ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ
ΤΕΥΧΟΣ 176 • ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ-ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΣ 2019 • Euro 5 • www.asfalistikonai.gr

40 ΣΕΛΙΔΕΣ Όλος ο νόμος 4583/2018 για την IDD!

Οι Έλληνες ασφαλιστές της Οδησσού και το Ελληνικό Έθνος!

ΒΑΣΙΛΗΣ ΑΠΟΣΤΟΛΟΠΟΥΛΟΣ
Διευθύνων Σύμβουλος Ομίλου Ιατρικού Αθηνών

Είμαστε σύμμαχοι με τον ασφαλιστικό κλάδο!

9 772623 436009 02>

ΝΑΙ, ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

Ασφάλιση Υγείας

Κάποιοι σε περιμένουν. Γύρνα κοντά τους και μη χάνεις ούτε λεπτό.

Ο μικρός Ανδρέας ήθελε η μαμά του να βγει από το νοσοκομείο για να είναι μαζί της όταν θα «έβγαζε» το πρώτο του δόντι. Έτσι κι έγινε! Η μαμά του επέστρεψε σπίτι έγκαιρα, χωρίς έγνοιες για τα διαδικαστικά και τα χρήματα που στοίχησε η νοσηλεία της.

Κατάφεραν να μοιραστούν αυτή τη στιγμή, χάρη στη γρήγορη και απλή διαδικασία αποζημίωσης από την AXA.

Γιατί στη ζωή κάποιες στιγμές είναι μοναδικές.

Περισσότερα στο axa.gr

Η INTERAMERICAN στον δρόμο της Βιώσιμης Ανάπτυξης

Η INTERAMERICAN πρωτοπορεί δημιουργικά στην Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά επί μισό αιώνα, ανοίγοντας συνεχώς νέους δρόμους. Ο Οργανισμός, με πυξίδα προσανατολισμού τον εκσυγχρονισμό και τη διεύρυνση της Ασφάλισης για καλύτερη ποιότητα ζωής και τη δημιουργία αξίας για τους πελάτες, τους μετόχους, τους εργαζομένους, τους συνεργάτες και την ευρύτερη κοινωνία, προσδοκά να συμβάλλει σταθερά στην οικονομική ανάπτυξη της χώρας και την κοινωνική ευημερία.

Από τις Αξίες, στη Στρατηγική και την Υλοποίηση

5 ΒΑΣΙΚΕΣ ΑΞΙΕΣ

5 ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΕΣ ΚΑΤΕΥΘΥΝΣΕΙΣ

5 ΜΕΓΕΘΗ* ΓΙΑ ΤΗ ΒΙΩΣΙΜΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗ

Επαναλαμβανόμενα Κέρδη προ φόρων
€ 27,9 εκατ.

Μεικτά Εγγεγραμμένα Ασφάλιστρα
€ 347,2 εκατ.

Μερίδιο Ασφαλιστικής Αγοράς
9%

Άμεσες Αποζημιώσεις & Καταβολές
€ 213,8 εκατ.

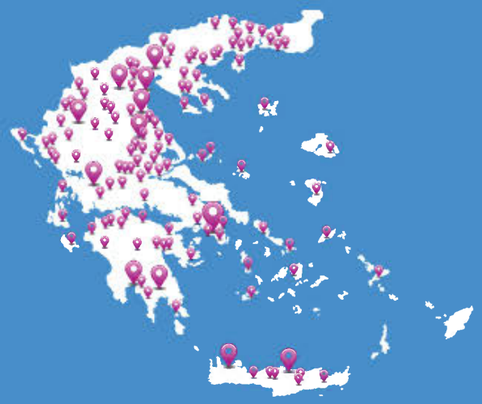
Απόδοση Κοινωνικού Προϊόντος
€ 173,6 εκατ.

* Στοιχεία 2017

Δείτε την Έκθεση Βιώσιμης Ανάπτυξης 2016-2017 της INTERAMERICAN στο www.interamerican.gr

affidea

—πάνω από όλα είναι η υγεία



ΟΜΙΛΟΣ ΔΙΑΓΝΩΣΤΙΚΩΝ ΚΕΝΤΡΩΝ

ΑΠΕΙΚΟΝΙΣΗ | ΑΝΑΛΥΣΗ | ΔΙΑΓΝΩΣΗ

Η **Affidea** σήμερα αποτελεί τον κορυφαίο ιδιωτικό φορέα παροχής ιατρικών υπηρεσιών **πρωτοβάθμιας περίθαλψης** στην Ευρώπη. Δραστηριοποιείται σε 16 χώρες μέσα από ένα δίκτυο 245 μονάδων και 7700 επαγγελματιών υγείας.

Στην Ελλάδα λειτουργεί από το 2005 με στόχο την παροχή ολοκληρωμένων πρωτοβάθμιων υπηρεσιών υγείας υψηλής ποιότητας για όλους. Στην προσπάθειά της για συνεχή αναβάθμιση των υπηρεσιών της, δημιούργησε ένα εκτεταμένο Πανελλαδικό Δίκτυο Διαγνωστικών Κέντρων σε πρότυπους ιατρικούς χώρους με τα υψηλότερα επίπεδα ασφάλειας και το πλέον σύγχρονο σύστημα τηλεϊατρικής. Η αρτιότητα του εξοπλισμού τεχνολογίας αιχμής, η επιβεβαιωμένη αξιοπιστία και η διεθνής αναγνώριση των αποτελεσμάτων της καταδεικνύονται από τις διακρίσεις και τις στρατηγικές συνεργασίες της στο χώρο της υγείας. Τα κέντρα της είναι πιστοποιημένα κατά το διεθνές πρότυπο **ISO 9001** και τα βιοπαθολογικά εργαστήρια διαπιστευμένα από το Εθνικό Σύστημα Διαπίστευσης (Ε.ΣΥ.Δ.) κατά το **ISO 15189**.

affidea.gr
info.gr@affidea.com

www.facebook.com/Affidea Greece www.linkedin.com/Affidea Greece www.youtube.com/Affidea Greece

127 ΧΡΟΝΙΑ ΔΙΠΛΑ ΣΑΣ

CORPORATE SUPERBRANDS GREECE 2016

Η εμπιστοσύνη χτίζεται από γενιά σε γενιά.

Εδώ και 127 χρόνια, εμπιστεύεστε τη φροντίδα, τη σιγουριά και τη δύναμη της Εθνικής Ασφαλιστικής. Της πρώτης σε αξιοπιστία. Της πρώτης στις προτιμήσεις σας. Της πρώτης στην καρδιά σας. Από το 1891 μέχρι σήμερα μια λέξη που ξεκινά από Ε μας ενώνει... και θα συνεχίσει να μας ενώνει για πάντα. Η Εμπιστοσύνη.

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

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 176 • ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ - ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΣ 2019

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΔΙΜΗΝΙΑΙΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

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

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

36
Συνέντευξη
Βασίλης Αποστολόπουλος

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

twitter.com/nextdeal_gr

facebook.com/nextdeal.gr

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

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

ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΟ
ΣΙΣΗ ΓΑΛΑΝΟΠΟΥΛΟΥ
ΔΙΟΡΘΩΣΗ ΚΕΙΜΕΝΩΝ
ΠΑΡΗ ΧΑΤΖΗΓΕΩΡΓΙΟΥ
ΕΠΕΞΕΡΓΑΣΙΑ ΕΙΚΟΝΑΣ
ΝΙΚΟΣ ΠΕΤΡΟΠΟΥΛΟΣ
ΕΚΤΥΠΩΣΗ - ΒΙΒΛΙΟΔΕΣΙΑ
PRESSIOUS ARVANITIDIS
ΔΙΑΝΟΜΗ - ΠΕΡΙΠΤΕΡΑ
ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΟ ΑΡΓΟΣ Α.Ε.

ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΕΝΩΣΗΣ ΙΔΙΟΚΤΗΤΩΝ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ ΤΥΠΟΥ

Π Ε Ρ Ι Ε Χ Ο Μ Ε Ν Α

10 Γράμμα εκδότη
14 Συναισθηματικά
26 Underwriting
36 Συνέντευξη Βασίλη Αποστολόπουλου;
«Είμαστε σύμμαχοι με τον ασφαλιστικό κλάδο!»
48 50 χρόνια Interamerican
Τιμήθηκε ο Δημήτρης Κοντομηνάς
52 Δημήτρης Παπαλεξόπουλος, CEO TITAN
Οι 5+1 προκλήσεις της αγοράς
58 Εθνική Ασφαλιστική
Με νέα ορμή το 2019
60 NN Hellas
Ενισχύει την επιχειρηματική κουλτούρα
62 Eurolife
Δημιουργικός διάλογος
64 Interamerican
Δημιουργεί Αξία!
68 MetLife
Εντυπωσιάζουν τα επιτεύγματα του Agency!
70 Η Generali Hellas και οι ασφαλιστές κέρδισαν το στοίχημα!
72 Ergo
Δημιουργικό «έργο» από μία πολύ μεγάλη εταιρεία!
74 Allianz
Ανανεωμένη και φιλόδοξη στρατηγική
76 Το μέλλον βρήκε θέση στα νέα γραφεία της ΑΧΑ!
82 TtE
Κεφαλαιακά ισχυρός ο ασφαλιστικός κλάδος

86 Ελαφραίνει επιτέλους το χαράτσι για τους ασφαλιστές
90 Κύπρος
Βαρόμετρο το ΓεΣΥ για τις κυπριακές ασφαλιστικές
92 Πωλήσεις
Το καλό ξεκίνημα ή το καλό τέλος δίνει μετάλλιο στον αθλητή; Δέκα ασφαλιστές απαντούν
102 Το μετάλλιο κάνει τον αθλητή; Η πρωτιά κάνει τον ασφαλιστή;
110 Οι ασφαλιστικές ασπίδα έναντι φυσικών καταστροφών
112 ΓΕΝΙΚΗ ΑΣΤΙΚΗ ΕΥΘΥΝΗ
Κοντά στο 75% η παραγωγή από τα ανεξάρτητα δίκτυα
114 Ένωση Αναλογιστών Ελλάδος
Νέος οδικός χάρτης για την Υγεία
116 Όμιλος Υγεία
Η καρδιά σας στα καλύτερα χέρια
117 Affidea
Το... αστέρι της Κρήτης
134 Αυτοκίνητο BMW X4 xDrive 20d Vs Mercedes GLC 250d Coupe
138 Τι αλλάζει στην ασφαλιστική διαμεσολάβηση με το νόμο IDD

Ε Τ Α Ι Ρ Ε Ι Ε Σ

78 AIG
78 ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ
81 ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ
118 ΓΕΝΙΚΗ ΠΑΝΕΛΛΑΔΙΚΗ
119 MINETTA
119 EUROINS
123 ERGO
123 CNP ΖΩΗΣ
123 ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ
124 INTERAMERICAN
124 ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
130 NP ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
131 KPMG
132 METLIFE
133 ΑΧΑ

ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ
ΟΜΙΛΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Νοιάζεται για σας

ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ: 15ο Χ.Λ.Μ. ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ - ΠΕΡΑΙΑΣ, Τ.Θ. 22402, Τ.Κ. 55102, ΤΗΛ. ΚΕΝΤΡΟ: 2310 492100, FAX: 2310 465219
ΥΠ/ΜΑ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ: Ν. ΚΟΥΝΤΟΥΡΙΩΤΟΥ 19, Τ.Κ. 54625, ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ, ΤΗΛ. ΚΕΝΤΡΟ: 2310 554641, 501776, FAX: 2310 541228
ΓΕΝΙΚΗ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΑΘΗΝΩΝ & Ν. ΕΛΛΑΔΟΣ: ΛΕΩΦ. ΣΥΓΓΡΟΥ 175, Τ.Κ. 17121, ΑΘΗΝΑ, ΤΗΛ. ΚΕΝΤΡΟ: 210 9304000, FAX: 210 9304040

24ωρη, χωρίς χρέωση, τηλεφωνική γραμμή 11.555 και 11.556, από όλα τα κινητά τηλέφωνα για παροχή Βοήθειας

www.intersalonica.gr — e-mail: company@intersalonica.gr

Μπροστά με όλη μας τη **δύναμη**

ΜΕ ΣΗΜΑΝΤΙΚΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ

Προετοιμάζουμε την επόμενη ημέρα του Ομίλου επενδύοντας:

> € 2 εκατ. το 2017

+ 103% σε σύγκριση με το 2016

Επενδύουμε σε:

- Νέες μεθοδολογίες
- Έργα υποδομής
- Ανθρώπινο δυναμικό
- Προϊόντα

ΜΕ ΗΓΕΤΙΚΗ ΠΑΡΟΥΣΙΑ

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

€ 81 εκατ.
Κέρδη προ φόρων

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

€ 252 εκατ.
Αποζημιώσεις*

€ 3,4 εκατ.
Εργοδοτικές Εισφορές στην Ελλάδα

> 540.000
Πελάτες

€ 483 εκατ.
Ασφάλιστρα**

ΜΕ ΜΑΚΡΟΠΝΟΗ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ

Επένδυση
για τον ψηφιακό μετασχηματισμό

Κερδοφόρα
σύνθεση του χαρτοφυλακίου

Προσέλκυση
νέων ταλέντων

Ανάπτυξη
των συνταξιοδοτικών προϊόντων

Διευρυμένο
δίκτυο συνεργατών

Στήριξη
της ελληνικής κοινωνίας

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

Eurolife ERB
INSURANCE GROUP
A FAIRFAX Company

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

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

eurolife.gr

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

Ψεύσομαι ἢ ἔτυμον (αλήθεια) ἐρέω!

(Θα πω ψέματα ή την αλήθεια θα πω)

(Ομήρου «Ιλιάδα»)

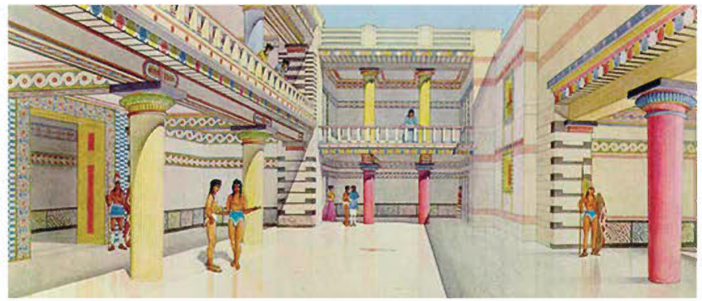
Truth=αλήθεια, Lies= ψέματα

Η μύτη του Πινόκιο είναι συνδεδεμένη με το ψέμα

Αυτή τη φράση, «Ψέματα ή αλήθεια θα πω», την είπε ο Νέστορας και την αναφέρει ο Όμηρος (Ραψωδία Κ, στίχος 534) στην «Ιλιάδα». Την ίδια φράση «Ψεύσομαι ἢ ἔτυμον ἐρέω» την είπε και η Ελένη στον Μενέλαο όταν ο Τηλέμαχος έφτασε στη Σπάρτη με τον γιο του Νέστορα. Τον αναγνώρισε ως γιο του Οδυσσέα. «Κάνω λάθος ή μιλώ σωστά», του είπε.

Ο Νέστωρ ήταν βασιλιάς της Πύλου στη Μεσσηνία, όπου η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος πραγματοποίησε Ασφαλιστικό και Αντασφαλιστικό Συνέδριο τον Σεπτέμβριο του 2018, χωρίς να συνδέσει την ξενάγηση στην ιστορική Πύλο και το ανάκτορο του Νέστορα, διεθνούς ακτινοβολίας, που θα αναβάθμιζε και την εικόνα της στα μάτια των ξένων και των εδώ παροικούντων στελεχών ξένων πολυεθνικών εταιρειών.

Ο Νέστωρ έλαβε μέρος στον Τρωικό Πόλεμο με τους δύο γιους του και με ενενήντα πλοία. Ανατράφηκε στη Γερήνια της Ήλιδας (Γερήνιος), έλαβε μέρος σε πόλεμο εναντίον Κενταύρων μαζί με τους Λαπίθες, στο κυνήγι του Καλυδώνιου Κάπρου, στην Αργοναυτική Εκστρατεία και γέρος με ακμαίες σωματικές και πνευματικές δυνάμεις στον Τρωικό Πόλεμο. «Ο Όμηρος τον απαθανάτισε στην "Οδύσσεια" και την "Ιλιάδα" ως γενναίο πολεμιστή, εξαιρετικά όμως ως αρχηγό με σύνεση, με ηρεμία, με αξιοθαύμαστο θάρρος γνώμης, με επιβλητικό τρόπο έκφρασης, παραινώντας και ενθαρρύνοντας, αλλά και ψέγοντας ακόμα -όταν ήταν ανάγκη- και άνδρες και συναρχηγούς. Πάντοτε εισακουγόταν με ευπείθεια απ' όλους και σεβασμό, είτε ήταν ευχάριστα σ' αυτούς τα λεγόμενά του είτε δυσάρεστα και ανεπιθύμητα. Στην Τροία έχασε τον γιο του. Γύρισε στην Πύλο όπου έζησε ευτυχισμένος πολλά χρόνια. Φιλοξένησε και ενθάρρυνε τον Τηλέμαχο όταν πήγε να μάθει για τον πατέρα του Οδυσσέα.



Το σπίτι του Νέστορα

Θαυμαζόταν για τη σύνεση και την ευγλωττία του, και η λαλιά του έτρεχε από τη γλώσσα του γλυκύτερη από το μέλι = «τοῦ καὶ ἀπὸ γλώσσης μέλιτος γλυκίων ῥέεν αὐδή» (Κώστας Παπαγεωργίου – Ομηρικό Λεξικό).

Η περίπτωση του Νέστορα και το γνωμικό του πιστεύω πως είναι χρήσιμη σε όλους μας ως οδηγός στις σχέσεις μας μέσα στο 2019, γι' αυτό και ξεκινώ το κύριο άρθρο του «ΝΑΙ» με Όμηρο και τα διδάγματά του. Ίσως όλοι μας έχουμε ανάγκη να παραδειγματιστούμε από τη φράση «Ψεύσομαι ἢ ἔτυμον ἐρέω» του Νέστορα στην προσωπική, επαγγελματική και κοινωνικοπολιτική ζωή μας. Φυσικά και τα Μέσα Ενημέρωσης και εμείς στον κλάδο.

Τι θα λέγαμε στο 2019; Αλήθειες ή ψέματα; Είναι και έτος εκλογών στην ασφαλιστική κοινωνία, αλλά ταυτόχρονα έχουμε δημοτικές, ευρωεκλογές και εθνικές εκλογές, όπου θα ακούσουμε πολλά και κάποιοι θα μας υποσχεθούν περισσότερα.

Τώρα, αυτή τη στιγμή, που είναι και η πρώτη ώρα του υπόλοιπου της ζωής μας, ας πλησιάσουμε τις λέξεις αλήθεια και ψέμα λίγο πιο προσεχτικά.

Αλήθεια είναι να ομιλώ επακριβώς χωρίς να έχω λησμονήσει κάτι. Η λέξη βγαίνει από το α στερητικό και το λανθάνω που σημαίνει λησμονώ. Άρα ο αληθής είναι ο ειλικρινής, αυτός που δεν αποκρύπτει, που δεν ξεχνά κάτι. Τα λέει όλα. Αλλά και δεν κάνει κάποιον να λησμονήσει κάτι. Λήθη είναι η λησμονιά. «Αληθές είναι το μη λήθον», είπε ο Ηράκλειτος. Κοντά είναι η ειλικρίνεια, σημαίνει καθαρά και ξάστερα. Ειλικρινής είναι αυτός που κρίθηκε κάτω από το φως του Ήλιου (είλη = το φως του ήλιου). Πολύ σπουδαίες έννοιες για τις σχέσεις μας με τους άλλους.

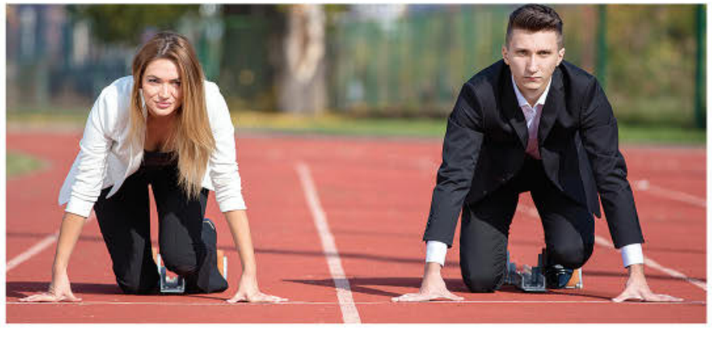
Απέναντι στην Αλήθεια, το Ψέμα, το Ψεύδος. Ο Αριστοτέλης αποκαλεί το ψεύδος και απάτη. Απατεών λόγος! Απάτη είναι ο όλεθρος από το από + ατη. Η λέξη ψεύδος έχει σύνδεση με το «ψεύδισμα», ψίθυρο, ψέλλισμα όπου κάποιος δεν τα καταφέρνει να μιλήσει καθαρά. Οι ψεύτες όσα λένε τα λένε «μπερδεμένα», απατηλά, όχι καθαρά. Κάποιοι μπερδεύουν ό,τι λένε τόσο πονηρά που δεν ξέρεις αν λένε αλήθεια. Κάτι παρόμοιο αναφέρει ο Όμηρος για τον Οδυσσέα όταν προσπαθούσε να μπερδέψει την Πηνελόπη καθώς τον ρωτούσε ποιος είναι, λίγο πριν από τη μάχη με τους μνηστήρες, επειδή δεν ήθελε να της αποκαλύψει ποιος είναι. Έλεγε (τότε) ψέματα πολλά που έμοιαζαν με αλήθειες (Ἴσκεν ψευδέα πολλὰ λέγων ἐτύμοισιν ὁμοῖα - Ομήρου «Οδύσσεια», ραψωδία Τ, στίχος 203).

Τα παραπάνω ισχύουν πιο έντονα σε διαμεσολαβούντες ασφαλιστές, τράπεζες και ασφαλιστικές εταιρείες, που κυρίως χρησιμοποιούν το λόγο για να προωθήσουν τις υπηρεσίες τους που υπόσχονται παροχές εις το μέλλον. Αλλά και σε όλους τους μικρούς και τους μεγάλους.

Πριν από κάθε πράξη ή παράλειψή τους ας ενθυμούνται ως φυσικά ή νομικά πρόσωπα αυτό που είπε ο Νέστωρ: «Ψεύσομαι ἢ ἔτυμον ἐρέω».

Καλή χρονιά, με υγεία αγαπητοί φίλοι αναγνώστες! ■

Ευάγγελος Γ. Σπύρου



Στη Συνεταιριστική Ασφαλιστική γνωρίζουμε την αξία της Ασφάλειας και σας αποζημιώνουμε άμεσα τη στιγμή που το χρειάζεστε!

Κεντρικά γραφεία: Λεωφ. Συγγρού 367, 175 64, Π. Φάληρο, Αθήνα
Τηλ.: 210 949 1280-299 | fax: 210 940 3148 | email: info@syneteristiki.gr

Υποκατάστημα: Πολυτεχνείου 27-29, 546 26, Θεσσαλονίκη
Τηλ.: 2310 554 331, 2310 544 775 | FAX: 2310 500 240 | www.syneteristiki.gr

Syneteristiki Ins. Co

συνεταιριστική
Η Ασφάλειά σου!

ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΕΣ ΟΡΓΑΝΩΣΕΙΣ

coop euresa MACIF P&V UnipolSai ASSICURAZIONI

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ

Μισός αιώνας συνέπειας!

ΠΡΩΤΗ ΣΤΑΘΕΡΑ ΣΕ ΦΕΡΕΓΓΥΟΤΗΤΑ & ΑΞΙΟΠΙΣΤΙΑ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ & ΖΩΗΣ

272% ΔΕΙΚΤΗΣ ΦΕΡΕΓΓΥΟΤΗΤΑΣ

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

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

24h
ΤΗΛΕΦΩΝΟ ΕΚΤΑΚΤΗΣ ΑΝΑΓΚΗΣ
10234

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

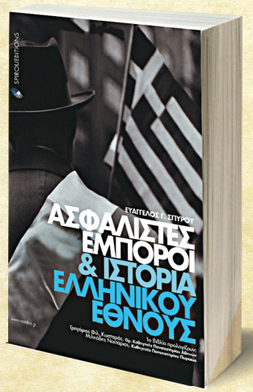
www.atlantiki.gr

Του ΕΥΑΓΓΕΛΟΥ Γ. ΣΠΥΡΟΥ

Η ίδρυση ελληνικών ασφαλιστικών εταιρειών στην Οδησσό και η Ελληνοεμπορική Σχολή

Η έννοια της ασφάλισης στάθηκε καθοριστική για την πορεία των Ελλήνων, ήδη από τα αρχαία χρόνια. Αναφορές στο θέμα της ασφάλισης, καθώς και σε πολλές σχετικές δίκες, συναντάμε σε πολλούς αρχαίους συγγραφείς, τους Αιλιανό, Αισχίνη, Ανδοκίδη, Αριστοτέλη, Δημοσθένη, Ησίοδο, Θαλή, Θεόγνι, Θουκυδίδη, Ισοκράτη Α', Λυσία, Μένανδρο, Ξενοφώντα, Όμηρο, Πίνδαρο, Πιτακό, Πλούταρχο, Σόλωνα, Σοφοκλή, Στράβωνα. Οι Ρόδιοι, οι Κύπριοι, οι Μακεδόνες, οι Αθηναίοι ήταν πρωταγωνιστές Έλληνες και στην ασφάλιση. Στον ίδιο τον Όμηρο, για παράδειγμα, μαθαίνουμε για το θεσμό των υποφονίων, την πληρωμή, δηλαδή, αποζημίωσης από το φονέα στους κληρονόμους του θύματος για την απαλλαγή από την ποινή της ισόβιας εξορίας (Μακρής, 1996:43), ενώ ιδιαίτερη μέριμνα δινόταν, την εποχή του Περικλή, για τους γονείς, τα αδέλφια και τα παιδιά όσων είχαν σκοτωθεί στο πεδίο της μάχης, καθώς και για εκείνους οι οποίοι καθίσταντο ανάπηροι. Επίσης, τα ναυτοδάνεια που είχαν καθιερώσει, σήμερα θεωρούνται ως απαρχή της ασφάλισης των θαλασσίων μεταφορών. Αλλά και οι Πυθαγόρειοι είχαν αποδώσει στον αριθμό οκτώ την έννοια της ασφάλειας, *«του μη σφάλλεσθαι, του σταθερού, σίγουρου, ασφαλούς»*, κάτι που έχει επιβιώσει μέχρι τις μέρες μας, αφού και στην Ευρωπαϊκή Ένωση, όπως και στη χώρα μας, ο κλάδος ασφαλίσεων πυρός έχει την κωδική ονομασία *«οκτώ, ένα»*.

Στο βιβλίο του Κώστα Μακρή *«Ιστορία Ιδιωτικής Ασφάλισης στην Ελλάδα»* (Εθνική), οι Έλληνες ασφαλιστές θα βρουν πολλά στοιχεία για τον πρωταγωνιστικό ρόλο των αρχαίων Ελλήνων και στην ιδιωτική ασφάλιση. Μεγάλο ενδιαφέρον έχουν και οι *«Εκπαιδευτικές Σημειώσεις για την Ιδιωτική Ασφάλιση»* (2002) του Ομίλου ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ, όπου ο χαλκέντερος ελληνιστής Μελάς Γιαννιώτης έθεσε στόχο ως βαρύτατο χρέος την αποκατάσταση και κατοχύρωση του πολιτισμού μας και σ' αυτόν τον τομέα, όπου οι Έλληνες, πρώτοι αυτοί, συνέλαβαν την ιδέα των ασφαλίσεων. Ευχόμεθα κι άλλες εταιρείες να προσθέσουν στα εκπαιδευτικά τους προγράμματα πριν απ' όλα την Ιστορία μας. Προτείνουμε ακόμη και την έκδοση της Ακαδημίας Αθηνών *«Οι Αρχαίοι Έλληνες για τους οικονομικούς κινδύνους και την κάλυψή τους»*, όπου γίνονται αναφορές στον Αισχύλο, στον Ησίοδο, στον Μεγαλέξανδρο, στον Αριστοτέλη, και παρατίθεται κατάλογος που περιλαμβάνει πάνω από 170 ονόματα αρχαίων Ελλήνων συγγραφέων, οι οποίοι αναφέρονται στην ασφάλιση. Στο εν λόγω βιβλίο γίνονται κι εκτενείς αναφορές στο οικονομικό έργο του Μεγάλου Αλεξάνδρου στην ασφάλιση των στρατιωτών του και σε συμβόλαια με συμμετοχή στα κέρδη. Η ασφαλιστική παιδεία που διδάσκεται στις ασφαλιστικές σχολές είναι ελλιπής και αδικεί τους Έλληνες… Είναι καθήκον μας να διδαχτούν και οι ξένοι την ελληνική προσφορά.



Πηγή των ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΩΝ αυτού του τεύχους είναι το βιβλίο του κ. Ευάγγελου Γ. Σπύρου «Ασφαλιστές Έμποροι & Ιστορία του Ελληνικού Έθνους».

Οι Έλληνες έμποροι της Οδησσού γνώριζαν πολύ καλά τους κινδύνους που είχαν να αντιμετωπίσουν τα πλοία και τα φορτία στα ταξίδια τους -αντιξοότητες των ίδιων των δρόμων επικοινωνίας, δύσκολες καιρικές συνθήκες, επιθέσεις πειρατών-, αλλά και γρήγορα διείδαν τις δυνατότητες προσπορισμού κερ-

Η πρόσοψη της Αγίας Τριάδος

Πηγή: "Οι Έλληνες του Ευξείνου Πόντου" σελ. 27, 59, 69, 71, 75, 78, 91, 151. Εκδόσεις "ΜΙΛΗΤΟΣ"

Καλλιτεχνικό Μουσείο (Πινακοθήκη Οδησσού). Κτίσθηκε με δαπάνη του δημάρχου Γ. Γ. Μαρασλή.

δών μέσα από την ίδρυση ασφαλιστικών εταιρειών για τα πλοία και τα εμπορεύματα που μετέφεραν. Οι επιμερισμός, εξάλλου, των κινδύνων ήταν μία τακτική που ήδη εφάρμοζαν οι Έλληνες έμποροι, του ελλαδικού, κυρίως, χώρου, στον ίδιο τον τρόπο με τον οποίο ταξίδευαν τα πλοία τους (Μακρής, 1996:143). Τα καράβια, δηλαδή, ταξίδευαν σε σχηματισμούς -ως νηοπομπές-, μειώνοντας, έτσι, τις πιθανότητες μιας πειρατικής επίθεσης, αλλά και τις πιθανότητες επιτυχίας της, στην περίπτωση που αυτή δεν μπορούσε να αποφευχθεί. Αλλά και στις περιπτώσεις των φυσικών κινδύνων, η διάσωση, και γενικά η βοήθεια, γινόταν πιο εύκολη και άμεση. Υπήρχε, ακόμη, και άλλος τρόπος επιμερισμού των κινδύνων και της απώλειας κεφαλαίων. Η κυριότητα κάθε πλοίου, πολλές φορές, δεν ήταν στα χέρια ενός εφοπλιστή, αλλά μοιραζόταν ανάμεσα σε αρκετούς συνιδιοκτήτες (πατσινέβελους), ώστε, τελικά, να μοιράζονται και οι κίνδυνοι του ταξιδιού. Κάποιες φορές, μάλιστα, ανάμεσα στους ιδιοκτήτες συγκαταλέγονταν και μέλη του πληρώματος του καραβιού. Όπως λέει ο Μακρής, *«καθιερώθηκε ένα είδος αλληλασφαλιστικού συνεταιρισμού μεταξύ εφοπλιστών, καπετάνιων και πληρωμάτων»*.

Η πρώτη, γνωστή σ' εμάς, ελληνική ναυτασφαλιστική εταιρεία ιδρύθηκε στην Τεργέστη το 1780, με το όνομα Societa Greca d' assicurazioni. Ιδρυτές και διευθυντές της ήταν ο Νικόλαος Κανέλλης, ο Γεώργιος Βογιαντζόγλου και ο Καίσαρ Πελεγρίνης. Ανάμεσα στις δεκαπέντε ναυτασφαλιστικές εταιρείες που δραστηριοποιούνταν εκείνη την περίοδο στην Τεργέστη, η Societa Greca d' assicurazioni ήταν η δεύτερη μεγαλύτερη. Μέχρι τις αρχές του 1780, στην Τεργέστη είχε ιδρυθεί άλλη μία ασφαλιστική εταιρεία, με την επωνυμία *Ελληνικόν Ασφαλιστικόν Επιμελητήριον* (Camera Greca d' assicurazione). Ο Μακρής (1996:147) αναφέρει και άλλες εταιρείες που ιδρύθηκαν τότε στην Τεργέστη, που είτε μετείχαν Έλληνες σε αυτές είτε συνεργάζονταν με Έλληνες, όπως την Compania d' Assicuratori Particolari (1801), την Amici Assicuratori (1801), τη Stablimento d' Assicurazioni (1804) και τη Nuova Compagnia d' Assicurazioni (1822).

Την ίδρυση ελληνικών ναυτασφαλιστικών εταιρειών στην Τεργέστη ακολούθησε η ίδρυση αντίστοιχων εταιρειών στην Οδησσό. Η δυσαρέσκεια από κάποια λόγια των Φράγκων, που μόλις είχαν ιδρύσει ασφαλιστική εταιρεία, την

Σφραγίδα των Ελλήνων ασφαλιστών της Οδησσού (από Κουμαριανού, 1994:52)

Camera Imperiale delle Assizurazioni, και κάλεσαν κι Έλληνες εμπόρους να συμμετάσχουν σε αυτήν, έκανε τους Έλληνες, *«εγγιχθέντες εις το φιλότιμο»*, να πάρουν την απόφαση *«την αυτήν στιγμήν να συγκροτήσωσιν όμοιον σύστημα, και εν τω άμα είπαν και εγένετο κατά το έτος 1808, επανομάσαντες αυτό Γραικορωσική Συντροφία των Ασφαλειών»* (Ερμής ο Λόγιος, Παράρτημα 1817:2), με διευθυντές τους Ιωάννη Δεστούνη, Θεόδωρο Σεραφίνο και Ιωάννη Πεταλά. Σήμερα, η ματαιοδοξία κάποιων εξαντλείται στο να γίνουν υπάλληλοι αλλοδαπών συμφερόντων… Το 10% των κερδών της εταιρείας αποφασίστηκε να δίνεται στο ελληνικό σχολείο και τα νοσοκομεία της πόλης (Καπετανάκης, 2007).

Το 1814, όπως πληροφορούμαστε από γράμμα του Ιωάννη Μποκαουριάδη στον

Ο Αρτινός Νικόλαος Σκουφάς, εμπνευστής και ιδρυτικό μέλος της Φιλικής Εταιρείας. Έμπορος σκούφων, πέθανε το 1818 πάμπτωχος και μέχρι το τέλος της ζωής του ήταν αφοσιωμένος στη Φιλική Εταιρεία και στον αγώνα για την πατρίδα, καταρτίζοντας τον πίνακα των Αποστόλων και γράφοντας οδηγίες προς αυτούς.

ΝΑΙ
ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ

Αρχιμανδρίτη Άνθιμο Γαζή, δημοσιευμένο στον «Λόγιο Ερμή», ιδρύθηκε η ασφαλιστική εταιρεία *«Σύστημα των Γραικών Ασφαλιστών»*. *«Κατά το 1814 εσυστήθη εις την ενταύθα πόλιν εν σύστημα ασφαλειών επονομαζόμενον των Γραικών ασφαλιστών. Εξεύρετε ότι οι Διοικούντες τοιαύτα συστήματα ανταμείβονται, καθώς εις εν από τα εδώ διοικούμενα απ' άλλους Ευρωπαίους. Αυτό όμως των Γραικών απεφάσισεν, ότι η ανταμοιβή των Διοικητών, συνισταμένη εις τα δέκα εκατοστά του κέρδους, να δίδεται πάντοτε εις την εδώ Ελληνικήν σχολήν και εις το Νοσοκομείον, ήγουν τα επτά δέκατα εις την πρώτην και τα τρία δέκατα εις το δεύτερον. Τούτο δεχθέντες και οι κατά τον πρώτον χρόνον ψηφισθέντες Διοικηταί, Κύριοι Ιωάννης Αμβροσίου και Ηλίας Μάνεσης Πελοποννήσιοι, και Νικόλαος Σούρβου Ηπειρώτης, απέδωκαν κατά τον παρελθόντα χρόνον εις μεν την Ελληνικήν σχολήν ασιγνατζίων Μ. Ρούβλια 4.200, εις δε το Νοσοκομείον Ρ. 1800»* (Ερμής ο Λόγιος, 1816: 204-205). Ο ίδιος, μάλιστα, ο Μποκαουριάδης δεν διστάζει να εκφράσει το θαυμασμό του για τις αποφάσεις των διοικητών της εταιρείας και το έργο τους, αλλά και τις προσδοκίες του για ανάλογες, και ακόμη σημαντικότερες, δράσεις τους στο μέλλον. *«Εν τοιούτον αγαθόν έργον μοι φαίνεται ότι είναι άξιον να κηρυχθή και διά των Ελληνικών εφημερίδων προς έπαινον του γένους, του συστήματος, και των υπέρ του καλού κοπιώντων ειρημένων Διοικητών, και προς παράδειγμα των εν τη Ελλάδι, και των έξω Γραικών. Δεν είναι μόνον αυτά τα καλά όσα έκαμαν οι εν Οδησσώ Γραικοί, έκαμαν κατά καιρούς και άλλα, και το γένος πρέπει να ελπίζη απ' αυτούς και εις το εξής μεγαλλίτερα»* (Ερμής ο Λόγιος, 1816:205). Το 1816 η εταιρεία μετονομάστηκε σε Εταιρεία των Ηνωμένων Ασφαλιστικών Γραικών.

Μεταφέροντας τα λόγια του Καρδάση για τους Έλληνες αυτούς της διασποράς, *«είχαν απόλυτη συνείδηση της ανάγκης του Ελληνισμού για μόρφωση και αγώνα. Συνδύαζαν τη χρηματοδοτική στήριξη για την εξάπλωση της ελληνικής παιδείας σε όλους τους Έλληνες, με την ενεργό ανάμειξη στην εθνικοαπελευθερωτική κίνηση του Γένους»* (1977:81). Άλλωστε, ο σημαντικός ρόλος στην οργάνωση της Φιλικής Εταιρείας καταδεικνύεται και από τη θέση που είχαν σε αυτή -ως στελέχη της Εφορίας της Οδησσού- και στην οποία ο ίδιος ο Αλέξανδρος Υψηλάντης τους διόρισε. *«Ιδιαιτέραν δραστηριότητα επέδειξεν η Εφορία της Οδησσού, την οποίαν συνέστησεν ο Υψηλάντης εκ των επιφανών Φιλικών της πόλεως Αλεξάνδρου Μαύρου, Αλεξάνδρου Κουμπάρη, Ιωάννη Μάνεσι, και η οποία προϊστατο όλων των άλλων εις την Ρωσίαν»* (Πρωτοψάλτης, 1964:79). Επιπλέον, στον Ιωάννη Αμβροσίου ανατέθηκε η διαχείριση των οικονομικών της Φιλικής Εταιρείας, ενώ αυτός ήταν μόλις 25 χρόνων.

Ο ασφαλιστής Ιωάννης Αμβροσίου γεννήθηκε το 1794 και καταγόταν από την Τρίπολη.

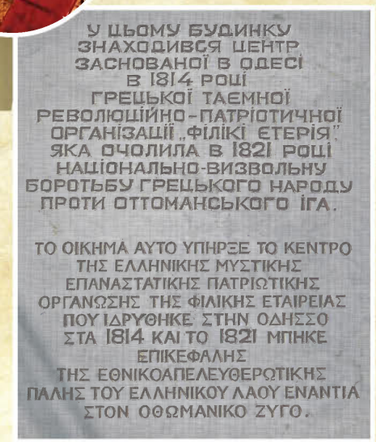
Το 1817 ιδρύθηκε η Νέα Γραικική Εταιρεία Ασφαλειών. Ιδρυτές και διευθυντές της εταιρείας ήταν οι Δημήτριος Ζώτωφ, Γρηγόριος Μαρασλής και Γεώργιος Παπούδογλου (Παπούδωφ), οι οποίοι, και αυτοί, αποφάσισαν να δίνουν 20% των κερδών της εταιρείας στην Ελληνοεμπορική Σχολή. Μέσα από τις αγγελίες του «Λόγιου Ερμή», και διά πάλι στόματος του Ιωάννη Μποκαουριάδη, μαθαίνουμε για τη νέα αυτή ασφαλιστική εταιρεία. *«Μία Εταιρεία ασφαλειών εσυστήθη νεωστί εις Οδησσόν, από 500 Μεθέξεις, ταυτόν ειπείν από 500.000 Ρούβλια, επονομασθείσα Νέα Γραικική Εταιρεία ασφαλειών. Από τα κέρδη, τα οποία ο παντοδύναμος Θεός ήθελε χορηγήσει εις αυτήν, θέλει δίδονται ετησίως προς 20 τα % εις το εδώ Ελληνικόν Εμπορικόν Σχολείον (του οποίου οι πρόοδοι μάς προμηνύουσιν ογλήγορα χρυσούς καρπούς). Διοικηταί αυτής εισίν οι τιμιώτατοι Κύριοι Γρηγόριος Μαρασλής, Γεώργιος Θεοδοσίου Παπούδογλου, και Δημήτριος Ζώτοφ»* (Ερμής ο Λόγιος, 1817:608).

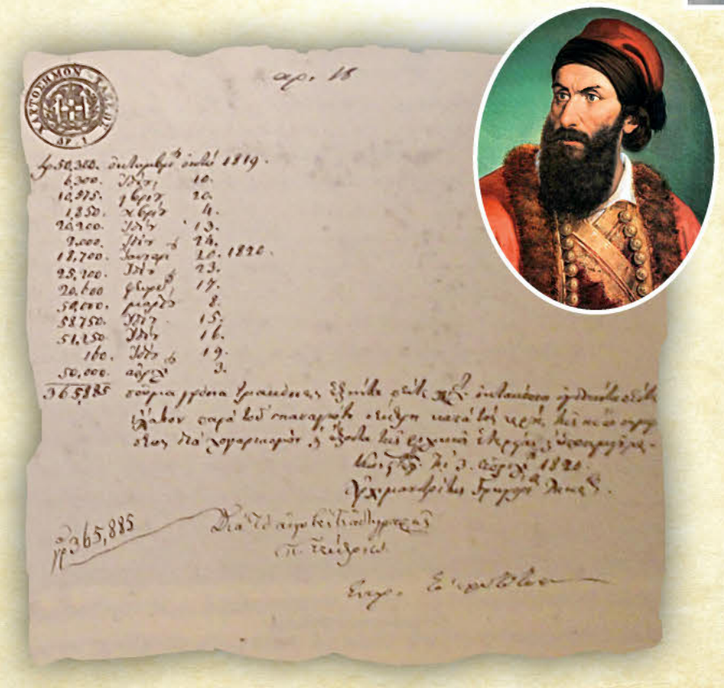
Σύμφωνα με τον Καπετανάκη (2007), μέχρι το τέλος του 1817 είχαν ιδρυθεί και άλλες τρεις εταιρείες, ενώ άλλοι συγγραφείς ισχυρίζονται πως τον επόμενο χρόνο (1818) ιδρύθηκαν ακόμη δύο, η Γραι-

Ερμής ο Λόγιος, φιλολογικό δεκαπενθήμερο περιοδικό της εποχής, από το οποίο αντλούμε πλήθος πληροφοριών για τους Έλληνες της Οδησσού και ιδιαίτερα για τις κοινωφελείς δράσεις των εκεί ασφαλισμένων. Εκδιδόταν στη Βιέννη με εμπνευστές τον Αδαμάντιο Κοραή και τον Ιγνάτιο Ουγγροβλαχίας που ίδρυσε τη Φιλολογική Εταιρεία Βουκουρεστίου, η οποία κι εξέδιδε το περιοδικό. Πρώτος διευθυντής του περιοδικού υπήρξε ο λόγιος αρχιμανδρίτης Άνθιμος Γαζής. Η κυκλοφορία του περιοδικού ξεκίνησε την 1η Ιανουαρίου 1811 κι εκδιδόταν μέχρι την 1η Μαΐου 1821 οπότε κι εσφραγίστηκε από τις αυστριακές αρχές. Είχε μια μικρή διακοπή το 1815. Μετά τον Άνθιμο Γαζή, το 1816 ανέλαβαν τη διεύθυνση του περιοδικού ο κληρικός λόγιος Θεόκλητος Φαρμακίδης και ο Χίος λόγιος Κωνσταντίνος Κοκκινάκης. Ο Ερμής ο Λόγιος υπήρξε το σημαντικότερο προεπαναστατικό έντυπο του ελληνικού κόσμου

Γ. Μαρασλής (1831-1907), Δήμαρχος Οδησσού το διάστημα 1878-1895. Πορτραίτο του ζωγράφου της Σχολής Καλών Τεχνών της Οδησσού Ι. Α. Καρτσώφ. Λάδι σε μουσαμά, 1896. (Καλλιτεχνικό Μουσείο Οδησσού)

Το σπίτι του Γρηγορίου Μαρασλή, πατέρα του Γρηγορίου Μαρασλή, το οποίο και πρώτος διέθεσε στην "υπηρεσία" του αγώνα και της Φιλικής Εταιρείας. Σε αυτό γίνονταν οι συναντήσεις των ιδρυτών και μελών της Εταιρείας, ενώ, σήμερα, στεγάζεται το Μουσείο της Φιλικής Εταιρείας, που είχα την τιμή και χαρά να επισκεφθώ. Στην εντοιχισμένη πλάκα που διακρίνεται, μπορεί κανείς να διαβάσει ρωσικά και ελληνικά: "Το οίκημα αυτό υπήρξε το κέντρο της ελληνικής μυστικής επαναστατικής πατριωτικής οργάνωσης της Φιλικής Εταιρείας που ιδρύθηκε στην Οδησσό στα 1814 και το 1821 μπήκε επικεφαλής της εθνικοαπελευθερωτικής πάλης ενάντια στον οθωμανικό ζυγό". Μπροστά σε αυτήν την πλάκα έδωσε υπόσχεση ο συγγραφέας να "κάνει κάτι".





Ο Παπαφλέσσας ομολογεί το ποσό που του έχει δώσει ο Παν. Σέκερης (σε Εθνική Βιβλιοθήκη της Ελλάδος,Τμήμα Χειρόγραφων Ομοιοτύπων, Αρχείο Αγωνιστών, Κ.189, Σέκερης Παναγιώτης).

Στην ένθετη φωτογραφία ο Γρηγόριος Δικαίος ή Φλέσσας, γνωστότερος ως Παπαφλέσσας, κληρικός, αγωνιστής της Ελληνικής Επανάστασης και πολιτικός. Τα χρηματικά ποσά που διέθεσε σε αυτόν ο Παναγιώτης Σέκερης (ασφαλιστής και έμπορος) ήταν καθοριστικά για τον ανεφοδιασμό σε όπλα αλλά και τρόφιμα των παλικαριών του. Στο ξεκίνημα προς τη δόξα στο Μανιάκι άρχισε τις επαφές του με τους Φιλικούς της Οδησσού και της Κωνσταντινούπολης.

κική και η Γραικο-Ρωσική, ο Αυγητίδης αναφέρει την ίδρυση της εταιρείας από τους Μαυροκορδάτο, Ράλλη και Μαύρο, με την επωνυμία Νεοφιλεμπορική και υπό τη διεύθυνση του Ροδοκανάκη. Η ίδρυση των παραπάνω ασφαλιστικών εταιρειών ήταν εξαιρετικά σημαντική και για τον ίδιο τον ασφαλιστικό κλάδο, καθώς, αργότερα, με την ίδρυση του ελληνικού κράτους, υπήρχε ήδη η απαραίτητη εμπειρία και τεχνογνωσία για ίδρυση ανάλογων εταιρειών και στον ελλαδικό χώρο.

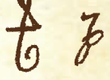
Ακόμη ήδη από τη σύστασή τους, οι ελληνικές ασφαλιστικές εταιρείες της Οδησσού επέδειξαν ιδιαίτερα κοινωφελή δράση, προσφέροντας ποσοστά των κερδών τους στην Ελληνική Εμπορική Σχολή και στο νοσοκομείο της πόλης. Είδαμε προηγουμένως τις δωρεές του Συστήματος των Γραικών Ασφαλιστών για το 1814. Στα αποσπάσματα που ακολουθούν, πάλι από τις σελίδες του «Λόγιου Ερμή», πληροφορούμαστε για τις αντίστοιχες δωρεές τις χρονιές 1815 και 1816. *«Κατά δε τον παρελθόντα χρόνον 1815 έδωκε το Σύστημα των Γραικών Ασφαλιστών επί της διοικήσεως των ιδίων κυρίων Ηλία Μάνεση και Ιωάννη Αμβροσίου των Πελοποννησίων, και του Στέργιου Ξειδά του Ηπειρώτου ... εις μεν την ενταύθα Ελληνικήν Σχολήν Ρούβλια ασιγ. Μπάνκου 3.150, εις δε το Νοσοκομείον Ρ. 1.350. Ταύτα είναι ολιγώτερα από τα του προπαρελθέντος χρόνου 1814, διά τας κακοκαιρίας, αίτινες ηλάττωσαν το κέρδος, αι καλοκαιρίαι θέλουσι το αυξήσει»* (Ερμής ο Λόγιος, 1816:309). Και, σύμφωνα με τον Μποκαουριάδη, *«η ενταύθα εταιρεία των Γραικών Ασφαλιστών επρόσφερεν από τα κέρδη της του 1816 έτους εις μεν την ενταύθα εμπορικήν Ελληνικήν Σχολήν Ρούβλια 4.620, εις δε το Νοσοκομείον Ρούβλια 1.920. Προς τούτοις βλέποντες οι μέτοχοι της αυτής Εταιρείας, ότι η κατάστασίς της το συγχωρεί, επροθυμοποιήθησαν, διά*

Η οδός των Ελλήνων όπου οι ομογενείς διέθεταν σπίτια και καταστήματα, ένας από τους κεντρικότερους δρόμους της Οδησσού.

Κάτω: Από το αρχείο του Παναγιώτη Σέκερη, παραθέτουμε κάποια από τα μέλη της Φιλικής Εταιρείας (και ασφαλιστές), μαζί με το σύμβολό τους και τις σημειώσεις του ίδιου του Σέκερη.

Γεώργιος Σέκερης Πελοποννήσιος. *Διά Ν. Σκουφά. 1814 Δεκεμβρίου 13 Μοσχα, Φλ.4*

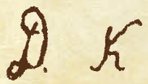
Γεώργιος Ιωάννου Λασσάνης. *Από Κοζάνην της Μακεδονίας σπουδαίος. Χρονών 25. Διά του Κωνσταντίνου Πεντεδέκα. Μόσχα 1818 Μαρτίου α΄. Τω Γεωργίω Παπαλαζάρου εις Θεσσαλονίκην. Φλ.30*



Ιωάννης Μποκαουριάδης. *Πελοποννήσιος έμπορος εις Οδέσσαν. Διά Λ. Λεοντίδου. 1816 Σεπτεμβρίου 19. Φλ.10*

Ηλίας Μάνεσης. *Πελοποννήσιος έμπορος εις Οδέσσαν. Χρονών 40. Διά Π. Παπαγεωργίου. 1818 Μαΐου 16. Τη θεία του Ασημίνα του Ν. Κούκου εις Σπέντζες. Γρ.100*

Ιωάννης Π. Αμβροσίου. *Έμπορος εις Οδέσσαν. Γεννηθείς 1794. Διά Α. Τσούνη. 1819 Απριλίου 15. Τω διδάσκαλω Παρθενίω Βυτίνα. Γρ.150*



Κυριάκος Κουμπάρης. *Μεσημβριανός έμπορος. Χρονών 41. Διά καπετάν Ιωάννη Φαρμάκη. 1818 Ιουνίου 19, Κωνσταντινούπολις. Τη Γραικική Σχολή εις Νίζναν. Φλ1*

Επάνω: «Ο ογδοηκοντούτης Πατριάρχης Γρηγόριος κρεμάται διαταγή του Σουλτάνου την Κυριακήν του Πάσχα, την 22α Απριλίου 1821, από της μεγάλης πύλης της Εκκλησίας, το δε σώμα αυτού υβρίζεται και ρίπτεται εις τον Ελλήσποντον, όστις τον μετέφερεν εις Οδησσόν, ένθα μεγαλοπρεπώς ετάφη». Έργο του Peter von Hess. Ο Μάρκος Λαγκαδάς, από τη Σαντορίνη, είναι αυτός που μετέφερε με το πλοίο του στην Οδησσό το σκήνωμα του Πατριάρχη Γρηγορίου Ε' στο ναό της Αγίας Τριάδας. Είναι ο ίδιος, επίσης, που εγγυήθηκε για τον Ρώσο φίλο του, που ανέλαβε την πολυδάπανη κατασκευή της Σκάλας Ποτέμκιν, γνωστή κυρίως από το έργο του Σεργκέι Αϊζεντάιν

Δεξιά: Έγγραφο της Φιλικής Εταιρείας σε κωδική γραφή. (Ιστορικό Αρχείο Μουσείου Μπενάκη)

να προσφέρωσιν έτι πλέον τα ελπιζώμενα αυτών κέρδη δέκα τα %» (Ερμής ο Λόγιος, 1817:467).

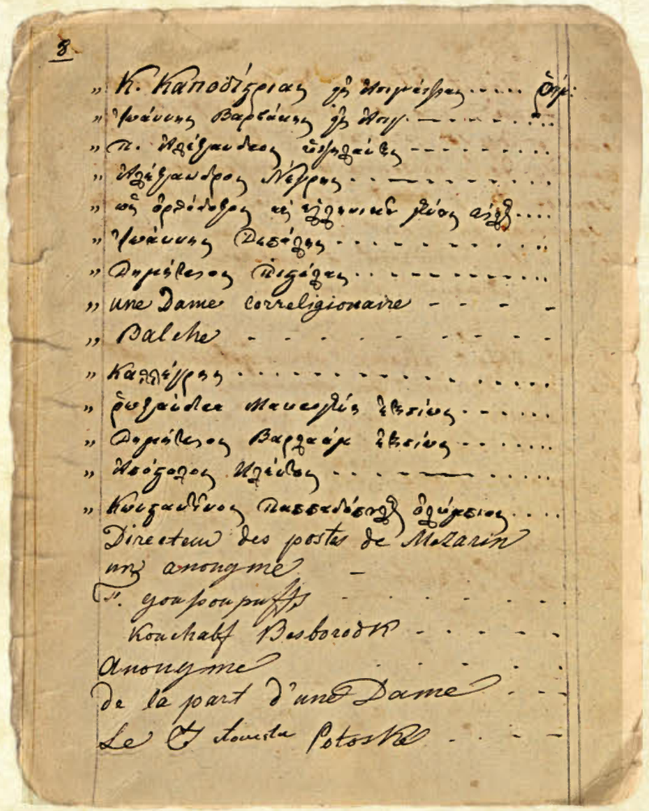
Ενώ, ο γιατρός και Φιλικός Πέτρος Ηπίτης, σε γράμμα του με ημερομηνία 28 Αυγούστου 1818 -δημοσιευμένο στον «Λόγιο Ερμή»-, μάς προσφέρει πλούσιο υλικό για τις δωρεές κατά το 1817, όχι μόνο του Συστήματος των Γραικών Ασφαλιστών, αλλά και για τις υπόλοιπες ελληνικές ασφαλιστικές εταιρείες που λειτουργούσαν τότε στην Οδησσό. *«Αι εδώ ασφαλιστικαί Εταιρείαι των Γραικών, αι οποίαι θέλουν κάμειν εποχήν εις τα χρονικά του εμπορίου των Γραικών, πόσους απ' αλλήλων πολύ απέχοντας ωφελούν, και πόσων καλών είναι πρόξενοι, τούτο δεν σε λανθάνειν παντάπασιν. Εκ τούτων δίδει εις το Ελληνικόν Εμπορικόν Γυμνάσιον εκ των ετησίων κερδών η μεν των ενωμένων Γραικών 30%, και πέρυσιν έδωκε Ρούβλια 32.428, η δε Νέα Γραικική 20% και πέρυσιν έδωκε 17.917, η δε Γραικική 7% και πέρυσιν έδωκε 2.047, η δε Γραικορωσική 5% και πέρυσιν έδωκε Ρούβλια 1.500»* (Ερμής ο Λόγιος, 1818: 587). Όπως είναι φυσικό, τέτοιου είδους πρωτοβουλίες και δράσεις δεν πέρασαν απαρατήρητες, και οι ίδιοι οι συντάκτες του «Λόγιου Ερμή» εκφράζουν το θαυμασμό τους για αυτές. *«Είναι επαινετή και αξιομίμητος η προς τα καλά κλίσις όλων των εν Οδησσώ Γραικών, και εν αυτώ αξιοσημείωτος, επειδή εις κάθε των επιχείρημα εμβλέπουσιν ευμενώς και εις τα ιερώτερα του Κόσμου, τουτέστιν εις βοήθειαν και διάδοσιν των μαθήσεων»* (Ερμής ο Λόγιος, 1817:608).

Σε σχέση με τους αλλοεθνείς ανταγωνιστές τους, οι Έλληνες έμποροι και ασφαλιστές φρόντιζαν τα κέρδη τους να επιστρέφουν στην Οδησσό, με επεκτάσεις επιχειρήσεων, με αγορές ακινήτων, με κατασκευές πολυτελών κατοικιών, με δωρεές σε ιδρύματα και σχολεία. Τα χρήματα «έμεναν» στην πόλη. Τα σημερινά ασφαλιστικά κέρδη στην Ελλάδα τα καρπώνονται εν πολλοίς Αμερικανοί, Γερμανοί, Γάλλοι, Άγγλοι, Ιταλοί, Ολλανδοί. Όπως είδαμε και νωρίτερα, το 1817 στους δέκα πλουσιότερους εμπόρους της Οδησσού, με περιουσία πάνω από 10 εκατομμύρια ρούβλια, ήταν και οι ασφαλιστές: Αλ. Μαύρος, Θ. Σεραφίνος, Ηλ. Μάνεσης, Ι. Αμβροσίου, Γρ. Μαρασλής, Αλ. Κουμπάρης, Δ. Ιγγλέσης, Κ. Παπαχατζής, Δ. Παλαιολόγος. Οι Σεραφίνος και Μαρασλής θεωρούνταν και μεταξύ των πλουσιοτέρων εμπόρων όλης της Ρωσικής Αυτοκρατορίας. Οι ασφαλιστές Μάνεσης, Αμβροσίου, Μαύρος και ο έμπορος Κουμπάρης ήταν και οι κυριότεροι χρηματοδότες των εκπαιδευτικών ιδρυμάτων της Οδησσού, αλλά όχι μόνο. Στις αρχές του 19ου αιώνα, κι ενώ ο Ναπολέων βρισκόταν στο απόγειο της δύναμής του, ο τσάρος ήταν απρόθυμος να δείξει «δουλική» υποταγή σε αυτόν, κι αποφάσισε, έτσι, να χαλαρώσει το εμπάργκο που είχε επιβληθεί στη Μεγάλη Βρετανία. Το 1812, λοιπόν, ο Ναπολέων αποφασίζει εισβολή στη Ρωσία. Παρά τον τεράστιο όγκο στρατού που συγκέντρωσε, δεν μπόρεσε να αποφύγει την τελική ήττα. Η είδηση, μάλιστα, αυτή στάθηκε ιδιαίτερα εμψυχωτική για τους λαούς της Ευρώπης κι ενθαρρυντική της αντίστασής τους, αφού ήταν και η πρώτη ήττα για τον Γάλλο μονάρχη. Η αποτυχημένη αυτή εκστρατεία του Ναπολέοντα στάθηκε για τον ίδιο η αρχή του τέλους της εξουσίας του. Ο Λέων Τολστόι εμπνεύστηκε από τον πόλεμο αυτόν κι έγραψε για τη ρωσική κοινωνία της εποχής εκείνης το έργο του «Πόλεμος και Ειρήνη». Για την αντιμετώπιση των αναγκών του πολέμου, έγιναν έρανοι και ζητήθηκαν χρήματα. Στην Οδησσό συγκεντρώθηκαν 280.000 ρού-

САНКТПЕТЕРБУРГСКІЯ ВѢДОМОСТИ

№ 1.

Пятница Генваря 1-го дня 1825.



Επάνω: Στους συνδρομητές της Σχολής περιλαμβάνονται εξέχουσες προσωπικότητες του παροικιακού ελληνισμού της Ρωσίας και σημαίνοντες Φιλικοί: Ιωάννης Καποδίστριας, Ιωάννης Βαρβάκης, Αλέξανδρος Υψηλάντης, Αδελφοί Ριζάρη, Αλέξανδρος Μαύρος, Ιωάννης Αμβροσίου, Ηλίας Μάνεσης, Αλέξανδρος Κουμπάρης, Γρηγόριος Μαρασλής (πατήρ)

Αριστερά: Εφημερίδα της Πετρούπολης. Στην πρώτη σελίδα αναφέρεται στις εξελίξεις της Ελληνικής Επανάστασης (1825). (Ιστορικό και Λαογραφικό Μουσείο Οδησσού)

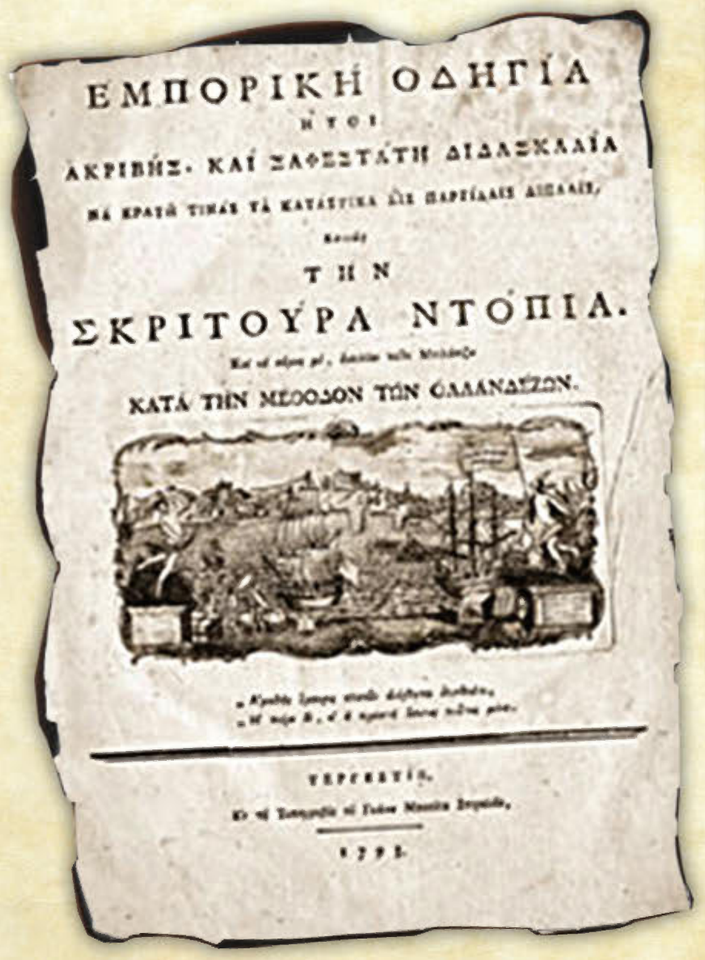
βλια από όλες τις εθνότητες. Οι Έλληνες προσέφεραν 100.000 ρούβλια για τη νέα τους πατρίδα. Ήταν αληθινοί πρωταγωνιστές αυτοί οι ασφαλιστές μας. Και στο πνευματικό επίπεδο, οι καθοριστικοί μεταδότες διαφωτισμού στις παραμονές του 1821 και ο συνδετικός κρίκος της πνευματικής επαφής μεταξύ Ρώσων και Ελλήνων για το ελληνικό ζήτημα που οι άλλες δυνάμεις της εποχής δεν έβλεπαν με συμπάθεια... Οι Ρώσοι εξάλλου διανοούμενοι επηρεάσθηκαν πολύ από αυτές τις επαφές και τα ελληνικά γράμματα.

Αν η Επανάσταση του 1821 βοηθήθηκε στην καρποφορία της και από τον νεοελληνικό Διαφωτισμό, οι Έλληνες ασφαλιστές της Οδησσού πότισαν το δέντρο να μεγαλώσει, με τα σχολεία που ίδρυσαν, τα βιβλία που εξέδωσαν και τη διάδοση των ιδεών. Ουδείς αμφισβητεί αυτήν την πραγματικότητα και είναι μέγιστη άγνοια τουλάχιστον η παράλειψη αυτής της ιστορικής αναφοράς στην επίσημη ελληνική εκπαίδευση της νεότερης Ελλάδας, που φτάνει στα όρια της προδοσίας.

Οι Έλληνες ασφαλιστές με τον πρωταγωνιστικό τους ρόλο ίσως ήταν αυτοί που η ελληνική μοίρα όρισε να σηκώσουν το «διακόπτη» για τον οποίο ο Αδαμάντιος Κοραής έγραψε: *«Όταν τα φώτα λάμψωσιν, η δουλεία πρέπει εξ ανάγκης να παύση»*. Σε όλες τις σχολές (δημόσιες και ιδιωτικές) εκπαίδευσης ασφαλιστών, στα αρμόδια μαθήματα των πανεπιστημίων, Ελλάδας και Κύπρου, στα βιβλία Ιστορίας του γυμνασίου και του λυκείου, η Ελλάδα και η Κύπρος οφείλουν να καταγράψουν και να διδάσκουν το παράδειγμα των ασφαλιστών της Οδησσού και το πώς αντιλαμβάνονταν τη διαχείριση του πλούτου.

Η γενική διευθύντρια της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος Μαργαρίτα Αντωνάκη ας λάβει πρωτοβουλία για την υλοποίηση του έργου αυτού. Είναι συγκινητικό να κοιτάζεις την πορεία των Ελλήνων ασφαλιστών στα 10-15 χρόνια πριν από την Επανάσταση του 1821. Με επιμέλεια και μυστικότητα μάζευαν τα χρήματα για τον αγώνα χωρίς να καταχρασθούν τίποτε.

Όλα σε τάξη, όλα γραμμένα, όλα στην εντέλεια και μεγαλωμένα με τις προσωπικές δωρεές τους. Αντίθετα, οι μετέπειτα που ανέλαβαν ανάγκασαν τον Γ. Σουρή να γράψει:



Ποιος είδε κράτος λιγοστό
σ' όλη τη γη μοναδικό,
εκατό να ξοδεύει
και πενήντα να μαζεύει;

Να τρέφει όλους τους αργούς,
να έχε επτά πρωθυπουργούς,
ταμείο δίχως χρήματα,
και δόξης τόσα μνήματα;

Να έχει κλητήρες για φρουρά
και να σε κλέβουν φανερά,
κι ενώ αυτοί σε κλέβουνε,
τον κλέφτη να γυρεύουνε.

Πρόκειται για την πρώτη και μοναδική έκδοση τη Σκριτούρας, ενός είδους εγχειριδίου για εμπόρους (από Στάικο, 2010: 421)

Η Ελληνοεμπορική Σχολή Οδησσού

Το κτίριο της Ελληνικής Εμπορικής Σχολής στη γωνία των οδών De Ribas και Αικατερίνης. Σήμερα δεν υπάρχει, έχει κατεδαφιστεί. Λιθογραφία. (Ιστορικό και Λαογραφικό Μουσείο Οδησσού)

Το 1814 εξήντα έμποροι και ασφαλιστές της Οδησσού αποφάσισαν να συστήσουν την Ελληνική Εμπορική Σχολή και δη, σύμφωνα με τους κανονισμούς που αργότερα συντάχθηκαν, μόνο έμποροι και σύμβουλοι της σχολής, *«Έφοροι και σύμβουλοι δεν είναι συγχωρημένον να εκλέγονται μήτε αλλογενείς, μήτε άλλης τάξεως άνθρωποι, παρά μόνο έμποροι, και έτι συντηρηταί»* (Ζαβάδσκης, 1819:12). Το απόσπασμα που ακολουθεί ανήκει σε έκθεση του Δεκεμβρίου του 1817, σχετικά με την ίδρυση της σχολής και την κατάσταση στην οποία εκείνη βρισκόταν την εποχή σύνταξης της έκθεσης. *«Ιδού αύτη η περί της συστάσεως και της παρούσης καταστάσεως του Ελληνικού Εμπορικού Σχολείου έκθεσις η συνταχθείσα κατά τον Δεκέμβριον του 1817. Ο ευγενής έρως, όστις εφλόγιζε ποτέ τους παλαιούς Έλληνας υπέρ αρετής και παιδείας, αναζωπυρούται νυν και διεγείρεται εξαισίως εις τα ψυχάς των νεωτέρων. Οι Γραικοί, όσους η πατρική και φιλάνθρωπος Διοίκησις είλκυσεν εις την νεόκτιστον ταύτην πόλιν, αμιλλώμενοι προς τους λοιπούς εις διάφορα της Ελλάδος μέρη και αλλαχού αγωνιζομένους υπέρ της ανεγέρσεως και φωτισμού του έθνους των, περιποιούνται τας μαθήσεις... Όθεν όλοι οι ενταύθα ομογενείς κοινή τε γνώμη και προαιρέσει απεφάσισαν να συστήσωσιν εν φροντιστήριον, όσον οιόν τε, επίσημον επ' ονόματι Ελληνικόν Εμπορικόν Σχολείον προς εκπαίδευσιν ου μόνο της Γραικικής νεολαίας, αλλά και άλλης ενδεούς οποιουδήποτε χριστιανικού γένους και να το διατηρήσωσιν εξ ιδίων των, συνεισφέροντες εις αυτό τούτο ετησίως, όσα έκαστος προαιρείται, και αφιερόντες εν ικανώτατον μέρος από τα κέρδη των κοινωφελών ασφαλιστικών καταστημάτων»* (Βουλοδήμος, 1872:115-116).

Πρωτεργάτες στην ίδρυση της σχολής αυτής ήταν ασφαλιστές, ο Αλέξανδρος Μαύρος, ο Αλέξανδρος Κουμπάρης και ο Ιωάννης Αμβροσίου. Τον έμπορο Ιωάννη Αμβροσίου, μάλιστα, τον είδαμε πρωτύτερα να αποτελεί ιδρυτικό στέλεχος του Συστήματος των Γραικών Ασφαλιστών (1814). Αλλά, όπως επισημαίνει ο Καρδάσης, και οι τρεις παραπάνω έμποροι μετέπειτα έγιναν διακεκριμένα στελέχη στη Φιλική Εταιρεία και το γεγονός αυτό *«είναι μία απτή απόδειξη για τη συσχέτιση που υπήρχε ανάμεσα στην Ελληνοεμπορική Σχολή και τη συνωμοτική οργάνωση που δημιουργήθηκε στην Οδησσό. Άλλωστε και η ίδρυση των δύο φορέων το 1814, του σχολείου των Ελλήνων και της επαναστατικής οργάνωσης, επιβεβαιώνει το κοινό ενδιαφέρον των ομογενών εμπόρων τόσο για την εκπαίδευση των συμπατριωτών τους, όσο και για τη μύησή τους στον αγώνα για την απελευθέρωση της πατρίδας»* (Καρδάσης, 1997:93).

Την παραπάνω ακριβώς επισήμανση του Καρδάση και του Αυγιτίδη, σχετικά με τη σχέση μεταξύ της Φιλικής Εταιρείας και της ίδρυσης της Ελληνοεμπορικής Σχολής, αλλά και γενικότερα της διπλής προσδοκίας των Ελλήνων εμπόρων και ασφαλιστών της Οδησσού για παιδεία και απελευθέρωση του γένους, βλέπουμε στο κείμενο της πανηγυρικής ομιλίας που εκφώνησε ο διευθυντής της σχολής, Βουλόδημος, για τον εορτασμό των πενήντα χρόνων λειτουργίας της, που ακολουθεί. Όπως, επίσης, βλέπουμε τη σχέση μεταξύ των ασφαλιστικών εταιρειών της εποχής και της ίδρυσης της σχολής. Εξάλλου, μέλη της εννεαμελούς επιτροπής που ήταν υπεύθυνη για τη σύνταξη του καταστατικού της σχολής ήταν ο Ηλίας Μάνεσης και ο Ιωάννης Πεταλάς, ιδρυτικά και διευθυντικά στελέχη του Συστήματος των Γραικών Ασφαλιστών και της Γραικορωσικής Συντροφίας των Ασφαλιστών αντίστοιχα. Είναι σημαντικό να σημειωθεί πως πρόκειται για την πρώτη φορά που αποφασίζεται η όχι εφάπαξ εισφορά των συντηρητών και δωρητών, αλλά η κατ' έτος συνδρομή, για τη λειτουργία και συντήρηση της σχολής.

«Μετείχον λοιπόν και του ασβέστου ζήλου του προς διάδοσιν της παιδείας και προς την δι' αυτής εξέγερσιν και ενίσχυσιν της συναισθήσεως των δικαιωμάτων και της αξιοπρέπειας του ανθρώπου. Εν τη πόλει, εν η από του 1814 ο εξ Άρτης Νικόλαος Σκουφάς, αξιότιμος και έμπειρος, αλλ' απαίδευτος και υπάλληλος εμπορικού καταστήματος, έγινε θεμελιωτής της αειμνήστου "Φιλικής Εταιρείας" βεβαίως οι έμποροι αυτοί μετά της άλλης εκλεκτής κατά καιρούς προσφυγούσης Ελληνικής κοινωνίας φυσικώτατα εφλέγοντο υπό του πατριωτικού ζήλου, όπως πραγματοποιήσωσι τον προ πολλού επιδιωκόμενον σκοπόν της συστάσεως δημοσίου Ελληνικού Σχολείου. Τοιούτοι λοιπόν άνδρες, τω όντι πατριωτικώ ζήλω κινούμενοι, συνήλθον κατ' αρχάς τη 12η Αυγούστου υπέρ τους 60 και κατέβαλον τα θεμέλια, ούτως ειπείν, της εν Οδησσώ Ελληνοεμπορικής Σχολής, αποφασίσαντες κοινή γνώμη και ιδία θελήσει να συνει-

Φωτογραφία μαθητών του Δημοτικού της Ελληνο-εμπορικής Σχολής, που εξέδιδαν και την εφημερίδα "ΙΤΡΙΟΝ" (που σημαίνει γλύκισμα από μέλι και σουσάμι)

σφέρωσιν έκαστον ανά 1 επί χιλίων εις όσας πραγματείας ήθελον εισάγει και εξάγει διά λογαριασμόν φίλων, ανά 1/2 επί χιλίων εις όσον πράγμα φίλων ήθελεν ελθεί εις έκαστον διά να αποστείλει εις άλλο μέρος, ανά ρούβλια 10 δι' έκαστον ταξείδιον, και εκ του γύρου, ως λέγει το έγγραφον, το οποίον ήθελον κάμει δι' ιδιαίτερον αυτών λογαρισμόν ή εν Οδησσώ ή εις τα έξω μέρη, να συνεισφέρωσι κατ' έτος ποσότητα χρημάτων κατά την προαίρεσιν και φιλοτιμίαν αυτού έκαστος. Έτι δε διέθεσαν προς όφελος του αυτού Σχολείου όλα, όσα οι διοικηταί των δύο θαλασσίων ασφαλειών διένεμον κατ' έτος, και υπεσχέθησαν να πληρώσωσιν όλα τα δικαιώματα, όσα είχε συνηγμένα έκαστος έως τότε από τας πραγματείας και τα πλοία κατά την συμφωνίαν της 22ας Φεβρουαρίου 1814» (Βουλόδημος, 1872:19).

Το παρακάτω απόσπασμα από γράμμα του γιατρού Πέτρου Ηπίτη, της 28ης Αυγούστου 1818, που δημοσιεύεται στον «Λόγιο Ερμή», μας μεταφέρει το στίγμα της σχολής, ένα χρόνο μετά τη λειτουργία της. Στο γράμμα του αναφέρεται στις κοινωφελείς -για την ελληνική παροικία, αλλά και όλους τους Έλληνες- δράσεις των Ελλήνων της Οδησσού και πρώτα πρώτα μιλάει για την ίδρυση της Σχολής. *«Σε βεβαιώνω, ότι η των Οδησσινών Γραικών γενναία ψυχή έχει σκοπόν ευγενέστερον και υψηλότερον, δηλαδή τη, όσον εις τας παρούσας περιστάσεις ενδέχεται, κοινήν βελτίωσιν του Γένους»* (Ερμής ο Λόγιος, 1818:585). Κύριος σκοπός της σχολής είναι η διάδοση της ελληνικής παιδείας και των απαραίτητων γνώσεων για το εμπορεύεσθαι, ενώ ανάμεσα στου καθηγητές της σχολής συναντάμε και διακεκριμένες προσωπικότητες των ελληνικών γραμμάτων, όπως τον Γεώργιο Γεννάδιο, που ήταν ο πρώτος διευθυντής της σχολής. *«Η σύστασις του Ελληνικού Εμπορικού Γυμνασίου των, όπου συρρέουν όχι μόνον πανταχόθεν της Γραικίας και από πολλάς πόλεις της Ασίας νέοι Γραικοί, αλλά και πολλών Ρώσων υιοί, διά να εκπαιδευθώσιν εις την Ελληνικήν παιδείαν. Έφοροι δε αυτού είναι οι φιλόμουσοι Κύριοι Μωυσής Πατσού, Κωνσταντίνος Αρτηνός, και Δημήτριος Δούμας, τούτων ο υπέρ των κοινωφελών διακαής ζήλος είναι μυρίων επαίνων άξιος, διότι θεωρούντες ως πάρεργον τας εμπορικάς και οικιακάς των υποθέσεις, εξοδεύουν τας περισσοτέρας ώρας της ημέρας, φροντίζοντες διά τα χρειώδη του Γυμνασίου και διά τα αποβλέποντα την συντήρησιν και βελτίωσιν αυτού. Σκοπός δε του Γυμνασίου τούτου είναι να διδάσκωνται οι νέοι την Ελληνικήν γλώσσαν και παιδείαν, το εμπόριον και τας αναγκαίας εις αυτό επιστήμας. Όθεν έχει διδασκάλους της Ελληνικής γλώσσης και των ανθρωπίνων μαθημάτων τρεις Γεώργιον Γεννάδιον, Ιωάννην Μακρήν και Ιωάννην Σταματελόπουλον, της δε Ρωσσικής Γ. Αργυρόπουλον, της Ιταλικής Αντώνιον Αβραμιώτην, της Ιχνογραφίας Αλέξανδρον Αβραμιώτην, και δύο γραμματοδιδασκάλους, οι οποίοι διδάσκουν τους νέους ν' αναγινώσκωσιν και να γράφωσιν»* (Ερμής ο Λόγιος, 1818: 585). Η σχολή διοικούνταν από τρεις -αργότερα πέντε- εφόρους (Καρδάσης, 1997: 93). Αυτοί ήταν υπεύθυνοι για τη συνολική εύρυθμη λειτουργία της σχολής, την επιλογή του διδακτικού προσωπικού το οποίο όφειλε να είναι αμέμπτου διαγωγής και χρηστόηθες, την εγγραφή των σπουδαστών, την οικονομική διαχείριση της σχολής, τη διανομή των βιβλίων, τη δημιουργία βιβλιοθήκης, καθώς και την εποπτεία των μαθητών, κυρίως αναφορικά με την πρόοδο και τη διαγωγή τους. Όλα επιβάρυναν τους Έλληνες εμπόρους. Η φοίτηση των μαθητών ήταν δωρεάν, όπως και η διανομή των βιβλίων για εκείνους που ήταν άποροι -ενώ, για όσους προέρχονταν από ευκατάστατες οικογένειες, τα βιβλία πωλούνταν με προσαύξηση 20%. Το πρόγραμμα της σχολής περιλάμβανε μαθήματα Φιλολογίας, Γεωγραφίας, Ιστορίας, Φυσικών Επιστημών, ρωσικής, γαλλικής, ιταλικής και αγγλικής γλώσσας, Εμπορικής Καταστιχογραφίας. Ήταν, μάλιστα, οι έφοροι της σχολής οι οποίοι κι επέμειναν η διδακτέα ύλη να είναι εμπορικής εκπαίδευσης και με ελληνοκεντρικό προσανατολισμό, ώστε οι μαθητές και οι μέλλουσες γενιές να μη στερηθούν την ελληνική παιδεία, αλλά ούτε να υστερούν σε κάτι από τους Φράγκους.

Η Ελληνοεμπορική Σχολή δεν κατάφερε μόνο να συγκεντρώσει Ελληνόπουλα από την Οδησσό και αλλού, αλλά οι έφοροί της είχαν φροντίσει να απευθυνθούν και σε φωτισμένους δασκάλους για την καλύτερη δυνατή μόρφωση των μαθητών. *«Κατά την πρώτην εποχήν ήτο αύτη ουχί απλώς μερική Σχολή της Ελληνικής κοινότητος Οδησσού, αλλά κοινόν διδακτήριον του Ελληνικού έθνους. Ουχί μόνον νεολαία, διψώσα παιδείαν αληθινήν και φλεγόμενη υπό Ελληνικών αρετών συνέρρεεν αθρόα εκ πασών των Ελληνικών χωρών, ενταύθα, ίνα μετά των οικογενειών αυτών εύρωσιν άσυλον και πόρον ζωής εις τους κόλπους της θεοστηρίκτου ρωσσικής αυτοκρατορίας, αλλά και άνδρες διάσημοι κατά την παιδείαν, ασυγκρίτω δε λόγω επισημότεροι κατά την πύρωση ευγλωττίαν και πατριωτικήν προσπάθειαν...»* (Βουλόδημος, 1872:84). Και πάλι μέσα από τις σελίδες του «Λόγιου Ερμή», μαθαίνουμε για τους δασκάλους της σχολής και τον τρόπο διδασκαλίας. *«Σκοπόν λοιπόν άλλον διά της παρούσης μου δεν έχω, παρά να σε δώσω ιδέας τινάς περί των κατά τον παρόντα μήνα γενομένων μερικών εξετάσεων εις το Ελληνοεμπορικόν της Οδησσού Σχολείον, προ πάντων δε περί των εν αυτώ διδασκόντων σοφών Διδασκάλων, τους οποίους κατ' ευτυχίαν αυτόπτης είδον, και αυτήκοος της διδασκαλίας ταυτών έγινα... Οι Διδάσκοντες, φίλε, την εν Οδησσώ νεολαίαν είναι άνδρες τω όντι πεπαιδευμένοι, και τω όντι φλεγόμενοι από το ουράνιον και θείον πυρ της φιλογενείας, εργάζονται τον οποίον ανεδέχθησαν να γεωργήσωσιν αμπελώνα με πόθον πολύν και με απαραδειγμάτιστον επιμέλειαν. Πρώτος δε των συνεργατών του καλού τούτου αμπελώνος είναι, ο διά τον φωτισμόν του Γένους κοπιών σοφώτατος Βαρδαλάχος, η σοφία του οποίου και οι αγλααί του αρεταί είναι γνωσταί εις όλο το γένος. Ο σοφός ούτος και σεβάσμιος γέρων σπουδάζων (ως είπα) διά τον φωτισμόν του Γένους, και μη φειδόμενος κόπους παντοίους και υπέρ αυτήν την δύναμίν του, ήλθε μ' όλην του την προβεβηκυίαν ηλικίαν και εις την Οδησσόν, με σκοπόν μόνον να διαδώση της παιδείας τα φώτα και εις τους εδώ μετοικήσαντας παίδας Γραικών. Ήλθε και τη αληθεία μετέδωκε και εις αυτούς μέγα βάρος της βαθείας του σοφίας και των ηθικών του χαρακτήρων. Το γένος λοιπόν όλο πρέπει να εύχεται εις αυτόν και εις την σοφήν του εκλογάδα υγείαν πολυχρόνιον και γήρας βαθύ, διά να το ωφελήση όσα δύναται και εύχεται. Δεύτερος τούτου ο κ. Γ. Γεννάδιος, και μετ' αυτόν ο κ. Ι. Μακρής. Προσέτι διατρίβων εις Οδησσόν, και ο γνωστός σοι κ. Γ. Λασσάνης ανεδέχθη αυτοπροαιρέτως και αμισθί δύο τάξεις, και την μεν μετερρύθμισε κατά την Αλληλοδιδακτικήν, την δε κατά την Σωκρατικήν μέθοδον»* (Ερμής ο Λόγιος, 1820: 204-205). Ο Γεώργιος Λασσάνης, μάλιστα, εκτός από εισηγητής νεωτεριστικών παιδαγωγικών μεθόδων, όπως της αλληλοδιδακτικής, ήταν και μεταφραστής ξένων έργων. *«Η του Γερμανικού Λαφονταίνου μυθιστορία, επιγραφομένη "Αριστομένης και Γοργώ" μετεφράσθη εκ του Γερμανικού παρά του Κυρίου Γεωργίου Λασσάνη, του οποίου την φιλοκαλίαν επαρατήρησαν οι αναγνώσται εις τας κατά καιρούς διά του Λογίου Ερμού εκδοθείσας διατριβάς του»* (Ερμής ο Λόγιος, 1819:906).

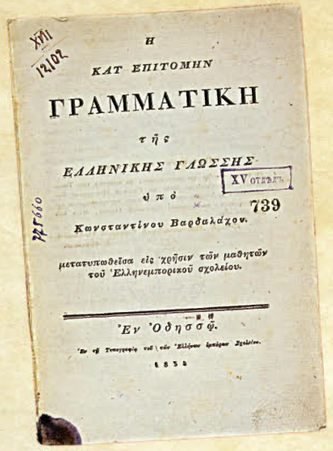
Η Ελληνοεμπορική Σχολή της Οδησσού αδιαμφισβήτητα στάθηκε το σημαντικότερο εκπαιδευτικό ίδρυμα για τους Έλληνες στη Ρωσία. Τα παρακάτω νούμερα και στοιχεία το διατρανώνουν απερίφραστα. Από το 1833 έως το 1867 φοίτησαν 2.140 μαθητές, από τους οποίους οι 940 δεν ήταν Έλληνες (676 Ρώσοι, 106 Βούλγαροι, 68 Πολωνοί, 38 Γερμανοί, 19 Ιταλοί, 15 Γάλλοι, 7 Αρμένιοι, 5 Άγγλοι, 3 Μολδαβοί, 2 Ισπανοί, 1 Εβραίος) (Καραβία, 1998: 184). Έτσι, πριν και μετά την Ελληνική Επανάσταση, «γεύθηκε» την ελληνική παιδεία μέγας αριθμός αλλοεθνών, οι οποίοι σίγουρα θα έβλεπαν με συμπάθεια την ελληνική υπόθεση και το «στέριωμα» του νεοελληνικού κράτους. Το 1827 ξεκίνησε η λειτουργία μέσα στη σχολή και τυπογραφείου, ενώ οι ίδιοι οι μαθητές έφτασαν να εκδίδουν εφημερίδα, με τίτλο «ΙΤΡΙΟΝ» (αρχαία ελληνική λέξη που σημαίνει γλύκισμα από μέλι και σουσάμι, κάτι σαν το παστέλι).

Το γράμμα, τέλος, του Κούμα προς τον κ. Οικονόμο, που ακολουθεί, είναι πραγματικά διαφωτιστικό για τη συνοπτική λειτουργία της Ελληνοεμπορικής Σχολής, τη φροντίδα των εμπόρων για αυτήν και το ζήλο τους να την καταστήσουν κέντρο ελληνικής παιδείας, αλλά και τη θέση που είχε η σχολή στην κοινωνική ζωή ολόκληρης της πόλης της Οδησσού. *«Προ δύο εβδομάδων σε ανήγγειλα, φίλτατε, δι' επιστολής μου την εις τα ενταύθα έλευσίν μου. Εξήγησα τότε προς την φίλην μοι κορυφήν σου πόσον μ' εχαροποίησεν η νεοσύστατος αύτη πόλις. Τόσοι Έλληνες, και με τοιαύτην φιλογενείας διάθεσιν πούποτε ακόμη δεν συνηθροίσθησαν εις άλλην ξένης επικρατείας πόλιν. Εμπορείς να την είπης αποικίαν Ελληνικήν εις πολλά ευτυχεστέραν αναντιρρήτως από την μητρόπολίν της. Εις την Οδησσόν την σήμερον και την γλώσσαν μας αγωνίζονται να λαλώσι καθαρώτερα, και περί μέσων της του γένους προκοπής φιλοτιμούνται να προσδιαλέγονται συνεχώς, και με ελευθέριον χείρα πραγματικώς συνεισφέρουσιν εις παντός αγαθού σύστασιν...*

.....

...Ούτοι ήνοιξαν το αρτισύστατον Ελληνικόν σχολείον της Οδησσού την 3/15 του παρόντος μηνός με τελετήν ομοίαν των εις πολλά της Ελλάδος μέρη συνειθιζομένων την σήμερον, αφ' ου εκάμαμεν την αρχή εις Σμύρνην ημείς. Ήτο στολισμένη η μεγάλη της σχολής στοά, και διατεταγμένη ευφυώς με τα χρειώδη εις την αποφασισθείσαν λιτανείαν, την 10 ώραν συνήλθαν εις αυτήν όλοι οι πρόκριτοι Γραικοί της Οδησσού, οίτινες όλοι φλογίζονται από το ιερόν πυρ της φιλογενείας. Εκόσμει δε την ομήγυριν ο εξοχώτατος και εκπλαμπρότατος Κόμης Λανσερών, ο ευτυχώς κυβερνών την πόλιν ταύτην, ο δε Πανιερώτατος Μητροπολίτης πρώην Δρύστρας κύριος Κύριλλος, συνοδευόμενος υπό ιερέων και διακόνων, φορέσας μανδύαν, και επιτραχήλιον και ωμοφόριον και κορώναν έκαμεν ευλογητόν, και εψάλθη η ακολουθία του αγιασμού κατανυκτικώτατα, εις το τέλος η Πανιερώτης του εδιάβασεν ευχήν παρακαλεστικήν της χάριτος του παναγίου Πνεύματος επί τους μέλλοντας να φοιτήσωσιν εις το σχολείον μαθητάς και μετά την τούτων απάντων απόλυσιν, ο έτεροςτων διδασκάλων, Γεώργιος ο Γεννάδιος εξεφώνησε λόγον περί Ελληνικής παιδείας, όστις διήγειρε δάκρυα χαράς εις όλων των παρόντων τα όμματα, την εις το Γαλλικόν μετάφρασιν του λόγου τούτου εκράτει εις χείρας και ανεγίγνωσκεν ο Κόμης Λανσερών, και εκινείτο εις την αυτήν κατανυκτινήν χαράν, ήτις εκυρίευεν όλην την ομήγυριν... Γενικώς δε όλοι οι εν Οδησσώ Γραικοί εδοκίμασαν τόσην χαράν εκείνην την ημέραν, ως να απήλαυσαν ενδεχομένην ευδαιμονία. Έχαιρα κι εγώ, φίλτατε, όλος διά τα αγαθά των ομογενών μας τούτων φρονήματα, ότι ουδέ σε θέλεις αισθανθή ολιγωτέραν την χαράν αναγιγνώσκων ταύτην μου την περιγραφήν» (Ερμής ο Λόγιος, 1817:604-606).

Ευχής έργον θα ήταν έστω και σήμερα να τους μιμηθούν οι Έλληνες πλούσιοι δυναμώνοντας τα ελληνικά σχολεία που εγκατέλειψαν οι «πολιτικοί» μιας άστοργης πολιτικής και πολιτείας... Ιδιαιτέρως οι σημερινοί Έλληνες ασφαλιστές στη μνήμη τους θα πρέπει να τους μιμηθούν, ενισχύοντας εκδόσεις βιβλίων Ελληνικής Ιστορίας και Φιλοσοφίας, δυναμώνοντας έργα πολιτισμού και στηρίζοντας τη σχέση των αποδήμων Ελλήνων με τη μητέρα Ελλάδα! Ας αρχίσουν οι πολυεθνικές! ■



Η
ΚΑΤ ΕΠΙΤΟΜΗΝ
ΓΡΑΜΜΑΤΙΚΗ
τῆς
ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΓΛΩΣΣΗΣ
ὑπὸ
Κωνσταντίνου Βαρδαλάχου.
μετατυπωθεῖσα εἰς χρῆσιν τῶν μαθητῶν τοῦ Ἑλληνεμπορικοῦ σχολείου.
Ἐν Ὀδησσῷ.
1832

ΣΥΛΛΟΓΗ
ΔΙΑΦΟΡΩΝ ΕΛΛΗΝΩΝ
ΣΥΓΓΡΑΦΕΩΝ ΚΑΙ ΠΟΙΗΤΩΝ.
Χρῆσιν τῶν Ἑλληνικῶν Σχολείων.
ΤΟΜΟΣ ΠΡΩΤΟΣ
ΕΝ ΟΔΗΣΣΩ.
1832.

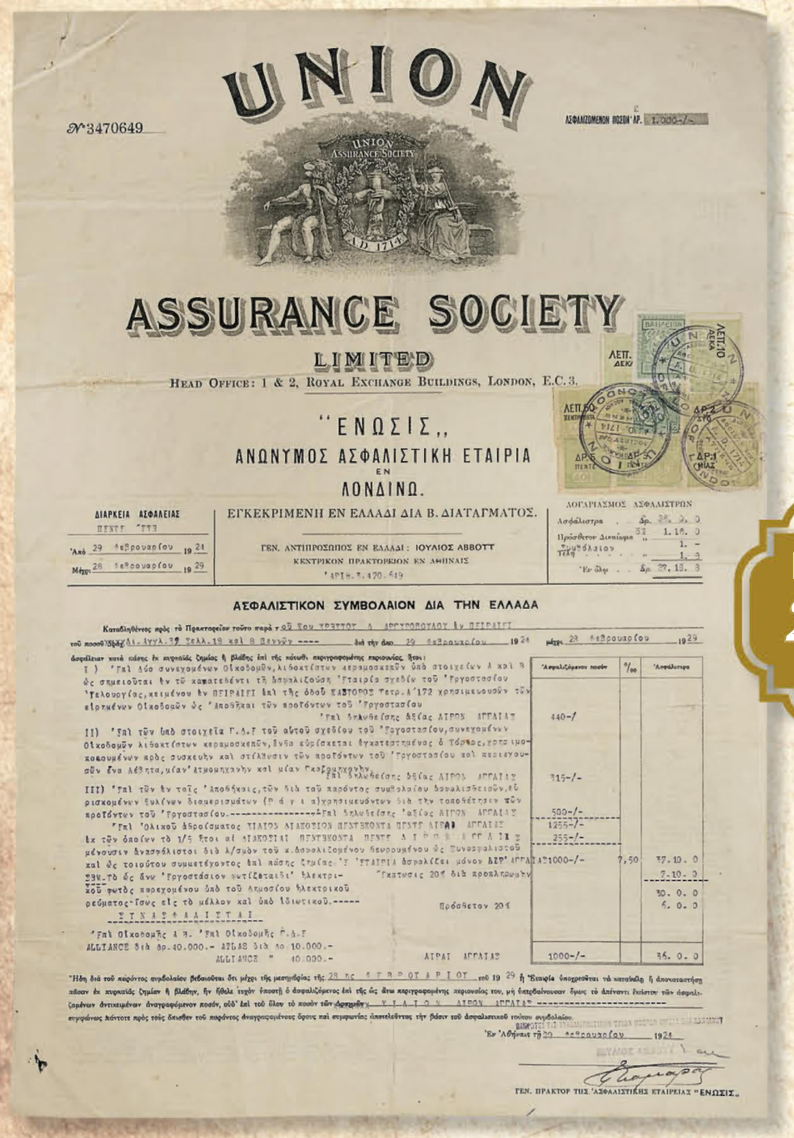
ΕΠΙΤΟΜΗ
ΓΡΑΜΜΑΤΙΚΗΣ
ΣΥΝΤΕΘΕΙΣΑ
ΚΥΡΙΟΥ ΚΥΡΙΟΥ
ΣΟΥΓΔΟΥΡΗ,
ΕΝΕΤΙΗΣΙΝ, 1795.
CON LICENZA DE' SUPERIORI.

ΠΟΙΗΜΑ ΕΡΩΤΙΚΟΝ
ΛΕΓΟΜΕΝΟΝ
ΕΡΩΤΟΚΡΙΤΟΣ
ΒΙΤΖΕΝΤΖΟΥ
ΤΟΥ
ΚΟΡΝΑΡΟΥ
ΕΝΕΤΙΗΣΙΝ, 1793.

Μερικές μόνο από τις πολλές ελληνικές εκδόσεις που πραγματοποιήθηκαν κατά τη διάρκεια των δύο τελευταίων αιώνων της οθωμανικής κυριαρχίας (από Στάικο, 2010)

ασφαλιστικό
UNDERWRITING

Κείμενα και φωτογραφίες: ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ Γ. ΣΠΥΡΟΥ



UNION

ASSURANCE SOCIETY

LIMITED

HEAD OFFICE: 1 & 2, ROYAL EXCHANGE BUILDINGS, LONDON, E.C.3.

"ΕΝΩΣΙΣ,,
ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ
ΕΝ
ΛΟΝΔΙΝΩ.

ΕΓΚΕΚΡΙΜΕΝΗ ΕΝ ΕΛΛΑΔΙ ΔΙΑ Β. ΔΙΑΤΑΓΜΑΤΟΣ.

ΓΕΝ. ΑΝΤΙΠΡΟΣΩΠΟΣ ΕΝ ΕΛΛΑΔΙ: ΙΟΥΛΙΟΣ ΑΒΒΟΤΤ
ΚΕΝΤΡΙΚΟΝ ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΟΝ ΕΝ ΑΘΗΝΑΙΣ

ΔΙΑΡΚΕΙΑ ΑΣΦΑΛΕΙΑΣ

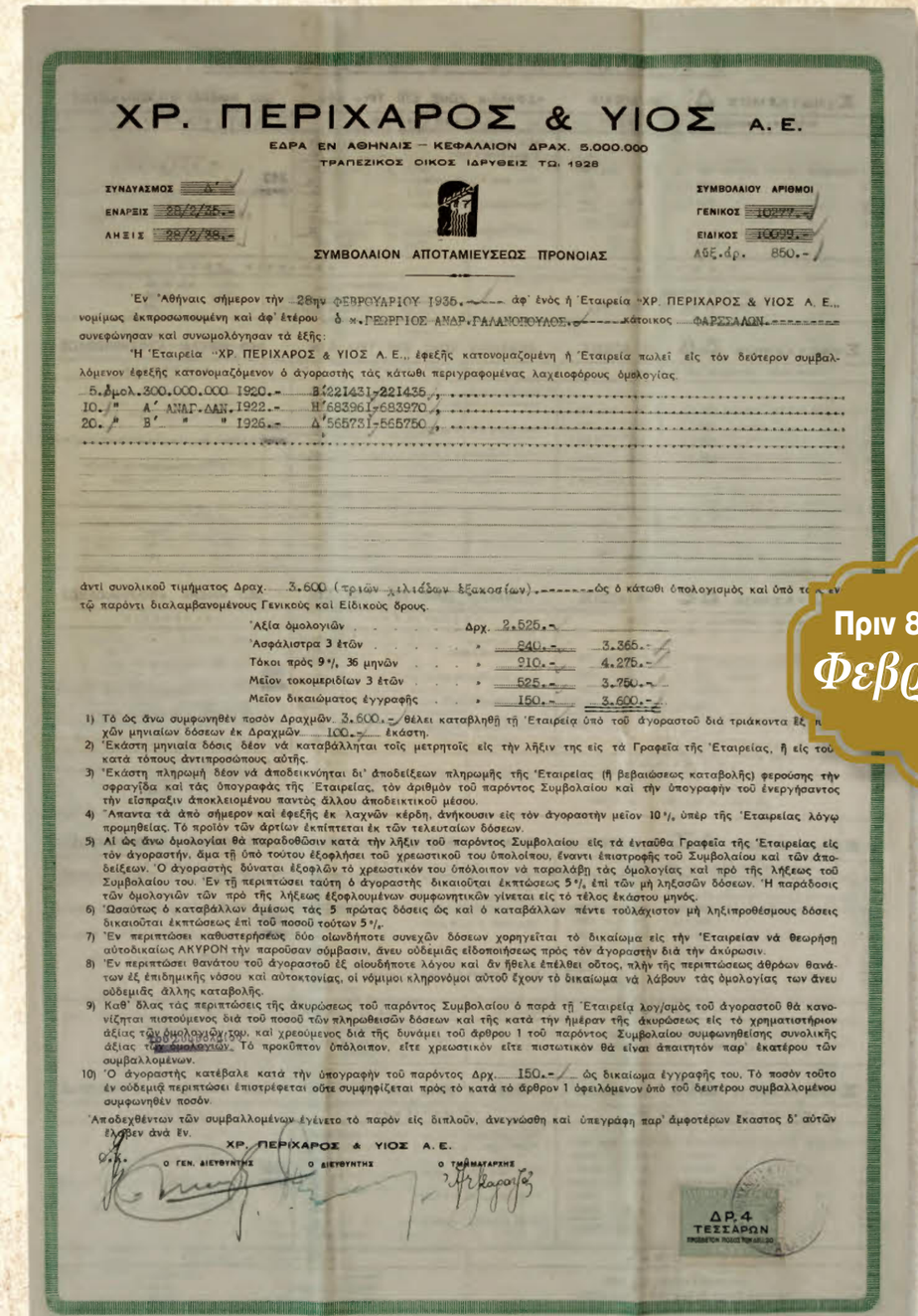
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΝ ΣΥΜΒΟΛΑΙΟΝ ΔΙΑ ΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

ΓΕΝ. ΠΡΑΚΤΟΡ ΤΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ "ΕΝΩΣΙΣ,,

Πριν 95 χρόνια!
29.2.1924

UNION ASSURANCE SOCIETY LIMITED. 5ετές πυρασφαλιστήριο εργοστασίου στον Πειραιά σε λίρες Αγγλίας, 1924. (Πηγή: Ε. Σπύρου: Συλλεκτικά Ασφαλιστήρια 1860-1960)

Συλλεκτικό
ΚΡΑΤΗΣΤΕ ΤΟ!



ΧΡ. ΠΕΡΙΧΑΡΟΣ & ΥΙΟΣ Α. Ε.

ΕΔΡΑ ΕΝ ΑΘΗΝΑΙΣ — ΚΕΦΑΛΑΙΟΝ ΔΡΑΧ. 5.000.000

ΤΡΑΠΕΖΙΚΟΣ ΟΙΚΟΣ ΙΔΡΥΘΕΙΣ ΤΩ. 1928

ΣΥΜΒΟΛΑΙΟΝ ΑΠΟΤΑΜΙΕΥΣΕΩΣ ΠΡΟΝΟΙΑΣ

Πριν 84 χρόνια!
Φεβρ. 1935

Η Γενική Ελληνική Ανώνυμος Εταιρεία Γενικών Ασφαλειών - Συμβόλαιο αποταμιεύσεως πρόνοιας από τη "Χρ. Περίχαρος και Υιός Α.Ε." - Εσωτερική σελίδα, 1935. (Πηγή: Ε. Σπύρου: Συλλεκτικά Ασφαλιστήρια 1860-1960)

Το 2018 ήταν μια ιδιαίτερα αποδοτική χρονιά για τη Eurolife ERB, καθώς, υλοποιώντας τη μακροπρόθεσμη στρατηγική της, διατήρησε πρωταγωνιστική θέση στην αγορά και προχώρησε σε επενδύσεις που θέτουν τις βάσεις για τη σταθερή ανάπτυξή της και τα επόμενα χρόνια. Όπως πληροφορούμαστε, το 2018 χαρακτηρίζεται από το δυνατό τεχνικό αποτέλεσμα, την υψηλή κερδοφορία αλλά και την καινοτομία και την εξέλιξη, αποτελώντας μια χρονιά συστηματικής δημιουργίας σε πολλά και διαφορετικά επίπεδα.

Προτεραιότητα της εταιρείας για το 2019 είναι να επικεντρωθεί περαιτέρω στον ψηφιακό μετασχηματισμό της - μια περιοχή στην οποία ήδη επενδύει δυναμικά, με πρωτοπόρα έργα τεχνολογίας που διευκολύνουν το έργο και την καθημερινότητα των συνεργατών της.

Με την υποστήριξη της Fairfax, του δικτύου συνεργατών και της Eurobank, η Eurolife ERB διαθέτει την εμπειρία, την τεχνογνωσία, την κεφαλαιακή επάρκεια και τη φερεγγυότητα να προσφέρει υψηλού επιπέδου προϊόντα και υπηρεσίες στους συνεργάτες και τους πελάτες της.

Διαθέτει όμως και έναν πρόεδρο και διευθύνοντα σύμβουλο, τον Αλέξανδρο Σαρρηγεωργίου, ο οποίος απολαμβάνει της απολύτου στήριξης του μετόχου και του επικεφαλής Πρεμ Γουάτσα. Τύχη αγαθή για κάθε διευθύνοντα σύμβουλο. Ο κ. Σαρρηγεωργίου δεν αντιμετωπίζει επιδερμικά τα πράγματα, αλλά τα αναλύει σε βάθος όπως έχει μάθει από μικρό παιδί στο κατάστημα δερμάτων του πατέρα του. Δεν επαναπαύεται, αλλά κινείται διαρκώς ανακαλύπτοντας νέα πράγματα, γυρίζει τον κόσμο σαν σβούρα για να φέρνει πάντα το νέο στην εταιρεία του και στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Ίσως για το λόγο αυτόν συνήθως «παίζει» με μία σβούρα στο γραφείο του όταν σκέφτεται για το μέλλον (άλλωστε είναι συλλέκτης σπάνιων παιχνιδιών σβούρας).

Η ελληνική ασφαλιστική αγορά έχει ακόμη πολλά να κερδίσει από την παρουσία του κ. Σαρρηγεωργίου στην προεδρία της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος.

Διπλασιάσθηκαν τα κέρδη υδατοκαλλιεργειών Ε.Ε.

Με πωλήσεις πάνω από 5 δισ. ευρώ και παραγωγή κοντά στο 1,5 εκατ. τόνους θαλασσινών, οι υδατοκαλλιέργειες δείχνουν ότι έχουν μέλλον και στην Ευρωπαϊκή Ένωση και στην Ελλάδα. Στην Ε.Ε. υπάρχουν κάπου 13.000 επιχειρήσεις του είδους με σύνολο εργαζομένων γύρω στις 75.000 άτομα. Πρωταγωνιστούν πρώτα η Αγγλία, μετά η Γαλλία και ακολουθούν Ισπανία, Ελλάδα, Ιταλία, Πορτογαλία, Ιρλανδία κ.λπ. Στην πρώτη πεντάδα η Ελλάδα, που παράγει κυρίως τσιπούρα και λαβράκια (η Αγγλία σολομό, η Γαλλία στρείδια, η Ισπανία μύδια, η Ιταλία αχιβάδες). Στα γλυκά νερά πρωταγωνιστής η πέστροφα και ο κυπρίνος (κυρίως στην Ανατολική Ευρώπη). Οι μισθοί κυμαίνονται από 3.000 ευρώ (Βουλγαρία) έως 65.000 ευρώ (Δανία, Ολλανδία). Όλα αυτά σημαίνουν ότι η Ελλάδα έχει μεγάλες δυνατότητες και παράλληλα η ασφαλιστική αγορά μπορεί να βγάλει παραγωγή ασφαλίστρων, κέρδη στις εταιρείες και αμοιβές στους ασφαλιστές. Στον κλάδο αλιείας και μεταφορών τους ασχολούνται λίγοι ασφαλιστές. Δυστυχώς οι επιτροπές στην Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος ΔΕΝ ηγούνται κατευθύνσεων προς τις εταιρείες και μεσολαβούντες προς ποια κατεύθυνση να κινηθούν για να ανοίξουν νέες αγορές. Κλάδοι με μεγάλη σημασία όπως των υδατοκαλλιεργειών, όπου η Ελλάδα είναι τρίτη χώρα στην Ε.Ε., για τους υπεύθυνους ανήκουν στα λοιπά... ενδιαφέροντα! Κύριε Μοάτσο (πρόεδρε περιουσίας), κάντε κάτι παρακινητικό!

Η κατανάλωση ψαριών αυξήθηκε με πρώτη την Πορτογαλία στο πλαίσιο της Ε.Ε., όπου τα πέντε πρώτα είναι τόνος, βακαλάος, σολομός, ψάρια Αλάσκας και γαρίδες.

Εν τω μεταξύ, διασώθηκαν τα ξύλινα αλιευτικά σκάφη με ενέργειες του Υπουργείου Ανάπτυξης μετά την απόφαση για οριστική παύση αλιευτικών δραστηριοτήτων του είδους και καταστροφή τους, που αποφεύχθηκε μετά από παρεμβάσεις αλιέων οι οποίοι γλίτωσαν αυτή την πολιτιστική κληρονομιά και μπορούν να αξιοποιηθούν με μορφή μουσείων ή άλλων εκθέσεων και χρήσεων.

Από το 1700 οι Ιάπωνες εκτρέφουν τα ψάρια κόι επειδή πωλούνται πανάκριβα. Το 2017 ένα κόι πουλήθηκε για 1,8 εκατ. δολάρια σύμφωνα με το Business Insider. Οι Ιάπωνες θεωρούν ότι είναι σύμβολο καλοτυχίας που φέρνουν υγεία, ευτυχία και χρήματα.

Ποιοι περιθωριοποίησαν τους ασφαλιστές διαμεσολαβούντες; Το θέμα είναι γενικότερο και κυρίως συμβαίνει στην πολιτική όπου οι πολίτες αγνοούνται συστηματικά από τους πολιτικούς. Με την εμπειρία και παρακολούθηση επί σειρά πολλών ετών της ασφαλιστικής αγοράς, παρατηρούμε μία έντονη ΠΕΡΙΘΩΡΙΟΠΟΙΗΣΗ και των ασφαλιστικών διαμεσολαβούντων από την «ελίτ» των επικεφαλής ασφαλιστικών εταιρειών και στελεχών τους (μικρές ομάδες). Σχεδόν όλα γίνονται και προαποφασίζονται χωρίς αυτούς (ούτε και τους συλλόγους τους). Εκ των υστέρων ακούγονται κάποιες φωνές μέχρι να σιωπήσουν οριστικά απογοητευμένες κι αυτές...

Οι επικεφαλής των εταιρειών ασχολούνται με τα δικά τους «παιχνίδια» στα λεγόμενα «μίτινγκ» τους, αγνοώντας αυτούς που εκεί έξω τρέχουν γι' αυτούς. Για πολλά στελέχη ασφαλιστικών εταιρειών (εάν κριθούν στις συμβάσεις τους) τα δικαιώματα των ασφαλιστικών τους είναι ασήμαντες λεπτομέρειες. Ούτε τα χαρτοφυλάκιά τους ούτε οι χρόνοι εργασίας τους ούτε τα κεκτημένα τους ούτε οι σχέσεις με τους πελάτες τους ούτε τα πελατολόγιά τους ούτε η επιβίωσή τους και η οικογένειά τους, όλα είναι λεπτομέρειες, αριθμοί, δικηγορικές ιστορίες του νομικού τμήματος κ.λπ. Για αυτούς φταίνε οι άλλοι, η κυβέρνηση, η κρίση, οι ξένοι, τα αφεντικά, η παγκοσμιοποίηση, το καπιταλιστικό κίνημα. Όμως αυτοί που φταίνε είναι οι ίδιοι και οι «συνέταιροί» τους εντός-εκτός εταιρείας! Ευτυχώς, όταν το «σχοινί σφίξει πολύ τη θηλιά», οι μέτοχοι κάνουν αλλαγές και αντικαταστάσεις.

Τα στοιχεία και οι αναφορές για ζημιές βάζουν στο περιθώριο και αυτούς που το «έπαιξαν» αναντικατάστατοι. Το θέμα είναι πότε θα το πάρουν είδηση. Από μόνοι τους ή και από παράπονα; Το δεύτερο έχει σήμερα μεγάλη ΙΣΧΥ. Μη ζείτε άλλο στο περιθώριο!

Ήρθε η ώρα οι διαμεσολαβούντες να μπουν στη θέση που τους αξίζει.

Η τουρκική Dogus αποσύρεται από επενδύσεις που έκανε σε «Hilton» και «Αστέρα», οδηγώντας σε ανακατατάξεις στην ξενοδοχειακή αγορά και θυμίζοντας ότι τα χιλιάδες ξενοδοχεία στην Ελλάδα είναι και σαν κλάδος μεγάλου ενδιαφέροντος και για την ασφαλιστική αγορά. Πολύ «δειλά» συμπεριφέρεται η αρμόδια επιτροπή της ΕΑΕΕ στις σχέσεις της με τους ξενοδόχους και τον τουρισμό (όπως άλλωστε όλες οι επιτροπές ΕΑΕΕ) και ελπίζουμε ο Ερ. Μοάτσος να κάνει προτάσεις για άνοιγμα στις επαφές με το χώρο ξενοδοχειακών επιχειρήσεων και ευρύτερα του τουρισμού. Ενδιαφέρον θα είχε και μια στατιστική στο πόσα ξενοδοχεία υπάρχουν, πόσα είναι ανασφάλιστα, πόσα έχουν αστικές ευθύνες και πόσα είναι υπασφαλισμένα. Επιτέλους, ας κάνουμε μια νοικοκυρεμένη δουλειά ΚΑΙ οι διαμεσολαβούντες ώστε να μεγαλώσει η ασφαλιστική πίτα!

Η υποκρίτρια ελληνική ασφαλιστική αγορά δεν τίμησε ακόμα δημόσια τον Δημήτρη Κοντομηνά για την προσφορά του. Το έκαναν οι Ολλανδοί με αφορμή τα 50 χρόνια INTERAMERICAN και ο πρόεδρος του Επαγγελματικού Επιμελητηρίου Αθηνών κ. Ι. Χατζηθεοδοσίου. Οι πολλοί καρπώνονται το έργο του σε όλες τις εταιρείες. Δυστυχώς τα σωματεία διαμεσολαβούντων δεν έδειξαν ευγνωμοσύνη. Ελπίζουμε και προτείνουμε να το κάνουν!

Τριάντα εκατομμύρια (σχεδόν) επιβάτες διακινήθηκαν στα 14 αεροδρόμια που διαχειρίζεται η Fraport Greece (αύξηση 9%) το 2018. Από αυτούς τους αριθμούς, 24 εκατ. επιβάτες είχε ο Διεθνής Αερολιμένας Αθηνών. Και οι δύο ιδιωτικές εταιρείες του χώρου αυτού διακίνησαν κοντά στα 54 εκατ. επιβάτες. Οι ξένοι τα καταφέρνουν καλά και μας παίρνουν το φαΐ από το στόμα, εκεί που το είχαμε κάποτε και το χάσαμε. Αν προσθέσουμε και τις άλλες μεταφορές, ένας μεγάλος κλάδος ασφαλειών θα μπορούσε να αναπτυχθεί με καλά εισοδήματα για την ασφαλιστική αγορά και τους διαμεσολαβητές. Τα στατιστικά του κλάδου μεταφορών είναι απελπιστικά χαμηλά, εάν κάποιος αναλογισθεί τις ασφαλίσεις ταξιδίων, τις αστικές ευθύνες τους, τις χερσαίες και θαλάσσιες μεταφορές, τα πληρώματα πλοίων, τα πλοία κ.λπ. Άτολμοι, υπάλληλοι χωρίς φαντασία και με μειωμένες στρατηγικές πολιτικές.

Και οι τράπεζες του Bancassurance από αετοί του χρήματος κατάντησαν «σπουργίτια», που ψάχνουν «ψίχουλα» στα ασφαλισμένα αυτοκινητάκια και μικροδάνεια ΑΝΤΙ να βγουν με τα πελατολόγια που έχουν στις ΜΠΛΕ θάλασσες του μεγάλου εμπορίου και των μεγάλων μεταφορών. Φτωχά τα όνειρά τους, και κάποιοι πνίγονται στις τσέπες των ασφαλιστών κλέβοντας «δουλίτσες»!

Ο Σάββας Σιάτρας, μεγάλος πρεσβευτής της Ηπείρου τραγουδάει το "Γιάννη μου το μαντίλι σου" μετά από παραγγελία του Προέδρου Ιωάννη Μαρωνίτη

Τον Σάββα Σιάτρα, τον μεγάλο τραγουδιστή της Ηπείρου, βράβευσε ο όμιλος για την UNESCO Πειραιώς και Νήσων το Σάββατο 26 Ιανουαρίου σε μεγάλη εκδήλωση. Ο πρόεδρος του Ομίλου Ιωάννης Μαρωνίτης τού ζήτησε, όταν ανέβηκε να παραλάβει τον έπαινο για τη διαχρονική προσφορά του, να τραγουδήσει ένα τραγούδι ηπειρώτικο και τραγούδησε το «Γιάννη μου το μαντίλι σου» μαζί με όλο τον κόσμο που χειροκροτούσε συνεχώς και τραγουδούσε μαζί του εκφράζοντας την αγάπη και την ευγνωμοσύνη του στον μεγάλο τραγουδιστή της Ηπείρου.

Συνέβη να είμαι δίπλα του και να παραδώσω το βραβείο (ως εθελοντής δ/ντής Τύπου) και να βρω την αφορμή να φωνάξω ότι είναι ΜΕΓΑΛΟΣ ΠΡΕΣΒΕΥΤΗΣ της Ηπείρου, στα πέρατα της Γης. Ακούνε οι ξενιτεμένοι τα ηπειρώτικα που με τόση μελωδία και τέχνη τραγουδάει και σκούζουν σαν μικρά παιδιά! Η φωνή του Σάββα Σιάτρα στις εκδηλώσεις και τα πανηγύρια των Ηπειρωτών ξυπνά μέσα τους μνήμες από τα χωριά τους, από γάμους και βαφτίσια, από γιορτές και γλέντια. «Μη με κοιτάς στα μάτια», «Στης πικροδάφνης τον ανθό», «Ασημένια αλυσίδα», «Στου παπά τα παραθύρια», «Σήμερα είναι Πασχαλιά, Γιωργάκη μου», «Παιδιά της Σαμαρίνας», «Δεν μπορώ μανούλα μου», «Δελβίνο και Τσαμουριά», «Έπεσα απ' το δέντρο», «Μαρία λέν' την Παναγιά», «Παπάς βαρεί τα σήμαντρα», «Στης Πάργας τον ανήφορο», «Μάγια μου 'χεις καμωμένα», «Χαλασιά μου», «Τούτο το καλοκαιράκι», «Πώς το τρίβουν το πιπέρι», «Μοιρολόγια Ηπείρου», «Δεροπολίτισσα», «Ξενιτεμένο μου πουλί», «Μαριούλα», «Ο Μενούσης», «Τα μάγια στο πηγάδι», «Μανουσάκια», «Σε τούτη τάβλα που 'μαστε», «Τ' Ανδρούτσου η μάνα χαίρεται», «Δόντια πυκνά», «Κάτω στην Αγια-Μαρίνα», «Ζαλίζομαι», «Κυρα-Αναγνώσταινα», «Βασιλαρχόντισσα», «Σήμερα μαύρα μου μάτια, σήμερα Χριστός Ανέστη», «Ντελή Παππάς», «Αλεξάντρα», «Τι να σου κάνω Χάιδώ μου», «Στέλλα μωρ' Στέλλα», «Μωρή κοντούλα λεμονιά», «Βασιλικός θα γίνω», «Πουλάκι», «Ο Ροβάς», «Καλπάκια», «Ψηλά στο Τεπελένι», «Βρύση μου μαλαματένια», «Κλέφτες», «Με μάραναν τα ξένα», «Ο Κωσταντής κι ο Κωνσταντάς», «Εμπάτε αγόρια στον χορό», «Μοιρολόγι στο μνημείο πεσόντων του '40», «Στη βρύση στα Τσερίτσιανα», «Του Κατσαντώνη», «Μοιρολόι για τον Κατσιφά», «Βορειοηπειρώτικα», «Ηπειρώτικος γάμος», «Αλησμονώ και χαίρομαι», «Πήραν την Πόλη - θρήνος Κων/λεως», «Μπεράτι», «Τρώτε για να πίνουμε», «Η Τζαβέλαινα», «Ξύπνα περδικομάτα μου», «Ηπειρώτικα» κ.λπ. κ.λπ.

Ο Σάββας Σιάτρας με τον Ευάγγελο Σπύρου επιδεικνύοντας τον έπαινο

Πόσα και πόσα τραγούδια δεν τραγούδησε ο Σάββας Σιάτρας! Όντως, μέγας πρεσβευτής της ελληνικής δημοτικής παράδοσης της Ηπείρου στα πέρατα της οικουμένης και δίπλα του με τις μεγάλες προσωπικότητες του κλαρίνου, τους Χαλκιάδες, τον Πετρολούκα, Χαλκιά, τον Νίκο Φιλιππίδη, τον Ναπολέοντα Δάμο, τον Αρκαδόπουλο, τον Σταύρο Καψάλη, τον Λάζαρο Ευθυμίου κ.λπ. Ο Σάββας Σιάτρας, γεννημένος στην Καρίτσα Ζίτσας Ιωαννίνων (σπούδασε στη Ριζάρειο Σχολή), για 50 χρόνια και πλέον στηρίζει την παράδοση στην Ελλάδα αλλά και όπου υπάρχει Ελληνισμός. Τραγούδησε στην Αυστραλία, στην Αμερική, στον Καναδά, στην Ευρώπη και κυρίως Γερμανία. Το 1974 τραγούδησε στη Γαλλία σε διεθνές φεστιβάλ παραδοσιακής μουσικής. Η γνήσια φωνή του με ελληνικές και βυζαντινές ρίζες ύμνησε το ερωτικό, το κλέφτικο και τραγούδι ξενιτιάς. Με τη συνειδητά υπέρ πατρίδος αγάπη του είπε μοιρολόγια στους τάφους του Ευαγόρα Παλληκαρίδη και του Γρ. Αυξεντίου στην Κύπρο, αλλά και στη Βόρειο Ήπειρο, στα ιερά χώματα όπου έπεσαν Έλληνες το 1940. Για να φανεί και η προσφορά της δημοτικής παράδοσης (και του Σιάτρα) στην Ελλάδα, θα αναφέρω ένα περιστατικό κάπου στα 1980-81, όταν τραγούδησε στην Αλβανία επί Χότζα, όταν ήταν εκεί 400.000 Έλληνες. Το διηγείται ο Πετρολούκας Χαλκιάς: «Ήταν 200.000 κόσμος στη συναυλία στο Αργυρόκαστρο. Μας είπαν οι οργανωτές δεν μπορούμε να τους πούμε αυτά που θέλουμε και πρέπει... να τους τα πεις με το κλαρίνο...

Ο υπεύθυνος αποστολής ειδοποιήθηκε να πει στον Πετρολούκα Χαλκιά να παίξει το "Δεροπολίτισσα". Πολιτικό τραγούδι... "Εάν θα πας στην εκκλησιά, μωρ' καημένη / Για προσκύνα και για μας, ζηλεμένη/ Για εμάς τους Χριστιανούς, μωρ' καημένη / που μας σφάζουν σαν τ' αρνιά, ζηλεμένη". Ξεκινάω μ' ένα μοιρολόγι και σιγά-σιγά περνάω στη Δεροπολίτισσα. Αναμαλλιάστηκε ο κόσμος. Πώς κάνει το κύμα της θάλασσας! (Έκαναν διαμαρτυρία για πολιτικό τραγούδι οι Αλβανοί και όταν τελείωσαν το τραγούδι, ούτε χειροκρότημα, ούτε τίποτα. Τους κατέβασαν και τους πήγαν σ' ένα υπόγειο. Προσέξτε τι θα πείτε, είπε ο Έλληνας της αποστολής. Κάθε λέξη αντιπροσωπεύει την Ελλάδα)... Τότε μου πέρασε απ' το μυαλό ότι η μελωδία ταίριαζε με τον σκοπό τού "Τρώτε για να πίνουμε". Χτυπάω το χέρι στο τραπέζι και λέω στον Αλβανό "γι' αυτό μου διαμαρτύρεσθε ότι είναι πολιτικό τραγούδι;" Κόκαλο αυτός! ...Θα το παίξουμε να δείτε... Ανέβηκα πάνω, το 'παιξα, κι ο Σιάτρας τραγούδησε... Όταν περάσαμε στην Ελλάδα οι στρατιωτικοί με χαιρετούσαν στρατιωτικά - είχα κάνει ανδραγάθημα!» (Πηγή: Με κέντημα δικό του. Π.Λ. Χαλκιάς, ΙΝΔΙΚΤΟΣ). Ήθελα να τα μοιραστώ με τη μάνα μου όλα αυτά και να της πω ότι βράβευσαν τον Σάββα Σιάτρα. Αλλά έφυγε πρόσφατα στα 99 της. Πάτησα στο YouTube «Σιάτρας Σάββας – Δεροπολίτισσα» κι έκλαψα... Όπως χιλιάδες Ηπειρώτες όταν ακούνε την ελληνική φωνή του! (ΕΡΤ 2 1983)

Συγχαρητήρια, ευγνώμονες σε σένα μεγάλε Ηπειρώτη πρεσβευτή μας!

Οι πελάτες στα ελληνικά καζίνο, όπως έγραψε η «ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΗ» (23-8-2018), έπαιξαν το 2017 κάπου 16 δισ. ευρώ.

Μεγάλη πίκρα νιώθω που έτσι που κατάντησαν οι ασφαλιστές στο μεγαλύτερο μέρος τους ΔΕΝ μπορούν να πείσουν ένα ποσοστό από τους πελάτες των καζίνο (είναι και άλλα κρυφά σε λέσχες, καφενεία και Internet) για να πάρουν ένα μέρος από αυτά που παίζουν και να διαθέσουν για ΑΣΦΑΛΙΣΗ υγείας, περιουσίας, μόρφωσης παιδιών κ.λπ. Η ασφάλιση θέλει παιδεία ασφαλιστική και προσωπικότητες που πείθουν.

Η ασφαλιστική αγορά οφείλει να πετάξει έξω από το χώρο της αεριτζήδες, ψεύτες, απατεώνες, «κορτάκηδες» και managers του μανικετόκουμπου και φιγουρατζήδες... χωρίς πνευματικό και ηθικό αντίκρισμα και χωρίς σεβασμό στα χρήματα που τους εμπιστεύονται πελάτες και εταιρείες.

Ας επανασχεδιάσουν όλοι τη στάση τους απέναντι στο λειτούργημα-επάγγελμα και

την αποστολή του. Αυτό ΠΡΟΫΠΟΘΕΤΕΙ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ και όχι χαμηλού επιπέδου εκπαιδευτικές ημερίδες ΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ που εξευτελίζουν την αξιοπρέπεια επαγγελματιών μεγάλης εμβέλειας, όπως οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι... ΔΕΙΤΕ ΤΙ ΕΓΡΑΨΕ Η «ΖΩΗ» τον Οκτώβριο του 2018:

Η ΠΑΓΙΔΑ ΤΟΥ ΤΖΟΓΟΥ

Απίστευτα χρηματικά ποσά παίζονται καθημερινά στα τυχερά παιχνίδια. «Περί τα 16 δισ. ευρώ υπολογίζεται ότι έφθασε το ποσό που παίχτηκε σε στοιχήματα επίγεια και διαδικτυακά, νόμιμα και παράνομα, το 2017. Με άλλα λόγια, οι Έλληνες παίξαμε στον τζόγο σχεδόν το 9% του ΑΕΠ της χώρας την ίδια χρονιά» («Καθημερινή» 23.8.2018).

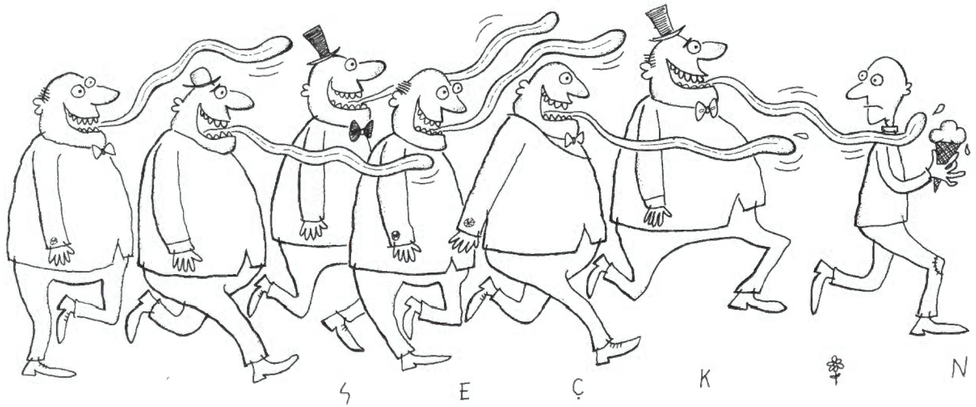
Δηλαδή ολόκληρη η χώρα έχει μετατραπεί σε ένα απέραντο «κυβείον», στο οποίο άλλοι «ξύνουν», άλλοι αγοράζουν λαχεία, άλλοι μελετούν πιθανότητες και «συστήματα» και συμπληρώνουν «στήλες» και άλλοι αγοράζουν... ελπίδα. Ελπίδα ψεύτικη που πολύ σύντομα καταλήγει σε διάψευση, απογοήτευση και απελπισία. Και είναι αυτονόητο ότι τα κέρδη που συγκεντρώνονται στους λίγους, στην ουσία με τρόπο ανήθικο, αφαιρούνται από τους πολλούς, τους οποίους βυθίζουν συχνά στην απόγνωση. Και δεν είναι άγνωστο ότι το πάθος αυτό διαφθείρει συνειδήσεις, διαλύει οικογένειες, καταρρακώνει υπολήψεις, εθίζει στην τεμπελιά, εξανεμίζει περιουσίες, δημιουργεί εξαρτημένους δούλους. Πράγματι τρομερές οι συνέπειες από το πάθος των τυχερών παιχνιδιών που απειλούν όλα τα στρώματα της κοινωνίας. Πρόκειται για σατανική παγίδα. Κρύβει το αληθινό της πρόσωπο κάτω από τη μάσκα της επιτυχίας, του πλουτισμού και του εύκολου κέρδους, ενώ ετοιμάζει τη χρεοκοπία.

Γύρω στα 4,5 εκατομμύρια ιδιοκτήτες ακινήτων έχουν περιουσία έως 100.000 ευρώ (3.500.000 από αυτούς μέχρι 60.000 ευρώ). Οι ιδιοκτησίες ακινήτων είναι κοντά στα 6.000.000 που σημαίνει κάπου 1.500.000 ιδιοκτήτες έχουν περιουσία πάνω άνω των 100.000 ευρώ. Η ιδιωτική ασφαλιστική αγορά είναι μακράν όλων αυτών που έχουν περιουσία ασφαλίσιμη. Το ποσοστό των ασφαλισμένων είναι μικρό, όπως δείχνουν όλες οι στατιστικές. Μικρής εμβέλειας στελέχη στην ένωση και στις εταιρείες, χωρίς φαντασία και όραμα, έμειναν ΜΑΚΡΙΑ από το καταναλωτικό κοινό. Οι ενέργειες των επιτροπών περιουσίας έχασαν την ευκαιρία να πλησιάσουν τους ιδιοκτήτες. Τα λεφτά επικοινωνίας πάνε σε λάθος ενέργειες και εκδηλώσεις... Ουπς!

Πάνω από 5 ΔΙΣ. ευρώ είναι οι online αγορές (χωρίς το έτοιμο φαγητό που θα ανεβάσει τα νούμερα) που κάνουν γύρω στα 4 εκατ. Έλληνες, δηλαδή σχεδόν ο μισός πληθυσμός! Το online παραγγελθέν φαγητό σύντομα θα πλησιάσει το 1 ΔΙΣ. (!), παρά το γεγονός ότι μας τρέλαναν τα κανάλια με τους μαγείρους και τις εκπομπές μαγειρικής, που μέρα-νύχτα μας σερβίρουν φαγητά και συνταγές που ΔΕΝ μαγειρεύουν οι φανατικές γυναίκες της τηλεθέασης! (Προτιμούν deliveráδες!). Δυστυχώς οι νέοι ασφαλιστές βγαίνουν ανεκπαίδευτοι στην αγορά από ημιμαθείς εκπαιδευτές αποσπασματικής ασφάλισης και ΔΕΝ τα καταφέρνουν να πείσουν αυτούς που χαλάνε περισσότερα στις πίτσες και στα σουβλάκια από την αγορά μιας ασφάλισης για τα παιδιά και την οικογένεια! Προσφάτως εξευτελίζοντας και έννοιες εκπαίδευσης και θεσμούς όπως Πανεπιστήμια, Ακαδημίες, τίτλοι σπουδών κ.λπ. που χρησιμοποιούν άνθρωποι που δεν πέρασαν ούτε από το προαύλιο τέτοιων ιδρυμάτων.

Είναι πολλοί αυτοί που «γλείφονται» γύρω από την προμήθεια του ασφαλιστάκου που έχει ένα «παγωτάκι»-αμοιβή να χαρεί και αυτός και η οικογένειά του. Εδώ και 10-15 χρόνια όρμησαν στις ασφαλιστικές εταιρείες με ευθύνη κάποιων του ασφαλιστικού χώρου και των ασφαλιστικών εταιρειών κυρίως από τις κερκόπορτες του Bancassurance, των απευθείας πωλήσεων, των συμβολαίων τύπου «Anytime» από τις πλατφόρμες, από τις θυγατρικές των αυτοκινήτων, των ΕΠΥ, των δώρων και προσφορών, εφαρμογών INTERNET, και σε συνδυασμό με τη «χαλαρή» εποπτεία των διαμεσολαβούντων. Ένα χιουμοριστικό σκίτσο του Τούρκου Hasan Seckin, που αγόρασα στην Κωνσταντινούπολη στο βιβλίο - άλμπουμ Karikatürk '91, εκφράζει την κατάσταση πολύ ξεκάθαρα στο τι συμβαίνει στο χώρο διαμεσολάβησης ασφαλιστών και μαθαίνει κάποιος μπαίνοντας στις πληροφορίες που δίνει η Τράπεζα της Ελλάδος που τους εποπτεύει. (Μπείτε μέσω Internet, https://www.bankofgreece.gr/pages/el/deia/diamesolavites.aspx) Υπάρχουν τρεις βασικές κατηγορίες: ασφαλιστικοί πράκτορες, συντονιστές ασφαλιστικών πρακτόρων και μεσίτες ασφαλίσεων και αντασφαλίσεων. Στους ασφαλιστικούς πράκτορες εντάσσονται τα πιστωτικά ιδρύματα, οι επιχειρήσεις επενδύσεων και οι αγροτικοί συνεταιρισμοί. Στον τομέα διανομής προϊόντων και διαμεσολαβητές με δευτερεύουσα δραστηριότητα την ασφαλιστική διαμεσολάβηση (δεν είναι ασφαλιστές κύριας απασχόλησης) με κάποιες προϋποθέσεις. Η πιστοποίηση γνώσεων γίνεται με την Πράξη Εκτελεστικής Επιτροπής 153/8.1.2019.

Όλοι οι παραπάνω «βάζουν» χέρι στις προμήθειες, έτοιμοι να ακολουθήσουν τον ασφαλιστή που θα ανοίξει δουλειές και φυσικά ψάχνουν τρόπο να «γλείψουν» το παγωγό με κάτι «γλωσσάρες» νααα! όπως δείχνει το σκίτσο!



Ποιος είναι ο ΚΑΤΩΤΑΤΟΣ ΜΙΣΘΟΣ ενός ασφαλιστή πρώτης γραμμής; Με ανακοινώσεις επί μήνες και σχετικές προπαγάνδες τον Ιανουάριο ετοιμάστηκαν οι Έλληνες να ακούσουν ποιος θα είναι ο κατώτατος μισθός και ποιες οι προτάσεις των θεσμών (που είναι εδώ, δεν έφυγαν) και του Υπουργείου Εργασίας. Ο πρωθυπουργός ανήγγειλε πανηγυρικά τα 650 ευρώ. Η δύναμη της τηλεόρασης και των ημιμαθών του κοινού και της δημοσιογραφίας που υπηρετεί την εξουσία, είπε αυτά που ήθελε, ΔΕΝ είπε πόσους αφορά και γιατί, δεν είπε για τη σχέση με τα αφορολόγητα και τις υποχρεώσεις από τέλος 2019 (ίσως βολεύει την αντιπολίτευση να κάνει γενικόλογα), δεν είπε πόσα ΜΕΙΩΣΕ στην τελευταία 5ετία και σε σχέση με το κόστος ζωής κ.λπ.

ΓΟΝΑΤΙΣΕ η μη προνομιούχος μεγάλη μερίδα του ελληνικού λαού, όπου οι περισσότεροι δουλεύουν δύο και τρεις δουλειές, δύο και τρεις στην οικογένεια, που αρκετοί ζούνε με τις πενιχρές συντάξεις γονέων, που πολλά παιδιά έφυγαν έξω, που ελάχιστοι ελπίζουν να πάρουν σύνταξη, που οι μισοί είναι στα επιδόματα, στη μερική απασχόληση, που η ανεργία μετριέται με στοιχεία ΟΑΕΔ κ.λπ., κ.λπ. Μέσα στην ευρωπαϊκή οικογένεια ο κατώτατος μισθός του Βέλγου είναι 1.500 ευρώ, του Άγγλου 1.400, του Γάλλου 1.498, του Ισπανού 858, του Ιρλανδού 1.613, του Λουξεμβούργιου 2.000, του Πορτογάλου 676, και στις χώρες του πρώην κομμουνισμού Ουγγαρία 444, Βουλγαρία 260, Πολωνία 502, Ρουμανία 407, Αλβανία 190, Τουρκία 446, Σερβία 285, Σλοβακία 480, Λιθουανία 400 κ.λπ. Ήμασταν καλύτερα πριν από 10 χρόνια και το κόστος ζωής ανεβαίνει... Η Εθνική Συλλογική Σύμβαση Εργασίας για το 2018 στην Ελλάδα προβλέπει μισθό 586,08 ευρώ για άνω των 25 ετών και 510,95 για κάτω των 25 ετών! Και ενώ όλα αυτά συμβαίνουν, λίγοι στην ασφαλιστική αγορά ασχολούνται με την κατώτατη αμοιβή επιβίωσης του ασφαλιστή. Τα σωματεία κάνουν γιορτές και ημερίδες μέρα-νύχτα για την IDD και το GDPR (Προσωπικά Δεδομένα), αλλά «μιλιά» για τις αμοιβές στον μέσο όρο ασφαλιστών! Και στοιχεία ΔΕΝ εμφανίζονται πουθενά! Τα νούμερα δείχνουν φτώχεια στα νοικοκυριά τους!

Η πλαστή εικόνα ευημερίας των ολίγων στα συνέδρια με τα κύπελλα παραπλανά! Οι πολλοί πεινάνε! Ας δουν οι εταιρείες τα στοιχεία και ας ανεβάσουν κάπως τις αμοιβές τους. Δεν χρειάζεται να γράψω στοιχεία, αυτοί ξέρουν.

«Η Χρυσοδότος Τρικούπειος Πηγή», γελοιογραφία από την εφημερίδα «ΝΕΟΣ ΑΡΙΣΤΟΦΑΝΗΣ» (1887). Έγχρωμη λιθογραφία από τη Συλλογή της Βιβλιοθήκης της Βουλής των Ελλήνων. Ο πρωθυπουργός Χαρ. Τρικούπης φέρει στο κεφάλι κηρήθρα την οποία απομυζούν διάφοροι κηφήνες. Πηγή: Ελευθέριος Σκιαδάς: Ο ποιητής του Κάρρου - Π. Ν. Θεοδοσίου. Εκδόσεις: Σύγχρονοι Ορίζοντες.

Πόσο μοιάζουν οι εποχές στην Ελλάδα του 1887 και του 2019!

Δυστυχώς στην ασφαλιστική αγορά συμβαίνει κάποιοι «κηφήνες» να απομυζούν συνεχώς τις προμήθειες και άλλα bonus στις πλάτες ασφαλιστών. Τρώνε καλά αρκετοί αλλά οι εταιρείες πάνε «κατά διαβόλου»! Όλο δείχνουν αυξήσεις μια-μια εταιρεία αλλά στο σύνολο οι αυξήσεις είναι μηδαμινές.

Η Sunlight, ο κ. Ι. Δραγασάκης και οι ασφαλιστικές εταιρείες ERGO, Ευρώπη, INTERAMERICAN, Generali, Eurolife, INTERASCO, Ορίζων και Ευρωπαϊκή Πίστη!

Με τίτλο «αναδύεται από τις στάχτες η Sunlight» στις 25/11/2018 η εφημερίδα «ΤΟ ΒΗΜΑ» είχε αναφορά στη Sunlight, που μετά την καταστροφική φωτιά πριν από επτά μήνες τίθεται σε πλήρη λειτουργία. Ειδική αναφορά ο αρθρογράφος είχε για την Ευρωπαϊκή Τράπεζα Επενδύσεων, που χορήγησε δάνειο 12,5 εκατ. ευρώ. Η χρηματοδότηση γίνεται στο πλαίσιο σχεδίου Γιούνκερ. Στην εκδήλωση υπογραφής δανειακής σύμβασης ήταν παρών και ο υπουργός Οικονομίας και Ανάπτυξης κ. Γιάννης Δραγασάκης, που συνεχάρη τη Sunlight για την καταβολή των μισθών σε 700 εργαζομένους που εργάζονται ώστε η παραγωγή να φθάνει σε 100 χώρες και 500 πελάτες. Είπαν πολλά εκεί, αλλά για το ρόλο της ιδιωτικής ασφάλισης που ΔΙΕΣΩΣΕ την επιχείρηση ελάχιστα έως τίποτα. Ο αρθρογράφος επισήμανε (μπράβο του) δήλωση του CEO κ. Βασίλη Μπίλλη ότι η εταιρεία έχει λάβει προκαταβολή 18 εκατ. ευρώ έναντι αποζημίωσης που θα φτάσει κάπου στα 65 εκατ. ευρώ. Ποσά που θα έπρεπε να ΥΠΟΓΡΑΜΜΙΣΕΙ ο υπουργός και να παροτρύνει προς την ασφαλιστική κάλυψη τις επιχειρήσεις.

Αναμένουμε το σχολιασμό του στην παράδοση του εξαπλάσιου ποσού αποζημίωσης από τις ασφαλιστικές εταιρείες σε σχέση με το δάνειο της τράπεζας. Το www.nextdeal.gr πιστεύει πως ο συνετός υπουργός και αντιπρόεδρος της κυβέρνησης θα λάβει αφορμή να συγχαρεί τις ασφαλιστικές εταιρείες ERGO (συνασφάλιση 25%), Ευρώπη (20%), INTERAMERICAN (19%), Generali (15%), Eurolife ERB (9%), INTERASCO (4%), Ορίζων (4%) και Ευρωπαϊκή Πίστη (4%). Ίσως είναι ευκαιρία να μιλήσει για συνεργασίες στις επενδύσεις, για το θέμα «ΑΣΠΙΣ» και πιθανά φορολογικά κίνητρα προς ώθηση του ασφαλιστικού κλάδου.

Ο ικανός ευπατρίδης ασφαλιστής κ. Νικ Μακρόπουλος, πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Ευρώπη ΑΕΓΑ, ας βρει ευκαιρία να συμπαρασύρει θετικά τους συναδέλφους του στην Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος και τον πρόεδρό της Αλεξ. Σαρρηγεωργίου και να ξεκινήσουν ΕΠΙ-ΘΕΤΙΚΑ ενημέρωση ουσίας του κοινού για τα οφέλη της ιδιωτικής ασφάλισης, όπως έπραξε στη Sunlight (με βασικό μέτοχο τον όμιλο Olympia του Πάνου Γερμανού), όπου αποκατέστησε ζημιές, κράτησε την πελατεία, δικαίωσε το επιχειρείν, προστάτευσε την εργασία, κατέβαλε μισθούς σε 700 εργαζόμενους κ.λπ. κ.λπ...

Και ΑΥΤΟ θα είναι μεγάλη προσφορά στους Έλληνες μαζί με την καταβολή αποζημίωσης!

Ο υπουργός Οικονομίας και Ανάπτυξης κ. Γιάννης Δραγασάκης

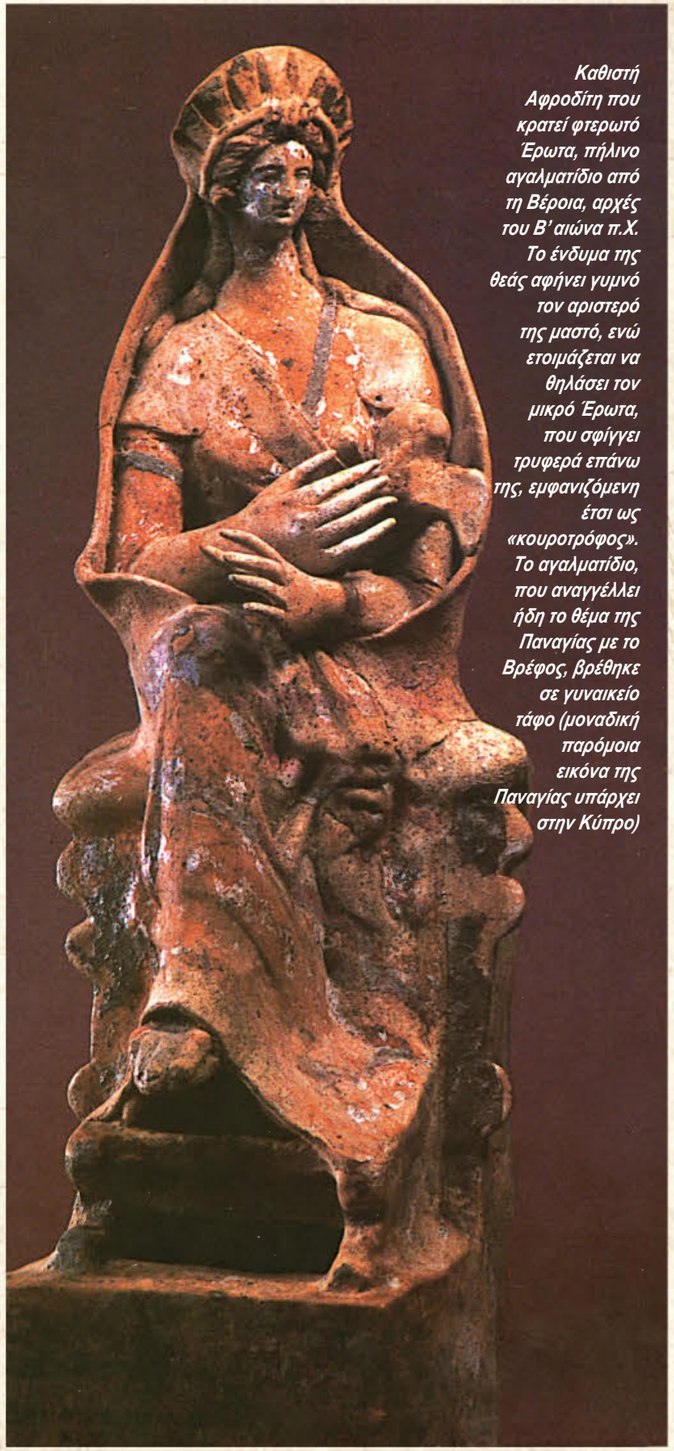
Η περίπτωση του Κάρλου Γκον,

πρώην ισχυρού άνδρα των Renault - Nissan – Mitsubishi, με τα «μάτια σαν φανάρια αυτοκινήτου» όπως τον χαρακτήριζαν, που είχε «μάτια δεκατρία αλλά παιδί χωρίς μυαλό, σύμφωνα με τον Γιώργο Μαργαρίτη στο κελί 33», και που βρέθηκε στις φυλακές, ας προβληματίσει και κάποιους δικούς μας που δεν είναι απίθανο να βρεθούν στα σίδερα με αφορμή κάποιο σκάνδαλο! Ένα τσακ» είναι!

Οι πρακτορομεσίτες... του ΣΕΜΑ

Ένας ένας ξεφυτρώνουν κάθε μέρα οι πρακτορομεσίτες, δηλώνοντας ότι προτιμάνε το «πράκτορες» αλλάζοντας το «μεσίτες», όπως τους ονομάσαμε τότε, που κάποιοι το έπαιζαν σε δύο ταμπλό προβάλλοντας το «μεσίτες» ενώ εργάζονταν ως πράκτορες και το ανάποδο... Βγάζουν και δελτία... Για να δούμε «άνοιξη» και ξεκαθάρισμα σε περιοχές συγκεχυμένες!

Ο διάβολος, λέει μια παροιμία, ψαρεύει σε θολά νερά. Πολλά τα θολά νερά στον ασφαλιστικό χώρο και πολλοί «διάβολοι» ψαρεύουν στα θολά νερά της ΙΔΔ, των αγοραπωλησιών, της υπο-υπερεκτίμησης ακινήτων, των ζημιών αυτοκινήτων της μη ηλεκτρονικής κοστολόγησης κ.λπ. κ.λπ. Μες στη θολούρα «ψάρεψαν» θέσεις και αυτοί που μάλλον «συμμετείχαν» ή «εγνώριζαν» πολλά στις αιτίες κλεισίματος πολλών εταιρειών. (Έγκλημα είναι παράλειψη εκτός της πράξεως.) Μήπως φταίνε και αυτοί που τους μάζεψαν στις εταιρείες και σε καλές θέσεις;



Καθιστή Αφροδίτη που κρατεί φτερωτό Έρωτα, πήλινο αγαλματίδιο από τη Βέροια, αρχές του Β' αιώνα π.Χ. Το ένδυμα της θεάς αφήνει γυμνό τον αριστερό της μαστό, ενώ ετοιμάζεται να θηλάσει τον μικρό Έρωτα, που σφίγγει τρυφερά επάνω της, εμφανιζόμενη έτσι ως «κουροτρόφος». Το αγαλματίδιο, που αναγγέλλει ήδη το θέμα της Παναγίας με το Βρέφος, βρέθηκε σε γυναικείο τάφο (μοναδική παρόμοια εικόνα της Παναγίας υπάρχει στην Κύπρο)

Η εικονογραφία των θεών και των μύθων της Μακεδονίας δείχνουν οτι προδόθηκαν και Έλληνες και χριστιανοί!

Είναι γνωστό ότι οι Μακεδόνες, όπως και όλοι οι άλλοι Έλληνες, λάτρευαν τους Ολύμπιους θεούς και οι ανασκαφές των τελευταίων χρόνων έφεραν στο φως πολλά ιερά αφιερωμένα σ' αυτούς, παρότι τα θρησκευτικά κτίρια είναι ακόμη αρκετά σπάνια σε σύγκριση με τα ανάκτορα και τις πόλεις που έχουν ανακαλυφθεί.

Κατ' αρχάς, θα πρέπει να υπογραμμίσουμε τη συμβολή των ανασκαφών στο Δίον, όπου τα Ολύμπια, μεγάλες γιορτές προς τιμήν του Διός, φαίνεται ότι ετελούντο από αρχαιοτάτων χρόνων. Ο Φίλιππος και ο Αλέξανδρος συνέχισαν αυτή την παράδοση και το γνωστό σύνταγμα του Λυσίππου, με τους είκοσι πέντε εταίρους του Αλεξάνδρου που έπεσαν στη μάχη του Γρανικού, εκεί στήθηκε το χάλκινο αγαλματίδιο (Εικ. 96) Ποσειδώνα του τύπου του Ποσειδώνα του Λατερανού που αποδίδεται στο διάσημο γλύπτη Λύσιππο.

Γνωρίζουμε επίσης σήμερα ότι, τουλάχιστον από το τέλος της αρχαϊκής εποχής, η Δήμητρα ετιμάτο στο Δίον σε ιερό που έδωσε πλήθος ευρημάτων, τα παλαιότερα των οποίων χρονολογούνται γύρω στο 500 π.Χ. Ένα παριστάνει ίσως μια μικρόσωμη Δήμητρα, ενώ άλλο Αφροδίτη που φέρει Έρωτα στον αριστερό ώμο της. Τα δύο γλυπτά είναι του Γ' αιώνα π.Χ. Η παρουσία της Αφροδίτης δεν εκπλήσσει, αφού και αυτή (θέμα στο οποίο θα επανέλθομε) είναι κουροτρόφος θεότητα που μεριμνά για την παιδική ηλικία καθώς και για τον ζωικό και φυτικό κόσμο, και επομένως συγγενής με τη Δήμητρα.

Άλλες ανασκαφές επιβεβαίωσαν τη λατρεία αυτών των αγροτικών και κουροτρόφων θεοτήτων που αναδεικνύονται τόσο σημαντικές σε μια κοινωνία, όπου η γεωργία και η κτηνοτροφία έπαιξαν πρωτεύοντα ρόλο. Στη Μακεδονία, η πιο σεβαστή ήταν ίσως η Άρτεμις, όπως δείχνουν οι πρόσφατες ανακαλύψεις. Η σημαντικότερη έγινε στη Βεργίνα, όπου από το 1982 έχει ανασκαφεί το ιερό της Εύκλειας, μία από τις επικλήσεις που συχνά αποδίδονται στην Αρτέμιδα.

ΟΜΙΛΟΣ ΙΑΤΡΙΚΟΥ ΑΘΗΝΩΝ

ΒΑΣΙΛΗΣ ΑΠΟΣΤΟΛΟΠΟΥΛΟΣ

«Είμαστε σύμμαχοι με τον ασφαλιστικό κλάδο!»

Μιλά στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» για το Ιατρικό Κέντρο, την υγεία, τα funds, τους ασφαλιστές και το πατριωτικό επιχειρείν!

Συνέντευξη στον ΚΩΣΤΗ ΣΠΥΡΟΥ

Πολλαπλά μηνύματα για τους ασφαλιστές, τους διευθύνοντες συμβούλους των ασφαλιστικών εταιρειών, τους γιατρούς, τους επενδυτές, την Πολιτεία και τους Έλληνες πολίτες εμπεριέχει η βαρυσήμαντη συνέντευξη στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» του διευθύνοντος συμβούλου του Ιατρικού Κέντρου δρος Βασίλη Αποστολόπουλου.

Ο Όμιλος του Ιατρικού Κέντρου θα παραμένει σταθερό σημείο αναφοράς στην παροχή υψηλού επιπέδου υπηρεσιών υγείας, θα συνεχίσει να επενδύει στην τελευταία λέξη της τεχνολογίας στο διηνεκές και θα διατηρεί και προσελκύει τους καλύτερους Έλληνες γιατρούς από την Ελλάδα και το εξωτερικό. Θα είναι ο διαχρονικά, δηλαδή, σταθερός σύμμαχος των Ελλήνων ασθενών, των Ελλήνων γιατρών και των ασφαλιστικών εταιρειών του κλάδου. Πάντα κοντά και «ένα βήμα μπροστά», τονίζει ο κ. Αποστολόπουλος. Παράλληλα, ο επικεφαλής του Ιατρικού Κέντρου καλεί την Πολιτεία να διαμορφώσει ενιαίους κανόνες για ιδιωτικά και δημόσια νοσοκομεία σε συνδυασμό με Real Time έλεγχο των δαπανών τους και δημοσιοποίηση των κλινικών τους στατιστικών και αποτελεσμάτων, ώστε ο πολίτης να μπορεί να συγκρίνει και να κρίνει.

Ο δρ Βασίλης Αποστολόπουλος, απευθυνόμενος στους άλλους Έλληνες επιχειρηματίες, τους παρακινεί να δώσουν ψήφο εμπιστοσύνης στη χώρα. Είναι αυτό που ονομάσαμε «πατριωτικό επιχειρείν» και συνοψίζεται στο τρίπτυχο «Μένουμε στην Ελλάδα- παράγουμε νέες θέσεις εργασίας και νέο πλούτο στη χώρα», αναφέρει χαρακτηριστικά Τέλος, διαχωρίζει τη θέση του από τα επενδυτικά funds και υπογραμμίζει ότι θα συνεχιστεί η τάση συγκέντρωσης στον κλάδο της υγείας.

> **Χωρίς να πρέπει να δαιμονοποιούμε συλλήβδην τα επενδυτικά funds, θεωρώ ότι η φιλοσοφία τους δεν ταιριάζει στην ιδιοσυγκρασία του Έλληνα γιατρού και του Έλληνα ασθενούς, ο οποίος θέλει καλά να γνωρίζει τι και ποιος είναι πίσω από κάθε τι και δεν του ταιριάζει η απρόσωπη, ξύλινη και αυστηρά με οικονομικά κριτήρια άσκηση της σύγχρονης Ιατρικής**

Ο κ. Κωστής Σπύρου με τον δρα Βασίλη Αποστολόπουλο. Ο πατέρας του Γεώργιος Αποστολόπουλος πρώτος, αρχές του 1990 με τον Δημήτρη Κοντομηνά, υπέγραψε συμφωνία συνεργασίας ιδιωτικού νοσοκομείου με την ΕΑΕΕ. Δεν ήταν απλός σύμμαχος, γι' αυτό και ο κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, πρόεδρος της ΕΑΕΕ, οφείλει να τον τιμήσει δημόσια!

Κύριε Αποστολόπουλε, θα θέλαμε μια αλληλογνωριμία με τους αναγνώστες μας. Μιλήστε μας για εσάς και συστήστε τους αναγνώστες μας στον Όμιλο του Ιατρικού Αθηνών.

Ο Όμιλος του Ιατρικού Αθηνών αποτελεί σήμερα έναν από τους κορυφαίους διεθνώς οργανισμούς στο χώρο της υγείας.

Διαθέτει 8 υπερσύγχρονες νοσηλευτικές μονάδες στη χώρα συνολικής δυναμικότητας 1.200 κλινών, απασχολεί πάνω από 3.000 εργαζόμενους και υποστηρίζεται από ένα δίκτυο 2.800 κορυφαίων και καταξιωμένων ιατρών συνεργατών.

Το Ιατρικό είναι η πρώτη εξωστρεφής ελληνική εταιρεία του κλάδου που εξήγαγε υγεία, ιδρύοντας μονάδες στο εξωτερικό, αλλά και εισάγοντας αλλοδαπούς ασθενείς στην Ελλάδα. Ο όμιλος είναι πιστοποιημένος και διαπιστευμένος για όλες του τις υπηρεσίες, διαθέτει κορυφαία τεχνολογία αιχμής και τμήματα αναφοράς διεθνώς, ενώ διατηρεί σχέσεις με κορυφαία πανεπιστήμια και οργανισμούς του εξωτερικού, πράγμα που μαρτυρά την αναγνώρισή του και καταξίωσή του διεθνώς.

Θα θέλαμε να μας μιλήσετε κάπως συνοπτικά για το ξεκίνημα του πατέρα σας και των πρώτων μετόχων. Πώς δημιουργήθηκε αυτό το τεράστιο έργο;

Το Ιατρικό Κέντρο Αθηνών ιδρύθηκε το 1984 ως αποτέλεσμα του οράματος ενός νέου ανθρώπου που υπηρετούσε ήδη το χώρο της υγείας για αρκετά χρόνια και έβλεπε τους Έλληνες ασθενείς να ταξιδεύουν στο εξωτερικό κατά χιλιάδες κάθε χρόνο προς αναζήτηση υπηρεσιών υγείας που η χώρα μας δεν διέθετε επαρκώς. «Κανένας Έλληνας στο εξωτερικό για νοσηλεία» ήταν το motto του, ένα motto που ασπάστηκαν κορυφαίοι Έλληνες γιατροί και στελέχη του χώρου που στοιχήθηκαν πίσω από τον οραματιστή Γιώργο Αποστολόπουλο, που με ελάχιστα χρήματα,

Ο κ. Κωστής Σπύρου με τον δρα Βασίλη Αποστολόπουλο

αλλά με καταξιωμένο όνομα στην αγορά προχώρησε στη δημιουργία του Ιατρικού Κέντρου Αθηνών. «Το μεγάλο ραντεβού της επιστήμης με την τεχνολογία» για να χρησιμοποιήσω τα δικά του λόγια.

Το μεγάλο αυτό βήμα του 1984 έμελλε να διαμορφώσει το τοπίο της υγείας τα επόμενα 35 χρόνια και να συμβάλει άμεσα και έμμεσα στη συνολική αναβάθμιση του επιπέδου παροχής υπηρεσιών υγείας στη χώρα.

Όμως δεν μπορούμε να ξεφύγουμε από τα πολύ επίκαιρα θέματα που απασχολούν τον κλάδο των ιδιωτικών μονάδων υγείας. Ζει ο κλάδος στον αστερισμό των funds;

Στο ότι ο κλάδος υγείας χρήζει συγκέντρωσης (consolidation) νομίζω ότι όλοι συμφωνούμε.

Από εκεί και πέρα, υπάρχουν δύο διαφορετικές προσεγγίσεις. Η δική μας και εκείνη των private equity funds. Η δική μας προσέγγιση βασίζεται στη μακροπρόθεσμη προοπτική του κλάδου, όπου η οικογένεια Αποστολόπουλου θέλει μέσω του Ιατρικού να είναι εκεί και την επόμενη μέρα, ενώ τα funds έχουν βραχυπρόθεσμο ορίζοντα με συνταγή που βασίζεται στη γρήγορη επένδυση – αποκομιδή υπεραξιών και αποεπένδυση εντός 5ετίας, αδιαφορώντας τι θα αφήσουν πίσω τους σε επίπεδο λειτουργίας των νοσηλευτικών μονάδων.

Η δική μας προσέγγιση σαφέστατα, πέρα από ουσιαστικό πλεονέκτημα για τον Έλληνα ασθενή, τον Έλληνα γιατρό και το οικοσύστημα, έχει και το ηθικό, αφού το οικονομικό κίνητρο δεν είναι ο αποκλειστικός σκοπός, αλλά συνοδεύεται και από προσπάθεια συνεχούς αναβάθμισης της ποιότητας των προσφερόμενων υπηρεσιών στον Έλληνα ασθενή και την προσφορά στην ελληνική κοινωνία και την εθνική οικονομία.

Μήπως τα πιο παλιά χρόνια ήταν καλύτερα τα πράγματα; Οι ασθενείς γνώριζαν ποιοι έχουν την κλινική, γνώριζαν και τους γιατρούς, τώρα με τα funds μήπως έχουν γίνει πιο απρόσωπα τα πράγματα; Πάμε προς το καλύτερο;

Είναι πολύ νωρίς ακόμα για να μιλήσουμε για τις επιπτώσεις της διαφαινόμενης εισβολής των funds στο χώρο της υγείας.

Χωρίς να πρέπει να δαιμονοποιούμε συλλήβδην τα επενδυτικά funds, θεωρώ ότι η φιλοσοφία τους δεν ταιριάζει στην ιδιοσυγκρασία του Έλληνα γιατρού και του Έλληνα ασθενούς, ο οποίος θέλει καλά να γνωρίζει τι και ποιος είναι πίσω από κάθε τι και δεν του ταιριάζει η απρόσωπη, ξύλινη και αυστηρά με οικονομικά κριτήρια άσκηση της σύγχρονης Ιατρικής.

Εκεί βεβαίως που τα ερωτηματικά πληθαίνουν είναι όταν έρθει νομοτελειακά η ώρα της εξόδου των funds σε ορίζοντα περίπου 5ετίας, της αποεπένδυσης δηλαδή, σε τι κατάσταση θα παραδώσουν τις νοσηλευτικές μονάδες που κατείχαν και βεβαίως ποιος θα είναι ο επόμενος ιδιοκτήτης τους. Ένας κύκλος δηλαδή αβεβαιότητας και αστάθειας με επίπτωση στο ελληνικό οικοσύστημα ασθενούς, γιατρού και ασφαλιστικών εταιρειών.

Όμως και το Ιατρικό Κέντρο μεγάλωσε και έχει στη μετοχική του σύνθεση την «ASKLEPIOS INTERNATIONAL GmbH» με 36,35% περίπου, ενώ η οικογένειά σας ελέγχει το 42% περίπου. Πώς είναι οι σχέσεις των μετόχων μεταξύ τους;

Επειδή ανέκαθεν ο σχεδιασμός του Ιατρικού ήταν μακροπρόθεσμος, επιλέξαμε από το 2007 ακόμα να αποκτήσουμε έναν ισχυρό στρατηγικό εταίρο και εν δυνάμει αρωγό στα σχέδια του Ομίλου μας.

Χαρακτηριστικά σας αναφέρω ότι ο Asklepios είναι μία οικογενειακή εταιρεία με ετήσιο κύκλο εργασιών άνω των €3 δισ. και διαθέτει περισσότερα από 160 νοσοκομεία, τα περισσότερα εκ των οποίων είναι προϊόντα αποκρατικοποιήσεων στη Γερμανία, ενώ 7 εξ αυτών είναι πανεπιστημιακά. Θεμέλιος λίθος για τη συνεργασία μας με την Asklepios είναι η εμπιστοσύνη που δείχνει στο management της εταιρείας μας και η πίστη της στις περαιτέρω προοπτικές του Ομίλου μας στον κλάδο.

Σαν συνέχεια των παραπάνω, πρόσφατα εξαγγείλατε την πρόθεσή σας να δημιουργήσετε Ιατρική Σχολή. Είναι όραμα, όνειρο ζωής; Τι ρόλο παίζει η Παιδεία και μάλιστα η ελληνική στην Ιατρική και γενικότερα στην ανάπτυξη της χώρας; Μπορεί να ζήσει το πνεύμα του Ιπποκράτη στη σύγχρονη εποχή; Τηρούν τον όρκο τους οι γιατροί;

Δεν είναι καθόλου τυχαίο που σε αναπτυγμένες χώρες, όπως η Μεγάλη Βρετανία, ο κλάδος της Παιδείας αποτελεί έναν από τους βασικούς πυλώνες ανάπτυξης. Ο κλάδος αυτός αποτελείται από κρατικά, αλλά και ιδιωτικά πανεπιστήμια στο πλαίσιο ενιαίων κανόνων λειτουργίας και εποπτείας.

Η Ελλάδα τόσο λόγω τοποθεσίας όσο και λόγω ιστορίας θα μπορούσε και θα έπρεπε να αποτελεί σημείο αναφοράς σε πολλά πεδία, με πρώτο και καλύτερο τις κλασικές σπουδές, αλλά και πεδία όπως η Ιατρική, που υπάρχει η άμεση ιστορική διασύνδεση με τη γέννηση της επιστήμης, τον Ασκληπιό και τον Ιπποκράτη.

Ας μην ξεχνάμε άλλωστε ότι όλοι οι σύγχρονοι γιατροί, του δυτικού κόσμου τουλάχιστον, πριν ασκήσουν το επάγγελμά τους παίρνουν τον όρκο του Ιπποκράτη.

Επιπροσθέτως, όμως, πέραν των πολλαπλασιαστικών οφελών για την οικονομία, έχοντας ένα σύστημα Παιδείας σημείο αναφοράς με πολλούς ξένους φοιτητές η χώρα παράγει πρέσβεις και συμμάχους στο εξωτερικό και αυξάνει τη σφαίρα επιρροής της διεθνώς.

Σε αυτό το πλαίσιο, μη συντρέχοντος του άρθρου 16 φυσικά, σαφέστατα και ο Όμιλός μας θα ήθελε να αναδείξει την υπεροχή της ελληνικής Ιατρικής και των Ελλήνων γιατρών μέσω λειτουργίας κορυφαίου επιπέδου ιατρικής σχολής που θα απευθύνεται στους Έλληνες και τους αλλοδαπούς αριστείς.

Ο δρ Βασίλης Αποστολόπουλος κατά τη διάρκεια των εργασιών του 2ου διεθνούς συνεδρίου Ιατρικής Πρωτοπορίας και Καινοτομίας AMLI 2018

Κύριε Αποστολόπουλε, είστε ένας νέος άνθρωπος. Τι θα θέλατε να τονώσετε ή να αλλάξετε στον Όμιλο ώστε να συνεχίζει επιτυχημένα την πορεία του για πολλά ακόμη χρόνια;

Κοιτάξτε, είμαι 46 ετών, και γνωρίζω τον Όμιλο από την πρώτη μέρα λειτουργίας του, καθώς και το όραμα, τους κόπους και τους αγώνες του πατέρα μου και των συνεργατών του. Η ζωή μου, λοιπόν, και οι στόχοι μου, από παιδί, κατόπιν ως φοιτητής, ερευνητής, manager και τώρα ως επιχειρηματίας ο ίδιος, είναι αλληλένδετοι με τον Όμιλο και συνολικά την υγεία και το μέλλον της Ιατρικής στην Ελλάδα. Στόχος μου είναι η Ελλάδα να είναι στην πρώτη γραμμή της παγκόσμιας υγείας – με όρους καινοτομίας, εξωστρέφειας και διεθνούς ανταγωνιστικότητας, παρέχοντας κορυφαίο επίπεδο ιατρικών υπηρεσιών με το εξέχον ελληνικό ανθρώπινο δυναμικό. Σε αυτό τον εθνικό λοιπόν στόχο, αιχμή του δόρατος είναι και θα συνεχίσει να είναι με ακόμα μεγαλύτερο δυναμισμό και αποφασιστικότητα ο Όμιλος Ιατρικού Αθηνών. Στον άξονα αυτό, επενδύουμε δυναμικά στον ψηφιακό μετασχηματισμό, στην «ψηφιακή αριστεία» του Ομίλου, επενδύουμε στην τελευταία λέξη της ιατρικής επιστήμης, τόσο σε διαγνωστικά εργαλεία όσο και επεμβατικές δυνατότητες, τη Ρομποτική Χειρουργική, και μια σειρά εργαλεία που αξιοποιούν την τεχνητή νοημοσύνη και τα πιο σύγχρονα τεχνολογικά επιτεύγματα. Ταυτόχρονα, συνεχίζουμε τη διαχρονική μας επένδυση σε ανθρώπινο δυναμικό, επαναπατρίζοντας ελληνικό ταλέντο και γνώση από κάθε γωνιά του πλανήτη, επενδύοντας παράλληλα στη διαρκή κατάρτιση και εκπαίδευση του υπάρχοντος δυναμικού, και την ιατρική έρευνα.

Υπάρχει φαινομενικά μια τεράστια ανοχή και προστατευτισμός απέναντι στο δημόσιο νοσοκομείο, ενώ στην πραγματικότητα ευνοούνται ιδιωτικά συμφέροντα που λυμαίνονται τα δημόσια νοσοκομεία χωρίς να προάγεται ουσιαστικά η δημόσια υγεία

Πείτε μου λίγο και για τα επόμενα άμεσα σχέδιά σας στην Ελλάδα και την ευρύτερη περιοχή; Μέχρι πού φτάνουν οι στόχοι σας στα Βαλκάνια και πέραν του Αιγαίου, πιθανόν και σε χώρες της Μέσης Ανατολής;

Το εναρκτήριο λάκτισμα για τη συγκέντρωση στον κλάδο δόθηκε. Με δεδομένη την εμπλοκή private equity funds σε αυτήν, πρακτικά θα δούμε δύο κύκλους συναλλαγών, της εισόδου των funds και εκείνης της εξόδου (στον ορίζοντα των πέντε ετών κατά προσέγγιση).

Στην τελική λοιπόν έκβαση αυτής της διαδικασίας, στόχος του Ομίλου μας είναι να έχει παραμείνει ο αδιαφιλονίκητος leader του κλάδου, έχοντας διατηρήσει την ελληνικότητά του και έχοντας αυξήσει σημαντικά τα μεγέθη του.

Για να σας το δώσω πιο παραστατικά, ο αγώνας για την κορυφή είναι διαρκής. Είναι αγώνας αντοχής και όχι ταχύτητας. Ο πόλεμος δεν θα κριθεί σε μια μάχη, αλλά σε μια διαδοχική σειρά μαχών που είμαστε αποφασισμένοι να κερδίσουμε. Προκειμένου να μείνει η υγεία σε ελληνικά χέρια. Βεβαίως, προσβλέπουμε και στην περαιτέρω ανάπτυξή μας εκτός Ελλάδος, και κυρίως στη Ρουμανία όπου ο Όμιλός μας διαθέτει ήδη ένα ισχυρό αποτύπωμα.

Ένα μεγάλο κεφάλαιο στον κλάδο υγείας είναι οι σχέσεις του Ομίλου με τους γιατρούς. Πώς

Στο κέντρο, ο πρόεδρος του Ομίλου Ιατρικού Αθηνών, δρ Γιώργος Αποστολόπουλος, δεξιά ο δρ Βασίλης Αποστολόπουλος, διευθύνων σύμβουλος Ομίλου Ιατρικού Αθηνών, αριστερά ο κ. Χρήστος Αποστολόπουλος, αντιπρόεδρος του Ομίλου Ιατρικού Αθηνών

καλλιεργεί τις σχέσεις αυτές η διοίκηση του ομίλου; Πώς και τι επενδύει στις σχέσεις με τους γιατρούς το Ιατρικό Κέντρο; Ποια σύγχρονα «ιατρικά εργαλεία» έχουν στη διάθεσή τους;

Η σχέση γιατρών και Ομίλου είναι ο θεμέλιος λίθος από την πρώτη στιγμή της ίδρυσής μας, μια σχέση που υπηρετήθηκε με συνέπεια και λειτούργησε διαχρονικά με αμοιβαία εκτίμηση, σεβασμό και αγάπη.

Όταν στο ιατρικό σου δυναμικό διαθέτεις τέτοιου επιπέδου γιατρούς, όπως διαθέτει ο Όμιλος σήμερα, οφείλεις, πέρα από την ανθρώπινη πλευρά, να τους παρέχεις την πρόσβαση στην υψηλή τεχνολογία αιχμής και ό,τι πιο προηγμένο υπάρχει σε διεθνές επίπεδο. Έτσι, για παράδειγμα, είμαστε οι πρώτοι που φέραμε τη Ρομποτική Χειρουργική στη χώρα και σήμερα διαθέτουμε 4 ρομποτικά συστήματα, εκ των οποίων το τελευταίο είναι παραλαβής Ιανουαρίου 2019, ένα από τα πρώτα που παραδόθηκαν και λειτουργούν στην Ευρώπη. Αντιστοίχως, θέτουμε την υψηλή τεχνολογία στη διάθεση όλων των ιατρικών ειδικοτήτων και για παράδειγμα αναφέρω την επένδυση στον νέο μαγνητικό τομογράφο 3 Tesla, της General Electric, αξίας €2,5 εκατ., που είναι ο μοναδικός στην Ελλάδα και από τους πρώτους στην Ευρώπη, ο οποίος επίσης τίθεται σε λειτουργία τις επόμενες ημέρες και αποτελεί ένα νέο διαγνωστικό υπερόπλο στα χέρια των γιατρών μας και στην υπηρεσία της ελληνικής κοινωνίας.

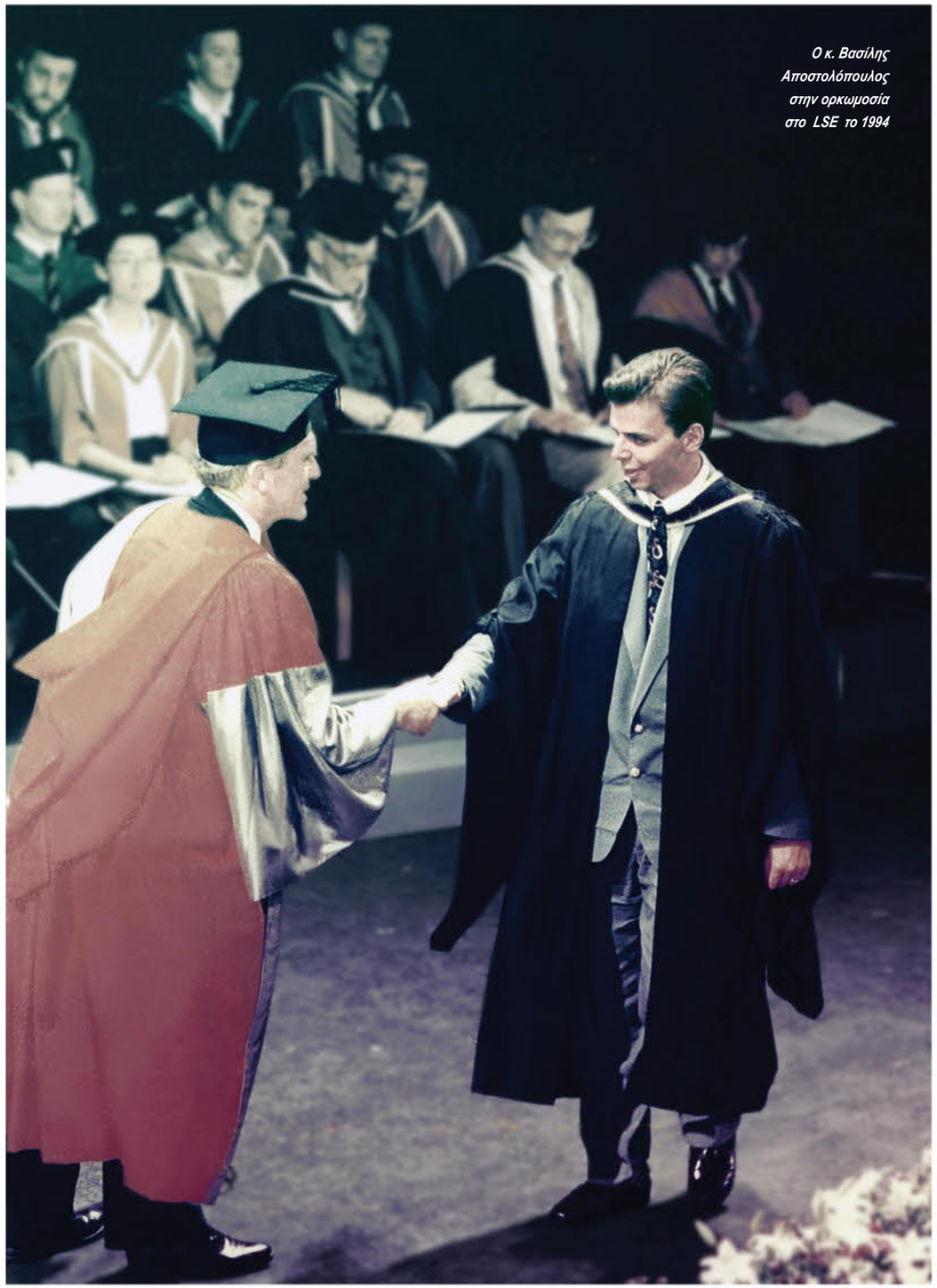
Ο Όμιλός μας εργάζεται εντατικά στη δημιουργία μιας collaboration platform, μέσω της οποίας θα δίδεται η δυνατότητα για ανταλλαγή δεδομένων των ασθενών σε πραγματικό χρόνο

Κράτος και ιδιωτικός τομέας της υγείας. Ίσως έχετε πολλά παράπονα από την κυβέρνηση. Όμως, από την άλλη, δεν έπρεπε να υπάρξει και ένας έλεγχος στις δαπάνες για την υγεία; Τι είναι αυτό που φέρνει μια καλή ισορροπία και αλληλοσυμπλήρωμα;

Το κράτος διαχρονικά όχι μόνο δεν έχει υπάρξει αρωγός οποιασδήποτε υγιούς προσπάθειας στο χώρο της υγείας, αλλά αντιθέτως συντηρεί μια διαρκή στρέβλωση που ωφελεί όλους εκείνους που δεν σέβονται τους κανόνες, δεν προσφέρουν υψηλού επιπέδου υπηρεσίες και δεν πραγματοποιούν επενδύσεις στην υψηλή τεχνολογία.

Τα μέτρα rebate & clawback, για παράδειγμα, ως μέτρα οριζοντίου χαρακτήρα, επιβαρύνουν δυσανάλογα τις μεγαλύτερες εταιρείες του κλάδου, που ως επί το πλείστον είναι σοβαρές, ενώ οι πλασματικές χρεώσεις συνεχίζουν να είναι καθημερινότητα από τις μικρότερες εταιρείες του κλάδου. Επίσης, το κράτος αμείβει οριζοντίως τους παρόχους χωρίς να λαμβάνει οποιοδήποτε ποιοτικό κριτήριο, π.χ. αριθμός και κατάρτιση προσωπικού, παλαιότητα εξοπλισμού, ποσοστά επιπλοκών και επανεισαγωγών κ.ο.κ. Παράλληλα, υπάρχει φαινομενικά μια τεράστια ανοχή και προστατευτισμός απέναντι στο δημόσιο νοσοκομείο, ενώ στην πραγματικότητα ευνοούνται ιδιωτικά συμφέροντα που λυμαίνονται τα δημόσια νοσοκομεία χωρίς να προάγεται ουσιαστικά η δημόσια υγεία.

Αυτό που θα εξορθολόγιζε την κατάσταση συνολικά θα ήταν οι ενιαίοι κανόνες για ιδιωτικά και δημόσια νοσοκομεία, σε συνδυασμό με Real Time έλεγχο των δαπανών τους και δημοσιοποίηση των κλινικών τους στατιστικών και αποτε-



Ο κ. Βασίλης Αποστολόπουλος στην ορκωμοσία στο LSE το 1994

Ο κ. Βασίλης Αποστολόπουλος, με τον Albert II, Prince of Monaco και την κ. Ρόη Αποστολοπούλου στο Monaco το 2015

λεσμάτων, ώστε ο πολίτης να μπορεί να συγκρίνει και να κρίνει.

Εν κατακλείδι, μπορούν να λειτουργήσουν συμπληρωματικά ο δημόσιος και ο ιδιωτικός τομέας υγείας;

Το ότι ο ιδιωτικός και ο δημόσιος τομέας στο χώρο της υγείας είναι συμπληρωματικοί και όχι ανταγωνιστικοί είναι μια άποψη που πρώτη φορά διατυπώθηκε στη χώρα το 1984 από τον πρόεδρο και ιδρυτή του Ομίλου μας.

Πράγματι, κάθε ευνομούμενη χώρα οφείλει να διαθέτει ένα στοιχειώδες σύστημα υγείας για τους πολίτες της και από εκεί και πέρα να υπάρχει το δικαίωμα της επιλογής από τον πολίτη σχετικά με το πού θέλει ή μπορεί να νοσηλευτεί.

Ο δημόσιος τομέας είναι επιφορτισμένος με την έρευνα και την εκπαίδευση, ενώ ο ιδιωτικός μπορεί να κινείται πιο ευέλικτα, να πραγματοποιεί μεγάλες επενδύσεις σε εξοπλισμό τελευταίας γενιάς και να λειτουργεί με ιδιωτικοοικονομικά κριτήρια και κατά συνέπεια με πιο ορθολογικό τρόπο.

Ασφαλιστικές εταιρείες και ιδιωτικά νοσοκομεία. Σχέσεις στοργής ή μήπως σχέσεις ανταγωνιστικές; Ως πάροχοι υπηρεσιών υγείας εσείς και ως ζητούντες υπηρεσίες οι ασφαλιστικές εταιρείες, μάλλον είστε απέναντι. Είναι όμως έτσι;

Όλοι εμείς στον Όμιλο του Ιατρικού πιστεύουμε ακράδαντα ότι η ανάπτυξη και η βιωσιμότητα των ιδιωτικών θεραπευτηρίων και των ιδιωτικών ασφαλιστικών στον κλάδο της υγείας είναι απόλυτα συνυφασμένες με την αγαστή σχέση των δύο μερών.

Αυτό διασφαλίζεται μόνο με μακροχρόνιες συνεργασίες που παράγουν οφέλη και για τις δύο πλευρές και δεν μπορούν να βασίζονται σε ευκαιριακές επιλογές που θα κεφαλαιοποιούν την ισχύ ή τις συνθήκες της στιγμής.

Αυτή τη φιλοσοφία μας την κάνουμε πράξη και νομίζω ότι ο ασφαλιστικός κόσμος αναγνωρίζει αυτή μας την επιλογή.

Μήπως ένας «τρίτος» στη μεταξύ σας σχέση, ο γιατρός, δημιουργεί προβλήματα; Θα συμφωνούσατε με μια πρόταση του «ΝΑΙ» για ένα ξεκίνημα μεικτής επιτροπής ιδιωτικών νοσοκομείων και ασφαλιστικών επιχειρήσεων;

Τόσο ο γιατρός όσο και η ασφαλιστική εταιρεία είναι πολύτιμοι συνεργάτες μας. Οι ασφαλιστικές εταιρείες, από την πλευρά τους, προσπαθούν να εξασφαλίσουν άρτιες υπηρεσίες για τους ασφαλισμένους τους στα κέντρα μας στο σωστό κόστος, τις οποίες εμείς μπορούμε να τους παρέχουμε σε συνεργασία με το πολύ υψηλού επιπέδου ανθρώπινο δυναμικό μας.

Η δική μας ευθύνη είναι η βέλτιστη διαχείριση στο τρίπτυχο γιατροί-ασφαλιστική εταιρεία-νοσηλευτική μονάδα, εξασφαλίζοντας μια δίκαιη και βιώσιμη σχέση που διασφαλίζει το βέλτιστο αποτέλεσμα για τον ασθενή.

Έχετε προτάσεις αναβάθμισης των σχέσεων με ασφαλιστικές εταιρείες τώρα που προστίθενται και άλλα θέματα, όπως τα προσωπικά δεδομένα, τα ιατρικά πρωτόκολλα, η ευθανασία, η ρομποτική κ.ά.

Ήδη διανύουμε την περίοδο της 4ης βιομηχανικής επανάστασης και η υγεία με τις δυνατότητες που της δίνει η ραγδαία

Οι κ.κ. Βασίλης Αποστολόπουλος, Μιχαήλ Γκορμπατσώφ, Γιώργος Αποστολόπουλος

εξέλιξη της ψηφιακής τεχνολογίας βρίσκεται στην πρώτη γραμμή.

Ταυτόχρονα, αυτό φέρνει προκλήσεις, όπως είναι η διασφάλιση των προσωπικών δεδομένων, αλλά και δημιουργεί ένα νέο περιβάλλον για την καλύτερη και αποτελεσματικότερη σχέση μεταξύ ασφαλιστικών εταιρειών και νοσηλευτηρίων. Έτσι, για παράδειγμα, κάτι στο οποίο ήδη ο Όμιλός μας εργάζεται εντατικά είναι στη δημιουργία μιας collaboration platform, μέσω της οποίας θα δίδεται η δυνατότητα για ανταλλαγή δεδομένων των ασθενών σε πραγματικό χρόνο.

Μιλάμε, δηλαδή, για ένα δομημένο και πλήρη ιατρικό φάκελο με κοινή πρόσβαση νοσηλευτηρίου – ασφαλιστικής εταιρείας. Αυτή ίσως είναι η μεγαλύτερη τομή στη σχέση γιατί από τη μια το νοσηλευτήριο λαμβάνει γνώση άμεσα σχετικά με το εύρος της κάλυψης που παρέχει το ασφαλιστήριο συμβόλαιο του καθενός, με αποτέλεσμα τη γρήγορη διεκπεραίωση του περιστατικού, και από την άλλη πλευρά η ασφαλιστική εταιρεία έχει ακριβή στοιχεία τόσο για τη νόσο του ασθενούς όσο και για τις ιατρικές πράξεις (και την αναγκαιότητά τους) που διενεργούνται στον ασθενή, αποκομίζοντας παράλληλα χρήσιμα στατιστικά στοιχεία για τα κόστη της.

Έχετε να πείτε κάτι για τους «συμμάχους» διαμεσολαβούντες ασφαλιστές, που άμεσα και έμμεσα συνδέουν τους καταναλωτές με τα ιδιωτικά νοσοκομεία και τον Όμιλό σας;

Ο ρόλος των ασφαλιστικών συμβούλων είναι και θα συνεχίσει να είναι -και στην ψηφιακή εποχή- κρίσιμος. Και αυτό γιατί ο ρόλος τους δεν περιορίζεται στην πώληση ασφαλιστικών προϊόντων, αλλά κυρίως στο να βρίσκεται στο πλευρό του ασθενούς όταν εκείνος θα χρειαστεί να κάνει χρήση του ασφαλιστικού του συμβολαίου. Είναι μεγάλη ευθύνη αυτή για τον ασφαλιστικό σύμβουλο, γιατί πρέπει να βρίσκεται κοντά στον ασφαλισμένο τις δύσκολες στιγμές που θα τον χρειαστεί και να του υποδείξει το καλύτερο δυνατό θεραπευτήριο και τμήμα για την αποκατάσταση της υγείας του. Πάντα με την πλέον ενδεδειγμένη, εξειδικευμένη και ελάχιστα επεμβατική θεραπεία. Εδώ θα ήθελα να δώσω και ένα μήνυμα στους ασφαλιστικούς συμβούλους: Να είναι βέβαιοι ότι ο Όμιλος του Ιατρικού με τις υπερσύγχρονες εγκαταστάσεις του, τις κορυφαίες ιατρικές ομάδες και την πολυεπίπεδη εξειδίκευσή του θα αποτελεί πάντα σύμμαχό τους, δίνοντάς τους τη βεβαιότητα ότι επιτελούν το καθήκον τους προς τους ασφαλισμένους τους με τον καλύτερο τρόπο όταν μας τους εμπιστεύονται.

Αναπτύξατε μία πολυσχιδή δραστηριότητα μέσα και από την ιδιότητά σας ως προέδρου της Ελληνικής Ένωσης Επιχειρηματιών (ΕΕΝΕ). Η επιχειρηματικότητα είναι μία παρεξηγημένη έννοια στη χώρα μας. Μήπως και οι επιχειρηματίες έχουν μια ευθύνη για την κατάσταση αυτή, καθώς κάποιες συμπεριφορές κατά καιρούς προβληματίσαν, αν μη τι άλλο, την ελληνική κοινωνία;

Είναι αλήθεια πως η έννοια του επιχειρείν στην Ελλάδα είναι παρεξηγημένη. Η λέξη επιχειρώ σημαίνει προσπαθώ. Το επιχει-

ρείν δεν έρχεται με εγγύηση επιτυχίας, ούτε με εγγύηση κέρδους. Το επιχειρείν απαιτεί, ρίσκο, θάρρος, όραμα, επιμονή, αποφασιστικότητα, σκληρή δουλειά, καλές ιδέες, ισχυρή ηγεσία, καλές ομάδες και καλό timing. Επίσης, καθώς το κέρδος είναι η ανταμοιβή του ρίσκου που ευδοκίμησε, είναι περίεργο που στην Ελλάδα συνοδεύεται, πολλές φορές, και από αρνητική διάσταση. Το υγιές κέρδος σημαίνει υγιή ανάπτυξη, επανεπένδυση, νέες θέσεις εργασίας, άρα πρόσθετο διαθέσιμο εισόδημα για την κοινωνία, νέες επιχειρήσεις, νέες ευκαιρίες, νέο πλούτο, ευημερία και πρόοδο. Άρα, είναι καλά νέα για όλους, και για το κράτος νέα έσοδα. Επομένως, έπρεπε να το καλωσορίζουμε και να το χαιρόμαστε, όχι να το φθονούμε ή να το εχθρευόμαστε.

Υπηρετώντας ως πρόεδρος της Ελληνικής Ένωσης Επιχειρηματιών, και μάλιστα στα δύσκολα χρόνια της ύφεσης, της βαθιάς κρίσης, θέλησα αφενός να σπάσω αυτή τη στρεβλή εικόνα για το ελληνικό επιχειρείν και αφετέρου να παρακινήσω τους Έλληνες επιχειρηματίες να δώσουν ψήφο εμπιστοσύνης στη χώρα. Είναι αυτό που ονομάσαμε «πατριωτικό επιχειρείν» και συνοψίζεται στο τρίπτυχο «Μένουμε στην Ελλάδα-παράγουμε νέες θέσεις εργασίας και νέο πλούτο στη χώρα»

Ποιες πρωτοβουλίες σχεδιάζετε με στόχο την ενίσχυση της επιχειρηματικότητας στη χώρα μας; Τι περιμένετε από μία κυβέρνηση σε αυτό τον τομέα;

Η ΕΕΝΕ καταθέτει σταθερά προτάσεις μέσα από την αγορά, πρακτικές και άμεσης εφαρμογής, για την ενίσχυση της επιχειρηματικότητας και την επιτάχυνση της ανάπτυξης. Από την οποιαδήποτε κυβέρνηση περιμένουμε -επιτέλους- συνέχεια και συνέπεια στη Διοίκηση, ενίσχυση των θεσμών, διασφάλιση της σταθερότητας, διαφάνεια και σταθερότητα στους κανόνες του παιχνιδιού, κανόνες, νόμους και όρους που να ισχύουν για όλους.

Η επιτάχυνση της ανάπτυξης είναι και οφείλει να είναι η πρωταρχική εθνική προτεραιότητα. Η εθνική ασφάλεια είναι, δε, άμεσα σχετιζόμενη με την κατοχύρωση της χώρας στο διεθνές περιβάλλον. Στον άξονα αυτό, απαιτούνται αποφασιστικές πρωτοβουλίες για τη μείωση της φορολογίας στις επιχειρήσεις, ώστε να δοθεί χώρος στην ανάπτυξη, χαμηλότερες ασφαλιστικές εισφορές και έξυπνα μέτρα. Η ΕΕΝΕ, για παράδειγμα, προτείνει ένα flat tax 10% στα νέα παραγόμενα εισοδήματα, όσα υπερβαίνουν δηλαδή την προβλεπόμενη.

Πρόσεξα ότι στις περισσότερες προσφωνήσεις σας «συνοδεύει» και το «Δρ» μαζί με το «κύριος». Τι σημαίνει για εσάς αυτό το διδακτορικό; Πόσο χρήσιμο ήταν όλα αυτά τα χρόνια στην πορεία σας;

Είναι αλήθεια πως όταν έχεις διδακτορικό και δουλεύεις στο χώρο της υγείας, χρειάζεται διαρκώς να διευκρινίζεις πως δεν είσαι ιατρός!

Αρχικά για εμένα το διδακτορικό δεν είναι σημαντικό ως τίτλος per se, αλλά ως εργαλείο, ως σύμβολο γνώσης και εξειδίκευσης, και, υπό μία έννοια, τιμή. Αποφασιστικό ρόλο στην επιλογή μου αυτή έπαιξε ο κορυφαίος ακαδημαϊκός καθηγητής και στενός φίλος της οικογένειας Γρηγόρης Σκαλκέας, ο οποίος γνωρίζοντάς με από παιδί με έκανε να πιστέψω ότι έχω τα φόντα να το πραγματοποιήσω.

Σήμερα καταλαβαίνω επίσης ότι ίσως ασυναίσθητα τότε που ξεκίνησα να αναζητούσα και ενός είδους διαπιστευτήριο που να μην μπορεί κανείς να συνδέσει με την οικονομική μου επιφάνεια.

> **Οι ασφαλιστές να είναι σίγουροι ότι ο Όμιλος του Ιατρικού με τις υπερσύγχρονες εγκαταστάσεις του, τις κορυφαίες ιατρικές ομάδες και την πολυεπίπεδη εξειδίκευσή του θα αποτελεί πάντα σύμμαχό τους, δίνοντάς τους τη βεβαιότητα ότι επιτελούν το καθήκον τους προς τους ασφαλισμένους τους με τον καλύτερο τρόπο όταν μας τους εμπιστεύονται**

Σήμερα πολλοί Έλληνες νέοι επιστήμονες και αρκετοί γιατροί διαβιούν και διαπρέπουν στο εξωτερικό. Πώς μπορεί να σταματήσει το brain drain; Ο Όμιλος Ιατρικού έχει προσφέρει αρκετά στον κοινωνικό τομέα; Πώς βλέπετε την εταιρική κοινωνική ευθύνη;

Ο Όμιλος Ιατρικού είναι διαχρονικά ο μαγνήτης για τον επαναπατρισμό κορυφαίου ελληνικού ανθρώπινου δυναμικού από το εξωτερικό στην Ελλάδα. Ένας στόχος που αποτελεί στρατηγική επιλογή και υπηρετείται με συνέπεια από την ίδρυσή του μέχρι σήμερα. Ενδεικτικά, στο φετινό AMLI, το διετές συνέδριο ιατρικής πρωτοπορίας του Ομίλου μας, αφιερώσαμε ειδική ενότητα για την ανάσχεση και αντιστροφή του «brain drain». Μεταξύ άλλων, φιλοξενήσαμε στο panel είκοσι κορυφαίους ιατρούς-επιστήμονες που επιστρέφουν στην Ελλάδα από κορυφαίες θέσεις στο εξωτερικό, για να εργαστούν στην αιχμή της ιατρικής πρωτοπορίας και να συνεχίσουν την έρευνά τους στον τόπο τους, με άρμα τον Όμιλο Ιατρικού Κέντρου. Για την αναστροφή του «brain drain» σε εθνικό επίπεδο, θα πρότεινα να υιοθετηθεί η συνταγή του Ιατρικού Κέντρου: προσφέρουμε στους επιστήμονες αυτούς την υλικοτεχνική υποδομή όπως ακριβώς την είχαν στο υψηλότερο διεθνές επίπεδο, τις δυνατότητες επομένως να ασκούν το έργο τους ανανεώνοντας διαρκώς με έρευνα, πρωτοπόρα σεμινάρια και διαρκή εκπαίδευση τις ικανότητες και τη γνώση τους. Φυσικά, παράλληλα, πρέπει να δημιουργηθούν σωστά αμειβόμενες θέσεις, που να επιτρέπουν την επανεγκατάσταση ανθρώπων υψηλών προσόντων και εξειδίκευσης στη χώρα καταγωγής τους. Αυτή είναι η φόρμουλα, και έτσι θα κερδηθεί

Ο κ. Βασίλης Αποστολόπουλος με τον Γιασέρ Αραφάτ

το στοίχημα. Όσον αφορά στην κοινωνία, ο Όμιλος στην ουσία δημιουργήθηκε και υπάρχει για να υπηρετεί την ελληνική κοινωνία.

Η εταιρική κοινωνική ευθύνη για τον Όμιλό μας είναι στην ουσία η επιστροφή, το ευχαριστώ προς την κοινωνία για την εμπιστοσύνη με την οποία περιβάλλει τον Όμιλό μας από την ίδρυσή του, και σταθερά τα τελευταία 35 χρόνια. Ο Όμιλος Ιατρικού πρωτοπόρησε και πρωτοπορεί και στην ΕΚΕ. Ξεκινήσαμε από τα πρώτα χρόνια με την ιατρική υιοθεσία των Παιδικών Χωριών SOS και συνεχίζουμε σήμερα να είμαστε ηγέτης στην κοινωνική προσφορά, υλοποιώντας το μεγαλύτερο, ίσως, πρόγραμμα «ιατρικής υιοθεσίας» στην Ελλάδα, που περιλαμβάνει μια σειρά ακριτικών νησιών, το βορειότερο νησί του Αιγαίου -τη Σαμοθράκη-, τους Φούρνους Ικαρίας, καθώς και ευαίσθητες ακριτικές περιοχές στον Έβρο.

Τι σας λείπει περισσότερο σε προσωπικό επίπεδο στη διάρκεια μιας πολύ απαιτητικής ημέρας σε επιχειρηματικές δραστηριότητες ή και μηνών ή και χρόνων;

Κοιτάξτε, θα ήθελα να σας απαντήσω πως δεν μου λείπει τίποτε. Η αλήθεια όμως είναι ότι θα ήθελα να αφιερώνω περισσότερο χρόνο στα τέσσερα παιδιά μου που με κάνουν καθημερινά υπερήφανο, ευτυχώς όμως υπάρχει και η γυναίκα μου που είναι εξαιρετική μητέρα και σύντροφος.

Αυτό είναι τίμημα της ενασχόλησής μου με έναν ευαίσθητο κλάδο, που ευτυχώς τουλάχιστον έχει έντονα τα χαρακτηριστικά της αναγνώρισης, της προσφοράς στην κοινωνία και της ηθικής ανταμοιβής.

Ποια είναι τα 3 βασικά επιτεύγματα της ζωής σας τώρα ή και αργότερα ως συνταξιούχος που θα θέλατε να είναι περήφανα τα παιδιά σας; Είστε και πολύτεκνος! Τελικά τι αξίζει στη ζωή;

Σε μια επιχειρηματική οικογένεια που η πρώτη γενιά δημιούργησε έναν κολοσσό, και δεν αναφέρομαι μόνο στον κύκλο εργασιών, αλλά κυρίως στο μέγεθος του αποτυπώματος στην κοινωνία, το πρώτο και βασικό ζητούμενο σαν εκπρόσωπος της δεύτερης γενιάς είναι η διασφάλιση της κληρονομιάς αυτής. Και ως τέτοια λογίζω το όνομα, τη φήμη, αλλά και τη διαρκή ευθύνη για την ευημερία των 3.000 οικογενειών που αποτελούν τη μεγάλη οικογένεια του Ομίλου μας.

Θεωρώ ότι αυτή μου την ευθύνη την αντιμετωπίζω με επάρκεια και σοβαρότητα, άρα τη θεωρώ και επίτευγμα.

Σημαντικό επίτευγμα θεωρώ, επίσης, και τη δημιουργία μεγάλης οικογένειας, σε μια εποχή που η χώρα μαστίζεται από υπογεννητικότητα και τα πληθυσμιακά της χαρακτηριστικά αλλοιώνονται.

Και, τέλος, αυτό που θα το κρίνει το μέλλον και η πορεία της ζωής ως επίτευγμα ή όχι είναι η υστεροφημία μου, αφού είτε το θέλουμε είτε όχι είμαστε όλοι περαστικοί από αυτή τη ζωή.

Ποιο μήνυμα θα στέλνατε στο κοινό, στις ασφαλιστικές εταιρείες και στους αναγνώστες μας μέσω του περιοδικού «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ»;

Το μήνυμα που θα ήθελα να δώσω με τον πιο επίσημο και κατηγορηματικό τρόπο είναι ότι ο Όμιλος του Ιατρικού αποτέλεσε και θα αποτελεί σταθερό σημείο αναφοράς στην παροχή υψηλού επιπέδου υπηρεσιών υγείας, θα συνεχίσει να επενδύει στην τελευταία λέξη της τεχνολογίας στο διηνεκές και θα διατηρεί και προσελκύει τους καλύτερους Έλληνες γιατρούς από την Ελλάδα και το εξωτερικό. Με αυτό τον τρόπο θα παραμένει το σταθερό σημείο αναφοράς στον κλάδο. Ο διαχρονικά δηλαδή σταθερός σύμμαχος των Ελλήνων ασθενών, των Ελλήνων γιατρών και των ασφαλιστικών εταιρειών του κλάδου.

Πάντα κοντά και «ένα βήμα μπροστά». ■

INTERAMERICAN
PART OF ACHMEA

50 χρόνια ηγετικής παρουσίας

50ετής συμβολή της εταιρείας στην ανάπτυξη της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς

Πενήντα χρόνια πολυσχιδούς, ηγετικής παρουσίας στην ελληνική ασφαλιστική αγορά συμπλήρωσε στις 28 Ιανουαρίου η INTERAMERICAN. Ο ασφαλιστικός οργανισμός που έγινε συνώνυμο της ιδιωτικής ασφάλισης στην Ελλάδα το 1969 άνοιξε το μεγάλο κεφάλαιο της ιστορίας του, ως Εταιρεία Περιορισμένης Ευθύνης. Σημειώνεται πως η έναρξη λειτουργίας πραγματοποιήθηκε με άλλο όνομα, που ίσχυσε για λίγες μόνο ημέρες, με δημοσίευση στο ΦΕΚ 4/10.1.1969, δυνάμει ιδρυτικού συμβολαίου από τα τέλη Δεκεμβρίου 1968 μεταξύ της «Οργάνωσις Ταμπουρά ΑΕ» και του Δημήτρη Κοντομηνά και με κεφάλαιο 200.000 δραχμών. Η INTERAMERICAN, στη συνέχεια, ανασυστάθηκε ως Ανώνυμη Εταιρεία το 1971 (ΦΕΚ 1546/30.9.1971), στη βάση της πρώτης ελληνοαμερικάνικης ασφαλιστικής κοινοπραξίας με απόλυτη ισοτιμία, κατά την οποία ο Αλ. Ταμπουράς και ο Δ. Κοντομηνάς κατέβαλαν το 50% του κεφαλαίου της και το υπόλοιπο μισό, ως αντασφαλιστής, η Insurance Company of North America (INA). Η νέα INTERAMERICAN ήταν τότε η πρώτη αμιγώς ασφαλιστική Ζωής στην Ελλάδα.

Ιστορικά, το joint venture με τους Αμερικανούς διατηρήθηκε έως το τέλος της πρώτης δεκαετίας, ενώ είχε αποσυρθεί ήδη η «Οργάνωσις Ταμπουρά», όταν η INTERAMERICAN περιήλθε στην απόλυτη ιδιοκτησία του Δ. Κοντομηνά, υπό την ηγεσία του οποίου οδηγήθηκε στην πρώτη γραμμή της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς μέχρι το ξεκίνημα του νέου αιώνα, με απόγειο την εισαγωγή της στο ΧΑΑ. Η εταιρεία κατά το διάστημα αυτό είχε αναπτύξει ηγετική δραστηριότητα σε όλους τους ασφαλιστικούς κλάδους, ενώ ήταν η πρώτη ιδιωτική που εισήγαγε την ασφάλιση υγείας, από τα τέλη της δεκαετίας του 1980, καθώς επίσης το πρώτο και μοναδικό στην ασφαλιστική αγορά σύστημα υγείας Medisystem, από τα τέλη της δεκαετίας 1990. Ακόμη, ανέπτυξε σε όλο το φάσμα τη Βοήθεια -οδική και άμεση ιατρική- με δικές της υποδομές, καθώς και τη διαχείριση Αμοιβαίων Κεφαλαίων, ενώ άνοιξε τα επιχειρησιακά όριά της με τραπεζικές (INTERBANK) και τεχνολογικές δραστηριότητες (INTERTECH).

Το 2001 σηματοδότησε τη διεθνοποίηση της INTERAMERICAN με την αλλαγή της ιδιοκτησίας, που από τον Δ. Κοντομηνά πέρασε στον πανευρωπαϊκό όμιλο EUREKO (τότε), με κύριο μέτοχο τη σημερινή μητρική εταιρεία ACMHEA.Το όνομα INTERAMERICAN μεγάλωσε την ελληνική ασφαλιστική αγορά και σηματοδότησε κάθε στιγμή, κάθε επιτυχία στις δραστηριότητες της μεγάλης εταιρικής οικογένειας, παίρνοντας νόημα και περιεχόμενο από τους ανθρώπους: από γενιές εργαζομένων και συνεργατών και βέβαια, πάντοτε με τους ασφαλισμένους στο επίκεντρο του ενδιαφέροντος. Με τους ανθρώπους και για τους ανθρώπους της εταιρικής και της ευρύτερης κοινωνίας συνεχίζουμε με αισιοδοξία, δημιουργικό ζήλο και ομαδικό έργο να πορευόμαστε προς ένα μέλλον αντάξιο της ιστορίας μας»,δήλωσε με αφορμή την επέτειο, ο Γιάννης Καντώρος, διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας. ■

Στιγμιότυπο από την ιστορική υπογραφή της σύστασης της εταιρείας πριν 50 χρόνια, από τον Αλ. Ταμπουρά και τον Δημήτρη Κοντομηνά.

Αριστερά: Ο Δημήτρης Κοντομηνάς και ο Willem van Duin μπροστά στα πορτρέτα των ιδρυτών της INTERAMERICAN . Κάτω: Ο Willem van Duin, Πρόεδρος της ACHMEA, επιδίδει το «λεύκωμα των αναμνήσεων» στον Δημήτρη Κοντομηνά

Στην αριστερή σελίδα: Τα πρώτα κεντρικά γραφεία στην πλατεία Συντάγματος και τα σημερινά, επί της Λεωφ. Συγγρού

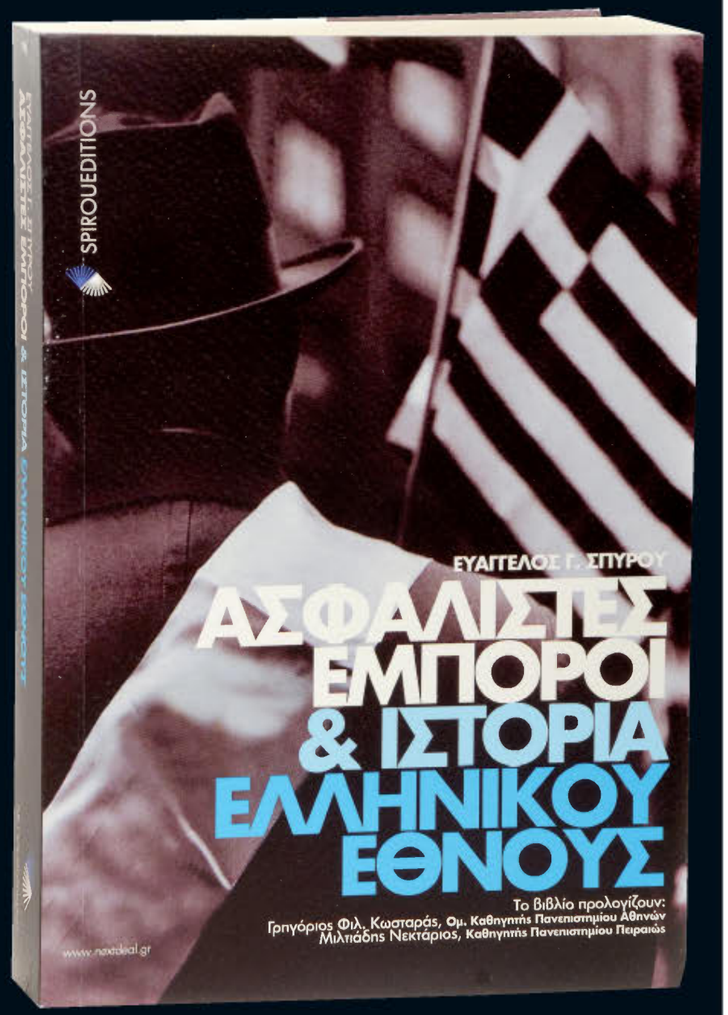
INTERAMERICAN

Τίμησε τον ιδρυτή της Δημήτρη Κοντομηνά

Στο πλαίσιο των προγραμματισμένων εκδηλώσεων που θα αναπτυχθούν κατά το 2019 για την επέτειο, οι μέτοχοι και η εταιρεία τίμησαν τον Δημήτρη Κοντομηνά. Ο ιδρυτής της INTERAMERICAN, εμβληματικά καταξιωμένη προσωπικότητα για την ασφαλιστική βιομηχανία της χώρας, οδήγησε την εταιρεία επί τρεις και πλέον δεκαετίες -από την ίδρυσή της μέχρι το ξεκίνημα του νέου αιώνα- σε δρόμους που άλλαξαν ευρύτερα την ασφαλιστική αγορά στη χώρα μας. Ο Δημήτρης Κοντομηνάς, με φόντο τις φωτογραφικές αναμνήσεις της ιστορίας του -από την ίδρυση της εταιρείας μέχρι την ανάδειξή του σε επίτιμο πρόεδρο της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος το 2006- αποδέχθηκε με εμφανή συγκίνηση την τιμή. Μεταξύ άλλων, ο ιδρυτής εξήρε ως κορυφαία αξία για την INTERAMERICAN, διαχρονικά, τους ανθρώπους της. Όπως και το 2001 κατά την αλλαγή στο ιδιοκτησιακό, υπογράμμισε ως βασικό γνώμονα της απόφασής του για τη μεταβίβαση της εταιρείας στον ολλανδικό οργανισμό την εξασφάλιση του μέλλοντος της INTERAMERICAN, με όρους ανάπτυξης σε ένα περιβάλλον που αλλάζει ταχύτατα, διεθνώς και τοπικά.

Ως οικοδεσπότης ο Willem van Duin, πρόεδρος της μητρικής ACHMEA, που ταξίδεψε στην Ελλάδα αποκλειστικά για την εκδήλωση, σκιαγράφησε τη μοναδικά ηγετική προσωπικότητα του τιμώμενου, ο οποίος καθόρισε ανεξίτηλα την εξέλιξή της κατά το μεγαλύτερο μέρος της ιστορικής διαδρομής της κληροδοτώντας μια πολύτιμη ασφαλιστική -και όχι μόνο- παρακαταθήκη. Την εκδήλωση, στην οποία παρευρέθησαν τα διοικητικά στελέχη της INTERAMERICAN, προλόγισε ο Γιάννης Καντώρος, διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας, ο οποίος επεσήμανε πως είναι η κατάλληλη στιγμή να αναγνωριστεί το πολύ ισχυρό όραμα του δημιουργού της, που ξεπερνούσε τα ελληνικά σύνορα και να τον τιμήσει η INTERAMERICAN γι' αυτό.

Ο κ. van Duin προσέφερε στον κ. Κοντομηνά ένα «λεύκωμα αναμνήσεων» με ιστορικές φωτογραφίες και δημοσιεύματα. Ακολούθησε η ιδιαίτερη στιγμή αποκάλυψης της εικαστικής ενότητας στην είσοδο του αμφιθεάτρου των κεντρικών γραφείων της εταιρείας με τα πρόσωπα των ιδρυτών, Δημήτρη Κοντομηνά και Αλέξανδρου Ταμπουρά, που έχει φιλοτεχνήσει και προσέφερε ο Γιάννης Ρούντος. Αξίζει να σημειωθεί πως η αίθουσα του Διοικητικού Συμβουλίου της INTERAMERICAN ονομάστηκε, στο πλαίσιο της ίδιας τιμητικής πρωτοβουλίας, «Αίθουσα Δημήτρης Κοντομηνάς». ■



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

ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΕΜΠΟΡΟΙ ΚΑΙ ΙΣΤΟΡΙΑ ΕΛΛΗΝΙΚΟΥ ΕΘΝΟΥΣ

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

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

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

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

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

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

ΟΜΙΛΟΣ ΓΙΑ ΤΗΝ UNESCO ΠΕΙΡΑΙΩΣ & ΝΗΣΩΝ
CLUB FOR UNESCO OF PIRAEUS & ISLANDS

Η Μαριάννα Βαρδινογιάννη στα εγκαίνια των νέων δομών!

Μια μεγάλη αγκαλιά αγάπης για τα παιδιά και τους αστέγους από την περιοχή της Νίκαιας άνοιξε η πρέσβειρα Καλής Θελήσεως της UNESCO κυρία Μαριάννα Β. Βαρδινογιάννη, που τίμησε με την παρουσία της τα εγκαίνια των νέων δομών αστέγων Νίκαιας - Α.Ι. Ρέντη της UNESCO Πειραιώς & Νήσων, την Πέμπτη 6 Δεκεμβρίου 2018. Η κ. Βαρδινογιάννη κατά τη διάρκεια της εκδήλωσης μίλησε με τους ανθρώπους που φιλοξενούνται στις κοινωνικές δομές αστέγων Νίκαιας – Α.Ι. Ρέντη και άκουσε τα προβλήματά τους. «Θέλω να ξέρετε ότι θα βρίσκομαι κοντά σας σε ό,τι με χρειαστείτε. Θα φύγω από εδώ άλλα θα σας κρατήσω στην καρδιά και στη σκέψη μου» τους διαβεβαίωσε η κυρία Βαρδινογιάννη. Νωρίτερα, ο πρόεδρος του ομίλου για την UNESCO Πειραιώς & Νήσων κύριος Ιωάννης Μαρωνίτης, με πρωτοβουλία του οποίου δημιουργήθηκαν οι νέες κοινωνικές δομές, χαρακτήρισε την κ. Βαρδινογιάννη Ελληνίδα με κεφαλαίο και την ευχαρίστησε για όσα έχει προσφέρει για τον άνθρωπο, το παιδί, την ελληνική οικογένεια. Ο κ. Μαρωνίτης ευχαρίστησε επίσης τον δήμαρχο Νίκαιας-Ρέντη κ. Γιώργο Ιωακειμίδη, ο οποίος ζήτησε από όλους να δώσουν ένα χέρι να σηκωθούν αυτοί οι άνθρωποι που έπεσαν τα χρόνια της κρίσης, και την περιφερειάρχη Αττικής κ. Ρένα Δούρου η οποία από την πλευρά της γνωστοποίησε ότι η Περιφέρεια Αττικής διασφάλισε τη λειτουργία αυτών των δομών για άλλα 3 χρόνια. Να σημειωθεί ότι ο εκδότης Ευάγγελος Σπύρου προσφέρει εθελοντικά στην UNESCO Πειραιώς & Νήσων ως Διευθυντής Τύπου.

Ο πρόεδρος Ι. Μαρωνίτης ξεναγεί τις κυρίες Μαριάννα Βαρδινογιάννη και Ρένα Δούρου στους χώρους των δομών αστέγων. Πίσω του ο δήμαρχος Νίκαιας - Ρέντη κ. Γ. Ιωακειμίδης μαζί το ζεύγος Ε. & Μ. Σπύρου

Ο πρόεδρος του Ομίλου UNESCO Πειραιώς & Νήσων και μέλος του Εκτελεστικού Συμβουλίου της Παγκόσμιας Ομοσπονδίας Ομίλων Συλλόγων και Κέντρων UNESCO (WFUCA) κ. Ιωάννης Μαρωνίτης ηγείται ενός πολυσχιδούς έργου που περιλαμβάνει δράσεις οι οποίες συνοψίζονται σε τέσσερις βασικούς άξονες που αλληλοσυμπληρώνονται: Α. Πολιτιστικός Άξονας, Β. Εκπαιδευτικός Άξονας, Γ. Κοινωνικός Άξονας, Δ. Περιβαλλοντικός Άξονας. ■

Η κ. Μαριάννα Βαρδινογιάννη πρέσβειρα UNESCO - Ι. Μαρωνίτης πρόεδρος ομίλου για την UNESCO Πειραιώς & Νήσων

Η κ. Μαριάννα Βαρδινογιάννη συζητά με παρευρισκόμενους φίλους του Ομίλου. Μπροστά ο κ. Π. Νισλόγλου με την κ. Β. Μαρωνίτη.

Ο κ. Ευάγγελος Σπύρου με την Περ. Αττικής κ. Ρ. Δούρου. Θέμα: η ιδιωτική ασφάλιση

Δείτε το σχετικό video στο www.Nextdeal.gr

Από θεού άρξασθαι! Το ξεκίνημα με αγιασμό!

Δημήτρης Παπαλεξόπουλος

Στιγμιότυπο από την εκδήλωση με ομιλητή τον κ. Παπαλεξόπουλο

Δημήτρης Παπαλεξόπουλος, CEO TITAN

Οι 5+1 προκλήσεις της αγοράς

Τις μεγάλες προκλήσεις που προέρχονται από το περιβάλλον και καλούνται να διαχειριστούν οι επιχειρήσεις, μεταξύ αυτών και η ασφαλιστική βιομηχανία, ανέλυσε ο CEO της TITAN Cement Company S.A., κ. Δημήτρης Παπαλεξόπουλος, κατά τη διάρκεια της εκδήλωσης του Συνδέσμου Εκπροσώπων και Στελεχών Ασφαλιστικών Εταιρειών, την οποία παρακολούθησαν στελέχη της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς. Με απλή, εξαιρετική επιχειρηματολογία και παραδείγματα έδειξε πως και η ασφαλιστική βιομηχανία έχει τις ίδιες ακριβώς προκλήσεις, καθώς τη χαρακτηρίζει μία αντίστοιχη «βαρύτητα», διαπίστωση που αποτέλεσε ιδιαίτερο σημείο της ομιλίας. Ο κ. Παπαλεξόπουλος ανέλυσε τη διαχείριση των κινδύνων/ευκαιριών στο σημερινό ρευστό περιβάλλον από την οπτική της βαριάς βιομηχανίας τσιμέντου, αναφερόμενος παράλληλα τόσο στην ιστορία όσο και στη σημερινή παγκόσμια παρουσία της TITAN.

ΝΑΙ
ΘΕΜΑ

ΟΙ ΕΞΙ ΜΕΓΑΛΕΣ ΠΡΟΚΛΗΣΕΙΣ

1. **Η διαχείριση της κυκλικότητας της οικονομίας, στο πλαίσιο μιας μακροχρόνιας στρατηγικής.**
2. **Οι επιπτώσεις της τεχνολογικής επανάστασης (ως 4ης βιομηχανικής) στη βιομηχανία τσιμέντου.**
3. **Η υπερθέρμανση του πλανήτη.**
4. **Η κοινωνική «άδεια λειτουργίας» (license to operate).**
5. **Η ανάδειξη νέων επιχειρηματικών μοντέλων στις αναδυόμενες αγορές με ειδική αναφορά στην Κίνα.**
6. **Η προσέλκυση και ενσωμάτωση νέων ανθρώπων σε πιο παραδοσιακούς κλάδους της βιομηχανίας.**

Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» στη συνέχεια παρουσιάζει τις έξι προκλήσεις όπως τις ανέδειξε ο κ. Δημήτρης Παπαλεξόπουλος κατά τη διάρκεια της ομιλίας του στο Σύνδεσμο Εκπροσώπων και Στελεχών Ασφαλιστικών Εταιριών.

«Η πρώτη από αυτές είναι η διαχείριση της κυκλικότητας στο πλαίσιο μακροχρόνιας στρατηγικής. Σας θυμίζει τίποτα; Για να σας δώσω κάποια παραδείγματα, η αγορά τσιμέντου στην Ελλάδα από το 2007 μέχρι το 2013 έπεσε 82% σε όγκο και ακόμα περισσότερο σε τζίρο. Η αγορά τσιμέντου στη Φλόριντα, που έχουμε, επίσης, μια μεγάλη παρουσία, έπεσε 75%. Όμως, ο κλάδος μας είναι ένας κλάδος εντάσεως κεφαλαίου, στον οποίον τα στοιχήματα που βάζουμε είναι τριακονταετίας και τετρακονταετίας. Το να χτίσεις ένα τσιμεντάδικο δεν μπορείς να πεις το παίρνω από εκεί πέρα και το πάω αλλού, δεν είναι φορτηγό, είναι κολλημένο εκεί πέρα. Συνεπώς τα πλαίσια ενός κόσμου που γίνεται όλο και πιο απρόβλεπτος, όλο και πιο κυκλικός, με όλο και πιο έντονους κύκλους πρέπει να βάλεις στοιχήματα τριακονταετίας, και εκεί είναι που θέλει ιδιαίτερη προσοχή να συνδυάζεις αφενός μεν, να κοιτάς ξεχωριστά τον κύκλο χωρίς να σε τυφλώνει από τα underline trends, τις υποκείμενες τάσεις, ας πούμε. Για να δώσω ένα παράδειγμα, άλλο η Ελλάδα των 11 εκατομμυρίων, η οποία φοβάμαι ότι σιγά σιγά θα πάει στα 10 και στα 9 εκατομμύρια, για το πού θα πάει η ζήτηση τσιμέντου στο μέλλον και άλλο η Φλόριντα που έπεσε όσο η Ελλάδα, αλλά εκεί πέρα ο πληθυσμός έχει πάει, ήδη, από τα 11 στα 20 εκατομμύρια και θα πάει στα 30. Είναι άλλης μορφής ο κύκλος στη μια περίπτωση, άλλης μορφής ο κύκλος στην άλλη περίπτωση. Το ένα πράγμα, το οποίο δεν είναι εύκολο, σε παρασύρει η καθημερινότητα και η βραχυχρόνια θεώρηση που έχουμε αναγκαστικά όλοι μας λόγω των αγορών, είναι το να είσαι πολύ σαφής τι είναι η τάση και τι είναι ο κύκλος και πώς ξεχωρίζουν και μετρώνται τα δύο. Το άλλο που βγαίνει από αυτή την ένταση μεταξύ βραχυπρόθεσμου και μακροπρόθεσμου, μεταξύ κύκλου και μακροχρόνιας στρατηγικής, είναι η ανάγκη να μπορέσει κανείς να επικοινωνήσει στα στελέχη τη σημασία και των δύο. Είναι καταστροφική, και τη βλέπουμε, δυστυχώς, όλο και περισσότερο σε μεγάλους ανταγωνιστές, η επικέντρωση μόνο στο βραχυχρόνιο αποτέλεσμα, αλλά είναι και επικίνδυνη η δικαιολόγηση μακροχρόνιων στρατηγικών επιλογών δήθεν ως στρατηγικών, χωρίς τη δέουσα σημασία στο βραχυχρόνιο. Και αυτό είναι μια στο καρφί και μια στο πέταλο πώς δίνει κανείς, και μέσω αμοιβών αλλά και μέσω του τρόπου που επεμβαίνει κανείς, αυτή την ισορροπία μεταξύ βραχυχρόνιου και μακροχρόνιου.

Δημήτρης Παπαλεξόπουλος

Η δεύτερη μεγάλη πρόκληση που αντιμετωπίζουμε είναι: για μας θα διάλεγα τον τίτλο η τέταρτη βιομηχανική επανάσταση, για εσάς ίσως η ψηφιακή επανάσταση. Είναι ασύλληπτοι οι ρυθμοί με τους οποίους αλλάζουν τα πράγματα γύρω μας. Στη δική μας περίπτωση, και εκεί ίσως διαφέρουμε λίγο, το προϊόν δεν πρόκειται να αλλάξει στο εγγύς μέλλον και το βασικό επιχειρηματικό μοντέλο δεν πρόκειται να αλλάξει. Δεν μπορείς να στείλεις από το Ίντερνετ ένα εκατομμύριο τόνους τσιμέντο προς πενήντα δολάρια τον τόνο, δεν περπατάει. Λοιπόν, το προϊόν και το επιχειρηματικό μοντέλο σε μας δεν αλλάζουν βραχυπρόθεσμα. Αυτό, όμως, δεν σημαίνει ότι δεν αλλάζει γρήγορα, ριζικά, ο τρόπος που ορίζει κανείς την ανταγωνιστικότητα και την αποτελεσματικότητα. Τα χαρακτηριστικά που μας έφεραν ως σωτηρία μέχρι εδώ που μας έφεραν: η αξιοπιστία, η στιβαρότητα, η συνεχής βελτίωση, η εταιρική κοινωνική ευθύνη, όλα αυτά τα στοιχεία που μας περπατήσανε μέχρι τώρα δεν αρκούνε πλέον σε αυτή την εποχή που χρειάζεται: πειραματισμούς, καινοτομία, γρήγορες αποφάσεις, συνεργασία απ' έξω για να φέρεις γνώσεις και ικανότητες που δεν έχεις και δεν μπορείς να αναπτύξεις εύκολα μέσα. Εκεί, πολύ νωρίς εγκαταλείψαμε και τα δύο άκρα, δηλαδή δεν μπορέσαμε και δεν είχε έννοια να προσπαθήσουμε να περιγράψουμε ένα ψηφιακό όραμα για το μέλλον και να πούμε εκεί πάμε, αδύνατο να το ορίσεις. Αντισταθήκαμε, όμως, και στην άλλη άκρη, που είναι αφού δεν μπορούμε να δούμε πού πάμε άσ' το να τρέχει, κάποια στιγμή θα έρθει και σε εμάς και θα ισοφαρίσουμε (θα κάνουμε catchup). Και αντ' αυτού έχουμε βρει έναν μέσο δρόμο στον οποίον έχουμε ξεκινήσει ταυτόχρονα μια σειρά από πιλότους, project πιλότων, κυρίως με βάση τεχνική νοημοσύνη και στατιστικές αναλύσεις οφειλών και διαδικασιών τις οποίες διαλέξαμε έτσι ώστε να έχουν αποτέλεσμα για την εταιρεία τώρα. Να μην είναι κάτι που αφορά ένα θεωρητικό, ψηφιακό μέλλον, αλλά έχουν αποτέλεσμα τώρα. Και αυτά που έχουμε δει μέχρι τώρα είναι ιδιαιτέρως ενθαρρυντικά και βλέπει κανείς ότι μπορεί κανείς πραγματικά να αλλάξει πολύ ριζικά τον τρόπο που ανταγωνίζεται

Τρίτη μεγάλη πρόκληση η υπερθέρμανση του πλανήτη· αυτό πολύ πιο αργό στην εξέλιξή του από την τεχνολογία αλλά εξίσου σημαντικό και για μας καθοριστικό. Η τσιμεντοβιομηχανία είναι ιδιαίτερα ανθρακοβόρος, εκπέμπει το μεγαλύτερο ποσοστό άνθρακα εν πάση περιπτώσει, είναι υπεύθυνη για πάνω από το 5% των ανθρωπογενών εκπομπών διοξειδίου του άνθρακα παγκόσμια, εν μέρει διότι είναι ενεργοβόρος, εν μέρει διότι η χημική διεργασία που δημιουργεί το τσιμέντο εκλύει διοξείδιο του άνθρακα. Αυτό μας εκθέτει σε πάρα πολλούς κινδύνους, ο βασικότερος από τους οποίους είναι η τιμολόγηση του κόστους των εκπομπών του άνθρακα με τρόπο ανομοιογενή. Έχεις μία Ελλάδα η οποία ούσα στην Ευρωπαϊκή Ένωση πληρώνει 25 ευρώ τον τόνο διοξείδιο του άνθρακα και δίπλα μια άλλη χώρα η οποία έχει μηδέν κόστος διοξείδιο του άνθρακα, με ό,τι αυτό δημιουργεί. Και εδώ πέρα μιλάμε για κάτι το οποίο είναι αποτελέσματα δεκαετίες μπρος. Εδώ όμως ενώ είναι για μας ένας μεγάλος κίνδυνος, μια μεγάλη απειλή, προσφέρει και πολύ ενδιαφέρουσες ευκαιρίες. Να δώσω δύο παραδείγματα πώς μπορεί κανείς να ξεφύγει από την αμιγώς αμυντική στάση, πώς περιορίζω τις απώλειές μου σε μία, τι μπορώ να κάνω επίσης για να βγάλω κάτι από αυτή την ιστορία. Τα δύο παραδείγματα είναι και τα δύο σχετικά, το ένα είναι η χρήση αυτών που ονομάζουμε εμείς εναλλακτικών καυσίμων στην τσιμεντοβιομηχανία. Την υποκατάσταση δηλαδή συμβατικών καυσίμων, όπως ο άνθρακας ή το πετρέλαιο, το φυσικό αέριο, με οτιδήποτε απόβλητο μπορεί κανείς να φανταστεί, από αποξηραμένη λάσπη Ψυττάλειας μέχρι λάστιχα, μέχρι τρελές αγελάδες, μέχρι λάσπες διυλιστηρίων, μέχρι αστικά απόβλητα, ό,τι θέλετε. Ο κλίβανος, σε ένα ελεγχόμενο περιβάλλον, επιστημονικά κλειστό τελείως, χωρίς να ξεφεύγουν ούτε υγρά ούτε στερεά απόβλητα, μπορεί όλα να τα επεξεργαστεί και να τα ενσωματώσει στους 1.600 βαθμούς Κελσίου. Αυτό είναι κάτι που σε προηγμένες αγορές όπως στην Αμερική ή στη Γερμανία έχει προχωρήσει πάρα πολύ. Στη Γερμανία αυτή τη στιγμή έχει φτάσει σε βαθμό υποκατάστασης 60% και… μέσο όρο το σύνολο της βιομηχανίας και υπάρχουν και εργοστάσια με 90% και αυτό είναι μια ωραία ωφέλιμη κατάσταση για όλους (μια ωραία win win situation), διότι δίνει, λύνει ένα κοινωνικό πρόβλημα, δεν το λύνει, το αμβλύνει ένα κοινωνικό πρόβλημα, την επεξεργασία αποβλήτων, βοηθάει την ανταγωνιστικότητα της βιομηχανίας και βοηθάει και την προστασία του περιβάλλοντος. Εδώ πέρα είμαστε ακόμα πολύ πίσω αλλά ευελπιστούμε ότι θα ισοφαρίσουμε (θα κάνουμε catchup) κάποια στιγμή. Ένα δεύτερο πα- ράδειγμα,

επίσης, πολύ ενδιαφέρον: έχουμε στην ιδιοκτησία μας μία 100% θυγατρική στις ΗΠΑ, στη Βοστόνη, η οποία έχει την πιο, τη νούμερο ένα ας πούμε πιο διαδεδομένη τεχνολογία επεξεργασίας ιπτάμενης τέφρας στον κόσμο, προστατευμένη με πατέντες, ιπτάμενη τέφρα είναι, ας πούμε, η θράκα. Όταν καις κάρβουνο ή λιγνίτη σε ένα εργοστάσιο παραγωγής θετικού ρεύματος, αυτό που μένει είναι η ιπτάμενη τέφρα. Αυτό το προϊόν έχει χαρακτηριστικά υδραυλικής κονίας, μπορεί να χρησιμοποιηθεί δηλαδή ως μερικό υποκατάστατο του τσιμέντου, ως υδραυλική κονία στο σκυρόδεμα. Όμως, επειδή έχει άκαυστο άνθρακα μέσα είναι επικίνδυνο και δεν μπορεί να χρησιμοποιηθεί. Η τεχνολογία αυτή, την οποία έχουμε πατεντάρει και την έχουμε πουλήσει από την Αμερική και την Κορέα μέχρι την Ιαπωνία και τον Καναδά, επιτρέπει να πάρεις το προϊόν αυτό και να το χωρίσεις σε δύο, ένα κομμάτι χωρίς άκαυστο άνθρακα, το οποίο το πουλάς ως επώνυμο οικοδομικό προϊόν, και ένα κομμάτι που έχει μεγάλη συγκέντρωση άνθρακα και πουλιέται ως καύσιμο στο εργοστάσιο παραγωγής ρεύματος ή σε κάποιο άλλο εργοστάσιο. Άρα, παίρνεις ένα απόβλητο (waste product) και κάνεις δύο χρήσιμα προϊόντα. Άρα, αυτό που έχει αρχίσει να ονομάζεται γενικά η κυκλική οικονομία ως τίτλο μεταφράζεται σε πολύ πρακτικές ιδέες τού τι μπορεί να κάνει κανείς, ώστε αυτή η μεγάλη πρόκληση και μεγάλος κίνδυνος να έχει και κάποια θετικά στοιχεία.

Τέταρτη μεγάλη πρόκληση αυτό που οι Αγγλοσάξονες ονομάζουνε license to operate, νομίζω στα ελληνικά το έχουμε μεταφράσει κοινωνική άδεια λειτουργίας. Η έννοια ότι όλο και περισσότερο οι κοινωνίες μας δεν αποδέχονται τη λογική το ότι "αδειοδοτημένος είμαι, άσε με να κάνω τη δουλειά μου", δεν σε αφορά εφόσον είμαι μες στα πλαίσια του νόμου. Οι κοινωνίες μας έχουνε πλέον όλο και περισσότερο την τάση να θέλουν να μάθουν, να θέλουν να συνομιλήσουν, να θέλουν να πειστούν και απαιτούν από μας, είτε είμαστε εταιρεία πώς το λένε… εστίασης και μιλάμε για την παχυσαρκία είτε μιλάμε για τσιμεντάδικο και μιλάμε για τις εκπομπές διοξειδίου του άνθρακα είτε για… μπορείτε να φανταστείτε όλα τα παραδείγματα… πλέον πρέπει να κερδίζει κανείς κάθε μέρα το license to operate (κοινωνική άδεια λειτουργίας). Δεν είναι δοσμένο, και αυτό είναι κάτι που σε εμάς έρχεται κάπως πιο εύκολα διότι είναι στο DNA μας από καταβολής κόσμου, διότι ένα τσιμεντάδικο που λειτουργεί κοντά σε μια τοπική κοινωνία έχει συνήθως μια σχέση αγάπης και μίσους με την τοπική κοινότητα. Από τη μια πλευρά προσφέρει οικονομική ευμάρεια, θέσεις εργασίας κ.λπ. Από την άλλη επιβαρύνει με κάθε τρόπο. Άρα εμείς, και επειδή είπαμε το τσιμεντάδικο όταν στηθεί εκεί πέρα είναι εκεί για 40 χρόνια, έχουμε μάθει, the hardway, με τα δύσκολα από νωρίς, ότι δεν μπορείς να στηριχθείς σε μία λογική "έχω το νόμο με τη μεριά μου, άσε με να κάνω τη δουλειά μου". Πρέπει να χτίσεις μία σχέση εμπιστοσύνης με την τοπική κοινότητα και αυτό στηρίζεται στην αμφίδρομη επικοινωνία. Αυτή η διάσταση το ότι πρέπει να κερδίζω και να ξανακερδίζω κάθε μέρα την άδεια του επιχειρείν το βλέπουμε όλο και περισσότερο στις περισσότερες κοινωνίες που δραστηριοποιούμαστε.

Από αριστερά: Δούκας Παλαιολόγος, Δημήτρης Παπαλεξόπουλος, Ερρίκος Μοάτσος και Λυκούργος Πέτροβας

Πέμπτη μεγάλη πρόκληση, αυτή ίσως λίγο πιο απόμακρη για εσάς, η ανάδειξη νέων επιχειρηματικών μοντέλων από τις αναδυόμενες αγορές και ειδικά από την Κίνα για μας. Είχαμε συνηθίσει, νομίζω, να κοιτάμε τι κάνανε οι μεγάλες εταιρείες του προηγμένου δυτικού κόσμου, της Αμερικής, της Βορείου Ευρώπης και να δούμε τι μπορούμε να μάθουμε από αυτές και τι μπορούμε να προσαρμόσουμε στις δικές μας ανάγκες, στη δική μας περίπτωση είναι λίγο διαφορετικό. Βλέπουμε τώρα όλο και περισσότερο ότι τα μοντέλα αυτά, ας πούμε τα μεταξωτά βρακιά, τα βαριά, τα μοντέλα του δυτικού κόσμου, όλο και περισσότερο να πιέζονται από έναν διαφορετικό, πιο καινοτόμο τρόπο λειτουργίας με άλλη προσέγγιση στις δουλειές ζήτησης κεφαλαίου που προέρχεται από αναπτυσσόμενες χώρες του κόσμου.

Και, τέλος, η έκτη μεγάλη πρόκληση είναι η προσέλκυση και η ενσωμάτωση νέων ταλέντων και νέων παιδιών, νεότερης ηλικίας, σε έναν κλάδο ο οποίος δεν θεωρείται ο πιο σέξι από όλους, αλλά όλο και περισσότερο οι ανάγκες που έχουμε από μεγάλες αναλύσεις δεδομένων ή οτιδήποτε άλλο είναι τέτοιες που πρέπει να περάσουμε σε αυτό το πράγμα, που δεν είναι εύκολο στη σημερινή εποχή να πεις σε κάποιον "έλα εδώ, θα πηγαίνεις στο εργοστάσιο και θα είσαι κάθε μέρα στο εργοστάσιο", μεγάλη συζήτηση και αυτή. Λοιπόν, για να δω τώρα εάν κάτι από αυτά δημιούργησε κάποια ερωτήματα. Θα ήθελα να ξαναπώ τα έξι σημεία, τις έξι προσκλήσεις και σε κάθε μία από αυτές να σηκώσουν το χέρι όσοι θεωρούν ότι είναι top ten πρόκληση για τον κλάδο της ασφάλισης, ΟΚ; Λοιπόν, η διαχείριση κυκλικότητας στο πλαίσιο μακροχρόνιας στρατηγικής, τα 2/3, η ψηφιακή επανάσταση, ok, η υπερθέρμανση του πλανήτη, η κοινωνική άδεια λειτουργίας, η ανάδειξη νέων επιχειρηματικών μοντέλων, η προσέλκυση και ενσωμάτωση νέων ταλέντων, I rest my case (ό,τι είχα να πω το είπα), τσιμεντοβιομηχανία και ασφαλιστική αγορά ένα και το αυτό». ■

Ασφαλιστικές λύσεις Ευθύνης Στελεχών Διοίκησης απο την AIG

Σήμερα, περισσότερο από ποτέ, διευθυντικά και διοικητικά στελέχη αντιμετωπίζουν μεγαλύτερους κινδύνους λόγω της αυξημένης πολυπλοκότητας και της διαρκώς αυστηρότερης εφαρμογής του κανονιστικού πλαισίου στο οποίο δραστηριοποιούνται και παίρνουν αποφάσεις. Η επαρκής ασφαλιστική κάλυψη καθίσταται απαραίτητη. Στην AIG προσφέρουμε πρωτοποριακές ασφαλιστικές λύσεις ειδικά προσαρμοσμένες στις προκλήσεις της ευθύνης των στελεχών διοίκησης του σήμερα και συνεχίζουμε να καινοτομούμε για να ανταποκριθούμε στις προκλήσεις του αύριο.
Μάθετε περισσότερα στο www.aig.com.gr/BusinessGuard ή επικοινωνήστε με τον ασφαλιστικό σας σύμβουλο.

AIG®

Λεωφόρος Κηφισίας 119, 151 24 Μαρούσι
Τηλ.: 210 8127600, Fax: 210 8027189
Info.GR@aig.com

Σημαντική Σημείωση: Το περιγραφόμενο ασφαλιστικό προϊόν παρέχεται από την ασφαλιστική εταιρία AIG Europe S.A. με νόμιμο αντιπρόσωπο στην Ελλάδα την AIG ΕΛΛΑΣ Α.Ε. Η παρούσα διαφημιστική καταχώρηση διατίθεται αποκλειστικώς και μόνο για ενημερωτικούς σκοπούς και δεν παρέχει καμία απολύτως ασφαλιστική κάλυψη. Η ασφαλιστική κάλυψη παρέχεται σύμφωνα με τους όρους και τις προϋποθέσεις της εκάστοτε ασφαλιστικής σύμβασης.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Με νέα ορμή το 2019

Λίγο ψηλότερα σήκωσε το 2018 την ελληνική ασφαλιστική αγορά στο σύνολό της η Εθνική Ασφαλιστική με τα παραγωγικά αποτελέσματα που πέτυχε τόσο στην Ελλάδα όσο και εκτός αυτής σε Κύπρο και Ρουμανία.

Η μεγαλύτερη και πιο ιστορική ασφαλιστική εταιρεία της χώρας παρουσίασε αύξηση στην παραγωγή ασφαλίστρων, όπως αποκλειστικά σας πληροφορεί το Ασφαλιστικό ΝΑΙ, κατά 2,4% στα 637,067 εκατ. ευρώ έναντι 622,118 εκατ. ευρώ πέρυσι.

Η διοίκηση της εταιρείας υπό τον κ. Χριστόφορο Σαρδελή, πρόεδρο, και Σταύρο Κωνσταντά, διευθύνοντα σύμβουλο, έχει το δικαίωμα να αισθάνεται απόλυτη ικανοποίηση για τα αποτελέσματα που πέτυχε σε μια περίοδο ιδιαίτερα δύσκολη για την εταιρεία λόγω της διαδικασίας πώλησης που ήταν σε εξέλιξη. Τα στελέχη της, οι άνθρωποί της και κυρίως το δυναμικό των πωλήσεών της, οι εκατοντάδες ασφαλιστές της, κατάφεραν να διδάξουν σε όλη την ελληνική ασφαλιστική αγορά ότι «it's up to you», όλα εξαρτώνται από εσένα. Κάποιοι περίμεναν ότι η εταιρεία θα λυγίσει υπό το βάρος άστοχων ενεργειών τρίτων κατά τη διαδικασία πώλησής της. Άλλοι ανέμεναν ότι οι ασφαλιστές της θα στραφούν αλλού. Όμως η Εθνική Ασφαλιστική, οι άνθρωποί της, οι εργαζόμενοί της, η διοίκησή της ήταν εδώ και με επιλογές σε προγράμματα και διαδικασίες πρόσφεραν αυτό που είχε ανάγκη ο Έλληνας πολίτης, πρόσφεραν ουσιαστικές ασφαλιστικές λύσεις, γεγονός που αναγνωρίστηκε και στα παραγωγικά της αποτελέσματα. Τελικά τις εταιρείες τις κάνουν οι άνθρωποί της...

Ειδικότερα, στην ελληνική ασφαλιστική αγορά η αύξηση της παραγωγής είναι στα 2,28% με την Εθνική Ασφαλιστική να περνά το ψυχολογικό φράγμα των 600 εκατ. ευρώ. «Έκλεισε» στα 600,77 εκατ. ευρώ έναντι 587,4 εκατ. ευρώ πέρυσι.

Η αύξηση της παραγωγής σε απόλυτα μεγέθη είναι 14,9 εκατ. ευρώ και δεδομένου του σημαντικού της μεριδίου στην ελληνική αγορά, η Εθνική Ασφαλιστική με το αποτέλεσμα αυτό συνέβαλε αποφασιστικά στο να κρατηθεί σε καλά επίπεδα στο σύνολό του ο κλάδος. Μέσα στην παγωνιά της κρίσης η Εθνική καταφέρνει να είναι ένας ζεστός ήλιος και τα αποτελέσματά της λουλούδια εντελβάις που ανθίζουν στο χιονιά.

Το nextdeal.gr συγχαίρει τους ανθρώπους των πωλήσεων και το διοικητικό προσωπικό της!

Στην Κύπρο η παραγωγή αυξήθηκε στα 27,505 εκατ. ευρώ από 26,378 εκατ. ευρώ πέρυσι (+4,27%) και στη Ρουμανία στα 8,791 εκατ. ευρώ από 8,336 εκατ. ευρώ πέρυσι (+ 5,46%). ■

Ο κ. Χριστόφορος Σαρδελής

Ο κ. Σταύρος Κωνσταντάς

ΝΕΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ ΚΑΙ ΝΕΟ Δ.Σ.

Στην θέση του διευθύνοντος συμβούλου της Εθνικής Ασφαλιστικής τοποθετήθηκε ο μέχρι τώρα αναπληρωτής διευθύνων σύμβουλος κ. Σταύρος Κωνσταντάς, σύμφωνα με απόφαση του διοικητικού συμβουλίου της εταιρείας. Η αναβάθμιση του κ. Κωνσταντά αναμένεται να λειτουργήσει ευεργετικά στην καθημερινή λειτουργία της εταιρείας ενώ συνιστά παράλληλα και μία αναγνώριση της ικανότητά του να διαχειριστεί με επιτυχία μία πολύ σύνθετη και γεμάτη προκλήσεις για την εταιρεία περίοδο.Εκτελεστικά μέλη στο Δ.Σ., πρόεδρος του οποίου παραμένει ο κ. Χριστόφορος Σαρδελής, έγιναν η κα. Αγγελική Σκανδαλιάρη και ο κ. Σταύρος Καραγρηγορίου ενώ μη εκτελεστικό μέλος του Δ.Σ. έγινε ο κ. Πέτρος Λυριτζής.
Το νέο Δ.Σ. της Εθνικής Ασφαλιστικής που εξελέγη με απόφαση της έκτακτης γενικής συνέλευσης των μετόχων θα έχει τριετή θητεία και συγκροτήθηκε σε σώμα, ως ακολούθως:

ΠΡΟΕΔΡΟΣ:
ΣΑΡΔΕΛΗΣ ΧΡΙΣΤΟΦΟΡΟΣ
Μη Εκτελεστικό Μέλος

ΑΝΤΙΠΡΟΕΔΡΟΣ:
ΔΑΣΜΑΝΟΓΛΟΥ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ
Μη Εκτελεστικό Μέλος

ΔΙΕΥΘΥΝΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ:
ΚΩΝΣΤΑΝΤΑΣ ΣΤΑΥΡΟΣ
Εκτελεστικό Μέλος

ΜΕΛΗ:
ΚΑΡΑΓΡΗΓΟΡΙΟΥ ΣΤΑΥΡΟΣ
Εκτελεστικό Μέλος

ΣΚΑΝΔΑΛΙΑΡΗ ΑΓΓΕΛΙΚΗ
Εκτελεστικό Μέλος

ΓΕΩΡΓΙΟΥ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ
Μη Εκτελεστικό Μέλος

ΜΑΣΤΡΟΚΑΛΟΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ
Μη Εκτελεστικό Μέλος

ΖΟΥΡΙΔΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ
Μη Εκτελεστικό Μέλος

ΜΗΛΙΟΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ
Ανεξάρτητο Μη Εκτελεστικό Μέλος

ΦΡΑΓΚΟΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ
Ανεξάρτητο Μη Εκτελεστικό Μέλος

ΛΥΡΙΝΤΖΗΣ ΠΕΤΡΟΣ
Ανεξάρτητο Μη Εκτελεστικό Μέλος

ΠΕΤΣΑΛΑΚΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ
Μη Εκτελεστικό Μέλος

Ο κ. Caspar Veldkamp και η κ. Μαριάννα Πολιτοπούλου, πλαισιωμένοι από τους συμμετέχοντες του προγράμματος «Ideas That Change Us»

Ενισχύει την επιχειρηματική κουλτούρα

Την ικανοποίησή της για την υλοποίηση του προγράμματος «Ideas that Change Us» εξέφρασε η πρόεδρος και διευθύνουσα σύμβουλος της NN Hellas, Μαριάννα Πολιτοπούλου, κατά τη διάρκεια της εκδήλωσης Demo Day, με την οποία ολοκληρώθηκε το καινοτόμο πρόγραμμα καθοδηγούμενης εκπαίδευσης από την NN Hellas και το Orange Grove για ομάδες και startups στους τομείς της τεχνολογίας, υγείας, πρόληψης και ευεξίας. Μέσα από αυτή την πρωτοβουλία, η NN Hellas βρίσκεται εμπράκτως δίπλα σε ταλαντούχους ανθρώπους, προσφέροντάς τους τα απαραίτητα εφόδια για να πραγματοποιήσουν τα πρώτα τους επιχειρηματικά βήματα και να κατακτήσουν τα όνειρά τους, σημείωσε η κ. Πολιτοπούλου.

Στο Demo Day, κατά την τελική φάση της διαδικασίας, οι επιλεχθείσες ομάδες παρουσίασαν τις ιδέες τους στην κριτική επιτροπή που απαρτιζόταν από τους: Σωτήρη Παπαντωνόπουλο, co-founder of Venture Capital UniFund, Γιάννη Νούση, συνιδρυτή του ελληνικού ανερχόμενου startup Travelmyth, καθώς και από τον Γιώργο Καραντώνη του Venture Capital Metavallon. Οι ομάδες που παρακολούθησαν το εντατικό πρόγραμμα επιχειρηματικής επιτάχυνσης έλαβαν καθοδήγηση από στελέχη της NN Hellas, καθώς και από ειδικούς συμβούλους ανάπτυξης startups από την Ολλανδία, τους Idea Hackers. Ανοίγοντας την εκδήλωση, ο πρέσβης της Ολλανδίας στην Ελλάδα, Caspar Veldkamp, εξέφρασε από την πλευρά του την ικανοποίησή του για τη συνεργασία της NN Hellas με το Orange Grove και ταυτόχρονα δήλωσε πολύ εντυπωσιασμένος από το ταλέντο που υπάρχει στην Ελλάδα στους τομείς της τεχνολογίας, της υγείας, της πρόληψης και της ευεξίας. «Περιμένουμε πολλά από αυτές τις νέες startups και πρέπει να πω πως παρακολουθήσαμε με ενδιαφέρον την εξέλιξή τους. Είμαι σίγουρος ότι θα έχουμε ευχάριστα νέα τους, όταν μελλοντικά θα έχουν την ευκαιρία να εφαρμόσουν όσα έμαθαν στο πρόγραμμα», τόνισε ο κ. Caspar Veldkamp.

Το Orange Grove αποτελεί μια διεθνή θερμοκοιτίδα για startups και κοινότητα νέων επιχειρηματιών στην Ελλάδα. Είναι μια πρωτοβουλία της Ολλανδικής Πρεσβείας στην Ελλάδα και χρηματοδοτείται από ολλανδικές και ελληνικές επιχειρήσεις, καθώς και ελληνικά φιλανθρωπικά ιδρύματα. Όραμα του Orange Grove είναι η στήριξη ταλαντούχων ατόμων για τη δημιουργία βιώσιμων επιχειρήσεων που συμβάλλουν στην οικονομική ανάπτυξη, Στην κοινωνική συνοχή και την επιχειρηματική κουλτούρα στην Ελλάδα. ■

Οι τρεις ομάδες με τις καλύτερες ιδέες που διακρίθηκαν στο πλαίσιο του διαγωνισμού:

1ος TORAFUGU TECH: Η Torafugu Tech χρησιμοποιεί την Τεχνητή Νοημοσύνη και το Machine Learning στην ανάπτυξη λύσεων και προϊόντων που θα δώσουν τη δυνατότητα σε άτομα με προϋπάρχουσες ασθένειες να μειώσουν το κόστος ασφάλισής τους.

2. KIDS IN THE KITCHEN: Η Kids in the Kitchen αναπτύσσει τις υπηρεσίες της ακολουθώντας μία ολιστική προσέγγιση, προκειμένου να βοηθήσει παιδιά και γονείς να βελτιώσουν τη διατροφή, την υγεία και τη ζωή τους.

3. CROWDWELL: Η Crowdwell είναι μία πλατφόρμα επικοινωνίας που φέρνει σε επαφή ανθρώπους με γνώσεις, ιδέες και ανάγκες στο χώρο της Υγείας και δίνει τη δυνατότητα σε άτομα, οργανισμούς Υγείας, εταιρείες και ειδικούς να συνεργαστούν, ανοίγοντας τεράστιες δυνατότητες στον τομέα της έρευνας.

Στηρίζουμε τους αθλητές
της Ελληνικής Ολυμπιακής Ομάδας.

NN

801 100 200 300
www.nnhellas.gr

You matter

Eurolife ERB
INSURANCE GROUP
A FAIRFAX Company

Δημιουργικός διάλογος

Αναβαθμίζει συνεχώς η Eurolife ERB τον τρόπο επικοινωνίας και επαφής με το δίκτυο συνεργατών της και στο πλαίσιο αυτό έχει δημιουργήσει από το 2017 το Sales Advisory Board, ένα όργανο ανταλλαγής γνώσης, απόψεων και ιδεών. Στην ουσία, πρόκειται για μια συνάντηση, στην οποία συμμετέχουν στελέχη της εταιρείας και συνεργάτες της, κατά τη διάρκεια της οποίας παρουσιάζονται και αναλύονται τάσεις και εξελίξεις στον ασφαλιστικό κλάδο. Το τελευταίο Sales Advisory Board του 2018 διοργανώθηκε πρόσφατα στους εξαιρετικούς χώρους του Τατόι Club, όπως τονίζεται. Με το Sales Advisory Board, η Eurolife ERB ανοίγει το διάλογο με τους συνεργάτες της, δίνοντάς τους το βήμα να αναφερθούν σε ζητήματα που τους απασχολούν καθημερινά και επιδρούν στο έργο και το ρόλο τους. Οι αυστηρά επιλεγμένοι παραγωγικοί συνεργάτες της εταιρείας έχουν την ευκαιρία να μοιραστούν τις ανάγκες, τους προβληματισμούς και τις ιδέες τους – και από τη συζήτηση αυτή προκύπτουν ενδιαφέροντα και ουσιαστικά insights, με τάσεις και πληροφορίες απευθείας από την αγορά. Για τη Eurolife ERB, το Sales Advisory Board είναι ένα εργαλείο γνώσης, η οποία αξιοποιείται για την ανάπτυξη νέων προϊόντων, υπηρεσιών και τεχνολογιών προς όφελος τόσο των συνεργατών όσο και του τελικού πελάτη. Η τακτική επικοινωνία με το δίκτυο συνεργατών είναι καθοριστικής σημασίας για τη Eurolife ERB, καθώς ο ανοιχτός διάλογος μαζί τους αφενός αναβαθμίζει το επίπεδο της σχέσης τους, αφετέρου λειτουργεί ως πολύτιμο εργαλείο για τη μετατροπή της πληροφορίας σε πρωτοβουλίες και έργα που θα βελτιώνουν το έργο και το ρόλο τους. Η Eurolife ERB, με το Sales Advisory Board, επιδιώκει τη συχνή επαφή με τους συνεργάτες της, προκειμένου να αντιλαμβάνεται όσα τους απασχολούν και να αναπτύσσει νέες καινοτόμες λύσεις προς διευκόλυνση της καθημερινότητάς τους.

Ο κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος του ομίλου Eurolife ERB

2ο Business Day

Παράλληλα, η εταιρεία δίνει έμφαση και σε ένα άλλο πεδίο, αυτό της γνώσεως και των δεξιοτήτων. Έτσι η Eurolife ERB, στο πλαίσιο του θεσμού «Πανόραμα Επιχειρηματικότητας και Σταδιοδρομίας», διοργάνωσε το 2ο Business Day, καλωσορίζοντας στα γραφεία της 35 φοιτητές από επτά κορυφαία πανεπιστημιακά και τεχνολογικά ιδρύματα της χώρας.

Ο σκοπός του 2ου Business Day ήταν να αποτελέσει μια εμπειρία γνωριμίας των φοιτητών με μία από τις κορυφαίες επιχειρήσεις του ασφαλιστικού κλάδου. Πιστεύοντας και υποστηρίζοντας τη δυναμική των millennials, το πρόγραμμα ημέρας που σχεδίασε η Eurolife ERB για τους φοιτητές είχε στόχο να αναδείξει τη δομή και τις προοπτικές του ασφαλιστικού κλάδου, καθώς και τις ευκαιρίες που μπορεί να προσφέρει στη νέα γενιά, όπως χαρακτηριστικά επισημαίνεται.

Οι φοιτητές, προερχόμενοι από σχολές του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών, του Πανεπιστημίου Πειραιά, του Εθνικού Μετσόβιου Πολυτεχνείου, του Πανεπιστημίου της Αθήνας, του Παντείου Πανεπιστημίου, του Πανεπιστημίου Κρήτης και του ΤΕΙ Μεσολογγίου, επισκέφθηκαν τη Eurolife ERB και συνομίλησαν με τη διοικητική ομάδα, καθώς και με στελέχη από διαφορετικές διευθύνσεις της εταιρείας.

Σε μια ημέρα αφιερωμένη στους ίδιους, οι φοιτητές γνώρισαν τη δομή, την οργάνωση και τον τρόπο λειτουργίας του κορυφαίου ασφαλιστικού ομίλου και ήρθαν σε επαφή με εξελίξεις και τάσεις που διαμορφώνονται στον κλάδο από τους ίδιους τους πρωταγωνιστές. Επιπρόσθετα, οι συμμετέχοντες είχαν την ευκαιρία να γνωρίσουν στελέχη της Eurolife ERB που ξεκίνησαν στην εταιρεία την πρακτική τους και, στη συνέχεια, απορροφήθηκαν στο δυναμικό της. Η κ. Βάσια Χανιώτη, διευθύντρια Ανθρώπινου Δυναμικού της Eurolife ERB, δήλωσε σχετικά με το 2ο Business Day: «Με στόχο τη διασύνδεση της πανεπιστημιακής κοινότητας με τον επιχειρηματικό κόσμο, επιδιώκουμε σταθερά να είμαστε σε επαφή με τη νέα γενιά, η οποία χαρακτηρίζεται από διαρκώς υψηλότερο επίπεδο γνώσεων και δεξιοτήτων. Καθώς το αντικείμενο ενός ασφαλιστικού ομίλου, όπως η Eurolife ERB, διευρύνεται συνεχώς, είναι σημαντικό να δείχνουμε στους νέους ανθρώπους τις δυνατότητες απασχόλησης που μπορούν να προσφέρουν οι ασφαλιστικές, δημιουργώντας νέες ευκαιρίες σταδιοδρομίας σε έναν κλάδο που συνεχίζει να αναπτύσσεται δυναμικά».

Ο κ. Γιάννης Βασιλάτος

Διευρυμένα καθήκοντα για τον κ. Γιάννη Βασιλάτο

Νέα διευρυμένα καθήκοντα ανέλαβε ο κ. Γιάννης Βασιλάτος. Όπως ανακοίνωσε ο όμιλος Eurolife ERB, ενοποιώντας κάτω από μια κοινή οργανωτική δομή τις γενικές διευθύνσεις Technology & Growth και Digital Transformation, ο κ. Βασιλάτος ορίστηκε επικεφαλής της νέας Γενικής Διεύθυνσης, Digital Transformation & Growth, ως γενικός διευθυντής, Chief Digital Transformation & Growth Officer. Από τη νέα του θέση, ο κ. Βασιλάτος, με την πολυετή εμπειρία και την ευρεία τεχνογνωσία του, θα συνεισφέρει στρατηγικά και δημιουργικά στον ψηφιακό μετασχηματισμό και την ανάπτυξη του ομίλου Eurolife ERB. Η νέα Γενική Διεύθυνση, παρακολουθώντας τις εξελίξεις στη σύγχρονη τεχνολογία, έχει ως στόχο την αναβάθμιση των προϊόντων και υπηρεσιών της εταιρείας προς όφελος των πελατών, των συνεργατών και των εργαζομένων της. ■

Στιγμιότυπο από την επίσκεψη των φοιτητών

Eurolife ERB
INSURANCE GROUP

INTERAMERICAN
PART OF ACHMEA

Δημιουργεί Αξία!

Αξία για όλα τα ενδιαφερόμενα μέρη, δημιουργεί η Interamerican σύμφωνα με την Έκθεση Βιώσιμης Ανάπτυξης για τη διετία αναφοράς 2016-2017 την όγδοη στη σειρά. Η έκθεση για την βιώσιμη ανάπτυξη παρουσιάσθηκε σε ειδική εκδήλωση που οργάνωσε η INTERAMERICAN,για εκπροσώπους των ενδιαφερομένων μερών -θεσμικούς, μη κυβερνητικούς οργανισμούς, εργαζομένους και συνεργάτες, ανθρώπους της επικοινωνίας- στα κεντρικά γραφεία της. Στο πρώτο μέρος της εκδήλωσης παρουσιάστηκε η Έκθεση Βιώσιμης Ανάπτυξης της εταιρείας για τα έτη αναφοράς 2016-2017, ενώ κατά το δεύτερο μέρος συζητήθηκαν οδηγίες, κατευθυντήριοι κώδικες, πρωτοβουλίες, προτεραιότητες και πρότυπα σχετικά με την πληροφόρηση για μη χρηματοοικονομικά στοιχεία.

Το Ασφαλιστικό ΝΑΙ «ξεφυλλίζοντας» τις 128 σελίδες της έκθεσης παρουσιάζει ορισμένα στοιχεία της έκθεσης που αναφέρονται στους ανθρώπους της Interamerican όπως είναι οι ασφαλιστές της, στα δίκτυα διανομής, οι εργαζόμενοι, τις πρόσθετες παροχές για τους ανθρώπους της και το πολυδιάστατο πρόγραμμα καλών Πρακτικών Υπευθυνότητας με τίτλο "Πράξεις Ζωής", που υλοποιεί η INTERAMERICAN, παράλληλα με την ασφαλιστική δραστηριότητά της.

ΔΙΚΤΥΑ ΔΙΑΝΟΜΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ

Η θέση της Interamerican στην αγορά

Τα δίκτυα μέσω των οποίων γίνονται η προώθηση, η διανομή και η υποστήριξη των ασφαλιστικών προϊόντων και των υπηρεσιών χαρακτηρίζονται από τον τρόπο πώλησης (με ή χωρίς διαμεσολάβηση), συνθέτουν την επιλογή της INTERAMERICAN να διαθέτει τα ασφαλιστικά προϊόντα της με κάθε τρόπο που θα ήθελε ο πελάτης και ορίζουν τέσσερα κανάλια: Πωλήσεις προσαρμοσμένες στις ανάγκες του Πελάτη: Δίκτυο Πωλήσεων Agency (Διαμεσολαβούντες), Απευθείας Πωλήσεις (Anytime, B2B), Δίκτυο συνεργαζομένων Πρακτόρων και Μεσιτών (Διαμεσολαβούντες), Συνεργασίες με Retailers.

ΔΙΚΤΥΑ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΟΥΝΤΩΝ

1. Δίκτυο Ασφαλιστικών Συμβούλων Agency

- Μετεξέλιξη των συνεργατών από πωλητές σε συμβούλους.
- Επένδυση στην εκπαίδευση, στην ανάπτυξη και την υποστήριξη του Δικτύου.
- Αύξηση συμβολαίων κατά 13,1% (291.956 συμβόλαια) για το 2016.
- Αύξηση διατηρησιμότητας χαρτοφυλακίου στο 88% για το 2016.
- Αύξηση κατά 7% στο χαρτοφυλάκιο ασφαλίσεων Υγείας και κατά 8% στη νέα παραγωγή Υγείας για το 2017.

Το Δίκτυο Πωλήσεων Agency, που αποτελεί κορμό της διανομής με διαμεσολαβούντες επαγγελματίες οι οποίοι εργάζονται αποκλειστικά για την INTERAMERICAN, βρίσκεται σε διαδικασία ανάπτυξης, που κατά τη διετία 2016 - 2017 οδήγησε:

- Στη δημιουργία 7 νέων Γραφείων Πωλήσεων.

ΝΑΙ
ΘΕΜΑ

- Στη διεύρυνση της παρουσίας της εταιρείας στην Αττική και την υπόλοιπη Ελλάδα. Συνολικά, ξεκίνησαν 732 νέες συνεργασίες με ασφαλιστικούς συμβούλους. Το σύνολο των ασφαλιστικών συμβούλων ανέρχεται σε 1.602 και καλύπτει όλη την Ελλάδα.

ΣΧΕΔΙΟ ΔΥΝΑΜΙΚΗΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ «GENESIS»

Κατά το 2016 ξεκίνησε η υλοποίηση του τριετούς σχεδίου (2016-2018) με τίτλο «Genesis» για την ανάπτυξη του Δικτύου. Στο πλαίσιο αυτό, κατά το 2017:

- Εισήχθησαν 631 νέοι πιστοποιημένοι συνεργάτες.
- Αναδείχθηκαν 20 νέοι Unit Managers.
- Λειτούργησαν 5 νέα Γραφεία Πωλήσεων.

2. Δίκτυο συνεργαζόμενων Πρακτόρων και Μεσιτών

- 2η σε προτίμηση εταιρεία, σύμφωνα με την ετήσια έρευνα ικανοποίησης που διενεργείται από την INTERAMERICAN.
- Συνεργασία με 976 πράκτορες και μεσίτες.
- Βελτίωση εξισορρόπησης χαρτοφυλακίου στις Γενικές Ασφαλίσεις μεταξύ ασφάλισης οχημάτων και λοιπών κλάδων ασφάλισης.

ΔΙΚΤΥΟ ΑΠΕΥΘΕΙΑΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

Στην Ελλάδα

- Μία μοναδική ψηφιακή εμπειρία για τον πελάτη.
- Καινοτόμες προτάσεις βασισμένες στην τηλεματική.
- Buy the Mile (1η και 2η γενιά).
- Pay how you Drive.
- 294.025 ασφαλισμένα οχήματα για το 2016.
- 318.455 ασφαλισμένα οχήματα για το 2017.
- Διερεύνηση νέων τμημάτων της αγοράς.

Στην Κύπρο

Έναρξη εργασιών ασφάλισης αυτοκινήτου κατά τον Απρίλιο του 2017: εντυπωσιακή ανάπτυξη εντός εξαμήνου με 4.181 ασφαλισμένα οχήματα έως το τέλος του έτους.
Η εταιρεία, προκειμένου να τηρήσει τις δεσμεύσεις που αναλαμβάνει έναντι των εργαζομένων της, αναπτύσσει ενέργειες στους ακόλουθους έξι τομείς:

Πρόσθετες Παροχές

Η εταιρεία παρέχει στους εργαζομένους της ομαδική ασφαλιστική κάλυψη Ζωής και Υγείας (Βασικό και Διευρυμένο πρόγραμμα), που περιλαμβάνει: ασφάλιση Ζωής, μόνιμης ολικής ανικανότητας, κάλυψη ιατροφαρμακευτικών δαπανών, ιατρικών επικέψεων, διαγνωστικών εξετάσεων, παρο-

Συνεργασία με εταιρεία παροχής υπηρεσιών ασφάλειας για παροχή Άμεσης Ιατρικής Βοήθειας σε οικιακούς πελάτες των οποίων οι κατοικίες είναι συνδεδεμένες με το κέντρο λήψης σημάτων.

Αριθμός νέων ασφαλιστηρίων συμβολαίων

116.700
2017 & 2016

Αριθμός ασφαλιστηρίων συμβολαίων σε ισχύ

90.110
2017

Ο κ. Γιάννης Καντώρος, διευθύνων σύμβουλος του ομίλου

ΚΑΤΑΝΟΜΗ ΕΡΓΑΖΟΜΕΝΩΝ ΑΝΑ ΣΥΜΒΑΣΗ ΚΑΙ ΤΥΠΟ ΕΡΓΑΣΙΑΣ

2017			ΣΥΝΟΛΟ
Συνολικός αριθμός εργαζομένων ανά σύμβαση εργασίας			
Αορίστου χρόνου	627	494	1.121
Ορισμένου χρόνου	38	14	52
ΣΥΝΟΛΟ	665	508	1.173
Συνολικός αριθμός εργαζομένων ανά τύπο εργασίας			
Πλήρους απασχόλησης	635	501	1.136
Μερικής απασχόλησης	30	7	37
ΣΥΝΟΛΟ	665	508	1.173
Συνολικός αριθμός εργαζομένων			
Διοικητικοί	68	39	107
Μη Διοικητικοί	597	469	1.066
ΣΥΝΟΛΟ	665	508	1.173

2016			ΣΥΝΟΛΟ
Συνολικός αριθμός εργαζομένων ανά σύμβαση εργασίας			
Αορίστου χρόνου	636	477	1.113
Ορισμένου χρόνου	29	12	41
ΣΥΝΟΛΟ	665	489	1.154
Συνολικός αριθμός εργαζομένων ανά τύπο εργασίας			
Πλήρους απασχόλησης	623	482	1.105
Μερικής απασχόλησης	42	7	49
ΣΥΝΟΛΟ	665	489	1.154
Συνολικός αριθμός εργαζομένων			
Πλήρους απασχόλησης	65	46	111
Μερικής απασχόλησης	600	443	1.043
ΣΥΝΟΛΟ	665	489	1.154

Νέες προσλήψεις

102 2017

110 2016

Αποχωρήσεις

52 2017

81% 19%

35 2016

51% 49%

Παράλληλα, η INTERAMERICAN αναθέτει συγκεκριμένου εύρους εργασίες διαχείρισης έργων και παροχής υπηρεσιών. Σύμφωνα με την πάγια στρατηγική της εταιρίας, τα κριτήρια κάλυψης των θέσεων αυτών που αναλαμβάνουν διέπονται από τους ίδιους κανόνες, διαδικασίες και πρακτικές που αναφέρονται στον Κώδικα Δεοντολογίας και Επιχειρηματικής Συμπεριφοράς της.

2017			ΣΥΝΟΛΟ
Εμμεσοι Εργαζόμενοι (μέσω ICAP)	42	145	187

2016			ΣΥΝΟΛΟ
Εμμεσοι Εργαζόμενοι (μέσω ICAP)	50	130	180

Πράξεις Ζωής

Οικονομική συνεισφορά της INTERAMERICAN για κοινωνικές δράσεις

€585.932
2016 & 2017

Ποσοστό επί των επαναλαμβανόμενων κερδών προ φόρων

1,2%
2016 & 2017

Ο κ. Γιάννης Ρούντος, διευθυντής Δημοσίων Σχέσεων και Εταιρικής Υπευθυνότητας

χές μητρότητας και νοσοκομειακή περίθαλψη.

Επίσης, παρέχει: πρόγραμμα Άμεσης Ιατρικής Βοήθειας, ασφάλιση Νομικής Προστασίας Οικογένειας, μειωμένα ασφάλιστρα κάλυψης Αυτοκινήτου, εθελοντικό αποταμιευτικό πρόγραμμα, δυνατότητα ασφάλισης στο Ταμείο Επαγγελματικής Ασφάλισης (Τ.Ε.Α.) Εργαζομένων INTERAMERICAN, επίδομα βρεφονηπιακού σταθμού (αφορά μόνο στους ασφαλιστικούς εργαζομένους), προσωπικά δάνεια με μειωμένο επιτόκιο δανεισμού και διάρκεια της εξόφλησης μέχρι και 30 μήνες.

● Εκπτώσεις σε εταιρικά προϊόντα και υπηρεσίες ● Ευέλικτα ωράρια εργασίας ● Ιατρείο και χώρο εστίασης (σε 2 κτίρια) εντός της εταιρείας ● Ψυχαγωγικές εκδηλώσεις και δώρα για τα παιδιά των εργαζομένων (δεν συμμετέχουν οι εργαζόμενοι της Αθηναϊκής Γενικής Κλινικής).

Επισημαίνεται ότι δεν γίνεται κανενός είδους διάκριση βάσει του τύπου απασχόλησης και του είδους σύμβασης εργασίας των εργαζομένων, όσον αφορά στις ανωτέρω πρόσθετες παροχές οι οποίες ισχύουν για όλους τους απασχολούμενους από την εταιρεία (εκτός όπου επισημαίνεται διαφορετικά) εκτός της παροχής που περιγράφεται ακολούθως και αφορά σε συγκεκριμένο αριθμό εργαζομένων.

Η εταιρεία παρέχει στους εργαζομένους της ομαδική ασφαλιστική κάλυψη Ζωής και Υγείας (βασικό και διευρυμένο πρόγραμμα), που περιλαμβάνει: ασφάλιση ζωής, μόνιμης ολικής ανικανότητας, κάλυψη ιατροφαρμακευτικών δαπανών, ιατρικών επισκέψεων, διαγνωστικών εξετάσεων, παροχές μητρότητας και νοσοκομειακή περίθαλψη.

Επίσης, παρέχει:

- πρόγραμμα Άμεσης Ιατρικής Βοήθειας,
- ασφάλιση Νομικής Προστασίας Οικογένειας,
- μειωμένα ασφάλιστρα κάλυψης αυτοκινήτου,
- εθελοντικό αποταμιευτικό πρόγραμμα,
- δυνατότητα ασφάλισης στο Ταμείο Επαγγελματικής Ασφάλισης (ΤΕΑ) Εργαζομένων INTERAMERICAN,
- επίδομα βρεφονηπιακού σταθμού (αφορά μόνο στους ασφαλιστικούς εργαζομένους),
- προσωπικά δάνεια με μειωμένο επιτόκιο δανεισμού και διάρκεια εξόφλησης μέχρι και 30 μήνες, εκπτώσεις σε εταιρικά προϊόντα και υπηρεσίες,
- ευέλικτα ωράρια εργασίας, ιατρείο και χώρο εστίασης (σε 2 κτίρια) εντός της εταιρείας,
- ψυχαγωγικές εκδηλώσεις και δώρα για τα παιδιά των εργαζομένων (δεν συμμετέχουν οι εργαζόμενοι της Αθηναϊκής Γενικής Κλινικής).

Επισημαίνεται ότι δεν γίνεται κανενός είδους διάκριση βάσει του τύπου απασχόλησης και του είδους σύμβασης εργασίας των εργαζομένων, όσον αφορά στις ανωτέρω πρόσθετες παροχές, οι οποίες ισχύουν για όλους τους απασχολούμενους από την εταιρεία (εκτός όπου επισημαίνεται διαφορετικά), εκτός της παροχής που περιγράφεται ακολούθως και αφορά σε συγκεκριμένο αριθμό εργαζομένων.

ΠΡΑΞΕΙΣ ΣΥΝΕΙΣΦΟΡΑΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΚΟΙΝΩΝΙΑ

Η INTERAMERICAN, παράλληλα με την ασφαλιστική δραστηριότητά της, υλοποιεί συστηματικά -από το 2004- ένα πολυδιάστατο πρόγραμμα καλών Πρακτικών Υπευθυνότητας με τίτλο «Πράξεις Ζωής». Το πρόγραμμα αυτό συνδέεται, αναπόσπαστα, με την επιχειρησιακή στρατηγική του Οργανισμού και εστιάζει σε δύο τομείς, στην κοινωνία και το περιβάλλον, με συγκεκριμένα αποτελέσματα σε ετήσια βάση και με σχετική αξιολόγηση ως προς την αποτελεσματικότητά του, ώστε να προσαρμόζεται και να ανταποκρίνεται στις εξελισσόμενες ανάγκες των πολιτών στην Ελλάδα, όπου δραστηριοποιείται η εταιρεία.

«ΠΡΑΞΕΙΣ ΖΩΗΣ»
Στρατηγική

Η εταιρεία συνεχίζει να επενδύει προς όφελος της κοινωνίας και του περιβάλλοντος, ανταποκρινόμενη τόσο σε συγκεκριμένους, επιλεγμένους στόχους βιώσιμης ανάπτυξης του ΟΗΕ όσο και στις σχετικές προτεραιότητες που αναδύονται στη χώρα μας. Συνεπώς, κατά το σχεδιασμό του ετησίου προγράμματος συνεκτιμώνται ως βασικές παράμετροι:

- οι κοινωνικές, οικονομικές και περιβαλλοντικές συνθήκες της εποχής και ειδικότερα σήμερα οι επιπτώσεις της μακράς οικονομικής κρίσης και ύφεσης στο περιβάλλον και την κοινωνία,
- οι επιταγές των διεθνών και τοπικών οργανισμών, με τους οποίους η εταιρεία είναι συνδεδεμένη ως μέλος ή συνεργάζεται,
- η συνάφεια των πρακτικών υπευθυνότητας με το επιχειρησιακό αντικείμενο (ασφαλιστικό και υπηρεσιών υγείας), ώστε να αξιοποιείται η εταιρική τεχνογνωσία και πρακτική δυνατότητα. ■

MetLife

Εντυπωσιάζουν τα επιτεύγματα του Agency της MetLife!

Ο κ. Κυριάκος Αποστολίδης

Το 2018 ήταν για τη MetLife μια ακόμη δημιουργική και επιτυχημένη χρονιά, στην οποία κατάφερε να καλύψει το σύνολο των στρατηγικών της στόχων, τόσο σε επίπεδο νέων πωλήσεων και παραγωγής ασφαλίστρων όσο και σε κερδοφορία.

Όπως αναφέρεται στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ», παρά το γεγονός ότι «για άλλη μια χρονιά κληθήκαμε να λειτουργήσουμε σε ένα δύσκολο οικονομικό περιβάλλον, με έντονες προκλήσεις», η παραγωγή ακαθάριστων εγγεγραμμένων ασφαλίστρων κινήθηκε σε ικανοποιητικά επίπεδα, αντίστοιχα του 2017.

Σημειώνεται ότι το 2017 η παραγωγή των εγγεγραμμένων μεικτών ασφαλίστρων της Metlife ανήλθε στα 265 εκατ. ευρώ, φέρνοντας την εταιρεία μέσα στην πρώτη 5άδα της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς μεταξύ όλων των ασφαλιστικών εταιρειών. Υπογραμμίζεται, ωστόσο, ότι η Metlife δραστηριοποιείται μόνο στον κλάδο Ζωής.

Εντυπωσιακά όμως είναι ορισμένα επιτεύγματα των συνεργατών της εταιρείας στη διάρκεια του 2018. Ειδικότερα, σημειώθηκε αύξηση 8% στα ασφάλιστρα περιοδικών καταβολών (πρωτοετή και ανανεώσεις). Σε σύγκριση με το 2017, επιτεύχθηκε αύξηση 11% στα ασφάλιστρα των Ομαδικών Προγραμμάτων Ζωής, Υγείας και Ατυχημάτων και 15% στα ασφάλιστρα των Ομαδικών Συνταξιοδοτικών Προγραμμάτων.

Το Agency της MetLife σημείωσε για μια ακόμη χρονιά εξαιρετικές επιδόσεις. Χαρακτηριστικό παράδειγμα είναι η αύξηση 52% στις πωλήσεις των Ομαδικών Προγραμμάτων σε σχέση με το 2017. Η επίδοση αυτή ήταν κατά 13% υψηλότερη από τον επιχειρησιακό στόχο που είχε τεθεί για το 2018. Επιπλέον, πέτυχε αύξηση 29% στην παραγωγή Ομαδικών Προγραμμάτων Ζωής, Υγείας και Ατυχημάτων σε σχέση με το 2017 και αύξηση 15% στις πωλήσεις Ατυχήματος και Υγείας.

Σημαντική επιτυχία ήταν, επίσης, η αύξηση 13% στην παραγωγή ασφαλίστρων περιοδικών καταβολών Unit Linked.

Τέλος, το 2018 ενισχύθηκε σημαντικά η εμπιστοσύνη των πελατών στα Ομαδικά Συνταξιοδοτικά, όπως αποτυπώνεται στην αύξηση κατά 24% των ακαθάριστων εγγεγραμμένων ασφαλίστρων – που ανήλθαν σε 105 εκατ. ευρώ το 2018 έναντι 85 εκατ. ευρώ το 2017.

Η διοίκηση της εταιρείας, ανανεωμένη με επικεφαλής τον νέο διευθύνοντα σύμβουλο, Κυριάκο Αποστολίδη, υπογραμμίζει ότι η οικογένεια της Metlife συνεχίζει δυναμικά την πορεία της το 2019, δίνοντας έμφαση στην ισορροπία του μείγματος πωλήσεων, στη βελτίωση της παραγωγικότητας και στην περαιτέρω ανάπτυξη των δικτύων πωλήσεων της MetLife. ■

Μεγαλώνουμε μαζί, καλύπτοντας τις δικές σου ανάγκες

MetLife

Προχωράμε μαζί στη Ζωή

Η Generali Hellas και οι ασφαλιστές κέρδισαν το στοίχημα!

Συνέχισε την έντονα ανοδική κίνηση των τελευταίων χρόνων και το 2018 η Generali Hellas, καταγράφοντας νέο ρεκόρ στα έσοδα από τις ασφαλιστικές εργασίες.

Η παραγωγή εγγεγραμμένων μεικτών ασφαλίστρων της εταιρείας έφτασε τα 208 εκατ. ευρώ, σημειώνοντας άνοδο 4% περίπου σε σύγκριση με το 2017, χρονιά κατά την οποία η εταιρεία έσπασε για πρώτη φορά το φράγμα των 200 εκατ. ευρώ και έκλεισε στα 200,2 εκατ. ευρώ. Τα παραγωγικά ρεκόρ της Generali έχουν μία ιδιαίτερη αξία γιατί προκύπτουν αποκλειστικά από το συνεργαζόμενο δίκτυο ασφαλιστικών διαμεσολαβητών, στην προώθηση ασφαλιστικών προϊόντων, ενώ δεν ασκεί και ασφαλιστικές εργασίες μέσω του διαδικτύου.

Συνεπής σε όσα έχει εξαγγείλει κατά καιρούς ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας, κ. Πάνος Δημητρίου, υλοποιεί μια στρατηγική ανάπτυξης της Generali στην Ελλάδα αποκλειστικά μέσω των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών και με τα αποτελέσματά της ενισχύει την άποψη όσων υποστηρίζουν ότι ο ασφαλιστής έχει μέλλον και μπορεί να οδηγεί την κούρσα της ανάπτυξης του ασφαλιστικού κλάδου και μιας ασφαλιστικής εταιρείας.

Οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές συνέβαλαν αποφασιστικά για να αναρριχηθεί η Generali στην έκτη θέση της συνολικής κατάταξης της ασφαλιστικής αγοράς το 2017 με βάση την παραγωγή ασφαλίστρων και τώρα στοχεύει στην πρώτη πεντάδα. Αξίζει να σημειωθεί ότι η παραγωγή της εταιρείας αυξήθηκε τα τελευταία χρόνια πάνω από 35% συνολικά, καθώς από τα 153 εκατ. ευρώ περίπου του 2009 έφτασε το 2018 στα 208 εκατ. ευρώ, ενώ διπλασίασε σχεδόν το μερίδιο αγοράς, το οποίο φτάνει τώρα το 5,2%!

Ο Πάνος Δημητρίου, που ηγείται της επιτυχημένης διοικητικής ομάδας της Generali Hellas, κέρδισε στα δέκα ταραγμένα χρόνια της κρίσης το στοίχημα της ανάπτυξης παρουσιάζοντας αυξημένη παραγωγή, πολύ καλή κερδοφορία και σοβαρές επενδύσεις στην τεχνολογία υπέρ των ασφαλιστών και των ασφαλισμένων. Παράλληλα, και αυτό ίσως είναι το πιο σημαντικό, προσέφερε σιγουριά, ηρεμία, εισόδημα και αξιοπρέπεια στους εργαζόμενους της Generali, σε μια περίοδο δύσκολη για όλους τους Έλληνες. Τέλος, ιδιαίτερη σημασία έχει η δήλωση του κ. Δημητρίου σε συνέντευξή του στο euro2day.gr, ότι η Generali Hellas βρίσκεται από την πλευρά των αγοραστών! ■

Ο κ. Πάνος Δημητρίου

Στο Νησί του Πάσχα θα φτάσουν οι Generalistas

Για μια ακόμη χρονιά, λάβαμε ένα ξεχωριστό δώρο από την Generali με αφορμή το επικείμενο ταξίδι επιβράβευσης έτους 2019, στη Χιλή, τη γη των ακραίων αντιθέσεων. Το φετινό δώρο είναι ένα τεχνούργημα που απεικονίζει το ηλιακό ημερολόγιο τεσσάρων εποχών της θρυλικής φυλής των Rapa Nui, των πρώτων κατοίκων του Νησιού του Πάσχα.

Δημιουργικό «έργο» από μία πολύ μεγάλη εταιρεία!

ΟΜΙΛΟΣ ERGO

Για μια ακόμη χρονιά το «έργο» των ανθρώπων της ERGO Ασφαλιστικής ήταν πλούσιο, δημιουργικό και επιτυχημένο καθώς είχε σαν αποτέλεσμα η εταιρεία να κλείσει σε επίπεδα υψηλότερα από τους στόχους που είχαν τεθεί. Το 2018, η συνολική παραγωγή ασφαλίστρων της ERGO Ασφαλιστικής ανήλθε στο ποσό των 238,856 εκατ. ευρώ έναντι στόχου 237 εκατ. ευρώ. Σύμφωνα με εκτιμήσεις της αγοράς, η ERGO καταλαμβάνει την πρώτη θέση στη χώρα στην παραγωγή γενικών ασφαλίσεων, καθώς η παραγωγή της στους κλάδους ζημιών ξεπέρασε τα 200 εκατ. ευρώ.

Το 2018 ήταν ένα έτος γεμάτο προκλήσεις για την ERGO η οποία εκτός του ότι είχε να αντιμετωπίσει τη γενικότερη στασιμότητα της αγοράς, είχε και ένα δύσκολο καθήκον να αφομοιώσει μια πολύ μεγάλη συγχώνευση. Δεν πρέπει να υποτιμάται το γεγονός ότι η νέα ERGO Ασφαλιστική προέκυψε στις αρχές του 2018, μετά τη συγχώνευση τριών εταιρειών των «ERGO Ανώνυμη Ασφαλιστική Εταιρεία Ζημιών», «ΑΓΡΟΤΙΚΗ Ασφαλιστική Ανώνυμη Εταιρεία» και «ERGO Ανώνυμη Ασφαλιστική Εταιρεία Ζωής».

Για την ERGO το 2018 ήταν μια δύσκολη αλλά και επιτυχημένη χρονιά, καθώς οι δυσκολίες και οι προκλήσεις συνοδεύθηκαν από σημαντικά επιτεύγματα, όπως η ολοκλήρωση της απόλυτα επιτυχούς συγχώνευσης με την ΑΤΕ Ασφαλιστική και η επέκταση της αποκλειστικής συνεργασίας με την Τράπεζα Πειραιώς μέχρι και το έτος 2030, ανέφερε πρόσφατα σε ένα σύντομο απολογισμό προς το προσωπικό της εταιρείας ο κ. Θεόδωρος Κοκκάλας, διευθύνων σύμβουλος της ERGO.

Παράλληλα, το 2018 συνοδεύθηκε και από πρωτότυπες πρωτοβουλίες που ενισχύουν την ασφαλιστική συνείδηση όπως είναι η σειρά ντοκιμαντέρ με τίτλο «Ένα Έργο, μια ιστορία», που κατάφερε να «κερδίσει» το τηλεοπτικό κοινό και να αποσπάσει πολύ θετικά σχόλια.

Η επικοινωνιακή αυτή ενέργεια αποτελεί εξέλιξη της εταιρικής καμπάνιας «Ανθρώπων Έργα», και μέσα από αυτήν, η υπόσχεσή της εταιρείας «έργο μας να διατηρήσουμε το έργο σου σταθερό» γίνεται πράξη σύμφωνα με τον κ. Στάθη Τσαούση, διευθυντή Τομέα Εμπορικών Λειτουργιών και μέλος του Δ.Σ. της εταιρείας. Το 2019 θα είναι για την ERGO Ασφαλιστική μια χρονιά επενδύσεων στη νέα ψηφιακή εποχή. Η ERGO Ασφαλιστική συνεργάζεται με περισσότερους από 2.800 καταξιωμένους και ενεργούς ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές, καθώς και με την Τράπεζα Πειραιώς ενώ την εμπιστεύονται περισσότεροι από 900.000 Έλληνες πολίτες, σύμφωνα με τον κ. Δημήτρη Χατζηπαναγιώτου, γενικό διευθυντή και μέλος των Δ.Σ. των εταιρειών του ομίλου ERGO στην Ελλάδα.

Ο κ.Θεόδωρος Κοκκάλας

Ψήφος εμπιστοσύνης στην Ελλάδα

Περισσότεροι από 25 οικονομικοί διευθυντές των κυριότερων εταιρειών του ομίλου Ergo συμμετείχαν στο ετήσιο διεθνές συνέδριο, που πραγματοποιήθηκε στην Αθήνα, δείχνοντας έμπρακτα και την εμπιστοσύνη του ομίλου στο πρόσωπο του κ. Θεόδωρου Κοκκάλα. Ειδικότερα, ο όμιλος ERGO επέλεξε την Αθήνα και την ERGO Ελλάδος για τη διοργάνωση του International CFO Meeting, του ετήσιου διεθνούς συνεδρίου όλων των οικονομικών διευθυντών των εταιρειών του ομίλου. Στο συνέδριο που πραγματοποιήθηκε στα γραφεία της ERGO οι οικονομικοί διευθυντές των κυριότερων εταιρειών του ομίλου συζήτησαν αναλυτικά όλα τα επίκαιρα θέματα που απασχολούν τον ασφαλιστικό κλάδο διεθνώς. Αναλύθηκαν οι τάσεις που επικρατούν στον κλάδο της ιδιωτικής ασφάλισης στις χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης, ενώ ιδιαίτερη έμφαση δόθηκε σε θέματα εφαρμογής των νέων λογιστικών προτύπων IFRS 9 & 17, καινοτομίας και ψηφιοποίησης, καθώς και κανονιστικής συμμόρφωσης.

Οι επικεφαλής των οικονομικών διευθύνσεων του ομίλου των εταιρειών ERGO εργάστηκαν σε μικρότερες ομάδες στο πλαίσιο ενός ειδικού Workshop με θέμα «Data universe at ERGO», εστιάζοντας στα «Μεγάλα δεδομένα: και πώς να κατανοήσουμε τις πληροφορίες που διαθέτουμε».

Οι συμμετέχοντες οικονομικοί διευθυντές του ομίλου παρακολούθησαν την παρουσίαση από τον διευθυντή τομέα Χρηματοοικονομικών και Διοικητικών Λειτουργιών κ. Δήμο Πολυμενίδη της ERGO Ελλάδος, ως επιτυχημένου case study, λόγω της κερδοφόρου δραστηριότητάς της και της αναπτυξιακής πορείας της, παρά την οικονομική κρίση τα τελευταία χρόνια στη χώρα μας.

Τιμώμενο πρόσωπο στο πλαίσιο του συνεδρίου ήταν ο CFO του ομίλου ERGO, δρ Christoph Jurecka, ο οποίος από τον Ιανουάριο 2019 προάγεται στη θέση του CFO στον όμιλο της Munich Re.

Έτος-ορόσημο το 2018

Παράλληλα, παρουσία του CEO κ. Θεόδωρου Κοκκάλα, του γενικού διευθυντή κ. Δημήτρη Χατζηπαναγιώτου και άλλων μελών της διοίκησης, η ERGO Ασφαλιστική πραγματοποίησε και φέτος στην Αθήνα και στη Θεσσαλονίκη τις καθιερωμένες εταιρικές εκδηλώσεις στο πλαίσιο των εορτών. Στις εκδηλώσεις αυτές, ο κ. Κοκκάλας έκανε έναν σύντομο απολογισμό του εταιρικού έργου στο έτος 2018, το οποίο, όπως υπογράμμισε, αποτελεί ήδη έτος-ορόσημο στην ιστορική διαδρομή της εταιρείας.

Ο κ. Χατζηπαναγιώτου, στην ομιλία του στη Θεσσαλονίκη, ανέφερε ότι το υποκατάστημα της ERGO στη Θεσσαλονίκη είναι το μεγαλύτερο υποκατάστημα ασφαλιστικής εταιρείας στην περιφέρεια και εξήρε την ουσιαστική συμβολή του στην εξυπηρέτηση και ανάπτυξη των συνεργατών και πελατών της εταιρείας στη Βόρεια Ελλάδα.

Τέλος, ο κ. Κοκκάλας, απευθυνόμενος στον κ. Ιορδάνη Χατζηιωσήφ, ο οποίος ολοκλήρωσε την πολυετή καριέρα του στην ασφαλιστική αγορά, στην Αγροτική Ασφαλιστική και στην ERGO, τον ευχαρίστησε «από καρδιάς» για την εποικοδομητική συνεργασία τους και τη γενικότερη προσφορά του. ■

Ο Δρ. Christoph Jurecka

Ο κ. Δημήτρης Χατζηπαναγιώτου με τον κ. Θεόδωρο Κοκκάλα στην εταιρική εκδήλωση της Θεσσαλονίκης

Ανανεωμένη και φιλόδοξη στρατηγική

Στις προτεραιότητες και τις προκλήσεις που έχει να αντιμετωπίσει η Allianz Ελλάδος για το νέο έτος αλλά και στα επιτεύγματα της χρονιάς που μας πέρασε, αναφέρθηκε η διευθύνουσα σύμβουλος της Allianz Ελλάδος κ. Φιλίππα Μιχάλη, στην καθιερωμένη ετήσια εκδήλωση για την έναρξη της νέας χρονιάς που πραγματοποιήθηκε στο ξενοδοχείο Μεγάλη Βρεταννία με καλεσμένους τους συνεργάτες πωλήσεων της εταιρείας από όλη την Ελλάδα.

«Μέσα στη χρονιά που πέρασε πετύχαμε να αυξήσουμε την παραγωγή μας, η οποία κινήθηκε ανοδικά κατά 3,4% συγκριτικά με το 2017. Τα θετικά αποτελέσματα προέκυψαν μέσα από σημαντική ανάπτυξη σε τομείς όπου είχαμε στρατηγικά στοχεύσει, όπως είναι η Υγεία & Αποταμίευση, Λοιποί Κλάδοι Γενικών Ασφαλίσεων, ειδικότερα στους μεγάλους κινδύνους και οι Ομαδικές Ασφαλίσεις» ανέφερε συγκεκριμένα η κ. Φιλίππα Μιχάλη.

«Το 2018 παραμείναμε ισχυροί μέσα σε ένα κλίμα συνεχών ανατροπών και το κλείσιμο του έτους μας βρήκε με μία νέα ομάδα στο συμβούλιο διοίκησης και με τα νέα μας γραφεία στην Κύπρο να παίρνουν σάρκα και οστά», σχολίασε η κ. Φ. Μιχάλη κι ευχαρίστησε το δυναμικό πωλήσεων της εταιρείας για τη σκληρή δουλειά και το ζήλο που επέδειξε αυτή την ιδιαίτερη χρονιά.Στην ανανεωμένη φιλόδοξη εμπορική στρατηγική της εταιρείας και τους σχεδιασμούς για το νέο έτος αναφέρθηκε ο εμπορικός διευθυντής κ. Στέφανος Μαλαχιάς: «Το νέο έτος μας βρίσκει με πολύ θετικά αποτελέσματα στον κλάδο Ζωής & Υγείας που η αύξηση παραγωγής αγγίζει το 11,1% συγκριτικά με το 2017 και κύριο όχημα ανάπτυξης το αποκλειστικό δίκτυο συνεργατών μας. Στις Γενικές Ασφαλίσεις κινηθήκαμε σχεδόν στα ίδια επίπεδα με το προηγούμενο έτος, παρουσιάζοντας αξιοσημείωτη αύξηση παραγωγής σε τομείς στρατηγικής σημασίας, η οποία προήλθε από όλα τα δίκτυα των συνεργατών μας».

«Εκτός όμως από τα παραγωγικά αποτελέσματα, το 2019 μας βρίσκει με ανανεωμένο και σύγχρονο επικοινωνιακό προφίλ», πρόσθεσε, «αφού η νέα μας διαφημιστική καμπάνια μας προτρέπει να «τολμήσουμε σήμερα» και η φωνή μας στα social media δυναμώνει με τη δημιουργία της σελίδα μας στο LinkedIn», πρόσθεσε ο κ. Μαλαχιάς.

Η κ. Φιλίππα Μιχάλη ευχαριστημένη από τα αποτελέσματα της νέας χρονιάς, δίπλα της ο εμπορικός διευθυντής κ. Στέφανος Μαλαχιάς

Η διευθύνουσα σύμβουλος της Allianz Ελλάδος κ. Φιλίππα Μιχάλη

Στήριξη στην ελληνική περιφέρεια

Η κοινωνική δράση της Allianz Ελλάδος επιβραβεύτηκε στα φετινά «Bravo Sustainability Awards», στην κατηγορία Bravo Market, για τη στήριξη του προγράμματος Thought for Food του Ιδρύματος Μποδοσάκη και συγκεκριμένα για την πρωτοβουλία: «Αξιοποίηση περισσευούμενων αγροτικών προϊόντων και ενίσχυση της κυκλικής οικονομίας στην Κρήτη».

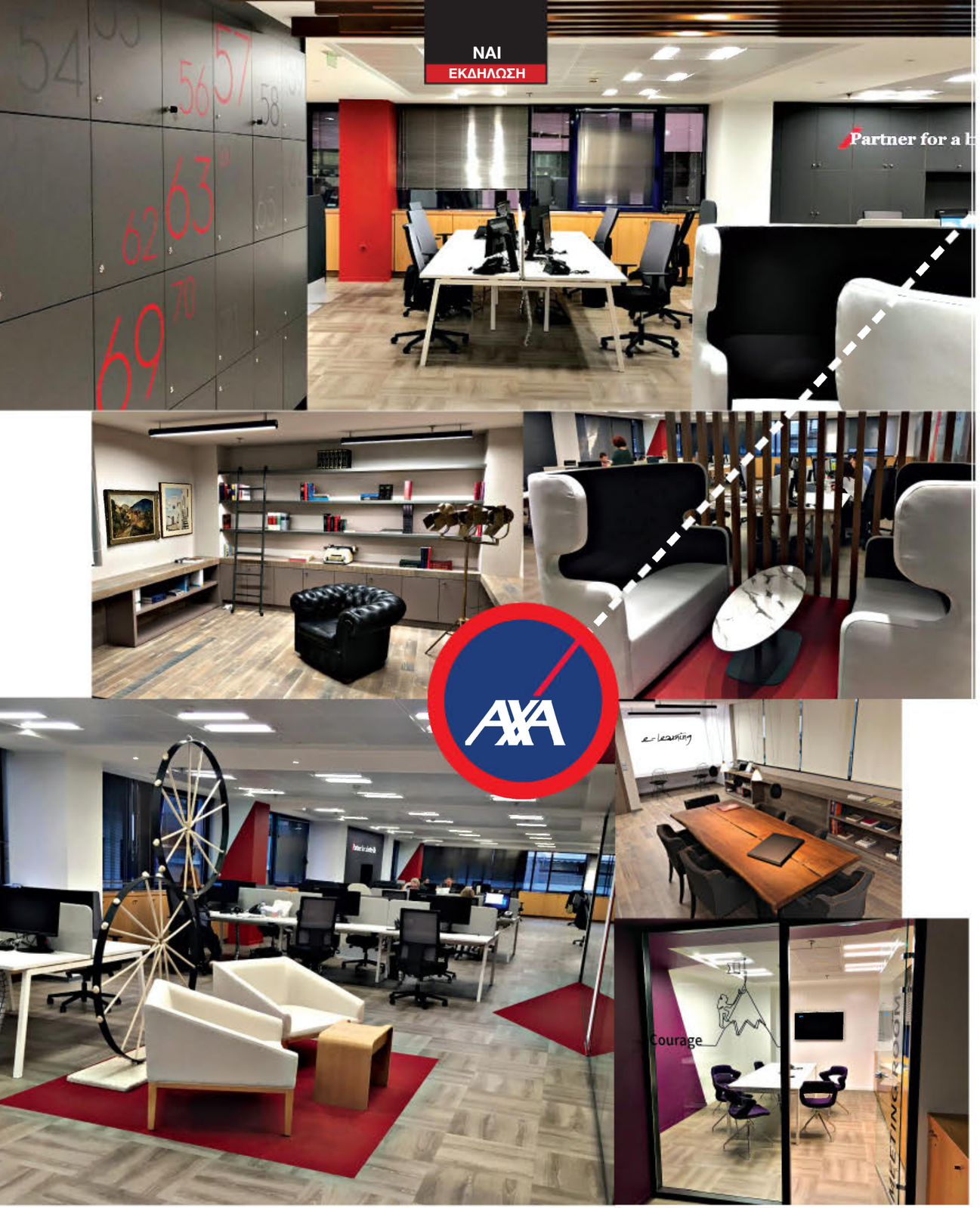
Η εκδήλωση της απονομής των βραβείων πραγματοποιήθηκε υπό την αιγίδα του Υπουργείου Οικονομίας και Ανάπτυξης, στο Μέγαρο Μουσικής Αθηνών, ενώ για την υλοποίηση της ενέργειας που βραβεύτηκε, η εταιρεία ένωσε τις δυνάμεις της με το Ίδρυμα Μποδοσάκη στο πρόγραμμα Thought for Food, για να γίνει αρωγός στη δημιουργία προοπτικών για βιώσιμη ανάπτυξη της ελληνικής περιφέρειας. Με τη στήριξη της Allianz και του Ιδρύματος Μποδοσάκη αναπτύχθηκε από την ομάδα της Αμερικανικής Γεωργικής Σχολής ένα καινοτόμο πρόγραμμα, με τους παρακάτω άξονες δραστηριότητας:

- Πιλοτική ανάπτυξη προϊόντων από μεμονωμένα λαχανικά και συνδυασμούς μειγμάτων.
- Διερεύνηση των αναγκών της αγοράς και των χαρακτηριστικών που πρέπει να έχει ένα τέτοιο προϊόν μέσα από επιτόπιες έρευνες και γευστική δοκιμή.
- Επιχειρηματικό πλάνο και βιωσιμότητα της επένδυσης.
- Ανάπτυξη και τυποποίηση παραγωγικής διαδικασίας της επιλεγμένης λύσης.
- Διερεύνηση και ανάπτυξη προϊοντικής ταυτότητας.

Το πρόγραμμα εκπονήθηκε στην περιοχή Μοίρες-Τυμπάκι Ηρακλείου Κρήτης με άμεσα ωφελούμενη μία ομάδα καταρτισμένων αγροτών, που ασχολούνται με την καλλιέργεια λαχανικών σε μια έκταση συνολικά περίπου 800 στρεμμάτων και όπου οι ποσότητες των προϊόντων β' διαλογής είναι πολύ υψηλές.

Από τις εργαστηριακές δοκιμές και αναλύσεις που υλοποιήθηκαν αναδείχθηκαν 4 νέα προϊόντα με εμπορική αξία που με τη σωστή ανάπτυξη και branding θα μπορέσουν να συνεισφέρουν στη δημιουργία ενός κλάδου αξιοποίησης των β' διαλογής προϊόντων. ■

Από αριστερά: Ξένια Παπασταύρου, υπεύθυνη Τμήματος Ανάπτυξης - Ίδρυμα Μποδοσάκη, Τζούλη Πανάγου, διευθύντρια Market Management & Επικοινωνίας - Allianz Ελλάδος, και Μαριτίνα Μεσσήνη, Market Management & Επικοινωνία - Allianz Ελλάδος



ΝΑΙ
ΕΚΔΗΛΩΣΗ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
αλλάζουμε / τα δεδομένα

Το μέλλον βρήκε θέση στα νέα γραφεία της ΑΧΑ!

Οι αξίες είναι στο επίκεντρο της ΑΧΑ, που εγκαινίασε τα νέα γραφεία της, παρουσία του CFO International New Markets, κ. Wilm Langenbach. Ο κ. Langenbach, εκφράζοντας την ικανοποίησή του για το σύντομο χρονικό διάστημα που επετεύχθη η αλλαγή, μίλησε για ενδυνάμωση της συνεργασίας και γνωστοποίησε ότι η ΑΧΑ Ελλάδας τρέχει με ρυθμούς ανάπτυξης της τάξης του 5% τη φετινή χρονιά.

Από την πλευρά του ο διευθύνων σύμβουλος της ΑΧΑ, κ. Ερρίκος Μοάτσος, επαναβεβαίωσε ότι οι άνθρωποι της εταιρείας αποτελούν την κινητήριο δύναμη της λειτουργίας της. Το νέο εργασιακό περιβάλλον της εταιρείας στηρίζεται στην ιδέα ότι όλοι οι εργαζόμενοί της ενώνουν τις δυνάμεις τους κάτω από την ίδια δημιουργική και καινοτόμα στέγη, η οποία τους εμπνέει να αποδίδουν το μέγιστο των δυνατοτήτων τους.

Στο επίκεντρο του νέου αρχιτεκτονικού εγχειρήματος βρίσκονται οι αξίες της ΑΧΑ -«Ο Πελάτης στο Επίκεντρο», «Ακεραιότητα – Επαγγελματισμός», «ΟΝΕΑΧΑ», «Ευελιξία», «Καινοτομία», «Απλότητα»-, γι' αυτό και κάθε όροφος έχει πάρει το όνομά του από αυτές. Για την ανακαίνιση των γραφείων, η ΑΧΑ στηρίχτηκε στη σύγχρονη αρχιτεκτονική λογική των μεγάλων γραφείων «ανοιχτής διάταξης», τα οποία ευνοούν την επικοινωνία μεταξύ των συναδέλφων, την ομαδική εργασία και την εύκολη ανταλλαγή ιδεών και πληροφοριών. Συγκεκριμένα, τα νέα γραφεία σχεδιάστηκαν με τέτοιον τρόπο, ώστε να μην υπάρχει η έννοια του «μόνιμου χώρου» για τον κάθε εργαζόμενο (shared policy desk), καθώς κάθε μέρα μπορεί να επιλέξει διαφορετική θέση. Η ΑΧΑ Ελλάδας συνεχίζει να κάνει σημαντικά βήματα στο συνολικό ταξίδι μετασχηματισμού της, με στόχο να αποτελέσει ηγέτη στην επικέντρωση στον πελάτη και στην κερδοφόρα ανάπτυξη, τόνισε ο CFO της περιφέρειας International New Markets, κ. Wilm Langenbach. Από την πλευρά του ο διευθύνων σύμβουλος της ΑΧΑ, κ. Ερρίκος Μοάτσος, ανέφερε ότι «οι άνθρωποί μας αποτελούν την κινητήριο δύναμη της λειτουργίας μας.Σε αυτό το πλαίσιο σχεδιάσαμε τα νέα γραφεία μας, επιδιώκοντας να δώσουμε τη δυνατότητα στους ανθρώπους μας να εργαστούν σε ένα χώρο που αποπνέει εμπιστοσύνη και προοπτική», σημείωσε ο κ. Μοάτσος. Η διευθύντρια Ανθρώπινου Δυναμικού, κ. Αννα Μανιάτη, δήλωσε ότι «είμαστε ιδιαίτερα υπερήφανοι που κάθε μας επιτυχία αποτελεί αφετηρία για τον επόμενο σχεδιασμόμας. Καλύτερο εργοδότη δεν σε καθιστά μία διάκριση, όσο σημαντική και αν είναι, αλλά η εμπιστοσύνη που χτίζεται μέσα από τους ανθρώπους ενός οργανισμού». ■

Νέος κύκλος εκπαιδευτικών σεμιναρίων

Με τη συμμετοχή άνω των 800 συνεργατών ξεκίνησαν εν τω μεταξύ τα εκπαιδευτικά σεμινάρια της AIG σε Αθήνα και Θεσσαλονίκη. Ειδικότερα, όπως τονίζεται, η AIG Ελλάδος με γνώμονα τη συνεχή ενημέρωση και εκπαίδευση των συνεργατών της και την εξασφάλιση της υψηλής ποιότητας των υπηρεσιών και των προϊόντων της, ξεκίνησε έναν κύκλο 10 εκπαιδευτικών σεμιναρίων στην Αθήνα και αντίστοιχα 9 στη Θεσσαλονίκη. Με εισηγητές καταξιωμένα στελέχη της εταιρείας, οι συμμετέχοντες έχουν τη δυνατότητα να παρακολουθήσουν εκπαιδεύσεις στους τομείς του Customer Service Excellence, των Επιχειρηματικών Κινδύνων και των Προσωπικών Κινδύνων. Οι βασικές ενότητες που αναπτύσσονται κατά τη διάρκεια των εκπαιδεύσεων είναι η Αποτελεσματική Διαχείριση Αιτιάσεων Πελατών, οι Ευθύνες Στελεχών Διοίκησης, οι Επαγγελματικές Ευθύνες, η Διαχείριση Κρίσεων, η Αστική Ευθύνη Επιχειρήσεων «C.G.L.», η Ασφάλιση Περιουσίας, η Ασφάλιση Περιβαλλοντικής Ευθύνης και η Ασφάλιση Μεταφορών, καθώς και θέματα όπως η Ασφάλιση Κατοικίας, το Private Client Group, η Ασφάλιση Οχημάτων και η Ασφάλιση Προσωπικών Ατυχημάτων & Ταξιδιωτικών Ασφαλίσεων.

«Η AIG Ελλάδος προσφέρει τη δυνατότητα στους συνεργάτες της να παρακολουθήσουν μια σειρά εκπαιδεύσεων με σκοπό την καλύτερη ενημέρωση και κατάρτισή τους. Μας χαροποιεί ιδιαίτερα ότι ο κύκλος των σεμιναρίων μας έχει τόσο μεγάλη απήχηση και συμμετοχή και οι συνεργάτες μας ανταποκρίνονται στο κάλεσμά μας προκειμένου να μπορούν να καλύψουν στο μέγιστο τις ανάγκες των ασφαλισμένων μας», τόνισε ο διευθύνων σύμβουλος της AIG Ελλάς Α.Ε., κ. Giuseppe Zorgno. ■

AIG: Στον όμιλο περνά το 100% της AIG Ελλάδος

Ενέκρινε η Επιτροπή Ανταγωνισμού την απόκτηση της AIG Ελλάδος από τον όμιλο AIG. Σύμφωνα με σχετική ανακοίνωση, «η Επιτροπή Ανταγωνισμού σε Τμήμα, με την υπ' αριθ. 677/2019 απόφασή της, ενέκρινε ομόφωνα, κατ' άρθρο 8 παρ. 3 του Ν. 3959/2011, την από 30/10/2018 (αριθ. πρωτ. 6330) γνωστοποιηθείσα συγκέντρωση που αφορά την απόκτηση του αποκλειστικού ελέγχου της εταιρείας με την επωνυμία "AIG ΕΛΛΑΣ Α.Ε. Αντιπροσώπευσης Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων" από τον όμιλο AIG μέσω της εξαγοράς του συνόλου (100%) του μετοχικού κεφαλαίου της εταιρείας. Επισημαίνεται ακόμη ότι με την απόφασή της η Επιτροπή Ανταγωνισμού σε Τμήμα έκρινε ότι η ως άνω συγκέντρωση, η οποία αφορά πρωτίστως την ευρύτερη αγορά παροχής ασφαλιστικών και αντασφαλιστικών υπηρεσιών, παρότι εμπίπτει στο πεδίο εφαρμογής της παραγράφου 1 του άρθρου 6 Ν. 3959/201, δεν προκαλεί σοβαρές αμφιβολίες ως προς το συμβατό αυτής με τις απαιτήσεις λειτουργίας του ανταγωνισμού στις επιμέρους αγορές τις οποίες αφορά». ■

Ο κ. Giuseppe Zorgno

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ

50 χρόνια με φερεγγυότητα, αξιοπιστία, συνέπεια!

Στην πολυετή παρουσία της στην ελληνική ασφαλιστική αγορά η Ατλαντική Ένωση χαρακτηρίζεται επί 50 χρόνια από τρεις αξίες: τη Φερεγγυότητα, την Αξιοπιστία και τη Συνέπεια. Με αυτή τη φιλοσοφία, όπως τονίζεται, σχεδίασε και ενεργοποίησε το νέο και σύγχρονο τεχνολογικά site της, με μοναδικές πληροφορίες στη διεύθυνση www.atlantiki.gr. Ο επισκέπτης της ιστοσελίδας, μέσα από ένα σύγχρονο και ελκυστικό περιβάλλον, έχει τη δυνατότητα να ενημερωθεί για την εταιρεία, τα ασφαλιστικά προγράμματά της, επίκαιρα θέματα κοινωνικού και οικονομικού περιεχομένου, ενώ παράλληλα έχει στη διάθεσή του αρκετές χρηστικές πληροφορίες και δυνατότητες, όπως αναζήτηση όρων συμβολαίων, ενημέρωση για τους διαθέσιμους τρόπους πληρωμής ασφαλίστρων με απευθείας δυνατότητα πληρωμής με χρεωστική ή πιστωτική κάρτα (μέχρι και σε 12 άτοκες δόσεις), τρόπο λειτουργίας του μοναδικού τηλεφωνικού αριθμού έκτακτης ανάγκης 10234 (24ωρη χρήση – 365 ημέρες), εκτύπωση χρήσιμων εγγράφων και πολλές ακόμα διευκολύνσεις που κάνουν πιο απλή τη σχέση της εταιρείας με πελάτες και συνεργάτες.

Το νέο site είναι σχεδιασμένο έτσι ώστε να διαθέτει πρόσβαση από όλες τις συσκευές, όπως desktop, laptop, mobile (android & iOS), tablet κ.ά., ενώ παράλληλα λειτουργεί σε όλες τις μηχανές αναζήτησης (chrome, firefox **κ.ά.).**

Σύμφωνα με τις δηλώσεις του δ/ντος συμβούλου κ. Ι. Λαπατά, «η Ατλαντική Ένωση, με το νέο της site, προχωρά ένα βήμα ακόμα μπροστά στη νέα ψηφιακή εποχή. Στο αμέσως προσεχές διάστημα θα υλοποιηθεί και μια νέα σειρά ηλεκτρονικών υπηρεσιών, οι οποίες θα συμβάλουν ακόμα περισσότερο στη διαρκή βελτίωση της εξυπηρέτησης των ασφαλισμένων και των συνεργατών της». ■

6 λόγοι για να εμπιστευτείτε την Ατλαντική Ένωση

- **1η θέση σε αξιοπιστία μεταξύ των ασφαλιστικών εταιρειών ζωής & υγείας στην Ελλάδα με Δείκτη Φερεγγυότητας 272% (31/12/2017).**
- **Συνεχής κερδοφορία 29 ετών, με παράλληλη αύξηση Ιδίων Κεφαλαίων.**
- **Σύγχρονες μηχανογραφικές εφαρμογές & πρωτοποριακές ασφαλιστικές παροχές.**
- **Ανθρώπινο πρόσωπο.**
- **Γρήγορες & απλές διαδικασίες αποζημιώσεων.**
- **Συνεργάτες και σημεία εξυπηρέτησης σε όλη την Ελλάδα.**

Ο κ. Γιάννης Λαπατάς

Σε ισχύ έχει τεθεί το πρωτοποριακό μοντέλο ασφάλισης που ανακοίνωσε ο Προμηθευτικός Συνεταιρισμός Προσωπικού ΔΕΗ σε συνεργασία με τον όμιλο Ευρωκλινικής. Πρόκειται για ομαδικό πρόγραμμα, που προσφέρει στα μέλη του συνεταιρισμού πρόσβαση σε σημαντικές παροχές υγείας, υψηλών προδιαγραφών, με άκρως προνομιακή τιμή και με ιδιαίτερα ελκυστικούς όρους και παροχές. Ειδικότερα, όπως ανακοινώθηκε σε συνέντευξη Τύπου που πραγματοποιήθηκε στο Ινστιτούτο Παστέρ παρουσία εκπροσώπων των οργανισμών, τα ασφαλιζόμενα μέλη του προγράμματος με μηνιαίο ασφάλιστρο 20 € μπορούν να απολαμβάνουν μοναδικές παροχές υγείας όπως: κάλυψη έως 30.000 € ετησίως για νοσηλεία σε σημαντικές ιδιωτικές κλινικές (Όμιλος Ευρωκλινικής, Γενική Κλινική Θεσσαλονίκης, Όμιλος Βιοκλινικής) ή/και σε δημόσια νοσοκομεία, ιατρικές επισκέψεις & διαγνωστικές εξετάσεις σε πανελλαδικό δίκτυο σε εξαιρετικά προνομιακές τιμές, δωρεάν κάλυψη επειγόντων περιστατικών, μηδενική συμμετοχή του ασφαλισμένου σε διαγνωστικές εξετάσεις με χρήση ΕΟΠΥΥ κ.ά.

«Με την τεχνογνωσία του Ομίλου της Ευρωκλινικής και τη συνεργασία της MINETTA Ασφαλιστικής σχεδιάσαμε ένα ιδιαίτερα ελκυστικό ασφαλιστικό πακέτο παροχών υγείας, το οποίο μας δίνει τη δυνατότητα να προσφέρουμε στα μέλη μας και στα εξαρτώμενα αυτών μέλη -συζύγους και τέκνα- ολοκληρωμένες και ποιοτικές λύσεις, μέσω του ιδιωτικού φορέα υπηρεσιών υγείας, δημιουργώντας έναν 2ο σημαντικό πυλώνα ασφάλισης, ο οποίος προσελκύει καθημερινά νέα μέλη», τόνισε ο κ. Γιάννης Αβραμίδης, πρόεδρος του Προμηθευτικού Συνεταιρισμού Προσωπικού ΔΕΗ. «Πιστεύουμε ότι με αυτό τον τρόπο τα μέλη μας θα μπορέσουν να ανακτήσουν μέρος των παροχών που έχασαν μέσα στα χρόνια της κρίσης», πρόσθεσε ο κ. Αβραμίδης.

Από την πλευρά του ο κ. Αντώνης Βουκλαρής, διευθύνων σύμβουλος Ομίλου Ευρωκλινικής, υπογράμμισε ότι «στρατηγική προτεραιότητα για τον Όμιλο Ευρωκλινικής είναι η καινοτομία και η πρωτοπορία, συμμετέχοντας και δημιουργώντας από κοινού tailor-made λύσεις και προγράμματα για οργανισμούς, όπως ο Προμηθευτικός Συνεταιρισμός Προσωπικού της ΔΕΗ, που είναι διατεθειμένοι να προσφέρουν στα μέλη τους εναλλακτικές στην παροχή υπηρεσιών υγείας υψηλού επιπέδου. Οι κλινικές μας, στρατηγικά τοποθετημένες στο κέντρο της Αθήνας, είναι σε θέση να προσφέρουν ολοκληρωμένες και προσιτές λύσεις υγείας, για όλη την οικογένεια, μέσα από σύγχρονες δομές και ιατρικές υπηρεσίες αιχμής», σημείωσε ο κ. Βουκλαρής.

Εκ μέρους της Μινέττα, ο κ. Γιώργος Μινέττας, αντιπρόεδρος και αναπληρωτής διευθύνων σύμβουλος, ανέφερε ότι «οι πολίτες, όπως και οι ασφαλισμένοι μεγάλων οργανισμών, στρέφονται πλέον και σε εναλλακτικές λύσεις για την πληρέστερη κάλυψη των αναγκών υγείας τους. Η Μινέττα Ασφαλιστική αγκαλιάζει πρωτοβουλίες όπως αυτή του Προμηθευτικού Συνεταιρισμού Προσωπικού της ΔΕΗ και συνεισφέρει με τον τρόπο που γνωρίζει καλύτερα - προσφέροντας αξιόπιστες και ολοκληρωμένες λύσεις ασφάλισης», σημείωσε ο κ. Μινέττας. ■

Ομαδικό για τα μέλη του συνεταιρισμού ΔΕΗ

Από αριστερά:Κώστας Μπερτσιάς, μέλος Δ.Σ. MINETTA Ασφαλιστική, Ιωάννης Αβραμίδης, πρόεδρος Προμηθευτικού Συνεταιρισμού Προσωπικού ΔΕΗ, Αντώνης Βουκλαρής, διευθύνων σύμβουλος Ομίλου Ευρωκλινικής, Ιωάννης Λάμπρου, γεν. γραμματέας Προμηθευτικού Συνεταιρισμού Προσωπικού ΔΕΗ

Δείτε το σχετικό video στο www.Nextdeal.gr

ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Το πετράδι του στέμματος της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς!

«Πετράδι του στέμματος» («The Jewel in the Crown») έλεγαν οι Εγγλέζοι την Ινδία, δηλώνοντας έτσι την τεράστια σημασία που είχε η μεγάλη αυτή χώρα για την αυτοκρατορία τους. Έκτοτε, με την ίδια φράση χαρακτηρίζουμε κάτι που είναι σημαντικής αξίας και κοσμεί ένα ευρύτερο σύνολο στο οποίο συμπεριλαμβάνεται.

Αν λοιπόν στον κλάδο μας η ελληνική ασφαλιστική αγορά είναι το στέμμα, το χαρακτηρισμό «Πετράδι του στέμματος» το διεκδικούν πολλές ασφαλιστικές με κριτήριο τα θεμελιώδη οικονομικά τους μεγέθη. Ο αριθμός τους περιορίζεται πολύ αν μαζί με τα θεμελιώδη μεγέθη συμπεριλάβουμε στα κριτήρια και αλλά δεδομένα, όπως τα οράματα και τις αξίες τις οποίες υπηρετούν οι εταιρείες. Σε αυτές τις λίγες οπωσδήποτε εταιρείες η Συνεταιριστική Ασφαλιστική κατέχει πρωτεύουσα θέση και δικαιωματικά διεκδικεί το χαρακτηρισμό «Πετράδι του στέμματος της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς».

Η Συνεταιριστική Ασφαλιστική συμπλήρωσε 40 χρόνια παρουσίας στη ελληνική ασφαλιστική αγορά και δύσκολα θα βρεθεί «εχθρός» ή «φίλος», «συναγωνιστής» ή «ανταγωνιστής» που θα μπορέσει να υποστηρίξει ότι η παρουσία της και εν γένει η δραστηριότητα της δεν κοσμεί την ελληνική ασφαλιστική αγορά. Δεν αποτελεί μία ασφαλιστική εταιρεία αξιόπιστη, φερέγγυα, με υψηλούς δείκτες ικανοποίησης των ασφαλισμένων όσο και των εκατοντάδων συνεργατών της.

Επιχείρηση της κοινωνικής οικονομίας, η Συνεταιριστική καταφέρνει να ισορροπεί ανάμεσα από τη μια πλευρά στη «βαρβαρότητα» μιας σκληρής πραγματικότητας που διαμορφώνουν οι αδίστακτες αγορές και οι απαιτήσεις τους για κερδοφορία και από την άλλη πλευρά στις ανθρώπινες αξίες και ευαισθησίες που ενσωματώνει το όραμα μιας κοινωνίας και οικονομίας, όπου το γενικό καλό είναι ο κήπος που τρέφει και το ατομικό καλό, όπως είναι το όραμα της κοινωνικής οικονομίας και των συνεταιριστών που αποτελούν τους ιδρυτές και μετόχους της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής.

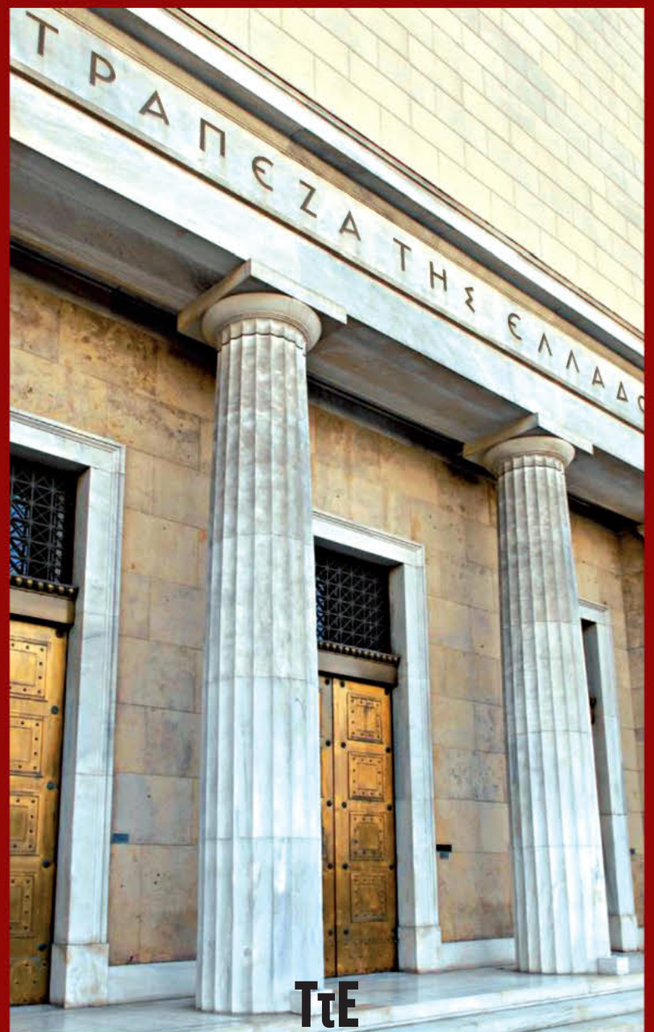
Η παρουσία της κοσμεί την ελληνική ασφαλιστική αγορά

Η Συνεταιριστική Ασφαλιστική δεν «παίζει» παιχνίδια με τα τιμολόγια και τις προμήθειες, επιδιώκει σταθερές και υγιείς σχέσεις με την ασφαλιστική διαμεσολάβηση και στοχεύει σε έναν ισχυρό ισολογισμό με αυξημένη περιθώρια φερεγγυότητας.

Πιστή στις αρχές της κοινωνικής οικονομίας, η Συνεταιριστική Ασφαλιστική, όπως υπογραμμίζει σε όλους τους τόνους ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας κ. Δημήτρης Ζορμπάς, έχει σαν κυρίαρχο κριτήριο στη δραστηριότητά της την κεφαλαιακή της επάρκεια, η οποία αποδεικνύεται από τον υψηλότατο δείκτη φερεγγυότητας (222,55% το 2017) που διαθέτει και την κατατάσσει ανάμεσα στις καλύτερες ασφαλιστικές εταιρείες της Ελλάδος.

Η εταιρεία έχει ως υψηλή προτεραιότητα την εξυπηρέτηση των πελατών της, τη διατήρηση και ανάπτυξη ενός υγιούς χαρτοφυλακίου, τη δημιουργία θετικών αποτελεσμάτων, τη διατήρηση της φερεγγυότητάς της και την αύξηση του μεγέθους της, με την προϋπόθεση εκπλήρωσης των προηγούμενων προτεραιοτήτων. Τα κανάλια διανομής των ασφαλιστικών προϊόντων είναι οι συνεταιριστικές οργανώσεις κάθε μορφής και το ιδιωτικό δίκτυο διαμεσολαβούντων. Η εταιρεία διαμορφώνει συνεργασίες τόσο με αυτούς τους χώρους όσο και με άλλες ασφαλιστικές εταιρείες, προκειμένου να παρέχει πλήρη γκάμα καλύψεων υψηλού επιπέδου στους πελάτες της. Η συνεργασία της με τις εταιρείες από την υπόλοιπη Ευρώπη που συμμετέχουν στο κεφάλαιό της αποτελεί εξαιρετικά σημαντική πηγή γνώσης και βοήθειας. ■

Ο κ. Δημήτρης Ζορμπάς



Κεφαλαιακά ισχυρός ο ασφαλιστικός κλάδος

Σε ό,τι αφορά τον κίνδυνο αγοράς αντιστοιχεί περίπου στο 41,1% του συνολικού κινδύνου των ασφαλιστικών επιχειρήσεων. Μεγάλη έκθεση στον κίνδυνο συγκέντρωσης (38% του συνολικού κινδύνου τους) παρουσιάζουν οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις κατά ζημιών

Επάρκεια κεφαλαίων καλής ποιότητας εμφανίζει η ασφαλιστική αγορά, όπως αναφέρει η Τράπεζα της Ελλάδος στη μελέτη «Επισκόπηση του Ελληνικού Χρηματοπιστωτικού Συστήματος». Ειδικότερα, όπως επισημαίνεται, από την ανάλυση των κινδύνων για τα έτη 2016-2017 διαφαίνεται ότι μέσα στο 2017 υπήρξε σημαντική μείωση των Κινδύνων Αθέτησης Αντισυμβαλλομένου (-2,6%) και Ασφαλίσεων κατά Ζημιών (-4,2%) και παράλληλη αύξηση των Κινδύνων Αγοράς (+1,6%) και Ασφαλίσεων Ζωής (+5,7%). Όσον αφορά τη φερεγγυότητα των ασφαλιστικών επιχειρήσεων, η ΤτΕ αναφέρει ότι παρά το δυσμενές οικονομικό περιβάλλον, η ελληνική ασφαλιστική αγορά εμφανίζει επάρκεια κεφαλαίων καλής ποιότητας. Η Κεφαλαιακή Απαίτηση Φερεγγυότητας (SCR) για το σύνολο της ασφαλιστικής αγοράς στις 31.12.2017 διαμορφώθηκε σε 1,8 δισ. ευρώ, με τα συνολικά επιλέξιμα ίδια κεφάλαια να ανέρχονται σε 3,1 δισ. ευρώ. Επιπροσθέτως, η συνολική Ελάχιστη Κεφαλαιακή Απαίτηση (MCR) διαμορφώθηκε σε 658 εκατ. ευρώ, με τα αντίστοιχα συνολικά επιλέξιμα ίδια κεφάλαια να ανέρχονται σε 2,98 δισ. ευρώ και να αφορούν εξ ολοκλήρου κεφάλαια Κατηγορίας 1. Ειδικότερα:

ΟΙ ΚΙΝΔΥΝΟΙ ΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Ασφαλιστικές επιχειρήσεις κατά ζημιών

Όπως αναφέρεται, στις ασφαλιστικές επιχειρήσεις κατά ζημιών ο μεγαλύτερος κίνδυνος είναι ο ασφαλιστικός, ο οποίος συνεισφέρει κατά 64,5% (από 68,6% το προηγούμενο έτος) στη διαμόρφωση του προφίλ κινδύνου τους, ενώ ο αμέσως επόμενος κίνδυνος, αλλά σημαντικά μικρότερος, είναι ο κίνδυνος αγοράς, ο οποίος συνεισφέρει στη διαμόρφωση του προφίλ κινδύνου τους κατά 42,4%, παρουσιάζοντας αύξηση κατά 8,4% από το προηγούμενο έτος (34,0%). Ο αμέσως επόμενος σε μέγεθος κίνδυνος είναι ο κίνδυνος αθέτησης αντισυμβαλλομένου με συνεισφορά 9,8%, παρουσιάζοντας μείωση σε σχέση με το προηγούμενο έτος κατά 2,3%, ενώ ο λειτουργικός κίνδυνος παραμένει αρκετά μικρός, περίπου 6% (από 7% το προηγούμενο έτος). Τέλος, τα οφέλη από τη διαφοροποίηση των κινδύνων συνεισφέρουν στη διαμόρφωση του προφίλ κινδύνου τους περιοριστικά, καθώς μειώνουν τον κίνδυνο κατά 24% περίπου. Τα ανωτέρω συμπεράσματα αφορούν το σύνολο των ασφαλιστικών επιχειρήσεων κατά ζημιών. Η εικόνα των κινδύνων διαφοροποιείται σημαντικά μεταξύ των επιμέρους ασφαλιστικών επιχειρήσεων, καθώς παρατηρείται η μεγάλη ανομοιογένεια στο προφίλ κινδύνου μεταξύ των ασφαλιστικών επιχειρήσεων, ιδιαίτερα στον κίνδυνο αγοράς και στον κίνδυνο αθέτησης αντισυμβαλλομένου, όπου τα ποσοστά συνεισφοράς των συγκεκριμένων κινδύνων στο προφίλ κινδύνου τους κυμαίνονται από 5,4% μέχρι και 78,6% και από 1,4% μέχρι και 52,5% αντίστοιχα.

Ασφαλιστικές επιχειρήσεις ζωής

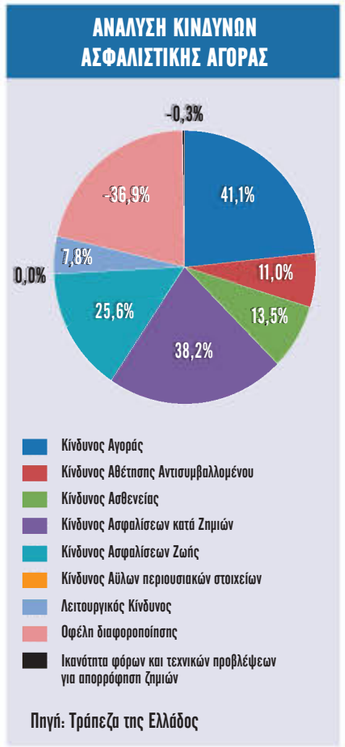
Στις τρεις (3) ασφαλιστικές επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται αποκλειστικά στον κλάδο Ασφαλίσεων Ζωής, ο μεγαλύτερος κίνδυνος είναι ο ασφαλιστικός, με ποσοστό περίπου 71% (παρουσιάζοντας αύξηση 14% από το προηγούμενο έτος), ενώ ο αμέσως επόμενος σε μέγεθος είναι ο κίνδυνος αγοράς με 33,2%. Χαρακτηριστικό στις ασφαλίσεις ζωής είναι ότι τόσο ο λειτουργικός κίνδυνος όσο και ο κίνδυνος αθέτησης αντισυμβαλλομένου παρουσιάζουν σημαντική μείωση σε σχέση με το προηγούμενο έτος (από 10,4% σε 6,9% και από 12,1% σε 2,2%). Τα οφέλη από τη διαφοροποίηση των κινδύνων κινούνται σε παρόμοιο επίπεδο με των ασφαλιστικών κατά ζημιών (περίπου 23,2%).

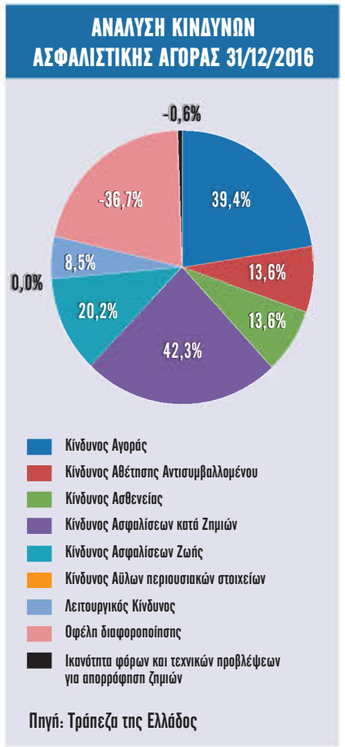
Ο διοικητής της Τραπέζης της Ελλάδος κ. Γιάννης Στουρνάρας

Ασφαλιστικές εταιρείες μεικτής δραστηριότητας

Στις ασφαλιστικές επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται ταυτοχρόνως στους κλάδους των Ασφαλίσεων Ζωής και Κατά Ζημιών (ασφαλιστικές εταιρείες μεικτής δραστηριότητας), η συνεισφορά των διαφόρων κινδύνων στο προφίλ των κινδύνων τους διαφοροποιείται σημαντικά. Ο μεγαλύτερος κίνδυνος είναι αυτός της αγοράς, καθώς συνεισφέρει κατά 41,8% (από 42,1% το προηγούμενο έτος), ενώ οι ασφαλιστικοί κίνδυνοι κατά ζημιών, ζωής και ασθενείας συνεισφέρουν με ποσοστά 36,8%, 25,9% και 17,6% αντίστοιχα (σε παρόμοιο επίπεδο με το προηγούμενο έτος). Επιπλέον, ο κίνδυνος αθέτησης αντισυμβαλλομένου κινείται σε υψηλά επίπεδα, αν και είναι μειωμένος σε σχέση με το προηγούμενο έτος (12,5%, από 15%). Τα οφέλη από τη διαφοροποίηση είναι αρκετά σημαντικά (μειώνουν τον κίνδυνο κατά 42% περίπου), καθώς οι επιχειρήσεις αυτές έχουν μεγαλύτερες δυνατότητες ανάληψης ασυσχέτιστων ή και, σε ορισμένες περιπτώσεις, αρνητικά συσχετισμένων κινδύνων. Η μεγάλη ανομοιογένεια είναι χαρακτηριστικό και των μεικτών επιχειρήσεων. Αυτή προέρχεται κυρίως από το γεγονός ότι οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις μεικτής δραστηριότητας διαχωρίζονται σε αυτές που αναλαμβάνουν κατά κύριο λόγο κινδύνους ασφαλίσεων ζωής, καθώς δεν μπορούν να δραστηριοποιηθούν στον κλάδο των Ασφαλίσεων Κατά Ζημιών, πέρα από αυτές που περιλαμβάνουν κινδύνους ασθενείας, και σε αυτές που αναλαμβάνουν κατά κύριο λόγο κινδύνους ασφαλίσεων κατά ζημιών.

Ομοίως, η μεγάλη ανομοιογένεια που εμφανίζει ο κίνδυνος ασφαλίσεων ζωής οφείλεται στο μικρό αριθμό ασφαλιστικών επιχειρήσεων που αναλαμβάνουν σημαντικό ασφαλιστικό κίνδυνο ζωής, αν και ο κίνδυνος αυτός είναι αυξημένος από το προηγούμενο έτος. Το 50% των ασφαλιστικών επιχειρήσεων μεικτής δραστηριότητας αναλαμβάνει ασφαλιστικούς κινδύνους ζωής σε ποσοστό μικρότερο από 20% σε σχέση με το συνολικό τους κίνδυνο (το εν λόγω ποσοστό ήταν μόνο 10% κατά το προηγούμενο έτος).





Ο κίνδυνος αγοράς των ασφαλιστικών επιχειρήσεων

Ειδικότερα για τον κίνδυνο αγοράς, στην επισκόπηση αναφέρεται ότι αυτός αντιστοιχεί περίπου στο 41,1% του συνολικού κινδύνου των ασφαλιστικών επιχειρήσεων. Αυτό που φαίνεται είναι ότι υπάρχουν μεγάλες διαφοροποιήσεις μεταξύ των ασφαλιστικών επιχειρήσεων.

Οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις κατά ζημιών παρουσιάζουν μεγάλη έκθεση στον κίνδυνο συγκέντρωσης (38% του συνολικού κινδύνου τους) και στους κινδύνους πιστωτικών περιθωρίων (26%), ακινήτων (26%) και μετοχών (29%). Σε αντίθεση με τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις κατά ζημιών, οι μεγαλύτεροι κίνδυνοι των ασφαλιστικών επιχειρήσεων ζωής είναι οι κίνδυνοι μετοχών και επιτοκίου, οι οποίοι ανέρχονται στο 57% και στο 47%, αντίστοιχα, ως ποσοστό του συνολικού κινδύνου αγοράς. Αξιοσημείωτο είναι ότι ο ως άνω κίνδυνος επιτοκίου παρουσίασε αύξηση 37%, καθώς το προηγούμενο έτος ανερχόταν μόνο σε 10%.

Επίσης, χαρακτηριστικό είναι ότι ο συναλλαγματικός κίνδυνος για τις επιχειρήσεις αυτές έχει μειωθεί σημαντικά, καθώς ανέρχεται σε 9% (από 31% το προηγούμενο έτος), ενώ ο κίνδυνος ακινήτων είναι σχεδόν μηδενικός. Οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις μεικτής δραστηριότητας παρουσιάζουν μεγάλη ανομοιομορφία ως προς την έκθεσή τους στους κινδύνους αγοράς. Σε κάθε κατηγορία κινδύνου αγοράς, υπάρχουν ασφαλιστικές επιχειρήσεις με σχεδόν μηδενική έκθεση, όπως και ασφαλιστικές επιχειρήσεις με αρκετά μεγάλη έκθεση. Ενδεικτικός είναι ο κίνδυνος μετοχών, ο οποίος αντιπροσωπεύει, σε ορισμένες περιπτώσεις, μέχρι και το 92% του συνολικού κινδύνου αγοράς στον οποίο εκτίθενται. Στις επιχειρήσεις αυτές, ο μεγαλύτερος εκ των κινδύνων αγοράς είναι ο κίνδυνος πιστωτικών περιθωρίων, με ποσοστό 42%, και ακολουθεί ο κίνδυνος μετοχών, με ποσοστό 34%. ■

Nextdeal.gr

Για να μην χάνεις οπτικογράφημα *...

* δημιούργημα κινούμενων εικόνων με ήχο, βιντεοσκοπημένο σε μαγνητική ή ψηφιακή ταινία (ή άλλο μέσο)
ΒΙΝΤΕΟ

SUBSCRIBE
#Nextdeal

YouTube

Ελαφραίνει επιτέλους το χαράτσι για τους ασφαλιστές

Για ποιες κατηγορίες η μείωση των εισφορών είναι δώρον άδωρον

Της ΜΑΙΡΗΣ ΛΑΜΠΑΔΙΤΗ

Με τα ειδοποιητήρια του Ιανουαρίου τα οποία θα αναρτηθούν στα μέσα Φεβρουαρίου οι ελεύθεροι επαγγελματίες-ασφαλιστές θα δουν επιτέλους και στην πράξη τη μείωση των εισφορών προς τον ΕΦΚΑ μετά από δύο χρόνια ασφυξίας από το εξοντωτικό χαράτσι.

Η ελάφρυνση για τους ελεύθερους επαγγελματίες θα ξεκινά από τους ασφαλισμένους με ετήσιο καθαρό φορολογητέο εισόδημα πάνω από 7.032 ευρώ και θα κυμαίνεται από 200 έως 4.690 ευρώ ετησίως. Η μείωση της εισφοράς υπέρ της κύριας σύνταξης από 20% σε 13,33% επί του ασφαλιστέου εισοδήματος δίνει μια ανάσα στους ασφαλισμένους του πρώην ΟΑΕΕ, καθώς κερδίζουν ποσοστιαία από 12,45% έως και 33,35%.

Περισσότερο ευνοημένοι θα είναι ελεύθεροι επαγγελματίες με ετήσια μεικτά εισοδήματα (καθαρά κέρδη + εισφορές) μεταξύ 7.033 και 9.346 ευρώ, καθώς με το νέο καθεστώς θα πληρώνουν την κατώτατη εισφορά των 157,9 ευρώ το μήνα (117,2 υπέρ σύνταξης και 40,7 υπέρ υγείας). Για παράδειγμα, ασφαλιστής που δηλώνει ετήσιο εισόδημα 16.032 ευρώ θα καταβάλλει μηνιαίως 178 ευρώ υπέρ της σύνταξης και θα έχει ετήσιο όφελος 1.069 ευρώ (δείτε πίνακα με τις νέες εισφορές).

Αντίθετα, για μεικτά κέρδη μεταξύ 70.331 και 93.462 ευρώ θα εφαρμόζεται πλέον αναλογικός συντελεστής (20,28%), ενώ μέχρι πέρυσι επιβαλλόταν η ανώτατη ετήσια εισφορά των 18.953,4 ευρώ. Αυτό σημαίνει ότι θα επιβαρύνεται πιο πολύ όποιος κερδίζει περισσότερα. Να σημειωθεί πως η προβλεπόμενη αύξηση του ισχύοντος κατώτατου μισθού από 1ης/1/2019 θα αναπροσαρμόσει προς τα πάνω το ύψος της κατώτατης μηνιαίας ασφαλιστικής εισφοράς μη μισθωτών/ελεύθερων επαγγελματιών. Το ύψος της επιβάρυνσης θα εξαρτηθεί από το ποσοστό της μισθολογικής αύξησης που θα αποφασιστεί. Αν προκριθεί το πιο αισιόδοξο σενάριο και ο μισθός αυξηθεί κατά 10%, η κατώτατη εισφορά θα αυξηθεί κατά 12 ευρώ και από 157,9 μηνιαίως μηνιαίως θα ανέλθει στα 170, με αποτέλεσμα να απορροφηθεί το όποιο κέρδος από την πρόσφατη μείωση των εισφορών.

Σύμφωνα με υπολογισμούς, η συνολική επιβάρυνση από εισφορές, φόρο εισοδήματος και τέλος επιτηδεύματος μειώθηκε κατά τέσσερις ποσοστιαίες μονάδες. Δηλαδή, η επιβάρυνση για έναν επαγγελματία με ετήσιο εισόδημα 30.000 ευρώ από 52% που ήταν μειώθηκε στο 48%. Όμως και πάλι το κράτος παραμένει σχεδόν ισότιμος συνέταιρος.

Εκκαθάριση εισφορών για τους παράλληλα απασχολούμενους

Παρά τη μείωση των εισφορών, διπλά θα επιβαρυνθούν όσοι ελεύθεροι επαγγελματίες, που εργάζονται παραλλήλως ως μισθωτοί, έλαβαν μετά την πρόσφατη εκκαθάριση χρεωστικό «ραβασάκι» από τον ΕΦΚΑ. Οι συγκεκριμένοι ασφαλισμένοι θα αποπληρώσουν τις έξτρα εισφορές του 2017 σε 5 δόσεις. Αντιθέτως, όσοι διαπίστωσαν πως έχουν πιστωτικό υπόλοιπο επειδή κατέβαλαν επιπλέον ποσό, αυτό τους επιστρέφεται αυτόματα εντός 2μήνου, εκτός εάν υποβάλουν αίτημα να μείνει το ποσό ως πιστωτικό υπόλοιπο στον ΕΦΚΑ. Ειδικότερα, αν πρόκειται για ποσό από 50,01 ευρώ και άνω, μπορεί να παραμείνει στο λογαριασμό τους, προκειμένου να συμψηφιστεί με εισφορές επόμενων μηνών. Αν πρόκειται για πιστωτικό υπόλοιπο έως 50 ευρώ, θα συμψηφιστεί με επόμενη τρέχουσα εισφορά. Εάν υπάρχουν καθυστερούμενες εισφορές του 2018, αυτές εξοφλούνται από το πιστωτικό υπόλοιπο.

Σύμφωνα με τα στατιστικά στοιχεία του ΕΦΚΑ, οι 162.000 έχουν χρεωστικά ειδοποιητήρια, ενώ οι 69.600 θα λάβουν επιστροφές, καθώς έχουν πιστωτικά ειδοποιητήρια (το 2016 είχαν χαμηλότερο εισόδημα από το 2015). Άλλοι 110.000 έχουν μηδενικά εκκαθαριστικά, καθώς δεν υπήρξε μεταβολή στο εισόδημά τους.

Χαράτσι 20,28% το 2019 και για τους

αμειβόμενους με απόδειξη δαπάνης

Εισφορές στον ΕΦΚΑ θα υποχρεωθούν να καταβάλουν το 2019 και οι αμειβόμενοι με τίτλους κτήσης (αποδείξεις επαγγελματικής δαπάνης), οι μόνοι εργαζόμενοι που είχαν απαλλαγεί μέχρι σήμερα από το χαράτσι.

Έτσι, από φέτος θα παρακρατούνται και θα αποδίδονται ασφαλιστικές εισφορές συνολικού ύψους 20,28% για τους τίτλους κτήσης [13,33% για σύνταξη (ΕΦΚΑ) και 6,95% για υγεία (ΕΟΠΥΥ)].

Η καταβολή αμοιβών με απόδειξη δαπάνης προβλέπεται για περιστατική απασχόληση (φοιτητές, συνταξιούχοι, νέοι εργαζόμενοι) και για συναλλαγές που δεν υπερβαίνουν τις 10.000 ευρώ ετησίως.

Όμως οι ειδικοί επισημαίνουν ότι οι τίτλοι κτήσης «έκρυβαν» υποκρυπτόμενη εξαρτημένη σχέση εργασίας ή και υποχρέωση ασφάλισης στον πρώην ΟΑΕΕ, ενώ με την απόφαση κλείνουν τα παράθυρα αυτά.

Το χαράτσι θα περιορίσει τα έτσι κι αλλιώς χαμηλά καθαρά μηνιαία εισοδήματα που ελάμβαναν οι συγκεκριμένοι εργαζόμενοι, θα δίνει ωστόσο τη δυνατότητα ασφάλισης ώστε να μη χάνονται ασφαλιστικά έτη τα οποία θα είναι απαραίτητα στον εργαζόμενο για να βγει στη σύνταξη.

Τι θα ισχύσει για τους αυτοαπασχολούμενους επιστήμονες

Για τους αυτοαπασχολούμενους μηχανικούς, δικηγόρους και γιατρούς, προβλέπεται εκτός από τη μείωση των εισφορών υπέρ της ασφάλισης και μείωση των εισφορών υπέρ επικούρησης και εφάπαξ, οι οποίες θα υπολογίζονται ως ποσοστό (7% για το επικουρικό και 4% για το εφάπαξ) επί του βασικού μεικτού μισθού, δηλαδή επί των 586 ευρώ. Οι ελάχιστες εισφορές για το επικουρικό θα ανέλθουν σε 41 ευρώ/μήνα (7% x 586 ευρώ), ενώ οι ελάχιστες εισφορές για το εφάπαξ θα ανέλθουν σε 23,4 ευρώ/μήνα (4% x 586 ευρώ).

Για παράδειγμα, ένας αυτοαπασχολούμενος με ετήσιο εισόδημα 20.032 ευρώ τον Ιανουάριο 2019 θα πληρώσει: 173 ευρώ ασφάλιστρο υπέρ της κύριας σύνταξης, 115 ευρώ υπέρ ΕΟΠΥΥ και 64,5 ευρώ υπέρ επικούρησης και εφάπαξ. Σύνολο 352,5 ευρώ.

Με το προηγούμενο καθεστώς που θα ίσχυε το 2019 θα πλήρωνε 469 ευρώ. Ωστόσο, κάθε ασφαλισμένος αυτής της κατηγορίας θα πρέπει να καταβάλλει κάθε μήνα, πέρα από τις τρέχουσες εισφορές υπέρ της κύριας σύνταξης και υγείας (ΕΦΚΑ-ΕΟΠΥΥ), επικουρικού και εφάπαξ, και τα αναδρομικά από τις εισφορές των δύο προηγούμενων ετών, οι οποίες ίσχυαν από την 1η/1/2017, αλλά δεν είχαν ουδέποτε καταλογισθεί. Για να μην πνιγούν στις οφειλές οι αυτοαπασχολούμενοι επιστήμονες προβλέπεται η εξόφληση των αναδρομικών να γίνει σε 36 μηνιαίες δόσεις. Δηλαδή, το όφελος από την έκπτωση για τα επόμενα τρία χρόνια (36 δόσεις) θα περιοριστεί κατά πολύ. ■

ΕΛΕΥΘΕΡΟΙ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΕΣ			ΚΥΡΙΑ ΣΥΝΤΑΞΗ 20% ➧ 13,3%		
		ΤΙ ΘΑ ΙΣΧΥΕ ΤΟ 2019	ΤΙ ΘΑ ΙΣΧΥΣΕΙ ΤΟ 2019		
ΕΤΗΣΙΕΣ ΑΠΟΔΟΧΕΣ	ΜΗΝΙΑΙΟ ΜΙΚΤΟ ΕΙΣΟΔΗΜΑ	ΜΗΝΙΑΙΟ ΕΙΣΦΟΡΑ ΓΙΑ ΚΥΡΙΑ ΣΥΝΤΑΞΗ	ΜΗΝΙΑΙΑ ΕΙΣΦΟΡΑ ΓΙΑ ΚΥΡΙΑ ΣΥΝΤΑΞΗ	ΕΤΗΣΙΟ ΟΦΕΛΟΣ ΑΠΟ ΜΕΙΩΣΗ ΤΗΣ ΕΙΣΦΟΡΑΣ	% ΜΕΙΩΣΗΣ ΕΙΣΦΟΡΑΣ ΚΥΡΙΑΣ ΣΥΝΤΑΞΗΣ
8.032 €	669 €	134 €	117 €	-200 €	-12,45%
9.032 €	753 €	151 €	117 €	-400 €	-22,14%
10.032 €	836 €	167 €	117 €	-600 €	-29,90%
11.032 €	919 €	184 €	123 €	-736 €	-33,35%
12.032 €	1.003 €	201 €	134 €	-803 €	-33,35%
16.032 €	1.336 €	267 €	178 €	-1.069 €	-33.35%
20.032 €	1.669 €	334 €	223 €	-1.336 €	-33.35%
25.032 €	2.086 €	417 €	278 €	-1.670 €	-33.35%
30.032 €	2.503 €	501 €	334 €	-2.003 €	-33.35%
40.032 €	3.336 €	667 €	445 €	-2.670 €	-33.35%

Βαρόμετρο το ΓεΣΥ για τις κυπριακές ασφαλιστικές

Του ΓΙΑΝΝΗ ΣΕΪΤΑΝΙΔΗ*

Η εφαρμογή του Γενικού Συστήματος Υγείας (ΓεΣΥ), ενός νέου καθολικού συστήματος παροχής υπηρεσιών υγείας, με την επιβολή εισφορών να ξεκινά τον Μάρτιο και την παροχή υπηρεσιών εξωνοσοκομειακής περίθαλψης από τον Ιούνιο (τον Ιούνιο του 2020 θα ενεργοποιηθεί η παροχή νοσοκομειακής φροντίδας), καθορίζει τις εξελίξεις στην κυπριακή ασφαλιστική βιομηχανία.

Η απουσία ενός συστήματος Υγείας, από την ίδρυση της Κυπριακής Δημοκρατίας το 1960, που να καλύπτει καθολικά τον πληθυσμό δημιούργησε ένα μεγάλο κενό, το οποίο κάλυψε ο ιδιωτικός τομέας προσφέροντας πλήθος προγραμμάτων υγείας, τόσο πρωτοβάθμιας όσο και δευτεροβάθμιας φροντίδας υγείας. Το ισχύον σύστημα δημόσιας περίθαλψης προσφέρει δωρεάν υπηρεσίες (περίθαλψη και φάρμακα), με μικρές συμπληρωμές (π.χ. 6 ευρώ για επίσκεψη σε ειδικό γιατρό) σε ένα σημαντικό κομμάτι του πληθυσμού, στη βάση εισοδηματικών κριτηρίων. Δικαιούχοι της Ταυτότητας Νοσηλείας είναι άτομα χωρίς εξαρτώμενους με ετήσιο ακαθάριστο εισόδημα ως 15.400 ευρώ και μέλη οικογενειών των οποίων το ετήσιο ακαθάριστο εισόδημα δεν υπερβαίνει τις 30.750 ευρώ, αυξανόμενο κατά 1.700 ευρώ για κάθε εξαρτώμενο τέκνο. Όλοι οι υπόλοιποι δεν καλύπτονται.

Υπολογίζεται ότι περίπου 235.000 άτομα στην Κύπρο κάνουν χρήση των προγραμμάτων των ασφαλιστικών εταιρειών, είτε ατομικά είτε μέσω παροχής της επιχείρησης στην οποία εργάζονται. Ακόμη και φορείς του δημόσιου τομέα, αν και καλύπτονται από το δημόσιο σύστημα, προσφέρουν στο προσωπικό τους ως παροχή πρόσβαση στις υπηρεσίες ιδιωτικών εταιρειών.

Σύμφωνα με έρευνα του Ασφαλιστικού Ινστιτούτου Κύπρου, η οποία εκπονήθηκε από την εταιρεία ερευνών Cypronetwork και παρουσιάστηκε τον περασμένο Νοέμβριο στο 14ο Ασφαλιστικό Συνέδριο, το 26% του πληθυσμού έχει αγοράσει προϊόν υγείας από ασφαλιστική εταιρεία. Από όσους είναι κάτοχοι ιδιωτικής ασφάλισης υγείας, το 51% είναι μέσω ομαδικού συμβολαίου και το 45% μέσω ατομικού.

Οι μεγάλοι αυτοί αριθμοί είχαν οδηγήσει τον κλάδο να ζητήσει την εφαρμογή ενός πολυασφαλιστικού συστήματος υγείας, με τους δικαιούχους, όλους όσοι καταβάλλουν εισφορές, να μπορούν να επιλέξουν και τον ασφαλιστικό φορέα -δημόσιο ή ιδιωτικό- στον οποίο θέλουν να ενταχθούν, αίτημα που δεν έγινε δεκτό. Αντίθετα, το κυπριακό Κοινοβούλιο ψήφισε ομόφωνα την εφαρμογή του λεγόμενου μονοασφαλιστικού συστήματος, το οποίο καλύπτει το σύνολο του πληθυσμού, ανεξάρτητα από την καταβολή εισφορών.

Σύνολο μεικτών ασφαλίστρων Ατυχημάτων και Υγείας από Εταιρείες Ζωής

		01/01/2018 - 30/09/2018				01/01/2017 - 30/09/2017			
No	Εταιρεία	€ 000s			Μερίδιο %	€ 000s			Μερίδιο %
1	ALLIANZ		40		0%		87		0%
2	ALTIUS INSURANCE		6.266		6%		5.394		5%
3	ETHNIKI INS.		0		0%		0		0%
4	EUROLIFE		17.167		15%		13.938		14%
5	HELLENIC ALICO LIFE		339		0%		336		0%
6	CNP CYPRIALIFE		10.387		9%		9.443		9%
7	METLIFE		17.829		16%		15.282		15%
8	MINERVA INSURANCE		970		1%		966		1%
9	PRIME		614		1%		1.070		1%
10	UNIVERSAL LIFE		36.305		32%		31.124		31%
11	ANCORIA		0		0%		0		0%
	Εταιρείες ζωής		8.918		80%		77.639		
	Μη εταιρείες ζωής		22.532		20%		22.203		
	TOTAL PREMIUMS	0	112.450			0	99.842		

Τα στοιχεία είναι προκαταρκτικά και μη ελεγμένα

Με αυτά τα δεδομένα, ο ασφαλιστικός κλάδος καλείται -και αυτό έχει πρόθεση να κάνει- να προσαρμόσει τα προϊόντα του στο νέο περιβάλλον. Το τοπίο παραμένει ρευστό, καθώς οι ιδιώτες ιατροί, που είναι απαραίτητοι για την εφαρμογή της πρωτοβάθμιας φροντίδας υγείας, αρνούνται να ενταχθούν στο σύστημα. Η υπόθεση που γίνεται είναι ότι οι κάτοχοι των προγραμμάτων υγείας δεν θα τα εγκαταλείψουν μέχρι να δουν πώς θα εξελιχθεί η υλοποίηση του ΓεΣΥ. Σύμφωνα με την έρευνα της Cypronetwork, ένας στους τρεις (33%) δεν είχε αποφασίσει τι θα κάνει με το συμβόλαιό του μετά την εφαρμογή του ΓεΣΥ. Σε ό,τι αφορά τα σχέδια που προσφέρουν επιχειρήσεις (οι οποίες από τον Μάρτιο θα επιβαρύνονται με την καταβολή εισφορών), το 63% δεν έχει αποφασίσει τι θα κάνει με το πρόγραμμα που παρέχει στο προσωπικό της. Μία στις τέσσερις επιχειρήσεις δηλώνει ότι θα το διατηρήσει και το 11% ότι θα το διακόψει.

Προσαρμογή

Ο ασφαλιστικός κλάδος, πάντως, δηλώνει την ετοιμότητά του να προσαρμοστεί στις νέες ανάγκες των πελατών του. Ο γενικός διευθυντής του Συνδέσμου Ασφαλιστικών Εταιρειών Κύπρου, Ανδρέας Αθανασιάδης, σε ενημερωτική εκδήλωση της Ομοσπονδίας Εργοδοτών και Βιομηχάνων μετέφερε την ετοιμότητα του ασφαλιστικού κλάδου να προσαρμοστεί στις νέες συνθήκες:

«Τα μέλη μας προτίθενται να δώσουν επιλογές και λύσεις στους πελάτες τους, αναπροσαρμόζοντας ανάλογα τα σχέδιά τους ή ακόμη σχεδιάζοντας και προωθώντας νέα προϊόντα που θα καλύπτουν την ανάγκη για μια εναλλακτική παροχή υπηρεσιών στον τομέα της Υγείας που θα καλύπτει τις προσδοκίες των πελατών τους», ανέφερε μεταξύ άλλων ο κ. Αθανασιάδης. Η συμβουλή που δίνεται είναι να διατηρηθούν τα ασφαλιστήρια συμβόλαια, καθώς παραμένει ασαφές σε ποιο βαθμό και υπό ποιες συνθήκες θα ξεκινήσει η υλοποίηση του ΓεΣΥ.

Ψηλά κτίρια

Περιφερειακά θέματα που απασχολούν τον κλάδο είναι η τεχνολογία, όχι μόνο ως κανάλι πώλησης προϊόντων, αλλά και για την τιμολόγηση των κινδύνων που προκαλεί ο τεχνολογικός κλάδος. Για παράδειγμα, αποτελεί αντικείμενο μελέτης η ασφάλιση των drones.

Πρόκληση για τον κυπριακό κλάδο Γενικών Ασφαλίσεων αποτελεί και η ασφάλιση των υπό ανέγερση πολυώροφων κτιρίων. Με επίκεντρο τη Λεμεσό στην Κύπρο, αυτή την περίοδο ανεγείρονται πολυτελή κτίρια, το ύψος των οποίων ξεπερνά τους 13 ορόφους, τα οποία διατίθενται προς πώληση σε κατοίκους του εξωτερικού, οι οποίοι χρησιμοποιούν το κυπριακό πρόγραμμα προσέλκυσης επενδύσεων για να αποκτήσουν κυπριακό διαβατήριο. Ωστόσο, όλα αυτά τα πολυώροφα κτίρια έχουν ιδιαιτερότητες ως προς την ασφάλισή τους, τόσο κατά τη διάρκεια της κατασκευής τους όσο και όταν παραδοθούν στους ιδιοκτήτες τους. ■

*Ο Γιάννης Σεϊτανίδης είναι δημοσιογράφος συνεργάτης του «Ασφαλιστικού ΝΑΙ» στην Κύπρο

«ΤΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ» ΔΙΔΑΣΚΕΙ ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΚΑΙ ΑΝΘΡΩΠΙΝΕΣ ΣΥΝΗΘΕΙΕΣ ΓΙΑ ΚΑΛΗ ΖΩΗ!

«Το καλό ξεκίνημα ή το καλό τέλος δίνει μετάλλιο στον αθλητή;», ήταν το ερώτημα που κλήθηκαν να απαντήσουν «άνθρωποι των πωλήσεων από τις ασφαλιστικές εταιρείες, στο πλαίσιο ενός ευρύτερου αφιερώματος του περιοδικού «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» που περιλαμβάνει ακόμη άρθρο της Σμαρούλας Παντελή με τίτλο «Το μετάλλιο κάνει τον αθλητή; Η πρωτιά κάνει τον ασφαλιστή;» και επίσης άρθρο του Βαγγέλη Βερτόπουλου, με τίτλο «Το καλό ξεκίνημα ή το καλό τέλος δίνει μετάλλιο στον αθλητή;», που έδωσε και τον τίτλο σε όλο το αφιέρωμα!.

Το καλό ξεκίνημα ή το καλό τέλος δίνει μετάλλιο στον αθλητή;

Του ΛΑΜΠΡΟΥ ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟΥ

Οι 3 ερωτήσεις ήταν κοινές για όλα τα στελέχη των ασφαλιστικών εταιρειών

- **Ποια είναι τα πρώτα μέτρα που λάβατε το 2019 για ένα καλό ξεκίνημα στις πωλήσεις;**
- **Πώς εκτιμάτε ότι θα κινηθεί η χρονιά για εσάς; Θα αυξήσετε τις πωλήσεις σας;**
- **Τι ετοιμάζετε για το τέλος του χρόνου προκειμένου να είστε πρωταθλητής;**

ΝΑΙ στις πωλήσεις!

Ο κ. Γεώργιος Ρήγας

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Γεώργιος Ρήγας

Συντονιστής διευθυντής Γραφείου Πωλήσεων
Επιθεώρηση Γεώργιου Κασκάνη

Δεν θέλουμε πελάτες, θέλουμε πιστούς ανθρώπους-πελάτες

● Τα μέτρα που θα λάβω για το 2019 θα στηριχτούν πάνω σε τέσσερις δράσεις -τέσσερις στόχους που είμαι σίγουρος ότι θα φέρουν τα επιθυμητά ποιοτικά αποτελέσματα, που είναι και το ζητούμενό μου.

● Όπως ανέφερα και παραπάνω, θα κινηθούμε με τέσσερις δράσεις-τέσσερις στόχους:
Α. Η αύξηση των εισοδημάτων των συνεργατών είναι το βασικό κριτήριο παραμονής λόγω υπερβολικών φορολογικών και ασφαλιστικών εισφορών και επιπλέον η ποιοτική και ευτυχισμένη προσωπική ζωή μας.
Β. Ετήσιο service σε όλο το πελατολόγιο βάσει αναγκών. Είναι υποχρέωσή μας να είμαστε διπλά στους πελάτες μας με τον καλύτερο δυνατό τρόπο.
Η συνεργασία μας με τους πελάτες ξεκινάει με την υπογραφή της αίτησης, δεν τελειώνει!!!
Γ. Συνεχή καθημερινή εκπαίδευση των συνεργατών στην πώληση βάσει αναγκών, και λόγω IDD αλλά και, το ουσιαστικότερο, για την ανάδειξη των πραγματικών προβλημάτων που αντιμετωπίζει η κοινωνία μας. (Δεν θέλουμε πελάτες, θέλουμε πιστούς ανθρώπους-πελάτες)
Δ. Ένα αξιολογημένο ραντεβού για πώληση την ημέρα. Οι καθημερινές καλές συνήθειες εργασίας και ο προγραμματισμός δυναμώνουν την ψυχολογία και την αυτοπεποίθηση των συνεργατών.

● Ο στόχος στο τέλος του χρόνου είναι να επιτευχθούν όλα τα παραπάνω, γιατί πιστοί πελάτες, ευτυχισμένοι συνεργάτες και κερδοφορία της εταιρείας μας δημιουργούν τις βασικές προϋποθέσεις ώστε να είμαστε πρωταθλητές για τα επόμενα 50 χρόνια, που είναι και ο στόχος μου.

Eurolife ERB
INSURANCE GROUP
A FAIRFAX Company

Νίκος Χουλιάρας

Διευθυντής Πωλήσεων

Των φρονίμων τα παιδιά πριν πεινάσουν μαγειρεύουν

● Η ανάπτυξη πωλήσεων είναι μία διαδικασία που χρειάζεται σωστή προετοιμασία, προγραμματισμό ενεργειών, πιστή εκτέλεση και, πάνω απ' όλα, αντοχή δυνάμεων. Είναι κάτι σαν ένας αγώνας «δρόμου αντοχής».
Ο απολογισμός της προηγούμενης χρονιάς, η επίγνωση ότι το 2018 πλέον τελείωσε και αποτελεί παρακαταθήκη εμπειριών και μαθημάτων, είναι η αφετηρία για το 2019.
Στη συνέχεια, καταστρώνεις τον οδικό χάρτη του έτους -πάντα σε συνεργασία με τους επικεφαλής των παραγωγικών μονάδων- σχετικά με τους παραγωγικούς στόχους, τα ταξίδια, τις εκπαιδευτικές συναντήσεις που χρειάζονται και γενικότερα τις κατάλληλες ενέργειες παρακίνησης που θα δώσουν την ώθηση στους ασφαλιστικούς συμβούλους για το «κάτι παραπάνω» στην προσπάθεια επίτευξης των στόχων πωλήσεων.
Βεβαίως, η όλη προσέγγιση αγκαλιάζεται από την ουσία του ρόλου μας ως διευθυντών Πωλήσεων, που επικεντρώνεται στο να στηρίζεις και να παρακινείς με τον απαραίτητο σεβασμό τους επαγγελματίες με τους οποίους συνεργαζόμαστε καθημερινά σε ένα win-win πλαίσιο.
Τα πρώτα μέτρα, λοιπόν, αφορούν τους υφιστάμενους συνεργάτες και είναι συνήθως αυτά που κατ' επανάληψη οφείλεις να ακολουθήσεις με συνέπεια όλη τη χρονιά -με τις αναγκαίες προσαρμογές φυσικά ως προς τα μηνύματα που δίνει η αγορά-, αλλά και ενέργειες για νέες συνεργασίες που θα πλαισιώσουν τις ήδη υπάρχουσες επιτυχημένες.

Ο κ. Νίκος Χουλιάρας

● Η ασφάλιση είναι ένα σπουδαίο αγαθό και ως τέτοιο το χρειάζονται όλοι οι άνθρωποι και οι επιχειρήσεις.
Τα τελευταία χρόνια αναδεικνύεται η σημασία απόκτησης και συντήρησης προγραμμάτων που προσθέτουν στη σύνταξη, προστατεύουν το εισόδημα, τις οικογένειες, την υγεία, την περιουσία και εξασφαλίζουν τη συνέχιση των παραγωγικών επενδύσεων και της εργασιακής δραστηριότητας, τείνοντας να γίνουν «υποχρεωτικά» και υπηρετώντας ευθέως την ανθρώπινη αξιοπρέπεια και την απρόσκοπτη συνέχιση της ζωής, αυτού του υπέρτατου αγαθού.
Το μέγεθος της Fairfax σε παγκόσμιο επίπεδο, καθώς και το όνομα και η θέση της Eurolife ERB στην Ελλάδα προσδιορίζουν υψηλούς και απαιτητικούς επιχειρηματικούς στόχους, οι οποίοι προϋποθέτουν τίποτα λιγότερο από ουσιαστική αύξηση των πωλήσεων.
Η ευέλικτη προϊοντική δομή της εταιρείας, η οποία καλύπτει το συνολικό φάσμα των ασφαλιστικών αναγκών, με επίκεντρο τον κλάδο Πυρός στις γενικές ασφάλειες και την ηγετική πλέον θέση της Eurolife ERB στον κλάδο Ζωής, σε συνδυασμό με την τεχνογνωσία και το άρτιο καταρτισμένο στελεχιακό της δυναμικό, αποτελεί κρίσιμο συστατικό για μία σίγουρα επιτυχημένη χρονιά με αύξηση πωλήσεων.

● Για να είσαι πρωταθλητής, οφείλεις να ξεκινάς δυνατά και προετοιμασμένος, βλέποντας μεν το στόχο έτους, αλλά παρακολουθώντας δε -αδιάκοπα και στενά- κάθε μέρα, κάθε εβδομάδα, κάθε μήνα τα αποτελέσματα. Η προσήλωση στο αποτέλεσμα και η αναζήτηση, αν χρειαστεί, διορθωτικών κινήσεων είναι μία από τις κρισιμότερες προϋποθέσεις επιτυχίας.
Αν μπορούσα να κάνω μία αναλογία, θα έλεγα ότι και στις πωλήσεις ισχύει η ρήση «Των φρονίμων τα παιδιά πριν πεινάσουν μαγειρεύουν», με την έννοια ότι ο πρωταθλητισμός είναι θέμα προετοιμασίας και πειθαρχίας στην καθημερινότητά μας.
Έτσι, στο τέλος του χρόνου, το μόνο που ετοιμάζω είναι η διαδικασία απολογισμού της χρονιάς που ολοκληρώνεται, δίνοντας στίγμα και εκκίνηση, ώστε η επόμενη να είναι πάντα καλύτερη από την προηγούμενη.

NN

Νίκος Σταυράκης

Agency Manager

Έχουμε τα εφόδια για να βγούμε νικητές και σε αυτόν το μαραθώνιο

● Για τους ανθρώπους των Πωλήσεων, η επιβράβευση για τις προσπάθειες και τα αποτελέσματα της προηγούμενης χρονιάς είναι ιδιαίτερα σημαντική και αποτελεί το σημείο εκκίνησης για τον προγραμματισμό της επόμενης. Η αναγνώριση, σε συνδυασμό με την αυτοκριτική, οδηγεί στην εξέλιξη και την ωρίμανση ενός επαγγελματία του κλάδου μας για την επίτευξη των στόχων του. Αξίζει να τονίσουμε ότι στην αρχή κάθε έτους επικοινωνούνται οι στόχοι και το πλαίσιο λειτουργίας, το οποίο μας βοηθάει να δημιουργήσουμε το επιχειρησιακό μας πλάνο, πλήρως ευθυγραμμισμένο με το όραμα της εταιρείας.

Ο κ. Νίκος Σταυράκης

● Η στρατηγική της εταιρείας, η σκληρή δουλειά, το καθαρό μυαλό, οι ορθές επαγγελματικές συνήθειες και η πειθαρχημένη καθημερινότητα θα συντελέσουν για μία ακόμη χρονιά στην επίτευξη των στόχων μας, κάνοντας πραγματικότητα τη δέσμευσή μας προς τους πελάτες μας: «Νοιαζόμαστε, Είμαστε ξεκάθαροι, Δεσμευόμαστε». Η εταιρεία και η διοικητική ομάδα αφουγκράζεται τον παλμό των Πωλήσεων, παρέχοντας τα απαραίτητα εφόδια για να βγούμε νικητές και σε αυτόν το μαραθώνιο.
Είμαστε ήδη σε τροχιά ανάπτυξης και είμαι βέβαιος για την αύξηση των πωλήσεών μας μέσα στο 2019, διότι έχουμε μάθει να είμαστε πρωταγωνιστές και στα δύσκολα και το έχουμε αποδείξει. Είναι σημαντικό να αναφέρουμε ότι έχουν επιτευχθεί σημαντικά ρεκόρ πωλήσεων τα τελευταία τρία χρόνια, κατά τη διάρκεια υλοποίησης της στρατηγικής μετασχηματισμού της εταιρείας.

● Το DNA του πρωταθλητή δημιουργείται μέσα από μία διαδικασία αλλαγής νοοτροπίας. Πρωταθλητισμός σημαίνει επαγγελματισμός, συνέπεια, εστίαση, αυτοπαρακίνηση, αυτοπειθαρχία, καθαρό μυαλό, σκληρή δουλειά, καλές συνήθειες και αυτοματισμοί που δημιουργούνται από εντατική προπόνηση. Το σημαντικότερο για μένα είναι να έχεις τη δυνατότητα να οραματιστείς τον εαυτό σου και έτσι να υλοποιείς τους στόχους σου. Η προσφορά προς τους συνανθρώπους μας, αυτή μας δίνει δύναμη για την επίτευξη των στόχων και των ονείρων μας. Με χαμόγελο, αγάπη, καλή διάθεση, ομαδικότητα, εργατικότητα, πάθος και ενθουσιασμό για τη δουλειά μας, δεν είμαι απλά αισιόδοξος, είμαι βέβαιος για το τελικό αποτέλεσμα.

INTERAMERICAN
PART OF ACHMEA

Φώφη Θωμοπούλου Πολυμέρη

Συντονίστρια Γραφείου Πωλήσεων

Ο πρωταθλητισμός είναι η καθημερινότητά μας

● Η χρονική συγκυρία της συμπλήρωσης 50 χρόνων από την ίδρυση της INTERAMERICAN είναι ιδιαίτερα κρίσιμη, καθώς αποτελεί, κυριολεκτικά, μεταίχμιο για την πορεία μας στο μέλλον. Μπροστά μας βρίσκεται η «νέα» INTERAMERICAN, με πολύ μεγάλες προοπτικές, με μεγαλόπνοα σχέδια, με τεράστιες ευκαιρίες και προκλήσεις για όλους. Μέσα στο κλίμα αυτό, και με σαφή διάθεση να ξεχωρίσει και πάλι το Γραφείο μας, ήδη κάναμε ένα καλό ξεκίνημα στη νέα χρονιά. Ασφαλώς σε αυτό παίζει σπουδαίο ρόλο η ποιοτική στρατολόγηση

Η κ. Φώφη Θωμοπούλου Πολυμέρη

της προηγούμενης χρονιάς, μέσω αυστηρών επιλογών. Έχουμε εντάξει αξιολογότατους νέους συνεργάτες στη μεγάλη μας ομάδα, οι οποίοι, φρέσκοι σε ιδέες, διψασμένοι για γνώση, ξεκούραστοι και έτοιμοι να απογειωθούν, θα είναι οι δυναμικοί αρωγοί, η καινούργια πνοή του Γραφείου μας, που θα κάνει τη διαφορά. Άλλωστε, είναι γνωστό ότι εδώ στηρίζουμε τους νέους συνεργάτες με κάθε τρόπο. Το δεύτερο «δυνατό χαρτί» μας για δυναμικό ξεκίνημα είναι η εκπαίδευση και μετεκπαίδευση που ήδη ξεκίνησε. Γεγονός είναι ότι στο Γραφείο μας οι συνεργάτες διακρίνονται για τη διάθεσή τους για γνώση, επιμόρφωση και ανταλλαγή εμπειριών, στοιχεία που σίγουρα αποτελούν αναγκαία συνθήκη για αυτοβελτίωση και ανάπτυξη.

● Το Γραφείο μας έκλεισε το 2018 με σημαντική αύξηση, τόσο στη Νέα Παραγωγή Υγείας και Ζωής όσο και χαρτοφυλακίου. Επίσης, στους κλάδους των Γενικών Ασφαλειών, βάζοντας τα θεμέλια για οργανωμένη και συστηματική δουλειά, είχαμε αξιολογότατη αύξηση από την προηγούμενη χρονιά. Όλο αυτό σίγουρα είναι πολύς κόπος και μέγιστος επαγγελματισμός, που θα μας δώσει το επιθυμητό αποτέλεσμα και το 2019. Σίγουρα δεν περιμένουμε τις ιδανικές συνθήκες για να ξεκινήσουμε. Πεποίθησή μας είναι ότι το δυναμικό ξεκίνημα είναι που κάνει τις συνθήκες ιδανικές. Ασφαλώς και βάζουμε για άλλη μια χρονιά τον πήχυ ψηλά και αισιοδοξούμε, έχοντας ήδη ολοκληρώσει τον απαιτούμενο σχεδιασμό, να έχουμε αύξηση σε όλες τις προϊοντικές γραμμές της εταιρείας μας.

● Ο χώρος μας χρειάζεται επαγγελματίες για την επόμενη 50ετία, όχι για την επόμενη ημέρα. Έτσι, πρέπει να είμαστε απόλυτα εθισμένοι στις δυσκολίες. Επειδή το μυστικό για να πάμε μπροστά είναι να κάνουμε

δυναμικά το πρώτο βήμα, συμφώνησα με τους συνεργάτες μου ότι ένα δυναμικό πρώτο τρίμηνο του χρόνου θα μας δώσει σαφές προβάδισμα. Έχοντας αποφασίσει ότι ο πρωταθλητισμός είναι η καθημερινότητά μας και περιστοιχιζόμενη από άρτια κατηρτισμένους επαγγελματίες, πιστεύω προσωπικά ότι είμαστε η πιο κερδοφόρα μετοχή της εταιρείας μας, γιατί είμαστε δύναμη διαχρονική και αναγνωρισμένη. Πιστεύω λοιπόν ότι προχωράμε για έναν μοναδικά δημιουργικό χρόνο. Στην αφετηρία λοιπόν ξανά…

MetLife 150 ΧΡΟΝΙΑ

Γιάννης Αναστόπουλος

DSF Head

Κώστας Δερβεντζής

AGENCY Head

Πλάνο και ισορροπημένο μείγμα πωλήσεων

● Για το Agency της MetLife κάθε χρονιά ξεκινά με αισιοδοξία, η οποία στηρίζεται κατ' αρχάς στην απόλυτη εμπιστοσύνη μας στον επαγγελματισμό και τις ικανότητες όλων των συνεργατών μας και στην ομαδική δουλειά. Αυτά τα στοιχεία, που διέπουν τη δραστηριότητα των ανθρώπων μας, είναι το βασικό εφόδιο όχι μόνο για ένα καλό ξεκίνημα, αλλά και για μια επιτυχημένη πορεία σε όλη τη διάρκεια του έτους. Από την άλλη, οι επιτυχίες και τα καλά αποτελέσματα των προηγούμενων χρόνων είναι η καλύτερη απόδειξη για εμάς ότι η στρατηγική που ακολουθούμε είναι η σωστή: έμφαση στην καινοτομία, σωστή και συνεχής εκπαίδευση, ανάπτυξη των δικτύων πωλήσεων, σύγχρονα και «έξυπνα» προϊόντα που προσαρμόζονται στις διαφορετικές κάθε φορά ανάγκες των πελατών μας.
Με την ίδια φιλοσοφία θα ξεκινήσουμε και το 2019. Ταυτόχρονα, με την εμπειρία και τη συνεργασία της διοίκησης της εταιρείας, προετοιμαζόμαστε σωστά και έγκαιρα και προγραμματίζουμε τη δουλειά μας, αξιοποιώντας τα εργαλεία που η παγκόσμια τεχνογνωσία της MetLife θέτει στη διάθεσή μας. Παράλληλα, δίνουμε έμφαση στη διάγνωση και αξιολόγηση της χρονιάς που πέρασε, προκειμένου να εντοπίσουμε τόσο τα δυνατά όσο και τα αδύνατα σημεία. Στόχος μας είναι ένας ορθός, ρεαλιστικός σχεδιασμός του πλάνου σε επίπεδο εποχικότητας και ανά τομέα δραστηριότητας, με βάση πάντα τα διαχρονικά στοιχεία.
Στόχος μας είναι να διατηρούμε ένα ισορροπημένο μείγμα πωλήσεων, με ανταγωνιστικά προϊόντα σε όλους τους κλάδους. Στο πλαίσιο αυτό, ως προς τα ατομικά προϊόντα, θα δώσουμε έμφαση σε αποταμιευτικά και επενδυτικά προγράμματα, καθώς και σε προγράμματα υγείας και κάλυψης ατυχημάτων.

● Τα τελευταία χρόνια έχουμε πετύχει διψήφια ποσοστά ανάπτυξης σε νέες εργασίες, σε όλες τις γραμμές παραγωγής του Δικτύου Γραφείων Πωλήσεων. Ανάλογους στόχους έχουμε θέσει και για τη νέα περίοδο 2019-2021, σε επίπεδο πλάνου.
Ως προς το 2019, είμαστε όχι μόνο αισιόδοξοι, αλλά και πεπεισμένοι ότι θα είναι μια απόλυτα επιτυχημένη χρονιά, ως φυσική συνέχεια των προηγούμενων ετών. Η αυτοπεποίθηση αυτή στηρίζεται σε μια σειρά από παράγοντες, με κυριότερους τον επαγγελματισμό των συνεργατών μας, την ανθρωποκεντρική προσέγγιση που εφαρμόζουμε, σε συνδυα-

Ο κ. Γιάννης Αναστόπουλος

Ο κ. Κώστας Δερβεντζής

σμό με τις σχέσεις εμπιστοσύνης που χτίζουν οι συνεργάτες μας με κάθε ασφαλισμένο, καθώς και την πίστη μας στην περαιτέρω ανάπτυξη του εταιρικού δικτύου πωλήσεων.
Σε όλους αυτούς τους παράγοντες εξακολουθούμε να επενδύουμε συστηματικά, έχοντας πάντα στο επίκεντρο των προσπαθειών μας τη διαρκή αναβάθμιση της εμπειρίας των ασφαλισμένων μας. Ιδιαίτερη έμφαση δίνουμε στη συνεχή εκπαίδευση των στελεχών πωλήσεων, αλλά και στην ανάπτυξη των ψηφιακών μας υπηρεσιών, με καινοτόμες εφαρμογές που βελτιώνουν αισθητά το επίπεδο εξυπηρέτησης του πελάτη.
Με αυτά τα δεδομένα, θεωρώ ότι και φέτος θα έχουμε εξαιρετικά αποτελέσματα, τόσο στο επίπεδο της παραγωγής όσο και σε επίπεδο ενίσχυσης του συνολικού κύκλου εργασιών, τα οποία θα έχουν θετικό αντίκτυπο και ως προς τις αμοιβές των διαμεσολαβούντων μας.

● Ένας τρόπος να ορίσουμε τον πρωταθλητισμό είναι η ακριβής υλοποίηση του σχεδιασμού και η επίτευξη των στόχων που έχουμε θέσει. Κι αυτό θέλουμε να εξασφαλίσουμε, δίνοντας έμφαση στη σωστή προετοιμασία των ανθρώπων μας -σε επίπεδο προγραμματισμού, εκπαίδευσης, αλλά και καθημερινής υποστήριξης-, στη συνεπή εκτέλεση της στρατηγικής της εταιρείας σε επίπεδο πωλήσεων, καθώς και σε ενισχυμένα εργαλεία δουλειάς, όπως η Πολιτική Πωλήσεων του Εταιρικού Δικτύου. Και, βέβαια, αξιοποιούμε όσο το δυνατόν περισσότερο τα πλεονεκτήματα που μας προσφέρει η εμπειρία 150 χρόνων της MetLife παγκόσμια, σε επίπεδο τεχνογνωσίας, αλλά και οικονομικής ευρωστίας, φερεγγυότητας και αξιοπιστίας.
Όλα αυτά τα στοιχεία, στην πορεία της χρονιάς, εξελίσσονται σε ομόρροπες δυνάμεις, που μας επιτρέπουν να κατακτάμε πάντα νέες κορυφές. Δημιουργούν τις συνθήκες για να επιτυγχάνουμε σημαντικά αποτελέσματα όσο πλησιάζει το κλείσιμο κάθε έτους, αλλά και ισχυρές βάσεις για το νέο ξεκίνημα.

ERGO

Γιάννης Χατζόπουλος
Επιθεωρητής Πωλήσεων

Να επιλέγεις τους καλύτερους συμπαίκτες από την αγορά

● Προσωπικά πιστεύω ότι πρέπει να μαθαίνουμε από

Ο κ. Γιάννης Χατζόπουλος

τα λάθη του παρελθόντος μας. Αυτήν την αρχή την ακολουθώ σε όλες τις εκφάνσεις της ζωής μου, γι' αυτό στην αρχή κάθε χρόνου κάνω μια ανασκόπηση της χρονιάς που πέρασε, σημειώνω τι πήγε λάθος ή όχι τόσο καλά όσο ήθελα, καθώς και ποια ενέργεια ή μέθοδος έφερε θετικό αποτέλεσμα και με αυτό ως οδηγό προσπαθώ να χαράξω το πλάνο δράσεων της νέας χρονιάς. Η φετινή βέβαια χρονιά στο ξεκίνημά της μας έφερε και τον πρόσφατα ψηφισθέντα νόμο που ενσωμάτωσε την κοινοτική Οδηγία IDD. Ως εκ τούτου, οι πρώτες μας ενέργειες για φέτος εστιάστηκαν στην αναλυτικότερη ενημέρωση και εκπαίδευσή μας πάνω στη νέα Οδηγία, καθώς η πλήρης εφαρμογή της επιφέρει σημαντικές αλλαγές στη λειτουργία της αγοράς μας. Πρωταρχικός μας στόχος να είμαστε για άλλη μια φορά δίπλα στους συνεργάτες μας και με ουσιαστικό έργο και την κατάλληλη υποστήριξη να τους προετοιμάσουμε προκειμένου να ανταποκριθούν στα νέα δεδομένα.

● Η αύξηση των πωλήσεων είναι ο πρωταρχικός και αέναος στόχος κάθε επιθεωρητή Πωλήσεων. Εμείς στην ERGO έχουμε έμπρακτα αποδείξει τα τελευταία χρόνια ότι η πάγια στρατηγική της κερδοφόρου ανάπτυξης, σε συνδυασμό με την παροχή υψηλού επιπέδου εξυπηρέτηση προς τους συνεργάτες μας και τους ασφαλισμένους μας, έχει αποφέρει καρπούς και μας έφερε σε κυρίαρχη θέση στην αγορά. Παράλληλα, όμως, ακολουθούμε πιστά την τακτική της συχνής επικοινωνίας, προσωπικής και στενής επαφής μας με το δίκτυο των διαμεσολαβητών μας, η οποία στηρίζεται στον ειλικρινή διάλογο και σε ένα πλαίσιο σταθερότητας και αμοιβαίας εμπιστοσύνης, η οποία έχει χτιστεί μέσα στο πέρασμα των χρόνων. Την ίδια λοιπόν επιτυχημένη «συνταγή» θα ακολουθήσουμε και τη φετινή χρονιά και είμαι αισιόδοξος ότι για άλλη μια φορά τα αποτελέσματα θα μας δικαιώσουν.

● Εάν μιλήσουμε με αθλητικούς όρους, ο πρωταθλητισμός είναι για λίγους. Απαιτεί πολλές ώρες προετοιμασίας, αφοσίωση και σκληρή δουλειά, προκειμένου η «πρωτιά» να μην είναι συγκυριακή και για μια χρονιά, αλλά να έχει διάρκεια στα χρόνια. Κι επειδή στον «ασφαλιστικό στίβο» το άθλημα είναι ομαδικό, για να βγεις πρωταθλητής χρειάζεται να ξέρεις να επιλέγεις τους καλύτερους συμπαίκτες από την αγορά, με τους οποίους μοιράζεσαι το ίδιο όραμα, αλλά και τους νέους ταλαντούχους, που έχουν όρεξη και διάθεση για προσφορά και διάκριση.
Πιστεύω, όμως, ότι τα νούμερα και τα μεγέθη δεν μιλούν από μόνα τους. Εμείς στην ERGO δεν έχουμε ως βασικό μας στόχο την πρωτιά στα νούμερα, όσο το να ξεχωρίζουμε για το υψηλό επίπεδο των υπηρεσιών που προσφέρουμε στους συνεργάτες μας και κατ' επέκταση στους ασφαλισμένους μας. Γι' αυτό μας ενδιαφέρει να είμαστε δίπλα στους συνεργάτες μας με συνέπεια και υπευθυνότητα, να ακούμε τους προβληματισμούς τους, να αφουγκραζόμαστε τις ανησυχίες τους και να καταγράφουμε τις ανάγκες τους προσπαθώντας συνεχώς να δίνουμε λύσεις στα θέματά τους και να διευκολύνουμε το έργο τους και την αποτελεσματικότητα των προσπαθειών τους. Άλλωστε, η έννοια της εγγύτητας αποτελεί πρωταρχική αξία της ERGO και η εφαρμογή της στην πράξη αποτελεί δέσμευση της εταιρείας και απόδειξη ότι «Ασφαλίζω σημαίνει καταλαβαίνω».

GENERALI

Μουστάκα Περιστέρα
Συντονίστρια ασφαλιστικών συμβούλων

Επιβιώνει ο καλύτερα προσαρμοσμένος

● Ξεκινήσαμε μια νέα χρονιά γεμάτη προκλήσεις με πολλά καινούργια δεδομένα. Έχουμε ένα νέο νομοθετικό πλαίσιο στη διαμεσολάβηση, νέες τεχνολογίες, μεταλλασσόμενο τοπίο ως προς τις συνεργασίες, καινούργια προϊόντα.
Η προσαρμογή στις αλλαγές είναι επιβεβλημένη και κυριαρχεί στην παρούσα φάση, με ιδιαίτερα επίκαιρη τη ρήση του Δαρβίνου: «Επιβιώνει ο καλύτερα προσαρμοσμένος».

Ο χώρος μας αλλάζει, όχι όμως και η ανάγκη για ασφαλιστική κάλυψη, που σήμερα είναι ακόμη μεγαλύτερη.
Με ταχύτατους ρυθμούς λοιπόν μέλημά μας ήταν:
1) Η ενημέρωση και αφομοίωση των νέων δεδομένων μέσω εκπαιδευτικών συναντήσεων των παλιών και νέων συνεργατών. 2) Η οργάνωση και στόχευση με χρονοδιάγραμμα. 3) Η βελτίωση του εσωτερικού κανονισμού πωλήσεων σε επίπεδο αμοιβών & bonus παραγωγικότητας, αλλά και η σύνδεσή του με τη στόχευση και το χρονοδιάγραμμα.
Αυτά σε συνδυασμό με την «Επικοινωνία» της κουλτούρας της ομάδας, τους κανόνες και τους στόχους της, επικαιροποιημένα στα νέα δεδομένα.

● Η περασμένη χρονιά ήταν για εμάς γεμάτη προκλήσεις, καθώς αντιμετωπίσαμε μεγάλες αλλαγές στη διάρθωση της συνεργασίας μας με την Generali, στην οποία είμαστε ενταγμένοι σαν Agency. Η Generali βρέθηκε για άλλη μια φορά μπροστά από τις εξελίξεις στην πρωτοπορία και μας πρότεινε και υλοποιήσαμε ένα νέο καινοτόμο μοντέλο συνεργασίας. Ήδη το μεγαλύτερο μέρος των αναγκαίων αλλαγών το έχουμε ήδη απορροφήσει. Μέσα σε αυτό το κλίμα καταφέραμε πέρυσι να είμαστε ο τρίτος Συνεργάτης σε όλη την Ελλάδα.
Οι αλλαγές μάς κάνουν δυνατότερους και με ακόμη μεγαλύτερη διάθεση για δουλειά και αντιμετώπιση των νέων προκλήσεων και ευκαιριών που μας φέρνει η νέα χρονιά.
Η ομάδα σήμερα βρίσκεται εμπλουτισμένη με νέες συνεργασίες και η Generali με νέα ιδιαίτερα ανταγωνιστικά προϊόντα.
Οι παλιοί συνεργάτες μας, διατηρώντας πια την ελευθερία τους, μας επιλέγουν ξανά για πολλούς και διαφορετικούς λόγους, ενώ ταυτόχρονα οι νέες συμβάσεις μάς επιτρέπουν συνεργασίες που μέχρι τώρα δεν μπορούσαμε να έχουμε.
Αυτά, σε συνδυασμό με τη μέχρι τώρα πορεία μας, την εμπειρία ετών και την εμπιστοσύνη πελατών και συνεργα-

Η κ. Μουστάκα Περιστέρα

τών, δημιουργούν δεδομένα που μόνο καλύτερα μπορούν να μας οδηγήσουν στη νέα χρονιά.

● Θέλω να σας ευχαριστήσω για αυτή την ερώτηση που είναι εξαιρετική και με έβαλε σε ενδιαφέρουσες σκέψεις, τις οποίες θα φροντίσω να υλοποιήσουμε σύντομα. Το μυστικό, πάντως, είναι να μη χάνεις τη δυναμική σου. Θα ήθελα να θυμίσω πως ο πρωταθλητισμός απαιτεί πάντα τέμπο και σκληρή δουλειά.
Σήμερα στο χώρο μας απαιτείται επίσης και δυνατότητα γρήγορης προσαρμογής στις αλλαγές και αποτελεσματικές συνεργασίες.
Έτσι δράπομαι της ευκαιρίας να πω πως είναι ευτύχημα για εμάς η σύνδεσή μας με την Generali, μια εταιρεία που στοχεύει όχι μόνο στο παρόν, αλλά και στο μέλλον, και επιζητεί τη συνεργασία με τον ασφαλιστικό διαμεσολαβητή.
Πορευόμενοι εδώ και δεκαετίες με αγάπη στο συνεργάτη και τον πελάτη μας, με σεβασμό και πίστη στον ασφαλιστικό θεσμό αλλά και με απόλυτη συνέπεια στους στόχους μας, ο δρόμος οδηγεί στην κορυφή των ποιοτικών υπηρεσιών. ■

Allianz

Ιωάννης Κωτσαρίνης

Διευθυντής Γραφείου Πωλήσεων

Έμφαση στη διατηρησιμότητα του χαρτοφυλακίου

● Πρώτα απ' όλα, τα πάντα ξεκινούν από τον δικό μας τρόπο σκέψης. Ο θετικός τρόπος σκέψης, η αισιοδοξία και η πίστη στην εταιρεία μας και στους συνεργάτες αποτελούν τα θεμέλια για ένα καλό ξεκίνημα. Αρκεί όμως μόνο αυτό; Φυσικά και όχι.
Η εμπορική στρατηγική της εταιρείας μας για τη νέα χρονιά είναι ανανεωμένη και αρκετά φιλόδοξη. Μεταφράσαμε τη στρατηγική αυτή σε αναπτυξιακούς και ρεαλιστικούς στόχους παραγωγής, τους οποίους προσαρμόσαμε στις ανάγκες του κάθε συνεργάτη. Οι στόχοι βεβαίως για να επιτευχθούν χρειάζονται τα κατάλληλα κίνητρα πωλήσεων που θα εμπνεύσουν την ομάδα των συνεργατών να εργαστούν με όρεξη, να διατηρήσουν το θετικό τους πνεύμα και, τέλος, να ανταμειφθούν για την προσπάθειά τους.

Για το λόγο αυτόν για τη νέα χρονιά έχουμε συνοδεύσει τους παραγωγικούς μας στόχους με έναν νέο κανονισμό πωλήσεων, εξαιρετικά κίνητρα και ταξιδιωτικούς προορισμούς ζωής.

● Είμαι ιδιαίτερα αισιόδοξος. Αντιλαμβανόμαστε και σεβόμαστε τα δεδομένα της σημερινής μας κοινωνίας και είμαστε έτοιμοι να πολλαπλασιάσουμε τις προσπάθειές μας.
Έχουμε όχημα ανάπτυξης τα προγράμματα Ζωής και Υγείας της εταιρείας μας και την υποστήριξη των σύγχρονων ψηφιακών εργαλείων που μας διευκολύνουν στη διαδικασία της πώλησης.
Σίγουρα βέβαια τη διαφορά πάντα κάνει η ποιότητα των συνεργατών μας, που θα μας οδηγήσει με σιγουριά και ασφάλεια στην ανάπτυξη των πωλήσεων. Συνεπώς, ναι, πιστεύω ότι το 2019 θα είναι έτος νίκης για εμάς.

● Ένας διευθυντής γραφείου είναι πραγματικά πρωταθλητής όταν ο κάθε συνεργάτης του ξεπερνά παραγωγικά, ποιοτικά και ποσοτικά τον καλύτερο εαυτό του.
Σχεδιάζουμε λοιπόν προσεκτικά τη νίκη του κάθε συνεργάτη μας ξεχωριστά, από το ξεκίνημα του έτους, με ενδιάμεσους στόχους πωλήσεων και δίνοντας έμφαση στη διατηρησιμότητα του χαρτοφυλακίου.
Πετυχαίνοντας κάθε έναν από αυτούς τους μικρότερους στόχους πωλήσεων μέσα στη χρονιά εξασφαλίζουμε ότι λίγο πριν από τον τερματισμό βρισκόμαστε ήδη στην επίτευξη του στόχου μας. Όσο μεγάλη αξία όμως έχει η πώληση, άλλη τόση έχει και η διατηρησιμότητα των συμβολαίων που έχει κλείσει ο συνεργάτης. Άρα, εκτός από τους επιμέρους στόχους πωλήσεων, για να είμαστε βέβαιοι για το επιτυχές κλείσιμο του 2019, φροντίζουμε για τη σταθερά άριστη εξυπηρέτηση των ασφαλισμένων μας καθ' όλη τη διάρκεια του έτους.

Ο κ. Ιωάννης Κωτσαρίνης

interasco
Ασφαλιστική Εταιρεία

Αθανάσιος Χριστόπουλος

Επιθεωρητής Πωλήσεων

Ξεκάθαρες λύσεις για συνεργάτες και πελάτες

● Για τον επιθεωρητή Πωλήσεων δεν υπάρχει νέα και παλιά χρονιά. Ο χώρος μας είναι ένας μαραθώνιος από άποψη χρόνου. Μαραθώνιος με όμορφες αλλά και δύσκολες στιγμές. Όσον αφορά στο 2019 ωστόσο, η επιτυχημένη συνταγή μας δεν αλλάζει, εξακολουθεί να αποτελεί ορόσημο και γνώμονα της σωστής λειτουργίας μας.
Η ξεκάθαρη επιλογή μας να εξυπηρετούμε το δίκτυο ελεύθερης διαμεσολάβησης μας γεμίζει με ευθύνες που και φέτος οφείλουμε να ανταποκριθούμε στο ακέραιο.
Η τεχνολογική μας εξέλιξη και ανάπτυξη προοδεύει διαρκώς για να λύνει σχεδόν όλες τις ανάγκες των συνεργατών μας.
Το ετήσιο εκπαιδευτικό μας πλάνο, φέτος, θα είναι ακόμα πιο διαδραστικό, πλούσιο και θα λύσει όλες σχεδόν τις απορίες και τυχόν κενά για τη σωστή γνώση των προγραμμάτων κάθε κλάδου. Επίσης, θα εμπλουτιστεί με ενότητες-σεμινάρια άμεσου ενδιαφέροντος, οι οποίες δεν θα είναι αποκλειστικά προϊοντικές (π.χ. κίνδυνοι και προφυλάξεις από το Cyber Risk στην καθημερινότητά μας).
Το άρτια καταρτισμένο ανθρώπινο δυναμικό μας για κάθε συνεργάτη και πελάτη, σε οτιδήποτε προκύψει, είναι δίπλα του, άμεσα και με ξεκάθαρες λύσεις.
Θα παρατηρήσατε πως επανέλαβα τη λέξη «σχεδόν» παραπάνω. Το απόλυτο θεωρώ πως επιτυγχάνεται με το χτίσιμο των συνεργασιών. Ξέρετε, ως εταιρεία όλα αυτά τα χρόνια, φήμη μας είναι η αμεσότητα και η ευελιξία μας. Οι διαπροσωπικές σχέσεις με τον συνεργάτη μας και όχι η «απρόσωπη» ψυχρή εξυπηρέτηση είναι θεμελιώδους σημασίας για εμάς.
Όλα τα παραπάνω αποτελούν τα όπλα στη φαρέτρα μας και για το 2019, ώστε να είναι μια χρονιά ακόμη πιο επιτυχημένη.

● Όλα τα έτη λειτουργίας μας, και πολύ πιο δυναμικά τα τελευταία χρόνια, η παραγωγική μας πορεία παρουσιάζεται ικανοποιητικά αυξητική.
Στόχος μας και για το νέο έτος είναι να μεταδώσουμε το αίσθημα της σταθερότητας και της σωστής λειτουργίας μας στον συνεργάτη.
Αύξηση πωλήσεων ισούται με υγιείς συνεργασίες και καθαρές θέσεις εταιρείας-συνεργάτη.

Ο κ. Αθανάσιος Χριστόπουλος

Επιπλέον, τα προγράμματά σε όλους τους κλάδους θα αποτελέσουν την πηγή της δυναμικής μας. Όταν διαθέτεις ανταγωνιστικά προϊόντα με τους πλέον ξεκάθαρους όρους της αγοράς, όχι μόνο δεν φοβάσαι τη σύγκριση, αλλά την επιδιώκεις πολλές φορές.
Οι τεχνολογικές εξελίξεις σε όλο τον κόσμο και κατ' επέκταση και στη χώρα μας έχουν δημιουργήσει νέες ανάγκες, που έχουμε την τεχνογνωσία να τις καλύψουμε.
Cyber risk, νέες ειδικές αστικές ευθύνες, νέες τεχνολογίες στο χώρο της υγείας. Ήδη υπάρχουσες ανάγκες, όπως οι ασφαλίσεις κατοικιών, επιχειρήσεων, προσωπικού ατυχήματος, είναι, πλέον, πιο αναγκαίες από ποτέ, ειδικά αφού το δημόσιο σύστημα συνεχίζει να αιμορραγεί και να αδυνατεί να βοηθήσει στο ελάχιστο τον Έλληνα πολίτη.

● Η έννοια του «πρωταθλητή» στα ασφαλιστικά δρώμενα έχει πολλές πτυχές. Και η κάθε μια ασφαλιστική, όπως και ο κάθε επιθεωρητής Πωλήσεων ενδεχομένως να το εκλαμβάνουν και διαφορετικά.
Σίγουρα μια κοινή μονάδα μέτρησης του πρωταθλητή είναι τα παραγωγικά στοιχεία. Οι νέες συνεργασίες και η πρόοδος αυτών. Η δημιουργία νέων-πρωτοπόρων προϊόντων, συνυφασμένων με τις ανάγκες του πελάτη.
Η δική μου πεποίθηση, αλλά ταυτόχρονα και κίνητρο, είναι η Interasco να βγει και φέτος πρωταθλήτρια στην προτίμηση των πελατών μας αλλά και των συνεργατών μας, που να συνδυάζει όλα τα παραπάνω.
Όταν κρινόμαστε με θετικό πρόσημο από τους ανθρώπους που καλούμαστε, καθημερινώς και καθ' όλη τη διάρκεια της χρονιάς, να στεκόμαστε με λύσεις και αμεσότητα δίπλα τους, οι πωλήσεις και η επιτυχία είναι δεδομένα. ■

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΠΩΛΗΣΕΙΣ

Γράφει η ψυχολόγος δρ ΣΜΑΡΟΥΛΑ ΠΑΝΤΕΛΗ

Το μετάλλιο κάνει τον αθλητή; Η πρωτιά κάνει τον ασφαλιστή;

Πολλοί αθλητές αγωνίζονται, τρεις μόνο ανεβαίνουν στο βάθρο και παίρνουν το πολυπόθητο μετάλλιο. Αυτοί είναι οι πρωταθλητές. Τι είναι όμως εκείνο που κάνει τους αθλητές που δεν κερδίζουν το μετάλλιο να συνεχίζουν με το ίδιο ή και μεγαλύτερο πάθος; Γιατί επιμένουν; Από πού αντλούν το κίνητρο και τη δύναμη για να συνεχίσουν;

Αν η απόκτηση του μεταλλίου ήταν η μοναδική επιδίωξη, τότε ίσως ελάχιστοι να συνέχιζαν τις προπονήσεις. Ίσως μόνο εκείνοι που θα συνέχιζαν να φαντασιώνονται την απόκτησή του. Δηλαδή, οι ονειροπαρμένοι, ίσως οι παραμυθιασμένοι! Όμως τα πράγματα δεν είναι έτσι. Πολλοί αθλητές συνεχίζουν να αγωνίζονται με μοναδικό κίνητρο την αγάπη τους για το άθλημά τους.

Στον ασφαλιστικό κλάδο πολύ συχνά οι μάνατζερ χρησιμοποιούν την αναλογία αθλητή-ασφαλιστή προκειμένου να τονώσουν το ηθικό των συνεργατών τους και να δώσουν αφορμές για κινητοποίηση. Προσπαθούν να κάνουν τους ασφαλιστές τους να ονειρευτούν την κορυφή, τη δόξα, το χειροκρότημα και την επιβράβευση με την πρωτιά, και κατά συνέπεια με το μετάλλιο. Αυτή η πρακτική πολλές φορές γίνεται δίκοπο μαχαίρι όταν ο αποδέκτης (ασφαλιστής) δεν πιστεύει τόσο πολύ στον εαυτό του για να μπει στο παιχνίδι και κατά μία έννοια να γίνει «άλογο κούρσας». Στο μεταξύ, υπάρχουν και ασφαλιστές που δεν ενδιαφέρονται και τόσο για τέτοιου είδους πρωταθλητισμό και είναι πολύ χαρούμενοι να παράγουν έργο εκτός στίβου. Δεν είναι όλοι οι άνθρωποι γεννημένοι για πρωταθλητές ή για γρήγορες κούρσες και επομένως δεν μπορούν όλοι να παρακινηθούν μέσα από αυτό το μοντέλο. Όμως, όλοι οι άνθρωποι που επέλεξαν ένα επάγγελμα μπορούν να υποστηριχθούν προκειμένου να ερευνήσουν τις διάφορες πλευρές του επαγγέλματός τους και να βρουν τους πιο κατάλληλους για τους ίδιους τρόπους ώστε να συνδεθούν ουσιαστικά με αυτό και να μεγαλουργήσουν.

Όπως το άθλημα, έτσι και το επάγγελμα απαιτούν θυσίες και κανείς δεν είναι διατεθειμένος να κάνει θυσίες χωρίς το αντιστάθμισμα της απόλαυσης. Είναι η απόλαυση της καθημερινής προπόνησης που κάνει τον αθλητή να αντέχει τις θυσίες που απαιτούνται. Αναλογικά, λοιπόν, είναι η απόλαυση της καθημερινής παραγωγικής εργασίας που κάνει τον ασφαλιστή να αντέχει τις θυσίες που απαιτούνται, ανεξάρτητα με το αν θα βρεθεί στην κορυφή της παραγωγής ή όχι.

Το μείζον μέλημα του κάθε μάνατζερ θα έπρεπε να είναι η αναζήτηση μεθόδων για να βοηθηθούν οι συνεργάτες του να ανακαλύψουν τις πηγές της χαράς μέσα από την καθημερινή τριβή με το επάγγελμα. Και σ' αυτό το σημείο πρέπει να τονίσουμε πως ο καθένας μας έχει τη δική του μοναδική προσωπικότητα και επομένως ο καθένας μας χρειάζεται να βοηθηθεί για να αναζητήσει την πηγή της απόλαυσης που έχει νόημα για τον ίδιο. Κάποιοι απολαμβάνουν την καθημερινότητά τους μέσα από τις στιγμές, μέσα από τις επαφές, μέσα από τις διαδρομές. Κάποιοι άλλοι απολαμβάνουν τις επιτυχίες με αυτό που θα αποκαλούσαμε «δύσκολους πελάτες». Κάποιοι άλλοι απολαμβάνουν το όνειρο της πρωτιάς και άλλοι απολαμβάνουν να εργάζονται σαν τα μυρμήγκια που κουβαλάνε ψιχουλάκι ψιχουλάκι την τροφή τους στη φωλιά.

Δεν είμαστε όλοι ίδιοι και ο πρωταθλητισμός δεν μας συγκινεί όλους. Παρά ταύτα, η αποδοχή και η καταξίωση είναι ανάγκες όλων μας. Εσείς λοιπόν που έχετε στα χέρια

Το ΝΑΙ κοντά στον Manager και τους ασφαλιστές του!

σας το μοχλό για να ανεβάσετε τα κίνητρα των συνεργατών σας, να θυμάστε πως πρέπει να προσεγγίσετε με ευαισθησία, σεβασμό και ουσιαστικό ενδιαφέρον τις προσωπικότητες των συνεργατών σας και με τις τεχνικές της συναισθηματικής νοημοσύνης να τους οδηγήσετε να ανακαλύψουν τα «γιατί» και τα «πώς» των δικών τους επαγγελματικών φιλοδοξιών.

Ξεκινήστε από τους εαυτούς σας. Σκεφτείτε τι κάνει εσάς να θέλετε να είστε το πρωί στο γραφείο. Σκεφτείτε τι κάνει εσάς να νιώθετε ζωντανοί και ενεργητικοί. Τι κάνει εσάς να ξεπερνάτε τις δυσκολίες. Σκεφτείτε όλα αυτά σοβαρά χωρίς να βιάζεστε. Συγκεντρωθείτε όπως ο αθλητής που συγκεντρώνεται απόλυτα για να κάνει το άλμα. Χρησιμοποιήστε αυτή την προσωπική γνώση για να τη μοιραστείτε με τους ανθρώπους σας. Φέρτε στη συγκέντρωση της ομάδας σας το δικό σας παράδειγμα και προσκαλέστε τους συνεργάτες να κάνουν το ίδιο. Μοιραστείτε τις απόψεις σας χωρίς επικριτικά σχόλια προκειμένου οι συνεργάτες σας να μη φοβούνται να εκφραστούν με ειλικρίνεια. Γιατί μόνο η ειλικρίνεια μπορεί να οδηγήσει κάποιον στην ουσιαστική αναζήτηση λύσεων.

Το άλογο μπορεί να τρέχει γρήγορα αν του καρφώσουμε ένα καρότο μπροστά του, αλλά οι άνθρωποι δεν είμαστε άλογα. Δεν μπορούμε να αγωνιζόμαστε με καρότα. Μόνο όταν ο άνθρωπος βρει το πραγματικό του κίνητρο, μόνο τότε μπορεί να νοηματοδοτήσει τις πράξεις του και μόνο τότε μπορεί παραμείνει ενεργός και παραγωγικός.

Σημείωση

Ας μου συγχωρεθεί η χρήση του αρσενικού γένους στο κείμενό μου. Αναγνωρίζω πως υπάρχουν πολλές γυναίκες μάνατζερ και ασφαλίστριες. ■

Ποια είναι η Σμαρούλα Παντελή

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

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

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

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

Nextdeal.gr

διαβάστε τα πάντα για την ιδιωτική και δημόσια ασφάλιση!

SPIROUEDITIONS

ΝΑΙ
ΠΩΛΗΣΕΙΣ

Γράφει ο ψυχολόγος
ΒΑΓΓΕΛΗΣ
ΒΕΡΤΟΠΟΥΛΟΣ

Το καλό ξεκίνημα ή το καλό τέλος δίνει μετάλλιο στον αθλητή;

Το «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ» διδάσκει οργάνωση και ανθρώπινες συνήθειες για καλή ζωή!

ΝΑΙ
ΠΩΛΗΣΕΙΣ

Πριν από μερικά χρόνια, μια τεχνική εταιρεία ξεκίνησε να χτίζει ένα κτίριο απέναντι από το γραφείο μου. Έφεραν μπουλντόζες και άρχισαν να σκάβουν και να σκάβουν και να σκάβουν ακόμα περισσότερο. Για πολλούς μήνες έσκαβαν, έβγαζαν χώματα, τσιμέντωναν και έφτιαχναν τα θεμέλια και όλο αυτό το διάστημα αν στεκόσουν στο δρόμο δεν έβλεπες τίποτα να έχει δημιουργηθεί, τίποτα να ξεπερνά το επίπεδο του εδάφους. Τις περισσότερες φορές, η πιο σημαντική δουλειά δεν παράγει αποτέλεσμα (φαινομενικά), είναι όμως απαραίτητη, γιατί είναι τα θεμέλια πάνω στα οποία μπορεί να χτιστεί κάτι μεγάλο.

Και μόλις ολοκληρώθηκαν τα θεμέλια, τότε σε ένα δίμηνο ξεπετάχτηκε ένα πολυώροφο κτίριο γραφείων. Αν κάποιος αδαής περνούσε τους προηγούμενους μήνες από το εργοτάξιο θα μπορούσε να κοροϊδέψει τους μηχανικούς και τους εργάτες λέγοντας «εσείς προσπαθείτε τόσο και δουλεύετε από το πρωί ως το βράδυ και δεν καταφέρνετε τίποτα. Δεν έχετε χτίσει ούτε καν το ισόγειο!». Θα είχε δίκιο;

Σε όλα τα σημαντικά εγχειρήματα υπάρχει μια σημαντική ποσότητα προσπάθειας, η οποία, ενώ δεν αποδίδει καρπούς με άμεσο τρόπο, εντούτοις δημιουργεί τις προϋποθέσεις για μια δυναμική καρποφορία. Στις επαγγελματικές προσπάθειες, η δουλειά για το χτίσιμο των θεμελίων είναι αυτή χάρη στην οποία:

■ Θα αναπτύξουμε τις ικανότητες και δεξιότητες που απαιτεί η δουλειά μας.

■ Θα συσσωρεύσουμε την εμπειρία, η οποία θα μας κάνει πιο αποτελεσματικούς και παραγωγικούς στο μέλλον. Είναι εντυπωσιακό το πώς μετά από κάποιο χρονικό διάστημα συνειδητοποιούμε ότι στην αρχή της σταδιοδρομίας μας δεν γνωρίζαμε πολλά πράγματα.

■ Θα μας πολλαπλασιάσει τις επαφές μας και θα δημιουργήσει ένα δέντρο συστάσεων, το οποίο κάποια στιγμή θα αρχίσει να ανοίγει τα κλαριά του, να καρποφορεί και να μας φέρνει πελάτες και νέες συστάσεις.

■ Θα δίνει στους προσωπικούς μας γνωστούς την ευκαιρία να δουν πως είμαστε σταθεροί και συνεπείς στην επαγγελματική μας προσπάθεια και όχι περαστικοί. Οι προσωπικοί μας γνωστοί είναι πάντα οι πιο δύσκολοι και δύσπιστοι υποψήφιοι. Είναι αυτοί οι οποίοι δεν πείθονται από το επαγγελματικό μας ντύσιμο, γιατί μας γνωρίζουν ολοκληρωμένα. Αυτοί οι άνθρωποι θα πειστούν όταν μας δουν ότι είμαστε συνεπείς στο πέρασμα του χρόνου και μόνο τότε θα μας εμπιστευτούν. Μέχρι τότε, χρειάζεται να έχουμε υπόψη μας πως ποτέ και κανείς δεν δημιούργησε μια μεγάλη επιχείρηση με πελάτες φίλους και γνωστούς του. Ας τους αγαπάμε όλους, αλλά να μην περιμένουμε κανέναν, ούτε και να περιμένουμε ή να βασιζόμαστε στην προσδοκία ότι οι φίλοι μας θα μας εμπιστευτούν αμέσως. (Και με αυτόν τον τρόπο, γλιτώνουμε και το να είμαστε στις κοινωνικές μαζώξεις «αυτός που όλο θέλει να σου πουλήσει».)

Κατοστάρι ή Μαραθώνιος;

Κάποιοι γύρω μας ενδέχεται να κάνουν ένα δυναμικό ξεκίνημα. Αυτό είναι υπέροχο για τους ίδιους, αλλά δεν λέει τίποτα για τη συνέχεια. Φανταστείτε έναν Μαραθώνιο, στον οποίο ένας αθλητής τρέχει τα πρώτα εκατό μέτρα πιο γρήγορα, ενώ κάποιος άλλος πιο αργά. Το πολύ πολύ να αποκτήσει ένα προβάδισμα των δέκα δευτερολέπτων, το οποίο στον Μαραθώνιο είναι ασήμαντο. Συν τοις άλλοις, στον επαγγελματικό στίβο τις περισσότερες φορές τα μετάλλια είναι πολύ περισσότερα από τρία! Εμείς χτίζουμε την αγορά, εμείς την επεκτείνουμε. Ένα δυναμικό ξεκίνημα μπορεί να είναι μεν θετικό, αλλά μπορεί να επιφέρει δυσκολία στη σωστή διαχείριση των πελατών μας, λάθη ή ενθουσιασμό και αλλοίωση της νοοτροπίας που χρειαζόμαστε για τη συνέχεια. Είτε ξεκινήσεις δυναμικά και εύκολα είτε δυσκολεύεσαι, στη συνέχεια είναι απολύτως βέβαιο πως θα συναντήσεις δυσκολίες. Να τις αναμένεις, να τις καλωσορίζεις γιατί είναι ένδειξη πως κινείσαι στην πραγματικότητα και να αποδεχτείς πως η πορεία σου θα χρειαστεί κόπο με συνέπεια και συνέχεια για μακρό χρονικό διάστημα.

> **Είτε ξεκινήσεις δυναμικά και εύκολα είτε δυσκολεύεσαι, στη συνέχεια είναι απολύτως βέβαιο πως θα συναντήσεις δυσκολίες. Να τις αναμένεις, να τις καλωσορίζεις γιατί είναι ένδειξη πως κινείσαι στην πραγματικότητα και να αποδεχτείς πως η πορεία σου θα χρειαστεί κόπο με συνέπεια και συνέχεια για μακρό χρονικό διάστημα**

«Πείραξε» το ζάρι σου και μη σταματάς να το ρίχνεις

Τα πράγματα ακολουθούν κάποιους νόμους και κυρίως το νόμο των μεγάλων αριθμών. Ο νόμος αυτός λέει πως αν ρίξεις ένα ζάρι έξι φορές, μπορεί και να μη φέρεις καμία φορά τον αριθμό που επιθυμείς, λόγου χάρη το έξι. Αν όμως το ρίξεις χίλιες φορές, τότε θα παρατηρήσεις πως ο κάθε αριθμός θα έχει έρθει περίπου ίσες φορές με τους άλλους. Αυτό συμβαίνει γιατί αν δεν είναι πειραγμένο το ζάρι, ο κάθε αριθμός έχει ίσες πιθανότητες να έρθει με τους υπόλοιπους. Όταν όμως το ρίξεις μόνο έξι φορές, τότε το ζάρι μπορεί να σου φέρει τρεις άσους και τρία τεσσάρια, αλλά κανένα εξάρι. Σε κάποιον άλλο δί-

«Πείραξε» το ζάρι σου, επενδύοντας στην εκπαίδευσή σου, στην εργατικότητα, στη βελτίωση των επαγγελματικών σου γνώσεων και δεξιοτήτων, συνειδητοποίησε και αποδέξου το πώς δουλεύουν τα πράγματα. Το δικό μας άθλημα είναι ο επαγγελματικός στίβος

πλα σου μπορεί να φέρει τρεις φορές το έξι. Αλλά αυτό είναι απλώς ο νόμος των πιθανοτήτων όταν έχεις μικρό δείγμα. Κάνε τους αριθμούς και τη στατιστική να δουλεύει υπέρ σου. «Πείραξε» το ζάρι σου, επενδύοντας στην εκπαίδευσή σου, στην εργατικότητα, στη βελτίωση των επαγγελματικών σου γνώσεων και δεξιοτήτων, συνειδητοποίησε και αποδέξου το πώς δουλεύουν τα πράγματα.

Ο μόνος τρόπος για να υπάρξει μια εύκολη επιτυχία στον οικονομικό τομέα από την αρχή έως το τέλος είναι να κληρονομήσεις ένα μεγάλο ποσό ή να παντρευτείς έναν άνθρωπο που έχει ένα μεγάλο ποσό (και να έχει τη διάθεση να το μοιραστεί μαζί σου!) ή, τέλος, να έχεις τις κατάλληλες γνωριμίες που θα σε βοηθήσουν να ανέβεις με αθέμιτο τρόπο. Αν δεν εμπίπτεις σε αυτές τις περιπτώσεις, τότε, με εύκολο ξεκίνημα ή με δύσκολο ξεκίνημα, αποδέξου ότι θα υπάρξουν δυσκολίες. Τρέχεις Μαραθώνιο, όχι κατοστάρι.

Όλα τα παραπάνω ισχύουν τόσο στον επαγγελματικό στίβο όσο και στο χώρο του αθλητισμού. Συχνά χειροκροτούμε αθλητές την ώρα του θριάμβου τους, την ώρα της απονομής. Ξέρετε κάτι; Χειροκροτούμε τη λάθος ώρα και το λάθος πράγμα. Χειροκροτούμε το τελικό προϊόν και τις περισσότερες φορές δεν γνωρίζουμε τη διαδρομή του. Θα έπρεπε να χειροκροτούμε την ώρα που περνούσαν τις απογοητεύσεις, τους τραυματισμούς, τις απορρίψεις από ομάδες και αντζέντηδες, την ώρα που έχαναν πανηγυρικά, αλλά παρ' όλα αυτά επέμεναν και συνέχιζαν. Και κανονικά, την ώρα της απονομής και την νίκης, αυτό είναι που χειροκροτούμε. Όχι τη νίκη αυτή καθαυτή, αλλά τη λάσπη και την κόλαση που ο αθλητής έχει περάσει για να φθάσει σε αυτήν. Το δικό μας άθλημα είναι ο επαγγελματικός στίβος.

Η πλάνη του «ταλέντου»

Μια άλλη παρεξηγημένη έννοια είναι αυτή του ταλέντου. Βλέπουμε έναν αθλητή ή έναν επιτυχημένο επαγγελματία και λέμε πως «αυτός είναι ταλέντο». Τις περισσότερες φορές αυτό είναι λάθος! Έχουν γίνει πολλές μελέτες και το τελικό συμπέρασμα είναι πως αυτό που ονομάζουμε ταλέντο δεν έχει και πολύ μεγάλη σχέση με έμφυτες ικανότητες, αλλά με σκληρή και συνεπή προσπάθεια και εξάσκηση. Σε ένα μεγάλο δείγμα από αθλητές, μουσικούς, καλλιτέχνες και άλλους επαγγελματίες με διεθνή καταξίωση, όσοι θεωρούνταν ταλέντα τελικά... απλώς είχαν κάνει δύο έως τρεις φορές περισσότερη προπόνηση/ εξάσκηση από όσους ήταν μεν παγκόσμιας κλάσης, αλλά ποτέ δεν έφθασαν στα μετάλλια σε Ολυμπιάδες ή άλλες κορυφαίες παγκόσμιες διακρίσεις. Τα «ταλέντα» απλώς είχαν κάνει νωρίς τουλάχιστον 10.000 ώρες προπόνησης/εξάσκησης στο αντικείμενό τους, ενώ οι ανταγωνιστές τους βρίσκονταν στις 4.000-6.000 ώρες. Συχνά, λοιπόν, το να χαρακτηρίσουμε κάποιον ταλέντο λειτουργεί σαν μια δικαιολογία για εμάς, διότι αιτιολογεί τα αποτελέσματά μας με αιτία τα οποία είναι πέρα από τον έλεγχό μας, όπως το «ταλέντο». Πιο σωστό είναι να πούμε πως «είχε τα βασικά χαρακτηριστικά που χρειαζόταν και μετά προσπάθησε πάρα μα πάρα πολύ». Και αυτό είναι κάτι που μπορούμε να κάνουμε και εμείς.

Συμπερασματικά, δεν έχει σημασία το εύκολο ξεκίνημα, ούτε και η έννοια του ταλέντου, τα οποία ούτως ή άλλως δεν εξαρτώνται από εμάς αλλά από την τύχη. Αυτό που κάνει τη διαφορά τόσο στον επαγγελματικό τομέα όσο και στον αθλητισμό ή την τέχνη είναι η προσπάθεια, η εστιασμένη εξάσκηση, η αποφασιστικότητα να βελτιωθούμε και η ύπαρξη δυνατών στόχων που θα μας βοηθήσουν να παρακινήσουμε τον εαυτό μας. Και αυτά είναι όλα στον δικό μας έλεγχο! Ευτυχώς! ■

Ποιος είναι ο Βαγγέλης Βερτόπουλος

Ο **Βαγγέλης Κ. Βερτόπουλος** σπούδασε Marketing στο Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών και εργάστηκε σε πολυεθνικές εταιρείες όπως η Friesland (ΝΟΥΝΟΥ) και η Johnson n' Johnson στους τομείς Sales, Sales Analysis, και Category Management. Στη συνέχεια σπούδασε ψυχολογία στο London Metropolitan και έκανε μεταπτυχιακές σπουδές στο Βρετανικό ΟΥ και MSc στην Αθλητική Ψυχολογία στο Staffordshire University. Εκπαιδεύτηκε στην Ψυχοθεραπεία με Γνωσιακές και Συμπεριφορικές Προσεγγίσεις και στο Life & Executive Coaching. Σε συνέχεια της προσωπικής αθλητικής του πορείας και ενασχόλησης με την προπονητική, έχει διατελέσει Ομοσπονδιακός Προπονητής Ξιφασκίας, από το 2007 έως το 2011. Οι αθλητές του έχουν κατακτήσει πάνω από 30 πανελλήνιους τίτλους τα τελευταία 8 χρόνια.

Εργάζεται με στελέχη οργανισμών και επιχειρήσεων, ερασιτέχνες και επαγγελματίες αθλητές που διακρίνονται στην Ελλάδα και το εξωτερικό, εφήβους και άτομα που θέλουν να επεκτείνουν τις δυνατότητές τους και να τις αξιοποιήσουν. Αρθρογραφεί μόνιμα στο "ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ" και "NEXTDEAL.GR

ΕΝΩΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ

Οι ασφαλιστικές ασπίδα έναντι φυσικών καταστροφών

Οι συμμετέχουσες στην έρευνα ασφαλιστικές επιχειρήσεις δήλωσαν ζημιές σε ακίνητα όλων των κατηγοριών με συνολική ασφαλισμένη αξία 1,36 δισ. €. Τα περισσότερα από τα ακίνητα που επλήγησαν βρίσκονταν σε Αττική, Κορινθία και Αργολίδα

Σε 7 εκατ. ευρώ ανέρχεται το ύψος των ζημιών που προκλήθηκαν από τα ακραία καιρικά φαινόμενα που εκδηλώθηκαν σε διάφορες περιοχές της χώρας τον περασμένο Σεπτέμβριο και αφορούν 1.148 περιπτώσεις, σύμφωνα με την έρευνα της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος. Ειδικότερα, όπως αναφέρει η ΕΑΕΕ, ολοκληρώθηκε η έρευνα μεταξύ των ασφαλιστικών επιχειρήσεων-μελών της σχετικά με την πρώτη εκτίμηση των ζημιών από τα ακραία καιρικά φαινόμενα (βροχόπτωση, πλημμύρα και ανεμοστρόβιλος) στις 27-30 Σεπτεμβρίου 2018, σε διάφορες γεωγραφικές περιοχές της Ελλάδος, με στόχο την καταγραφή της πρώτης εκτίμησης των ζημιών (σε πλήθος και σε ποσό) των ασφαλίσεων περιουσίας, αυτοκινήτων και σκαφών, που είχαν αναγγελθεί στις ασφαλιστικές επιχειρήσεις-μέλη, εξαιτίας του συγκεκριμένου αιτίου.

Η έρευνα περιέλαβε τον γεωγραφικό προσδιορισμό των ασφαλισμένων κεφαλαίων και ζημιών (σε επίπεδο περιοχής), καθώς και την κατηγοριοποίησή τους σε ακίνητα, αυτοκίνητα και σκάφη. Τα ακίνητα κατηγοριοποιήθηκαν περαιτέρω σε κατοικίες, εμπορικούς κινδύνους και βιομηχανικούς κινδύνους.

Στην έρευνα συμμετείχαν με τις απαντήσεις τους 30 ασφαλιστικές επιχειρήσεις-μέλη, οι οποίες εκτιμάται ότι αθροίζουν το 97,3% της παραγωγής των ασφαλίσεων περιουσίας. Η πρώτη εκτίμηση των ανωτέρω επιχειρήσεων από τις αναγγελίες των ζημιών περιουσίας, αυτοκινήτων και σκαφών αναφέρεται σε 1.148 ζημιές, το ύψος των οποίων ανέρχεται συνολικά σε 7,0 εκατ. €.

Ασφαλίσεις περιουσίας

Οι συμμετέχουσες στην έρευνα ασφαλιστικές επιχειρήσεις δήλωσαν ζημιές σε ακίνητα όλων των κατηγοριών (κατοικίες, εμπορικοί κίνδυνοι, βιομηχανικοί κίνδυνοι) με συνολική ασφαλισμένη αξία 1,36 δισ. €. Τα περισσότερα από τα ακίνητα που επλήγησαν βρίσκονταν στην Περιφερειακή Ενότητα (ΠΕ) της Αττικής (ασφαλισμένη αξία 764 εκατ. €), στην ΠΕ Κορινθίας (270 εκατ. €) και στην ΠΕ Αργολίδας (165 εκατ. €).

Εξαιτίας των ακραίων καιρικών φαινομένων, δηλώθηκαν συνολικά στις συμμετέχουσες επιχειρήσεις 879 ζημιές επί των ασφαλίσεων περιουσίας με ποσό πρώτης εκτίμησης για αποζημίωση της τάξης των 6,5 εκατ. €, άρα η μέση δηλωθείσα ζημία φθάνει τις 7.350 €. Για τις εν λόγω ζημιές, η εκτίμηση των αποζημιώσεων μετά τις απαλλαγές (όπου υφίστανται) είναι 5,8 εκατ. €.

Οι περισσότερες ζημιές σε πλήθος συνέβησαν στην ΠΕ Αττικής (56,9%) και στην ΠΕ Κορινθίας (14,6%). Όσον αφορά την πρώτη εκτίμηση αποζημίωσης, τα μεγαλύτερα ποσά εντοπίζονται στην ΠΕ Κορινθίας (41,4%) και στην ΠΕ Αττικής (30,4%).

> **Στα 7 εκατ. ευρώ το ύψος των ζημιών σύμφωνα με τη μελέτη της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος**

Ασφαλίσεις αυτοκινήτων

Ως προς τις ασφαλίσεις αυτοκινήτων, δηλώθηκαν συνολικά στις συμμετέχουσες επιχειρήσεις της έρευνας 253 ζημιές με ποσό πρώτης εκτίμησης για αποζημίωση της τάξης των 519 χιλ. €, άρα η μέση δηλωθείσα ζημία φθάνει τις 2.052 €. Οι συνολικές αποζημιώσεις μετά τις απαλλαγές φθάνουν τα 500 χιλ. €. Το σύνολο των ασφαλισμένων κεφαλαίων που επλήγησαν ανέρχεται σε 2,1 εκατ. €.

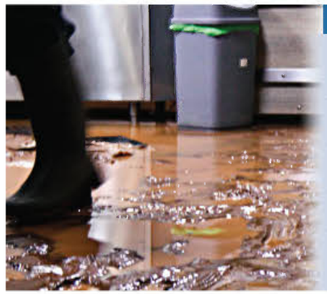
Οι αποζημιώσεις προ απαλλαγών έφθασαν στα 249‰ των ασφαλισμένων κεφαλαίων. Τέλος, η μέση απαλλαγή ανήλθε στο 3,7% των αποζημιώσεων. Οι περισσότερες ζημιές σε πλήθος και σε ποσό εντοπίστηκαν στην Αττική και την Κορινθία.

Ασφαλίσεις σκαφών

Συνολικά δηλώθηκαν 16 ζημιές σε σκάφη συνολικής ασφαλισμένης αξίας 671 χιλ. €. Το ποσό πρώτης εκτίμησης για ζημιές ήταν της τάξης των 62 χιλ. €, όπου μετά τις απαλλαγές (όπου υφίστανται), οι αποζημιώσεις εκτιμώνται σε 54 χιλ. €. Ως εκ τούτου, η μέση ζημία ήταν 3.873 € και η μέση απαλλαγή ήταν το 13% των αποζημιώσεων. Οι αποζημιώσεις αποτέλεσαν το 92,29‰ των ασφαλισμένων κεφαλαίων. Οι περισσότερες ζημιές σε πλήθος και σε ποσό εντοπίστηκαν στην Αττική και την Αργολίδα. ■

ΠΙΝΑΚΑΣ 1Α. ΟΙ ΤΙΜΕΣ ΔΙΑΚΡΙΝΟΝΤΑΙ ΑΝΑ ΤΥΠΟ ΚΙΝΔΥΝΟΥ

ΕΙΔΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΟΥ ΚΙΝΔΥΝΟΥ	ΠΛΗΘΟΣ ΖΗΜΙΩΝ		ΠΡΟΒΛΕΨΗ ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΗΣ ΠΡΟ ΑΠΑΛΛΑΓΩΝ (€)		ΠΡΟΒΛΕΨΗ ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΗΣ ΜΕΤΑ ΑΠΟ ΑΠΑΛΛΑΓΕΣ (€)		ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΟ ΠΟΣΟ (€)	
Βιομηχανικός	39	4,4%	2.253.213	34,9%	2.060.312	35,5%	334.598.491	24,7%
Εμπορικός	289	32,9%	2.084.066	32,2%	1.814.994	31,3%	846.229.276	62,4%
Κατοικία	551	62,7%	2.123.796	32,9%	1.926.375	33,2%	175.244.859	12,9%
Σύνολο	**879**	**100%**	**6.461.075**	**100%**	**5.801.682**	**100%**	**1.356.072.626**	**100%**



ΠΙΝΑΚΑΣ 1Β. ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΔΕΙΚΤΕΣ

ΕΙΔΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΟΥ ΚΙΝΔΥΝΟΥ	ΜΕΣΗ ΖΗΜΙΑ (€)	ΜΕΣΗ ΑΠΑΛΛΑΓΗ (%)	ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΙΣ ΠΡΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ (%)
Βιομηχανικός	57.775	8,6	6,73
Εμπορικός	7.211	12,9	2,46
Κατοικία	3.854	9,3	12,12
Σύνολο	**7.350**	**10,2**	**4,6**

ΕΝΩΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ

ΓΕΝΙΚΗ ΑΣΤΙΚΗ ΕΥΘΥΝΗ

Κοντά στο 75% η παραγωγή από τα ανεξάρτητα δίκτυα

Στα 75,9 εκατ. ευρώ έφθασε η παραγωγή ασφαλίστρων της Γενικής Αστικής Ευθύνης το 2017 μειωμένη κατά 4,1% σε σχέση με το 2016, σύμφωνα με τη μελέτη της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, στην οποία ανταποκρίθηκαν συνολικά 23 ασφαλιστικές επιχειρήσεις – μέλη, οι οποίες εκτιμάται ότι συγκέντρωσαν αθροιστικά το 81,9% της παραγωγής από πρωτασφαλίσεις στον κλάδο. Σε ό,τι αφορά στην κατανομή παραγωγής ασφαλίστρων ανά κανάλι πωλήσεων, η συνολική παραγωγή των εταιρειών που απάντησαν σχετικά κατανέμεται ως εξής: Ασφαλιστικοί σύμβουλοι (ιδιόκτητο δίκτυο): 8,1, ανεξάρτητα δίκτυα (μεσίτες, πράκτορες): 74,1%, συνεργασία με τράπεζες (bancassurance): 1,7% και απευθείας πωλήσεις: 16,1%.

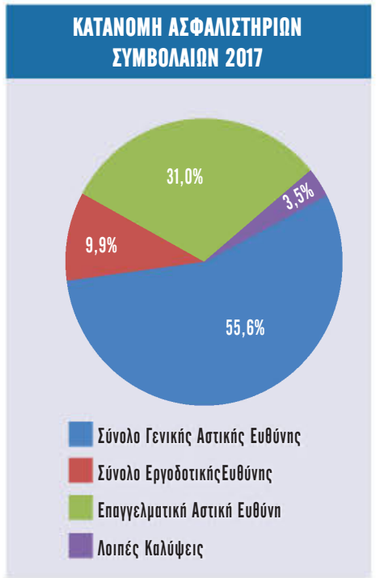
Ειδικότερα, σύμφωνα με τα στοιχεία που δημοσίευσε η ΕΑΕΕ, η συνολική παραγωγή από πρωτασφαλίσεις (συμπεριλαμβανομένων των δικαιωμάτων συμβολαίων) έφθασε τα 4,0 δισ. € το 2017, αυξημένη κατά 0,6% σε σχέση με το 2016. Στις ασφαλίσεις κατά Ζημιών, η αντίστοιχη παραγωγή έφθασε τα 2,1 δισ. € το 2017 (αυξημένη κατά 2,9% σε σχέση με το 2016), ενώ η παραγωγή ασφαλίστρων του κλάδου της Γενικής Αστικής Ευθύνης έφθασε τα 75,9 εκατ. € το 2017 καταγράφοντας μείωση (-4,1%) σε σχέση με το 2016.

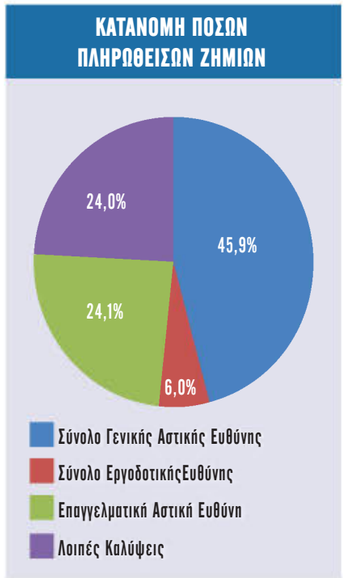
Όπως επισημαίνεται, η παραγωγή του κλάδου της Γενικής Αστικής Ευθύνης ακολουθεί μία σχετικά σταθερή πορεία, με μικρές διακυμάνσεις τόσο από έτος σε έτος όσο και εντός του έτους. Ο συγκεκριμένος κλάδος αποτέλεσε το 3,6% της παραγωγής των ασφαλίσεων κατά Ζημιών το 2017. Συνολικά, 32 ασφαλιστικές επιχειρήσεις άσκησαν τον συγκεκριμένο κλάδο.

Ανάλυση συνολικών αποτελεσμάτων

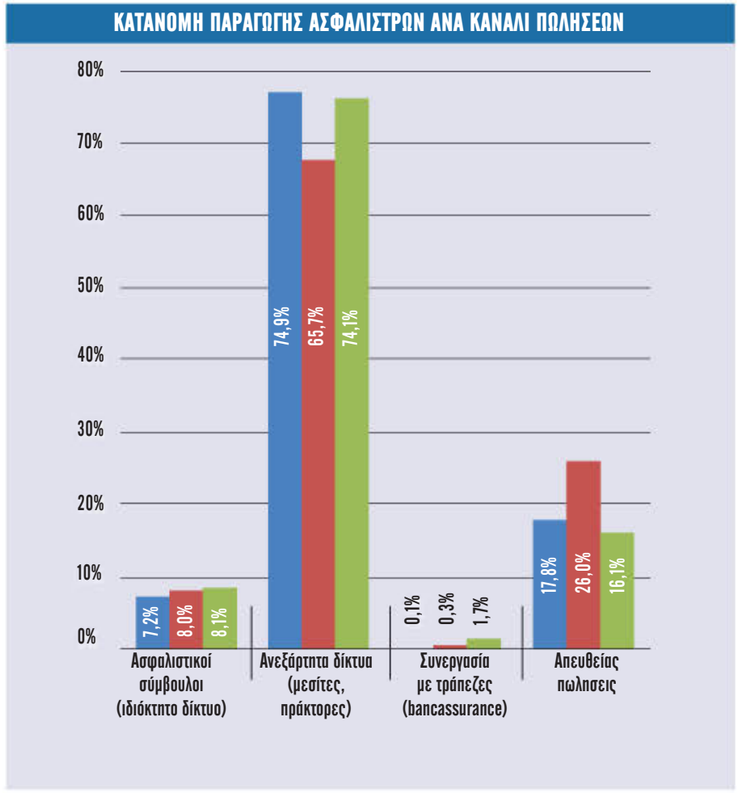
Δηλώθηκαν περίπου 99,5 χιλιάδες συμβόλαια σε ισχύ εντός του 2017 σύμφωνα με τις απαντήσεις 23 ασφαλιστικών επιχειρήσεων-μελών, οι οποίες εκτιμάται ότι συγκέντρωσαν αθροιστικά το 81,9% της παραγωγής από πρωτασφαλίσεις (εγγεγραμμένα ασφάλιστρα και δικαιωμάτων συμβολαίων) στον κλάδο της Γενικής Αστικής Ευθύνης (2016: 110 χιλιάδες συμβόλαια σε ισχύ επί απαντήσεων που εκτιμάται ότι συγκέντρωσαν αθροιστικά το 97,8% της παραγωγής).

Για τα παραπάνω συμβόλαια δηλώθηκαν 6,1 χιλιάδες ζημιές (2016: 7,4 χιλιάδες ζημιές), πληρώθηκαν 4,4 εκατ. € (2016: 2,8 εκατ. €) και σχηματίστηκε απόθεμα εκκρεμών αποζημιώσεων ύψους 27,3 εκατ. € (2016: 38,1 εκατ. €). ■





Σημείωση: Στις λοιπές καλύψεις αθροίζονται η Ευθύνη προϊόντος, Στελεχών Διοίκησης, Κλινικές δοκιμές, IT-Cyber και Περιβαλλοντική.



Νέος οδικός χάρτης για την Υγεία

Την έναρξη διαλόγου για ένα σύστημα Υγείας πιο προσβάσιμο και πιο αποτελεσματικό για τον Έλληνα ασθενή ζήτησε ο κ. Πάνος Δημητρίου, πρόεδρος της Ένωσης Αναλογιστών Ελλάδος, από το βήμα του συνεδρίου με θέμα «ΥΓΕΙΑ: Εστιάζοντας στις ανάγκες του αύριο», το οποίο παρακολούθησαν περισσότεροι από 450 προσκεκλημένοι, στελέχη του δημόσιου και ιδιωτικού τομέα Υγείας, των ασφαλιστικών εταιρειών και των ταμείων κοινωνικής ασφάλισης. «Πιστεύουμε ότι μέσα από τον τολμηρό, ανοιχτό και ελεύθερο διάλογο και τη συνεργασία δημόσιου και ιδιωτικού τομέα, μπορούμε να δημιουργήσουμε έναν νέο οδικό χάρτη για ένα σύστημα Υγείας πιο προσβάσιμο και πιο αποτελεσματικό για τον Έλληνα ασθενή», δήλωσε ο κ. Πάνος Δημητρίου, θέση στην οποία συμφώνησαν όλοι οι ομιλητές. Στη συνέχεια, η συζήτηση επικεντρώθηκε στη μελέτη του ΙΟΒΕ για το κόστος των ισόβιων νοσηλευτικών προγραμμάτων, ενώ για πρώτη φορά ίσως έγινε τόσο αναλυτική συζήτηση για την εισαγωγή και στην Ελλάδα του θεσμού των ιατρικών πρωτοκόλλων DRGs.

Αρχικά το λόγο πήρε ο κ. Λυκούργος Λιαρόπουλος, ομότιμος καθηγητής Πανεπιστημίου Αθηνών, ο οποίος σημείωσε ότι στο ελληνικό σύστημα Υγείας πρέπει να αλλάξουν όλα. Στη συνέχεια, ο κ. Νίκος Βέππας, πρόεδρος του ΙΟΒΕ, παρουσίασε τα αποτελέσματα της μελέτης του ινστιτούτου για το κόστος των υπηρεσιών Υγείας στα ισόβια ασφαλιστικά νοσοκομειακά προγράμματα. Στη συνέχεια, ο κ. Δημήτρης Βασιλειάδης, μέλος Δ.Σ. ΕΑΕ, διοικητικός διευθυντής MetLife Ελλάδος & Κύπρου, μέλος της επιτροπής υγείας ΕΑΕΕ, σημείωσε μεταξύ άλλων ότι το ζήτημα της αναπροσαρμογής των ασφαλίστρων αποτελεί διαχρονικά ένα σημείο τριβής με τους πελάτες, τα δίκτυα πωλήσεων, αλλά και τη Γενική Γραμματεία Καταναλωτή. Όμως η βιωσιμότητα των προγραμμάτων αυτών εξαρτάται άμεσα από τη δυνατότητά τους να αναπροσαρμόζουν τα ασφάλιστρα.

Ο κ. Δημήτρης Αυλωνίτης, γενικός γραμματέας Εμπορίου & Προστασίας Καταναλωτή & καθηγητής Οικονομικού Παν/μίου Αθηνών, σχολίασε μεταξύ άλλων ότι τα συμβόλαια αυτά θα έχουν όλο και μικρότερη βαρύτητα, υπογραμμίζοντας ότι η ταχύτητα εξέλιξη της τεχνολογίας μεταβάλλει τα κοστολογικά δεδομένα και χαρακτήρισε τη μελέτη του ΙΟΒΕ ως μια αρχή και ένα σημείο αναφοράς για την κοστολογική μεταβολή. Ο κ. Αθανάσιος Λοπατατζίδης, εμπορικός διευθυντής ομίλου Affidea, σημείωσε ότι η τιμή δεν έχει υποστεί ιδιαίτερη αύξηση τα τελευταία χρόνια, αλλά ο όγκος είναι αυτός που έχει μεταβληθεί και δημιούργησε ένα εκρηκτικό πρόβλημα για την ασφαλιστική αγορά. Επίσης, ο κ. Γεώργιος Λεχουρίτης, πρόεδρος Γενικής Ομοσπονδίας Καταναλωτών Ελλάδος ΙΝΚΑ, τόνισε ότι έχει χαθεί η εμπιστοσύνη στην κοινωνία και χαρακτήρισε ως θετικό γεγονός ότι ο ΙΟΒΕ έκανε μια μελέτη για το κόστος των υπηρεσιών Υγείας. Στην επόμενη ενότητα συζητήθηκε το θέμα της υιοθέτησης και λειτουργίας των θεραπευτικών πρωτοκόλλων (DRGs) στην ελληνική αγορά με εισήγηση αρχικά του κ. Νίκου Χοστελίδη, PwC Director, επικεφαλής του τμήματος παροχής συμβουλευτικών υπηρεσιών στον ασφαλιστικό κλάδο.

Ο δρ Χρυσόστομος Γούναρης, εκτελεστικό μέλος Δ.Σ. στο Κέντρο Τεκμηρίωσης & Κοστολόγησης Νοσοκομειακών Υπηρεσιών, υπογράμμισε ότι τα DRGs είναι ό,τι πιο καινοτό μο έχει εισαχθεί τον προηγούμενο αιώνα στο νοσοκομειακό management. Ο κ. Νικόλαος Μανιαδάκης, καθηγητής Διοίκησης Υπηρεσιών & Πολιτικής Υγείας - Εθνική Σχολή Δημόσιας Υγείας, υπογράμμισε ότι το σύστημα Υγείας δεν είναι βιώσιμο και υπάρχουν πολλές συνιστώσες που επηρεάζουν τη συνεχή άνοδο των δαπανών

«Το σύστημα έχει μείνει πίσω πενήντα χρόνια και ίσως αυτό να είναι ένα αίτιο για την καθήλωση της αγοράς. Ωστόσο, ο χαμένος χρόνος θα πρέπει να καλυφθεί.

Τα DRGs αποτελούν το πρώτο χειροπιαστό project για να έχουμε σύμπραξη δημόσιου και ιδιωτικού τομέα», σημείωσε στη συνέχεια από την πλευρά ο διευθύνων σύμβουλος της Interamerican, κ.Γιάννης Καντώρος. Ο διευθύνων σύμβουλος του ομίλου ΥΓΕΙΑ, κ. Ανδρέας Καρταπάνης, τόνισε ότι «το σημερινό σύστημα έχει φτάσει αναμφίβολα στα όριά του. Ας μην πάμε όμως να επαναλάβουμε ό,τι κάναμε με τα ΚΕΝ. Δεν θα πρέπει να πάμε σε ισοπεδωτικούς συντελεστές, αλλά να συνυπολογίσουμε και τον παράγοντα της ποιότητας, ο οποίος έχει κόστος. Από την πλευρά του, ο σύμβουλος διοίκησης του ομίλου Βιοϊατρικής, κ. Απόστολος Τερζόπουλος, υποστήριξε πως «το θέμα δεν είναι μόνο να δημιουργήσουμε ένα άριστο σύστημα DRGs, αλλά και το πώς θα το εφαρμόσουμε. Τέλος, ο κ. Βασίλης Μπαρδής, γενικός επιχειρησιακός & διοικητικός διευθυντής του ομίλου Ιατρικού, χαρακτήρισε τα ΚΕΝ ως έκτρωμα και υπογράμμισε ότι τα DRGs απασχολούν τη χώρα μας πολλά χρόνια πίσω.

Στη συνέχεια παρουσιάστηκαν εναλλακτικά συστήματα Υγείας από χώρες της Ευρώπης και συγκεκριμένα το γαλλικό σύστημα Υγείας από τον κ. Μιλτιάδη Νεκτάριο, καθηγητή Πανεπιστημίου Πειραιά, το ολλανδικό σύστημα Υγείας από τον κ. Kemperman Jeroen, Senior Manager Strategy & Business Development, Zilveren Kruis, και το ιρλανδικό σύστημα Υγείας από τον κ. O'Dwyer John,Chief Executive, Vhi Group DAC. Η εκδήλωση έκλεισε με τη συζήτηση που είχαν οι κ.κ. Ιωάννης Δέδες, ιατρός, βουλευτής Περιφέρειας Αττικής ΣΥΡΙΖΑ, Βασίλης Οικονόμου, βουλευτής Επικρατείας Ν.Δ. - τομεάρχης Υγείας Ν.Δ., Κωνσταντίνος Μπαργιώτας (ΚΙΝ. ΑΛ.), βουλευτής ΔΗ.ΣΥ., υπεύθυνος Υγείας, με συντονιστή τον κ. Τάσο Τέλλογλου, δημοσιογράφο ΣΚΑΪ - «Καθημερινή». Το κλείσιμο των εργασιών του συνεδρίου έκανε ο κ. Βασίλης Αγγέλου, μέλος Δ.Σ. ΕΑΕ & διευθύνων σύμβουλος Lux Actuaries & Consultants. ■

Ο κ. Ανδρέας Καρταπάνης

Ο κ. Απόστολος Τερζόπουλος

Ο κ. Βασίλης Μπαρδής

Ο κ. Γιάννης Καντώρος

Ο κ. Λυκούργος Λιαρόπουλος

Ο κ. Αθανάσιος Λοπατατζίδης

Ο κ. Πάνος Δημητρίου πρόεδρος των Αναλογιστών Ελλάδος με τον κ. Αλέξανδρο Σαρρηγεωργίου πρόεδρο της ΕΑΕΕ

ΟΜΙΛΟΣ ΥΓΕΙΑ

Η καρδιά σας στα καλύτερα χέρια

Πρωτοπορεί και στον τομέα των παθήσεων της καρδιάς ο όμιλος Υγεία, καθώς προσφέρει ολοκληρωμένη αντιμετώπιση, από το στάδιο της πρόληψης, της διάγνωσης έως τη θεραπεία και την κλινική/εργαστηριακή παρακολούθηση των καρδιαγγειακών παθήσεων που μπορεί να εμφανιστούν στην ενήλικη ζωή, Στο πλαίσιο αυτό εντάσσεται και η ίδρυση του Heart Team, της πλέον οργανωμένης ομάδας καρδιάς πολλαπλών ειδικοτήτων, η οποία ασχολείται με την επίλυση πολύπλοκων καρδιολογικών επεμβάσεων σε ασθενείς υψηλού κινδύνου.

Συγκεκριμένα, η πλέον οργανωμένη ομάδα καρδιάς πολλαπλών ειδικοτήτων (Heart Team) ασχολείται με την επίλυση πολύπλοκων ή αμφισβητούμενων καρδιολογικών θεμάτων, με κύριο στόχο τη διακαθετηριακή επιδιόρθωση ή τοποθέτηση καρδιακών βαλβίδων. Καταξιωμένοι ιατροί εισάγουν στην Ελλάδα τις πλέον εξελιγμένες τεχνικές και μεθόδους που αναβαθμίζουν τη φροντίδα των ασθενών με παθήσεις της καρδιάς. Άρτια εκπαιδευμένοι νοσηλευτές προσφέρουν ποιοτική φροντίδα στην περίθαλψη των ασθενών, ενώ το ιατρικό δυναμικό του ομίλου έχει στη διάθεσή του τελευταίας γενιάς τεχνολογικό εξοπλισμό, ώστε να παρέχει αξιόπιστες και υψηλού επιπέδου υπηρεσίες υγείας στην αντιμετώπιση των καρδιαγγειακών παθήσεων. Στο Νοσοκομείο ΥΓΕΙΑ εφαρμόζονται όλες οι σύγχρονες επεμβατικές μέθοδοι αντιμετώπισης των συγγενών καρδιοπαθειών και των εκδηλώσεων της στεφανιαίας νόσου (στεφανιογραφία/πρωτογενής αγγειοπλαστική/stenting, τεχνικές θρομβεκτομής), καθώς και μέθοδοι διαγνωστικής και επεμβατικής ηλεκτροφυσιολογικής αντιμετώπισης αρρυθμιών και κολπικής μαρμαρυγής (κατάλυση – ablation, εμφύτευση βηματοδοτών/απινιδωτών και αμφικοιλιακών συσκευών).

Παράλληλα, ο όμιλος ΥΓΕΙΑ έχει παρουσία στην Αλβανία, με το υπερσύγχρονο νοσοκομείο ΥΓΕΙΑ Τιράνων, το οποίο λειτουργεί από το 2010. Το νοσοκομείο αποτελεί τη μεγαλύτερη ιδιωτική επένδυση στον τομέα παροχής υπηρεσιών Υγείας και είναι εξοπλισμένο με τεχνολογία αιχμής, αποτελώντας πρότυπο αναφοράς όχι μόνο στην Αλβανία, αλλά και στις γειτονικές χώρες. Στον καρδιολογικό και τον καρδιοχειρουργικό τομέα, το ΥΓΕΙΑ Τιράνων πρωτοπορεί εφαρμόζοντας όλες τις σύγχρονες μεθόδους διάγνωσης και θεραπείας (συντηρητικής, επεμβατικής Καρδιολογίας, Ηλεκτροφυσιολογίας και Καρδιοχειρουργικής). Ειδικότερα, το νοσοκομείο στελεχώνεται από έμπειρους κλινικούς καρδιολόγους, επεμβατικούς καρδιολόγους, αρρυθμιολόγους, παιδοκαρδιολόγους και καρδιοχειρουργούς. Το εξειδικευμένο ιατρικό και νοσηλευτικό προσωπικό, η υπερσύγχρονη Εντατική Μονάδα Νοσηλείας, το Αιμοδυναμικό-Ηλεκτροφυσιολογικό Εργαστήριο και οι καρδιοχειρουργικές αίθουσες τελευταίας τεχνολογίας συμβάλλουν στην παροχή αξιόπιστων και ποιοτικών υπηρεσιών Υγείας στον τομέα των καρδιολογικών παθήσεων. ■

Ο διευθύνων σύμβουλος του ομίλου ΥΓΕΙΑ κ. Ανδρέας Καρταπάνης

Affidea Ηρακλείου

Το... αστέρι της Κρήτης

Σημαντικότατη διάκριση έλαβε το διαγνωστικό κέντρο της Affidea στο Ηράκλειο Κρήτης από την Ευρωπαϊκή Εταιρεία Ακτινολογίας, αποσπώντας 5 αστέρια για την ποιότητα και την ασφάλεια των ασθενών της. Η σημασία του βραβείου, όπως τονίζεται, είναι μέγιστη, αν αναλογισθεί κανείς ότι πρόκειται για το μοναδικό διαγνωστικό κέντρο στην Ελλάδα και ένα από τα ιατρικά κέντρα του ομίλου Affidea, του κορυφαίου παρόχου υπηρεσιών Πρωτοβάθμιας Φροντίδας Υγείας στην Ευρώπη, που βραβεύεται με την ανώτατη αυτή διάκριση από την ESR – EuroSafe Imaging Stars, που δίνει το βραβείο «Γίνε ένα αστέρι για τους ασθενείς σου», ενώ κατατάσσεται στη λίστα «Wall of Stars» μαζί με την «αφρόκρεμα» των νοσοκομείων της Ευρώπης.

THE
AFFIDEA EVROIATRIKI,
HERAKLION, GREECE

HAS SUBMITTED A SELF-ASSESSMENT AND IS HEREBY CLASSIFIED AS A

*****

EUROSAFE IMAGING STAR

October 2018 — Date of issue
Signature
September 2021 — Valid Until

Το EuroSafe Imaging Stars είναι μια πρωτοβουλία της Ευρωπαϊκής Ακτινολογικής Εταιρείας (European Society of Radiology), η οποία στοχεύει στη δημιουργία ενός δικτύου Ιατρικών Μονάδων Απεικόνισης υψηλής ποιότητας, με εφαρμογή αυστηρών μέτρων ακτινοπροστασίας. Τα κέντρα Dose Excellence της Affidea συμμετέχουν μέσω του EuroSafe Imaging Stars σε προγράμματα Ακτινοπροστασίας, ενημέρωσης και ασφάλειας των εξεταζόμενων, όπως το «Is Your Imaging EuroSafe?», συνεισφέροντας στην προσπάθεια βελτίωσης της ποιότητας των εξετάσεων και της ασφάλειας των εξεταζόμενων στην καθημερινή πράξη.

«Στόχος μας είναι να πραγματοποιήσουμε εξετάσεις αξονικής τομογραφίας λαμβάνοντας εικόνες υψηλής διαγνωστικής ευαισθησίας, ωστόσο με τη λιγότερη δυνατή ακτινική επιβάρυνση για τον εξεταζόμενο. Τα τελευταία 4 χρόνια, στα διαγνωστικά μας κέντρα του Ηρακλείου, της Βάρης, του Πειραιά και της Θεσσαλονίκης εφαρμόζουμε καθημερινά το πρόγραμμα Dose Excellence (DEP), το οποίο με τη βοήθεια λογισμικού μάς επιτρέπει να ελέγχουμε τη δόση ακτινοβολίας σε κάθε εξέταση αξονικής τομογραφίας και να την περιορίζουμε όσο αυτό είναι δυνατό. Τα δεδομένα των εξετάσεων ελέγχονται και καταγράφονται από ειδική πλατφόρμα, συνδεδεμένη με τα μηχανήματα των αξονικών τομογράφων, ενώ τα αποτελέσματα κοινοποιούνται στα κέντρα σε μηνιαία βάση», σχολιάζει ο ιατρός ακτινολόγος, δρ Στάθης Δετοράκης.

Και προσθέτει: «Η καθημερινή προσπάθεια και συνεργασία μεταξύ των ιατρών και τεχνολόγων μας, με την αμέριστη προσπάθεια της υπεύθυνης ακτινοφυσικού της Affidea, κ. Κάτιας Κατσάρη, βλέπουμε να αποφέρει καρπούς. Είναι μεγάλη ικανοποίηση για όλους εμάς που το διαγνωστικό κέντρο του Ηρακλείου βραβεύτηκε με 5 αστέρια από το θεσμό Eurosafe Imaging - Wall of Stars με έδρα τη Βιέννη. Σκοπός μας είναι και τα λοιπά κέντρα να λάβουν αντίστοιχη βράβευση και εργαζόμαστε πάνω σε αυτό. Η προσπάθεια αυτή ανταμείβεται και η διαφορά της χαμηλότερης ακτινικής επιβάρυνσης σαφώς μετράει για τους ασθενείς μας». ■

ΕΙΔΗΣΕΙΣ - ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

Το συνεταιριστικό θαύμα

Δείτε το σχετικό video στο www.Nextdeal.gr

Πάνω από 300 προσκεκλημένοι τίμησαν με την παρουσία τους την εκδήλωση της εταιρείας Γενική Πανελλαδική για την επέτειο των 40 χρόνων από την ίδρυσή της.

Την εκδήλωση άνοιξε ο πρόεδρος του Δ.Σ., κ. Θεόδωρος-Βασίλειος Καραμήτρος, ο οποίος, αναφερόμενος στο «συνεταιριστικό θαύμα» της Γενικής Πανελλαδικής, είπε μεταξύ άλλων ότι «η εταιρεία ανέτρεψε όλα όσα γνωρίζαμε για τους συνεταιρισμούς στην Ελλάδα και υπό την καθοδήγηση των εμπνευσμένων διοικήσεων του αειμνήστου Άγγελου Βασιλειάδη, του Σπυρίδωνα Σπηλιώτη, αλλά και αυτών των τελευταίων δέκα χρόνων, ξεπέρασε όλους τους σκοπέλους και μέσα σε 40 χρόνια επέτυχε να κάνει πράξη και το ΓΕΝΙΚΗ, που σηματοδοτεί τον ασφαλιστικό τομέα στον οποίο δραστηριοποιείται, αλλά κυρίως το ΠΑΝΕΛΛΑΔΙΚΗ, αφού κυριολεκτικά ένωσε τον κλάδο των τουριστικών μεταφορών σε όλη την Ελλάδα».

Ο γενικός διευθυντής, κ. Ευστάθιος Φρούσος, τόνισε τα σημαντικά μεγέθη που έχει κατακτήσει η Γενική Πανελλαδική. Όπως ανέφερε μεταξύ άλλων, «τα εγγεγραμμένα μεικτά ασφάλιστρα της εταιρείας παρουσιάζουν αύξηση μεγαλύτερη του 24% από το 2015 μέχρι σήμερα, αφού η πρόβλεψη για το τέλος του 2018 -σύμφωνα με τα στοιχεία που έχουμε μέχρι σήμερα- είναι η παραγωγή μας να κλείσει στα 7,7 εκατ. ευρώ. Στόχος μας είναι το 2020 τα εγγεγραμμένα μεικτά ασφάλιστρα να ξεπεράσουν τα 8,5 εκατ. ευρώ, ενώ κατά την τριετία 2015-2017 οι πληρωθείσες αποζημιώσεις ανήλθαν στα 6,2 εκατ. ευρώ. Στο τέλος της χρονιάς η κεφαλαιακή μας βάση θα ανέλθει στα 11,3 εκατ. ευρώ, με στόχο το 2020 τα ίδια κεφάλαια να αγγίξουν τα 14,5 εκατ. ευρώ. Σε ό,τι αφορά στο Solvency II, η Γενική Πανελλαδική, η οποία εποπτεύεται, όπως όλες οι ασφαλιστικές εταιρείες που δραστηριοποιούνται στη χώρα μας, από την Τράπεζα της Ελλάδος, διαθέτει έναν από τους μεγαλύτερους δείκτες φερεγγυότητας της αγοράς μας, που σήμερα βρίσκεται στο 230%, ενώ στόχος μας είναι μέσα στα επόμενα δύο χρόνια, με την κατάλληλη διαχείριση των κινδύνων, η επάρκεια των κεφαλαίων μας **να ξεπεράσει το 250%. Η εταιρεία σήμερα κατέχει το μεγαλύτερο μερίδιο αγοράς στην ασφάλιση τουριστικών λεωφορείων, με ποσοστό που αγγίζει το 65% και στόχος μας** είναι μέσα στα επόμενα δύο χρόνια να υπερβεί το 70%», είπε ο κ. Φρούσος. Αναφερόμενος στα σχέδια της διοίκησης, ο κ. Ευστάθιος Φρούσος, αφού σημείωσε ότι η Γενική Πανελλαδική από τον Ιανουάριο του 2018 είναι ισότιμο μέλος της Συμφωνίας Άμεσου Διακανονισμού Ζημιών από Τροχαίο Ατύχημα – ΣΑΠ και μέχρι το τέλος Δεκεμβρίου πλήρες και ισότιμο μέλος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, υπογράμμισε μεταξύ άλλων ότι «συνεχίζουμε να επενδύουμε σε ανθρώπινο δυναμικό υψηλού μορφωτικού επιπέδου, μηχανογραφικά συστήματα και εφαρμογές που θα απλοποιήσουν τις διαδικασίες για τους ασφαλισμένους και τους συνεργάτες μας. Παράλληλα, ολοκληρώνουμε μία σειρά πελατοκεντρικών εφαρμογών, που θα παρέχουν ουσιαστικές υπηρεσίες και στους ασφαλισμένους μας, αλλά και στους οδηγούς των λεωφορείων».

Σημειώνεται ότι στο πλαίσιο της εκδήλωσης, η διοίκηση της εταιρείας βράβευσε τα ιδρυτικά της μέλη, τους εργαζόμενους και τους συνεργάτες του παραγωγικού δικτύου. ■

Ο κ. Ευστάθιος Φρούσος

Ο κ. Θεόδωρος-Βασίλειος Καραμήτρος

Νέες παροχές στα προγράμματα Aid και Aid Plus

Με νέες παροχές εμπλουτίζει η Μινέπα Ασφαλιστική τα ολοκληρωμένα προγράμματα πρωτοβάθμιας περίθαλψης MINETTA Aid & Aid Plus, ώστε, όπως τονίζεται, να καλύπτει τις αυξανόμενες ανάγκες του κοινού. Συγκεκριμένα προστίθενται οδοντιατρικές καλύψεις σε προνομιακό τιμοκατάλογο, σε ένα πανελλήνιο δίκτυο συμβεβλημένων οδοντιάτρων. Και έως 50% έκπτωση σε διαγνωστικές εξετάσεις στα εξωτερικά ιατρεία συμβεβλημένων κλινικών σε περίπτωση επείγοντος περιστατικού, ενώ στο Aid Plus παρέχονται επιπλέον δωρεάν διαγνωστικές εξετάσεις έως €200. Τα προγράμματα προσφέρονται με ιδιαίτερα προσιτό ασφάλιστρο (από €60/έτος – από €49 εάν συνδυαστεί με την ασφάλιση του αυτοκινήτου), καθώς και με προνομιακό τιμοκατάλογο για ασφάλιση δύο (2) ατόμων ή και ολόκληρης της οικογένειας, ανεξαρτήτως μελών. ■

Νομική Προστασία για την ΟΦΑΕ

Συμφωνητικό συνεργασίας συνυπέγραψαν στα γραφεία της Ομοσπονδίας Φορτηγών Αυτοκινητιστών Ελλάδας ο πρόεδρος της ομοσπονδίας κ. Απόστολος Κενανίδης, ο κ. Δημήτριος Τσάκωνας από το τμήμα πωλήσεων της ARAG SE και ο κ. Ιωάννης Σαμολαδάς ως διαμεσολαβών από την Truck Insurance, μετά την απόφαση της ομοσπονδίας να επιλέξει την εξειδικευμένη ασφαλιστική εταιρεία ARAG SE υποκατάστημα Ελλάδος ως πάροχο για την ασφάλιση νομικής προστασίας των οχημάτων των μελών της. Όλοι οι παριστάμενοι εξέφρασαν πλήρως την ικανοποίησή τους για την έναρξη της συνεργασίας, προστίθεται στην ανακοίνωση.

Στιγμιότυπο από τη συνάντηση

EUROINS
MEMBER OF EUROHOLD

Δίνει αγώνα για την πρόληψη των τροχαίων

Το αλκοολόμετρο που δωρίστηκε στη Διεύθυνση Τροχαίας Τρίπολης

Πιστός στον αγώνα υπέρ της πρόληψης των τροχαίων ατυχημάτων, ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Euroins Ελλάδος, κ. Κωνσταντίνος Μάκαρης, συνεχίζει να δωρίζει για λογαριασμό της Euroins υπερσύγχρονα αλκοολόμετρα σε Διευθύνσεις Τροχαίας αλλά και Λιμενικού σε όλη την χώρα. Η Διεύθυνση Τροχαίας Τρίπολης ήταν η τυχερή αυτή τη φορά, αφού έλαβε υπό τη μορφή δωρεάς ένα αλκοολόμετρο μάρκας LION, το οποίο είναι τόσο ευαίσθητο και ακριβές που δεν χρειάζεται καν ο εξεταζόμενος να φυσήξει, απλώς να έρθει κοντά στο σημείο ελέγχου. Ο κ. Μάκαρης προέβη στην παράδοση της δωρεάς παρουσία του διοικητή Τροχαίας Τρίπολης, ο οποίος τον ευχαρίστησε παραδίδοντάς του και την αντίστοιχη ευχαριστήρια επιστολή, τηρώντας το εθιμοτυπικό της διαδικασίας. Παρ' όλα αυτά, όπως ανέφερε στο λόγο του, «η Τροχαία έχει πλείστες ανάγκες στην καθημερινή πάλη για την προστασία του πολίτη και όταν γινόμαστε αποδέκτες δωρεών από ιδιωτική πρωτοβουλία δεν μπορούμε παρά να αισθανόμαστε ευγνώμονες που κάποιοι εκτιμούν και ενισχύουν τη δράση μας».

«Δεν θέλουμε να γινόμαστε παρατηρητές της τραγωδίας να χάνονται ανθρώπινες ζωές στην άσφαλτο λόγω μέθης. Όπου και όσο μπορούμε θα είμαστε παρόντες στον αγώνα υπέρ της πρόληψης των τροχαίων ατυχημάτων», τόνισε από την πλευρά του ο κ. Μάκαρης. ■

ΟΜΙΛΟΣ ΙΑΤΡΙΚΟΥ ΑΘΗΝΩΝ

Διεθνής αναγνώριση για το δρα Κωνσταντίνο Μ. Κωνσταντινίδη

Παμψηφεί επανεξελέγη στη θέση του γραμματέα στο πενταμελές Διοικητικό Συμβούλιο της Διεθνούς Εταιρείας Ρομποτικής Χειρουργικής ο δρ Κωνσταντίνος Μ. Κωνσταντινίδης, MD, PhD, FACS, Adjunct Professor of Surgery του Ohio State University των ΗΠΑ, επιστημονικός διευθυντής του Ομίλου Ιατρικού Αθηνών και διευθυντής Γενικής, Βαριατρικής, Λαπαροσκοπικής και Ρομποτικής Χειρουργικής του Ιατρικού Κέντρου Αθηνών, επίτιμος πρόεδρος της Ρομποτικής Εταιρείας Ρομποτικής Χειρουργικής Νοτιοανατολικής Ευρώπης, επίτιμος πρόεδρος του Ελληνικού Τμήματος του Αμερικανικού Κολεγίου Χειρουργών. Η εκλογή πραγματοποιήθηκε στο πλαίσιο του 10ου Παγκόσμιου Συνεδρίου Ρομποτικής Χειρουργικής και 5ου Διεθνούς Συνεδρίου Χειρουργικής Ήπατος – Χοληφόρων -Παγκρέατος, που διεξήχθη στο Hong Kong. Οπως τονίζεται, η επανεκλογή αυτή του δρος Κωνσταντινίδη αποτελεί ιδιαίτερη τιμή για τον ίδιο, τον Όμιλο Ιατρικού Αθηνών και την Ελλάδα, διότι στην επιστημονική αυτή εταιρεία τα μέλη της είναι οι πιο έμπειροι και πιο διάσημοι χειρουργοί Ρομποτικής Χειρουργικής από όλη την υφήλιο. «Η τιμή για μένα είναι μεγίστη και εντελώς απρόσμενη», σημείωσε ο δρ Κωνσταντινίδης και ευχαρίστησε τον πρόεδρο του ομίλου Ιατρικού Αθηνών, δόκτορα Γεώργιο Αποστολόπουλο, για την πλήρη υποστήριξή του σε όλες τις προσπάθειες από την πρώτη μέρα της συνεργασίας. ■

Ο δρ Κωνσταντίνος Μ. Κωνσταντινίδης

Μετάλλιο στον καθηγητή Ιωάννη Ρόκα

Με μεγάλη επιτυχία πραγματοποιήθηκε στο Rio de Janeiro της Βραζιλίας το 15ο παγκόσμιο συνέδριο της Διεθνούς Ενωσης Ασφαλιστικής Επιστήμης και συναφών θεμάτων (AIDA), που συνέρχεται ανά τετραετία από τη σύστασή της το 1960. Η κύρια θεματική του συνεδρίου περιστράφηκε γύρω από τις υποχρεώσεις που έχουν οι ασφαλισμένοι να προβαίνουν σε δηλώσεις που σχετίζονται με τον κίνδυνο, αλλά και οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις να προβαίνουν σε ανακοινώσεις σχετικά με τα χαρακτηριστικά του ασφαλιστικού προϊόντος. Επίσης, ένα άλλο κύριο θέμα του συνεδρίου ήταν η ασφαλιστική αντιμετώπιση των νέων τεχνολογιών, στις οποίες συγκαταλέγεται η αντιμετώπιση των κυβερνοκινδύνων, αλλά και των κινδύνων που προκαλούν τα οχήματα χωρίς οδηγό και γενικότερα η ρομποτική. Να σημειωθεί ότι εισηγητές του θέματος ήταν οι Rob Merkin και Κυριακή Νούσια (ακαδημαϊκοί, Πανεπιστήμιο Exeter Hv. Βασιλείου). Κατά τη διάρκεια του συνεδρίου, απονεμήθηκε στον καθηγητή Ιωάννη Ρόκα, πρόεδρο της Ελληνικής Ένωσης Ασφαλιστικής Επιστήμης (HILA) και επίτιμο πρόεδρο του παγκόσμιου οργανισμού, το μετάλλιο της AIDA, για την εξαιρετική συμβολή του στο Ασφαλιστικό Δίκαιο και στην επίτευξη των στόχων της AIDA. ■

INTERAMERICAN
PART OF ACHMEA

Δίπλα στους «Μικρούς Ροβινσώνες»

Για τρίτη χρονιά, η Interamerican υποστήριξε με τις υγειονομικές υπηρεσίες της το εκπαιδευτικό πρόγραμμα «Μικροί Ροβινσώνες», που υλοποιούν η Κοινωνική Συνεταιριστική Επιχείρηση «ART εμείς/ Greece4all» και η Ελληνική Εταιρεία Προστασίας και Αποκαταστάσεως Αναπήρων Προσώπων (ΕΛΕΠΑΠ). Η δραστηριότητα, στο πλαίσιο του εκπαιδευτικού προγράμματος, ήταν ένας βιωματικός περίπλους πολιτιστικών και ψυχαγωγικών δραστηριοτήτων στην Αθήνα, διάρκειας τεσσάρων ημερών, όπου συμμετείχαν 50 παιδιά ηλικίας 5-15 ετών με τους συνοδούς και θεραπευτές τους. Η ξενάγηση των παιδιών περιλάμβανε χαρακτηριστικά σημεία αναφοράς και αξιοθέατα της πρωτεύουσας. ■

ERGO Κάνει τη διαφορά

«Κέρδισε» το τηλεοπτικό κοινό η σειρά ντοκιμαντέρ με τίτλο «Ένα Έργο, μια ιστορία» της ERGO Ασφαλιστικής. Η εταιρεία ανέδειξε και επιβράβευσε το έργο 12 καθημερινών, αλλά ξεχωριστών ανθρώπων, οι οποίοι, υπερβαίνοντας τα καθιερωμένα, κατάφεραν να κάνουν τη διαφορά στη ζωή συνανθρώπων μας με το έργο τους. Αυτό έγινε μέσα από μια σειρά 12 πεντάλεπτων εκπομπών, με τίτλο «Ένα Έργο, μια ιστορία», που προβαλλόταν κάθε Σάββατο μετά το βραδινό δελτίο ειδήσεων του ΣΚΑΪ. Κάθε εκπομπή είχε τον δικό της πρωταγωνιστή, τον οποίο ακολουθούσε στο χώρο του αναδεικνύοντας το έργο του. Μετά την τηλεοπτική προβολή του είναι διαθέσιμο στο WEB TV του ΣΚΑΪ και στο ergohellas.gr. «Η επικοινωνιακή αυτή ενέργεια αποτελεί εξέλιξη της εταιρικής μας καμπάνιας "Ανθρώπων Έργα", και μέσα από αυτήν η υπόσχεση της εταιρείας "έργο μας να διατηρήσουμε το έργο σου σταθερό" γίνεται πράξη», δήλωσε μεταξύ άλλων ο κ. Στάθης Τσαούσης, διευθυντής Τομέα Εμπορικών Λειτουργιών της εταιρείας. ■

INTERAMERICAN
PART OF ACHMEA

Δεσμεύσεις για το περιβάλλον

Η Interamerican, με την ένταξή της από το 2006 στην Οικονομική Πρωτοβουλία του Περιβαλλοντικού Προγράμματος του ΟΗΕ και τις δεσμεύσεις που έχει αναλάβει στη διεθνή σκηνή των επιχειρηματικών πρωτοβουλιών για το περιβάλλον, έχει ανοίξει το μεγάλο κεφάλαιο της υπεύθυνης στάσης του ασφαλιστικού κλάδου, και στην Ελλάδα, για τα περιβαλλοντικά θέματα και την κλιματική αλλαγή. Προς την κατεύθυνση της πράσινης επιχειρηματικότητας, η εταιρεία έχει αναπτύξει σχετική τεχνογνωσία και λειτουργεί οργανική μονάδα περιβαλλοντικών ασφαλίσεων και υπηρεσιών, σύμφωνα με τα πρότυπα των διαδικασιών διαπίστευσης πραγματογνωμόνων RICS, όπως επεσήμανε σε παρουσίαση των περιβαλλοντικών δραστηριοτήτων της εταιρείας ο περιβαλλοντολόγος - πολιτικός μηχανικός Κώστας Τσολακίδης, τεχνικός σύμβουλος περιβαλλοντικών ασφαλίσεων της εταιρείας, κατά το Climate Chance Conference που οργάνωσε η «Plant» Natural Resources PC πρόσφατα στην Αθήνα. ■

Ο Κώστας Τσολακίδης

Εκπαιδευτικές δράσεις από... το μέλλον

Πρωτότυπες δράσεις εκπαίδευσης για παιδιά και ενήλικες υλοποίησε και την περασμένη χρονιά η Eurolife ERB, σε συνεργασία με την eduACT – τον εκπαιδευτικό φορέα που υλοποιεί εργαστήρια και πρωτοβουλίες βασισμένες στη ρομποτική και την εκπαίδευση στην ψηφιακή εποχή. Στο πλαίσιο της σειράς δράσεων Tomorrobot της Eurolife ERB, πραγματοποιήθηκε στα γραφεία της εταιρείας ένα συναρπαστικό workshop για 45 εργαζόμενους και τα παιδιά τους, ηλικίας 4 έως 14 ετών. Το workshop περιλάμβανε μια σειρά από robot challenges και έδινε έμφαση στο πώς η καινοτομία μεταμορφώνει την εκπαιδευτική διαδικασία και συμβάλλει ουσιαστικά στην καλλιέργεια των δεξιοτήτων εκείνων που θεωρούνται απαραίτητες σε ένα ψηφιακό μέλλον.

Eurolife ERB
INSURANCE GROUP
A FAIRFAX Company

Το πρόγραμμα, που είχε σχεδιάσει η eduACT, ήταν γεμάτο… προκλήσεις για τους συμμετέχοντες, οι οποίοι κλήθηκαν να τις προσεγγίσουν δημιουργικά και να δώσουν λύσεις. Οι μικροί Eurolifers συμμετείχαν σε «Αγώνες Sumo», με πολλή αγωνία και ένταση, σε έναν ιδιαίτερο «Αγώνα Hockey» που απαιτούσε συγκέντρωση και ακρίβεια, στο «Κυνήγι του τυριού», όπου ο σωστός συντονισμός ήταν το μυστικό της επιτυχίας, και στη μεγάλη μονομαχία της «Σκυταλοδρομίας», με την ταχύτητα και την ομαδικότητα να αναδεικνύουν τελικά τους νικητές. ■

ERGO True Leader για 5η συνεχόμενη χρονιά

Για πέμπτη συνεχόμενη χρονιά η Ergo απέσπασε τη διάκριση «True Leader» στο θεσμό επιβράβευσης των υγιών επιχειρηματικών δραστηριοτήτων στη χώρα μας «True Leader 2017», που διοργανώνει η ICAP Group. Η βράβευση της ERGO πραγματοποιήθηκε στο πλαίσιο επίσημης τελετής, γιορτής του υγιούς επιχειρείν, όπου παραβρέθηκαν 300 περίπου υψηλόβαθμα στελέχη των μεγαλύτερων επιχειρήσεων, αλλά και των σημαντικότερων φορέων επιχειρηματικότητας της χώρας μας. Η διάκρισή της ως «True Leader» συγκαταλέγει την ERGO στις κορυφαίες θέσεις του κλάδου της με βάση τον κύκλο εργασιών, στις εταιρείες με υψηλή πιστοληπτική διαβάθμιση με βάση το δείκτη ICAP Score, στις 500 πιο κερδοφόρες εταιρείες για το 2017 και στις 500 εταιρείες με τον μεγαλύτερο αριθμό προσωπικού που κατά το 2017 αυξήθηκε σε σχέση με το 2016. Το βραβείο παρέλαβε ο διευθυντής Τομέα Εμπορικών Λειτουργιών της ERGO, κ. Στάθης Τσαούσης, ο οποίος σε δήλωσή του υπογράμμισε ότι η σημαντική αυτή βράβευση της ERGO για 5η συνεχόμενη χρονιά μάς δίνει ιδιαίτερη χαρά και ενθάρρυνση να συνεχίσουμε τη στρατηγική ανάπτυξής μας, η οποία μας έχει αποφέρει θετικά αποτελέσματα όλα αυτά τα χρόνια. Ο κ. Τσαούσης ευχαρίστησε τους διαμεσολαβητές συνεργάτες και το προσωπικό της εταιρείας που συμβάλλουν στις επιτυχίες αυτές, όπως τόνισε. ■

Ο κ. Στάθης Τσαούσης παραλαμβάνει το βραβείο

Στήριξη σε ευπαθείς ομάδες

Στις γιορτές η Υδρόγειος Ασφαλιστική στήριξε την Emfasis Foundation, Αστική Μη Κερδοσκοπική Εταιρεία, στην υλοποίηση του προγράμματος «Merry STREETmas – Χριστούγεννα στο Δρόμο». Στο πλαίσιο αυτό, η Υδρόγειος Ασφαλιστική προσέφερε δωροεπιταγές, τρόφιμα, γλυκά και άλλα βασικά είδη για τις ανάγκες του προγράμματος, το οποίο ξεδιπλώνεται καθημερινά στους δρόμους της Αθήνας, παρέχοντας βοήθεια και ανακούφιση σε άτομα και οικογένειες που διαβιούν κάτω από το όριο της φτώχειας, σε κατάσταση δρόμου ή επικείμενης αστεγίας. Η εταιρεία παρέχει επίσης δωρεάν ασφάλιση στα οχήματα - κινητές μονάδες στήριξης της Emfasis. Παράλληλα, εργαζόμενοι της Υδρογείου Ασφαλιστικής συμμετείχαν ως εθελοντές σε μία ειδική δράση δρόμου, στις γειτονιές της Αθήνας, σε συνεργασία με την ομάδα της Emfasis. ■

υδρόγειος
Ασφαλής Δύναμη

CNP ΖΩΗΣ

Νέος διευθυντής Πωλήσεων

Ο κ. Βασίλειος Καρέλλας, έμπειρο στέλεχος της αγοράς, ανέλαβε νέος διευθυντής Πωλήσεων της της CNP Ζωής, στο πλαίσιο υλοποίησης της στρατηγικής ανάπτυξης της εταιρείας στην ελληνική αγορά. Ο κ. Καρέλλας, στην εικοσαετή και πλέον επαγγελματική του πορεία, έχει διατελέσει στέλεχος σε επιτελικές και οργανωτικές θέσεις. Είναι κάτοχος μεταπτυχιακού τίτλου MSc. in Investment Analysis από το University of Stirling στη Σκοτία (Η.Β.) και πτυχίου Οργάνωσης και Διοίκησης Επιχειρήσεων από το Πανεπιστήμιο Πειραιώς, όπου διετέλεσε και εξάμηνος υπότροφος ERASMUS στο ESC Poitiers της Γαλλίας. Καλωσορίζοντας τον κ. Καρέλλα στη CNP Ζωής, ο διευθύνων σύμβουλος του ομίλου, κ. Τάκης Φειδία, τόνισε τη σημασία που έχει η υιοθέτηση της καινοτομίας από τα σύγχρονα δίκτυα πωλήσεων στον ασφαλιστικό κλάδο. Η ουσία, όπως ανέφερε ο κ. Φειδία, βρίσκεται στην προενεργητική σκέψη, στην ποιοτική εξυπηρέτηση και στην αποτελεσματική υποστήριξη πελατών και συνεργατών, ώστε η CNP Ζωής να ισχυροποιήσει την θέση ανάπτυξής της στην Ελλάδα. ■

Ο κ. Βασίλειος Καρέλλας

INTERAMERICAN
PART OF ACHMEA

Έντονη δραστηριότητα στις υπηρεσίες Βοήθειας

Ιδιαίτερα πυκνή ήταν και κατά το 2018 η δραστηριότητα της INTERAMERICAN στον τομέα παροχής υπηρεσιών Βοήθειας. Η εταιρεία διαχειρίστηκε συνολικά 479.856 περιστατικά, ανταποκρινόμενη ημερησίως, κατά μέσο όρο, σε 1.348 κλήσεις. Σε Οδική Βοήθεια αφορούσαν 9 στα 10 περιστατικά, σε σύνολο 451.629 περιστατικών, ενώ Άμεση Ιατρική Βοήθεια παρασχέθηκε σε 28.227 περιστατικά. Όπως τονίζεται, η Interamerican Βοήθειας κατέχει ηγετική θέση στην ασφαλιστική αγορά, με μεικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα 31,7 εκατ. ευρώ κατά το 2018, αυξημένα κατά 0,6% έναντι του 2017. Αξιοσημείωτος είναι ο ειδικός δείκτης Net Promoters Score (NPS) της εταιρείας, που φθάνει στο 73 και αφορά, κυρίως, στην πρόθεση σύστασης της εταιρείας από πελάτες που έχουν κάνει χρήση υπηρεσιών σε τρίτους. Ο δείκτης NPS της INTERAMERICAN Βοήθειας είναι κατά πολύ υψηλότερος από τα διεθνή standards.

Αναλυτικά, με υπηρεσίες Οδικής Βοήθειας η INTERAMERICAN εξυπηρέτησε επιτόπου 89.838 περιστατικά, μετέφερε 187.582 οχήματα και στην έδρα τους 32.890, ενώ παρείχε υπηρεσίες autohelp σε 135.228 περιπτώσεις. Στο πλαίσιο των διεθνών συνεργασιών της, η εταιρεία υποστήριξε με Οδική Βοήθεια 6.091 οχήματα ασφαλισμένα σε εταιρείες εκτός Ελλάδος. Όσον αφορά στην αμεσότητα της παροχής, η INTERAMERICAN ανταποκρίνεται, κατά μέσο όρο, εντός 36 λεπτών της ώρας σε αστικές περιοχές. Επισημαίνεται ότι η εταιρεία έχει αναπτύξει για την απόσυρση οχημάτων με βλάβη συνεργασίες με τους μεγάλους αυτοκινητόδρομους της χώρας.

Στον τομέα της Άμεσης Ιατρικής Βοήθειας, η INTERAMERICAN πραγματοποίησε κατά το 2018 συνολικά 116 διακομιδές με ελικόπτερο και υγειονομικό αεροπλάνο, από τις οποίες οι 103 ήταν από τη νησιωτική Ελλάδα. Οι διακομιδές με ασθενοφόρο έφθασαν τις 5.305, ενώ παρασχέθηκε Άμεση Ιατρική Βοήθεια και εκτός Ελλάδος σε 97 περιστατικά. Στο πλαίσιο διεθνών συνεργασιών, έλαβαν σχετικές υπηρεσίες 465 αλλοδαποί. Επίσης, το Κέντρο Συμβουλευτικής Υποστήριξης Υγείας διαχειρίστηκε 22.709 περιστατικά. «Οι υπηρεσίες Βοήθειας της εταιρείας αποδίδουν σημαντική αξία στους πελάτες μας - και όχι μόνο, αφού παρέχονται και επιλεκτικά σε φορείς και σε μη ασφαλισμένους με γνώμονα την εταιρική υπευθυνότητα. Παράλληλα, τροφοδοτούν την ποιοτική εμπειρία των πελατών και συνεισφέρουν στην ενίσχυση της φήμης της INTERAMERICAN εδώ και 25 χρόνια», τονίζει ο Γιώργος Βαλαής, γενικός διευθυντής της εταιρείας Βοήθειας. ■

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Βραβεύσεις στο «ΣΤΟart ΚΟΡΑΗ»

Για τρίτη συνεχή χρονιά, η Εθνική Ασφαλιστική βράβευσε τρεις τελειόφοιτους σπουδαστές της Ανωτάτης Σχολής Καλών Τεχνών, στο πλαίσιο του καλλιτεχνικού διαγωνισμού, τον οποίο συνδιοργάνωσε με την ΑΣΚΤ και το Γραφείο Διασύνδεσης της σχολής. Το πρώτο βραβείο απέσπασε ο Δημήτριος Πετρολέκας. Η απονομή έγινε από τον Γιάννη Σηφάκη, διευθυντή Εταιρικής Επικοινωνίας Marketing & Δημοσίων Σχέσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής, ο οποίος αναφέρθηκε στη διαρκή και έμπρακτη στήριξη της εταιρείας στην Τέχνη και στην ανάγκη ανάδειξης νέων καλλιτεχνών. Το δεύτερο βραβείο απέσπασε ο Θωμάς Διώτης. Το βραβείο απένειμε ο εικαστικός Παύλος Σάμιος και παρέλαβε η αδερφή του καλλιτέχνη, κ. Διώτη. Το τρίτο βραβείο έλαβε ο Αναστάσιος Μυλωνάς. Η απονομή έγινε από τον επίκουρο καθηγητή της ΑΣΚΤ και ακαδημαϊκό υπεύθυνο Διασύνδεσης της Σχολής, Ιωάννη Σκαλτσά. ■

Οι επιτυχόντες και η επιτροπή του «ΣΤΟart ΚΟΡΑΗ»

interasco
Ασφαλιστική Εταιρεία

Βασ. Γεωργίου 44 & Κάλβου,
152 23 Χαλάνδρι – Αττικής
T: +30 210-6793100 F: +30 210-6776035

Επισκεφθείτε:
www.interasco.gr

my interasco | ευχαριστώ

Η Interasco εξ-ασφάλιση...εγγυάται.

...γιατί είμαστε στον ασφαλιστικό χώρο από το 1890.
...γιατί πάνω από 128 χρόνια συνεργαζόμαστε με συνέπεια, έντιμα και αρμονικά με όλους τους συνεργάτες μας.
...γιατί σήμερα σαν μέλος του ομίλου Harel που έχει 3 εκ. πελάτες, 5,6€ δις κύκλο εργασιών, 1,4€ δις ίδια κεφάλαια και 54,4€ δις επενδυμένα κεφάλαια είμαστε δυνατοί περισσότερο από ποτέ.
Πάνω από όλα όμως λογαριάζουμε και σεβόμαστε εσάς που μας εμπιστεύεστε το χαρτοφυλάκιό σας, τους κόπους σας, τις προσδοκίες σας για σιγουριά και δικαίωση των πελατών σας.
Αυτή την εμπιστοσύνη μετατρέπουμε σε σίγουρη δύναμη για να δημιουργείτε απερίσπαστοι, να προοδεύετε και να χτίζετε ένα σίγουρο μέλλον.
Έτσι, γιατί ασφάλεια σημαίνει **σίγουρα, γρήγορα ... απλά Interasco!**

Ο πρόεδρος του Δ.Σ. του ΤΕΑ εργαζομένων INTERAMERICAN Βαγγέλης Θωμόπουλος με τα στελέχη του Ταμείου Ανδρέα Παναγιώτου και Ιωάννα Βουρλούμη

INTERAMERICAN
PART OF ACHMEA

Όλα έτοιμα για το ΤΕΑ συνεργατών

Τυπικές διαδικασίες έγκρισης απομένουν για την έναρξη λειτουργίας του Ταμείου Επαγγελματικής Ασφάλισης (ΤΕΑ) των συνεργατών πωλήσεων της Interamerican, το οποίο ήδη αριθμεί περί τα 600 εγγεγραμμένα ιδρυτικά μέλη, που προέρχονται κυρίως από το εταιρικό δίκτυο πωλήσεων -συντονιστές, unit managers και ασφαλιστικοί σύμβουλοι-, καθώς και από το δίκτυο συνεργαζομένων με την εταιρεία πρακτόρων και μεσιτών, ξεπερνώντας κατά πολύ το όριο που τίθεται από το νομικό πλαίσιο (100 άτομα).

Ο κεφαλαιοποιητικός χαρακτήρας του ΤΕΑ, που αποτελεί πρωτοβουλία υποστήριξης της Interamerican στους συνεργάτες της, παρέχει σε αυτούς μια εξαιρετική δυνατότητα συνταξιοδοτικής αποταμίευσης με σημαντικά πλεονεκτήματα. Όπως επισημαίνει η εταιρεία, στο σχεδιασμό του Ταμείου Επαγγελματικής Ασφάλισης των συνεργατών πωλήσεων της INTERAMERICAN αξιοποιείται η εμπειρία της εταιρείας από την επιτυχή λειτουργία του ΤΕΑ των εργαζομένων - του μοναδικού στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, που ιδρύθηκε το 2010 και το αποθεματικό του ανέρχεται σε 16,99 εκατ. ευρώ (31/12/2017). Το ΤΕΑ των εργαζομένων της INTERAMERICAN έχει δώσει, ήδη, έως σήμερα 135 εφάπαξ παροχές σε μέλη του, της τάξεως των 2,54 εκατ. ευρώ, ενώ αριθμεί 1.199 μέλη. ■

WHARTON CLUB OF GREECE

Επανεκλογή Σαρρηγεωργίου στην προεδρία

Τον κ. Αλέξανδρο Σαρρηγεωργίου, προέδρο και διευθύνοντα σύμβουλο του Ομίλου Eurolife ERB, επανεξέλεξαν τα μέλη του Wharton Alumni Club of Greece στην προεδρία του Διοικητικού Συμβουλίου του συλλόγου. Ο κ. Σαρρηγεωργίου εκλέγεται για δεύτερη φορά στη συγκεκριμένη θέση, ενώ η πλήρης σύνθεση του Δ.Σ. διαμορφώνεται ως εξής:

- Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, πρόεδρος
- Ίων Τσάκωνας, αντιπρόεδρος και Chief web master & Network officer
- Μαριάννα Πολιτοπούλου, γενικός γραμματέας
- Πέτρος Παπαθανασίου, ταμίας
- Χριστιανός Χατζημηνάς, μέλος
- Ιωάννης Λαμπαδιάρης, μέλος
- Γκόρτσος Χρήστος, μέλος
- Σκαπέρδας Θωμάς
- Φραγκιαδάκης Λεωνίδας

Επισημαίνεται ότι ο ελληνικός σύλλογος αποφοίτων του Wharton συστάθηκε το 2003, αριθμεί 105 μέλη και κύριο στόχο έχει να ενισχύσει την ανάληψη πρωτοβουλιών για την προώθηση της ελληνικής επιχειρηματικότητας, στο πλαίσιο μιας παγκοσμιοποιημένης οικονομίας. ■

Ο κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου

Υποστηρίζει τη Make-A-Wish

Στις δράσεις υποστήριξης του οργανισμού Make-A-Wish (Κάνε-Μια-Ευχή Ελλάδος), που πραγματοποιήθηκαν κατά τη διάρκεια των εγκαινίων του χριστουγεννιάτικου θεματικού πάρκου «Η Επέλαση των Ξωτικών», στην Τεχνόπολη του Δήμου Αθηναίων, συμμετείχε η AIG Ελλάδος. Οι εργαζόμενοι της εταιρείας, μαζί με τις οικογένειές τους, συνολικά περισσότεροι από 150 συμμετέχοντες, έδωσαν δυναμικό «παρών» στη γιορτινή εκδήλωση ενισχύοντας το έργο του οργανισμού Make-A-Wish. «Η μεγάλη συμμετοχή των εργαζομένων μας εκφράζει την αλληλεγγύη μας στη δημιουργική προσπάθεια του Make-A-Wish, η οποία δίνει ελπίδα και χαρά σε χιλιάδες παιδιά κάθε χρόνο, αλλά και στο σημαντικό έργο που εκπληρώνει όλα αυτά τα χρόνια στην Ελλάδα», τόνισε μεταξύ άλλων ο διευθύνων σύμβουλος της AIG Ελλάς Α.Ε., κ. Giuseppe Zorgno.

AIG

EUROINS
MEMBER OF EUROHOLD

The Insurers Company!!!

14, Amfitheas Av. & Agion Anargiron Str.,
P.C.: 175 64, Palaio Faliro | Athens | Greece
TEL: (0030) 210-9764307
e-mail: info@glig.gr | website: www.glig.gr

Τιμολογήστε απλά και γρήγορα

Τη νέα υπηρεσία τιμολόγησης MACIS (MINETTA Artificial Intelligence Core Innovative Services) στο online σύστημα της εταιρείας διαθέτει η Μινέττα Ασφαλιστική στους συνεργάτες της από την αρχή του έτους.

Την εφαρμογή ανέπτυξε το τμήμα πληροφορικής της εταιρείας, αξιοποιώντας σύγχρονη τεχνολογία Τεχνητής Νοημοσύνης (AI) και χρησιμοποιώντας «έξυπνους» αλγορίθμους (Machine Learning).

Με τη χρήση του MACIS οι συνεργαζόμενοι με την εταιρεία ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές μπορούν να προχωρούν στην τιμολόγηση οχημάτων, απλά και γρήγορα, ανεβάζοντας στο σύστημα ένα σχετικό με το όχημα έγγραφο (π.χ. άδεια κυκλοφορίας) ή μια φωτογραφία του οχήματος. Το σύστημα στη συνέχεια συμπληρώνει αυτόματα τα σχετικά στοιχεία και οι χρήστες επωφελούνται ελαχιστοποιώντας τον απαιτούμενο χρόνο για την τιμολόγηση. Στη σύντομη αυτή διαδικασία βοηθός τους είναι ένα ρομποτάκι το οποίο τους καθοδηγεί, ενώ σημειώνεται ότι και ο προϋπάρχων τρόπος τιμολόγησης παραμένει ενεργός και διαθέσιμος στο σύστημα. Όπως τονίζεται, «βασική προτεραιότητα της Μινέττα Ασφαλιστικής, στο πλαίσιο της οποίας εντάσσεται και η δημιουργία του MACIS, παραμένει η παροχή χρήσιμων εργαλείων στους συνεργάτες μας με στόχο την απλοποίηση των καθημερινών εργασιών τους, αλλά και την αρωγή στην ενίσχυση της παραγωγής τους».

Εργαζόμενοι της Interamerican έξω από τα κεντρικά γραφεία της εταιρείας

INTERAMERICAN
PART OF ACHMEA

Νέα χρονιά με σημαντικές παροχές

Βελτιωτικές αλλαγές στις παροχές των εργαζομένων προωθεί η Interamerican. Ειδικότερα, όπως τονίζεται, η εταιρεία ενθαρρύνει περαιτέρω τη μέριμνα κεφαλαιοποιητικής αποταμίευσης, αυξάνοντας την εργοδοτική εισφορά της στο Ταμείο Επαγγελματικής Ασφάλισης των εργαζομένων από 4,25% σε 5,25% και ενισχύοντας με αυτόν τον τρόπο τη συνολικότερη υποστήριξη που παρέχει σε αυτόν τον πρωτοποριακό θεσμό υπέρ των υπαλλήλων της. Παράλληλα, μεριμνώντας ιδιαίτερα για τη φροντίδα υγείας, η εταιρεία βελτιώνει την παρεχόμενη έκπτωση στο προσωπικό της και τα εξαρτώμενα μέλη που έχουν κάλυψη στο Βασικό και το Συμπληρωματικό Πρόγραμμα Ομαδικής Ασφάλισης των Υπαλλήλων και επιθυμούν να ασφαλιστούν με ατομικό συμβόλαιο υγείας. Ειδικότερα, η παρεχόμενη έκπτωση ασφάλισης με τα προγράμματα Medisystem και Medihospital αυξάνεται σε 40%, ενώ προβλέπεται παροχή έκπτωσης 30% και στην ατομική ασφάλιση υγείας με το νέο σύστημα «bewell». Ακόμη, παρέχεται το δικαίωμα μεταφοράς της ασφαλισιμότητας από το ομαδικό ασφαλιστήριο συμβόλαιο στο ατομικό σε όλους ανεξαιρέτως τους ασφαλισμένους με Ομαδικό Βασικό και Συμπληρωματικό Πρόγραμμα. Η μεταφορά ασφαλισιμότητας για τα προγράμματα του «bewell» θα εφαρμόζεται για καλύψεις νοσηλείας από απύχημα ή ασθένεια, κλινικές εξετάσεις (ιατρούς) και νοσοκομειακό/χειρουργικό επίδομα. Όλες οι εκπτωτικές παροχές στους εργαζομένους ισχύουν για έκδοση ατομικού συμβολαίου απευθείας από την εταιρεία.

Επιπλέον, από τον Φεβρουάριο η Interamerican θα παρέχει στο προσωπικό της έκπτωση 10% στα ασφάλιστρα νέων συμβολαίων και ανανεωτηρίων για ασφάλιση αυτοκινήτου με το πρόγραμμα «Auto Total Personnel», με ετήσια επανεξέταση αυτής της παροχής. Στρατηγικά, η εταιρεία, όπως υπογραμμίζεται, επενδύει ιδιαίτερα στην εκπαίδευση του ανθρώπινου δυναμικού της, στο πλαίσιο της ανάπτυξης μιας νέας μορφής οργάνωσης και ενός νέου τρόπου εργασίας. ■

ΟΡΙΖΩΝ
Ασφαλιστική Εταιρεία

ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΕΜΠΟΡΙΚΩΝ & ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΩΝ ΚΙΝΔΥΝΩΝ

ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΚΑΤΟΙΚΙΑΣ

ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΩΝ

ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Εξειδίκευση & Εμπειρία
στις ασφαλίσεις περιουσίας
από το 1964

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

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

52 χρόνια δίπλα σας | ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΦΕΡΕΓΓΥΑ ΑΝΘΡΩΠΙΝΗ

ΟΡΙΖΩΝ Ασφαλιστική Εταιρεία

www.orizonins.gr

INTERAMERICAN
PART OF ACHMEA

Σημαντική διάκριση

Μία ακόμη διάκριση προσέθεσε στο ενεργητικό της η Interamerican - αυτή τη φορά για την εταιρεία Ζωής, που συμπεριλήφθηκε στη λίστα των «True Leaders», στο πλαίσιο των βραβείων που η ICAP έχει θεσμοθετήσει από το 2011. Ο θεσμός αναδεικνύει, σε ετήσια βάση, τις επιχειρήσεις που ηγούνται της επιχειρηματικότητας στην Ελλάδα.

Όπως τονίζεται, με την εν λόγω διάκριση η Interamerican αναγνωρίζεται μεταξύ των πιο κερδοφόρων εταιρειών κατά το 2017, έχοντας επιτύχει μια εξαιρετικά μεγάλη ανάπτυξη στο Ebitda, ενώ ταυτόχρονα έχει ξεχωρίσει για το μεγάλο πλήθος των εργαζομένων και την αύξηση του προσωπικού της από το 2016 στο 2017. Ακόμη, σύμφωνα με τα κριτήρια διάκρισης, η εταιρεία βρίσκεται μεταξύ των κορυφαίων του κλάδου της όσον αφορά στον κύκλο εργασιών, ενώ χαρακτηρίζεται και από υψηλό ICAP Credit Score (διαβάθμιση πιστοληπτικής ικανότητας). Στο σύνολο αυτών των κριτηρίων ανταποκρίθηκαν και διακρίθηκαν φέτος μόλις 70 επιχειρηματικοί οργανισμοί από τις 15.000 περίπου επιχειρήσεις που εξετάστηκαν.

Το βραβείο για την εταιρεία παρέλαβε η Νατάσα Σατερλή, business line manager του κλάδου Ζωής. Επισημαίνεται ότι στη λίστα των 500 μεγαλύτερων εταιρειών περιλαμβάνεται και η INTERAMERICAN Ζημιών.

Η εταιρεία, σε επίπεδο ενοποιημένης παραγωγής -κύκλου εργασιών- για το 2017 (317,51 εκατ. ευρώ), περιλαμβάνεται και στη λίστα των 100 μεγαλύτερων εταιρειών (στην 55η θέση) που δημοσίευσε το περιοδικό «Fortune» για την Ελλάδα. Εξάλλου, στο σύνολο των 100 plus μεγαλύτερων ελληνικών επιχειρήσεων της λίστας του περιοδικού «Forbes» για την Ελλάδα με βάση τον κύκλο εργασιών, που δημοσιοποιήθηκε πρόσφατα από το capital.gr, περιλαμβάνονται τόσο η INTERAMERICAN Ζημιών όσο και η INTERAMERICAN Ζωής.

Η κ. Νατάσα Σατερλή, business line manager της Interamerican, με τον κ. Γιάννη Ρούντο, διευθυντή εταιρικών σχέσεων και υπευθυνότητας της εταιρείας, μετά την απονομή

Ο κ. Νίκος Ζάχος

Η εκπαίδευση είναι «όχημα» ανάπτυξης

Τη σημασία που δίνει στην εκπαίδευση των συνεργατών της τονίζει η NP Ασφαλιστική, υπογραμμίζοντας ότι «ο σωστός επαγγελματίας είναι ο εκπαιδευμένος επαγγελματίας». Μάλιστα, όπως γνωστοποιεί, την περασμένη χρονιά επανεκπαιδεύτηκαν 857 συνεργάτες. Ειδικότερα, όπως τονίζεται, το 2018 ήταν η χρονιά κατά την οποία η NP Ασφαλιστική έκανε την υπέρβαση πραγματοποιώντας συνολικά 69 σεμινάρια και εκπαιδευτικές συναντήσεις προς το δίκτυο συνεργατών της, όπου σύμφωνα με τα στοιχεία της Διεύθυνσης Εκπαίδευσης πραγματοποιήθηκαν 37 σεμινάρια επανεκπαίδευσης/επαναπιστοποίησης στους τομείς Α, Β, Γ με συμμετέχοντες 498 συνεργάτες, 17 σεμινάρια επανεκπαίδευσης/ επαναπιστοποίησης προηγούμενων ετών (2015-2017) με συμμετέχοντες 99 συνεργάτες και 15 λοιπά σεμινάρια & συναντήσεις στις οποίες συμμετείχαν 260 συμμετέχοντες.

NP ασφαλιστική Συνεπής σε όλα μαζί!

Δυναμική έναρξη το 2019 με 11 σεμινάρια στους 2 πρώτους μήνες

Το τεράστιο ενδιαφέρον που έχει η NP Ασφαλιστική για την επανεκπαίδευση και επαναπιστοποίηση των συνεργατών της θα είναι ιδιαίτερα εμφανές και το 2019. Σύμφωνα με τον προγραμματισμό της εταιρείας για το 2019, για τον τομέα Α έχουν προγραμματιστεί μόνο για το διάστημα 23/1/2019 έως 20/2/2019 11 σεμινάρια επανεκπαίδευσης και επαναπιστοποίησης στις πόλεις Μαρούσι, Θεσσαλονίκη, Αλεξανδρούπολη, Χαλκίδα, Πάτρα, Ιωάννινα, Βόλο και Σπάρτη. «Η NP Ασφαλιστική αποδίδει τεράστια σημασία στο θέμα της επανεκπαίδευσης-επαναπιστοποίησης των συνεργατών της. Η εκπαίδευση παρέχει προστιθέμενη αξία στις υπηρεσίες που προσφέρουν οι συνεργάτες της εταιρείας. Δημιουργούμε έτσι επιτυχημένους επαγγελματίες και ευχαριστημένους πελάτες», σχολίασε μεταξύ άλλων ο διευθυντής Διοικητικών και Οικονομικών Υπηρεσιών, κ. Νίκος Ζάχος. ■

Από δεξιά: Γιώργος Ραουνάς, Marco Cuneo, Δήμος Πολυμενίδης, Gabor Szegedi, και Paul Van Ammelrooij

Τα διλήμματα τεσσάρων οικονομικών διευθυντών

Έκθεση της KPMG

Στα ποικιλόμορφα διλήμματα που αντιμετωπίζει ο ασφαλιστικός κλάδος στη χώρα μας, με έμφαση στην ψηφιοποίηση των ασφαλιστικών υπηρεσιών, στην ανάπτυξη συμμαχιών, στην επιλογή των βέλτιστων καναλιών διανομής, καθώς και στην επιλογή των κατάλληλων αγορών και προϊόντων για κάθε επιχείρηση, επικεντρώθηκε η έκθεση της KPMG για την ασφαλιστική αγορά, που παρουσιάσθηκε παρουσία 130 περίπου στελεχών του κλάδου, καθώς και εκπροσώπων του Τύπου.

Στο πλαίσιο της εκδήλωσης, ο κ. Γιώργος Ραουνάς, γενικός διευθυντής στο Συμβουλευτικό Τμήμα Διαχείρισης Κινδύνων της KPMG, συντόνισε το πάνελ των οικονομικών διευθυντών, οι οποίοι ανέλυσαν τα διλήμματα και τις προκλήσεις που αντιμετωπίζει η ελληνική ιδιωτική ασφαλιστική αγορά

Συγκεκριμένα, ο Gabor Szegedi, CFO NN Hellas, ανέλυσε στρατηγικές στόχευσης σε προϊόντα και αγορές κάνοντας αναφορά στις ελληνικές προεκτάσεις του θέματος, σχολίασε τις προσπάθειες δημιουργίας συγκριτικών πλεονεκτημάτων από νεοεισερχόμενους παίκτες, αλλά και των εταιρειών που ήδη δραστηριοποιούνται στην αγορά, ενώ έκανε μια συνοπτική ανασκόπηση των αποτελεσμάτων αλλά και δεικτών παραγωγικότητας και αποδοτικότητας των εταιρειών. Ο Δήμος Πολυμενίδης, CFO Ergo Ασφαλιστική, παράθεσε το ζήτημα του ψηφιακού μετασχηματισμού, απαντώντας αναφορικά με την επιλογή του χρόνου επένδυσης και παραδίδοντας παραδείγματα της ψηφιακής καινοτομίας που φέρουν οι αυτοματοποιήσεις στον κλάδο, όπως προσωπικοί βοηθοί (personal assistants), e-mail bots, τηλεφωνική εξυπηρέτηση, coach προς ασφαλιστές και εξυπηρέτηση πελατών από bots μέσω chat, όπου μεταξύ άλλων ανέφερε ότι ένα bot μπορεί να απαντήσει σε πελάτες κατά μέσο όρο σε 500 συχνά ερωτήματα. Τέλος, ανέλυσε επενδυτικές στρατηγικές για τους ασφαλιστές. Ο Paul Van Ammelrooij, CFO, Allianz Ελλάς, υπογράμμισε την πρόκληση της κερδοφόρας ανάπτυξης, με την ασφαλιστική βιομηχανία να αλλάζει ραγδαία και θεμελιωδώς λόγω τεχνολογίας και κανονιστικών αλλαγών, ενώ ανέφερε ότι ο χώρος της ασφάλισης βρίσκεται πίσω στην παραγωγικότητα κατά -6%. Σχολίασε ότι ενώ τα χαρακτηριστικά της ελληνικής αγοράς με τη χαμηλή ασφαλιστική διείσδυση θα μπορούσαν να αποτελέσουν κίνητρο για επίδοξους επενδυτές, αυτό δεν έχει συμβεί, κυρίως λόγω της ύπαρξης μη εμπορικών χαρτοφυλάκων. Το μέλλον βρίσκεται στην απλούστευση των διαδικασιών και του customer journey μεταξύ των ηλεκτρονικών υποδομών (IT infrastructure) και των προϊόντων. Τέλος, έγινε ανασκόπηση της εξέλιξης των δεικτών Φερεγγυότητας. Τέλος, ο Marco Cuneo, CFO AXA Ασφαλιστική, ανέπτυξε τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα από τις στρατηγικές αποφάσεις επιλογής κατάλληλου δικτύου πωλήσεων με αναφορές στην παρουσία και ανάπτυξη του Direct και των Aggregators στην Ελλάδα με σύγκριση την Ιταλία. Υπογράμμισε ότι υπάρχουν πολλά ερωτήματα που πρέπει να αναλυθούν και να απαντηθούν από τις διοικήσεις των εταιρειών σχετικά με την επιλογή Direct πωλήσεων ή τη συνεργασία με παραδοσιακούς διαμεσολαβητές και το κατάλληλο μείγμα μαζί με τον απαραίτητο διαχωρισμό των ασφαλιστικών προϊόντων σε commodities και παροχή υπηρεσίας. Επίσης, σχολίασε την εξέλιξη των δεικτών αποθεματοποίησης και αποζημιώσεων και τις επιπτώσεις αυτών. ■

Δυνατή φωνή στην ευρωπαϊκή ασφαλιστική αγορά

Από σημαντικές θέσεις στα κορυφαία όργανα της Insurance Europe συμμετέχει η ΕΑΕΕ στα ευρωπαϊκά ασφαλιστικά δρώμενα το 2019. Ο πρόεδρος της ΕΑΕΕ, κ. Α. Σαρρηγεωργίου, συμμετέχει ως μέλος του Strategic Board της Insurance Europe, η οποία αποτελεί την ομοσπονδία των ευρωπαϊκών (αντ)ασφαλιστικών επιχειρήσεων με μέλη της 35 εθνικές ασφαλιστικές ενώσεις. Κύριος ρόλος του είναι η χάραξη της στρατηγικής της Insurance Europe. Η κ. Μ. Αντωνάκη, γεν. διευθύντρια της ΕΑΕΕ, πέραν της Executive Committee, συμμετέχει και ως μέλος στην Budget & Nomination Committee της Insurance Europe. Η επιτροπή αυτή είναι επιφορτισμένη με σημαντικές αρμοδιότητες, όπως ο προϋπολογισμός και τα πρόσωπα που καταλαμβάνουν σημαντικές θέσεις στα όργανα της Insurance Europe. ■

HELLENIC ASSOCIATION OF INSURANCE COMPANIES

Η κ. Μαργαρίτα Αντωνάκη και ο κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου

Στιγμιότυπο από τη συνάντηση

Δυναμική η πρώτη συνάντηση για τα Γραφεία Γ. Αναστασίου

Με νέα εφόδια και δυναμισμό πραγματοποιήθηκε η πρώτη για το νέο έτος καθιερωμένη συνάντηση των Γραφείων Ζωής με επικεφαλής τον κ. Γιώργο Αναστασίου. Το «Εγνατία Hotel» της Καβάλας φιλοξένησε τους ασφαλιστικούς συμβούλους της εταιρείας από τις πόλεις της Αλεξανδρούπολης, της Δράμας, της Καβάλας, της Κομοτηνής και της Ξάνθης, καθώς και τον συντονιστή-ομαδάρχη κ. Κόλτσο Αθανάσιο.

ΕΘΝΙΚΗ Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Στην τρίωρη συνάντηση συζητήθηκαν θέματα, όπως η αξία της στοχοθεσίας, τα εννέα κλειδιά για την επίτευξη των στόχων μας, ο σημαντικός ρόλος του ασφαλιστικού συμβούλου, τα 20 σοφά λόγια που μπορούν να γίνουν οδηγός για μια καλύτερη ζωή. Η συνάντηση ολοκληρώθηκε με μια ανασκόπηση στο έτος που μας πέρασε και πραγματικές αλλαγές που θα πρέπει να κάνει ο κάθε ασφαλιστικός σύμβουλος ώστε να επιτύχει τους στόχους του. Ένα θέμα που προβληματίσε θετικά και ενθουσίασε τους παρευρισκόμενους, Κατάληξη της συνάντησης, όπως τονίζεται, ήταν πως όλοι μας δεν πρέπει να αρκούμαστε στα απλά και δεδομένα, αλλά να διεκδικούμε αυτά που ονειρευόμαστε με μεθοδικότητα και επίμονη. ■

MetLife

Στο πηδάλιο ο Michel Khalaf

Καθήκοντα προέδρου και διευθύνοντος συμβούλου της MetLife από την 1η Μαΐου του τρέχοντος έτους αναλαμβάνει, με απόφαση του διοικητικού συμβουλίου της MetLife Inc. (NYSE: MET), ο Michel A. Khalaf, πρόεδρος του τομέα US Business και EMEA. Σύμφωνα με σχετική ανακοίνωση, ο κ. Khalaf θα καταλάβει, επίσης, θέση στο Διοικητικό Συμβούλιο της εταιρίας. «Αποτελεί ιδιαίτερη τιμή για εμένα η εμπιστοσύνη του Διοικητικού Συμβουλίου και νιώθω ευτυχής που αναλαμβάνω την ηγεσία ενός τόσο σπουδαίου οργανισμού», ανέφερε σε δήλωσή του μεταξύ άλλων ο κ. Khalaf. «Η MetLife έχει τη μεγάλη ευκαιρία να δημιουργήσει ακόμη περισσότερη αξία για όλους όσοι εμπλέκονται στη λειτουργία της. Επιταχύνοντας την αύξηση του κύκλου εργασιών μας, βελτιώνοντας περαιτέρω το χαρτοφυλάκιό μας και διατηρώντας αυξημένη πειθαρχία στις δαπάνες μας, μπορούμε να γίνουμε μια ακόμη πιο επιτυχημένη οικονομικά εταιρεία. Μια εταιρεία που θα εκπληρώνει αποτελεσματικά τις υποχρεώσεις της προς τους πελάτες της, θα δημιουργεί ευκαιρίες για τους εργαζομένους της και θα εξασφαλίζει αυξημένες αποδόσεις στους μετόχους της», πρόσθεσε ο κ. Khalaf. ■

Ο κ. Michel A. Khalaf

Η AXA «τρέχει» για το #Movember

Η AXA Ελλάδας, αρωγός στην πρόληψη για την καλή υγεία, ένωσε φέτος τις δυνάμεις της, παροτρύνοντας τους εργαζομένους της να συμμετέχουν σε ενέργειες για τη στήριξη του Movember, του παγκόσμιου κινήματος για την πρόληψη του καρκίνου του προστάτη.

Ο Wilm Langenbach και άνθρωποι της ομάδας εθελοντών της AXA Ελλάδας πριν και κατά τη διάρκεια της διαδρομής 4 χιλιομέτρων

Με σύνθημα «Mo-bilise yourself!», η ομάδα εθελοντών της AXA έτρεξε διαδρομή 4 χιλιομέτρων, μεταφέροντας το μήνυμα για τη σημασία της πρόληψης στην καταπολέμηση περιστατικών του καρκίνου του προστάτη. «Συνοδοιπόρος» και πρεσβευτής αυτής της πρωτοβουλίας ο Wilm Langenbach, CFO International New Markets του ομίλου AXA, ο οποίος «ένωσε τη φωνή» του με όλους τους συμμετέχοντες. «Στην AXA αισθανόμαστε υπερήφανοι που εργαζόμαστε καθημερινά για έναν ευγενή σκοπό: να δίνουμε στους ανθρώπους τη δύναμη να ζουν καλύτερα. Η υπεύθυνη λειτουργία μας δεν είναι μόνο μέρος των δραστηριοτήτων μας, αλλά και βασική μας αποστολή. Και το αποδεικνύουμε κάθε μέρα. Αυτόν το μήνα ενώσαμε τις δυνάμεις μας με ένα παγκόσμιο κίνημα, το Movember, και λειτουργήσαμε ως πρεσβευτές για την πρόληψη του καρκίνου του προστάτη, έναν από τους πιο συχνούς τύπους καρκίνου στους άνδρες. Σε αυτό το πλαίσιο, είμαι πολύ χαρούμενος που έτρεξα με τους ανθρώπους μας στην Ελλάδα, μεταφέροντας αυτό το τόσο σημαντικό μήνυμα της πρόληψης για τη βελτίωση της υγείας των ανδρών», είπε ο Wilm Langenbach, CFO International New Markets του Ομίλου AXA. Παράλληλα, η AXA Ελλάδας κάλεσε τους εργαζομένους της να «αφήσουν στην άκρη τις ξυριστικές τους μηχανές» και με «σύμμαχο» το μουστάκι τους, να συμμετέχουν σε αυτή την παγκόσμια πρωτοβουλία του Ομίλου, ανεβάζοντας τη φωτογραφία τους στα social media με το hashtag #Movember και #AXA Hearts in Action. Για κάθε φωτογραφία, η εταιρεία προσέφερε 50 ευρώ στο Movember Foundation, την παγκοσμίως αναγνωρισμένη Μη Κυβερνητική Οργάνωση για τον καρκίνο του προστάτη και τις άλλες μορφές καρκίνου από τις οποίες νοσούν οι άνδρες. ■

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

Γράφει ο ΓΙΩΡΓΟΣ. ΜΟΥΖΟΣ

BMW X4 xDrive 20d VS Mercedes GLC 250d Coupé

Με στιλ... αθλητικό!

ΣΥΓΚΡΙΤΙΚΗ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ

Αν είσαι ο τύπος του ασφαλιστή που θέλει να κινείται με πολυτέλεια, χωρίς να υπολείπεται σε δυναμισμό, τα αυτοκίνητα που συγκρίνουμε τα συνδυάζουν και τα δύο! Μυώδη παρουσιαστικά και πολυτέλεια σε κάθε εκατοστό της καμπίνας τους!

BMW X4 xDrive 20d

Mercedes GLC 250d Coupé

Καλώς ή κακώς, το επάγγελμα του ασφαλιστή βασίζεται κατά πολύ στην «εικόνα» που δείχνει προς τους πελάτες του. Απόλυτα λογικό, λοιπόν, είναι το αυτοκίνητο που έχει στην κατοχή του να παίζει σημαντικό ρόλο στο prestige του. Επομένως, σκέφτεστε κάτι καλύτερο από τα μοντέλα που σας παρουσιάζουμε; Μιας και τα δύο premium μοντέλα των γερμανικών εταιρειών ξεχωρίζουν τόσο με την εμφάνισή τους όσο και με την πολυτέλεια του εσωτερικού τους!

Οι αντίπαλοι!

Στη μία πλευρά έχουμε τη φρέσκια BMW X4 xDrive 20d. Εμφατική εμφάνιση, με δυναμικές ακμές και καμπύλες, η οποία κινείται από έναν 2λιτρο κινητήρα πετρελαίου 190 ίππων. Ο έτερος Γερμανός αντίπαλος προέρχεται από τη Mercedes με την κωδική ονομασία GLC 250d Coupé, η οποία ξεχωρίζει και εκείνη με τον έντονο δυναμισμό της και το κουπέ τελείωμα της οροφής. Εδώ η καρδιά είναι ο 2,2 λίτρων diesel κινητήρας των 204 ίππων.

Κοινός τόπος το coupè τελείωμα!

Τα δύο γερμανικά πολυτελή SUV φέρουν αρκετά κοινά σημεία στην εξωτερική τους εμφάνιση, με το πλέον εμφανές να είναι ο τρόπος που «σβήνει» στο πίσω μέρος το αμάξωμά τους. Ξεκινώντας με την πιο φρέσκια BMW X4 (η οποία μεγάλωσε λιγάκι συγκριτικά με την προηγούμενη γενιά της), μόλις καταφέρει ο παρατηρητής να ξεπεράσει το δυναμισμό του εμπρός μέρους, θα «εγκλωβιστεί» στο άψογα σχεδιασμένο πίσω μέρος του αυτοκινήτου. Εκεί ξεχωρίζουν τα μακρόστενα φωτιστικά σώματα, αλλά και ο πιο σπορ προφυλακτήρας με τις δύο εξατμίσεις και το διαχύτη.

Εξίσου εντυπωσιακή όμως είναι και η Mercedes GLC Coupé, η οποία διαθέτει ένα μυώδες παρουσιαστικό, το οποίο συνδυάζεται άψογα με την πολυτέλεια των μοντέλων της Mercedes. Συγκριτικά με την GLC, η Coupé είναι οκτώ πόντους μακρύτερη (4,73 m), ενώ και η οροφή είναι τέσσερις πόντους χαμηλότερη (1,6 m) και σχεδιασμένη με μία γραμμή που δίνει έντονη κλίση προς τα πίσω.

Πολυτέλεια και τεχνολογία σε ένα!

Όταν οδηγείς ένα μοντέλο είτε της BMW είτε της Mercedes είναι λογικό κι αναμενόμενο να ξεχωρίζουν με την απτή ποιότητά τους, την κορυφαία εργονομία τους, αλλά και με την τελευταία λέξη της τεχνολογίας που ενσωματώνουν. Σε χωροταξικό επίπεδο, τα δύο premium μοντέλα έχουν σχεδόν όμοιους χώρους, τόσο για τους εμπρός όσο και τους πίσω επιβάτες. Μέχρι και τα μειονεκτήματα που συνεπάγεται η επικλινής -σε στιλ κουπέ- οροφή φαίνεται να μοιράζονται τα δύο αυτοκίνητα.

Η BMW προσφέρει ένα high-tech και συνάμα οδηγοκεντρικό αισθητικό αποτέλεσμα, όπου ξεχωρίζει η μεγάλη οθόνη των 10,2 ιντσών για το σύστημα πολυμέσων. Ο οδηγός κάθεται άνετα, με το κάθισμά του να προσφέρει άρτια πλευρική στήριξη. Η αύξηση των διαστάσεων έχει ωφελήσει τους χώρους των επιβατών, αφού πλέον η νέα X4 είναι σε θέση να φιλοξενήσει κυρίως λόγω του μεγαλύτερου πλάτους ακόμη και 3 ενήλικες επιβάτες στο πίσω κάθισμα, με περισσότερο χώρο από το παρελθόν για τα γόνατά τους. Στο πορτ-μπαγκάζ, ο διαθέσιμος χώρος είναι βαθύς, με ωφέλιμο όγκο 525 λίτρων.

Στο ίδιο μήκος κύματος κινείται και η GLC Coupé, η οποία προσφέρει ικανοποιητικούς χώρους. Η κλίση της οροφής στο πίσω μέρος δεν θα σας δυσκολέψει κι άνετα θα βολευτούν ακόμα και μεγαλόσωμοι επιβάτες στα πίσω καθίσματα. Οδηγός και συνοδηγός απολαμβάνουν ένα πολυτελέστατο ταμπλό, όμοιο με της GLC, με την ποιότητα να βρίσκεται σε υψηλό επίπεδο, με χρήση ποιοτικών υλικών, με κορυφαία συναρμογή! Ο χώρος αποσκευών βέβαια ανέρχεται στα 500 λίτρα και θα βολέψει με άνεση τις βαλίτσες σας!

Κινητήρες που πάνε και δεν καίνε!

Όσο κι αν σας κάνει εντύπωση η τεχνολογία που ενσωματώνουν τα δύο μοτέρ των μοντέλων που εξετάζουμε, τους δί

BMW xDrive 20d	
ΠΑΚΕΤΟ ΚΑΛΥΨΗΣ	ΠΟΣΟ
Βασικό	Από 187,46 €
Πυρός/Κλοπής	Από 706,46 €
Μεικτή	Από 2.129,72 €

Mercedes GLC 250d Coupé	
ΠΑΚΕΤΟ ΚΑΛΥΨΗΣ	ΠΟΣΟ
Βασικό	Από 181,70 €
Πυρός/Κλοπής	Από 684,35 €
Μεικτή	Από 1.939,78 €

νει τη δυνατότητα να είναι δυνατά, αλλά και συνάμα ολιγαρκή σε κατανάλωση καυσίμου. Πετρελαιοκίνητα αμφότερα, με το μοτέρ της Mercedes να είναι ελαφρώς μεγαλύτερο σε κυβισμό και λίγο δυνατότερο. Αναλυτικότερα, η BMW κινείται από ένα 2λιτρο μηχανικό σύνολο 190 ίππων και 400 Nm ροπής, με τη μετάδοση της κίνησης να εξασφαλίζεται από το εξαιρετικό 8άρι αυτόματο κιβώτιο Steptronic. Το 0-100 χλμ./ώρα ολοκληρώνεται σε 8 δλ., με την τελική ταχύτητα να αγγίζει τα 213 χλμ./ώρα, με τη μέση κατανάλωση να ανέρχεται σε 5,6 λτ./100 χλμ.!

Στον αντίποδα, ο κινητήρας της GLC 250d Coupé έχει χωρητικότητα 2.143 κ.εκ., η απόδοση του οποίου φτάνει τους 204 ίππους και η ροπή τα 500 Nm. Η μετάδοση της κίνησης γίνεται μέσω ενός αυτόματου 9τάχυτου κιβωτίου (9G-Tronic), όπου οι αλλαγές των σχέσεων μπορούν να γίνουν κι από τα paddles στο τιμόνι. Με ραφιναρισμένη λειτουργία, η Mercedes είναι ελαφρώς γρηγορότερη στο 0-100 χλμ./ώρα από την BMW, μιας και χρειάζεται 7,6 δλ. για τα πρώτα 100 χλμ./ώρα. Η τελική ταχύτητα φτάνει τα 222 χλμ./ώρα, με τη μέση κατανάλωση καυσίμου να ανέρχεται στα 6,1 λτ./100 χλμ.

Κινούμενα φρούρια!

Εύλογη απορία, αλλά εξίσου αναμενόμενη η απάντησή μας! Είναι σαν να ταξιδεύετε μέσα σε θησαυροφυλάκια! Τόσο λόγω της ασφάλειας που προσφέρουν όσο και λόγω της άψογης ηχομόνωσης και της κορυφαίας ποιότητας κύλισης που προσφέρουν. Αμφότερα τα πολυτελή SUV έχουν κατασκευαστεί για να καταπίνουν χιλιόμετρα και να σας μεταφέρουν ατσαλάκωτους. Δύο μοντέλα που μοιράζονται την ίδια φιλοσοφία σχεδίασης και τα οποία απευθύνονται σε ένα στοχευμένο κοινό: για αυτούς που θέλουν η εμφάνιση να συνδυάζεται με την πολυτέλεια, την άνεση, την ασφάλεια και τις επιδόσεις. Χαρακτηριστικά που και τα δύο μοντέλα προσφέρουν απλόχερα, αρκεί να είστε πρόθυμοι να καταβάλλετε το υψηλό αντίτιμο κτήσης τους. Το μόνο σίγουρο είναι όμως ότι δεν πρόκειται να το μετανιώσετε, όποιο κι αν επιλέξετε. Η τιμή της BMW xDrive 20d ξεκινάει από 66.030 ευρώ, ενώ της Mercedes GLC 250d Coupé από 65.510 ευρώ! ■

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

Στην πνευματική δύναμη

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

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

Τι αλλάζει στην ασφαλιστική διαμεσολάβηση με το νόμο IDD

Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» προσφέρει στον Έλληνα ασφαλιστικό διαμεσολαβητή και κάθε ενδιαφερόμενο ολόκληρο το κείμενο του νόμου 4583/2018 για τη διανομή ασφαλιστικών προϊόντων που ψηφίστηκε από την ελληνική Βουλή και εισάγει στο εθνικό Δίκαιο την Οδηγία IDD και άλλες διατάξεις που αφορούν στην ασφαλιστική διαμεσολάβηση.

European Commission

ΕΦΗΜΕΡΙΔΑ
ΤΗΣ ΚΥΒΕΡΝΗΣΕΩΣ
ΤΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑΣ

18 Δεκεμβρίου 2018 | ΤΕΥΧΟΣ ΠΡΩΤΟ | Αρ. Φύλλου 212

ΝΟΜΟΣ ΥΠ' ΑΡΙΘΜ. 4583

Κατάργηση των διατάξεων περί μείωσης των συντάξεων, ενσωμάτωση στην Ελληνική Νομοθεσία της Οδηγίας 2016/97/ΕΕ του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου και του Συμβουλίου της 20ής Ιανουαρίου 2016 σχετικά με τη διανομή ασφαλιστικών προϊόντων και άλλες διατάξεις.

Ο ΠΡΟΕΔΡΟΣ
ΤΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑΣ
Εκδίδομε τον ακόλουθο νόμο που ψήφισε η Βουλή:

ΜΕΡΟΣ ΔΕΥΤΕΡΟ
ΕΝΣΩΜΑΤΩΣΗ ΣΤΗΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΝΟΜΟΘΕΣΙΑ ΤΗΣ ΟΔΗΓΙΑΣ 2016/97/ΕΕ ΤΟΥ ΕΥΡΩΠΑΪΚΟΥ ΚΟΙΝΟΒΟΥΛΙΟΥ ΚΑΙ ΤΟΥ ΣΥΜΒΟΥΛΙΟΥ ΤΗΣ 20ής ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΥ 2016 ΣΧΕΤΙΚΑ ΜΕ ΤΗ ΔΙΑΝΟΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ Α΄
ΣΚΟΠΟΣ, ΠΕΔΙΟ ΕΦΑΡΜΟΓΗΣ, ΟΡΙΣΜΟΙ, ΕΘΝΙΚΕΣ ΡΥΘΜΙΣΕΙΣ ΓΙΑ ΤΙΣ ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΚΑΙ ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΤΩΝ

Άρθρο 2
Σκοπός

Σκοπός του παρόντος είναι η ενσωμάτωση στην Ελληνική Νομοθεσία της Οδηγίας 2016/97/ΕΕ του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου και του Συμβουλίου της 20ής Ιανουαρίου 2016 (ΕΕ L 26), σχετικά με τη διανομή ασφαλιστικών προϊόντων, όπως τροποποιήθηκε με την Οδηγία 2018/411/ ΕΕ του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου και του Συμβουλίου της 14ης Μαρτίου 2018 (ΕΕ L 76) και η θέσπιση άλλων διατάξεων για την ασφαλιστική και αντασφαλιστική διαμεσολάβηση.

Άρθρο 3
Πεδίο εφαρμογής
(Άρθρο 1 και άρθρο 2 παρ. 2 της Οδηγίας)

1.Το παρόν Μέρος θεσπίζει κανόνες όσον αφορά την ανάληψη και την άσκηση των δραστηριοτήτων διανομής ασφαλιστικών και αντασφαλιστικών προϊόντων από φυσικά και νομικά πρόσωπα που είναι εγκατεστημένα ή επιθυμούν να εγκατασταθούν στην Ελλάδα.

2.Το παρόν Μέρος δεν εφαρμόζεται στους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές που ασκούν ως δευτερεύουσα δραστηριότητα την ασφαλιστική διαμεσολάβηση, όταν πληρούνται όλες οι ακόλουθες προϋποθέσεις: α) η ασφάλιση είναι συμπληρωματική προς το αγαθό ή την υπηρεσία που παρέχεται από προμηθευτή, όταν η

εν λόγω ασφάλιση καλύπτει: αα) τον κίνδυνο βλάβης, απώλειας ή ζημίας αγαθού ή τη μη χρήση της υπηρεσίας που παρέχει ο εν λόγω προμηθευτής, ή ββ) τη ζημία ή απώλεια αποσκευών και τους άλλους κινδύνους που σχετίζονται με ταξίδι για το οποίο έγινε κράτηση από τον εν λόγω προμηθευτή, β) το ποσό των ασφαλίστρων, που καταβλήθηκε για το ασφαλιστικό προϊόν, δεν υπερβαίνει τα εξακόσια (600) ευρώ, υπολογιζόμενο αναλογικά σε ετήσια βάση, γ) κατά παρέκκλιση της περίπτωσης β΄, όταν η ασφάλιση είναι συμπληρωματική προς υπηρεσία της περίπτωσης α΄ και η διάρκεια της εν λόγω υπηρεσίας είναι ίση ή μικρότερη από τρεις (3) μήνες, το ποσό των ασφαλίστρων που καταβλήθηκε κατ' άτομο δεν υπερβαίνει τα διακόσια (200) ευρώ.

3. Όταν η ασφαλιστική επιχείρηση ή ο ασφαλιστικός διαμεσολαβητής ασκεί δραστηριότητα διανομής μέσω ασφαλιστικού διαμεσολαβητή που ασκεί ως δευτερεύουσα δραστηριότητα την ασφαλιστική διαμεσολάβηση, ο οποίος εξαιρείται από την εφαρμογή του παρόντος, σύμφωνα με την παράγραφο 2, η εν λόγω επιχείρηση ή ο διαμεσολαβητής διασφαλίζει ότι: α) τίθενται στη διάθεση του πελάτη, πριν από τη σύναψη της σύμβασης, πληροφορίες σχετικά με την ταυτότητα και τη διεύθυνσή του και σχετικά με τις διαδικασίες του άρθρου 10, οι οποίες επιτρέπουν στους πελάτες και άλλους ενδιαφερομένους να υποβάλουν καταγγελίες, β) υπάρχουν κατάλληλες και αναλογικές διαδικασίες με σκοπό τη συμμόρφωση προς τα άρθρα 27 και 34 και την εξέταση των απαιτήσεων και των αναγκών του πελάτη πριν από την πρόταση σύμβασης, γ) το έγγραφο πληροφοριών για το ασφαλιστικό προϊόν που αναφέρεται στην παράγραφο 3 του άρθρου 30 παρέχεται στον πελάτη πριν από τη σύναψη της σύμβασης.

4. Το παρόν Μέρος δεν εφαρμόζεται στις δραστηριότητες διανομής ασφαλιστικών και αντασφαλιστικών προϊόντων σε σχέση με κινδύνους και υποχρεώσεις που βρίσκονται εκτός της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Δεν ρυθμίζει, επίσης, δραστηριότητες διανομής ασφαλιστικών και αντασφαλιστικών προϊόντων που διενεργούνται σε τρίτες χώρες εκτός Ευρωπαϊκής Ένωσης. Η άσκηση στην Ελλάδα της δραστηριότητας ασφαλιστικής και αντασφαλιστικής διανομής ασφαλιστικών και αντασφαλιστικών προϊόντων από ασφαλιστικές ή αντασφαλιστικές επιχειρήσεις ή διαμεσολαβητές εγκατεστημένους σε τρίτη χώρα, που εργάζονται στην Ελλάδα στο πλαίσιο της ελεύθερης παροχής υπηρεσιών, γίνεται με τρόπο που εξασφαλίζει την ίση μεταχείριση όλων των προσώπων που ασκούν ή εξουσιοδοτήθηκαν να ασκούν δραστηριότητες ασφαλιστικής και αντασφαλιστικής διανομής στην ελληνική αγορά. Η εποπτική αρχή ενημερώνει την Ευρωπαϊκή Επιτροπή σχετικά με τις γενικής φύσης δυσκολίες, τις οποίες συναντούν οι διανομείς ασφαλιστικών και αντασφαλιστικών προϊόντων που προέρχονται από την Ελλάδα ως κράτος - μέλος καταγωγής, κατά την εγκατάστασή τους ή την άσκηση δραστηριοτήτων διανομής ασφαλιστικών ή αντασφαλιστικών προϊόντων σε τρίτη χώρα.

Άρθρο 4
Ορισμοί
(Άρθρο 2 παρ. 1 και άρθρο 12 παρ. 1 και 2 της Οδηγίας)

1. Για τους σκοπούς του παρόντος, ισχύουν οι εξής ορισμοί:

1) «Διανομή ασφαλιστικών προϊόντων»: οι δραστηριότητες παροχής συμβουλής, πρότασης ή διενέργειας εργασιών προπαρασκευής για τη σύναψη συμβάσεων ασφάλισης, οι δραστηριότητες σύναψής τους ή οι δραστηριότητες παροχής βοήθειας κατά τη διαχείριση και την εκτέλεση των εν λόγω συμβάσεων, ιδίως σε περίπτωση που γεννηθεί αξίωση, περιλαμβανομένης της παροχής πληροφοριών σχετικά με μία ή περισσότερες ασφαλιστικές συμβάσεις, βάσει κριτηρίων που επιλέγονται από τον πελάτη μέσω ενός ιστότοπου ή κάποιου άλλου μέσου και η παροχή καταλόγου κατάταξης ασφαλιστικών προϊόντων, συμπεριλαμβανομένης της σύγκρισης των τιμών και των προϊόντων, ή η παροχή έκπτωσης επί της τιμής ασφαλιστικής σύμβασης, όταν ο πελάτης είναι σε θέση να συνάψει άμεσα ή έμμεσα μία ασφαλιστική σύμβαση, χρησιμοποιώντας ιστότοπο ή άλλα μέσα.

2) «Διανομή αντασφαλιστικών προϊόντων»: οι δραστηριότητες παροχής συμβουλής, πρότασης ή διενέργειας εργασιών προπαρασκευής για τη σύναψη συμβάσεων αντασφάλισης, οι δραστηριότητες σύναψής τους ή οι δραστηριότητες παροχής βοήθειας κατά τη διαχείριση και την εκτέλεση των εν λόγω συμβάσεων, ιδίως σε περίπτωση που γεννηθεί αξίωση, περιλαμβανομένων των δραστηριοτήτων που αναλαμβάνονται από αντασφαλιστική επιχείρηση χωρίς την παρέμβαση αντασφαλιστικού διαμεσολαβητή.

3) «Ασφαλιστικός διαμεσολαβητής»: κάθε φυσικό ή νομικό πρόσωπο, εκτός από την ασφαλιστική ή την αντασφαλιστική επιχείρηση ή τους υπαλλήλους τους και εκτός από τον ασφαλιστικό διαμεσολαβητή που ασκεί ως δευτερεύουσα δραστηριότητα την ασφαλιστική διαμεσολάβηση, το οποίο αναλαμβάνει ή ασκεί επ' αμοιβή δραστηριότητες διανομής ασφαλιστικών προϊόντων. Οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές που έχουν έδρα στην Ελλάδα και υπόκεινται στα άρθρα 19 έως 26, διακρίνονται στις εξής κατηγορίες: α) ασφαλιστικοί πράκτορες, β) συντονιστές ασφαλιστικών πρακτόρων, γ) μεσίτες ασφαλίσεων.

4) «Ασφαλιστικός Πράκτορας»: το φυσικό ή νομικό πρόσωπο που ασκεί τη δραστηριότητα της διανομής ασφαλιστικών προϊόντων στο όνομα και για λογαριασμό μίας ή περισσότερων ασφαλιστικών επιχειρήσεων. Στους ασφαλιστικούς πράκτορες εντάσσονται τα πιστωτικά ιδρύματα, οι επιχειρήσεις επενδύσεων και οι αγροτικοί συνεταιρισμοί, όταν ασκούν τη δραστηριότητα διανομής ασφαλιστικών προϊόντων.

5) «Συντονιστής ασφαλιστικών πρακτόρων»: το φυσικό ή νομικό πρόσωπο που ασκεί τη δραστηριότητα της διανομής ασφαλιστικών προϊόντων μέσω ομάδας ασφαλιστικών πρακτόρων, τους οποίους επιλέγει και προτείνει στις ασφαλιστικές επιχειρήσεις για συνεργασία, και στη συνέχεια εκπαιδεύει και επιβλέπει το έργο τους, με σκοπό να διασφαλίσει την εκ μέρους τους εφαρμογή των σχετικών με τη διανομή πολιτικών και διαδικασιών των ασφαλιστικών επιχειρήσεων με τις οποίες συνεργάζεται, χωρίς να συμβάλλεται ο ίδιος με αυτούς.

6) «Μεσίτης ασφαλίσεων»: το φυσικό ή νομικό πρόσωπο που, με γραπτή εντολή του πελάτη, ασκεί τη δραστηριότητα της διανομής ασφαλιστικών προϊόντων με βάση την ανάλυση επαρκούς αριθμού ασφαλιστικών συμβάσεων που διατίθενται στην αγορά, χωρίς να δεσμεύεται ως προς την επιλογή της ασφαλιστικής επιχείρησης.

7) «Ασφαλιστικός διαμεσολαβητής που ασκεί ως δευτερεύουσα δραστηριότητα την ασφαλιστική διαμεσολάβηση»: κάθε φυσικό ή νομικό πρόσωπο, εκτός από πιστωτικό ίδρυμα ή επιχείρηση επενδύσεων ή τον αγροτικό συνεταιρισμό, όπως ορίζονται στα σημεία 1) και 2) της παραγράφου 1 του άρθρου 4 του Κανονισμού (ΕΕ) 575/2013 του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου και του Συμβουλίου (ΕΕ L 176), που αναλαμβάνει και ασκεί με αμοιβή δραστηριότητες διανομής ασφαλιστικών προϊόντων, ως δευτερεύουσα δραστηριότητα, εφόσον πληρούνται όλες οι ακόλουθες προϋποθέσεις:

α) η κύρια επαγγελματική δραστηριότητα του εν λόγω φυσικού ή νομικού προσώπου δεν είναι η διανομή ασφαλιστικών προϊόντων,

β) το φυσικό ή νομικό πρόσωπο διανέμει μόνο ορισμένα ασφαλιστικά προϊόντα που συμπληρώνουν ένα αγαθό ή μία υπηρεσία,

γ) τα σχετικά ασφαλιστικά προϊόντα δεν καλύπτουν την ασφάλιση ζωής ή κινδύνους αστικής ευθύνης, εκτός αν η εν λόγω κάλυψη συμπληρώνει το αγαθό ή την υπηρεσία που παρέχει ο διαμεσολαβητής ως την κύρια επαγγελματική δραστηριότητά του. Οι επιχειρήσεις ενοικίασης οχημάτων και τα ταξιδιωτικά γραφεία που δραστηριοποιούνται στη διανομή ασφαλιστικών προϊόντων εγγράφονται στο ειδικό μητρώο του άρθρου 19 ως ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές που ασκούν ως δευτερεύουσα δραστηριότητα την ασφαλιστική διαμεσολάβηση.

8) «Αντασφαλιστικός διαμεσολαβητής»: κάθε φυσικό ή νομικό πρόσωπο, άλλο από την αντασφαλιστική επιχείρηση ή τους υπαλλήλους της, το οποίο αναλαμβάνει ή ασκεί με αμοιβή τη δραστηριότητα διανομής αντασφαλιστικών προϊόντων. Αντασφαλιστικοί διαμεσολαβητές με έδρα στην Ελλάδα είναι μόνον οι μεσίτες αντασφαλίσεων, δηλαδή τα φυσικά ή νομικά πρόσωπα που, κατ' εντολή του πελάτη, ασκούν τη δραστηριότητα της διανομής αντασφαλιστικών προϊόντων με βάση την ανάλυση επαρκούς αριθμού αντασφαλιστικών συμβάσεων που διατίθενται στην αγορά, χωρίς να δεσμεύονται ως προς την επιλογή της αντασφαλιστικής επιχείρησης.

9) «Ασφαλιστική επιχείρηση»: οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις της παρ. 1 του άρθρου 3 του ν. 4364/2016 (Α΄ 13).

10) «Αντασφαλιστική επιχείρηση»: οι αντασφαλιστικές επιχειρήσεις της παρ. 4 του άρθρου 3 του ν. 4364/2016 .

11) «Διανομέας ασφαλιστικών προϊόντων»: κάθε ασφαλιστικός διαμεσολαβητής, ασφαλιστικός διαμεσολαβητής που ασκεί ως δευτερεύουσα δραστηριότητα την ασφαλιστική διαμεσολάβηση ή ασφαλιστική επιχείρηση.

12) «Αμοιβή»: κάθε προμήθεια, τέλος, επιβάρυνση ή άλλη πληρωμή, συμπεριλαμβανομένου κάθε είδους οικονομικού οφέλους ή οποιουδήποτε άλλου χρηματικού ή μη χρηματικού οφέλους ή κινήτρου, που προτείνεται ή παρέχεται σε σχέση με τις δραστηριότητες διανομής ασφαλιστικών προϊόντων.

13) «Κράτος - μέλος καταγωγής»: α) αν ο διαμεσολαβητής είναι φυσικό πρόσωπο, το κράτος - μέλος στο οποίο διαμένει, β) εάν ο διαμεσολαβητής είναι νομικό πρόσωπο, το κράτος - μέλος στο οποίο βρίσκεται η καταστατική του έδρα ή, αν δεν έχει καταστατική έδρα σύμφωνα με το εθνικό του δίκαιο, το κράτος - μέλος στο οποίο βρίσκεται η κεντρική του διοίκηση.

14) «Κράτος - μέλος υποδοχής»: το κράτος - μέλος της Ευρωπαϊκής Ένωσης στο οποίο ένας ασφαλιστικός ή αντασφαλιστικός διαμεσολαβητής έχει μόνιμη παρουσία ή εγκατάσταση ή παρέχει υπηρεσίες και το οποίο δεν είναι το κράτος - μέλος καταγωγής του.
15)«Υποκατάστημα»: το πρακτορείο ή το υποκατάστημα διαμεσολαβητή, το οποίο βρίσκεται στο έδαφος άλλου κράτους - μέλους εκτός του κράτους - μέλους καταγωγής του.

16) «Στενοί δεσμοί»: οι στενοί δεσμοί, όπως ορίζονται στην παρ. 17 του άρθρου 3 του ν. 4364/2016.

17) «Κύριος τόπος επιχειρηματικής δραστηριότητας»: ο τόπος από τον οποίο ασκείται η διοίκηση επί της κύριας επιχειρηματικής δραστηριότητας.

18) «Συμβουλή»: η παροχή προσωπικής σύστασης στον πελάτη σε σχέση με μία ή περισσότερες συμβάσεις ασφάλισης.

19) «Μεγάλοι κίνδυνοι»: οι μεγάλοι κίνδυνοι, όπως ορίζονται στην παρ. 27 του άρθρου 3 του ν. 4364/2016.

20)«Επενδυτικό προϊόν βασιζόμενο σε ασφάλιση»: ένα ασφαλιστικό προϊόν που προσφέρει αξία κατά τη λήξη του ή αξία εξαγοράς, οι οποίες είναι, συνολικά ή μερικά, εκτεθειμένες, άμεσα ή έμμεσα, σε διακυμάνσεις της αγοράς και στο οποίο δεν περιλαμβάνονται:

α) οι ασφαλίσεις κατά ζημιών, όπως ορίζονται στο άρθρο 4 του ν. 4364/2016,

β) οι ασφαλίσεις ζωής, οι παροχές των οποίων καταβάλλονται μόνο σε περίπτωση θανάτου ή για ανικανότητα λόγω σωματικής βλάβης, ασθένειας ή αναπηρίας,

γ) τα συνταξιοδοτικά προϊόντα, τα οποία έχουν ως πρωταρχικό σκοπό την παροχή εισοδήματος στον επενδυτή κατά τη συνταξιοδότησή του και δίνουν στον επενδυτή το δικαίωμα σε ορισμένες παροχές,

δ) τα επισήμως αναγνωρισμένα επαγγελματικά συνταξιοδοτικά ταμεία που εμπίπτουν στο πεδίο εφαρμογής των ν. 3029/2002 (Α΄ 160) και 4364/2016,

ε) τα ατομικά συνταξιοδοτικά προϊόντα, για τα οποία απαιτείται εισφορά του εργοδότη και στα οποία ο εργαζόμενος ή ο εργοδότης δεν έχει δυνατότητα επιλογής ως προς το συνταξιοδοτικό προϊόν ή τον πάροχο.

21) «Σταθερό μέσο ή μόνιμο υπόθεμα»: κάθε μέσο το οποίο:

α) παρέχει στον πελάτη τη δυνατότητα να αποθηκεύει πληροφορίες που απευθύνονται προσωπικά στον πελάτη αυτόν, κατά τρόπο ώστε να μπορεί να ανατρέχει σε αυτές μελλοντικά και για χρονικό διάστημα ικανό για τους σκοπούς των πληροφοριών,

β) επιτρέπει την αμετάβλητη αναπαραγωγή των αποθηκευμένων πληροφοριών.

22) «Ευρωπαϊκή Αρχή Ασφαλίσεων και Επαγγελματικών Συντάξεων» (Ε.Α.Α.Ε.Σ.): η Ευρωπαϊκή Εποπτική Αρχή που έχει συσταθεί με τον Κανονισμό (ΕΕ) 1094/2010 του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου και του Συμβουλίου της 24ης Νοεμβρίου 2010 (ΕΕ L 331).

23) «Όργανο διοίκησης ασφαλιστικού διαμεσολαβητή ή ασφαλιστικού διαμεσολαβητή που ασκεί ως δευτερεύουσα δραστηριότητα την ασφαλιστική διαμεσολάβηση»: το συλλογικό ή ατομικό όργανο που σύμφωνα με τη νομοθεσία για τις εμπορικές εταιρείες και αναλόγως της νομικής μορφής του νομικού προσώπου, είναι επιφορτισμένο με την εν γένει διοίκηση και εκπροσώπηση του νομικού προσώπου. Στις ατομικές επιχειρήσεις, ως όργανο διοίκησης νοείται ο ίδιος ο

ασφαλιστικός διαμεσολαβητής ή ο ασφαλιστικός διαμεσολαβητής που ασκεί ως δευτερεύουσα δραστηριότητα την ασφαλιστική διαμεσολάβηση.

24) «Παραγωγή ασφαλιστικού πράκτορα ή συντονιστή»: το σύνολο των ασφαλιστικών συμβάσεων, οι οποίες καταρτίστηκαν από την ασφαλιστική επιχείρηση με τη διαμεσολάβηση του ασφαλιστικού πράκτορα ή συντονιστή.

2. Για τους σκοπούς των περιπτώσεων 1 και 2 της παραγράφου 1, οι ακόλουθες δραστηριότητες δεν θεωρούνται διανομή ασφαλιστικών ή αντασφαλιστικών προϊόντων:

α) η περιστασιακή παροχή πληροφοριών στο πλαίσιο άλλης επαγγελματικής δραστηριότητας, εάν:

αα) ο πάροχος δεν λαμβάνει πρόσθετα μέτρα για να βοηθήσει στη σύναψη ή την εκτέλεση ασφαλιστικής σύμβασης,

ββ) σκοπός της εν λόγω δραστηριότητας δεν είναι η βοήθεια του πελάτη στη σύναψη ή την εκτέλεση ασφαλιστικής ή αντασφαλιστικής σύμβασης,

β) η κατ' επάγγελμα διαχείριση των αξιώσεων μιας ασφαλιστικής ή αντασφαλιστικής επιχείρησης, καθώς και ο διακανονισμός ζημιών και η εκτίμηση των ζημιών από πραγματογνώμονα,

γ) η απλή παροχή δεδομένων και πληροφοριών σχετικά με τους δυνητικούς ασφαλισμένους στους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές ή στις ασφαλιστικές επιχειρήσεις, αν ο πάροχος των πληροφοριών δεν λαμβάνει πρόσθετα μέτρα για να βοηθήσει στη σύναψη ασφαλιστικής ή αντασφαλιστικής σύμβασης,

δ) η απλή παροχή πληροφοριών στους δυνητικούς ασφαλισμένους σχετικά με τα ασφαλιστικά ή αντασφαλιστικά προϊόντα ή τον ασφαλιστικό ή αντασφαλιστικό διαμεσολαβητή ή την ασφαλιστική ή αντασφαλιστική επιχείρηση, αν ο πάροχος των πληροφοριών δεν λαμβάνει πρόσθετα μέτρα για να βοηθήσει στη σύναψη ασφαλιστικής ή αντασφαλιστικής σύμβασης.

Άρθρο 5
Συναλλακτικές σχέσεις των διανομέων ασφαλιστικών προϊόντων μεταξύ τους και με τον πελάτη

1. Ο ασφαλιστικός πράκτορας διανέμει προϊόντα μίας ή περισσότερων ασφαλιστικών επιχειρήσεων, βάσει έγγραφης σύμβασης εντολής και αμείβεται με προμήθεια αποκλειστικά από τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις, στο όνομα και για λογαριασμό των οποίων διανέμει ασφαλιστικά προϊόντα.

2. Ο συντονιστής ασφαλιστικών πρακτόρων ασκεί τη δραστηριότητα της περίπτωσης 5 του άρθρου 4 στο όνομα και για λογαριασμό μίας ή περισσότερων ασφαλιστικών επιχειρήσεων, βάσει έγγραφης σύμβασης εντολής και αμείβεται με προμήθεια αποκλειστικά από τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις με τις οποίες συνεργάζεται.

3. Αν, για οποιονδήποτε λόγο, λυθεί η σύμβαση μεταξύ της ασφαλιστικής επιχείρησης και του ασφαλιστικού πράκτορα ή του συντονιστή ασφαλιστικών πρακτόρων, η ασφαλιστική επιχείρηση καταβάλλει στον ασφαλιστικό πράκτορα ή τον συντονιστή ποσό που ισούται με την προμήθεια τριών (3) ετών που θα δικαιούτο, αν δεν είχε λυθεί η σύμβαση, και αναλογεί στην παραγωγή του, η οποία εξακολουθεί, γι' αυτό το διάστημα, να παραμένει στην ασφαλιστική επιχείρηση. Η παραγωγή τεκμαίρεται ότι παραμένει στην ασφαλιστική επιχείρηση, εφόσον διατηρείται η ασφαλιστική κάλυψη για το ασφαλιζόμενο φυσικό ή νομικό πρόσωπο ή αντικείμενο, χωρίς ουσιώδη μεταβολή των όρων της αρχικής ασφαλιστικής σύμβασης. Η ασφαλιστική επιχείρηση ενημερώνει σε τακτά χρονικά διαστήματα, με αναλυτική κατάσταση, τον ασφαλιστικό πράκτορα ή τον συντονιστή για τη διατηρούμενη σε ισχύ παραγωγή του και τις προμήθειές του που αναλογούν σε αυτή. Το βάρος απόδειξης για την απώλεια της παραγωγής φέρει η ασφαλιστική επιχείρηση. Το ποσό του πρώτου εδαφίου δεν καταβάλλεται, αν η σύμβαση λύθηκε με πρωτοβουλία του διαμεσολαβητή. Αν ασκήθηκε ποινική δίωξη εναντίον του ασφαλιστικού πράκτορα ή του συντονιστή ασφαλιστικών πρακτόρων, για αξιόποινες πράξεις από τη σχέση του με την ασφαλιστική επιχείρηση ή που τελέστηκαν επ' ευκαιρία αυτής, καταβάλλεται στον ασφαλιστικό πράκτορα ή συντονιστή το ήμισυ του ποσού που θα δικαιούτο, αν δεν είχε λυθεί η σύμβαση, σύμφωνα με το πρώτο εδάφιο.

Σε περίπτωση αμετάκλητης αθωωτικής απόφασης ή παύσης της ποινικής δίωξης ή εν γένει απαλλαγής του πράκτορα ή του συντονιστή από τις σχετικές κατηγορίες, η ασφαλιστική επιχείρηση υποχρεούται να καταβάλει εντόκως στον ασφαλιστικό πράκτορα ή τον συντονιστή το ποσό που υπολείπεται. Αντίθετα, αν ο πράκτορας ή ο συντονιστής καταδικαστεί αμετάκλητα, επιστρέφει εντόκως το ποσό που έλαβε μετά την άσκηση της ποινικής δίωξης. Σε περίπτωση μόνιμης ολικής ανικανότητας του ασφαλιστικού πράκτορα ή του συντονιστή ασφαλιστικών πρακτόρων, η ασφαλιστική επιχείρηση καταβάλλει στον ασφαλιστικό πράκτορα ή τον συντονιστή ποσό που ισούται με την προμήθεια τεσσάρων (4) ετών που αναλογεί στην παραγωγή του, η οποία εξακολουθεί γι' αυτό το διάστημα να παραμένει στην ασφαλιστική επιχείρηση. Σε περίπτωση θανάτου του ασφαλιστικού πράκτορα ή του συντονιστή, το ανωτέρω ποσό καταβάλλεται στα πρόσωπα που ο πράκτορας ή ο συντονιστής έχει ορίσει ως δικαιούχους. Αν δεν έχουν οριστεί δικαιούχοι, η ασφαλιστική επιχείρηση καταβάλλει το ποσό αυτό στους κληρονόμους του θανόντος κατά το λόγο της κληρονομικής τους μερίδας. Σε περίπτωση αποχώρησης του ασφαλιστικού πράκτορα ή του συντονιστή ασφαλιστικών πρακτόρων, λόγω συνταξιοδότησης, η ασφαλιστική επιχείρηση του καταβάλλει ποσό που ισούται με την προμήθεια τριών (3) ετών που αναλογεί στην παραγωγή του, η οποία εξακολουθεί να παραμένει γι' αυτό το διάστημα σε αυτήν.

4. Ο μεσίτης ασφαλίσεων και αντασφαλίσεων ασκεί τη δραστηριότητα διανομής βάσει έγγραφης σύμβασης με τις ασφαλιστικές και αντασφαλιστικές επιχειρήσεις, με τρόπο που να αποτρέπεται η νομική και οικονομική εξάρτησή του έναντι αυτών. Ο μεσίτης ασφαλίσεων και αντασφαλίσεων λαμβάνει: α) προμήθεια από τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις, στις οποίες τοποθέτησε τον ασφαλιστικό κίνδυνο κατ' εντολή του πελάτη του, ή και β) αμοιβή από τον πελάτη, βάσει έγγραφης σύμβασης μεταξύ τους. Ελάχιστο περιεχόμενο της συμφωνίας με τον πελάτη είναι ο Αριθμός Φορολογικού Μητρώου του μεσίτη ασφαλίσεων, ο Αριθμός Φορολογικού Μητρώου του πελάτη, ο χρόνος και ο τρόπος απόδοσης της αμοιβής και το ακριβές ποσό της αμοιβής ή, αν αυτό δεν είναι δυνατόν, η βάση και η μέθοδος υπολογισμού της αμοιβής. 5. Στην ασφάλιση μεγάλων κινδύνων, όταν πρόκειται για επαγγελματία πελάτη της παρ. 10 του άρθρου 4 του ν. 4514/2018 (Α΄ 14) και στη συνασφάλιση της παρ. 4 του άρθρου 15 του ν. 2496/1997 (Α΄ 87), ο μεσίτης ασφαλίσεων μπορεί, αν δεν είναι δυνατή η άμεση έκδοση από τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις ασφαλιστηρίου του άρθρου 2 του ν. 2496/1997, να υποβάλει στις ασφαλιστικές επιχειρήσεις «συμφωνητικό ασφαλιστικής κάλυψης», στο οποίο αναγράφονται οι προϋποθέσεις και οι όροι αποδοχής της ασφάλισης από τις ενδιαφερόμενες ασφαλιστικές επιχειρήσεις, οι οποίες βεβαιώνουν την αποδοχή της κάλυψης του κινδύνου. Ο μεσίτης ασφαλίσεων εκδίδει «πιστοποιητικό ασφάλισης» με βάση τα στοιχεία που συμφώνησε με την ασφαλιστική επιχείρηση, το οποίο παραδίδει στον πελάτη. Ο μεσίτης αντικαθιστά το πιστοποιητικό ασφαλιστικής κάλυψης, χωρίς υπαίτια καθυστέρηση, με τη σύμβαση ασφάλισης. 6. Ο ασφαλιστικός διαμεσολαβητής που ασκεί ως δευτερεύουσα δραστηριότητα την ασφαλιστική διαμεσολάβηση, διανέμει προϊόντα μίας ή περισσότερων ασφαλιστικών επιχειρήσεων, που αναλαμβάνει την πλήρη ευθύνη για τη δραστηριότητά του και αμείβεται με προμήθεια από εκείνην. 7. Η συνεργασία μεταξύ των εγγεγραμμένων προσώπων στο ειδικό μητρώο του άρθρου 19 επιτρέπεται μόνο εφόσον είναι εγγεγραμμένοι στην ίδια κατηγορία. Αν μεταξύ της ασφαλιστικής επιχείρησης και του πελάτη μεσολαβούν περισσότεροι του ενός διαμεσολαβητές, οι οποίοι συνεργάζονται μεταξύ τους στην προώθηση του ασφαλιστικού προϊόντος, εκείνος από τους συνεργαζόμενους διαμεσολαβητές που έχει σύμβαση με την ασφαλιστική επιχείρηση, λαμβάνει έγκριση από την ασφαλιστική επιχείρηση για τη διανομή των προϊόντων της μέσα από τη συγκεκριμένη συνεργασία και, κατά περίπτωση, για την εξουσιοδότηση της παραγράφου 5 του άρθρου 28, πριν συναφθεί οποιαδήποτε ασφαλιστική σύμβαση. Αν η ασφαλιστική επιχείρηση διαπιστώσει την προώθηση των προϊόντων της από μη εγκεκριμένη συνεργασία, ζητεί, εγγράφως, διευκρινίσεις από τον ασφαλιστικό διαμεσολαβητή, που έχει σύμβαση με αυτή, και θέτει προθεσμία

για την παροχή των διευκρινίσεων αυτών, που δεν μπορεί να είναι μικρότερη των τριών (3) ημερών. Αν η προθεσμία παρέλθει άπρακτη ή αν οι διευκρινίσεις του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή δεν κριθούν επαρκείς, η ασφαλιστική επιχείρηση δικαιούται να καταγγείλει τη σύμβαση και τα αποτελέσματα της καταγγελίας αυτής επέρχονται ύστερα από τρεις (3) ημέρες από την επίδοσή της στον ασφαλιστικό διαμεσολαβητή. Στην περίπτωση αυτή, η ασφαλιστική επιχείρηση μπορεί να παρακρατήσει τις αναλογούσες επί του ασφαλίστρου προμήθειες που θα κατέβαλλε στον ασφαλιστικό διαμεσολαβητή, αν είχε εγκρίνει τη συνεργασία.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ Β΄

ΑΡΜΟΔΙΕΣ ΑΡΧΕΣ, ΕΠΟΠΤΙΚΕΣ ΕΞΟΥΣΙΕΣ ΚΑΙ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΜΕΤΑΞΥ ΑΡΧΩΝ

Άρθρο 6
Σκοπός και γενικές αρχές εποπτείας (άρθρο 12 και άρθρο 1 παρ. 5 της Οδηγίας)

1. Με την επιφύλαξη των αρμοδιοτήτων των Επιμελητηρίων και της Κεντρικής Ένωσης Επιμελητηρίων Ελλάδος (Κ.Ε.Ε.Ε.) που προβλέπονται στα άρθρα 12 έως 26, αρμόδια για την εποπτεία της δραστηριότητας διανομής ασφαλιστικών και αντασφαλιστικών προϊόντων είναι η Τράπεζα της Ελλάδος, εφεξής αναφερόμενη ως η εποπτική αρχή.

2. Η εποπτική αρχή εποπτεύει, σύμφωνα με τις διατάξεις του παρόντος και του καταστατικού της (ν. 3424/1927, Α΄ 298), τον τρόπο που ασκείται η δραστηριότητα διανομής των ασφαλιστικών και αντασφαλιστικών προϊόντων, ώστε να διασφαλίζει τη διαρκή συμμόρφωση των ασφαλιστικών και αντασφαλιστικών επιχειρήσεων και των ασφαλιστικών και αντασφαλιστικών διαμεσολαβητών, καθώς και των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών που ασκούν ως δευτερεύουσα δραστηριότητα την ασφαλιστική διαμεσολάβηση, με τις διατάξεις του παρόντος και της κείμενης ασφαλιστικής νομοθεσίας. Η εποπτική αρχή παρακολουθεί τη λειτουργία της αγοράς ασφαλιστικών προϊόντων, περιλαμβανομένης της αγοράς για ασφαλιστικά προϊόντα που είναι συμπληρωματικά άλλης υπηρεσίας ή αγαθού, τα οποία διατίθενται, διανέμονται ή πωλούνται στην Ελλάδα, ανεξαρτήτως χώρας προέλευσης, ή πωλούνται προς την αγορά άλλων κρατών - μελών της Ευρωπαϊκής Ένωσης με χώρα προέλευσης την Ελλάδα.

3. Για την άσκηση των εποπτικών της αρμοδιοτήτων η εποπτική αρχή μεριμνά να διαθέτει σε συνεχή βάση επαρκές εξειδικευμένο προσωπικό.

4. Τα όργανα διοίκησης της εποπτικής αρχής και το προσωπικό αυτής, δεν ευθύνονται αστικά έναντι τρίτων για πράξεις ή παραλείψεις κατά την άσκηση των καθηκόντων τους εντός των κατά το παρόν Μέρος νόμο αρμοδιοτήτων τους, καθώς επίσης εντός των λοιπών αρμοδιοτήτων, τις οποίες ασκεί η εποπτική αρχή κατά ανάθεση δημόσιας εξουσίας, εκτός αν βαρύνονται με δόλο.

Άρθρο 7
Διενέργεια ελέγχων

1. Για την άσκηση των εποπτικών της αρμοδιοτήτων, η εποπτική αρχή μπορεί να διενεργεί, γενικούς ή ειδικούς, επιτόπιους ή μη ελέγχους σε ασφαλιστικές και αντασφαλιστικές επιχειρήσεις, ασφαλιστικούς και αντασφαλιστικούς διαμεσολαβητές και ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές που ασκούν ως δευτερεύουσα δραστηριότητα την ασφαλιστική διαμεσολάβηση. Επίσης, η εποπτική αρχή μπορεί να διενεργεί ελέγχους σε:

α) κάθε φυσικό ή νομικό πρόσωπο, που δεν εμπίπτει στο πεδίο εφαρμογής του παρόντος αλλά, είτε του έχουν ανατεθεί εξωτερικά λειτουργίες της ασφαλιστικής ή αντασφαλιστικής επιχείρησης, σύμφωνα με το άρθρο 37 του ν.4364/2016, είτε είναι τρίτος με τον οποίον η ασφαλιστική ή αντασφαλιστική επιχείρηση ή ο ασφαλιστικός ή αντασφαλιστικός διαμεσολαβητής ή ο ασφαλιστικός διαμεσολαβητής που ασκεί ως δευτερεύουσα δραστηριότητα την ασφαλιστική διαμεσολάβηση έχει πραγματοποιήσει συναλλαγή, η οποία είναι αναγκαίο να ελεγχθεί για την εφαρμογή των διατάξεων του παρόντος, β) οποιοδήποτε άλλο φυσικό ή νομικό πρόσωπο, μόνο όμως στο πλαίσιο της εφαρμογής των διατάξεων του παρόντος και εφόσον ο έλεγχος δεν μπορεί να επιτευχθεί μέσω της ασφαλιστικής

ή αντασφαλιστικής επιχείρησης ή του ασφαλιστικού ή αντασφαλιστικού διαμεσολαβητή ή του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή που ασκεί ως δευτερεύουσα δραστηριότητα την ασφαλιστική διαμεσολάβηση.

2. Η εποπτική αρχή, κατά την άσκηση των εποπτικών αρμοδιοτήτων της: α) έχει πρόσβαση σε οποιοδήποτε έγγραφο, βιβλίο ή άλλο στοιχείο τηρείται, με οποιαδήποτε μορφή, για τις δραστηριότητες του ελεγχομένου, είτε στις ίδιες τις ελεγχόμενες επιχειρήσεις είτε αλλού, εντός ή εκτός Ελλάδας, και μπορεί να λαμβάνει αντίγραφό του, ακόμη και αν αυτό περιέχει απλά ή ευαίσθητα προσωπικά δεδομένα, σύμφωνα με τη νομοθεσία για την προστασία των προσωπικών δεδομένων,

β) μπορεί να ζητεί πληροφορίες από οποιοδήποτε πρόσωπο ή δημόσια αρχή,

γ) μπορεί να απαιτεί τη διακοπή της πώλησης συγκεκριμένου ασφαλιστικού προϊόντος ή τη διακοπή δραστηριότητας ή πρακτικής προώθησης προϊόντος που είναι αντίθετη με το παρόν Μέρος,

δ) μπορεί να λαμβάνει πληροφορίες από εξωτερικούς εμπειρογνώμονες και να αναθέτει εξακριβώσεις, μελέτες, έρευνες και κατά περίπτωση έργα σε εξωτερικούς συνεργάτες,

ε) μπορεί να λαμβάνει κάθε πληροφορία για συμβάσεις που βρίσκονται στην κατοχή ασφαλιστικών και αντασφαλιστικών επιχειρήσεων ή ασφαλιστικών διαμεσολαβητών ή έχουν συναφθεί με τρίτους. Κατά τη διενέργεια ελέγχων από την εποπτική αρχή ή τις αρμόδιες αρχές των άλλων κρατών - μελών, σύμφωνα με το παρόν Μέρος και το ν. 4364/2016, τα πρόσωπα που υπόκεινται στους ελέγχους αυτούς δεν δικαιούνται να επικαλεστούν το απόρρητο των τραπεζικών καταθέσεων ή τη νομοθεσία για την προστασία των προσωπικών δεδομένων ή άλλο απόρρητο έναντι των αρμόδιων αρχών ή των προσώπων που είναι εξουσιοδοτημένα από αυτές για τη διενέργεια του ελέγχου.

3. Οι διανομείς διασφαλίζουν ότι οι πληροφορίες που υποβάλλουν στην εποπτική αρχή είναι πλήρεις, ακριβείς και κατάλληλες για την άσκηση του εποπτικού της έργου.

4. Τα πάσης φύσεως έγγραφα που υποβάλλονται από τους διανομείς στην εποπτική αρχή, σύμφωνα με όσα ορίζονται στο παρόν Μέρος, είναι στην ελληνική γλώσσα. Η εποπτική αρχή μπορεί να λαμβάνει υπόψη της έγγραφα σε άλλες επίσημες ευρωπαϊκές γλώσσες, εφόσον κατά την απόλυτη και ανέλεγκτη κρίση της έχει, κατά τον χρόνο εκείνο, τη δυνατότητα να το πράξει.

Άρθρο 8
Συνεργασία με την Ε.Α.Α.Ε.Σ. και εποπτική σύγκλιση

Η εποπτική αρχή καταβάλλει κάθε προσπάθεια ώστε να συμμορφώνεται με τις κατευθυντήριες γραμμές, τις συστάσεις και τα πρότυπα που εκδίδονται από την Ε.Α.Α.Ε.Σ., σύμφωνα με τις διατάξεις του Κανονισμού (ΕΕ) αριθμ. 1094/2010, καθώς και από τις Ευρωπαϊκές Εποπτικές Αρχές μέσω της Μικτής Επιτροπής, σύμφωνα με τις διατάξεις των Κανονισμών (ΕΕ) αριθμ. 1093/2010, 1094/2010 και 1095/2010, όπως εκάστοτε ισχύουν, οι οποίες σχετίζονται με τις αρμοδιότητές της δυνάμει του παρόντος και εκδίδει σχετικές αποφάσεις που δημοσιεύονται στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως.

Άρθρο 9
Συνεργασία και ανταλλαγή πληροφοριών μεταξύ των αρμόδιων αρχών των κρατών - μελών (Άρθρο 13 της Οδηγίας)

1. Η εποπτική αρχή συνεργάζεται με τις αρμόδιες αρχές των άλλων κρατών - μελών της Ευρωπαϊκής Ένωσης (Ε.Ε.) και ανταλλάσσει πληροφορίες για τους διανομείς ασφαλιστικών και αντασφαλιστικών προϊόντων, προκειμένου να εξασφαλίσει την ορθή εφαρμογή των διατάξεων του παρόντος. Ειδικότερα, κατά τη διαδικασία εγγραφής στο μητρώο του άρθρου 19 και σε διαρκή βάση, η εποπτική αρχή ανταλλάσσει πληροφορίες με τις αρμόδιες αρχές των άλλων κρατών - μελών της Ε.Ε. για την καλή φήμη, τις επαγγελματικές γνώσεις και τις ικανότητες των διανομέων ασφαλιστικών και αντασφαλιστικών προϊόντων.

2. Η εποπτική αρχή ανταλλάσσει πληροφορίες με τις αρμόδιες αρχές των άλλων κρατών - μελών για τους διανομείς ασφαλιστικών και αντασφαλιστικών προϊόντων, στους οποίους έχει επιβληθεί κύρωση ή άλλο μέτρο που προβλέπεται στο Κεφάλαιο VII της Οδηγίας

2016/97 και στα άρθρα 41 έως 46 του παρόντος, ιδίως αν έχει ή είχε ως αποτέλεσμα τη διαγραφή των εν λόγω διανομέων από τα μητρώα του άρθρου 3 της Οδηγίας 2016/97 και του άρθρου 19 του παρόντος.

3. Όλα τα πρόσωπα που υποχρεούνται να λαμβάνουν ή να παρέχουν πληροφορίες, σύμφωνα με το παρόν Μέρος, οφείλουν να τηρούν το επαγγελματικό απόρρητο, όπως ορίζεται στο άρθρο 44 του ν. 4364/2016. 4. Στο πλαίσιο των αρμοδιοτήτων τους, σύμφωνα με το παρόν Μέρος, η Κ.Ε.Ε.Ε. και τα αρμόδια επιμελητήρια παρέχουν στην εποπτική αρχή, μόλις τους ζητηθεί, κάθε πληροφορία, στοιχείο και έγγραφο που σχετίζεται με τις αρμοδιότητες αυτές.

Άρθρο 10
Καταγγελίες (Άρθρο 14 της Οδηγίας)

Με απόφαση της εποπτικής αρχής καθορίζεται η διαδικασία υποβολής από τους πελάτες και τους άλλους ενδιαφερομένους και, ειδικότερα, τις ενώσεις καταναλωτών, καταγγελιών κατά των διανομέων ασφαλιστικών και αντασφαλιστικών προϊόντων, καθώς και διερεύνησης της βασιμότητας των καταγγελιών αυτών, μετά την οποία και αφού ασκηθεί από τους ελεγχομένους το δικαίωμα προηγούμενης ακρόασης, κατ' ανάλογη εφαρμογή του άρθρου 6 του Κώδικα Διοικητικής Διαδικασίας, που κυρώθηκε με το άρθρο πρώτο του ν. 2690/1999 (Α΄ 45), μπορεί, αν διαπιστωθούν παραβάσεις και ανεξαρτήτως της ενδεχόμενης ποινικής τους ευθύνης, να τους επιβληθούν οι κυρώσεις του άρθρου 43, ανά παράβαση. Σε κάθε περίπτωση, η εποπτική αρχή αποστέλλει, μέσα σε εύλογο χρόνο, απάντηση στον καταγγέλλοντα για το περιεχόμενο της καταγγελίας του.

Άρθρο 11
Εξωδικαστική επίλυση διαφορών (Άρθρο 15 της Οδηγίας)

1. Για την εξωδικαστική επίλυση διαφορών του με διανομείς ασφαλιστικών προϊόντων, ο πελάτης μπορεί να προσφεύγει στον Συνήγορο του Καταναλωτή, ο οποίος έχει συσταθεί με τον ν. 3297/2004 (Α΄ 259), ή σε άλλον φορέα Εναλλακτικής Επίλυσης Διαφορών, νόμιμα καταχωρισμένο στο Μητρώο της Γενικής Διεύθυνσης Προστασίας Καταναλωτή και Εποπτείας της Αγοράς, σύμφωνα με το άρθρο 18 της 70330οικ./30.6.2015 κοινής απόφασης των Υπουργών Οικονομίας, Υποδομών, Ναυτιλίας και Τουρισμού και Δικαιοσύνης, Διαφάνειας και Ανθρωπίνων Δικαιωμάτων (Β΄ 1421).

2. Οι φορείς της παραγράφου 1 συνεργάζονται με τους αντίστοιχους φορείς των άλλων κρατών - μελών για την επίλυση διασυνοριακών διαφορών που αφορούν τα δικαιώματα και τις υποχρεώσεις που απορρέουν από το παρόν.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ Γ΄
ΕΛΕΥΘΕΡΗ ΠΑΡΟΧΗ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΚΑΙ ΕΛΕΥΘΕΡΙΑ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ

Άρθρο 12
Άσκηση της ελεύθερης παροχής υπηρεσιών (Άρθρο 4 της Οδηγίας)

1. Κάθε ασφαλιστικός ή αντασφαλιστικός διαμεσολαβητής ή ασφαλιστικός διαμεσολαβητής που ασκεί ως δευτερεύουσα δραστηριότητα την ασφαλιστική διαμεσολάβηση, με χώρα καταγωγής την Ελλάδα, ο οποίος προτίθεται να ασκήσει τις δραστηριότητές του για πρώτη φορά στο έδαφος άλλου κράτους - μέλους υπό καθεστώς ελεύθερης παροχής υπηρεσιών, ενημερώνει, εγγράφως, για την πρόθεσή του αυτή:

α) το επιμελητήριο, στο ειδικό μητρώο του οποίου είναι εγγεγραμμένος,

β) την εποπτική αρχή.

2. Το επιμελητήριο αποστέλλει στην εποπτική αρχή, μέσα σε δεκαπέντε (15) ημέρες από την παραλαβή του εγγράφου της παραγράφου 1, τις εξής πληροφορίες:

α) το ονοματεπώνυμο, τη διεύθυνση και τον αριθμό ειδικού μητρώου του διαμεσολαβητή,

β) το κράτος - μέλος ή τα κράτη - μέλη στα οποία προτίθεται να ασκήσει δραστηριότητες ο διαμεσολαβητής,

γ) την κατηγορία διαμεσολάβησης της παραγράφου 3 του άρθρου 19 στην οποία έχει εγγραφεί ο διαμεσολαβητής,

δ) τους κλάδους στους οποίους προτίθεται ο διαμεσολαβητής να δραστηριοποιηθεί, αναφέροντας κατά περίπτωση, εάν μπορεί να προωθεί επενδυτικά προϊόντα που βασίζονται σε ασφάλιση,

ε) την επωνυμία κάθε ασφαλιστικής ή αντασφαλιστικής επιχείρησης για λογαριασμό της οποίας θα διαμεσολαβεί στο κράτος - μέλος υποδοχής, εφόσον ο διαμεσολαβητής διαθέτει τη σχετική πληροφορία,

στ) αντίγραφο του ασφαλιστηρίου επαγγελματικής αστικής ευθύνης ή άλλου εγγράφου σύμφωνα με την περίπτωση ε΄ της παραγράφου 1 του άρθρου 21 και την περίπτωση ε΄ της παραγράφου 1 του άρθρου 22.

3. Η εποπτική αρχή αποστέλλει τις πληροφορίες των περιπτώσεων α΄ έως ε΄ της παραγράφου 2, μέσα σε δεκαπέντε (15) ημέρες από την παραλαβή τους, στην αρμόδια αρχή του κράτους - μέλους υποδοχής, στο οποίο σκοπεύει να δραστηριοποιηθεί ο διαμεσολαβητής της παραγράφου 1.

4. Μόλις η αρμόδια αρχή του κράτους - μέλους υποδοχής επιβεβαιώσει στην εποπτική αρχή την παραλαβή των πληροφοριών της παραγράφου 2, η εποπτική αρχή ενημερώνει, εγγράφως, τον ασφαλιστικό ή αντασφαλιστικό διαμεσολαβητή ή τον ασφαλιστικό διαμεσολαβητή που ασκεί ως δευτερεύουσα δραστηριότητα την ασφαλιστική διαμεσολάβηση, καθώς και το αρμόδιο επαγγελματικό επιμελητήριο, ότι οι πληροφορίες έχουν παραληφθεί από την αρμόδια αρχή του κράτους - μέλους υποδοχής και ότι ο διαμεσολαβητής μπορεί να αρχίσει τις δραστηριότητές του στο κράτος - μέλος υποδοχής. Η εποπτική αρχή ενημερώνει ταυτόχρονα τον διαμεσολαβητή: α) ότι οι πληροφορίες, όσον αφορά τις νομοθετικές διατάξεις που αναφέρονται στην παρ. 1 του άρθρου 11 της Οδηγίας 2016/97/ΕΕ, οι οποίες ισχύουν στο κράτος - μέλος υποδοχής, είναι διαθέσιμες με τα μέσα που αναφέρονται στις παραγράφους 3 και 4 του άρθρου 11 της Οδηγίας 2016/97/ΕΕ, β) ότι ο διαμεσολαβητής υποχρεούται να συμμορφωθεί προς τις διατάξεις που αναφέρονται στην περίπτωση α΄, προκειμένου να αρχίσει τις δραστηριότητές του στο κράτος - μέλος υποδοχής.

5. Σε περίπτωση μεταβολής των στοιχείων της παραγράφου 2, ο ασφαλιστικός ή αντασφαλιστικός διαμεσολαβητής ή ο ασφαλιστικός διαμεσολαβητής που ασκεί ως δευτερεύουσα δραστηριότητα την ασφαλιστική διαμεσολάβηση ενημερώνει για τη μεταβολή αυτή το αρμόδιο επιμελητήριο, τριάντα (30) τουλάχιστον ημέρες πριν επιφέρει τη μεταβολή. Το αργότερο μέσα σε δέκα (10) ημέρες από τότε που έλαβε την ενημέρωση του πρώτου εδαφίου, το επιμελητήριο γνωστοποιεί τη μεταβολή στην εποπτική αρχή. Το αργότερο μέσα σε είκοσι (20) ημέρες από τότε που ενημερώθηκε, η εποπτική αρχή γνωστοποιεί, με τη σειρά της, τη μεταβολή στην αρμόδια αρχή του κράτους - μέλους υποδοχής.

6. Όταν η Ελλάδα είναι το κράτος - μέλος υποδοχής ασφαλιστικού ή αντασφαλιστικού διαμεσολαβητή ή ασφαλιστικού διαμεσολαβητή που ασκεί ως δευτερεύουσα δραστηριότητα την ασφαλιστική διαμεσολάβηση, με χώρα καταγωγής άλλο κράτος - μέλος, ο οποίος προτίθεται να ασκήσει τις δραστηριότητές του στην Ελλάδα υπό καθεστώς ελεύθερης παροχής υπηρεσιών, η εποπτική αρχή είναι αρμόδια να λαμβάνει από την αρμόδια αρχή του κράτους - μέλους καταγωγής τις πληροφορίες του άρθρου 4 της Οδηγίας 2016/97/ΕΕ. Η εποπτική αρχή επιβεβαιώνει, χωρίς καθυστέρηση, στην αρμόδια αρχή του κράτους - μέλους καταγωγής την παραλαβή των πληροφοριών του πρώτου εδαφίου.

Άρθρο 13
Παράβαση υποχρεώσεων κατά την άσκηση της ελεύθερης παροχής υπηρεσιών (Άρθρο 5 της Οδηγίας)

1. Όταν η Ελλάδα είναι το κράτος - μέλος υποδοχής, αν η εποπτική αρχή έχει λόγους να θεωρεί ότι ο ασφαλιστικός ή αντασφαλιστικός διαμεσολαβητής ή ο ασφαλιστικός διαμεσολαβητής που ασκεί ως δευτερεύουσα δραστηριότητα την ασφαλιστική διαμεσολάβηση, ο οποίος ασκεί δραστηριότητες στην Ελλάδα υπό καθεστώς ελεύθερης παροχής υπηρεσιών, παραβαίνει τις υποχρεώσεις που υπέχει σύμφωνα με το παρόν Μέρος γνωστοποιεί τις διαπιστώσεις αυτές στην αρμόδια αρχή του κράτους - μέλους καταγωγής.

2. Αν, παρά τα ληφθέντα από το κράτος καταγωγής μέτρα, ύστερα από την ενημέρωση της παραγράφου 1, ή επειδή τα μέτρα αυτά αποδείχθηκαν ανεπαρκή ή επειδή δεν έχουν ληφθεί μέτρα από το κράτος - μέλος καταγωγής, ο ασφαλιστικός ή αντασφαλιστικός διαμεσολαβητής ή ο ασφαλιστικός διαμεσολαβητής που ασκεί ως δευτερεύουσα δραστηριότητα την ασφαλιστική διαμεσολάβηση εξακολουθεί να ενεργεί κατά τρόπο σαφώς ζημιογόνο, είτε για τα συμφέροντα των καταναλωτών στην Ελλάδα σε μεγάλη κλίμακα είτε για την εύρυθμη λειτουργία της ελληνικής ασφαλιστικής και αντασφαλιστικής αγοράς, η εποπτική αρχή μπορεί, αφού ενημερώσει σχετικά την αρμόδια αρχή του κράτους - μέλους καταγωγής, να λάβει οποιοδήποτε κατάλληλο μέτρο, ιδίως από αυτά που προβλέπονται στο άρθρο 43, για την πρόληψη νέων παρατυπιών, και, εφόσον είναι απόλυτα αναγκαίο, να απαγορεύσει στον διαμεσολαβητή την άσκηση νέων δραστηριοτήτων στην Ελλάδα. Επιπλέον, στην περίπτωση αυτή, η εποπτική αρχή μπορεί να παραπέμψει το ζήτημα στην Ε.Α.Α.Ε.Σ. και να ζητήσει τη βοήθειά της, σύμφωνα με το άρθρο 19 του Κανονισμού (ΕΕ) 1094/2010.

3. Ανεξάρτητα από την υποχρέωση της παραγράφου 1, η εποπτική αρχή μπορεί να λαμβάνει σε βάρος του ασφαλιστικού ή αντασφαλιστικού διαμεσολαβητή ή του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή που ασκεί ως δευτερεύουσα δραστηριότητα την ασφαλιστική διαμεσολάβηση οποιοδήποτε από τα μέτρα του άρθρου 43 κρίνει κατάλληλο για την πρόληψη και τιμωρία των παρατυπιών που διαπράττονται στην Ελλάδα, αν είναι απαραίτητη η ανάληψη άμεσης δράσης, προκειμένου να προστατευθούν τα δικαιώματα των καταναλωτών. Στις περιπτώσεις αυτές, η εποπτική αρχή μπορεί, επιπλέον των μέτρων του άρθρου 43, να απαγορεύσει στον διαμεσολαβητή την άσκηση νέων δραστηριοτήτων στην Ελλάδα.

4. Κάθε μέτρο που λαμβάνει η εποπτική αρχή, ως αρμόδια αρχή κράτους - μέλους υποδοχής, γνωστοποιείται εγγράφως με αιτιολογημένη απόφαση στον ασφαλιστικό ή αντασφαλιστικό διαμεσολαβητή ή στον ασφαλιστικό διαμεσολαβητή που ασκεί ως δευτερεύουσα δραστηριότητα την ασφαλιστική διαμεσολάβηση και κοινοποιείται, στην αρμόδια αρχή του κράτους - μέλους καταγωγής του διαμεσολαβητή, στην Ε.Α.Α.Ε.Σ. και στην Ευρωπαϊκή Επιτροπή χωρίς αδικαιολόγητη καθυστέρηση.

5. Αν η εποπτική αρχή, ως αρμόδια αρχή του κράτους - μέλους καταγωγής, ενημερωθεί από αρμόδια αρχή κράτους - μέλους υποδοχής ότι ένας ασφαλιστικός ή αντασφαλιστικός διαμεσολαβητής ή ένας ασφαλιστικός διαμεσολαβητής που ασκεί ως δευτερεύουσα δραστηριότητα την ασφαλιστική διαμεσολάβηση, ο οποίος δραστηριοποιείται στο κράτος - μέλος υποδοχής υπό καθεστώς ελεύθερης παροχής υπηρεσιών, παραβαίνει τις υποχρεώσεις που υπέχει, σύμφωνα με την Οδηγία 2016/97/ΕΕ, η εποπτική αρχή, αφού αξιολογήσει την πληροφορία, λαμβάνει, το συντομότερο δυνατόν και κρίνοντας κατά περίπτωση, τα ενδεδειγμένα από τα μέτρα του άρθρου 43, για να διορθώσει την κατάσταση. Η εποπτική αρχή ενημερώνει την αρμόδια αρχή του κράτους - μέλους υποδοχής για κάθε μέτρο που έλαβε. Επίσης, η εποπτική αρχή μπορεί να παραπέμψει το θέμα στην Ε.Α.Α.Ε.Σ. και να ζητήσει τη βοήθειά της, σύμφωνα με το άρθρο 19 του Κανονισμού (ΕΕ) 1094/2010. Όταν άλλο κράτος - μέλος λαμβάνει μέτρα σε βάρος ασφαλιστικού ή αντασφαλιστικού διαμεσολαβητή ή ασφαλιστικού διαμεσολαβητή που ασκεί ως δευτερεύουσα δραστηριότητα την ασφαλιστική διαμεσολάβηση, με χώρα καταγωγής την Ελλάδα, ο οποίος δραστηριοποιείται στο άλλο κράτος - μέλος υπό καθεστώς ελεύθερης παροχής υπηρεσιών, η εποπτική αρχή είναι αρμόδια να λαμβάνει τη σχετική ενημέρωση από την αρμόδια αρχή του κράτους - μέλους υποδοχής.

Άρθρο 14
Άσκηση της ελευθερίας εγκατάστασης (Άρθρο 6 της Οδηγίας)

1. Κάθε ασφαλιστικός ή αντασφαλιστικός διαμεσολαβητής ή ασφαλιστικός διαμεσολαβητής που ασκεί ως δευτερεύουσα δραστηριότητα την ασφαλιστική διαμεσολάβηση, με χώρα καταγωγής την Ελλάδα, ο οποίος προτίθεται να κάνει χρήση της ελευθερίας εγκατάστασης, ιδρύοντας υποκατάστημα ή έχοντας μόνιμη παρουσία στο έδαφος άλλου κράτους - μέλους, ενημερώνει εγγράφως για την πρόθεσή του αυτή: α) το επιμελητήριο στο ειδικό μητρώο του οποίου είναι εγγεγραμμένος, β) την εποπτική αρχή.

2. Το επιμελητήριο αποστέλλει στην εποπτική αρχή,

μέσα σε δεκαπέντε (15) ημέρες από την παραλαβή του εγγράφου της παραγράφου 1, τις εξής πληροφορίες:

α) το ονοματεπώνυμο, τη διεύθυνση και τον αριθμό ειδικού μητρώου του διαμεσολαβητή,

β) το κράτος - μέλος στο έδαφος του οποίου ο διαμεσολαβητής σκοπεύει να ιδρύσει υποκατάστημα ή να έχει μόνιμη παρουσία,

γ) την κατηγορία διαμεσολάβησης της παραγράφου 3 του άρθρου 19 στην οποία έχει εγγραφεί ο διαμεσολαβητής,

δ) τους κλάδους στους οποίους προτίθεται να δραστηριοποιηθεί ο διαμεσολαβητής, αναφέροντας κατά περίπτωση αν μπορεί να προωθεί επενδυτικά προϊόντα που βασίζονται σε ασφάλιση,

ε) την επωνυμία κάθε ασφαλιστικής ή αντασφαλιστικής επιχείρησης, για λογαριασμό της οποίας θα διαμεσολαβεί στο κράτος - μέλος υποδοχής, εφόσον ο διαμεσολαβητής διαθέτει τη σχετική πληροφορία, στ) τη διεύθυνση στο κράτος - μέλος υποδοχής, στην οποία μπορεί να ζητηθούν έγγραφα,

ζ) το όνομα κάθε αρμοδίου για τη διοίκηση του υποκαταστήματος ή της μόνιμης παρουσίας,

η) αντίγραφο του υποβληθέντος από τον διαμεσολαβητή ασφαλιστηρίου επαγγελματικής αστικής ευθύνης ή άλλου εγγράφου, σύμφωνα με την περίπτωση ε΄ της παραγράφου 1 του άρθρου 21 και την περίπτωση ε΄ της παραγράφου 1 του άρθρου 22.

3. Η εποπτική αρχή αποστέλλει στην αρμόδια αρχή του κράτους - μέλους υποδοχής τις πληροφορίες των περιπτώσεων α΄ έως η΄ της παραγράφου 2, μέσα σε δεκαπέντε (15) ημέρες από την παραλαβή τους, εκτός εάν η εποπτική αρχή έχει λόγους να αμφιβάλει για την επάρκεια της οργανωτικής διάρθρωσης ή της χρηματοοικονομικής κατάστασης του ασφαλιστικού ή αντασφαλιστικού διαμεσολαβητή ή του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή που ασκεί ως δευτερεύουσα δραστηριότητα την ασφαλιστική διαμεσολάβηση, λαμβανομένων υπόψη των δραστηριοτήτων διανομής που προτίθεται να ασκήσει.

4. Μόλις η αρμόδια αρχή του κράτους - μέλους υποδοχής επιβεβαιώσει στην εποπτική αρχή ότι παρέλαβε τις πληροφορίες της παραγράφου 3, η εποπτική αρχή ενημερώνει εγγράφως τον ασφαλιστικό ή αντασφαλιστικό διαμεσολαβητή ή τον ασφαλιστικό διαμεσολαβητή που ασκεί ως δευτερεύουσα δραστηριότητα την ασφαλιστική διαμεσολάβηση, καθώς και το αρμόδιο επιμελητήριο. Επιπλέον, η εποπτική αρχή γνωστοποιεί στον διαμεσολαβητή τις νομοθετικές διατάξεις που αναφέρονται στην παρ. 1 του άρθρου 11 της Οδηγίας 2016/97/ΕΕ, οι οποίες ισχύουν στο κράτος - μέλος υποδοχής, καθώς και τα μέσα των παραγράφων 3 και 4 του άρθρου 11 της Οδηγίας 2016/97/ΕΕ με τα οποία αυτές είναι διαθέσιμες και ανακοινώνει στον διαμεσολαβητή ότι μπορεί να αρχίσει τη δραστηριότητά του στο κράτος - μέλος υποδοχής υπό τον όρο ότι συμμορφώνεται προς τις εν λόγω νομοθετικές διατάξεις. Αν ο ασφαλιστικός ή αντασφαλιστικός διαμεσολαβητής ή ο ασφαλιστικός διαμεσολαβητής που ασκεί ως δευτερεύουσα δραστηριότητα την ασφαλιστική διαμεσολάβηση, δεν λάβει από την εποπτική αρχή την ανωτέρω γραπτή ενημέρωση μέσα σε δύο (2) μήνες από την ημερομηνία που εκδήλωσε την πρόθεση της παραγράφου 1, ο εν λόγω διαμεσολαβητής μπορεί να εγκαταστήσει το υποκατάστημα και να αρχίσει τη δραστηριότητά του στο κράτος - μέλος υποδοχής.

5. Αν η εποπτική αρχή αρνηθεί να γνωστοποιήσει τις πληροφορίες της παραγράφου 3 στην αρμόδια αρχή του κράτους - μέλους υποδοχής, ενημερώνει για τους λόγους της άρνησής της τον ασφαλιστικό ή αντασφαλιστικό διαμεσολαβητή ή τον ασφαλιστικό διαμεσολαβητή που ασκεί ως δευτερεύουσα δραστηριότητα την ασφαλιστική διαμεσολάβηση, μέσα σε δεκαπέντε (15) ημέρες από την παραλαβή των πληροφοριών από το αρμόδιο επιμελητήριο σύμφωνα με την παράγραφο 2.

6. Σε περίπτωση μεταβολής των στοιχείων της παραγράφου 2, ο ασφαλιστικός ή αντασφαλιστικός διαμεσολαβητής ή ο ασφαλιστικός διαμεσολαβητής που ασκεί ως δευτερεύουσα δραστηριότητα την ασφαλιστική διαμεσολάβηση, ενημερώνει για τη μεταβολή αυτή το αρμόδιο επιμελητήριο, τουλάχιστον τριάντα (30) ημέρες πριν επιφέρει τη μεταβολή. Το αργότερο μέσα σε δέκα (10) ημέρες από τότε που έλαβε την ενημέρωση του πρώτου εδαφίου, το αρμόδιο επιμελητήριο γνωστοποιεί τη μεταβολή στην εποπτική αρχή. Το αργότερο μέσα σε είκοσι (20) ημέρες από τότε που ενημερώθηκε, η εποπτική αρχή, με τη σειρά της, γνωστοποιεί τη μεταβολή στην αρμόδια αρχή του κράτους - μέλους υποδοχής.

7. Αν η Ελλάδα είναι το κράτος - μέλος υποδοχής ασφαλιστικού ή αντασφαλιστικού διαμεσολαβητή ή ασφαλιστικού διαμεσολαβητή που ασκεί ως δευτερεύουσα δραστηριότητα την ασφαλιστική διαμεσολάβηση, ο οποίος έχει ως χώρα καταγωγής άλλο κράτος - μέλος και προτίθεται να κάνει χρήση της ελευθερίας εγκατάστασης, ιδρύοντας υποκατάστημα ή έχοντας μόνιμη παρουσία στην Ελλάδα, η εποπτική αρχή λαμβάνει από την αρμόδια αρχή του κράτους - μέλους καταγωγής τις πληροφορίες του άρθρου 6 της Οδηγίας 2016/97/ΕΕ και επιβεβαιώνει την παραλαβή τους χωρίς καθυστέρηση. Μέσα σε τριάντα (30) ημέρες από την παραλαβή των ανωτέρω πληροφοριών, η εποπτική αρχή γνωστοποιεί στην αρμόδια αρχή του κράτους - μέλους καταγωγής τις διατάξεις γενικού συμφέροντος του άρθρου 18 που ισχύουν στην Ελλάδα, καθώς και τα μέσα με τα οποία αυτές είναι διαθέσιμες προς το κοινό.

8. Για τους σκοπούς του παρόντος, κάθε μόνιμη παρουσία διαμεσολαβητή στο έδαφος της Ελλάδας ή άλλου κράτους - μέλους σαν να έχει υποκατάστημα εξομοιώνεται με υποκατάστημα, εκτός αν ο διαμεσολαβητής νομίμως έχει μόνιμη παρουσία με διαφορετική νομική μορφή σε αυτό το κράτος - μέλος.

Άρθρο 15
Κατανομή αρμοδιοτήτων μεταξύ κρατών - μελών καταγωγής και υποδοχής (Άρθρο 7 της Οδηγίας)

1. Αν ο κύριος τόπος επιχειρηματικής δραστηριότητας ενός ασφαλιστικού ή αντασφαλιστικού διαμεσολαβητή ή ενός ασφαλιστικού διαμεσολαβητή που ασκεί ως δευτερεύουσα δραστηριότητα την ασφαλιστική διαμεσολάβηση, βρίσκεται σε άλλο κράτος - μέλος και η Ελλάδα είναι η χώρα καταγωγής του, η αρμόδια αρχή του άλλου κράτους - μέλους μπορεί να συμφωνήσει με την εποπτική αρχή ότι η αρμόδια αρχή του άλλου κράτους - μέλους θα ενεργεί σαν να είναι η εποπτική αρχή, όσον αφορά την εφαρμογή των άρθρων 19 έως 46. Αν υπάρξει τέτοια συμφωνία, η εποπτική αρχή ενημερώνει γι' αυτήν χωρίς καθυστέρηση τον ασφαλιστικό ή αντασφαλιστικό διαμεσολαβητή ή τον ασφαλιστικό διαμεσολαβητή που ασκεί ως δευτερεύουσα δραστηριότητα την ασφαλιστική διαμεσολάβηση, καθώς και την Ε.Α.Α.Ε.Σ.. Αν ο κύριος τόπος επιχειρηματικής δραστηριότητας ενός ασφαλιστικού ή αντασφαλιστικού διαμεσολαβητή ή ενός ασφαλιστικού διαμεσολαβητή που ασκεί ως δευτερεύουσα δραστηριότητα την ασφαλιστική διαμεσολάβηση βρίσκεται στην Ελλάδα, ενώ η χώρα καταγωγής του είναι άλλο κράτος - μέλος, η εποπτική αρχή μπορεί να συμφωνήσει με την αρμόδια αρχή του κράτους - μέλους καταγωγής να ενεργεί η εποπτική αρχή σαν αρμόδια αρχή του κράτους - μέλους καταγωγής, όσον αφορά την εφαρμογή των Κεφαλαίων IV έως και VII της Οδηγίας 2016/97/ΕΕ.

2. Η εποπτική αρχή διασφαλίζει ότι οι υπηρεσίες που παρέχονται κατά το άρθρο 14 του παρόντος από φυσικά ή νομικά πρόσωπα άλλων κρατών - μελών εγκαταστημένα στην Ελλάδα, είναι σύμφωνες με τις υποχρεώσεις που προβλέπονται στα άρθρα 27 έως 40. Η εποπτική αρχή μπορεί να επανεξετάζει τις ρυθμίσεις που αφορούν την εγκατάσταση του προηγούμενου εδαφίου και να ζητεί όποιες αλλαγές είναι απαραίτητες για να μπορεί να επιβάλει τις υποχρεώσεις που προβλέπονται στα άρθρα 27 ως 40.

Άρθρο 16
Παράβαση υποχρεώσεων κατά την άσκηση της ελευθερίας εγκατάστασης (Άρθρο 8 της Οδηγίας)

1. Αν η εποπτική αρχή, ως αρμόδια αρχή του κράτους - μέλους υποδοχής, διαπιστώσει ότι ένας ασφαλιστικός ή αντασφαλιστικός διαμεσολαβητής ή ένας ασφαλιστικός διαμεσολαβητής που ασκεί ως δευτερεύουσα δραστηριότητα την ασφαλιστική διαμεσολάβηση, ο οποίος δραστηριοποιείται στην Ελλάδα με ελεύθερη εγκατάσταση, παραβαίνει τις διατάξεις των άρθρων 27 έως 40, μπορεί να λάβει τα ενδεδειγμένα, κατά την αιτιολογημένη κρίση της, μέτρα του άρθρου 43. 2. Αν η εποπτική αρχή, ως αρμόδια αρχή του κράτους - μέλους υποδοχής, έχει λόγους να θεωρεί ότι ένας ασφαλιστικός ή αντασφαλιστικός δι-

αμεσολαβητής ή ένας ασφαλιστικός διαμεσολαβητής που ασκεί ως δευτερεύουσα δραστηριότητα την ασφαλιστική διαμεσολάβηση, ο οποίος δραστηριοποιείται στην Ελλάδα μέσω εγκατάστασης, παραβαίνει τις υποχρεώσεις που υπέχει σύμφωνα με τις διατάξεις του παρόντος και αν η εποπτική αρχή δεν είναι υπεύθυνη σύμφωνα με την παράγραφο 2 του άρθρου 15, η εποπτική αρχή γνωστοποιεί τις διαπιστώσεις της στην αρμόδια αρχή του κράτους - μέλους καταγωγής.

3. Αν, παρά τα ληφθέντα από το κράτος καταγωγής μέτρα, ύστερα από την ενημέρωση της παραγράφου 2, ή επειδή τα μέτρα αυτά αποδείχθηκαν ανεπαρκή ή επειδή δεν έχουν ληφθεί μέτρα από το κράτος - μέλος καταγωγής, ο ασφαλιστικός ή αντασφαλιστικός διαμεσολαβητής ή ο ασφαλιστικός διαμεσολαβητής που ασκεί ως δευτερεύουσα δραστηριότητα την ασφαλιστική διαμεσολάβηση, εξακολουθεί να ενεργεί κατά τρόπο σαφώς ζημιογόνο για τα συμφέροντα των καταναλωτών στην Ελλάδα σε μεγάλη κλίμακα ή για την εύρυθμη λειτουργία της ελληνικής ασφαλιστικής και αντασφαλιστικής αγοράς, η εποπτική αρχή μπορεί, αφού ενημερώσει σχετικά την αρμόδια αρχή του κράτους - μέλους καταγωγής, να λάβει σε βάρος του ανωτέρω διαμεσολαβητή οποιοδήποτε από τα μέτρα του άρθρου 43 για την πρόληψη νέων παρατυπιών και, εφόσον είναι απόλυτα αναγκαίο, να απαγορεύσει στον εν λόγω διαμεσολαβητή να συνεχίσει την άσκηση νέων δραστηριοτήτων στην Ελλάδα. Επιπλέον, η εποπτική αρχή μπορεί να παραπέμψει το θέμα στην Ε.Α.Α.Ε.Σ. και να ζητήσει τη βοήθειά της σύμφωνα με το άρθρο 19 του Κανονισμού (ΕΕ) 1094/2010.

4. Εκτός από τα μέτρα των παραγράφων 2 και 3, η εποπτική αρχή, ως αρμόδια αρχή του κράτους - μέλους υποδοχής, μπορεί να λαμβάνει σε βάρος του ασφαλιστικού ή αντασφαλιστικού διαμεσολαβητή ή του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή που ασκεί ως δευτερεύουσα δραστηριότητα την ασφαλιστική διαμεσολάβηση, οποιοδήποτε από τα μέτρα του άρθρου 43 κρίνει κατάλληλο για να αποτρέψει ή να τιμωρήσει παραβάσεις που διαπράττονται στην Ελλάδα, αν είναι απολύτως απαραίτητη η ανάληψη άμεσης δράσης, προκειμένου να προστατευτούν τα δικαιώματα των καταναλωτών και εφόσον τα ισοδύναμα μέτρα του κράτους - μέλους καταγωγής είναι ανεπαρκή ή ανύπαρκτα. Τα ανωτέρω μέτρα δεν μπορεί να εισάγουν διακρίσεις μεταξύ των διαμεσολαβητών που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα. Στις περιπτώσεις αυτές, η εποπτική αρχή μπορεί, επιπλέον των μέτρων του άρθρου 43, να απαγορεύσει στον ασφαλιστικό ή αντασφαλιστικό διαμεσολαβητή ή στον ασφαλιστικό διαμεσολαβητή που ασκεί ως δευτερεύουσα δραστηριότητα την ασφαλιστική διαμεσολάβηση, την άσκηση νέας δραστηριότητας στην Ελλάδα.

5. Κάθε μέτρο που λαμβάνει η εποπτική αρχή, ως αρμόδια αρχή του κράτους - μέλους υποδοχής, σύμφωνα με τις διατάξεις του παρόντος άρθρου, γνωστοποιείται εγγράφως με αιτιολογημένη απόφαση στον ενδιαφερόμενο ασφαλιστικό ή αντασφαλιστικό διαμεσολαβητή ή στον ασφαλιστικό διαμεσολαβητή που ασκεί ως δευτερεύουσα δραστηριότητα την ασφαλιστική διαμεσολάβηση και κοινοποιείται στην αρμόδια αρχή του κράτους - μέλους καταγωγής του διαμεσολαβητή, στην Ε.Α.Α.Ε.Σ. και στην Ευρωπαϊκή Επιτροπή, χωρίς αδικαιολόγητη καθυστέρηση.

6. Αν η εποπτική αρχή, ως αρμόδια αρχή του κράτους - μέλους καταγωγής, ενημερωθεί από αρμόδια αρχή κράτους - μέλους υποδοχής ότι ένας ασφαλιστικός ή αντασφαλιστικός διαμεσολαβητής ή ένας ασφαλιστικός διαμεσολαβητής που ασκεί ως δευτερεύουσα δραστηριότητα την ασφαλιστική διαμεσολάβηση, ο οποίος δραστηριοποιείται στο άλλο κράτος - μέλος μέσω εγκατάστασης, παραβαίνει τις υποχρεώσεις που υπέχει σύμφωνα με την Οδηγία 2016/97/ΕΕ, αφού αξιολογήσει τις πληροφορίες αυτές, λαμβάνει, το συντομότερο δυνατόν και κρίνοντας κατά περίπτωση, τα ενδεδειγμένα από τα μέτρα του άρθρου 43, για να διορθώσει την κατάσταση. Η εποπτική αρχή ενημερώνει την αρμόδια αρχή του κράτους - μέλους υποδοχής για κάθε μέτρο που έλαβε. Επίσης, η εποπτική αρχή μπορεί να παραπέμψει το θέμα στην Ε.Α.Α.Ε.Σ. και να ζητήσει τη βοήθειά της, σύμφωνα με το άρθρο 19 του Κανονισμού (ΕΕ) 1094/2010. Όταν άλλο κράτος - μέλος λαμβάνει μέτρα σε βάρος ασφαλιστικού ή αντασφαλιστικού διαμεσολαβητή ή ασφαλιστικού διαμεσολαβητή που ασκεί ως δευτερεύουσα δραστηριότητα την ασφαλιστική διαμεσολάβηση, ο οποίος έχει ως χώρα καταγωγής την Ελλάδα και δραστηριοποιείται στο άλλο κράτος - μέλος μέσω εγκατάστασης, η εποπτική αρχή είναι η αρμόδια να λαμβάνει τη σχετική ενημέρωση από την αρμόδια αρχή του κράτους - μέλους υποδοχής.

Άρθρο 17
Παράβαση κανόνων περί προστασίας του δημοσίου συμφέροντος (Άρθρο 9 της Οδηγίας)

1. Η εποπτική αρχή, ως αρμόδια αρχή του κράτους - μέλους υποδοχής, μπορεί, εφόσον είναι απόλυτα αναγκαίο, να λαμβάνει σε βάρος του ασφαλιστικού ή αντασφαλιστικού διαμεσολαβητή ή του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή που ασκεί ως δευτερεύουσα δραστηριότητα την ασφαλιστική διαμεσολάβηση, οποιοδήποτε από τα μέτρα του άρθρου 43 κρίνει κατάλληλο για την τιμωρία παραβάσεων των διατάξεων που αναφέρονται στο άρθρο 18, οι οποίες διαπράττονται στην Ελλάδα. Τα ανωτέρω μέτρα δεν μπορεί να εισάγουν διακρίσεις μεταξύ των διαμεσολαβητών που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα. Στις περιπτώσεις αυτές, η εποπτική αρχή μπορεί, επιπλέον των μέτρων του άρθρου 43, να απαγορεύσει στον ασφαλιστικό ή αντασφαλιστικό διαμεσολαβητή ή στον ασφαλιστικό διαμεσολαβητή που ασκεί ως δευτερεύουσα δραστηριότητα την ασφαλιστική διαμεσολάβηση, την άσκηση νέας δραστηριότητας στην Ελλάδα.

2. Εκτός από τα μέτρα της παραγράφου 1, η εποπτική αρχή, ως αρμόδια αρχή του κράτους - μέλους υποδοχής, μπορεί, αφού ενημερώσει την αρμόδια αρχή του κράτους - μέλους καταγωγής, να λάβει οποιοδήποτε από τα μέτρα του άρθρου 43 και να απαγορεύσει σε διανομέα ασφαλιστικών προϊόντων εγκατεστημένο σε άλλο κράτος - μέλος να ασκήσει δραστηριότητα στην Ελλάδα υπό καθεστώς ελεύθερης παροχής υπηρεσιών ή ελευθερίας εγκατάστασης, αν η σχετική δραστηριότητα κατευθύνεται εξ ολοκλήρου ή κυρίως στην Ελλάδα ως κράτος - μέλος υποδοχής, με μοναδικό σκοπό την αποφυγή των νομοθετικών διατάξεων που θα ίσχυαν, αν η Ελλάδα ήταν το κράτος - μέλος καταγωγής του εν λόγω διανομέα, και, επιπροσθέτως, αν η δραστηριότητα του διανομέα θέτει σε σοβαρό κίνδυνο τη σωστή λειτουργία της ελληνικής ασφαλιστικής και αντασφαλιστικής αγοράς όσον αφορά την προστασία των καταναλωτών.

3. Στις περιπτώσεις της παραγράφου 2, η εποπτική αρχή είτε δρα ως αρμόδια αρχή του κράτους - μέλους υποδοχής είτε δρα ως αρμόδια αρχή του κράτους - μέλους καταγωγής, μπορεί να παραπέμψει το ζήτημα στην Ε.Α.Α.Ε.Σ. και να ζητήσει τη βοήθειά της σύμφωνα με το άρθρο 19 του Κανονισμού (ΕΕ) 1094/2010.

Άρθρο 18
Δημοσίευση κανόνων περί προστασίας του γενικού συμφέροντος (Άρθρο 11 της Οδηγίας)

1. Διανομείς με άλλο κράτος - μέλος καταγωγής από την Ελλάδα, που ασκούν τη δραστηριότητα διανομής ασφαλιστικών και αντασφαλιστικών προϊόντων στην Ελλάδα, είτε μέσω της ελευθερίας εγκατάστασης είτε μέσω της ελευθερίας παροχής υπηρεσιών, υπόκεινται στις διατάξεις της ελληνικής ασφαλιστικής, τραπεζικής και χρηματιστηριακής νομοθεσίας, καθώς και της νομοθεσίας περί καταναλωτή που αποβλέπουν στην προστασία του γενικού συμφέροντος.

2. Με απόφαση της εποπτικής αρχής, που δημοσιεύεται στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως, μπορεί να προσδιορίζεται ποιες από τις διατάξεις της νομοθεσίας για τη διανομή των ασφαλιστικών και αντασφαλιστικών προϊόντων αποτελούν κανόνες προστασίας του γενικού συμφέροντος (κανόνες γενικού συμφέροντος).

3. Η εποπτική αρχή διασφαλίζει ότι ο διοικητικός φόρτος που απορρέει από την εφαρμογή των κανόνων γενικού συμφέροντος της παραγράφου 2 είναι ανάλογος της προστασίας των καταναλωτών. Η εποπτική αρχή παρακολουθεί την εφαρμογή των κανόνων γενικού συμφέροντος της παραγράφου 2, ώστε να διασφαλίζει ότι ικανοποιείται η απαίτηση του πρώτου εδαφίου.

4. Πληροφορίες σχετικά με τους κανόνες γενικού συμφέροντος της παραγράφου 2 δημοσιεύονται στον

ιστότοπο της εποπτικής αρχής και επικαιροποιούνται από αυτήν σε τακτική βάση.

5. Η εποπτική αρχή παρέχει στην Ε.Α.Α.Ε.Σ. τον υπερσύνδεσμο προς το σημείο του ιστοτόπου της, όπου δημοσιεύει τις πληροφορίες της παραγράφου 4, καθώς και κάθε άλλη σχετική πληροφορία που της ζητείται από την Ε.Α.Α.Ε.Σ..

6. Η εποπτική αρχή είναι αρμόδια να παρέχει πληροφορίες, ως ενιαίο σημείο επαφής της παραγράφου 4 του άρθρου 11 της Οδηγίας 2016/97/ΕΕ, σχετικά με τους κανόνες γενικού συμφέροντος που ισχύουν στην Ελλάδα για τη δραστηριότητα διανομής ασφαλιστικών και αντασφαλιστικών προϊόντων. Ο τρόπος επικοινωνίας με την εποπτική αρχή για τις ανάγκες της παρούσας παραγράφου αναγράφεται στον ιστότοπό της.

7. Όταν η εποπτική αρχή ενεργεί σαν αρμόδια αρχή του κράτους - μέλους υποδοχής στο πλαίσιο της παρ. 5 του άρθρου 115 και της παρ. 4 του άρθρου 117 του ν. 4364/2016, ενημερώνει τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις ή/και τις αρμόδιες αρχές του κράτους - μέλους καταγωγής και για τους κανόνες της νομοθεσίας για τη διανομή ασφαλιστικών και αντασφαλιστικών προϊόντων που αποτελούν κανόνες για την προστασία του δημοσίου συμφέροντος.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ Δ΄

ΕΓΓΡΑΦΗ ΣΤΟ ΕΙΔΙΚΟ ΜΗΤΡΩΟ ΚΑΙ ΣΥΝΑΦΕΙΣ ΟΡΓΑΝΩΤΙΚΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ

Άρθρο 19 Ειδικό μητρώο και Ενιαίο Σημείο Πληροφόρησης (Άρθρο 3 της Οδηγίας)

1. Οι ασφαλιστικοί και αντασφαλιστικοί διαμεσολαβητές και οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές που ασκούν ως δευτερεύουσα δραστηριότητα την ασφαλιστική διαμεσολάβηση, είτε πρόκειται για φυσικά είτε για νομικά πρόσωπα, εγγράφονται υποχρεωτικά στο ειδικό μητρώο ασφαλιστικών και αντασφαλιστικών διαμεσολαβητών και ασφαλιστικών διαμεσολαβητών που ασκούν ως δευτερεύουσα δραστηριότητα την ασφαλιστική διαμεσολάβηση. Τη δραστηριότητα διανομής ασφαλιστικών και αντασφαλιστικών προϊόντων επιτρέπεται να ασκούν μόνο οι ασφαλιστικοί και αντασφαλιστικοί διαμεσολαβητές και οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές που ασκούν ως δευτερεύουσα δραστηριότητα την ασφαλιστική διαμεσολάβηση, οι οποίοι είναι εγγεγραμμένοι στο ειδικό μητρώο και μόνο για την κατηγορία στην οποία εγγράφονται. Οι ασφαλιστικές και αντασφαλιστικές επιχειρήσεις και οι υπάλληλοί τους δεν εγγράφονται στο ειδικό μητρώο.

2. Το ειδικό μητρώο τηρείται από τα επαγγελματικά επιμελητήρια ή από τα επαγγελματικά τμήματα των ενιαίων επιμελητηρίων, στην περιφέρεια των οποίων έχουν οι διαμεσολαβητές της παραγράφου 1 την εμπορική ή επαγγελματική κατοικία τους. Όπου στο παρόν Μέρος αναφέρεται μόνον «επιμελητήριο» ή «επιμελητήρια», νοούνται τα επαγγελματικά επιμελητήρια ή τα επαγγελματικά τμήματα των ενιαίων επιμελητηρίων, κατά περίπτωση.

3. Κάθε φυσικό ή νομικό πρόσωπο της παραγράφου 1 επιτρέπεται να εγγραφεί στις εξής κατηγορίες του ειδικού μητρώου:

α) είτε ως ασφαλιστικός πράκτορας ή και συντονιστής ασφαλιστικών πρακτόρων,

β) είτε μόνον ως μεσίτης ασφαλίσεων και αντασφαλίσεων,

γ) είτε μόνον ως ασφαλιστικός διαμεσολαβητής που ασκεί ως δευτερεύουσα δραστηριότητα την ασφαλιστική διαμεσολάβηση. Κάθε φυσικό ή νομικό πρόσωπο που εγγράφεται λαμβάνει αριθμό ειδικού μητρώου.

4. Η ιδιότητα του ασφαλιστικού πράκτορα, του συντονιστή ασφαλιστικών πρακτόρων και του μεσίτη ασφαλίσεων και αντασφαλίσεων είναι ασυμβίβαστη με την ιδιότητα του γενικού διευθυντή ή του διευθυντή ή του εκπροσώπου ημεδαπής ή αλλοδαπής ασφαλιστικής ή αντασφαλιστικής επιχείρησης. Η ιδιότητα του υπαλλήλου ασφαλιστικής ή αντασφαλιστικής επιχείρησης είναι ασυμβίβαστη με την ιδιότητα του ασφαλιστικού πράκτορα ή του μεσίτη ασφαλίσεων και αντασφαλίσεων. Οι ιδιότητες του ασφαλιστικού πράκτορα και του συντονιστή ασφαλιστικών πρακτόρων είναι ασυμβίβαστες με την ιδιότητα του μεσίτη ασφαλίσεων και αντασφαλίσεων. Οι ιδιότητες

του ασφαλιστικού πράκτορα, του συντονιστή ασφαλιστικών πρακτόρων και του μεσίτη ασφαλίσεων και αντασφαλίσεων είναι ασυμβίβαστες με την ιδιότητα του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή που ασκεί ως δευτερεύουσα δραστηριότητα την ασφαλιστική διαμεσολάβηση. Κατά παρέκκλιση του πρώτου εδαφίου, επιτρέπεται η εκπροσώπηση της Ένωσης Ασφαλιστών Lloyd's από μεσίτη ασφαλίσεων, δυνάμει ειδικής έγγραφης πληρεξουσιότητας.

5. Το νομικό πρόσωπο που ασκεί δραστηριότητα ασφαλιστικής και αντασφαλιστικής διαμεσολάβησης κοινοποιεί στο οικείο επιμελητήριο νόμιμα επικυρωμένο αντίγραφο της απόφασης του οργάνου διοίκησης του νομικού προσώπου, με την οποία ορίζεται ένα ή περισσότερα φυσικά πρόσωπα από τα μέλη του οργάνου της διοίκησής του στα οποία ανατίθεται η ευθύνη για τη δραστηριότητα της διανομής των ασφαλιστικών και αντασφαλιστικών προϊόντων. Στις περιπτώσεις των πιστωτικών ιδρυμάτων, επιχειρήσεων επενδύσεων, αγροτικών συνεταιρισμών και ασφαλιστικών διαμεσολαβητών που ασκούν ως δευτερεύουσα δραστηριότητα την ασφαλιστική διαμεσολάβηση, μπορούν ειδικά να εξουσιοδοτηθούν ένα ή περισσότερα φυσικά πρόσωπα, τα οποία συνδέονται με σύμβαση εξαρτημένης εργασίας με τους ανωτέρω φορείς και είναι μέλη της διοίκησης, υπεύθυνα για τη δραστηριότητα διανομής ασφαλιστικών προϊόντων. Στην περίπτωση αυτή, υποβάλλεται στο αρμόδιο επιμελητήριο το επικυρωμένο πρακτικό του διοικητικού συμβουλίου ή του οργάνου διοίκησης που παρέχει την ειδική εξουσιοδότηση.

6. Στο ειδικό μητρώο αναφέρονται τα άλλα κράτη - μέλη στα οποία ο διαμεσολαβητής έχει εκδηλώσει την πρόθεση να ασκήσει τις δραστηριότητές του υπό καθεστώς ελεύθερης εγκατάστασης ή ελεύθερης παροχής υπηρεσιών.

7. Τα αρμόδια επιμελητήρια και η Κ.Ε.Ε.Ε. είναι διαρκώς σε θέση να εξάγουν, ευχερώς, ακριβή και ασφαλή στατιστικά στοιχεία, τουλάχιστον για τον αριθμό των εγγεγραμμένων, ξεχωριστά για κάθε κατηγορία της παραγράφου 3 και ξεχωριστά για τα εγγεγραμμένα πιστωτικά ιδρύματα, τις εταιρείες επενδύσεων και τους αγροτικούς συνεταιρισμούς.

8. Τα επιμελητήρια καθιερώνουν την επιγραμμική επικοινωνία (online) με τους αιτούντες την εγγραφή και με τα μέλη τους. Κατ' ελάχιστον, διαθέτουν στον ιστότοπό τους ηλεκτρονική αίτηση εγγραφής και μεταβολής στοιχείων και δυνατότητα ηλεκτρονικής παραλαβής των δικαιολογητικών των άρθρων 21, 22 και 23.

9. Οι αιτήσεις εγγραφής στο ειδικό μητρώο εξετάζονται μέσα σε τριάντα (30) ημέρες από την υποβολή όλων των δικαιολογητικών των άρθρων 21 και 22. Ο αιτών ενημερώνεται αμέσως για τη σχετική απόφαση. Τα επιμελητήρια αρνούνται την εγγραφή στο ειδικό μητρώο, αν ενημερωθούν από την εποπτική αρχή ότι παρεμποδίζεται στην αποτελεσματική άσκηση των εποπτικών καθηκόντων της είτε λόγω νομοθετικών, κανονιστικών ή διοικητικών διατάξεων τρίτης χώρας, στις οποίες υπάγονται ένα ή περισσότερα πρόσωπα, φυσικά ή νομικά, με τα οποία έχει στενούς δεσμούς ο αιτών, είτε λόγω δυσχερειών σχετικών με την επιβολή των ανωτέρω νομοθετικών, κανονιστικών ή διοικητικών διατάξεων.

10. Η Κ.Ε.Ε.Ε. οργανώνει και τηρεί Ενιαίο Σημείο Πληροφόρησης (Ε.ΣΗ.Π.) για τους εγγεγραμμένους ασφαλιστικούς και αντασφαλιστικούς διαμεσολαβητές και τους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές που ασκούν ως δευτερεύουσα δραστηριότητα την ασφαλιστική διαμεσολάβηση, οι οποίοι είναι νόμιμα εγγεγραμμένοι στα κατά τόπους ειδικά μητρώα των επιμελητηρίων. Το Ε.ΣΗ.Π. διαθέτει μηχανή αναζήτησης για τη διευκόλυνση όσων ενδιαφέρονται να εξακριβώσουν την εγγραφή προσώπου που ασκεί δραστηριότητες διανομής ασφαλιστικών και αντασφαλιστικών προϊόντων.

11. Τα στοιχεία των ειδικών μητρώων που δημοσιεύονται στο Ε.ΣΗ.Π. είναι κατ' ελάχιστον τα εξής:

α) το όνομα και το επώνυμο του φυσικού προσώπου ή η εταιρική επωνυμία του νομικού προσώπου, που είναι εγγεγραμμένα στο ειδικό μητρώο,

β) η κατηγορία εκ των περιπτώσεων α΄ έως και γ΄ της παραγράφου 3, στην οποία είναι εγγεγραμμένο το φυσικό ή νομικό πρόσωπο,

γ) το κατά τόπον επιμελητήριο όπου είναι εγγεγραμμένο το φυσικό ή νομικό πρόσωπο και ο αριθμός ειδικού μητρώου της εγγραφής του,

δ) τα ονόματα και η ιδιότητα των εξής φυσικών προσώπων:

αα) του φυσικού προσώπου που εγγράφεται ως ατομική επιχείρηση στο ειδικό μητρώο,

ββ) των φυσικών προσώπων, τα στοιχεία των οποίων κοινοποιούνται στο αρμόδιο επιμελητήριο σύμφωνα με την παράγραφο 5,

γγ) των υπαλλήλων του ασφαλιστικού ή αντασφαλιστικού διαμεσολαβητή και του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή που ασκεί ως δευτερεύουσα δραστηριότητα την ασφαλιστική διαμεσολάβηση, οι οποίοι συμμετέχουν άμεσα στη δραστηριότητα διανομής των ασφαλιστικών και αντασφαλιστικών προϊόντων,

ε) ο Αριθμός Φορολογικού Μητρώου (Α.Φ.Μ.) και η Δημόσια Οικονομική Υπηρεσία (Δ.Ο.Υ.) του εγγεγραμμένου προσώπου,

στ) η διεύθυνση της έδρας,

ζ) τα άλλα κράτη - μέλη στα οποία ο διαμεσολαβητής έχει εκδηλώσει την πρόθεση να ασκήσει τις δραστηριότητές του υπό καθεστώς ελεύθερης εγκατάστασης ή ελεύθερης παροχής υπηρεσιών,

η) αν ο διαμεσολαβητής μπορεί, κατά περίπτωση, να προωθεί επενδυτικά προϊόντα που βασίζονται σε ασφάλιση. Το Ε.ΣΗ.Π. αναφέρει τα στοιχεία επικοινωνίας των κατά τόπους επιμελητηρίων και της εποπτικής αρχής και παρέχει υπερσυνδέσμους προς τους ιστοτόπούς τους.

12. Ο ασφαλιστικός ή αντασφαλιστικός διαμεσολαβητής και ο ασφαλιστικός διαμεσολαβητής που ασκεί ως δευτερεύουσα δραστηριότητα την ασφαλιστική διαμεσολάβηση οφείλει να ενημερώνει, χωρίς αδικαιολόγητη καθυστέρηση, το οικείο ειδικό μητρώο για κάθε μεταβολή των στοιχείων που πρέπει να περιέχονται σε αυτό σύμφωνα με τα άρθρα 21 και 22. Τα οικεία επιμελητήρια επικαιροποιούν τις εγγραφές τους και διασφαλίζουν την ορθότητα των στοιχείων που δημοσιεύουν σύμφωνα με την παράγραφο 11.

13. Η Κ.Ε.Ε.Ε. παρέχει, χωρίς υπαίτια καθυστέρηση, κάθε πληροφορία και συνδρομή στην Ε.Α.Α.Ε.Σ., προκειμένου η τελευταία να διατηρεί επικαιροποιημένο ενιαίο ηλεκτρονικό μητρώο των ασφαλιστικών και αντασφαλιστικών διαμεσολαβητών και των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών που ασκούν ως δευτερεύουσα δραστηριότητα την ασφαλιστική διαμεσολάβηση, οι οποίοι έχουν γνωστοποιήσει την πρόθεσή τους να ασκήσουν διασυνοριακές δραστηριότητες. Η Κ.Ε.Ε.Ε. παρέχει μέσω της ιστοσελίδας της ένα σύνδεσμο για άμεση και αμφίδρομη πρόσβαση στα προαναφερόμενα μητρώα της ίδιας και της Ε.Α.Α.Ε.Σ.. Τα υποκείμενα, τα προσωπικά δεδομένα των οποίων αποθηκεύονται στο μητρώο και ανταλλάσσονται σύμφωνα με τα ανωτέρω, έχουν δικαίωμα πρόσβασης στα αποθηκευμένα δεδομένα τους και δικαίωμα επαρκούς πληροφόρησης σύμφωνα με τις οικείες διατάξεις για την προστασία δεδομένων προσωπικού χαρακτήρα.

Άρθρο 20
Επαγγελματικές απαιτήσεις γνώσεων και ικανοτήτων (Άρθρο 10 παρ. 1 και 2 της Οδηγίας)

1. Για την έναρξη της άσκησης δραστηριότητας διανομής, τα μέλη του οργάνου διοίκησης των ασφαλιστικών πρακτόρων, των συντονιστών ασφαλιστικών πρακτόρων και των μεσιτών ασφαλίσεων και τα ειδικώς εξουσιοδοτημένα πρόσωπα των πιστωτικών ιδρυμάτων, των επιχειρήσεων επενδύσεων και των αγροτικών συνεταιρισμών που φέρουν την ευθύνη για τη δραστηριότητα διανομής ασφαλιστικών και αντασφαλιστικών προϊόντων, οι υπάλληλοι των ανωτέρω ασφαλιστικών διαμεσολαβητών που συμμετέχουν άμεσα στη δραστηριότητα διανομής ασφαλιστικών προϊόντων, τα μέλη της διοίκησης των ασφαλιστικών και αντασφαλιστικών επιχειρήσεων που φέρουν την ευθύνη για τη δραστηριότητα διανομής ασφαλιστικών προϊόντων και οι υπάλληλοί τους που συμμετέχουν άμεσα στη δραστηριότητα αυτή, κατέχουν επαρκείς γνώσεις και ικανότητες για την εκτέλεση των εργασιών και την άσκηση των καθηκόντων τους και συμμορφώνονται με τις ελάχιστες απαιτήσεις επαγγελματικών γνώσεων και επάρκειας του Παραρτήματος XIII.

2. Με απόφαση της εποπτικής αρχής, που δημοσιεύεται στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως, καθορίζεται ο τρόπος με τον οποίο πιστοποιείται ότι ένα φυσικό πρόσωπο κατέχει επαρκείς γνώσεις και ικανότητες, είτε ως προϋπόθεση εγγραφής του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή στο ειδικό μητρώο του άρθρου 19 είτε ως προϋπόθεση για την έναρξη άσκησης δραστηριότητας διανομής από τις ασφαλιστικές και αντασφαλιστικές επιχειρήσεις. Με την απόφαση αυτή μπορεί ιδίως να προβλέπεται η διενέργεια γραπτής εξέτασης και οι γνωστικές περιοχές της εξέτασης, να ορίζεται πότε η εξέταση θεωρείται επιτυχής, να προβλέπεται η χορήγηση πιστοποιητικού επαγγελματικών γνώσεων ή άλλου αποδεικτικού επιτυχούς εξέτασης, να καθορίζεται το περιεχόμενο του ως άνω πιστοποιητικού ή του αποδεικτικού και η διάρκεια ισχύος του, να προσαρμόζονται οι ανωτέρω απαιτήσεις ανάλογα με τη συγκεκριμένη δραστηριότητα των διανομέων ασφαλιστικών και αντασφαλιστικών προϊόντων και τα προϊόντα που αποτελούν αντικείμενο της διανομής, να θεσπίζονται σχετικές οργανωτικές υποχρεώσεις των φυσικών ή νομικών προσώπων που δραστηριοποιούνται στη διανομή ασφαλιστικών και αντασφαλιστικών προϊόντων, ενδεικτικά η υποχρέωση τήρησης αρχείου, καθώς και να ρυθμίζεται κάθε άλλο σχετικό με την εφαρμογή της παραγράφου 1 θέμα.

3. Τα πρόσωπα της παραγράφου 1 υποχρεούνται σε επαγγελματική εκπαίδευση διάρκειας τουλάχιστον δεκαπέντε (15) ωρών κατ' έτος, προκειμένου να διατηρούν ικανοποιητικό επίπεδο ικανότητας και απόδοσης, και κατά τα ειδικότερα οριζόμενα στην απόφαση της εποπτικής αρχής της παραγράφου 4.

4. Με απόφαση της εποπτικής αρχής, που δημοσιεύεται στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως, εξειδικεύονται το είδος, το περιεχόμενο και ο τρόπος παρακολούθησης της δεκαπεντάωρης εκπαίδευσης των προσώπων της παραγράφου 1, είτε ως προϋπόθεση για τη διατήρηση της εγγραφής του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή στο ειδικό μητρώο σύμφωνα με το άρθρο 23, είτε ως προϋπόθεση για τη συνέχιση της νόμιμης άσκησης της δραστηριότητας διανομής από τις ασφαλιστικές και αντασφαλιστικές επιχειρήσεις, και μπορεί να προβλέπεται το σύστημα και η διαδικασία αξιολόγησης από την εποπτική αρχή του ελάχιστου ικανοποιητικού επιπέδου της παρεχόμενης εκπαίδευσης, ο τρόπος πιστοποίησης της επιτυχούς ολοκλήρωσης της εκπαίδευσης, ενδεικτικά μέσω της χορήγησης πιστοποιητικών επανεκπαίδευσης, ο χρόνος για την υποβολή των σχετικών πιστοποιητικών στο ειδικό μητρώο, καθώς και να προσαρμόζονται οι ανωτέρω απαιτήσεις ανάλογα με τη συγκεκριμένη δραστηριότητα των διανομέων ασφαλιστικών και αντασφαλιστικών προϊόντων και τα προϊόντα που αποτελούν αντικείμενο της διανομής, να ορίζονται τυχόν σχετικές με τα σεμινάρια οργανωτικές υποχρεώσεις των φυσικών ή νομικών προσώπων που δραστηριοποιούνται στη διανομή ασφαλιστικών και αντασφαλιστικών προϊόντων, καθώς και να ρυθμίζεται κάθε άλλο σχετικό θέμα.

5. Οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις που χρησιμοποιούν τις υπηρεσίες διανομής ασφαλιστικών διαμεσολαβητών που ασκούν ως δευτερεύουσα δραστηριότητα την ασφαλιστική διαμεσολάβηση, χορηγούν στο αρμόδιο επιμελητήριο έγγραφη βεβαίωση ότι οι γνώσεις και οι ικανότητες των προσώπων που, χωρίς να είναι μέλη του οργάνου διοίκησης των εν λόγω ασφαλιστικών διαμεσολαβητών, έχουν ειδικώς εξουσιοδοτηθεί και φέρουν την ευθύνη για τη δραστηριότητα διανομής ασφαλιστικών προϊόντων, καθώς και των υπαλλήλων τους που συμμετέχουν άμεσα στη δραστηριότητα αυτή, πληρούν τις απαιτήσεις της παραγράφου 1, προκειμένου οι εν λόγω διαμεσολαβητές να εγγραφούν στο ειδικό μητρώο του άρθρου 19 σύμφωνα με το άρθρο 22.

Άρθρο 21
Δικαιολογητικά για την εγγραφή του ασφαλιστικού και αντασφαλιστικού διαμεσολαβητή στο ειδικό μητρώο (Άρθρο 10 παρ. 3 και 4 και άρθρο 3 παρ. 6 της Οδηγίας)

1. Για την εγγραφή του στο ειδικό μητρώο, ο ενδιαφερόμενος ασφαλιστικός και αντασφαλιστικός διαμεσολαβητής των περιπτώσεων α΄ και β΄ της παραγράφου 3 του άρθρου 19 υποβάλλει στο αρμόδιο επιμελητήριο τα εξής έγγραφα:

α) Απολυτήριο λυκείου ή εξατάξιου γυμνασίου ή ισότιμου σχολείου της αλλοδαπής.

β) Πιστοποιητικό ποινικού μητρώου γενικής χρήσης, που αναζητείται αυτεπάγγελτα και ανανεώνεται κάθε δύο έτη με επιμέλεια του αρμόδιου επιμελητηρίου, από το οποίο προκύπτει ότι δεν έχει καταδικασθεί για έγκλημα κατά της περιουσίας ή σχετιζόμενο με χρηματοπιστωτικές δραστηριότητες και ειδικότερα για το-

κογλυφία, αισχροκέρδεια, απάτη, απιστία, δωροδοκία, δόλια χρεοκοπία, εκβίαση, κλοπή, λαθρεμπορία, πλαστογραφία, υπεξαίρεση, καταδολίευση δανειστών, έκδοση ακάλυπτων επιταγών, νομιμοποίηση εσόδων από παράνομες δραστηριότητες και σύσταση εγκληματικής οργάνωσης.

γ) Πιστοποιητικό που βεβαιώνει ότι δεν έχει κατατεθεί σε βάρος του αίτηση για πτώχευση και αναγκαστική διαχείριση και ότι δεν έχει πτωχεύσει ούτε έχει τεθεί σε αναγκαστική διαχείριση ή, αν έχει πτωχεύσει, ότι έχει αποκατασταθεί.

δ) Πιστοποιητικό που βεβαιώνει ότι δεν έχει υποβληθεί σε στερητική ή επικουρική δικαστική συμπαράσταση. ε) Βεβαίωση ασφάλισης της επαγγελματικής αστικής ευθύνης του, η οποία να καλύπτει το σύνολο του εδάφους της Ευρωπαϊκής Ένωσης ή οποιαδήποτε άλλη ανάλογη εγγύηση της αστικής ευθύνης που προκύπτει από επαγγελματική αμέλεια, για ποσό τουλάχιστον ενός εκατομμυρίου διακοσίων πενήντα χιλιάδων εξακοσίων δεκαοκτώ (1.250.618) ευρώ ανά απαίτηση και τουλάχιστον ενός εκατομμυρίου οκτακοσίων εβδομήντα πέντε χιλιάδων εννιακοσίων είκοσι επτά (1.875.927) ευρώ συνολικά κατ' έτος για όλες τις απαιτήσεις, εκτός αν ο ασφαλιστικός ή αντασφαλιστικός διαμεσολαβητής, πλην του μεσίτη, προσκομίσει βεβαίωση της ασφαλιστικής επιχείρησης επ' ονόματι της οποίας ενεργεί ή από την οποία έχει εξουσιοδοτηθεί να ενεργεί, από την οποία να προκύπτει ότι η εν λόγω ασφαλιστική επιχείρηση έχει αναλάβει πλήρως την επαγγελματική αστική ευθύνη για τις ενέργειές του. Τα ανωτέρω ποσά αναπροσαρμόζονται, με απόφαση της εποπτικής αρχής, σε περίπτωση αναθεώρησής τους από την Ε.Α.Α.Ε.Σ.. Το μέγιστο ποσό απαλλαγής από την ασφαλιστική κάλυψη του πρώτου εδαφίου, εφόσον προβλέπεται στη σύμβαση, δεν μπορεί να ξεπερνά αυτό των δεκαοκτώ χιλιάδων επτακοσίων εξήντα (18.760) ευρώ.

στ) Ένα ή περισσότερα πιστοποιητικά επαγγελματικών γνώσεων που κατά περίπτωση προβλέπονται από την απόφαση της εποπτικής αρχής που εκδίδεται κατ' εξουσιοδότηση της παραγράφου 2 του άρθρου 20.

ζ) Υπεύθυνη δήλωση του ασφαλιστικού ή αντασφαλιστικού διαμεσολαβητή με τις εξής πληροφορίες:

αα) την ταυτότητα των μετόχων ή των εταίρων, είτε πρόκειται για φυσικά είτε για νομικά πρόσωπα, που κατέχουν συμμετοχή πάνω από 10% στον διαμεσολαβητή, και τα ποσοστά των εν λόγω συμμετοχών τους,

ββ) την ταυτότητα των προσώπων που έχουν στενούς δεσμούς με τον διαμεσολαβητή,

γγ) πληροφορίες ότι οι εν λόγω συμμετοχές ή οι στενοί δεσμοί δεν παρεμποδίζουν την αποτελεσματική άσκηση των εποπτικών καθηκόντων της εποπτικής αρχής.

2. Επιπλέον των ανωτέρω, ο αιτών, προκειμένου να εγγραφεί στο ειδικό μητρώο ως συντονιστής ασφαλιστικών πρακτόρων, προσκομίζει έγγραφα από τα οποία να προκύπτει ότι επί τουλάχιστον τρία (3) έτη είτε ήταν εγγεγραμμένος ως φυσικό πρόσωπο στο ειδικό μητρώο σε οποιαδήποτε κατηγορία ασφαλιστικής διαμεσολάβησης, ή έχει διατελέσει μέλος της διοίκησης ή μέλος του οργάνου διοίκησης που ήταν υπεύθυνο για τη δραστηριότητα της διανομής ασφαλιστικών προϊόντων, σε επιχείρηση διαμεσολάβησης ασφαλιστικών ή αντασφαλιστικών προϊόντων ή σε ασφαλιστική ή αντασφαλιστική επιχείρηση στην Ελλάδα ή στο εξωτερικό, ή ότι έχει εργαστεί σε επιχείρηση διαμεσολάβησης ασφαλιστικών ή αντασφαλιστικών προϊόντων ή σε ασφαλιστική ή αντασφαλιστική επιχείρηση στην Ελλάδα ή στο εξωτερικό ως υπάλληλος που συμμετείχε άμεσα στις εργασίες ασφαλιστικής διαμεσολάβησης. Εφόσον ο αιτών την εγγραφή έχει πτυχίο Α.Ε.Ι. της ημεδαπής ή ισότιμο της αλλοδαπής, αρκεί να έφερε οποιαδήποτε από τις ιδιότητες του προηγούμενου εδαφίου επί δύο (2) έτη. Εφόσον ο αιτών την εγγραφή ως συντονιστής έχει μεταπτυχιακή εκπαίδευση ενός (1) τουλάχιστον έτους σε θέματα ιδιωτικής ασφάλισης, αρκεί να έφερε οποιαδήποτε από τις ιδιότητες του πρώτου εδαφίου επί ένα (1) έτος.

3. Τα έγγραφα των περιπτώσεων α΄, β΄, γ΄, δ΄ και στ΄ της παραγράφου 1 και εκείνα της παραγράφου 2 αφορούν:

α) το φυσικό πρόσωπο που εγγράφεται ως ατομική επιχείρηση στο ειδικό μητρώο,

β) τα φυσικά πρόσωπα τα στοιχεία των οποίων κοινοποιούνται στο αρμόδιο επιμελητήριο σύμφωνα με τις παραγράφους 5 και 6 του άρθρου 19,

γ) τους υπαλλήλους του ασφαλιστικού ή αντασφαλιστικού διαμεσολαβητή που συμμετέχουν άμεσα στη δραστηριότητα διανομής των ασφαλιστικών και αντασφαλιστικών προϊόντων.

4. Επιπλέον όσων ορίζονται στην παράγραφο 3, τα έγγραφα των περιπτώσεων γ΄ και ε΄ της παραγράφου 1 αφορούν το αιτούμενο την εγγραφή φυσικό ή νομικό πρόσωπο και τα έγγραφα της περίπτωσης ζ΄ της παραγράφου 1 αφορούν το αιτούμενο την εγγραφή νομικό πρόσωπο.

5. Με απόφαση της εποπτικής αρχής, που δημοσιεύεται στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως, μπορεί να καθορίζεται η μορφή, ο τύπος και το περιεχόμενο της ασφάλισης επαγγελματικής αστικής ευθύνης της περίπτωσης ε΄ της παραγράφου 1, καθώς και να αναθεωρείται το μέγιστο επιτρεπόμενο ποσό απαλλαγής από την ασφαλιστική κάλυψη της ίδιας διάταξης.

Άρθρο 22 Δικαιολογητικά για την εγγραφή στο ειδικό μητρώο του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή που ασκεί ως δευτερεύουσα δραστηριότητα την ασφαλιστική διαμεσολάβηση (Άρθρο 10 παρ. 3 τελευταίο εδάφιο και παρ. 5 και άρθρο 3 παρ. 6 της Οδηγίας)

1. Για την εγγραφή στο ειδικό μητρώο, ο ασφαλιστικός διαμεσολαβητής που ασκεί ως δευτερεύουσα δραστηριότητα την ασφαλιστική διαμεσολάβηση προσκομίζει στο αρμόδιο επιμελητήριο τα εξής έγγραφα:

α) απολυτήριο λυκείου ή εξατάξιου γυμνασίου ή ισότιμου σχολείου της αλλοδαπής,

β) πιστοποιητικό ποινικού μητρώου γενικής χρήσης, το οποίο αναζητείται αυτεπάγγελτα και ανανεώνεται κάθε δύο (2) έτη με επιμέλεια του αρμόδιου επιμελητηρίου, από το οποίο να προκύπτει ότι δεν έχει καταδικασθεί για έγκλημα κατά της περιουσίας ή σχετιζόμενο με χρηματοπιστωτικές δραστηριότητες και ειδικότερα για τοκογλυφία, αισχροκέρδεια, απάτη, απιστία, δωροδοκία, δόλια χρεοκοπία, εκβίαση, κλοπή, λαθρεμπορία, πλαστογραφία, υπεξαίρεση, καταδολίευση δανειστών, έκδοση ακάλυπτων επιταγών, νομιμοποίηση εσόδων από παράνομες δραστηριότητες και σύσταση εγκληματικής οργάνωσης,

γ) πιστοποιητικό που βεβαιώνει ότι δεν έχει πτωχεύσει ή, αν έχει πτωχεύσει, ότι έχει αποκατασταθεί,

δ) πιστοποιητικό που βεβαιώνει ότι δεν έχει υποβληθεί σε στερητική ή επικουρική δικαστική συμπαράσταση,

ε) βεβαίωση της ασφαλιστικής επιχείρησης επ' ονόματι της οποίας ενεργεί, ή από την οποία έχει εξουσιοδοτηθεί να ενεργεί, από την οποία να προκύπτει ότι η εν λόγω ασφαλιστική επιχείρηση έχει αναλάβει πλήρως την επαγγελματική αστική ευθύνη για τις ενέργειες του διαμεσολαβητή σε σχέση με τα προωθούμενα προϊόντα της,

στ) τη βεβαίωση της παραγράφου 5 του άρθρου 20,

ζ) υπεύθυνη δήλωση του διαμεσολαβητή με τις εξής πληροφορίες:

αα) την ταυτότητα των μετόχων ή των εταίρων, είτε πρόκειται για φυσικά είτε για νομικά πρόσωπα, που κατέχουν συμμετοχή πάνω από 10% στο διαμεσολαβητή και τα ποσοστά της συμμετοχής αυτής,

ββ) την ταυτότητα των προσώπων που έχουν στενούς δεσμούς με το διαμεσολαβητή,

γγ) διαβεβαίωση ότι οι συμμετοχές αυτές ή οι στενοί δεσμοί δεν παρεμποδίζουν την αποτελεσματική άσκηση των εποπτικών καθηκόντων της εποπτικής αρχής.

2. Τα έγγραφα των περιπτώσεων α΄, β΄, γ΄, δ΄ και στ΄ της παραγράφου 1 αφορούν:

α) το φυσικό πρόσωπο που εγγράφεται ως ατομική επιχείρηση,

β) το φυσικό πρόσωπο που ασκεί τη διοίκηση του νομικού προσώπου ή, σε περίπτωση συλλογικής διοίκησης, τα φυσικά πρόσωπα που είναι μέλη της διοίκησης και είναι υπεύθυνα για τη δραστηριότητα διανομής του αιτούμενου την εγγραφή νομικού προσώπου,

γ) τους υπαλλήλους του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή που ασκεί ως δευτερεύουσα δραστηριότητα την ασφαλιστική διαμεσολάβηση, οι οποίοι συμμετέχουν άμεσα στη δραστηριότητα διανομής των ασφαλιστικών και αντασφαλιστικών προϊόντων.

3. Επιπλέον όσων ορίζονται στην παράγραφο 2, τα έγγραφα των περιπτώσεων γ΄, ε΄ και ζ΄ της περιπτώσεων α΄. β΄, γ΄, δ΄ και στ΄ της παραγράφου 1 αφορούν το αιτούμενο την εγγραφή φυσικό ή νομικό πρόσωπο και τα έγγραφα της περίπτωσης ζ΄ της παραγράφου 1 το αιτούμενο την εγγραφή νομικό πρόσωπο.

Άρθρο 23
Διατήρηση εγγραφής στο ειδικό μητρώο και διαγραφή (Άρθρο 3 παρ. 4 εδάφιο όγδοο, άρθρο 10 παρ. 2, 3, 4 και 5 της Οδηγίας)

1. Οι ασφαλιστικοί και αντασφαλιστικοί διαμεσολαβητές και οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές που ασκούν ως δευτερεύουσα δραστηριότητα την ασφαλιστική διαμεσολάβηση για τη διατήρηση της εγγραφής τους στο ειδικό μητρώο του άρθρου 19 παράγραφος 1 του παρόντος υποβάλλουν στο αρμόδιο επιμελητήριο, μέσα στο πρώτο τρίμηνο κάθε τρίτου έτους με αφετηρία την 1η Ιανουαρίου του έτους που έπεται εκείνου της εγγραφής τους, τα έγγραφα των άρθρων 21 και 22, εκτός από αυτά των περιπτώσεων α΄ και στ΄ της παραγράφου 1 του άρθρου 21 και των περιπτώσεων α΄ και στ΄ της παραγράφου 1 του άρθρου 22, με τις εξής παρεκκλίσεις:

α) τα έγγραφα της περίπτωσης ε΄ της παραγράφου 1 του άρθρου 21 και της περίπτωσης ε΄ της παραγράφου 1 του άρθρου 22 υποβάλλονται μέσα στο πρώτο τρίμηνο κάθε έτους,

β) η υπεύθυνη δήλωση της περίπτωσης ζ΄ του άρθρου 21 και της περίπτωσης ζ΄ του άρθρου 22, προσκομίζεται όποτε επέλθει μεταβολή στα σχετικά στοιχεία. Επιπλέον των ανωτέρω, οι ασφαλιστικοί και αντασφαλιστικοί διαμεσολαβητές και οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές που ασκούν ως δευτερεύουσα δραστηριότητα την ασφαλιστική διαμεσολάβηση υποβάλλουν στο αρμόδιο επιμελητήριο, στην ίδια προθεσμία, βεβαίωση της αρμόδιας Δ.Ο.Υ., ότι δεν έχουν δηλώσει διακοπή της δραστηριότητας διανομής ασφαλιστικών και αντασφαλιστικών προϊόντων. Τα πιστοποιητικά που κατά περίπτωση προβλέπονται από την απόφαση της εποπτικής αρχής, που έχει εκδοθεί κατ' εξουσιοδότηση της παραγράφου 4 του άρθρου 20, προσκομίζονται εντός του πρώτου τριμήνου του έτους που έπεται εκείνου της διενέργειας των σχετικών σεμιναρίων, ως προϋπόθεση για τη διατήρηση της εγγραφής στο ειδικό μητρώο.

2. Επιπλέον όσων ορίζονται στην παράγραφο 1, ο μεσίτης ασφαλίσεων και αντασφαλίσεων υποβάλλει στο αρμόδιο επιμελητήριο, μέσα στο πρώτο τρίμηνο κάθε τρίτου έτους, με αφετηρία την 1η Ιανουαρίου του έτους που έπεται εκείνου της εγγραφής του, την κατανομή των δραστηριοτήτων του ανά ασφαλιστική και αντασφαλιστική επιχείρηση κατά τα τρία (3) προηγούμενα έτη.

3. Αν ο ενδιαφερόμενος ασφαλιστικός ή αντασφαλιστικός διαμεσολαβητής ή ασφαλιστικός διαμεσολαβητής που ασκεί ως δευτερεύουσα δραστηριότητα την ασφαλιστική διαμεσολάβηση δεν συμμορφώνεται με τις υποχρεώσεις των παραγράφων 1 και 2, καθώς και αν το αρμόδιο επιμελητήριο διαπιστώσει ότι δεν πληρούνται οι προϋποθέσεις των άρθρων 21 και 22, το επιμελητήριο διαγράφει, αμελλητί, το φυσικό ή νομικό πρόσωπο από το ειδικό μητρώο και κοινοποιεί αντίγραφο της απόφασης διαγραφής στην εποπτική αρχή μέσα σε τριάντα (30) ημέρες από τη έκδοσή της. Η εποπτική αρχή ενημερώνει για τη διαγραφή αυτή το κράτος - μέλος υποδοχής του διαμεσολαβητή.

Άρθρο 24
Επαγγελματικές και οργανωτικές υποχρεώσεις των ασφαλιστικών και αντασφαλιστικών επιχειρήσεων (Άρθρο 10 παρ. 8 της Οδηγίας)

1. Με ευθύνη του διοικητικού τους συμβουλίου, οι ασφαλιστικές και αντασφαλιστικές επιχειρήσεις εγκρίνουν, εφαρμόζουν και αναθεωρούν, τακτικά και τουλάχιστον ετησίως τις εσωτερικές πολιτικές τους και τις κατάλληλες εσωτερικές διαδικασίες τους και διαθέτουν εσωτερική λειτουργία για την παρακολούθηση της ορθής εφαρμογής των εγκεκριμένων πολιτικών και διαδικασιών της διανομής, ώστε να διασφαλίζουν ότι τα μέλη της διοίκησης που είναι υπεύθυνα για τη διανομή των ασφαλιστικών και αντασφαλιστικών προϊόντων και οι υπάλληλοί τους που συμμετέχουν άμεσα στη δραστηριότητα διανομής των ασφαλιστικών και αντασφαλιστικών προϊόντων:

α) διαθέτουν απολυτήριο λυκείου ή εξατάξιου γυμνασίου ή ισότιμου σχολείου της αλλοδαπής,

β) δεν έχουν καταδικασθεί για έγκλημα κατά της περιουσίας ή σχετιζόμενο με χρηματοπιστωτικές δραστηριότητες και ειδικότερα για τοκογλυφία, αισχροκέρδεια, απάτη, απιστία, δωροδοκία, δόλια χρεοκοπία, εκβίαση, κλοπή, λαθρεμπορία, πλαστογραφία, υπεξαίρεση, καταδολίευση δανειστών, έκδοση ακάλυπτων επιταγών, νομιμοποίηση εσόδων από παράνομες δραστηριότητες και σύσταση εγκληματικής οργάνωσης,

γ) δεν έχουν πτωχεύσει ή, αν είχαν πτωχεύσει, ότι έχουν αποκατασταθεί,

δ) δεν έχουν υποβληθεί σε στερητική ή επικουρική δικαστική συμπαράσταση,

ε) κατέχουν τα πιστοποιητικά που κατά περίπτωση προβλέπονται από την απόφαση της εποπτικής αρχής, που έχει εκδοθεί κατ' εξουσιοδότηση των παραγράφων 2 και 4 του άρθρου 20. Οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις μπορεί, για τους σκοπούς του παρόντος Μέρους να ζητούν από τα ανωτέρω φυσικά πρόσωπα να τους υποβάλλουν πιστοποιητικό ποινικού μητρώου γενικής χρήσης.

2. Οι ασφαλιστικές και αντασφαλιστικές επιχειρήσεις θεσπίζουν, διατηρούν και τηρούν επικαιροποιημένα αρχεία με όλα τα έγγραφα για τη συμμόρφωσή τους με το παρόν άρθρο και γνωστοποιούν στην εποπτική αρχή κάθε σχετικό δικαιολογητικό, αμέσως μόλις ζητηθεί.

3. Οι ασφαλιστικές και αντασφαλιστικές επιχειρήσεις γνωστοποιούν στην εποπτική αρχή το ονοματεπώνυμο των μελών της διοίκησής τους σύμφωνα με την παρ. 2 του άρθρου 29 του ν. 4364/2016, τα οποία είναι υπεύθυνα για τη δραστηριότητα διανομής των ασφαλιστικών και αντασφαλιστικών προϊόντων, καθώς και του υπεύθυνου τήρησης των οριζόμενων στις παραγράφους 1 και 2. Κάθε αλλαγή αυτών γνωστοποιείται στην εποπτική αρχή μέσα σε πέντε (5) εργάσιμες ημέρες από τότε που ελήφθη η σχετική απόφαση.

4. Οι ασφαλιστικές και αντασφαλιστικές επιχειρήσεις εγκρίνουν, εφαρμόζουν και αναθεωρούν τακτικά τις εσωτερικές πολιτικές τους και τις κατάλληλες εσωτερικές διαδικασίες τους και διαθέτουν εσωτερική λειτουργία για να εκπληρώνουν τις υποχρεώσεις τους σύμφωνα με το άρθρο 20. Οι εν λόγω πολιτικές και διαδικασίες κατ' ελάχιστον προβλέπουν μέσα κατάρτισης και επαγγελματικής εξέλιξης των μελών διοίκησης των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών δευτερεύουσας δραστηριότητας, καθώς και των υπαλλήλων τους που συμμετέχουν άμεσα στη δραστηριότητα της διανομής, τα οποία αντιστοιχούν στις απαιτήσεις γνώσεων και ικανοτήτων του Παραρτήματος XIII που είναι συναφείς με τα ασφαλιστικά προϊόντα που προωθούν τα πρόσωπα αυτά, και δίδουν, αμέσως μόλις τους ζητηθεί, τις σχετικές πληροφορίες στην εποπτική αρχή.

Άρθρο 25
Λοιπές υποχρεώσεις (Άρθρο 10 παρ. 6 της Οδηγίας)

1. Ο πελάτης, καταβάλλοντας το ασφάλιστρο στον ασφαλιστικό ή αντασφαλιστικό διαμεσολαβητή ή στον ασφαλιστικό διαμεσολαβητή που ασκεί ως δευτερεύουσα δραστηριότητα την ασφαλιστική διαμεσολάβηση, απαλλάσσεται από την υποχρέωσή του προς την ασφαλιστική ή αντασφαλιστική επιχείρηση και αν ακόμη ο διαμεσολαβητής δεν αποδώσει το ασφάλιστρο στην ασφαλιστική ή αντασφαλιστική επιχείρηση, εκτός αν ο πελάτης, ενεργώντας με δόλο, καταβάλει το ασφάλιστρο σε διαμεσολαβητή ο οποίος δεν έχει εντολή από την ασφαλιστική ή αντασφαλιστική επιχείρηση να εισπράττει ασφάλιστρα για λογαριασμό της. Σε κάθε περίπτωση, το βάρος της απόδειξης του δόλου του πελάτη φέρει η ασφαλιστική ή αντασφαλιστική επιχείρηση.

2. Η ασφαλιστική επιχείρηση, η οποία καταβάλλει στον ασφαλιστικό ή αντασφαλιστικό διαμεσολαβητή ή τον ασφαλιστικό διαμεσολαβητή που ασκεί ως δευτερεύουσα δραστηριότητα την ασφαλιστική διαμεσολάβηση χρηματικά ποσά που προορίζονται για τον πελάτη, δεν απαλλάσσεται από την υποχρέωσή της έναντι του πελάτη, παρά μόνον αν ο πελάτης εισπράξει πράγματι τα χρηματικά ποσά.

Άρθρο 26
Περιορισμός συνεργασίας με πρόσωπα εγγεγραμμένα στο μητρώο (Άρθρο 16 της Οδηγίας)

Οι διανομείς ασφαλιστικών προϊόντων συνεργάζονται για την παροχή των υπηρεσιών διανομής αποκλειστικά με πρόσωπα εγγεγραμμένα στο ειδικό μητρώο του άρθρου 19 του παρόντος ή στα μητρώα του άρθρου 3 της Οδηγίας 2016/1997.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ Ε΄

ΚΑΝΟΝΕΣ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗΣ ΔΕΟΝΤΟΛΟΓΙΑΣ ΚΑΙ ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ ΠΑΡΟΧΗΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΩΝ

Άρθρο 27
Γενικές αρχές
(Άρθρο 17 της Οδηγίας)

1.Οι διανομείς ασφαλιστικών και αντασφαλιστικών προϊόντων κατά την άσκηση δραστηριότητας διανομής ασφαλιστικών προϊόντων, ενεργούν πάντοτε με έντιμο, αμερόληπτο και επαγγελματικό τρόπο, με γνώμονα την καλύτερη δυνατή εξυπηρέτηση των συμφερόντων του πελάτη.

2. Με την επιφύλαξη όσων ορίζονται στο άρθρο 32, όταν ο ασφαλιζόμενος κίνδυνος βρίσκεται στην Ελλάδα ή το κράτος - μέλος της ασφαλιστικής υποχρέωσης είναι η Ελλάδα ή ο ασφαλισμένος ή/και ο λήπτης της ασφάλισης είναι κάτοικος Ελλάδας, η παροχή συμβουλής από διανομέα προς τον πελάτη σύμφωνα με τα άρθρα 30 και 40 είναι υποχρεωτική κατά τη διανομή των ασφαλιστικών προϊόντων όλων των κλάδων ασφάλισης.

3. Οι διανομείς ασφαλιστικών και αντασφαλιστικών προϊόντων:

α) επεξηγούν στον πελάτη τους όρους των ασφαλιστικών συμβάσεων που προτείνουν, τα δικαιώματα και τις υποχρεώσεις του πελάτη και διασφαλίζουν ότι η πληροφόρηση που λαμβάνει ο πελάτης είναι έγκαιρη, πλήρης, ορθή, επαρκής και κατάλληλη,

β) επισημαίνουν στον πελάτη τις συνέπειες της πρόωρης διακοπής ή ακύρωσης ή εξαγοράς του ασφαλιστηρίου συμβολαίου του, καθώς και κάθε εξαίρεση από την ασφαλιστική κάλυψη, και τον ενημερώνουν για την υποχρέωσή του να προκαταβάλλει το ασφάλιστρο και για τις συνέπειες της μη έγκαιρης καταβολής του οφειλόμενου ασφαλίστρου, γ) ενημερώνουν τον πελάτη για τα δικαιώματα εναντίωσης, υπαναχώρησης και καταγγελίας του συμβολαίου του και του χορηγούν τα σχετικά έντυπα με απόδειξη παραλαβής,

δ) ενημερώνουν τον πελάτη αν παύσουν να ασκούν τη δραστηριότητα ασφαλιστικής διανομής,

ε) προωθούν μόνο προϊόντα ασφαλιστικών επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται νόμιμα στην Ελλάδα.

4. Οι διανομείς ασφαλιστικών προϊόντων απαγορεύεται να χρησιμοποιούν μεθόδους αθέμιτου ανταγωνισμού, καθώς και αθέμιτες, παράνομες ή παραπλανητικές πράξεις και πρακτικές. Απαγορεύεται ιδίως να:

α) παρουσιάζουν παραπλανητικό ασφαλιστήριο συμβόλαιο ως προς το ισχύον τιμολόγιο και τους όρους της ασφαλιστικής σύμβασης,

β) υπόσχονται στον πελάτη καλύψεις που δεν περιλαμβάνονται στο ασφαλιστικό προϊόν που προωθούν, ή αποκρύπτουν κινδύνους που φέρει ο πελάτης ή/και κόστος που τον επιβαρύνει,

γ) δημιουργούν, αναπαράγουν και διαδίδουν δηλώσεις και φήμες που δεν στηρίζονται σε επίσημα δημοσιοποιημένα στοιχεία και που γίνονται ενσυνείδητα και αφορούν την οικονομική κατάσταση ή/και την κατάρτιση και την εν γένει ποιότητα των υπηρεσιών που παρέχονται από άλλους διανομείς ή άλλες ασφαλιστικές επιχειρήσεις,

δ) προσφέρουν εκπτώσεις ή ειδικά ευεργετήματα με στόχο τη σύναψη ασφαλιστήριου συμβολαίου,

ε) διαφημίζουν εκπτώσεις, ωφελήματα ή και παροχές που δεν ανταποκρίνονται στα ισχύοντα τιμολόγια και όρους των ασφαλιστικών συμβολαίων,

στ) διακρίνουν μεταξύ πελατών που έχουν τις ίδιες προϋποθέσεις ασφάλισης,

ζ) παραποιούν, αλλοιώνουν και με οποιονδήποτε τρόπο παρεμβαίνουν στη μορφή ή στο περιεχόμενο εγγράφων που αφορούν την ασφαλιστική σύμβαση, όπως αιτήσεων, ασφαλιστηρίων συμβολαίων και αποδείξεων είσπραξης ασφαλίστρου,

η) εισπράττουν ασφάλιστρο χωρίς να προβούν στις αναγκαίες ενέργειες για τη σύναψη σύμβασης ασφάλισης,

θ) παραδίδουν στον πελάτη μη γνήσιο ασφαλιστήριο συμβόλαιο.

5. Οι διανομείς ασφαλιστικών και αντασφαλιστικών προϊόντων τηρούν τις υποχρεώσεις των άρθρων 27 έως 40, προσυμβατικά και σε κάθε αλλαγή επιμέρους όρων, ασφαλιστικού προϊόντος ή ασφαλιστικής επιχείρησης.

6. Οι διανομείς ασφαλιστικών προϊόντων αναρτούν, σε εμφανές σημείο στο γραφείο των υπαλλήλων τους που συμμετέχουν άμεσα στις δραστηριότητες διανομής, πινακίδα με τα στοιχεία των υπαλλήλων αυτών, που αναγράφει ότι οι εν λόγω υπάλληλοι κατέχουν τα απαραίτητα προσόντα για τη διαμεσολάβηση στη σύναψη ασφαλιστικών συμβάσεων, με ειδική μνεία αν, κατά περίπτωση, επιτρέπεται να προωθούν ασφαλιστήρια με επενδυτικά χαρακτηριστικά.

7. Με την επιφύλαξη των διατάξεων του ν. 2251/1994 (Α΄ 191), οι πληροφορίες που σχετίζονται με το αντικείμενο του παρόντος, περιλαμβανομένων των διαφημιστικών ανακοινώσεων, που απευθύνονται από διανομέα ασφαλιστικών προϊόντων σε πελάτη ή δυνητικό πελάτη, είναι αμερόληπτες, σαφείς και μη παραπλανητικές. Οι διαφημιστικές ανακοινώσεις πρέπει πάντοτε να αναγνωρίζονται σαφώς ως τέτοιες.

8. Οι διανομείς ασφαλιστικών προϊόντων δεν αμείβονται ούτε αμείβουν ή αξιολογούν την απόδοση των υπαλλήλων τους κατά τρόπο που έρχεται σε σύγκρουση με το καθήκον τους να ενεργούν προς το συμφέρον του πελάτη. Ειδικότερα, ο διανομέας ασφαλιστικών προϊόντων δεν προβαίνει σε καμία εμπορική συμφωνία ή συνεργασία από την οποία να απορρέει αμοιβή, πωλησιακός στόχος ή οικονομικό όφελος του διανομέα υπό οποιαδήποτε άλλη μορφή που θα αποτελούσε κίνητρο για τον ίδιο ή τους υπαλλήλους του να συστήσουν ένα συγκεκριμένο ασφαλιστικό προϊόν σε πελάτη, ενώ θα μπορούσαν να προσφέρουν διαφορετικό ασφαλιστικό προϊόν, το οποίο θα ικανοποιούσε καλύτερα τις ανάγκες του πελάτη.

9. Με απόφαση της εποπτικής αρχής, που δημοσιεύεται στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως, μπορεί να παρέχονται διευκρινίσεις, να καθορίζονται πρόσθετες υποχρεώσεις πληροφόρησης, ενημέρωσης και δεοντολογίας πέραν των προβλεπόμενων στα άρθρα 27 ως 40, να παρέχονται πρότυπα για την τυποποίηση της παρεχόμενης ενημέρωσης στον πελάτη, ιδίως για τη μορφή, την έκταση και το περιεχόμενό της και να ορίζονται οι διοικητικές κυρώσεις για την παράβαση των διατάξεων της ανωτέρω απόφασης.

Άρθρο 28
Γενικές πληροφορίες που παρέχει ο ασφαλιστικός διαμεσολαβητής ή η ασφαλιστική επιχείρηση
(Άρθρο 18 της Οδηγίας)

1. Ο ασφαλιστικός διαμεσολαβητής γνωστοποιεί εγκαίρως και πριν από τη σύναψη μιας ασφαλιστικής σύμβασης τις εξής πληροφορίες προς τον πελάτη:

α) την ταυτότητά του, τη διεύθυνσή του, το γεγονός ότι είναι ασφαλιστικός διαμεσολαβητής και την συγκεκριμένη κατηγορία στην οποία είναι εγγεγραμμένος,

β) τον αριθμό ειδικού μητρώου στο οποίο είναι εγγεγραμμένος και το διαδικτυακό σύνδεσμο προς το Ενιαίο Σημείο Πληροφόρησης της παραγράφου 10 του άρθρου 19, ώστε ο πελάτης να είναι σε θέση να εξακριβώσει την εγγραφή του,

γ) ότι παρέχει συμβουλή για τα πωλούμενα ασφαλιστικά προϊόντα,

δ) τις διαδικασίες που αναφέρονται στο άρθρο 10, οι οποίες επιτρέπουν στον πελάτη και άλλους ενδιαφερομένους να υποβάλλουν καταγγελίες για τους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές, και τις διαδικασίες εξωδικαστικής επίλυσης διαφορών που αναφέρονται στο άρθρο 11,

ε) αν ο διαμεσολαβητής εκπροσωπεί τον πελάτη ή αν ενεργεί για λογαριασμό και στο όνομα της ασφαλιστικής επιχείρησης, στ) αν επιτρέπεται να προωθεί επενδυτικά προϊόντα βασιζόμενα σε ασφάλιση, ζ) αν του έχει δοθεί από την ασφαλιστική επιχείρηση εντολή είσπραξης ασφαλίστρων από τον πελάτη για λογαριασμό της. Επιπλέον όσων προβλέπονται

στην παράγραφο 1, ο μεσίτης ασφαλίσεων πληροφορεί τον πελάτη ότι παρέχει αμερόληπτη και προσωπική ανάλυση των προϊόντων που προωθούνται στην ελληνική αγορά. Για το σκοπό της παροχής αμερόληπτης και προσωπικής ανάλυσης, ο μεσίτης ασφαλίσεων αναλύει επαρκώς μεγάλο αριθμό ασφαλιστικών συμβάσεων και προϊόντων που διατίθενται στην αγορά, ώστε να είναι σε θέση να συστήσει με εξατομικευμένα και επαγγελματικά κριτήρια τη σύμβαση ασφάλισης που ανταποκρίνεται καλύτερα στις απαιτήσεις και τις ανάγκες του πελάτη.

2. Η ασφαλιστική επιχείρηση κατά τη δραστηριότητα διανομής ασφαλιστικών προϊόντων γνωστοποιεί εγκαίρως και πριν από τη σύναψη της ασφαλιστικής σύμβασης τις εξής πληροφορίες προς τον πελάτη:

α) την επωνυμία και την έδρα της, καθώς και το γεγονός ότι είναι ασφαλιστική επιχείρηση,

β) ότι παρέχει συμβουλή για τα πωλούμενα προϊόντα,

γ) τις διαδικασίες που αναφέρονται στο άρθρο 10, οι οποίες επιτρέπουν στον πελάτη και άλλους ενδιαφερομένους να υποβάλλουν καταγγελίες για τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις,

δ) τις διαδικασίες εξωδικαστικής επίλυσης διαφορών που αναφέρονται στο άρθρο 11.

3. Η ασφαλιστική επιχείρηση διαθέτει έγγραφο αίτησης ασφάλισης και το παρέχει δωρεάν στους διανομείς των προϊόντων της. Πριν από τη σύναψη της ασφαλιστικής σύμβασης, οι διανομείς συμπληρώνουν την αίτηση ασφάλισης βάσει των στοιχείων που παρέχει ο πελάτης, λαμβάνουν την υπογραφή του πελάτη επ' αυτής και παραδίδουν το μεν πρωτότυπο στην ασφαλιστική επιχείρηση που αναλαμβάνει τον κίνδυνο, το δε αντίγραφό της στον πελάτη. Η αίτηση ασφάλισης, όπως και το ασφαλιστήριο συμβόλαιο που εκδίδεται στη συνέχεια, πέραν των όσων ορίζονται στην παρ. 2 του άρθρου 1 του ν. 2496/1997 (Α΄ 87), περιέχουν κατά περίπτωση τα εξής:

α) την επωνυμία, τον Α.Φ.Μ. και τον αριθμό ειδικού μητρώου του μεσίτη, του πράκτορα ή του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή δευτερεύουσας δραστηριότητας που έρχεται σε άμεση επαφή με τον πελάτη για τη διανομή του ασφαλιστικού προϊόντος,

β) τα στοιχεία της περίπτωσης α΄ που αφορούν το μεσίτη, τον πράκτορα ή τον ασφαλιστικό διαμεσολαβητή δευτερεύουσας δραστηριότητας που διατηρεί σύμβαση με την ασφαλιστική επιχείρηση, αν αυτός είναι διαφορετικός από αυτόν που αναφέρεται στην περίπτωση α΄,

γ) τα στοιχεία της περίπτωσης α΄ που αφορούν το συντονιστή του ασφαλιστικού πράκτορα.

4. Αν η ασφαλιστική επιχείρηση παρέχει εξουσιοδότηση και δίδει εντολή σε ασφαλιστικό διαμεσολαβητή να προβαίνει στην είσπραξη ασφαλίστρων από τον πελάτη για λογαριασμό της, και εφόσον η καταβολή των ασφαλίστρων δεν αποδεικνύεται από άλλα ισοδύναμα μέσα, όπως καταθετήρια σε τραπεζικό λογαριασμό και αποδεικτικά πληρωμής στα ΕΛ.ΤΑ., ο ασφαλιστικός διαμεσολαβητής παραδίδει στον πελάτη:

α) είτε τη νόμιμη απόδειξη είσπραξης ασφαλίστρων που εξέδωσε η ασφαλιστική επιχείρηση,

β) είτε υπογεγραμμένη απόδειξη που εκδίδει ο ασφαλιστικός διαμεσολαβητής, η οποία περιλαμβάνει την ημερομηνία έκδοσης της απόδειξης και είσπραξης των ασφαλίστρων, τα πλήρη φορολογικά και επαγγελματικά στοιχεία του εισπράξαντος, την επωνυμία της ασφαλιστικής επιχείρησης για λογαριασμό της οποίας εισπράττει τα ασφάλιστρα, τα πλήρη στοιχεία εξατομίκευσης του πελάτη, τα καταβληθέντα από τον πελάτη ασφάλιστρα, καθώς και σύντομη περιγραφή της ασφάλισης για την οποία καταβλήθηκαν τα ασφάλιστρα. Οι παραπάνω αποδείξεις είναι τριπλότυπες, ένα αντίγραφο παραδίδεται στον πελάτη, το δεύτερο στην ασφαλιστική επιχείρηση και το τρίτο τηρείται σε αρχείο από τον ασφαλιστικό διαμεσολαβητή. Το αρχείο μπορεί να τηρείται και σε ηλεκτρονική μορφή.

5. Απαγορεύεται η εξουσιοδότηση για την είσπραξη ασφαλίστρων από τον ασφαλιστικό διαμεσολαβητή σε οποιονδήποτε τρίτο χωρίς τη γραπτή συναίνεση της ασφαλιστικής επιχείρησης, για λογαριασμό της οποίας ενεργείται η είσπραξη.

Άρθρο 29
Συγκρούσεις συμφερόντων και διαφάνεια
(Άρθρο 19 της Οδηγίας)

1. Ο ασφαλιστικός διαμεσολαβητής εγκαίρως πριν

από τη σύναψη ασφαλιστικής σύμβασης παρέχει στον πελάτη, επιπροσθέτως όσων προβλέπονται στο άρθρο 28, και τις εξής πληροφορίες:

α) αν κατέχει οποιαδήποτε άμεση ή έμμεση συμμετοχή σε ασφαλιστική επιχείρηση που να φθάνει ή να υπερβαίνει ποσοστό δέκα τοις εκατό (10%) των δικαιωμάτων ψήφου ή του κεφαλαίου της,

β) αν ασφαλιστική επιχείρηση ή μητρική ασφαλιστικής επιχείρησης κατέχει οποιαδήποτε άμεση ή έμμεση συμμετοχή που να φθάνει ή να υπερβαίνει ποσοστό δέκα τοις εκατό (10%) των δικαιωμάτων ψήφου ή του κεφαλαίου του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή,

γ) σε σχέση με την προτεινόμενη σύμβαση:

αα) αν είναι μεσίτης, ότι παρέχει συμβουλή βάσει αμερόληπτης και προσωπικής ανάλυσης, δηλαδή με βάση την ανάλυση επαρκούς αριθμού ασφαλιστικών συμβάσεων που διατίθενται στην αγορά, ώστε αυτός να είναι σε θέση να προβεί σε εξατομικευμένη σύσταση, σύμφωνα με επαγγελματικά κριτήρια, της ασφαλιστικής σύμβασης που θα ανταποκρίνεται πληρέστερα στις ανάγκες του πελάτη,

ββ) αν ο ασφαλιστικός πράκτορας διανέμει προϊόντα μίας μόνον ασφαλιστικής επιχείρησης, είτε αυτή αναλαμβάνει πλήρως την ευθύνη για τη δραστηριότητά του είτε όχι, ενημερώνει τον πελάτη για την αποκλειστικότητα της συνεργασίας και για την επωνυμία της ασφαλιστικής επιχείρησης,

γγ) αν ο ασφαλιστικός πράκτορας δραστηριοποιείται σε συνεργασία με περισσότερες ασφαλιστικές επιχειρήσεις, γνωστοποιεί στον πελάτη τις επωνυμίες των ασφαλιστικών επιχειρήσεων και τα προϊόντα τους τα οποία διανέμει,

δ) Τη φύση της αμοιβής που λαμβάνει σε σχέση με τη σύμβαση ασφάλισης,

ε) σε σχέση με τη σύμβαση ασφάλισης αν εργάζεται:

αα) βάσει αμοιβής που καταβάλλεται απευθείας από τον πελάτη,

ββ) βάσει προμήθειας κάθε είδους που περιλαμβάνεται στο ασφάλιστρο,

γγ) βάσει άλλου τύπου αμοιβής, συμπεριλαμβανομένου κάθε είδους οικονομικού οφέλους, που προτείνεται ή παρέχεται σε σχέση με τη σύμβαση ασφάλισης,

δδ) βάσει συνδυασμού οποιουδήποτε τύπου αμοιβής ορίζεται στις υποπεριπτώσεις αα΄ έως γγ΄.

2. Αν ο πελάτης, με αφορμή την ασφαλιστική σύμβαση και μετά τη σύναψή της, πραγματοποιεί καταβολές πέραν των προβλεπόμενων ασφαλίστρων και πληρωμών, ο ασφαλιστικός διαμεσολαβητής γνωστοποιεί, επίσης, στον πελάτη, για καθεμία από τις μεταγενέστερες πληρωμές, τις πληροφορίες της παραγράφου 1.

3. Εγκαίρως πριν από τη σύναψη της ασφαλιστικής σύμβασης, η ασφαλιστική επιχείρηση κατά τη διενέργεια από αυτήν δραστηριότητας διανομής ενημερώνει τον πελάτη για τη φύση της αμοιβής που λαμβάνουν οι υπάλληλοί της σε σχέση με τη διανομή της ασφαλιστικής σύμβασης, συμπεριλαμβανομένης της περίπτωσης που η αμοιβή συνδέεται με καταβολές πέραν των προβλεπόμενων ασφαλίστρων και των πληρωμών ή με καταβολές από πρόσωπο διαφορετικό από τον πελάτη.

Άρθρο 30
Παροχή συμβουλών και πρότυπα πωλήσεων
(Άρθρο 20 της Οδηγίας)

1. Πριν από την σύναψη σύμβασης ασφάλισης, ο διανομέας ασφαλιστικών προϊόντων προβαίνει στα εξής:

α) προσδιορίζει τις απαιτήσεις και τις ανάγκες του πελάτη, βάσει των πληροφοριών που του παρέχει ο πελάτης. Το προτεινόμενο ασφαλιστικό προϊόν και κάθε προτεινόμενη ασφαλιστική σύμβαση πρέπει να ανταποκρίνονται στις απαιτήσεις και τις ανάγκες του πελάτη, β) επεξηγεί στον πελάτη τα χαρακτηριστικά του ασφαλιστικού προϊόντος με τρόπο αντικειμενικό και κατανοητό, που του επιτρέπει να επιλέξει ασφαλιστικό προϊόν και να αποφασίσει για τη σύναψη της σύμβασης ασφάλισης, αφού έχει επαρκώς ενημερωθεί για τις ασφαλιστικές καλύψεις και για τα εκατέρωθεν δικαιώματα και υποχρεώσεις. Ειδικά κατά τη διανομή ασφαλιστικών προϊόντων των κλάδων ασφάλισης της παρ. 1 του άρθρου 4 του ν. 4364/2016, ο διανομέας ασφαλιστικών προϊόντων παραδίδει επιπροσθέτως το έγγραφο πληροφοριών της παραγράφου 3,

γ) παρέχει στον πελάτη συμβουλή για συγκεκριμένο ασφαλιστικό προϊόν ή συγκεκριμένη ασφαλιστική σύμβαση και εξηγεί στον πελάτη τους λόγους για

τους οποίους το προτεινόμενο προϊόν ικανοποιεί καλύτερα τις απαιτήσεις και τις ανάγκες του. Η συμβουλή παρέχεται με έναν από τους τρόπους που προβλέπονται στο άρθρο 33,

δ) ειδικά ο μεσίτης ασφαλίσεων, επιπλέον των ανωτέρω, παραδίδει στον πελάτη τη σύμβαση της περίπτωσης β΄ της παραγράφου 4 του άρθρου 5.

2. Οι διευκρινίσεις που αναφέρονται στην παράγραφο 1 διαφοροποιούνται ανάλογα με το σύνθετο χαρακτήρα του προτεινόμενου ασφαλιστικού προϊόντος και τον τύπο του πελάτη.

3. Η ασφαλιστική επιχείρηση συντάσσει έγγραφο πληροφοριών για το ασφαλιστικό προϊόν, το οποίο διανέμεται σε χαρτί ή σε άλλο σταθερό μέσο.

4. Το έγγραφο πληροφοριών για το ασφαλιστικό προϊόν:

α) είναι σύντομο και χωριστό έγγραφο,

β) είναι σαφές και ευανάγνωστο, με χαρακτήρες αναγνώσιμου μεγέθους,

γ) παραμένει ευανάγνωστο, είτε παραδίδεται έγχρωμο, είτε σε ασπρόμαυρο αντίγραφο,

δ) συντάσσεται στην ελληνική γλώσσα, με την επιφύλαξη αντίθετης συμφωνίας,

ε) είναι ακριβές και μη παραπλανητικό,

στ) φέρει τον τίτλο «έγγραφο πληροφοριών για το ασφαλιστικό προϊόν» στο πάνω μέρος της πρώτης σελίδας,

ζ) περιλαμβάνει δήλωση ότι δεν υποκαθιστά ούτε την προβλεπόμενη από την κείμενη νομοθεσία προσυμβατική ενημέρωση, ούτε την ασφαλιστική σύμβαση και τους γενικούς και ειδικούς όρους της.

5. Το έγγραφο πληροφοριών για το ασφαλιστικό προϊόν περιέχει τις εξής πληροφορίες:

α) το είδος της ασφάλισης, καθώς και την ονομασία του προϊόντος, εφόσον υφίσταται,

β) περίληψη της ασφαλιστικής κάλυψης, συμπεριλαμβανομένων των κύριων ασφαλιζόμενων κινδύνων, του ασφαλιζόμενου ποσού και, όπου έχει εφαρμογή, του γεωγραφικού πεδίου, καθώς και περίληψη των εξαιρούμενων κινδύνων,

γ) λεπτομέρειες για τον τρόπο και το χρόνο καταβολής του ασφαλίστρου,

δ) τις περιπτώσεις για τις οποίες η ασφαλιστική επιχείρηση μπορεί να αρνηθεί την καταβολή αποζημίωσης, πέραν των εξαιρούμενων κινδύνων,

ε) τις υποχρεώσεις του λήπτη της ασφάλισης κατά την έναρξη της ασφαλιστικής σύμβασης,

στ) τις υποχρεώσεις του λήπτη της ασφάλισης κατά τη διάρκεια της ασφαλιστικής σύμβασης,

ζ) τις υποχρεώσεις του λήπτη της ασφάλισης σε περίπτωση αξίωσης για αποζημίωση,

η) τη διάρκεια της ασφαλιστικής σύμβασης παραθέτοντας σχετικό παράδειγμα με τις ημερομηνίες έναρξης και λήξης της σύμβασης,

θ) τον τρόπο καταγγελίας της σύμβασης από το λήπτη της ασφάλισης.

Άρθρο 31
Πληροφορίες που παρέχουν οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές που ασκούν ως δευτερεύουσα δραστηριότητα τη διανομή ασφαλιστικών προϊόντων
(Άρθρο 21 της Οδηγίας)

Οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές που ασκούν ως δευτερεύουσα δραστηριότητα τη διανομή ασφαλιστικών προϊόντων συμμορφώνονται με τις ρυθμίσεις των περιπτώσεων α΄, γ΄ και δ΄ της παραγράφου 1 του άρθρου 28 και των περιπτώσεων δ΄ και ε΄ της παραγράφου 1 του άρθρου 29.

Άρθρο 32
Εξαιρέσεις παροχής πληροφοριών
(Άρθρο 22 παρ. 1 της Οδηγίας)

1. Οι πληροφορίες που αναφέρονται στις παραγράφους 1 και 2 του άρθρου 28 και στα άρθρα 29 και 30 δεν χρειάζεται να παρέχονται όταν ο διανομέας ασφαλιστικών προϊόντων ασκεί δραστηριότητες διανομής σε σχέση με την ασφάλιση μεγάλων κινδύνων.

2. Οι πληροφορίες που αναφέρονται στα άρθρα 39 και 40 δεν χρειάζεται να παρέχονται σε επαγγελματία πελάτη, όπως ορίζεται με την περίπτωση 10 της παρ. 1 του άρθρου 4 του ν. 4514/2018 και την περίπτωση 10 της παρ. 1 του άρθρου 4 της Οδηγίας 2014/65/ΕΕ..

Άρθρο 33
Όροι ενημέρωσης
(Άρθρο 23 της Οδηγίας)

1. Οι πληροφορίες των παραγράφων 1 και 2 του άρθρου 28 και των άρθρων 29, 30, 39 και 40 παρέχονται στον πελάτη εγγράφως και δωρεάν, στην ελληνική γλώσσα, ή σε άλλη γλώσσα, ύστερα από συμφωνία των μερών. Οι ανωτέρω πληροφορίες διατυπώνονται με σαφήνεια και ακρίβεια, ώστε να είναι κατανοητές στον πελάτη.

2. Κατά παρέκκλιση από τη γενική υποχρέωση έγγραφης ενημέρωσης σύμφωνα με την παράγραφο 1, οι πληροφορίες των παραγράφων 1 και 2 του άρθρου 28 και των άρθρων 29, 30, 39 και 40 επιτρέπεται να παρέχονται στον πελάτη με ένα από τα εξής μέσα:

α) σε σταθερό μέσο πλην του χαρτιού, όταν πληρούνται οι προϋποθέσεις που καθορίζονται στην παράγραφο 4,

β) μέσω ιστότοπου, όταν πληρούνται οι προϋποθέσεις που καθορίζονται στην παράγραφο 5.

3. Ανεξαρτήτως της εφαρμογής της παραγράφου 2, οι πληροφορίες των παραγράφων 1 και 2 του άρθρου 28 και των άρθρων 29, 30, 39 και 40 παρέχονται σε κάθε περίπτωση εγγράφως στον πελάτη, εφόσον αυτός υποβάλλει σχετική αίτηση.

4. Οι πληροφορίες των παραγράφων 1 και 2 του άρθρου 28 και των άρθρων 29, 30, 39 και 40 μπορεί να παρέχονται με σταθερό μέσο πλην του χαρτιού, εφόσον:

α) η χρήση του σταθερού μέσου είναι κατάλληλη στο πλαίσιο της επιχειρηματικής σχέσης μεταξύ διανομέα ασφαλιστικών προϊόντων και πελάτη,

β) η δυνατότητα επιλογής μεταξύ πληροφόρησης σε χαρτί και σε σταθερό μέσο έχει δοθεί στον πελάτη και εκείνος επέλεξε το σταθερό μέσο.

5. Οι πληροφορίες των παραγράφων 1 και 2 του άρθρου 28 και των άρθρων 29, 30, 39 και 40 μπορεί να παρέχονται μέσω δικτυακού τόπου, αν απευθύνονται προσωπικά στον πελάτη ή εφόσον πληρούνται οι εξής προϋποθέσεις:

α) η παροχή των πληροφοριών αυτών μέσω δικτυακού τόπου είναι κατάλληλη στο πλαίσιο της επιχειρηματικής σχέσης διανομέα ασφαλιστικών προϊόντων και πελάτη,

β) ο πελάτης έχει συναινέσει στην παροχή των πληροφοριών αυτών μέσω δικτυακού τόπου,

γ) ο πελάτης έχει ενημερωθεί ηλεκτρονικά για τη διεύθυνση του δικτυακού τόπου και το σημείο αυτού με τις σχετικές πληροφορίες,

δ) οι πληροφορίες αυτές παραμένουν διαθέσιμες στο δικτυακό τόπο για όσο χρόνο είναι εύλογο να τις συμβουλεύεται ο πελάτης.

6. Για τους σκοπούς των παραγράφων 4 και 5, η παροχή πληροφοριών με σταθερό μέσο πλην του χαρτιού ή μέσω ιστότοπου θεωρείται κατάλληλη, στο πλαίσιο της επιχειρηματικής σχέσης διανομέα και πελάτη, αν υπάρχουν αποδεικτικά στοιχεία ότι ο πελάτης έχει τακτική πρόσβαση στο διαδίκτυο. Τέτοιο αποδεικτικό στοιχείο αποτελεί, ιδίως, η εκ μέρους του πελάτη παροχή στο διανομέα διεύθυνσης ηλεκτρονικού ταχυδρομείου για τους σκοπούς αυτής της σχέσης.

7. Στην περίπτωση πώλησης μέσω τηλεφώνου οι πληροφορίες που δίδονται στον πελάτη από το διανομέα πριν από τη σύναψη της σύμβασης, συμπεριλαμβανομένου του εγγράφου πληροφοριών για το ασφαλιστικό προϊόν, παρέχονται σύμφωνα με την κείμενη νομοθεσία για την εμπορία από απόσταση χρηματοοικονομικών υπηρεσιών. Σε κάθε περίπτωση, οι πληροφορίες αυτές παρέχονται από τον διανομέα στον πελάτη σύμφωνα με τις παραγράφους 1 ή 2, αμέσως μετά τη σύναψη της ασφαλιστικής σύμβασης.

Άρθρο 34
Διασταυρούμενες πωλήσεις
(Άρθρο 24 της Οδηγίας)

1. Όταν ένα ασφαλιστικό προϊόν προσφέρεται από κοινού με συμπληρωματικό προϊόν ή με μια υπηρεσία που δεν είναι ιδιωτική ασφάλιση, ως μέρος πακέτου ή της ίδιας συμφωνίας, ο διανομέας ασφαλιστικών προϊόντων ενημερώνει τον πελάτη αν υπάρχει η δυνατότητα αγοράς των διαφορετικών συστατικών στοιχείων χωριστά και, αν υπάρχει, παρέχει επαρκή περιγραφή

των διαφορετικών στοιχείων της συμφωνίας ή του πακέτου, καθώς και χωριστή τεκμηρίωση για το κόστος και τις χρεώσεις του κάθε στοιχείου.

2. Στην περίπτωση της παραγράφου 1 και όταν ο κίνδυνος ή η ασφαλιστική κάλυψη που προκύπτει από αυτή τη συμφωνία ή το πακέτο που προσφέρεται σε πελάτη διαφέρει από τον κίνδυνο που σχετίζεται με κάθε συστατικό στοιχείο χωριστά, ο διανομέας ασφαλιστικών προϊόντων παρέχει επαρκή περιγραφή των διαφορετικών στοιχείων της συμφωνίας ή του πακέτου και του τρόπου με τον οποίο η αλληλεπίδρασή τους μεταβάλλει τον κίνδυνο ή την ασφαλιστική κάλυψη.

3. Όταν ένα ασφαλιστικό προϊόν είναι συμπληρωματικό αγαθού ή υπηρεσίας που δεν είναι ιδιωτική ασφάλιση, ως μέρος πακέτου ή της ίδιας συμφωνίας, ο διανομέας ασφαλιστικών προϊόντων προσφέρει στον πελάτη τη δυνατότητα να αγοράσει το αγαθό ή την υπηρεσία χωριστά. Η παρούσα δεν εφαρμόζεται όταν ένα ασφαλιστικό προϊόν είναι συμπληρωματικό σε επενδυτική υπηρεσία ή δραστηριότητα, όπως ορίζεται στην παρ. 2 του άρθρου 4 του ν. 4514/2018, σε σύμβαση πίστωσης, όπως ορίζεται στην παρ. 3 του άρθρου 3 του ν. 4438/2016 (Α΄ 220), ή σε λογαριασμό πληρωμών, όπως ορίζεται στην παρ. 3 του άρθρου 2 του ν. 4465/2017 (Α΄ 47).

4.Το παρόν άρθρο δεν εμποδίζει τη διανομή ασφαλιστικών προϊόντων που παρέχουν κάλυψη για διάφορους τύπους κινδύνων (ασφαλιστήρια συμβόλαια πολλαπλών κινδύνων).

5. Στις περιπτώσεις των παραγράφων 1 και 3, ο διανομέας ασφαλιστικών προϊόντων προσδιορίζει τις απαιτήσεις και τις ανάγκες του πελάτη σε σχέση με τα ασφαλιστικά προϊόντα που αποτελούν μέρος του συνολικού πακέτου ή της συμφωνίας.

Άρθρο 35
Εποπτεία προϊόντων και απαιτήσεις διακυβέρνησης (Άρθρο 25 της Οδηγίας)

1. Οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις και οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές που δημιουργούν ασφαλιστικό προϊόν προς πώληση, διαθέτουν, εφαρμόζουν και επανεξετάζουν διαδικασία για την έγκριση κάθε ασφαλιστικού προϊόντος ή για την έγκριση σημαντικών προσαρμογών σε υφιστάμενο ασφαλιστικό προϊόν, πριν το προωθήσουν στην αγορά ή το διανείμουν σε πελάτη. Η διαδικασία έγκρισης προϊόντων είναι κατάλληλη και ανάλογη προς τη φύση του ασφαλιστικού προϊόντος και: α) εντοπίζει και προσδιορίζει συγκεκριμένη αγορά στόχο για κάθε προϊόν,

β) διασφαλίζει ότι έχουν ληφθεί υπόψη όλοι οι κίνδυνοι που συνδέονται με την προσδιορισμένη αγορά - στόχο,

γ) διασφαλίζει ότι η σκοπούμενη στρατηγική διανομής είναι κατάλληλη για την προσδιορισμένη αγορά-στόχο,

δ) λαμβάνει εύλογα μέτρα για να διασφαλίσει ότι το ασφαλιστικό προϊόν διανέμεται στην προσδιορισμένη αγορά-στόχο.

2. Οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις της παραγράφου 1 παρακολουθούν, επανεξετάζουν και αναθεωρούν τακτικά τα ασφαλιστικά προϊόντα που προσφέρουν ή προωθούν στην αγορά, λαμβάνοντας υπόψη κάθε γεγονός που μπορεί να επηρεάσει σοβαρά το δυνητικό κίνδυνο για την προσδιορισμένη αγορά - στόχο, με σκοπό να αξιολογούν τουλάχιστον κατά πόσον το ασφαλιστικό προϊόν συνεχίζει να είναι συνεπές με τις ανάγκες της προσδιορισμένης αγοράς - στόχου και κατά πόσον η στρατηγική διανομής συνεχίζει να είναι η κατάλληλη.

3. Οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις και οι διαμεσολαβητές που δημιουργούν ασφαλιστικό προϊόν προς πώληση, θέτουν στη διάθεση των διανομέων της παραγράφου 4 τις κατάλληλες πληροφορίες για το ασφαλιστικό προϊόν και τη διαδικασία έγκρισης προϊόντων, στις οποίες περιλαμβάνεται και η προσδιορισμένη αγορά - στόχος του ασφαλιστικού προϊόντος.

4. Οι διανομείς ασφαλιστικών προϊόντων που δίδουν συμβουλή για ασφαλιστικά προϊόντα ή προτείνουν ασφαλιστικά προϊόντα που δεν δημιουργούν οι ίδιοι, διαθέτουν τις κατάλληλες οργανωτικές ρυθμίσεις για να λαμβάνουν τις πληροφορίες της παραγράφου 3 και να κατανοούν τα χαρακτηριστικά και την προσδιορισμένη αγορά-στόχο για κάθε ασφαλιστικό προϊόν.

5. Το παρόν δεν εφαρμόζεται στην ασφάλιση μεγάλων κινδύνων.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΣΤ΄
ΠΡΟΣΘΕΤΕΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ ΣΕ ΣΧΕΣΗ ΜΕ ΒΑΣΙΖΟΜΕΝΑ ΣΕ ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ

Άρθρο 36
Πεδίο εφαρμογής πρόσθετων απαιτήσεων (Άρθρο 26 της Οδηγίας)

Το παρόν Κεφάλαιο καθορίζει πρόσθετες απαιτήσεις σε εκείνες που ισχύουν για δραστηριότητες διανομής ασφαλιστικών προϊόντων σύμφωνα με τα άρθρα 27, 28, 29 και 30, όταν οι δραστηριότητες διανομής ασφαλιστικών προϊόντων ασκούνται σε σχέση με την πώληση βασιζόμενων σε ασφάλιση επενδυτικών προϊόντων από τους εξής: α) ασφαλιστικό διαμεσολαβητή, β) ασφαλιστική επιχείρηση. Άρθρο 37 Πρόληψη σύγκρουσης συμφερόντων (Άρθρα 27 και 28 της Οδηγίας)

1. Με την επιφύλαξη του άρθρου 27, οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές και οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις που ασκούν διανομή επενδυτικών προϊόντων βασιζόμενων σε ασφάλιση διαθέτουν και εφαρμόζουν αποτελεσματικές οργανωτικές και διοικητικές ρυθμίσεις για την αποτροπή φαινομένων σύγκρουσης συμφερόντων. Οι εν λόγω ρυθμίσεις είναι ανάλογες προς τις ασκούμενες από εκείνους δραστηριότητες, το είδος του διανομέα και τα ασφαλιστικά προϊόντα που προωθεί.

2. Οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές και οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις λαμβάνουν τα κατάλληλα μέτρα για τον έγκαιρο εντοπισμό σύγκρουσης συμφερόντων μεταξύ αυτών των ιδίων, συμπεριλαμβανομένων των διευθυντών και των υπαλλήλων τους και κάθε προσώπου που ενεργεί υπό τον άμεσο ή έμμεσο έλεγχό τους, και των πελατών τους ή μεταξύ δύο πελατών τους κατά την άσκηση δραστηριοτήτων διανομής ασφαλιστικών προϊόντων.

3. Αν ο ασφαλιστικός διαμεσολαβητής ή η ασφαλιστική επιχείρηση εκτιμούν ότι, παρά τα μέτρα της παραγράφου 1, εξακολουθεί να υφίσταται κίνδυνος βλάβης των συμφερόντων του πελάτη, τον ενημερώνουν εγγράφως ή με άλλο σταθερό μέσο, με σαφήνεια και εγκαίρως πριν από τη σύναψη της σύμβασης ασφάλισης, για τη γενική φύση ή την πηγή της σύγκρουσης συμφερόντων, και η ενημέρωση περιλαμβάνει επαρκείς λεπτομέρειες, λαμβάνοντας υπόψη τη φύση του πελάτη, για να μπορέσει ο εν λόγω πελάτης να λάβει απόφαση ενημερωμένος για τις δραστηριότητες διανομής ασφαλιστικών προϊόντων στο πλαίσιο των οποίων προκύπτει η σύγκρουση συμφερόντων.

Άρθρο 38
Υποχρεώσεις οργάνωσης αρχείων (Άρθρο 30 παρ. 4 της Οδηγίας)

1.Ο ασφαλιστικός διαμεσολαβητής και η ασφαλιστική επιχείρηση τηρούν αρχείο όπου φυλάσσονται ένα ή περισσότερα έγγραφα, που αποτυπώνουν όσα έχουν συμφωνηθεί μεταξύ του πελάτη και του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή ή της ασφαλιστικής επιχείρησης για τα εκατέρωθεν δικαιώματα και τις υποχρεώσεις, καθώς και τους άλλους όρους με τους οποίους ο ασφαλιστικός διαμεσολαβητής ή η ασφαλιστική επιχείρηση παρέχει υπηρεσίες διανομής στον πελάτη. Τα δικαιώματα και οι υποχρεώσεις των μερών μπορούν να ορίζονται με αναφορά σε άλλα έγγραφα ή νομικά κείμενα.

2. Λαμβάνοντας υπόψη τις ιδιαιτερότητες της κατηγορίας για την οποία διατηρεί εγγραφή στο ειδικό μητρώο, αλλά και το εύρος και την πολυπλοκότητα των συμβάσεων για τις οποίες διαμεσολαβεί, ο ασφαλιστικός διαμεσολαβητής διαθέτει κατάλληλη για τον όγκο και τη μορφή των δραστηριοτήτων του λογιστική και μηχανογραφική οργάνωση.

3. Ο ασφαλιστικός διαμεσολαβητής φυλάσσει, διαθέτει και χρησιμοποιεί για το σκοπό για τον οποίο προορίζονται όλα τα ενημερωτικά προς τον πελάτη έντυπα που του διαθέτουν, στο πλαίσιο της κείμενης ασφαλιστικής νομοθεσίας, οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις με τις οποίες συνεργάζεται.

Άρθρο 39
Ενημέρωση πελατών (Άρθρο 29 της Οδηγίας)

1. Με την επιφύλαξη του άρθρου 28 και της πα-

ραγράφου 1 του άρθρου 29, οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές και οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις ενημερώνουν τον πελάτη, εγκαίρως πριν από τη σύναψη σύμβασης επενδυτικών προϊόντων βασιζόμενων σε ασφάλιση, για το συνολικό κόστος διανομής και τις συναφείς επιβαρύνσεις. Η ενημέρωση αυτή περιλαμβάνει τουλάχιστον τα εξής:

α) το κατά πόσο ο ασφαλιστικός διαμεσολαβητής ή η ασφαλιστική επιχείρηση θα δίνει στον πελάτη περιοδική αξιολόγηση της καταλληλότητας των βασιζόμενων σε ασφάλιση επενδυτικών προϊόντων που συστήνονται στον εν λόγω πελάτη, αξιολόγηση που αναφέρεται στην παράγραφο 4 του άρθρου 40,

β) όσον αφορά την ενημέρωση για τα βασιζόμενα σε ασφάλιση επενδυτικά προϊόντα και τις προτεινόμενες στρατηγικές, κατάλληλη καθοδήγηση και προειδοποιήσεις σχετικά με τους κινδύνους που συνδέονται με τα βασιζόμενα σε ασφάλιση επενδυτικά προϊόντα ή με την πρόταση συγκεκριμένων επενδυτικών στρατηγικών,

γ) όσον αφορά την ενημέρωση για όλα τα κόστη και τις συναφείς επιβαρύνσεις που πρέπει να κοινοποιηθούν, πληροφορίες σχετικά με τη διανομή του βασιζόμενου σε ασφάλιση επενδυτικού προϊόντος, μεταξύ άλλων, σχετικά με το κόστος των συμβουλευτικών υπηρεσιών, κατά περίπτωση, το κόστος του βασιζόμενου σε ασφάλιση επενδυτικού προϊόντος που συνιστάται ή διαφημίζεται στον πελάτη, και σχετικά με τον τρόπο με τον οποίο μπορεί ο πελάτης να το πληρώσει, περιλαμβάνοντας και όλες τις πληρωμές προς τρίτους. Το κόστος και οι επιβαρύνσεις του προηγούμενου εδαφίου αθροίζονται, ώστε ο πελάτης να κατανοήσει το συνολικό κόστος που επωμίζεται μέχρι την προβλεπόμενη λήξη της σύμβασης και την αθροιστική επίπτωσή του στην επένδυση. Αν το ζητήσει ο πελάτης, του χορηγείται επιπλέον αναλυτική καταγραφή του κόστους και των χρεώσεων.

2. Η ενημέρωση της παραγράφου 1 δίδεται στον πελάτη σε κατανοητή μορφή, ώστε ο πελάτης να επιλέξει προϊόν και να αποφασίσει για τη σύναψη της σύμβασης, έχοντας επαρκώς ενημερωθεί όχι μόνον για τα δικαιώματα και τις καλύψεις, αλλά και για τις υποχρεώσεις, τα βάρη και τους κινδύνους που πηγάζουν για εκείνον από το βασιζόμενο σε ασφάλιση επενδυτικό προϊόν.

3. Η ενημέρωση της παραγράφου 1 δίδεται σε τακτική βάση, ετήσια τουλάχιστον, καθ' όλη τη διάρκεια ισχύος του βασιζόμενου σε ασφάλιση επενδυτικού προϊόντος.

4. Με την επιφύλαξη του άρθρου 29, οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές και οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις μπορούν να εισπράττουν ή να πληρώνουν αμοιβή ή προμήθεια και να παρέχουν ή να δέχονται οποιοδήποτε μη χρηματικό όφελος στο πλαίσιο διανομής επενδυτικού προϊόντος βασιζόμενου σε ασφάλιση ή παρεπόμενης υπηρεσίας, προς ή από οποιονδήποτε πλην του πελάτη ή του αντιπροσώπου του, μόνον αν η πληρωμή ή το όφελος:

α) δεν επηρεάζει αρνητικά την ποιότητα της παρεχόμενης υπηρεσίας διανομής,

β) δεν εμποδίζει τη συμμόρφωση του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή και της ασφαλιστικής επιχείρησης με το καθήκον τους να ενεργούν με έντιμο, αμερόληπτο και επαγγελματικό τρόπο για την καλύτερη δυνατή εξυπηρέτηση των συμφερόντων του πελάτη.

Άρθρο 40
Δήλωση αξιολόγησης καταλληλότητας και συμβατότητας του προϊόντος (Άρθρο 30 παρ. 1, 2 και 5 της Οδηγίας)

1. Με την επιφύλαξη όσων προβλέπονται στο άρθρο 30 παράγραφος 1, ο ασφαλιστικός διαμεσολαβητής ή η ασφαλιστική επιχείρηση λαμβάνουν τις αναγκαίες πληροφορίες για τη γνώση και την προηγούμενη εμπειρία του πελάτη ως επενδυτή σε προϊόν βασιζόμενο σε ασφάλιση, τη χρηματοοικονομική κατάστασή του, τη δυνατότητά του να υποστεί ζημίες, καθώς και για τους επενδυτικούς του στόχους, συμπεριλαμβανομένου του επιπέδου ανοχής του σε κίνδυνο, ώστε να είναι σε θέση να συστήσουν στον πελάτη το προϊόν που ταιριάζει με το επίπεδο ανοχής του πελάτη στον κίνδυνο, με τη δυνατότητά του να υποστεί ζημίες και με τα άλλα χαρακτηριστικά του. Όταν ένας ασφαλιστικός διαμεσολαβητής ή μια ασφαλιστική επιχείρηση συστήνουν ένα πακέτο υπηρεσιών ή προϊόντων σύμφωνα με το άρθρο 34, στο οποίο περιλαμβάνεται επενδυτικό προϊόν βασιζόμενο σε ασφάλιση, διασφαλίζουν ότι το συνολικό πακέτο, και όχι μόνον το βασιζόμενο σε ασφάλιση επενδυτικό προϊόν, είναι κατάλληλο για τον πελάτη.

2. Σύμφωνα με τις πληροφορίες που λαμβάνουν κατά την παράγραφο 1, ο ασφαλιστικός διαμεσολαβητής ή η ασφαλιστική επιχείρηση παρέχουν στον πελάτη, πριν τη σύναψη της ασφαλιστικής σύμβασης, δήλωση αξιολόγησης καταλληλότητας προϊόντος όπου αποτυπώνεται η συμβουλή τους και εξηγείται πώς αυτή ανταποκρίνεται στις επιλογές, στους στόχους και στα άλλα χαρακτηριστικά του πελάτη που αναφέρονται στην παράγραφο 1. Η δήλωση αξιολόγησης καταλληλότητας προϊόντος δίδεται με έγγραφο ή άλλο σταθερό μέσο και σύμφωνα με τις προϋποθέσεις του άρθρου 33 του παρόντος. Αν οι πελάτες ή οι δυνητικοί πελάτες δεν παράσχουν τις αναφερόμενες στο πρώτο εδάφιο πληροφορίες σχετικά με τις γνώσεις και την πείρα τους, ή αν παράσχουν ανεπαρκείς σχετικές πληροφορίες, ο ασφαλιστικός διαμεσολαβητής ή η ασφαλιστική επιχείρηση τους προειδοποιεί ότι δεν είναι σε θέση να κρίνει κατά πόσον το σκοπούμενο προϊόν είναι κατάλληλο γι' αυτούς. Η προειδοποίηση αυτή μπορεί να παρέχεται σε τυποποιημένη μορφή.

3. Στην περίπτωση πώλησης από απόσταση επενδυτικού προϊόντος που βασίζεται σε ασφάλιση, ο ασφαλιστικός διαμεσολαβητής ή η ασφαλιστική επιχείρηση μπορούν να παρέχουν τη δήλωση αξιολόγησης καταλληλότητας προϊόντος με έγγραφο ή άλλο σταθερό μέσο αμέσως μετά τη σύναψη της σύμβασης, με τον όρο ότι πληρούνται οι εξής προϋποθέσεις:

α) ο πελάτης συμφώνησε να παραλάβει τη δήλωση αξιολόγησης καταλληλότητας προϊόντος μετά τη σύναψη της σύμβασης,

β) η δήλωση αξιολόγησης καταλληλότητας προϊόντος παρέχεται στον πελάτη χωρίς αδικαιολόγητη καθυστέρηση,

γ) ο ασφαλιστικός διαμεσολαβητής ή η ασφαλιστική επιχείρηση προσέφεραν προηγουμένως στον πελάτη τη δυνατότητα να καθυστερήσει τη σύναψη της σύμβασης προκειμένου να παραλάβει πρώτα τη δήλωση αξιολόγησης καταλληλότητας προϊόντος της εν λόγω σύμβασης, αλλά εκείνος επέλεξε να την παραλάβει μετά.

4. Αν ο ασφαλιστικός διαμεσολαβητής ή η ασφαλιστική επιχείρηση έχουν ενημερώσει τον πελάτη ότι θα πραγματοποιούν περιοδική επαναξιολόγηση της καταλληλότητας του επενδυτικού προϊόντος που βασίζεται σε ασφάλιση, οφείλουν να επαναλαμβάνουν τη διαδικασία της παραγράφου 1 και να αποστέλλουν στον πελάτη επικαιροποιημένη δήλωση αξιολόγησης καταλληλότητας προϊόντος.

5. Αν ο ασφαλιστικός διαμεσολαβητής ή η ασφαλιστική επιχείρηση δεν εξασφαλίσουν τις πληροφορίες που απαιτούνται σύμφωνα με την παράγραφο 1 και τις διατάξεις των άρθρων 9, 10,14 και 17 του κατ' εξουσιοδότηση Κανονισμού (ΕΕ) 2017/2359 της Επιτροπής της 21ης Σεπτεμβρίου 2017 (ΕΕ L 341), ο ασφαλιστικός διαμεσολαβητής ή η ασφαλιστική επιχείρηση οφείλουν να απέχουν από την παροχή συμβουλής στον πελάτη για το επενδυτικό προϊόν που βασίζεται σε ασφάλιση, και να τον ενημερώσουν ότι, λόγω ελλιπούς εκ μέρους του πληροφόρησης, δεν είναι σε θέση να εκτιμήσουν κατά πόσον το συγκεκριμένο επενδυτικό προϊόν που βασίζεται σε ασφάλιση είναι κατάλληλο για αυτόν, ώστε να του παρέχουν τη δήλωση αξιολόγησης καταλληλόλητας προϊόντος. Αν ο πελάτης, παρόλο που έλαβε την προηγούμενη ενημέρωση, επιθυμεί να συνάψει τη συγκεκριμένη ασφαλιστική σύμβαση, ο ασφαλιστικός διαμεσολαβητής ή η ασφαλιστική επιχείρηση οφείλουν να αξιολογήσουν, βάσει των πληροφοριών που έχουν λάβει σύμφωνα με την παράγραφο 1, αν το συγκεκριμένο προϊόν είναι συμβατό με τον πελάτη, και αν δεν είναι συμβατό, οφείλουν να τον προειδοποιήσουν γι' αυτό. Στην περίπτωση διασταυρούμενης πώλησης, ο ασφαλιστικός διαμεσολαβητής ή η ασφαλιστική επιχείρηση οφείλουν επιπλέον να εξετάσουν κατά πόσον το συνολικό πακέτο είναι ενδεδειγμένο για τον συγκεκριμένο πελάτη.

6. Η ενημέρωση του παρόντος άρθρου γίνεται σύμφωνα με το άρθρο 33.

7. Η εποπτική αρχή μπορεί με απόφασή της να παρέχει διευκρινίσεις και να καθορίζει ελάχιστα πρότυπα για τη διαδικασία και τα κριτήρια για την αξιολόγηση της καταλληλότητας και της συμβατότητας του προϊόντος, να προβλέπει τον τύπο της παρεχόμενης δήλωσης αξιολόγησης καταλληλότητας προϊ-

όντος και της προειδοποίησης λόγω μη συμβατότητας προϊόντος, και ιδίως να εξειδικεύει την έκταση, τη μορφή και το περιεχόμενό τους, και να καθορίζει τις διοικητικές κυρώσεις για την παράβαση των διατάξεων της ανωτέρω απόφασης.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ Ζ΄

ΚΥΡΩΣΕΙΣ ΚΑΙ ΑΛΛΑ ΜΕΤΡΑ

Άρθρο 41
Διοικητικές κυρώσεις και συναφείς ρυθμίσεις (Άρθρο 31 της Οδηγίας)

1. Η εποπτική αρχή μπορεί να επιβάλει διοικητικές κυρώσεις για παράβαση των διατάξεων του παρόντος, ενεργώντας είτε αυτοτελώς είτε σε συνεργασία με άλλες αρχές, ή και κατόπιν αιτήσεως για συνεργασία και ανταλλαγή πληροφοριών με τις αρμόδιες δικαστικές αρχές. Σε περίπτωση υποθέσεων με διασυνοριακό χαρακτήρα, η εποπτική αρχή συνεργάζεται με τις άλλες αρμόδιες εθνικές ή ενωσιακές αρχές, συμπεριλαμβανομένων και των δικαστικών αρχών, αναφορικά με τις κυρώσεις και τα μέτρα που επιβάλλονται σύμφωνα με το παρόν Μέρος και λαμβάνει υπόψη τις προϋποθέσεις επεξεργασίας δεδομένων προσωπικού χαρακτήρα, σύμφωνα με τη σχετική κείμενη εθνική και ενωσιακή νομοθεσία.

2. Αν ο παραβαίνων ασφαλιστικός ή αντασφαλιστικός διαμεσολαβητής ή ασφαλιστικός διαμεσολαβητής που ασκεί ως δευτερεύουσα δραστηριότητα τη διανομή ασφαλιστικών προϊόντων είναι νομικό πρόσωπο, οι κυρώσεις και τα μέτρα που προβλέπονται στο παρόν Μέρος επιβάλλονται στο νομικό πρόσωπο και, επιπλέον αυτού, στο ή στα πρόσωπα που είναι υπεύθυνα για τη δραστηριότητα διανομής ασφαλιστικών προϊόντων κατά την παράγραφο 5 του άρθρου 19. Σε κάθε περίπτωση, οι κυρώσεις και τα μέτρα μπορεί να επιβληθούν και σε κάθε άλλο φυσικό ή νομικό πρόσωπο που η εποπτική αρχή διαπιστώσει ότι φέρει την ευθύνη ή και προέβη στην παράβαση.

3. Αν ο παραβαίνων είναι ασφαλιστική ή αντασφαλιστική επιχείρηση, οι κυρώσεις και τα μέτρα που προβλέπονται στο παρόν Μέρος επιβάλλονται στο νομικό πρόσωπο και, επιπλέον αυτού, στα πρόσωπα της παραγράφου 3 του άρθρου 24 του παρόντος Μέρους και της παρ. 2 του άρθρου 29 του ν. 4364/2016, μέλη της διοίκησης του νομικού προσώπου, καθώς και σε κάθε άλλο φυσικό ή νομικό πρόσωπο που η εποπτική αρχή διαπιστώσει ότι φέρει την ευθύνη ή και προέβη στην παράβαση.

Άρθρο 42
Δημοσιοποίηση κυρώσεων και λοιπών μέτρων (Άρθρο 32 της Οδηγίας)

1. Η εποπτική αρχή αναρτά στον ιστότοπό της, χωρίς αδικαιολόγητη καθυστέρηση, τις διοικητικές κυρώσεις και τα μέτρα που επιβάλλονται κατ' εφαρμογή του παρόντος, περιλαμβάνοντας πληροφορίες για το είδος και τη φύση της παράβασης, καθώς και την ταυτότητα των προσώπων εις βάρος των οποίων επιβλήθηκαν οι κυρώσεις ή τα μέτρα. Αν η δημοσίευση των στοιχείων των νομικών προσώπων ή των προσωπικών δεδομένων των φυσικών προσώπων είναι δυσανάλογη της παράβασης, αξιολογώντας την εν λόγω δημοσίευση για κάθε περίπτωση ξεχωριστά, ή αν η εν λόγω δημοσίευση θέτει σε κίνδυνο τη σταθερότητα της χρηματοοικονομικής αγοράς ή την έκβαση έρευνας που βρίσκεται σε εξέλιξη, η εποπτική αρχή μπορεί να αναβάλει τη δημοσίευση, να μη δημοσιεύσει τις κυρώσεις ή να τις δημοσιεύσει χωρίς αναφορά στην ταυτότητα των προσώπων.

2. Σε περίπτωση προσβολής των κυρώσεων ή των μέτρων που επιβάλλονται από την εποπτική αρχή, η δημοσίευση της παραγράφου 1 περιλαμβάνει τις πληροφορίες γι΄ αυτήν και την έκβασή της, έως και την ακύρωση της κύρωσης ή του μέτρου με δικαστική απόφαση.

3. Η εποπτική αρχή ενημερώνει την Ευρωπαϊκή Αρχή Ασφαλίσεων και Επαγγελματικών Συντάξεων (Ε.Α.Α.Ε.Σ.) για τις διοικητικές κυρώσεις και τα μέτρα που επιβάλλονται χωρίς να δημοσιευτούν, σύμφωνα με τις παραγράφους 1 και 2, αναφέροντας πληροφορίες για την άσκηση σχετικών προσφυγών και την έκβασή τους.

Άρθρο 43
Παραβάσεις, κυρώσεις και λοιπά μέτρα (Άρθρο 33 της Οδηγίας)

1. Το παρόν άρθρο εφαρμόζεται:

α) σε πρόσωπα που ασκούν δραστηριότητες διανομής χωρίς να είναι εγγεγραμμένα στο μητρώο του άρθρου 19 ή δραστηριοποιούνται στην ασφαλιστική διανομή κατά παράβαση των όσων ορίζονται στις παραγράφους 1, 2, 4, 5, 6 και 7 του άρθρου 5 και στο άρθρο 19,

β) στις ασφαλιστικές ή αντασφαλιστικές επιχειρήσεις ή στους ασφαλιστικούς ή αντασφαλιστικούς διαμεσολαβητές ή στους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές που ασκούν ως δευτερεύουσα δραστηριότητα τη διανομή ασφαλιστικών προϊόντων, οι οποίοι χρησιμοποιούν στις υπηρεσίες διανομής ασφαλιστικών και αντασφαλιστικών προϊόντων πρόσωπα που εμπίπτουν στην περίπτωση α΄,

γ) στους ασφαλιστικούς ή αντασφαλιστικούς διαμεσολαβητές ή στους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές που ασκούν ως δευτερεύουσα δραστηριότητα τη διανομή ασφαλιστικών προϊόντων, οι οποίοι έχουν εγγραφεί στο Ειδικό Μητρώο του άρθρου 19 προσκομίζοντας ανακριβή ή ψευδή στοιχεία ή δικαιολογητικά από εκείνα που προβλέπονται στα άρθρα 21, 22 και 23,

δ) στους διανομείς ασφαλιστικών προϊόντων που δεν ανταποκρίνονται στις προϋποθέσεις των άρθρων 20 έως και 24,

ε) στις ασφαλιστικές επιχειρήσεις ή τους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές που δεν συμμορφώνονται με τις απαιτήσεις επιχειρηματικής δεοντολογίας των άρθρων 27 έως και 40 σε σχέση με τη διανομή επενδυτικών προϊόντων βασιζόμενων σε ασφάλιση,

στ) στους διανομείς ασφαλιστικών προϊόντων που δεν συμμορφώνονται προς τις απαιτήσεις επιχειρηματικής δεοντολογίας των άρθρων 27 έως 35 σε σχέση με ασφαλιστικά προϊόντα, εκτός των προϊόντων που αναφέρονται στην περίπτωση ε΄.

2. Στις περιπτώσεις των παραβάσεων που αναφέρονται στην περίπτωση ε΄ της παραγράφου 1, η εποπτική αρχή μπορεί να επιβάλλει τουλάχιστον μια από τις εξής κυρώσεις και μέτρα:

α) να δημοσιοποιήσει την παράβαση στον ιστότοπό της, αναφέροντας το υπεύθυνο φυσικό ή νομικό πρόσωπο και κάθε άλλο πρόσωπο που φέρει την ευθύνη ή προέβη στην παράβαση, καθώς και τη φύση της παράβασης,

β) να διατάξει το υπεύθυνο φυσικό ή νομικό πρόσωπο να παύσει την παράβαση και να αποφύγει να την επαναλάβει στο μέλλον,

γ) όταν ο παραβαίνων είναι ασφαλιστικός διαμεσολαβητής, να εκδώσει απόφαση οριστικής διαγραφής του από το Ειδικό Μητρώο του αρμόδιου επιμελητηρίου του άρθρου 19. Η απόφαση της Εποπτικής αρχής κοινοποιείται αμέσως στον ασφαλιστικό διαμεσολαβητή και στο αρμόδιο επιμελητήριο, το οποίο υποχρεούται στην υλοποίηση της απόφασης το αργότερο μέσα σε δύο (2) εργάσιμες ημέρες. Το πρόσωπο σε βάρος του οποίου επεβλήθη η κύρωση της οριστικής διαγραφής, δεν μπορεί να ζητήσει εκ νέου την εγγραφή του στο ειδικό μητρώο,

δ) αν ο παραβαίνων διανομέας είναι νομικό πρόσωπο, η εποπτική αρχή μπορεί να αναστείλει ή να παύσει οριστικά την άσκηση καθηκόντων διοίκησης εκ μέρους του φυσικού προσώπου που είναι υπεύθυνο για τη δραστηριότητα διανομής ασφαλιστικών προϊόντων, σύμφωνα με τις παραγράφους 5 και 6 του άρθρου 19 και την παράγραφο 3 του άρθρου 24,

ε) αν ο παραβαίνων είναι νομικό πρόσωπο, η εποπτική αρχή μπορεί να του επιβάλει τα εξής διοικητικά πρόστιμα:

αα) πρόστιμο χρηματικού ποσού μέχρι πέντε εκατομμύρια (5.000.000) ευρώ ή μέχρι και πέντε τοις εκατό (5%) του συνολικού ετήσιου κύκλου εργασιών σύμφωνα με τους τελευταίους διαθέσιμους λογαριασμούς που έχουν εγκριθεί από το όργανο διοίκησης. Αν το νομικό πρόσωπο είναι μητρική επιχείρηση ή θυγατρική της μητρικής επιχείρησης που οφείλει να καταρτίζει ενοποιημένους λογαριασμούς σύμφωνα με το ν. 4308/2014 (Α΄ 251), ο σχετικός συνολικός ετήσιος κύκλος εργασιών ισούται με το συνολικό ετήσιο κύκλο εργασιών σύμφωνα με τους τελευταίους διαθέσιμους ενοποιημένους λογαριασμούς που έχουν εγκριθεί από το όργανο διοίκησης της τελικής μητρικής επιχείρησης,

ββ) πρόστιμο που ισούται έως και με το διπλάσιο του ποσού των κερδών που αποκτήθηκαν ή των ζημιών που αποφεύχθηκαν λόγω της παράβασης, εφόσον είναι δυνατός ο προσδιορισμός τους.

στ) Αν ο παραβαίνων είναι φυσικό πρόσωπο, η εποπτική αρχή μπορεί να του επιβάλλει τα εξής διοικητικά πρόστιμα:

αα) πρόστιμο χρηματικού ποσού μέχρι επτακόσιες χιλιάδες (700.000) ευρώ,

ββ) πρόστιμο έως το διπλάσιο του ποσού των κερδών που αποκτήθηκαν ή των ζημιών που αποφεύχθηκαν λόγω της παράβασης, εφόσον είναι δυνατός ο προσδιορισμός τους.

3. Στις περιπτώσεις των παραβάσεων των περιπτώσεων α΄ έως δ΄ και στ΄της παραγράφου 1, καθώς και σε κάθε περίπτωση παράβασης όσων προβλέπονται στην παράγραφο 7 του άρθρου 5, στο άρθρο 19 και στο άρθρο 26, η εποπτική αρχή μπορεί να επιβάλει μία ή περισσότερες από τις εξής κυρώσεις και μέτρα:

α) να διατάξει το υπεύθυνο φυσικό ή νομικό πρόσωπο να παύσει την παράβαση και να αποφύγει να την επαναλάβει στο μέλλον,

β) αν ο παραβαίνων είναι ασφαλιστικός ή αντασφαλιστικός διαμεσολαβητής ή διαμεσολαβητής που ασκεί ως δευτερεύουσα δραστηριότητα την ασφαλιστική διαμεσολάβηση, να εκδώσει απόφαση οριστικής διαγραφής του από το Ειδικό Μητρώο του αρμόδιου επιμελητηρίου του άρθρου 19. Η απόφαση της Εποπτικής αρχής κοινοποιείται αμέσως στον ασφαλιστικό ή αντασφαλιστικό διαμεσολαβητή ή στο διαμεσολαβητή που ασκεί ως δευτερεύουσα δραστηριότητα την ασφαλιστική διαμεσολάβηση, καθώς και στο αρμόδιο επιμελητήριο, το οποίο υποχρεούται στην υλοποίηση της απόφασης χωρίς υπαίτια καθυστέρηση και πάντως όχι αργότερα από δύο (2) εργάσιμες ημέρες. Το πρόσωπο σε βάρος του οποίου επεβλήθη η κύρωση της οριστικής διαγραφής, δεν μπορεί να ζητήσει εκ νέου την εγγραφή του στο ειδικό μητρώο,

γ) αν ο παραβαίνων διανομέας είναι νομικό πρόσωπο, η Εποπτική αρχή μπορεί να αναστείλει ή να παύσει οριστικά την άσκηση καθηκόντων διοίκησης εκ μέρους του φυσικού προσώπου που είναι υπεύθυνο για τη δραστηριότητα διανομής ασφαλιστικών προϊόντων, σύμφωνα με τις παραγράφους 5 και 6 του άρθρου 19 και την παράγραφο 3 του άρθρου 24,

δ) αν ο παραβαίνων είναι νομικό πρόσωπο, η εποπτική αρχή μπορεί να του επιβάλει διοικητικό πρόστιμο χρηματικού ποσού μέχρι τριακόσιες χιλιάδες (300.000) ευρώ και, σε περίπτωση κατ' επανάληψη παράβασης, μέχρι ένα εκατομμύριο (1.000.000) ευρώ, ε) αν ο παραβαίνων είναι φυσικό πρόσωπο, η εποπτική αρχή μπορεί να του επιβάλει διοικητικό πρόστιμο χρηματικού ποσού μέχρι εκατό χιλιάδες (100.000) ευρώ και, σε περίπτωση κατ' επανάληψη παράβασης, μέχρι τριακόσιες χιλιάδες (300.000) ευρώ.

4. Στην περίπτωση ασφαλιστικής επιχείρησης που παραβαίνει τις οργανωτικές υποχρεώσεις της από το παρόν Μέρος και ιδίως από τα άρθρα 5 παράγραφοι 7, 20, 24, 26, 28 παράγραφοι 3 και 4, 30 παράγραφοι 3 έως 5, 35 και 38, η εποπτική αρχή μπορεί να λάβει, επιπλέον των αναφερομένων στις παραγράφους 2 και 3, οποιοδήποτε μέτρο ή κύρωση στο πλαίσιο των αρμοδιοτήτων της σύμφωνα με την παρ. 5 του άρθρου 30 του ν. 4364/2016.

5. Η εποπτική αρχή μπορεί να επιβάλλει πρόστιμο μέχρι διακόσιες χιλιάδες (200.000) ευρώ σε κάθε φυσικό ή νομικό πρόσωπο που αρνείται τη συνεργασία ή παρακωλύει έρευνα ή έλεγχο που αυτή διενεργεί σύμφωνα με το παρόν Μέρος και τις κατ' εξουσιοδότησή του πράξεις.

6. Η εποπτική αρχή μπορεί να επιβάλλει πρόστιμο μέχρι εκατό χιλιάδες (100.000) ευρώ και, σε περίπτωση κατ' επανάληψη παράβασης, μέχρι τριακόσιες χιλιάδες (300.000) ευρώ, σε φυσικό ή νομικό πρόσωπο που προβαίνει σε κάθε άλλη παράβαση του παρόντος, πέραν των περιπτώσεων που αναφέρονται στις παραγράφους 1 έως 4 ή και σε κάθε άλλη παράβαση της κείμενης νομοθεσίας για την ασφαλιστική διανομή.

7. Τα πρόστιμα που επιβάλλει η εποπτική αρχή αποτελούν δημόσιο έσοδο και εισπράπονται σύμφωνα με τις διατάξεις του Κώδικα Είσπραξης Δημοσίων Εσόδων.

Άρθρο 44
Αποτελεσματική εφαρμογή κυρώσεων και λοιπών μέτρων (Άρθρο 34 της Οδηγίας)

Κατά τον καθορισμό του είδους των διοικητικών κυρώσεων ή άλλων μέτρων και την επιμέτρηση των διοικητικών προστίμων, η εποπτική αρχή αξιολογεί τις σχετικές συνθήκες στις οποίες περιλαμβάνονται, κατά περίπτωση:

α) η βαρύτητα και η διάρκεια της παράβασης,

β) ο βαθμός ευθύνης του φυσικού ή νομικού προσώπου που προέβη στην παράβαση,

γ) ο κίνδυνος πρόκλησης βλάβης στα συμφέροντα του πελάτη,

δ) η ζημία που προκλήθηκε από την παράβαση στον πελάτη ή σε τρίτους, εφόσον είναι δυνατός ο προσδιορισμός του ύψους της,

ε) το ύψος του κέρδους που αποκτήθηκε ή της ζημίας που αποφεύχθηκε από το φυσικό ή νομικό πρόσωπο, εφόσον είναι δυνατός ο προσδιορισμός τους,

στ) τα μέτρα που έλαβε το φυσικό ή νομικό πρόσωπο για την αποτροπή και μη επανάληψη της παράβασης στο μέλλον, καθώς και η ανόρθωση της ζημίας που προκλήθηκε στον πελάτη ή σε τρίτους,

ζ) η οικονομική κατάσταση του φυσικού ή νομικού προσώπου, όπως προκύπτει είτε από το ετήσιο εισόδημα του φυσικού προσώπου, είτε από το συνολικό κύκλο εργασιών του νομικού προσώπου,

η) ο βαθμός συνεργασίας του φυσικού ή νομικού προσώπου με την εποπτική αρχή,

θ) η κατ' επανάληψη τέλεση παραβάσεων.

Άρθρο 45
Αναφορά παραβάσεων (Άρθρο 35 της Οδηγίας)

1. Η εποπτική αρχή διαθέτει μηχανισμό για τη διευκόλυνση και την ενθάρρυνση αναφοράς σε αυτήν πιθανών ή πραγματικών παραβάσεων των διατάξεων του παρόντος.

2. Ο μηχανισμός της παραγράφου 1 περιλαμβάνει, τουλάχιστον, διαδικασίες για την:

α) παραλαβή των αναφορών της παραγράφου 1 και τη διερεύνησή τους,

β) κατάλληλη προστασία, τουλάχιστον έναντι αντιποίνων, διακρίσεων ή άλλων μορφών άνισης μεταχείρισης για τους υπαλλήλους των διανομέων ασφαλιστικών και αντασφαλιστικών προϊόντων, και, όπου είναι δυνατόν, για άλλα πρόσωπα που αναφέρουν παραβάσεις που διαπράττονται εντός των οντοτήτων αυτών,

γ) προστασία της ταυτότητας τόσο του προσώπου που καταγγέλλει τις παραβάσεις, όσο και του φυσικού προσώπου που φέρεται ότι διέπραξε την παράβαση, σε όλα τα στάδια της διαδικασίας, εκτός αν η αποκάλυψη της ταυτότητας απαιτείται από την κείμενη νομοθεσία στο πλαίσιο περαιτέρω έρευνας, ή μεταγενέστερης διοικητικής ή δικαστικής διαδικασίας.

Άρθρο 46
Διαβίβαση πληροφοριών στην Ε.Α.Α.Ε.Σ. για τις κυρώσεις και τα λοιπά μέτρα (Άρθρο 36 της Οδηγίας)

Η εποπτική αρχή:

α) ενημερώνει την Ε.Α.Α.Ε.Σ. για τις διοικητικές κυρώσεις και τα μέτρα που επιβάλλει και τα οποία δεν δημοσιεύτηκαν σύμφωνα με την παράγραφο 1 του άρθρου 42,

β) παρέχει, ετησίως, στην Ε.Α.Α.Ε.Σ. συγκεντρωτικές πληροφορίες για τις διοικητικές κυρώσεις ή άλλα μέτρα που επιβάλλει σύμφωνα με το άρθρο 41,

γ) ενημερώνει την Ε.Α.Α.Ε.Σ. για τις διοικητικές κυρώσεις ή άλλα μέτρα που δημοσιοποιεί σύμφωνα με το παρόν Μέρος.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ Η΄
ΚΑΤΑΡΓΟΥΜΕΝΕΣ, ΤΡΟΠΟΠΟΙΟΥΜΕΝΕΣ, ΜΕΤΑΒΑΤΙΚΕΣ ΚΑΙ ΤΕΛΙΚΕΣ ΔΙΑΤΑΞΕΙΣ

Άρθρο 47
Καταργούμενες και τροποποιούμενες διατάξεις

1.Καταργούνται:

α) ο ν. 1569/1985 (Α΄ 183),

β) τα εδάφια τρίτο και τέταρτο της παραγράφου 1, η παράγραφος 6 και η παρ. 8 του άρθρου 23 του ν. 4364/2016,

γ) το π.δ. 190/2006 (Α΄ 196),

δ) η Κ3-8010/8.8.2007 απόφαση του Υφυπουργού Ανάπτυξης (Β΄1600), ε) η παράγραφος 2 του άρθρου 4, το άρθρο 6 και το άρθρο 7 της Κ4-155/10.1.1985 απόφασης του Υπουργού Εμπορίου (114/16.1.1986 τ.ΑΕ-ΕΠΕ),

στ) η 86/5.4.2016 Πράξη της Εκτελεστικής Επιτροπής της Τράπεζας της Ελλάδος (Β΄ 1109).

2. Στο τελευταίο εδάφιο της παρ. 3 του άρθρου 256 του ν. 4364/2016 διαγράφεται η φράση «και ασφαλιστικής και αντασφαλιστικής διαμεσολάβησης».

3. Στις παραγράφους 1 και 3 του άρθρου 3 της Κ4-155/10.1.1985 απόφασης του Υπουργού Εμπορίου (114/16.1.1986 ΤΑΕ-ΕΠΕ) διαγράφονται οι λέξεις «υποχρεούνται να» και το άρθρο 1 της απόφασης αυτής αντικαθίσταται ως εξής: «Άρθρο 1 Οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις που λειτουργούν στην Ελλάδα και ασκούν τον κλάδο 10

ασφαλίσεων κατά ζημιών υποβάλλουν στην Υπηρεσία Στατιστικής Ασφαλιστικών Εταιρειών (Υ.Σ.Α.Ε.) τα στοιχεία που καθορίζονται σύμφωνα με το άρθρο 3, με σκοπό την καλύτερη οργάνωση και λειτουργία του κλάδου αυτοκινήτων, τη στατιστική παρακολούθησή του, τη διασφάλιση της φερεγγυότητας και της ακεραιότητάς του, καθώς και την προστασία και την ενίσχυση της ασφαλιστικής πίστης μέσω και της πρόληψης και της αποτροπής φαινομένων ασφαλιστικής εξαπάτησης. Η Υ.Σ.Α.Ε. αποστέλλει, αμελλητί, οποιοδήποτε στοιχείο της ζητηθεί από την εποπτική αρχή».

4. Η περίπτωση γ΄ της παρ. 1 του άρθρου 19 του π.δ. 237/ 1986 (Α΄ 110), όπως ισχύει, αντικαθίσταται ως εξής: «γ) Ο ασφαλιστής πτώχευσε ή η σε βάρος του εκτέλεση απέβη άκαρπη ή ανακλήθηκε η άδεια λειτουργίας ασφαλιστικής επιχείρησης. Στην περίπτωση αυτή, το Επικουρικό Κεφάλαιο έχει ίδια αξίωση κατά του αντασφαλιστή για τις υποχρεώσεις του προς την ασφαλιστική επιχείρηση που προκύπτουν από την αντασφαλιστική σύμβαση αστικής ευθύνης από χερσαία οχήματα».

5. Στο άρθρο 19 του ν. 4364/2016 προστίθεται νέα παράγραφος 8, ως εξής: «8. Η εποπτική αρχή διαθέτει διαδικασία για την υποβολή, την παραλαβή και τη διαχείριση έγγραφων καταγγελιών που εμπίπτουν στο πεδίο εφαρμογής του άρθρου 256. Η εποπτική αρχή είναι αρμόδια να ερευνά τη βασιμότητα των εν λόγω καταγγελιών και, αφού ασκηθεί από τους ελεγχομένους το δικαίωμα προηγούμενης ακρόασης, μπορεί, στο βαθμό που διαπιστωθούν παραβάσεις, να επιβάλλει τις κυρώσεις που προβλέπονται στο παρόν Μέρος αντιστοίχως ανά παράβαση. Σε κάθε περίπτωση, η εποπτική αρχή αποστέλλει απάντηση στον καταγγέλλοντα επί του περιεχομένου της καταγγελίας του».

Άρθρο 48
Μεταβατικές διατάξεις

1. Οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές που, κατά την ημερομηνία δημοσίευσης του παρόντος λαμβάνοντας υπόψη τα προβλεπόμενα στην παράγραφο 4, είναι εγγεγραμμένοι στα αρμόδια επιμελητήρια σε περισσότερες από μία κατηγορίες ασφαλιστικής διαμεσολάβησης, για τις οποίες υπάρχει το ασυμβίβαστο των παραγράφων 3 και 4 του άρθρου 19, υποχρεούνται εντός τριάντα (30) ημερών από τη δημοσίευση του παρόντος, να δηλώσουν προς το αρμόδιο επιμελητήριο την κατηγορία ασφαλιστικής διαμεσολάβησης από τις περιπτώσεις α΄ και β΄ της παραγράφου 3 του άρθρου 19, στην οποία επιθυμούν να παραμείνουν εγγεγραμμένοι.

2. Με την επιφύλαξη της παραγράφου 3, τα αρμόδια επιμελητήρια έχουν καθήκον εντός τριάντα (30) ημερών από τη λήξη της προθεσμίας της προηγούμενης παραγράφου, λαμβάνοντας υπόψη και τα προβλεπόμενα στην παράγραφο 4:

α) να διαγράψουν από το ειδικό μητρώο τους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές που δεν συμμορφώθηκαν με την υποχρέωση της παραγράφου 1 από όλες τις κατηγορίες ασφαλιστικής διαμεσολάβησης στις οποίες είναι εγγεγραμμένοι,

β) να συγχωνεύσουν μηχανογραφικά, χωρίς άλλη διατύπωση, στην κατηγορία του ασφαλιστικού πράκτορα της περίπτωσης α΄ της παραγράφου 3 του άρθρου 19 τις κατηγορίες του ασφαλιστικού πράκτορα, του συνδεδεμένου ασφαλιστικού πράκτορα, του ασφαλιστικού συμβούλου και του συνδεδεμένου ασφαλιστικού συμβούλου του ν. 1569/1985 και του π.δ. 190/2006, καθώς και τα πιστωτικά ιδρύματα, τους αγροτικούς συνεταιρισμούς και τις επιχειρήσεις επενδύσεων, αποτυπώνοντας μηχανογραφικά τη μετονομασία και ένταξη ανά περίπτωση όλων των προηγουμένων στην κατηγορία των «ασφαλιστικών πρακτόρων»,

γ) να συγχωνεύσουν μηχανογραφικά, στην κατηγορία των συντονιστών ασφαλιστικών πρακτόρων της περίπτωσης α΄ της παραγράφου 3 του άρθρου 19 τις κατηγορίες των συντονιστών ασφαλιστικών συμβούλων και των συνδεδεμένων συντονιστών ασφαλιστικών συμβούλων του ν. 1569/1985 και του π.δ. 190/2006, αποτυπώνοντας μηχανογραφικά τη μετονομασία των τελευταίων σε συντονιστές ασφαλιστικών πρακτόρων, δ) να συγχωνεύσουν μηχανογραφικά την κατηγορία των μεσιτών ασφαλίσεων και αντασφαλίσεων της περίπτωσης β΄ της παραγράφου 3 του άρθρου 19 με την κατηγορία των μεσιτών ασφαλίσεων του ν. 1569/1985 και του π.δ. 190/2006, αποτυπώνοντας μηχανογραφικά τη μετονομασία των τελευταίων σε μεσίτες ασφαλίσεων και αντασφαλίσεων.

3. Κατά παρέκκλιση της περίπτωσης β΄ της παραγράφου 2, όσοι έχουν εγγραφεί στην κατηγορία του

ασφαλιστικού συμβούλου του ν. 1569/1985 και του π.δ. 190/2006 μετά την 1.1.2017 και παραμένουν εγγεγραμμένοι στην κατηγορία αυτή μέχρι τη δημοσίευση του παρόντος στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως, μετονομάζονται και η μετονομασία αυτή αποτυπώνεται μηχανογραφικά χωρίς άλλη διατύπωση από τα αρμόδια επιμελητήρια με τη μεταφορά τους στην κατηγορία του ασφαλιστικού πράκτορα, μόνον αφού συμπληρώσουν δύο (2) έτη από την εγγραφή τους στα μητρώα των επιμελητηρίων ή και το ειδικό μητρώο. Η κατηγορία του ασφαλιστικού συμβούλου διατηρείται στο ειδικό μητρώο και στο Ενιαίο Σημείο Πληροφότησης (Ε.ΣΗ.Π.) μόνον για τα πρόσωπα του προηγούμενου εδαφίου και μόνον μέχρι το τέλος της διετίας που αναφέρεται παραπάνω, χωρίς να επιτρέπεται η εγγραφή νέων προσώπων στην κατηγορία του ασφαλιστικού συμβούλου μετά τη δημοσίευση του παρόντος.

4. Με την επιφύλαξη της παραγράφου 1, της περιπτωσης α΄ της παραγράφου 2 και της παραγράφου 3, οι εγγεγραμμένοι στα αρμόδια επιμελητήρια κατά τη δημοσίευση του παρόντος Μέρους:

α) στις κατηγορίες του ασφαλιστικού πράκτορα, του συνδεδεμένου ασφαλιστικού πράκτορα, του ασφαλιστικού συμβούλου και του συνδεδεμένου ασφαλιστικού συμβούλου του ν. 1569/1985 και του π.δ. 190/2006 εξομοιώνονται αυτοδικαίως από την έναρξη ισχύος του παρόντος Μέρους με τους ασφαλιστικούς πράκτορες της περίπτωσης α΄ της παραγράφου 3 του άρθρου 19, συγχωνεύονται αυτοδικαίως σε μία κατηγορία και ονομάζονται στο εξής «ασφαλιστικοί πράκτορες» της περίπτωσης α΄ της παραγράφου 3 του άρθρου 19,

β) στην κατηγορία «συντονιστές ασφαλιστικών συμβούλων» του ν. 1569/1985 και του π.δ. 190/2006, εξομοιώνονται αυτοδικαίως από την έναρξη ισχύος του παρόντος Μέρους με τους συντονιστές ασφαλιστικών πρακτόρων της περίπτωσης α΄ της παραγράφου 3 του άρθρου 19 και ονομάζονται στο εξής «συντονιστές ασφαλιστικών πρακτόρων» της περίπτωσης α΄ της παραγράφου 3 του άρθρου 19,

γ) στην κατηγορία «μεσίτες ασφαλίσεων» του ν. 1569/1985 και του π.δ. 190/2006 εξομοιώνονται αυτοδικαίως από την έναρξη ισχύος του παρόντος Μέρους με τους μεσίτες ασφαλίσεων και αντασφαλίσεων της περίπτωσης β΄ της παραγράφου 3 του άρθρου 19 και ονομάζονται στο εξής «μεσίτες ασφαλίσεων και αντασφαλίσεων».

5. Οι βεβαιώσεις επιτυχούς εξέτασης και περαίωσης σεμιναρίου επανεκπαίδευσης που έχουν εκδοθεί μέχρι την έναρξη ισχύος του παρόντος δυνάμει του ν. 1569/1985 και του π.δ. 190/2006, εξακολουθούν να ισχύουν. Το τελευταίο εδάφιο της παραγράφου 1 του άρθρου 23 ισχύει από την 1.1.2020.

6. Τυχόν αξιώσεις υπαλλήλων ασφαλιστικών επιχειρήσεων για προμήθειες δυνάμει της παρ. 3 του άρθρου 2 του π.δ. 190/2006, που γεννήθηκαν μέχρι την δημοσίευση του παρόντος, δεν θίγονται.

7. Από την έναρξη ισχύος του παρόντος διατηρούνται σε ισχύ, μέχρι την αντικατάστασή τους με νέες που θα εκδοθούν κατ' εξουσιοδότηση του άρθρου 20, οι κάτωθι κανονιστικές πράξεις, εκτός αν έρχονται σε αντίθεση με τις διατάξεις του παρόντος Μέρους: α) η 16/21.5.2013 Πράξη της Εκτελεστικής Επιτροπής της Τράπεζας της Ελλάδας (Β΄ 1257), β) η 45/21.11.2014 Πράξη της Εκτελεστικής Επιτροπής της Τράπεζας της Ελλάδας (Β΄ 3350), γ) η 46/4.12.2014 Πράξη της Εκτελεστικής Επιτροπής της Τράπεζας της Ελλάδας (Β΄ 3510).

8. Διανομείς ασφαλιστικών προϊόντων που προέβησαν σε πωλήσεις από τις 30.9.2018 και έως την έναρξη ισχύος του παρόντος Μέρους, οφείλουν να προβούν, μέχρι τις 31.3.2019, σε πρόσθετη ενημέρωση των πελατών τους, σύμφωνα με τις διατάξεις των κεφαλαίων Ε΄ και ΣΤ΄ του παρόντος Μέρους.

Άρθρο 49
Παράρτημα

Προσαρτάται στο παρόν Μέρος και αποτελεί αναπόσπαστο τμήμα αυτού το Παράρτημα XIII.

Άρθρο 50
Έναρξη ισχύος

Η ισχύς του παρόντος Μέρους αρχίζει από τη δημοσίευση του παρόντος νόμου στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως με την επιφύλαξη των οριζομένων στο άρθρο 48.

"Άνοιξη, νέα γενιά και στρατολόγηση νέων συνεργατών!"

Γιατί οι ασφαλιστικές εταιρείες αδυνατούν να καρποφορήσουν νέα βλαστάρια και «ερημώνονται» με χέρσα χωράφια;

Έρευνα του «ΝΑΙ» για να προλάβετε την ανάπτυξη και να «σώσετε» την επιβίωσή σας!

Αυγό και Φύτρο, σύμβολα νέας ζωής!

Γραφτείτε συνδρομητές τώρα!
Πληροφορίες: Φιλελλήνων 8, Σύνταγμα, Τηλέφωνο: 210 3229394, Fax: 210 3257074, e-mail: info@nextdeal.gr

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

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

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

Allianz

OFFICIAL TEAM PARTNER
AMG PETRONAS FORMULA ONE™ TEAM

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

30 ΧΡΟΝΙΑ ΕΡΓΟ

30 χρόνια Παρουσίας & Προσφοράς στην Ελλάδα

ERGO