

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 140 • ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ - ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ 2012 • Euro 5 • www.asfalistikonai.gr

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ

Κωστής Χατζηδάκης:

**Ο ασφαλιστής
περιορίζει
τις απώλειες της κρίσης!**



ΝΑΙ, ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

1

Μία σκέψη:
δεν σταματάω
στο σήμερα.
Θέλω να κάνω σχέδια
και για το μέλλον.

Μάθετε περισσότερα. Απαιτήστε περισσότερα.

Κανείς δεν μπορεί να προβλέψει το μέλλον. Τα συνταξιοδοτικά και αποταμιευτικά προγράμματα My Pension και My Savings της Allianz, μπορούν να σας εξασφαλίσουν τη σιγουριά και την άνεση που θα χρειαστείτε στο μέλλον για να καλύψετε τις οικονομικές σας ανάγκες. Για να απολαμβάνετε τη ζωή με τους δικούς σας όρους.

www.allianz.gr
Κέντρο επικοινωνίας
Allianz: 210 6999 999

Allianz 



Ό,τι έχει τη δύναμη να σε στηρίξει, σου δίνει τη δύναμη να ζήσεις τη ζωή σου με ασφάλεια και αισιοδοξία.

Έλα στην INTERAMERICAN. Θα βρεις ένα Σύμμαχο Ζωής.

Η INTERAMERICAN είναι δίπλα σου κάθε στιγμή με δύναμη και αξιοπιστία.

- Με υψηλή φερεγγυότητα και ισχυρά οικονομικά μεγέθη.
- Με αποζημιώσεις που ξεπερνούν το 1 εκατομμύριο ευρώ την ημέρα.
- Με μεγάλη εμπειρία από τη 42χρονη παρουσία της στην ελληνική ασφαλιστική αγορά.
- Με μοναδική ιδιότητα υποδομή στην Υγεία και στις Υπηρεσίες Βοήθειας, προσφέροντας εξαιρετικές υπηρεσίες σε 250.000 περιπτώσεις το χρόνο.
- Με την ευρωστία και την τεχνογνωσία του ισχυρού ευρωπαϊκού ασφαλιστικού Ομίλου EUREKO/ACHMEA, στον οποίο ανήκει.
- Με υψηλού επαγγελματισμού εργαζομένους και συνεργάτες.
- Με κοινωνική ευαισθησία και υπευθυνότητα.

Έλα κι εσύ στην INTERAMERICAN. Για να εξασφαλίσεις την οικογένειά σου, την υγεία σου, τη σύνταξή σου, το μέλλον των παιδιών σου. Για να προστατεύσεις την περιουσία σου και όσα πολύτιμα έχεις δημιουργήσει. Για να έχεις τη βοήθεια που χρειάζεσαι κάθε στιγμή.

Έλα στον κόσμο της ασφάλειας και της αισιοδοξίας!

☎ : 210 9462000 www.interamerican.gr

 **INTERAMERICAN**
Μεγάλη και Σίγουρη

Νοιάζεται για σας



synedria



ΑΤΕ Ασφαλιστική Η ασφάλιση σήμερα

Η οικογένεια, η υγεία, η περιουσία, η ζωή μας...

Για όλα όσα θεωρείτε ξεχωριστά και τελικά ορίζουν τη ζωή σας, υπάρχει η ΑΤΕ Ασφαλιστική. Για να καλύπτει κάθε ανάγκη σας για ασφάλεια, κάθε στιγμή.

Γιατί όταν έχετε προνοήσει για το αύριο, μπορείτε να χαμογελάτε και να απολαμβάνετε ξέγνοιαστοι τη ζωή και όλα όσα αγαπάτε.

Με σιγουριά και αξιοπιστία, με την εμπιστοσύνη της ΑΤΕ bank και 1.600 σημεία εξυπηρέτησης σε όλη την Ελλάδα μπορείτε να ...χαίρεστε την κάθε στιγμή, κάθε μέρα!



Η ασφάλιση σήμερα

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

210 93 79 100
www.ateinsurance.gr

ΑΤΕ Ασφαλιστική 

Κοντά σας, ό,τι κι αν τύχει.

ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΑ ΕΞΩΦΥΛΛΟΥ: ΔΙΜΙΤΡΙΣ ΡΑΠΑΜΙΤΣΟΣ/ACE IMAGES



Γράφει ο **Ευάγγελος Γ. Σπύρου**,
εκδότης του «Ασφαλιστικού ΝΑΙ»
www.evaggelos@spilroueditions.gr

Γούρια, πέταλα, μαύρες γάτες, προλήψεις και ασφαλιστές. Καλό 2013 ή μήπως 5774;



Τελειώνει το 2012, και το 2013 μπαίνει για τους Έλληνες γεμάτο ερωτηματικά. Τι θα μας φέρει το 2013; Ανάπτυξη; Πτώχευση; Ανεργία; Ανάκαμψη; Θα είναι «καλοτύχερο»; Θα είναι ο καλύτερός μας χρόνος; Ευτυχισμένο το 2013, γράφουν οι ευχετήριες κάρτες, αλλά μόλις το 1/3 των ανθρώπων του πλανήτη γιορτάζει. Για όλους τους άλλους ο κόσμος μετρά διαφορετικά. Τα χρόνια και οι αιώνες δεν λένε τίποτα για δισεκατομμύρια οπαδούς της μετενσάρκωσης στην Ανατολή. Στην Ινδία των δισεκατομμυρίων ισχύουν άλλα 40 τοπικά ημερολόγια, δίπλα στο Γρηγοριανό Ημερολόγιο και το Μουσουλμανικό. (Δεκατέσσερα από αυτά είναι επισήμως συσταγματικά κατοχυρωμένα). Οι αποστάσεις του ενός από το άλλο είναι πολλές ημέρες, χρόνια και αιώνες! Οι Εβραίοι για χρονική αφετηρία έχουν ως έτος κτίσεως του κόσμου το 3778 π.Χ. Η Εβραϊκή Πρωτοχρονιά θα γιορτάσει το έτος 5774 τον

Σεπτέμβριο. Την ίδια ημέρα, Μουσουλμάνοι Σουΐτες (1 δισεκατομμύριο) θα γιορτάζουν το 1432! Και για να μην πάμε μακριά, το ημερολόγιο της Δημοκρατίας στη Γαλλία είχε αρχίσει το 1792 και στη Σοβιετική Ένωση το «κόκκινο ημερολόγιο» των Μπολσεβίκων ονομάστηκε «Αιώνιο» και άρχισε το 1929 τολμώντας τις εβδομάδες να τις μετρά πενήνήμερες, τους μήνες 30 ημέρες και κάποιες ημέρες που περισσεύαν τις έκανε «λευκές», χωρίς ημερομηνία, μέχρι που καταργήθηκαν τα καθεστώτα και ο Λένιν. Διαφορετικές σημασίες έχουν οι ημέρες και οι μήνες και οι ώρες στους λαούς του Αρκτικού Κύκλου με τις μινιατικές νύχτες και ημέρες, εντελώς αλλιώς μετράνε τις αργίες στην Αφρική με αγρανάπαιση εβδομάδων για να γαληνεύει η γη, με άλλες αφετηρίες αρχίζουν οι Πρωτοχρονιές στην Ιαπωνία, όπου ο αυτοκράτορας ορίζει τις ημέρες και ο Βούδας είναι η αρχή για το μέτρο των αιώνων σε Κίνα και Κορέα.



Δεν είναι εκτός μπερδέματος και η χριστιανική Δύση με τους ένα δισεκατομμύριο και κάποια εκατομμύρια ακόμη δηλωθέντες Χριστιανούς του Ιουλιανού ή Γρηγοριανού ημερολογίου, Καθολικούς, Διαμαρτυρόμενους και Ορθόδοξους. Είμαστε συγκάτοικοι στον πλανήτη, κάπου επτά δισεκατομμύρια άνθρωποι, σκεπτικοί μπροστά στον χρόνο, στα ημερολόγια, στους αιώνες, κοιτάζοντας άλλοι προς τα εμπρός και άλλοι μπρος τα πίσω, για το πού πάει ο χρόνος. Είναι πολλοί αυτοί που ψάχνουν να βρουν κάτι πιο πνευματικό να χορτάσουν τις ψυχές τους, αυτές τις μέρες, και δυσφορούν με τα όσα ουσιαστικά προσφέρονται στα μέσα ενημέρωσης, στα έντυπα, τηλεοπτικά ή διαδικτυακά, μηδενικής αξίας για εκείνους που ρωτάνε «πού γεννήθηκε ο Χριστός», «τι γίνεται ο άνθρωπος αν φύγει», «πού είναι η σωτηρία μας», τι προτεραιότητες να βάλουμε στη ζωή για το σώμα και την ψυχή; Δέκα εκατομμύρια χρόνια υπάρχει στον πλανήτη η γαλοπούλα. Το 87% των Βρετανών δεν κάνει Χριστούγεννα χωρίς γεμιστή γαλοπούλα που ζυγίζει 5,5 κιλά κατά μέσον όρο. Οι Ιταλοί κρατάνε πάνω από 4 ώρες το χριστουγεννιάτικο τραπέζι με επτά πιάτα. Στην Πολωνία σερβίρουν 12 πιάτα, όσοι και οι μήνες. Η «Αγία Νύχτα» γράφτηκε το 1818 στη Γερμανία, όταν έπαθε βλάβη ένα εκκλησιαστικό όργανο παραμονή Χριστουγέννων, για να καλύψουν το κενό. Το έθιμο των δώρων το ξεκίνησαν οι Ρωμαίοι. Ο Κρόμγουελ, μεταξύ 1649-1660, απαγόρευσε τα κάλαντα. Το τραγούδι «Jingle Bells» δεν γράφτηκε για τα Χριστούγεννα αλλά για τη γιορτή των Αμερικανικών Ευχαριστιών το 1857. Το αρκουδάκι, ως παιδικό δώρο Χριστουγέννων, προ-αφορμή δι-κυ-ν-η -



γιού αρκούδας του Αμερικανού Προέδρου Θέοντορ Ρούσβελτ. Οι συνοδοί έπιασαν ένα αρκουδάκι και ο Πρόεδρος απαίτησε να ελευθερωθεί. Ένας Ρώσος μετανάστης έβαλε στη βιτρίνα του μαγαζιού του ένα αρκουδάκι από καφέ ύφασμα για διαφήμιση. Το έστειλε να το βαπτίσει ο Πρόεδρος και προσέκυψε το «teddy bear». Ο τάρανδος Ρούντολφ στο ιπτάμενο έλκθηρο του Αν Βασίλη γεννήθηκε το 1939 σε πολυκατάστημα για διαφημιστικούς σκοπούς του Montgomery Ward σε σελίδες βιβλίου. Η πρώτη ευχετήρια κάρτα μάλλον σχεδιάστηκε το 1843 στη Μεγάλη Βρετανία. Η UNICEF εξέδωσε τη πρώτη φιλανθρωπική κάρτα το 1969. Το πρώτο χριστουγεννιάτικο γραμματόσημο εκδόθηκε το 1898 στον Καναδά. Τα Χριστούγεννα του 2000, οι Βρετανοί έφγαν 10 εκατομμύρια γαλοπούλες και ήπιαν 35 εκατομμύρια μπουκάλια κρασί. Ο κόκκινος, χοντρός Άγιος Βασίλης είναι διαφήμιση της Coca Cola. Ενώ ο αληθινός Άγιος Βασίλειος είναι υπαρκτός άνθρωπος, η αιτία της γιορτής της Βασιλόπιπας. Γεννήθηκε το 330 μ.Χ. και πέθανε το 399 μ.Χ. σε ηλικία 49 ετών, καθεκτικός, ασθενικός, αφήνοντας πίσω του ένα τεράστιο έργο, οικουμενική μορφή και δάσκαλος με πολυεπίπεδες σπουδές στη φιλοσοφία, θεολογία, αστρονομία, γεωμετρία, ρητορική, γραμματική, διαλεκτική, μετρική. Ασκητής, υπηρέτης του ιερού κλήρου, ιερέας, επίσκοπος, αγωνιστής κατά των αιρέσεων, ελεγκτής πλουσίων, πωλικά διαβίων, λαοπρόβλητος, σοφός πηδαλιούχος, αγωνιστής ηρωικός εναντίον του αυτοκράτορα Μόδεστου, οργανωτής μοναχικού βίου, πρωτοπόρος οργανωμένης φιλανθρωπίας υπέρ φτωχών και ασθενών. Είναι αυτός που έκτισε συγκρότημα φιλανθρωπικών κτηρίων (Βασιληάδα), ολόκληρη πόλη με ιδρύματα, νοσοκο-

μεία, πτωχοτροφεία, ορφανοτροφεία, ξε-νώνες, λεηροκομεία, οικήματα ιατρών και προσωπικών, βουστάσια για το γάλα κ.λπ. Ο Άγιος Βασίλειος δεν είναι παραμύθι για παιδιά. Οι άνθρωποι μπερδέψαν Χριστούγεννα, Πρωτοχρονιά, Αν Βασίλη, Άγιο Νικόλαο. Είναι παράδειγμα για μίμηση αλλά και αφορμή σκέψεων, και ζωντανό διδασκαλείο αρετών, κατάλογος πρακτικών θεμάτων για διάβασμα και εφαρμογή μιας πνευματικής ζωής που απαιτεί κάτι παραπάνω από τη Γη. Είναι κάτι πέραν του χρόνου τα μηνύματά του που φθάνουν έως σήμερα. Τι είναι ο χρόνος; Κυλάει; Είναι κάτι σταθερό; Υπάρχει χρόνος που τρέχει; Είναι κάτι που πάει από το παρελθόν προς το μέλλον ή μήπως όλα είναι «έναν» και ο χρόνος μετρείται και προς το παρελθόν (και όπου πάει) και προς το μέλλον (και όπου πάει). Και ο τρόμος του θανάτου; Και τι είναι «αιώνια ζωή»; Και ποια είναι η «όγδοη μέρα»; Και ποιος είναι ο «μέλλον αιών»; Και τι είναι ταπεινώση που πάει ψηλά; Έχει τόσα πολλά να δώσει ο πραγματικός Άγιος Βασίλειος στον άνθρωπο. Και όπως κάθεται στις ει-κόνες της φάνης των Χριστουγέννων ο Ιωσήφ σκεπτικός, έτσι κι εγώ παρατηρώ παραμονές Χριστουγέννων 2012 τον κόσμο γύρω μου γεμάτο προλήψεις και «καμώμα-τα». Δεν είναι μακριά η δεκαετία του 1970 που ήμουν ασφαλιστής και που μόλις άνοιγα το στόμα μου να μιλήσω στους πελάτες της τότε εποχής για ασφάλιση, χτύπαγαν ξύλο, έφτυναν στον κόρφο τους, έφτυναν φτου φτου φτου, κουιόνταν από τη θέση τους. Ερχεται το 2013 και οι προλήψεις συνεχίζονται, παρ' όλο που πολλοί δεν το παραδέχονται. Οι μαύρες γάτες δεν αγαπιούνται από τους πιο πολλούς και πάντα φταίνε οι καημένες παντού στον πλανήτη. Ένας Άγγλος βασιλιάς έχασε τη μαύρη γάτα του και μετά το βασίλειό του, λέει ένας μύθος. Οι μάγισσες γίνονταν μαύρες γάτες στον Μεσαίωνα και οι γυναίκες των ναυτικών είχαν πάντα στην



μεία, πτωχοτροφεία, ορφανοτροφεία, ξε-νώνες, λεηροκομεία, οικήματα ιατρών και προσωπικών, βουστάσια για το γάλα κ.λπ. Ο Άγιος Βασίλειος δεν είναι παραμύθι για παιδιά. Οι άνθρωποι μπερδέψαν Χριστούγεννα, Πρωτοχρονιά, Αν Βασίλη, Άγιο Νικόλαο. Είναι παράδειγμα για μίμηση αλλά και αφορμή σκέψεων, και ζωντανό διδασκαλείο αρετών, κατάλογος πρακτικών θεμάτων για διάβασμα και εφαρμογή μιας πνευματικής ζωής που απαιτεί κάτι παραπάνω από τη Γη. Είναι κάτι πέραν του χρόνου τα μηνύματά του που φθάνουν έως σήμερα. Τι είναι ο χρόνος; Κυλάει; Είναι κάτι σταθερό; Υπάρχει χρόνος που τρέχει; Είναι κάτι που πάει από το παρελθόν προς το μέλλον ή μήπως όλα είναι «έναν» και ο χρόνος μετρείται και προς το παρελθόν (και όπου πάει) και προς το μέλλον (και όπου πάει). Και ο τρόμος του θανάτου; Και τι είναι «αιώνια ζωή»; Και ποια είναι η «όγδοη μέρα»; Και ποιος είναι ο «μέλλον αιών»; Και τι είναι ταπεινώση που πάει ψηλά; Έχει τόσα πολλά να δώσει ο πραγματικός Άγιος Βασίλειος στον άνθρωπο. Και όπως κάθεται στις ει-κόνες της φάνης των Χριστουγέννων ο Ιωσήφ σκεπτικός, έτσι κι εγώ παρατηρώ παραμονές Χριστουγέννων 2012 τον κόσμο γύρω μου γεμάτο προλήψεις και «καμώμα-τα». Δεν είναι μακριά η δεκαετία του 1970 που ήμουν ασφαλιστής και που μόλις άνοιγα το στόμα μου να μιλήσω στους πελάτες της τότε εποχής για ασφάλιση, χτύπαγαν ξύλο, έφτυναν στον κόρφο τους, έφτυναν φτου φτου φτου, κουιόνταν από τη θέση τους. Ερχεται το 2013 και οι προλήψεις συνεχίζονται, παρ' όλο που πολλοί δεν το παραδέχονται. Οι μαύρες γάτες δεν αγαπιούνται από τους πιο πολλούς και πάντα φταίνε οι καημένες παντού στον πλανήτη. Ένας Άγγλος βασιλιάς έχασε τη μαύρη γάτα του και μετά το βασίλειό του, λέει ένας μύθος. Οι μάγισσες γίνονταν μαύρες γάτες στον Μεσαίωνα και οι γυναίκες των ναυτικών είχαν πάντα στην

αυλή μια μαύρη γάτα για να μην πνιγούν οι σύζυγοί τους στη θάλασσα. 17 χρόνια γρουσουζιάς θα έχει όποιος σκοτώσει μαύρη γάτα στην Ολλανδία. Στην Ιταλία, μαύρη γάτα δίπλα σε άρρωστο σημαίνει θάνατο. Επτά χρόνια γρουσουζιάς θα έχετε αν σας σπάσει καθρέφτης. Οι προληπτικοί τα σπασμένα τα θάβουν στο χώμα, αφού τα πλύνουν πρώτα. Πρέπει να λέτε «στην υγεία σου» σε κάποιον που φταρνίζεται για να μην σταματήσει η καρδιά του. Να χτυπάτε το ξύλο τρεις φορές, λένε οι προληπτικοί, για να μην σας συμβεί κακό και να μην ανοίγετε ομπρέλες μέσα σε στίπ εκτός και αν είναι μαύρη ή δανεική. Εφάρνε θάνατο στην οικογένεια. Μια άλλη πρόληψη λέει να μη περνάμε κάτω από σκάλα, επειδή αυτό φέρνει κακοτυχία. Στο αυτοκίνητο και στα σπία να μπαίνουμε με το δεξί για καλή τύχη και ποτέ να μην φωτογραφίζουμε τρία άτομα μαζί γιατί ο μεσαίος θα πεθάνει πρώτος. Κάποιοι τραβούν τα μαλλιά τους μετρώντας το δέκα εάν δουν νεκρορα να περνάει. Φαγούραριστερό αφτί είναι κάτι φαγούρα στο δεξί κακό. Φαγούρα στο αριστερό χέρι σημαίνει πλούτο και χρήμα. Φαγούρα στο δεξί σημαίνει θα χάσετε χρήμα. Αν έχετε φαγούρα στη μέση θα φάτε ξύλο. Αν παίζει το μάτι σας, θα δείτε κάποιον. Οι γαλανομάτες έχουν κακό μάτι, ματιάζουν. Αν σας πέσει χτένα στην Αγγλία είναι κακό σημάδι. Στη Χαβάη δεν πρέπει να έχετε άδειο πορτοφόλι και να μην περπατάτε στο στίπ με παπούτσια γιατί θα έρθει ο διάβολος. Είναι πάρα πολλοί αυτοί που δεν κοιμούνται σε ασιδέρωτα σεντόνια, δεν ανάβουν με το ίδιο σπέρτο τρία τσιγάρα, δεν φορούν καπέλο στο κρεβάτι, δεν κόβουν τα νύχια τους νύχτα, δεν αφρίζουν ψαλίδι ανοιχτό, δεν θέλουν να δουν κουκουβάγια την ημέρα. Αόρατες δυνάμεις ταλαιπωρούν και βασανίζουν εκατομμύρια ανθρώπους που, για καλό ή για κακό, έχουν μαζί τους μια χάντρα, ένα σκόρδο, ένα κρεμμύδι,

Merry Christmas!



έως
φ ό -
ρα στο
κα λ ό,
φαγού-
ρα στο
αριστερό
χέρι ση-
μαί ν ε ι



ένα ματάκι, ένα γούρι, ένα «φυλακτό». Οι ξεματιάστρες είναι περιζήτητες, αλλά και το αγιασμένο νεράκι ή λαδάκι άγιου ή το χασμουρητό. Γιατροσόφια, κομποσκοίνια, σταυροί, εικόνες, έχουν πάντα θέση στο γιάτρεμα και το ξεμάτιασμα, και φυσικά κανέναν δεν θέλει το καταραμένο 13, κάτι που και σαν χρόνος έρχεται με ερωτηματικά. Δικηγόροι δε δικάζουν ημέρα Τρίτη και 13, προπονητές ακυρώνουν αγώνες και ξενοδοχεία δεν έχουν δωμάτια με 13. Χιλιάδες βιβλία έχουν γραφτεί για το πώς ξεορκίζεται το κακό, και πώς να γλιτώσει την κακοτυχία ο άνθρωπος.

Με πολλή νοσταλγία, καθώς γράφω αυτές τις γραμμές, θυμάμαι τη μάνα μου, στο χωριό στην

Η π ε ι ρ ο ,

που με τα χεράκια της είχε φτιάξει για τα αδέρφια μου και για μένα μικρούλια τετραγωνάκια πάνινα φυλακτά (είχαν μέσα λιβάνια, σταυρούς κ.α.) που τα καρφίσαμε με παραμάνικια στα φανελάκια μας μετά το λούσιμο με πράσινο σαπούνι. Εκεί στα

χωριά και σ' όλη την Ελλά-

δα δεν είχαμε τα νέα έθιμα της γαλοπούλας και του τάρανδου και του «έλατου». Ούτε τα τουριστικά του Άη-Βασίλη και του Ραβανέμι. Για μας, ο Άη Βασίλης ερχόταν από την Καισαρεία και η λέξη «Santa Claus» δεν υπήρχε στα λεξικά μας. Αυτά ήταν όργανα οικονομικών συμφερόντων και εμπορικών Χωρών της Ευρώπης, της Φιλανδίας, Αυστρίας, Λαπωνίας. Ούτε έλκηθρα, ούτε τάρανδοι, ούτε άλλα Μίκι Μάους Άη Βασίληδες, ούτε αμερικανόφερτα κόκκινα σύμβολα της Coca Cola.

Δεν γεννήθηκε στο Ροβανέμι ο Άη Βασίλης και δεν έλεγαν αλήθεια οι έμποροι στα παιδιά (και δεν λένε) τόσα χρόνια κάνοντας πολλά, να πάθουν κατάθλιψη όταν διαπίστωναν τα ψέματα. Τα έπαθαν και πολλοί χαζοχαρούμενοι της τηλεόρασης λέγοντας πως «δεν υπάρχει Άη-Βασίλης» (κάποιοι



αγράμματοι το λένε ακόμη). Είναι αρκετοί αυτοί που μπερδεύουν την πραγματικότητα με την εικόνα της τηλεόρασης και του θεάματος. Κάπως έτσι έγινε και με την περίπτωση των ασφαλιστών. Πέρα από τις κουβέντες και τα λόγια και τις πολύχρωμες διαφημίσεις που πολλές φορές είναι και παραπλανητικές, υπάρχει η ίδια η ΖΩΗ. Πολλές φορές σκληρή. Απάνθρωπη. Ανάληπτη. Όπως τότε που δείχνει το πρόσωπό της η αρρώστια, ο θάνατος, η αναπηρία, η φτώχεια, η ανεργία. Η ζωή της εικόνας και της τηλεόρασης είναι ψεύτικη σαν το Ροβανέμι, το χωριό του Άη Βασίλη. Στην τηλεόραση και τον κόσμο της υποκρισίας, όλοι γελάνε, όλοι οδηγούν και χαίρονται τα πολυτελή αυτοκίνητα, όλοι χρησιμοποιούν αρώματα αστέρων, όλοι πίνουν καφέ με τον George Clooney, όλοι ζουν στον κόσμο της VODAFONE, COSMOTE και WIND και σερφάρουν και στέλνουν δωρεάν μηνύματα, όλοι τρώνε σοκολάτες διπλής απόλαυσης και όλοι ταξιδεύουν με κρουαζιερόπλοια σε παραδείσια νησιά και νερά, σαν τον Άη Βασίλη που τραγουδά πάνω από τα σπία, μοιράζοντας δώρα.

Στην αληθινή ζωή τα πράγματα συμβαίνουν αλλιώς και οι ασφαλιστές είναι χρήσιμοι μπροστά στα ματωμένα χειρουργεία, στα σπία ορφανών, στις δύσκολες ώρες συζύγων με μωρά, πάνω στις στάχτες περιουσιών, παραμονές αβέβαιου αύριου, στις σχολές και πανεπιστήμια άτυχων νέων. Είναι φορές που τα ξόρκια και τα γούρια «δεν πίνουν». Χρειάζονται αληθινά ασφαλιστήρια που υπογράφουν ασφαλιστές για χρόνια πολλά και καλά όπως και για το 2013. Είναι σαν τον αληθινό Άη Βασίλη.

Ευάγ. Γ. Σπύρου



Εσείς χαρείτε το σήμερα.
Το αύριο αφήστε το στην Generali.

Pension *plan*
Συνταξιοδοτικό πρόγραμμα

Ζούμε στο σήμερα. Επενδύουμε με αφοσίωση και συνέπεια όλη μας την ενέργεια στη δουλειά μας. Για να γευόμαστε τις χαρές της ζωής τώρα. Όπως μας αξίζει. Και να εξακολουθήσουμε να το κάνουμε με τον ίδιο τρόπο και αύριο. Και μεθαύριο. Με ποιότητα, ελεύθερα, χωρίς περιορισμούς ή συμβιβασμούς. Χωρίς άγχος. Όπως το Pension Plan της Generali, εξασφαλίζει ότι θα συμβεί. Δίνοντας το πρόσθετο εισόδημα που επιθυμείτε. Όταν το αποφασίσετε. Στην ηλικία που θα το αποφασίσετε. Εγγυημένα.

GENERALI
Η ΕΛΕΥΘΕΡΙΑ ΤΟΥ ΝΑ ΕΙΣΑΙ ΑΣΦΑΛΗΣ

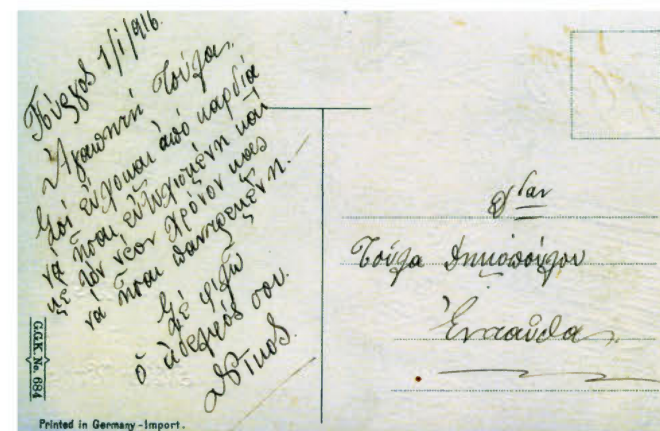
www.generaligr

Χρόνια Πολλά με υγεία!

[Γράφει ο **ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ Γ. ΣΠΥΡΟΥ**
εκδότης του «Ασφαλιστικού NAI»]



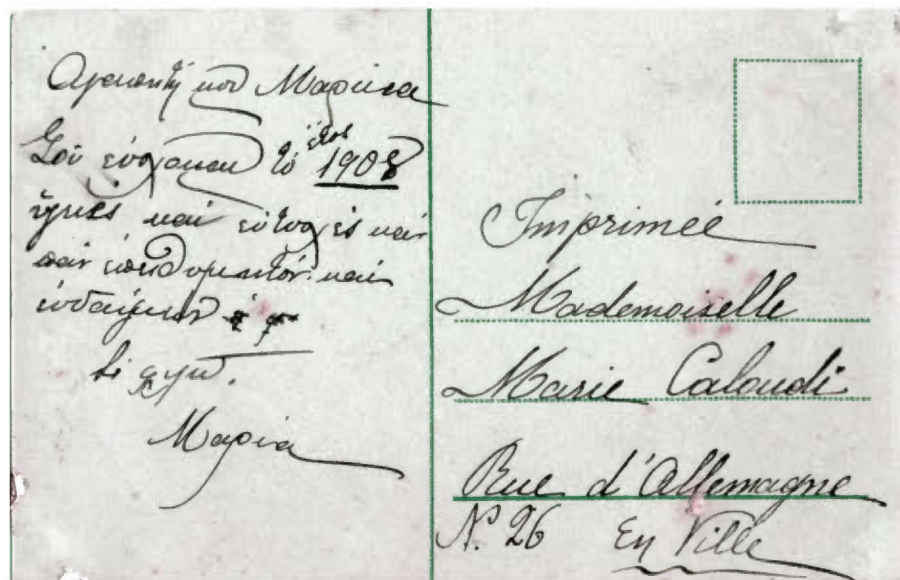
Η καλλίφωνος ελληνική γλώσσα είναι η μόνη που έχει διαφορετικές έννοιες για τη ζωή και τον βίο του ανθρώπου. Βίος είναι η διάρκεια της ζωής του ανθρώπου. Με αλλαγή του τόνου οι Έλληνες εννοούν την περιουσία. Βίος, το βίος, ο πλούτος. Για να γιατρευτεί, ξόδεψε το βίος του, λένε. Ο βίος παντρεύει τον τσουρά, λέει μια παροιμία. Ζωή είναι το να υπάρχει κάποιος, η ιδιότητα του να είναι ζωντανός. Η λέξη βγήκε από το ρήμα ζειν που σημαίνει βράζω, είναι θερμός, ζεστός. Η θερμότητα χαρακτηρίζει τη ζωή και η ψύχρα, το πάγωμα, τον πεθαμένο. «Γλυκιά η ζωή και ο θάνατος μαυρίλα», έγραψε ο Διονύσιος Σολωμός. Η λέξη ζω βγήκε από τον ήχο του βρασμού, που ζέει, βράζει. Ζέον είναι το σκεύος που ζεσταίνεται ο ιερέας το νερό για τη Θεία Κοινωνία που είναι η ζωή των Χριστιανών, Ζέον είναι και το νερό για τη Θεία Κοινωνία. Για να τα βγάλει πέρα ο άνθρωπος χρειάζεται δύναμη και υγεία. Ο βίος είναι λέξη που κρύβει μέσα της τη δύναμη, ις= δύναμη, βία. Οι γερές ίνες φέρνουν ευρωστία. Η υγεία λέγεται και ρώσις από το ρήμα ρώομαι που σημαίνει κινούμαι. Ο αρτιμελής κινείται καλά και όσοι αναρρώνουν μετά από πρόβλημα υγείας εί-



ναι εύρωστοι, δυνατοί.

Στις γιορτές οι Έλληνες εύχονται «Χρόνια Πολλά» και συμπληρώνουν «Με υγεία». Η υγεία ήταν θυγατέρα του Ασκληπιού, θεού της Ιατρικής. «Ηγείται μεν υγεία, κάλλος δε δεύτερον», έγραφε ο Πλάτων. Η ασθένεια είναι η έλλειψη σθένους, δυνάμεως. Αρρώστια είναι η έλλειψη κινήσεως και δυνά-

μεως. Η ανάκτηση δυνάμεως είναι η ανάρρωση. Ο ασθενής δεν έχει δύναμη. Ο άρρωστος δεν έχει ρώσιν, υγείαν. Ο αδύναμος δεν έχει δύναμη να ζήσει τον βίο. Νόσος είναι η κατάσταση που στερείται κάποιος της ορμής. Σεύω = ορμώ. Από κει βγαίνει ο κλινήρης (πάνω στην κλίνη κείται), ο κατάκοιτος (κατά – κείται).



Ο ιατρός είναι αυτός που ιατρεύει (από το *ιάομαι* που σημαίνει *ιατρεύω, θεραπεύω*, που έχει την ίδια ρίζα με το *ιαίνω* = *θερμαίνω, ίασις, θεραπεία*). Είναι αυτός που κρατά ζωντανό κάποιον (ζωή, ζείω). Γι' αυτό και ιατρός είναι *θεράπων* και *θεραπευτής* επειδή κρατά θερμότητα, ζωντάνια στον άνθρωπο και σύμφωνα με ορφικό ύμνο προς τον Απόλλωνα, του δίνει αναβολή θανάτου, μεγαλώνοντας τη διάρκεια του βίου. Τα φάρμακα φέρνουν θεραπεία αν και ο Ιπποκράτης έλεγε ότι «αγαθόν φάρμακον εστίν ενίστε και το μηδέν προσφέρει» και «ουχ όσιον δε, τους επισταμένους τα φάρμακα μισθού τοις κάμνουσιν βοηθείν αλλά προίκα» (...να βοηθούν δωρεάν). Για να είναι κάποιος υγιής πρότεινε «φαγητό, ποτό, ύπνο, ερωτικές ομιλίες, όλα με μέτρο». Ο Σωκράτης συμβούλευε «να φυλάγεται ο άνθρωπος από

τα φαγητά που τον πείθουν να φάει ενώ δεν πεινάει και τα ποτά που τον καλούν να πει χωρίς να διψά» εάν θέλει να έχει καλή υγεία. Ο Σωκράτης που ρωτήθηκε να πει τι είναι αρρώστια, είπε: *ταραχή του σώματος*. Ο Διοκλής έλεγε πως οι πιο πολλές αρρώστιες γεννιούνται από έλλειψη τάξεως και ρυθμού στη ζωή. Ο Πυθαγόρας για υγεία συνιστούσε μέτρια χρήση του ποτού, του φαγητού και της γυμναστικής, και η δίαιτα να είναι καθαρή και όχι πολυτελής. Ο Πλούταρχος έλεγε ότι *θαρραλέα πρέπει να μαχόμεθα εναντίον των ορέξεων που βγαίνουν από το μέτρο*. Ο Πλάτων ανέφερε ότι «...όλα από την ψυχή πηγάζουν και τα κακά και τα καλά για το σώμα και για όλο τον άνθρωπο και από εκεί συρρέουν όλα στο σώμα... και η ψυχή θεραπεύεται με κάποιες



επωδές». (Κατά Σωκράτη, επωδές είναι οι φιλοσοφικοί λόγοι, η φιλοσοφία, που γεννά στην ψυχή η σωφροσύνη, βάση και προϋπόθεση της σωματικής υγείας). Επωδές είναι οι καλοί λόγοι από τους οποίους γεννάται μέσα στις ψυχές η σωφροσύνη που όταν γεννηθεί στην ψυχή φέρνει εύκολα την υγεία και στην κεφαλή και στο υπόλοιπο σώμα. Στη χριστιανική θρησκεία, ο Χριστός που αυτές τις ημέρες γιορτάζουμε τη γέννησή Του, πάντα συνέδεε την αρρώστια με την αμαρτία. Όταν γιάτρευε αρρώστους στα διάφορα θαύματα που αναφέρονται στην Αγία Γραφή, τους έλεγε «και μηκέτι αμάρτανε». Μην ξαναπέσεις στην αμαρτία, η οποία είναι αιτία της αρρώστιας σου. Οι αμαρτίες προκαλούν φθορά. «Πρόσεξε», είπε στον παραλυτικό που γιάτρεψε. «Κοίτα τώρα που έγινες υγιής, μην αμαρτάνεις πλέον, για να μη σου συμβεί τίποτα χειρότερο από την ασθένεια που ήταν αποτέλεσμα των αμαρτιών σου» (Ιωαν. 5,14). «Δεν κατηγορώ τη φύση του σώματος, αλλά τη χωρίς μέτρο ασωτία της ψυχής», σχολίασε για το σώμα ο Ιωάννης Χρυσόστομος. Ο Απόστολος Παύλος κάνει συνεχώς αναφορά στο ανθρώπινο σώμα, την ψυχή και το πνεύμα, που αλληλοεπηρεάζονται σχετικά με την υγεία και αρετή. «Η σάρκα επιθυμεί αντίθετα προς το πνεύμα», έγραψε προς τους Γαλάτες (Γαλ. 5,4). «Σεις δεν είσθε πια δούλοι της σάρκας αλλά καθοδηγείσθε από το Πνεύ-



μα», είπε προς Ρωμαίους (Ρωμ. 8,9). Στους Ρωμαίους είπε ακόμα ότι «Όσοι ζουν σύμφωνα με τις επιθυμίες της σάρκας δεν μπορούν να αρέσουν στο Θεό» (Ρωμ. 8,8).

Όταν το σώμα γίνεται ασθενικό αναγκαστικά και η ψυχή συμμετέχει στη βλάβη, λέει ο Ιωάννης ο Χρυσόστομος. Γίνεται όπως συμβαίνει με τις χορδές μουσικών οργάνων όταν είναι άτονοι και ασθενικοί που επηρεάζουν τη μουσική, είναι στενός ο σύνδεσμος ψυχής-σώματος. Έτσι γίνεται αναγκαία η μέριμνα για σώμα και ψυχή. Η υπερβολική φροντίδα του σώματος ζημιώνει τη ψυχή. Η αμμετρία, η λαιμαργία βλάπτουν το σώμα, εάν «πεινά» η ψυχή. Το σώμα πρέπει να υπηρετεί τον Θεό, προτρέπουν οι πατέρες της Εκκλησίας, για είναι υγιής ο άνθρωπος και μαζί με την φροντίδα της ψυχής ως σύνολο να αποτελούν δόξα Θεού.

Αυτές τις εορταστικές ημέρες, των Χριστουγέννων και της Πρωτοχρονιάς, οι ασφαλιστές οφείλουν κυρίως να θυμούνται ότι αυτό το «Χρόνια Πολλά με υγεία», εκτός της ευχής και πνευματικής σημασίας, έχει και υλικό κόστος για να διατηρηθεί. Οι άνθρωποι κάνουν ό,τι μπορούν, αλλά πολλές φορές κάποια δευτερόλεπτα αλλάζουν τη ζωή μετά από ένα ατύχημα ή μια καρδιοπάθεια ή κάποια άλλη αρρώστια. Πρωί πρωί την Πρωτοχρονιά, τελείται εξαιρετικώς η Θεία Λειτουργία του Μεγάλου Βασιλείου που επαναλαμβάνεται μόνον άλλες εννέα φορές τον χρόνο (Κυριακές Μ. Τεσσαρακοστής, Μεγάλη Πέμπτη, Μεγάλο Σάββατο, παραμονή Χριστουγέννων, παραμονή Φώτων) όπου ακούγονται υπέροχες ευχές για πνευματική, σωματική υγεία όλων των ανθρώπων. Να ένα απόσπασμα όπου εύχεται ο ιερέας μετά την Αγία Αναφορά και τον αγιασμό ΤΙΜΙΩΝ ΔΩΡΩΝ, σε σώμα και αίμα Χριστού, ο Θεός να περιλάβει ευσπλαχνικό ενδιαφέρον για τους ανθρώπους που ζουν, αλλά και όσους πέθαναν με ελπίδα αναστάσεως. Να θυμηθεί αυτούς που σπλαχνικά φροντίζουν τις εκκλησίες και τους πιστούς και τους φτωχούς. Να θυμηθεί και αυτούς που λείπουν, και τις συζύγους και τους νέους και τους γέροντες και τους ολιγόψυχους και τους δειλούς, τους οδοιπόρους, και τους πλέοντες ναυτικούς και τους αιχμαλώτους και τα ορφανά. **«Μνήσθητι, Κύριε, του περιεστώτος λαού, και των δι' ευλόγους αιτίας απολειφθέντων, και ελέησον αυτούς και ημάς, κατά το πλήθος του ελέους σου, Τα ταμεία αυτών έμπλησον παντός αγαθού... τα νήπια έκθρεψον, την νεότητα παιδαγωγήσον, το γήρας περικράτησον..., τους πεπλανημένους επανάγαγε... τοις πλέουσι σύμπλευσον, τοις οδοιπορούσι συνόδευσον, κηρών πρόσπηθι, ορφανών υπεράσπισον, αιχμαλώτους ρύσαι, νοσούντας ίασαι. Των εν βήμασι, και μετάλλοις, και εξορίαις, και πικραίς δουλείαις... και περιστάσει όντων, μνημόνευσον (δηλαδή, όσους αδερφούς μας σύρονται από τους διώκτες σε δικαστήρια και σε υπόγεια μεταλλεία και σε εξορίες). Να θυμηθείς, λέει η ευχή, και «των αγαπώντων ημάς**

και των μισούντων... και επί πάντας έκχεον (να μεταδώσεις) το πλούσιόν σου έλεος, πάσι παρέχων τα προς σωτηρίαν αιτήματα... Συ γαρ ει, Κύριε, η βοήθεια των αβοηθήτων, η ελπίς των απηλπισμένων, ο των χειμαζομένων σωτήρ, ο των πλεόντων λιμήν, ο των νοσούντων ιατρός, Αυτός τοις πάσι τα πάντα γενού, ο ειδώς έκαστον, και το αίτημα αυτού, οίκον, και την χρείαν αυτού. (δηλαδή, Εσύ θεραπεύεις κάθε ανάγκη, εσύ που γνωρίζεις τον καθένα και την ανάγκη του). Ρύσαι, Κύριε, (σε παρακαλούμε να διαφυλάξεις) και την πόλιν ταύτην, και πάσαν πόλιν, και χώραν, από λιμού (πεινά), λοιμού (επιδημία), σεισμού, καταποντισμού, πυρός, μαχαίρας (σφαγής), επιδρομής αλλοφύλων, και εμφυλίου πολέμου». Και λίγο παρακάτω αμέσως ο ιερές εκφωνεί: «Επίσκεψαι ημάς εν τη χρηστότητί σου, Κύριε, (σε παρακαλούμε να μας επισκεφθείς εκκύνων τις δωρεές της καλοσύνης σου) επιφάνηθι ημίν εν τοις πλουσίοις σου οικτιρμοίς, ευκράτους και επωφελείς τους αέρας ημίν χάρισαι, όμβρους ειρηνικούς τη γη προς καρποφορίαν δώρησαι. (Βροχές όχι βίαιες και βλαβερές, αλλά καρποφόρους). Ευλόγησον τον στέφανον του ενιαυτού της χρηστότητός σου (δηλαδή, ευλόγησε ολόκληρο τον κύκλο του έτους)». Και η Θεία Κοινωνία, εύχεται ο ιερέας, να γίνει εις ίασιν ψυχής και σώματος (θεραπεία ψυχής και σώματος). Τη φράση «Χρόνια Πολλά» είναι έθιμο να τη λένε οι Έλληνες σε κάθε γιορτή και θα την πούνε κι εφέτος. Παλαιότερα υπήρχε το έθιμο να ανταλλάσσουν κάρτες με ευχές προς τους συγγενείς, φίλους και ξενιτεμένους (ο αδελφός μου ο Πάνος πάντα έστελνε), γεγονός που η σμίκρυνση των αποστάσεων με τα μέσα μεταφοράς (αεροπλάνα, πλοία, τρένα, αυτοκίνητα) το ελάττωσε (εν πολλοίς, το εξαφάνισε η εμφάνιση των κινητών τηλεφώνων και τα μηνύματα που στέλνονται και που ξεπερνούν τα δέκα εκατομμύρια στον τόπο μας). Πέρσι η ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΕΙΡΑΙΩΣ μάς έστειλε ένα λεύκωμα, βιβλίο αρκετά αξιόλογο των εκδόσεων



POLARIS, όπου ο συγγραφέας Χρήστος Μπουλώτης, έκανε ένα αφιέρωμα στην ιστορία και την τέχνη των ευχετήριων καρτών, του παραδοσιακού αυτού τρόπου επικοινωνίας, που μάλλον άφησε εποχή και κενό τώρα που έχουμε ανάγκη την ανθρώπινη επαφή.

Παραμονές εορτών Χριστουγέννων και Νέου Έτους 2013, εύχομαι σε όλους «Χρόνια Πολλά με υγεία». Οι κάρτες είναι επτά από το προσωπικό μου αρχείο και οι υπόλοιπες από το βιβλίο του Χρήστου Μπουλώτη. Διαβάστε τις ευχές τους και τη φθορά της αξίας τους.

Να είστε όλοι καλά και ο Θεός να ευλογήσει το δικό σας «στέφανον του ενιαυτού 2013».

Ευάγγελος Γ. Σπύρου
Χριστούγεννα 2012

αβφαριθμητικό underwriting

13 ηγετικά στελέχη
της ασφαλιστικής
αγοράς μιλούν στο
Ασφαλιστικό ΝΑΙ

Με σχέδιο και ρότα κόντρα στη κρίση

Το 2013 αναμένεται να είναι μία από τις πιο δύσκολες χρονιές για τη χώρα μας, όσον αφορά την οικονομία και την ασφαλιστική αγορά. Το Ασφαλιστικό ΝΑΙ εκτιμώντας ότι το καλύτερο "Underwriting" για τον νέο χρόνο είναι οι σχεδιασμοί των διοικήσεων των ασφαλιστικών εταιρειών, απευθύνθηκε στους διευθύνοντες συμβούλους των εταιρειών και τους ζήτησε να παραθέσουν για λογαριασμό των αναγνωστών μας «Ποιοι είναι οι στόχοι της εταιρείας για το 2013 προκειμένου να ανταπεξέλθει στις προκλήσεις μιας δύσκολης χρονιάς». Από τις απαντήσεις, που φιλοξενούμε στο παρόν τεύχος στη στήλη "Underwriting" του περιοδικού, προκύπτουν και τα κοινά σημεία αλλά και οι επιμέρους διαφορές στη στρατηγική της κάθε εταιρείας. Κοινή συνισταμένη πάντως η αγωνία για την κατάσταση της αγοράς αλλά και μία υποβόσκουσα αισιοδοξία ότι με σχέδιο μπορούμε να τα καταφέρουμε. προκύπτουν και τα κοινά σημεία αλλά και οι επιμέρους διαφορές στη στρατηγική της κάθε εταιρείας. Κοινή συνισταμένη πάντως η αγωνία για την κατάσταση της αγοράς αλλά και μία υποβόσκουσα αισιοδοξία ότι με σχέδιο μπορούμε να τα καταφέρουμε. Στην ερώτησή μας ανταποκρίθηκαν και απάντησαν οι: Νίκος Βελλιάδης διευθύνων σύμβουλος Αιγαίον Ασφαλιστική, Ιορδάνης Χατζηιωσήφ διευθύνων σύμβουλος ΑΤΕ Ασφαλιστικής, Νάντια Σταυρογιάννη διευθύνουσα σύμβουλος Das Hellas, Γιάννης Κατσουρίδης διευθύνων σύμβουλος Εθνικής Ασφαλιστικής, Θεόδωρος Κοκκάλας αντιπρόεδρος Δ.Σ. και γενικός διευθυντής Ergo Ασφαλιστικής, Κώστας Μπερτσιάς αναπληρωτής διευθύνων σύμβουλος και γενικός διευθυντής Ευρωπαϊκή Ενωση - Ασφάλειαι Μινέτα, Πάνος Δημητρίου διευθύνων σύμβουλος Generali Hellas, Γιώργος Κώτσαλος διευθύνων σύμβουλος Interamerican, Γιάννης Μπράβος διευθύνων σύμβουλος International Life, Δημήτρης Μαζαράκης, γενικός διευθυντής MetLife Alico, Ανδρέας Ρούβας, γενικός διευθυντής PRIME Insurance, Δημήτρης Ζορμπάς, διευθύνων σύμβουλος Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής, Παύλος Κασκαρέλης, αντιπρόεδρος & γενικός διευθυντής, Υδρόγειος Ασφαλιστική



Εθνική Ασφαλιστική: Να καθιερωθεί ως καλύτερη εταιρεία στην Ελλάδα Γιάννης Κατσουρίδης, διευθύνων σύμβουλος Εθνικής Ασφαλιστικής

Παραμονές του 2013, η Εθνική Ασφαλιστική, η μεγαλύτερη ελληνική εταιρεία της ασφαλιστικής αγοράς, στέκεται με αισιοδοξία μπροστά στις προκλήσεις που έπονται. Με τη στήριξη της μητρικής της εταιρείας, της Εθνικής Τράπεζας, πέτυχε ήδη την ανακεφαλαιοποίησή της μέσω αύξησης κεφαλαίου για ποσά της τάξεως των 500 εκατ. ευρώ.

Στόχος της σημερινής διοίκησης δεν είναι άλλος από το να καθιερωθεί η Εθνική Ασφαλιστική στη συνείδηση των Ελλήνων ως η καλύτερη εταιρεία στην Ελλάδα.

Βασική προτεραιότητα αποτελεί η οργανική κερδοφορία της εταιρείας, η ισχυροποίηση της ηγετικής της θέσης στην αγορά, η προετοιμασία στις συνθήκες που προβλέπει η Οδηγία Φερεγγυότητα II (όποτε τελικώς εφαρμοστεί) και η ενίσχυση των εργασιών της με νέα προγράμματα που εξυπηρετούν πολλές καινούριες ανάγκες, όπως αυτές έχουν διαμορφωθεί μέσα από την ίδια τη συγκυρία.

Ήδη λαμβάνεται μια σειρά πρωτοβουλιών που αφορούν συγκεκριμένες κατευθύνσεις, προκειμένου να υποστηρίξουν τον κύριο κορμό των στόχων της εταιρείας. Οι σχετικές διεργασίες μάλιστα έχουν ήδη ξεκινήσει.

Ειδικότερα, οι πρωτοβουλίες-άξονες των δράσεων που ακολουθούνται, είναι οι ακόλουθες: Ανασχεδιασμός προϊόντων, εγκατάσταση νέου μηχανογραφικού συστήματος, εκπαίδευση & μάρκετινγκ, προβολή της εταιρείας και των δραστηριοτήτων της, ανάπτυξη δικτύων πωλήσεων. Σαφώς, πρωταρχικό στόχο αποτελεί η αύξηση της παραγωγικότητας της εταιρείας, ώστε να παραμείνει ανταγωνιστική, καθώς και η καθιέρωση μιας νέας στρατηγικής συμμαχικής εξέλιξης των δικτύων. Σημαντική είναι επίσης η ανάπτυξη του bancassurance, σε συνεργασία με την Εθνική Τράπεζα, καθώς και η πλήρης αξιοποίηση των θυγατρικών της Εθνικής Ασφαλιστικής στη Ν.Α. Ευρώπη, παράλληλα με τη διεύρυνση των διεθνών δραστηριοτήτων της.

Όλοι αυτοί οι στόχοι επιχειρούμε να υλοποιηθούν στο πλαίσιο ενός διαλόγου με το προσωπικό, αλλά και τις παραγωγικές δυνάμεις, προκειμένου μεθοδικά και όλοι μαζί, να φτάσουμε στον κοινό στόχο.



Interamerican: Ενισχύουμε το πλεονέκτημα της πολυκαναλικότητας Γιώργος Κώτσαλος, διευθύνων σύμβουλος Interamerican

Η INTERAMERICAN ακολουθεί μια πορεία συντεταγμένη στις γραμμές του τριετούς επιχειρησιακού σχεδίου που επικαιροποιεί και συμφωνεί κάθε χρόνο με τους μετόχους της. Είναι γεγονός ότι η οικονομική και κοινωνική κρίση, η αυστηρότερη εποπτεία και το Solvency II οδηγούν την ελληνική ασφαλιστική αγορά σε ένα επίπεδο υψηλότερων απαιτήσεων. Η INTERAMERICAN ανταποκρίνεται απόλυτα σε αυτή την προοπτική, εστιάζοντας σ' έναν ισχυρό ισολογισμό που διασφαλίζει τη φερεγγυότητά της. Παράλληλα, προσαρμόζουμε τις εταιρικές δομές και λειτουργίες στα σύγχρονα δεδομένα, διαμορφώνοντας ρεαλιστικές προτάσεις για την αγορά και μετατοπίζοντας το ενδιαφέρον από τον όγκο στη δημιουργία αξίας.

Η ανταγωνιστικότητα της εταιρείας σε σημαντικό βαθμό στηρίζεται στη συνεχή αναζήτηση της καινοτομίας και την αξιοποίηση της σύγχρονης τεχνολογίας. Κομβικός είναι για τον ίδιο λόγο και ο ρόλος του ανθρώπινου δυναμικού, γι' αυτό αποτελεί ζήτημα προτεραιότητας η ανάπτυξή του και η πρόσκτηση γνώσης. Στο επίπεδο της οικονομικής αντίληψης και συμπεριφοράς, μας απασχολούν κατά κύριο λόγο η σωστή προσέγγιση και ανάληψη κινδύνων και το κόστος, το οποίο ελέγχουμε συνεχώς συγκρινόμενοι με διεθνή πρότυπα.

Οι εταιρικές συμπεριφορές κατά το 2013 θα αποτελέσουν για όλους πρόκριμα βιωσιμότητας. Η INTERAMERICAN είναι ήδη πρακτικά και λειτουργικά στη λογική της αειφόρου ασφάλισης. Αυτό σημαίνει απάντηση στις προκλήσεις μέσα από την εστίαση στους κερδοφόρους τομείς δραστηριοτήτων, τη συνέχιση της τυποποίησης και απλοποίησης προϊόντων, υπηρεσιών και διαδικασιών με γνώμονα την ικανοποίηση του πελάτη και την ισορροπία κόστους-οφέλους. Στη διανομή θέλουμε να ενισχύσουμε το πλεονέκτημα της πολυκαναλικότητας και στους κλάδους να μεγιστοποιήσουμε τα αποτελέσματα. Εχουμε ήδη διαμορφώσει τις προϋποθέσεις για μία INTERAMERICAN ευέλικτη και προωθημένη στο μέλλον, ό,τι κι αν συμβεί στο περιβάλλον.



MetLife-Alico: Δέσμευση για πελατοκεντρική προσέγγιση

Δημήτρης Μαζαράκης,
γενικός διευθυντής MetLife Alico

Το σημερινό επιχειρηματικό περιβάλλον είναι περισσότερο πολύπλοκο και αβέβαιο από ποτέ. Πέρα από τη γενικότερη οικονομική κρίση και ύφεση, η οποία πλήττει όλη την ελληνική οικονομία, οι ασφαλιστικές εταιρείες πρέπει να αντιμετωπίσουν επιπλέον και νέες, ιδιαίτερες για την αγορά, προκλήσεις.

Πιο συγκεκριμένα, οι εταιρείες πρέπει να αντιμετωπίσουν το περιβάλλον χαμηλών επιτοκίων και την υψηλή μεταβλητότητα στις αποτιμήσεις των επενδύσεων, την ανάγκη για νέα κεφάλαια τόσο λόγω του PSI όσο και του Solvency II, να προσαρμόσουν τις εσωτερικές διαδικασίες τους και γενικότερα την εταιρική διακυβέρνηση τους λόγω του Solvency II και της αυστηρότερης εποπτείας, και, τέλος, πρέπει να αντιμετωπίσουν αποτελεσματικά την απαίτηση του σύγχρονου καταναλωτή για διαφάνεια και σωστή πληροφόρηση.

Αυτό το προκλητικό ανταγωνιστικό περιβάλλον βρίσκει τη MetLife Alico σε πλεονεκτική θέση. Έχουμε ήδη αντιμετωπίσει αποτελεσματικά την απομείωση της αξίας των Ομολόγων του Ελληνικού Δημοσίου στο χαρτοφυλάκιό μας αλλά και τις απαιτήσεις σε κεφάλαια λόγω Solvency II, όπως αυτές προκύπτουν από τους πιο πρόσφατους υπολογισμούς μας (3ο τρίμηνο 2012).

Ετσι, για άλλη μια φορά, η MetLife Alico ξεχωρίζει μέσα στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, καθώς όχι μόνον υπερκαλύπτει τον Δείκτη Φερεγγυότητας, αλλά το επιτυγχάνει χωρίς καμία ανάγκη να κάνει χρήση της ευνοϊκής ρύθμισης της Τράπεζας της Ελλάδος σχετικά με την αποτίμηση των Ομολόγων του Ελληνικού Δημοσίου.

Επίσης, είμαστε έτοιμοι να λειτουργήσουμε κάτω από τις νέες απαιτήσεις του εποπτικού και κανονιστικού πλαισίου, έχουμε υψηλή ρευστότητα για να υποστηρίξουμε τα αναπτυξιακά μας πλάνα, και, τέλος, διαθέτουμε μια επαγγελματική ομάδα αφοσιωμένη στην εταιρεία, η οποία διακρίνεται για το πάθος της αλλά και την ικανότητα της να επιτυγχάνει προκλητικούς στόχους ακόμη και

στις πιο δύσκολες καταστάσεις.

Στο σημερινό περιβάλλον, πρωταρχικό μας μέλημα είναι η διαφύλαξη των συμφερόντων των ασφαλισμένων, των ανθρώπων μας, καθώς και του μετόχου μας, με παράλληλη εκπλήρωση των δεσμεύσεων μας στο ακέραιο.

Στον τομέα της παραγωγής ασφαλίσεων, στόχος μας είναι όχι μόνο να διασφαλίσουμε όσα έχουμε επιτύχει μέχρι σήμερα, αλλά και να διατηρήσουμε την απόδοσή μας σε ρυθμούς υψηλότερους από εκείνους της υπόλοιπης αγοράς.

Όσον αφορά τα δίκτυα πωλήσεων, συνεχίζοντας την στρατηγική μας επιλογή για αξιοποίηση όλων των δικτύων, ιδιαίτερη προσοχή θα δώσουμε στην πώληση πρόσωπο με πρόσωπο. Το Agency αποτελεί το βασικό δίκτυο πωλήσεων της εταιρείας και θα συνεχίσουμε να επενδύουμε σημαντικό μέρος των πόρων μας στην περαιτέρω ανάπτυξή του αλλά και στην ευημερία των ανθρώπων μας. Ταυτόχρονα, είμαστε έτοιμοι να προσφέρουμε μια σύγχρονη πρόταση υψηλής προστιθέμενης αξίας στα δίκτυα των ανεξάρτητων ασφαλιστικών συμβούλων.

Η νέα μας στρατηγική στον τομέα των προϊόντων περιλαμβάνει μια πλήρη γκάμα ασφαλιστικών λύσεων που απαντά αποτελεσματικά στα νέα δεδομένα της αγοράς και αναπτύσσεται σε τρεις άξονες (α) Σύνταξη – Αποταμίευση – Επένδυση, περιλαμβάνοντας προϊόντα ισόβιας και εγγυημένης μηνιαίας σύνταξης, συσσώρευσης κεφαλαίου τόσο με εγγυημένη απόδοση όσο και τύπου Unit Link που δίνουν πρόσβαση στις αγορές παγκοσμίως, (β) Κεφάλαια Κάλυψης, και (γ) Υγεία.

Βασική μας αρχή στη διαμόρφωση της προϊόντικής μας πρότασης είναι να εξασφαλίζεται ταυτόχρονα το συμφέρον όλων των εμπλεκόμενων μερών, δηλαδή οι ασφαλισμένοι, οι εργαζόμενοι στο διοικητικό και παραγωγικό σύστημα, και ο μέτοχος.

Ιδιαίτερη έμφαση θα δώσουμε επίσης στην επίτευξη ακόμη υψηλότερης παραγωγικότητας και ποιότητας παρεχόμενων υπηρεσιών μέσα από την αναδιοργάνωση των εσωτερικών διαδικασιών μας, αλλά και την αξιοποίηση της τεχνολογίας και της καινοτομίας. Με τη στρατηγική μας αυτή στοχεύουμε στην καλύτερη υποστήριξη του δικτύου πωλήσεών μας, στην εξοικονόμηση πόρων που θα αξιοποιηθούν στην ανάπτυξη, σε πιο ανταγωνιστικά προϊόντα και υπηρεσίες και τελικά σε πιο ικανοποιημένους ασφαλισμένους.

Μια άλλη πολύ σημαντική δέσμευση που έχει αναλάβει η εταιρεία μας παγκοσμίως είναι το Customer Centricity, η πελατοκεντρική προσέγγιση που τοποθετεί τους ασφαλισμένους μας στο επίκεντρο οποιασδήποτε δραστηριότητάς μας. Πρόκειται για μία πρωτοβουλία που ήδη αποτελεί αναπόσπαστο μέρος της φιλοσοφίας μας. Πρωταρχικός στόχος μας είναι να κινούμαστε πάντοτε με γνώμονα τον ασφαλισμένο, να κατανοούμε τις ανάγκες και τις επιθυμίες του, εστιάζοντας στην εξεύρεση λύσεων και να παρέχουμε υπηρεσίες που υπερβαίνουν τις προσδοκίες του, κάνοντας όσο το δυνατόν πιο εύκολη τη συνεργασία του μαζί μας.

Η στρατηγική αυτή βρίσκεται ήδη σε εξέλιξη, ενώ παράλληλα έχουμε πραγματοποιήσει τις πρώτες έρευνες ικανοποίησης των ασφαλισμένων μας.

Στο πλαίσιο του Customer Centricity, θα δώσουμε ακόμη μεγαλύτερη έμφαση στη διαφάνεια των συναλλαγών με τους ασφαλισμένους μας αλλά και στην πλήρη, σαφή και κατανοητή πληροφόρηση και ενημέρωσή τους τόσο κατά το προσυμβατικό στάδιο ασφάλισης όσο και καθ' όλη την διάρκεια του συμβολαίου τους. Τέλος, όσο αφορά την στρατηγική μας στον τομέα της επικοινωνίας και του μάρκετινγκ, έχουμε αποφασίσει να ακολουθήσουμε μια πιο εξωστρεφή πολιτική απ' ό,τι συνηθίζαμε μέχρι σήμερα, με στόχο να αυξήσουμε την αναγνωρισιμότητά της εταιρείας και κατά συνέπεια να υποστηρίξουμε τις προσπάθειες του δικτύου πωλήσεων.

Ταυτόχρονα, αναγνωρίζοντας τον ευρύτερο ρόλο που έχουμε χρέος να διαδραματίζουμε στην κοινωνία, έχουμε αποφασίσει να διαθέτουμε σε ενέργειες εταιρικής κοινωνικής ευθύνης περίπου το 40-50% των διαθέσιμων πόρων προβολής και διαφήμισης.



Ευρωπαϊκή Ένωση Ασφάλεια Μινέττα: Στοχεύουμε στην ουσία της ασφάλισης

Κώστας Μπερτσιάς,
Αναπληρωτής διευθύνων σύμβουλος
και Γενικός Διευθυντής,
Ευρωπαϊκή Ένωση – Ασφάλεια Μινέττα

Όλα δείχνουν ότι το 2013 θα είναι μια χρονιά που κυρίαρχο στοιχείο θα είναι η περαιτέρω δραματική μείωση του διαθέσιμου εισοδήματος των Ελλήνων πολιτών. Αυτό θα δημιουργήσει μεγαλύτερους κλυδωνισμούς στο ήδη κακό οικονομικό περιβάλλον.

Η Ευρωπαϊκή Ένωση - Ασφάλεια Μινέττα στους σχεδιασμούς της για τη χρονιά που έρχεται, λαμβάνει σοβαρά υπόψη αυτό το γεγονός & αναπροσαρμόζει την πολιτική της με πρωταρχικό στόχο να διατηρήσει το πελατολόγιό της & ταυτόχρονα να ενισχύσει το ανάλογο

οικονομικό υπόβαθρο, ώστε να συνεχίζει απρόσκοπτα να εξυπηρετεί άριστα τους ασφαλισμένους της & να παραμένει μια αξιόπιστη & φερέγγυα εταιρεία.

Για το σκοπό αυτό αναδιρθρώνουμε τα προϊόντα μας, στοχεύουμε στην ουσία της ασφάλισης, μειώνουμε τα έξοδά μας ανασχεδιάζοντας τις λειτουργικές μας διαδικασίες, ώστε η τιμή των προϊόντων μας να γίνει πιο προσίτη προσφέροντας πάντα προϊόντα με μεγαλύτερη και ουσιαστικότερη προστασία για τον ασφαλισμένο.



ΑΤΕ Ασφαλιστική: Κερδοφόρα ανάπτυξη των προϊόντων ζωής

Ιορδάνης Χατζηιωσήφ,
Διευθύνων σύμβουλος ΑΤΕ Ασφαλιστική

Αν το 2012 έχει χαρακτηριστεί μία από τις πιο δύσκολες περιόδους της Ασφαλιστικής Αγοράς, το 2013 αναμφίβολα αναμένεται ακόμη πιο δύσκολο αν λάβουμε υπόψη το ευμετάβλητο οικονομικό περιβάλλον και τη δραματική κατάσταση της οικονομίας, την αβεβαιότητα, την ανασφάλεια και το συνεχώς μειούμενο διαθέσιμο εισόδημα.

Δεν υπάρχει πλέον αμφιβολία ότι πρωταρχικός στόχος κάθε επιχείρησης εξακολουθεί να είναι η εξασφάλιση της επιβίωσης.

Παρά το γεγονός ότι το συνεχώς μειούμενο κοινωνικό κράτος, καθιστά την ιδιωτική ασφάλιση αναγκαία όσο ποτέ άλλοτε, αναμένεται για άλλη μια χρονιά να επηρεαστεί η αγορά μας αφού η παραγωγή ασφαλιστρών προβλέπεται ότι θα συνεχίσει τη καθοδική της πορεία, είτε λόγω εξαγορών-ακυρώσεων είτε λόγω μείωσης των συντελεστών ασφαλιστρών.

Ο ασφαλιστικός Κλάδος μπορεί να αντέχει στην κρίση, η απώλεια όμως των ασφαλιστρών θεωρείται σημαντική σε συνδυασμό με το χαμηλό επίπεδο διείσδυσης του κλάδου μας. Εκτός από τις αποφάσεις που έχουν ληφθεί και οδηγούν στην επιβίωση του Επικουρικού Κεφαλαίου, η πολιτεία φαίνεται ότι δεν έχει κατανοήσει ή δεν έχει ακόμη πειστεί ότι η ιδιωτική ασφάλιση αποτελεί έναν πολύτιμο σύμμαχο στην προσπάθεια αντιμετώπισης των κοινωνικών και όχι μόνο προβλημάτων, που δημιουργεί η κρίση και η ανασφάλεια.

Η Αγροτική Ασφαλιστική, ως μέλος πλέον του Ομίλου Πειραιώς, καλείται για άλλη μια χρονιά να διαχειριστεί την κρίση το ίδιο αποτελεσματικά όπως και την προηγούμενη, ενισχύοντας περαιτέρω την παρουσία της, την αξιοπιστία και τη φερεγγυότητά της.

Πιστεύοντας ότι μετά το τέλος της κρίσης, η αγορά μας μπορεί και πρέπει να βγει πιο δυνατή και με μεγαλύτερες προοπτικές, η Αγροτική Ασφαλιστική έχει θέ-

σει τις προτεραιότητές της για τη χρήση του 2013, οι οποίες συνοψίζονται στα ακόλουθα:

-Δημιουργία προϋποθέσεων για την ενίσχυση του ύψους του χαρτοφυλακίου λόγω του έντονου ανταγωνισμού και της προσπάθειας που επιχειρείται για αναδιανομή της ούτως ή άλλως μικρής «πίτας» της αγοράς.

-Διατήρηση του πολύ ικανοποιητικού τεχνικού αποτελέσματος και της κερδοφορίας, συνεχίζοντας τις παρεμβάσεις στην τιμολογιακή και εμπορική πολιτική με το βάρος να δίνεται και πάλι στις ασφαλίσσεις των Κλάδων Αυτοκινήτων, Πυρός, Τεχνικών Ασφαλίσεων και Ζωής.

-Στις ασφαλίσσεις Ζωής, η δυσμενής οικονομική συγκυρία προβλέπεται ότι θα συνεχίσει να επηρεάζει αρνητικά τη ζήτηση ασφαλιστικών προϊόντων ζωής. Προγραμματίζουμε το σχεδιασμό νέων προϊόντων αλλά και τον επανασχεδιασμό των συνταξιοδοτικών και παιδικών επενδυτικών με παράλληλη προσπάθεια συγκράτησης των εξαγορών-ακυρώσεων. Βασική επιδίωξη της εταιρείας και για τα προγράμματα Κλάδου Ζωής, είναι η κερδοφόρα ανάπτυξή τους.

-Διατήρηση του χαμηλού επιπέδου των λειτουργικών εξόδων ώστε να επιτρέπουν τον σχεδιασμό και την προώθηση ανταγωνιστικών προϊόντων.

-Ανάληψη πρωτοβουλιών για την εκπαίδευση του πολίτη σε θέματα πρόληψης και στα οφέλη και τη σημασία του θεσμού της ασφάλισης.

-Επέκταση των παρεχομένων ηλεκτρονικών υπηρεσιών σε πελάτες και Συνεργάτες.

-Ενίσχυση των Πωλήσεων με εκπαιδευτικά προγράμματα και περαιτέρω αξιοποίηση της συνεργασίας της εταιρείας με τη LIMRA, τόσο σε θέματα εκπαίδευσης όσο και στον σχεδιασμό νέων ασφαλιστικών προϊόντων.



Generali Hellas: Ο άνθρωπος πάνω απ' όλα

Πάνος Δημητρίου,
Διευθύνων σύμβουλος Generali

Η Generali, ακολουθεί μία συνεχή, ανθρωποκεντρική αναπτυξιακή πορεία συνεπής στις αρχές της υγιούς ανάπτυξης και της προσφοράς υψηλής ποιότητας και επιπέδου υπηρεσιών. Συνεχίζουμε επίσης να πρωτοπορούμε προσφέροντας νέα προγράμματα αντίστοιχα των οποίων δεν υπάρχουν στην αγορά, ενώ στηρίζουμε τους συνεργάτες μας με πρωτοποριακά συστήματα μηχανογράφησης τα οποία αποκτούν και διεθνείς διακρίσεις

Στο κέντρο της προσοχής της όλα αυτά τα χρόνια, η Generali, έχει τον άνθρωπο. Τον άνθρωπο διαμεσολαβητή, τον άνθρωπο ασφαλισμένο. Με κινήσεις ουσίας και όχι εντυπωσιασμού που ανταποκρίνονται πλήρως στην ελληνική πραγματικότητα, με νέα προϊόντα που καλύπτουν τις σύγχρονες ανάγκες των ασφαλισμένων, η Generali εστιάζει στις ανάγκες του ανθρώπου και φιλοδοξεί να τις καλύψει πλήρως και σε αυτές τις δύσκολες συνθήκες όπως το έπραξε άλλωστε με επιτυχία και στο παρελθόν, στα 126 χρόνια που έχει παρουσία στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Η οικονομική κρίση, η αυστηρότερη εποπτεία και η επικείμενη οδηγία Solvency II, δημιουργούν ένα πιο απαιτητικό περιβάλλον για τον κλάδο της ιδιωτικής ασφάλισης, για τις ασφαλιστικές εταιρείες που δραστηριοποιούνται στη χώρα μας.

Ο όμιλος μας έχει ξεκαθαρίζει με την μέχρι τώρα στάση του ότι θέλει στην χώρα μας μία ισχυρή εταιρεία που να δικαιώνει με την παρουσία της τον θεσμό της ιδιωτικής ασφάλισης. Προχώρησε αμέσως στην αναγκαία αύξηση μετοχικού κεφαλαίου κάλυψε τις όποιες επιβαρύνσεις προκάλεσε στον ισολογισμό της Generali Hellas, η συμμετοχή στο PSI.

Επενδύει συνεχώς σημαντικά κεφάλαια για να ενισχύσει τους δεσμούς της με τους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές και να τους στηρίξει τις προσπάθειες τους στο σύνθετο περιβάλλον που δραστηριοποιούνται, συνεπής στις μέχρι τώρα επιλογές.

Νοιάζεται ιδιαίτερα για το προσωπικό της, στηρίζοντας εμπράκτως όχι μόνο τους υπαλλήλους αλλά ταυτόχρονα και τις οικογένειες τους.

Σχεδιάζει νέα προϊόντα προσιτά σε όλους σε συνεργασία με ισχυρούς ομίλους στο τομέα των ιδιωτικών υπηρεσιών υγείας καινοτομώντας για μία ακόμη φορά δείχνοντας τον δρόμο συγκράτησης του κόστους χωρίς να ψαλιδίζονται ταυτόχρονα, οι προσφερόμενες υπηρεσίες.

Και το 2013 ο όμιλος Generali θα συνεχίσει στον ίδιο δρόμο επιλέγοντας να προσφέρει σιγουριά, στους ανθρώπους του, τους συνεργάτες του, τους ασφαλισμένους του.



Υδρόγειος Ασφαλιστική: θα προστατεύουμε τους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές

Πάυλος Κασκαρέλης,
Αντιπρόεδρος & Γενικός Διευθυντής,
Υδρόγειος Ασφαλιστική

Το 2013 προμηνύεται μια πολύ δύσκολη χρονιά για το σύνολο της ελληνικής οικονομίας. Η διατήρηση της οικονομικής ύφεσης και η συρρίκνωση των εισοδημάτων θα έχουν επίπτωση και στο ασφαλιστικό προϊόν.

Εμείς, στην Υδρόγειο, έχουμε πρωτίστο στόχο τη διατήρηση της κερδοφορίας της εταιρείας, μέσω της διατήρησης και ανάπτυξης υγιούς παραγωγής, η οποία εστιάζει στην ποιότητα των παρεχόμενων ασφαλιστικών καλύψεων, έχοντας ταυτόχρονα σωστή τιμολόγηση. Δεν είμαστε διατεθειμένοι να ακολουθήσουμε τη μειοδοσία στην τιμολόγηση των υπηρεσιών μας γιατί γνωρίζουμε απόλυτα ότι οδηγεί στη δημιουργία πάσης φύσεως ελλειμμάτων.

Θα εξακολουθήσουμε να εκσυγχρονίζουμε και να αναβαθμίζουμε τις διοικητικές και οργανωτικές δομές που έχουμε δρομολογήσει, όσον αφορά την εναρμόνιση της εταιρείας με το υπό διαμόρφωση θεσμικό πλαίσιο. Θα συνεχίσουμε τις επενδύσεις τόσο σε νέες υποδομές και εφαρμογές όσο και στην εκπαίδευση του προσωπικού μας, με στόχο την περαιτέρω αναβάθμιση των υπη-

ρεσιών μας προς τους συνεργάτες και ασφαλισμένους μας.

Θα επέμβουμε για να μειώσουμε το λειτουργικό κόστος της εταιρείας στο σύνολο των δαπανών μας, χωρίς να κάνουμε εκπώσεις στην παροχή υπηρεσιών και ιδιαίτερα στην άμεση καταβολή των αποζημιώσεων. Θα συνεχίσουμε και θα εντείνουμε την εφαρμογή νέων μεθόδων αναφορικά με τη διαχείριση της παραγωγής και την απόδοση των ασφαλιστών, με στόχο την περαιτέρω βελτίωση της εισπραξιμότητας.

Τέλος, θα εξακολουθήσουμε τη διάθεση των προϊόντων μας μέσω του δικτύου των ασφαλιστικών μας διαμεσολαβητών, προστατεύοντας παράλληλα το κύρος, την αξιοπιστία και το εισόδημά τους. Ιδιαίτερη έμφαση δίνουμε στην ανάπτυξη νέων μηχανογραφικών εφαρμογών που βελτιώνουν την καθημερινή τους πρακτική, την επικοινωνία και τη συνεργασία τους με την εταιρεία.

Με τους στόχους αυτούς, και τις αντίστοιχες δράσεις, είμαστε αισιόδοξοι ότι θα αντιμετωπίσουμε με επιτυχία τις προκλήσεις του 2013.



Ergo Ασφαλιστική: Στοχεύουμε σε θετικό πρόσημο σε όλα

Θόδωρος Κοκκάλας,
αντιπρόεδρος ΔΣ και
γενικός διευθυντής Ergo

Η ασφαλιστική αγορά στη χώρα μας βρίσκεται και αυτή πλέον στο μάτι του υφεσιακού «κυκλώνα» που σαρώνει την ελληνική οικονομία και βιώνει αναμφίβολα εδώ κι έναν χρόνο περίπου τα απότοκα αυτής της γενικευμένης κρίσης. Δεχόμαστε κι εμείς τις συνέπειες και τα «χτυπήματά» της, που φέτος «δείχνει για τα καλά τα δόντια της» και οφείλουμε να προσαρμόζουμε τους στόχους και τις προσδοκίες μας για το 2013 στα δεδομένα της εποχής.

Θα πρέπει ωστόσο να μην χάσουμε την αισιοδοξία μας, οι δε στόχοι και οι επιδιώξεις για το νέο έτος μας θα πρέπει να αποτελούν την κινητήρια δύναμη των δραστηριοτήτων μας και τη συνέχιση της αξιοποίησης των πλεονεκτημάτων μας. Στοχεύουμε λοιπόν και φέτος σε θετικά πρόσημα, πρωτίστως στην παραγωγή και τα κέρδη μας, διατηρώντας συνάμα την ίδια δυναμική σε όλους τους συντελεστές της ανάπτυξής μας. Τα καλά αποτελέσματα των τελευταίων ετών και η επιτυχημένη διαχείριση όλων των παραμέτρων της οργανικής μας λειτουργίας, μας επιτρέπουν να κινηθούμε ακόμη πιο ανταγωνιστικά σε επίπεδο τιμολογίων και τοποθέτησης νέων, πιο ευέλικτων και οικονομικών προϊόντων. Παραμένουμε πιστοί στη δέσμευσή μας για συνεχή βελτίωση των υπηρεσιών μας με πραγματικά πελατοκεντρική αντίληψη, επικεντρωνόμαστε στην απλοποίηση σε κάθε επίπεδο και κατανόηση των πραγματικών αναγκών των

πελατών μας, στην αναβάθμιση του ρόλου του διαμεσολαβητή ως πραγματικού διαχειριστή προσωπικών και επαγγελματικών κινδύνων, στην αξιοποίηση νέων τρόπων προώθησης προϊόντων που δεν θα έρχονται όμως σε σύγκρουση με τα παραδοσιακά και καταξιωμένα δίκτυα πωλήσεων και, τέλος, στον εκσυγχρονισμό διαδικασιών και μεθόδων που θα βοηθήσουν στην καθολική κάποτε εξυγίανση της αγοράς μας.

Οι προκλήσεις του 2013 για όλους τους ασφαλιστικούς οργανισμούς σχετίζονται σαφώς και με την πληθώρα των εποπτικών αλλαγών, όπως Solvency II, IFRS, Rating Agencies, FATCA, σύμφωνα με τις οποίες θα πρέπει όλοι οι εμπλεκόμενοι να συμμορφωθούν και να τις υιοθετήσουν όλες. Εμείς στην ERGO προετοιμαζόμαστε εδώ και πολύ καιρό με βάση αυτές τις νέες ρυθμιστικές αρχές και έχουμε ήδη προχωρήσει στις απαραίτητες διαρθρωτικές αλλαγές στη δομή και τη λειτουργία μας, που θα μας οδηγήσουν σε καλύτερα προϊόντα, σε υψηλότερου επιπέδου υπηρεσίες και θα ενισχύσουν την αποτελεσματικότητά μας και τον βαθμό εξυπηρέτησης των πελατών και των συνεργατών μας.

Συνεχίζουμε λοιπόν, συμπερασματικά, να κινούμαστε στην κατεύθυνση της ανάπτυξης και της αξιοποίησης των ευκαιριών που δημιουργεί η οικονομική κρίση και που αφορούν, κατά την άποψή μου, κυρίως τους υγιείς και ορθά δομημένους επιχειρηματικούς οργανισμούς.



International Life: Επικεντρώνουμε στην άμεση ανταπόκριση

Γιάννης Μπράβος,
διευθύνων σύμβουλος International Life

Στις μέρες μας, η ασφαλιστική αγορά καλείται να λειτουργήσει σε ένα ιδιαίτερα δυσχερές οικονομικό και κοινωνικό περιβάλλον, με τους πολίτες να προβληματίζονται έντονα, όχι μόνο για οικονομικά ζητήματα, αλλά και για ζητήματα που μέχρι στιγμής θεωρούνταν δεδομένα, όπως το συνταξιοδοτικό, η ιατροφαρμακευτική περίθαλψη και η εκπαίδευση των παιδιών τους.

Η International Life αφουγκράζεται τις ανησυχίες των πολιτών και δεσμεύεται και για το 2013 να επικεντρωθεί στη διαφάνεια, την υψηλή ποιότητα των παρεχόμενων υπηρεσιών και την άμεση ανταπόκριση στα αιτήματα των πελατών της. Θέτουμε ως προτεραιότητα την εξυπηρέτηση των ιδιωτών και επιχειρήσεων μέσα από τον εμπλουτισμό του προϊόντικού μας χαρτοφυλάκιο με ευέλικτα προγράμματα που ανταποκρίνονται στις αυξανόμενες ανάγκες τους. Έχουμε στόχο τη διαρκή βελτίωση στην αμεσότητα

και στην ταχύτητα των διαδικασιών μας, καθώς και στη διαφάνεια των συναλλαγών με τους διαμεσολαβούντες και τους ασφαλισμένους μας.

Έχουμε ευαισθητοποιηθεί αναπτύσσοντας συγκεκριμένες δράσεις Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης, ώστε να στηρίζουμε κοινωνικές ομάδες που έχουν την ανάγκη μας. Αναλάβαμε νέες πρωτοβουλίες στο πλαίσιο του προγράμματος «Ανταπόδοση ζωής», το οποίο ξεκίνησε στις αρχές του 2012 και έχει ήδη καταφέρει να επιδείξει σημαντικό κοινωνικό έργο μέσα από τη στήριξη του φιλανθρωπικού σωματίου «Δεσμός».

Η International Life είναι μια αμιγώς ελληνική ασφαλιστική εταιρεία, με πάνω από μισό αιώνα παρουσίας στον χώρο. Θα συνεχίσουμε με ήθος και συνέπεια να συμβάλλουμε στην ανάπτυξη της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς και να ανταποκρινόμαστε στις ανάγκες των Ελλήνων.



Συνεταιριστική Ασφαλιστική: Με ευαισθησία καλύψεις για όλους

Δημήτρης Ζορμπάς, διευθύνων
σύμβουλος Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής

Το 2013 θα είναι μία ακόμη δύσκολη χρονιά για τους συμπολίτες μας για όλο τον κόσμο και την χώρα συνολικά.

Η Συνεταιριστική Ασφαλιστική, ως τμήμα Παγκόσμιου Συνεταιριστικού Κινήματος, συναισθάνεται πλήρως τις δυσκολίες που αντιμετωπίζει η ελληνική κοινωνία. Στο πλαίσιο αυτό θα εξακολουθήσει να κινείται με βάση τις αρχές της αξιοπιστίας, της εντιμότητας και της κοινωνικής ευαισθησίας, αρχές που διέπουν όλη τη λειτουργία της, τα προϊόντα της, τις σχέσεις της με τους συνεργαζόμενους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές και κυρίως τους ασφαλισμένους. Το επόμενο διάστημα μέσα από πρωτο-

βουλίες η Συνεταιριστική Ασφαλιστική θα προσεγγίσει όλους τους τομείς της κοινωνικής οικονομίας ως αναπόσπαστο τμήμα της και η ίδια, προσφέροντας ασφαλιστικές καλύψεις που ανταποκρίνονται πλήρως στις συγκεκριμένες συνθήκες. Παράλληλα θα διανείμει στην ελληνική αγορά ασφαλιστικά προϊόντα εκ μέρους των μετόχων της. Πρώτης προτεραιότητας θέμα για την εταιρεία μας είναι η περαιτέρω βελτίωση της συνεργασίας της με τους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές, ενώ θα αξιοποιήσει ακόμη περισσότερο τη συνεργασία της με τους Συνεταιρισμούς, τις συνεταιριστικές τράπεζες.



Αιγαίον Ασφαλιστική: Έμφαση στις ασφαλίσεις πλοίων

Νίκος Βελλιάδης,
πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος

Οι στόχοι της AIGAION το 2013 είναι οι παρακάτω, σύμφωνα με τον πρόεδρο και διευθύνοντα σύμβουλο της Αιγαίον Ασφαλιστική, κ. Νίκο Βελλιάδη. Όσον αφορά τον κλάδο αυτοκινήτου, ο στόχος είναι να διατηρήσει τον ασφαλιζόμενο στόλο στα επίπεδα του τέλους του έτους 2012, ενώ δεν σχεδιάζει αλλαγές στο υπάρχον τιμολόγιο.

Όσον αφορά τον κλάδο ασφάλισης πλοίων και αστικής ευθύνης πλοίων να επιτύχει αύξηση της παραγωγής ασφαλιστρών κατά 10% αύξηση που κυρίως θα προέλθει από την ενίσχυση των εργασιών της εταιρείας στις ασφαλίσεις αστικής ευθύνης πλοίων, λόγω της εφαρμογής του Π.Δ. 6/2012 περί «ασφάλισης των πλοιοκτητών για ναυτικές απαιτήσεις» σε συνδυασμό με το γεγονός ότι η AIGAION είναι ουσιαστικά η μοναδική ελλη-

νική ασφαλιστική εταιρεία που μπορεί να παρέχει την κάλυψη που απαιτούν οι διατάξεις του Π.Δ. 6/2012.

Όσον αφορά τον κλάδο πυρός-περιουσίας, προσωπικού ατυχήματος και αστικής ευθύνης να διατηρήσει την παραγωγή της. Όσον αφορά το δίκτυο πωλήσεών της να ενισχύσει την παρουσία της όπου χρειάζεται.

Όσον αφορά την είσπραξη των ασφαλιστρών της να επιτύχει την πλήρη είσπραξη των ασφαλιστρών από τους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές εντός του επόμενου μήνα και να εντάξει το 90% των συνεργαζόμενων ασφαλιστικών διαμεσολαβητών είτε στην εφαρμογή «τυπώνω-πληρώνω» είτε στους λοιπούς γνωστούς τρόπους είσπραξης των ασφαλιστρών απευθείας από την εταιρεία.



D.A.S. Hellas: Να έλθουν πιο πολύ κοντά στη νομική προστασία

Νάντια Σταυρογιάννη,
διευθύνουσα σύμβουλος Das Hellas

Η DAS Hellas θεωρεί ότι το 2013 θα είναι χρονιά ανάπτυξης του κλάδου της νομικής προστασίας οπότε και θα σηματοδοτήσει και την αύξηση των εξειδικευμένων εργασιών της όπως αυτές προσφέρονται μέσα από μια πληθώρα συμβολαίων που παρέχουν νομική υποστήριξη σε φυσικά και νομικά πρόσωπα.

Πέρα όμως από την αύξηση της παραγωγής που είναι στόχος της εταιρείας, η DAS, αναγνωρίζοντας ότι η νομική προστασία στην παρούσα οικονομική συγκυρία είναι απαραίτητη περισσότερο από ποτέ, έχει θέσει στις προτεραιότητές της φέτος να μπορέσει να έλθει ακόμη πιο κοντά στους πελάτες της. Αυτό θα επιτευχθεί με την προσφορά ευέλικτων προϊόντων, την παροχή συμβολαίων νομικής προστασίας με μειωμένο κόστος και, φυσικά, τη διεύρυνση των συνεργατών δικηγόρων και διαμεσολαβούντων. Ήδη από το καλοκαίρι εφαρμόζεται επιχειρηματικό σχέδιο που ενισχύει και παράλληλα υποστηρίζει ποιοτικά την αναμενόμενη ανάπτυξη. Στο σχέδιο, μεταξύ άλλων, περιλαμβάνεται η δημιουργία καινοτόμων και σύγχρονων προϊόντων –συμβολαίων- που απευθύνονται σε επιχειρήσεις, επαγγελματίες, οικογένειες και άλλ-

λες περιπτώσεις που μπορούν να υποστηριχθούν με ένα συμβόλαιο νομικής προστασίας. Επίσης, έμφαση δίνεται και στον τομέα της ενημέρωσης των καταναλωτών για τη νομική προστασία ώστε αυτή ως υπηρεσία και ασφαλιστικό συμβόλαιο να γίνει γνωστή σε κάθε νοικοκυριό, σε κάθε επαγγελματία, σε κάθε πολίτη.

Επιδίωξη της DAS είναι να έλθουν και άλλοι πολίτες που ζουν στην Ελλάδα κοντά στη νομική προστασία, να κατανοήσουν τι τους προσφέρει και πόσο σημαντικό είναι να έχουν την υποστήριξη μιας εξειδικευμένης εταιρείας σε καθετί που θα χρειαστούν, είτε αυτό είναι απλώς νομική συμβουλή είτε πολύ περισσότερο νομική υποστήριξη.

Είναι σημαντικό να διαδοθεί στο ευρύ κοινό αυτό που προσφέρει η DAS Hellas, δηλαδή την εύκολη και οικονομικά προσιτή πρόσβαση στη δικαιοσύνη για τον καθένα. Είναι κρίσιμο να καταλάβουν και οι πολίτες της Ελλάδας ότι η νομική προστασία μέσα από τα προγράμματα που παρέχει δίνει το προνόμιο σε κάθε καταναλωτή, επιχειρηματία, επαγγελματία, οικογενειάρχη, να μπορεί να προστατεύσει τα κεκτημένα του.



PRIME Insurance: Βιώσιμη ανάπτυξη

Ανδρέας Ρούβας,
Γενικός Διευθυντής PRIME Insurance

Κάθε νέα χρονιά είναι μια νέα αισιόδοξη αφετηρία για τη ζωή μας και για τη ζωή των εταιρειών, οτιδήποτε και αν συμβαίνει. Αλλωστε, αυτή είναι η έννοια της φράσης «Σωτήριοι Έτος». Παρ' όλα αυτά γνωρίζουμε ότι η δύσκολη οικονομική συγκυρία που βιώνει και θα συνεχίσει να βιώνει η χώρα, μέσα στο 2013, φέρνει αλλαγές στον τρόπο της καθημερινής ζωής και επηρεάζει σημαντικά τον τρόπο καταναλωτικής συμπεριφοράς του κάθε Έλληνα. Η εταιρεία μας στην προσπάθειά της να είναι ανάμεσα στις πρώτες εταιρείες της αγοράς στην επιλογή των συνεργατών της, στον νέο χρόνο θα συνεργαστεί με κάθε τρόπο και κάθε συνεργάτη της για να προσφέρει στον Έλληνα καταναλωτή ποιοτικές υπηρεσίες σε προσιτό κόστος.

Στην Prime, στρατηγική του Πρόεδρου μας κ. Δημήτρη Κοντομηνά, είναι η βιώσιμη ανάπτυξη, η οποία ήταν και είναι οδηγός στον στόχο να δημιουργήσουμε μια νέα εποχή εμπιστοσύνης μεταξύ ασφαλιστικών εταιρειών, ασφαλιστών και ασφαλισμένων, κάνοντας το όνομά μας συνώνυμο της ασφάλειας, της ποιότητας και της αξιοπιστίας. Προκειμένου να ανταπεξέλθουμε στον ρόλο μας αυτό, έχουμε θέσει στρατηγικές προτεραιότητες για το 2013, οι οποίες μεταφράζουν τις αξίες μας σε πράξεις και δεσμεύσεις στους τέσσερις βασικούς άξονες: πελάτης, άνθρωποί μας (διοικητικό προσωπικό και συνεργάτες), ελληνική κοινωνία, μέτοχοι.

Αναλυτικότερα, οι προτεραιότητές μας για το 2013 είναι:

-Να συνεχίσουμε να προσφέρουμε ανταγωνιστικά προϊόντα σε προσιτό κόστος για να αναπτύξουμε κάθε είδος διανομής, με προϋπόθεση ότι η διάθεση των ίδιων προϊόντων από τους συνεργάτες μας θα εξισορροπεί τα έσοδα και τα περιθώρια κέρδους τόσο της εταιρείας όσο και των συνεργατών μας.

-Να συνεχίσουμε να βελτιώνουμε τις λειτουργίες και τις διαδικασίες των υπηρεσιών μας με τη βοήθεια της τεχνολογίας για την υποστήριξη πολλών προϊόντων μέσα από κάθε είδος διανομής, ώστε να φθάσουν γρήγορα οι υπηρεσίες στους πελάτες μας.

-Να συνεχίσουμε να προσφέρουμε κάθε είδους υποστήριξη στους συνεργάτες μας, και κυρίως υπηρεσίες εκπαίδευσης, ώστε να αποδίδουν καλύτερα με όπλο τις δυνατότητες της νέας τεχνολογίας.

-Να συνεχίσουμε να εκπαιδεύουμε το ανθρώπινο δυναμικό της εταιρείας μας, ενισχύοντας ακόμη περισσότερο τη σχέση των ανθρώπων μας με την τεχνολογία, προκειμένου να μεγιστοποιούν την αξία των σχέσεων με τους πελάτες επιλύοντας γρήγορα κι απλά τα προβλήματα των πελατών και συνεργατών μας.

Κλείνοντας, όλοι εμείς στην Prime πιστεύουμε ότι το 2013 θα είναι μια καλή στιγμή και ευκαιρία για τους ανθρώπους μας και ετοιμαζόμαστε να βιώσουμε καλύτερες ημέρες. Εύχομαι, σε φίλους και ανταγωνιστές, να αρχίσουμε όλοι μαζί να βιώνουμε τη χαρά για κάτι καλύτερο, με αφετηρία το 2013.

Στον ιδιαίτερα κρίσιμο κοινωνικό ρόλο που διαδραματίζει ο ασφαλιστής και ο κλάδος της ιδιωτικής ασφάλισης στο σύνολό του αναφέρεται σε αποκλειστική του συνέντευξη στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» και τον Κωστή Σπύρου ο Υπουργός Ανάπτυξης, Ανταγωνιστικότητας, Μεταφορών, Υποδομών και Δικτύων κ. Κωστής Χατζηδάκης

Ο κ. Χατζηδάκης πολύ καλός γνώστης του έργου που επιτελεί η ιδιωτική ασφάλιση στην κοινωνία επισημαίνει απευθυνόμενος στον ασφαλιστή ότι ο ρόλος του ειδικά στην περίοδο κρίσης που διανύουμε είναι ιδιαίτερα σημαντικός σε πολλά επίπεδα καθώς βοηθά τα νοικοκυριά και τις επιχειρήσεις να βγουν από την κρίση με λιγότερες απώλειες. Ο Υπουργός Ανάπτυξης μιλά ακόμη στο Ασφαλιστικό ΝΑΙ για το ξεμπλοκάρισμα των μεγάλων έργων και

τις ρυθμίσεις στο ωράριο λειτουργίας των καταστημάτων τις Κυριακές. Ταυτόχρονα στέλνει μήνυμα προς κάθε κατεύθυνση ότι η κυβέρνηση θα προχωρήσει παρά τις όποιες αντιδράσεις. Είναι υποχρέωσή μας απέναντι στις επόμενες γενεές. Δεν πρέπει να αφήσουμε τους φόβους, τα στερεότυπα και τις δυνάμεις της αδράνειας να κυριαρχήσουν και να κρατήσουν τη χώρα στο παρελθόν, υπογραμμίζει.

Κωστής Σπύρου: Κύριε Υπουργέ είστε ο καθ' ύλην υπεύθυνος για την υλοποίηση μίας αναπτυξιακής πολιτικής. Είστε επικεφαλής του κύκλου των Υπουργών που ασχολούνται με το θέμα «ανάπτυξη». Βλέπετε κάτι αισιόδοξο που εμείς δεν βλέπουμε ακόμη;

Κωστής Χατζηδάκης: Έχουμε ήδη διανύσει τα 2/3 του δρόμου της δημοσιονομικής προσαρμογής και απομένει το τελευταίο μίλι για να μηδενίσουμε το πρωτογενές έλλειμμα. Με την πρόσφατη συμφωνία στο Eurogroup, επιβραβεύθηκε η προσπάθειά μας και σφραγίστηκε οριστικά η παραμονή μας στο ευρώ. Μην υποτιμούμε τα αποτελέσματα αυτά. Τίποτα από όλα αυτά δεν ήταν δεδομένο πριν από μερικούς μήνες. Η χώρα μας ανακτά την αξιοπιστία της, δεν είναι πλέον

μία χαμένη περίπτωση. Με τα χρήματα της δόσης θα αρχίσει σταδιακά η επιστροφή εννέα δις ευρώ, των οφειλών του κράτους στους ιδιώτες, με τα 7 δις μέχρι τον Ιούνιο. Με την ανακεφαλαιοποίηση του τραπεζικού συστήματος θα μπορέσουν οι τράπεζες να ανταποκριθούν στα διεθνή πρότυπα και θα δημιουργηθούν οι προϋποθέσεις επιστροφής των καταθέσεων. Έτσι θα μπορέσουν τα πιστωτικά ιδρύματα να επιτελέσουν το ρόλο τους. Επίσης, επιχειρούμε να ξεμπλοκάρουμε τα έργα στους τέσσερις μεγάλους αυτοκινητοδρόμους, ήδη καταλήξαμε σε μία πρώτη συμφωνία με τους παραχωρησιούχους, ταυτόχρονα προωθούμε σειρά μεταρρυθμίσεων και διαρθρωτικών αλλαγών για να κάνουμε τη χώρα φιλική στην επιχειρηματικότητα και στις επενδύ-

σεις. Στόχος μας είναι να περιορίσουμε τις υφεσιακές επιπτώσεις και να μπούμε οριστικά στον δρόμο της ανάκαμψης και σταδιακά, της ανάπτυξης.

Κ.Σ.: Πολλή συζήτηση γίνεται για το ΕΣΠΑ και την απορρόφηση γενικότερα Κοινοτικών Πόρων. Έχει γίνει κάποια βελτίωση στο συγκεκριμένο τομέα;

Κ.Χ.: Στο ΕΣΠΑ έχουμε προωθήσει έξι διαφορετικές δράσεις για την απλοποίηση των διαδικασιών και την ενίσχυση της απορροφητικότητας των προγραμμάτων. Οφείλω να πω ότι το ΕΣΠΑ είναι πολύ σημαντικό και για τη ρευστότητα διότι την επηρεάζει όμως ταυτόχρονα επηρεάζεται και από την έλλειψη της. Αυτό δεν πρέπει να το παραγνωρίζουμε. Να τονίσω ότι παρά την υστέρηση το πρώ-

Κωστής Χατζηδάκης

Ο ασφαλιστής
περιορίζει
τις απώλειες της κρίσης



ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ
ΣΤΟΝ
Κωστή Σπύρου



Επιχειρούμε να ξεμπλοκάρουμε τα έργα στους τέσσερις μεγάλους αυτοκινητοδρόμους. Ήδη καταλήξαμε σε μία πρώτη συμφωνία με τους παραχωρησιούχους. Ταυτόχρονα προωθούμε σειρά μεταρρυθμίσεων και διαρθρωτικών αλλαγών για να κάνουμε τη χώρα φιλική στην επιχειρηματικότητα και στις επενδύσεις



το εξάμηνο του 2012, λόγω και των αλληλέγγυων εκλογών, το ποσοστό απορρόφησης, με τα τελευταία στοιχεία της Ευρωπαϊκής Επιτροπής (αρχές Νοεμβρίου), είναι 45,3%, μία ποσοστιαία μονάδα πάνω από τον μ.ο. της ΕΕ.. Για την απλοποίηση των διαδικασιών καταργούμε πάνω από το 60% των απαιτούμενων υπογραφών για τη διαχείριση των πιστώσεων του Προγράμματος Δημοσίων Επενδύσεων και απλουστεύουμε τη διαδικασία για την έκδοση της απόφασης ένταξης των έργων στα Επιχειρησιακά Προγράμματα του ΕΣΠΑ. Επίσης, αναθεωρούμε τα προγράμματα της τρέχουσας περιόδου για να κατευθύνουμε πόρους από προγράμματα με χαμηλή απορροφητικότητα σε προγράμματα που υποστηρίζουν τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις και τους νέους ανέργους. Και να μην ξεχάσουμε και τη σκληρή διαπραγμάτευση που κάνουμε για την κατανομή των πόρων της νέας προγραμματικής περιόδου 2014-2020.

Κ.Σ.: Οι δανειστές μας ζητούν αποκρατικοποιήσεις. Βλέπετε να γίνουν κάποιες το επόμενο διάστημα;

Κ.Χ.: Τις αποκρατικοποιήσεις δεν πρέπει να τις βλέπουμε ως αναγκαίο κακό. Εκτός από τα ταμειακά οφέλη, έχουν έντονα αναπτυξιακό χαρακτήρα, καθώς τονώνουν το επενδυτικό ενδιαφέρον για την χώρα μας και στέλνουν το μήνυμα ότι η πατρίδα μας είναι ένας τόπος φιλικός στην επιχειρηματικότητα. Νέες δουλειές θα δημιουργηθούν μόνο από νέες επενδύσεις. Αυτή τη στιγμή προωθούμε ένα ευρύ πρόγραμμα αποκρατικοποιήσεων σε μία σειρά από τομείς της οικονομίας. Υπάρχουν 29 προγράμματα σε εξέλιξη, για παράδειγμα στους σιδηροδρόμους, στα λιμάνια, στα αεροδρόμια, στην αγορά ενέργειας κλπ. Το ΤΑΙΠΕΔ που είναι υπεύθυνο για τον τομέα αυτό έχει κάνει συγκε-

κριμένες ανακοινώσεις. Δουλεύουμε με σύστημα και χρονοδιαγράμματα, έτσι ώστε το 2013 να είναι το έτος των αποκρατικοποιήσεων.

Κ.Σ.: Διατυπώνονται ωστόσο ενστάσεις και από τον δικό σας χώρο για ορισμένες αποκρατικοποιήσεις. Μπορούν αυτές οι αντιδράσεις να ματαιώσουν ορισμένες;

Κ.Χ.: Θα προχωρήσουμε παρά τις όποιες αντιδράσεις. Είναι υποχρέωσή μας απέναντι στις



Αλλάζουμε το καθεστώς των εκπώσεων και των προσφορών, μεταρρυθμίζουμε το πλαίσιο λειτουργίας των καταστημάτων της Κυριακής προς όφελος του καταναλωτή και των επιχειρήσεων, ιδίως των μικρομεσαίων



επόμενες γενεές. Δεν πρέπει να αφήσουμε τους φόβους, τα στερεότυπα και τις δυνάμεις της αδράνειας να κυριαρχήσουν και να κρατήσουν τη χώρα στο παρελθόν. Ήδη προωθήσαμε όλες τις αναγκαίες νομοθετικές διατάξεις με τις οποίες ανοίγει ο δρόμος για να ξεκινήσει η διαδικασία αποκρατικοποίησης της ΤΡΑΙΝΟΣΕ στο τέλος του πρώτου τριμήνου του 2013. Από τον Ιανουάριο του 2013 ξεκινάει η διαδικασία της αξιοποίησης, μέσω συμβάσεων παραχώρησης, των 37 Περιφερειακών Αεροδρομίων της χώρας. Επίσης προχωρούμε σε όλες τις αναγκαίες κινήσεις ως προς το ρυθμιστικό πλαίσιο για την καθολική υπηρεσία στα ταχυδρομεία και την πολιτική των υδάτων. Ας καταλάβουμε όλοι ότι οι παλαιές συνταγές απέτυχαν.

Κ.Σ.: Από πολλές πλευρές ακούγονται ενστάσεις ότι όλοι οι Υπουργοί ασχολείστε με την τρόικα

και κανείς με την ανάπτυξη. Ποια μέτρα έχετε πάρει εσείς ώστε να βελτιωθεί έστω στα χαρτιά το θεσμικό πλαίσιο για την ανάπτυξη.

Κ.Χ.: Δεν είναι αληθές. Μέσα σε έξι μήνες υπήρξε σημαντική πρόοδος για την ανάκαμψη της οικονομίας, γεγονός που αναγνωρίζεται αναμφισβήτητα από όλους διεθνώς. Παρά την έλλειψη ρευστότητας στην ελληνική οικονομία όλο αυτό το διάστημα δουλέψαμε σε 3 άξονες. Στις διαρθρωτικές αλλαγές, την επανεκκίνηση των μεγάλων έργων και την ενίσχυση με κάθε τρόπο της ρευστότητας. Πιο

συγκεκριμένα εκτός από την προσπάθεια για το ξεμπλοκάρισμα των μεγάλων έργων, και τις πολιτικές για το ΕΣΠΑ, στον τομέα της ρευστότητας έχουμε ήδη δρομολογήσει συμφωνία με την ΕΤΕπ για την ενίσχυση των μικρομεσαίων επιχειρήσεων με 1,44 δις ευρώ, ενώ ξεμπλοκάρουμε 700 εκ ευρώ για τις μικρές και πολύ μικρές επιχειρήσεις μέσω προγραμμάτων του ΕΤΕΑΝ. Στον τομέα των διαρθρωτικών αλλαγών, παρουσιάσαμε την Εθνική Στρατηγική για τις Εξαγωγές με στόχο την απλοποίηση των τελωνειακών και προ-τελωνειακών ελέγχων για να μειωθούν ο χρόνος εκτέλεσης των διαδικασιών εξαγωγής κατά 40% και το κόστος κατά 20%, αντίστοιχως. Καταθέτουμε άμεσα το νέο νομοσχέδιο για τις στρατηγικές και ιδιωτικές επενδύσεις όπου προβλέπεται η ύπαρξη μίας κατ' ουσίαν Κεντρικής Αδειοδοτικής Αρχής, απλούστερες διαδικασίες



Πάντα κοντά στον κλάδο ο κ. Κωστής Χατζηδόκης, στη φωτογραφία σε συνέδριο της Interamerican το 2007. Στο βάθος, πίσω από τον κ. Γιώργο Κώτσαλο, διευθύνοντα σύμβουλο της Interamerican, διακρίνεται ο Αλέξανδρος Ταμπουράς σε μία από τις τελευταίες δημόσιες εμφανίσεις του

ες και ηλεκτρονική παρακολούθηση του βαθμού ωρίμανσης των επενδύσεων. Έχουμε ήδη θέσει σε διαβούλευση τον νέο Αγορανομικό Κώδικα. Στόχος μας να μειώσουμε τα διοικητικά βάρη των επιχειρήσεων, να εκσυγχρονίσουμε και να απελευθερώσουμε τη λειτουργία της αγοράς με βάση τα ευρωπαϊκά πρότυπα. Αλλάζουμε το καθεστώς των εκπώσεων και των προσφορών, μεταρρυθμίζουμε το πλαίσιο λειτουργίας των καταστημάτων της Κυριακής προς όφελος του καταναλωτή και των επιχειρήσεων, ιδίως των μικρομεσαίων. Παρουσιάσαμε τις παρεμβάσεις μας για την καλύτερη λειτουργία της αγοράς καυσίμων, εφαρμόζουμε πολιτικές σε όλα τα στάδια για την προστασία του καταναλωτή. Όλες οι παρεμβάσεις μας στοχεύουν να κάνουν την

χώρα μας φιλική στις επενδύσεις και να ενισχύσουν την εξωστρέφεια και την ανταγωνιστικότητα της ελληνικής οικονομίας.

Κ.Σ.: Πριν από λίγες ημέρες παρουσιάσατε το νομοσχέδιο για την ηλεκτρονικοποίηση των κρατικών προμηθειών και αναμένεται να εφαρμοστεί πιλοτικά από την 1η Ιανουαρίου του 2013. Εκτιμάτε ότι θα βελτιώσει το επιχειρηματικό περιβάλλον και σε ποια κατεύθυνση.

Κ.Χ.: Η αλλαγή του πλαισίου για τις Δημόσιες Συμβάσεις Προμηθειών, Υπηρεσιών και Έργων γιατί αποτελεί εθνική μας δέσμευση, αλλά κυρίως διότι είναι μία αναγκαιότητα, για λόγους διαφάνειας, εξοικονόμησης πόρων. Ενδεικτικά να σας αναφέρω

ότι με το παλαιό καθεστώς, υπάρχουν αυτή τη στιγμή πάνω από 3.000 διαφορετικές Αναθέτουσες Αρχές και ένα κατακερματισμένο κανονιστικό πλαίσιο, με ότι αυτό συνεπάγεται για τη διαφάνεια και τη γραφειοκρατία. Το 40% των διαγωνισμών δεν ολοκληρώνεται λόγω προβλημάτων στις προδιαγραφές, ενστάσεων κλπ, επιβαρύνοντας τη τσέπη του Έλληνα φορολογούμενου. Στόχος μας είναι με το νέο σύστημα να μειώσουμε κατά 80% τις αναθέτουσες αρχές, να εξοικονομήσουμε πόρους και να αξιοποιήσουμε τις δυνατότητες της τεχνολογίας και του διαδικτύου (ηλεκτρονική πλειστηριασμοί, παρακολούθηση δημοσίων συμβάσεων και προμηθειών κλπ). Με τον τρόπο αυτό ενισχύουμε τη διαφάνεια, μειώνουμε τη γραφειοκρατία και σε τελική ανά-



Ο κ. Κωστής Χατζηδάκης με τον Κωστή Σπύρου στο Ελληνογερμανικό Επιμελητήριο

λυση δημιουργούμε ένα ευνοϊκότερο επιχειρηματικό περιβάλλον.

Κ.Σ.: Κύριε Υπουργέ, έχετε κάνει χρόνια ευρωβουλευτής έχετε επομένως μία ευρωπαϊκή αντίληψη για τον κλάδο της ιδιωτικής ασφάλισης. Πως κρίνετε την ανάπτυξη του στην Ευρώπη και πως στην Ελλάδα;

Κ.Χ.: Σε σχέση με την υπόλοιπη Ευρώπη, στη χώρα μας υπήρχαν στο παρελθόν και εξακολουθούν να υπάρχουν μεγαλύτερα περιθώρια ανάπτυξης του κλάδου. Εκτός από την έλλειψη ασφαλιστικής συνειδησης, που είναι δυστυχώς μια πραγματικότητα στη χώρα μας, τα προβλήματα φερεγγυότητας που ανέκυψαν στο πρόσφατο παρελθόν ενίσχυσαν την καχυποψία του κόσμου. Σε όλα αυτά προστέθηκε η κρίση που περιορίσε το διαθέσιμο εισόδημα τόσο στην Ελλάδα όσο και σε άλλες ευρωπαϊκές

Με τη βελτίωση της οικονομίας και την αποτελεσματική εποπτεία της Τράπεζας της Ελλάδος ο ασφαλιστικός κλάδος θα μπορέσει να αναπτυχθεί στα ευρωπαϊκά επίπεδα

χώρες. Με τη βελτίωση της οικονομίας και την αποτελεσματική εποπτεία της Τράπεζας της Ελλάδος ο ασφαλιστικός κλάδος θα μπορέσει να αναπτυχθεί στα ευρωπαϊκά επίπεδα.

Κ.Σ.: Τι θα λέγατε σε ένα ασφαλιστή ως Υπουργός Ανάπτυξης;

Κ.Χ.: Θα του έλεγα ότι ο ρόλος της αγοράς που εργάζεται, ειδικά στην περίοδο κρίσης που διανύουμε είναι ιδιαίτερα σημαντικός σε πολλά επίπεδα. Ειδικότερα, για τη συντριπτική πλειοψηφία των συμπολιτών μας, ιδιαίτερα σήμερα, η έλευση του ασφαλιστικού κινδύνου μπορεί

να έχει σημαντικές αρνητικές συνέπειες στη ζωή του. Για παράδειγμα: πόσοι μπορούν να ξαναχτίσουν το σπίτι ή την επιχείρησή τους ή να ξαναγοράσουν το αυτοκίνητό τους αν υποστούν καταστροφικές ζημιές; Αυτός είναι σήμερα ένας από τους λόγους που οι ασφαλιστές, κινούμενοι υπεύθυνα με πλήρη συνείδηση της ευθύνης που έχουν και παρουσιάζοντας ρεαλιστικά τα ασφαλιστικά προϊόντα μπορούν να διαδραματίσουν παράλληλα ένα κρίσιμο κοινωνικό ρόλο. Και να βοηθήσουν να βγουν τα νοικοκυριά και οι επιχειρήσεις από την κρίση με λιγότερες απώλειες.



Εμείς στην AXA

σχεδιάσαμε ένα ολοκληρωμένο, ευέλικτο πρόγραμμα υγείας που προσαρμόζεται στις δικές σας απαιτήσεις και οικονομικές δυνατότητες.

Είμαστε δίπλα σας, όποτε μας χρειαστείτε.

Γραμμή Υγείας
801 111 222 333
από σταθερό με αστική χρέωση
210 726 8000
από κινητό & σταθερό
24 ΩΡΕΣ ΤΟ 24ΩΡΟ
7 ΗΜΕΡΕΣ ΤΗΝ ΕΒΔΟΜΑΔΑ
www.axa.gr



Πως φορολογούνται
οι ασφαλίσσεις Ζωής
στην Ευρώπη



Πως φορολογούνται
οι ασφαλίσσεις Ζωής
στην Ευρώπη



Τις έντονες αντιδράσεις των ασφαλιστών προκάλεσε η απόφαση της κυβέρνησης να φορολογήσει τα ομαδικά ασφαλιστήρια συμβόλαια. Σε υπομνήματος η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος τόνισε ότι η φορολόγηση αυτή θα καταστρέψει τον κλάδο Ζωής. Με την φορολόγηση το κράτος δεν θα μπορέσει να επιτύχει φορολογικά έσοδα από έναν κλάδο που θα «παγώσει», ενώ επιπλέον θα έχει απώλειες σε θέσεις εργασίας και επενδύσεις, που αποτελούν σήμερα σημαντική φορολογητέα ύλη. Αντίθετα, εάν επιβληθεί φόρος σε λογικό ποσοστό επί του ασφαλισματος που καταβάλλεται στη λήξη για το μέρος που αφορά εισφορά της εργοδότης εταιρείας, το κράτος μπορεί να προσδοκά σημαντικά φορολογικά οφέλη. Στο υπόμνημα της μεταξύ άλλων παρέθετε και το τι συμβαίνει από φορολογικής πλευράς σε μία σειρά χωρών της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Το Ασφαλιστικό ΝΑΙ παρουσιάζει στη συνέχεια το συγκεκριμένο πίνακα, θεωρούμε ωστόσο ότι η ΕΑΕΕ σε συνεργασία με την Insurance Europe θα πρέπει να εστιάσει ακόμη περισσότερο στο συγκεκριμένο θέμα.

ΧΩΡΑ	Έκπτωση ασφαλιστρων			Φορολόγηση ασφαλισματος
	Έκπτωση	Ελάχιστη περίοδο ασφάλισης	Σχόλια	
ΒΕΛΓΙΟ	Ναι, έκπτωση σε συγκεκριμένο ποσοστό	10 χρόνια ή μέχρι τη συμπλήρωση της ηλικίας συνταξιοδότησης (60ο έτος ηλικίας)	Έκπτωση υποκείμενη σε περιορισμούς ως προς το ποσό αυτής	Φορολογείται, εφόσον τα ασφαλιστρα υπόκειντο σε έκπτωση (μη περιλαμβανομένων των διανεμόμενων κερδών. Σε διαφορετική περίπτωση, φορολογείται (μη περιλαμβανομένων των διανιμόμενων κερδών) μόνο ή απόδοση των επενδύσεων.
ΚΥΠΡΟΣ	Ναι, έως το 1/6 του φορολογητέου εισοδήματος πριν την αφαίρεση συγκεκριμένων παροχών (εισφορών κοινωνικής ασάλισης, ασφαλιστρων ζωής, εισφορών σε ταμεία πρόνοιας [υγείας & σύνταξης])	-	Ασφαλισμένος στο πρόγραμμα πρέπει να είναι ο ίδιος ο φορολογούμενος (με εξαίρεση τα συμβόλαια που είχαν συναφθεί πριν την 1η.1.2003). Τα ετήσια ασφαλιστρα περιορίζονται υποχρεωτικά στο 7% του ασφαλισμένου κεφαλαίου. Σε περίπτωση εξαγοράς κατά τα πρώτα 6 χρόνια από την έκδοση του συμβολαίου, ένα ποσοστό των ασφαλιστρων που προηγούμενως εξέπιπτε, φορολογείται ως εξής: 3 πρώτα έτη 30% 3-6 έτη 20%	100% αφορολόγητα τα εφάπαξ ποσά, οι μετατροπές συντάξεων σε εφάπαξ ποσά καθώς και τα ασφαλισματα θανάτου.
ΓΑΛΛΙΑ	Ναι, για συνταξιοδοτικά προγράμματα	Επιτρέπονται μόνο περιοδικές καταβολές/ μη δυνατότητα εξαγοράς	Έκπτωση υποκείμενη σε περιορισμούς ως προς το ποσό αυτής, ανάλογα με τον τύπο του προγράμματος (αν πρόκειται για πρόγραμμα μισθωτών / επιτηδευματιών / για ανοικτά προγράμματα)	Δεν φορολογούνται: οι αποδόσεις σε unit linked προγράμματα άνω των 8 ετών ασφαλισματα θανάτου Κατά τα λοιπά, φορολογείται η διαφορά μεταξύ του καταβλητέου ποσού και των καταβληθέντων ασφαλιστρων ανάλογα με τη διάρκεια του προγράμματος (π.χ. 7,5% από 8 χρόνια και άνω, διαφορετικά φορολόγηση)

ΧΩΡΑ	Έκπτωση ασφαλίστρων			Φορολόγηση ασφαλισματος
	Έκπτωση	Ελάχιστή περίοδο ασφάλισης	Σχόλια	
ΓΕΡΜΑΝΙΑ	Ναι, για βασικά συνταξιοδοτικά προγράμματα	Έναρξη σύνταξης στην ηλικία κατ' ελάχιστον των 60 χρόνων (62 για συμβόλαια συνταξιοδοτικού φθέντα από 2012 και μετά)	Δυνατότητα μόνο περιοδικές παροχές (όχι εφάπαξ ποσά) Έκπτωση υποκείμενη σε περιορισμούς- Εγκεκριμένα προγράμματα	Φορολογείται με προκαθορισμένη ατομική έκπτωση
ΗΝΩΜΕΝΟ ΒΑΣΙΛΕΙΟ	Στη χώρα αυτή είναι εξαιρετικά δι-αδεδομένα ειδικά συνταξιοδοτικά προγράμματα του 2ου πυλώνα (επαγγελματική ασφάλιση), τα οποία απολαμβάνουν ιδιαίτερα ευνοϊκής φορολογικής μεταχείρισης.			
ΟΥΓΓΑΡΙΑ	Όχι	-	-	Δεν φορολογείται εάν η σύμβαση είναι διάρκειας άνω των 10 ετών
ΙΤΑΛΙΑ	(α) Ναι, για ατομικά συνταξιοδοτικά προγράμματα		Έκπτωση από το εισόδημα έως 5.165 ευρώ Ενεργοποίηση παροχών κατά την ηλικία συνταξιοδότησης Δυνατότητα λήψης εφάπαξ του 50% του κεφαλαίου	Φορολογείται με σταθερό συντελεστή 15% από 1.1.2007 αφαιρούμενων των εκπιπόμενων ασφαλίστρων. Προβλέπεται επιπλέον μείωση του πιο πάνω συντελεστή φορολόγησης κατά 0,3% για κάθε έτος διατήρησης του ασφαλιστικού προγράμματος μετά τη συμπλήρωση δεκαπενταετίας με ανώτατο ποσοστό μείωσης το 6%. Δηλαδή, το 15% μειώνεται στο 9% μετά από 35 χρόνια συμμετοχής στο πρόγραμμα
ΙΤΑΛΙΑ	(β) Αναγνωρίζεται έκπτωση για ασφαλίσεις θανάτου και ανικανότητας.		10% επί των ασφαλί-στρων και μέχρι του πο-σού των 1.291 ευρώ από το φόρο	Δεν φορολογείται το ασφάλισμα.

ΧΩΡΑ	Έκπτωση ασφαλίστρων			Φορολόγηση ασφαλισματος
	Έκπτωση	Ελάχιστή περίοδο ασφάλισης	Σχόλια	
ΙΤΑΛΙΑ	(γ) Δεν αναγνωρίζεται έκπτωση για ασφαλίσεις σύνταξης με προνοιακό χαρακτήρα			Φορολογείται μόνο η από-δοση με 12,5% στο μέτρο που δεν αναγνωρίζεται κα-θολου έκπτωση ασφαλί-στρων.
ΛΟΥΞΕΜ-ΒΟΥΡΓΟ	Ναι, αναγνωρίζεται έκπτωση	10 χρόνια ελαχί-στος χρόνος δια-κράτησης	Περιορισμοί σε σχέση με το ποσό της έκπτωσης / κατά μέσο όρο έως 672 ευρώ με κριτήριο όμως την ηλικία μπορεί να κυμανθεί μεταξύ 1.500 ευρώ έως 3.200 ευρώ	Δεν φορολογείται, με εξαί-ρεση τις περιπτώσεις εξαγο-ρών εντός της πρώτης δεκα-ετίας ή πριν τη συμπλήρωση του 60 έτους ηλικίας ή εφό-σον τα ασφάλιστρα αφαι-ρέθηκαν
ΟΛΜΑΝΔΙΑ	Ναι, για συνταξιοδο-τικά προγράμματα			Δεν φορολογείται με εξαί-ρεση την απόδοση επί της οποίας επιβάλλεται φόρος 1,2% σε ετήσια βάση.
ΠΟΛΩΝΙΑ	Δεν αναγνωρίζεται έκπτωση. Μόνο για το unit linked προί-οντα αναγνωρίζεται καθεστώς TEE (Tax -Exempt-Exempt) Το ποσό των εισφο-ρών δεν μπορούν να υπερβαίνουν τα 10.077 PLN περίπου 2.450 ευρώ (δηλα-δή 3 Χ μέσο ακαθά-ριστο μηνιαίο μισθό)	Καταβολή παρο-χών με τη συμπλή-ρωση της ηλικίας συνταξιοδότησης ή εφόσον προκύ-πτει δικαίωμα πρό-ωρης συνταξιο-δότησης με βάση τους όρους του προγράμματος	Κάθε πρόωρη καταβο-λή δεν απαλλάσσεται του φόρου εισοδήματος.	Δεν φορολογείται
ΠΟΡΤΟΓΑΛΙΑ	Ναι	5 ετήσιες καταβο-λές και συμπλή-ρωση 55ου έτους της ηλικίας	25% έκπτωση, περιορι-ζόμενη στο ποσό των 64 ευρώ ανά φορολογού-μενο για ασφαλίσεις θα-νάτου, ανικανότητας και σύνταξης	Φορολογείται η διαφορά μεταξύ ασφαλίστρων και ασφαλισματος με συντε-λεστή που διαφοροποιείται ανάλογα με τη διάρκεια του συμβολαίου: κάτω 5 έτη: 20% 5-8 έτη: 16% άνω 8 έτη: 8%

ΧΩΡΑ	Έκπτωση ασφαλιστών			Φορολόγηση ασφαλισματος
	Έκπτωση	Ελάχιστη περίοδο ασφάλισης	Σχόλια	
ΡΟΥΜΑΝΙΑ	Ναι, μερικώς.	Ελάχιστος χρόνος καταβολής ασφαλιστών 7,5 έτη και συμπλήρωση κατ' ελάχιστον 60ου έτους ηλικίας	Έκπτωση από το εισόδημα προσώπων και επιχειρήσεων μέρη του ποσού των 400 ευρώ κατ' έτος.	Φορολογείται με 16% και εφόσον υπερβαίνει ένα συγκεκριμένο ποσό (240 ευρώ)
ΣΛΟΒΕΝΙΑ	Όχι			Δεν φορολογείται, εφόσον η διάρκεια του προγράμματος είναι κατ' ελάχιστον 10 ετών, δεν έχει ακυρωθεί πριν τη συμπλήρωσή τους και ασφαλισμένος είναι συγχρόνως ο δικαιούχος του εν λόγω ποσού. Σε διαφορετική περίπτωση, φορολογείται 20% επί της διαφοράς των καταβαλλόμενων ασφαλιστών και του κεφαλαίου.
ΙΣΠΑΝΙΑ	Ναι, για προγράμματα εγγυημένης σύνταξης (PPA)	Μη δυνατότητα είσπραξης πριν τη συνταξιοδότηση με εξαίρεση τις περιπτώσεις μακροχρόνιας ανεργίας και σοβαρών ασθενειών	Έκπτωση ετησίως: 10.000 ευρώ γενικά 12.500 ευρώ για ασφαλισμένους άνω των 50	Φορολογείται ως εισόδημα με απαλλαγή του 40% εφόσον έχουν συμπληρωθεί δύο χρόνια από την πρώτη καταβολή.
ΣΟΥΗΔΙΑ	Ναι, για συνταξιοδοτικά και ατομικά συνταξοδοτικά αποταμιευτικά (ISP) προγράμματα	Ελάχιστος χρόνος καταβολής ασφαλιστών 5 έτη και συμπλήρωση 55ου έτους ηλικίας	Έκπτωση κατ' έτος max SEK 12.000 περίπου 1.400 ευρώ	Δεν αναγνωρίζεται δυνατότητα είσπραξης της σύνταξης εφάπαξ αλλά παρέχεται ως rata

(1) Από τα διαθέσιμα ευρωπαϊκά φορολογικά στοιχεία, δεν γίνεται διαχωρισμός μεταξύ ομαδικών και ατομικών προγραμμάτων ζωής.

(2) Όπου προβλέπεται φορολόγηση των παροχών, αυτή επιβάλλεται στη διαφορά μεταξύ των καταβαλλόμενων ποσών και των καταβληθέντων ασφαλιστών (π.χ. Γαλλία, Σλοβενία, Πορτογαλία, Ιταλία). Στο βαθμό που τμήμα των ασφαλιστών στα ομαδικά προγράμματα καταβάλλονται από τον εργοδότη, η φορολόγηση του ασφαλισματος θα αφορά τη διαφορά μεταξύ καταβαλλόμενων τελικών ποσών (αφαισμάτων) και των τυχόν καταβληθέντων ασφαλιστών του εργαζόμενου. Η αφαίρεση των καταβληθέντων εκ μέρους του εργαζόμενου ασφαλιστών δικαιολογείται από το γεγονός ότι αυτά έχουν ήδη φορολογηθεί ως εισόδημα αυτού και αποτελούν απλή επιστροφή κεφαλαίου.

(3) Σε πολλά ευρωπαϊκά συστήματα, η ειδική φορολογική μεταχείριση συνδέεται με την απαίτηση διακράτησης των ασφαλιστηρίων για χρονικό διάστημα που κατ' ελάχιστον ορίζεται στα 5/10 έτη ή έως τη συμπλήρωση της ηλικίας συνταξιοδότησης (π.χ. Βέλγιο, Ουγγαρία, Πορτογαλία, Ιταλία). Για το λόγο αυτό διαπιστώνεται κλιμάκωση του φορολογικού συντελεστή ανάλογα με τη διάρκεια συμμετοχής στο πρόγραμμα, προβλέποντας αυξημένη φορολογία σε περίπτωση πρόωρης αποχώρησης από το πρόγραμμα (π.χ. Πορτογαλία, Ιταλία, Γαλλία).



Αλλάζει τα δεδομένα με τις on-line πωλήσεις



Σ Δυναμικά στις διαδικτυακές ασφαλίσεις αυτοκινήτων, κατοικιών και υγείας εισέρχεται η Εθνική Ασφαλιστική με την on-line ασφαλιστικής πλατφόρμας ΕθνικήProtect (www.ethnikiprotect.gr), κίνηση που αναμένεται να οδηγήσει σε αναδι-ατάξεις, μεριδίων, χαρτοφυλακίων και δικτύων. Τα προϊόντα που θα διατίθενται σε πρώτη φάση από την πλατφόρμα είναι τρία προ-γράμματα ασφάλισης αυτοκινήτου (ΕΙΧ και ΜΟΤΟ), τρία προγράμματα ασφάλισης κα-τοικίας και το πρόγραμμα πρωτοβάθμιας πε-ρίθαλψης υγείας «Προλαμβάνω». «Η κίνηση αυτή της Εθνικής Ασφαλιστικής ήταν απολύ-

τως αναγκαία, προκειμένου να διασφαλίσει την κυρίαρχη θέση της τόσο στην ασφαλιστική αγορά όσο και στη συνειδηση των πελα-τών της, των οποίων οι ανάγκες διαφοροποιούνται όπως άλλωστε εσείς γνωρίζετε καλύτερα», αναφέρεται σε σχετική ανακοίνωση προς το δίκτυο πωλήσεων που υπογράφουν ο Μιχάλης Σωτηρά-κος, Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής, και ο Νικόλαος Στρατηγά-κης, Διευθυντής Πωλήσεων. Η κίνηση αυτή, προστίθεται, δεν πρέ-πει σε καμία περίπτωση να ερμηνευτεί σαν οποιαδήποτε αλλαγή στρατηγικής ως προς τα παραγωγικά δίκτυα, καθώς έρχεται να λειτουργήσει συμπληρωματικά, και ενδεικτικά αναφέρονται τα κύ-ρια χαρακτηριστικά που συνηγορούν στην κατεύθυνση αυτή.

- Τα προγράμματα ασφάλισης κατοικίας και υγείας διατίθενται με τους ίδιους ακριβώς οικονομικούς όρους που διατίθενται από τα παραγωγικά δίκτυα.
- Η πολιτική τιμολόγησης που ακολουθήθηκε για τα προγράμματα ασφάλισης αυτοκινήτου που σχεδιάστηκαν για το ΕθνικήProtect, είναι συντηρητική. Το τιμολόγιο των προγραμμάτων αυτών είναι μεσοσταθμικά κατά 10% χαμηλότερο από αυτό των αντίστοιχων προγραμμάτων που διατίθενται από τα παραγωγικά δίκτυα, παρέ-χοντας σε ορισμένες περιπτώσεις διαφοροποιημένες καλύψεις.
- Τα παραπάνω προγράμματα ασφάλισης αυτοκινήτου θα είναι δι-αθέσιμα από την πρώτη ημέρα στα παραγωγικά δίκτυα. Είναι κα-τανοητό το γεγονός ότι θα είναι με μειωμένη προμήθεια σε σχέση με τη βασική, λόγω του χαμηλότερου περιθωρίου κέρδους.

Αλλάζει τα δεδομένα με τις on-line πωλήσεις

ΕΘΝΙΚΗ protect

Αυτοκίνητο
Απλά, σύγχρονα και οικονομικά προγράμματα ασφάλισης του ιδιωτικού χρήσης αυτοκινήτου και της μοτοσυκλέτας σας

Κατοικία
Ολοκληρωμένα προγράμματα ασφάλισης του κτηρίου και του περιεχομένου της κατοικίας σας, απλά, γρήγορα και οικονομικά

Ζωή & Υγεία
Πρόγραμμα πρόληψης και φροντίδας της υγείας σας, απλά και άμεσα, χωρίς προσοφλιστικό έλεγχο

Σ Δυναμικά στις διαδικτυακές ασφαλίσεις αυτοκινήτων, κατοικιών και υγείας εισέρχεται η Εθνική Ασφαλιστική με την on-line ασφαλιστικής πλατφόρμας ΕθνικήProtect (www.ethnikiprotect.gr), κίνηση που αναμένεται να οδηγήσει σε αναδι-ατάξεις, μεριδίων, χαρτοφυλακίων και δικτύων. Τα προϊόντα που θα διατίθενται σε πρώτη φάση από την πλατφόρμα είναι τρία προ-γράμματα ασφάλισης αυτοκινήτου (ΕΙΧ και ΜΟΤΟ), τρία προγράμματα ασφάλισης κα-τοικίας και το πρόγραμμα πρωτοβάθμιας πε-ρίθαλψης υγείας «Προλαμβάνω». «Η κίνηση αυτή της Εθνικής Ασφαλιστικής ήταν απολύ-

τως αναγκαία, προκειμένου να διασφαλίσει την κυρίαρχη θέση της τόσο στην ασφαλιστική αγορά όσο και στη συνείδηση των πελα-τών της, των οποίων οι ανάγκες διαφοροποιούνται όπως άλλωστε εσείς γνωρίζετε καλύτερα», αναφέρεται σε σχετική ανακοίνωση προς το δίκτυο πωλήσεων που υπογράφουν ο Μιχάλης Σωτηρά-κος, Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής, και ο Νικόλαος Στρατηγά-κης, Διευθυντής Πωλήσεων. Η κίνηση αυτή, προστίθεται, δεν πρέ-πει σε καμία περίπτωση να ερμηνευτεί σαν οποιαδήποτε αλλαγή στρατηγικής ως προς τα παραγωγικά δίκτυα, καθώς έρχεται να λειτουργήσει συμπληρωματικά, και ενδεικτικά αναφέρονται τα κύ-ρια χαρακτηριστικά που συνηγορούν στην κατεύθυνση αυτή.

- Τα προγράμματα ασφάλισης κατοικίας και υγείας διατίθενται με τους ίδιους ακριβώς οικονομικούς όρους που διατίθενται από τα παραγωγικά δίκτυα.
- Η πολιτική τιμολόγησης που ακολουθήθηκε για τα προγράμματα ασφάλισης αυτοκινήτου που σχεδιάστηκαν για το ΕθνικήProtect, είναι συντηρητική. Το τιμολόγιο των προγραμμάτων αυτών είναι μεσοσταθμικά κατά 10% χαμηλότερο από αυτό των αντίστοιχων προγραμμάτων που διατίθενται από τα παραγωγικά δίκτυα, παρέ-χοντας σε ορισμένες περιπτώσεις διαφοροποιημένες καλύψεις.
- Τα παραπάνω προγράμματα ασφάλισης αυτοκινήτου θα είναι δι-αθέσιμα από την πρώτη ημέρα στα παραγωγικά δίκτυα. Είναι κα-τανοητό το γεγονός ότι θα είναι με μειωμένη προμήθεια σε σχέση με τη βασική, λόγω του χαμηλότερου περιθωρίου κέρδους.

“ Η κίνηση αυτή της Εθνικής Ασφαλιστικής ήταν απολύτως αναγκαία, προκειμένου να διασφαλίσει την κυρίαρχη θέση της στην ασφαλιστική αγορά ”

Με υψηλή κεφαλαιακή επάρκεια



Ο πρόεδρος της Εθνικής Τράπεζας κ. Γιώργος Ζανιάς



Ο κ. Αλέξανδρος Τουρκολιάς Διευθύνων Σύμβουλος Εθνικής Τράπεζας



Ο πρόεδρος της Εθνικής Ασφαλιστικής κ. Δημήτρης Δημόπουλος

Με 500 εκατ. ευρώ ενισχύθηκαν τα ίδια Κεφάλαια της Εθνικής Ασφαλιστικής μετά την απόφαση της διοίκησης της Εθνικής Τράπεζας να καλύψει την αύξη-ση του μετοχικού κεφαλαίου της Εθνικής Ασφαλιστικής στο πλαίσιο των ανα-γκών ανακεφαλαιοποίησης της εταιρείας και με τη λήψη της σχετικής έγκρισης από την Τράπεζα της Ελλάδος. Οι ανάγκες αυτές προέκυψαν μετά την οικει-οθελή συμμετοχή της Εθνικής Ασφαλιστικής στο PSI. Η απόφαση της Εθνικής Τράπεζας, βασικού μετόχου της Εθνικής Ασφαλιστικής, προέβλεπε την κάλυ-ψη της αύξησης μετοχικού κεφαλαίου μέχρι του ποσού των 650 εκατ. ευρώ. Όπως τονίζεται, η απόφαση της Εθνικής Τράπεζας να προχωρήσει στην ανα-κεφαλαιοποίηση της θυγατρικής της Εταιρείας, ανεξάρτητα μάλιστα από την ανακεφαλαιοποίηση της ίδιας της Τράπεζας, καταδεικνύει τη σημασία που αποδίδει ο μέτοχος στην αξία της συγκεκριμένης εταιρείας και στις δυνατότη-τές της. Η Εθνική Ασφαλιστική, έχοντας στην παρούσα φάση υψηλή κεφαλαι-ακή επάρκεια, δημιουργεί τις προϋποθέσεις που την οδηγούν στην απρόσκοπτη ανάπτυξη των εργασιών της και ταυτόχρονα εξασφαλίζει υψηλό επίπεδο φε-ρεγγυότητας, ενισχύοντας την αξιοπιστία της και το ήδη ισχυρό αίσθημα εμπι-στοσύνης των ασφαλισμένων της. Έχοντας πρόσφατα διασφαλίσει σημαντική μείωση του λειτουργικού της κόστους μέσω και της νέας επιχειρησιακής σύμ-βασης εργασίας, η οποία υπεγράφη σε συμφωνία με το ανθρώπινο δυναμικό της, αξιοποιώντας στον μέγιστο δυνατό βαθμό τα πλεονεκτήματα που της δί-νουν οι ενδοομιλικές συνέργειες, η Εθνική Ασφαλιστική υλοποιεί έναν φιλόδο-ξο σχεδιασμό που προβλέπει:

- Ενίσχυση των εργασιών της με νέα προγράμματα που εξυπηρετούν πολλές καινούργιες ανάγκες, όπως αυτές έχουν διαμορφωθεί μέσα από την ίδια τη συγκυρία.
- Οργανική κερδοφορία της Εταιρείας
- Ισχυροποίηση της ηγετικής της θέσης στην αγορά.
- Προετοιμασία στις συνθήκες που προβλέπει η οδηγία Φερεγγυότητα II, όπο-τε τελικώς εφαρμοσθεί.

Αναφερόμενος στην εξέλιξη αυτή, ο πρόεδρος της Εθνικής Ασφαλιστικής κ. Δημήτρης Δημόπουλος τόνισε ότι η παραπάνω απόφαση, για την οποία η νέα διοίκηση της Εταιρείας είχε δεσμευτεί από την αρχή της ανάληψης των καθη-κόντων της, καταγράφει με τον πιο σαφή τρόπο τη βούληση του βασικού μετό-χου να αναπτύξει τις εργασίες του στη συγκεκριμένη αγορά. Η Εθνική Ασφα-λιστική, κορυφαία της εγχώριας αγοράς, καλείται σε μία εξαιρετικά δύσκολη για τη χώρα συγκυρία, να παίξει ρόλο εξυγιαντικό στο σύνολο της δοκιμαζό-μενης ασφαλιστικής αγοράς, ο χάρτης της οποίας σύντομα θα είναι διαφο-ρετικός. Συγχρόνως καλείται, και θα το πράξει, να αναλάβει σημαντικές πρω-τοβουλίες αξιοποιώντας τα συγκριτικά της πλεονεκτήματά της, προκειμένου να αναδείξει τον ρόλο της ιδιωτικής ασφάλισης ως συμπληρωματική της κοινωνι-κής, υπογράμμισε ο κ. Δημόπουλος.



Solvency II

Οι συνεχιζόμενες προκλήσεις μέχρι την οριστική εφαρμογή



Της Μυρτώ Χαμπάκη*

Ο πολυετής διάλογος με στόχο την οριστική διαμόρφωση των απαιτήσεων της Οδηγίας Solvency II βρίσκεται σε πλήρη εξέλιξη σε πανευρωπαϊκό επίπεδο. Αφενός οι ιδιάζουσες συνθήκες της ευρωπαϊκής οικονομίας και αφετέρου οι ενστάσεις των ευρωπαϊκών ασφαλιστικών εταιρειών για τα προτεινόμενα μέτρα που αφορούν στην προεξόφληση των υποχρεώσεων και την αποτίμηση των μακροπρόθεσμων εγγυήσεων, επιφέρουν αλληπάλληλες καθυστερήσεις. Για μία ακόμη φορά, η επίσημη ημε-

ρομηνία εφαρμογής μετατέθηκε για την 1η Ιανουαρίου 2014, ενώ πληθαίνουν οι εκτιμήσεις για περαιτέρω παρατάσεις, ακόμη και μετά την 1η Ιανουαρίου 2015.

Σ' ένα περιβάλλον με αυξημένη μεταβλητότητα (volatility) όπως αυτό της σημερινής ευρωπαϊκής αλλά και της παγκόσμιας οικονομίας, τα δεδομένα μεταβάλλονται σε γρήγορους ρυθμούς, γεγονός που περιορίζει τη δυνατότητα λήψης γρήγορων και ασφαλών αποφάσεων επί των τεχνικών εκκρεμοτήτων της οδηγίας. Η συνεχής προσπάθεια επικαιροποίησης και ενδυνά-

μωσης του νέου πλαισίου, προκειμένου να προνοεί για τους συνεχώς αναδυόμενους κινδύνους του οικονομικού περιβάλλοντος των τελευταίων ετών, αποτελεί ίσως τον βασικότερο παράγοντα των διαφωνιών και των καθυστερήσεων που παρατηρούνται.

Το πρόσφατο αδιέξοδο στον τριμερή διάλογο μεταξύ του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου, του Ευρωπαϊκού Συμβουλίου και της Κομισιόν αναφορικά με το σχέδιο Οδηγίας Omnibus II το οποίο θα αποτελέσει το «όχημα» των υπό συζήτηση τρο-

ποποιήσεων στην Οδηγία Solvency II, οδήγησε στην ανακοίνωση από την ΕΙΟΡΑ διενέργειας Άσκησης Εκτίμησης Επιπτώσεων (impact assessment). Η Άσκηση Εκτίμησης Επιπτώσεων καλείται να αξιολογήσει λεπτομερώς και πρακτικά τις προτεινόμενες ρυθμίσεις που σχεδιάστηκαν με στόχο την αντιμετώπιση σχετικών ενστάσεων της ασφαλιστικής αγοράς που διατυπώθηκαν μετά την ολοκλήρωση της Πέμπτης Μελέτης Ποσοτικών Επιπτώσεων (QIS 5). Συγκεκριμένα, στο παρελθόν εκφράστηκαν έντονα ενστάσεις από πλευράς Insurance Europe και PEIF (Pan European Insurance Forum) για το γεγονός ότι η αυστηρότητα των σχετικών με τις μακροχρόνιες επενδύσεις ρυθμίσεων θα απέτρεπε εν τέλει την ασφαλιστική αγορά από τον σχεδιασμό και την προώθηση προϊόντων με ενσωματωμένες μακροχρόνιες εγγυήσεις και κυρίως προϊόντων σύνταξης. Η τυχόν απόσυρση των ασφαλιστικών εταιρειών από τη σύναψη μακροχρόνιων επενδύσεων, θ' αποτελούσε αποσταθεροποιητικό παράγοντα για την ευρωπαϊκή οικονομία στο σύνολό της, αφού όπως είναι γνωστό οι ασφαλιστικές εταιρείες μέσα στο πλαίσιο της συνεπής διαχείρισης του χαρτοφυλακίου τους και ιδιαίτερα λόγω της διαδικασίας Αντιστοίχισης Ενεργητικού Παθητικού (Asset Liability Matching – ALM) που διενεργούν, τείνουν να διατηρούν αυτού του είδους τις επενδύσεις μέχρι τη λήξη και αποφεύγουν να πωλούν σε περιόδους αυξημένης μεταβλητότητας. Παράλληλα, η παροχή συνταξιοδοτικών προϊόντων από την ασφαλιστική αγορά δεν δημιουργεί μόνο σημαντικά οικονομικά οφέλη, αλλά και κοινωνικά γεγονότα που καταδεικνύει την ανάγκη παροχής κινήτρων για την προώθησή τους και όχι την επιπλέον κεφαλαιακή επιβάρυνσή τους, ειδικά σε μια χρονική στιγμή που η κοινωνική ασφάλιση ανά την Ευρώπη αντιμετωπίζει σοβαρές προκλήσεις.

Η Άσκηση Εκτίμησης Επιπτώσεων θα επικεντρωθεί, σύμφωνα πάντα με τις σχετικές εποπτικές ανακοινώσεις, στους ακόλουθους τομείς: την αποτίμηση και την προεξόφληση των υποχρεώσεων (liabilities valuation / discounting – Matching Adjustment), στην προσαρμογή της καμπύλης επιτοκίου άνευ κινδύνου (Counter Cyclical Premium – CCP) και, τέλος, στα μεταβατικά μέτρα μέχρι την οριστική εφαρ-



“Η τυχόν απόσυρση των ασφαλιστικών εταιρειών από τη σύναψη μακροχρόνιων επενδύσεων, θ' αποτελούσε αποσταθεροποιητικό παράγοντα για την ευρωπαϊκή οικονομία στο σύνολό της”

μογή της Οδηγίας Solvency II. Η άσκηση θα διαρκέσει 8 εβδομάδες ενώ τα αρχικά αποτελέσματά της προγραμματίζεται να παρουσιαστούν στην Κομισιόν περί τις αρχές Ιανουαρίου. Η τελική έκθεση αναμένεται εντός του Μαρτίου 2013.

Σ' αυτό το σημείο συναντάμε έναν επιπρόσθετο παράγοντα που δυσχεραίνει την έκβαση του τριμερούς διάλογου και αφορά στη χρονική σχέση μεταξύ της Άσκησης Εκτίμησης Επιπτώσεων και της ολοκλήρωσης της Omnibus II. Η προσέγγιση τύπου ex-ante (εκ των προτέρων) θα προϋπέθετε την ολοκλήρωση της Άσκησης Εκτίμησης Επιπτώσεων πριν από την οριστική πολιτική συμφωνία επί του κειμένου της Omnibus II. Αντιθέτως, η ex-post (εκ των υστέρων) προσέγγιση υπονοεί τη διενέργεια της Άσκησης Εκτίμησης Επιπτώσεων μετά την ολοκλήρωση της Omnibus II.

Η Insurance Europe με σχετική ανακοίνωση της στηρίζει την προσέγγιση τύπου ex-ante, άποψη που φαίνεται να συμμερίζεται πλέον και η Κομισιόν. Αυτού του τύπου η προσέγγιση θα διασφαλίσει ότι τα

μέτρα που θα ενσωματωθούν εν τέλει στην Omnibus II θα είναι τα πλέον κατάλληλα για τον κλάδο και δεν θα χρήζουν περαιτέρω επεξεργασίας που θα επιφέρει με τη σειρά της πρόσθετες καθυστερήσεις.

Η μετάθεση του χρονικού ορίζοντα οριστικοποίησης της Omnibus II μετά την ολοκλήρωση της Άσκησης Εκτίμησης Επιπτώσεων όπως είναι αναμενόμενο, επιφέρει άμεσες καθυστερήσεις στο χρονοδιάγραμμα αφενός για την εξέλιξη και των δύο οδηγιών και αφετέρου επιβεβαιώνει ανεπίσημα τις εκτιμήσεις για την ανάγκη επιπλέον χρονικών παρατάσεων μέχρι την οριστική εφαρμογή της Solvency II.

Η διασφάλιση ενός ρεαλιστικού χρονοδιαγράμματος εφαρμογής της Οδηγίας Solvency II το οποίο θα βασίζεται στη σταδιακή ενσωμάτωση των απαιτήσεων και θα παρέχει τον απαραίτητο χρόνο αφομοίωσης και υιοθέτησης όλων των προτεινόμενων αλλαγών, θα ήταν αδιαμφισβήτητο προς όφελος της αγοράς. Στην παρούσα χρονική στιγμή και εν τω μέσω των ραγδαίων οικονομικών εξελίξεων που διαδραματίζονται σε τοπικό αλλά και σε πανευρωπαϊκό επίπεδο, το ενδιαφέρον όλων των εμπλεκόμενων μερών για την οριστική διαμόρφωση της οδηγίας Solvency II επιβάλλεται να 'ναι στραμμένο στη δημιουργία πλαισίου φερεγγυότητας, το οποίο θα είναι εύχρηστο τεχνικά και θα βασίζεται σε ρεαλιστικές απαιτήσεις τόσο σε επίπεδο εσωτερικών διαδικασιών όσο και σε επίπεδο κεφαλαιακών αναγκών.

Η Μυρτώ Χαμπάκη*

Είναι Υπεύθυνη Οικονομικών Θεμάτων & Κλάδου Ζωής της Ε.Α.Ε.Ε.

Car Point: πρότυπη μονάδα επισκευής αυτοκινήτου

Εκταση 2.300 τ.μ. καταλαμβάνουν οι εγκαταστάσεις της πρότυπης μονάδας αποζημίωσης και επισκευής αυτοκινήτου Car Point, που παρουσίασε η Interamerican και αποτελεί μια νέα πρόταση κάθετης και ολοκληρωμένης διαχείρισης ζημιών.



Πρόκειται για συγκρότημα στη Λεωφόρο Αθηνών που στεγάζει το κέντρο αποζημίωσης και εξυπηρέτησης πελατών κι ένα σύγχρονο συνεργείο με δυνατότητες πλήρους αντιμετώπισης κάθε ζημιάς και βλάβης. Το Car Point, που διαφοροποιεί την Interamerican στην ασφαλιστική αγορά, ακολουθεί το πρότυπο λειτουργίας αναλόγων μονάδων του εξωτερικού, συγκεντρώνοντας όλα τα βήματα της διαχείρισης ζημιάς σε έναν χώρο, από την αναγγελία και την πληροφόρηση μέχρι την υποστήριξη και καθοδήγηση του φακέλου ζημιάς, καθώς και τον διακανονισμό απλών ζημιών. Η μονάδα αποτελεί επένδυση της τάξης του ενός εκατομμυρίου ευρώ, απασχολεί προσωπικό 75 ατόμων έχοντας δημιουργήσει 50 νέες θέσεις εργασίας, με δυνατότητα επισκευής 4.000 οχημάτων ετησίως και της διαχείρισης όλων των αποζημιώσεων για υλικές ζημιές. Στο Κέντρο λειτουργούν οι υπηρεσίες αναγγελίας, εκτίμησης και διακανονισμού ζημιάς, αντικατάστασης-επισκευής αυτοκινήτου και αποζημίωσης.

Η σύντηξη του χρόνου κατά την αποζημιωτική διαδικασία είναι προφανής: εκτίμηση της ζημιάς επιτόπου, άμεση αποζημίωση στον ίδιο χώρο για ποσά μέχρι 300 ευρώ, αποζημίωση για υλικές ζημιές μέσα σε δύο 24ωρα από τη στιγμή της προσκόμισης δικαιολογητικών, επισκευή και αποκατάσταση στο Car Point ή στο δίκτυο συνεργαζομένων συνεργείων, με τηλεφωνική ενημέρωση για την πορεία της αποζημίωσης από την τηλεφωνική γραμμή 1158.

Το συνεργείο Car Point διαθέτει εξοπλισμό τελευταίας τεχνολογίας και συγκεκριμένα 7 καλίνιμπρες, 2 οικολογικούς φούρνους, 6 θέσεις προετοιμασίας βαφής, μηχανήμα ελέγχου βλαβών, τμήμα αλλαγής ελαστικών, ζυγοστάθμισης και ευθυγράμμισης. Ο πελάτης δεν χρειάζεται να εκταμιεύσει χρήματα για την επισκευή, παίρνει εγγύηση επισκευής για δύο έτη και αυτοκίνητο αντικατάστασης.



Πάνω, ο κ. Πάνης Ρούντος Διευθυντής
Δημοσίων Σχέσεων και Εταιρικής Κοινωνικής
Ευθύνης της INTERAMERICAN και δεξιά ο κ.
Γιώργος Κώτσαλος διευθύνων σύμβουλος
Ομίλου Interamerican



Η νέα μονάδα αποζημίωσης και επισκευής αφορά σε όλους τους πελάτες της εταιρείας, αλλά και στους ασφαλισμένους άλλων εταιρειών, των οποίων το αυτοκίνητο έχει υποστεί ζημιές με υπαιτιότητα ασφαλισμένου της Interamerican. «Σκοπός αυτής της επενδυτικής κίνησης της interamerican είναι η αύξηση του βαθμού της ικανοποίησης των πελατών μας, ο έλεγχος της ποιότητας και του κόστους επισκευής και η καλύτερη διαχείριση των αποζημιώσεων, ενώ είναι εύλογο ότι θα εξασφαλίσει και τη δυνατότητα για πιο προσεγμένα ασφάλιστρα», δήλωσε ο Γιώργος Κώτσας, διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας.

Ανταπόκριση σε 214 χιλιάδες
περιστατικά οδική και
προσωπική βοήθεια

Την ίδια ώρα ο ενοποιημένος τομέας βοήθειας της Interamerican που περιλαμβάνει την οδική και προσωπική βοήθεια, το εννεάμηνο Ιανουαρίου αντα-



ποκρίθηκε συνολικά σε 214.013 κλήσεις, ενώ ο μέσος όρος ημερησίως ήταν 781 ενέργειες βοήθειας.

Ειδικότερα, η εταιρεία παρέσχε οδική βοήθεια σε 189.060 περιπτώσεις, από τις οποίες οι 75.850 ήταν υπηρεσίες επιτόπου επισκευής και οι 58.760 ρυμούλκησης, ενώ διαχειρίστηκε με ολοκληρωμένη φροντίδα (υπηρεσία autohelp) 47.950 ατυχήματα και επαναπάρτισε 6.500 οχήματα. Η σφυγμομέτρηση πελατών που διενεργήθηκε τον Σεπτέμβριο για την οδική βοήθεια Interamerican δίνει ποσοστό ικανοποίησης για τον χρόνο ανταπόκρισης 80,4%, ενώ με βάση τα στοιχεία της εταιρείας, παρατηρείται σημαντικά υψηλότερη διατηρησιμότητα ασφάλισης αυτοκινήτου -κατά 19%- για όσα έκαναν χρήση της οδικής βοήθειας έναντι εκείνων που δεν χρειάστηκαν. Όπως επισημαίνεται σχετικά, η εταιρεία έχει εισαγάγει ως αναπόσπαστη την οδική βοήθεια σε όλα τα ασφαλιστήρια συμβόλαια αυτοκινήτου -αστικής ευθύνης και μεικτής- αξιοποιώντας τα ποιοτικά πλεονέκτημα των ιδιόκτητων υποδομών της.

Στην άμεση ιατρική βοήθεια, η εταιρεία ανταποκρίθηκε σε 24.963 περιπτώσεις, έχοντας πραγματοποιήσει 2.770 υγειονομικές μεταφορές με ασθενοφόρο και 63 με πτητικό μέσο (ελικόπτερο και υγειονομικό αεροπλάνο), εκ των οποίων τα 51 περιστατικά αφορούσαν διακομιδές από τη νησιωτική Ελλάδα.

Η εταιρεία σημειώνει ακόμη ότι η ηγετική της θέση στην αγορά βοήθειας υπογραμμίζεται, πέρα από τον μεγάλο αριθμό περιστατικών που εξυπηρέτησε, από τα καλά οικονομικά αποτελέσματά της. Η εταιρεία Βοήθειας κατά το εννιάμηνο του έτους παρουσίασε μεικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα 19,7 εκατ. ευρώ στην οδική και προσωπική βοήθεια.



Allianz Ελλάδος: Ισχυρότερη κατά 134 εκατ. ευρώ



Ο διευθύνων σύμβουλος
και CEO της Allianz
Ελλάδος κ. Πέτρος
Παπανικολάου

Με αύξηση κεφαλαίου ύψους 134 εκατ. ευρώ στηρίζει ο όμιλος Allianz την Allianz Ελλάδος, η οποία, όπως σημειώνεται, επιδεικνύει σθεναρές αντιστάσεις έναντι των συνεπειών της κρίσης, κερδίζοντας σημαντικά μερίδια στο σύνολο της αγοράς, αλλά και στους βασικούς κλάδους ασφάλισης. Ειδικότερα, η έκτακτη γενική συνέλευση των μετόχων της Allianz Ελλάς Α.Α.Ε. ενέκρινε την αύξηση μετοχικού κεφαλαίου της εταιρείας, κατά 134 εκατ. ευρώ, ενισχύοντας έτσι την κεφαλαιοποίηση της θυγατρικής στην Ελλάδα. Η εξέλιξη αυτή έρχεται σε συνέχεια της απόφασης που έλαβε ο όμιλος Allianz, τον Μάρτιο, να συμμετάσχει στο πρόγραμμα εθελοντικής ανταλλαγής Ομολόγων Ελληνικού Δημοσίου, υποστηρίζοντας έμπρακτα τις προσπάθειες αναδιάρθρωσης του ελληνικού χρέους και ανόρθωσης της ελληνικής οικονομίας. Στο πρόγραμμα αυτό, συμμετείχε και η Allianz Ελλάδος με ομόλογα ονομαστικής αξίας 300 εκατ. ευρώ. «Συνεχίζουμε προσπλωμένοι στους στόχους μας για κερδοφόρα ανάπτυξη εργασιών, παρέχοντας τη μέγιστη εξασφάλιση στους περισσότερους από 325.000 πελάτες μας και στις περίπου 2.000 οικογένειες εργαζομένων και συνεργατών της εταιρείας, στους οποίους παρέχουμε με συνέπεια ασφαλή επαγγελματική στέγη», σχολίασε ο διευθύνων σύμβουλος και CEO της Allianz Ελλάδος, Πέτρος Παπανικολάου. Να σημειωθεί ότι η Allianz Ελλάδος επέδειξε και το 2011 αντοχές έναντι της ύφεσης που πλήττει την ελληνική οικονομία, καταφέρνοντας, με βάση τα Διεθνή Λογιστικά Πρότυπα για το σύνολο των δραστηριοτήτων της, να διατηρήσει σχεδόν αλώβητο τον κύκλο εργασιών της στα 233,6 εκατ. ευρώ και να κερδίσει μερίδια σε μια αγορά η

οποία κινήθηκε έντονα πτωτικά. Όπως επισημαίνεται σχετικά, στον κλάδο γενικών ασφαλειών ο τζίρος της εταιρείας αυξήθηκε κατά 4,4% στα 121,3 εκατ. ευρώ με το σύνολο της αγοράς να κινείται πτωτικά κατά 6,5%. Στον κλάδο Ζωής, η Allianz Ελλάδος επίσης κέρδισε μερίδια, παρά την πτώση κατά 6% που σημείωσε η παραγωγή της στα 108,8 εκατ. ευρώ, δεδομένου ότι οι απώλειες της παραγωγής στο σύνολο της ασφαλιστικής αγοράς έφθασαν πέρυσι το 7,9%. Ο κλάδος ασφάλισης αυτοκινήτου, αποτέλεσε σημαντικό μοχλό ανάπτυξης της εταιρείας καθώς κατέγραψε αύξηση κατά 10,1%, βασισμένος στα νέα ανταγωνιστικά τιμολόγια, καθώς και στις καινοτόμες υπηρεσίες που προσέφερε η Allianz Ελλάδος μέσω των προγραμμάτων της All For 1. Τα μηνύματα του 2011 ήταν θετικά όμως και για τους δείκτες κερδοφορίας της Allianz Ελλάδος. Ειδικότερα, η εταιρεία εξασφάλισε λειτουργική κερδοφορία 18,5 εκατ. ευρώ, ενώ τα κέρδη μετά από φόρους και προ των προβλέψεων για απομείωση αξίας ομολόγων αυξήθηκαν πέρυσι κατά 40,4% έναντι του 2010, στα 13,2 εκατ. ευρώ.



ΟΜΙΛΟΣ ΙΑΤΡΙΚΟΥ ΑΘΗΝΩΝ

Συνεργασία με τον όμιλο Ιατρικού Αθηνών



Ο διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου
Ιατρικού Αθηνών, Δρ. Βασίλης
Αποστολόπουλος

“ Η συμφωνία καλύπτει νοσηλεία στις κλινικές: Ιατρικό Κέντρο Αθηνών στο Μαρούσι, Ιατρικό Π. Φαλήρου, Ιατρικό Ψυχικού, Ιατρικό Περιστερίου και στο Ιατρικό Διαβαλκανικό Θεσσαλονίκης

Συμφωνία συνεργασίας με τον Όμιλο Ιατρικού Αθηνών υπέγραψε η Allianz Ελλάδος με βάση την οποία οι ασφαλισμένοι σε προγράμματα νοσοκομειακής κάλυψης της Allianz θα μπορούν να έχουν πρόσβαση στις υπηρεσίες υγείας των κλινικών του ομίλου Ιατρικού Αθηνών έχοντας απευθείας κάλυψη από την Allianz. Συγκεκριμένα, εφόσον το νοσοκομειακό πρόγραμμα του ασφαλισμένου προβλέπει την χρήση Κάρτας Νοσηλείας, η Allianz αναλαμβάνει να εξοφλήσει για λογαριασμό του ασφαλισμένου τα έξοδα νοσηλείας σύμφωνα με ό,τι προβλέπεται στο πρόγραμμα που έχει επιλέξει. Η συμφωνία καλύπτει νοσηλεία στις κλινικές: Ιατρικό Κέντρο Αθηνών στο Μαρούσι, Ιατρικό Π. Φαλήρου, Ιατρικό Ψυχικού, Ιατρικό Περιστερίου και στο Ιατρικό Διαβαλκανικό Θεσσαλονίκης. Επιπλέον, η λειτουργία ιατρικής υποστήριξης της Εταιρείας στα 5 νοσηλευτήρια του Ομίλου Ιατρικού Αθηνών θα διευκολύνει τις διαδικασίες νοσηλείας, διασφαλίζοντας την άμεση εξυπηρέτηση του πελάτη. Η εμπιστοσύνη που δείχνουν οι πελάτες μας στην Allianz για την κάλυψη των ασφαλιστικών τους αναγκών, δεν μπορεί παρά να μας δεσμεύει να αναζητούμε και να παρέχουμε συνεχώς ένα κορυφαίο επίπεδο υπηρεσιών σχολίασε σχετικά ο κ. Άγγελος Ευτυχίδης Chief Operating Officer της Allianz Ελλάδος. Οι σύγχρονες νοσοκομειακές μονάδες του Ομίλου Ιατρικού Αθηνών παρέχουν υψηλού επιπέδου υπηρεσίες υγείας οι οποίες γίνονται πλέον πιο εύκολα προσβάσιμες από τους ασφαλισμένους μας μέσω της συμφωνίας συνεργασίας, πρόσθεσε ο κ. Άγγελος Ευτυχίδης. Από την πλευρά του ο διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου Ιατρικού Αθηνών, Δρ. Βασίλης Αποστολόπουλος αναφερόμενος στη συμφωνία δήλωσε ότι σε μία ιδιαίτερα δύσκολη οικονομική συγκυρία, η συνεργασία μας με την Allianz στοχεύει στο να δώσουμε τη δυνατότητα σε περισσότερους πολίτες να έχουν πρόσβαση στις υψηλού επιπέδου υπηρεσίες του Ομίλου Ιατρικού Αθηνών. Οι κορυφαίοι ιατροί - συνεργάτες μας, ο ιατροτεχνολογικός εξοπλισμός τελευταίας γενιάς που διαθέτουμε, καθώς και οι υπεράσύγχρονες νοσοκομειακές μας μονάδες είναι πλέον στην υπηρεσία και των ασφαλισμένων της Allianz, σημείωσε ο κ. Αποστολόπουλος.

MetLife Alico™

Ζακ Σούσης

Να προστατεύουμε τους πελάτες μας



Ποιος είναι ο Ζακ Σούσης

Ο κ. Ζακ Σούσης ανήκει στο Γραφείο Πωλήσεων του κ. Α. Μόρνο και συνεργάζεται με την MetLife Alico από το 1987. Από το 1988 μέχρι και σήμερα αποτελεί μέλος του «Κύκλου Επιτυχημένων Ασφαλιστών» της Εταιρείας, ενώ το 1995 ψηφίστηκε ως ο «Ασφαλιστής της Χρονιάς» από τον Πανελλήνιο Σύνδεσμο Ασφαλιστικών Συμβούλων.

Επί 17 χρόνια αποτελεί μέλος του «Συμβουλίου του Προέδρου» (Chairman's Council), στο οποίο ανήκουν μόνον οι κορυφαίοι ασφαλιστικοί σύμβουλοι της Εταιρείας απ' όλο τον κόσμο.

Αξίζει ακόμη να αναφερθεί ότι το 2011 ο κ. Σούσης διακρίθηκε στην 1η θέση σε σύνολο εισπραχθέντων ασφαλιστών Προσωπικών Ατυχημάτων & Υγείας στην Ευρώπη και Παγκόσμια. Βραβεύθηκε επίσης με το Βραβείο «Γ. Σκαλίγκου», μια ιδιαίτερα τιμητική διάκριση που έχει να κάνει με το ήθος ενός ασφαλιστικού συμβούλου. Επίσης, επί 10 συνεχής έτη ανακηρύσσεται ως Ασφαλιστικός Σύμβουλος της Χρονιάς στην Ευρώπη, ενώ επί σειρά ετών βρισκόταν στην 1η θέση ως Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε παραγωγή ασφαλιστών Ζωής.

Παράλληλα, επί 18 χρόνια αποτελεί μέλος του Million Dollar Round Table, τόσο σε επίπεδο Court όσο και σε επίπεδο Top of the Table, που είναι και η ανώτατη διάκριση στις τάξεις του διεθνούς οργανισμού Million Dollar Round Table, επίπεδο στο οποίο μπορούν να συμμετάσχουν μόνον κορυφαίοι ασφαλιστικοί σύμβουλοι από όλον τον κόσμο.

Ο κ. Σούσης έχει σπουδάσει Marketing Management στο Λονδίνο. Είναι παντρεμένος και έχει μία κόρη.

Έμφαση στην προστασία του πελάτη ειδικά αυτή την περίοδο της οικονομικής κρίσης δίνει ο Ζακ Σούσης, διακεκριμένος ασφαλιστικός σύμβουλος που συνεργάζεται με την MetLife Alico από το 1987. «Επενδύω στη γνώση και νοιάζομαι πραγματικά για τους φίλους ασφαλισμένους μου δίνοντας πάντα την αρμόζουσα συμβουλή και αυτοί το βλέπουν και το αναγνωρίζουν», τονίζει χαρακτηριστικά στο Ασφαλιστικό ΝΑΙ.

Η χώρα «σαρώνεται» από μια πρωτοφανή οικονομική κρίση με αρνητικές επιδράσεις στους καταναλωτές και την ασφαλιστική αγορά. Πού πρέπει, κατά τη γνώμη σας, να εστιάσουν οι ασφαλιστικές εταιρείες για την αντιμετώπιση της κρίσης;

Για την κρίση δεν μπορούμε να κάνουμε και πολλά πράγματα, παρά μόνον να εστιάσουμε σε αυτό που εμείς κάνουμε καλά – να προστατεύουμε τους πελάτες μας όσον το δυνατόν καλύτερα. Κάθε τι που κάνουμε, πρέπει να έχει σχέση με την ικανοποίηση του πελάτη όχι μόνο τώρα, αλλά και στο μέλλον.

Οι πελάτες, καθώς έχει μειωθεί σημαντικά το διαθέσιμο εισόδημά τους, για ποια ασφαλιστικά προγράμματα κυρίως ενδιαφέρονται; Υπάρχουν διαφορετικές απόψεις ανδρών και γυναικών με αихμή την κρίση;

Δεν νομίζω ότι υπάρχει διαφοροποίηση μεταξύ ανδρών και γυναικών. Τα νοσοκομειακά είναι στο επίκεντρο του ενδιαφέροντος καθώς και τα επενδυτικά προγράμματα για τη διασφάλιση των αποταμιεύσεών

τους στο μέλλον.

Στην πρόσφατη επίσκεψη στα κεντρικά γραφεία της MetLife Alico στην Αθήνα ο κ. Michel Khalaf, President Europe, Middle East & Africa της MetLife εξέφρασε τον θαυμασμό του για το δυναμικό της εταιρείας στην Ελλάδα. Ποιο θεωρείτε ότι είναι το συστατικό επιτυχίας των ασφαλιστών της MetLife Alico;

Η επιτυχία οφείλεται στο γεγονός ότι ρίχνουμε το βάρος μας σε εκείνα τα πράγματα που μπορούμε να επηρεάσουμε και προσπαθούμε για πωλήσεις με γνώμονα την πραγματική ανάγκη του πελάτη, ώστε η συνεργασία να έχει μέλλον με καλό ποσοστό διατήρησης.

Σε προσωπικό επίπεδο έχετε καταφέρει εντυπωσιακές διακρίσεις στο ευρωπαϊκό αλλά και το διεθνές περιβάλλον. Ποιο είναι η δική σας «συνταγή επιτυχίας»;

Επενδύω στη γνώση και νοιάζομαι πραγματικά για τους φίλους ασφαλισμένους μου δίνοντας πάντα την αρμόζουσα συμβουλή. Αυτοί το βλέπουν και το αναγνωρίζουν.

Σήμερα οι ασφαλιστικές εταιρείες επενδύουν στη νέα τεχνολογία για να υποστηρίξουν τις καθημερινές δραστηριότητες του ασφαλιστή. Εκτιμάτε ότι οι νέες εφαρμογές βελτιώνουν τις σχέσεις με τους πελάτες και σε ποια κατεύθυνση;

Βεβαίως και βοηθούν, δημιουργώντας υψηλότερο βαθμό ικανοποίησης στον πελάτη αλλά και δίνοντας τη δυνατότητα στον ικανό ασφαλιστή να αυξήσει κατακόρυφα την παραγωγικότητά του.

Παγκόσμια Δύναμη στις Ασφάλειες Ζωής

MetLife Alico™



Είναι σημαντικό να μπορείς να συνδέσεις την επαγγελματική σου σταδιοδρομία με μια από τις μεγαλύτερες διεθνείς Ασφαλιστικές Εταιρίες Ζωής, που εξυπηρετεί 90 εκατομμύρια Ασφαλισμένους σε περισσότερες από 60 χώρες στον κόσμο.

Η δύναμη που απορρέει από την ηγετική θέση, τη μακρόχρονη εμπειρία και τη φερεγγυότητα της MetLife Alico, τόσο σε παγκόσμιο όσο και σε τοπικό επίπεδο, της δίνουν τη δυνατότητα να παρέχει καινοτόμα προγράμματα και υπηρεσίες που μπορούν να εξασφαλίσουν ολοκληρωμένη και αξιόπιστη ασφαλιστική προστασία.

Στη MetLife Alico οι υψηλές επαγγελματικές προσδοκίες των άξιων και ικανών συμβαδίζουν αρμονικά με το εταιρικό μας όραμα για μια δυναμική πορεία που οδηγεί σταθερά στην κορυφή.

MetLife Alico™

American Life Insurance Company

Λεωφ. Κηφισίας 119, 151 24 Μαρούσι, Αθήνα, Τηλ.: 210 8787.000, Fax: 210 6123.722
e-mail: contact@alico.gr • www.metlifealico.gr

H American Life Insurance Company είναι εταιρία της MetLife, Inc.

Βελτίωσε τα αποτελέσματα

Κέρδη προ φόρων για το 9μηνο του 2012 ύψους 30,8 εκ. ευρώ, έναντι 21 εκ. ευρώ στο αντίστοιχο περυσινό διάστημα. Εμφάνισε η Αγροτική Ασφαλιστική βελτιώνοντας ακόμη περισσότερο τα αποτελέσματά της. Ειδικότερα όπως αναφέρεται, το αποτέλεσμα από ασφαλιστικές εργασίες, εκτός λειτουργικών εξόδων, ανήλθε σε 43,8 εκ. ευρώ έναντι 33,9 εκ. ευρώ της περυσινής περιόδου. Οι λειτουργικές δαπάνες μειώθηκαν κατά 24,8% σε σχέση με το αντίστοιχο περυσινό διάστημα και ανήλθαν στο ύψος των 24,3 εκ. ευρώ έναντι 32,4 εκ. ευρώ την περυσινή περίοδο.



Ο πρόεδρος της ΑΤΕ Ασφαλιστική κ. Κ. Φιλίππου

Η συνολική παραγωγή καθαρών ασφαλιστρών της Εταιρείας κατά το 9μηνο του 2012, ανήλθε στο ύψος των 112,2 εκ. ευρώ περίπου, έναντι 143,7 εκ. ευρώ της αντίστοιχης περυσινής περιόδου, μειωμένη κατά 21,9%. Η μείωση της παραγωγής προήλθε κυρίως από τη συγκυρία του μικροοικονομικού περιβάλλοντος, αλλά και από την εξορθολογιστική πολιτική της εταιρείας στον Κλάδο Αυτοκινήτων. Το σύνολο των αποζημιώσεων ανήλθε για την αναφερόμενη περίοδο στο ύψος των 86,8 εκ. ευρώ έναντι 105,4 εκ. ευρώ της αντίστοιχης περυσινής περιόδου (-18%). Τα καθαρά έσοδα από επενδύσεις κατά

το 9μηνο του 2012 ανήλθαν στο ύψος των 9,7 εκ. ευρώ περίπου έναντι 16,8 εκ. ευρώ το αντίστοιχο περυσινό διάστημα. Η μείωση αυτή οφείλεται κυρίως στη μείωση των τόκων λόγω της συμμετοχής της εταιρείας στο πρόγραμμα ανταλλαγής ομολόγων. Επισημαίνεται ακόμη ότι τα ικανοποιητικά αυτά αποτελέσματα σε συνδυασμό με την απόφαση του μετόχου (Τράπεζα Πειραιώς) για κεφαλαιακή ενίσχυση της εταιρείας μέχρι 250 εκ. ευρώ, επιτρέπουν να διατηρεί την ηγετική της παρουσία στην αγορά με τη γνώση της συνέπεια και το ανθρώπινο πρόσωπο, παρέχοντας στους

συνεργάτες σταθερές και σύγχρονες υπηρεσίες και στους ασφαλισμένους ολοκληρωμένη και αξιόπιστη προστασία. Με ISO οι ασφαλίσεις πυρός Την ίδια ώρα η εταιρεία υλοποιώντας τη διαρκή δέσμευσή της για συνεχή αναβάθμιση των υπηρεσιών της, με στόχο την αύξηση ικανοποίησης των πελατών της, εξασφάλισε την πιστοποίηση με βάση το Σύστημα Ποιότητας κατά ISO 9001:2008 και στις ασφαλίσεις του Κλάδου Πυρός, ενός από τους πλέον σημαντικούς κλάδους της εταιρείας. Φορέας πιστοποίησης είναι η διάδοχος του ΕΛΟΤ, εταιρεία «EBETAM A.E.». Η επιτυχής αξιολόγηση και πιστοποίηση, ήταν το επιστέγασμα πολύμηνου σχεδιασμού και πιστής εφαρμογής των υψηλών απαιτήσεων του Διεθνούς Προτύπου ISO 9001:2008 στην καθημερινή λειτουργία της Διεύθυνσης Κλάδου Πυρός, υπό τον συντονισμό της Διεύθυνσης Οργάνωσης και Επιχειρησιακού Σχεδιασμού και με την πολύτιμη βοήθεια των εξειδικευμένων συμβούλων της «Q-PLAN A.E.».

Στο πλαίσιο της πρόσφατης επιθεώρησης, επιβεβαιώθηκε η εφαρμογή του Συστήματος Διαχείρισης Ποιότητας κατά ISO 9001:2008 και στις υπόλοιπες πιστοποιημένες μονάδες.

Εναλλακτικά προσφέρει μόνο την κάλυψη αστικής ευθύνης αυτοκινήτου

Ενα νέο προϊόν ασφάλισης οχημάτων που περιλαμβάνει μόνο την κάλυψη της αστικής ευθύνης έναντι τρίτων, η οποία είναι υποχρεωτική εκ του νόμου, προωθεί στην αγορά η ΑΤΕ Ασφαλιστική, κίνηση με την οποία η εταιρεία, δίνει μια διέξοδο σε όσους καταναλωτές δεν έχουν τη δυνατότητα να ασφαλιστούν για περισσότερους κινδύνους. Ήδη, σχετική εγκύκλιο απέστειλε στους συνεργάτες της η διεύθυνση πωλήσεων της ΑΤΕ Ασφαλιστικής, στην οποία μεταξύ άλλων αναφέρει ότι η εταιρεία αποφάσισε «να προχωρήσει άμεσα σε αλλαγή, στον Κλάδο Αυτοκινήτου, στον τρόπο προώθησης του προγράμματος 7Α. Η

αλλαγή πραγματοποιείται πριν από την προγραμματισμένη τιμολογιακή πολιτική του Κλάδου Αυτοκινήτου, που θα ανακοίνωση η εταιρεία στις 01.01.2013. Στο εξής δεν θα υπάρχει κανενός είδους περιορισμός για την πώληση του προγράμματος 7Α, ακόμη και στις περιπτώσεις που ασφαρίζεται μόνο η Αστική Ευθύνη. Συγκεκριμένα, το πρόγραμμα 7Α θα προωθείται από 01.11.2012 χωρίς να υπάρχει προσομοιωμένο ελάχιστο ποσόν ασφαλιστρών για τις συμπληρωματικές καλύψεις και κατά συνέπεια, χωρίς να υπάρχει προσομοιωμένη η ύπαρξη έστω και μίας συμπληρωματικής κάλυψης (δεν αναφερόμαστε βεβαίως στις

5 καλύψεις που συνοδεύουν την Αστική Ευθύνη). Στόχος της παραπάνω αλλαγής είναι ο πελάτης που επιθυμεί την κάλυψη της Απλής Αστικής Ευθύνης να μην «οδηγείται» στο πρόγραμμα AUTO PLAN 19 με επιβάρυνση στα ασφάλιστρα της Αστικής Ευθύνης κατά 10%. Πιστεύουμε ότι με αυτόν τον τρόπο καλύπτουμε την ανάγκη για όσους πελάτες επιθυμούν να ασφαλίσουν το όχημά τους μόνο για Αστική Ευθύνη και τίποτε περισσότερο. Ο κανόνας ισχύει για τη νέα παραγωγή από 01/11/2012, αφορά όλες τις χρήσεις στις οποίες εφαρμόζονταν έως σήμερα».



“οδηγός”
στα κρύσταλλα
αυτοκινήτου

800 11 777 999

από σταθερό χωρίς χρέωση

210 559 3976
2310 798 770

από κινητό

- Τοποθετούμε **μόνο αυθεντικά κρύσταλλα αυτοκινήτων**, από τους **μεγαλύτερους κατασκευαστές κρυστάλλων στον κόσμο**.
- Προσφέρουμε **υψηλό επίπεδο εργασιών** χάρη στην **πολυετή εμπειρία του εξειδικευμένου προσωπικού μας**.
- Διαθέτουμε **το μεγαλύτερο δίκτυο σταθμών αντικατάστασης κρυστάλλων αυτοκινήτου στην Ελλάδα**.
- Προσφέρουμε **γραπτή πιστοποίηση της γνησιότητας των κρυστάλλων και εγγύηση εργασίας εφ'όρου ζωής**.
- **Συνεργαζόμαστε με τις περισσότερες ασφαλιστικές εταιρείες στην Ελλάδα**.

Μέλος του πολυεθνικού
ομίλου SAINT-GOBAIN

GLASSDRIVE®
Οι δικοί σας ειδικοί στα κρύσταλλα αυτοκινήτων

Το όνομα επιστρέφει **δυναμικά** στην ελληνική αγορά

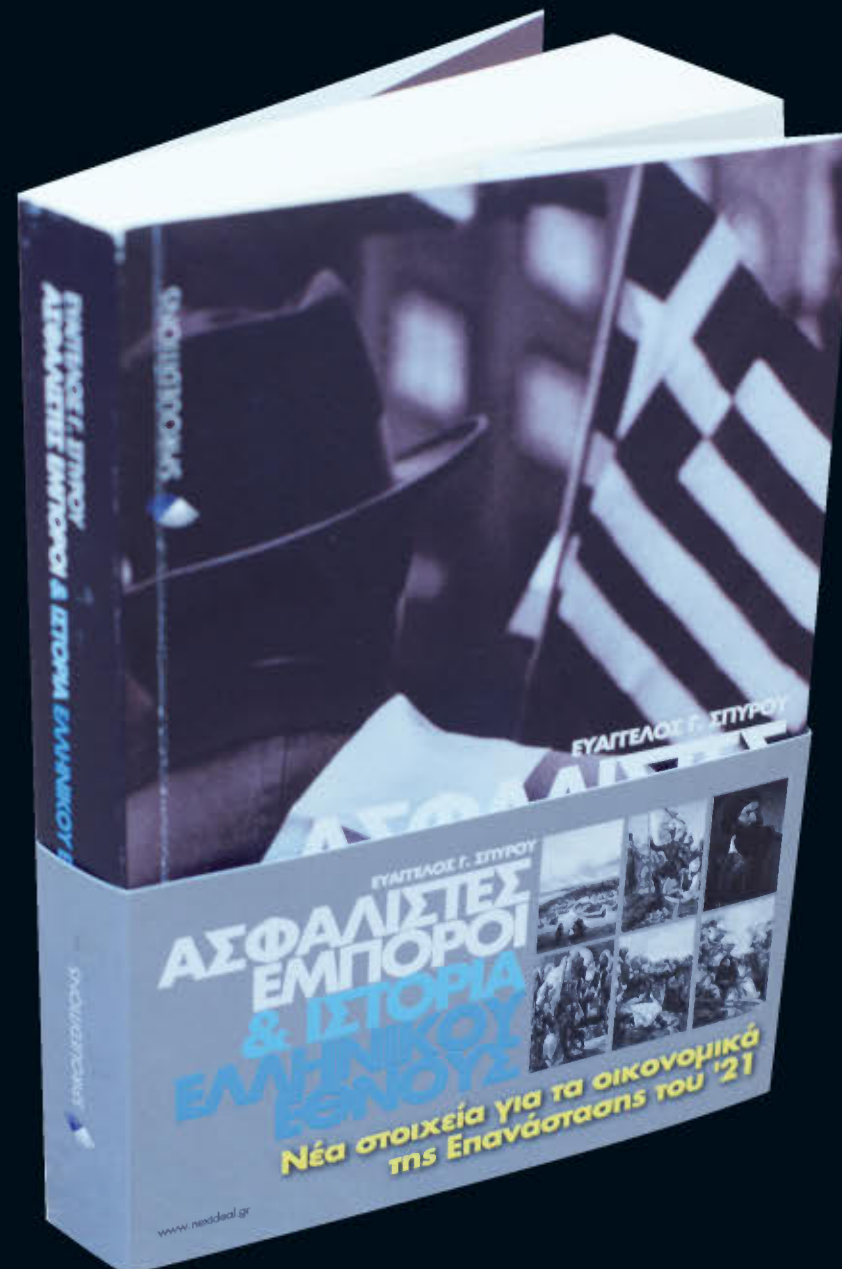


Giuseppe Zoragno:
Ξεκινά ένα νέο κεφάλαιο

«Ο όμιλος της AIG έχει μια εξαιρετική ιστορία να διηγηθεί. Είναι η ιστορία ενός ομίλου που συνάντησε σημαντικές προκλήσεις και τις ξεπέρασε με επιτυχία, εκπληρώνοντας με συνέπεια και ακεραιότητα τις υποχρεώσεις και υποσχέσεις του», σχολίασε ο κ. Giuseppe Zoragno, διευθύνων σύμβουλος της AIG Ελλάς Α.Ε.

«Παράλληλα όμως, έχουμε και την ιστορία μιας εταιρείας με αδιάλειπτη παρουσία στην ελληνική αγορά, που επί δεκαετίες εξελίσσεται και αναπτύσσεται, επιδεικνύοντας πάντα φερεγγυότητα και αξιοπιστία. Το νέο κεφάλαιο το οποίο ξεκινά σήμερα για την εταιρεία μας θα δώσει ακόμη μεγαλύτερη αξία στα προϊόντα και τις υπηρεσίες μας. Παρά τις δυσκολίες που αντιμετωπίζει η τοπική αγορά, εμείς συνεχίζουμε να στηρίζουμε τους συνεργάτες και ασφαλισμένους μας με το όνομα ενός παγκόσμιου και αυστηρά εποπτευόμενου ασφαλιστικού οργανισμού», υπογράμμισε ο κ. Giuseppe Zoragno.

Σε AIG μετονομάζεται η Chartis, σηματοδοτώντας την πλήρη ανάκαμψη του ομίλου και την ισχυρή παγκόσμια παρουσία του. Συγκεκριμένα, όπως επισημαίνεται σχετικά, σε AIG Europe Limited Υποκατάστημα Ελλάδος» και «AIG Ελλάς Α.Ε.» μετονομάστηκαν η «Chartis Europe Limited Υποκατάστημα Ελλάδος» και ο νόμιμος αντιπρόσωπός της «Chartis Ελλάς Α.Ε.», αντίστοιχα. Η προκείμενη αλλαγή γίνεται στο πλαίσιο της παγκόσμιας επιστροφής των εταιρειών της American International Group, Inc. (NYSE: AIG) στην ονομασία AIG, και αντανάκλα την πλήρη ανάκαμψη που σημείωσε ο όμιλος τα τελευταία χρόνια. Συγκεκριμένα, οι υποχρεώσεις του ομίλου προς την κυβέρνηση των ΗΠΑ ύψους \$182 δισ. έχουν εξοφληθεί πλήρως, ενώ το μικτό κέρδος για το Federal Reserve και το Υπουργείο Οικονομικών των ΗΠΑ από την επένδυση που έγινε στην AIG, ανέρχεται στα \$15,1 δισ. Η μετονομασία δεν επιφέρει καμία αλλαγή στα προϊόντα, τις καλύψεις και τα συμβόλαια της AIG ή στη δυνατότητα αποζημίωσης. Οι ίδιες ομάδες στελεχών συνεχίζουν να παρέχουν άριστες υπηρεσίες ανάληψης κινδύνων και εξυπηρέτησης συνεργατών και ασφαλισμένων, ενώ τα στοιχεία επικοινωνίας της εταιρείας παραμένουν ίδια. Ως μέρος της μετονομασίας, η AIG παρουσίασε και το νέο της μότο, τη φράση «Bring on tomorrow». «Το όνομα της AIG στην παγκόσμια ασφαλιστική αγορά επέστρεψε», σχολίασε ο Robert H. Benmosche, Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της AIG. «Η επιστροφή αυτή σηματοδοτεί μια εξαιρετική επιτυχία για τον όμιλό μας. Η φράση "Bring on tomorrow" υπογραμμίζει το σθένος και την επιμονή που δείξαμε για την επίλυση προβλημάτων, την καινοτομία προς όφελος των ασφαλισμένων μας και τη λειτουργία μας ως μια παγκόσμια ομάδα. Αυτά τα χαρακτηριστικά μάς επέτρεψαν να είμαστε απόλυτα συνεπείς στις υποχρεώσεις μας, αφήνοντας κέρδος για την κυβέρνηση των ΗΠΑ και τους Αμερικανούς φορολογούμενους.



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

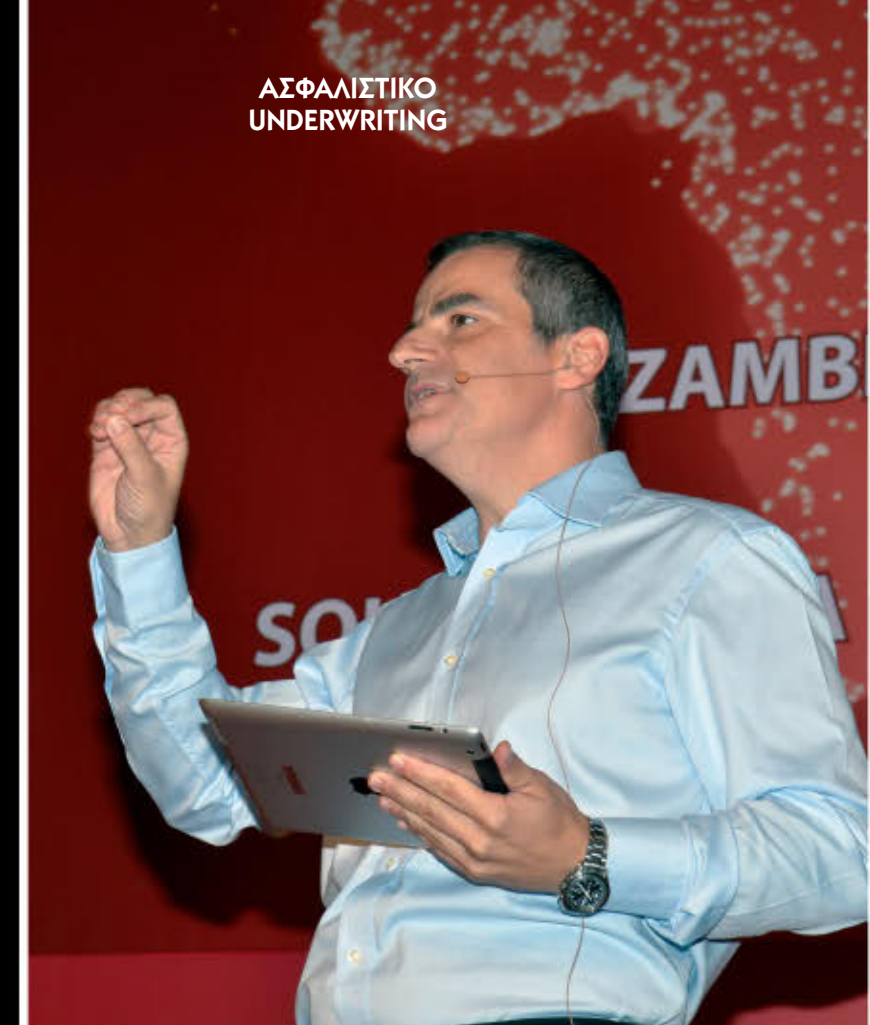
ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΕΜΠΟΡΟΙ ΚΑΙ ΙΣΤΟΡΙΑ ΕΛΛΗΝΙΚΟΥ ΕΘΝΟΥΣ

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

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



Φωτογραφίζει το μέλλον μαζί με τους ασφαλιστές



1. Σ. Χλέμπος, Γ. Κυρλάκης, Δ. Μελεόπουλος, 2. Κ. Παταβούκας, Ε. Καρανικόλας, 3. Γ. Ζαφειρίου, Ν. Σακελλαρίου, 4. Γ. Μπαξεβάνης, Σ. Στεφανάκης, 5. Γ. Βασιλειάδης, Π. Κοντελασιδής, Σ. Τσακιρίδης, 6. Κατσάνος, Β. Πολυζώη, Δ. Παπαθανασόπουλος, Η. Ρήγας, 7. Δ. Χατζοπούλου, Χ. Παπάζογλου, Μ. Καμπουράκη, Ν. Τσάνος, Χ. Τσαμπουράκη, Σ. Στεφανάκης, 8. Ι. Διζικιρίκης, Σ. Παπαδόπουλος, 9. Α. Πετράκη, Ε. Σακελλαρίου, 10. Σ. Ψυλλάς, Γ. Γιαννούρης, 11. Γ. Βιλαράς, Α. Κυριακόπουλος, Ι. Αργυρόπουλος, 12. Ε. Αγγελόπουλου, 13. Γ. Σιαμάνης, Θ. Γρηγοριάδης, 14. Γ. Κατσάνης, Χ. Ερωτοκρίτου, 15. Δ. Τζίκας, Ε. Λυκούδη, Ε. Καφφετζή, 16. Γ. Αργυρόπουλος, Γ. Τούντας, 17. Ε. Βαρουάκη, Κ. Σακελλαρίου, 18. Δ. Μελεξόπουλος, Α. Βλαχοπούλου, 19. Λ. Nygaard, Η. Ρήγας, Δ. Μοχονάς, Γ. Σύρακας, 20. Φ. Πουλής, Δ. Μπουζάνης, Π. Ρογάρης, 21. Γ. Φάτσιος, Π. Δημητρίου, Π. Πάκος, Ν. Τσούμας, Χ. Λακαφώσης, 22. Θ. Τριανταφύλλου, Ε. Μαρτέν, Δ. Μαρτέν

Ένα αισιόδοξο μήνυμα συμπαράταξης με τους δι-
αμεσολαβούντες για την ανάπτυξη της ελληνικής
ασφαλιστικής αγοράς έστειλε η Generali σε ένα
διήμερο ξεχωριστών εκδηλώσεων που παράθεσε
για τους συνεργάτες του αποκλειστικού και ανε-
ξάρτητου δικτύου πωλήσεων της.

Η διοίκηση της Generali υποδέχθηκε τους διαμε-
σολαβούντες του πρακτορειακού δικτύου και
του Agency σε μία επιβλητικά διακοσμημένη αί-
θουσα, του Κέντρου Πολιτισμού «Ελληνικός Κό-
σμος» όπου κυριαρχούσε η ξεχωριστή έκθεση
φωτογραφίας του Ιάκωβου Διζικιρίκη, φωτογρά-
φος και στενός συνεργάτης της εταιρείας ο οποί-
ος συνοδεύει επί σειρά ετών τους κορυφαίους
συνεργάτες της εταιρείας, στα μοναδικά ταξίδια
επιβράβευσης που διοργανώνει η Generali για
τους συνεργάτες της.

«Κατακτούμε τον κόσμο μαζί» ήταν το μήνυμα της
βραδιάς, υπογραμμίζοντας την σημαντική και ου-
σιαστική επένδυση που υλοποιεί με σεβασμό και
σύνεση η εταιρεία τα τελευταία χρόνια, με στόχο
την ενίσχυση και ενδυνάμωση της σχέσης της με



το ανθρώπινο δίκτυο πωλήσεων.
Μοναδικές φωτογραφίες από τα ταξίδια - σταθ-
μούς των κορυφαίων συνεργατών της Generali,
εικόνες μίας επιτυχημένης πορείας και καριέρας
μαζί με ένα σημαντικό, αξιόπιστο και φερέγγυο δι-
εθνώς Όμιλο, έδωσαν την ευκαιρία στους δεκά-
δες καλεσμένους της εταιρείας να αναπολήσουν
τις ιδιαίτερες στιγμές που έζησαν μαζί σε όλα τα
μήκη και πλάτη του κόσμου.



23. Η. Μπαρμπαλούσης, 24. Δ. Παπαδόπουλος, Δ. Συναδινός,
25. Π. Καπελά, Ν. Σούλας, Α. Τσιπουρίδης, Α. Καπότου,
26. Π. Μουστάκα, Δ. Πατρίκιος, 27. Χ. Πετράκης, Α. Πετράκη,
Κ. Κεχρή, 28. Κ. Γραμμέλη, Δ. Βορριάς, 29. Γ. Καρνουπάκης,
Μ. Λαμπροπούλου, Δ. Αλεξανδρίδης, 30. Μ. Καμπουράκη,
Π. Δημητρίου, 31. Δ. Παπαδοπούλου, Α. Βαγιανού, Ε. Φακά,
Ε. Ζωνομέση, 32. Γ. Κασιώτης, Γ. Γερασιμίδου, Μ. Ροβάτσου,
33. Ο. Δημητριάδης, Ε. Ιατρού, 34. Μ. Σκουτεροπούλου,
Π. Καμινάρη, 35. Χ. Παντελιάς, Μ. Καρρά, 36. Ι. Ραρρή,
Γ. Θεοδόσης, Χ. Αλεξανδρό, 37. Κ. Μπτροπούλου, Π. Πάκος,
38. Γ. Ζαφειρίου, Α. Ραφαηλίδης, Δ. Αντύπας, 39. Ν. Μπλάνας,
Γ. Φραγκουλάκης, 40. Ευγ. Σπύρου, Π. Δημητρίου, Μ. Λαμπροπούλου,
Μ. Καρρά, 41. Ν. Κεχαγιόγλου, Θ. Τριανταφύλλου, 42. Π. Πάκος,
Κ. Φάτσιος, Ν. Τσούμας, Ν. Κεχαγιόγλου, Ν. Σακελλαρίου,
Γ. Φάτσιος, Μ. Μπόχτης, Γ. Κατσάνος, 43. Κ. Κεχρή, Ε. Μικαηλίδου, Α.
Σάββας, Π. Νέζης, 44. Γ. Κιριλάκης, Μ. Λαμπροπούλου, 45.
Μ. Καμπουράκη, Ε. Μάνου, Σ. Παπαδόπουλος, 46. Μ. Κατσικίδης,
Μ. Τελλίδης, 47. Ι. Διζικιρίκης, Μ. Λαμπροπούλου, 48. Ν. Αναδιώτης,
Λ. Παπαγγελής, 49. Σ. Παπαδόπουλος, Θ. Τριανταφύλλου,
Π. Δημητρίου





1. Ε. Ζωνομέση, Α. Παππάς,
2. Γ. Ταμβάκης, Γ. Φλώρος,
Γ. Βασιλειάδης, Μ. Βασιλειάδης,
3. Στανίνος, Σ. Τσακυρίδης, Η. Ρήγας,
4. Γ. Τσαμπουράκη, Χ. Τσαμπουράκη,
5. Π. Δημητρίου, Μ. Καμπουράκη,
Σ. Παπαδόπουλος 6. Γ. Μπεμπέδης,
Π. Ζαμπέλης, Μ. Γρίβα, Β. Φακά,
Π. Παπαδομανωλάκης,
7. Β. Τσαρδάκη, Β. Καρδάση,
Α. Κυριακόπουλος, Ι. Αργυρόπουλος,
Π. Μουστάκα, Σ. Αναγνώστου,
Δ. Χρησιτίδης 8. Α. Παππάς,
Σ. Ψυλλάς, Σ. Κερκετζές,
Γ. Καρνούπιας, Μ. Μπουμπουλίτης,
9. Δ. Αλεξανδρίδης, Μ. Κατακίδης,
Μ. Τελλίδης, 10. Ν. Σακελλαρίου,
Μ. Τελλίδης, 11. Σακελλαρίου



«Οι φωτογραφίες μιλάνε για την σχέση της Generali με τους συνεργάτες της. Μιλάνε για την άποψη που έχει η Generali υπέρ του παραδοσιακού δικτύου πωλήσεων, υπέρ του ανθρώπινου δικτύου πωλήσεων. Θέλουμε μία υγιώς αναπτυσσόμενη αγορά, θέλουμε ισχυρή ασφαλιστική συνείδηση στο κόσμο, η οποία μόνο μέσω των επαγγελματιών διαμεσολαβούντων μπορεί να έρθει στις παρούσες συνθήκες».

«Με τα direct συστήματα δεν έρχεται ανάπτυξη. Η Generali επιδιώκει την συνολική μεγέθυνση της πίπτας. Αυτή η στρατηγική δίνει προοπτική σε όλες τις υγιείς δυνάμεις της αγοράς» τόνισε χαιρετίζοντας την εκδήλωση ο διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου κ. Πάνος Δημητρίου.

Η γεμάτη εκπλήξεις βραδιά έκλεισε με την ξεχωριστή συμβολή οκτώ τυμπανιστών της περίφημης ομάδας της Ολυμπιάδας του 2004, και την ανακοίνωση του νέου προορισμού επιβράβευσης των κορυφαίων συνεργατών για το 2013, την μεγαλόπρεπη Ρωσία!

Βραβεύσεις agency

Η εκδήλωση της δεύτερης ημέρας, στον ίδιο φιλόξενο χώρο του Ιδρύματος «Ελληνικός Κόσμος», ήταν ειδικά αφιερωμένη στην βράβευση των κο-

ρυφαίων συνεργατών του Agency. Οι κορυφαίοι ασφαλιστικοί σύμβουλοι της Generali, που κατά τη δύσκολη και γεμάτη προκλήσεις διετία 2010-2011 ξεχώρισαν για το ήθος και τον επαγγελματισμό τους, γεγονός που αποτυπώνεται στα παραγωγικά αποτελέσματα του Ομίλου, βγήκαν νικητές της βραδιάς, και τιμήθηκαν για την κατάρτιση των πρώτων θέσεων στις πωλήσεις, σε μια συγκινητική τελετή βράβευσης.

«Η Generali δίνει έμφαση και επενδύει στον ανθρώπινο παράγοντα. Στηρίζει και αναδεικνύει τους επαγγελματίες ασφαλιστικούς συμβούλους. Πιστεύουμε στην αξία του ρόλου που έχει ο επαγγελματίας ασφαλιστικός σύμβουλος και θέλουμε σαν εταιρεία να βρισκόμαστε ουσιαστικά δίπλα στον ασφαλισμένο. Για αυτό υπάρχουμε, για τον ασφαλισμένο. Η υπεύθυνη κάλυψη των δικών του αναγκών, δίνει νόημα και αξία στη δική μας λειτουργία» τόνισε ο διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου κ. Πάνος Δημητρίου.

«Αυτό που χαρακτηρίζει την εταιρίας μας είναι το οικογενειακό κλίμα. Χωρίς αυτό το ξεχωριστό, ανθρώπινο στοιχείο καμία εταιρία δεν πάει μπροστά. Αυτή είναι η δύναμή μας.» επισήμανε, κλείνοντας τη σύντομη παρέμβαση του ο κ. Δημητρίου.



12. Α00_2367 Κ. Χαμόνδοζλης
13. Ν. Σακελλαρίου, Γ. Μπαξεβάνης
14. Ν. Σακελλαρίου, Δ. Αλεξανδρίδης
15. Ν. Σακελλαρίου, Μ. Καμπουράκη
16. Ν. Σακελλαρίου, Ε. Γιάνναρη
17. Μ. Καρρά, Σ. Ψυλλάς
18. Μ. Καρρά, Ν. Τσάνος
19. Μ. Καρρά, Μ. Καμπουράκη
20. Σ. Παπαδόπουλος, Γ. Καρνούπιας
21. Σ. Παπαδόπουλος, Α. Βαγιανού
22. Σ. Παπαδόπουλος, Μ. Τελλίδης
23. Σ. Παπαδόπουλος, Γ. Μαυραίτης
24. Π. Δημητρίου, Α. Βαγιανού



25. Π. Δημητρίου, Μ. Κουράτορα, Χ. Παπάζογλου, Μ. Κανέλλου, Σ. Κερκετζές, 26. Ν. Σακελλαρίου, Α. Βαγιανού
 27. Σακελλαρίου, Μ. Καμπουράκη, 28. Ν. Σακελλαρίου, Δ. Πατρίκιος, 29. Ν. Σακελλαρίου, Μ. Κασικίδης
 30. Ν. Σακελλαρίου, Ι. Αργυρόπουλος, 31. Ν. Σακελλαρίου, Α. Κυριακόπουλος, 32. Ν. Σακελλαρίου,
 Π. Μουστάκα, 33. Ε. Βουγιούκα, Α. Βασιλάκη, Μ. Κανέλλου, Α. Βαγιανού, Α. Παππάς, Μ. Μπουμπουλίς,
 Σ. Ψυλλάς, Ε. Ζωνομένη, Γ. Γιαννάς, Σ. Κερκετζές, Γ. Καρνούπικης, Ν. Σακελλαρίου, 34. Μ. Καρρά, Ε. Κουκούλη
 35. Μ. Καρρά, Α. Βαγιανού, 36. Μ. Καρρά, Γ. Γιαννούρης, 37. Μ. Καρρά, Α. Γαλανός, 38. Σ. Παπαδόπουλος,
 Δ. Χατζοπούλου, 39. Π. Δημητρίου, Δ. Αλεξανδρίδης, 40. Π. Δημητρίου, Ε. Βουγιούκα, Α. Γαλανός, Γ. Τσαμπουράκη

Κάντε ένα test drive στις υπηρεσίες μας!

designers-on-call



Επισκευή Παρηρίζ



Αντικατάσταση Κρυστάλλων



24ωρη Τηλεφωνική
Εξυπηρέτηση Πελατών



Κινητή Μονάδα

Συνεργασία με
την πλειονότητα
των ασφαλιστικών
εταιριών



CARGLASS®

Επισκευή και αντικατάσταση κρυστάλλων αυτοκινήτου

από σταθερό τηλέφωνο
801 11 36136

από κινητό τηλέφωνο
210 5311409

info@carglass.gr

www.carglass.gr

ΠΑΝΕΛΛΑΔΙΚΟ ΔΙΚΤΥΟ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΩΝ

Αέρας ανανέωσης και ενδυνάμωση του δικτύου πωλήσεων



Ο κ. Γιάννης Μπράβος αναλαμβάνει διευθύνων σύμβουλος των δύο ασφαλιστικών εταιρειών

“Οι νέες αλλαγές σηματοδοτούν τη νέα κατεύθυνση στον τρόπο οργάνωσης και διοίκησης της International Life

”

Νέα σελίδα στη διοίκηση της International Life, με άξονες τη βελτίωση των παρεχομένων υπηρεσιών και την παραγωγικότητα σηματοδοτεί η νέα οργανωτική δομή του Ομίλου. Καθίκοντα διευθύνοντας συμβούλου αναλαμβάνει ο κ. Γιάννης Μπράβος, διαδεχόμενος τον κ. Περικλή Λίβα. Ο κ. Γιάννης Μπράβος παραδίδει τη σκυτάλη της Γενικής Διεύθυνσης Εμπορικού Τομέα στην κα Ιωάννα Κοτσιφάκη, η οποία θα είναι και μέλος του διοικητικού συμβουλίου της International Life ΑΕΑΖ. Ο κ. Περικλής Λίβας που κατείχε τη θέση διευθύνοντας συμβούλου και συνεχίζει ως αντιπρόεδρος του διοικητικού συμβουλίου της International Life ΑΕΑΖ. Οι αλλαγές στη δομή της International Life πραγματοποιήθηκαν στο πλαίσιο της αναδιοργάνωσης της εταιρείας με στόχο την ανανέωση της στρατηγικής της και τη περαιτέρω θωράκισή της στη δυσχερή για την ασφαλιστική αγορά περίοδο. Ο κ. Γιάννης Μπράβος, στα νέα του καθήκοντα αναμένεται να συμβάλει ουσιαστικά στη χάραξη μιας νέας πολιτικής, τόσο για την εταιρεία όσο και το ανθρώπινο δυναμικό της, στη βέλτιστη προετοιμασία της εταιρείας εν όψει του Solvency II, στον εξορθολογισμό των λειτουργικών εξόδων και την επένδυση σε καινοτόμες υπηρεσίες και προϊόντα, στην αναβάθμιση των υπάρχουσών υπηρεσιών της και στην εξέλιξη των δραστηριοτήτων της, ώστε η International Life να συνεχίσει να προσφέρει ένα ευρύ χαρτοφυλάκιο προϊόντων υψηλής ποιότητας στους πελάτες της και στην αγορά. Οι νέες αλλαγές σηματοδοτούν τη νέα κατεύθυνση στον τρόπο οργάνωσης και διοίκησης της International Life, τόνισε ο πρόεδρος του ομίλου κ. Φωκίων Μπράβος, ενώ ο κ. Γιάννης Μπράβος αναφερόμενος στα νέα του καθήκοντα δεσμεύτηκε ότι θα

καταβάλει κάθε δυνατή προσπάθεια ώστε να ανταποκριθεί στις ανάγκες του ομίλου.

Αλλαγές και στο δίκτυο πωλήσεων

Οι διοικητικές αλλαγές της International Life που ανακοινώθηκαν επεκτείνονται και στη διοίκηση και την ενδυνάμωση του δικτύου πωλήσεων, με την εταιρεία να υποσχεται εξέλιξη και ανάπτυξη. Συγκεκριμένα, με τον βαθμό του αναπληρωτή γενικού διευθυντή αφενός ο κ. Γιώργος Κυριακάκης αναλαμβάνει τη θέση του διευθυντή ανάπτυξης πρακτόρων και μεσιτών και αφετέρου ο κ. Κλέαρχος Πεφάνιος, επίσης με τον βαθμό του αναπληρωτή γενικού διευθυντή, αναλαμβάνει τη θέση του διευθυντή πωλήσεων Agency System. Οι κ.κ. Κλέαρχος Πεφάνιος και Γιώργος Κυριακάκης θα εργάζονται με την υποστήριξη και την εποπτεία της νέας γενικής διευθύντριας εμπορικού τομέα κας Ιωάννας Κοτσιφάκη. Στόχος της International Life



Η γενική διευθύντρια Εμπορικού Τομέα κα Ιωάννα Κοτσιφάκη

είναι να δώσει νέα κατεύθυνση στη διοίκηση και την ανάπτυξη του Δικτύου Πωλήσεων στοχεύοντας στην αναπτυξιακή πολιτική, και τη λειτουργία στην προσέγγιση των συνεργατών και πελατών με ευελιξία. Η εταιρεία θα στηρίξει και θα αναπτύξει τα στελέχη της τα οποία και θεωρεί τον κυριότερο άξονα ανάπτυξής της. Σημειώνεται ότι εντυπωσιακό ποσοστό επιτυχίας σημείωσε το πιστοποιημένο εκπαιδευτικό κέντρο της International Life στις

εξετάσεις πιστοποίησης ασφαλιστικών διαμεσολαβούντων της Τράπεζας της Ελλάδος, επιβεβαιώνοντας την υψηλή ποιότητα εκπαίδευσης που προσφέρει στους συνεργάτες της και τη συμβολή της στη συνεχή αναβάθμιση της ασφαλιστικής αγοράς. Συγκεκριμένα, στις εξετάσεις που διενεργήθηκαν στις 23 Σεπτεμβρίου 2012 για την απόκτηση του πιστοποιητικού Α, επιτυχείς επιδόσεις είχαν οι 23 από τους 24 συμμετέχοντες από τον Όμιλο.

Η International Life στηρίζει και ενισχύει την επιχειρηματική ζωή της χώρας

Σημαντική είναι η διείσδυση της International Life σε μεγάλες επιχειρήσεις και οργανισμούς της ελληνικής αγοράς, μέσω ολοκληρωμένων ασφαλιστικών λύσεων. Η διεύθυνση μεγάλων πελατών της εταιρείας η οποία φέτος σημείωσε κέρδη ύψους €2,3 εκατ. το εννεάμηνο του 2012, συμπληρώνει φέτος 2 χρόνια επιτυχούς λειτουργίας. Η ανοδική πορεία της είναι αποτέλεσμα της ορθούς στρατηγικής που εφάρμοσε η ελληνική ασφαλιστική εταιρεία για την ανάπτυξη του πελατολογίου της σε σημαντικές εταιρείες της αγοράς και οργανισμούς. Η διεύθυνση μεγάλων πελατών της εταιρείας στοχεύει σε μια σφαιρική προσέγγιση και ικανοποίηση του πελάτη μέσα από την ανάπτυξη, διαχείριση και παρακολούθηση των αναγκών των μεγάλων πελατών και συνεργασιών της εταιρείας. Προσφέροντας εξυπηρέτηση υψηλού επιπέδου και προσωποποιημένες λύσεις, η εταιρεία αναπτύσσει σχέσεις εμπιστοσύνης με τους μεγάλους πελάτες της και εφαρμόζει επιτυχημένες στρατηγικές cross selling. Η εταιρεία παραμένει στο πλευρό των πελατών διατηρώντας συμβουλευτικό ρόλο σχετικά με τη διεύθυνση διαφόρων θεμάτων, ενώ παράλληλα εφαρμόζει συγκεκριμένες τακτικές direct προσέγγισης οργανισμών και πελατών ως εργαλείο marketing για την επέκταση του πελατολογίου της και την ανάπτυξη των εργασιών της.

Στους νέους μεγάλους πελάτες της εταιρείας συγκαταλέγονται οι Οργανισμός Βιομηχανικής Ιδιοκτησίας,

Hyundai Rotem – ΑΤΤΙΚΟ ΜΕΤΡΟ, Εκκλησία της Ελλάδος, ΟΑΣΑ, ΟΣΕ, Ινστιτούτο SAS και Bosch Siemens, στους οποίους η International Life μέσα από ειδικούς μηχανισμούς διερεύνησης των αναγκών τους, σχεδιάζει, προτείνει και προσφέρει τον κατάλληλο συνδυασμό ολοκληρωμένων ασφαλιστικών λύσεων, συμπεριλαμβάνοντας ασφαλιστικές λύσεις ζωής, γενικών ασφαλίσεων και Bancassurance. Αξίζει να σημειωθεί ότι τις υπηρεσίες της International Life εμπιστεύονται και εκπροσωπήσεις διπλωματικού σώματος και πρεσβείες, χάρη στη βαθιά εμπειρία της εταιρείας και στο συγκεκριμένο πεδίο ασφάλισης.

Όπως σημείωσε ο κ. Γιάννης Μπράβος, στην ελληνική αγορά, όπου το οικονομικό περιβάλλον είναι εξαιρετικά ασταθές και δύσκολο, οι σύγχρονες επιχειρήσεις έχουν έναν σημαντικό σύμμαχο, την International Life. «Διαθέτουμε έμπειρο ανθρώπινο δυναμικό, βαθιά γνώση της αγοράς και γνωρίζουμε τις ανάγκες των μεγάλων πελατών μας, προσφέροντας προστιθέμενη αξία στα συμβόλαιά τους. Είμαστε ιδιαίτερα περήφανοι που στο πλαίσιο της παρούσας χρηματοοικονομικής συγκυρίας, πολυεθνικές εταιρείες έχουν επιλέξει μια ελληνική εταιρεία, την International Life, για την ασφάλισή τους. Η International Life θα στηρίξει τη Διεύθυνση Μεγάλων Πελατών, για την περαιτέρω ανάπτυξη του portfolio της και την υψηλή ποιότητα υπηρεσιών στους υπάρχοντες πελάτες», κατέληξε ο κ. Γιάννης Μπράβος.

Φακελος- Ασφαλιστικό

Τι ισχύει για τις συντάξεις από το 2013

Ο αναλυτικός οδηγός που πρέπει να έχει στα χέρια του κάθε ασφαλιστής

- Πόσο αυξάνονται τα όρια συνταξιοδότησης το 2013
- Ποιοι γλυτώνουν και ποιοί εξαιρούνται

Φακελος- Ασφαλιστικό

Τι ισχύει για τις συντάξεις από το 2013

Ο αναλυτικός οδηγός που πρέπει να έχει στα χέρια του κάθε ασφαλιστής

- Πόσο αυξάνονται τα όρια συνταξιοδότησης το 2013
- Ποιοι γλυτώνουν και ποιοί εξαιρούνται

Τι ισχύει για τους ασφαλισμένους του ΙΚΑ

Κατά δύο έτη αυξάνονται από την 1η Ιανουαρίου 2013 τα όρια συνταξιοδότησης για όλους τους ασφαλισμένους που δεν έχουν συμπληρώσει τις προϋποθέσεις συνταξιοδότησης έως το τέλος του 2012, σύμφωνα με τις επιταγές του τρίτου μνημονίου. Συγκεκριμένα, από 1.1.2013, καθορίζεται για τη θεμελίωση συνταξιοδοτικού δικαιώματος ως γενικό όριο ηλικίας το 67ο έτος και ελάχιστος χρόνος ασφάλισης τα 15 έτη. Επίσης, από 1.1.2013, ως γενική προϋπόθεση 62ου πλήρους συνταξιοδότησης καθορίζεται η συμπλήρωση 40 ετών ασφάλισης και του έτους της ηλικίας. Επιπλέον, με τις κοινοποιούμενες διατάξεις προβλέπεται ότι: α) Στις περιπτώσεις συνταξιοδότησης από 1.1.2013 και εφεξής, εφαρμόζονται οι προϋποθέσεις του άρθρου 10, του ν.3863/2010, όπως διαμορφώνονται ως προς το χρόνο ασφάλισης και τα όρια ηλικίας από 1.1.2015 και εφεξής, προστιθέμενων, ταυτόχρονα, 2 ετών στα διαμορφούμενα όρια ηλικίας. Διευκρινίζεται, ότι τούτο ισχύει για όσες περιπτώσεις συνταξιοδότησης εθίγησαν με τις διατάξεις του άρθρου 10, του ν.3863/2010, όπως διαμορφώνονται ως προς το χρόνο ασφάλισης και τα όρια ηλικίας από 1.1.2013, όλα τα ισχύοντα κατά την 31.12.2012 όρια ηλικίας συνταξιοδότησης των φορέων κοινωνικής ασφάλισης αρμοδιότητας Υπουργείου Εργασίας, Κοινωνικής Ασφάλισης και Πρόνοιας και της Τράπεζας της Ελλάδος, τα οποία προβλέπονται από γενικές, ειδικές ή καταστατικές διατάξεις και δεν εθίγησαν με τις διατάξεις του άρθρου 10 του ν.3863/2010, αυξάνονται κατά 2 έτη.

Εξαιρούνται από την αύξηση των ορίων ηλικίας ή/και του χρόνου ασφάλισης α) οι ασφαλισμένες που θεμελιώνουν δικαίωμα συνταξιοδότησης ως μητέρες τέκνων ανίκανων για κάθε βιοποριστική εργασία, σύμφωνα με γενικές ή ειδικές διατάξεις, καθώς και οι χήροι πατέρες ανίκανων για κάθε βιοποριστική εργασία τέκνων και β) οι ασφαλισμένοι των φορέων κοινωνικής ασφάλισης αρμοδιότητας Υπουργείου Εργασίας, Κοινωνικής Ασφάλισης και Πρόνοιας, που έχουν ενταχθεί στο καθεστώς εργασιακής εφεδρείας του ν. 4024/2011.

Παράλληλα, προβλέπεται, ρητώς, ότι διασφαλίζονται τα θεμελιωμένα έως και 31.12.2012 συνταξιοδοτικά δικαιώματα, καθώς και τα συνταξιοδοτικά δικαιώματα που έχουν κατοχυρωθεί ή κατοχυρώνονται -με ή χωρίς αναγνώριση πλασματικών χρόνων -προκειμένου για συνταξιοδότηση με προϋποθέσεις που ισχύουν έως 31.12.2012.

Διευκρινίζεται ότι θεμελιωμένο δικαίωμα υφίσταται, όταν ο ασφαλισμένος συμπληρώνει τον ελάχιστο χρόνο ασφάλισης και το όριο ηλικίας (όπου αυτό προβλέπεται), που απαιτούνται για τη συνταξιοδότησή του. Το θεμελιωμένο συνταξιοδοτικό δικαίωμα μπορεί να ασκηθεί οποτεδήποτε και ο ασφαλισμένος έχει τη δυνατότητα να συνεχίσει εργαζόμενος. Κατοχυρωμένο δικαίωμα είναι η δυνατότητα των ασφαλισμένων να συνταξιοδοτηθούν (δηλαδή να «κλειδώσουν») με τις προϋποθέσεις που διαμορφώνονται κατά το έτος συμπλήρωσης του απαιτούμενου κατά περίπτωση χρόνου ασφάλισης ή ορίου ηλικίας.

ΠΑΛΑΙΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΟΙ ΙΚΑ-ΕΤΑΜ

(υπαχθέντες για πρώτη φορά στην ασφάλιση μέχρι και 31.12.1992
1. Για τους ασφαλισμένους που συνταξιοδοτούνται λόγω 35ετίας, οι μεταβολές που επέρχονται από 1.1.2013 στις διατάξεις των δύο πρώτων εδαφίων της παρ.1, του άρθρου 10, του ν. 825/1978, όπως αντικαταστάθηκαν με την παρ.1, του άρθρου 143, του ν. 3655/2008 και την παρ. 1, του άρθρου 10, του ν.3863/2010 συνίστανται :

A. στον ανακαθορισμό του χρόνου ασφάλισης, ο οποίος από 1.1.2013 αναπροσαρμόζεται στα 12.000 ημερομίσθια.

B. στην αύξηση του ορίου ηλικίας συνταξιοδότησης, το οποίο από 1.1.2013 διαμορφώνεται στο 62ο έτος.

Οι ασφαλισμένοι αυτής της κατηγορίας δικαιούνται σύνταξη με τη συμπλήρωση των προϋποθέσεων που διαμορφώνονται κατά το έτος συμπλήρωσης των 10.500 ημερών ασφάλισης.

Η αύξηση του χρόνου ασφάλισης και του ορίου ηλικίας συνταξιοδότησης αποτυπώνεται αναλυτικά κατ' έτος στον ακόλουθο πίνακα:

ΕΤΟΣ συμπλήρωσης των 10500 ημερών ασφάλισης	ΗΜΕΡΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ που απαιτούνται για τη συνταξιοδότηση	ΟΡΙΟ ΗΛΙΚΙΑΣ που απαιτείται για τη συνταξιοδότηση 2010
2010	10.500	58
2011	10.800	58
2012	11.100	59
2013	12.000	62

Παραδείγματα :

i. Ασφαλισμένος/-η που το έτος 2012 έχει πραγματοποιήσει 10.500 ημέρες ασφάλισης, δικαιούται σύνταξη με τις προϋποθέσεις που ισχύουν κατά το ίδιο έτος, δηλαδή θα δικαιωθεί πλήρους σύνταξης με τη συμπλήρωση του 59ου έτους της ηλικίας και 11.100 ημερών ασφάλισης .

ii. Ασφαλισμένος/-η που συμπληρώνει από 1.1.2013 και εφεξής 10.500 ημέρες ασφάλισης, δικαιούται σύνταξη με τις προϋποθέσεις που ισχύουν από το έτος αυτό και εφεξής, δηλαδή με τη συμπλήρωση του 62ου έτους της ηλικίας και 12.000 ημερών ασφάλισης .

2. Για τους ασφαλισμένους/-ες που συνταξιοδοτούνται με 10.000 ημέρες ασφάλισης, οι μεταβολές που επέρχονται στις διατάξεις της παρ.1β, του άρθρου 28, του α.ν. 1846/1951, όπως ισχύουν μετά την αντικατάστασή τους με την παρ. 12 ,του άρθρου 10, του ν.3863/2010, συνίστανται στα ακόλουθα:

α. Ανακαθορίζονται από 1.1.2013 για τις γυναίκες ασφαλισμένες του Ιδρύματος τόσο το όριο ηλικίας όσο και ο συντάξιμος χρόνος που απαιτείται για τη λήψη πλήρους σύνταξης και β. Ανακαθορίζεται από 1.1.2013 το όριο ηλικίας συνταξιοδότησης των ανδρών ασφαλισμένων. Συγκεκριμένα :

α. Γυναίκες ασφαλισμένες :

Από 1.1.2013, το όριο ηλικίας λήψης πλήρους σύνταξης αυξάνεται στο 62ο και ο απαιτούμενος χρόνος ασφάλισης αυξάνεται στις 12.000 ημέρες.

Σε ό,τι αφορά τη λήψη μειωμένης σύνταξης, από 1.1.2013, το όριο ηλικίας διαμορφώνεται στο 60ο και, εν συνεχεία, το όριο αυτό σταδιακά προσauξάνεται και καταργείται, μέσω της προσθήκης ενός εξαμήνου ανά έτος και μέχρι τη συμπλήρωση του 62ου έτους, σύμφωνα με τα οριζόμενα στο άρθρο 10, του ν. 3863/2010.

Οι ασφαλισμένες αυτής της κατηγορίας δικαιούνται σύνταξη με τη συμπλήρωση των προϋποθέσεων που διαμορφώνονται κατά τη συμπλήρωση των 10.000 ημερών ασφάλισης.

Η εξέλιξη του ορίου ηλικίας, για πλήρη και μειωμένη σύνταξη, καθώς και του απαιτούμενου χρόνου ασφάλισης, για τις γυναίκες ασφαλισμένες, αποτυπώνονται στον ακόλουθο πίνακα:

ΕΤΟΣ συμπλήρωσης των 10.000 ημερών ασφάλισης	ΗΜΕΡΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ που απαιτούνται για τη συνταξιοδότηση	ΟΡΙΟ ΗΛΙΚΙΑΣ που απαιτείται για πλήρη σύνταξη	ΟΡΙΟ ΗΛΙΚΙΑΣ που απαιτείται για μειωμένη σύνταξη κατά το μεταβατικό στάδιο της σταδιακής κατάργησης
2010	10.000	57	55
2011	10.400	58	56
2012	10.800	58,5	56,5
2013	12.000	62	60
2014	12.000	62	60,5
2015	12.000	62	61
2016	12.000	62	61,5
2017	12.000	62	-

Για τη λήψη μειωμένης σύνταξης, απαιτείται η πραγματοποίηση τουλάχιστον 100 ημερών ασφάλισης, κάθε έτος, την αμέσως προηγούμενη πενταετία πριν το έτος υποβολής της αίτησης για σύνταξη. Παραδείγματα :

i. Ασφαλισμένη που συμπληρώνει τις 10.000 ημέρες ασφάλισης το έτος 2012 θα συνταξιοδοτηθεί με πλήρες ποσό σύνταξης όταν συμπληρώσει 10.800 ημέρες ασφάλισης και το 58,5 έτος της ηλικίας της (ακολουθεί δηλαδή το όριο ηλικίας και το χρόνο ασφάλισης όπως έχουν διαμορφωθεί κατά το έτος 2012).

ii. Ασφαλισμένη που συμπληρώνει τις 10.000 ημέρες ασφάλισης το έτος 2014, μπορεί να υποβάλει 62ου αίτηση σύνταξης με τη συμπλήρωση 12.000 ημερών ασφάλισης.

σης και του έτους της ηλικίας, προκειμένου για τη λήψη πλήρη-
ρους σύνταξης ή του 60ου έτους και μισό (60,5), προκειμέ-
νου για τη λήψη μειωμένης.

β. Άνδρες ασφαλισμένοι :

Το 63,5ο έτος της ηλικίας που αποτελεί το όριο ηλικίας
πλήρους συνταξιοδότησης με τη συμπλήρωση 10.000 ημε-
ρών ασφάλισης μέχρι και 31.12.2012, ανακαθορίζεται από
1.1.2013, στο 67ο , ενώ το 60ο έτος της ηλικίας που αποτελεί
το όριο ηλικίας μειωμένης συνταξιοδότησης με τον ίδιο χρό-
νο ασφάλισης, αυξάνεται από 1.1.2013 στο 62ο . Οι ασφα-
λισμένοι αυτής της κατηγορίας δικαιούνται σύνταξη με τη
συμπλήρωση των προϋποθέσεων που διαμορφώνονται κατά
τη συμπλήρωση των 10.000 ημερών ασφάλισης.

Η εξέλιξη του ορίου ηλικίας πλήρους και μειωμένης συνταξί-
οδότησης αποτυπώνεται στον ακόλουθο πίνακα :

Για τη λήψη μειωμένης σύνταξης, απαιτείται η πραγματοποίη-
ση τουλάχιστον 100 ημερών ασφάλισης, κάθε έτος, την αμέ-
σως προηγούμενη πενταετία πριν το έτος υποβολής της αί-
τησης για σύνταξη.

ΕΤΟΣ συμπλήρωσης των 10.000 ημερών ασφάλισης	ΗΜΕΡΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ που απαιτούνται για τη συνταξιοδότηση	ΟΡΙΟ ΗΛΙΚΙΑΣ που απαιτείται για πλήρη σύνταξη	ΟΡΙΟ ΗΛΙΚΙΑΣ που απαιτείται για μειωμένη σύνταξη
2010	10.000	62	60
2011	10.000	63	60
2012	10.000	63,5	60
2013	10.000	67	62

Παραδείγματα :

ι. Ασφαλισμένος που συμπληρώνει τις 10.000 ημέρες ασφά-
λισης το έτος 2012 θα συνταξιοδοτηθεί με πλήρες ποσό σύ-
νταξης όταν συμπληρώσει το 63,5 έτος της ηλικίας (ακολου-
θεί δηλαδή το όριο ηλικίας όπως έχει διαμορφωθεί κατά το
έτος 2012).

iii. Ασφαλισμένος που συμπληρώνει τις 10.000 ημέρες ασφά-
λισης από 1.1.2013 θα συνταξιοδοτηθεί στο 67ο έτος της ηλι-
κίας με πλήρες ποσό σύνταξης ή στο 62ο με μειωμένο ποσό
σύνταξης.

3. Για τις ασφαλισμένες του Ιδρύματος που συνταξιοδοτού-
νται με 4.500 ημέρες ασφάλισης, οι μεταβολές που επέρ-
χονται στις διατάξεις της παρ.1α , του άρθρου 28, του α.ν.
1846/1951, όπως ισχύουν μετά την αντικατάστασή τους με τις
παρ. 11 και 13, του άρθρου 10, του ν.3863/2010, αφορούν
στο όριο ηλικίας πλήρους και μειωμένης συνταξιοδότησης,
το οποία, από 1.1.2013, αυξάνονται, αντίστοιχα, στο 67ο και
62ο έτος.

Οι γυναίκες αυτής της κατηγορίας δικαιούνται πλήρη και μει-
ωμένη σύνταξη, με τη συμπλήρωση των ορίων ηλικίας που δι-
αμορφώνονται κατά το έτος συμπλήρωσης, αντίστοιχα, του
60ου και 55ου έτους της ηλικίας.

Η εξέλιξη του ορίου ηλικίας πλήρους σύνταξης αποτυπώνε-
ται στον ακόλουθο πίνακα :

ΕΤΟΣ συμπλήρωσης 60ου έτους ηλικίας του της	ΗΜΕΡΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ που απαιτούνται για συνταξιοδότηση	ΟΡΙΟ ΗΛΙΚΙΑΣ που απαιτείται για πλήρη σύνταξη
2010	4.500	60
2011	4.500	61
2012	4.500	62
2013	4.500	67

Η εξέλιξη του ορίου ηλικίας για μειωμένη σύνταξη αποτυπώ-
νεται στον ακόλουθο πίνακα :

ΕΤΟΣ συμπλήρωσης 55ου έτους ηλικίας του της	ΗΜΕΡΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ που απαιτούνται για συνταξιοδότηση	ΟΡΙΟ ΗΛΙΚΙΑΣ που απαιτείται για μειωμένη σύνταξη
2010	4.500	55
2011	4.500	56
2012	4.500	57
2013	4.500	62

Να σημειωθεί ότι οι ασφαλισμένες που είχαν θεμελιώσει
δικαίωμα για μειωμένη σύνταξη λόγω γήρατος μέχρι και
31.12.2010 (δηλαδή που είχαν συμπληρώσει μέχρι αυτή την
ημερομηνία, τουλάχιστον το 55ο έτος της ηλικίας και 4.500
ημέρες ασφάλισης, από τις οποίες και 100 τουλάχιστον ανά
έτος την τελευταία 5ετία), διατηρούν ως προς τη λήψη πλή-
ρους σύνταξης το 60ο έτος της ηλικίας.

Επίσης υπενθυμίζουμε και το με αριθμ. πρωτ. Φ.
80000/3675/275/08.06.2012 (ΑΔΑ : Β4Λ1ΛΒ5Ξ) έγγραφο της
υπηρεσίας μας, ως προς τον προσδιορισμό του ποσοστού
της μείωσης για τις ασφαλισμένες αυτής της κατηγορίας που
υποβάλουν αίτηση για μειωμένη σύνταξη κατά το μεταβατικό
στάδιο της σταδιακής προσαύξησης.

Εξυπακούεται ότι για τη λήψη μειωμένης σύνταξης, απαιτείται
η πραγματοποίηση τουλάχιστον 100 η.α. ανά έτος την τελευ-
ταία 5ετία πριν την υποβολή της αίτησης για σύνταξη.

Παραδείγματα :

ι. Ασφαλισμένη με 4.500 ημέρες ασφάλισης, που συμπλη-
ρώνει το 60ο έτος της ηλικίας της το έτος 2012, μπορεί να
υποβάλει αίτηση για πλήρη σύνταξη με τη συμπλήρωση του
62ου έτους της ηλικίας.

ii. Ασφαλισμένη με 4.500 ημέρες ασφάλισης, που συμπλη-
ρώνει το 60ο έτος της ηλικίας της από 1.1.2013 και μετά, μπο-
ρεί να υποβάλει αίτηση για πλήρη σύνταξη με τη συμπλήρω-
ση του 67ου έτους της ηλικίας.

iii. Ασφαλισμένη με 4.500 ημέρες ασφάλισης, που συμπλη-
ρώνει το 55ο έτος της ηλικίας της το έτος 2012, μπορεί να
υποβάλει αίτηση για μειωμένη σύνταξη με τη συμπλήρωση

του 57ου έτους της ηλικίας. Το ποσοστό της μείωσης για τη
συγκεκριμένη ασφαλισμένη, μολονότι θα υπολογίζεται από
το 67ο έτος της ηλικίας, θα διατηρείται στα 60/200.

iv. Ασφαλισμένη με 4.500 ημέρες ασφάλισης, που συμπλη-
ρώνει το 55ο έτος της ηλικίας της από το έτος 2013 και εφε-
ξής, μπορεί να υποβάλει αίτηση για μειωμένη σύνταξη με τη
συμπλήρωση του 62ου έτους της ηλικίας. Το ποσοστό της
μείωσης για τη συγκεκριμένη ασφαλισμένη, θα διατηρείται
στα 60/200, αν η διαφορά της ηλικίας της κατά την υποβο-
λή της αίτησης για μειωμένη σύνταξη και του 67ου έτους της
ηλικίας (απαιτούμενο όριο ηλικίας για πλήρη σύνταξη) είναι
άνω των 5 ετών.

4. Για τους ασφαλισμένους/-ες που λαμβάνουν δεύτερη σύ-
νταξη λόγω γήρατος ή αναπηρίας από το Ι.Κ.Α.– Ε.Τ.Α.Μ., οι
μεταβολές που επέρχονται στις διατάξεις της παραγράφου
1, περ. 2, του άρθρου 27, του ν. 1902/1990, όπως ισχύουν με
την αντικατάστασή τους με την παρ. 5, του άρθρου 42, του ν.
3996/2011, συνίστανται στην αύξηση του ορίου ηλικίας συ-
νταξιοδότησης.

Έτσι, δεύτερη πλήρη σύνταξη από το ΙΚΑ-ΕΤΑΜ χορηγεί-
ται με την πραγματοποιήση 6.000 ημερών ασφάλισης και τη
συμπλήρωση του κατά περίπτωση διαμορφούμενου ορίου
ηλικίας πλήρους συνταξιοδότησης, σύμφωνα με όσα προ-
βλέπουν οι κοινοποιούμενες διατάξεις.

Περαιτέρω και σε ό,τι αφορά τη λήψη δεύτερης, μειωμέ-
νης κατά 50%, σύνταξης, για τις γυναίκες ασφαλισμένες,
με τη συμπλήρωση 4.800 ημερών ασφάλισης, για τις οποί-
ες προβλεπόταν με το ν. 3863/2010, σταδιακή προσαύξηση
του 60ου έτους της ηλικίας στο 65ο , σημειώνουμε ότι από
1.1.2013 και εφεξής, το απαιτούμενο όριο ηλικίας διαμορ-
φώνεται στο 67ο έτος. Οι ασφαλισμένες αυτής της κατηγο-
ρίας δικαιούνται δεύτερη, μειωμένη κατά 50%, σύνταξη, με τη
συμπλήρωση 4.800 ημερών ασφάλισης και του ορίου ηλικί-
ας που διαμορφώνεται κατά το έτος συμπλήρωσης του 60ου
έτους της ηλικίας.

Η εξέλιξη των ορίων αυτών αποτυπώνεται στον ακόλουθο πί-
νακα :

ΕΤΟΣ συμπλήρωσης του 60ου έτους της ηλικίας	ΗΜΕΡΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ που απαιτούνται για τη λήψη δεύτερης μειωμένης κατά 50% σύνταξης	ΟΡΙΟ ΗΛΙΚΙΑΣ που απαιτείται
2010	4.800	60
2011	4.800	61
2012	4.800	62
2013	4.800	67

Παραδείγματα :

ι. Ασφαλισμένη που συμπληρώνει το 60ο έτος της ηλικίας της
το έτος 2012 και τουλάχιστον 4.800 ημέρες ασφάλισης, μπο-
ρεί να δικαιωθεί δεύτερη, μειωμένη κατά 50%, σύνταξη, όταν
συμπληρώσει το 62ο έτος της ηλικίας της.

ii. Ασφαλισμένη που συμπληρώνει το 60ο έτος της ηλικίας της
από 1.1.2013 και μετά και τουλάχιστον 4.800 ημέρες ασφά-
λισης, μπορεί να δικαιωθεί δεύτερη, μειωμένη κατά 50%, σύ-
νταξη, όταν συμπληρώσει το 67ο έτος της ηλικίας της.

5. Για τις μητέρες ανηλίκων παιδιών, αυξάνονται από
1.1.2013, τα όρια ηλικίας λήψης πλήρους και μειωμένης σύ-
νταξης, όπως αυτά είχαν ανακαθοριστεί με την παράγραφο
17, περ. β΄, του άρθρου 10, του ν. 3863/2010, σύμφωνα με
τον ακόλουθο πίνακα:

ΈΤΟΣ συμπλήρωσης των 5.500 ημερών ασφάλισης	ΗΜΕΡΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ που απαιτούνται για συνταξιοδότηση	ΟΡΙΟ ΗΛΙΚΙΑΣ για πλήρη σύνταξη	ΟΡΙΟ ΗΛΙΚΙΑΣ για μειωμένη σύνταξη
2010	5.500	55	50
2011	5.500	57	52
2012	5.500	60	55
2013	5.500	67	62

Η δυνατότητα συνταξιοδότησης με τις εν λόγω προϋποθέ-
σεις, παρέχεται μόνο στην περίπτωση που κατά τη συμπλή-
ρωση των 5.500 ημερών ασφάλισης συντρέχει και η ανηλι-
κότητα του παιδιού.

Οι εν λόγω προϋποθέσεις συνταξιοδότησης ισχύουν και για
τους χήρους πατέρες ανηλίκων παιδιών.

Παραδείγματα :

i. Ασφαλισμένη μητέρα που κατά το έτος 2012 συμπληρώνει
5.500 ημέρες ασφάλισης και συγχρόνως έχει ανήλικο παιδί,
μπορεί να υποβάλει αίτηση για πλήρη σύνταξη με τη συμπλή-
ρωση του 60ου έτους της ηλικίας ή του 55ου έτους για μει-
ωμένη.

ii. Ασφαλισμένη μητέρα που συμπληρώνει από 1.1.2013 και
εφεξής 5.500 ημέρες ασφάλισης και έχει συγχρόνως ανήλι-
κο παιδί, μπορεί να υποβάλει αίτηση για πλήρη σύνταξη με
τη συμπλήρωση του 67ου έτους της ηλικίας ή του 62ου έτους
για μειωμένη.

6. Για τους ασφαλισμένους/-ες, που συνταξιοδοτούνται με
10.500 ημέρες ασφάλισης, εκ των οποίων τουλάχιστον 7.500
ημέρες στα βαριά και ανθυγιεινά επαγγέλματα, ανακαθορί-
ζονται από 1.1.2013, τα όρια ηλικίας για πλήρη και μειωμέ-
νη σύνταξη. Συγκεκριμένα, τα όρια ηλικίας που προβλέπο-
νται από τις διατάξεις του τέταρτου εδαφίου της παρ.1 του
άρθρου 10 του ν. 825/1978 , όπως ισχύει μετά την αντিকা-
τάστασή του με τις διατάξεις της παρ.1 του άρθρου 143 του
ν. 3655/2008 και την παρ.2 του άρθρου 10 του ν.3863/2010
ανακαθορίζεται σταδιακά από το 60ο &9 μήνες το 2013 για
πλήρη σύνταξη στο 62ο και από το 58ο και 9 μήνες στο 60ο
για μειωμένη.

Οι ασφαλισμένοι αυτής της κατηγορίας δικαιούνται σύντα-
ξης με το όριο ηλικίας που διαμορφώνεται κατά το έτος
συμπλήρωσης των 10.500 ημερών ασφάλισης, εκ των οποί-
ων τουλάχιστον 7.500 ημέρες στα βαριά και ανθυγιεινά
επαγγέλματα.

Η εξέλιξη του ορίου ηλικίας πλήρους και μειωμένης σύντα-
ξης αποτυπώνεται στον ακόλουθο πίνακα :

ΕΤΟΣ συμπλήρωσης των 10.500 ημερών ασφάλισης, από τις οποίες 7.500 στα βαριά και ανθυγιεινά επαγγέλματα	ΗΜΕΡΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ που θα απαιτηθούν για συνταξιοδότηση	ΟΡΙΟ ΗΛΙΚΙΑΣ για πλήρη σύνταξη	ΟΡΙΟ ΗΛΙΚΙΑΣ για μειωμένη σύνταξη
2010	10.500	55	53
2011	10.500	55 & 9 μήνες	53 & 9 μήνες
2012	10.500	56 & 6 μήνες	54 & 6 μήνες
2013	10.500	60 & 9 μήνες	58 & 9 μήνες
2014	10.500	61 & 6 μήνες	59 & 6 μήνες
2015	10.500	62	60

Παραδείγματα :

i. Ασφαλισμένος που το έτος 2012 έχει πραγματοποιήσει 10500 ημέρες ασφάλισης, εκ των οποίων 7.500 τουλάχιστον στα βαριά και ανθυγιεινά επαγγέλματα, δικαιούται σύνταξη με τη συμπλήρωση του 56ου έτους &6 μηνών για πλήρη σύνταξη και του 54ο έτους &6 μηνών για μειωμένη.

ii. Ασφαλισμένος που το έτος 2015 θα πραγματοποιήσει 10500 ημέρες ασφάλισης, εκ των οποίων 7.500 τουλάχιστον στα βαριά και ανθυγιεινά επαγγέλματα δικαιούται σύνταξη, με τη συμπλήρωση του 62ου για πλήρη σύνταξη και του 60ου για μειωμένη.

7. Για τις γυναίκες ασφαλισμένες που συνταξιοδοτούνται με 4.500 ημέρες ασφάλισης, εκ των οποίων, τουλάχιστον 3.600 στα βαριά και ανθυγιεινά επαγγέλματα και εξ αυτών, 1.000 να έχουν πραγματοποιηθεί τα τελευταία 13 χρόνια πριν από τη συμπλήρωση του ορίου ηλικίας συνταξιοδότησης, εφαρμόζεται, από 1.1.2013, το όριο ηλικίας συνταξιοδότησης με το ισχύον -σύμφωνα με τις διατάξεις της παρούσης παραγράφου -όριο ηλικίας για τους άνδρες ασφαλισμένους στον ΚΒΑΕ, δηλαδή το 62ο .

Οι ασφαλισμένες αυτές της κατηγορίας δικαιούνται σύνταξης με το όριο ηλικίας που διαμορφώνεται κατά το έτος συμπλήρωσης των 4.500 ημερών ασφάλισης, εκ των οποίων, τουλάχιστον 3.600 στα βαριά και ανθυγιεινά επαγγέλματα και εξ αυτών, 1.000 τουλάχιστον να έχουν πραγματοποιηθεί τα τελευταία 13 χρόνια πριν από τη συμπλήρωση του ορίου ηλικίας συνταξιοδότησης.

Το όριο ηλικίας, όπως σταδιακά διαμορφώνεται, αποτυπώνεται στον ακόλουθο πίνακα :

ΕΤΟΣ συμπλήρωσης των 4.500 ημερών ασφάλισης*	ΗΜΕΡΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ που απαιτούνται για συνταξιοδότηση	ΟΡΙΟ ΗΛΙΚΙΑΣ
2010	4500	55
2011	4500	56
2012	4500	57
2013	4500	62

* εκ των οποίων, τουλάχιστον 3.600 στα βαριά και ανθυγιεινά επαγγέλματα και εξ αυτών, 1.000 να έχουν πραγματοποιηθεί τα τελευταία 13 χρόνια.

Παραδείγματα :

i. Ασφαλισμένη που συμπληρώνει τον απαιτούμενο χρόνο ασφάλισης το 2012, συνταξιοδοτείται με τη συμπλήρωση του 57ου έτους της ηλικίας.

ii. Ασφαλισμένη που συμπληρώνει τον απαιτούμενο χρόνο ασφάλισης από το έτος 2013 και εφεξής, συνταξιοδοτείται με τη συμπλήρωση του 62ου έτους της ηλικίας .

8. Για τους ασφαλισμένους/-ες του ιδρύματος, που συνταξιοδοτούνται με 4.500 ημέρες ασφάλισης, από 1.1.2013, το όριο ηλικίας για τη λήψη πλήρους σύνταξης αυξάνεται από το 65ο έτος της ηλικίας στο 67ο και για τη λήψη μειωμένης σύνταξης, από το 60ο έτος της ηλικίας στο 62ο . Για τη λήψη, δε, μειωμένης σύνταξης, απαιτείται, από τις συνολικά 4.500 ημέρες ασφάλισης, να έχουν πραγματοποιηθεί και 100 τουλάχιστον ημέρες ανά έτος, την τελευταία πενταετία πριν την υποβολή της αίτησης για σύνταξη.

ΕΤΟΣ υποβολής της αίτησης για σύνταξη	ΗΜΕΡΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ που απαιτούνται	ΟΡΙΟ ΗΛΙΚΙΑΣ για πλήρη σύνταξη	ΟΡΙΟ ΗΛΙΚΙΑΣ για μειωμένη σύνταξη
2012	4.500	65	60
2013	4.500	67	62

Παραδείγματα :

i. Ασφαλισμένος/-η, που υποβάλει αίτηση για πλήρη σύνταξη έως 31.12.2012, με συνολικό χρόνο ασφάλισης τουλάχιστον 4.500 ημερών, απαιτείται να έχει συμπληρώσει το 65ο έτος της ηλικίας. ii. Ασφαλισμένος/-η, που υποβάλει αίτηση για πλήρη σύνταξη από 1.1.2013 και εφεξής, με συνολικό χρόνο ασφάλισης τουλάχιστον 4.500 ημερών, απαιτείται να έχει συμπληρώσει το 67ο έτος της ηλικίας.

9. Για τους άνδρες ασφαλισμένους σε βαρέα και ανθυγιεινά επαγγέλματα (ΒΑΕ), που συνταξιοδοτούνται με 4.500 ημέρες ασφάλισης, εκ των οποίων, τουλάχιστον 3.600 σε ΒΑΕ και από αυτές, 1000 τουλάχιστον την τελευταία 13ετία από την συμπλήρωση του ορίου ηλικίας συνταξιοδότησης , το όριο ηλικίας, από 1.01.2013, αυξάνεται από το 60ο στο 62ο έτος. Παραδειγμα : Ασφαλισμένος, ο οποίος το 2012 συμπληρώνει

ΕΤΟΣ	ΗΜΕΡΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ	ΟΡΙΟ ΗΛΙΚΙΑΣ
2012	4500	60
2013	4500	62

νει 4.500 ημέρες ασφάλισης, εκ των οποίων 3.600 σε ΒΑΕ και από αυτές, 1000 τουλάχιστον την τελευταία 13ετία από την συμπλήρωση του ορίου ηλικίας, δικαιούται σύνταξη με τη συμπλήρωση του 60ου έτους της ηλικίας, εφόσον το συμπληρώνει έως 31.12.2012.

Στην περίπτωση που συμπληρώνει 4.500 ημέρες ασφάλισης μετά την 1.01.2013 (εκ των οποίων 3.600 σε ΒΑΕ και από αυ-

τές, 1000 τουλάχιστον την τελευταία 13ετία από την συμπλήρωση του ορίου ηλικίας) δικαιούται σύνταξη με τη συμπλήρωση του 62ου έτους της ηλικίας.

10. Για τους ασφαλισμένους/-ες, οι οποίοι συνταξιοδοτούνται με 4.500 ημέρες ασφάλισης, εκ των οποίων οι 3600 σε βαριές οικοδομικές ή τεχνικές εργασίες και από αυτές, 1000 τα τελευταία 13 έτη από τη συμπλήρωση του ορίου ηλικίας συνταξιοδότησης ή με 4500 ημέρες ασφάλισης όλες σε οικοδομικές ή τεχνικές εργασίες, εκ των οποίων οι 500 τα τελευταία 13 έτη από τη συμπλήρωση του ορίου ηλικίας συνταξιοδότησης (ν. 1543/85 όπως τροποποιήθηκε και ισχύει), τα όρια ηλικίας αυξάνονται από 1.01.2013, για τους μεν άνδρες στο 60ο έτος, για τις δε γυναίκες στο 55ο .

ΑΝΔΡΕΣ		
ΕΤΟΣ	ΗΜΕΡΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ	ΟΡΙΟ ΗΛΙΚΙΑΣ
2012	4500	58
2013	4500	60
ΓΥΝΑΙΚΕΣ		
ΕΤΟΣ	ΗΜΕΡΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ	ΟΡΙΟ ΗΛΙΚΙΑΣ
2012	4500	53
2013	4500	55

Παράδειγμα :

Ασφαλισμένη, η οποία θα συμπληρώσει τις απαιτούμενες ημέρες ασφάλισης σε οικοδομικές εργασίες το 2013 και εφεξής, θα δικαιωθεί σύνταξης όταν θα συμπληρώσει το 55ο έτος της ηλικίας.

11. Για τους ασφαλισμένους/ες του ιδρύματος (προσωπικό Οργανισμών Τοπικής Αυτοδιοίκησης) οι οποίοι συνταξιοδοτούνται με 4500 ημέρες ασφάλισης εκ των οποίων οι 3600 στις ειδικότητες του ν.1694/87 (υπηρεσίες υγιεινής – καθαριότητας)-και από αυτές 1000 την τελευταία 13ετία από την συμπλήρωση του ορίου ηλικίας συνταξιοδότησης , το όριο ηλικίας αυξάνεται από 1.01.2013 από το 58ο στο 60ο έτος.

ΕΤΟΣ	ΗΜΕΡΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ	ΟΡΙΟ ΗΛΙΚΙΑΣ
2012	4500	58
2013	4500	60

Παραδείγματα :

i. Ασφαλισμένος, ο οποίος έχει συμπληρώσει τις ως άνω ημέρες ασφάλισης το 2012, δικαιούται πλήρους σύνταξης στο 58ο έτος, εφόσον το συμπληρώνει έως 31.12.2012. Στην περίπτωση που το συμπληρώνει μετά την 1.01.2013, θα δικαιωθεί σύνταξης όταν θα συμπληρώσει το 60ο έτος της ηλικίας.

ii. Ασφαλισμένη, η οποία θα συμπληρώσει τις απαιτούμενες ημέρες ασφάλισης στις ως άνω εργασίες το 2013 και εφεξής, θα δικαιωθεί σύνταξης όταν θα συμπληρώσει το 60ο έτος της ηλικίας.

12. Για τους ασφαλισμένους του ιδρύματος, εργαζόμενους στην επιφάνεια μεταλλείων – λιγνιτωρυχείων, που συνταξιοδοτούνται με 4500 ημέρες ασφάλισης, εκ των οποίων οι 3600 σε εργασίες μεταλλείων – λιγνιτωρυχείων (ν.2335/95), τα όρια ηλικίας από 1.01.2013 αυξάνονται για τους μεν άνδρες από το 60ο στο 62ο έτος, για τις δε γυναίκες από το 55ο στο 57ο έτος.

ΑΝΔΡΕΣ		
ΕΤΟΣ	ΗΜΕΡΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ	ΟΡΙΟ ΗΛΙΚΙΑΣ
2012	4500	60
2013	4500	62
ΓΥΝΑΙΚΕΣ		
ΕΤΟΣ	ΗΜΕΡΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ	ΟΡΙΟ ΗΛΙΚΙΑΣ
2012	4500	55
2013	4500	57

Παραδείγματα :

i. Ασφαλισμένος, που συμπληρώνει τις ως άνω ημέρες ασφάλισης, δικαιούται σύνταξης στο 60ο έτος της ηλικίας, εφόσον το συμπληρώνει έως και 31.12.2012.

Στην περίπτωση, ωστόσο, που συμπληρώνει το 60ο έτος μετά την 1.01.2013, θα δικαιωθεί σύνταξης με τη συμπλήρωση του 62ου έτους της ηλικίας.

ii. Ασφαλισμένη, η οποία θα συμπληρώσει τις ως άνω ημέρες ασφάλισης το 2013, κατοχυρώνει το όριο ηλικίας, όπως αυτό διαμορφώνεται από 1.01.2013 και ως εκ τούτου θα δικαιωθεί πλήρους σύνταξης με τη συμπλήρωση του 57ου έτους της ηλικίας.

13. Για τους ασφαλισμένους/-ες, που συνταξιοδοτούνται με 4.050 ημέρες ασφάλισης σε υπόγειες στοές μεταλλείων – λιγνιτωρυχείων (αρ.20, του ν. 997/79), τα όρια ηλικίας αυξάνονται από 1.01.2013, από το 55ο στο 57ο έτος της ηλικίας και για όσους συνταξιοδοτούνται με 4.500 ημέρες ασφάλισης αποκλειστικά σε υπόγειες στοές μεταλλείων – λιγνιτωρυχείων (αρ. 10, του ν. 1654/86), από το 50ο στο 52ο έτος της ηλικίας.

ΕΤΟΣ	ΗΜΕΡΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ	ΟΡΙΟ ΗΛΙΚΙΑΣ
2012	4050	55
2013	4500	57
ΓΥΝΑΙΚΕΣ		
ΕΤΟΣ	ΗΜΕΡΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ	ΟΡΙΟ ΗΛΙΚΙΑΣ
2012	4500	50
2013	4500	52

Παραδείγματα :

i. Ασφαλισμένος, ο οποίος συμπλήρωσε τις 4050 ημέρες ασφάλισης το 2011, δικαιούται σύνταξης στο 55ο έτος, εφόσον το συμπληρώνει έως 31.12.2012. Στην περίπτωση, ωστόσο, που συμπληρώνει το 55ο έτος μετά την 1.01.2013, το όριο ηλικίας αυξάνεται κατά 2 έτη και ως εκ τούτου ο συγκεκριμέ-

νος ασφαλισμένος, θα δικαιωθεί σύνταξης με τη συμπλήρωση του 57ου έτους της ηλικίας.

iii. Ασφαλισμένη, που συμπληρώνει τις 4500 ημέρες ασφάλι-

ΝΕΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΟΙ ΙΚΑ-ΕΤΑΜ

(υπαχθέντες για πρώτη φορά στην ασφάλιση από 1.1.1993 και εφεξής

1. Με τις κοινοποιούμενες διατάξεις ανακαθορίζεται για τους νέους ασφαλισμένους του Ι.Κ.Α.

– Ε.Τ.Α.Μ., το προβλεπόμενο από τις διατάξεις της παρ. 10, του άρθρου 10, του ν.3863/2010, όριο ηλικίας.

Συγκεκριμένα, οι ασφαλισμένοι/-ες της κατηγορίας αυτής, από 1.1.2013, συνταξιοδοτούνται με τη συμπλήρωση 12.000 ημερών ασφάλισης και του 62ου έτους της ηλικίας.

	ΕΤΟΣ	ΕΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ	ΟΡΙΟ ΗΛΙΚΙΑΣ
ΑΝΔΡΕΣ / ΓΥΝΑΙΚΕΣ	1/1/2011 έως 31/12/2012	40	60
(ασφαλισμένοι από 1/1/1993 και μετά)	1/1/2013 και μετά		62

2. Για τις μύτερες ανηλίκων παιδιών, αυξάνονται από 1.1.2013, τα όρια ηλικίας λήψης πλήρους και μειωμένης σύνταξης, όπως αυτά είχαν ανακαθοριστεί με την παράγραφο 17, περ. ε', του άρθρου 10, του ν.3863/2010, σύμφωνα με τον παρακάτω πίνακα:

ΕΤΟΣ	ΗΜΕΡΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ που απαιτούνται για συνταξιοδότηση	ΟΡΙΟ ΗΛΙΚΙΑΣ για πλήρη σύνταξη	ΟΡΙΟ ΗΛΙΚΙΑΣ για μειωμένη σύνταξη
2010	6.000	55	50
2011	6.000	55	50
2012	6.000	55	50
2013	6.000	67	62

Οι εν λόγω προϋποθέσεις συνταξιοδότησης ισχύουν και για τους χήρους πατέρες ανηλίκων παιδιών.

Παραδείγματα :

i. Ασφαλισμένη που υποβάλει αίτηση για συνταξιοδότηση ως μτέρα ανηλίκου κατά το έτος 2012, πρέπει κατά την υποβολή της αίτησης συγχρόνως να έχει συμπληρώσει 6.000 ημέρες ασφάλισης και το 55ο έτος της ηλικίας, για πλήρη σύνταξη ή το 50ο έτος, για μειωμένη και να έχει και ανήλικο παιδί.

ii. Ασφαλισμένη που υποβάλει αίτηση για συνταξιοδότηση ως μτέρα ανηλίκου από το έτος 2013 και εφεξής, πρέπει κατά την υποβολή της αίτησης συγχρόνως να έχει συμπληρώσει 6.000 ημέρες ασφάλισης και το 67ο έτος της ηλικίας, για πλήρη σύνταξη ή το 62ο έτος, για μειωμένη και να έχει και ανήλικο παιδί.

3. Για τους ασφαλισμένους/-ες του ιδρύματος, που συνταξιοδοτούνται με 4.500 ημέρες ασφάλισης, το όριο ηλικίας αυξάνεται από 1.1.2013, από το 65ο έτος της ηλικίας για τη

σης αποκλειστικά σε υπόγειες στοές μεταλλείων -λιγνιτωρυχείων το έτος 2013, θα συνταξιοδοτηθεί όταν συμπληρώσει το 52ο έτος της ηλικίας.

λήψη πλήρους σύνταξης στο 67ο και από το 60ο έτος της ηλικίας, για τη λήψη μειωμένης σύνταξης, στο 62ο .

ΕΤΟΣ	ΗΜΕΡΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ που απαιτούνται για συνταξιοδότηση	ΟΡΙΟ ΗΛΙΚΙΑΣ για πλήρη σύνταξη	ΟΡΙΟ ΗΛΙΚΙΑΣ για μειωμένη σύνταξη
2012	4.500	65	60
2013	4.500	67	62

Στην περίπτωση λήψης μειωμένης σύνταξης, εξασκοιυθεί να ισχύει η ειδική πρόθετη προϋπόθεση των 750 ημερών ασφάλισης τουλάχιστον, την τελευταία πενταετία πριν την υποβολή της αίτησης συνταξιοδότησης.

Παραδείγματα :

i. Ασφαλισμένος/-η, που υποβάλει αίτηση για πλήρη σύνταξη έως 31.12.2012, με συνολικό χρόνο ασφάλισης τουλάχιστον 4.500 ημερών, απαιτείται να έχει συμπληρώσει το 65ο έτος της ηλικίας.

ii. Ασφαλισμένος/-η, που υποβάλει αίτηση για πλήρη σύνταξη από 1.1.2013 και εφεξής, με συνολικό χρόνο ασφάλισης τουλάχιστον 4.500 ημερών, απαιτείται να έχει συμπληρώσει το 67ο έτος της ηλικίας.

4. Για τους ασφαλισμένους-ες, που συνταξιοδοτούνται με 4.500 ημέρες ασφάλισης, εκ των οποίων, οι 3.375 σε βαριά και ανθυγιεινά επαγγέλματα (άρθρο 24, παρ.3, του ν. 2084/1992) , το όριο ηλικίας αυξάνεται από 1.01.2013, από το 60ο στο 62ο έτος .

ΕΤΟΣ	ΗΜΕΡΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ	ΟΡΙΟ ΗΛΙΚΙΑΣ
2012	4500	60
2013	4500	62

Παράδειγμα: Ασφαλισμένος/η, που συμπληρώνει 4.500 τουλάχιστον ημέρες ασφάλισης, εκ των οποίων οι 3375 σε ΒΑΕ (άρθρο 24 παρ.3 του ν.2084), έως 31.12.2012 δικαιούται πλήρους σύνταξης στο 60ο έτος της ηλικίας, εφόσον το συμπληρώνει έως και 31.12.2012. Στην περίπτωση, ωστόσο, που συμπληρώνει το 60ο έτος μετά την 1.01.2013, το όριο ηλικίας αυξάνεται κατά 2 έτη και ως εκ τούτου ο συγκεκριμένος ασφαλισμένος, θα δικαιωθεί πλήρους σύνταξης με τη συμπλήρωση του 62ου έτους της ηλικίας.

5. Για τους ασφαλισμένους-ες, εργαζόμενους στις υπόγειες στοές μεταλλείων – λιγνιτωρυχείων, οι οποίοι συνταξιοδοτούνται με 4.500 ημέρες ασφάλισης, εκ των οποίων, οι 3.375 σε υπόγειες στοές μεταλλείων –λιγνιτωρυχείων (άρ-

θρο 24, παρ.5, ν. 2084/1992), το όριο ηλικίας αυξάνεται από 1.01.2013, από το 55ο για πλήρη σύνταξη στο 57ο έτος και από το 50ο , για μειωμένη σύνταξη, στο 52ο έτος .

ΕΤΟΣ	ΗΜΕΡΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ι	ΠΛΗΡΗΣ ΣΥΝΤΑΞΗ	ΟΡΙΟ ΗΛΙΚΙΑΣ ΜΕΙΩΜΕΝΗ ΣΥΝΤΑΞΗ
2012	4.500	55	50
2013	4.500	57	52

Παράδειγμα :

Ασφαλισμένος/η, που θα συμπληρώσει το έτος 2013 , 4.500 ημέρες ασφάλισης, εκ των οποίων οι 3.375 σε υπόγειες στοές μεταλλείων λιγνιτωρυχείων, θα δικαιωθεί πλήρους σύνταξης με τη συμπλήρωση του 57ου έτους και μειωμένης με τη συμπλήρωση του 52ου έτους αντίστοιχα.

ΕΠΙΚΟΥΡΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ :

Όπως είναι γνωστό, με την παρ.1 του άρθρου 53 του ν.2084/1992 ορίζεται ότι, οι προϋποθέσεις συνταξιοδότησης λόγω γήρατος, αναπηρίας και θανάτου των ασφαλισμένων των φορέων κύριας ασφάλισης ισχύουν και για τους φορείς επικουρικής ασφάλισης, στους οποίους υπάγονται οι ασφαλισμένοι.

Κατόπιν τούτου, επισημαίνεται ότι οι μεταβολές στις προϋποθέσεις συνταξιοδότησης των φορέων

κύριας ασφάλισης, που εισάγονται με τις προαναφερθείσες διατάξεις, ισχύουν και για τους αντίστοιχους φορείς επικουρικής ασφάλισης των ασφαλισμένων αρμοδιότητας Γ.Γ.Κ.Α..

Τι ισχύει για τους ασφαλισμένους του Ο.Α.Ε.Ε

Από την 01.01.2013 καθορίζεται για τη θεμελίωση συνταξιοδικού δικαιώματος ως γενικό όριο ηλικίας το 67ο έτος και ελάχιστος χρόνος ασφάλισης τα 15 έτη ασφάλισης.Επίσης από 01.01.2013 ως γενική προϋπόθεση συνταξιοδότησης καθορίζεται η συμπλήρωση 40 ετών ασφάλισης και του 62ου έτους της ηλικίας.

Επιπλέον, με τις κοινοποιούμενες διατάξεις προβλέπεται ότι: α) στις περιπτώσεις συνταξιοδότησης από 01.01.2013 και εφεξής εφαρμόζονται οι προϋποθέσεις του άρθρου 10 του ν. 3863/2010, όπως διαμορφώνονται ως προς το χρόνο ασφάλισης και τα όρια ηλικίας από 01.01.2015 και εφε-

ξής, προστιθεμένων ταυτόχρονα 2 ετών στα διαμορφούμενα όρια ηλικίας. Διευκρινίζεται ότι τούτο ισχύει για όσες περιπτώσεις συνταξιοδότησης ελήφθησαν με τις διατάξεις του άρθρου 10 του ν. 3863/2010, όπως ισχύει. β) από 01.01.2013 όλα τα ισχύοντα την 31.12.2012 όρια ηλικίας συνταξιοδότησης (όπου αυτά προβλέπονται) των φορέων κοινωνικής ασφάλισης αρμοδιότητας του Υπουργείου Εργασίας, Κοινωνικής Ασφάλισης και Πρόνοιας που έχουν ενταχθεί στο καθεστώς εργασιακής εφεδρείας του ν. 4024/2011. Παράλληλα προβλέπεται ρητώς ότι διασφαλίζονται τα θεμελιωμένα συνταξιοδοτικά δικαιώματα έως 31.12.2012, καθώς και τα συνταξιοδοτικά δικαιώματα που έχουν κατοχυρωθεί ή κατοχυρώνονται – ή χωρίς αναγνώριση πλάσματικών χρόνων – προκειμένου για συνταξιοδότηση με προϋποθέσεις που ισχύουν έως 31.12.2012.

Διευκρινίζεται ότι θεμελιωμένο δικαίωμα υφίσταται, όταν ο

ασφαλισμένος συμπληρώνει τον ελάχιστο χρόνο ασφάλισης και το όριο ηλικίας (όπου αυτό προβλέπεται), που απαιτούνται για τη συνταξιοδότησή του. Το θεμελιωμένο συνταξιοδοτικό δικαίωμα μπορεί να ασκηθεί οποτεδήποτε και ο ασφαλισμένος έχει τη δυνατότητα να συνεχίσει εργαζόμενος.

Όσοι ασφαλισμένοι συμπληρώνουν μέχρι 31.12.2012 τον απαιτούμενο κατά τις διατάξεις του άρθρου 10 του ν. 3863/2010 χρόνο ασφάλισης ή όριο ηλικίας, δικαιούνται σύνταξη με το όριο ηλικίας και το χρόνο ασφάλισης που ισχύει κατά το έτος συμπλήρωσης του ως άνω απαιτούμενου χρόνου ασφάλισης ή ορίου ηλικίας.

Εφαρμογή των διατάξεων στον Ο.Α.Ε.Ε.

Ασφαλισμένοι μέχρι 31.12.1992 (Παλαιοί Ασφαλισμένοι)
Α. Συνταξιοδότηση με 37ετία Οι ασφαλισμένοι που μέχρι 31.12.2010 είχαν συμπληρώσει 37 έτη πραγματικής ασφάλισης σε φορείς αυτοασφαχολούμενων, συνταξιοδοτούνται και μετά την 01.01.2013 χωρίς όριο ηλικίας.

Β. Συνταξιοδότηση με 35ετία

1. Οι ασφαλισμένοι που συμπλήρωσαν ή συμπληρώνουν 35 έτη ασφάλισης μέχρι 31.12.2012, διατηρούν το δικαίωμα να συνταξιοδοτηθούν με τη συμπλήρωση 35 ή 36 ή 37 ετών ασφάλισης κατά περίπτωση, και του 60ου έτους της ηλικίας, και μετά την 01.01.2013.

2. Οι ασφαλισμένοι που συμπληρώνουν 35 έτη ασφάλισης από 01.01.2013 και μετά, συνταξιοδοτούνται με τη συμπλήρωση 40 ετών ασφάλισης και ηλικία 62 ετών.

ν. 3863/2010 αρθ. 10				ν. 4093/2012	
ΕΤΟΣ	ΕΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ	ΗΛΙΚΙΑ	ΕΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ	ΗΛΙΚΙΑ	ΗΛΙΚΙΑ
2010	35	60	35	60	60
2011	36	60	36	60	60
2012	37	60	37	60	60
2013	38	60	40	62	62
2014	39	60	40	62	62
2015	40	60	40	62	62

Γ. Συνταξιοδότηση με 15ετία

1. Οι ασφαλισμένοι που μέχρι 31.12.2012 συμπληρώνουν 15 έτη ασφάλισης και το 65ο έτος της ηλικίας, έχουν θεμελιώσει συνταξιοδοτικό δικαίωμα, και μπορούν να συνταξιοδοτηθούν με τις ανωτέρω προϋποθέσεις και μετά την 01.01.2013.

2.

Οι ασφαλισμένοι που συμπληρώνουν 15 έτη ασφάλισης ή το 65ο έτος της ηλικίας από 01.01.2013 και μετά, συνταξιοδο-

τούνται με τη συμπλήρωση 15 ετών ασφάλισης και του 67ου έτους της ηλικίας.

ν. 3863/2010				ν. 4093/2012	
ΕΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ	ΗΛΙΚΙΑ	ΕΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ	ΗΛΙΚΙΑ	ΗΛΙΚΙΑ	ΗΛΙΚΙΑ
15	65	15	67	67	67

Δ. Συνταξιοδότηση Γυναικών

Οι ειδικότερες προϋποθέσεις για τις γυναίκες (παλαιές ασφαλισμένες) του Ταμεία Ασφάλισης Ναυτικών & Τουριστικών Πρακτόρων καθώς και τις προερχόμενες από το πρώην Τ.Σ.Α. που επιλέγουν να συνταξιοδοτηθούν με τις καταστατικές διατάξεις του πρώην Τ.Σ.Α., διαμορφώνονται ως εξής:

1. Οι ασφαλισμένες που συμπλήρωσαν 25 έτη ασφάλισης μέχρι 31.12.2010, διατηρούν το δικαίωμα να συνταξιοδοτηθούν με τη συμπλήρωση του 60ου έτους της ηλικίας και μετά την 01.01.2013.

2. Οι ασφαλισμένες που συμπληρώνουν 25 έτη ασφάλισης από 01.01.2011 και εφεξής, και συγχρόνως συμπλήρωσαν ή συμπληρώνουν το 60ο έτος της ηλικίας μέχρι 31.12.2012, διατηρούν το δικαίωμα να συνταξιοδοτηθούν με τη συμπλήρωση του 61ου ή του 62ου έτους της ηλικίας, και μετά την 01.01.2013.

3. Οι ασφαλισμένες που συμπληρώνουν 25 έτη ασφάλισης από 01.01.2011 και εφεξής, και συμπληρώνουν το 60ο έτος της ηλικίας από 01.01.2013 και μετά, συνταξιοδοτούνται με τη συμπλήρωση του 67ου έτους της ηλικίας.

ΟΑΕΕ-ΤΝΠΤ & ΟΑΕΕ-ΤΣΑ γυναικές-παιαίες ασφαλισμένες	άρθ. 10 ν.3863/2010 + άρθ. 54 ν. 3996/11					ν. 4093/2012	
	ΕΤΟΣ	ΕΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ	ΗΛΙΚΙΑ	ΕΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ	ΗΛΙΚΙΑ	ΗΛΙΚΙΑ	ΗΛΙΚΙΑ
	2010	25	60	25	60	60	60
	2011	61	25	61	60	60	60
	2012	62	25	62	60	60	60
	2013	63	25	67	62	62	62
	2014	64	25	67	62	62	62
2015	65	25	67	67	62	62	62

ΣΤ. Συνταξιοδότηση μπτέρων ανηλικών τέκνων 1.

Οι μπτέρες ανηλικών τέκνων που μέχρι 31.12.2010 είχαν συμπληρώσει 25 έτη ασφάλισης, διατηρούν το δικαίωμα να συνταξιοδοτηθούν και μετά την 01.01.2013 με τη συμπλήρωση του 55ου έτους της ηλικίας, ανεξάρτητα εάν κατά την συμπλήρωση του ορίου ηλικίας συντρέχει η ανηλικότητα του τέκνου.

2.

Οι μπτέρες ανηλικών τέκνων που συμπλήρωσαν ή συμπλη-

ρώνουν 25 έτη ασφάλισης μέχρι 31.12.2012, διατηρούν το δικαίωμα να συνταξιοδοτηθούν και μετά την 01.01.2013, με τη συμπλήρωση του 55ου ή του 58ου έτους της ηλικίας αντίστοιχα, ανεξάρτητα εάν κατά την συμπλήρωση του ορίου ηλικίας συντρέχει η ανηλικότητα του τέκνου.

3.

Οι μπτέρες ανηλικών τέκνων συμπληρώνουν 25 έτη ασφάλισης από 01.01.2013 και μετά, συνταξιοδοτούνται με τη συμπλήρωση του 67ου έτους της ηλικίας, ανεξάρτητα εάν κατά την συμπλήρωση του ορίου ηλικίας συντρέχει η ανηλικότητα του τέκνου.

ΟΑΕΕ-ΤΑ-ΝΙΤΠΜΗ-ΤΕΡΕΣ με ανήλικα-σφαλισμέ-νες μέχρι το1986 πα-λαιές (πριν 1993)	άρθρο 10 παρ. 17 περ. δ ν. 3863/2010				ν. 4093/2012	
	ΕΤΟΣ	ΕΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ	ΗΛΙΚΙΑ	ΕΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ	ΗΛΙΚΙΑ	
	2010	25	55	25	55	
	2011		58		58	
	2012					
	2013					
	2014					
2015						

Παράδειγμα 1:(θεμελιωμένο δικαίωμα)

Ασφαλισμένος του Ο.Α.Ε.Ε. που μέχρι την 31.12.2012 έχει πραγματοποιήσει 37 έτη ασφάλισης και ηλικία 60 ετών, μπορεί να συνταξιοδοτηθεί οποτεδήποτε.

Παράδειγμα 2:(κατοχυρωμένο δικαίωμα)

Ασφαλισμένος του ΟΑ.Ε.Ε. που μέχρι την 31.12.2012 είναι 60 ετών και συμπληρώνει 35 έτη ασφάλισης, μπορεί να συνταξιοδοτηθεί το 2014 όταν συμπληρώσει τα 37 έτη ασφάλισης που χρειάζονταν το έτος 2012 με τον ν. 3863/2010.

Παράδειγμα 3:(κατοχυρωμένο δικαίωμα)

Ασφαλισμένος του Ο.Α.Ε.Ε. που μέχρι την 31.12.2012 έχει πραγματοποιήσει 37 έτη ασφάλισης και είναι 58 ετών, μπορεί να συνταξιοδοτηθεί όταν συμπληρώσει το 60ο έτος της ηλικίας του, δηλαδή το 2014, με τις προϋποθέσεις που ισχύαν κατά το έτος 2012.

Ασφαλισμένοι από 01.01.1993 (Νέοι Ασφαλισμένοι) 1.

Οι ασφαλισμένοι (άνδρες και γυναίκες) από 01.01.2013 και μετά συνταξιοδοτούνται με τη συμπλήρωση 40 ετών ασφάλισης και ηλικία 62 ετών.

2.

Οι ασφαλισμένοι που μέχρι 31.12.2012 συμπληρώνουν 15 έτη ασφάλισης και το 65ο έτος της ηλικίας τους (ή το 60ο έτος για μειωμένη σύνταξη), έχουν θεμελιώσει

συνταξιοδοτικό δικαίωμα, και μπορούν να συνταξιοδοτηθούν με τις ανωτέρω προϋποθέσεις και μετά την 01.01.2013.

3.

Οι ασφαλισμένοι (άνδρες και γυναίκες) που συμπληρώνουν



15 έτη ασφάλισης ή το 65ο έτος της ηλικίας τους (ή το 60ο έτος της ηλικίας για μειωμένη σύνταξη), από 01.01.2013 και μετά, δικαιούνται σύνταξη με τη συμπλήρωση 15 ετών ασφάλισης και ηλικία 67 ετών (ή ηλικία 62 ετών για μειωμένη σύνταξη).

4.

Οι μπτέρες ανηλικών τέκνων (καθώς και οι χήροι πατέρες ανηλικών τέκνων) που μέχρι 31.12.2012 συμπληρώνουν 20 έτη ασφάλισης, και ηλικία 55 ετών (ή ηλικία 50 ετών για μειωμένη σύνταξη), έχουν θεμελιώσει συνταξιοδοτικό δικαίωμα και συνταξιοδοτούνται με τις ανωτέρω προϋποθέσεις και μετά την 01.01.2013.

5.

Οι μπτέρες ανηλικών τέκνων (καθώς και οι χήροι πατέρες ανηλικών τέκνων) που συμπληρώνουν 20 έτη ασφάλισης ή το 55ο έτος της ηλικίας (ή το 50ο για μειωμένη σύνταξη) από 01.01.2013 και μετά δικαιούνται σύνταξη με τη συμπλήρωση 20 ετών ασφάλισης και ηλικία 67 ετών (ή 62 ετών για μειωμένη).

Επισημαίνεται ότι το δικαίωμα αναγνώρισης πλασματικών χρόνων ασφάλισης σύμφωνα με το άρθρο 40 του ν. 3996/2011 εξακολουθεί να υφίσταται για όσους θεμελιώνουν δικαίωμα συνταξιοδότησης με προϋποθέσεις που διαμορφώνονται και ισχύουν από 01.01.2011 και εφεξής, με βάση τις διατάξεις του άρθρου 10 του ν. 3863/2010. Η σχετική αίτηση μπορεί να υποβληθεί προγενέστερα ή μεταγενέστερα του έτους του οποίου τις προϋποθέσεις συνταξιοδότησης επιθυμούν να κατοχυρώσουν, ακόμη και ταυτόχρονα με την αίτηση συνταξιοδότησής τους, σε καμία όμως περίπτωση μετά την ημερομηνία συνταξιοδότησης (έγγραφο μας Φ80000/21395/1450/6.10.2011).

Αντίθετα, για όσους θεμελιώνουν δικαίωμα συνταξιοδότησης με προϋποθέσεις που ισχύαν μέχρι 31.12.2010 καθώς και για όσους θεμελιώνουν δικαίωμα συνταξιοδότησης από 01.01.2011 και εφεξής με βάση προϋποθέσεις συνταξιοδότησης που δεν τροποποιήθηκαν με το άρθρο 10 του ν. 3863/2010 εξακολουθούν να εφαρμόζονται οι διατάξεις του άρθρου 40 του ν. 2084/1992, όπως αυτό ίσχυε έως την αντικατάστασή του από την παρ. 18 του άρθρου 10 του ν. 3863/2010.



Δίνουμε σημασία στην ουσία: Στηριζόμαστε στις ίδιες αξίες σταθερά μέσα στο χρόνο.

Ξεκινήσαμε σε μια εποχή που οι Έλληνες με τα λίγα έφτιαχναν πολλά και κοιτούσαν μπροστά. Αυτή η αξία μάς οδηγεί σταθερά μέσα στο χρόνο: δίνουμε σημασία στην ουσία. Και τώρα, που ξανά τα ουσιαστικά είναι τα πιο σημαντικά, είμαστε πραγματικά δίπλα σε κάθε Έλληνα. Με ολοκληρωμένα, αξιόπιστα προγράμματα, και πάντα αποζημιώνοντας αμέσως. Για να νιώθει ασφάλεια και να συνεχίσει να κοιτάζει μπροστά.



**ΑΣΦΑΛΕΙΑ
MINETTA**

Ασφαλίζει ό,τι αξίζει

ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ
ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ

Λ. ΣΥΓΓΡΟΥ 193-195 & ΧΡ. ΣΜΥΡΝΗΣ 2, 171 21 Ν. ΣΜΥΡΝΗ Τ: 210 9309400, 210 9309500

ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ - ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ

ΑΡΙΣΤΟΤΕΛΟΥΣ 5, 546 23 ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ Τ: 2310 265112 / 2310 287902 F: 2310 224675 / 2310 243748

www.minetta.gr

ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΑ ΑΠΟ 1.000 ΣΥΝΕΡΓΑΖΟΜΕΝΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ ΣΕ ΟΛΗ ΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΜΕΣΗ ΕΣΥΠΗΡΕΤΗΣΗ ΣΑΣ



Η ασφάλιση της Νομικής προστασίας το 2011

Οι πληρωθείσες αποζημιώσεις του κλάδου έφτασαν τα 5,3 εκατομμύρια € το 2011, αυξημένες κατά 27,6% σε σχέση με το 2010

Η παραγωγή ασφαλίσεων (εγγεγραμμένα ασφαλίσιμα και δικαιώματα συμβολαίων) του κλάδου Νομικής προστασίας το 2011 ανήλθε στο ύψος των 52,7 εκατ. €, μειωμένη κατά 11,0% έναντι του 2010. Ως αποτέλεσμα, η συμμετοχή του κλάδου Νομικής προστασίας επί των ασφαλίσεων κατά Ζημιών μειώθηκε στο 1,9%.

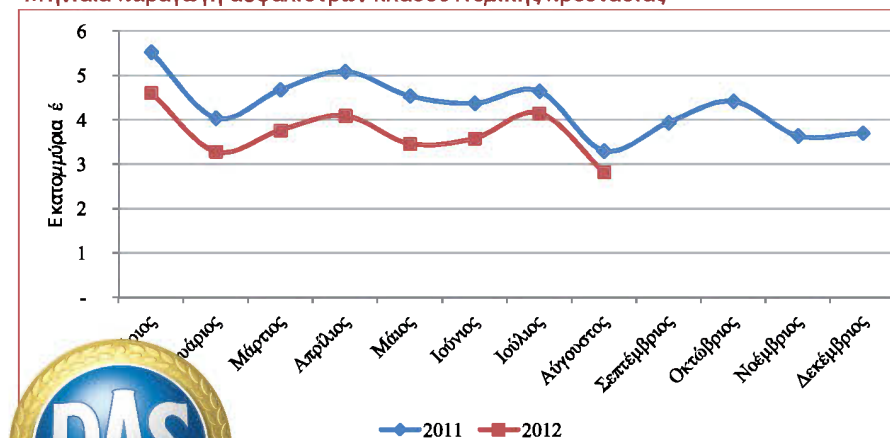
Η συγκέντρωση της παραγωγής

ασφαλίσεων στον κλάδο για το 2011 είναι 55,2% για τις 5 πρώτες, 80,0% για τις 10 πρώτες και 93,2% για 15 πρώτες.

Η ΕΑΕΕ διεξάγει από τον Ιανουάριο του 2011 μηνιαία έρευνα μεταξύ των ασφαλιστικών επιχειρήσεων-μελών σχετικά με την παραγωγή ασφαλίσεων, στην οποία συμμετέχουν επιχειρήσεις οι οποίες αθροίζουν το 96,2% της αγοράς. Η χρονική κατανομή της παραγωγής ασφαλίσεων, ανά μήνα μέχρι και τον Αύγουστο του 2012, φαίνεται στο γράφημα αριστερά.

Σημειώνεται ότι η ΕΑΕΕ πραγματοποιεί συνεχείς έρευνες παραγωγής ασφαλίσεων για το σύνολο των κλάδων Ασφάλισης. Με βάση αυτές τις έρευνες, από τις 71 ασφαλιστικές επιχειρήσεις οι οποίες δραστηριοποιήθηκαν στην Ελλάδα το 2011, οι 47 δραστηριοποιήθηκαν στις ασφάλισεις κατά Ζημιών, οι 13 αποκλειστικά στις ασφάλισεις Ζωής και 11 ήταν Μικτές (Ζωής και Ζημιών).

Μηνιαία παραγωγή ασφαλίσεων κλάδου Νομικής προστασίας



Η πλήρης σχετική έκδοση της Υπηρεσίας Μελετών και Στατιστικής για την παραγωγή ασφαλιστών όλων των κλάδων ασφάλισης είναι διαθέσιμη στην ιστοσελίδα της ΕΑΕΕ.

Στην Νομική προστασία, από τις 58 (2010: 59) ασφαλιστικές επιχειρήσεις που δραστηριοποιήθηκαν στους κλάδους ασφάλισης κατά Ζημιών το 2011, οι 28 παρείχαν την ασφάλιση της Νομικής προστασίας, όσοι και το 2010.

Δύο ήταν εξειδικευμένες επιχειρήσεις ασφάλισης Νομικής προστασίας (παρείχαν μόνο τη συγκεκριμένη ασφάλιση) ενώ οι υπόλοιπες 26 ήταν πολυκλαδικές, δηλαδή δραστηριοποιήθηκαν και σε άλλους κλάδους πλην της Νομικής προστασίας.

Οι πληρωθείσες αποζημιώσεις του κλάδου έφτασαν τα 5,3 εκατομμύρια € το 2011, αυξημένες κατά 27,6% σε σχέση με το 2010.

Σύμφωνα με τα συγκεντρωτικά αποτελέσματα των απαντήσεων των ασφαλιστικών-επιχειρήσεων-μελών, τα χρηματοοικονομικά δεδομένα για το 2011 είναι τα εξής:

- Εγγεγραμμένα ασφάλιστρα από πρωτασφαλίσεις 40.105.844,34
- Δικαιώματα συμβολαίων 9.471.872,51
- Απόθεμα μη δεδουλευμένων ασφαλιστών, αρχής έτους 17.386.886,75
- Απόθεμα μη δεδουλευμένων ασφαλιστών, τέλους έτους 16.278.353,40
- Πληρωθείσες αποζημιώσεις μέσα στο έτος 4.990.042,15
- Απόθεμα εκκρεμών ζημιών, αρχής έτους 15.060.564,98
- Απόθεμα εκκρεμών ζημιών, τέλους έτους 16.305.596,97
- Προμήθειες 10.919.075,04

Από τα παραπάνω προκύπτει ότι τα δεδουλευμένα ασφάλιστρα της χρήσεως 2011 (εγγεγραμμένα ασφάλιστρα και δικαιώματα συμβολαίων και διαφορά αποθέματος μη δεδουλευμένων ασφαλιστών αρχής και τέλους χρήσεως) ανήλθαν στο ύψος των 50,7 εκατ. €. Ταυτόχρονα, οι επελθούσες ζημιές της χρήσεως 2011 (καταβολές αποζημιώσεων εντός της χρήσεως και διαφο-

ρά αποθέματος εκκρεμών ζημιών αρχής και τέλους χρήσεως) ανήλθαν στο ύψος των 6,2 εκατ. €.

Επίσης, από τα στοιχεία της έρευνας προκύπτει ότι 98 άτομα απασχολήθηκαν αποκλειστικά με τον κλάδο της Νομικής προστασίας.

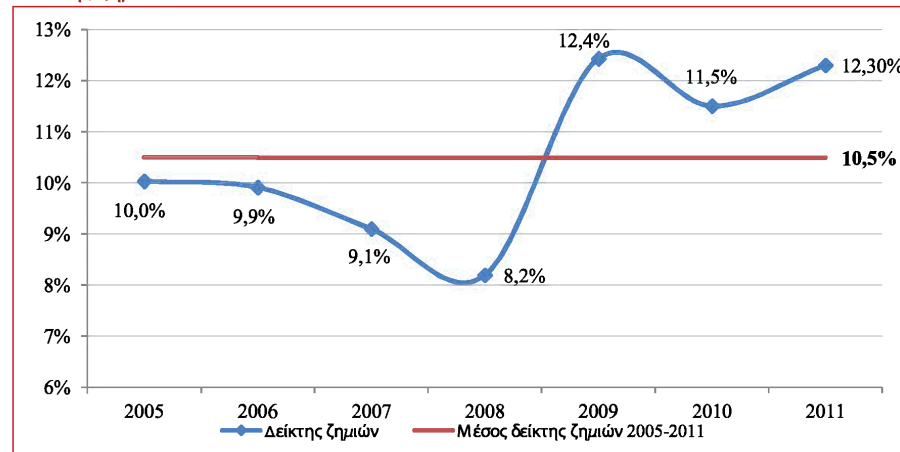
Οι αριθμοδείκτες συσχετίζουν μεταξύ τους μεγέθη και προσφέρουν την δυνατότητα στους μελετητές να παρακολουθήσουν και να αξιολογήσουν την πορεία του κλάδου και των επιχειρήσεων. Οι παρακάτω δείκτες υπολογίστηκαν για τον κλάδο της Νομικής προστασίας και συγκρίθηκαν με τα τις αντίστοιχες τιμές για το 2010 αλλά και με τους λοιπούς κλάδους κατά Ζημιών έτους 2011.

Αριθμοδείκτες

	Νομική προστασία		Λοιποί κλάδοι κατά Ζημιών
	2011	2010	2011
Μέσο ποσοστό Δικαιώματος συμβολαίου	23,6%	22,7%	17,2%
Δείκτης Ζημιών	12,3%	11,5%	38,3%
Μέσο κόστος πρόσκτησης εργασιών	22,0%	22,2%	18,0%
Εκκρεμείς ζημιές προς Παραγωγή ασφαλιστών	32,9%	27,0%	56,5%
Εκκρεμείς ζημιές / Πληρωθείσες ζημιές+ Διαφορά εκκρεμών ζημιών έτους	261,5%	237,7%	142,5%



Δείκτης ζημιών



Στο γράφημα «Δείκτης Ζημιών» φαίνεται η εξέλιξη του δείκτη ζημιών της επταετίας 2005-2011 και συγκρίνεται με το μέσο όρο του ίδιου μεγέθους για την ίδια περίοδο. Ενώ η τιμή του δείκτη είχε καθοδική τάση μέχρι και το 2008, γνώρισε απότομη αύξηση το 2009 στο 12,4% και συνέχισε το 2010 να παραμένει σε υψηλότερα επίπεδα (11,5%) σε σχέση με αυτά του μέσου δείκτη ζημιών των τελευταίων ετών (10,2%).

Η περιγραφική στατιστική ανάλυση του δείκτη ζημιών ανά ασφαλιστική επιχείρηση για το 2011 έδειξε ότι η διήμεσος7 ήταν 8,2%, το πρώτο και τρίτο τεταρτημόριο8 ήταν 5,1% και 12,1% αντιστοίχως, άρα το ενδοτεταρτημοριακό εύρος, εντός του οποίου συγκε-

ντρώνεται το 50% των παρατηρήσεων που περιβάλουν τη διάμεσο, έφτασε το 7,0%.

3. Στατιστικά στοιχεία

3.1 Ασφαλιζόμενοι κίνδυνοι και ζημιές ανά είδος κάλυψης

Με βάση τα αναλυτικά στοιχεία της έρευνας (από τις απαντήσεις των ασφαλιστικών επιχειρήσεων-μελών), προκύπτουν τα δεδομένα ανά είδος κάλυψης τα οποία συμπεριλαμβάνονται στους παρακάτω πίνακες. Επίσης, παρατίθεται η εκατοστιαία κατανομή τους ανά τύπο κινδύνου, η οποία θεωρείται ότι είναι αντιπροσωπευτική για το σύνολο της αγοράς.

Το πλήθος των ασφαλιζόμενων κινδύνων του 2011 έφτασε τα 2,5 εκατομμύρια, με τη συντριπτική πλειοψηφία αυτών (97,9%) να είναι τα αυτοκίνητα. Μικρότερο μέρος τους είναι οι κίνδυνοι σχετικά με την οικογένεια (1,6%) και τις επιχειρήσεις (0,3%). Σε σχέση με το 2010, το χαρτοφυλάκιο των ασφαλιστικών επιχειρήσεων παρατηρείται ότι μειώθηκε σε μέγεθος αλλά παρέμεινε σταθερό ως προς την εσωτερική του δομή.

Η ανάλυση και το πλήθος των δηλωθεισών ζημιών εντός του 2011, καθώς και η σύγκριση με την κατανομή του 2010, φαίνονται στον πίνακα «Πλήθος



Πλήθος δηλωθεισών ζημιών

	Πλήθος 2011	Κ ατανομή 2011	Κ ατανομή 2010
Αυτοκίνητα	11.618	43,5%	47,8%
Οικογένεια	1.338	5,0%	3,7%
Επιχειρήσεις	13.506	50,5%	47,3%
Λοιπά	275	1,0%	1,2%
Σύνολο	26.737	100,0%	100%



δελωθεισών Ζημιών. Αναλογικά, εμφανίζεται μειωμένη η συμμετοχή των ζημιών από αυτοκίνητα ενώ αυξήθηκε ελαφρώς η συμμετοχή των ζημιών από επιχειρήσεις.

Στατιστικά στοιχεία

Τα οικονομικά και τα στατιστικά στοιχεία, όπως προέκυψαν από την έρευνα, αναλύονται ανά κάλυψη στη συνέχεια. Οι δύο στήλες οι οποίες αναφέρονται στο μερίδιο του συνόλου, συγκρίνουν το μέγεθος για τη συγκεκριμένη κάλυψη με το σύνολο του ίδιου μεγέθους για το σύνολο των καλύψεων της Νομικής προστασίας της ίδιας χρονιάς.

Στην κάλυψη αυτοκινήτου, παρατηρείται ότι ενώ το πλήθος και η παραγωγή ασφαλιστών αφορά τη συντριπτική πλειοψηφία του κλάδου, οι δηλωθείσες ζημιές και οι πληρωθείσες αποζημιώσεις είναι αρκετά μικρότερο μέρος του συνόλου, τάση η οποία μεγεθύνθηκε από το 2010 στο 2011.

Ασφαλιζόμενοι κίνδυνοι

	Πλήθος 2011	Κ ατανομή 2011	Κ ατανομή 2010
Αυτοκίνητα	2.500.256	97,9%	97,9%
Οικογένεια	41.338	1,6%	1,6%
Επιχειρήσεις	8.230	0,3%	0,3%
Λοιπά	3.833	0,2%	0,1%
Σύνολο	2.553.657	100%	100%



Κάλυψη αυτοκινήτου

	Σύνολο	Μερίδιο στο σύνολο	
		2011	2010
Πλήθος ασφαλιζομένων κινδύνων	2.500.256	97,9%	97,9%
Εγγεγραμμένα ασφάλιστρα από πρωτασφαλίσεις (€)	33.923.829,40	84,6%	84,7%
Δικαιώματα συμβολαίων (€)	8.143.053,44	86,0%	89,2%
Απόθεμα μη δεδουλευμένων ασφαλίσεων αρχής έτους (€)	13.486.006,46	77,6%	78,9%
Απόθεμα μη δεδουλευμένων ασφαλίσεων τέλους έτους (€)	12.537.552,50	77,0%	77,6%
Δηλωθείσες ζημιές (εντός του έτους)	11.618	43,5%	47,7%
Πληρωθείσες αποζημιώσεις μέσα στο έτος (€)	2.518.762,97	50,5%	52,5%
Απόθεμα εκκρεμών ζημιών, αρχή του έτους (€)	9.310.481,04	61,8%	58,8%
Απόθεμα εκκρεμών ζημιών, τέλος του έτους (€)	10.204.620,00	62,6%	60,9%

Το μέσο ασφάλιστρο (συμπεριλαμβανομένου δικαιώματος συμβολαίου) μειώθηκε από τα 17,61€ στα 16,83. Η συχνότητα ζημιών παρέμεινε και ο δείκτης ζημιών μειώθηκαν ελαφρώς.

Οι καλύψεις σχετικά με την οικογένεια αποτελούν ένα μικρό μέρος του χαρτοφυλακίου της Νομικής προστασίας και γνώρισαν μικρή αύξηση σε σχέση με το 2010.

Κάλυψη οικογένειας

	Σύνολο	Μερίδιο στο σύνολο	
		2011	2010
Πλήθος ασφαλιζομένων κινδύνων	41.338	1,6%	1,6%
Εγγεγραμμένα ασφάλιστρα από πρωτασφαλίσεις (€)	913.824,70	2,3%	2,5%
Δικαιώματα συμβολαίων (€)	111.936,68	1,2%	1,3%
Απόθεμα μη δεδουλευμένων ασφαλίσεων αρχής έτους (€)	729.274,20	4,2%	3,7%
Απόθεμα μη δεδουλευμένων ασφαλίσεων τέλους έτους (€)	650.706,89	4,0%	4,2%
Δηλωθείσες ζημιές (εντός του έτους)	1.338	5,0%	3,7%
Πληρωθείσες αποζημιώσεις μέσα στο έτος (€)	167.353,08	3,4%	2,9%
Απόθεμα εκκρεμών ζημιών, αρχή του έτους (€)	438.256,32	2,9%	3,2%
Απόθεμα εκκρεμών ζημιών, τέλος του έτους (€)	548.518,20	3,4%	3,0%

Αριθμοδείκτες κάλυψης οικογενείας

	2011	2010
Μέσο ασφάλιστρο (€)	24,81	27,68
Μέσο ποσοστό δικαιώματος συμβολαίου	12,2%	11,7%
Συχνότητα ζημιών (επί ασφαλισμένων κινδύνων)	3,24%	2,24%
Δείκτης ζημιών	25,1%	13,8%

Η κάλυψη των επιχειρήσεων, αν και αποτελεί πολύ μικρό μέρος του πλήθους συμβολαίων και σχετικά μικρό μέρος της παραγωγής ασφαλίσεων, αντιπροσωπεύει δυσανάλογα μεγάλο όγκο ως προς τις δηλωθείσες ζημιές και τις πλη-



Κάλυψη επιχειρήσεων

	Σύνολο	Μερίδιο στο σύνολο	
		2011	2010
Πλήθος ασφαλιζομένων κινδύνων	8.230	0,3%	0,3%
Εγγεγραμμένα ασφάλιστρα από πρωτασφαλίσεις (€)	4.463.798,11	11,1%	11,0%
Δικαιώματα συμβολαίων (€)	881.533,34	9,3%	6,4%
Απόθεμα μη δεδουλευμένων ασφαλίσεων αρχής έτους (€)	2.744.962,87	15,8%	15,0%
Απόθεμα μη δεδουλευμένων ασφαλίσεων τέλους έτους (€)	2.685.345,90	16,5%	15,8%
Δηλωθείσες ζημιές (εντός του έτους)	13.506	50,5%	47,3%
Πληρωθείσες αποζημιώσεις μέσα στο έτος (€)	2.269.399,37	45,5%	43,7%
Απόθεμα εκκρεμών ζημιών, αρχή του έτους (€)	5.163.021,00	34,3%	36,8%
Απόθεμα εκκρεμών ζημιών, τέλος του έτους (€)	5.423.348,31	33,3%	35,1%



ρωθείσες αποζημιώσεις. Στις καλύψεις επιχειρήσεων, αν και το μέσο ασφάλιστρο έμεινε σταθερό, το μέσο ποσοστό δικαιώματος συμβολαίου αυξήθηκε. Η συχνότητα ζημιών και ο δείκτης ζημιών επίσης αυξήθηκαν.

Αριθμοδείκτες κάλυψης επιχειρήσεων

	2011	2010
Μέσο ασφάλιστρο (€)	649,49	651,82
Μέσο ποσοστό δικαιώματος συμβολαίου	19,7%	13,1%
Συχνότητα ζημιών (επί ασφαλισμένων κινδύνων)	164,11%	149,56%
Δείκτης ζημιών	46,8%	43,2%

Λοιπές καλύψεις

	Σύνολο	Μερίδιο στο σύνολο 2011	2010
Πλήθος ασφαλιζομένων κινδύνων	3.833	0,2%	0,1%
Εγγεγραμμένα ασφάλιστρα από πρωτασφαλίσεις (€)	804.392,13	2,0%	1,8%
Δικαιώματα συμβολαίων (€)	335.349,05	3,5%	3,2%
Απόθεμα μη δεδουλευμένων ασφαλίσεων αρχής έτους (€)	426.643,22	2,5%	2,4%
Απόθεμα μη δεδουλευμένων ασφαλίσεων τέλους έτους (€)	404.748,11	2,5%	2,4%
Δηλωθείσες ζημιές (εντός του έτους)	275	1,0%	1,2%
Πληρωθείσες αποζημιώσεις μέσα στο έτος (€)	34.526,73	0,7%	0,9%
Απόθεμα εκκρεμών ζημιών, αρχή του έτους (€)	148.806,62	1,0%	1,2%
Απόθεμα εκκρεμών ζημιών, τέλος του έτους (€)	129.110,46	0,8%	1,0%

Τέλος, οι λοιπές καλύψεις, οι οποίες είναι μικρές σε όγκο, σταθεροποιήθηκαν ως προς το πλήθος τους αλλά και ως προς την παραγωγή ασφαλίσεων τους.

Ο υπολογισμός των αριθμοδεικτών της κάλυψης δείχνει ότι το μέσο ασφάλιστρο μειώθηκε σε μεγάλο βαθμό ενώ το δικαίωμα συμβολαίου αυξήθηκε ελαφρώς. Η συχνότητα ζημιών και ο δείκτης ζημιών μειώθηκαν στο 7,17% και 1,3% αντιστοίχως.

Αριθμοδείκτες λοιπών καλύψεων

	2011	2010
Μέσο ασφάλιστρο (€)	297,35	346,70
Μέσο ποσοστό δικαιώματος συμβολαίου	41,7%	39,8%
Συχνότητα ζημιών (επί ασφαλισμένων κινδύνων)	7,17%	10,29%
Δείκτης ζημιών	1,3%	3,5%



Οι Unit Managers θα σας βγάλουν από την κρίση

Οι επτά λειτουργίες του Διευθυντή Ομάδας που οδηγούν στην ανάπτυξη

Ο σκοπός αυτού του άρθρου-εργαλείου είναι να βοηθήσει τους Διευθυντές στη διάγνωση των δυνατών και αδύνατων σημείων των δόκιμων διευθυντών και unit managers, όπως καθορίζονται από μία ακριβή αξιολόγηση επτά λειτουργιών-κλειδιών. Κάθε μία απ' αυτές τις λειτουργίες έχει αποδειχθεί σημαντική για τη τελική επιτυχία του δόκιμου διευθυντή. Αυτό το εργαλείο μπορεί επίσης να χρησιμοποιηθεί από τον δόκιμο διευθυντή για αυτοεκτίμηση και σύγκριση με τη διάγνωση που έγινε από τον διευθυντή του υποκαταστήματος.

Προτείνουμε η διάγνωση για τον δόκιμο διευθυντή να γίνεται σε τακτά διαστήματα. Μια εκτίμηση νεοδιορισμένου δόκιμου διευθυντή θα πρέπει να γίνεται τρεις μήνες μετά τον διορισμό, μετά στους έξι μήνες, και από κει και πέρα κάθε έξι μήνες ή όσο συχνά κρίνεται ότι είναι απαραίτητο. Στις περισσότερες περιπτώσεις, μία ακριβής διάγνωση και αξιολόγηση απαιτεί από τον διευθυντή υποκαταστήματος να αφιερώσει χρόνο στον δόκιμο διευθυντή. Ο μόνος τρόπος να καθορίσουμε αν ένα άτομο έχει ικανότητες σ' έναν συγκεκριμένο τομέα είναι να δούμε αυτές τις ικανότητες στην πράξη.

Πριν την αρχική αξιολόγηση από τον διευθυντή υποκαταστήματος, προτείνουμε ο δόκιμος διευθυντής να γράψει μια πλήρη περιγραφή εργασίας. Με αυτόν τον τρόπο η περιγραφή μπορεί να αποτελέσει μια βάση για την πρώτη διάγνωση, όπως επίσης και για τις μελλοντικές διαγνώσεις. Η αρχική αξιολόγηση του διευθυντή υποκαταστήματος θα πρέπει να εξετασθεί από ένα επιθεωρητή πωλήσεων κατά τη διάρκεια μιας επίσκεψής του στο υποκατάστημα.



1. Ηγεσία και ανθρώπινες σχέσεις

1. Εφαρμόζει και διδάσκει καλές δημόσιες σχέσεις και σχέσεις με τους πελάτες.
2. Εφαρμόζει τις αρχές ηγεσίας που αναφέρονται στο Σεμινάριο Προσανατολισμού στο Μάνατζμεντ.
3. Έχει ευρύτητα σκέψης, είναι επιδεκτικός σε νέες ιδέες κι αντιλαμβάνεται ότι μπορεί να υπάρχουν περισσότεροι από έναν σωστοί τρόποι δράσης.
4. Μπορεί να παρακινήσει ασφαλιστές.
5. Βοηθά τους ασφαλιστές να αυτοπαρακινούνται.
6. Εμποδίζει τη δημιουργία προβλημάτων.
7. Χειρίζεται ικανοποιητικά τα προβλήματα που δημιουργούνται.
8. Διατηρεί το ηθικό υψηλό στο Unit.
9. Συνεχίζει την προσωπική ανάπτυξη.
10. Έχει καλές σχέσεις με προϊσταμένους και υφισταμένους.

BAΘΜΟΛΟΓΙΑ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΩΝ ΚΑΘΗΚΟΝΤΩΝ

ИЗМЕРЕНИЯ

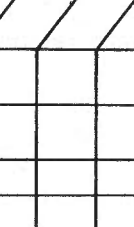
10x5x5

2. Οργάνωση και προγραμματισμός

1. Αντιλαμβάνεται τις αρχές του «μάντζμεντ μέσω στόχων».
2. Αναλύει τις υπάρχουσες καταστάσεις στο unit και τους λόγους της ύπαρξής τους.
3. Καθορίζει την επιθυμητή παραγωγή και άλλους στόχους για το μέλλον.
4. Παίρνει συγκεκριμένες αποφάσεις για το πώς θα εκπληρωθούν αυτοί οι στόχοι.
5. Αναλύει τους μακροπρόθεσμους στόχους σε μια σειρά βραχυπρόθεσμων.
6. Παρακολουθεί την πρόοδο.
7. Δεν επιτρέπει στα καθήκοντα ρουτίνας να εμποδίζουν την επίτευξη των στόχων.
8. Έχει ένα καθορισμένο πρόγραμμα και ακολουθεί τον προγραμματισμό εργασίας με τους ασφαλιστές
9. Σχεδιάζει και γνέφει αποτελεσματικών συνεδριάσεων προγραμματισμού.

ΒΑΘΜΟΛΟΓΙΑ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΩΝ ΚΑΘΗΚΟΝΤΩΝ

ИЗМЕРЕНИЯ



Χρησιμοποιείται ένα σύστημα βαθμολόγησης ώστε να καθοριστούν τα συγκεκριμένα δυνατά σημεία και αδυναμίες του δόκιμου διευθυντή σε κάθε λειτουργία της εργασίας του. Παρέχονται φύλλα εργασίας για κάθε λειτουργία με χώρο για να καταγραφούν συγκεκριμένα σχέδια βελτίωσης σε κάθε έναν από τους τομείς της κάθε λειτουργίας, όπως επίσης για να καταγραφεί το σημείο στο οποίο αυτή η βελτίωση θα πρέπει να επιτευχθεί. Παρέχεται ένα συνοπτικό διάγραμμα για την καταγραφή της αθροιστικής βαθμολογίας για κάθε μία από τις επτά λειτουργίες, καθιστώντας έτσι ικανό τον διευθυντή υποκαταστήματος να προσδιορίσει με μια

Επτά λειτουργικά καθήκοντα

1. Ηγεσία και ανθρώπινες σχέσεις
2. Οργάνωση και προγραμματισμός
3. Στρατολόγηση και επιλογή
4. Εκπαίδευση και ανάπτυξη ασφαλιστών
5. Γνώσεις επί των πωλήσεων και εξυπηρέτηση πελατών
6. Προσωπική ανάπτυξη
7. Διοικητικές λειτουργίες

ματιά τους τομείς εκείνους που απαιτούν βελτίωση.

Η χρήση αυτού του άρθρου-εργαλείου θα μπορέσει να ενθαρρύνει την ανάπτυξη σε γνωστικά πεδία συμπεριφορά, ικανότητες και συνήθειες – την φόρμουλα KASH. Αν χρησιμοποιηθεί αποτελεσματικά, αυτό το εργαλείο μπορεί να βοηθήσει τον διευθυντή να σχεδιάσει τον δρόμο της επιτυχίας του δόκιμου διευθυντή και του δικού του. Αυτό το άρθρο-εργαλείο μπορεί να χρησιμοποιηθεί για όλους τους δόκιμους διευθυντές, ανεξάρτητα από το αν είναι πλήρους ή μερικής απασχόλησης και unit managers.

3. Στρατολόγηση και επιλογή

1. Γνωρίζει το πρόγραμμα θετικής δράσης της εταιρείας.
2. Γνωρίζει πώς να χρησιμοποιεί αποτελεσματικά διάφορες μεθόδους και τεχνικές όπως κέντρα επιρροής, υπάρχοντες ασφαλιστές κ.λπ.
3. Στρατολογεί διαρκώς και πριν δημιουργηθεί η ανάγκη.
4. Συνεισφέρει υποψήφιους ασφαλιστές υψηλού επιπέδου στο πουλ του υποκαταστήματος.
5. Χρησιμοποιεί αποτελεσματική προσέγγιση στη στρατολόγηση.
6. Χρησιμοποιεί αποτελεσματικά το υλικό της στρατολόγησης.
7. Χρησιμοποιεί την πλήρη διαδικασία επιλογής της εταιρείας ή του υποκαταστήματος.
8. Διατηρεί αδιάσπαστο το ενδιαφέρον του υποψηφίου για εργασία κατά τη διάρκεια της διαδικασίας επιλογής.
9. Παρουσιάζει ρεαλιστικά τις απαιτήσεις της εργασίας.

BAΘΜΟΛΟΓΙΑ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΩΝ ΚΑΘΗΚΟΝΤΩΝ

A 3D grid of 100 cubes arranged in 5 rows, 5 columns, and 4 layers. The top layer is labeled 'HMEPOMHNIEE'.



“Ο μόνος τρόπος να καθορίσουμε αν ένα άτομο έχει ικανότητες σ’ έναν συγκεκριμένο τομέα είναι να δούμε αυτές τις ικανότητες στην πράξη”

4. Εκπαίδευση και ανάπτυξη ασφαλιστών

1. Πιστεύει ότι το κλειδί για το επιτυχημένο μάντζιμεντ είναι η ανάπτυξη άλλων ανθρώπων.
2. Κάνει διάγνωση των δυνατών σημείων και αδυναμιών των ασφαλιστών.
3. Προσδιορίζει τα ενδιαφέροντα και επιθυμίες του ασφαλιστή πριν επιχειρήσει την ανάπτυξή του.
4. Θέτει μετρήσιμους στόχους εκπαίδευσης και παραγωγής όταν εργάζεται με τους ασφαλιστές.
5. Πράγματι εκπαιδεύει ασφαλιστές.
6. Βοηθά τον νέο ασφαλιστή να κάνει καλό ξεκίνημα.
7. Παρακολουθεί από κοντά τα αποτελέσματα των προηγούμενων εκπαιδευτικών προσπαθειών για να σιγουρευτεί ότι όλοι οι ασφαλιστές έχουν αποκτήσει τις ικανότητες και τις χρησιμοποιούν τακτικά.
8. Δίνει συνέχεια στα εκπαιδευτικά προγράμματα του υποκαταστήματος ή της εταιρείας.
9. Σχεδιάζει και διεξάγει αποτελεσματικές περιόδους εκπαίδευσης.
10. Μεταδίδει αποτελεσματικά τις ικανότητές του.

ΒΑΘΜΟΛΟΓΙΑ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΩΝ ΚΑΘΗΚΟΝΤΩΝ

[illegible]

5. Γνώσεις πωλήσεων και εξυπηρέτησης πελατών

1. Πιστεύει ότι ο δόκιμος διευθυντής πρέπει να γνωρίζει τη δουλειά του ασφαλιστή για να μπορεί να τον βοηθήσει.
2. “Έχει πολλές γνώσεις και ικανότητες στην «προχωρημένη πώληση».
3. Χρησιμοποιηθεί αποτελεσματικά τις αρχές της πώλησης των αναγκών όταν δουλεύει με ασφαλιστές.
4. “Έχει γνώσεις και ικανότητες στην πώληση όλων των προϊόντων της εταιρείας και τις χρησιμοποιεί αποτελεσματικά.
5. Γνωρίζει και εφαρμόζει τις επαγγελματικές μεθόδους που έχουν αποτέλεσμα τη συνεχή εργασία.
6. Εφαρμόζει καλές τεχνικές διατηρησιμότητας.
7. Βοηθά τους ασφαλιστές να αντιληφθούν ότι η πώληση είναι μια διαδικασία. Ότι αδυναμία σε ένα βήμα μειώνει τις πιθανότητες μέγιστης απόδοσης.
8. Χρησιμοποιεί ορθές αρχές, χρησιμοποιεί οργανωμένη παρουσίαση.
9. Μπορεί να χειριστεί αποτελεσματικά αντιρρήσεις.
10. Γνωρίζει και χρησιμοποιεί αποτελεσματικά αρκετές τεχνικές κλεισίματος.
11. Προσπαθεί να παίρνει συστάσεις από κάθε υποψήφιο πελάτη – ανεξάρτητα από το αν γίνει πώληση ή όχι.
12. Εφαρμόζει καλή παράδοση συμβολαίου.
13. Τονίζει τη σπουδαιότητα των παρεχόμενων υπηρεσιών.
14. Γνωρίζει το «πώς» του σωστού μάντζιμεντ του πελάτη.

ΒΑΘΜΟΛΟΓΙΑ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΩΝ ΚΑΘΗΚΟΝΤΩΝ

[illegible]

6. Προσωπική ανάπτυξη

1. Έχει αυτοδραμευτεί σε ένα συνεχές πρόγραμμα ανάπτυξης.
2. Εμπλέκεται σε δραστηριότητες της κοινότητας.
3. Η οικογενειακή κατάσταση υποστηρίζει την ανάπτυξη της καριέρας.
4. Διαθέτει εντιμότητα και ακεραιότητα χαρακτήρα.
5. Έχει αναπτύξει ικανότητα στις διαπροσωπικές σχέσεις.
6. Έχει εξαστοικευμένη αντίληψη. Αντιμετωπίζει τις ανάγκες κάθε ασφαλιστή ξεχωριστά.

ΒΑΘΜΟΛΟΓΙΑ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΩΝ ΚΑΘΗΚΟΝΤΩΝ

H M E P O M H N I E E



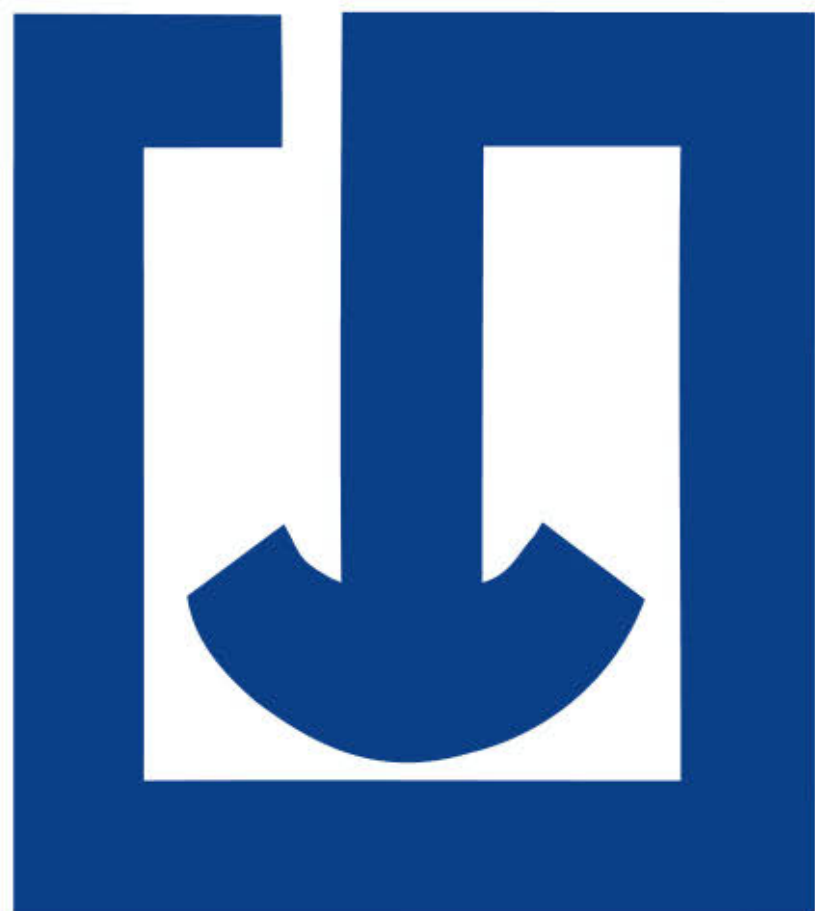
7. Διοικητικές λειτουργίες

- 1.** Αντιλαμβάνεται τον σκοπό του αρχείου της εταιρείας ή του υποκαταστήματος.
- 2.** Ξέρει να αναλύει και να ερμηνεύει τα στοιχεία του αρχείου.
- 3.** Χρησιμοποιεί το αρχείο αποτελεσματικά για να διαπιστώσει τις εκπαιδευτικές ανάγκες, τα λογιστικά λάθη κλπ.
- 4.** Επιβλέπει τη διοικητική εργασία των ασφαλιστών.
- 5.** Σιγουρεύεται ότι τα έντυπα της εταιρείας ή του υποκαταστήματος υποβάλλονται όπως απαιτείται έγκαιρα.
- 6.** Εξασφαλίζει ότι οι ασφαλιστές εξασκούν τα καθήκοντά τους στην ανάληψη του κινδύνου με υπευθυνότητα.
- 7.** Ενθαρρύνεται για την αλλαγή κανονισμών, διαδικασιών και πρακτικής και ενημερώνει τους ασφαλιστές.

ΒΑΘΜΟΛΟΓΙΑ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΩΝ ΚΑΘΗΚΟΝΤΩΝ

ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ

--	--	--	--	--



Τριεθνής Ασφαλιστική Δύναμη

Αν και εσείς θέλετε, όχι ακόμα μία ασφαλιστική εταιρία, άλλα ένα συνεργάτη που συνδέει την πορεία του με τη δική σας επιτυχία, τότε επιλέξτε την αξιοπιστία και τη σοβαρότητα της Ατλαντικής Ένωσης.

Λ. Μεσογείων 71, 115 26 Αθήνα
Τηλ.: 210 7454000, Fax: 210 7794446
www.atlantiki.gr

ΝΑΙ
ΠΩΛΗΣΕΙΣ



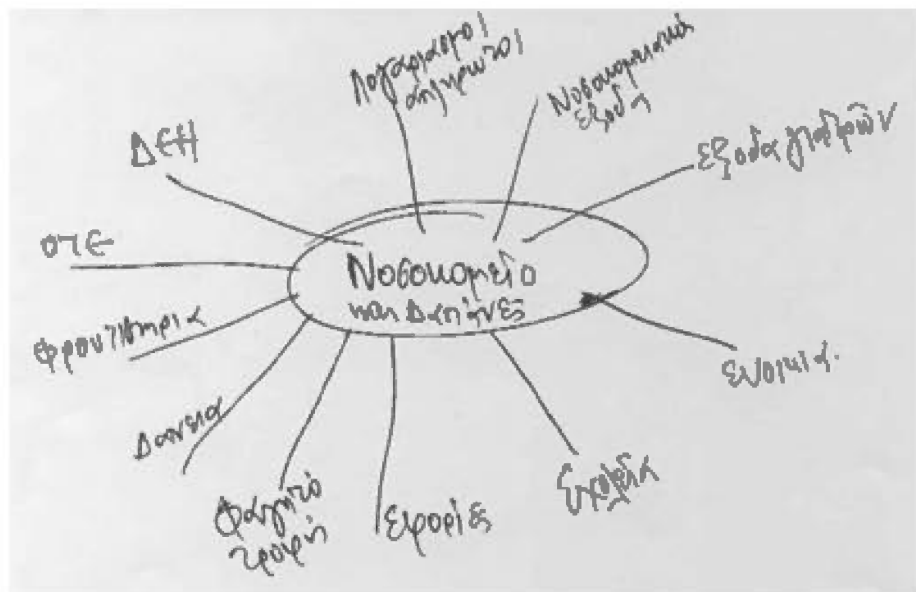
Γράφει ο Ευάγγ. Γ. Σπύρου
Συλλέκτης Εμπειριών Πωλήσεων

Για να
μαζέψετε
γρήγορα
λεφτά,
εφαρμόστε
σύστημα
"αράχνη"
στις πωλήσεις

Πάντα οι ασφαλιστές έχουν πρόβλημα με την εξεύρεση πελατών. Όποιος δεν έχει υποψήφιους πελάτες, είναι καταδικασμένος σε φτώχεια. Στο πορτοφόλι του δεν θα μπουν χρήματα και θα «αραχνιάσουν» τα έσοδά του. Η λύση στο πρόβλημα είναι η ΚΑΛΗ ΣΥΝΗΘΕΙΑ να ζητάει ονόματα υποψήφιων πελατών μετά από κάθε επαφή με πελάτες και μη πελάτες.

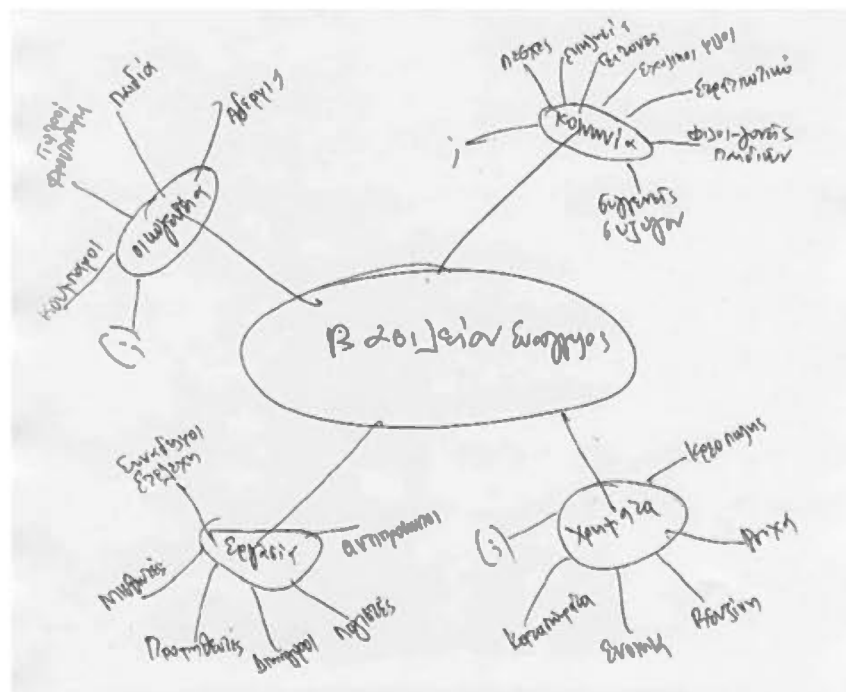
Όσο πιο πολλά ονόματα έχει, τόσο λιγότερο άγχος έχει. Έχει αισιοδοξία, έχει επιλογές, έχει μέλλον, έχει ηθικόν ακμαιότατο. Έχει λεφτά στο πορτοφόλι και δεν περιμένει άδικα τον Αη Βασίλη στην παγωνιά του χειμώνα. Αη Βασίλης γίνεται ο ίδιος για τα αγαπημένα του πρόσωπα. Και ενώ όλα αυτά είναι γνωστά, οι πιο πολλοί ασφαλιστές «μαραζώνουν» χωρίς νέα παραγωγή, χωρίς λεφτά στην τσέπη τους, μέσα στην γκρίνια του περιβάλλοντος της δουλειάς και του σπιτιού. Ένα σύστημα που «ξεμπλοκάρει» τον πικραμένο ασφαλιστή και του λύνει τα χέρια και τα πόδια, κυρίως όμως τον «ελευθερώνει» εσωτερικά, είναι το λεγόμενο «σύστημα αράχνη» όπου με κέ-

Εάν ο ασφαλιστής σε κάθε γραμμή ζητήσει και το όνομα, αμέσως-αμέσως έχει σπιδιάθεσή του αρκετούς υποψηφίους που θα οδηγήσουν αυθόρμητα να υποδείξει ο πελάτης Βασιλείου. Θέλει πρακτική βοήθεια ο κάθε Βασιλείου να συνεργαστεί και να δώσει ονόματα. Συνήθως οι ασφαλιστές ΔΕΝ ΓΝΩΡΙΖΟΥΝ πώς να ζητήσουν ονόματα. Πολλοί ΔΕΝ ζητάνε ονόματα. Είναι γεγονός ακόμη ότι οι πελά-



Το «σύστημα
αράχνη» βοηθά-
ει πολύ και στην
πώληση. Έτσι,
από την πείρα
μου κατέληξα ότι
και για την ανα-

Καλή επιτυχία!



περιουσιακό στοιχείο της, που δεν είναι άλλο από το ανθρώπινο κεφάλαιο. Η δέσμευση αυτή, καθώς και η αμοι-

βαία εκτίμηση ανάμεσα στην εταιρεία, τους εργαζομένους και τους πελάτες της, αποτελεί βασικό συστατικό του DNA της SAS και, σε συνδυασμό με την παροχή ενός περιβάλλοντος διεθνούς και εγχώριας συνεργασίας με κορυφαίους επιχειρηματικούς παράγοντες και ειδικούς, παρέχει ευελιξία, κίνητρα και προοπτική. Με βάση τη συγκεκριμένη φιλοσοφία, διατηρούμε τη βεβαιότητα ότι αυτό θα συμβάλλει αποφασιστικά στο στόχο μας να διατηρήσουμε και να επαυξήσουμε τους αναπτυξιακούς ρυθμούς που γνωρίζει η εταιρεία τα τελευταία χρόνια, αλλά και την πεποίθηση ότι μέσω των προτάσεων που ήδη έχουμε καταθέσει για τον τεχνολογικό εκσυγχρονισμό της εθνικής οικονομίας και διοίκησης θα συνεισφέρουμε στην τροχιά εξόδου από την οικονομική αβεβαιότητα και αστάθεια τόσο στον ιδιωτικό όσο και στο δημόσιο τομέα, κατέληξε ο κ. Νίκος Πέππας.

Η αλυσίδα καταστημάτων Leroy Merlin, επέλεξε το λογισμικό της SAS για τη βελτίωση της διαχείρισης και της εκτέλεσης των προωθητικών εκστρατειών της. Η πλατφόρμα SAS Customer Intelligence, που περιλαμβάνει και τη λύση SAS Marketing Automation, συνδράμει ουσιαστικά στην ταχύτερη ολοκλήρωση των εκστρατειών, στην επίτευξη καλύτερης στοχοθέτησης και ποσοστών ανταπόκρισης, στην επικέντρωση σε πελάτες υψηλής αξίας, στη συνεχή βελτίωση των εκστρατειών και στο συντονισμό των εκστρατειών ανάμεσα σε πολλαπλά κανάλια. Σημειώνεται ότι η εγκατεστημένη βάση λύσεων της SAS στο χώρο της λιανικής διευρύνεται συνεχώς και στο πελατολόγιο της εταιρείας στο συγκεκριμένο χώρο περιλαμβάνονται ήδη αρκετοί σημαντικοί πελάτες σε ολόκληρο τον κόσμο, όπως οι: Aeropostale, AutoZone, Brooks Brothers, Burger King, Cabela's, Carrefour, Casino, Casual Male, Charming Shoppes, Chico's FAS Inc., The Children's Place, DSW, Eddie Bauer, Family Dollar, Gander Mountain, Hallmark, Hudson's Bay Company, Kohl's, Leroy Merlin, Liverpool, Luxottica Retail, Macy's, Mark's Work Wearhouse, Marks & Spencer, Northern Tool & Equipment, Office Depot, S-Group, Sainsbury's, Shopko, Sport Chalet, Spiegel Brands, Staples, Tesco, Tween Brands, Waitrose, Wakefern, Williams-Sonoma, Winn-Dixie και 1-800-FLOWERS.COM.

Η ΣΤΑΘΕΡΟΤΗΤΑ ΞΕΚΙΝΑ ΑΠΟ ΤΗ ΒΑΣΗ. ΑΚΕΡΑΙΟΤΗΤΑ. ΔΙΑΦΑΝΕΙΑ. ΣΕΒΑΣΜΟΣ. ΥΠΕΥΘΥΝΟΤΗΤΑ.

Με αυτές τις επιχειρηματικές αρχές ο Όμιλος ING μπορεί να κοιτάει το μέλλον με αισιοδοξία και να συνεχίζει να θέτει τα πρότυπα στη διαχείριση του χρηματοοικονομικού μέλλοντος των πελατών, έτσι ώστε να παρέχει επαγγελματική συμβουλή σε υπηρεσίες ασφαλειών ζωής και σύνταξης στην Ελλάδα.

TBWA ATHENS



[IOpen Mind]

Με νέα βάση για το μέλλον

Παλιοί και νέοι φίλοι της Open Mind παραβρέθηκαν στο πάρτι εγκαινίων για το νέο γραφείο της εταιρείας, και όπως τονίζεται «ήταν όλοι μαζί μας και μας ευχαρίστησαν με την παρουσία τους, όλοι οι συνεργάτες από το δίκτυο ανεξάρτητων ασφαλιστικών συμβούλων που έχουμε δημιουργήσει από κοινού». Η Open Mind, εταιρεία ανεξάρτητων ασφαλιστικών συμβούλων και πρακτόρων ιδρύθηκε τον Μάιο του 2008, με αρχική έδρα το Παλαιό Φάληρο. Τον Αύγουστο του 2012 μετακόμισε στα νέα γραφεία της στη λεωφόρο Βουλιαγμένης, στην Ηλιούπολη, πραγματοποιώντας μια νέα σημαντική επένδυση. Ιδρυτές της Open Mind είναι οι Νίκος Τσούμας, Γιώργος Φάτσιος, Κώστας Φάτσιος και Κώστας Χαρέας. Τι προσφέρει:

- Νέο γραφείο και πολύ καλές συνθήκες εργασίας, για να κάνει τη δουλειά πιο ευχάριστη.
- Οργάνωση και εγκατάσταση από την αρχή του 2013, ενός πρωτοποριακού μηχανογραφικού συστήματος CRM υποστήριξης πελατολογίου και νέων πωλήσεων.
- Αλλαγή λογότυπου δίνοντας πολύ μεγάλη σημασία στην τελική του μορφή, ώστε το νέο σήμα να δείχνει, ότι ακριβώς πρεσβεύει η εταιρεία. Διαφορετικοί κύκλοι σε μέγεθος και χρώμα σημαίνουν διαφορετικοί άνθρωποι, με διαφορετικές αφετηρίες, με διαφορετικό επαγγελματικό παρελθόν, διαφορετικού φύλου και ηλικίας, ώστε να κάνουν ένα μυαλό που στηρίζει όλους.
- Νέο κανονισμό αμοιβών σε όλους γνωστό, χωρίς ειδικές συμφωνίες και κρυφές αμοιβές, με ξεκάθαρη προοπτική για την πραγματοποίηση προσωπικού πραγματικού εισοδήματος και όχι χρεωστικού υπολοίπου. Δεν στηρίζει καριέρες με χρηματοδοτήσεις αλλά με αξιόπιστες λύσεις και δυνατός επιλογές. Παρέχει την πιο ξεκάθαρη σύμβαση με ειδική πρόβλεψη, για την εξασφάλιση του χαρτοφυλακίου των συνεργατών του δικτύου.



Ο κ. Νίκος Τσούμας καλωσορίζει τους καλεσμένους



Νίκος Τσούμας από Open Mind, Νίκος Χουλιάρας από Eurolife, Νίκος Στρατηγάκης από Εθνική, Θεοδωής Ζαχαρόπουλος από Interasco



Οι ιδρυτές Νίκος Τσούμας, Γιώργος Φάτσιος, Κώστας Φάτσιος, Κώστας Χαρέας και ο Κωστής Σπύρου

με ασφάλεια
39 χρόνια

σας στηρίζουμε

Εδώ και 39 χρόνια εφαρμόζουμε την ιδανική συνταγή της επιτυχημένης εταιρείας παροχής ασφαλιστικών υπηρεσιών: Χρηστή Διαχείριση, Έμπειρο Προσωπικό, Ευέλικτη Διοικητική Οργάνωση, Επιλεγμένοι Συνεργάτες, Άμεση Αποζημίωση Ζημιών, Σύγχρονα Ασφαλιστικά Προϊόντα. Στην ΥΔΡΟΓΕΙΟ αγαπάμε τις προκλήσεις! Έχουμε διανύσει μεγάλο δρόμο και ανταποκριθήκαμε επάξια στις ευκαιρίες, όπως και στις δυσκολίες. Έτσι πορευόμαστε και προς το μέλλον και προσβλέπουμε σε ακόμα ευρύτερη ανάπτυξη και στην επίτευξη ακόμα υψηλότερων στόχων.



Ασφαλής Δύναμη!

ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ & ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ

Κεντρικά Γραφεία: Λ. Συγγρού 254, 176 72 Καλλιθέα-Αθήνα
Τ: 210 9477200 • Φ: 210 9590078

Υποκατάστημα: 7^ο χλμ. Θεσ/νίκης - Ν. Μουδανιών
541 10 Πυλαία-Θεσ/νίκη, Τ: 2310 497900 • Φ: 2310 487110
www.ydrogios.gr

ΝΑΙ
ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ

INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ

Πρώτη η Ιντερσαλόνικα σε πλήθος οχημάτων



Ο κ. Κώστας Γιαννιώτης, Αντιπρόεδρος του ομίλου INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ

“

Η INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ όμως είναι η πρώτη εταιρία στον κλάδο αυτοκινήτου σε πλήθος οχημάτων όπου υπερτερεί της δεύτερης κατά 140.000 αυτοκίνητα και η παραγωγή της 636.500 αυτοκίνητα είναι παραγωγή περίπου εννέα εταιριών... από τις 37 του Φιλικού διακανονισμού

”

Για να έχουν οι αναγνώστες μας εντός και εκτός ασφαλιστικής αγοράς μια εικόνα λίγο πιο ξεκάθαρη για το πού ασφαρίζονται τα κυκλοφορούντα αυτοκίνητα, παρουσιάζουμε έναν πίνακα με το πλήθος οχημάτων ανά εταιρεία και την εξέλιξη από το 2008 έως τις 30.11.2012, αλλά και τη διαφορά έτους 2012. Κυκλοφορούν διάφοροι πίνακες διαφόρων πηγών, πολλοί χωρίς την INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ που δεν μετέχει στις εταιρείες Φιλικού Διακανονισμού. Η INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ όμως είναι η πρώτη εταιρεία στον κλάδο αυτοκινήτου σε πλήθος οχημάτων, όπου υπερτερεί της δεύτερης κατά 140.000 αυτοκίνητα και η παραγωγή της 636.500 αυτοκίνητα είναι παραγωγή περίπου εννέα εταιρειών... Από τις 37 του Φιλικού Διακανονισμού (στο Ασφαλιστικό ΝΑΙ παρουσιάζουμε τις 28) σε σύνολο 5.421.600 αυτοκίνητα. Το μέγεθος της INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ είναι σημαντικό για να είναι ένας πίνακας κοντά στην αλήθεια και να μην... παραπλανηθεί κάποιος που θα ήθελε να βγάλει συμπεράσματα ολοκληρωμένα.

Το Ασφαλιστικό ΝΑΙ επισημαίνει την «ασυνήθιστη» μεταβολή της ΕΘΝΙΚΗΣ από τα 456.551 αυτοκίνητα στα 821.291 μεταξύ 2008-2009 (ένεκεν ΑΣΠΙΔΟΣ) και την πτώση στα 591.669 δύο χρόνια μετά. Στο 2012 η απώλεια ξεπερνά τα 156.000 αυτοκίνητα. Ενδιαφέρον έχει και η πορεία της EVIMA και η πρόσθεση 80456 αυτοκινήτων στο 2012.

Η INTERAMERICAN είναι πρώτη εντός Φιλικού Διακανονισμού και δεύτερη η ΕΘΝΙΚΗ. Ενδιαφέρον έχει η περίπτωση Φοίνικα και ο διπλασιασμός EFG EUROLIFE. Ο σκληρός ανταγωνισμός τιμολογίων είναι πρώτο χαρακτηριστικό του κλάδου που ΔΕΝ ωφελεί ούτε τον κλάδο, ούτε τις εταιρείες, ούτε τους πελάτες ούτε τους διαμεσολαβούντες. Είναι πλήρως καταστροφικός. Τα στοιχεία που έχουμε για τις on-line πωλήσεις μάς προβληματίζουν και αναρωτιόμαστε «μήπως η εσχάτη πλάνη χείρων της πρώτης»! (Μαθ. Κζ'). Η κακή εικόνα της αγοράς είχε αιτία το αυτοκίνητο. Μήπως

Πρώτη η Ιντερσαλόνικα σε πλήθος οχημάτων



Ο κ. Κώστας Γιαννιώτης, Αντιπρόεδρος του ομίλου INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ

“

Η INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ όμως είναι η πρώτη εταιρία στον κλάδο αυτοκινήτου σε πλήθος οχημάτων όπου υπερτερεί της δεύτερης κατά 140.000 αυτοκίνητα και η παραγωγή της 636.500 αυτοκίνητα είναι παραγωγή περίπου εννέα εταιριών... από τις 37 του Φιλικού διακανονισμού

”

Για να έχουν οι αναγνώστες μας εντός και εκτός ασφαλιστικής αγοράς μια εικόνα λίγο πιο ξεκάθαρη για το πού ασφαλιζονται τα κυκλοφορούντα αυτοκίνητα, παρουσιάζουμε έναν πίνακα με το πλήθος οχημάτων ανά εταιρεία και την εξέλιξη από το 2008 έως τις 30.11.2012, αλλά και τη διαφορά έτους 2012. Κυκλοφορούν διάφοροι πίνακες διαφόρων πηγών, πολλοί χωρίς την INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ που δεν μετέχει στις εταιρείες Φιλικού Διακανονισμού. Η INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ όμως είναι η πρώτη εταιρεία στον κλάδο αυτοκινήτου σε πλήθος οχημάτων, όπου υπερτερεί της δεύτερης κατά 140.000 αυτοκίνητα και η παραγωγή της 636.500 αυτοκίνητα είναι παραγωγή περίπου εννέα εταιρειών... Από τις 37 του Φιλικού Διακανονισμού (στο Ασφαλιστικό ΝΑΙ παρουσιάζουμε τις 28) σε σύνολο 5.421.600 αυτοκίνητα. Το μέγεθος της INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ είναι σημαντικό για να είναι ένας πίνακας κοντά στην αλήθεια και να μην... παραπλανηθεί κάποιος που θα ήθελε να βγάλει συμπεράσματα ολοκληρωμένα.

Το Ασφαλιστικό ΝΑΙ επισημαίνει την «ασυνήθιστη» μεταβολή της ΕΘΝΙΚΗΣ από τα 456.551 αυτοκίνητα στα 821.291 μεταξύ 2008-2009 (ένεκεν ΑΣΠΙΔΟΣ) και την πτώση στα 591.669 δύο χρόνια μετά. Στο 2012 η απώλεια ξεπερνά τα 156.000 αυτοκίνητα. Ενδιαφέρον έχει και η πορεία της EVIMA και η πρόσθεση 80456 αυτοκινήτων στο 2012.

Η INTERAMERICAN είναι πρώτη εντός Φιλικού Διακανονισμού και δεύτερη η ΕΘΝΙΚΗ. Ενδιαφέρον έχει η περίπτωση Φοίνικα και ο διπλασιασμός EFG EUROLIFE. Ο σκληρός ανταγωνισμός τιμολογίων είναι πρώτο χαρακτηριστικό του κλάδου που ΔΕΝ ωφελεί ούτε τον κλάδο, ούτε τις εταιρείες, ούτε τους πελάτες ούτε τους διαμεσολαβούντες. Είναι πλήρως καταστροφικός. Τα στοιχεία που έχουμε για τις on-line πωλήσεις μάς προβληματίζουν και αναρωτιόμαστε «μήπως η εσχάτη πλάνη χείρων της πρώτης»! (Ματθ. Κζ'). Η κακή εικόνα της αγοράς είχε αιτία το αυτοκίνητο. Μήπως

τα πράγματα τα χειροτερεύουν και οι on-line πωλήσεις; Το Ασφαλιστικό ΝΑΙ υπενθυμίζει προς πάσα κατεύθυνση ότι οι διάφορες «πρωτίες» θέλουν μελέτη και προσοχή επειδή παρ'όλο το ενδιαφέρον τους πολλές φορές θα πρέπει να συνυπολογίζονται και άλλοι παράγοντες, όπως το κόστος, η ποιότητα, τα αποθεματικά, η εξυπηρέτηση, ο χρόνος αποζημίωσης, ο χρόνος ανταπόκρισης στις διάφορες παροχές, η γεωγραφική κάλυψη και η ανθρώπινη παρουσία.

Η πρόσφατη κατάθεση ερώτησης του βουλευτού κ. Δήμα στη Βουλή για τα ανασφάλιστα, είναι μια καλή ευκαιρία να πείσει η ΕΑΕΕ και η ασφαλιστική αγορά για γρήγορη ανταπόκριση της πολιτείας στη διασαύρωση στοιχείων για τα ανασφάλιστα. Πληροφορίες του Ασφαλιστικού ΝΑΙ αναφέρουν ότι υπάρχουν πιέσεις από ιδιώτες επενδυτές να πάρουν «τη δουλειά» με τερά-

στιο κόστος, κάτι που μπορεί να κάνει το Επικουρικό με ελάχιστα, σχετικά, χρήματα. Γενικώς, είναι σε καλό δρόμο η προσπάθεια του Επικουρικού Κεφαλαίου για περιορισμό των ανασφάλιστων που ίσως είναι εκτός των άλλων και μια νέα πηγή χρημάτων για τον κλάδο.

Ο κλάδος είναι χρήσιμο να λάβει υπόψη και τις πρόσφατες αυξήσεις υποχρεώσεων με τις αλλαγές αποζημιώσεων σωματικών βλαβών και υλικών ζημιών (από 600 στο 1.000).

Με αφορμή αυτού του πίνακα που περιλαμβάνει και την INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ, ίσως θα πρέπει να επανεξετάσουν οι αρμόδιοι την ένταξη και της INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ στην Ένωση και τον Φιλικό Διακανονισμό για μεγαλύτερη δυναμική του κλάδου προς τα έξω. Αλλωστε, μεγάλωσε και η απόσταση των λόγων της τότε διαμάχης, και πολλοί είναι αυτοί που ελπίζουν σ' αυτή τη ΣΥΝΕΝΩΣΗ δυνάμεων.

ΕΞΕΛΙΞΗ ΠΛΗΘΟΥΣ ΟΧΗΜΑΤΩΝ ΑΠΟ 2008-2012

A/A	ΕΤΑΙΡΙΕΣ	12/31/2008	12/31/2009	12/31/2010	12/31/2011	11/30/2012	ΜΕΤΑΒΟΛΗ ΕΤΟΥΣ	ΔΙΑΦΟΡΑ ΕΤΟΥΣ
1	INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ	601,005	619,130	602,436	625,022	636,500	2%	11,478
2	INTERAMERICAN	324,547	417,469	371,572	483,182	495,000	2%	11,818
3	ΕΘΝΙΚΗ	456,551	821,291	839,468	591,669	435,000	-26%	-156,669
4	ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ	399,654	430,957	416,966	419,376	422,000	1%	2,624
5	ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ	185,125	180,742	184,783	299,114	327,000	9%	27,886
6	ERGO	163,423	264,702	335,483	338,809	310,000	-9%	-28,809
7	EVIMA	111,222	185,599	98,904	189,544	270,000	42%	80,456
8	ΑΓΡΟΤΙΚΗ	293,441	368,069	378,144	269,735	245,500	-9%	-24,235
9	CHARTIS	96,796	149,231	253,136	254,026	229,000	-10%	-25,026
10	ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΙΣ	226,704	349,554	326,959	286,631	228,000	-20%	-58,631
11	ALLIANZ ΕΛΛΑΣ	116,365	181,577	214,994	248,835	223,000	-10%	-25,835
12	ΔΙΕΘΝΗΣ ΕΝΩΣΙΣ	265,441	226,398	234,707	218,311	195,300	-11%	-23,011
13	GROUAMA ΦΟΙΝΙΞ	131,970	164,624	180,866	152,361	153,300	1%	939
14	INTERLIFE	99,253	160,972	151,379	144,990	150,000	3%	5,010
15	ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ	103,897	137,666	142,501	148,479	143,600	-3%	-4,879
16	INTERNATIONAL LIFE	71,009	0	156,500	148,134	143,000	-3%	-5,134
17	ΑΙΓΑΙΟΝ	98,777	168,786	150,208	119,814	140,000	17%	20,186
18	NP INSURANCE	90,403	111,607	118,413	134,642	130,000	-3%	-4,642
19	AXA	47,414	72,027	68,323	109,820	127,000	16%	17,180
20	ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ	105,564	123,606	124,489	118,932	101,000	-15%	-17,932
21	EFG EUROLIFE	795	38,859	42,885	33,363	67,700	103%	34,337
22	GENERALI HELLAS	72,712	36,997	49,271	48,457	57,000	18%	8,543
23	ΔΥΝΑΜΙΣ	38,153	42,062	54,649	54,986	46,700	-15%	-8,286
24	ΠΕΡΣΟΝΑΛ	65,227	54,875	57,763	49,803	46,500	-7%	-3,303
25	PRIME		17,109	39,684	40,876	40,000	-2%	-876
26	INTERASCO	17,694	26,691	25,212	41,045	37,000	-10%	-4,045
27	ΕΥΡΩΠΗ	1,693	1,656	3,889	5,882	11,500	96%	5,618
28	ΟΡΙΖΩΝ	5,461	7,168	8,084	7,258	11,000	52%	3,742
		4,190,296	5,359,424	5,631,668	5,583,096	5,421,600	-3%	-161,496

τα πράγματα τα χειροτερεύουν και οι on-line πωλήσεις; Το Ασφαλιστικό ΝΑΙ υπενθυμίζει προς πάσα κατεύθυνση ότι οι δι-
άφορες «πρωτίες» θέλουν μελέτη και προσοχή επειδή παρ'όλο το ενδιαφέρον τους πολλές φορές θα πρέπει να συνυπολογίζονται και άλλοι παράγοντες, όπως το κόστος, η ποιότητα, τα αποθεμα-
τικά, η εξυπηρέτηση, ο χρόνος αποζημίωσης, ο χρόνος ανταπό-
κρισης στις διάφορες παροχές, η γεωγραφική κάλυψη και η αν-
θρώπινη παρουσία.

Η πρόσφατη κατάθεση ερώτησης του βουλευτού κ. Δήμα στη Βου-
λή για τα ανασφάλιστα, είναι μια καλή ευκαιρία να πείσει η ΕΑΕΕ
και η ασφαλιστική αγορά για γρήγορη ανταπόκριση της πολιτείας
στη διασταύρωση στοιχείων για τα ανασφάλιστα.
Πληροφορίες του Ασφαλιστικού ΝΑΙ αναφέρουν ότι υπάρχουν
πίεσεις από ιδιώτες επενδυτές να πάρουν «τη δουλειά» με τερά-

στιο κόστος, κάτι που μπορεί να κάνει το Επικουρικό με ελάχιστα,
σχετικά, χρήματα. Γενικώς, είναι σε καλό δρόμο η προσπάθεια του
Επικουρικού Κεφαλαίου για περιορισμό των ανασφάλιστων που
ίσως είναι εκτός των άλλων και μια νέα πηγή χρημάτων για τον
κλάδο.

Ο κλάδος είναι χρήσιμο να λάβει υπόψη και τις πρόσφατες αυ-
ξήσεις υποχρεώσεων με τις αλλαγές αποζημιώσεων σωματικών
βλαβών και υλικών ζημιών (από 600 στο 1.000).

Με αφορμή αυτού του πίνακα που περιλαμβάνει και την INTERΣΑ-
ΛΟΝΙΚΑ, ίσως θα πρέπει να επανεξετάσουν οι αρμόδιοι την έντα-
ξη και της INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ στην Ένωση και τον Φιλικό Διακανονι-
σμό για μεγαλύτερη δυναμική του κλάδου προς τα έξω. Αλλωστε,
μεγάλωσε και η απόσταση των λόγων της τότε διαμάχης, και πολ-
λοί είναι αυτοί που ελπίζουν σ' αυτή τη ΣΥΝΕΝΩΣΗ δυνάμεων.

ΕΞΕΛΙΞΗ ΠΛΗΘΟΥΣ ΟΧΗΜΑΤΩΝ ΑΠΟ 2008-2012

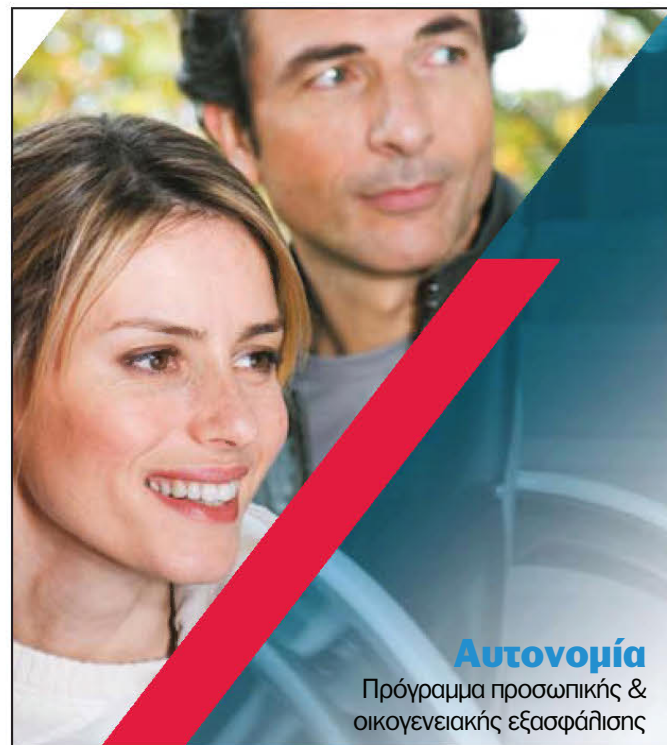
A/A	ΕΤΑΙΡΙΕΣ	12/31/2008	12/31/2009	12/31/2010	12/31/2011	11/30/2012	ΜΕΤΑΒΟΛΗ ΕΤΟΥΣ	ΔΙΑΦΟΡΑ ΕΤΟΥΣ
1	INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ	601,005	619,130	602,436	625,022	636,500	2%	11,478
2	INTERAMΕΡΙΚΑΝ	324,547	417,469	371,572	483,182	495,000	2%	11,818
3	ΕΘΝΙΚΗ	456,551	821,291	839,468	591,669	435,000	-26%	-156,669
4	ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ	399,654	430,957	416,966	419,376	422,000	1%	2,624
5	ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ	185,125	180,742	184,783	299,114	327,000	9%	27,886
6	ERGO	163,423	264,702	335,483	338,809	310,000	-9%	-28,809
7	EVIMA	111,222	185,599	98,904	189,544	270,000	42%	80,456
8	ΑΓΡΟΤΙΚΗ	293,441	368,069	378,144	269,735	245,500	-9%	-24,235
9	CHARTIS	96,796	149,231	253,136	254,026	229,000	-10%	-25,026
10	ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΙΣ	226,704	349,554	326,959	286,631	228,000	-20%	-58,631
11	ALLIANZ ΕΛΛΑΣ	116,365	181,577	214,994	248,835	223,000	-10%	-25,835
12	ΔΙΕΘΝΗΣ ΕΝΩΣΙΣ	265,441	226,398	234,707	218,311	195,300	-11%	-23,011
13	GROUPAMA ΦΟΙΝΙΞ	131,970	164,624	180,866	152,361	153,300	1%	939
14	INTERLIFE	99,253	160,972	151,379	144,990	150,000	3%	5,010
15	ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ	103,897	137,666	142,501	148,479	143,600	-3%	-4,879
16	INTERNATIONAL LIFE	71,009	0	156,500	148,134	143,000	-3%	-5,134
17	ΑΙΓΑΙΟΝ	98,777	168,786	150,208	119,814	140,000	17%	20,186
18	NP INSURANCE	90,403	111,607	118,413	134,642	130,000	-3%	-4,642
19	AXA	47,414	72,027	68,323	109,820	127,000	16%	17,180
20	ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ	105,564	123,606	124,489	118,932	101,000	-15%	-17,932
21	EFG EUROLIFE	795	38,859	42,885	33,363	67,700	103%	34,337
22	GENERALI HELLAS	72,712	36,997	49,271	48,457	57,000	18%	8,543
23	ΔΥΝΑΜΙΣ	38,153	42,062	54,649	54,986	46,700	-15%	-8,286
24	ΠΕΡΣΟΝΑΛ	65,227	54,875	57,763	49,803	46,500	-7%	-3,303
25	PRIME		17,109	39,684	40,876	40,000	-2%	-876
26	INTERASCO	17,694	26,691	25,212	41,045	37,000	-10%	-4,045
27	ΕΥΡΩΠΗ	1,693	1,656	3,889	5,882	11,500	96%	5,618
28	ΟΡΙΖΩΝ	5,461	7,168	8,084	7,258	11,000	52%	3,742
		4,190,296	5,359,424	5,631,668	5,583,096	5,421,600	-3%	-161,496



Οικογενειακή κάλυψη με 0,5 ευρώ την ημέρα

Η AXA Ασφαλιστική, προ-
σπλωμένη στις ανάγκες
του πελάτη και στην ανάπτυ-
ξη προϊόντων που δημιουρ-
γούν αξία για τον ασφαλι-
σμένο της, δημιούργησε το
νέο πρόγραμμα Αυτονομία.
Το νέο πρόγραμμα της AXA
απευθύνεται σε όλους όσοι
διανύουν την πιο παραγω-
γική περίοδο της ζωής τους
και θέλουν να εξασφαλί-
σουν ότι θα διατηρήσουν την
οικονομική τους ανεξαρτη-
σία, καθώς και το βιοτικό επί-
πεδο που έχουν σε περίπτω-
ση που κάποιο απρόβλεπτο
γεγονός (σοβαρή ασθένεια
ή ατύχημα) διαταράξει την
προσωπική και οικογενειακή
τους ισορροπία. Ο ασφαλι-
σμένος εφοδιάζεται με υψη-
λά κεφάλαια αυτονομίας,
με μία ελάχιστη μηνιαία κα-
ταβολή, με τα οποία μπορεί
να διασφαλίσει την ποιότητα
ζωής του στις δύσκολες στιγ-
μές, να αντιμετωπίσει άμεσα
τα έξοδα μιας μόνιμης σο-
βαρής αναπηρίας, να δια-
τηρήσει τα περιουσιακά του

στοιχεία και να εξασφαλίσει
τα αγαπημένα του πρόσωπα.
Το πρόγραμμα Αυτονο-
μία αποδεσμεύει το κεφα-
λαίο ανικανότητας από το
κεφάλαιο απώλειας ζωής.
Έχει απλούς και ξεκάθα-
ρους όρους και διαδικασίες
ασφάλισης.
Το κόστος για την απόκτη-
ση του προγράμματος αντα-
ποκρίνεται στις προσδοκί-
ες του ασφαλισμένου. Για
παράδειγμα, με 0,5 ευρώ
την ημέρα ο ασφαλισμέ-
νος εφοδιάζεται με κεφά-
λαιο αυτονομίας 100.000
ευρώ (αφορά ασφαλισμέ-
νο 35 ετών στην 1η κατηγο-
ρία επικινδυνότητας επαγ-
γέλματος).
Ο ασφαλισμένος έχει τη δυ-
νατότητα να μεταβάλλει το
ασφαλισμένο κεφάλαιο του
προγράμματός του ανάλο-
γα με τις προσωπικές ανά-
γκες τη συγκεκριμένη περίο-
δο της ζωής του. Επιπλέον,
ανεξάρτητα από την κατά-
σταση της υγείας του, μπο-
ρεί ανά 5ετία να αυξάνει το



κεφάλαιο αυτονομίας κατά
10% χωρίς έλεγχο ασφαλι-
σιμότητας.
Αξίζει να σημειώσουμε ότι
στις πολύ σοβαρές περιπτώ-

σεις η καταβολή του κεφα-
λαίου της Αυτονομίας γίνε-
ται άμεσα και εφάπαξ, ενώ
στις υπόλοιπες περιπτώσεις
σε δύο ισόποσες δόσεις.



NTALIANH ΕΠΕ

ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ

ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ: ΠΟΛΥΤΕΧΝΕΙΟΥ 45 ♦ Τ.Κ. 54625

ΤΗΛ.2310542202 ♦ FAX.2310526091

e-mail: daliani@daliani-insurance.gr ♦ www.daliani-insurance.gr

BUCURESTI: BLVD CAROL 59 ♦ ROMANIA

TEL. 004021-3122393 ♦ e-mail: daliani.asigurari@gmail.com

MetLife Alico



Με μεγάλη επιτυχία πραγματοποιήθηκε στη Στοκχόλμη το Εκπαιδευτικό συνέδριο «Accident & Health Challenge» για την Περιφέρεια Κεντρικής, Ανατολικής & Νότιας Ευρώπης της MetLife

Alico. Το συνέδριο τίμησαν με την παρουσία τους οι κ.κ. Μ. Χατζηδημητρίου, Επικεφαλής της Περιφέρειας Ανατολικής & Νότιας Ευρώπης, MetLife και Α. Ζάνης, Head of Accident & Health, Insurance, Europe, Middle East & Africa (EMEA), ενώ συμμετείχαν οι κορυφαίοι συνεργάτες του παραγωγικού συστήματος της εταιρείας από την περιφερειακή διεύθυνση. Κατά τη διάρκεια των εργασιών του συνεδρίου, τονίστηκε η σημασία του θεσμού της ιδιωτικής ασφάλισης και ο ρόλος που παίζει ο κλάδος προσωπικών ατυχημάτων και υγείας, ειδικά όσον αφορά την εξασφάλιση της προστασίας της οικογένειας σε δύσκολες στιγμές. Ακούστη-

Εκπαιδευτικό Συνέδριο στη Στοκχόλμη

καν πρακτικές εισηγήσεις, μέσα από επιτυχημένες τεχνικές πώλησης, ενώ οι συμμετέχοντες είχαν την ευκαιρία ν' ανταλλάξουν απόψεις και εμπειρίες. Ο κ. Μ. Χατζηδημητρίου στην ομιλία του τόνισε τα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα της MetLife στον τομέα των προσωπικών ατυχημάτων και Υγείας ζητώντας από τους συμμετέχοντες να συνεχίσουν να εστιάζουν στις αρχές της πελατοκεντρικής προσέγγισης, ενώ έδωσε τις απαραίτητες κατευθύνσεις για την περαιτέρω βελτίωση της παραγωγικότητας.

Ο κ. Α. Ζάνης αναφέρθηκε στους κεντρικούς στρατηγικούς στόχους της MetLife για την ανάπτυξη της σε παγκόσμιο επίπεδο, τονίζοντας ότι αναμένεται να διπλασιαστεί η παραγωγικότητα του δικτύου στα επόμενα 3 χρόνια. Το ταξίδι στη Στοκχόλμη έδωσε την ευκαιρία σε όλους τους συμμετέχοντες να ανταλλάξουν εμπειρίες αλλά και να χαλαρώσουν, ανανεώνοντας παράλληλα το ραντεβού τους με τους συναδέλφους τους για την επόμενη περιφερειακή συνάντηση της εταιρείας.



Νέα σημαντική διάκριση

Ως ένας από τους ηγέτες της Ελληνικής αγοράς με βάση τις επιδόσεις της το 2011 βραβεύθηκε η MetLife Alico. Η τελετή απονομής βραβείων έγινε σε ειδική εκδήλωση υπό την αιγίδα του Υπουργείου Ανάπτυξης, ενώ το βραβείο παρέλαβε ο Γενικός Διευθυντής της MetLife Alico στην Ελλάδα, κ. Δημήτρης Μαζαράκης.

Να σημειωθεί ότι μέσα από ένα σύνολο 24.000 επιχειρήσεων που εξετάστηκαν, μόνον 23 εταιρείες και 19 όμιλοι πέτυχαν να διακριθούν, ανταποκρινόμενοι ταυτόχρονα σε όλα τα απαιτούμενα κριτήρια, ενώ η MetLife Alico είναι η μοναδική ανάμεσα σε όλες τις μεγάλες ασφαλιστικές εταιρείες Ζωής στη χώρα μας που έλαβε τη σημαντική αυτή διάκριση. «Η νέα αυτή διάκριση για τη MetLife Alico έρχεται να υπογραμμίσει για άλλη



Ο κ. Δ. Μαζαράκης, γενικός διευθυντής MetLife Alico στην Ελλάδα, με τον κ. Κ. Μίκαλο, Πρόεδρο ΕΒΕΑ, κατά τη διάρκεια της βράβευσης.

μια φορά την ξεχωριστή θέση που κατέχει η εταιρεία, γεγονός που επιβεβαιώνεται καθημερινά στην πράξη μέσα από την εμπιστοσύνη των ασφαλισμένων, αλλά και την εκτίμηση με την οποία μας περιβάλλει ολόκληρη η ασφαλιστική αγορά. Εμπρακτα αναγνώριση της αξιοπιστίας της είναι και το γεγονός ότι μία στις τρεις ασφαλισμένες επιχειρήσεις, εμπιστεύονται τη MetLife Alico για την ομαδική ασφάλιση του προσωπικού τους», σημείωσε μεταξύ άλλων ο κ. Δ. Μαζαράκης. Όπως επισημαίνεται, «η MetLife Alico έχει εδραιωθεί στη 2η θέση της αγοράς, με συνεχή διεύρυνση του μεριδίου που κατέχει, ενώ αποτελεί "μέτρο αναφοράς", συνδυάζοντας

οικονομική ευρωστία, φερεγγυότητα, παραγωγικότητα, επαγγελματισμό και υψηλές παροχές».

**ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ
ΕΝΩΣΗ**

Κάλυψε τις ζημιές του PSI χωρίς αύξηση κεφαλαίου

Παρ' όλο το δύσκολο οικονομικό περιβάλλον, η Ατλαντική Ένωση κατόρθωσε να καλύψει όλη τη ζημιά που προήλθε από τη συμμετοχή της στο πρόγραμμα Ανταλλαγής Ομολόγων του Ελληνικού Δημοσίου (PSI). Όπως είναι γνωστό, όλες οι ασφαλιστικές εταιρείες υπέστησαν ζημιές από τη συμμετοχή τους στο πρόγραμμα ανταλλαγής ομολόγων του Ελληνικού Δημοσίου, που είχε αποτέλεσμα μικρές ή μεγάλες ζημιές. Λόγω του γεγονότος αυτού, οι εταιρείες για να καλύψουν τις ζημιές τους και τα απαιτούμενα κριτήρια του Δείκτη Φερεγγυότητας τον οποίο έχει θέσει η Τράπεζα της Ελλάδος, έπρεπε να προβούν σε αύξηση μετοχικού κεφαλαίου. Όπως τονίζει η Ατλαντική Ένωση, η εταιρεία δεν χρει-



Ο Πάνης Λαπατάς, Διευθύνων Σύμβουλος και Γενικός Διευθυντής της Ατλαντικής Ένωσης

άσπηκε να προβεί σε αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου της, αφού λόγω των κατά πολύ μεγαλύτερων ιδίων κεφαλαίων που διαθέτει, είναι από τις ελάχιστες εταιρείες που υπερκαλύπτει ακόμη και τα αυστηρότερα κριτήρια του Δείκτη Φερεγγυότητας, που

είναι προγραμματισμένος να εφαρμοστεί από 1/1/2013 (SOLVENCY II). Η εταιρεία σημειώνει ακόμη ότι η κάλυψη της ζημιάς λόγω συμμετοχής στο PSI οφείλεται στη σωστή και συνετή διαχείριση της διοίκησης, τα σωστά τιμολογημένα

προϊόντα, ως επίσης και στο δίκτυο πωλήσεων. Σημειώνεται ότι την 1η και 2 Οκτωβρίου έγινε συνάντηση στελεχών της εταιρείας με στελέχη της Baloise Κροατίας. Η συνάντηση έγινε μετά από παράκληση της μητρικής εταιρείας Baloise και μετόχου, για να ενημερωθούν οι συνάδελφοι από την Κροατία για τον τρόπο λειτουργίας της εταιρείας και να χρησιμοποιήσουν κάποια από τις μεθόδους διοίκησης και λειτουργίας στην Baloise Croatia ώστε να πετύχουν καλύτερα αποτελέσματα. Η εμπιστοσύνη είναι ένα από τα σημαντικά της φιλοσοφίας μας και πιστεύουμε ότι το έχουμε πετύχει για τους πελάτες, τους συνεργάτες και το προσωπικό μας, σημειώνει χαρακτηριστικά η εταιρεία.

INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ

Σημαντική διάκριση

Ως μια από τις ηγέτιδες εταιρείες στην Ελλάδα, αναγνωρίστηκε για μια ακόμα φορά η Ιντερσαλόνικα, μετά την εξέταση προϋποθέσεων που σχετίζονται με την κερδοφορία, τον μεγάλο τζίρο, τον αυξανόμενο αριθμό προσωπικού καθώς και το υψηλό Icar Credit Score. Η αξιολόγηση που έγινε σε επιχειρήσεις με δημοσιευμένα αποτελέσματα και βασίστηκε σε συγκεκριμένα μετρήσιμα κριτήρια, όπως η συμμετοχή στις 500 πιο κερδοφόρες εταιρείες ή στους 200 πιο κερδοφόρους ομίλους της χρονιάς 2011, η συμμετοχή στις 500 εταιρείες ή 200 ομίλους με τον μεγαλύτερο αριθμό προ-

σωπικού, αλλά και με αύξηση του προσωπικού τους τα τελευταία χρόνια, με βάση τα στοιχεία της έκδοσης Business Leaders in Greece, ανέδειξε τους 41 True Leaders, οι οποίοι βρίσκονται μεταξύ των 10 κορυφαίων στον κλάδο τους και έχουν υψηλό Rating Πιστοληπτικής Ικανότητας. Όπως σημειώνει η εταιρεία, μέσα από ένα σύνολο 24.000 επιχειρήσεων που εξετάστηκαν, διακρίθηκαν μόνον οι 23 εταιρείες και 19 όμιλοι, μέσα στους οποίους συμπεριλαμβάνεται και ο πρωταγωνιστής στον κλάδο ασφαλίσεων και πάντα καινοτόμος όμιλος Επιχειρήσεων Ιντερσαλόνικα.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Συνεργασία με το Ίδρυμα Νιάρχου

«Άνοιξε ο δρόμος» για την ανέγερση του Πολιτιστικού Κέντρου που θα στεγάσει τη νέα Εθνική Λυρική Σκηνή και την Εθνική Βιβλιοθήκη της χώρας μας, με αποκλειστική χορηγία του Ιδρύματος Σταύρου Νιάρχου. Η Εθνική Ασφαλιστική ηγείται με ποσοστό 60% του συνασφαλιστικού σχήματος, της Κατά Παντός Κινδύνου κάλυψης, του προαναφερόμενου έργου, το οποίο είναι μεγάλης πολιτιστικής αλλά και οικονομικής σημασίας για την πόλη της Αθήνας αλλά και στο πλαίσιο της Ελλάδας. Το Πολιτιστικό Κέντρο, το οποίο θα ανεγερθεί με βάση τα σχέδια του διεθνούς φήμης αρχιτέκτονα RENZO PIANO, έχει προϋπολογισμό 324.000.000€, με χρονικό ορίζοντα ολοκλήρωσης τους 38 μήνες.

Aon is the principal sponsor
of Manchester United.



Empower Results

**Their goals net championships.
We help clients achieve theirs.**

Manchester United has won a record 19 English League titles, a record 11 FA Cups and three European Cups. Aon has helped our clients achieve and refine their goals through that same tradition, teamwork and passion.

- Number 1 reinsurance intermediary, risk services broker, and human capital consultant
- 61.000 Number of Aon colleagues around the world
- 600 Number of global offices
- 120 Number of countries in which Aon operates
- \$11.3 B Total revenue generated by Aon in 2011



Aon

Risk. Reinsurance. Human Resources.



aon.com

scan with your smartphone for more information about the partnership

Aon Greece

Aon Risk Solutions 7 Granikou Str., 15125 Maroussi | t. 213 017 7104 | f. 211 780 0010 | e. aonrisksolutions@aon.gr | w. aon.com

Aon Benfield 7 Granikou Str., 15125 Maroussi | t. 210 6386 700 | f. 210 6386 790 | e. aonbenfieldgr@aonbenfield.com | w. aonbenfield.com

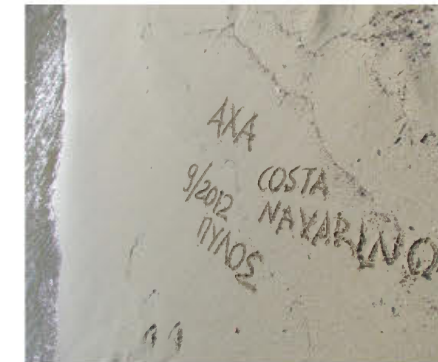


Ταξιδεύοντας με την ΑΧΑ

Στο Costa Navarino

Στη Μεσσηνία, έναν τόπο πλούσιο σε ιστορία και φυσική ομορφιά, ταξίδεψε του καλύτερους συνεργάτες της η ΑΧΑ Ασφαλιστική. Ως σημείο διαμονής επιλέχθηκε το Costa Navarino, που αποτελεί έναν διεθνή προορισμό υψηλών προδιαγραφών και βρίσκεται σε ένα από τα πιο μαγευτικά παραθαλάσσια τοπία της Μεσογείου.

Οι συνεργάτες της ΑΧΑ είχαν την ευκαιρία να απολαύσουν τις ομορφιές του πανέμορφου τουριστικού συγκροτήματος, να γευτούν τις ιδιαίτερες γαστρονομικές του προτάσεις και να συμμετάσχουν σε διασκεδαστικές υπαίθριες δραστηριότητες, όπως mini



tennis, beach volley, κολύμπι και πεζοπορία. Επίσης, πραγματοποιήθηκε συνάντηση με τους εκπροσώπους της διοίκησης της εταιρείας, όπου αντάλλαξαν απόψεις για την πορεία των εργασιών

και την επιτάχυνση των πωλήσεων. Τέλος, το πρόγραμμα του ταξιδιού περιελάμβανε μια εκδρομή στο Πολυλίμνιο, τον κρυφό υδάτινο παράδεισο της Μεσσηνίας, που αποτελεί ένα σύμπλεγμα λιμνών και καταρρακτών με απaráμιλλο φυσικό κάλλος. Τους συνεργάτες της ΑΧΑ Ασφαλιστικής συνόδευσαν οι κ.κ. Αδαμάντιος Χατζηστούλης, διευθυντής δικτύων διανομής, Ερρίκος Μοάτσος, διευθυντής λειτουργιών, Θωμάς Πουφινάς, Offer Director, Κοσμάς Σμπιλής, διευθυντής πωλήσεων Agency, Ευστάθιος Γκίτικας, Ιωάννης Γεωργίου, Κωνσταντίνος Λαγογιάννης, από τη διεύθυνση πωλήσεων Agency και η κα Ειρήνη Νικολοπούλου από τη διεύθυνση επικοινωνίας.



Στη Βαρκελώνη

Η μακροχρόνια στρατηγική συνεργασία των δυο ομίλων, ΑΧΑ και Alpha Bank, έχει στεφθεί με επιτυχία, με χαρακτηριστικό παράδειγμα τα καινοτόμα προϊόντα που από κοινού σχεδιάζουν και προωθούν, όπως το «Alpha Υγεία για όλους» που βασίζεται στην ανάγκη του πελάτη για παροχές ιατρικών υπηρεσιών. Η ΑΧΑ Ασφαλιστική θέλοντας να επιβραβεύσει την επιτυχημένη προσπάθεια των συνεργατών της, επέλεξε να τους ταξιδέψει στη Βαρκελώνη, όπου είχαν την ευκαιρία να δουν αρκετά αξιοθέατα και μνημεία της πόλης. Τους Συνεργάτες συνόδευσαν από την ΑΧΑ, οι κ.κ. Θωμάς Πουφινάς, Offer Director, Γεωργία Πιτσιγαυδάκη, διευθυντής Bankassurance, Παναγιώτης Ασημακόπουλος από τη διεύθυνση Bankassurance, Ειρήνη Νικολοπούλου από τη Διεύθυνση Επικοινωνίας, ενώ από την Alpha Bank, συνοδοί στο ταξίδι ήταν οι κ.κ. Μαρία Κουμάντου, συντονιστής διεύθυνσης Κα/των Νήσων Αιγαίου και Κρήτης, Δημήτρης Νασιώτης, συντονιστής διεύθυνσης Κα/των Αττικής και η κ. Νέλλη Καζάκου από τη διεύθυνση καταθετικών και επενδυτικών προϊόντων.



Στο Μιλάνο

Το Μιλάνο επέλεξε η ΑΧΑ Ασφαλιστική για να ταξιδέψει τους κορυφαίους της πράκτορες και Μεσείτες, όπου είχαν την ευκαιρία να επισκεφθούν όλα τα αξιοθέατα, να παρακολουθήσουν την παράσταση του μπαλέτου «La Raymonda» στη Σκάλα του Μιλάνου και να πραγματοποιήσουν ημερήσια εκδρομή στο Κόμο, μία από τις ομορφότερες λίμνες της Ευρώπης. Μάλιστα, την τελευταία ημέρα της παραμονής τους στην πόλη της μόδας, επισκέφθηκαν το μεγαλύτερο designer Outlet, το Serravalle Designer, 100 χλμ. Απόσταση από το Μιλάνο, το οποίο ξεχωρίζει για τους καλαίσθητους χώρους του εμπνευσμένους από την ιταλική αρχιτεκτονική. Τους ασφαλιστικούς συνεργάτες συνόδευσαν οι κ.κ. Eric Kleijne, διευθύνων σύμβουλος της ΑΧΑ Ελλάδος, Αδαμάντιος Χατζηστούλης, διευθυντής δικτύων διανομής, Ερρίκος Μοάτσος, διευθυντής λειτουργιών, Ναταλία Πανιού, διευθυντής πρακτόρων και μεσιτών, Κατερίνα Μόσχου, Κωνσταντίνος Μακρίδης από τη διεύθυνση πρακτόρων και μεσιτών και Ειρήνη Νικολοπούλου από τη διεύθυνση επικοινωνίας.



Με τους πρωταθλητές της Generali στη Μήλο



Συμμετέχοντες Μήλος 22 - 25/09/12

A/A	ΟΝΟΜΑΤΑ	Γραφεία
1	Δημητρίου Πάνος	
2	Σακελλαρίου Νίκος	Κεντρικά
3	Λαμπροπούλου Μαρία	Generali
4	Κιτριλάκης Γιάννης	
5	Παπαδόπουλος Σταύρος	
6	Καμπουράκη Μελίτη	
7	Τσακυρίδης Σάκης	
8	Τελλίδης Μίλτος	Θεσσαλονίκης
9	Μπαξεβάνης Γεώργιος	
10	Αλεξανδρίδης Δημήτρης	
11	Δασκαλάκης Χριστόφορος	
12	Φακά Ευριδίκη	N. Σμύρνης
13	Ζωνομέση Ελένη	Σάμου
14	Ψυλλάς Σταμάτης	
15	Καρνουπάκης Γιάννης	Χίου
16	Γιαννάς Γιώργος	
17	Καραβάνος Χαράλαμπος	Χανίων
18	Γαλανός Ανδρέας	Ηρακλείου
19	Διζικίρης Ιάκωβος	Φωτογράφος μας

Θεσμός έγινε πλέον το Generali Trophy, η φθινοπωρινή θαλάσσια εκστρατεία με φουσκωτά των κορυφαίων του Agency, στα ελληνικά νησιά. Για δεύτερη συνεχή χρονιά, οι συνεργάτες της Generali που πρώτευαν στον διαγωνισμό του δικτύου Agency, αποφάσισαν να εκδράμουν ως άλλοι αργοναύτες στο Αιγαίο και να αποχαιρετήσουν όλοι μαζί το καλοκαίρι. Το Generali Trophy, μία πρωτοβουλία της διοίκησης που υιοθετήθηκε με ενθουσιασμό από το δίκτυο των ασφαλιστικών συμβούλων, φέρνει πιο κοντά τους συνεργάτες με την εταιρεία και επιβεβαιώνει την σχέση αμοι-



βαίας εμπιστοσύνης, τους στενούς δεσμούς, και την κοινή πορεία της Generali και του ανθρώπινου δυναμικού των πωλήσεων. Έχοντας ταξιδέψει με την εταιρεία σε μακρινούς προορισμούς ανά τον κόσμο, οι συνεργάτες του δικτύου Agency είχαν την ευκαιρία με αφορμή το Generali Trophy να απολαύσουν και τις μοναδικές ομορφιές της χώρας μας.

Τα φουσκωτά της ομάδας Generali έβαλαν πλώρη για την πανέμορφη Μήλο. Ένα νησί ζωντανό μνημείο της φύσης με έντονα γεωλογικά χαρακτηριστικά, και αμέτρητες παραλίες, μοναδικής ομορφιάς. Οι πιο τολμηροί ξεκίνησαν από την Αθήνα, και δαμάζοντας τα κύματα βρέθηκαν στο νησί της Αφροδίτης, όπου συνάντησαν τους υπόλοιπους συνεργάτες τους.



Στις Πρέσπες η Διεύθυνση Γ. Αναστασίου

Ταξίδι έκπληξη στο Πλατύ Πρεσπών προσέφερε στους συνεργάτες που κατάφεραν υψηλή παραγωγή η Διεύθυνση Αναστασίου Γεωργίου. Εκεί βρέθηκαν οι συνεργάτες των γραφείων, ο Διευθυντής Γρ. Πωλήσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής κύριος Αναστασίου Γεώργιος, ο Συντονιστής του Γρ. Πωλήσεων Ξάνθης, κύριος Κόλτσος Αθανάσιος, η Συντονίστρια του Γρ. Πωλήσεων Θεσσαλονίκης, κυρία Παπαευθυμίου



Ευαγγελία, καθώς και οι βραβευμένοι συνεργάτες, κύριος Βογιατζής Παντελής και κύριος Κοσμάδης Θωμάς, ο οποίος συμπεριλήφθηκε και στο Club της Επιθεώρησης για την υψηλή παραγωγή του. Να σημειωθεί ότι κατά την διάρκεια του ταξιδιού πραγματοποιήθηκε η βράβευση του κου Βογιατζή για την υψηλή παραγωγή στο διαγωνισμό ταξιδιού Πρεσπών 2012, από τον Διευθυντή κο. Αναστασίου Γεώργιο.



Νέα προϊόντα επαγγελματικής ευθύνης

Νέα προγράμματα ασφάλισης επαγγελματικής ευθύνης -Professional Indemnity- για ελεύθερους επαγγελματίες και ανώτερα στελέχη επιχειρήσεων -Directors & Officers- προωθεί στην αγορά η Interasco ΑΕΓΑ. Τα νέα προγράμματα παρουσιάστηκαν σε συνάντηση εργασίας σε κεντρικό ξενοδοχείο της Αθήνας, όπου περισσότεροι από τετρακόσιοι συνεργάτες πωλήσεων της Interasco είχαν την ευκαιρία να παρακολουθήσουν εμπειριστάμενες τοποθετήσεις από εξειδικευμένους ομιλητές, οι οποίες κάλυψαν το πλήρες φάσμα λειτουργίας των προγραμμάτων αστικής ευθύνης τόσο στην ελληνική όσο και στη διεθνή ασφαλιστική αγορά, ενώ πληροφόρήθηκαν επίσης για το νομικό πλαίσιο που διέπει αυτή τη στιγμή την υποχρέωση κάλυψης έναντι αστικής ευθύνης για πάρα πολλές κατηγορίες ελευθέρων επαγγελματιών. Ιδιαίτερη έμφαση δόθηκε στην παρουσίαση στοιχείων από ώριμες ασφαλιστικές αγορές που καταδεικνύουν τη σαφή αναπτυξιακή προοπτική των προγραμμάτων αυτών για τα επόμενα χρόνια στην ελληνική αγορά, καθώς αφενός οι απαιτήσεις αποζημίωσης αγγίζουν πλέον και μη παραδοσιακά επαγγέλματα, ενώ ταυτόχρονα ο αριθμός των δικαστικών αποφάσεων ολοένα και αυξάνεται, με τη συμβολή και της



Ο κ. Κάρολος Σαΐας



Ο κ. Κωνσταντίνος Κοτσιλίνης

τρέχουσας οικονομικής κρίσης. Ξεχωριστή νότα στην εκδήλωση έδωσε η παρουσίαση των προγραμμάτων που καλύπτουν λογιστές, δικηγόρους, αρχιτέκτονες-πολιτικούς μηχανικούς αλλά και ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές, καθώς και ανώτατα και ανώτερα στελέχη επιχειρήσεων και μέλη Διοικητικών Συμβουλίων Εταιρειών, με ιδιαίτερα ευνοϊκούς όρους και εξόχως ανταγωνιστικά ασφάλιστρα. Χαιρετισμό στη συνάντηση απεύθυναν οι κκ. Κωνσταντίνος Κοτσιλίνης, πρόεδρος Δ.Σ. της Interasco ΑΕΓΑ, Κάρολος Σαΐας, Διευθύνων σύμβουλος της Interasco ΑΕΓΑ και Sammy Bassat, Executive Vice-president Harel International, ενώ συμμετείχαν επίσης η κα Sofia Mor, Insurance & Risk Management Consultant, και οι κκ.

Δημήτριος Γαλάνης, νομικός σύμβουλος και μέλος Δ.Σ. της Interasco ΑΕΓΑ, Θεόδωρος Ζαχαρόπουλος, Διευθυντής πωλήσεων & Marketing και Ιωάννης Αγαπίου, τεχνικός Διευθυντής της εταιρείας. Οι συνεργάτες μας και το στελεχιακό δυναμικό μας, από κοινού με την υψηλή μας φερεγγυότητα και τον εξαιρετικά ισχυρό ισολογισμό μας, αποτελούν τα μεγαλύτερα εχέγγυα για τη μελλοντική μας ανάπτυξη, τόνισε στον χαιρετισμό του ο Διευθύνων σύμβουλος της Interasco ΑΕΓΑ κ. Κάρολος Σαΐας. Σημείωσε ακόμη ότι μέσα στην τρέχουσα δυσμενή οικονομική συγκυρία η Interasco αποτελεί ασπίδα προστασίας για τους ασφαλισμένους και τους συνεργάτες που την εμπιστεύονται.

[Comergon] Αποκλειστικός εταίρος της IBN

Σημαντική εξέλιξη αποτελεί η νέα εκπροσώπηση της Comergon, η οποία όπως σημειώνεται, επελέγη να αποτελέσει τον αποκλειστικό εταίρο του IBN (International Benefits Network) για την Ελλάδα, την Κύπρο και την Αίγυπτο. Το IBN είναι ένα ανεξάρτητο παγκόσμιο δίκτυο Μεσιτών Ασφαλίσεων, Αναλογιστών και συμβουλευτικών εταιρειών που δραστηριοποιούνται στον χώρο των Employee Benefits και εκ-



Ο κ. ο Γιώργος Ζαφειρίου

προσωπείται σε περισσότερες από 70 χώρες παγκοσμίως. Η Comergon διαθέτει εξειδικευμένο τμήμα "Employee Benefits", με σημαντικό πελατολόγιο ελληνικών και αλλοδαπών/πολυεθνικών επιχειρήσεων. Η νέα αυτή συνεργασία θα δώσει πολύτιμα εργαλεία, περισσότερες λύσεις και σημαντική ανταλλαγή know-how με απώτερο στόχο την ακόμη καλύτερη εξυπηρέτηση εργαζομένων και εργαζομένων στον χώρο των "Employee Benefits".



Νέος σταθμός

Ο εταιρικός σταθμός της Glassdrive μεταφέρθηκε από τα Γλυκά Νερά στην Λεωφόρο Μεσογείων 399, στην Αγία Παρασκευή. Ο καινούργιος σταθμός είναι έκτασης 200 τ.μ. και θα εξυπηρετεί τις περιοχές Χολαργού, Αγίας Παρασκευής, Παλλήνης, Παπάγου, Γλυκών Νερών, Μελισσίων και Χαλανδρίου.



σίγουρα, γρήγορα...απλά!

Η Interasco εξ-ασφάλιση...εγγυάται.

...γιατί είμαστε στον ασφαλιστικό χώρο από το 1890.

...γιατί πάνω από 120 χρόνια συνεργαζόμαστε με συνέπεια, έντιμα και αρμονικά με όλους τους συνεργάτες μας.

...γιατί σήμερα σαν μέλος του ομίλου Hagel που έχει 2 εκ. πελάτες, 1,5€ δις κύκλο εργασιών, 620.000.000€ ίδια κεφάλαια και 18,5€ δις επενδυμένα κεφάλαια είμαστε δυνατόι 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!**



interasco
Ασφαλιστική Εταιρεία

Κηφισίας 188 & Νέστωρος 1, 152 31 Χαλάνδρι,
Τηλ.: +30 210 6776111, Fax: +30 210 6776035,
www.interasco.gr, e-mail: info@interasco.gr

ΝΑΙ
ΕΙΔΗΣΕΙΣ

INTERAMERICAN
PART OF ACHMEA

Πρόγραμμα προσωπικού ατυχήματος

Τη λογική του συστήματος ασφαλιστικών καλύψεων και όχι του μεμονωμένου προϊόντος ακολουθεί η Interamerican και στο προσωπικό ατύχημα, με το νέο πρόγραμμα που προωθεί στην αγορά.

Το πρόγραμμα Προσωπικού Ατυχήματος εντάσσεται στον κλάδο γενικών ατυχημάτων

και περιλαμβάνει τρία πακέτα καλύψεων: classic, extra και total. Προσφέρεται αυτοτελώς για την αντιμετώπιση ατυχημάτων, καθώς και συμπληρωματικά σε υφιστάμενα προγράμματα ασφάλισης ζωής και υγείας.

Τα χαρακτηριστικά που καθιστούν το πρόγραμμα Προσωπικού Ατυχήματος μοναδικό,

σε συνδυασμό με τα οικονομικά ασφάλιστρα, είναι:

- η παροχή των υπηρεσιών Άμεσης Ιατρικής Βοήθειας και στα τρία πακέτα καλύψεων
- η ενιαία και απλή τιμολόγηση, ανεξαρτήτως επαγγέλματος του ασφαλιζόμενου
- η πρωτοποριακή αντιμετώ-

πιση προοδευτικής αύξησης των παροχών μόνιμης ολικής και μόνιμης μερικής ανικανότητας από ατύχημα, που μπορούν να φθάσουν μέχρι και το 300% του κεφαλαίου απώλειας ζωής από ατύχημα, όταν το ποσοστό μόνιμης μερικής ανικανότητας είναι πάνω από 25%.

Στη Θεσσαλονίκη το MDRT 3d WorkShop

Με ιδιαίτερη επιτυχία και μεγάλη συμμετοχή πραγματοποιήθηκε το τρίτο MDRT workshop αυτή τη φορά στη Θεσσαλονίκη. Η εκδήλωση 'άνοιξε' με το καλωσόρισμα του υπεύθυνου επικοινωνίας μελών του MDRT για την Β. Ελλάδα και Κυριάκο Χατζηστεφάνου ο οποίος υποδέχθηκε τους συμμετέχοντες, την ομάδα του MDRT και τον πρόεδρο Ελλάδας του οργανισμού που παραβρέθηκαν όλοι εκεί

σε μια προσπάθεια καλύτερου συντονισμού στο πρώτο εργαστήριο που διοργανώθηκε στη Θεσσαλονίκη. Από την πλευρά του ο πρόεδρος του MDRT Ελλάδας, κος Δημοσθένης Συκοβάρης συνοπτικά ανέλυσε την πορεία και τους στόχους του MDRT στην Ελλάδα για το 2012-2013. Στη συνέχεια μίλησε για τη δυναμική που μπορεί να προσδώσει στους ασφαλιστικούς συμβούλους ο θεσμός του



"mentoring" που εφαρμόζεται σε μεγάλο βαθμό στο εξωτερικό με θεαματικά αποτελέσματα.

AIGAION
Α Σ Φ Α Λ Ι Σ Τ Ι Κ Η Α. Ε.

Νέα ασφαλιστικά προϊόντα

Με επιτυχία πραγματοποιήθηκε σε γνωστό ξενοδοχείο της Αθήνας η συγκέντρωση των συνεργατών της «AIGAION Ασφαλιστική, όπου παρευρέθηκαν ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος Νικόλαος Βελλιάδης και περισσότεροι από 220 συνεργάτες. Η παρουσίαση ξεκίνησε με την Μέλπω Καλλιγέρη, διευθύντρια Κλάδου περιουσίας και γενικών ασφαλίσεων, η οποία ανέπτυξε τις νέες καλύψεις του πακέτου ασφάλισης «Ασφαλής Στέγη», το νέο τιμολόγιο αστικής ευθύνης ιατρών και τα προγράμ-



ματα αστικής ευθύνης και προσωπικού ατυχήματος. Στην συνέχεια η Σίσσυ Σημαντήρα, Yacht Line Manager, εξήγησε και ανέλυσε το προεδρικό διάταγμα για την ασφάλιση πλοιοκτητών για ναυτικές απαιτήσεις. Ο Στέλιος Ιορδανόπουλος, διευθυντής αποζημιώσεων, παρουσίασε ενδιαφέροντα στατιστικά στοιχεία, που αποδεικνύουν την ταχύτι-

τα διεκπεραίωσης των ζημιών και πληρωμής των αποζημιώσεων. Ο Άρης Σταματόπουλος, τεχνικός διευθυντής, παρουσίασε τις προθέσεις της εταιρείας αναφορικά με την τιμολογιακή πολιτική της για το 2013, ενώ το στέλεχος της τεχνικής διεύθυνσης Θεόδωρος Μακρής παρουσίασε το σύστημα της ηλεκτρονικής διαχείρισης χαρτοφυλακίου.

Eurolife ERB Ασφαλιστική

Advanced Program in Management for Insurance Executives

Με μεγάλη επιτυχία έληξε ο 1ος κύκλος του προγράμματος «Advanced Program in Management for Insurance Executives» που σχεδίασε και πραγματοποίησε για επιλεγμένους συνεργάτες της η Eurolife ERB Ασφαλιστική, σε συνεργασία με το Τμήμα Οργάνωσης και Διοίκησης Επιχειρήσεων του Πανεπιστημίου Πειραιώς και εισηγητές διακεκριμένους καθηγητές του Μεταπτυχιακού Προγράμματος του Πανεπιστημίου.

Το εκπαιδευτικό πρόγραμμα ξεκίνησε τον Μάιο κι ολοκληρώθηκε τον Οκτώβριο του 2012, καλύπτοντας 5 συνολικά ενότητες, σε 40 ώρες διδασκαλίας.



ΝΟΜΙΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ



Μην επιτρέψετε στην κρίση να θολώσει την κρίση σας...

Με τα προγράμματα μας διευκολύνεται η πρόσβαση του κάθε πολίτη στην δικαιοσύνη αφού απαλλάσσεται από την πληρωμή όλων των αναγκαίων δικαστικών δαπανημάτων.

Τι πληρώνει η ARAG

- τις αμοιβές δικηγόρων επιλογής του ασφαλισμένου
- τα δικαστικά έξοδα
- τις αμοιβές των διορισθέντων πραγματογνωμόνων
- τα έξοδα δικαστικών επιμελητών
- τις αποζημιώσεις κλητευθέντων μαρτύρων
- τα έξοδα προσφυγών ενώπιον των διοικητικών αρχών
- τις αναγκαίες προκαταβολές δικαστικών εξόδων
- και την επιδικασθείσα στον αντίδικο δικαστική δαπάνη

ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΝΟΜΙΚΗΣ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ

Αθήνα: 210 74 90 800 - Θεσσαλονίκη: 2310 520 720 - Πάτρα: 2610 275 211
e-mail: info@arag.gr | thessaloniki@arag.gr | patra@arag.gr

www.arag.gr



ΝΟΜΙΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ



Μην επιτρέψετε στην κρίση να θολώσει την κρίση σας...

Με τα προγράμματα μας διευκολύνεται η πρόσβαση του κάθε πολίτη στην δικαιοσύνη αφού απαλλάσσεται από την πληρωμή όλων των αναγκαίων δικαστικών δαπανημάτων.

Τι πληρώνει η ARAG

- τις αμοιβές δικηγόρων επιλογής του ασφαλισμένου
- τα δικαστικά έξοδα
- τις αμοιβές των διορισθέντων πραγματογνωμόνων
- τα έξοδα δικαστικών επιμελητών
- τις αποζημιώσεις κλητευθέντων μαρτύρων
- τα έξοδα προσφυγών ενώπιον των διοικητικών αρχών
- τις αναγκαίες προκαταβολές δικαστικών εξόδων
- και την επιδικασθείσα στον αντίδικο δικαστική δαπάνη

ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΝΟΜΙΚΗΣ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ

Αθήνα: 210 74 90 800 - Θεσσαλονίκη: 2310 520 720 - Πάτρα: 2610 275 211
e-mail: info@arag.gr | thessaloniki@arag.gr | patra@arag.gr

www.arag.gr

Χρυσός Χορηγός του Spetses Mini Marathon

Για δεύτερη συνεχή χρονία, η ING μέσω του προγράμματος εταιρικής Υπευθυνότητας «Ζήσε Υπεύθυνα!» που σχεδιάζει και υλοποιεί, ήταν ο Χρυσός Χορηγός της διοργάνωσης Spetses Mini Marathon, που πραγματοποιήθηκε στις Σπέτσες. Εμπλουτισμένη από την προηγούμενη χρονιά, η φετινή διοργάνωση περιελάμβανε εκτός από τους αγώνες δρόμου 5 και 26 χιλιομέτρων, και κολυμβητικό αγώνα του δι-άπλου Σπετσών-Κόστα 2,5 και 5 χιλιομέτρων, παιδικό αγώνα 1.000 μέτρων και ποδηλατικό γύρο του νησιού. Το γραφικό νησί των Σπετσών, σε συνδυασμό με τις εξαιρετικές καιρικές συνθήκες που επικρατούσαν και την άρτια διοργάνωση συντέλεσαν στο να ολοκληρωθεί το τριήμερο με απόλυτη επιτυχία.

Η ING στηρίζει τη διοργάνωση με Χρυσή Χορηγία από την αρχή της, αφού η ευγενής άμιλλα και η σκληρή, συστηματική προετοιμασία για την επίτευξη του στόχου, αρχές που προβάλλονται μέσα από τον Αγώνα, αποτελούν θεμελιώδεις αρχές, οι οποίες ευθυγραμμίζονται με τις αξίες της εταιρείας.



Πάνω αριστερά, οι νικητές του αγώνα των 26 χιλιομέτρων βραβεύονται από τον Γενικό Διευθυντή Marketing & Bancassurance κ. Μάνο Χειράκη. Πάνω δεξιά, άνθρωποι της ING μοίραζαν στους παρευρισκόμενους καφέλα και μπλούζες ενώ τους ενημέρωναν για τα προϊόντα της εταιρείας. Αριστερά, ο νικητής του παιδικού μααραθωνίου.

Φέτος, η ING θέσπισε το ειδικό βραβείο «ING Award» για την επιβράβευση της ανάδειξης του αθλητικού πνεύματος και των ιδεωδών του αγώνα. Η κα Σοφία Ρασιόπουλου Γενική Διευθύντρια Πωλήσεων ING

και ο κ. Μάνος Χειράκης, Γενικός Διευθυντής Marketing & Bancassurance, τίμησαν απονεμώντας το βραβείο «ING Award» στην ομάδα των παιδιών από το Ελληνικό Παιδικό Χωριό που ταξίδεψε από τη

Θεσσαλονίκη στις Σπέτσες για να συμμετάσχει στον παιδικό μααραθωνίο, γεμίζοντας το νησί με παιδικά χαμόγελα! Ενισχύοντας την τιμητική αυτή διάκριση, η ING στήριξε οικονομικά το ίδρυμα. Ακολουθώντας τη διεθνή πρακτική του Ομίλου ING, η ING Ελλάδος δημιούργησε φέτος την ING Running Team, τη δική της ομάδα δρομέων με υπαλλήλους των κεντρικών γραφείων αλλά και στελέχη του Δικτύου Πωλήσεων. Η ING Running Team που συγκέντρωσε περισσότερα από 50 μέλη προπονήθηκε με εξειδικευμένο προπονητή μααραθωνίων στο Άλσος Νέας Σμύρνης για την προετοιμασία της για τον αγώνα. Το πρόγραμμα Εταιρικής Υπευθυνότητας της ING «Ζήσε Υπεύθυνα!» σχεδιάζεται και υλοποιείται στην Ελλάδα σε απόλυτη αρμονία με τις αντίστοιχες πρωτοβουλίες του παγκόσμιου οργανισμού ING. Ο Όμιλος ING άλλωστε στηρίζει σε παγκόσμιο επίπεδο τέτοιου είδους πρωτοβουλίες, όπως τους «ING New York Marathon», «ING Miami Marathon» και «ING Europe Marathon», με τους οποίους έχει συνδεθεί άμεσα η επωνυμία της.

Ασφαλώς πιο φθηνά... και με δόσεις

Με νέες προσφορές συνεχίζει η Prime την ανάπτυξη της προσφέροντας εκπτώσεις, 2-3 άτοκες δόσεις μέσω πιστωτικών καρτών και επιβράβευση καλών οδηγών. Η νέα τιμολογιακή πολιτική με σύνθημα «Ασφαλώς πιο φθηνά... και με δόσεις!» δίνει λύσεις στους Έλληνες καταναλωτές που χτύπησε η οικονομική κρίση και επιθυμούν να είναι ασφαλισμένοι με φθινό κόστος. Ταυτόχρονα εξυπηρετεί τους συνεργάτες ασφαλι-

στές της να συγκρατήσουν το πελατολόγιο που έχουν, να το επεκτείνουν μέχρι να έρθει ανάκαμψη ή να αναζητήσουν αυτούς που εγκαταλείπουν τα μεγάλα ασφάλιστρα. Ειδικότερα σύμφωνα με εγκύκλιο προς όλους τους συνεργάτες γνωστοποιείται πως η εταιρεία δίνει άμεσα τη δυνατότητα στους πελάτες σας, οι οποίοι πληρώνουν τα συμβόλαια τους μέσω ταχυπληρωμής, όλων των κλάδων να καταβάλουν το ασφάλιστρο τους, σε 2 ή 3 άτοκες δόσεις με χρέωση της πιστωτικής τους κάρτας (VISA ή MASTERCARD).



Μπορώ να μειώσω τα ασφάλιστρα χωρίς να περιορίσω τις καλύψεις μου.

Ασφαλώς, πιο φθηνά... και με δόσεις!

Επειδή η ασφάλιστρο της υγείας, της περιουσίας ή του αυτοκινήτου σας είναι απαραίτητο, μπορείτε να το μειώσετε το ποσό που πληρώνετε σε ασφάλιστρο, χωρίς να περιορίσετε καλύψεις από το συμβόλαιό σας.

Είναι True Leader

Ως μία από τις 42 κορυφαίες εταιρείες στην Ελλάδα, διακρίθηκε η Υδρόγειος Ασφαλιστική, με βάση τα αντικειμενικά και μετρήσιμα κριτήρια του ετήσιου θεσμού ICAP. Οι 42 «True Leaders» αναδείχθηκαν φέτος μέσα από έναν αριθμό 24.000 εταιρειών και ομίλων που δημοσίευσαν ισολογισμό το 2011. Ο θεσμός αναδεικνύει τις εταιρείες και τους ομίλους-ηγέτες που πληρούν ταυτόχρονα μία σειρά από συγκεκριμένα μετρήσιμα και αντικειμενικά κριτήρια, βάση δημοσιευμένων αποτελεσμάτων. Τα κριτήρια που ανέδειξαν την Υδρόγειο μεταξύ αυτών συνοψίζονται στα ακόλουθα:

1. Κερδοφορία 2011. Με

βάση τα στοιχεία του ετήσιου οδηγού της ICAP «Business Leaders in Greece», η Υδρόγειος ήταν ανάμεσα:

Στις 500 μεγαλύτερες εταιρείες βάσει EBITDA (στην 169η θέση της λίστας, από την 466η θέση το 2010, μία ανάπτυξη 131,24%)

Στους 200 μεγαλύτερους ομίλους βάσει EBITDA (στη 86η θέση της λίστας, από την 169η θέση το 2010, παρουσιάζοντας μία ανάπτυξη 103,96%).

2. Αριθμός και Αύξηση Προσωπικού 2011. Με βάση τα στοιχεία του ετήσιου οδηγού της ICAP «Leading Employers in Greece», η Υδρόγειος ήταν ανάμεσα:

Στις 100 εταιρείες με τη μεγαλύτερη αύξηση προσωπικού το 2011 (+5,22%)



Ο κ. Αναστάσιος Κασκαρέλης παραλαμβάνει το βραβείο

Ανάμεσα στις 500 εταιρείες με τον μεγαλύτερο αριθμό προσωπικού.

3. Θέση στον Κλάδο. Η Υδρόγειος κατέχει μία από τις 10 κορυφαίες θέσεις στον κλάδο της (Ασφαλιστικές Εταιρείες), και συγκεκριμένα την 8η θέση (βάση κύκλου εργασιών το 2011).

«Το 2013 η Υδρόγειος Ασφαλιστική συμπληρώνει 40 χρό-

νια επιτυχημένης πορείας στην ελληνική αγορά αποδεικνύοντας, με τον καλύτερο τρόπο, ότι η ελληνική επιχειρηματικότητα μπορεί να πετύχει πολλά, ακόμη και σε δύσκολους καιρούς», δήλωσε ο Αναστάσιος Κασκαρέλης, Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της Υδρογείου παραλαμβάνοντας το βραβείο των «True Leaders».

Βραβεύσεις στη LIMRA

Διακεκριμένα στελέχη της International Life βραβεύθηκαν στο 10ο συνέδριο κορυφαίων ασφαλιστικών συμβούλων Ζωής LIMRA, το Συνέδριο των καταξιωμένων ασφαλιστικών συμβούλων Ζωής από την Ελλάδα και την Κύπρο.

Το Συνέδριο πραγματοποιήθηκε σε κεντρικό ξενοδοχείο της Αθήνας και τιμήθηκαν οι συνεργάτες της εταιρείας που ξεχώρισαν τη διετία 2010-2011.

Συγκεκριμένα, στις τρεις πρώτες θέσεις της εταιρείας διακρίθηκαν οι κ.κ. Ηλίας Αποστολόπουλος (υποκατάστημα Καλλιθέας), με υπερκάλυψη του 150% του στόχου, και Κωνσταντίνος Φλόκας (υποκατάστημα Καλλιθέας), με υπερκάλυψη του 150% του στόχου, οι οποίοι έλαβαν και τη δι-

άκριση ισόβιου μέλους, καθώς και ο Νίκος Κομπόγιωργας (υποκατάστημα Καλλιθέας), ο οποίος υπερκάλυψε το 150% του στόχου. Επίσης, τιμητικές διακρίσεις κορυφαίων ασφαλιστών Ζωής απονεμήθηκαν στους κ.κ. Χαράλαμπος Γεωργάκος (υποκατάστημα Θεσσαλονίκης), Παντελή Ευθυμιάδη (υποκατάστημα Π. Τοπκαναλή στη Δράμα), Σοφία Ζερβουδάκη (υποκατάστημα Καλλιθέας), Δημήτρης Μακρή (υποκατάστημα Γ. Χατζή στην Αθήνα), Νίκη Νόμπελη (υποκατάστημα Κηφισιάς), Γιάννη Πετρούλακη (υποκατάστημα Π. Τζοάνου στην Κόρινθο), Αριστέα Σπυριδάκου (υποκατάστημα Π. Κυρανάκη στην Αθήνα), Δημοσθένη Συκοβάκη (υποκατάστημα Χαλκίδας) και Θωμά Χατζηγιάννου (υποκατάστημα Νάουσας).

Με μια ματιά

■ Η AXA Ασφαλιστική στήριξε την «Ευρωπαϊκή Νύχτα Χωρίς Ατυχήματα» που διοργάνωσε για 6η συνεχόμενη χρονιά το Ινστιτούτο Οδικής Ασφάλειας «Πάνος Μυλωνάς» (IOAS - www.ioas.gr). Η AXA χορήγησε τα επιστόμια αλκοολόμετρων για τη διενέργεια αλκοτέστ στους νέους και παράλληλα, με τη βοήθεια των εθελοντών της εταιρείας, παρότρυνε τους νέους να μην καταναλώσουν αλκοόλ, εάν ήταν οι επιλεγμένοι οδηγοί της παρέας τους.

■ Στα μέσα μαζικής ενημέρωσης τρέχει η νέα διαφημιστική καμπάνια της Ατλαντικής Ένωσης που έχει βασιστεί στη Δωρεάν Κάρτα Πρόληψης Υγείας, η οποία συνοδεύει κάθε ασφαλιστήριο συμβόλαιο αυτοκινήτου και καλύπτει τον οδηγό και την οικογένειά του. Η διαφημιστική καμπάνια τρέχει ήδη στην τηλεόραση και θα επεκταθεί στο ραδιόφωνο και στο Διαδίκτυο. Για να δείτε τη νέα καμπάνια, ακολουθήστε τον παρακάτω σύνδεσμο: <http://www.atlantikienosi.gr>

Ασφάλισε την ταινία «Αν...»

Με αντασφαλιστική κάλυψη ασφάλισε κατά παντός κινδύνου, προσωπικό ατύχημα πρωταγωνιστών, αστικές ευθύνες προς τρίτους, βεσιτάριο, φιλμ, μοντάζ κ.λπ. η Prime Insurance την ταινία ο «Αν...». Πρόκειται για την πρώτη κινηματογραφική δουλειά του Χριστόφορου Παπακαλιάτη που η επίσημη πρεμιέρα πραγματοποιήθηκε στα Village Cinemas (στο The Mall Athens). Παρόντες ο Χριστόφορος Παπακαλιάτης, με την τριπλή ιδιότητα του σκηνοθέτη, σεναριογράφου και πρωταγωνιστή, η Μαρίνα Καλογήρου, η Θέμις Μπαζάκα, η Μαρία Σολωμού, ο Βασίλης Χαρα-



Ελπίδα Σπύρου, Δημήτρης Κοντομινάς και Ευάγγελος Σπύρου, από την πρεμιέρα της ταινίας «Αν...».

λαμπόπουλος και ο Φάνης Μουρατίδης. Προσκεκλημένοι της Village, η αφρόκρεμα της καλλιτεχνικής και επιχειρηματικής Αθήνας, απόλαυσε μια ξεχωριστή ταινία που έκλεψε καρδιές και εντυπω-

σεις. Να σημειωθεί η ταινία στις πρώτες τέσσερις ημέρες προβολής της «έκοψε» 98.789 εισιτήρια πανελλαδικά, γεγονός που τη φέρνει στην πρώτη θέση του ελληνικού box-office για φέτος.



■ Ένα σημαντικό διήμερο συνέδριο οργάνωσε η ασφαλιστική κοινοπραξία EURAPCO με τη συμμετοχή εκπροσώπων των ευρωπαϊκών εταιρειών-μελών της, μεταξύ των οποίων περιλαμβάνεται και η INTERAMERICAN. Θέμα του συνεδρίου ήταν οι διεθνείς αποζημιώσεις στον κλάδο περιουσίας, με έμφαση στους μεγάλους λογαριασμούς.

■ Η SAS Ελλάδος στηρίζει ενεργά το Μεταπτυχιακό Επιπέδου Πρόγραμμα Σπουδών για τον Εσωτερικό Έλεγχο του Εθνικού και Καποδιστριακού Πανεπιστημίου Αθηνών.

■ Σταθερά ανοδική πορεία σημειώνει το πρόγραμμα Home Loan που προσφέρει η International Life, απαντώντας στις ανάγκες των δανειοληπτών σε μια εξαιρετικά δύσκολη χρονική περίοδο. Το νέο αυτό προϊόν, που απευθύνεται σε όλους όσοι έχουν προχωρήσει σε αγορά κύριας ή εξοχικής κατοικίας με σύναψη τραπεζικού δανείου, παρέχει μια εναλλακτική στην υποχρέωση του δανειολήπτη για ασφάλιση του δανείου του, σε ιδιαίτερα ανταγωνιστικές τιμές.

Νέα κανάλια πληρωμής ασφαλίσεων

Τη δυνατότητα εξόφλησης των ασφαλιστήριων συμβολαίων με εναλλακτικούς τρόπους παρέχει η Ευρώπη ΑΕΓΑ, με στόχο την καλύτερη εξυπηρέτηση των πελατών της. Ειδικότερα η εξόφληση μπορεί να γίνει:

- Μέσω ειδοποιητηρίου πληρωμής ΕΛΤΑ
- Εφεξής για τα συμβόλαια θα προηγείται προειδοποίηση με το ποσόν των ασφαλίσεων και το χρονικό περιθώριο της πληρωμής.
- Σύντομα μέσω του διατραπεζικού συστήματος ΔΙΑΣ:
- Στα Δίκτυα εξυπηρέτησης της EUROBANK EFG
- Στα διαθέσιμα Δίκτυα Εξυπηρέτησης και άλλων τραπεζών.
- Δυνατοί τρόποι εξόφλησης που προσφέρουν οι τράπεζες που έχουν ενταχθεί στο

Διατραπεζικό Ηλεκτρονικό Σύστημα εξόφλησης είναι:

- Μέσω πάγιας εντολής με χρέωση του τραπεζικού λογαριασμού.
- Μέσω πάγιας εντολής με χρέωση της πιστωτικής κάρτας.
- Με χρέωση του τραπεζικού λογαριασμού.
- Με Μετρητά σε καταστήματα τραπεζών
- Μέσω Web Banking στις συνεργαζόμενες τράπεζες.
- Μέσω Phone Banking στις τράπεζες

Να σημειωθεί ότι οι κυριότερες τράπεζες με τις οποίες συνεργάζεται η εταιρεία είναι η Εθνική Τράπεζα, η Alpha Bank, η EFG Eurobank, η Πειραιώς και η Probank.

Με χρέωση πιστωτικής κάρτας VISA, MASTERCARD & PREPAID (οποιασδήποτε τράπεζας)

μέσω του ηλεκτρονικού συστήματος ασφαλών τραπεζικών συναλλαγών www.liverpay.gr της EUROBANK EFG

Δυνατότητα επιλογής χώρου και χρόνου παράδοσης του συμβολαίου, μέσω εισπρακτορά, χωρίς επιπλέον κόστος

Ηλεκτρονική εφαρμογή «Τυπώνω-Πληρώνω» Europe Payment

Παράλληλα η Ευρώπη ΑΕΓΑ, στο πλαίσιο εκσυγχρονισμού της, έχει θέσει σε λειτουργία από τις 20 Νοεμβρίου 2012 τη νέα ηλεκτρονική εφαρμογή «Τυπώνω-Πληρώνω» Europe Payment. Ο συνεργάτης αποδίδει τα ασφαλιστήρια μόνο των εκτυπωμένων συμβολαίων, σύμφωνα με τις προδιαγραφές που έχουν οριστεί μεταξύ αυτού και της εταιρείας. Η εφαρμογή επιτρέπει την κα-



Ο κ. Νίκος Μακρόπουλος, Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της Ευρώπη ΑΕΓΑ

λύτερη οργάνωση του χαρτοφυλακίου των συνεργατών, τον καθημερινό έλεγχο των ασφαλιστήριων συμβολαίων καθώς και την άμεση εκπαιδότησή τους. Όπως αναφέρει η εταιρεία, η εφαρμογή είναι εύκολη και φιλική για τον χρήστη. Οι ως άνω τρόποι πληρωμής παρέχουν σημαντικά οφέλη στους συνεργάτες μας διότι αφενός μειώνεται το λειτουργικό κόστος του γραφείου τους και αφετέρου αποδεδειγμένα από τη χρονοβόρα διαδικασία της εισπραξης.

MetLife Alico™ Έμφαση στις πωλήσεις

Ω Με μεγάλη επιτυχία πραγματοποιήθηκε στη λίμνη Πλαστήρα το ετήσιο συνέδριο του κύκλου επιτυχημένων ασφαλιστών της MetLife Alico, στο οποίο παραβρέθηκαν οι κορυφαίοι συνεργάτες της εταιρείας από όλη την Ελλάδα, μαζί με τις οικογένειές τους. Στις εργασίες του Συνεδρίου συμμετείχαν ο κ. Μ. Χατζηδημητρίου, Head of Eastern & Southern Europe, MetLife, ο κ. Δ. Μαζαράκης, Γενικός Διευθυντής της MetLife Alico στην Ελλάδα, ο κ. Γ. Ζερβουδάκης, Agency Director Ελλάδας, καθώς και άλλα στελέχη της εταιρείας. Οι εργασίες εστιάζθηκαν σε θέματα πωλήσεων, δίνοντας έμφαση στην επίτευξη ακόμη υψηλότερων επιδόσεων, ενώ παράλληλα οι συμμετέχοντες είχαν την ευκαιρία μέσα από ομάδες εργασίας να ανταλλάξουν απόψεις με τους συναδέλφους τους σε θέματα σχετικά με το έργο τους.

Συζητήθηκαν επίσης τα μέχρι τώρα παραγωγικά αποτελέσματα και τέθηκαν οι προτεραιότητες για περαιτέρω αναβάθμιση του επιπέδου υπηρεσιών, έτσι ώστε η εταιρεία ν' ανταποκρίνεται πάντοτε με τον καλύτερο



τρόπο στις πραγματικές ασφαλιστικές ανάγκες των εκατοντάδων χιλιάδων ανθρώπων που την εμπιστεύονται.

Το πρόγραμμα του συνεδρίου είχε σχεδιαστεί με τέτοιον τρόπο ώστε να δώσει τη δυνατότητα στους συμμετέχοντες να εξερευνήσουν τη λίμνη Πλαστήρα και να περιηγηθούν στις πολλές ομορφιές που κρύβει η ευρύτερη περιοχή. Σημειώνεται ότι η MetLife Alico έχει καθιερώσει τον Κύκλο Επιτυχημένων Ασφαλιστών εδώ και τρεις δεκαετίες. Αποτελείται από επαγγελματίες ασφαλιστικούς συμβούλους υψηλού επιπέδου, οι οποίοι με το έργο τους έχουν κατακτήσει μια ξεχωριστή θέση στην εταιρεία, ενώ αναγνωρίζονται ευρύτερα και από ολόκληρη την ελληνική ασφαλιστική αγορά.

Να γιατί είμαστε περιζήτητοι...

- για τις πρωτοποριακές ασφαλιστικές υπηρεσίες
- για τα χαμηλά ασφάλιστρα, τις υψηλές αμοιβές, την αξιοπιστία
- για τις συνεργασίες μας με τις Enterprise Insurance Company Plc, Generali, Εθνική, Chartis και Αγροτική
- για την προσωπική επαφή



Συνεργαστείτε μαζί μας

Αθήνα: Μεσογείων 395, Αγία Παρασκευή, Τ.Κ. 15343 Τηλ: 210-6898710, fax: 210-6898712
Θεσσαλονίκη: Βασ. Όλγας 230 & Αιγαιού, Τ.Κ. 55133 Τηλ: 2310-422307, fax: 2310-422317

ΕΠΑΣΦΑΛΕΙΕΣ

sales@elpaasfaleies.gr

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ
ΔΙΜΗΝΙΑΙΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ - ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΡΕΠΟΡΤΑΖ:

ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΣΠΥΡΟΥ
ΛΑΜΠΡΟΣ ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟΣ
ΚΩΣΤΗΣ ΣΠΥΡΟΥ,
ΧΡΗΣΤΟΣ ΚΙΤΣΙΟΣ
ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΕΣ,
ΦΩΤΟΡΕΠΟΡΤΑΖ VIDEO:
ΚΩΣΤΗΣ ΣΠΥΡΟΥ
ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟ

Κ. ΠΑΠΑΝΤΩΝΟΠΟΥΛΟΣ

ΔΙΑΝΟΜΗ

Π. ΖΑΧΑΡΙΟΥ, ΝΕΝΑ ΜΑΝΤΑ

ΥΠΕΥΘΥΝΗ

ΔΙΑΦΗΜΙΣΗΣ - ΣΥΝΔΡΟΜΩΝ

Γ. ΚΑΛΤΣΩΝΗ

ΤΗΛ. 2103221525 (ΕΣΩΤ. 4)

gkaltsoni@spiroueditions.gr

ΣΥΝΔΡΟΜΕΣ-ΠΩΛΗΣΕΙΣ

ΧΡΗΣΤΟΣ ΠΡΑΜΑΝΤΙΩΤΗΣ

ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΟ

ΓΙΑΝΝΗΣ Γ. ΜΠΟΥΚΟΥΒΑΛΑΣ

www.jmpc.gr

ΔΙΟΡΘΩΣΗ ΚΕΙΜΕΝΩΝ

ΒΑΣΙΛΗΣ ΡΟΥΒΑΛΗΣ

ΕΚΤΥΠΩΣΗ - ΒΙΒΛΙΟΔΕΣΙΑ

IRIS ΕΚΤΥΠΩΣΕΙΣ Α.Ε.Β.Ε

ΔΙΑΝΟΜΗ - ΠΕΡΙΠΤΕΡΑ

ΠΡΑΚΤΟΡΙΟ ΑΡΓΟΣ Α.Ε.

ΕΤΗΣΙΑ ΣΥΝΔΡΟΜΗ

ΙΔΙΩΤΕΣ: 50 € - ΦΟΙΤΗΤΕΣ: 25 €,

ΕΤΑΙΡΙΕΣ - ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ:

100 €, ΤΙΜΗ ΤΕΥΧΟΥΣ: 5 €

ΓΙΑ ΠΛΗΡΟΜΗ ΣΥΝΔΡΟΜΩΝ:

ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ,

ΑΡ. ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ: 51342181/104

ΓΕΩΡΓΙΟΣ - ΚΩΝ/ΝΟΣ ΕΥΑΓΓ. ΣΠΥΡΟΥ

- Ε. ΣΠΥΡΟΥ Ο.Ε. ΕΚΔΟΣΕΙΣ

ΦΙΛΕΛΛΗΝΩΝ 3 - ΑΘΗΝΑ Τ.Κ. 105 57

ΑΦΜ: 999368058

ΔΟΥ: ΔΔ ΑΘΗΝΩΝ, ΤΗΛ: 210-3229.394

- FAX: 210-3257.074



ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΕΝΩΣΗΣ
ΙΔΙΟΚΤΗΤΩΝ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ ΤΥΠΟΥ

ΓΡΑΦΕΙΑ: 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

Ασφαλιστές οργανώστε σωστά το χρόνο σας

2013

JANUARY						
Mo	Tu	We	Th	Fr	Sa	Su
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31			

FEBRUARY						
Mo	Tu	We	Th	Fr	Sa	Su
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28			

MARCH						
Mo	Tu	We	Th	Fr	Sa	Su
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

APRIL						
Mo	Tu	We	Th	Fr	Sa	Su
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31			

MAY						
Mo	Tu	We	Th	Fr	Sa	Su
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

JUNE						
Mo	Tu	We	Th	Fr	Sa	Su
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30

JULY						
Mo	Tu	We	Th	Fr	Sa	Su
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31				

AUGUST						
Mo	Tu	We	Th	Fr	Sa	Su
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

SEPTEMBER						
Mo	Tu	We	Th	Fr	Sa	Su
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30						

OCTOBER						
Mo	Tu	We	Th	Fr	Sa	Su
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31			

NOVEMBER						
Mo	Tu	We	Th	Fr	Sa	Su
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	

DECEMBER						
Mo	Tu	We	Th	Fr	Sa	Su
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31					

Χρόνια Πολλά και καλή χρονιά

ΤΑ ΕΠΩΝΥΜΑ ΑΡΘΡΑ ΕΚΦΡΑΖΟΥΝ ΘΕΣΕΙΣ ΤΩΝ ΑΡΘΡΟΓΡΑΦΩΝ ΚΑΙ ΟΧΙ ΤΟΥ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ «ΝΑΙ»
ΑΠΑΓΟΡΕΥΕΤΑΙ Η ΑΝΑΔΗΜΟΣΙΕΥΣΗ, Η ΑΝΑΠΑΡΑΓΩΓΗ, ΟΛΙΚΗ, ΜΕΡΙΚΗ Ή ΠΕΡΙΛΗΠΤΙΚΗ
Ή ΚΑΤΑ ΠΑΡΑΦΡΑΣΗ Η ΔΙΑΣΚΕΥΗ / ΑΠΟΔΟΣΗ ΤΟΥ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟΥ ΤΟΥ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ ΜΕ ΟΠΟΙΟΝΔΗΠΟΤΕ ΤΡΟΠΟ,
ΜΗΧΑΝΙΚΟ, ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΟ, ΦΩΤΟΤΥΠΙΚΟ, ΗΧΟΓΡΑΦΗΣΗΣ Ή ΑΛΛΟΝ, ΧΩΡΙΣ ΠΡΟΗΓΟΥΜΕΝΗ ΓΡΑΠΤΗ ΑΔΕΙΑ ΤΟΥ
ΕΚΔΟΤΗ. ΝΟΜΟΣ 2121/1993 ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΚΑΙ ΚΑΝΟΝΕΣ ΔΙΕΘΝΟΥΣ ΔΙΚΑΙΟΥ ΠΟΥ ΙΣΧΥΟΥΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ.



Όταν ο κόσμος παγώνει η Εθνική Ασφαλιστική προχωράει μπροστά

Στην σημερινή εποχή χρειαζόμαστε κάποιον να στηριχθούμε, κάποιον που μπορεί να μας εξασφαλίσει το παρόν και το μέλλον μας. Γι αυτό εμπιστευόμαστε την Εθνική Ασφαλιστική. Την εταιρεία με το ισχυρότερο δίκτυο πωλήσεων και την 1η θέση στην ασφαλιστική αγορά. Τον κορυφαίο ασφαλιστικό οργανισμό της χώρας που καλύπτει κάθε μας ανάγκη και προχωράει μπροστά και σταθερά.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

...για πάντα

Μπορούμε να στερηθούμε πολλά, το μέλλον μας όμως όχι!

Στηρίζουμε τις αξίες που μας στηρίζουν

Σε στιγμές δύσκολες, απρόοπτα γεγονότα ή περιόδους κρίσης, η Συνεταιριστική Ασφαλιστική σας υποστηρίζει με πράξεις και δημιουργεί τις βάσεις για ένα ασφαλές μέλλον.

3D MEDIA

Κεντρικά γραφεία: Λεωφ. Συγγρού 367, 175 64 Π. Φάληρο, Αθήνα
τηλ: 210 9491 280-299 | fax: 210 9403 148 | 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

 **συνεταιριστική**
Α Σ Φ Α Λ Ι Σ Τ Ι Κ Η

Είμαστε Εσύ.