά τους. Θα τολμήσω να πω ότι πραγματοποιούμε ένα είδος παντρέματος και είμαστε σαφέστατα μαζί στα εύκολα και στα δύσκολα.

Το να νοιάζεσαι για τους ανθρώπους είναι ένδειξη εσωτερικής ωριμότητας.



wedo. insure

«Να είσαι ευγενικός και να νοιάζεσαι. Να βοηθάς χωρίς να περιμένεις αντάλλαγμα. Στην ζωή πιστεύω πως ό,τι δίνεις, παίρνεις. Ό,τι προσθέτεις μέσα στο σύμπαν, είτε καλό είτε κακό, τελικά επιστρέφει σε σένα.»

—**Κατερίνα Χαραλαμπίδου,** Life And Financial Planner, MDRT Member

wedo. insure

A: Λ. Ανδρεα Συγγρου 236, Καλλιθέα 17672
T: +30 210 3410 058
E: info@wedo.insure
W: www.wedo.insure