

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 143 • ΜΑΪΟΣ - ΙΟΥΝΙΟΣ 2013 • Euro 5 • www.asfalistikonai.gr

Δημήτρης Ζορμπάς

**Παρούσα
στις εξελίξεις
η Συνεταιριστική!**



ΝΑΙ, ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

Όταν ο κόσμος παγώνει η Εθνική Ασφαλιστική προχωράει μπροστά

Στην σημερινή εποχή χρειαζόμαστε κάποιον να στηριχτούμε, 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



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 υποδομής 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



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

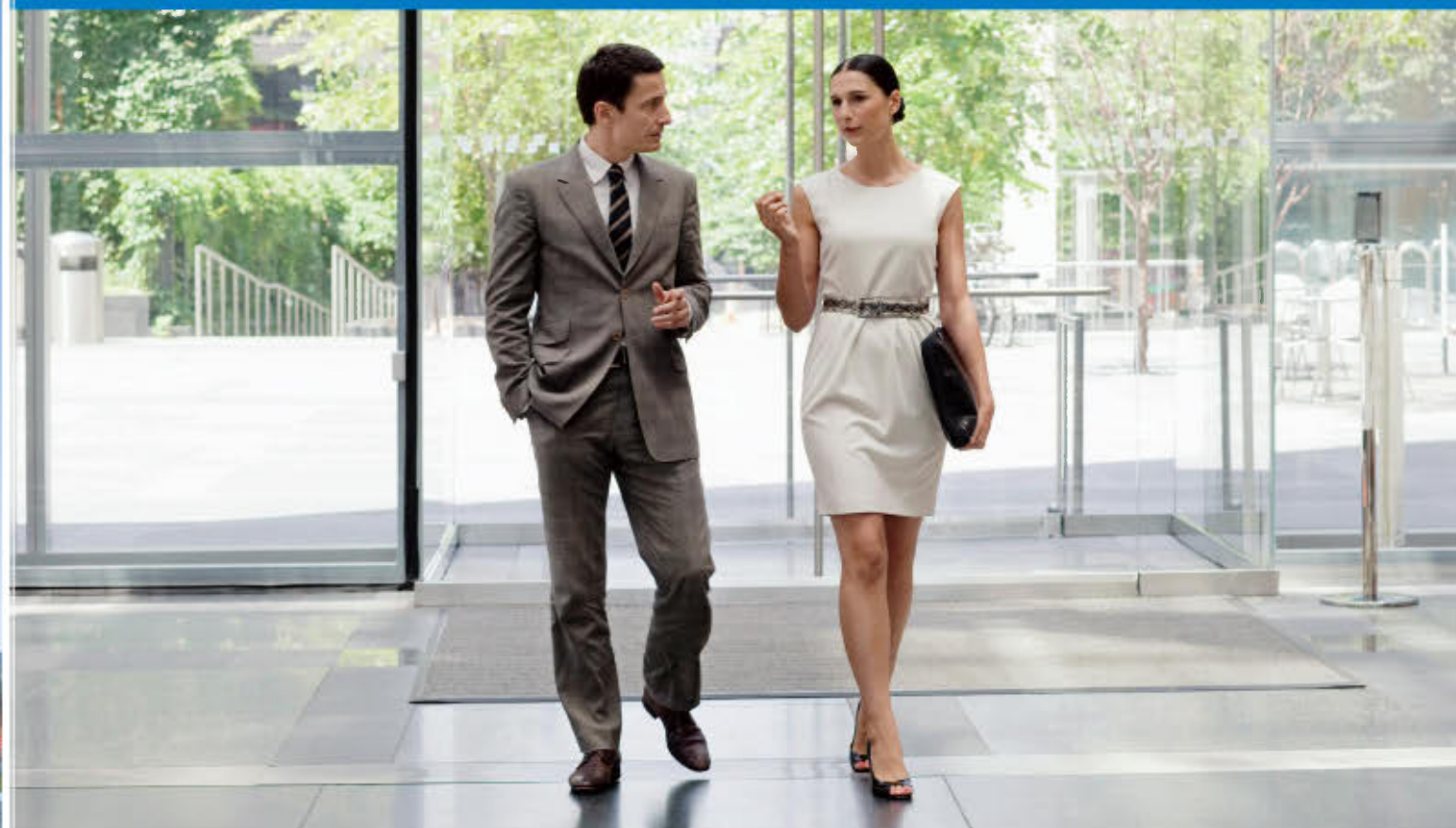
24ωρη, χωρίς χρέωση, τηλεφωνική γραμμή 11.555 και 11.556, από όλα τα κινητά τηλέφωνα για παροχή Βοήθειας

www.intersalonica.gr

e-mail: company@intersalonica.gr

Έχετε στόχο την κορυφή;

MetLife Alico™



Είμαστε τόσο καλοί, όσο και οι άνθρωποί μας. Γι' αυτό στη MetLife Alico φροντίζουμε να παρέχουμε στους ανθρώπους μας όλα τα εφόδια για να είναι οι κορυφαίοι επαγγελματίες στο χώρο τους.

Εάν και οι δικές σας προσδοκίες είναι υψηλές, τότε ήρθε η στιγμή να συνδέσετε την επαγγελματική σας σταδιοδρομία με τη MetLife Alico.

Με δυναμική παρουσία 145 ετών στον ασφαλιστικό χώρο και μέγεθος που μετράει 90 εκατομμύρια ασφαλισμένους σε όλον τον κόσμο, στη MetLife Alico διαθέτουμε όλα τα εχέγγυα για να σας προσφέρουμε τη σιγουριά που χρειάζεστε.

Η οικονομική ευρωστία, η αξιοπιστία, η πρωτοπορία και ο επαγγελματισμός που χαρακτηρίζουν τη μακρόχρονη πορεία μας, αποτελούν πρόσφορο έδαφος για τη δική σας ασφαλή εξέλιξη και αναγνώριση.

MetLife Alico™



Γιατί η ασφάλειά σας μετράει

Λεωφ. Κηφισίας 119, Τ.Κ. 15124, Μαρούσι, Αθήνα, τηλ.: 210 8787000, fax: 210 6123728,
 email: contact@metlifealico.gr www.metlifealico.gr

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

www.asfalistikonai.gr

ΤΕΥΧΟΣ 143 • ΜΑΪΟΣ - ΙΟΥΝΙΟΣ 2013

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

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 143 • ΜΑΪΟΣ - ΙΟΥΝΙΟΣ 2013 www.asfalistikonai.gr



Δημήτρης Ζορμπάς
Παρούσα στις εξελίξεις η Συνεταιριστική!

ΝΑΙ, ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

Συνέντευξη
Δημήτρης Ζορμπάς

40

46
Interamerican

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 143 • ΜΑΪΟΣ - ΙΟΥΝΙΟΣ 2013 www.asfalistikonai.gr



Δημήτρης Ζορμπάς
Παρούσα στις εξελίξεις η Συνεταιριστική

48 Allianz

Κόντρα στην κρίση με στρατηγική



Allianz

56
AXA Ασφαλιστική

Υπεύθυνη περιβαλλοντική στάση



NTAIAIANH

ΜΟΝΙΜΕΣ ΣΤΗΛΕΣ

10 Γράμμα Εκδότη
Η αλαζονεία, η ύβρις και η υπέρβαση του «μέτρου» δεν ταιριάζουν στους ασφαλιστές

ασφαλιστικό
underwriting

22 Ιουνίου 1891
Η γενέθλιος ημερομηνία της Εθνικής Ασφαλιστικής



ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ UNDERWNTING

22 22 Ιουνίου 1891
Η γενέθλιος ημερομηνία της Εθνικής Ασφαλιστικής

ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ

80 ΑΤΕ Ασφαλιστική
96 Υδρόγειος
98 ING
102 AIG
104 Internatiolal Life
106 Eurolife ERB Ασφαλιστική
112 Ευρωπαϊκή Ενωση Ασφάλειαι Μινεττα
113 HDI-Gerling Hellas

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 143 • ΜΑΪΟΣ - ΙΟΥΝΙΟΣ 2013 www.asfalistikonai.gr



Μιχάλης Σωτηριάδης Γενικός Γραμματέας Ομίλου Generali

82 ΕΥΡΩΠΗ ΑΕΓΑ

ΕΥΡΩΠΗ ΑΕΓΑ

Αναμφωφώνεται, Εκσυγχρονίζεται, Καινοτομεί, Αναπτύσσεται



ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ

10 Η ανάδυση και η ανάδειξη κέντρων του ελληνισμού στα ταξίδια των περιηγητών (15ος-20ός αιώνας)

Η ανάδυση και η ανάδειξη κέντρων του ελληνισμού στα ταξίδια των περιηγητών (15ος-20ός αιώνας)



ΘΕΜΑ

Φυσικές Καταστροφές

68

Υποχρεωτική πανευρωπαϊκά η ασφάλιση φυσικών καταστροφών



58
Πωλήσεις

Κάποιοι χρησιμοποιούν το χαλινάρι μια χαρά, αλλά πού είναι το άτιμο το άλογο;



90
Ιντερσαλόνικα

ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ

Μνημοσύνη κενό στις Ασφαλίσεις Αυτοκινήτων Ποιοί και πώς εκμεταλλεύονται την...τρίψα!



76
Δημήτρης Τσεκούρας

Δημήτρης Τσεκούρας

Η κρίση κάνει την νομική προστασία πιο απαραίτητη





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

Η αλαζονεία, η ύβρις και η υπέρβαση του «μέτρου» δεν ταιριάζουν στους ασφαλιστές

Η Ομηρική ΙΛΙΑΔΑ είναι αναμφισβήτητη, ένα μεγάλο έπος με 15.693 στίχους όπου ενώ φαίνεται ότι ο ποιητής Όμηρος θα εξιστορήσει πολεμικά γεγονότα μεγάλης διάρκειας, εν τούτοις περιγράφονται θέματα ενός μικρού επεισοδίου του δέκατου χρόνου του Τρωικού πολέμου διάρκειας 52 ημερών, από τις οποίες δραματική ένταση έχουν 4 μέρες και 3 νύχτες όπου κυριαρχεί η οργή του Αχιλλέα εναντίον του Αγαμέμνονα, η προσωρινή αποχή από την μάχη στην οποία

ξεναμπαίνει απωθώντας τους Τρώες και φονεύοντας τον Έκτορα, με κατάληξη τη νίκη των Ελλήνων. Η απaráμιλλη ποιητική τέχνη του Ομήρου, που δείχνει ότι ξέρει τι προηγήθηκε, αλλά και τι ακολούθησε, κατάφερε να παρεμβάλλει μέσα στο θέμα της οργής του Αχιλλέα, δραστηριότητες προσώπων και εμπόλεμων παρατάξεων όλης της δεκαετούς περιόδου, αλλά και μια συμπίεση ανθρώπων και Θεών, μύθων και πραγματικότητας. Όπως γράφει ο Θεόδωρος Γ. Μαυρόπουλος, στην εισαγωγή και τα σχόλια της έκδοσης ΟΜΗΡΟΥ ΙΛΙΑΔΑ, των εκδόσεων ΖΗΤΡΟΣ, «ο ποιητής είναι ένας αξιοθαύμαστος δημιουργός, ένας μεγάλος άνθρωπος, που ξεπέρασε τις προκαταλήψεις αιώνων και περιέγραψε «ιδανικό» ήρωα έναν αλλοεθνή, τον Έκτορα και τους αντιπάλους των Ελλήνων τους παρουσιάζει με συμπάθεια που αγωνίζονται για τον τόπο τους. Η ΙΛΙΑΔΑ είναι πολεμικό έργο με αντιπολεμική διάθεση συνθεμένο. Έχει «κώδικες τιμής»



όπου η νίκη δεν κλέβεται, οι μονομαχίες των ηρώων έχουν κανόνες, υπάρχει αναγνώριση αξίας των αντιπάλων... Κεντρική ιδέα του έργου είναι οι συνέπειες της υπερβάσεως του «μέτρου» στην συμπεριφορά των ανθρώπων όπως δείχνουν η «μήνις» του Αχιλλέα και η «ύβρις» της αλαζονείας του Αγαμέμνονα». Αυτή η φιλοσοφία είναι χρήσιμη και στην σημερινή Ελλάδα. Η δεύτερη (Β) Ραψωδία από τις 24 της ΙΛΙΑΔΑΣ έχει περιγραφές που ταιριάζουν απόλυτα στην σημερινή πραγματικότητα και των Ασφαλιστικών Εταιριών που εργάζονται στην Ελλάδα του 2013. Για υπότιτλο της Β Ραψωδίας, μελετητές λένε ότι είναι Όνειρος και Διάπειρα (πλαστή πρόταση). Η υπόθεση έχει ως εξής: Ο Θεός Δίας ψάχνει να βρει τρόπο να φανεί συνεπής στην υπόσχεση που έδωσε στη Θεά Θέτιδα, μητέρα του Αχιλλέα, που του ζήτησε να τιμωρήσει τον Αγαμέμνονα επειδή εκείνος πίκρανε και πρόσβαλλε το γιο της Αχιλλέα, όταν του άρπαξε την Χρυσίδα. Ο Δίας σκέφτεται να στείλει τον Όνειρο, που ήταν υπηρέτης Θεός των ονείρων, στον Αγαμέμνονα και να του πει ότι ο Δίας δίνει εντολή να πολεμήσει τους Τρώες. Απώτερος σκοπός του Δία να καταστραφεί ο Αγαμέμνων (απάτη). Ο Αγα-

μέμνων χρησιμοποιεί απάτη καλώντας δήθεν τους στρατιώτες να γυρίσουν στην πατρίδα. Όταν εκείνοι πάνε στα πλοία ο Οδυσσεύς αναστρέφει την κατάσταση με προτροπή της Αθηνάς και με ομιλία του Νέστορα που τους καλεί να πολεμήσουν. Ο Αγαμέμνων ξενά τι έλεγε και τώρα τους καλεί να πολεμήσουν. Η σύγκρουση ετοιμάζεται και ο ποιητής ρίχνει τα φώτα στην πλευρά των Τρώων που ρίχνονται στην αναμέτρηση. Λίγο πριν έκανε αναλυτική αναφορά με κατάλογο αρχηγών και καραβιών δίνοντας λογιστική και γεωγραφική αναφορά. Οι Θεοί ήταν άλλοι με τους Έλληνες άλλοι με τους Τρώες. Η Ήρα με τους Έλληνες και ο Δίας ήθελε και να ικανοποιήσει τη μάνα του Αχιλλέα καταστρέφοντας Αγαμέμνονα και Έλληνες αλλά και υπέρ Ελλήνων... Έτσι κατέφυγε στην απάτη με τον Όνειρο και τις παλινδρομήσεις του Αγαμέμνονα... Αν βρείτε χρόνο διαβάστε αυτή τη Ραψωδία και θα διαπιστώσετε ότι περίπου παρόμοιες ιστορίες επαναλαμβάνονται καθημερινά στην ασφαλιστική αγορά. Έχει χαθεί το μέτρο στα ασφαλιστικά δρώμενα. Άλλα λένε, άλλα υπόσχονται, άλλα κάνουν αρκετοί, σε αρκετά ζητήματα. Άλλα πιστεύουν τα μέλη του ΔΣ, άλλα ο Πρόεδρος, άλλα οι συμμετέχοντες του σω-

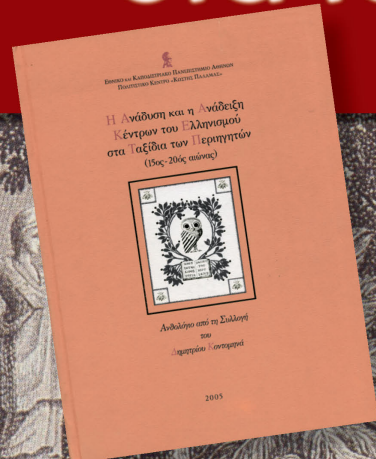
ματίου της Ένωσης Ελληνικών Ασφαλιστικών Εταιριών, συλλόγων και άλλων θεσμικών φορέων. Οι στρατιώτες πότε άκουγαν τον Αγαμέμνονα και έμπαιναν στα πλοία επιστροφής, άλλοτε άκουγαν τον Οδυσσεύα να πάνε στη μάχη, άλλοτε άλλαζαν γνώμη μαζί με τον Αγαμέμνονα. Κάπως έτσι κάνουν και οι διαμεσολαβούντες. Γράφει ο Όμηρος (ΙΛΙΑΔΑ, Β, 86-100): «Όπως τα σμάρια τα πυκνά των μελισσών πηγαίνουν κι όλο καινούργιες έρχονται από τον τρύπιο βράχο, στους ανοιξιότικους ανθούς τσαμπιά – τσαμπιά πετάνε κι άλλες εδώ κι άλλες εκεί πλήθος μεγάλο σμίγουν, έτσι πλήθος στρατιωτών από σκηνές και πλοία στην χαμηλή ακρογιαλιά μπροστά όλο τραβούσαν...» Είναι πολλοί ασφαλιστές που πάνε σαν τις μέλισσες εδώ κι εκεί... Τους βλέπω πολλές φορές σε συνέδρια και συνάξεις να σαλεύουν χειροκροτώντας αυτά που χθες πολέμουσαν... Ναι, σαν τα μελίσσια μεταφέρονται συμβόλαια και ασφαλιστές. Όλη η Β' Ραψωδία είναι γεμάτη με αλλαγές περιέργες ανάλογα με τα λόγια των ομιλητών, όπου φαίνεται η δύναμη του γλέττη και η συμπεριφορά των μαζών. Η καταγραφή των ελληνικών δυνάμεων με αρχηγό, καράβι, ναύτες – στρατιώτες μοιάζει με την περιγραφή του δυναμικού ασφαλιστικών εταιριών. Εννιά χρόνια περίμεναν οι αντίπαλοι. Περίπου τόσα έντονα χρόνια η σύγχρονη ελληνική ασφαλιστική αγορά βαρέθηκε να περιμένει διασπασμένη και αδρανής, εξαιτίας της «οργής» και «αλαζονείας» κάποιου Αχιλλέα και Αγαμέμνονα. Δυο τρεις είναι οι παρατάξεις. Ας ριχτούμε επιτέλους στην μεγάλη μάχη. Είναι κρίμα τόσοσ κόσμος να ταιπωρείται από την υπέρβαση του «μέτρου». «Παν μέτρον άριστον» είναι η λύση. Η αλαζονεία των ολίγων πρέπει να νικηθεί. Φτάνει πια αυτός ο πόλεμος εγωιστών. Στο τέλος και ο Αχιλλέας μπήκε στην μάχη. Ο θεσμός της ιδιωτικής ασφάλισης περιμένει νίκη!



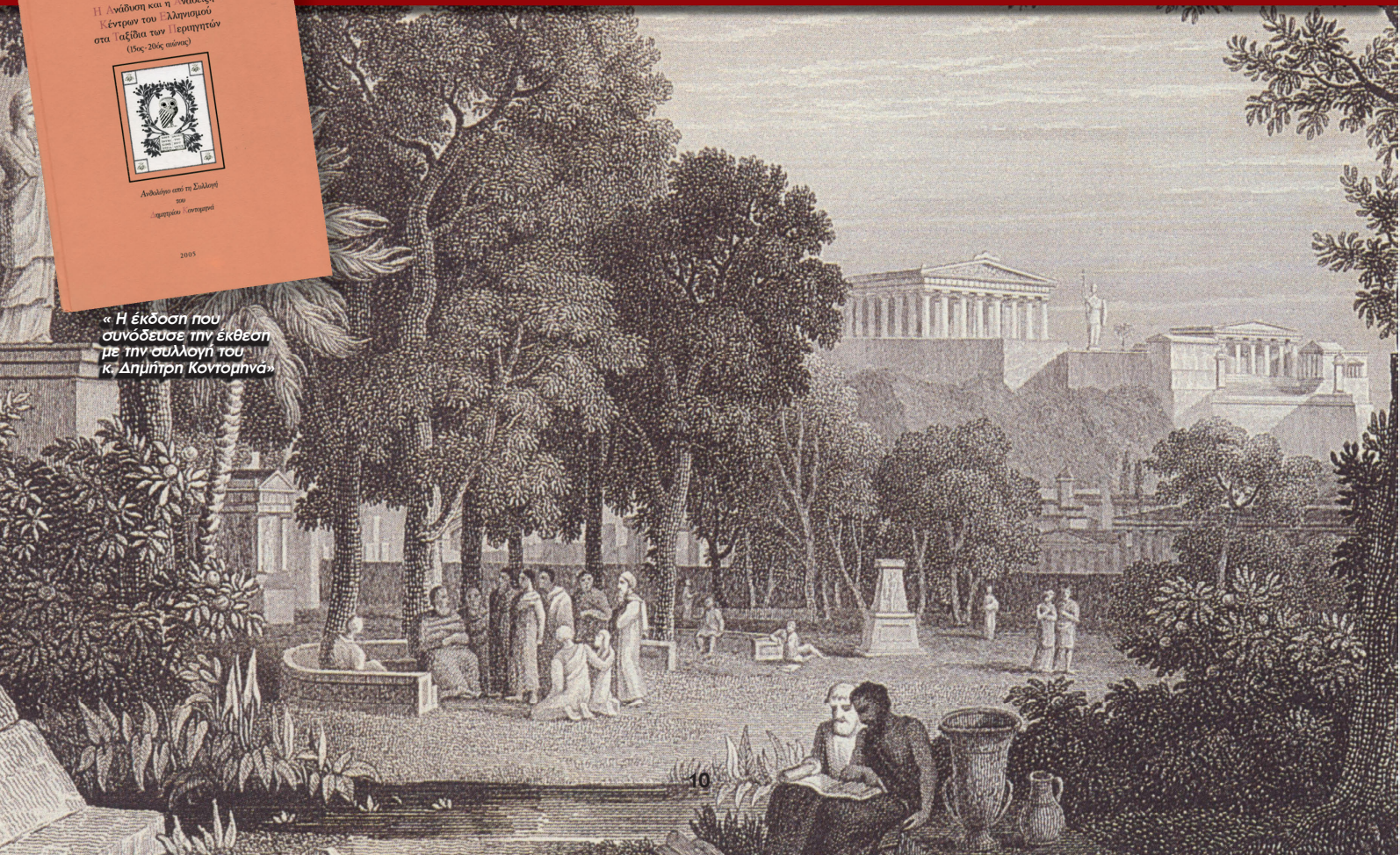


ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ

Η ανάδυση και η ανάδειξη κέντρων του ελληνισμού στα ταξίδια των περιηγητών (15ος-20ός αιώνας)



«Η έκδοση που συνόδεψε την έκθεση με την συλλογή του κ. Δημήτρη Κοντομηνά»



Μία από τις όχι πολύ γνωστές δραστηριότητες του Δημήτρη Κοντομηνά είναι αυτή του δημιουργού μίας πολύ πλούσιας βιβλιοθήκης με εκδόσεις που αναφέρονται στην Ελλάδα των περιηγητών. Αυτήν την Ελλάδα αναδεικνύει η Βιβλιοθήκη του Δημήτρη Κοντομηνά τμήματα της οποίας παρουσιάστηκαν σε μία έκθεση στο Πολιτιστικό Κέντρο- Εντευκτήριο «Κωστής Παλαμάς» του Δήμου Αθηναίων το 2005., Την έκθεση συνόδεψε μία έκδοση με τίτλο “Η ανάδυση και η ανάδειξη κέντρων του ελληνισμού στα ταξίδια των περιηγητών (15ος-20ός αιώνας): ανθολόγιο από τη συλλογή του Δημητρίου Κοντομηνά”. Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» παρουσιάζει στη συνέχεια ορισμένες εικόνες που φιλοξενούνται στην έκδοση, στην οποία αποτυπώνεται μία ακόμη προσφορά του Δημήτρη Κοντομηνά, προς τον ασφαλιστικό κλάδο και την κοινωνία... Τον πρόλογο της έκδοσης επιμελήθηκε ο

ΝΑΙ
ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ

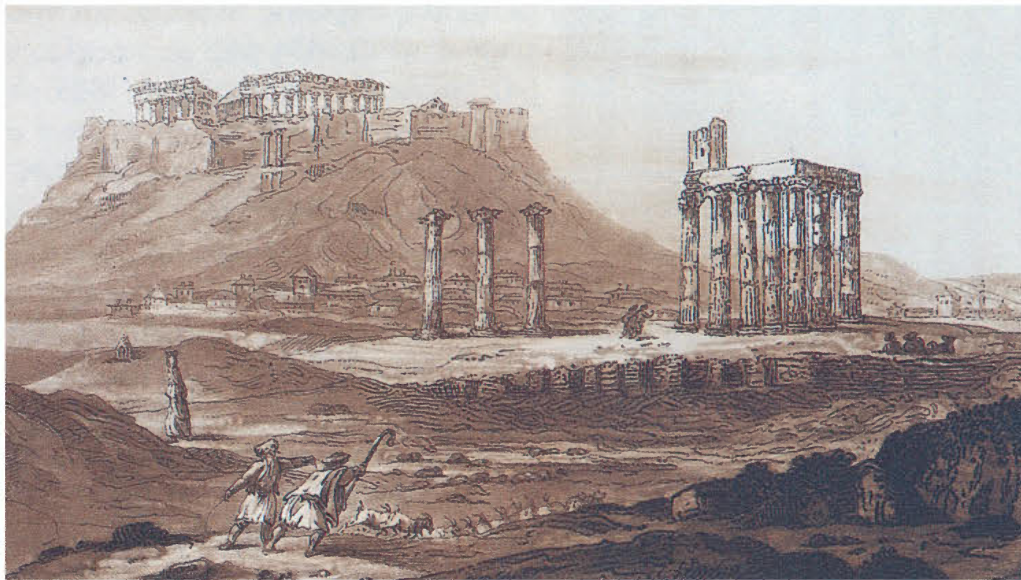


Πάνω, SAYER, Robert. Λονδίνο, Robert Sayer, 1759
Δεξιά, STACKELBERG, Otto Magnus von. Παρίσι, Senefelder & Fortentin pour Marino, c. 1828
Δημοσίευσε εντυπωσιακά έργα, κυρίως με τοπία και ανθρώπινους τύπους.
Αριστερά πάνω, STUART, James / REVETT, Nicholas. Παρίσι, Firmin Didot, 1808
Στην άποψη αυτή της Αθήνας από το Υδραγωγείο του Αδριανού, μνημείο που κατεδαφίστηκε το 1778 από τον Αλή Χασεκί για να οικοδομηθεί το τείχος της πόλης, διακρίνονται ο βοεβόδας Χασάν Αγάς με την ακολουθία του ψυχαγωγούμενοι σε αγώνες τοξοβολίας.
Αριστερά κάτω, FROMMEL, Carl. Καλσρούν, Scotznievsky, 1830
Ο καλλιτέχνης θέλησε να αποδώσει πιστά την Ακαδημία των Αθηναίων φιλοσόφων.



ΝΑΙ
11

καθηγητής Γιώργος Μπαμπινιώτης ενώ όλη η έκδοση δεν θα ήταν δυνατή χωρίς την επιμέλεια του Κωνσταντίνου Στάϊκου. Η Ιστορικός-Εντεταλμένη Ερευνήτρια του Κέντρου Νεοελληνικών Ερευνών /ΕΙΕ κ. Ιόλη Βγενοπούλου έγραψε την εισαγωγή στην οποία μεταξύ άλλων αναφέρει; Στον φιλόξενο χώρο του Πολιτιστικού Κέντρου - Εντευκτηρίου «Κωστής Παλαμάς», ο συγκεκριμένος εκθεσιακός χώρος και οι διάφοροι περιορισμοί αφενός και το υλικό από την πλουσιότατη συλλογή του κ. Δ. Κοντομηνά αφετέρου, μας έφεραν στην πολύ δύσκολη θέση της επιλογής των έργων και ενός αντιπροσωπευτικού και μόνο αριθμού εκθεμάτων για τις δύο ενότητες. Έτσι λοιπόν η πρώτη ενότητα αναφέρεται στην Αθήνα: την πόλη, τα μνημεία και τα περίχωρα της, ενώ η δεύτερη παρουσιάζει διάφορους σταθμούς, κέντρα του Ελληνισμού,



HAYGARTH, William. Λονδίνο W. Bulmer & Co, 1814
«Περήφανο μνημείο, παλαιάς μεγαλοπρέπειας», αναφωνεί για το Θησείο, «η νιότη σου είδε τη φήμη της χώρας σου, τα γηρατειά σου την αγωνία της».
BYRON, George Gordon Noel, Lord. Λονδίνο, John Murray, 1839
Η ελληνική εμπειρία του καταγράφεται τόσο στην αλληλογραφία του όσο και στο αυτοβιογραφικό του ποίημα *Childe Harold's Pilgrimage*, όπου και υμνείται η Αθήνα πολλές φορές.



στα δρομολόγια των ταξιδιωτών από τη Δύση προς την Ανατολή. Η Έκθεση δεν φιλοδοξεί και ούτε μπορεί να εξαντλήσει τα πλουσιότατα και σημαντικά αυτά κεφάλαια της Ιστορίας μας. Ίσως γίνεται η αφορμή να προγραμματίζονται μελλοντικές εκδηλώσεις και δραστηριότητες που να προκύπτουν από αυτά τα θέματα, θέματα που παρουσιάζονται αλλά και λανθάνουν. Στη συγκεκριμένη στιγμή θα ήθελα και πάλι να απευθύνω τις ειλικρινείς ευχαριστίες μου προς τον κύριο Δημήτρη Κοντομηνά που μου διέθεσε την πολύτιμη συλλογή του προς έρευνα και τον κύριο Κωνσταντίνο Στάϊκο που με εμπιστεύτηκε, και όχι μόνο. για άλλη μία φορά. Ο αξιόλογος Κατάλογος της Συλλογής (2003). που συντάχθηκε από την κυρία Λεονόρα Ναβάρη, αποτέλεσε, μαζί με τη βιβλιογραφία που παραθέτουμε, απαραίτητο εγχειρίδιο για την περαιτέρω έρευνα και σύνδεση, αρμοδιότητα η



ROMARDI, Simone. Ρώμη, Vincenzo Paggioli, 1820



WRIGHT, George Newenham. Λονδίνο/Παρίσι, Fisher, Son & Co., c. 1842
Το χορηγικό μνημείο του Λυσικράτη, στην αρχαία οδό Τριπόδων, κινδύνεψε μια φορά (1806) να μεταφερθεί ολόκληρο στην Αγγλία – την εποχή που ο Λόρδος Elgin ολοκλήρωσε τη μεγαλύτερη σε μέγεθος λαφυραγώγηση αρχαίων μνημείων από τον Ελλαδικό χώρο – και μια άλλη όταν τα ανάγλυφα καταστράφηκαν το 1836 από Άγγλους επισκέπτες.



SCHARLING, Henrik. Κοπεγχάγη, 1866

οποία βαρύνει αποκλειστικά και μόνον τους υπεύθυνους της οργάνωσης και αυτής της Έκθεσης.... Με αφορμή αυτή την Έκθεση, είμαστε σε δέση, νομίζουμε για πρώτη φορά, αφενός να παραδώσουμε στο κοινό, με σχολαστική ενημέρωση, ό,τι έχει σχέση με το περιηγητικό φαινόμενο και αφετέρου να τεκμηριώσουμε με βεβαιότητα τα κείμενα και τα φαινόμενα. Ελπίζουμε η προσπάθεια μας να επιτρέψει στο κοινό και στους αναγνώστες να ταξιδέψουν - όπως και εμάς προσωπικά μας ταξιδεύουν, πλουτοφόρα πάντα, σε πολύμορφους κόσμους οι περιηγητές.

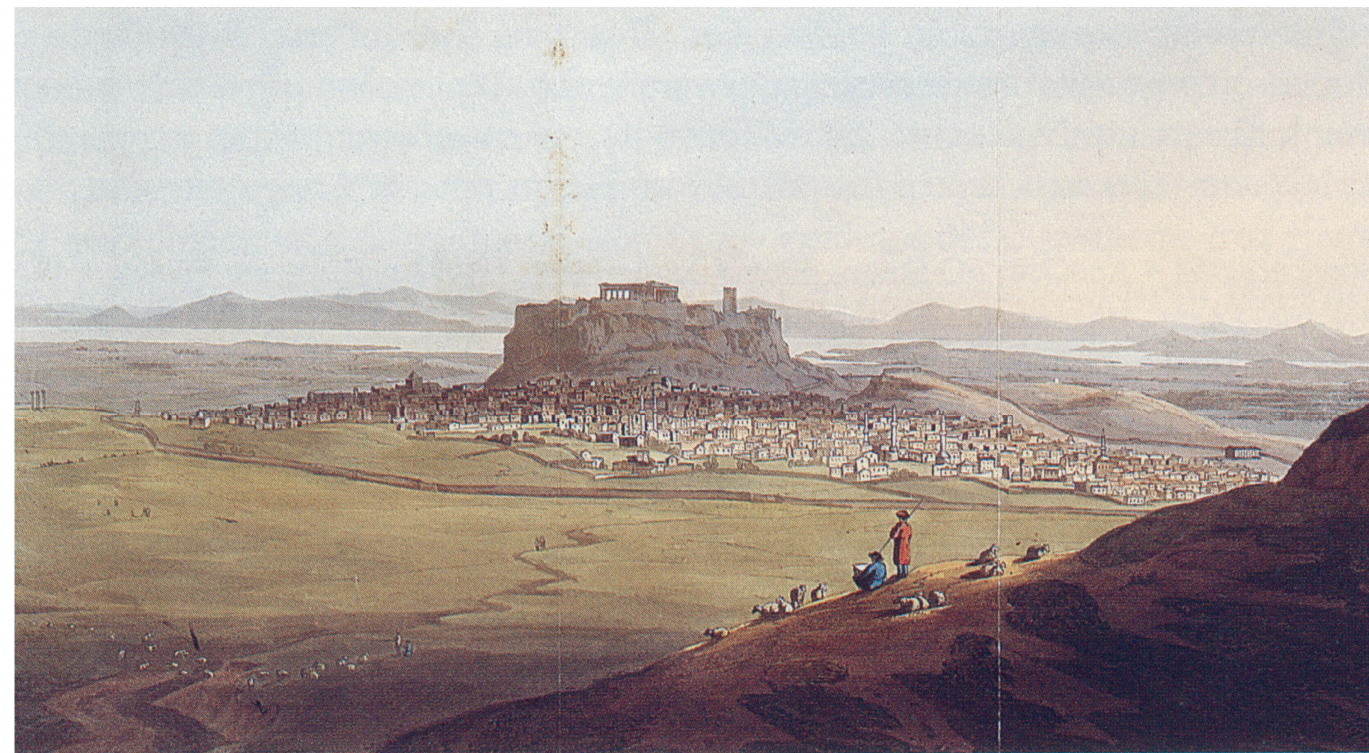


MAUCLAIR, Camille. Παρίσι, Henri Laurens, 1935
Η υπαίθρια λαϊκή αγορά που στήθηκε από τους χωρικούς των περικώρων ζωντανεύει με τον ίδιο παλμό που χτυπά αιώνες τώρα στο πιο διαχρονικό εμπορικό κέντρο της πολιτείας.

CLARKE, Edward Daniel.
Λονδίνο, R. Watts / T. Cadell / W. Davies, 1813, 1814



FANELLI, Francesco. Βενετία, Antonio Bortoli, 1707. Ο Fanelli, για τον οποίο ελάχιστα γνωρίζουμε, δεν παρίστατο στην ανατίναξη του Παρθενώνα. Παρέδωσε όμως, είκοσι χρόνια αργότερα, μια λεπτομερέστατη, βασισμένη σε αυθεντικές μαρτυρίες, περιγραφή των γεγονότων της εκστρατείας του Ενετού Μοροζίνη κατά της κατεχόμενης από τους Οθωμανούς Αθήνας.



HOBHOUSE, John Cam, Lord Broughton. Λονδίνο, James Cawthorn, 1813. Δίνει με λεπτομέρειες την όψη της Ακρόπολης με τα τούρκικα κτίσματα ανάμεσα στους αρχαίους ναούς και τονίζει τα συναισθήματα «έκπληξης και σεβασμού που προξενεί η θέα όλων των ερειπίων».

«... τα κείμενα των περιηγητών –η συλλογή, η μελέτη και η επιστημονική αξιοποίησή τους– είναι πολύτιμη πηγή γνώσης της Ελλάδος και των Ελλήνων, προσώπων, πραγμάτων, τόπων, γεγονότων, πηγή πολύτιμων – ενίοτε μοναδικών- πληροφοριών για τον ελληνικό κόσμο. Γι' αυτό και η συλλογή τέτοιων έργων από τον Δημήτρη Κοντομηνά –με την καθοδήγηση ενός δεινού γνώστη του βιβλίου, ιδίως του σπάνιου βιβλίου, του Κωνσταντίνου Σταύκου- αποτελεί συμβολή στη διάσωση ενός πολύτιμου θησαυρού γνώσεων για τον ελληνικό κόσμο. Διατελεί εθνική και πολιτισμική συμβολή, της οποίας «γεύση» μόνον, μικρό αλλά αντιπροσωπευτικό δείγμα, θα έχουν την ευκαιρία να θαυμάσουν οι επισκέπτες της Έκθεσης που εγκαινιάζεται σήμερα στο Πολιτιστικό Κέντρο «Κωστής Παλαμάς», με τον χαρακτηριστικό τίτλο «Η Ανάδυση και η Ανάδειξη Κέντρων του Ελληνισμού στα Ταξίδια των Περιηγητών (15ος 20ος αιώνας)»

Από τον πρόλογο
του καθηγητού Γιώργου
Μπαμπινιώτη.

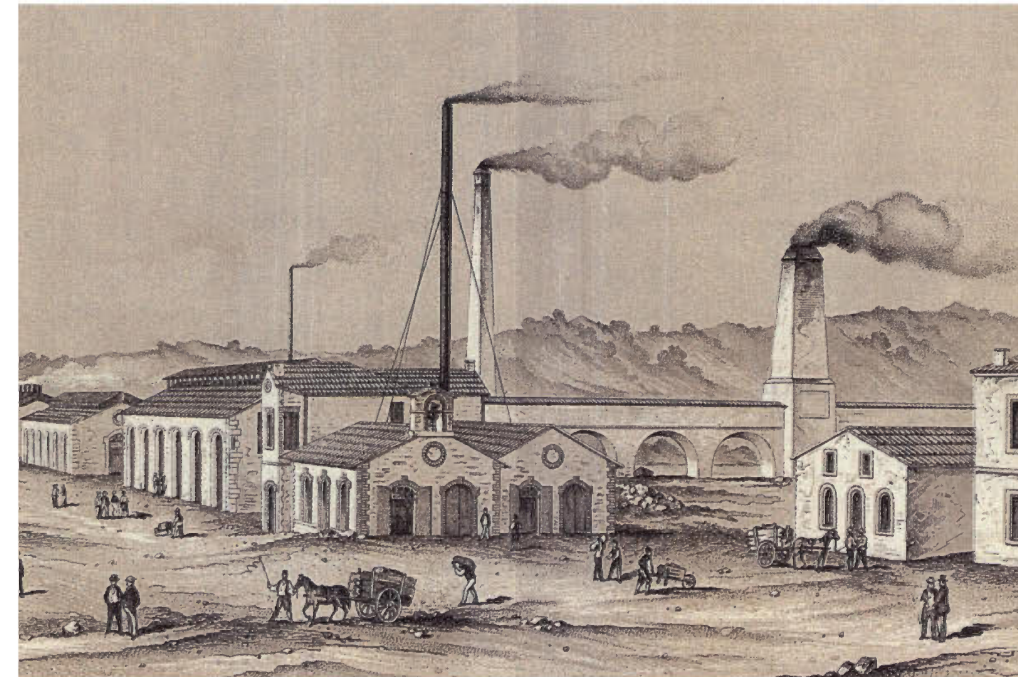


Πάνω.
HOBHOUSE, John
Cam, Lord Broughton.
Λονδίνο, James
Cawthorn, 1813
Δίνει με λεπτομέρειες
την όψη της Ακρόπολης
με τα τούρκικα κτίσματα
ανάμεσα στους
αρχαίους ναούς και
τονίζει τα συναισθήματα
«έκπληξης και
σεβασμού που
προξενεί η θέα όλων
των ερείπων».
Δεξιά.
WORDSWORTH,
Christopher. Λονδίνο,
John Murray, 1837
Κάτω.
CORONELLI, Vincenzo.
Λονδίνο, Matthew
Gillyflower – W. Canning,
1687



«Ιδιαίτερο χαρακτηριστικό των περιηγητικών βιβλίων, που τα κατέστησαν έργα τέχνης και πολύτιμα (σήμερα) συλλεκτικά αντικείμενα, είναι η εικονογράφηση αυτών των βιβλίων και η τυπογραφική τους εμφάνιση. Οι συντάκτες των «περιηγητικών» έπαιρναν κατά κανόνα μαζί τους ζωγράφους, αρχιτέκτονες ή σχεδιαστές –ενίοτε οι ίδιοι οι περιηγητές διέθεταν αντίστοιχες ικανότητες– οι οποίοι ζωγράφιζαν, αναπαριστούσαν, σχεδίαζαν και γενικά απεικόνιζαν τα μνημεία, τους ανθρώπους, τα τοπία και γενικώς τα αξιοθέατα των περιοχών που επισκέπτονταν. Αν συνδυάσει κανείς αυτή την πρακτική, που λειτουργούσε όπως η σημερινή φωτογραφική ή κινηματογραφική απεικόνιση, με την καλαισθησία και το υψηλό αισθητικό επίπεδο της τυπογραφικής τέχνης (με τα καλοσχεδιασμένα γράμματα, τα καλλιτεχνικά έγχρωμα πρωτογράμματα, τα επίτιπλα, τα κομφοτεχνήματα της μικρογραφικής τυπογραφίας), τότε αντιλαμβάνεται ότι τα βιβλία αυτά δεν αποτελούν απλώς όργανα πληροφόρησης αλλά και έργα αισθητικής απόλαυσης, η οποία όλο και περισσότερο λείπει στην εποχή μας με την κυριαρχία της ωφελιμοθρησίας και του εξισωτισμού».

Από τον πρόλογο του
καθηγητού Γιώργου
Μπαμπινιώτη.



Πάνω. ΚΟΡΔΕΜΑΣ,
Ανδρέας. Μασσαλία,
Cayer & Co., 1869
[Αθήνα, 1874]

Δεξιά.
HOLDT, Hanns /
HOFMANNSTHAL, Hugo
von. Βερολίνο, Ernst
Wasmuth, 1923

Κάτω.
WORDSWORTH,
Christopher. Λονδίνο,
John Murray, 1859



«Εκ μέρους των πρυτανικών αρχών θέλω να ευχαριστήσω τον εκλεκτό Έλληνα Δ. Κοντομηνά για την ευγενική αποδοχή του να εκθέσουμε μέρος του περιγητικού θησαυρού που συνιστά τη Συλλογή του στο νεότευκτο Πολιτιστικό Κέντρο του Πανεπιστημίου Αθηνών, στο Πολιτιστικό Κέντρο «Κωστής Παλαμάς». Τον συγκαίρουμε, γιατί με τη Συλλογή του αυτή προσφέρει πολύτιμες υπηρεσίες στην καλύτερη γνώση της ιστορίας, της παράδοσης και της ταυτότητάς μας. Θέλω, επίσης, να ευχαριστήσω τον αρχιτέκτονα εσωτερικών χώρων και μοναδικό γνώστη του παλαιού βιβλίου και των βιβλιοθηκών κ. Στάικο, ο οποίος –με την ιδιότητα του συλλέκτη και γνώστη του βιβλίου και του κατασκευαστή γνωστών μεγάλων βιβλιοθηκών– επιμελήθηκε αφιλοκερδώς αυτή την Έκθεση. Μη ξεχνάμε άλλωστε, ότι στον ίδιο οφείλουμε το αισθητικό μεγαλείο της διαμόρφωσης των εσωτερικών χώρων του κτηρίου Παλαμά, που γενναιόδωρα χρηματοδότησε το «Ίδρυμα Σταύρου Νιάρχου». Τέλος, ευχαριστίες οφείλονται στην Ιόλη Βιγοπούλου για την επιλογή των εκθεμάτων και τη συγγραφή του Καταλόγου και σε όλους όσοι δούλεψαν για την επιτυχία αυτής της Έκθεσης.

Από τον πρόλογο του καθηγητού Γιώργου Μπαμπινιώτη.



DAPPER, Olfert. Αμστερνταμ, Wolfgangh, Waesbergen, Boom, Someren & Goethals, 1688



ΑΣΠΙΩΤΗ, Μαρία / RUAUX, Ren . Παρίσι, L' Art Grec, 1930, Ιστορικο-πθογραφική μονογραφία για την Κέρκυρα

«Τα βιβλία που παρουσιάζονται στην Έκθεση με τον τίτλο «Η Ανάδυση και η Ανάδειξη Κέντρων του Ελληνισμού στα Ταξίδια των Περιγητών (15ος – 20ος αιώνας)», αποτελούν ανθολόγιο από τη Συλλογή του Δημήτρη Κοντομηνά. Η συγκρότηση κάθε βιβλιοθήκης, κάποια δεδομένη στιγμή, αντιπροσωπεύει όχι μόνο τον βίο και τα έργα του δημιουργού της, αλλά είτε με τον ένα είτε με τον άλλο τρόπο, μια γενικότερη στάση ζωής. Η βιβλιοθήκη του Δ. Κοντομηνά στις αρχές της δεκαετίας του '80 δεν αποτελούσε παρά μια συλλογή βιβλίων που εξυπηρετούσαν μάλλον τα γενικότερα εγκυκλοπαιδικά του ενδιαφέροντα και τα ειδικά θέματα που περιστρέφονταν γύρω από τις επαγγελματικές τους ενασχολήσεις. Δέκα όμως περίπου χρόνια αργότερα, γύρω στο 1992, η βιβλιοθήκη του εμπλουτίστηκε με μια ιδιαίτερα σημαντική συλλογή, τουλάχιστον 400 τίτλους, το κύριο σώμα της οποίας απαρτιζόταν από περιγητικά βιβλία, ενώ ένας σχετικά μικρός αριθμός αφορά εκδόσεις αρχαίων Ελλήνων και Βυζαντινών συγγραφέων αλλά και κλασικά έργα της ιστορίας του βυζαντινού πολιτισμού, όπως του Ch. Diehl και του G. Schlumberger».

Προς τον αναγνώστη, Κωνσταντίνος Στάικος

ΝΑΙ
ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ

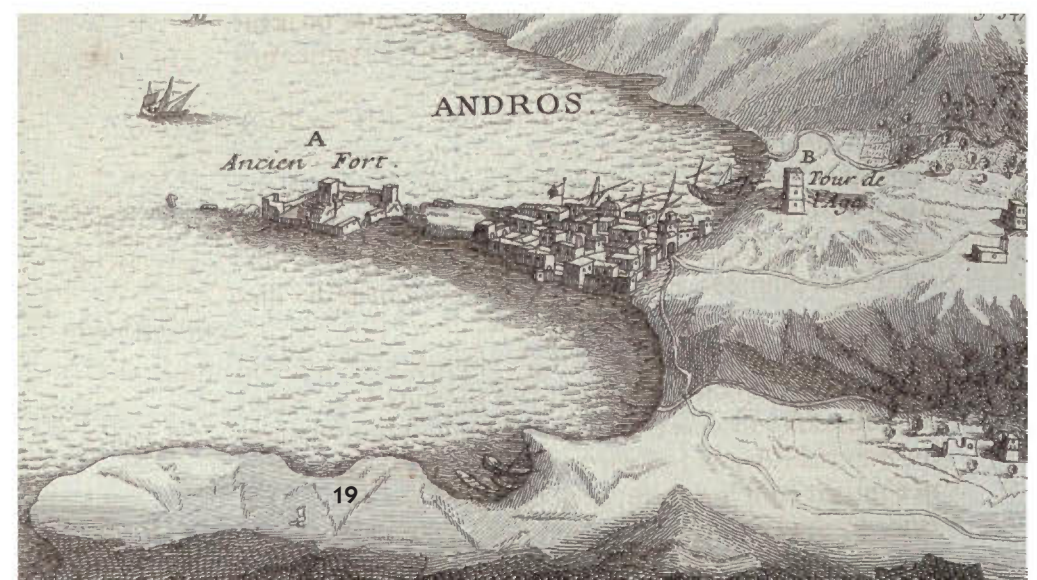


Πάνω αριστερά.
PALMER, Roger, Earl of Castlemaine. Φρανκφούρτη, Wilhelm Serlin, 1669
Το λιμάνι του Χάνδακα ή Candia αποτελούσε τον μόνο και αναγκαίο σταθμό για όλα τα καράβια πριν αυτά συνεχίσουν από και προς την ανατολική Μεσόγειο (Κύπρο, Αγίους Τόπους), το Αιγαίο (Κυκλάδες, Χίο κλπ) ή ακόμα και προς την Αίγυπτο ή την Κωνσταντινούπολη.

Πάνω δεξιά.
DRUMMOND, Alexander. Λονδίνο, W. Strahan for the author, 1754

Δεξιά.
BRUYN, Cornelis de. Παρίσι, Guillaume Cavelier, 1714

Κάτω.
TOURNEFORT, Joseph Pitton de. Παρίσι, Imprimerie Royale, 1717. Ο Tournefort είναι ο πρώτος που δίνει «ταξιδιωτική υπόσταση» στα νησιά του Αρχιπελάγους.



«Εκτοτε χρονολογείται και η απαρχή της δικής μου ενασχόλησης με το τμήμα αυτό της βιβλιοθήκης, καθώς «φυλλομέτρηση» και εξετίμηση κάθε ένα από τα βιβλία αυτά. Παράλληλα η φιλία που άρχισε να αναπτύσσεται, κυρίως μέσα από τη συνεργασία μας με θέματα άλλου χώρου (αρχιτεκτονικά), μου επέτρεψε να διαγνώσω και να συνειδητοποιήσω, σταδιακά, τα βαθύτερα πιστεύω του κ. Δ. Κοντομηνά γύρω από τον ρόλο της παιδείας στη διαμόρφωση της προσωπικότητας. Έτσι, εκτιμώντας την αξία κάθε γραπτού και εικονογραφικού υλικού μιας Ελλάδας που χάνεται, αλλά και των μνημείων που μαρτυρούν τον πολιτισμό της στην ευρύτερη περιοχή της Μεσογείου, προχωρήσαμε σιωπηλά, αλλά με ταχείς ρυθμούς στον εμπλουτισμό του κυρίως σώματος της βιβλιοθήκης, δηλαδή των «περιηγητικών». Η πολυπραγμοσύνη και οι ποικίλες ενασχολήσεις του σε ένα ευρύτατο γεωγραφικό χώρο μπορεί να μην του επέτρεπαν να «σπουδάσει» κάθε νέο απόκτημα της συλλογής του, ωστόσο: σε καθημερινές, κατά περιόδους, πρωινές συναντήσεις μας τον ενημέρωνα για το κάθε νέο «μέλος» της συλλογής, τις ιδιαιτερότητές του και τον θεματολογικό του προσδιορισμό».

Προς τον αναγνώστη,
Κωνσταντίνος Στάικος



RANDOLPH, Bernard. Λονδίνο, 1686



PERILLA, Franceso. Αθήνα, [Lahure / Perilla, 1929]



STRUYS, Jan. Άμστερνταμ, Veuve de Jacob van Meurs, 1681



GOUPIL – FESQUET, Frederic Auguste Antoine. Παρίσι, Challamel, 1843

PUBLICIS ATHENS



Εμείς στην AXA
είμαστε δίπλα σας 24 ώρες το 24ωρο,
7 ημέρες την εβδομάδα και κάνουμε
τη διαδικασία αποζημίωσής σας ασύγκριτα απλή.
Γι' αυτό, 9 στους 10 πελάτες μας
δηλώνουν ικανοποιημένοι.*

801 111 222 333 από σταθερό με αστική χρέωση
210 726 8000 από κινητό & σταθερό
www.axa.gr



* Source: Nielsen, έρευνα ικανοποίησης πελατών, Νοέμβριος 2012.

22 Ιουνίου 1891

Η γενέθλιος ημερομηνία της Εθνικής Ασφαλιστικής



Ως γενέθλια ημερομηνία της Ελληνικής Εταιρίας των Γενικών Ασφαλειών «Η ΕΘΝΙΚΗ», θεωρείται η 22α Ιουνίου 1891, διότι είναι η ημερομηνία σύστασης της εταιρείας «... ήτοι από της εν τη Εφημερίδι της Κυβερνήσεως δημοσιεύσεως του εγκρίνοντος το... καταστατικόν διατάγματος...». Είναι εξαλλου και η τυπική ημερομηνία που άρχισε η δυνατότητα λειτουργίας και του Διοικητικού της Συμβουλίου. Έδρα της Ελληνικής Εταιρίας των Γενικών Ασφαλειών «Η ΕΘΝΙΚΗ», όπως αναφέρεται στο επίσημο δημοσίευμα, ορίσθηκε η Αθήνα, με δικαίωμα συγκρότησης υποκαταστημάτων και πρακτορείων και σε άλλες πόλεις, εντός και εκτός Ελλάδας. Η διάρκεια της ορίσθηκε «απεριόριστος».

Απεριόριστη ήταν και η φιλοδοξία των ιδρυτών, που ήθελαν να καλύψουν οποιοδήποτε είδος ασφάλειας υπήρχε. Έτσι, ως σκοπός και αντικείμενο της εταιρίας ορίσθηκε, σύμφωνα με το καταστατικό της, «... η αναδοχή παντός είδους ασφαλειών και ανασφαλειών, εν Ελλάδι και εν τη αλλοδαπή...». Δηλαδή, σύμφωνα πάντα με το Καταστατικό της, η αρτισύστατη εταιρία περιέλαβε το σύνολο σχεδόν των Κλάδων Ασφάλισης. Ειδικότερα, στους σκοπούς της περιλήφθηκαν οι ασφάλειες και ανασφάλειες κατά κινδύνων πυρός, εκρήξεων φωταερίου και ατμολεβήτων, ζημιών από κεραυνούς. Επίσης, ο Κλάδος Μεταφορών «... παντός είδους...», δη-

λαδή διά θαλάσσης, ποταμού και ξηράς και – για πρώτη φορά στην Ελλάδα – ο Κλάδος Ζωής. Ο τελευταίος περιελάμβανε ασφάλειες και ανασφάλειες «... επί της ζωής, ήτοι ασφαλειών κεφαλαίου και ισοβίων ή προσκαίρων προσόδων, μετά ή άνευ συμμετοχής εις τα κέρδη, επί ενός ή πλειόνων προσώπων, καθ' όλους τους συνδυασμούς και πάσας τας περιπτώσεις τας εξαρτώμενες εκ της διάρκειας ή της λήξεως του ανθρωπίνου βίου...». Και για να καλύψουν οτιδήποτε ήθελε προκύψει, συμπεριέλαβαν στο Καταστατικό και την πρωτοποριακή πρόβλεψη, ότι μπορούσε να καλυφθεί και ό,τι δεν προέβλεπε ήδη το Καταστατικό, με προηγούμενη απόφαση της Γενικής Συνέλευσης των

μετόχων και την έκδοση του απαραίτητου Βουλευτικού Διατάγματος.

Στην αρχή, η εταιρία φιλοξενήθηκε στα γραφεία της Εθνικής Τραπέζης της Ελλάδος, στην «Αιολική» οδό. Την 1η Σεπτεμβρίου 1891 εγκαταστάθηκε στον ενοικιασμένο 1ο όροφο του κτιρίου που βρισκόταν στη συμβολή των οδών Σταδίου και Σανταρόζα, απέναντι από τη γωνία του Πρωτοδικείου Αθηνών, ιδιοκτησίας τότε Μιλτιάδη Αξελού, ο οποίος ήταν και από τους πρώτους μετόχους της Εθνικής Ασφαλιστικής. Ανατολικά βρισκόταν η οδός Σανταρόζα, δυτικά το κατάστημα της Γενικής Πιστωτικής Τραπέζης της Ελλάδος και αρκετά συνόρευε με την οικία Γ. Μαγκάκη. Ήταν η περίφημη οικία Μαύρου, αρχικής ιδιοκτησίας του εμπόρου Σωτηρίου Μαύρου και της Ευφροσύνης Μ. Μαύρου. Το 1889 αγοράστηκε από τον Μιλτιάδη Αξελό, ο οποίος την ενοίκιασε στην Εθνική Ασφαλιστική, η οποία παρέμεινε στο κτίριο μέχρι το 1894, που απέκτησε δική της στέγη. Εκεί παρέμεινε η εταιρία μέχρι το 1894, όταν θα αποκτήσει ιδιόκτητη στέγη.

Το «ΝΑΙ» προτείνει να στηθεί ανδριάντας του Π. Καλλιγά στο κτίριο της «ΕΘΝΙΚΗΣ»

Ο Παύλος Καλλιγάς, του Παναγίου Άννινου Καλλιγά από την Κεφαλλονιά και της Συμυρινιάς Σοφίας Μαυροκορδάτου, γεννήθηκε το Σεπτέμβριο του 1814 στη Σμύρνη. Με το ξέσπασμα της Ελληνικής Επανάστασης, η οικογένειά του μεταφέρθηκε στην Τεργέστη, όπου άρχισε τις σπουδές του. Το 1825 σπούδασε στην Φλαγγίνιο Σχολή της Βενετίας και ακολούθως στο περίφημο Λύκειο Heyer. Μετά το θάνατο του πατέρα του (1832), την κηδεμονία του ανέλαβε η μητέρα του και ο Αμβρόσιος Ράλλης. Συνέχισε τις



σπουδές του στο Μόναχο (νομικά, φιλοσοφία, ιστορία) και στο Βερολίνο.

Υφηγητής Φυσικού Δικαίου στο Οθώνιο Πανεπιστήμιο αργότερα (1838), διορίζεται Πάρεδρος στο Συμβούλιο Επικρατείας (1842) και αναγορεύεται Κοσμήτωρ της Νομικής Σχολής Αθηνών (1844, 1872, 1877). Εμπλέκεται στην πολιτική και γίνεται μέτοχος της Εθνικής



Τραπέζης (1846).

Νυμφεύθηκε τη Μαρία Μανούση (1850) και απέκτησε δύο παιδιά, τον Γεώργιο και τον Πέτρο.

Διορίστηκε αντιεισαγγελέας του Αρείου Πάγου και μέλος του Δ.Σ. της Εθνικής Τραπέζης (1851), θέση την οποία διατήρησε επί 34 έτη, εκλεγόμενος κατόπιν Υποδιοικητής. Διετέλεσε Υπουργός Δικαιοσύνης (1854), βουλευτής Αττικής (1862, 1871, 1881), Υπουργός Εξωτερικών (1863), Υπουργός Οικονομικών (1882). Συμμετείχε σε διάφορες νομοπαρασκευαστικές επιτροπές και διετέλεσε Πρύτανης του Πανεπιστημίου Αθηνών (1869). Από κοινού με σημαντικούς οικονομικούς παράγοντες, συμμετείχε στην ίδρυση της Τραπέζης Βιομηχανικής Πίστωσης της Ελλάδος (1873), μία από τις Τράπεζες που ίδρυσαν την Εθνική Ασφαλιστική και της οποίας διετέλεσε Πρόεδρος του Δ.Σ. (1878).

Όταν συνταξιοδοτήθηκε από το Πανεπιστήμιο, στην έδρα του Ρωμαιοδικαίου τον διαδέχθηκε ο Αλκιβιάδης Κρασσάς, ο οποίος αργότερα υπήρξε από τα σημαντικότερα και μακρόβια μέλη του Δ.Σ. της Εθνικής Ασφαλιστικής. Το 1885 εκλέγεται Υποδιοικητής της Εθνικής Τραπέζης και το 1890 ο 76ετής Παύλος Καλλιγάς εκλέγεται Διοικητής του μεγαλύτερου πιστωτικού ιδρύματος της χώρας. Επί διοικήσεώς του και με σημαντικές πρωτοβουλίες του, ιδρύεται η Εθνική Ασφαλιστική, με σκοπό, όπως τόνισε ο ίδιος στον Απολογισμό του 1891, «... το κοινό συμφέρον, ιδία διά της αποτροπής της εκ του τόπου εξαγωγής χρήματος, πν συνεπάγεται η ασφάλις παρ' αλλοδαπαίς Εταιρίαις...».

Απεβίωσε πέντε χρόνια αργότερα, το 1896, σε ηλικία 82 ετών. Η κεφαλή του Δία, έμβλημα της Εθνικής Ασφαλιστικής. Πρόκειται για νόμισμα από τους Φιλίππους της Μακεδονίας, όπου ο Ζεύς λατρευόταν ως Σωτήρ. Είναι ασημένιο τετράδραχμο του Φιλίππου II (359/336 π.Χ.), στο οποίο αναπαρίσταται στην εμπρόσθια όψη κεφαλή του Δία και στην οπίσθια γυμνός έφηβος σε άλογο.



Η οδός Σταδίου στη Ζωή μου

Γεννήθηκα στην Άρτα, μεγάλωσα στο Αγρίνιο, σπούδασα στην Αθήνα, παντρεύτηκα σύζυγο από τα Χανιά. Γεμάτο το τσουβάλι των αναμνήσεων από πολλά μέρη και κάποιοι δρόμοι είναι με ένα σωρό εικόνες, κρυμμένες εκεί που δεν το περιμένεις. Όπως η οδός Σταδίου και ο αριθμός 10, όπου πρωτοξεκίνησα να εργάζομαι σαν ασφαλιστής στην INTERAMERICAN.

Θυμάμαι τον Π. Ψωμιάδη, τον Δημ. Κοντομπινά, τον Θανάση Βέγγο στο υπόγειο Studio ERA, τους αδελφούς Χό-

ντου, το πρώτο ραντεβού με τη Μαρία, τη σύζυγό μου, στο άγαλμα του Κολοκοτρώνη, το εστιατόριο «Κεντρικό», την οδό Κολοκοτρώνη, με την «Ελευθεροτυπία», το άγαλμα του Χαρίλαου Τρικούπη στην Παλαιά Βουλή, το πρατήριο της Τραπέζης Ελλάδος, τις νεραντζιές με τ' άσπρα άνθη που μοσχοβολούσαν τα πρωινά, τα ασανσέρ τα ανοικτά της ΔΕΗ, Κοραή & Σταδίου, το στενό Σταδίου & Αμερικής με το κτίριο του Μετοχικού Ταμείου Στρατού και το τυροπιτάδικο στη γωνία, την οδό Σταδίου & Εδουάρδου Λω, το στενό Σταδίου που έβγαι-

νε στην Καραγεώργη Σερβίας, όπου ξεκίνησε ο Κοντομπινάς Γραφείο Ασφαλειών, το άγαλμα του Κολοκοτρώνη, το κτίριο του ΟΤΕ, το κτίριο της Παλαιάς Βουλής του Γάλλου αρχιτέκτονα Fr. Boulanger, από το 1863.

Περνάω καμμιά φορά και ό,τι υπάρχει, είναι κάτι άλλο από αυτό που γνώρισα μεταξύ 1973-1980. Καμμιά σχέση η σημερινή εικόνα με το χθες. Οι άνθρωποι κάνουν τους τόπους, οι άνθρωποι τους χαλάνε... Κι όμως, ήταν κομμάτι της ζωής μου. Και καλό ξεκίνημα για



μια ζωή που μου χάρισε πολλά καλά και πολλούς φίλους, εκατοντάδες, που ξεκίνησαν και αυτοί από Σταδίου 10.

Η Οδός Σταδίου το 1966

Ο φωτογράφος εστιάζει στη μικρή πλατεία μπροστά στην Παλιά Βουλή (αριστερή φωτό), το σημερινό Εθνικό Ιστορικό Μουσείο και συγκεκριμένα στον έφιππο ανδριάντα του Θεόδωρου Κολοκοτρώνη.



Η ιστορία του θαυμάσιου γλυπτού του γλύπτη Λάζαρου Σώχου (1862-1911) ξεκινά το 1884, όταν ο Δήμος Ναυπλίου προκηρύσσει καλλιτεχνικό διαγωνισμό για τη φιλοτέχνηση έφιππου ανδριάντα. Το διαγωνισμό κερδίζει ο Σώχος και στα τέλη του αιώνα το γλυπτό χυτεύεται στο Παρίσι, στο εργαστήριο των αδελφών Τιεμπώ.

Το 1895, ο πρώτος ανδριάντας στήνεται στο Ναύπλιο. Στις αρχές του αιώνα, ένας δεύτερος χάλκινος ανδριάντας τοποθετήθηκε στο πλάι της Βουλής, στην αρχή της οδού Κολοκοτρώνη, που αργότερα, το 1954, μετά τη νέα διαμόρφωση της πλατείας και προκειμένου να ανοίξει η οδός Κολοκοτρώνη, μεταφέρθηκε στη σημερινή του θέση, μετά από πολλές συζητήσεις και διαμάχες του αρχιτεκτονικού κόσμου.

Ακριβώς πίσω, η πλάγια όψη του κτίριου του Οργανισμού Τηλεπικοινωνιών Ελλάδος του Αναστάση Μεταξά. Το κτίριο, κτισμένο το 1930, αναδεικνύει με το μέγεθός του μια νέα αρχιτεκτονική κλίμακα που αρχίζει να επιβάλλεται στο κέντρο της πρωτεύουσας.

Μια κλίμακα που το νέο υλικό, το β ton arm, δίνει τη δυνατότητα στους αρχιτέκτονες να την επιλέξουν και να την εφαρμόσουν. Κι όπως και στο κτίριο της Ανωτάτης Σχολής Οικονομικών και Εμπορικών Επιστημών (1935), σημερινό Οικονομικό Πανεπιστήμιο, ο Μεταξάς μεταχειρίζεται το λεξιλόγιο ενός μοντέρνου κλασικισμού, ακαδημαϊκού χαρακτήρα: συμμετρία, τονισμό των κατακόρυφων αξόνων, τριμερή διαίρεση καθ' ύψος, σε βάση, κορμί και στέψη. Η λιτή χρήση των σε ύφος art deco δια-

κοσμητικών στοιχείων, όχι μόνο δεν ενοχλούν, αλλά αντίθετα τονίζουν τον κλασικό μοντερνισμό του κτιρίου.

Η Οδός Σταδίου

Νέα λήψη της οδού Σταδίου (επάνω φωτογραφία) από την ίδια περίπου θέση, λίγα χρόνια αργότερα, τη δεκαετία του 1970.

Δεξιά και πάλι σε πρώτο πλάνο το κτίριο του Μετοχικού Ταμείου Στρατού. Αριστερά, νεοκλασικό της προηγούμενης φωτογραφίας έχει αντικατασταθεί από πολυώροφο κτίριο, ενώ στο κέντρο περίπου διακρίνεται το άγαλμα του Θ. Κολοκοτρώνη, έργο του γλύπτη Λάζαρου Σώχου και στη συνέχεια το κτίριο του ΟΤΕ, του Αναστάση Μεταξά.

[Πηγή: ΑΘΗΝΑ, Γενική Γραμματεία Επικοινωνίας, 2008]

Αγροτική Τράπεζα - Μέγαρο Σερπιέρη ...και ποιος θα θυμάται τον Μιχάλη Σάλλα



Κατοικία, επαγγελματική στέγη, χώρος μεγάλων συγκεντρώσεων και φυσικά μέσο κοινωνικής προβολής, το μέγαρο του πλούσιου μεταλλειολόγου-βιομηχάνου Giovanni-Batista Serpieri, ιδιοκτήτη της εταιρίας G. Serpieri – Roux Fraissinet & Σια, που εκμεταλλευόταν τα μεταλλεία Λαυρίου, κτίστηκε τη δεκαετία του 1870, στη γωνία της λεωφόρου Πανεπιστημίου και Εδουάρδου Λω, από τον Αναστάσιο Θεοφιλά. Απόφοιτος

της Σχολής των Ευελπίδων, καθηγητής του ΕΜΠ και στη συνέχεια Διευθυντής του, ο Θεοφιλάς σχεδίασε ένα διώροφο λιτό νεοκλασικό κτίριο. Στις αρχές της δεκαετίας του 1880, ο Jules Girard, απόφοιτος της cole des Beaux Arts, πραγματοποίησε την επί της λεωφόρου Πανεπιστημίου προσθήκη, με έντονα αναγεννησιακά στοιχεία και πλούσιο διάκοσμο, σε ελαφρά υποχώρηση ως προς το αρχικό κτίριο και προσέθε-

σε και έναν επιπλέον όροφο. Το 1929 το Μέγαρο αγοράστηκε από την Αγροτική Τράπεζα, στην ιδιοκτησία της οποίας παραμένει μέχρι σήμερα.

Η φωτογραφία πρέπει να έχει τραβηχτεί στις αρχές της δεκαετίας του 1960. Διακρίνεται καθαρά στο κτίριο της προσθήκης του Gizard, το εντυπωσιακό ανάγλυφο πάνω από τις τοξωτές μπαλκονόπορτες του πρώτου ορόφου, με το



κεφάλι της Αθηνάς στη μέση και σκηνές από τη μεταλλευτική εκατέρωθεν.

Το Μέγαρο Σερπιέρη τη δεκαετία του 1950

Σε πρώτο πλάνο οι αφετηρίες των λεωφορείων. Στ' αριστερά του Μεγάρου Σερπιέρη διακρίνεται μία σειρά από πρώιμα νεοκλασικά κτίρια, μονόροφα και διώροφα, κατεδαφισμένα όλα σήμερα.

Η Αγροτική της Οδού Πανεπιστημίου μετακομίζει

Οι αλλαγές στο διάβα του χρόνου αγγίζουν ανθρώπους, έθιμα, περιοχές, κτίρια, εταιρίες, οικογένειες. Ό,τι γεννιέται πεθαίνει και οι άνθρωποι ακόμα δεν συνήθισαν αυτή την πραγματικότητα, ελπίζοντας πάντα να μείνουν αιώνι-

οι, ελπίζοντας να σωθούν. Παραξενεύονται όταν κάποιοι χάνονται ξαφνικά, κλαίνε, μελαγχολούν, αλλά πάλι στριφογυρίζουν στα ίδια και τα ίδια, λες και θα μείνουν εκτός νόμου φθοράς οι ίδιοι...

Το κτίριο της Αγροτικής Τράπεζας, που ήταν το Μέγαρο Σερπιέρη, πλούσιου μεταλλειολόγου-βιομηχάνου που εκμεταλλευόταν τον πλούτο του Λαυρίου, αλλάζει και αυτό, πηγαίνοντας προς την Τράπεζα Πειραιώς, που ούτε αυτή γνωρίζει πού θα ανήκει αύριο. Άκουσαν οι άνθρωποι της Αγροτικής σαν κεραυνό τη λέξη ΠΩΛΕΙΤΑΙ και πάγωσαν! Όλα «μετακομίζουν» στη ζωή, μέσα στο ποτάμι που πάει στην αιωνιότητα. Εκατομμύρια φορές το είπαν οι παπάδες στις κηδείες και τα μνημόσυνα, αλλά οι άνθρωποι βασανίζονται,

μισούνται, ανταγωνίζονται, πολεμούν ο ένας τον άλλον. Δύσκολα οι άνθρωποι γίνονται πραείς, διψώντες και πεινώντες δικαιοσύνη, ελεήμονες, καθαροί τη καρδιά, «πτωχοί τω πνεύματι», σπάνια δίδονται ένεκεν δικαιοσύνης, σπάνια εννοούν ότι ο πλούτος, το κάλλος και η ισχύς δεν είναι το μόνο κριτήριο επιτυχίας. Κάποιοι, βλέποντας την φθορά των μετοχών περιουσίας, ανακράζουν μια ευχή, που λέγεται στους ναούς την τελευταία μέρα μας: «Μέτοχος εγώ ειμί πάντων των φοβουμένων Σε και των φυλασσουσύντων τας εντολάς Σου...».

Ηρεμήστε, γαληνέψτε, σιγανέψτε. Όλα αλλάζουν, τίποτα δεν μένει μόνιμο. Συνεχίστε πιο ήρεμοι. Ποιος θα θυμάται σε 100 χρόνια τους δυνατούς της Πειραιώς ή της Αγροτικής;



«Να γίνουμε κήρυκες και εκπορθητές του εφηνουααμου των αυνιδήσεων των υπολοιπων συναδέλφων...»

Γιάννης Μπουρλακίς

Στη μνήμη του αγωνιστή Γιάννη Μπουρλακί, τέως Προέδρου του Δ.Σ. του Συνδέσμου Παραγωγών Ασφαλίσεων, που έφυγε πρόσφατα, ένα απόσπασμα από ομιλία του, με αφορμή τα εγκαίνια γραφείων του Συνδέσμου Παραγωγών Ασφαλειών Ελλάδος (ΠΣΑΣ), στην οδό Συγγρού 35, το 1983.

«Το παλιό όνειρο έγινε σήμερα πραγματικότητα, με τη λειτουργία των νέων μας γραφείων».

Συνάδελφοι,

σήμερα, στη σεμνή μας αυτή τελετή, μας τιμούν με την παρουσία τους ο πρόεδρος της Ένωσης Ελληνικών Ασφαλιστικών Εταιριών κ. Παύλος Νικολαΐδης, ο Ειδικός Σύμβουλος της Αγροτικής κ. Γιάννης Λινός, ο Διευθυντής Πωλήσεων της Ν-Ν κ. Μανώλης Ανδρόνικος, ο Διευθυντής της EURO LIFE κ. Τάσος Μάργαρης και άλλοι φίλοι, που με την παρουσία τους αναγνωρίζουν το έργο της επαγγελματικής μας τάξης.

Συνάδελφοι, στην ιστορική αυτή και κρίσι-

μη καμπή, αλλά ταυτόχρονα αισιόδοξη με τα μέτρα εξυγίανσης τα οποία παίρνει η Κυβέρνηση, τα εγκαίνια των γραφείων του Συνδέσμου μας έχουν σκοπό να τονίσουν το γεγονός ότι θα αποτελέσουν κάστρο, προπύργιο, προμαχώνα και ορμητήριο νέων αγώνων για τη διακαίωση και την επίλυση των χρονιζόντων καυτών προβλημάτων των κλάδων μας, τα γραφεία θα βοηθήσουν ακόμη στη σωστότερη αντιμετώπιση των παρουσιαζομένων προβλημάτων, στην καλύτερη οργάνωση και μεθοδευση των ενεργειών της Διοίκησης, αλλά και της εξυπηρέτησης των μελών. Εκτός των άλλων, θα αποτελέσουν τόπο συνάντησης, ανταλλαγής απόψεων, νέων ιδεών, τόπο επαγγελματοποίησης των συναδέλφων.

Συνάδελφοι, σ' αυτή την κρίσιμη φάση που διέρχεται ο ασφαλιστικός χώρος, στο μεταβατικό στάδιο που περνά η ασφαλιστική αγορά, καλούμαστε όλοι να δώσουμε το παρών, να γίνουμε κήρυκες και εκπορθητές του εφηνουααμου των αυνιδήσεων των υπολοιπων συναδέλφων, ώστε όλοι μαζί ενωμένοι, πέρα από πολιτικές τοποθετήσεις και με στόχο την ενεργοποίηση και μαζικοποίηση, να προχωρήσουμε μακριά από συνεχνιακές επιδιώξεις, στην υλοποίηση των στόχων, στην επίλυση προβλημάτων, στην αναγνώριση της επαγγελματικής μας ιδιότητας, στην κατάκτηση υγιών και δικαίων απαιτήσεων.

Εξυγίανση της ασφαλιστικής αγοράς
Νομοθέτηση και κατοχύρωση του επαγγέλματος
Καθιέρωση κοινής σύμβασης
Κατοχύρωση χαρτοφυλακίου
Κατοχύρωση κατώτατων προμηθειών
Συμμετοχή στη λήψη αποφάσε-

ων που αφορούν τον κλάδο
Καθιέρωση ανωτέρας ή ανωτάτης σχολής ασφαλιστικών σπουδών
Δημιουργία Ασφαλιστικού Επιμελητηρίου και εκπροσώπησή μας σ' αυτό
Άδεια εξασκήσεως επαγγέλματος
Φορολογικές επιβαρύνσεις

Συνάδελφοι, καλείστε να πυκνώσετε τις τάξεις του Πανελληνίου Συνδέσμου, καλείστε να ενώσετε τα χέρια και τη φήμη σας μαζί μας, καλείστε να υψώσετε το επαγγελματικό σας ανάστημα και προς την πλευρά των εταιριών και της Πολιτείας.

Πρέπει να αναγνωρίζουν το τεράστιο έργο που επιτελείτε στην προώθηση του μεγαλειώδους θεσμού της ιδιωτικής ασφάλισης, του τόσο πολύτιμου στην Εθνική μας Οικονομία.

Εταιρίες, σας καλούμε να αναγνωρίσετε τον συνδικαλιστικό φορέα των παραγωγών των ανθρώπων που υλοποιούν μια ζωντανή κοινωνική προσφορά και απαιτούμε να κατανοήσετε ότι πέρασαν οι εποχές που είμαστε αμέτοχοι στις αποφάσεις που μας αφορούσαν και μέσα από διαδικασίες αμφοτεροβαρείς να προχωρήσουμε μαζί σε λύσεις, που θα εξασφαλίσουν και θα οριοθετούν τη σωστή συνεργασία των δύο πλευρών, υπέρ του επαγγέλματος του ασφαλιζόμενου κοινού και της Εθνικής Οικονομίας.

Τέλος, ζητούμε από την Πολιτεία να κατανοήσει το έργο μας, τη σπουδαιότητα των υπηρεσιών μας, το πολυσύνθετο της εργασίας μας και να κατοχυρώσει και να εξυγιάνει το έργο μας.



Πότε θα δώσει ασφαλιστικό «παρών» η Πάτρα του σήμερα;

Η πρώτη ελληνική ασφαλιστική εταιρία στο ελεύθερο Ελληνικό Βασίλειο, έγινε στην Πάτρα.

Πριν από την Επανάσταση, ο θεσμός της ιδιωτικής επιχειρήσεως ασφαλίσεως δεν λειτουργούσε στην Ελλάδα, παρά μόνο στη Σύρο, όπου υπήρχαν μία ή δύο εταιρίες, με περιορισμένη όμως δράση, γιατί δεν ασφάλιζαν παρά τοπικά συμφέροντα εμπόρων. Βέβαια, αυτό ήταν φυσική συνέπεια, αφού η πατρίδα μας είχε βυθισθεί στο σκοτάδι της σκλαβιάς. Στα νησιά όμως Ύδρα και Σπέτσες, υπήρχε επί τουρκοκρατίας μεγάλη ανεξαρτησία και ναυτική ακμή και θα μπορούσαν οι караβοκυραίοι να προβλέψουν για την ασφάλεια των караβιών τους. Ωστόσο, τα συμφέροντά τους γενικώς τα άφηναν ουσιαστικά εκτεθειμένα. Καράβια, σερμαγιές και φορτία αφήνοντο στην προστασία της θείας πρόνοιας και ειδικότερα στη μέριμνα του Αϊ-Νικόλα, του προστάτη των ναυτικών. Είναι αλήθεια ότι οι θαλασσοπόροι μας τότε, πιο πολύ εφοβούντο τις επιθέσεις και τα ρεσάλτα των κουρσάρων, Αλτζερινών κ.ά., που ελυναινό-ντο τις θάλασσες και ιδίως τη Μεσόγειο, παρά τις ιδιοτροπίες και τους κινδύνους των στοιχείων της φύσης.

Με την αναγέννηση όμως της Ελλάδος και κατά τα πρώτα βήματα της ελεύθερης πολιτικής και οικονομικής της ζωής, έγινε αμέσως αντιληπτό, κάτω από το φως της ελευθερίας, ότι η αμεριμνησία αυτή δεν ήταν φρόνιμο να εξακολουθή-

σει επ' άπειρον. Γεννήθηκε επομένως η ιδέα της ασφάλισης και συνεχώς κέρδιζε έδαφος. Οι ανάγκες της αναγεννωμένης ναυτιλίας μας επέβαλαν την άμεση λήψη μέτρων προστασίας.

Η ιδέα λοιπόν της συστηματικής ασφαλίσεως «κατά των περιπετειών και των κινδύνων της θαλασσοπλοΐας» είχε ήδη ωριμάσει, έπρεπε όμως να βρεθούν οι πρωτοπόροι για να την εφαρμόσουν. Στην αρχή, μαζί με τις πρώτες εταιρίες της Σύρου, ιδιώτες κεφαλαιούχοι αναλάμβαναν να καλύπτουν, «έκαστος δι' ιδιον λογαριασμόν» ή και «καθ' ομάδας», ποσά ανάλογα προς την οικονομική τους αντοχή. Ιδιώτες ασφαλιστές βλέπουμε στη Σύρο και στις Σπέτσες. Ο τρόπος αυτός ασφαλίσεως κράτησε έως τα μέσα του περασμένου αιώνα.

Νωρίτερα όμως, είχε αναγνωρισθεί ότι τα πλεονεκτήματα των ασφαλιστικών εταιριών απέναντι των ατόμων ασφαλιστών, ήταν αναμφισβήτητα. Έτσι, η δουλειά έφευγε σιγά-σιγά από τα πρόσωπα και πήγαινε στις ασφαλιστικές εταιρίες, ή «Κινδυνασφαλιστικά Καταστήματα», που παρείχαν περισσότερη ασφάλεια και θετικότερα εχέγγυα από τους ιδιώτες ασφαλιστές.

Ας εξετάσουμε τώρα πού και πότε ιδρύθηκε η πρώτη ασφαλιστική εταιρεία στο ελεύθερο Ελληνικό Βασίλειο.

Δεν θα γνωρίζουν ασφαλώς πολλοί, ότι η Πάτρα είχε την πρωτοβουλία και την τιμή της ίδρυσης της πρώτης ασφαλι-

στικής εταιρίας. Οι φιλοπρόοδοι Πατρινοί διείδαν, πρώτοι απ' όλους, την ανάγκη δημιουργίας της ασφαλιστικής επιχειρήσεως, με τη μορφή της ανωνύμου εταιρίας, ως αναγκαίου παράγοντα μέσα στην οικονομική ζωή μιας σύγχρονης πολιτείας.

Βρισκόμαστε ήδη στα πρώτα χρόνια της βασιλείας του Όθωνα, όταν αποφασίστηκε η ίδρυση της Πατριάκης εταιρίας με την επωνυμία «Αχαϊκή Ασφαλιστική της Θαλασσοπλοΐας Εταιρεία», εγκριθείσα διά Β. Διατάγματος της 1/13 Ιουνίου 1836. Η χαρά που Όθωνας για κάθε έργο προόδου και το πνεύμα προστασίας των κοινωφελών ιδρυμάτων, που επικρατούσε εκείνη την εποχή, είναι τα δύο κύρια χαρακτηριστικά της εγκρίσεως της ίδρυσης αυτής της εταιρίας.

Τη χαρά της βαυαρικής μοναρχίας τη βλέπουμε να εκδηλώνεται σ' αυτό το ίδιο το Διάταγμα της έγκρισης, που αρχίζει με τη φράση: «Ευχαρίστως ηκούσαμε την σύστασιν της Αχαϊκής Ασφαλιστικής Εταιρίας». Εν συνεχεία, στο ίδιο Διάταγμα, προεξοφλούνται η επιτυχία και τα κέρδη της νεοσύστατης εταιρείας, γιατί γράφει με χαρακτηριστική αισιοδοξία: «Εχομεν την πεποίθησιν ενδόμυχον, ότι η Αχαϊκή Ασφαλιστική Εταιρεία, κατά το αξιόπαινον παράδειγμα άλλων ομοίων εταιρειών εν Ελλάδι, θέλει προσφέρει εκ του κέρδους της, εις τα σχολεία και εις άλλα αγαθοεργά καταστήματα».

[Πηγή: WHO IS WHO AND WHAT IS WHAT]



Πανεπιστημίου & Σίνα όπου δούλευα θυρωρός

Σε πρώτο πλάνο αριστερά το Οφθαλμιατρείο Αθηνών, έργο του Χρ. Χάνσεν (1847-1854). Το κτίριο ήταν αρχικά ισόγειο. Το 1868, ο Κεφαλλονίτης αρχιτέκτων Γεράσιμος Μεταξάς προσέθεσε έναν ακόμη όροφο, προκειμένου να ανταποκριθεί στις ολοένα αυξανόμενες ανάγκες.

Ακολουθεί η Ακαδημία (1859-1885) του Θεόφιλου Χάνσεν και στο βάθος το Πανεπιστήμιο (1839-1864), έργο του Χριστιανού Χάνσεν. Από τα σημαντικότερα κτίρια της Αθήνας και από τα λίγα που εξακολουθούν να διατηρούν την αρχική τους χρήση.

Μπροστά στο Οφθαλμιατρείο, στη γωνία της λεωφόρου Πανεπιστημίου με την οδό Σίνα, οι λούστοροι με τα κασελάκια τους περιμένουν τους πελάτες. Λίγο πιο πίσω, αφητηρίες των λεωφορείων.

Εκεί δεξιά, στην κεντρική πόρτα του Οφθαλμιατρείου, δούλεψα ως θυρωρός για δύο χρόνια, στο τέλος των σπουδών μου στην Πάντειο (1968-69), βοηθώντας στο προσωπικό γραφείο του περίφημου και ξα-

κουστού παγκοσμίως Ιωάννη Χαραμή, ακαδημαϊκού, καθηγητή οφθαλμολογίας. Η εργασία μου εκεί ήταν θητεία σε Μεγάλη Σχολή. Φρόντιζα τα ραντεβού του καθηγητή και την εν γένει συμπεριφορά του περιβάλλοντος του γραφείου του. Με στοργή και αγάπη, μου έμαθε τρόπους συμπεριφοράς υψηλού επαγγελματικού επιπέδου. Έπαιρνα για 4 ώρες 900 δρχ. μηνιαίως και φαγητό στην τραπεζαρία των γιατρών. Κάποιοι μου έδιναν και φιλοδώρημα, όπως θυμάμαι ο Ε. Παπαστράτος, όταν βοήθησα τη μάνα του ν' ανέβει τα σκαλιά. Μου έδωσε και μια κούτα τσιγάρα. «Δεν καπνίζω», του είπα. «Δώστα σε φίλους», μου είπε.

Εκεί γνώρισα καθηγητές ξένων χωρών, υπουργούς, τον Αρχιεπίσκοπο Ιερώνυμο, τον στρατηγό Θ. Τσακαλώτο, που μου έδωσε μέγα φιλοδώρημα για να τον αφήσω να περάσει να του δείξει ένα ιστορικό βιβλίο. Γνώρισα μεγάλους γιατρούς, όπως ο Γ. Θεοδοσιάδης, ο Τσαμπάρλακης, ο Βελισσαρόπουλος, ο Κοσιώνης, ο Κολλιόπουλος

κ.ά. Στα σκαλιά μπροστά μου έφτιαξε ο αείμνηστος Ι. Χαραμή ένα μικρό γραφειάκι, για να διαβάζω καθηστικός, επειδή διάβαζα όρθιος όταν δεν είχα δουλειά... Έμαθε ότι είχα περάσει ένα μάθημα (Συνταγματικό Δίκαιο) άνευ εξετάσεων, με εργασία που έγραψα εκεί, «στα όρθια» και μου έκανε δώρο ένα παιχνίδι την Πρωτοχρονιά και το γραφείο να κάθομαι. Είχε άψογο στυλ, γραβάτα, κοστούμι, λουλούδι και ακριβή κολόνια. Γυάλιζε πάντα τα παπούτσια πριν βγει να επιθεωρήσει ασθενείς. Εδίδασκε συνεχώς, κρατώντας διακριτική απόσταση. Μου έδωσε «αέρα» καλής επικοινωνίας και μία σπάνια ομιλία του για τον Δομήνικο Θεοτοκόπουλο, που την δημοσίευσα στο «ΝΑΙ». Με ευχαρίστησε η χήρα Χαραμή για την κίνησή μου και την ευγνωμοσύνη μου. Στην ομιλία του ανέτρεπε Γάλλους γιατρούς, που υποστήριζαν ότι ο Θεοτοκόπουλος είχε κάποια οφθαλμική ασθένεια. «Πάρτε αγαπητέ μου αυτή την ομιλία. Ίσως κάποτε να την αξιοποιήσεις», μου είπε. Διαβάστε την στο «ΝΑΙ» (τεύχος 104).

Η Πολυεθνική **INTERAMERICAN**, που δεν ήταν ποτέ Αμερικανική...



Η πρώτη συνεδρίαση του Δ.Σ. της εταιρείας, από αριστερά, Μ. Κιορί, περιφερειακός αντιπρόσωπος της INA, Γ. Γεωργιάδης, Δικηγόρος, Ε. Glasmeier, πρόεδρος του Αμερικανικού Κολεγίου Αθηνών, Β. Combeval, Πρόεδρος της INA International Corp., Α. Ταμπουράς, πρόεδρος του Δ.Σ. της εταιρείας Ασπίς Πρόνοια και πρόεδρος του Δ.Σ. της Interamerican, Δ. Κοντομηνάς, Διευθύνων Σύμβουλος της Interamerican, Κ. Γιαννακόπουλος, Δικηγόρος, Γ. Πανόπουλος, Διευθυντής της Τράπεζας της Ελλάδος, Γ. Δασκαλάκης, Καθηγητής της Παντείου σχολής και Rex Anderson (με πλάτη στο φακό) πρώτος αντιπρόεδρος της INA και αντιπρόεδρος του Δ.Σ. της Interamerican

Η πρώτη ονομασία της INTERAMERICAN ήταν... INTERNATIONAL!

Στις 20.12.1968 συστήθηκε εταιρία μεταξύ του Δ. Κοντομηνά και της Οργάνωσης Α. Ταμπουρά, με όνομα INTERNATIONAL και έναν μήνα μετά, στις 28.1.1969, έγινε INTERAMERICAN, με ιδρυτές της τον Δ. Κοντομηνά (είχε και την ιδέα!), την ασφαλιστική εταιρία ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ (ο Ταμπουράς είχε τον έλεγχο της) και την INSURANCE COMPANY OF NORTH AMERICA (INA), που έστειλε ανώτατα στελέχη της να εκπαιδεύσουν τη νέα εταιρία.

Ελληνική ήταν η εταιρία και για την πρώτη Ελληνο-Αμερικανική ασφαλιστική εταιρία μίλησε στις 24 Μαΐου 1972 ο Πρόεδρος της INA, John Garash, που έδωσε Συνέντευξη Τύπου στο ξενοδοχείο «Μεγάλη Βρετανία». Ο μεγάλος καλεσμένος παρακολούθησε και ένα Διοικητικό Συμβούλιο, όπου μετείχαν στελέχη, όπως ο Α. Ταμπουράς, ο καθηγητής μου

στην Πάντειο Γεώργιος Δασκαλάκης (Συνταγματικό), ο Rex Anderson (πάντα έλεγε ο Κοντομηνάς ότι ήταν ο Manager του), ο Γ. Γεωργιάδης, δικηγόρος, ο Γ. Πανόπουλος, Δ/τής Τραπεζής της Ελλάδος κλπ.

Πολλοί καθηγητές ήταν στα Δ.Σ. της ΑΣΠΙΔΟΣ μέχρι το κλείσιμό της και μεγα-λοεπιχειρηματίες, που ΔΕΝ μίλησε κανείς ως τώρα για τις ευθύνες τους.

Η INTERAMERICAN συνέχισε να αλλάζει συνεχώς συμμετόχους, συνεταιίρους και μετόχους διαφόρων εθνοτήτων ως σήμερα (Αμερικανοί, Γάλλοι, Ολλανδοί, Ισπανοί, Γερμανοί κλπ.), αλλά ουδέποτε ήταν Αμερικανική, όπως πίστευε ο πολύς κόσμος. Ήταν ένα από τα πιο επιτυχημένα που έκανε στη ζωή του ο Δ. Κοντομηνάς.

INTERAMERICAN χωρίς Αμερικάνους!



Στα τέλη Μαΐου 1972, ο πρόεδρος και CEO της Insurance Company of North America κ. John Garash, έρχεται στην Αθήνα για να επισκεφθεί την Interamerican. Με την ευκαιρία αυτή παρακολουθεί συνεδρίαση του διοικητικού συμβουλίου της εταιρείας και συναντάται με επίλεκτους συνεργάτες αυτής



Η μαρτυρική Κύπρος μας



Μέρες δύσκολες περνάνε οι αδελφοί μας Έλληνες Κύπριοι. Βέβαια, είναι συνηθισμένοι σε πολέμους, σε προδοσίες, σε εκβιασμούς, σε ωμότητες, σε απειλές βαρβάρων, Ανατολής και Δύσεως. Στα «φυλακισμένα μνήματα», η Κύπρος μπορεί να καυχάται για τις ψυχές των παιδιών της, που έπεσαν στον αγώνα 1955-1959. Πυρακτωμένες με ιδανικά ψυχές, εκφραστές γνήσιου ηρωισμού, αδούλωτες ψυχές παιδιών που έπεσαν στο σιωπηλό στενό νεκροταφείο των φυλακών της Λευκωσίας. Δεκατρία παλληκάρια είναι εκεί, οι εννέα νέα παιδιά, που απαγχόνισαν οι πολιτισμένοι Άγγλοι όταν τους αντιστάθηκαν. Τα λόγια τους, μνημεία θάρρους, αγάπης στην ελευθερία και την Ελλάδα, αληθινό μεγαλείο.

Όλους αυτούς σκεπτόμουν αυτές τις μέρες των εκβιασμών και εξουθένωσης ενός λαού. Οι 24χρονος Αν-

δρέας Ζάκος εκτελέστηκε καλοκαίρι, στις 9.8.1956. Ο Στέλιος Μαυρομάτης, 23 χρονών, απαγχονίστηκε στις 20 Σεπτεμβρίου 1956. Ο Μιχ. Κουτσόφτας, 20 χρονών, απαγχονίζεται στις 20 Σεπτεμβρίου 1956. «Δεν λυπούμαι που θα εκτελεσθώ για την ελευθερία. Θα λυπόμουν αν πέθαινα σαν κοινός εγκληματίας ή κλέπτης. Είμαι ευτυχισμένος και περήφανος, γιατί ο θεός με αξίωσε να μαρτυρήσω για ένα μεγάλο ιδανικό...», έγραφε στη μητέρα και τ' αδελφία του, μια μέρα πριν. Στις 21.9.1956 εκτελέστηκε και ο Ανδρέας Παναγίδης, 22 ετών. Αυτός έγραφε στον αδελφό του ότι «τα κελλιά της φρίκης και τρόμου, θα γίνουν κελλιά λαμπερά, χαράς και υπερηφάνειας». Στις 8.8.1956 ανήλθε στην αγχώνη ο Ιάκωβος Πατάτσου μαζί με τον Ανδρέα Ζάκο και Χαρ. Μιχαήλ. Στις 10.5.1956 απαγχονίστηκαν ο Μιχ. Καρολίδης, 23 ετών και Ανδρ. Δημητρίου,

22 ετών. Το σώμα του Μάρκου Δράκου, που πέθανε 25 χρόνων, οι Άγγλοι το τύλιξαν με σχοινιά. Στις 13 Μαρτίου 1957 κρεμούν στην αγχώνη τον Ευαγόρα Παλληκάρη. Είκοσι λεπτά μετά τα μεσάνυχτα της 13.3.1957, έσκιζε μια φωνή την κυπριακή νύχτα: «Παίρνουν τον στην κρεμάλα!» Δεκαεννιά χρονών παλληκάρη! Σε μια εκδήλωση της εταιρείας ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ, στο Ναύπλιο, παραμονή επετείου του θανάτου του, διάβασα, κλείνοντας την ομιλία μου και απευθυνόμενος στους καλεσμένους Κυπρίους, ένα απόσπασμα από το ποίημα που έγραψε το 1955 και άφησε στο θρανίο της τάξης του, πριν βγει στη μάχη με τη στολή της ΕΟΚΑ, στα βουνά, εναντίον των Άγγλων. «Δεν κάνει να τον κλαίτε», έγραψε για τον εαυτό του στους συμμαθητές. «Λουλούδια του Μαγίου σκορπίστε στον τάφο του», έγραψε πριν τους στίχους του ποιήματος:

Θα πάρω μίαν ανηφοριά,
θα πάρω μονοπάτια
να βρω τα σκαλοπάτια
που παν στη Λευτεριά!...

Ο Στυλιανός Λένας ξεψύχησε στις 28.3.1957, ήρωας της ΕΟΚΑ, στα χέρια του πατέρα, μέσα σε στρατιωτικό νοσοκομείο, μετά τον τραυματισμό και σύλληψή του από Άγγλους, οι οποίοι δεν άφησαν να ταφεί στο χωριό του, φοβούμενοι ταραχές. Τον έθαψαν στα φυλακισμένα μνήματα.

«Μολών λαβέ», είπε ο Γρηγόρης Αυξεντίου, λίγο πριν ανατινάξουν το κρυσφίγητό του οι Άγγλοι, μετά από πιθανομαχία, πέφτοντας όταν οι φλόγες του είχαν κάψει τα χέρια, πόδια, κορμί, στις 3.3.1957. Ήταν 29 ετών. Ο ιερέας που εκήδευσε τον Αυξεντίου στις φυλακές Λευκωσίας, άκουσε τον Άγγλο να λέει «No Face» (χωρίς πρόσωπο είναι). Θάφτηκε δίπλα στον τάφο του Ευαγόρα Παλληκάρη. Δεξιά, ο τάφος του Στ. Μαυρομμάτη. Αριστερά ο Ι. Πατασός. Αριστερά στην είσοδο ο Ανδρ. Ζάκος και ο Κυρ. Μάτσης. Δεξιά ο Α. Παναγίδης και ο Μιχ. Κουτσοφτάς. Κάπου στον τοίχο γράφει: «Του αντρείω-μένου ο θάνατος, θάνατος δε λογίζεται». Ένα καντήλι καίει, σκορπίζοντας ιερό δέος και ανατριχίλα θανάτου. Οι προσκυνητές γονατίζουν στο αιματοβαμμένο χώμα, ψελλίζοντας ΔΕΝ ΞΕΧΝΩ ...

Δεν πεθαίνουν οι αθάνατοι, άνθρωποι και λαοί ...

«Κατάθεσις στεφάνου υπό των Κυπρίων μαθητών εις Άγνωστον Στρατιώτην» (19.7.1954)

«Οι Κύπριοι ανέκαθεν εζήτων την ένωση... Η κυρίαρχος επί της Κύπρου δύναμις, η Μεγάλη Βρετανία, ουδέ συζήτησιν εδέχετο διά την αλλαγήν του αποικιακού καθεστώτος της νήσου».

«Οι Αμερικάνοι προειδοποιούν ότι δεν πδύναντο να μας υποστηρίξουν και επιμόνως μας συνεβούλευον "να θέσωμεν προσωρινώς το αίτημά μας εις το ψυγείο". Η Τουρκία, υποκινούμενη από την Μεγάλην Βρετανίαν, δεν έμνε αδιάφορος και αντιδρά εις τα Ηνωμέ-να Έθνη».



Έτσι, μόνοι και αδύνατοι, ηρχίσαμεν έναν μεγάλο, ιερόν, δυσχερέστατον αγώνα».

[Πηγή: «Το Κυπριακόν»- Ο απολογισμός της οκταετίας, εκδ. ΕΡΕ, Αθήνα 1966]

«Ένωσιν της Κύπρου μετά της Ελλάδος» (20.8.1954)

Μια χαρακτηριστική φωτογραφία της ανθρωποθαλάσσης, η οποία κατεπλημύρισε χθες την Πλατεία Συντάγματος, καθ' όν χρόνον ο Μακαριώτατος Αρχιεπίσκοπος Αθηνών κ. Σπυρίδων εξεφώνει τον βαρυσήμαντον λόγον του, διερμηνεύων την πίστιν των Ελλήνων διά την «Ένωσιν της Κύπρου μετά της Ελλάδος, 20.8.1954».

Μνημόσυνο του Γρηγόρη Αυξεντίου

«Εις τον ιερόν Ναόν της Μητροπόλεως ετελέσθη χθες μνημόσυνον εις μνήμην του Κυπρίου Έρωτος Γρηγορίου Αυξεντίου. Παρέστησαν μέλη της Κυβερνήσεως, οι Αρχηγοί των κομμάτων, της Αντιπολιτεύσεως, ο Δήμαρχος Αθηναίων και εκπρόσωποι των επαγγελματικών οργανώσεων και των φοιτητών. Ακολούθως, μετέβησαν εν σώματι εις το μνημείον του Αγνώστου Στρατιώτου και κατέθεσαν στέφανον, 11.3.1957»

Η πορεία ανεβαίνει την οδό Μητροπόλεως.



Από τις τράπεζες θα... περάσουν οι ιδιωτικές συντάξεις



Του Λάμπρου Καραγεώργου

Η όποια μεταρρύθμιση γίνει στη χώρα μας υπέρ της ιδιωτικής ασφάλισης και ειδικότερα υπέρ των ιδιωτικών – ας τις χαρακτηρίσουμε έτσι – συντάξεων θα «περάσει» μέσα από τις τράπεζες. Η τελευταία σειρά στο κείμενο της πρόσφατης έκθεσης της Νομισματικής Πολιτικής της Τράπεζας της Ελλάδος στο κεφάλαιο «Προοπτικές της ιδιωτικής Ασφάλισης», αναφέρει «Τέλος, η προσπάθεια ενίσχυσης της ιδιωτικής ασφάλισης έχει επίσης μια σημαντική μακροοικονομική και χρηματοοικονομική διάσταση. Όπως επισημαίνει ο Daykin, η ενίσχυση του δεύτερου και του τρίτου πυλώνα δεν συνεπάγεται απαραίτητα αύξηση της συνολικής αποταμίευσης, καθώς ενδέχεται να απορροφήσει πόρους από παραδοσιακούς φορείς ιδιωτικής αποταμίευσης, όπως το τραπεζικό σύστημα».

Όπως γίνεται εύκολα κατανοητό, οι τράπεζες θα χάσουν τις ασφαλιστικές –υποχρεώνονται να τις πουλήσουν - να χάσουν και μέρος των καταθέσεων οι οποίες θα πάνε για συντάξεις; Κάτι λοιπόν θα διεκδικήσουν...

Σε κάθε περίπτωση η όποια μεταρρύθμιση θα λάβει υπόψη της αυτό τον παράγοντα.

Μέχρις στιγμής πάντως, αυτό που συζητείται μεταξύ της Διεύθυνσης Εποπτείας Ιδιωτικής Ασφάλισης – η οποία ας μην ξεχνάμε ανήκει την Τράπεζα της Ελλάδος - και της Ένωσης Ασφαλιστών Εταιρειών Ελλάδος, εξαντλείται στο ποιος θα χρηματοδοτήσει τη μελέτη για τις ιδιωτικές συντάξεις. Μία μελέτη που θα αναλάβει ιδιωτική εταιρεία συμβούλων και κοστολογείται με αρκετά χρήματα. Η τράπεζα της Ελλάδος λέει ότι θα πρέπει να την χρηματοδοτήσει η ΕΑΕΕ!

Οι αποφάσεις αναμένονται σύντομα και ο φόβος βέβαια είναι μήπως δοθούν τα χρήματα χωρίς αποτέλεσμα.

Πάντως η Τράπεζα της Ελλάδος αυτή την φορά ήταν αρκετά διαχυτική προς τον θεσμό της ιδιωτικής ασφάλισης, αφού μέσα στις πέντε προϋποθέσεις για την ανάπτυξη, ενέταξε και την ολοκλήρωση της ασφαλιστικής μεταρρύθμισης με την αξιοποίηση της επαγγελματικής και ιδιωτικής ασφάλισης.

Χαρακτηριστικά αναφέρει ότι η ενίσχυση του δεύτερου και του τρίτου πυλώνα δεν συνεπάγεται απαραίτητα αύξηση της συνολικής αποταμίευσης, καθώς ενδέχεται να απορροφήσει πόρους από παραδοσιακούς φορείς ιδιωτικής αποταμίευσης, όπως το τραπεζικό σύστημα.

Στην έκθεση του διοικητή για την Νομισματική Πολιτική για το 2013 αναφέρεται μεταξύ άλλων ότι «Πέμπτον, να ολοκληρωθεί η ασφαλιστική μεταρρύθμιση με την αξιοποίηση της επαγγελματικής και της ιδιωτικής ασφάλισης, που, υπό προϋποθέσεις, θα μπορούσε να συμβάλει στην αναπλήρωση των απωλειών στις κύριες συντάξεις. Αυτό απαι-

“ Η αναπλήρωση του μισθού από την σύνταξη θα φθάνει κατά μέσο όρο στο 48,5% την περίοδο 2020-2060, έναντι 95,7% πριν από την ασφαλιστική μεταρρύθμιση. Δηλαδή ενώ θα παίρνεις 100 ευρώ μισθό πριν συνταξιοδοτηθείς, η σύνταξη σου θα είναι 48,5 ευρώ

”

Όχι δυσνόητοι όροι. Έργο.

Οι σχέσεις εμπιστοσύνης δεν μπορούν να έχουν σκοτεινά σημεία.

Η ERGO το καταλαβαίνει.

Με παρουσία σε πάνω από 30 χώρες και πελάτες που ξεπερνούν τα 40 εκατομμύρια, η ERGO αποτελεί έναν από τους μεγαλύτερους ομίλους στην ασφαλιστική αγορά της Ευρώπης, με πολύχρονη σημαντική εκπροσώπηση και δραστηριοποίηση στην Ελλάδα.

Έργο μας να σας καταλαβαίνουμε.

Βασ. Σοφίας 97,
115 21 Αθήνα
Τηλ. +30 210 3705300
Fax +30 210 3705550
www.ergohellas.gr

ERGO

Ασφαλίζω σημαίνει καταλαβαίνω.

“**Στην Ελλάδα, η πρόσφατη κατάργηση των φοροαπαλλαγών που αφορούν την ιδιωτική ασφάλιση (Ν. 4110/2013) κινείται προς την αντίθετη κατεύθυνση. Το μέτρο αυτό εντάσσεται στο πλαίσιο μιας γενικής κατάργησης φοροαπαλλαγών, με βραχυπρόθεσμα δημοσιονομικά κριτήρια, αλλά η διεθνής εμπειρία θέτει εν αμφιβόλω τη σκοπιμότητα μιας τέτοιας ρύθμισης σε μεσομακροπρόθεσμο ορίζοντα**”

τεί άρση των εμποδίων και αγκυλώσεων που υπάρχουν σήμερα».

Επίσης, στο ειδικό κεφάλαιο με τίτλο «ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ ΑΞΙΟΠΟΙΗΣΗΣ ΤΗΣ ΙΔΙΩΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ», αναφέρεται αναλυτικά στα μοντέλα που ισχύουν διεθνώς για την ανάπτυξη της επαγγελματικής και ιδιωτικής ασφάλισης.

Μεταξύ άλλων αναφέρει ότι η αναπλήρωση του μισθού από την σύνταξη θα φθάσει κατά μέσο όρο στο 48,5% την περίοδο 2020-2060, έναντι 95,7% πριν από την ασφαλιστική μεταρρύθμιση. Δηλαδή ενώ θα παίρνεις 100 ευρώ μισθό πριν συνταξιοδοτηθείς, η σύνταξη σου θα είναι 48,5 ευρώ. Τη μεγάλη αυτή διαφορά μπορεί να την καλύψει η επαγγελματική σύνταξη και η ιδιωτική ατομική ασφάλιση.

«Ελλείψει άλλων πηγών εισοδήματος, το μειωμένο ποσοστό αναπλήρωσης του πρώτου πυλώνα θα οδηγήσει κάτω από το όριο της σχετικής ένδειας, όσους κατά τη διάρκεια του εργασιακού τους βίου λάμβαναν μέχρι και 1,2 φορές το διάμεσο εισόδημα. Η διασφάλιση της επάρκειας των μελλοντικών συντάξεων προϋποθέτει αυξημένο ρόλο για το δεύτερο και τον τρίτο πυλώνα και προαπαιτεί υψηλή συμμετοχή, υψηλές εισφορές και επαρκείς αποδόσεις», αναφέρει η Τράπεζα της Ελλάδος.

Ωστόσο στην περίπτωση της Ελλάδος, η προσφορά ασφαλιστικής κάλυψης μέσω του δεύτερου πυλώνα (επαγγελματικά ταμεία) προσκρούει σε τρία βασικά εμπόδια:

στο ασταθές, άνευ κινήτρων, φορολογικό καθεστώς που αντιμετωπίζουν οι εργοδότες, στο υψηλό ποσοστό μικρών και πολύ μικρών επιχειρήσεων, οι οποίες θεσμικά δεν έχουν τη δυνατότητα ίδρυσης ταμείου επαγγελματικής ασφάλισης και

στις γραφειοκρατικές διαδικασίες που αντιμετωπίζουν οι μεγαλύτερες επιχειρήσεις. Επιπλέον ανασταλτικός παράγοντας για την Ελλάδα μπορεί να θεωρηθεί η έλλειψη προτάσεων για ολοκληρωμένες εξειδικευμένες παροχές από τα ταμεία αυτά.

Στη συνέχεια εξετάζονται διάφορα μοντέλα «ιδιωτικής σύνταξης» τα οποία στηρίζονται σε δύο βασικές αρχές. Την εθελοντική ή την υποχρεωτική συμμετοχή.

(α) Εθελοντική συμμετοχή.

Στο βαθμό που η συμμετοχή σε συνταξιοδοτικά προγράμματα δεύτερου και τρίτου πυλώνα παραμένει εθελοντική, η διεθνής εμπειρία έχει δείξει ότι η κάλυψη του ενεργού πληθυσμού κυμαίνεται μεταξύ 13% και 50%, ενώ μικρότερα ποσοστά συμμετοχής καταγράφονται στους νέους, τα χαμηλότερα εισοδήματα και τους μερικώς ή ευκαιριακά απασχολούμενους.

Σύμφωνα με τις συστάσεις του ΟΟΣΑ, η ενίσχυση των φορολογικών κινήτρων για αποταμίευση ή/και η επιδότηση των ασφαλιστικών εισφορών, μπορούν να συμβάλουν στην αύξηση της συμμετοχής σε εθελοντικά συνταξιοδοτικά προγράμματα. Εντούτοις, όπως επισημαίνουν οι Antolin et al., οι φορολογικές ελαφρύνσεις δεν αποτελούν ισχυρό κίνητρο για τα χαμηλά εισοδήματα, γεγονός που έχει οδηγήσει χώρες όπως η Τσεχία, η Γερμανία, το Μεξικό και η Νέα Ζηλανδία σε στοχευμένες επιδοτήσεις της ιδιωτικής ασφάλισης.

Στη Γερμανία εφαρμόζονται από το 2001 τα προγράμματα Riester, τα οποία προσφέρουν συνδυασμό φοροελαφρύνσεων και επιδότησης, που κυμαίνονται ανάλογα με το ύψος των εισφορών. Στην Ελλάδα, η πρόσφατη κατάργη-

ση των φοροαπαλλαγών που αφορούν την ιδιωτική ασφάλιση (Ν. 4110/2013) κινείται προς την αντίθετη κατεύθυνση. Το μέτρο αυτό εντάσσεται στο πλαίσιο μιας γενικής κατάργησης φοροαπαλλαγών με βραχυπρόθεσμα δημοσιονομικά κριτήρια, αλλά η διεθνής εμπειρία θέτει εν αμφιβόλω τη σκοπιμότητα μιας τέτοιας ρύθμισης σε μεσομακροπρόθεσμο ορίζοντα.

(β) Υποχρεωτική ή αυτόματη εγγραφή.

Η υποχρεωτική (Αυστραλία, Χιλή) ή ημιυποχρεωτική συμμετοχή (Δανία, Ολλανδία) σε συνταξιοδοτικά προγράμματα δεύτερου και τρίτου πυλώνα, διασφαλίζει σημαντικά υψηλότερη κάλυψη, που προσεγγίζει το 70% του ενεργού πληθυσμού.

• Εντούτοις, σε χώρες με εκτεταμένη παροικονομία, η υποχρεωτική εγγραφή δεν αρκεί. Παρά το γεγονός ότι στη Χιλή και το Μεξικό εξασφαλίζονται υψηλά ποσοστά εγγραφής (73,7% και 57,7% αντίστοιχα), το ποσοστό όσων εισφέρουν ενεργά κατά τη διάρκεια του εργασιακού τους βίου, είναι και στις δύο περιπτώσεις περίπου 40 ποσοστιαίες μονάδες μικρότερο. Το φαινόμενο αυτό εμφανίζεται σε μικρότερη έκταση στο δεύτερο πυλώνα.

Εναλλακτικά, στην Ιταλία, τη Ν. Ζηλανδία, το Ηνωμένο Βασίλειο κ.ά. έχει επιλεγεί η αυτόματη εγγραφή (auto-enrolment) με δικαίωμα αποχώρησης. Στην περίπτωση της Ν. Ζηλανδίας, τα προγράμματα Kiwisaver έχουν οδηγήσει σε ένα από τα υψηλότερα ποσοστά κάλυψης που προσεγγίζει το 55%, με περιορισμένες αποκλίσεις ανά εισοδηματική κλίμακα ή ηλικιακή κατηγορία.

• Καθοριστική σημασία για την επιτυχή εφαρμογή τόσο της υποχρεωτικής όσο και της αυτόματης εγγραφής έχει ο σχεδιασμός του βασικού ασφαλιστικού προϊόντος (default scheme). Σύμφωνα με τον Rinaldi, η περιορισμένη αποτελεσματικότητα της αυτόματης εγγραφής στην Ιταλία, κατά την πρώιμη περίοδο εφαρμογής της, αποδίδεται στον πολύ συντηρητικό χαρακτήρα του βασικού συνταξιοδοτικού προγράμματος, το οποίο είχε περιορισμένη απίχηση στους νέους εργαζομένους.

ADEL SAATCHI & SAATCHI



**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.



**ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ
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 ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗ ΣΑΣ



Συνέντευξη στον Λάμπρο Καραγεώργο

Δημήτρης Ζορμπάς, μέλος του διοικητικού συμβουλίου της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος, Πρόεδρος του Επικουρικού Κεφαλαίου, πρόεδρος του Συστήματος Φιλικού Διακανονισμού, Πρόεδρος της Επιτροπής Αυτοκινήτων της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος και γενικός διευθυντής της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής.

Ο κ. Ζορμπάς είναι «υπεύθυνος» για πολλές από τις θεσμικές παρεμβάσεις που σημειώθηκαν τον τελευταίο χρόνο στη χώρα μας, γεγονός που του το αναγνώρισαν και οι συνάδελφοί του στην Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος (ΕΑΕΕ) και τον ανέδειξαν πρώτο σε ψήφους μέλος του νέου διοικητικού συμβουλίου της ΕΑΕΕ στις αρχαιρεσίες του προηγούμενου Φεβρουαρίου. Παράλληλα ο κ. Ζορμπάς εκτός από το εσωτερικό, πάει καλά και στο εξωτερικό, καθώς είναι μέλος του διοικητικού συμβουλίου της ευρωπαϊκής ομοσπονδίας συνεταιριστικών ασφαλιστικών εταιρειών AMICE (Association of Mutual Insurers and Insurance Cooperatives in Europe), στην οποία η Συνεταιριστική Ασφαλιστική είναι μέλος.

Έχει λοιπόν πιστεύουμε ιδιαίτερη σημασία μία συζήτηση με τον κ. Δημήτρη Ζορμπά, ο οποίος φροντίζει ως πρόεδρος του Επικουρικού Κεφαλαίου, για την ασφαλιστική κάλυψη τουλάχιστον 600.000 πολιτών. Η συζήτηση εκτός από το Επικουρικό επεκτάθηκε σε όλα τα επίκαιρα θέματα της ασφαλιστικής αγοράς αλλά και στην Συνεταιριστική Ασφαλιστική.

Κύριε Ζορμπά, πόσα χρόνια ασχολείστε με τον ασφαλιστικό κλάδο;

-Στην εταιρεία εργάζομαι από το 1980. Αφού εργάστηκα σε διάφορα τμήματα, από το 1997 κατέχω τη θέση του Γενικού Διευθυντή.

-Και στα «κοινά»; Από πότε συμμετέχετε στο διοικητικό συμβούλιο της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών;

-Εκλέγομαι στο διοικητικό συμβούλιο της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών από το 2007. Με την ευκαιρία που μου δίνετε θέλω να πω ότι η εκλογή μου με τους περισσότερους σταυρούς, αν και μπορεί να είναι τυχαίο, τέλος πάντων η ψήφιση μου από τους συναδέλφους μου, τους οποίους και ευχαριστώ είναι ουσιαστικά μία αναγνώριση του αποτελέσματος που είχε η δουλειά πολλών ανθρώπων που συνεργάστηκαν μαζί μου για να επιτύχουμε μία σειρά, στόχων που είχε θέσει η ασφαλιστική αγορά.

-Επιτρέψτε μου να παρατηρήσω, αυτό που εισέπραττα από το ρεπορτάζ, ότι επιμένετε παρά τις αντιξοότητες στην επίτευξη ενός αποτελέσματος. Τελικά τι σας διακρίνει σαν άνθρωπο;

-Όταν έδινα εξετάσεις για το πανεπιστήμιο το θέμα της έκθεσης ήταν «τα λόγια δεν πείθουν όταν δεν συνοδεύονται από έργα». Φαίνεται ότι το θέμα αυτό με στοίχειωσε...

Δημήτρης
Ζορμπάς

**Παρούσα
στις εξελίξεις
η Συνεταιριστική**

-Θα γράψατε καλά...

-Ναι έγραψα καλά. Το δεύτερο σύνθημα μου είναι «η απλότητα έχει ομορφιά και δύναμη». Αυτά τα δύο συνθήματα επιδιώκω να καθορίζουν τη στάση μου στη ζωή...

-Τη δύναμη θα την χρειασθήκατε πολλές φορές το τελευταίο διάστημα, ειδικά στη Βουλή, για να αντέξετε στις πιέσεις από τους βουλευτές, αλλά και να πείσετε για το δίκαιο των θέσεων σας. Αλήθεια τι συναντήσατε στη Βουλή;

-Αυτό που συνάντησα, μαζί με τον τότε πρόεδρο της ΕΑΕΕ κ. Γιώργο Κώτσαλο,



ήταν η δύναμη των διαφόρων ομάδων, οι οποίες καθορίζουν τελικά και τις εξελίξεις και όχι η εξυπηρέτηση των πραγματικών αναγκών της κοινωνίας. Αυτό το βίωσα πολύ έντονα σε όλη αυτή την προσπάθεια για το Επικουρικό Κεφάλαιο, αλλά και τα ανασφάλιστα οχήματα. Οι λύσεις που επέλεγε κάθε φορά η πολιτεία εξυπηρετούσαν κάποια συγκεκριμένα επαγγέλματα, θα μου επιτρέψετε να μην επεκταθώ, και όχι το κοινωνικό σύνολο.

Στο θέμα της υπερχρέωσης του επικουρι-

κού καταφέραμε να κάνουμε ένα σημαντικό βήμα, καθώς δεν έχει επιλυθεί ακόμη το πρόβλημα. Όντως συναντήσαμε ομάδες που αντιπρόσθονταν και ακόμη επιμένουν στην επίλυση του προβλήματος έτσι όπως την επιδιώξαμε εμείς, η ασφαλιστική αγορά, γιατί όπως εκτιμώ, δεν τους ενδιέφερε το πρόβλημα «επικουρικό κεφάλαιο» αλλά το εάν θα σταματήσει να «τρέχει η κάνουλα» του Επικουρικού. Τις απάσεις τους ενστερνίζονταν και κάποιοι βουλευτές. Υπήρχαν όμως και άλλοι που έβλεπαν σωστά το όλο θέμα. Αν και δεν θα ήθελα να αναφερθώ ονομαστικά, δεν μπορώ να μην αναγνωρίζω ότι ο Υπουργός Οικονομικών Γιάννης Στουρνάρας είχε αντιληφθεί πλήρως το πρόβλημα.

-Όμως ακόμη και σήμερα αμφισβητείται η λύση αυτή, ακόμη και από ανθρώπους εντός της αγοράς. Ποιος ήταν τελικά ο στόχος σας;

-Είναι σημαντικό αυτό που έγινε γιατί το

Η μεγέθυνση μίας εταιρείας έρχεται με δυο τρόπους, είτε μέσω της οργανικής ανάπτυξης, είτε μέσω των εξαγορών. Αυτή τη στιγμή παρακολουθούμε την αγορά και μαζί με τους μετόχους μας εξετάζουμε με σύνεση τις επόμενες κινήσεις

Επικουρικό ασκεί καθαρά κοινωνικό ρόλο. Έχει προστατέψει μέχρι σήμερα 300.000 συμπολίτες μας και αναμένεται να προστατεύσει άλλους 300.000 τουλάχιστον τα αμέσως επόμενα χρόνια. Όλοι αυτοί οι άνθρωποι θα ήταν κατεστραμμένοι. Η φιλοσοφία που αντιμετωπίσαμε το πρόβλημα ήταν απλή. Με δεδομένο ότι δεν υπάρχουν χρήματα, ότι κανείς δεν μας δανείζει, και το δημόσιο δεν μας επιδοτεί, είχαμε δυο επιλογές. Ή να οδηγήσουμε το Επικουρικό σε εκκαθάριση, γεγονός που σημαίνει ότι 300.000 πολίτες θα έχαναν την επικουρική κάλυψη ή να παρέμβουμε στα όρια αποζημιώσεων, έτσι ώστε να εξυπηρετήσουμε το μεγαλύτερο μέρος του πληθυσμού που θα είχε και πραγματικό πρόβλημα. Σε αυτή την λογική εξαιρέσαμε από την επιβολή των ορίων αποζημίωσης και ορισμένες πολύ δύσκολες περιπτώσεις όπως τις αποζημιώ-

σεις για τετραπληγικούς κλπ. Παράλληλα επεμβήκαμε στις μη οικονομικής φύσεως ζημιές, όπως η ψυχική οδύνη, οι οποίες είχαν αυξηθεί κατά 400% τα τελευταία χρόνια, πράγμα που δεν συμβαίνει σε καμία αγορά του κόσμου.

-Δεν ήταν όμως μόνο το Επικουρικό...

-Το δεύτερο που ασχοληθήκαμε ήταν το θέμα με τα ανασφάλιστα οχήματα. Μετά από ένα χρόνο δουλειάς καταλήξαμε στο αυτόνοτο. Να γίνει μία διασταύρωση των στοιχείων του Κέντρου Πληροφοριών που είναι ένας ευρωπαϊκός θεσμός με το ΚΕΠΥΟ που έχει τα κυκλοφορούντα οχήματα και από αυτή την διασταύρωση θα μπορούμε να δούμε ποια αυτοκίνητα είναι ασφαλισμένα και ποια όχι.

-Την περίοδο αυτή με τι θέμα ασχολείσθε σαν Επιτροπή Κλάδου Αυτοκινήτου;

-Αυτό που εξετάζουμε είναι ο τρόπος με τον οποίο λειτουργεί μέχρι σήμερα η ανανέωση της ασφαλιστικής σύμβασης, γιατί έτσι όπως λειτουργεί σήμερα είναι εκτός νομοθεσίας. Τι συμβαίνει. Το συμβόλαιο είναι μία σύμβαση η οποία έχει κάποια διάρκεια. Πρέπει λοιπόν όταν ολοκληρώνεται αυτή η διάρκεια, αν δεν τακτοποιήσεις τις υποχρεώσεις του ο καταναλωτής σε ένα εύλογο διάστημα, να πάψει να ισχύει. Η κοινοτική οδηγία κάνει λόγο για 16 ημέρες. Πρέπει λοιπόν στη διάρκεια τους, συν 16 ημέρες όπως λέει η κοινοτική οδηγία, να έχει τακτοποιήσει τις υποχρεώσεις του, διαφορετικά το συμβόλαιο αυτοδικαίως θα πρέπει να ακυρώνεται. Ο καταναλωτής θα έχει την ενημέρωση εγκαίρως, αλλά πρέπει έως το τέλος της ασφαλιστικής του σύμβασης να έχει καταβάλει τα ασφάλιστρα. Σήμερα τι γίνεται. Ενώ ο νόμος 400 λέει

ότι σε τρεις ημέρες πρέπει να καταβάλονται τα ασφάλιστρα, εμείς έχουμε φθάσει το δίμηνο και τρίμηνο και αν δεν καταβληθούν τα ασφάλιστρα, ακυρώνουμε το συμβόλαιο αναδρομικά από την έναρξη, το οποίο όμως απαγορεύεται. Είναι υποθέσεις που πρέπει να αντιμετωπισθούν. Αν δεν φτιάξεις όλα αυτά πώς θα απαιτήσεις την εμπιστοσύνη του καταναλωτή για να έρθει μετά να ακουμπήσει σε εσένα και να εμπιστευθεί την σύνταξή του;

-Άλλα θέματα με τα οποία ασχολείται η Επιτροπή Αυτοκινήτου;

- Ένα είναι η υιοθέτηση και στη χώρα, του θεσμού του run off. Επειδή τα οικονομικά του επικουρικού δεν επαρκούν για να καλύψουν όλες τις υποχρεώσεις, με την εφαρμογή του run off πιστεύουμε ότι θα εξυπηρετηθεί πιο γρήγορα ο καταναλωτής. Επίσης, μέσω αυτού του θεσμού, θα λειτουργήσει καλύτερα και η εξυγίανση της αγοράς. Επίσης το κόστος διαχείρισης είναι ένα άλλο θέμα που μας απασχολεί, ακόμη η αντικειμενικοποίηση των ζημιών όπως και η αντιμετώπιση της απάτης. Εδώ να σταθούμε λίγο και να σας πω ότι το τελευταίο δίμηνο δηλώθηκαν 3.000 κλοπές σε αυτοκίνητα. Όπως διαπιστώθηκε εκ των υστέρων πολλοί δήλωσαν κλοπή για να αποφύγουν να ασφαλίσουν το αυτοκίνητο τους...

-Εκλογίκευση του κόστους τι σημαίνει;

-Υπάρχουν πολλά πράγματα που κοστίζουν στην διαχείριση και μπορούν να γίνουν σήμερα με ηλεκτρονικό τρόπο και πολύ φθηνότερα. Π.χ. για ποιον λόγο κάποια τεχνικά στοιχεία για το αυτοκίνητο να ζητούνται και να ξαναζητούνται, όταν με τον αριθμό αδείας μπορεί να τα έχουμε όλα; Ή ακόμη, γιατί η αποζημίωση του καταναλωτή να μην κατατίθεται κατ' ευθείαν στον τραπεζικό λογαριασμό του; Γιατί να έχουμε επιταγές, παρεμβάσεις άλλων, όπως π.χ. του διαμεσολαβητή κλπ;

-Θέλετε να τους αποκόψετε από τους πελάτες τους θα σας πουν...

-Δεν υπάρχει αυτή η πρόθεση, αλλά επι τη ευκαιρία, ας ξεκαθαρίσουμε κάτι για το οποίο γίνεται πολλή συζήτηση. Όπως σε όλον τον κόσμο, έτσι και στην ελληνική αγορά, ο καταναλωτής έχει πολλούς τρόπους να αποκτήσει αυτό που θέλει. Έχει τον επαγγελματία ασφαλιστή, το internet,

το bancassurance... Εγώ δεν βλέπω ότι οι καθαροί επαγγελματίες ασφαλιστές κινδυνεύουν να μείνουν εκτός αγοράς. Επίσης εμείς σαν Συνεταιριστική, στηρίζουμε στους ασφαλιστές και τους τιμούμε. Αυτό που εγώ υποστηρίζω, είναι ότι δεν πρέπει να μπερδεύουμε το καλό σέρβις που πρέπει να γίνεται στον καταναλωτή, με τα κακώς κείμενα που υπάρχουν τώρα, γιατί όλοι γνωρίζουμε ότι υπάρχουν και ασφαλιστές που δεν συμπεριφέρονται επαγγελματικά.

Ένα στοιχείο θα αναφέρω από την εμπειρία μου. Περίπου 2.000 ασφαλιστές οφείλουν πάνω από 150 εκατ. ευρώ στις εταιρείες που είναι υπό εκκαθάριση, χωρίς να υπολογίζονται οι οφειλές στην Ασπίδα. Το γνωρίζω επειδή σε πολλές περιπτώσεις, ως Επικουρικό Κεφάλαιο, είμαστε σύνδικοι με τους εκκαθαριστές. Πολλοί από τους διαμεσολαβούντες αυτούς διαφημίζονται

“Αυτό που έχει αρχίσει εδώ και ένα χρόνο με τα ασφάλιστρα αυτοκινήτου, που ξεκινήσαμε από το τα 156 ευρώ και φθάσαμε τώρα στα 86 ευρώ, δεν είναι ασφάλιση. Και μπορώ να πω ότι αυτές οι τιμές δεν ανταποκρίνονται ούτε στο τεχνικό ασφάλιστρο.”

σήμερα ως μεγάλοι και σπουδαίοι, αντί να κοιτάξουν πρώτα να τακτοποιήσουν τις υποχρεώσεις τους. Υπάρχουν διαμεσολαβούντες που οφείλουν μέχρι και 2,5 εκατ. ευρώ. Σεβασμός λοιπόν απεριόριστος στον ασφαλιστή, αλλά στον επαγγελματία ασφαλιστή.

-Να περάσουμε σε ένα άλλο θέμα. Πώς σχολιάζετε τον σκληρό ανταγωνισμό στα ασφάλιστρα του αυτοκινήτου;

-Βιώνουμε μία πολύ δύσκολη κατάσταση και δυστυχώς παρότι θα έπρεπε να φερθούμε με σύνεση εκπέμπουμε λάθος μηνύματα. Αυτό που έχει αρχίσει εδώ και ένα χρόνο με τα ασφάλιστρα αυτοκινήτου, που ξεκινήσαμε από το τα 156 ευρώ

και φθάσαμε τώρα στα 86 ευρώ, δεν είναι ασφάλιση. Και μπορώ να πω ότι αυτές οι τιμές δεν ανταποκρίνονται ούτε στο τεχνικό ασφάλιστρο. Δεν μπορώ να καταλάβω πώς, εταιρείες μεγάλου βεληνε-κούς που επιχορηγήθηκαν κιόλας εμμέσως μέσω του κρατικού προϋπολογισμού και άλλες που βρίσκονται σε πρόγραμμα ανασυγκρότησης, υλοποιούν μία τέτοια πολιτική.

-Εσείς υποστηρίζετε δηλαδή ότι το ασφάλιστρο δεν είναι βιώσιμο;

-Από τα στοιχεία που έχω και τα γνωρίζω πολύ καλά, είναι φανερό ότι το ασφάλιστρο δεν στέκει τεχνικά, δεν είναι επαρκές. Επίσης επικοινωνιακά λειτουργούμε στρεβλά, αφού συνήθως επικαλούμαστε ένα ασφάλιστρο απομακρυσμένης επαρχίας και το οποίο σε καμία περίπτωση δεν είναι το ασφάλιστρο που ισχύει στις μεγάλες πόλεις και δημιουργούμε μία σύγχυση στον καταναλωτή. Όλα αυτά, όταν προσπαθούμε να αυξήσουμε την αξιοπιστία μας. Όταν θέλουμε να αυξήσουμε την αξιοπιστία μας και να πάρουμε μεγαλύτερο κομμάτι στις συντάξεις. Για αυτό είπα πριν ότι εκπέμπουμε λάθος μηνύματα ως αγορά.

- Την ίδια ώρα που έχουμε μία νέα πρόταση από την Τράπεζα της Ελλάδος για το συνταξιοδοτικό σύστημα ...

-Είναι γεγονός ότι η σύνταξη από τα ταμεία κοινωνικής ασφάλισης θα υποστεί τα επόμενα χρόνια μεγάλη μείωση καθώς το κράτος θα εγγυάται μόνο τα 360 ευρώ. Προκειμένου να αναπληρωθεί το κενό δυο τρόποι υπάρχουν. Η ενίσχυση του ρόλου του δεύτερου και του τρίτου πυλώνα. Ο τρίτος πυλώνας είναι η ατομική σύνταξη του καθενός. Ο δεύτερος πυλώνας είναι τα επαγγελματικά ταμεία. Για την καθιέρωση τους έγινε μία προσπάθεια πριν μερικά χρόνια, όχι όμως ολοκληρωμένη. Η πρόταση αυτή επανήλθε τώρα και απασχολεί και την Τράπεζα της Ελλάδος. Εγώ πιστεύω ότι η ασφαλιστική αγορά μπορεί να σηκώσει αυτό το βάρος. Ανάλογα συστήματα λειτουργούν ήδη στο εξωτερικό. Ενδεικτικά σας αναφέρω το Σουηδικό σύστημα το οποίο έχουμε παρουσιάσει και από το newsletter της εταιρείας μας. Στη Σου-

ηδία λοιπόν έχει συσταθεί ένα φορέας στον οποίο κατά 33% συμμετέχει η εποπτική αρχή, κατά 33% οι ασφαλιστές και 33% οι καταναλωτές. Μέσα από αυτό τον φορέα οι εταιρείες καταθέτουν τα προγράμματα τους και οι καταναλωτές επιλέγουν την εταιρεία που θέλουν να ασφαλισθούν. Ενημερώνουν τους εργοδότες τους, οι οποίοι καταβάλλουν τα χρήματα στον φορέα και ο φορέας τα παραδίδει στην κάθε ασφαλιστική εταιρεία. Ο φορέας παρακολουθεί στη συνέχεια πώς ανταποκρίνονται οι ασφαλιστικές στις υποχρεώσεις τους απέναντι στους ασφαλισμένους. Είναι ένα σύστημα που λειτουργεί επιτυχημένα εδώ και πολλά χρόνια.

Επίσης στη Γαλλία λειτουργεί ο θεσμός των αλληλασφαλιστικών οργανισμών. Δηλαδή αντί να δημιουργήσεις ένα επαγγελματικό ταμείο, δημιουργείς ένα αλληλασφαλιστικό οργανισμό. Δύο από τους μετόχους της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής η Macif και η Maif είναι αλληλασφαλιστικοί συνεταιρισμοί. Πιστεύω πάντως ότι ο συνδυασμός του δεύτερου και τρίτου πυλώνα μπορεί να δώσει μία ολοκληρωμένη λύση στην εξασφάλιση του πληθυσμού.

-Μια και αναφερθήκατε σε κάποιους μετόχους σας κ. Ζορμπά, τελικά η Συνεταιριστική Ασφαλιστική τι είναι, ελληνική ή ξένη εταιρεία;

-Η Συνεταιριστική Ασφαλιστική είναι εταιρεία των ελλήνων και ευρωπαίων συνεταιριστών. Είναι εταιρεία της κοινωνικής οικονομίας, μιας οικονομίας που βάζει τους ανθρώπους πάνω από τα κέρδη. Το 50% των μετοχών ανήκει σε ευρωπαίους συνεταιριστές και το άλλο 50% στους ελληνικούς συνεταιρισμούς. Η Συνεταιριστική Ασφαλιστική ιδρύθηκε το 1979 από τους αγρότες. Ο Αλέξανδρος Μπαλτατζής, ο ιδρυτής της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής, οραματίστηκε αυτήν την ιδιότυπη για τα ελληνικά δεδομένα επιχείρηση, η οποία χαρακτηρίστηκε ως «διαμάντι του συνεταιριστικού κινήματος».

Αργότερα, το 1994, στο μετοχικό κεφάλαιο προστέθηκαν κορυφαίες συνεταιριστικές οργανώσεις, όπως η Unipol (Ιταλία), Macif (Γαλλία), P&V (Βέλγιο) και Euresa-Holding,

Αυτή η μετοχική σχέση, μας έδωσε την δυνατότητα να έχουμε οικονομική υγεία, όπως επιβεβαιώθηκε πρόσφατα και με το PSI. Η εταιρεία ξεπέρασε τον κάβο κω-



ρίς αύξηση μετοχικού κεφαλαίου. Σήμερα το ποσοστό κάλυψης της φερεγγυότητας της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής ανέρχεται στο 147,48%, χωρίς την χρήση της παρέκκλισης.

-Με τις Συνεταιριστικές Τράπεζες πώς είναι η συνεργασία σας;

-Συνεργαζόμαστε με το σύνολο των συνεταιριστικών τραπεζών. Με όλους τους συνεταιρισμούς έχουμε τριπλή συνεργασία. Είναι μέτοχοι μας, τους καλύπτουμε ασφαλιστικά διάφορους κινδύνους και τους έχουμε πιστοποιήσει ως πωλητές ασφαλιστικών προϊόντων. Εδικά με τις συνεταιριστικές τράπεζες, λόγω της στενής συνεργασίας που έχουμε, συναποφασίζουμε για το ποιους κινδύνους θα καλύψουμε εμείς και ποιους θα δώσουμε αλλού. Η ασφάλιση των δανειοληπτών πάντως γίνεται από εμάς.

-Πρόσφατα συμμετείκατε σε συνεδρίαση του διοικητικού συμβουλίου της Amice. Τι απασχολεί την ευρωπαϊκή αγορά;

-Αναμφίβολα το Solvency II. Θα ήθελα να επισημάνω ότι η Amice είναι επιφυλακτική για τους κανόνες του Solvency II καθώς εκτιμά ότι η εφαρμογή της οδηγίας έτσι ως έχει μπορεί να οδηγήσει σε ολιγοπωλιακές καταστάσεις. Η παρέμβαση της Amice είναι δυναμική και πιστεύω ότι αρχίζει να γίνεται κατανοητό ότι δεν πρέπει να οδηγηθούμε σε μία ολιγοπωλιακή ευρωπαϊκή ασφαλιστική αγορά.

- Ποιοι είναι οι στόχοι για το μέλλον; Πώς σκέπτεστε την ανάπτυξη σας;

- Η μεγέθυνση μίας εταιρείας έρχεται με δυο τρόπους, είτε μέσω της οργανι-

“
Η Συνεταιριστική
Ασφαλιστική είναι εταιρεία
των Ελλήνων και ευρωπαίων
συνεταιριστών.
Είναι εταιρεία της
κοινωνικής οικονομίας,
μιας οικονομίας που
βάζει τους ανθρώπους
πάνω από τα κέρδη”

κής ανάπτυξης, είτε μέσω των εξαγορών. Αυτή τη στιγμή παρακολουθούμε την αγορά και μαζί με τους μετόχους μας εξετάζουμε με σύνεση τις επόμενες κινήσεις. Να σας υπενθυμίσω ότι η Macif είναι η δεύτερη μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρεία στη Γαλλία, ενώ και η Unipol μετά την εξαγορά της Fondiaria ανέβηκε και αυτή στη δεύτερη θέση στην Ιταλική ασφαλιστική αγορά. Επίσης θα πρέπει να γνωρίζουν οι αναγνώστες σας ότι οι συνεταιριστικές ασφαλιστικές ελέγχουν το 27% της ευρωπαϊκής ασφαλιστικής αγοράς.

Οι συνεταιρισμοί είναι μία μεγάλη οικονομική δύναμη σε όλη την Ευρώπη. Ακόμη και στην πιο καπιταλιστική αγορά, αυτή της Μεγάλης Βρετανίας, ελέγχουν το 75% της αγοράς. Στη χώρα μας το συνεταιριστικό κίνημα πέρασε και αυτό τα προβλήματα του, όμως σας υπενθυμίζω μία ρήση παλιού συνεταιριστή: Οι συνεταιρισμοί είναι σαν τα μοναστήρια, δεν κλείνουν ποτέ. Εν κατακλείδι οι μέτοχοι μας έχουν τη δυνατότητα να κάνουν μεγάλες κινήσεις. Όμως δεν θα κάνουν κάτι που είναι ενάντια στις αρχές τους. Θα έρθουν για να δώσουν ποιότητα στην αγορά και να καλύψουν τις ανάγκες του καταναλωτή, όπως το πράττουν με μεγάλη επιτυχία και στη χώρα τους.

Παρακολουθούμε λοιπόν την αγορά και εξετάζουμε οποιαδήποτε ευκαιρία παρουσιασθεί πάντα σε συνεργασία με τους μετόχους μας. Μπορώ να σας διαβεβαιώσω ότι η Συνεταιριστική Ασφαλιστική θα είναι παρούσα και πιο δυναμικά στην μελλοντική εικόνα της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς.

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.

συνεταιριστική
Α Σ Φ Α Λ Ι Σ Τ Ι Κ Η

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

Είμαστε Εσύ.

-Θα γράφατε καλά...

-Ναι έγραφα καλά. Το δεύτερο σύνθημα μου είναι «η απλότητα έχει ομορφιά και δύναμη». Αυτά τα δύο συνθήματα επιδιώκω να καθορίζουν τη στάση μου στη ζωή...

-Τη δύναμη θα την χρειασθήκατε πολλές φορές το τελευταίο διάστημα, ειδικά στη Βουλή, για να αντέξετε στις πιέσεις από τους βουλευτές, αλλά και να πείσετε για το δίκαιο των θέσεων σας. Αλήθεια τι συναντήσατε στη Βουλή;

-Αυτό που συνάντησα, μαζί με τον τότε πρόεδρο της ΕΑΕΕ κ. Γιώργο Κώτσαλο,



ήταν η δύναμη των διαφόρων ομάδων, οι οποίες καθορίζουν τελικά και τις εξελίξεις και όχι η εξυπηρέτηση των πραγματικών αναγκών της κοινωνίας. Αυτό το βίωσα πολύ έντονα σε όλη αυτή την προσπάθεια για το Επικουρικό Κεφάλαιο, αλλά και τα ανασφάλιστα οχήματα. Οι λύσεις που επέλεγε κάθε φορά η πολιτεία εξυπηρετούσαν κάποια συγκεκριμένα επαγγέλματα, θα μου επιτρέψετε να μην επεκταθώ, και όχι το κοινωνικό σύνολο.

Στο θέμα της υπερχρέωσης του επικουρι-

κού καταφέραμε να κάνουμε ένα σημαντικό βήμα, καθώς δεν έχει επιλυθεί ακόμη το πρόβλημα. Όντως συναντήσαμε ομάδες που αντιπρόκεινταν και ακόμη επιμένουν στην επίλυση του προβλήματος έτσι όπως την επιδιώξαμε εμείς, η ασφαλιστική αγορά, γιατί όπως εκτιμώ, δεν τους ενδιέφερε το πρόβλημα «επικουρικό κεφάλαιο» αλλά το εάν θα σταματήσει να «τρέχει η κάνουλα» του Επικουρικού. Τις απάμει τις ενστερνίζονταν και κάποιοι βουλευτές. Υπήρχαν όμως και άλλοι που έβλεπαν σωστά το όλο θέμα. Αν και δεν θα ήθελα να αναφερθώ ονομαστικά, δεν μπορώ να μην αναγνωρίζω ότι ο Υπουργός Οικονομικών Γιάννης Στουρνάρας είχε αντιληφθεί πλήρως το πρόβλημα.

-Όμως ακόμη και σήμερα αμφισβητείται η λύση αυτή, ακόμη και από ανθρώπους εντός της αγοράς. Ποιος ήταν τελικά ο στόχος σας;

-Είναι σημαντικό αυτό που έγινε γιατί το

“ Η μεγέθυνση μίας εταιρείας έρχεται με δυο τρόπους, είτε μέσω της οργανικής ανάπτυξης, είτε μέσω των εξαγορών. Αυτή τη στιγμή παρακολουθούμε την αγορά και μαζί με τους μετόχους μας εξετάζουμε με σύνεση τις επόμενες κινήσεις ”

Επικουρικό ασκεί καθαρά κοινωνικό ρόλο. Έχει προστατέψει μέχρι σήμερα 300.000 συμπολίτες μας και αναμένεται να προστατεύσει άλλους 300.000 τουλάχιστον τα αμέσως επόμενα χρόνια.

Όλοι αυτοί οι άνθρωποι θα ήταν κατεστραμμένοι. Η φιλοσοφία που αντιμετωπίσαμε το πρόβλημα ήταν απλή. Με δεδομένο ότι δεν υπάρχουν χρήματα, ότι κανείς δεν μας δανείζει, και το δημόσιο δεν μας επιδοτεί, είχαμε δυο επιλογές. Ή να οδηγήσουμε το Επικουρικό σε εκκαθάριση, γεγονός που σημαίνει ότι 300.000 πολίτες θα έχαναν την επικουρική κάλυψη ή να παρέμβουμε στα όρια αποζημιώσεων, έτσι ώστε να εξυπηρετήσουμε το μεγαλύτερο μέρος του πληθυσμού που θα είχε και πραγματικό πρόβλημα. Σε αυτή την λογική εξαιρέσαμε από την επιβολή των ορίων αποζημίωσης και ορισμένες πολύ δύσκολες περιπτώσεις όπως τις αποζημιώ-

σεις για τετραπληγικούς κλπ. Παράλληλα επεμβήκαμε στις μη οικονομικής φύσεως ζημιές, όπως η ψυχική οδύνη, οι οποίες είχαν αυξηθεί κατά 400% τα τελευταία χρόνια, πράγμα που δεν συμβαίνει σε καμία αγορά του κόσμου.

-Δεν ήταν όμως μόνο το Επικουρικό...

-Το δεύτερο που ασχοληθήκαμε ήταν το θέμα με τα ανασφάλιστα οχήματα. Μετά από ένα χρόνο δουλειάς καταλήξαμε στο αυτόνοπτο. Να γίνει μία διασταύρωση των στοιχείων του Κέντρου Πληροφοριών που είναι ένας ευρωπαϊκός θεσμός με το ΚΕΠΥΟ που έχει τα κυκλοφορούντα οχήματα και από αυτή την διασταύρωση θα μπορούμε να δούμε ποια αυτοκίνητα είναι ασφαλισμένα και ποια όχι.

-Την περίοδο αυτή με τι θέμα ασχολείσθε σαν Επιτροπή Κλάδου Αυτοκινήτου;

-Αυτό που εξετάζουμε είναι ο τρόπος με τον οποίο λειτουργεί μέχρι σήμερα η ανανέωση της ασφαλιστικής σύμβασης, γιατί έτσι όπως λειτουργεί σήμερα είναι εκτός νομοθεσίας. Τι συμβαίνει. Το συμβόλαιο είναι μία σύμβαση η οποία έχει κάποια διάρκεια. Πρέπει λοιπόν όταν ολοκληρώνεται αυτή η διάρκεια, αν δεν τακτοποιήσεις τις υποχρεώσεις του ο καταναλωτής σε ένα εύλογο διάστημα, να πάψει να ισχύει. Η κοινοτική οδηγία κάνει λόγο για 16 ημέρες. Πρέπει λοιπόν στη διάρκεια τους, συν 16 ημέρες όπως λέει η κοινοτική οδηγία, να έχει τακτοποιήσει τις υποχρεώσεις του, διαφορετικά το συμβόλαιο αυτοδικαίως θα πρέπει να ακυρώνεται. Ο καταναλωτής θα έχει την ενημέρωση εγκαίρως, αλλά πρέπει έως το τέλος της ασφαλιστικής του σύμβασης να έχει καταβάλει τα ασφαλιστικά. Σήμερα τι γίνεται. Ενώ ο νόμος 400 λέει

INTERAMERICAN
PART OF ACHMEA



Στα 100 εκατ.

οι αποζημιώσεις

Αποζημιώσεις ύψους 99,76 εκατ. ευρώ κατέβαλε συνολικά η Interamerican σε ασφαλισμένους και δικαιούχους, σε όλους τους κλάδους των δραστηριοτήτων της, σε 125.138 περιπτώσεις, σημειώνοντας ότι η πολιτική εστίασης της εταιρείας στον πελάτη, με εφαρμο-

γή σε όλες τις πτυχές διαχείρισης της σχέσης μαζί του, έχει ως «αιχμή» την άμεση και δίκαιη λειτουργία αποζημιωτικών διαδικασιών.

Ειδικότερα, κατά το πρώτο τετράμηνο η εταιρεία αποζημιώσε στον κλάδο ζωής με 48,07 εκατ. Ευρώ, 19.700 περιπτώσεις – θανάτων, λήξης συμβολαίων, ανικανότητας και εξαγορών - ενώ στον κλάδο Υγείας, κατέβαλε 18,84 εκατ. σε 59.596 περιπτώσεις, με τις καταβολές για νοσοκομειακά να φθάνουν τα 6,46 εκατ. και για καλύψεις προγραμμάτων Medisystem τα 11,76 εκατ.

Στους κλάδους γενικών ασφαλειών η Interamerican πλήρωσε 24,92 εκατ. σε 20.903 περιπτώσεις, με τις αποζημιώσεις στον κλάδο αυτοκινήτου να φθάνουν στα 21,81 εκατ. ευρώ. Για ομαδικά συμβόλαια ζωής, υγείας, συνταξιοδοτικά και ζημιών, η εταιρεία κατέβα-

Αποζημιώσεις 1ου 4μήνου	Πλήθος	Ποσόν (εκατ. €)
Ζωής - Υγείας	79.296	66,91
Γενικών Ασφαλειών	20.903	24,92
Ομαδικών συμβολαίων	24.939	7,93
Σύνολο	125.138	99,76

λε 7,93 εκατ. ευρώ σε 24.939 δικαιούχους.

Η συνέπεια της εταιρείας στις αποζημιώσεις διασφαλίζεται από παγιωμένες βέλτιστες πρακτικές διαφάνειας και αξιοπιστίας και τυποποιημένες διαδικασίες, βασισμένες στην τεχνολογία τόνισε ο κ. Γ. Κώτσαλος, διευθύνων σύμβουλος της Interamerican. Η πελατοκεντρική πολιτική συνδέεται με ένα σύγχρονο μοντέλο διαχείρισης παραπόνων, που στηρίζεται στο πρότυπο ISO 10002:2005 και με καινοτόμες εφαρμογές underwriting», πρόσθεσε ο κ. Κώτσαλος.

Την ίδια ώρα, ο ισχυρός συμβολισμός αλλαγών, που εκφράζουν το σύγχρονο πρόσωπο της Interamerican, συμπυκνώνεται στα νέα κεντρικά γραφεία της εταιρείας στα οποία εγκαταστάθηκαν οι διοικητικές υπηρεσίες της.

Πρόκειται για το ριζικά ανακαινισμένο κτήριο στη Λεωφ. Συγγρού 124, που υπήρξε και πριν λίγα χρόνια σημείο αναφοράς του διοικητικού κορμού της εταιρείας.

Όπως τονίζει η εταιρεία, η νέα εγκατάσταση εξυπηρε-

Ειδικότερα, κατά το πρώτο τετράμηνο η εταιρεία αποζημιώσε στον κλάδο ζωής με 48,07 εκατ. Ευρώ, 19.700 περιπτώσεις – θανάτων, λήξης συμβολαίων, ανικανοτήτων και εξαγορών - ενώ στον κλάδο Υγείας, κατέβαλε 18,84 εκατ. σε 59.596 περιπτώσεις, με τις καταβολές για νοσοκομειακά να φθάνουν τα 6,46 εκατ. και για καλύψεις προγραμμάτων Medisystem τα 11,76 εκατ.

τεί την εφαρμογή ενός νέου μοντέλου στις διοικητικές λειτουργίες, που συνοψίζεται κυρίως στη μεγιστοποίηση της χρήσης ψηφιακής τεχνολογίας, του αυτοματισμού και της τυποποίησης διαδικασιών. Το λειτουργικό μοντέλο σηματοδοτεί σημαντικές οργανωτικές αλλαγές, με την αναβάθμιση της μηχανογράφησης σε γενική διεύθυνση πληροφορικής, τεχνολογίας και υπηρεσιών (information, technology and services) με τρεις διευθύνσεις-πυλώνες: τη μηχανογράφηση, το γραφείο διαχείρισης έργων και την εξυπηρέτηση πελατών. Η μεταβολή αυτή χαρακτη-

ρίζει κομβικό τον ρόλο των τεχνολογικών εφαρμογών, όχι μόνο στις διοικητικές λειτουργίες, αλλά και στις εμπορικές δραστηριότητες της Interamerican.

Συνοδεύεται από αλλαγές στη διεύθυνση underwriting γενικών ασφαλειών της εταιρείας, με στόχο τη συγκέντρωση των υποστηρικτικών λειτουργιών, τις οικονομικές ενέργειες, με τον διαχωρισμό της διεύθυνσης σε δύο λειτουργικούς τομείς, σύμφωνα με την πελατειακή βάση: στον τομέα των επιχειρηματικών πελατών και στον τομέα των ιδιωτικών πελατών.

Η διανομή – το πρωτοποριακό Κέντρο Συνεργαζόμενων Πρακτόρων

Παράλληλα, η διοικητική ενίσχυση της γενικής διεύθυνσης πωλήσεων και μάρκετινγκ, αποσκοπεί στη δυναμική, ισορροπημένη για τα δίκτυα ανάπτυξη της πολυκαναλικής διανομής των προϊόντων και υπηρεσιών της εταιρείας. Είναι χαρακτηριστικό, όπως τονίζεται, ότι, πέρα από επενδύσεις της τάξεως των 20 εκατ. ευρώ έως το 2015 στην τεχνολογία, η Interamerican ενισχύει το δίκτυο agency αποκλειστικών πωλήσεων για την εταιρεία, με την είσοδο νέου δυναμικού συνεργατών, ενώ προχωρεί και στην ενίσχυση του δικτύου συνεργαζόμενων πρακτόρων-μεσιτών με τη δημιουργία του πρώτου στην ελληνική ασφαλιστική αγορά Κέντρο Συνεργαζόμενων Πρακτόρων, στο οποίο θα στεγαστούν πράκτορες που έχουν τη διάθεση και πληρούν τις προϋποθέσεις συνεργασίας με την εταιρεία. Το Κέντρο Συνεργαζόμενων Πρακτόρων, που θα παρέχει επαγγελματική στέγη, τεχνολογικές υποδομές, συστήματα και γραμματειακή υποστήριξη, θα ελαχιστοποιήσει το κόστος λειτουργίας πρακτόρων που εργάζονται σε επίπεδο ατομικών υπηρεσιών ή διευθύνουν μικρή ομάδα συνεργατών.

Ομαδική ασφάλιση στην Παγκρήτια

Την αφετηρία μιας ευρύτερης συνεργασίας στις τραπεζοασφάλειες μεταξύ της Interamerican και της Παγκρήτιας Συνεταιριστικής Τράπεζας σηματοδοτεί εν τω μεταξύ, το ομαδικό συμβόλαιο ασφάλισης των εργαζομένων της τράπεζας από την ασφαλιστική εταιρεία. Με το συμβόλαιο, η Παγκρήτια Συνεταιριστική Τράπεζα, ανταμείβει, παρά τη δύσκολη οικονομική συγκυρία, το προσωπικό της, για τη συμβολή του στην ανάπτυξη των εργασιών της και της ιδέας του τραπεζικού συνεταιρισμού στην Κρήτη, όπου διαθέτει 52 καταστήματα σε σύνολο 60 καταστημάτων πανελλαδικά. Οι παροχές του συμβολαίου που υπογράφεται από την Interamerican περιλαμβάνουν ασφάλιση προστασίας για ζωή και ανικανότητες, καλύψεις υγείας με νοσοκομειακή φροντίδα, καθώς και υπηρεσίες άμεσης ιατρικής βοήθειας. Συνολικά, με το συμβόλαιο καλύπτονται 427 εργαζόμενοι και τα εξαρτώμενα μέλη των οικογενειών τους. Σημειώνεται ότι η Παγκρήτια Συνεταιριστική Τράπεζα έχει περισσότερους από 80 χιλιάδες ενεργούς συνεταίρους και αποτελεί την πιο κερδοφόρα επιχείρηση στην Κρήτη, συμβάλλοντας ιδιαίτερα στην τοπική ανάπτυξη.



Η Allianz Ελλάδος συνεχίζει να επενδύει στη δημιουργία νέων, σύγχρονων λύσεων με υψηλή προστιθέμενη αξία για τους πελάτες της, τόνισε ο κ. Πέτρος Παπανικολάου.

Allianz 

**Κόντρα
στην
κρίση
με στρατηγική**

Αντιστάσεις έναντι των συνεπειών της κρίσης επέδειξε η Allianz Ελλάδος και το 2012, καταφέρνοντας, όπως τονίζει σε ανακοίνωσή της, να διατηρήσει αλώβητο το συνολικό μερίδιο αγοράς της στο 4,5%. Το 2012 έκλεισε για την Allianz Ελλάδος με συνολικό κύκλο εργασιών € 204,9 εκατ., μειωμένο κατά 12% από το 2011, με βάση τα Διεθνή Λογιστικά Πρότυπα. Το περιθώριο λειτουργικής κερδοφορίας βελτιώθηκε στο 11,2% από 10,2% λόγω της καλής διαχείρισης των ζημιών αλλά και των στοιχείων του κόστους, με αποτέλεσμα η λειτουργική κερδοφορία να ανέλθει σε € 23,0 εκατ., από € 23,8 εκατ. το 2011. Το κλείσιμο του 2012 βρήκε την Allianz Ελλάδος να εξυπηρετεί περίπου 295.000 πελάτες, ενώ κατέβαλε συνολικά € 124 εκατ. στους

πελάτες της σε αποζημιώσεις, εξαγορές και λήξεις συμβολαίων. Η καλή εικόνα στην κερδοφορία επέτρεψε στην Allianz Ελλάδος να προχωρήσει σε ευνοϊκές τιμολογιακές παρεμβάσεις μέσα στο 2013, τόσο για τις λύσεις της στην ασφάλιση αυτοκινήτου, όσο και στα προγράμματα υγείας.

Τον Οκτώβριο του 2012, ο Όμιλος Allianz ενίσχυσε την κεφαλαιακή θέση της Allianz Ελλάδος με κεφάλαια ύψους €134 εκατ. σε μετρητά, επιβεβαιώνοντας την στήριξη του Ομίλου στην Ελληνική αγορά και θωρακίζοντας την εταιρεία κεφαλαιακά, προκειμένου να εκπληρώσει τους μελλοντικούς της σχεδιασμούς. Η αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου ήρθε σε συνέχεια της απόφασης που έλαβε ο όμιλος Allianz να συμμετάσχει στο πρόγραμμα εθε-

λοντικής ανταλλαγής Ομολόγων Ελληνικού Δημοσίου, υποστηρίζοντας έμπρακτα τις προσπάθειες αναδιάρθρωσης του Ελληνικού χρέους και ανόρθωσης της Ελληνικής οικονομίας.

Αφουγκραζόμαστε την ελληνική κοινωνία και αποτελούμε έμπιστο εταίρο για πελάτες, εργαζόμενους, συνεργάτες και την κοινωνία· η σωστή διαχείριση των κεφαλαίων και των στοιχείων κόστους μάς επιτρέπουν να παρέχουμε τις υψηλού επιπέδου υπηρεσίες μας με ένα πιο προσιτό κόστος, σχολίασε ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Allianz Ελλάδος, κ. Πέτρος Παπανικολάου. Πρόσθεσε ακόμη ότι η ελκυστικότητα των τιμολογιακών παρεμβάσεων και των νέων προϊόντων λύσεων της Allianz Ελλάδος, έχει ήδη αποτυπωθεί μέσα στους πρώτους μήνες του έτους, με την πελατειακή βάση της εταιρίας να διευρύνεται και να ξεπερνά τους 300.000 πελάτες.

Γενικές Ασφαλίσεις: Αύξηση μεριδίου αγοράς, υψηλή αποθεματοποίηση και μειώσεις στα ασφαλιστρα

Καλύτερη εικόνα από την αγορά επέδειξε η Allianz Ελλάδος στον κλάδο Γενικών Ασφαλίσεων, με τον κύκλο εργασιών να διαμορφώνεται στα € 107,9 εκατ., μειωμένος κατά 11,1% έναντι του 2011, όταν σε επίπεδο συνολικής αγοράς και σύμφωνα με στοιχεία της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος η πτώση ήταν της τάξης του 11,8%. Η λειτουργική κερδοφορία βελτιώθηκε κατά 4,2% και διαμορφώθηκε στα € 19,3 εκατ.

Η δίκαιη τιμολογιακή πολιτική της εταιρίας σε συνδυασμό με την καλή διαχείριση των ζημιών και τον εξορθολογισμό των λειτουργικών εξόδων, είχαν ως αποτέλεσμα τη βελτίωση του δείκτη Combined Ratio στο 82% έναντι 90%. Για μία ακόμη χρονιά η Allianz Ελλάδος εξασφάλισε επάρκεια αποθεμάτων από τις υψηλότερες στην αγορά, αυξάνοντας τη συνολική αποθεματοποίηση κατά 12,7 ποσοστιαίες μονάδες, σε σύγκριση με το 2011, στο 161,7%.

Η καλή εικόνα σε επίπεδο λειτουργικής κερδοφορίας, επέτρεψε στην

Allianz να προχωρήσει μέσα στο 2013 σε περαιτέρω μειώσεις στα ασφαλιστρα αστικής ευθύνης αυτοκινήτου και να εμπλουτίσει το οικονομικό της πρόγραμμα στην ασφάλιση αυτοκινήτου "All For 1 Economy", με την κάλυψη της Πλήρους Οδικής Βοήθειας εντελώς δωρεάν, αυξάνοντας την ελκυστικότητα των λύσεων που προσφέρει και την ανταποδοτικότητα των καλύψεων.

Ασφαλίσεις Ζωής: Νέα σύγχρονα προϊόντα και μειώσεις στα Προγράμματα Υγείας

Αναφορικά με την παραγωγή στις Ασφαλίσεις Ζωής, αυτή διαμορφώθηκε στα € 94,6 εκατ., μειωμένη κατά 13,1% σε σύγκριση με το προηγούμενο έτος. Η λειτουργική κερδοφορία διαμορφώθηκε στα € 4,0 εκατ., χαμηλότερα κατά 23,1% σε σχέση με το 2011.

Η Allianz Ελλάδος προχώρησε σε μειώσεις στο τιμολόγιο των Προγραμμάτων Υγείας νέας γενιάς "My Health", ενώ πρόσφατα παρουσίασε και τη νέα σύγχρονη λύση Συσσώρευσης Κεφαλαίου τύπου Unit-Linked "My Global Allianz", επιβεβαιώνοντας τη στρατηγική σημασία που δίνει στους τομείς της Σύνταξης και της Αποταμίευσης. Το νέο πρόγραμμα δίνει πρόσβαση στις διεθνείς αγορές με την εμπειρία και τεχνογνωσία της Pimco, εταιρία του Ομίλου Allianz που σήμερα θεωρείται παγκόσμιος ηγέτης στη διαχείριση κεφαλαίων. Η Allianz Ελλάδος συνεχίζει να επενδύει στη δημιουργία νέων, σύγχρονων λύσεων με υψηλή προστιθέμενη αξία για τους πελάτες της. Αναφερόμενος στη στρατηγική της εταιρίας για τα επόμενα χρόνια, ο κ. Παπανικολάου ανέφερε χαρακτηριστικά ότι η ψηφιοποίηση αποτελεί κεντρικό άξονα της στρατηγικής της Allianz τόσο σε παγκόσμιο όσο και σε τοπικό επίπεδο. Επενδύουμε στις νέες τεχνολογίες και στην ψηφιοποίηση, ώστε να μπορούμε να είμαστε πιο αποτελεσματικοί, πιο γρήγοροι και πιο σύγχρονοι στην εξυπηρέτηση του πελάτη. Αναφορικά με τις εξελίξεις στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, ο κ. Παπανικολάου τόνισε ότι οι θεσμι-

Allianz Group Συνεχίζει την επιτυχημένη πορεία



Επιτυχημένο χαρακτηρίζεται το πρώτο τρίμηνο του 2013 για τον ασφαλιστικό Όμιλο Allianz καθώς τα συνολικά έσοδα του αυξήθηκαν κατά 6% στα 32 δις ευρώ, τα λειτουργικά κέρδη αυξήθηκαν 19,9% στα 2,8 δις ευρώ και τα καθαρά κέρδη που αντιστοιχούν στους μετόχους αυξήθηκαν κατά 24% στα 1,7 δις ευρώ. Παράλληλα η διοίκηση του Ομίλου εκτίμησε ότι τα λειτουργικά κέρδη για το σύνολο της χρήσης του 2013 θα προσεγγίσουν τα 9,2 δις ευρώ, συν/πλην 0,5 δις ευρώ. Το Allianz Group συνέχισε το πρώτο τρίμηνο του 2013 την επιτυχημένη πορεία που είχε και το 2012, τονίζει στην ανακοίνωση του ο Γερμανικός ασφαλιστικός όμιλος. Η παραγωγή ασφαλιστρών στις γενικές ασφαλίσεις, αυξήθηκε κατά 2,7% στα 15,2 δις ευρώ, από 14,8 δις ευρώ το αντίστοιχο διάστημα του 2012 και η παραγωγή στον κλάδο Ζωής αυξήθηκε κατά 8,3% στα 14,8 δις ευρώ, έναντι 13,7 δις ευρώ το πρώτο τρίμηνο του 2012. Η κεφαλαιακή θέση της Allianz, επίσης, παρέμεινε ισχυρή κατά την περίοδο αναφοράς. Ο δείκτης φερεγγυότητας του ομίλου μειώθηκε κατά 14 ποσοστιαίες μονάδες στο 183% στις 31 Μαρτίου 2013, από 197% στις 31 Δεκεμβρίου 2012. Χωρίς όμως τις αρνητικές επιπτώσεις της λογιστικής αλλαγής για τα συνταξιοδοτικά συμβόλαια, ο συντελεστής φερεγγυότητας είναι ουσιαστικά υψηλότερος κατά 2%, σημειώνει η εταιρεία. Σημειώνεται ότι και ο διεθνής οίκος αξιολόγησης Standard & Poors επιβεβαίωσε την "AA" Αξιολόγηση και αύξησε τις προοπτικές της Allianz σε «σταθερή» από «αρνητική».

κές παρεμβάσεις των τελευταίων ετών είναι σημαντικές και βοηθούν στη ανάπτυξη του θεσμού της ιδιωτικής ασφάλισης. Απαιτούνται όμως και άλλες ενέργειες προκειμένου να επιλυθούν δομικά προβλήματα και να διασφαλιστεί η υγιής

ανάπτυξη της ιδιωτικής ασφάλισης στο μέλλον. Η αποκατάσταση της κεφαλαιακής επάρκειας της αγοράς και η αντιμετώπιση της υπο-αποθεματοποίησης θα συμβάλλουν ουσιαστικά στην αποκατάσταση της αξιοπιστίας της αγοράς μας,

σημείωσε ο κ. Παπανικολάου.

*Προσωρινά οικονομικά στοιχεία, βάσει Διεθνών Λογιστικών Προτύπων.

Οι ελεγμένες οικονομικές καταστάσεις θα δημοσιευτούν μέσα στις προθεσμίες που ορίζουν οι Αρχές.

My Global Allianz

Η νέα σύγχρονη λύση με αμοιβαία κεφάλαια της Pimco

Την ίδια ώρα η Allianz Ελλάδος παρουσίασε το νέο πρόγραμμα συσώρευσης κεφαλαίου υψηλής αξίας και ανταποδοτικότητας My Global Allianz που δίνει πρόσβαση στις διεθνείς αγορές με την εμπειρία και την τεχνογνωσία της Pimco, επιβεβαιώνοντας τη στρατηγική σημασία που δίνει στους τομείς της Σύνταξης και της Αποταμίευσης. Το My Global Allianz είναι ασφαλιστικό πρόγραμμα τύπου Unit-linked που στοχεύει μακροπρόθεσμα στη συσώρευση κεφαλαίου για την κάλυψη μελλοντικών οικονομικών αναγκών και τη διασφάλιση του μελλοντικού επιπέδου ζωής. Το νέο πρόγραμμα εξασφαλίζει πρόσβαση σε επενδύσεις στην παγκόσμια αγορά, με την εμπειρία και την τεχνογνωσία της Pimco.

Η Pimco, εταιρία του Ομίλου Allianz με ιστορία 40 ετών, θεωρείται παγκόσμιος ηγέτης στη διαχείριση κεφαλαίων. Σήμερα* διαχειρίζεται κεφάλαια που ξεπερνούν τα 2 τρις. δολάρια, απασχολεί περισσότερους από 2.000 εξειδικευμένους επαγγελματίες, έχει παρουσία σε 12 μητροπόλεις των κεφαλαιαγορών ενώ μεταξύ των αμοιβαίων κεφαλαίων που διαχειρίζεται είναι και το Pimco Total Return Bond Fund, το μεγαλύτερο ομολογιακό αμοιβαίο κεφάλαιο του κόσμου.

Η δυνατότητα κάλυψης των μελλοντικών οικονομικών αναγκών αποτελεί έναν από τους βασικούς προβληματισμούς της κοινωνίας μας, αναδεικνύ-



οντας τη συσώρευση κεφαλαίου ως μία από τις σημαντικότερες ασφαλιστικές ανάγκες της σύγχρονης εποχής, τόνισε ο κ. Άγγελος Πολίτης, γενικός διευθυντής πωλήσεων και Market Management της Allianz Ελλάδος.

Σήμερα, με την ύφεση να έχει επηρεάσει σημαντικά τις ανάγκες του Έλληνα καταναλωτή, ασφαλισμένοι και επενδυτές αναζητούν σύγχρονες λύσεις, που προσφέρουν μεγαλύτερη σταθερότητα στις προοπτικές απόδοσης. Εμείς στην Allianz επιλέγουμε, σε μία εποχή δύσκολη και γεμάτη προκλήσεις, να επενδύσουμε στη δημιουργία νέων, σύγχρονων λύσεων με υψηλή προστιθέμενη αξία για τους πελάτες μας. Λύσεις που τους δίνουν την οικονομική ελευθερία και βεβαιότητα να πάρουν το μέλλον στα χέρια τους και να συνεχίσουν τη ζωή τους σύμφωνα με τους δι-

κούς τους όρους, πρόσθεσε ο κ. Πολίτης.

Πλεονεκτήματα My Global Allianz

- Έξι επενδυτικές στρατηγικές
- Το ασφαλιστικό πρόγραμμα τύπου Unit-linked My Global Allianz προσφέρει τη δυνατότητα επιλογής ανάμεσα σε έξι επενδυτικές στρατηγικές που επενδύουν σε αμοιβαία κεφάλαια της Pimco Europe Ltd.
- My Global Allianz – Absolute Return
- My Global Allianz – Total Return
- My Global Allianz – Global Fixed Income
- My Global Allianz – Global Credit
- My Global Allianz – Asset Allocation
- My Global Allianz – Equities

Οι συγκεκριμένες στρατηγικές έχουν σχεδιαστεί ειδικά για την ανάγκη συσώρευσης κεφαλαίου για την κάλυψη μελλοντικών οικονομικών αναγκών και καλύπτουν ένα ιδιαίτερα ευρύ φάσμα μακροπρόθεσμων επενδυτικών επιλογών. Με την έναρξη του προγράμματος, ο πελάτης επιλέγει την επενδυτική στρατηγική που ταιριάζει στο επενδυτικό του προφίλ, ενώ δίνεται η ευελιξία αλλαγής επενδυτικής στρατηγικής μία φορά κάθε χρόνο.

- Επένδυση στις διεθνείς αγορές

Το My Global Allianz δίνει πρόσβαση σε ένα καλά διαφοροποιημένο χαρτοφυλάκιο που επενδύει στις διεθνείς αγορές μέσω επιλεγμένων αμοι-

βαίων κεφαλαίων της Pimco Europe Ltd., προσφέροντας σταθερότητα στις προοπτικές απόδοσης.

- Τεχνογνωσία και εμπειρία Pimco

Η Pimco, με ιστορία 40 ετών στη διαχείριση κεφαλαίων, αποτελεί εταιρία του Ομίλου Allianz από το 2000. Με κεφάλαια υπό διαχείριση που ξεπερνούν τα 2 τρις. δολάρια, περισσότερους από 2.000 εξειδικευμένους επαγγελματίες και παρουσία σε 12 μητροπόλεις των κεφαλαιαγορών σε όλο τον κόσμο, αποτελεί παγκόσμιο ηγέτη στη διαχείριση κεφαλαίων.

- Υψηλά ποσοστά επένδυσης
- Το ποσοστό των ασφαλιστρών που επενδύεται είναι ιδιαίτερα υψηλό από το πρώτο κίόλας έτος, ενώ φτάνει το 100% το τέταρτο μόλις έτος, δίνοντας στο My Global Allianz υψηλή αξία και ανταποδοτικότητα.

- Υψηλή ρευστότητα
- Το πρόγραμμα My Global Allianz εξασφαλίζει στον πελάτη άμεση πρόσβαση στα χρήματά του, από τον πρώτο κίόλας μήνα έως και τη λήξη του προγράμματος.

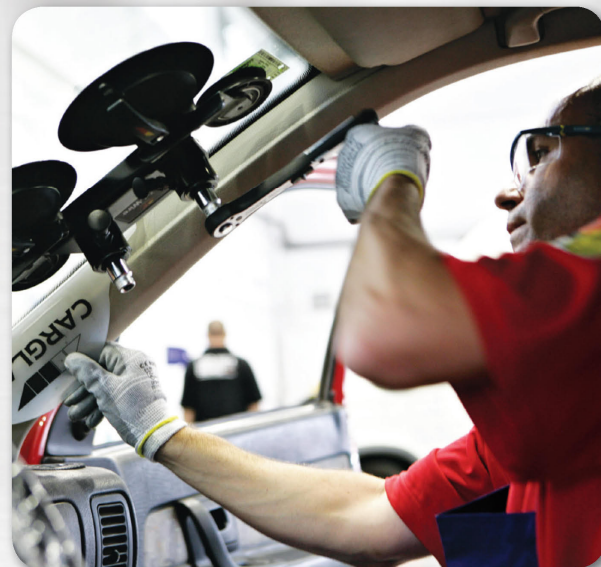
Η νέα σύγχρονη λύση συσώρευσης κεφαλαίου της Allianz Ελλάδος διατίθεται τόσο με τη μορφή προγράμματος περιοδικών καταβολών ασφαλιστρώ, όσο και εφάπαξ καταβολής. Αναλυτικές πληροφορίες υπάρχουν στο διαδικτυακό τόπο της εταιρίας www.allianz.gr

*στοιχεία 31/12/2012

Κάντε ένα test drive στις υπηρεσίες μας!



Επισκευή Παρμπρίζ



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

ΝΑΙ
ΕΓΚΥΚΛΙΟΣ

Τράπεζα της Ελλάδος προς Τράπεζες

Εφαρμόστε τη νομοθεσία στην πώληση ασφαλιστικών προϊόντων



Εγκύκλιο, που αφορά στην προώθηση ασφαλιστηρίων συμβολαίων από πιστωτικά ιδρύματα κοινοποίησε στις Διοικήσεις των Πιστωτικών Ιδρυμάτων η Τράπεζα της Ελλάδος με την οποία υπενθυμίζεται εκ νέου στα πιστωτικά ιδρύματα ότι «υποχρεούνται να εφαρμόζουν τη νομοθεσία για την ασφαλιστική διαμεσολάβηση και να τηρούν την αρχή της καλής πίστης κατά τις συναλλαγές τους με τους αποδέκτες ασφαλιστικών προγραμ-

μάτων, ιδία δε τους δανειολήπτες». Συγκεκριμένα, η εγκύκλιος αναφέρει, μεταξύ άλλων, ότι «όλοι οι υπάλληλοι των πιστωτικών ιδρυμάτων που προωθούν ασφαλιστήρια συμβόλαια πρέπει να κατέχουν την ειδική προς τούτο πιστοποίηση γνώσεων. Όταν δανειολήπτης προσκομίσει ασφαλιστήριο συμβόλαιο που πληροί τις καλύψεις της δανειακής σύμβασης, αυτό πρέπει να γίνεται δεκτό χωρίς καμία καθυστέρηση

Διαβάστε αναλυτικά την εγκύκλιο που φέρει την υπογραφή του διευθυντή της ΔΕΙΑ Κ.Σπύρου Ζάρκου

Τράπεζα της Ελλάδος
Διεύθυνση Εποπτείας Ιδιωτικής Ασφάλισης

Εγκύκλιος 462/14.5.2013

Κοινοποιείται και στις Διοικήσεις των Πιστωτικών Ιδρυμάτων (5)

Θέμα: Προώθηση ασφαλιστηρίων συμβολαίων από πιστωτικά ιδρύματα
Στο πλαίσιο των αρμοδιοτήτων της Τράπεζας της Ελλάδος όπως αυτές προβλέπονται στο άρθρο 1 του ν. 3867/2010, στο άρθρο 3 παρ. 1 του ν.

3229/2004, στα άρθρα 7 και 10 του π.δ. 190/2006, επισημαίνεται εκ νέου στα πιστωτικά ιδρύματα ότι υποχρεούνται να εφαρμόζουν τη νομοθεσία για την ασφαλιστική διαμεσολάβηση και να τηρούν την αρχή της καλής πίστης κατά τις συναλλαγές τους με τους αποδέκτες ασφαλιστικών προγραμμάτων, ιδία δε τους δανειολήπτες.



Τριεθνής Ασφαλιστική Δύναμη

Αν και εσείς θέλετε, όχι ακόμα μία ασφαλιστική εταιρία, αλλά 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.atlantikienosi.gr

Συγκεκριμένα:

Όλοι οι υπάλληλοι των πιστωτικών ιδρυμάτων που προωθούν ασφαλιστήρια συμβόλαια πρέπει να κατέχουν την ειδική προς τούτο πιστοποίηση γνώσεων.

Όταν δανειολήπτης προσκομίσει ασφαλιστήριο συμβόλαιο που πληροί τις καλύψεις της δανειακής σύμβασης, αυτό πρέπει να γίνεται δεκτό χωρίς καμία καθυστέρηση.

Κατά την έναρξη τυχόν προώθησης σε δανειολήπτη ασφαλιστηρίου συμβολαίου, ο αρμόδιος υπάλληλος υποχρεούται να διευκρινίζει ρητώς ότι:

- το πιστωτικό ίδρυμα έχει ταυτόχρονα την ιδιότητα και του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή,
- με τη δανειακή σύμβαση, ο δανειολήπτης δεν έχει δεσμευθεί να ασφαλιστεί σε συνεργαζόμενη με το πιστωτικό ίδρυμα ασφαλιστική επιχείρηση, αλλά ότι διατηρεί το συμβατικό δικαίωμα να προσκομίσει ασφαλιστήριο της επιλογής του, εφόσον αυτό πληροί τις καλύψεις που αναφέρονται στη δανειακή του σύμβαση,
- ο δανειολήπτης έχει το δικαίωμα να συνεργαστεί με ασφαλιστικό διαμεσολαβητή της επιλογής του για την εξεύρεση του κατάλληλου ασφαλιστηρίου προϊόντος. Κατ' ουδέναν τρόπο επιτρέπεται παραπομπή του δανειολήπτη σε ασφαλιστικό διαμεσολαβητή συνεργαζόμενο με το πιστωτικό ίδρυμα, παραπομπή που θα μπορούσε να εκληφθεί από τον δανειολήπτη ως «υποχρεωτική» στο πλαίσιο της δανειακής σύμβασης.

Τμήμα της ανωτέρω προ-συμβατικής ενημέρωσης προς τον δανειολήπτη πρέπει οπωσδήποτε να αποτελεί: Πρώτον, η σαφής, γραπτή και προφορική δήλωση ότι το πιστωτικό ίδρυμα προσφέρει συγκεκριμένα μόνο ασφαλιστικά προϊόντα λόγω της ιδιότητάς του ως συνδεδεμένου ασφαλιστικού

Χαιρετίζουν την απόφαση οι διαμεσολαβούντες

Ο ΣΕΜΑ χαιρετίζει την απόφαση της ΔΕΙΑ να παρέμβει, με την έκδοση της ανωτέρω εγκυκλίου, για την καθιέρωση κανόνων υγιούς ανταγωνισμού στη διάθεση ασφαλιστικών προϊόντων από τα τραπεζικά δίκτυα, αλλά και για την πλήρη διασφάλιση των δικαιωμάτων και των οικονομικών συμφερόντων των ασφαλισμένων - δανειοληπτών. Ο ΣΕΜΑ χαιρετίζει την απόφαση της ΔΕΙΑ να παρέμβει, με την έκδοση της ανωτέρω εγκυκλίου, για την καθιέρωση κανόνων υγιούς ανταγωνισμού στη διάθεση ασφαλιστικών προϊόντων από τα τραπεζικά δίκτυα, αλλά και για την πλήρη διασφάλιση των δικαιωμάτων και των οικονομικών συμφερόντων των ασφαλισμένων - δανειοληπτών.

Με τον τρόπο αυτό η αρμόδια διεύθυνση της ΤτΕ βάζει τέλος σε αθέμιτες πρακτικές στις οποίες επί χρόνια επέμενε ΜΕΡΟΣ της τραπεζικής αγοράς, δημιουργώντας προβλήματα στη δραστηριοποίηση των ασφαλιστικών διαμεσολαβούντων, αναφέρει ο ΣΕΜΑ.

Στο ίδιο μήκος κλίματος και η ΕΑΔΕ αναφέρει ότι χαιρετίζουμε την απόφαση παρέμβασης της Εποπτικής Αρχής, που έλαβε όπως αναφέρει σοβαρά υπόψη όλα με στοιχεία της καταγγείλαμε κατά την πρόσφατη επίσκεψή μας, καθώς και τους μακροχρόνιους και διαρκείς αγώνες μας για το θέμα του αθέμιτου ανταγωνισμού και των εκβιαστικών πρακτικών πώλησης μέσω υποκαταστημάτων των Τραπεζών.

Εμείς, ως σύλλογοι διαμεσολάβησης, αλλά και τα μέλη μας, που είναι οι άμεσοι σύμβουλοι του πολίτη καταναλωτή, θα βρούμε τους τρόπους ώστε αυτή η σαφής και τεκμηριωμένη οδηγία να γίνει πράξη παντού, υπογραμμίζει η ΕΑΔΕ.

διαμεσολαβητή. Δεύτερον, η εκ νέου επισημάνση ότι, αν αναζητεί ευρύτερη ενημέρωση για τα διαθέσιμα στην αγορά ασφαλιστικά προϊόντα, ο δανειολήπτης έχει δικαίωμα να αποταθεί σε ασφαλιστικό διαμεσολαβητή της επιλογής του.

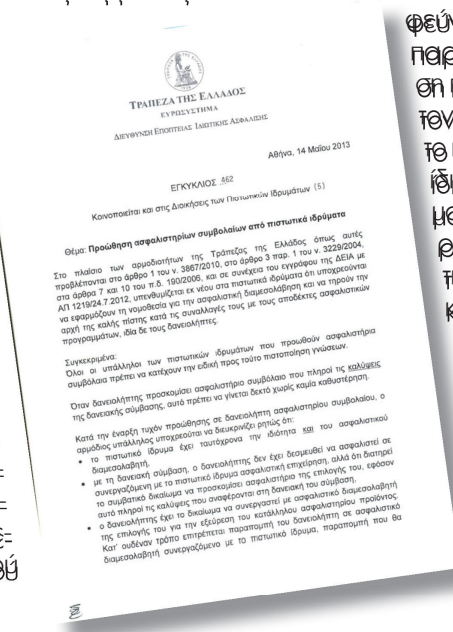
Επισημαίνεται στα πιστωτικά ιδρύματα ότι οφείλουν να αποφεύγουν κάθε μορφής παραπλανητική πώληση προς δανειολήπτη με τον ισχυρισμό ότι μόνον το προωθούμενο από το ίδιο το πιστωτικό ίδρυμα ασφαλιστήριο πληροί τις προϋποθέσεις της σχετικής δανειακής σύμβασης.

Εφόσον ο δανειολήπτης επιλέξει το πιστωτικό ίδρυμα για τη διαμεσολάβηση στην πώληση ασφαλιστηρίου προϊόντος, ο αρμόδιος υπάλληλος

λος υποχρεούται να προβαίνει, για κάθε δανειολήπτη χωριστά, στη γραπτή προ-συμβατική ενημέρωση του άρθρου 11 του π.δ. 190/2006 με σαφή τρόπο, όπως με έγγραφο ξεχωριστό από το ασφαλιστήριο συμβόλαιο ή διαφημιστικό φυλλάδιο, και να λαμβάνει την υπογραφή του δανειολήπτη για την επιβεβαίωση της σχετικής ενημέρωσης.

Τέλος, τα πιστωτικά ιδρύματα δεν δύνανται να προβαίνουν σε αυτόματες χρεώσεις πιστωτικών καρτών ή τραπεζικών λογαριασμών δανειοληπτών για την εξόφληση ασφαλιστρών από συμβόλαια που έχουν συναφθεί με διαμεσολάβηση του πιστωτικού ιδρύματος, εφόσον ο δανειολήπτης έχει ήδη προσκομίσει, ή έχει καθ' οιονδήποτε τρόπο δηλώσει ότι θα προσκομίσει -εντός της προβλεπόμενης προθεσμίας-, άλλο ασφαλιστήριο συμβόλαιο για την ίδια ασφαλιστική περίοδο.

Σπύρος Γ. Ζάρκος
Διευθυντής, Τμήμα (Αντ) Ασφαλιστικών
Επιχειρήσεων και Ασφαλιστικών
Διαμεσολαβητών





Με τη γνώση του παρελθόντος, υπογράφουμε το μέλλον!

Η ΑΤΕΑσφαλιστική, με μακρά πείρα και γερά θεμέλια στο παρελθόν, συνεχίζει τη σταθερά ανοδική της πορεία. Με υψηλή τεχνογνωσία σε προϊόντα και υπηρεσίες, δραστηριοποιείται σε όλους τους κλάδους ασφαλίσεων ιδιωτών και επιχειρήσεων και έχει κατορθώσει να κατακτήσει ηγετική θέση στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Και συνεχίζει δυναμικά στην πρώτη γραμμή, καθώς γνωρίζει πώς να εξελίσσεται μέσα από τις συνεχώς μεταβαλλόμενες συνθήκες. Ως μέλος πλέον του Ομίλου Πειραιώς, η ΑΤΕΑσφαλιστική βασίζεται στην πολύτιμη εμπειρία του παρελθόντος, εγγυάται το παρόν και υπογράφει με βεβαιότητα το μέλλον!

www.ateinsurance.gr

ΑΤΕΑσφαλιστική 
Κοντά σας, ό,τι κι αν τύχει.



ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

αλλάζουμε / τα δεδομένα

**ΝΑΙ
ΕΙΔΗΣΕΙΣ**

Υπεύθυνη περιβαλλοντική στάση

Τιμητική βράβευση έλαβε η AXA Ασφαλιστική για την υποστήριξή της στην εκστρατεία «Ecomobility 2012-13» στην τελετή απονομής των βραβείων για τα δέκα χρόνια της εκστρατείας, που πραγματοποιήθηκε με τη ζωντανία των μαθητών που ταξίδεψαν από όλη την Ελλάδα για να συμμετέχουν στη βράβευση. Η τελετή πραγματοποιήθηκε στο αμφιθέατρο του πολιτιστικού κέντρου ΔΑΙΣ, ενώ το βραβείο για την AXA Ασφαλιστική, παρέλαβε η κυρία Ντίμη Κορδαλή από τη διεύθυνση επικοινωνίας. Η AXA, σε πλήρη ευθυγράμμιση με τη στρατηγική της για την εταιρική υπευθυνότητα προς το περιβάλλον και την κοινωνία, συμμετείχε ως τοπικός υποστηρικτής σε Αθήνα και Θεσσαλονίκη για 4η συνεχή χρονιά στην εκστρατεία «ECOMOBILITY». Μέσω αυτής της δράσης, η AXA όπως σημειώνει, συμβάλλει αφενός στην προώθηση και ενδυνάμωση μιας πιο υπεύθυνης περιβαλλοντικής νοοτροπίας στους νέους, με στόχο τη βελτίωση των συνθηκών μετακίνησης, αφετέρου στην ανάπτυξη συνθηκών που θα ευνοούν τις πράσινες μεταφορές στις πόλεις.

Το βραβείο της καλύτερης εργασίας για την Οικολογική Μετακίνηση, απονεμήθηκε στην ομάδα των μαθητών του Γυμνασίου των Εκπαιδευτηρίων Μπουγά από την Καλαμάτα, που θα συμμετέχουν στην αποστολή του ECOCITY, στις Βρυξέλλες τον Ιούνιο και θα επισκεφθούν την Ευρωπαϊκή Επιτροπή και το Ευρωπαϊκό Κοινοβούλιο.

Τη φιλοξενία ανέλαβε για δεύτερη χρονιά η επικεφαλής της Ομάδας των Ευρωβουλευτών της ΝΔ και πρώην Υπουργός Παιδείας Κα Μαριέττα Γιαννάκου. Την δεύτερη θέση κατέλαβε η ομάδα του 1ου Γυμνασίου Αγίου Δημητρίου Αττικής, ενώ την τρίτη θέση η ομάδα του Γυμνασίου Αγίου Βασιλείου από την Πάτρα.

Επίσης, έγινε η απονομή των Βραβείων Δημιουργικότητας, στις παρακάτω ομάδες μαθητών, κατά σειρά και κατηγορία :



Από την απονομή των βραβείων

Βραβείο Μουσικής Σύνθεσης

- 1ο Βραβείο:** Γυμνάσιο Φαρών
- 2ο Βραβείο:** Ελληνικό Κολλέγιο Θεσσαλονίκης
- 3ο Βραβείο:** 1ο Γυμνάσιο Πεύκων Θεσσαλονίκης

Βραβείο Εικαστικής Έκφρασης

- 1ο Βραβείο:** 1ο Γυμνάσιο Καλαμαριάς
- 2ο Βραβείο:** 1ο Γυμνάσιο Αμαρουσίου
- 3ο Βραβείο:** Γυμνάσιο Φαρών

Βραβείο Δραματουργικής Έκφρασης

- 1ο Βραβείο:** 9ο Γυμνάσιο Νίκαιας
- 2ο Βραβείο:** 1ο Αμαρουσίου
- 3ο Βραβείο:** 2ο Γυμνάσιο Αχαρνών

Βραβείο Ηλεκτρονικής Έκφρασης

- 1ο Βραβείο:** Γυμνάσιο Κουτσουρά Ιεράπετρας
- 2ο Βραβείο:** 2ο Γυμνάσιο Καισαριανής
- 3ο Βραβείο:** 2ο Γυμνάσιο Αχαρνών

Οι ομάδες των μαθητών που κέρδισαν το πρώτο Δημιουργικό Βραβείο, σε κάθε κατηγορία, θα φιλοξενηθούν στο ECOCAMP, που διοργανώνει κάθε χρόνο το ECOCITY, την πρώτη εβδομάδα του Αυγούστου στα Καλάβρυτα. Επίσης απονεμήθηκαν ειδικοί έπαινοι στο ΤΕΕ Ειδικής Αγωγής Αχαΐας για την Μακέτα και την τεκμηρίωση προβλήματος, στο Γυμνάσιο των Εκπαιδευτηρίων Αθηνά Τρικάλων για τη δημιουργία ποιήματος, στο Γυμνάσιο των Εκπαιδευτηρίων Πλάτων Κατερίνης για το έργο «ποδήλατο» και στο 1ο Γυμνάσιο Τριανδρίας για την μελέτη μετατροπή της Πλατείας Ελευθερίας της Θεσσαλονίκης από χώρο στάθμευσης αυτοκινήτων, σε πραγματική πλατεία για τους κατοίκους. Η διοργάνωση της δεκαετίας της εκστρατείας πραγματοποιήθηκε, από το ECOCITY με τη συνεργασία και συστράτευση σημαντικών Επιστημονικών Ιδρυμάτων και Οργανισμών και τελεί υπό την Αιγίδα του Υπουργείου Παιδείας και Θρησκευμάτων Πολιτισμού και Αθλητισμού, του Υπουργείου Ανάπτυξης Ανταγωνιστικότητας Υποδομών Μεταφορών και Δικτύων, του Υπουργείου Περιβάλλοντος Ενέργειας και Κλιματικής Αλλαγής, του Υπουργείου Δημόσιας Τά-

ξης και Προστασίας του Πολίτη, του Υπουργείου Μακεδονίας & Θράκης και του Επιτρόπου Περιβάλλοντος της Ευρωπαϊκής Επιτροπής.

Την ίδια ώρα, η ΑΧΑ Ελλάδος ευθυγραμμισμένη με τη στρατηγική του ομίλου ΑΧΑ, υιοθέτησε μία νέα διαδικασία ανακύκλωσης, με στόχο να μειώσει το περιβαλλοντικό της αποτύπωμα. Συγκεκριμένα, η ΑΧΑ Ασφαλιστική, υπέγραψε μία νέα συνεργασία για το σύστημα ανακύκλωσης με την εταιρεία WATT A.E., εταιρεία εφαρμοσμένων τεχνολογιών και μεταφορών αποβλήτων, μια εταιρεία ενεργή σε όλη την αλυσίδα διαχείρισης μη τοξικών στερεών αποβλήτων. Η εταιρεία WATT AE, η οποία διαθέτει δύο ιδιόκτητα κέντρα διαλογής ανακυκλώσιμων υλικών, καθώς και τον απαραίτητο εξοπλισμό συλλογής και μεταφοράς, έχει αναλάβει τη συλλογή των αποβλήτων και την υπεύθυνη διαχείρισή τους. Στα κεντρικά γραφεία της ΑΧΑ Ασφαλιστικής έχουν τοποθετηθεί σε κάθε όροφο και σε προσβάσιμα σημεία, ειδικοί κάδοι για την ανακύκλωση χαρτιού, αλουμινίου, πλαστικού και γυαλιού. Επίσης, έγινε ξεκάθαρη επικοινωνία σε όλο το ανθρώπινο δυναμικό της Εταιρείας για τη σημαντική συμβολή τους. Για την εύρυθμη και βέλτιστη ανακύκλωση εστάλη ειδικό εγχειρίδιο με κανόνες απόρριψης ανακυκλώσιμων υλικών.

Νέο δίκτυο συμβεβλημένων συνεργείων



Τι να περιμένω μετά από ένα ατύχημα;

σμένους της και τα δίκτυα διανομής της. Όπως υπογραμμίζεται, οι πελάτες που έχουν εμπιστευθεί την ασφάλεια του αυτοκινήτου τους στην ΑΧΑ διασφαλίζουν σημαντικές παροχές και προνόμια, κάνοντας χρήση του δικτύου συμβεβλημένων συνεργείων, στην περίπτωση που χρειαστεί να επισκευάσουν το αυτοκίνητό τους. Στο δίκτυο συμπεριλαμβάνονται αξιόπιστα συνεργεία στην Αθήνα και τη Θεσσαλονίκη, που παρέχουν υπηρεσίες υψηλής ποιότητας και εγγυημένες εργασίες επισκευής.

Πού απευθύνεται

Απευθύνεται σε πελάτες της ΑΧΑ, σε περίπτωση που το όχημά τους έχει υποστεί:

- Ζημιές από σύγκρουση χωρίς δική τους υπαιτιότητα (ζημιές που εντάσσονται στο Σύστημα Φιλικού Διακανονισμού).
- Ζημιές από μερική κλοπή, φυσικά φαι-

νόμιστα, πυρκαγιά, κακόβουλες ενέργειες, τρομοκρατικές ενέργειες, πολιτικές ταραχές.

• Ίδιες ζημιές (σύμφωνα με το πακέτο ασφάλισης που έχει αγοράσει ο ασφαλισμένος).

Ζημιές αυτοκινήτων τρίτων πελατών για τις οποίες ήταν υπαίτιος ο ασφαλισμένος της ΑΧΑ και δεν εντάσσονται στο Σύστημα Φιλικού Διακανονισμού.

Τα οφέλη για τους ασφαλισμένους

Με τη χρήση του Δικτύου εξουσιοδοτημένων και εξειδικευμένων Συνεργείων της ΑΧΑ, κάθε ασφαλισμένος εξασφαλίζει σημαντικά οφέλη, με κυριότερα τα παρακάτω:

- Κάλυψη των εξόδων επισκευής με απευθείας καταβολή του ποσού στο Συνεργείο από την ΑΧΑ Ασφαλιστική, με εξαίρεση του ποσού απαλλαγής.
- Πιστοποιημένη εργασία με εγγύηση επισκευής τουλάχιστον 1 έτους.
- Χρήση καινούργιων ανταλλακτικών για αυτοκίνητα έως 5 έτη χωρίς αφαίρεση παλαιότητας.
- Δυνατότητα παροχής αυτοκινήτου αντικατάστασης.
- Δυνατότητα παραλαβής παράδοσης οχήματος.
- Ταχύτητα επισκευής.
- Εσωτερικός και εξωτερικός καθαρισμός οχήματος.
- Τεχνικός έλεγχος του οχήματος τουλάχιστον 15 σημείων.

Κάποιοι χρησιμοποιούν το χαλινάρι μια χαρά, αλλά πού είναι το άτιμο το άλογο;



Καθημερινά παρατηρώ αρκετούς από τα στελέχη εταιριών, κυρίως των πωλήσεων, που σπαταλούν το χρόνο της ζωής τους σε συζητήσεις ομάδων εργασίας και μου 'ρχεται στο μυαλό μια φράση του Roy Campbell στο έργο «On Some South African Novelists», που υπενθυμίζει ο David Ogilvy στο βιβλίο του «Οι εξομολογήσεις ενός διαφημιστού»: «Συμφωνώ, είμαι μαζί σου. Χρησιμοποιούν το χαλινάρι μια χαρά. Αλλά πού είναι το άτιμο το άλογο;»

Ό,τι ώρα και αν τους ζητήσεις δεν θα τους βρεις επειδή πάντα «είναι σε σύσκεψη», «σε μίτινγκ»... Όλη μέρα εξασκούνται στο «χαλινάρι». Γνωρίζουν όλες τις τεχνικές κρατήματος, όλες τις υποθετικές θέσεις, όλες τις απρόβλεπτες στάσεις και κινήσεις, αλλά από «άλογο» δεν γνωρίζουν τίποτα. Γνωρίζουν όλα τα άρθρα, τις συμβάσεις, τις θεωρίες, τεχνικούς όρους, εξαιρέσεις, κινήσεις ανταγωνισμού, ψυχολογίες, ιστορίες αλλά από άλογα, τίποτα, «πάπαλα»... Είναι γεμάτο το μυαλό τους από όλα, αλλά άλογα-ανθρώπους να «καλπάζουν» την εταιρία και τις πωλήσεις δεν έχουν... Φτιάχνουν συνέχεια «χαλινάρια» του τύπου «όχι αυτό», «όχι εκείνο», «μη εδώ», «μη εκεί», «τρεις το λάδι, δυο το ξύδι», «εξαιρείται το άλλο», «ναι σε κείνο, με την προϋπόθεση ότι», «θα πάρεις αυτό εάν κάνεις εκείνο, που εκτός αυτού μπορείς το παράλλο» κλπ... «και μέχρι τότε», «διότι δεν συνεμορφώθης προς τις υποδείξεις»...

Χαρακτηριστικό τους είναι ότι ΔΕΝ ΕΧΟΥΝ επαφή με τον κόσμο της φα-

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



ντασίας, του ονείρου της φαντασίωσης, του οράματος, του έργου. Δεν γνωρίζουν από διαχείριση ανθρώπων. Δεν έχουν παραγωγή, δεν έχουν ασφαλιστές δικούς τους, δεν έχουν σίγουρους πελάτες, δεν έχουν έργο δικό τους, αλλά έχουν θέση, άποψη, εξουσία που τυραννά όλους τους υπόλοιπους σε μαρασμό. Είναι αυτοί που ευθύνονται για πλημμελή εποπτεία. Σε επόμενο άρθρο μας θα γίνουμε πιο συγκεκριμένοι για κάποιους που κατέστρεψαν καριέρες και ανθρώπους και ευθύνονται για τις απάτες ασφαλιστών που καταχράστηκαν εκατομμύρια πελατών τους και κυρίως στα αμοιβαία κεφάλαια.

Βρείτε μόνοι σας στην τύχη 10 - 15 τέτοια στελέχη και βάλτε ερωτήματα δίπλα για να διαπιστώσετε ότι:

Δεν έχουν πολλούς ασφαλιστές και εταιρίες που να είναι απαραίτητοι στον πελάτη και να μη τους δίδωνε ποτέ... Τα νούμερα κοιτάζτε στις μετακινήσεις και θα καταλάβετε σε τι κινούμενη άμμο ζουν...

Δεν έχουν δημιουργική ατμόσφαιρα, αρκετοί από αυτούς, για να μπορέσουν να δημιουργήσουν οι υφιστάμενοί τους. Αρκετοί στερούνται δημιουργικών αν-

θρώπων. Δηλαδή, δεν ανέχονται κοντά τους ιδιοφυείς πρωτοπόρους, ελεύθερα άτομα, εκκεντρικούς και ρηξικέλευθους. Ζουν παρέα με κόλακες ορισμένης λήξεως.

Πολλοί από αυτούς δεν έχουν αποδοχή και σεβασμό. Αν «καιγότανε» η εταιρία τους κανείς από κάτω δεν θα έτρεχε να σβήσει τη φωτιά.

Το ανθρώπινο δυναμικό κάποιων διευθυντών πωλήσεων, είναι «ταξιδιώτες» σε σταθμό τρένου ή αεροδρομίου.

Αρκετοί δεν έχουν είδωλα να δείξουν με προσόντα τιμιότητας στη σκέψη και τη ζωή, για να αξιοποιήσουν οι υπεύθυνοι δημοσίων σχέσεων και επικοινωνίας.

Σε πολλές εταιρίες λείπει το κέφι για δουλειά. «Κλαίνε τη μοίρα τους...»

Λίγοι προωθούν νέα παιδιά και δημιουργικούς υφισταμένους. Έχουμε χρόνια να πάμε σε «αγιασμό» εγκαίνιων νέων μονάδων... Είναι σαν αεροπλάνα που σταματούν και πέφτουν.

Οι πιο πολλοί ζουν σε ατμόσφαιρα χαρτοπόλεμου, χωρίς ανθρωπιά και ειλικρίνεια. Κρυφά, μουλκωτά, κατηγορούν συνέχεια άλλους.

Λίγοι «ακούνε» περισσότερο, απ' όσο μιλάνε.

Λίγοι στο μάρκετινγκ νοιάζονται να μεγαλώσει η πίττα των εταιριών με νέους πελάτες. Οι πιο πολλοί «αρπάζουν» με πονηριά, στελέχη και πελάτες. Δεν «γεννούν» κάτι νέο... Τρώνε τις σάρκες του κλάδου.

Λίγοι νοιάζονται για «κέρδη» που θα μείνουν να επενδυθούν... στο μέλλον. Καλύπτουν συνεχώς «τρύπες» παρελθόντος. Αύριο, ας πάνε να πνιγούν οι επόμενοι.

Λίγοι αξιοποιούν το καλύτερο που διαθέτει ο κάθε άνθρωπός τους. Συνήθως εμποδίζουν τα νέα ταλέντα.

Δυστυχώς αυτοί που ασχολούνται με τα «χαλινάρια» και όχι με τα άλογα δεν θα χαρούν ποτέ το ταξίδι, το τρέξιμο, τον καλπασμό και όλα εκείνα τα παράγωγα του αλόγου. Το άλογο, ο ίππος είναι η χαρά του έρχομαι. Έρχομαι γεμάτος δώρα και χαρά. Φθάνω κάπου. Ίκω= φθάνω, αφικνούμαι, ίκος, ίππος. Το άτι (άλογο) είναι από το ίππος άπει = ορμά. Το αλογάκι είναι πώλος, επειδή πέλει, πωλέει, τριγυρίζει γύρω από τη μάνα και την πόα, χλόη. Από το πωλέω και η λέξη πωλητής. Πωλητής είναι αυτός που τριγυρνάει. (Πόσοι νέοι πωλη-



τές γεννήθηκαν; Πόσα νέα βλαστάρια, πώλους έχουν οι εταιρίες;) Πόσοι ένωσαν τη σχέση του Αλέξανδρου με τον Βουκεφάλα; Χιλιάδες καλλιτέχνες, ποιητές, γλύπτες και λογογράφοι ασχολήθηκαν με το άλογο (όχι με το χαλινάρι). Από τον Όμηρο ως τα δημοτικά μας τραγούδια. Ο Αχιλλέας συνομιλούσε με τα άλογά του. (Πόσοι από αυτούς που χάνονται στα άκαρπα πολύωρα μίντινγκς «συνομιλούν» με τα «άλογα» των πωλήσεων; Πόσα στελέχη κλεισμένα σε τέσσερις τοίχους γνωρίζουν τι σημαίνουν τα επίθετα των αλόγων «γοργογόνατος», «ανεμοκυκλοπόδης», «ταχύγονος», «σελλοπούς», «αίολος», «ακρόνυχος», «άριστος», «γαύρος», «εύπους», «εριαύχην», «ζαφλεγής», «μεγαλοπρεπής», «αργυροπεταλάτος», «ιππάγρος», «περίβλεπτος» κλπ; Όλα αυτά τα επίθετα ταιριάζουν σε κάποιους ανθρώπους πωλήσεων. Ποιοι είναι; Πόσοι τους γνωρίζουν; Γιατί τους κρύβουν;

Δε θέλω να γράψω ονόματα αυτών που ασχολούνται μόνο με το «χαλινάρι». Θέλω να τους πω ότι προσελήφθησαν στις εταιρίες τους και πληρώνονται με λεφτά των πελατών για να ασχολη-

θούν με τα άλογα. Μη σφυρίζουν αδιάφορα κάποιοι που είναι επικεφαλής των πωλήσεων, αλλά οι πωλήσεις τους πάνε κατά διαόλου. Σήμερα με τα μνημόνια και τα χάλια του ΕΟΠΥΥ θα ήρεπε οι πωλήσεις να καλπάζουν και να μη σκορπούν τη μιζέρια τους και τη θλίψη τους οι διάφοροι μη ικανοί για τη θέση τους. Αν δε μπορούν να μπουν μπροστά στην πρώτη γραμμή, ας κάνουν στην άκρη να μην εμποδίζουν.

Όσοι συμμερίζεστε τις σκέψεις αυτές αναρωτηθείτε μαζί μας:

Πού είναι το άτιμο το άλογο;

Ποιοι πρόσθεσαν άλογα στις εταιρίες τους;

Πόσοι «σκότωσαν» τα άλογα που βρήκαν;

Πόσοι δεν έδειξαν σεβασμό στα γερασμένα;

Πόσοι και ποιοι οδήγησαν στον «θάνατο» και τα δικαστήρια όσα δε δέχονταν «χαλινάρι»; Είναι καιρός να ξυπνήσουν όσοι αδικήθηκαν και να ζητήσουν αποζημιώσεις από τα συγκεκριμένα άτομα και όχι από τις εταιρίες τους.

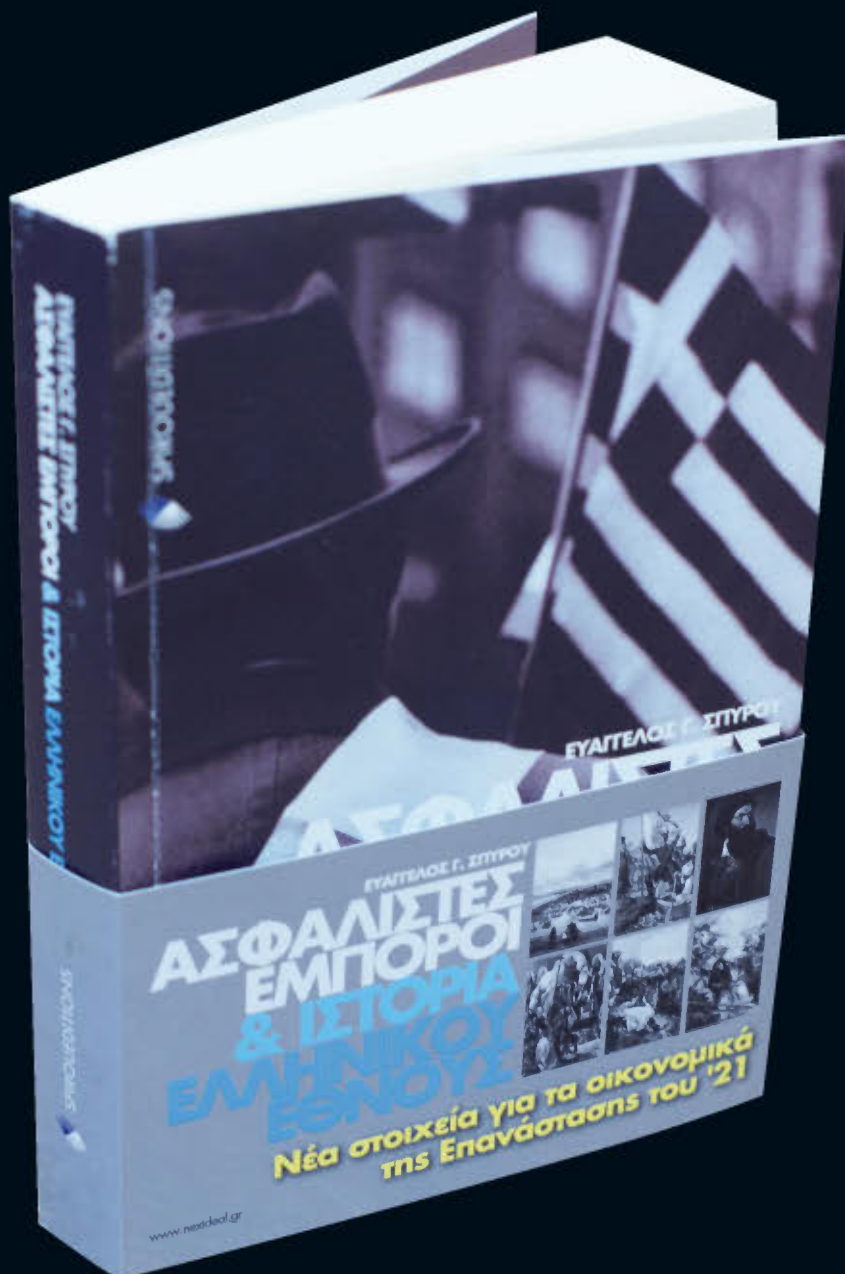
Πόσοι έβαλαν κακούς αναβάτες να οδηγήσουν στον γκρεμό πελάτες και ασφαλιστές; Πόσοι θα λογοδοτήσουν

για τα «λάθος» χαλινάρια που ακρήστευσαν τα άλογα;

Πόσοι θα επαινέθουν για την αγάπη και φροντίδα στα άλογα;

Πόσοι παραιτήθηκαν εξαιτίας των κακών αποτελεσμάτων που έκαναν;

Είναι η καλύτερη εποχή για να δοθούν επιτέλους και απαντήσεις με ονόματα. Δεν είναι όλοι ίδιοι. Το nextdeal.gr περιμένει και τις δικές σας συγκεκριμένες απόψεις, επειδή για τα κακά αποτελέσματα δε φτάνει πάντα οι διαμεσολαβούντες, ούτε οι επικεφαλής των ασφαλιστικών εταιριών. Είναι αρκετοί οι ενδιάμεσοι που πρέπει να απομακρυνθούν ή ακόμα και να σταλούν στα δικαστήρια, να πληρώσουν για όλα τα παρατράγουδα που έχουν ευθύνες. Τα χρήματα πελατών που διαχειρίζονται δεν είναι για αεριτζήδικες, πονηρές δοσοληψίες στις μετακινήσεις στελεχών και άλλες μη νόμιμες ενέργειες στον κόσμο της διαμεσολάβησης, όπως παράνομες σχέσεις με συνεργεία και πραγματογνώμονες ή το χειρότερο με φουσκώματα ζημιών μπροστά στα μάτια των πελατών. Δε πρέπει να πληρώνουν οι πελάτες για «χρυσά χαλινάρια», αλλά για υπέροχα και χρήσιμα άλογα. Ε. Σ.



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 Έλληνες 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, Άδελφοί 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. Κωστάρης και ο Μιλτιάδης Νεκτάριος. Ο επίλογος υπογράφεται από τον Μίκη Θεοδωράκη και τον Γιώργο Λογοθέτη. Οι δημοσιεύσεις με καταλόγους ιδρυτών και ευεργετών Σχολής Οδησσού ξαφνιάζουν όπως και το πρωτότυπο της προκήρυξης της Ελληνικής Επανάστασης από τον Αλ. Υψηλάντη - χρήσιμα για όλα τα σχολεία.

Στο βιβλίο θα βρείτε και τον 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 ξαναϊδρωθεί μια Νέα Φιλική Εταιρεία... Είναι πολύ χρήσιμο λένε όσοι το διάβασαν μέχρι σήμερα...

ΝΑΙ
ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ



Μιχάλης Σωτηράκος διευθυντής πωλήσεων Ομίλου Generali



Ο πελάτης είναι του συνεργάτη. Η άποψη αυτή καθαρή σαν κρύσταλλο, που διατυπώνει στην συνέντευξη του στο «ΝΑΙ» ο Διευθυντής Πωλήσεων της Generali Hellas, Μιχάλης Σωτηράκος, θα δημιουργήσει νέα δεδομένα στην αγορά σε μία περίοδο που η συζήτηση για την σχέση των «γωνιών» στο τρίγωνο ασφαλιστική εταιρεία, ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές και ασφαλισμένοι, κορυφώνεται με αφορμή και τις direct πωλήσεις. Όλες οι εταιρείες διαγκωνίζονται τώρα να αποδείξουν ότι «λατρεύουν», στα λόγια τουλάχιστον, τους διαμεσολαβούντες, ενώ πληθαίνουν παράλληλα οι πρωτοβουλίες πωλήσεων μέσω διαδικτύου. Η Generali για ακόμη μία φορά με πράξεις, πρωτοπορεί και καθορίζει τους όρους του παιχνιδιού, με τον κ. Σωτηράκο να ξεκαθαρίζει ότι το ανθρωποκεντρικό δίκτυο αποτελεί μοναδική προτεραιότητα για την εταιρεία καθώς όπως τονίζει, το μηχανήμα δεν μπορεί ακόμη να σε συμβουλευσει για τη σωστή ασφάλιση. Ο κ. Σωτηράκος, σε μία μεστή και περιεκτική συνέντευξη του στο «ΝΑΙ», πετάει το γάντι στον ανταγωνισμό, ενώ προαναγγέλλει μεγάλης έκτασης επίθεση σε όλο το φάσμα της αγοράς retail τόσο στις γενικές ασφαλίσεις όσο και στη ζωή. Ξεκινώντας από ασφαλιστής στην ΝΗ ο κ. Σωτηράκος έχει θητεύσει σε τρεις πολυεθνικές και στην μεγαλύτερη ελληνική ασφαλιστική εταιρεία σε διάφορες θέσεις υψηλής ευθύνης, πάντα στο πλάι των ασφαλιστών. Συνεπώς ο λόγος του έχει μία βαρύτητα καθώς είναι από τους ανθρώπους που θα οδηγήσουν την ελληνική ασφαλιστική αγορά σε ένα καλύτερο αύριο και θα συμβάλει ώστε η Generali να κάνει την διαφορά όπως λέει.

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

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

Νά' μαστε λοιπόν κύριε Σωτηράκο, εδώ στην Generali. Θέλω με ειλικρίνεια να μου πείτε αν όσα ακούγατε για την Generali πριν έρθετε εδώ επιβεβαιώθηκαν;

Όσο πιο ειλικρινά μπορώ... Να τα πω όλα; (γέλια). Αυτό που άκουγα και το επιβεβαίωσα πλήρως είναι το ομαδικό πνεύμα δουλειάς που επικρατεί. Πραγματικά η Generali είναι μία οικογένεια. Αυτό που επίσης έχω συνειδητοποιήσει με ικανοποίηση είναι ότι και η ομάδα Διοίκησης αλλά και οι συνάδελφοι της εταιρείας στοχεύουν όχι μόνο στην κερδοφορία, συνηθισμένο πλέον στις μέρες μας, αλλά και στην ουσιαστική ανάπτυξη. Να μη συνεχίσω γιατί είμαστε και χαμηλών τόνων.

μιλήσεις τη γλώσσα των Πωλήσεων είναι χρήσιμο να έχεις πωλήσει.

Το ξεκίνημα μου ως Ασφαλιστής πριν από 20 και πλέον χρόνια και η παραμονή μου στο Δίκτυο Πωλήσεων τα πρώτα 10 χρόνια, με έχουν οδηγήσει αβίαστα στο να αγαπώ αυτή τη δουλειά, να αναγνωρίζω τη δυσκολία αλλά και τη γοητεία της όπως επίσης και να εκπιμώ τους ανθρώπους που την ασκούν με επαγγελματισμό.

Όποιος δεν έχει ζήσει τις μαγικές στιγμές της υπογραφής νέας αίτησης, της αποζημίωσης και της βράβευσης, είναι δύσκολο να καταλάβει από Πωλήσεις.

Αναλάβετε λοιπόν, πρόσφατα την διεύθυνση πωλήσεων της Generali, σε μία εξαιρετικά δύσκολη χρονιά για

Μία πιο προσεκτική ματιά σε αυτά τα ίδια αποτελέσματα μας αποκαλύπτει επιπλέον ότι δεν είναι όλοι οι κλάδοι με αρνητικό πρόσημο σε ότι αφορά την ανάπτυξη τους. Κλάδοι όπως αυτός της ασφάλισης περιουσίας γνώρισαν σε αυτό το τρίμηνο μία αντιστροφή και κινήθηκαν ανοδικά. Υπολογίζεται από τα στοιχεία της ΕΑΕΕ ότι η παραγωγή ασφαλιστρών αυξήθηκε στον κλάδο πυρκαγιάς και στοιχεία της φύσεως κατά 5,1%, στον κλάδο λοιπές ζημιές αγαθών κατά 20,3%, στον κλάδο διαφόρων χρηματικών απωλειών κατά 12,9%, στον κλάδο γενικής αστικής ευθύνης κατά 1,2%. Μάλιστα σε όλους αυτούς τους κλάδους η Generali, έχει ως γνωστό έντονη παρουσία. Π.χ. στον κλάδο πυρκαγιάς είναι μέσα στις 10 μεγα-

Η Generali κάνει την διαφορά

Ποιος πιστεύετε ότι είναι ο ρόλος τελικά του Διευθυντή Πωλήσεων;

Ακούω συχνά ότι ο ρόλος μας είναι η ισορροπία μεταξύ Διοίκησης και Δικτύων. Προτιμώ να σκέφτομαι ότι τα Στελέχη των Πωλήσεων είμαστε εκείνοι που επικοινωνούμε το όραμα και τη συμφωνημένη στρατηγική της Διοίκησης στους Συνεργάτες.

Είμαστε οι άνθρωποι που είναι απαραίτητο να παρακινούν, να υποστηρίζουν, να κατευθύνουν αξιοποιώντας τη συναισθηματική λογική - αδόκιμος φαινομενικά όρος - παρουσιάζοντας δηλαδή αδιαφιλονίκητους αριθμούς, αληθινά επιχειρήματα και πραγματικές προοπτικές στη γλώσσα των Πωλήσεων. Για να

την ελληνική ασφαλιστική αγορά. Πως κινούνται οι πωλήσεις της Generali;

Αναμφίβολα το 2013 είναι ίσως από τις πιο δύσκολες χρονιές στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Η οικονομική κρίση έχει εξαπλωθεί πλήρως και δεν έχει αφήσει τίποτα ανέγγιχτο. Ο κλάδος της ιδιωτικής ασφάλισης δεν θα μπορούσε να αποτελέσει εξαίρεση. Η πτώση παραγωγής που παρουσιάζει η αγορά στο σύνολο της κατά το πρώτο τρίμηνο που φθάνει στο 13,2%, αποτελεί του λόγου του αληθές, αλλά ταυτόχρονα αποδεικνύει ότι έχουμε υποστεί πολύ λιγότερα από τους περισσότερους άλλους τομείς της οικονομίας.

Λύττερες εταιρείες της χώρας, στο κλάδο λοιπές ζημιές αγαθών είναι πρώτη, ενώ στη γενική αστική ευθύνη βρίσκεται στη δεύτερη θέση. Μια ακόμα πιο προσεκτική ματιά αποδεικνύει ότι υπάρχουν εταιρείες, όπως η δική μας, που κινούνται με θετικό πρόσημο στο σύνολο αλλά και σε κλάδους που παραδοσιακά αποτελούν τους κύριους φορείς εργασιών. Στον κλάδο ζωής για παράδειγμα όπου η πτώση αγγίζει το 23,8%, η εταιρεία μας έχει μία αξιοζήλευτη επίδοση καθώς κινείται στο +8% σε σύγκριση με το αντίστοιχο διάστημα πέρυσι ενώ και στο αυτοκίνητο βρισκόμαστε στο +30%. Γενικότερα θα έλεγα ότι δεδομένων των συνθηκών τα αποτελέσματα μας είναι

πολύ ικανοποιητικά και αποδεικνύουν ότι ακόμη και σε περιόδους κρίσεων υπάρχει έδαφος και ευκαιρίες για ανάπτυξη.

Αυτές τις δυνατότητες επιδιώκει να αξιοποιήσει και η Generali η οποία σε αυτό το διάστημα έχει επικεντρώσει το ενδιαφέρον της στην πλήρη αξιοποίηση των δυνατοτήτων των δικτύων της (agency και πρακτορειακό) με στόχο θετικούς δείκτες στην πώληση ασφαλιστικών προϊόντων. Τα αποτελέσματα του πρώτου τριμήνου δείχνουν ότι οι άνθρωποι μας έχουν δυνάμεις και μπορούν με την στήριξη της Generali να κάνουν τη διαφορά από την υπόλοιπη ασφαλιστική αγορά.

Κύριε Σωτηράκο, πολύ συζήτηση γίνεται για τα εναλλακτικά δίκτυα πωλήσεων. Μήπως η κρίση καθιστά τα δίκτυα αυτά (internet, direct, κ.λ.π.)

μόνη της να αντιστρέψει την εικόνα και να οδηγήσει σε θετικά αποτελέσματα. Μια ματιά στα τεκταινόμενα της αγοράς είναι ικανή για να διαπιστώσει κάποιος τι ακριβώς συμβαίνει. Ας μιλήσουμε ανοιχτά. Το μηχανήμα δεν μπορεί να σε πείσει να κάνεις ασφάλεια ζωής και υγείας, ειδικά σε συνθήκες κρίσης. Επίσης πολύ περισσότερο αυτού του είδους τα προϊόντα δεν μπορεί να είναι προσαρμοσμένα στις ιδιαίτερες ανάγκες του κάθε ασφαλισμένου.

Η Generali έχει κάνει την στρατηγική της επιλογή σε αυτό το θέμα. Η ανάπτυξη της στηρίζεται αποκλειστικά στο ανθρώπινο δίκτυο πωλήσεων. Πρόκειται για μία θέση την οποία όπως όλοι στην αγορά γνωρίζουμε, υποστηρίζει με συνέπεια εδώ και χρόνια και όχι μόνο το τελευταίο

THESIS και BASIS, για να κάνει το έργο του πιο εύκολο να τον αφήσει ανεπηρέαστο σε αυτό που είναι ταγμένος να κάνει, και το κάνει σωστά, την εξυπηρέτηση του ασφαλισμένου.

Εκτιμούμε ότι αυτή η επένδυση στο ανθρώπινο δίκτυο μπορεί να είναι αποτελεσματική και «κερδοφόρα» και για όλες τις πλευρές (ασφαλισμένο, ασφαλιστή, εταιρεία).

Εν μέσω κρίσης έχει διευρυνθεί το δίκτυο πωλήσεων της Generali;

Ναι, το δίκτυο συνεργατών της Generali έχει αυξηθεί σημαντικά το τελευταίο εξάμηνο. Έχουμε πάνω από 200 νέες συνεργασίες στο πρακτορειακό δίκτυο μετά από μία ενδελεχή διαδικασία αξιολόγησης, σεβόμενοι παράλληλα τους υπάρχ-



“ Τα αποτελέσματα του πρώτου τριμήνου δείχνουν ότι οι άνθρωποι μας έχουν δυνάμεις και μπορούν με την στήριξη της Generali να κάνουν τη διαφορά από την υπόλοιπη ασφαλιστική αγορά ”

πιο αποτελεσματικά;

Η ανάπτυξη νέων εναλλακτικών όπως ονομάζονται δικτύων πωλήσεων και κυρίως μέσω του διαδικτύου, είναι συνυφασμένη με την ίδια την ανθρώπινη πρόοδο. Το internet είναι ένα ανθρώπινο επίτευγμα και ως τέτοιο θα βρίσκει καθημερινά πολλές εφαρμογές σε κάθε είδους ανθρώπινη δραστηριότητα, συνεπώς και στην ασφαλιστική δραστηριότητα.

Αυτή είναι η γενική μου τοποθέτηση. Ωστόσο το πώς αξιοποιείς κάθε φορά αυτό το ανθρώπινο επίτευγμα έχει να κάνει και με το επίπεδο ανάπτυξης αλλά και τις ιδιομορφίες της κάθε ασφαλιστικής αγοράς.

Η κρίση έδειξε ότι η επένδυση σε νέα εναλλακτικά δίκτυα δεν είναι ικανή από

διάστημα κατά το οποίο περισσεύουν οι αυτόκλητοι υπερασπιστές των διαμεσολαβούντων. Νομίζω μάλιστα ότι και από τα αποτελέσματα κρίνοντας, μάλλον διακρίνεται σε αυτήν την επιλογή.

Πιστεύουμε στο συγκριτικό πλεονέκτημα που έχουν τα ανθρωποκεντρικά δίκτυα και το πλεονέκτημα αυτό είναι ότι η πώληση στηρίζεται στη ανάγκη της παροχής συμβουλών στον ασφαλισμένο, ακόμη και για το αυτοκίνητο του πλέον. Τη συμβουλευτική πώληση δεν μπορούν να την παράσχουν τα άλλα τα εναλλακτικά δίκτυα, όπως το διαδίκτυο.

Για αυτό το λόγο και η Generali επενδύει στον διαμεσολαβούντα θεωρώντας τον ως πελάτη. Επενδύει και στην νέα τεχνολογία, με τα προγράμματα IRIS,

χοντες συνεργάτες μας που μας υποστηρίζουν για μια σειρά ετών, ενώ ικανοποιητικά κινείται η ανάπτυξη και στο δίκτυο agency που μας τιμάρει και το τιμάμε.

Οι νέες συνεργασίες έρχονται μαζί με το άνοιγμα στον κλάδο αυτοκινήτου; Και γιατί η στροφή αυτή στο αυτοκίνητο; Από πόσα ευρώ ξεκινούν τα ασφαλιστήρια συμβόλαια της Generali; Από 85 ευρώ, 95 ευρώ ή 105 ευρώ;

Καταλαβαίνω το πνεύμα σας. Οι νέες συνεργασίες έρχονται λόγω και της ανάπτυξης της εταιρείας στον κλάδο αυτοκινήτου. Αφήστε όμως να σας εξηγήσω γενικότερα τη στρατηγική της Generali. Μέχρι τώρα έδινε ιδιαίτερη έμφαση στον τομέα του corporate. Ήταν

και είναι παρών σε όλα τα μεγάλα έργα τους μεγάλους βιομηχανικούς και εμπορικούς κινδύνους, τις νέες ασφαλίσεις περιβαλλοντικές κ.λ.π.. Χωρίς λοιπόν, να λιγοστέψουμε την παρουσία της στο corporate, αποφάσισε ότι ήρθε η ώρα για πιο ενεργή παρουσία και στο retail. Και όπως είναι φυσικό στο retail δεν μπορεί να μείνει εκτός του αυτοκινήτου, ιδιαίτερα τώρα που είναι και κερδοφόρος κλάδος με βάση τα θεμελιώδη του στοιχεία. Δεν κινούμαστε όμως μόνο στο αυτοκίνητο. Η εταιρεία έχει επιτύχει μία σημαντική ανάπτυξη την τελευταία δεκαετία υπερδιπλασιάζοντας το συνολικό μερίδιο αγοράς της το οποίο ανέρχεται πλέον στο 3,3%, χωρίς να είχε ουσιαστική παρουσία στον κλάδο αυτοκινήτου. Πιστεύουμε ότι τώρα είναι η εποχή για πε-

θώς η παραγωγή τρέχει, όπως αναφέραμε και πριν, με ρυθμούς αύξησης άνω του 30%. Οι πολίτες φαίνεται ότι απολαμβάνουν και την ποιότητα Generali και την οικονομικά προσιτή ασφάλιση αυτοκινήτου.

Πολύ συζήτηση γίνεται επίσης για τον τρόπο πληρωμής των ασφαλιστηρίων συμβολαίων και για τον ρόλο του διαμεσολαβητή. Ποια η θέση της Generali επί αυτού του θέματος;

Η Generali εδώ και αρκετό καιρό έχει ξεκινήσει μία διαδικασία συνεννόησης με τους συνεργάτες της για τον τρόπο πληρωμής των ασφαλιστηρίων συμβολαίων. Πιστεύουμε ότι ο διαμεσολαβών στην ασφάλιση πρέπει να απαλλαγεί από το

στική περίπτωση. Για να είμαστε παρών όταν ο ασφαλισμένος μας καλέσει θα πρέπει να είμαστε απαλλαγμένοι από γραφειοκρατικά εμπόδια, όπως π.χ. η είσπραξη και απόδοση των ασφαλιστρών.

Όμως, γνωρίζουμε ότι τίθενται από την πλευρά των διαμεσολαβούντων ορισμένα θέματα όπως η προστασία του πελατολογίου κ.λ.π. Εκφράζονται φόβοι ότι οι ασφαλιστικές εταιρείες θα «κλέψουν» το πελατολόγιο του διαμεσολαβητή.

Θα μου επιτρέψετε να πω και εδώ δυο λόγια. Πρώτα από όλα το θέμα αυτό δεν αφορά την Generali. Η εταιρεία μας είναι αρκούντως σοβαρή για να αποφεύγει να συμπεριφέρεται απέναντι στους συνεργάτες της ως «κλεπταποδόχος». Η εταιρεία έχει επενδύσει και συνεχίζει να



Εμείς δεν μειώσαμε την προμήθεια του συνεργάτη μας για να φανούμε φθηνότεροι, παρ' όλα αυτά καταφέραμε με ένα σωστό παραμετρικό τιμολόγιο να μειώσουμε το μέσο όρο του ασφαλιστρου μας, να δίνουμε τις ίδιες ή και υψηλότερες προμήθειες και να διατηρούμε τον κλάδο κερδοφόρο



ραιτέρω άνοιγμα στο retail για ουσιαστική μεγέθυνση του μεριδίου μας.

Δε μου είπατε όμως από πόσα ευρώ πουλάτε το αυτοκίνητο από 90 ευρώ, από 100 ευρώ;

Το θέμα δεν είναι από πόσα ευρώ πουλάμε αυτοκίνητο ή τι προμήθειες δίνουμε ή δίνει τι η υπόλοιπη αγορά. Εμείς δεν μειώσαμε την προμήθεια του συνεργάτη μας για να φανούμε φθηνότεροι, παρ' όλα αυτά καταφέραμε με ένα σωστό παραμετρικό τιμολόγιο να μειώσουμε το μέσο όρο του ασφαλιστρου μας, να δίνουμε τις ίδιες ή και υψηλότερες προμήθειες και να διατηρούμε τον κλάδο κερδοφόρο. Η προσπάθεια μας αυτή επιβραβεύεται και από το αποτέλεσμα κα-

βάρος αυτό. Είναι θετικό για τον ίδιο, καθώς μειώνει το χρόνο που απασχολείται με γραφειοκρατικά θέματα.

Επίσης δεν γνωρίζω γιατί θα πρέπει στο διηνεκές η ασφαλιστική αγορά να επιβεβαιώνει την ρήση «ο ασφαλιστής με θυμάται μόνο όταν είναι να εισπράξει». Νομίζω ότι αυτή η φράση θα πρέπει να εξαφανισθεί συν το χρόνο από τα χείλη των ασφαλισμένων. Θα είναι μία κατάκτηση κυρίως των ασφαλιστών. Οι ασφαλιστές δεν είναι εισπράκτορες, αλλά σύμβουλοι για μια ζωή. Πολλές φορές ούτε οι ίδιοι οι ασφαλιστές δεν συνειδητοποιούν τον ρόλο τους απέναντι στον πελάτη, τον ασφαλισμένο, ο οποίος θέλει τον ασφαλιστή δίπλα του συνεχώς και κυρίως όταν εμφανισθεί η ασφαλι-

επενδύει στους συνεργάτες της. Ο πρώτος πελάτης της Generali είναι ο συνεργάτης της και μέσω αυτού επιδιώκει την διεύρυνση της αγοράς και του χαρτοφυλακίου της. Όσοι διαμεσολαβούντες έχουν τέτοιου είδους παραδείγματα από άλλες εταιρείες ας προσέξουν τις συνεργασίες τους. Και στην ουσία του θέματος τώρα. Το πρόβλημα δεν είναι τυπικό ή νομικό. Η ουσία βρίσκεται αλλού. Στο κατά πόσο ο διαμεσολαβητής έχει στενές σχέσεις με τον πελάτη του. Όσο καλύτερες και επαγγελματικές είναι οι σχέσεις αυτές τόσο λιγότερο κινδυνεύει να τον χάσει.

Τελικά ο πελάτης σε ποιον ανήκει κ. Σωτηράκο;

Ο πελάτης ανήκει στον συνεργάτη. Τε-

λεία. Η θέση της Generali είναι καθαρή σε αυτό το θέμα. Αυτός φέρει την ευθύνη της ενημέρωσης, αυτός γνωρίζει τις ανάγκες του, αυτός τον κατευθύνει σωστά ή λάθος ανάλογα με τον επαγγελματισμό του. Οι εταιρείες επικοινωνούν γενικά την εικόνα τους, τα οράματα τους, τους στόχους τους, μέσω του συνεργάτη. Η θέση μας αυτή είναι συνεπής, και συνεχεία της θέσης που εδώ και καιρό έχει διατυπώσει ο όμιλος μας και ειδικότερα ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας κ. Πάνος Δημητρίου, ότι πρώτος πελάτης για την Generali είναι ο ασφαλιστικός διαμεσολαβητής. Αυτός μας φέρνει σε επαφή με τον τελικό καταναλωτή, τον πελάτη του. Επίσης να σημειώσουμε ότι και στο μέλλον σε μία αγορά ακόμη πιο συγκεντρωμένη και καλύτερα εποπτευόμενη, το ειδικό βάρος, αλλά και ευθύνης, επιλογής εταιρείας για τον τελικό καταναλωτή θα το έχει και ο ασφαλιστικός διαμεσολαβητής.

Να περάσουμε σε ένα άλλο θέμα. Η συζήτηση για τις ιδιωτικές συντάξεις ανοίγει. Η Generali η μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρεία ζωής στην Ευρώπη θα παίξει ενεργό ρόλο;

Η Generali θα πρωταγωνιστήσει και σε αυτό τον τομέα. Πιστεύουμε ότι υπάρχουν τεράστια περιθώρια ανάπτυξης και στο δεύτερο και στον τρίτο πυλώνα. Πριν την κρίση ο ασφαλισμένος αγόραζε τη σύνταξη προκειμένου να βελτιώσει την ποιότητα ζωής του. Τώρα την αγοράζει προκειμένου να επιβιώσει, αφού η κοινωνική σύνταξη συρρικνώνεται διαρκώς. Έχει αυξηθεί ο βαθμός προτεραιότητας αν και το διαθέσιμο εισόδημα λιγοστεύει. Έχουμε λοιπόν μείωση του μέσου ασφαλιστρου, αύξηση όμως του αριθμού των συμβολαίων. Η τάση αυτή θα ενταθεί ιδιαίτερα το επόμενο διάστημα. Εμείς έχουμε εξαιρετικά προϊόντα στον συγκεκριμένο κλάδο με εγγυημένο επιτόκιο 3,35%.

Δεν θα το μειώσετε στο μέλλον, δεν θα καταργήσετε τα εγγυημένου επιτοκίου;

Συνεχίζουμε να έχουμε το 3,35% αλλά στο βαθμό που πιεσθούν ακόμη τα επιτόκια θα δίνουμε πάντα ένα ανταγωνιστικό επιτόκιο και σε κάθε περίπτωση επιμένου-



Συνεχίζουμε να έχουμε το 3,35% αλλά στο βαθμό που πιεσθούν ακόμη τα επιτόκια θα δίνουμε πάντα ένα ανταγωνιστικό επιτόκιο και σε κάθε περίπτωση επιμένουμε στα προϊόντα εγγυημένου επιτοκίου



με στα προϊόντα εγγυημένου επιτοκίου.

Ανάλογες θα πρέπει να σας πω ότι είναι οι εξελίξεις σε ότι αφορά την ζήτηση και στον κλάδο υγείας, όπου οι ανάγκες για νέες καλύψεις σε προσιτό κόστος πληθαίνουν. Η Generali καινοτομεί και στο συγκεκριμένο τομέα. Πρώτη ανακοίνωσε προγράμματα αποκλειστικών συνεργασιών με μεγάλα ιδιωτικά θεραπευτήρια όπως το Υγεία και το Ιατρικό Κέντρο και ακολουθεί τώρα η υπόλοιπη αγορά. Πρώτη δημιούργησε και κάποια καινοτόμα προγράμματα που η αγορά ακόμα δεν έχει μπορέσει να αντιγράψει,

ενώ συνεχίζουμε ακόμα και τη διάθεση Ισόβιων Νοσοκομειακών.

Τελικά κύριε Σωτηράκο βλέπετε να αρχίζει μία νέα εποχή για τον κλάδο της ιδιωτικής ασφάλισης;

Ζούμε δύσκολες αλλά ενδιαφέρουσες στιγμές. Πιστεύω ότι είμαστε τυχεροί γιατί βρισκόμαστε σε ένα επάγγελμα σε ένα κλάδο με πολύ μέλλον. Ας φροντίσουμε, λοιπόν όλοι οι ασφαλιστές με την βελτίωση της επαγγελματικής μας συμπεριφοράς, να είμαστε στο κάδρο και της μελλοντικής εικόνας του κλάδου.



“οδηγός”
στα κρύσταλλα
αυτοκινήτου

800 11 777 999

από σταθερό χωρίς χρέωση

210 559 3976
2310 798 770

από κινητό

Μέλος του πολυεθνικού
ομίλου SAINT-GOBAIN

GLASSDRIVE®

Οι δικοί σας ειδικοί στα κρύσταλλα αυτοκινήτων

- 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 **γραφτή πιστοποίηση της γνησιότητας των κρυστάλλων και εγγύηση εργασίας εφ' όρου ζωής**.
- **Συνεργαζόμαστε με τις περισσότερες ασφαλιστικές εταιρείες στην Ελλάδα**.

ΝΑΙ
ΘΕΜΑ

Τι αναφέρει η πράσινη Βίβλος

Υποχρεωτική πανευρωπαϊκά η ασφάλιση φυσικών καταστροφών;

Η ασφάλιση αποτελεί
ένα από τα εργαλεία
διαχείρισης του
κινδύνου καταστροφών,
σε συνδυασμό με την
πρόληψη των κινδύνων,
την ετοιμότητα και τα
μέτρα αντίδρασης.

Όπως και πολλές άλλες περιοχές στον κόσμο, η Ευρωπαϊκή Ένωση είναι ευάλωτη σε σχεδόν κάθε είδους φυσική καταστροφή. Οι καταστροφές δεν προκαλούν μόνο ανθρώπινες απώλειες αλλά και ζημιές αξίας δισεκατομμυρίων ευρώ κάθε χρόνο, επηρεάζοντας την οικονομική σταθερότητα και ανάπτυξη. Οι καταστροφές αποτελούν σημαντικό ζήτημα για τους πολίτες, τις εταιρείες και τις κυβερνήσεις σε ολόκληρη την Ένωση.

Με την Πράσινη Βίβλο τίθενται ορισμένα ερωτήματα σχετικά με την επάρκεια και τη διαθεσιμότητα κατάλληλης ασφάλισης έναντι καταστροφών και συνοδεύει την ανακοίνωση με τίτλο «Στρατηγική της ΕΕ για την προσαρμογή στην κλιματική αλλαγή».

Στόχος της είναι να ευαισθητοποιήσει και να αξιολογήσει, εάν ενδείκνυται η δράση σε επίπεδο ΕΕ, ή αν εξασφαλίζει τη βελτίωση της αγοράς ασφάλισης έναντι καταστροφών στην Ευρωπαϊκή Ένωση. Γενικότερα, η διαδικασία αυτή θα διευρύνει επίσης τις γνώσεις, θα βοηθήσει στην προώθηση της ασφάλισης ως εργα-

λείου διαχείρισης καταστροφών και, συνεπώς, θα συμβάλει στη μεταστροφή προς μια γενική κουλτούρα πρόληψης και άμβλυνσης των επιπτώσεων από τους κινδύνους καταστροφών, προσφέροντας ταυτόχρονα περισσότερα δεδομένα και πληροφορίες.

Οι μετεωρολογικές παλίρροιες (storm surge), οι πλημμύρες ποταμών ή οι στιγμιαίες πλημμύρες συγκαταλέγονται μεταξύ των κύριων κινδύνων φυσικών καταστροφών που αντιμετωπίζει η Ευρώπη (π.χ. οι πλημμύρες στο Ηνωμένο Βασίλειο, την Ιρλανδία και τη Ρουμανία το 2012 και οι πλημμύρες σε όλη την Ευρώπη το 2002, το 2005 και το 2010).

Οι ανεξέλεγκτες δασικές πυρκαγιές αποτελούν επίσης απειλή, την οποία αντιμετωπίζουν κάθε χρόνο τα κράτη μέλη. Το κύμα καύσωνα του 2003 ήταν το θερμότερο που έχει καταγραφεί στην Ευρώπη τουλάχιστον από το 1500.

Αρκετές χιονοθύελλες και ανεμοθύελλες έχουν προκαλέσει επίσης τα τελευταία χρόνια σημαντικές ζημιές σε ευρωπαϊκές

χώρες.

Οι σεισμοί στις περιοχές L' Aquila το 2009 και Emilia Romagna το 2012, προκάλεσαν θανάτους, τραυματισμούς, καταστροφή κατοικιών και εμπορικών ακινήτων. Οι σεισμοί μπορούν επίσης να προκαλέσουν παλιρροϊκά κύματα (τσουνάμι) στην Ευρώπη (όπως αυτά που προκλήθηκαν στη Μεσίνα το 1908 ή στη Λισαβόνα το 1755).

Η έκρηξη του ηφαιστείου Eyjafjallaj kull τον Μάρτιο του 2010, απέδειξε πόσο εκτενείς μπορούν να είναι οι συνέπειες μιας φυσικής καταστροφής. Η πείρα έχει δείξει ότι ένα τέτοιο απίστευτο συμβάν ενδέχεται να έχει μακροχρόνιες και σοβαρές συνέπειες και σε άλλες περιοχές της Ευρώπης και του κόσμου.

Από το 1980 έως το 2011, το οικονομικό τίμημα των φυσικών καταστροφών σε ολόκληρη την Ευρώπη ανήλθε σε 445 δισεκατομμύρια ευρώ περίπου, σε τιμές 2011. Περίπου το ήμισυ του συνόλου των ζημιών μπορούν να αποδοθούν σε μερικά μεγάλα συμβάντα, όπως οι καταιγίδες Lothar το 1999, Kyrrill το 2007 και Xynthia το 2010 και στις πλημμύρες στην κεντρική Ευρώπη το 2002 και στο Ηνωμένο Βασίλειο το 2007. Οι δαπάνες για αποζημιώσεις λόγω ακραίων καιρικών φαινομένων στα κράτη μέλη του ΕΟΧ αυξήθηκαν από 9 δισεκατομμύρια ευρώ τη δεκαετία του 1980, σε περισσότερα από 13 δισεκατομμύρια ευρώ, τη δεκαετία του 2000 (τιμές προσαρμοσμένες βάσει του πληθω-

ρισμού του 2011).

Λόγω της κλιματικής αλλαγής, η ασφάλιση θα πρέπει να καλύπτει φαινόμενα συνεχώς αυξανόμενης συχνότητας και έντασης. Συνολικά, η πιθανότητα εμφάνισης των περισσότερων τύπων ακραίων καιρικών φαινομένων αναμένεται να αυξηθεί σημαντικά. Λόγω των αυξανόμενων κινδύνων, σε ορισμένες περιοχές η ασφάλιση ενδέχεται να μην είναι διαθέσιμη, ή να παρέχεται σε μη προσιτούς οικονομικά όρους. Η έλλειψη διαθέσιμης ασφάλισης, ένας από τους παράγοντες που συμβάλλει στην τρωτότητα, είναι δυνατόν να επιτείνει την ευπάθεια της κοινωνίας, με τις κυβερνήσεις να εμφανίζουν ενδεχομένως μεγάλη δημοσιονομική έκθεση.

Βιομηχανικά ατυχήματα

Οι ανθρωπογενείς καταστροφές, όπως τα βιομηχανικά ατυχήματα που αφορούν επικίνδυνες ουσίες, ενδέχεται να έχουν επίσης μεγάλης κλίμακας και διασυννοριακές επιπτώσεις (π.χ. το ατύχημα στον Κόλπο του Μεξικού το 2010 που συνδεόταν με την υπεράκτια εξόρυξη πετρελαίου, οι διαρροές από αποθήκη αλουμίνας στην περιοχή Ajka της Ουγγαρίας το 2011).

Επιπροσθέτως, οι φυσικοί κίνδυνοι και καταστροφές, παραδείγματος χάριν, οι κεραυνοί, τα κύματα ψύχους ή οι σεισμοί, είναι δυνατόν να προκαλέσουν ανθρωπογενείς καταστροφές (τεχνολογικές καταστροφές προκαλούμενες από φυσικούς

κινδύνους - natech), όπως εκλύσεις στην ατμόσφαιρα, διαρροές υγρών ή πυρκαγιές (όπως η πυρηνική καταστροφή στην Φουκουσίμα της Ιαπωνίας το 2011). Αυτές οι σύνθετες καταστροφές «natech» είναι δυνατόν να συμβαίνουν συχνότερα λόγω της αυξημένης συχνότητας ακραίων φυσικών φαινομένων και της αυξημένης πολυπλοκότητας και αλληλεξάρτησης των βιομηχανικών συστημάτων. Η ιδιωτική ασφάλιση δύναται να καλύπτει ορισμένα σχετικά ζητήματα πολιτικής και να συμβάλλει στη βιωσιμότητα των δημόσιων οικονομικών. Η ασφάλιση αποτελεί ένα από τα εργαλεία διαχείρισης του κινδύνου καταστροφών, σε συνδυασμό με την πρόληψη των κινδύνων, την ετοιμότητα και τα μέτρα αντίδρασης: ένα λειτουργικό σύστημα ασφάλισης έναντι του κινδύνου καταστροφών μπορεί να υπεισέρχεται, πέραν του επιμερισμού του κινδύνου, σε όλα τα επίπεδα του κύκλου διαχείρισης του κινδύνου, από την αναγνώριση και τη μοντελοποίηση των κινδύνων έως τη μεταβίβαση των κινδύνων και την αποκατάσταση. Ο ρόλος της ασφάλισης είναι συγκεκριμένος: δεν προλαμβάνει την απώλεια ζωών ή περιουσιακών στοιχείων, αλλά βοηθά στη μείωση του οικονομικού αντίκτυπου και διευκολύνει την αποκατάσταση μετά από τις καταστροφές. Τα σωστά σχεδιασμένα ασφαλιστήρια συμβόλαια μπορούν να λειτουργήσουν επίσης ως ένα εργαλείο της αγοράς για την αποθάρρυνση της ριψοκίνδυνης συμπε-

ριφοράς, την προώθηση της επίγνωσης των κινδύνων και την ένταξη της θωράκισης έναντι καταστροφών, στις οικονομικές και χρηματοπιστωτικές αποφάσεις.

Ομαδοποίηση προϊόντων

Συγκεντρώνοντας ή ομαδοποιώντας τους κινδύνους, μπορεί να μειωθεί το κόστος των καταστροφών σε οποιαδήποτε συγκεκριμένη χρονική περίοδο.

Η ομαδοποίηση προϊόντων αντικατοπτρίζει τη γενική αλληλεγγύη μεταξύ των καταναλωτών. Ως εκ τούτου, η ομαδοποίηση προϊόντων θεσπίζεται ορισμένες φορές μέσω υποχρεωτικής επέκτασης των απλών κινδύνων, όπως της ασφάλισης πυρός ή οχήματος, για την κάλυψη φυσικών καταστροφών. Σε ιδανικές συνθήκες, το σύστημα θα πρέπει να αναγνωρίζει ότι ορισμένα ασφαλισμένα άτομα θέτουν μηδενικό ή χαμηλό κίνδυνο σε σύγκριση με ασφαλισμένους από επιρρεπείς σε κινδύνους περιοχές, παραδείγματος χάριν μέσω εκπτώσεων στα ασφάλιστρα.

Ερωτήματα:

Τι περαιτέρω δράσεις θα μπορούσαν να προταθούν στον τομέα αυτόν; Είναι η υποχρεωτική ομαδοποίηση προϊόντων κατάλληλος τρόπος αύξησης της ασφαλι-

στικής κάλυψης έναντι των κινδύνων καταστροφών; Υπάρχουν λιγότερο περιοριστικές μέθοδοι, πέραν της υποχρεωτικής ομαδοποίησης προϊόντων, που θα αποτελούσαν κατάλληλο τρόπο αύξησης της ασφαλιστικής κάλυψης έναντι των κινδύνων καταστροφών;

Υποχρεωτική ασφάλιση έναντι καταστροφών

Οι καταναλωτές ενδέχεται να μην είναι διατεθειμένοι να ασφαλιζονται έναντι κινδύνων που δεν είναι πιθανόν να έχουν με-

μονωμένα αντίκτυπο σε αυτούς. Επίσης, εάν μόνο οι εξαιρετικά εκτεθειμένοι συνάψουν ασφάλιση, τα ασφάλιστρα θα είναι απαγορευτικά υψηλά και ο όμιλος θα είναι υπερβολικά μικρός ώστε να μπορεί να αντεπεξέλθει σε καταστροφές, καθώς δεν υπάρχει θωράκιση από μη επηρεαζόμενα από καταστροφές μέλη του ομίλου.

Τα προβλήματα αυτά θα μπορούσαν να ξεπεραστούν μέσω της υποχρεωτικής ασφάλισης έναντι καταστροφών. Αυτό οδηγεί σε υψηλή διείσδυση στην αγορά και σε μεγαλύτερο όμιλο ασφαλισμένων.



Έτσι διευκολύνεται ο επιμερισμός του κινδύνου και μειώνονται τα διοικητικά έξοδα ανά ασφαλιστήριο, ενώ περιορίζεται η εκ των υστέρων κρατική αρωγή.

Ερωτήματα

- Τι είδους υποχρεωτική ασφάλιση έναντι καταστροφών, εάν είναι διαθέσιμη, υπάρχει στα κράτη μέλη; Συνδυάζονται γενικά τα εν λόγω ασφαλιστικά προϊόντα με υποχρεωτική ομαδοποίηση προϊόντων ή με υποχρέωση των ασφαλιστών να παράσχουν κάλυψη; Συνοδεύεται γενικά η υποχρεωτική ασφάλιση έναντι καταστροφών από δικαίωμα του πελάτη να εξαιρέσει ορισμένους κινδύνους καταστροφών; Ποια είναι τα πλεονεκτήματα/πιθανά μειονεκτήματα; Θα ήταν χρήσιμη, στον τομέα αυτόν, η ανάληψη δράσης από την ΕΕ;

- Οι κυβερνήσεις ως (αντ-)ασφαλιστές και ως (αντ-)ασφαλιστές τελευταίου βαθμού Οι δημόσιες αρχές ενδέχεται να συμμετέχουν ως ασφαλιστές ή να χρηματοδοτούν ομίλους ασφάλισης έναντι καταστροφών που λαμβάνουν σχετική εντολή από το κράτος. Τα εν λόγω ασφαλιστικά προγράμματα μπορούν να ελαφρύνουν την πολιτική πίεση για την κατανομή σημαντικών κρατικών πόρων μετά από μια φυσική καταστροφή. Ωστόσο, το πλαίσιο πρέπει να προλαμβάνει το πρόβλημα του ηθικού κινδύνου, καθώς, παραδείγματος χάριν, ενδέχεται να ενθαρρύνεται η ριψοκίνδυνη συμπεριφορά των κατόχων ασφαλιστηρίων, εφόσον γνωρίζουν ότι θα καλυφθούν από δημόσιους πόρους, είτε έχουν προστατεύσει τους εαυτούς τους εκ των προτέρων, είτε όχι. Μέσω συμπτωμάτων δημοσίου και ιδιωτικού τομέα, οι ασφαλιστές είναι δυνατόν να προσφέρουν την τεχνογνωσία και τα εργαλεία τους (όπως πλατφόρμες ενημέρωσης για τους κινδύνους) για την αξιολόγηση των κινδύνων, την πώληση ασφαλιστηρίων και, σε ορισμένες περιπτώσεις, την παροχή συμβουλών στις κυβερνήσεις κατά τη λήψη των επενδυτικών τους αποφάσεων. Οι ασφαλιστές ενδέχεται επίσης να πρέπει να παρέχουν ασφαλιστική κάλυψη για μεσαίου μεγέθους ζημιές· η κυβέρνηση περιορίζει την έκθεσή της και οι ασφαλιστές αναλαμβάνουν κινδύνους σε επίπεδο που είναι εντός των δυνατοτήτων τους.

Οι κυβερνήσεις ενδέχεται επίσης να διαχειρίζονται προγράμματα ανασφάλισης. Είναι δυνατόν να απαιτούν από την ιδιωτική αγορά να αναλαμβάνει και να πληρώνει ένα ποσοστό του κινδύνου, π.χ. συμφωνίες ποσοστιαίας εκχώρησης. Οι κυβερνήσεις είναι δυνατόν να λειτουργούν ως (αντ-)ασφαλιστές τελευταίου βαθμού αναλαμβάνοντας κινδύνους πάνω από ένα ορισμένο επίπεδο ζημίας λόγω καταστροφών, π.χ. ανασφάλιση περιορισμού ζημίας (stop-loss).

Ερωτήματα

(4) Πώς είναι δυνατόν να σχεδιάζονται και να χρηματοδοτούνται κρατικά προγράμματα (αντ-)ασφάλισης έναντι καταστροφών ή προγράμματα (αντ-)ασφάλισης έναντι καταστροφών κατόπιν κρατικής εντολής, ώστε να προλαμβάνεται το πρόβλημα του ηθικού κινδύνου;

- Η τιμολόγηση της ασφάλισης ως κίνητρο της ασφαλιστικής αγοράς για την προώθηση της συνειδητοποίησης, της πρόληψης και της άμβλυσης των επιπτώσεων των κινδύνων

Οι κυβερνήσεις θα μπορούσαν να συνεχίσουν να απορροφούν ένα μεγάλο μέρος του κόστους της άμβλυσης των επιπτώσεων και της δημόσιας αρωγής συνεχίζοντας να αποζημιώνουν γενναϊόδωρα τα θύματα. Ωστόσο, αυτό ενδέχεται να επιτείνει τις δημοσιονομικές δυσκολίες των κυβερνήσεων και να ενθαρρύνει την ανεπιθύμητη ανάπτυξη σε περιοχές επιρρεπείς σε κινδύνους. Εναλλακτικά, οι δημόσιες αρχές θα μπορούσαν να αποσύρουν πόρους από τον τομέα αυτόν, να ελέγξουν την ανάπτυξη σε περιοχές επιρρεπείς σε κινδύνους και να βασιστούν περισσότερο στις δυνάμεις της αγοράς, για να ενθαρρύνουν την ατομική ευθύνη για τη μείωση των ζημιών και την ασφάλισή τους.

Οι ασφαλιστές μπορούν να παρέχουν κίνητρα της αγοράς για την πρόληψη των κινδύνων. Η τιμολόγηση βάσει της αγοράς μπορεί να παρακινήσει τους ασφα-

λισμένους να λαμβάνουν ατομικά μέτρα για τη μείωση της τρωτότητας της περιουσίας τους. Εάν τα ασφαλιστήρια αντανακλούν εύλογα το επίπεδο του κινδύνου, συνοδευόμενα από κατάλληλες εκπτώσεις βάσει των κινδύνων για τους ασφαλισμένους που επενδύουν στη μείωση της ζημίας, οι ασφαλισμένοι ωθούνται να λαμβάνουν μέτρα μείωσης των κινδύνων. Ωστόσο, συχνά το κόστος της εκ των προτέρων μείωσης των κινδύνων, δεν είναι σε προσιτά επίπεδα για τους επιμέρους ασφαλισμένους, σε σύγκριση με την απλή σύνταξη ασφάλισης έναντι του κινδύνου ή τη λήψη μέτρων πρόληψης των κινδύνων σε επίπεδο κοινότητας. Εάν τα ασφαλιστήρια αντανακλούσαν τους πραγματικούς κινδύνους, η συμπεριφορά υψηλού κινδύνου θα ήταν απαγορευτικά δαπανηρή. Οι αντίστοιχοι ρόλοι του δημόσιου και του ιδιωτικού τομέα στην ανάληψη δράσης για την πρόληψη των κινδύνων θα πρέπει, συνεπώς, να λαμβάνονται πάντα υπόψη.

Σύμφωνα με την παγιωμένη νομολογία, οι ασφαλιστές απολαμβάνουν την ελευθερία καθορισμού των ασφαλιστρών. Η τιμολόγηση βάσει των κινδύνων απαιτεί μια πολύπλοκη διαδικασία ανάληψης υποχρεώσεων. Απαιτεί υψηλό βαθμό ενημέρωσης και συνεπάγεται διοικητικές δαπάνες για τους ασφαλιστές. Η τιμολόγηση βάσει των κινδύνων δύναται να αποτρέπει τη διαβίωση σε επιρρεπείς σε κινδύνους περιοχές ή να απαιτεί δημόσια παρέμβαση. Η διαφοροποίηση των ασφαλιστρών ανάλογα με τον κίνδυνο συνεπάγεται επίσης διοικητικές δαπάνες, αλλά είναι πιθανό να οδηγήσει σε εξοικονόμηση μελλοντικών δαπανών για απαιτήσεις, καθώς τα ασφαλιστήρια ωθούν στη μείωση των κινδύνων καταστροφών.

Ωστόσο, η τιμολόγηση βάσει των κινδύνων δύναται να επιβαρύνει ορισμένες ομάδες υψηλού κινδύνου. Ενδέχεται να υπάρχουν κίνδυνοι που να μην είναι δυνατόν να καλύπτονται από ασφάλιση ή κίνδυνοι που απαιτούν αυξημένο ή απαγορευτικά υψηλό επίπεδο ασφαλιστρών



Ερωτήματα

- Θα μπορούσε η τιμολόγηση βάσει του κινδύνου να παρακινήσει τους καταναλωτές και τους ασφαλιστές να λάβουν μέτρα μείωσης και διαχείρισης των κινδύνων; Θα διέφερε ο αντίκτυπος της τιμολόγησης βάσει του κινδύνου, εάν η ασφάλιση έναντι καταστροφών ήταν υποχρεωτική; Οι ασφαλιστές προσαρμόζουν γενικά επαρκώς τα ασφαλιστήρια μετά την εφαρμογή μέτρων πρόληψης των κινδύνων;

- Υπάρχουν συγκεκριμένες καταστροφές για τις οποίες θα πρέπει να προταθούν κατ' αποκοπή ασφάλιστρα; Τα κατ' αποκοπή ασφάλιστρα θα πρέπει να συνοδεύονται από μέγιστα επίπεδα καταβολής αποζημίωσης;

- Ποιες άλλες λύσεις θα μπορούσαν να προσφέρονται σε καταναλωτές χαμηλού εισοδήματος που σε άλλη περίπτωση θα εξαιρούνταν ενδεχομένως από προϊόντα ασφάλισης έναντι καταστροφών;

Περιβαλλοντική ευθύνη και ζημιές λόγω βιομηχανικών ατυχημάτων

Η οδηγία σχετικά με την περιβαλλοντική ευθύνη 2004/35/ΕΚ ενθαρρύνει αλλά δεν υποχρεώνει τους φορείς εκμετάλλευσης βιομηχανικών εγκαταστάσεων να διατηρούν κατάλληλη χρηματοοικονομική ασφάλεια, ώστε να αποκαθιστούν περιβαλλοντικές ζημιές που προκαλούνται από τις δραστηριότητές τους. Η Επιτροπή ενδέχεται να επανεξετάσει την επιλογή της υποχρεωτικής χρηματοοικονομικής ασφάλισης, κατά την αναθεώρηση της οδηγίας που σχεδιάζεται να πραγματοποιηθεί το 2014, σε συνάρτηση με την έκθεση της Επιτροπής, σύμφωνα με το άρθρο 18 πα-

ράγραφος 2 της οδηγίας σχετικά με την περιβαλλοντική ευθύνη 2004/35/ΕΚ34. Ωστόσο, η οδηγία δεν καλύπτει περιβαλλοντική ζημία που οφείλεται σε «φυσικό φαινόμενο εξαιρετικού, αναπάντεχου και ακατανίκητου χαρακτήρα». Επίσης, η οδηγία δεν καλύπτει ζημία η οποία προκαλείται στο περιβάλλον από επιβαλλόμενη ενέργεια με στόχο την προστασία έναντι φυσικής καταστροφής. Η ασφάλιση είναι ένας από τους τρόπους απόκτησης χρηματοοικονομικής ασφάλειας. Ωστόσο, τα προϊόντα συχνά δεν καλύπτουν το πλήρες εύρος των ευθυνών βάσει της οδηγίας και, στην πράξη, δεν παρέχουν απεριόριστη κάλυψη. Επίσης, οι ασφαλιστές εξακολουθούν να δυσκολεύονται να αναπτύξουν συγκεκριμένα προϊόντα, καθώς δεν υπάρχουν ακόμα ευρέως διαθέσιμες πληροφορίες για ζημιόγωνα συμβάντα και τα επακόλουθα έξοδα αποκατάστασης. Οι φορείς εκμετάλλευσης βιομηχανικών εγκαταστάσεων ενδέχεται επίσης να μην γνωρίζουν το πιθανό μέγεθος της ζημίας.

Ερωτήματα

- Ποιές είναι οι σημαντικότερες πτυχές που πρέπει να εξετάζονται κατά το σχεδιασμό χρηματοοικονομικής ασφάλειας και ασφάλισης βάσει της οδηγίας σχετικά με την περιβαλλοντική ευθύνη 2004/35/ΕΚ;

- Υπάρχουν επαρκή δεδομένα και εργαλεία διαθέσιμα για την διενέργεια ολοκληρωμένης ανάλυσης των σχετικών και των αναδυόμενων βιομηχανικών κινδύνων; Πώς μπορεί να εξασφαλιστεί η διαθεσιμότητα, η ανταλλαγή δεδομένων και η διαφάνεια των εργαλείων; Πώς μπορεί να ενισχυθεί η συνεργασία μεταξύ ασφαλιστών, επιχειρήσεων και αρμόδιων αρχών, ώστε να βελτιωθεί η γνώση για τις ευθύνες και τις ζημιές που προκαλούνται από βιομηχανικά ατυχήματα;

Πάνω από 62.000 εργαζόμενοι,
500 πρωτοποριακά προγράμματα,
παρουσία σε περισσότερες από
100 χώρες.

Δεν είναι επίδειξη. Είναι η απόδειξη ότι όταν
συνεργαζόμαστε καταφέρνουμε τα πάντα.

Στην AIG κάθε μας συνεργασία βασίζεται στη φερεγγυότητα και την αξιοπιστία του οργανισμού μας και μας φέρνει ένα βήμα πιο κοντά στο να χτίσουμε το μέλλον που θέλουμε. Φερεγγυότητα και αξιοπιστία που αποδεικνύουμε έμπρακτα, προσφέροντας στους συνεργάτες και τους ασφαλισμένους μας καινοτόμα προϊόντα, άμεση αποζημίωση και όλα τα εργαλεία που κάνουν την κάθε τους μέρα πιο αποδοτική και εποικοδομητική. Έτσι καταφέραμε να φτάσουμε στην κορυφή στη διεθνή αγορά. Εκεί σκοπεύουμε να παραμείνουμε.

www.aig.com.gr



Bring on tomorrow

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

ΝΑΙ
ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ

MetLife AlicoSM

Ολοκληρωμένο σύστημα διαχείρισης παραπόνων

Η πελατοκεντρική προσέγγιση αποτελεί βασικό πυλώνα της φιλοσοφίας της MetLife Alico, έχοντας ως στόχο να προσφέρει στους ασφαλισμένους της εταιρείας μια μοναδική εμπειρία εξυπηρέτησης από την πρώτη στιγμή μέχρι και τη λήξη του ασφαλιστηρίου τους.

Στο πλαίσιο αυτό, όπως αναφέρει αλλά και ανταποκρινόμενη στα νέα δεδομένα που προκύπτουν μετά την αλλαγή του κανονιστικού πλαισίου, η MetLife Alico έχει ήδη θέσει σε εφαρμογή τη νέα πολιτική διαχείρισης παραπόνων.

Η πολιτική αυτή αποτελεί εξέλιξη της αντίστοιχης που η εταιρεία εφάρμοζε μέχρι σήμερα, ενσωματώνοντας παράλληλα τις νέες ρυθμίσεις της Πράξης Εκτελεστικής Επιτροπής της Τράπεζας της Ελλάδος.

Το ολοκληρωμένο σύστημα διαχείρισης παραπόνων δίνει τη δυνατότητα σε κάθε ασφαλισμένο της εταιρείας να υποβάλλει σχετική αιτίαση ή παράπονο με τον τρόπο που τον εξυπηρετεί καλύτερα, μέσα από μια σειρά επιλογών που περιλαμβάνουν την τηλεφωνική επικοινωνία στο τηλεφωνικό κέντρο της εταιρείας, την αποστολή μηνύματος ηλεκτρονικού ταχυδρομείου (μέσω της ιστοσελίδας www.metlifealico.gr και ειδικότερα μέσω του συνδέσμου «Επικοινωνήστε μαζί μας»), την ειδική φόρμα επικοινωνίας που βρίσκεται διαθέσιμη σε όλα τα μέλη της ηλεκτρονικής υπηρεσίας e-services για τους ασφαλισμένους της εταιρείας, την αποστολή Fax, την επικοινωνία μέσω των Γραφείων Πωλήσεων της Εταιρείας σε όλη την Ελλάδα, καθώς και την



επιστολή που θα αποσταλεί ταχυδρομικά στα κεντρικά γραφεία της εταιρείας. Όπως υπογραμμίζεται, αποτελεί δέσμευση της MetLife Alico ότι εντός δύο εργάσιμων ημερών από την παραλαβή του αιτήματος ή του παραπόνου η εταιρεία θα ανταποκρίνεται, με σχετική ενημέρωση προς τον αποστολέα, ότι παρέλαβε την αναφορά του και θα φροντίσει για την άμεση απάντηση στο ζήτημά του.

Παράλληλα, εφ' όσον ζητηθεί, θα του χορηγεί περιγραφή της διαδικασίας που θα ακολουθηθεί η εταιρεία για την επίλυση του θέματός του, καθώς και τα στοιχεία επικοινωνίας του προσώπου που θα το χειριστεί. Το χρονικό διάστημα απο-

στολής της τελικής απάντησης της εταιρείας δεν θα υπερβαίνει τις 30 ημερολογιακές ημέρες από τη λήψη του αιτήματος. Η πολιτική έχει αναρτηθεί σε ειδικό εμφανές σημείο της ιστοσελίδας της MetLife Alico, ενώ θα περιλαμβάνεται επίσης και στο υλικό που λαμβάνει ο ενδιαφερόμενος με την αίτηση ασφάλισης ή σε κάθε άλλη επαφή του με την Εταιρεία.

Αναφερόμενος στο θέμα αυτό, ο διευθυντής επικοινωνίας της MetLife Alico κ. Μ. Φουσκάρης αναφέρει μεταξύ άλλων ότι η τήρηση οργανωμένης και αποτελεσματικής Πολιτικής Διαχείρισης Παραπόνων, εκτός από επιταγή της Εποπι-

κής Αρχής, αποτελεί στρατηγική επιλογή της MetLife Alico, αφού είμαστε απόλυτα πεπεισμένοι ότι αποτελεί ένα σημαντικό στοιχείο διαφοροποίησης και συγκριτικό πλεονέκτημα της εταιρείας μας στην αγορά.

Παράλληλα, αποτελεί ένα πολύ σημαντικό εργαλείο αναγνώρισης και παρακολούθησης θεμάτων που μπορεί να προκύπτουν σχετικά με την εξυπηρέτηση των ασφαλισμένων μας και τα οποία ενδέχεται να απαιτούν παρεμβάσεις, στα πλαίσια της πελατοκεντρικής φιλοσοφίας που ακολουθεί η MetLife Alico, αναφέρει ο κ. Φουσκάρης.

Δωρεάν Ιατρικές εξετάσεις στην Κρήτη

Την ίδια ώρα στο πλαίσιο των ενεργειών Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης, η MetLife Alico, ανάμεσα σε άλλες πρωτοβουλίες, υλοποιεί ένα πρόγραμμα επισκέψεων σε απομακρυσμένα χωριά ανά την Ελλάδα, με σκοπό την παροχή δωρεάν ιατρικών εξετάσεων στους κατοίκους των περιοχών αυτών, οι οποίοι είτε λόγω ηλικίας, είτε λόγω απόστασης από μεγάλα αστικά κέντρα, δεν είναι πάντα εύκολο να έχουν αυτού του είδους την ιατρική φροντίδα.

Στο πρόγραμμα αυτό εντάσσεται και η επίσκεψη που πραγματοποιήθηκε στο χωριό Έμπαρος στην Κρήτη. Το ιστορικό χωριό επισκέφθηκε ομάδα ιατρών από τις ειδικότητες της παθολογίας, της καρδιολογίας και της μικροβιολογίας, καθώς επίσης και ένας αριθμός στελεχών της MetLife Alico, μαζί με τον αντιπρόεδρο και διευθύνοντα σύμβουλο της Εταιρείας κ. Δ. Μαζαράκη,

Η συγκεκριμένη πρωτοβουλία υλοποιήθηκε υπό την αιγίδα του Δήμου Βιάννου, με επικεφαλής τον Δήμαρχο κ. Π. Μπαριτάκη. Αξίζει να σημειωθεί ότι η υποδοχή από τους κατοίκους του χωριού ήταν ιδιαίτερα θερμή, ενώ από την πρώτη στιγμή αναφέρθηκαν στις ανάγκες για ιατρικές υπηρεσίες που έχει η περιοχή τους, τονίζοντας τη σημασία που έχει για την τοπική κοινωνία η συγκεκριμένη ενέργεια της MetLife Alico.

Η επίσκεψή μας στο χωριό Έμπαρος εντάσσεται σε ένα ευρύτερο πρόγραμμα της Εταιρείας μας που έχει ως στόχο την προσφορά κοινωνικού έργου, εκεί που πραγματικά υπάρχει ανάγκη, τόνισε ο κ. Δ. Μαζαράκης, σημειώνοντας ότι θα συνεχίσουμε να προσφέρουμε τις υπηρεσίες δωρεάν ιατρικών εξετάσεων και στους κατοίκους απομακρυσμένων χωριών σε άλλες περιοχές της Ελλάδας που έχουν ανάγκη από το έμπρακτο ενδιαφέρον όλων μας.



Ο κ. Δ. Μαζαράκης παρέδωσε επιταγή € 20.000 στον κ. Δ. Βάττη

Η MetLife Alico στηρίζει ενεργά τα Παιδικά Χωριά SOS

Στο πλαίσιο του προγράμματος Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης, η εταιρεία πραγματοποίησε και ειδική εκδήλωση για τα παιδιά στα Παιδικά Χωριά SOS στη Βάρη. Στην εκδήλωση συμμετείχαν ο κ. Μ. Χατζηδημητρίου, επικεφαλής της Περιφέρειας Νότιας και Ανατολικής Ευρώπης της MetLife, ο κ. Δ. Μαζαράκης, αντιπρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της MetLife Alico στην Ελλάδα καθώς και μέλη της ομάδας εθελοντών της εταιρείας.

Κατά τη διάρκεια της εκδήλωσης ο κ. Δ. Μαζαράκης παρέδωσε επιταγή € 20.000 στον αντιπρόεδρο των Παιδικών Χωριών SOS, κ. Δ. Βάττη, ενώ τα παιδιά είχαν την ευκαιρία να συμμετάσχουν σε ομαδικές δραστηριότητες που είχε οργανώσει η MetLife Alico, αλλά και να κατασκευάσουν χειροτεχνίες και να ζωγραφίσουν, μέσα σε μια ζεστή, γιορτινή ατμόσφαιρα.

Με κινητήριο μοχλό τη φιλοσοφία της κοινωνικής υπευθυνότητας, η εταιρεία μας σε παγκόσμιο επίπεδο καταθέτει συχνά το 'πλεόνασμα ψυχής' όλων των ανθρώπων της σε φορείς, οργανισμούς και ιδρύματα που στηρίζουν το κοινωνικό σύνολο τόνισε μεταξύ άλλων στο χαιρετισμό του, ο κ. Δ. Μαζαράκης.



Δημήτρης Τσεκούρας, διευθύνων σύμβουλος της Arag

Η κρίση κάνει την νομική προστασία πιο απαραίτητη



Σε περίοδο οικονομικής κρίσης οι νομικές διαφορές πολλαπλασιάζονται και ως εκ τούτου η ασφάλιση νομικής προστασίας είναι περισσότερο απαραίτητη, τονίζει σε συνέντευξη του στο Ασφαλιστικό ΝΑΙ ο κ. Δημήτρης Τσεκούρας διευθύνων σύμβουλος της Arag.

Μέσα στο πλαίσιο της οικονομικής κρίσης, της δημοσιονομικής πειθαρχίας και προσαρμογής, δέχονται «επίθεση» τα εργασιακά, ασφαλιστικά και κοινωνικά δικαιώματα που φέρνουν τους ανθρώπους αντιμέτωπους με πλήθος προβλημάτων, που μόνοι τους δεν μπορούν να λύσουν. Μέσα σ' αυτό το πλαίσιο η Ν.Π. στέκεται αρωγός στον άνθρωπο-πολίτη-καταναλωτή και τον υποστηρίζει, όταν υφίσταται παραβιάσεις στα νόμιμα και κατοχυρωμένα δικαιώματά του, που πολλοί με αφορμή την οικονομική κρίση, βρίσκουν ευκαιρίες να τα καταστρατηγήσουν ποικιλοτρόπως, εξηγεί ο κ. Τσεκούρας.

Η συνέντευξη έχει ως εξής;

• Γιατί σε περίοδο κρίσης η ασφάλιση νομικής προστασίας είναι πιο αναγκαία;

-Για να απαντήσω στο ερώτημά σας, θα πρέπει πρώτα να ορίσουμε κάποια πράγματα. Νομική Προστασία είναι εκείνος ο ασφαλιστικός κλάδος, που καλύπτει, δηλαδή πληρώνει, τις αμοιβές των δικηγόρων, δικαστ. επιμελητών κλπ. καθώς και όλα τα αναγκαία δικαστικά έξοδα, δηλαδή ένσημα, παράβολα, αγωγή-σημα κλπ., προκειμένου ένας άνθρωπος να προσφύγει στην δικαιοσύνη και να βρει το δίκιο του. Το ίδιο ισχύει και για την ποινική του υπεράσπιση, όταν παραπέμπεται να δικαστεί ως κατηγορούμενος σε ένα ποινικό δικαστήριο για εξ αμελείας αδικήματα.

Με άλλα λόγια ο ασφαλιστής Νομικής Προστασίας απαλλάσσει τον ασφαλισμένο του από το οικονομικό βάρος που συνεπάγεται η επίλυση μιας νομικής διαφοράς, που διαφορετικά ή ο ασφαλισμένος θα επιβαρυνόταν ό ίδιος ή δεν θα προσέφευγε καθόλου για την επίλυσή της. Υπ' αυτήν την έννοια η ασφάλιση της Ν.Π. κάνει πιο εύκολη την προσφυγή του ενδιαφερόμενου στην δικαιοσύνη, εις τρόπον ώστε εκείνος, απαλλαγμένος από το οικονομικό βάρος, έχει να σκεφτεί απερίσπαστος μόνο την προστασία των συμφερόντων του.

Σε μία περίοδο λοιπόν οικονομικής κρίσης, που τα εισοδήματα και οι συντάξεις μειώνονται, αυτομάτως αναδεικνύεται η χρησιμότητα του κλάδου που καθίσταται σχεδόν αναγκαίος, αφού οι νομικές διαφορές όχι μόνο εξακολουθούν να υφίστανται, αλλά αντιθέτως πολλαπλασιάζονται. Γιατί;

Γιατί μέσα στο πλαίσιο της οικονομικής κρίσης, της δημοσιονομικής πειθαρχίας και προσαρμογής, δέχονται «επίθεση» τα εργασιακά, ασφαλιστικά και κοινωνικά δικαιώματα που φέρνουν τους ανθρώπους αντιμέτωπους με πλήθος προβλημάτων, που μόνοι τους δεν μπορούν να λύσουν.

Σήμερα, στο διαμορφωμένο νέο πλαίσιο, κυριαρχεί η εργασιακή ανασφάλεια, η αμφισβήτηση ασφαλιστικών παροχών, η έλλειψη κοινωνικής προστασίας, χωρίς να παραλείπεται η σκοπούμενη γραφειοκρατία και οι περιέργες συ-

ναλλαγές.

Μέσα σ' αυτό το πλαίσιο η Ν.Π. στέκεται αρωγός στον άνθρωπο – πολίτη – καταναλωτή και τον υποστηρίζει, όταν υφίσταται παραβιάσεις στα νόμιμα και κατοχυρωμένα δικαιώματά του, που πολλοί με αφορμή την οικονομική κρίση, βρίσκουν ευκαιρίες να τα καταστρατηγήσουν ποικιλοτρόπως.

Ωστόσο βλέπουμε ότι η ανάπτυξη του κλάδου υπολείπεται του μέσου ευρωπαϊκού μέσου όρου. Τι φταίει τελικά;

Πράγματι η ανάπτυξη του κλάδου υπολείπεται κατά πολύ του ευρωπαϊκού μέσου όρου. Από τα μέσα της δεκαετίας του 1980 που μπήκα στην ασφαλιστική οικογένεια και λόγω γερμανικής καταγωγής της ARAG, που εξειδικεύεται στην

οι παράγοντες της αγοράς: εταιρίες – μεσολαβούντες – πελάτες.

-Οι εταιρίες δεν έδειξαν την εξωστρέφεια που χρειαζόταν,

-οι μεσολαβούντες με τα χρόνια φαίνεται πως γίνονται λιγότερο πωλητές,

-οι πελάτες δεν έκαναν την υπέρβαση που κάνει την διαφορά και έμειναν όμηροι του «υποχρεωτικού και φθηνότερου».

Αλλά ας σκεφτούμε θετικά. Ο κλάδος έχει μέλλον και τεράστια περιθώρια ανάπτυξης.

Στόχος μου και από την θέση μου στην ARAG, αλλά και ως Προέδρου της Επιτροπής Ν.Π. της ΕΑΕΕ είναι να έχουμε τα μάτια ανοιχτά, να διορθωθούν οι στρεβλώσεις της αγοράς και να αναδειχτεί

Είναι σίγουρο πως θα μας απασχολήσουν οι διαφορές που δημιουργούνται από την ηλεκτρονική επικοινωνία στο διαδίκτυο, τα θέματα προστασίας προσωπικών δεδομένων και προσβολής της προσωπικότητας, αλλά και η έκθεση στους κινδύνους τραπεζικών επενδύσεων

Νομική Προστασία, τα ευρωπαϊκά μεγέθη ήταν μεγάλα και πολύ διαφορετικά σε σχέση με την ελληνική πραγματικότητα. Για παράδειγμα ακούγαμε πως περίπου το 60% των νοικοκυριών στην Γερμανία είχαν από τότε μια οικογενειακή ασφάλιση Ν.Π. Για φανταστείτε το! Για σειρά πολλών ετών η γερμανική ARAG ήταν ο πρώτος ασφαλιστής σε αθλητικά σωματεία και ενώσεις. Σήμερα πρωτοστατεί στην επίλυση διαφορών από την χρήση του internet, είτε πρόκειται για την εκ του μακρόθεν αγορά αγαθών και υπηρεσιών, είτε για την προσβολή της προσωπικότητας του ανθρώπου.

Η έλλειμματική για την χώρα μας συγκρισιμότητα, φαίνεται γενικότερα και από την συμμετοχή των ασφαλιστρών στο ΑΕΠ, αφού εδώ και δεκαετίες δεν λέει να ξεκολλήσει από το 2%, όταν στην Ευρώπη φτάνει ή ξεπερνά το 8%.

Τι φταίει τελικά; Η απάντηση είναι, όλοι

το εννοιολογικό περιεχόμενο του κλάδου από άποψη ευρύτητας ποικιλότητας και παρεχομένων υπηρεσιών.

• Ποιος ο ρόλος σήμερα της ασφάλισης νομικής προστασίας;

-Ο ρόλος ήταν πάντα ο ίδιος και προσδιορίζεται από το εννοιολογικό περιεχόμενο του κλάδου. Με άλλα λόγια ο ασφαλιστής Ν.Π. απαλλάσσει τον πελάτη του από το οικονομικό βάρος διεκδίκησης μιας απαίτησής του και του καθιστά έτσι πιο εύκολη την πρόσβαση στη δικαιοσύνη. Μιλάμε δηλ. για νομικές διαφορές που αντιμετωπίζει ο καθένας στην καθημερινότητά του. Ιστορικά ο κλάδος άρχισε με την Ν.Π. οχήματος, όταν μετά από ένα τροχαίο ατύχημα ο ανυπαίτιος έπρεπε να αποζημιωθεί από τον υπαίτιο αρχικά και αργότερα από την ασφαλιστική του εταιρία, αλλά αντιμετώπιζε κωλύματα, είτε ως προς την υπαιτιότητα, είτε ως προς το ύψος της απο-

ζημίωσης. Το αυτοκίνητο εξακολουθεί και σήμερα να είναι ένα από τα πιο επιτυχημένα κλασσικά προγράμματα Ν.Π. μαζί με τα προγράμματα της οικογενείας, των επαγγελματιών και επιχειρήσεων, των σκαφών κλπ.

Στην διαδρομή του χρόνου προστέθηκαν οι διαφορές από την μίσθωση και εκμίσθωση ακινήτων, το πρόγραμμα για τους διαχειριστές ακινήτων, των ιατρών, των ιατρικών κέντρων, των μεταφορέων, των διαμεταφορών κλπ.

Ειδικά σήμερα, το μάτι του εξειδικευμένου ασφαλιστή Ν.Π., νομίζω πως πρέπει να πέφτει στις συγκυρίες των συνθηκών της ζωής και χωρίς να παραμερίζονται τα κλασσικά πράγματα της Ν.Π., θα πρέπει να έρχονται στο φως οι συνήθεις νομικές διαφορές, που αντιμετωπίζουν όλο και περισσότερο οι άνθρωποι.

Τέτοιες είναι κατά πρώτον οι εργασιακές διαφορές, οι διαφορές που έχουν σχέση με ασφαλιστικά και κοινωνικά δικαιώματα, τα δικαιώματα του καταναλωτή από αγορά αγαθών και υπηρεσιών, από έλλειψη όρων εγγύησης, από την χρήση επικίνδυνων συσκευών κλπ. Δεν πρέπει να λησμονούνται οι διαφορές που δημιουργούνται από καταχρηστικούς όρους δανείων, υπερχρεώσεις λογαριασμών κοινής ωφελείας, οι διαφορές από την μη εκπλήρωση υποχρεώσεων από ασφαλιστήρια συμβόλαια, καθώς και διαφορών με το Δημόσιο, όπου επιλαμβάνονται τα διοικητικά δικαστήρια με υπερβολικό χρόνο και κόστος.

Τέλος είναι σίγουρο πως θα μας απασχολήσουν οι διαφορές που δημιουργούνται από την ηλεκτρονική επικοινωνία στο διαδίκτυο, τα θέματα προστασίας προσωπικών δεδομένων και προσβολής της προσωπικότητας, αλλά και η έκθεση στους κινδύνους τραπεζικών επενδύσεων.

Όλα τα παραπάνω είναι το σημερινό και αυριανό πεδίο προσφοράς υπηρεσιών από την ασφάλιση Ν.Π., είτε σε ατομικό μεμονωμένο επίπεδο, είτε σε συλλογικό, όπως γίνεται σε πολλές χώρες της Ευρώπης και στην Αμερική και όπως ήδη έχει αρχίσει να εκδηλώνεται και στην Ελλάδα από φορείς κοινών συμφερόντων και ιδίων αναγκών όπως για παράδειγμα οι στρατιωτικοί, αστυνομικοί, λιμενι-

Είναι σίγουρο πως θα μας απασχολήσουν οι διαφορές που δημιουργούνται από την ηλεκτρονική επικοινωνία στο διαδίκτυο, τα θέματα προστασίας προσωπικών δεδομένων και προσβολής της προσωπικότητας, αλλά και η έκθεση στους κινδύνους τραπεζικών επενδύσεων

κοί, πυροσβέστες, νοσηλευτές, οδηγοί δημοσίων μέσων μεταφοράς κ.ά.

• Ποια είναι σήμερα η ARAG σε ευρωπαϊκό επίπεδο;

-Η ARAG ολοκλήρωσε το 2012 την μετατροπή της παλιάς δομής της στη νέα μορφή και είναι πλέον ARAG SE δηλ. Ευρωπαϊκή Εταιρία.

Με τον τρόπο αυτό η ARAG, από γερμανική εταιρία, έγινε ευρωπαϊκή εταιρία, ολοκληρώνοντας έτσι την στρατηγική επιλογή της διεθνοποίησής της.

Είναι η μεγαλύτερη οικογενειακή επιχείρηση στην γερμανική ασφαλιστική αγορά και διακρίνεται ως πολυκλαδικός ασφαλιστής ποιότητας. Με αιχμή του δόρατος την Νομική Προστασία προσφέρει στους πελάτες της προσαρμοσμένα στις ανάγκες τους καινοτόμα προγράμματα και υπηρεσίες. Στην Γερμανία διακρίνεται επίσης στους κλάδους υγείας και ασθενειών. Διαθέτει υποκαταστήματα σε άλλες 13 ευρωπαϊκές χώρες, αλλά και στις ΗΠΑ, με πρωταγωνιστική παρουσία στην Νομική Προστασία.

Με 3.500 συνεργάτες πετυχαίνει ο όμιλος έσοδα από ασφάλιστρα περισσότερα του 1,5 δις €.

Εταιρικές μας αρχές είναι: δικαιοσύνη, πειθαρχία, πρωτοποριακό πνεύμα, διορατικότητα, δράση, διαφάνεια. -Μας χαρακτηρίζει επαγγελματισμός και συνέπεια, -Προσανατολιζόμαστε στο αποτέλεσμα, -Ενεργούμε με αμοιβαίο σεβασμό, -Σκεφτόμαστε μακροπρόθεσμα, -Αναζητάμε τη σύγκριση, -Κοιτάμε το μέλλον με θάρρος.

• Ποιοι οι στόχοι της εταιρείας στην Ελλάδα;

Στην Ελλάδα ασκούν τον κλάδο 28 εταιρίες, εκ των οποίων 26 πολυκλαδικές και 2 εξειδικευμένες.

Η ARAG ως απολύτως εξειδικευμένη εταιρία Ν.Π. έχει πρωταγωνιστική παρουσία και υψηλούς στόχους.

Πρωταρχικός στόχος είναι να αναδείξουμε το περιεχόμενο του κλάδου, αφού ακόμα και σήμερα υπάρχουν αρκετοί, που ακούγοντας Ν.Π., το μυαλό τους πάει μόνο στο αυτοκίνητο.

Αδικεί την ευρύτητα του κλάδου αυτή η τοποθέτηση και του στερεή χρησιμότητα, που είναι πολύτιμη για τους καταναλωτές.

Άλλος στόχος είναι να συμβάλλουμε στην δημιουργία υγιούς περιβάλλοντος, να εντοπίζουμε δηλαδή τις στρεβλώσεις στην αγορά και να φροντίζουμε για την αντιμετώπισή τους με τρόπο θεσμικό, άμεσο και αποτελεσματικό.

Επιπλέον να διαφοροποιούμεθα συνεχώς από τον τρόπο άσκησης του κλάδου εκ μέρους των πολυκλαδικών εταιριών, οι οποίες εν πολλοίς, κυρίως με το αυτοκίνητο ασχολούνται και την υποχρεωτικότητά του, «εκμεταλλεύονται» πλάσσοντας σε πακέτα την Ν.Π. με τρόπο αυτοματοποιημένο ή περιτυλιγμένο με το κίνητρο του χαμηλού ασφαλιστρου και της έκπτωσης του πακέτου.

Είμαι από εκείνους που πιστεύουν πως το ευτελές ασφαλιστρο ευτελίζει τον κλάδο θεσμικά.

Τέλος, πρέπει να αναρωτηθούμε όλοι φωναχτά και με θάρρος εάν θέλουμε ποιότητα και εξειδικευμένες υπηρεσίες.

Αν ναι, τότε αυτό έχει το λογικό του κόστος, αν θέλουμε πασαλείμματα και κοροϊδίες, τότε εγώ ανήκω σε άλλο στρατόπεδο.



ΝΟΜΙΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ

Ημερίδες Εκπαίδευσης για το Εταιρικό Δίκτυο από την ΑΤΕ Ασφαλιστική



Με

ενθουσιασμό υποδέχθηκε το

Εταιρικό Δίκτυο της ΑΤΕ Ασφαλιστικής τις Ημερίδες
Εκπαίδευσης για τα προγράμματα Γενικών Ασφαλειών.

Οι ημερίδες που πραγματοποιήθηκαν τον Απρίλιο στην Αθήνα,
τη Θεσσαλονίκη και το Ηράκλειο, διοργανώθηκαν με αφορμή τα νέα
προγράμματα «**Ασφαλής Κατοικία**» και «**Ασφαλής Επιχείρηση**» καθώς και
τα πρωτοποριακά προγράμματα **Ασφάλισης Φωτοβολταϊκών Συστημάτων**.

Την ευθύνη συντονισμού και της διοργάνωσης είχε ο Διευθυντής Πωλήσεων Εταιρικού
Δικτύου κος **Ι. Παπουτσάς**, με την πολύτιμη βοήθεια και συνεργασία των επικεφαλής
των Περιφερειακών Μονάδων Θεσσαλονίκης και Ηρακλείου κ.κ. **Δ. Τζότζου** και **Γ. Παρασύρη**.
Τις ημερίδες παρακολούθησαν πάνω από 200 διακεκριμένοι Συνεργάτες της ΑΤΕ Ασφαλιστικής.
Ο νέος Διευθυντής Marketing και Εκπαίδευσης κος **Ι. Σηφάκης** παρουσίασε την υφιστάμενη
κατάσταση της Ελληνικής οικονομίας και τις τάσεις που επικρατούν στην αγορά, την αλλαγή
στην καταναλωτική συμπεριφορά και πως αυτή επηρεάζει την ζήτηση και τις ευκαιρίες
που παρουσιάζονται για την πώληση ασφαλιστικών προϊόντων.

Ο Διευθυντής του Κλάδου Πυρός κος **Ν. Σπυράτος** παρουσίασε το νέο πρόγραμμα «**Ασφαλής
Επιχείρηση**», το οποίο σχεδιάστηκε με στόχο να καλύψει τις ανάγκες της σύγχρονης Ελληνικής
Επιχείρησης προσφέροντας τη δυνατότητα στον επιχειρηματία να επιλέξει μέσα από τρία
διαφορετικά πακέτα κάλυψης, σύμφωνα με τις ανάγκες και τις οικονομικές του δυνατότητες.
Επίσης, έγινε σύντομη παρουσίαση του προϊόντος «**Ασφαλής Κατοικία**», η επιτυχημένη
πορεία του οποίου ξεκίνησε από το 2ο εξάμηνο του 2012. Πρόκειται για ένα ευέλικτο
πρωτοποριακό πρόγραμμα ασφάλισης Κύριας και Εξοχικής Κατοικίας που
ανταποκρίνεται στις πιο απαιτητικές ανάγκες ασφάλισης. Η καινοτομία του
προγράμματος «**Ασφαλής Κατοικία**» αποτυπώνεται στο ειδικό κόστος
ασφάλισης σύμφωνα με την ηλικία του ακινήτου, ο πελάτης
απολαμβάνει εκπτώσεις στα ασφάλιστρα της κατοικίας του που
φτάνουν μέχρι και 20%.

Ο κος Ιωάννης Σηφάκης



Αθήνα



Ο κος Νικόλαος Σπυράτος



Ο κος Ιωάννης Παπουτσάς



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

Ο Διευθυντής του Κλάδου Τεχνικών Ασφαλίσεων Μεταφορών και Σκαφών κος **Ι. Παπαδουλάκης** τόνισε ότι η ανάπτυξη και η ευρύτερη χρήση των Ανανεώσιμων Πηγών Ενέργειας αποτελεί αναγκαιότητα αλλά και σημαντική πηγή εσόδων για την Ελλάδα και την Ελληνική Οικονομία και στοχεύει σε σημαντικά οφέλη για το περιβάλλον, την κοινωνία και τη βιώσιμη ανάπτυξη. Η ΑΤΕ Ασφαλιστική διαθέτει σημαντική τεχνογνωσία στην ασφάλιση **Φωτοβολταϊκών Εγκαταστάσεων** μικρής καθώς και μεγάλης εμβέλειας και προσφέρει πρωτοποριακά προγράμματα κάλυψης Φωτοβολταϊκών πάρκων είτε κατά τη διάρκεια εγκατάστασής τους είτε κατά τη διάρκεια της λειτουργίας τους.

Ο Διευθυντής του κλάδου Αυτοκινήτων και Νομικής Προστασίας κος **Αλ. Γιαννακόπουλος** παρουσίασε τις παρεμβάσεις που έγιναν στα πακέτα Ασφάλισης Αυτοκινήτου «SUPER AutoPLAN» το τελευταίο χρονικό διάστημα. Επίσης, έγινε εκτενής αναφορά στις καθημερινές διαδικασίες διαχείρισης που εφαρμόζει η Εταιρεία, τόσο στις Κεντρικές της υπηρεσίες όσο και στις αποκεντρωμένες Περιφερειακές Μονάδες. Τέλος, ο Διευθυντής Πωλήσεων Εταιρικού Δικτύου κος **Ι. Παπουτσάς** τόνισε την ιδιαίτερη σημασία της παραγωγής Γενικών Κλάδων για το Εταιρικό Δίκτυο, σε συνδυασμό με τα κίνητρα που προσφέρει η ΑΤΕ Ασφαλιστική στην Εμπορική της Πολιτική και στον Διαγωνισμό Πωλήσεων, που φέτος έχουν προορισμό τη Βιέννη και τη Βουδαπέστη, τις μαγευτικές πρωτεύουσες του Δούναβη.

Με τα νέα προϊόντα, τη συνεχή εκπαίδευση και την παροχή κινήτρων στα Δίκτυά της, η Διοίκηση και όλες οι Διευθύνσεις της ΑΤΕ Ασφαλιστικής, στέκεται κοντά στους Συνεργάτες, στον Έλληνα Επιχειρηματία, στον άνθρωπο στηρίζοντας αποτελεσματικά την ελληνική επιχειρηματικότητα και την οικογένεια, ό,τι κι αν τύχει.



Ηράκλειο



Ο κος Ιωάννης Παπαδουλάκης



Ο κος Αλέξανδρος Γιαννακόπουλος



Ο κος Δημήτρης Τζοτζός



Θεσσαλονίκη

Αναμορφώνεται, Εκσυγχρονίζεται, Καινοτομεί, Αναπτύσσεται



Ενα ταξίδι στο Baden – Baden, είναι το έπαθλο για τους νικητές του διαγωνισμού πωλήσεων

Μια νέα σελίδα στην ιστορία της είναι έτοιμη να γράψει η Ευρώπη ΑΕΓΑ, μετά από 43 χρόνια αξιοπιστίας και φερέγγυας λειτουργίας, όπως ανακοίνωσε ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της εταιρίας κ. Νικόλαος Μακρόπουλος, μιλώντας σε εκδήλωση που διοργανώθηκε προς τιμήν των συνεργατών, με θέμα την καινοτομία και την ανάπτυξη.

Η ΕΥΡΩΠΗ ΑΕΓΑ γυρίζει σελίδα, αναμορφώνεται, εκσυγχρονίζεται, καινοτομεί και αναπτύσσεται, είπε ο κ. Μακρόπουλος, ανακοινώνοντας ότι η εταιρία, πέραν των μεγάλων εμπορικών και βιομηχανικών κινδύνων, επεκτείνεται σε νέους κλάδους, στις ασφαλίσσεις αστικής ευθύνης αυτοκινήτου και στο Retail, ενώ θα ιδρύσει ειδικό

τμήμα για εξειδικευμένους κινδύνους, τα «Specialty lines». Ο κ. Μακρόπουλος διαβεβαίωσε ότι η Ευρώπη ΑΕΓΑ, η εταιρεία boutique, θα συνεχίσει να φέρει αυτόν τον «τίτλο» και θα συνεχίσει να έχει όλα τα γνώριμα χαρακτηριστικά της, αυτά που την καθιέρωσαν στη συνείδηση των ασφαλισμένων.

Δηλαδή, να χαιρεί της στήριξης διεθνών αντασφαλιστικών οίκων αξιολογημένων με rate A, να παρέχει υπηρεσίες υψηλού επιπέδου, να σέβεται τον πελάτη και να αποζημιώνει άμεσα, δίχως καθυστερήσεις, είτε πρόκειται για μικροζημιές, είτε για μεγάλες ζημιές. Η «ώρα της αποζημίωσης», είναι η ώρα που αποδεικνύει την αξιοπιστία της Ευρώπη ΑΕΓΑ, είπε χαρακτηριστικά ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της εταιρίας. Οι νέοι στόχοι συνέχισε ο κ.



Μακρόπουλος, θα επιτευχθούν τόσο με τη συμβολή και συμμετοχή των επί πολλά χρόνια στενών συνεργατών μας, όσο και των νέων συνεργατών που εντάχθηκαν πρόσφατα στο δίκτυο της ΕΥΡΩΠΗ ΑΕΓΑ, γνωστοποιώντας ότι η εταιρία δεν σκοπεύει να ανταγωνιστεί τα δίκτυά της και ότι δεν θα ανοικτεί στις ηλεκτρονικές πωλήσεις. Για να επιτύχει τους στόχους της, σκοπεύει μάλιστα να εμπλουτίσει το ήδη έμπειρο και καταξιωμένο στελεχειακό προσωπικό της και με νέα στελέχη, τα οποία θα συμβάλλουν στην ανάπτυξη της εταιρίας. Παράλληλα, όπως τονίσθηκε, η ΕΥΡΩΠΗ ΑΕΓΑ επενδύει στην αναβάθμιση των υποδομών της με τη δημιουργία νέων υπηρεσιών, όπως το σύστημα «Τυπών – Πληρών», ενώ μεταξύ άλλων δρομολογήθηκαν όλες οι αναγκαίες διαδικασίες, ώστε έως το τέλος του έτους να έχει ψηφιοποιηθεί πλήρως. Υπογράμμισε ακόμη ότι η εταιρία, με ομόφωνη απόφαση του Δ.Σ., δεν θα κάνει πλέον χρήση της δυνατότητας παρέκκλισης της Τράπεζας Ελλάδος για την αποτίμηση των Ομολόγων του Ελληνικού Δημοσίου και τον υπολογισμό της επάρκειας κεφαλαίων.

Επίσης συμμετείχε στην άσκη-

ση LTGA, (Long Term Guarantees Assessment). Ακολούθησε τις επιταγές της Τράπεζας Ελλάδος για τον υπολογισμό των απαιτούμενων εποπτικών κεφαλαίων. Έχει εναρμονιστεί πλήρως με τις προδιαγραφές του Solvency II. Η Ευρώπη ΑΕΓΑ έχει υπερκάλυψη του SCR (Solvency Capital Required) κατά 192%. Ο κ. Μακρόπουλος ευχαρίστησε μεταξύ άλλων τον αντιπρόεδρο του διοικητικού συμβουλίου της ΕΥΡΩΠΗΣ και γενικό διευθυντή της Εθνικής Ασφαλιστικής κ. Σταύρο Κωνσταντά και την αναπληρώτρια γενική διευθύντρια της Εθνικής Ασφαλιστικής και μέλος του διοικητικού συμβουλίου της ΕΥΡΩΠΗΣ κα Εύη Κοντοπάνου, καθώς και τον αντιπρόεδρο της Εθνικής Ασφαλιστικής κ. Ανδρέα Βασιλείου.

Σημειώνεται ότι στην εκδήλωση ήταν παρούσα και η κ. Μαργαρίτα Αντωνάκη, Γενική Διευθύντρια της ΕΑΕΕ. Σημειώνεται τέλος ότι ο κ. Μακρόπουλος ανακοίνωσε τον νέο διαγωνισμό πωλήσεων που θα έχει διάρκεια δέκα μηνών. Θα αρχίσει από την 1η Ιουνίου 2013 και θα λήξει στις 31 Μαρτίου του 2014 και ως έπαθλο για τους νικητές έχει ένα ταξίδι στο Baden – Baden.



Νικόλαος Α. Μακρόπουλος με την σύζυγό του Katleen & την κόρη του Laβinia

Ποια είναι η Ευρώπη ΑΕΓΑ

Η ΕΥΡΩΠΗ Α.Ε. Γενικών Ασφαλίσεων ιδρύθηκε το 1985, από ισχυρό ασφαλιστικό όμιλο της Μεγάλης Βρετανίας και το 1993, το 100% των μετοχών της εξαγοράστηκε από το Νικόλαο Μακρόπουλο.

Η ΕΥΡΩΠΗ ΑΕΓΑ διαθέτει άδεια λειτουργίας για το σύνολο των κλάδων στις Γενικές Ασφάλειες, ωστόσο η κύρια δραστηριότητά της επικεντρώνεται στον κλάδο Περιουσίας, όπου ειδικεύεται στις ασφαλίσσεις των μεγάλων Βιομηχανικών, Εμπορικών και Χρηματοοικονομικών Κινδύνων. Παράλληλα, το τελευταίο

διάστημα αναπτύσσει και τον κλάδο Ασφάλισης Αστικής Ευθύνης Οχημάτων, όπου με νέα, σύγχρονα προϊόντα κερδίζει μερίδια αγοράς, καταγράφοντας σταθερά ανοδική πορεία. Στον κλάδο Περιουσίας, η ΕΥΡΩΠΗ ΑΕΓΑ, κατέχει, σύμφωνα με τα επίσημα στοιχεία της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών

Ελλάδος, ισχυρή θέση μεταξύ των αμιγώς ιδιωτικών Ελληνικών ασφαλιστικών εταιριών. Επίσης, πρωταγωνιστεί στον κλάδο Ασφαλίσεων Μεταφορών, ενώ στον κλάδο Αυτοκινήτου, ασκώντας συνεπή πολιτική, αύξησε τη συμμετοχή του στο σύνολο της παραγωγής της. Το 1998 στο μετοχικό κεφάλαιο της ΕΥΡΩΠΗ ΑΕΓΑ εισήλθε, με μειοψηφική συμμετοχή, η Εθνική Ασφαλιστική, θυγατρική εταιρία του ομίλου της Εθνικής Τράπεζας της Ελλάδος, αναγνωρίζοντας έμπρακτα το κύρος και τη φερεγγυότητα της εταιρίας, όπως και την αναπτυξιακή της προοπτική. Στη θετική πορεία της ΕΥΡΩΠΗ ΑΕΓΑ συνέβαλλε καθοριστικά και η συνεργασία της με παγκοσμίως γνωστούς για την οικονομική τους ευρωστία Αντασφαλιστικούς Οίκους, αξιολογημένους με rate A, οι οποίοι στηρίζουν την ΕΥΡΩΠΗ ΑΕΓΑ με το

υψηλό τους capacity και τη συμμετοχή τους στην άμεση κάλυψη των αποζημιώσεων.

Η ΕΥΡΩΠΗ ΑΕΓΑ, παραμένει σταθερά μια κερδοφόρα ασφαλιστική εταιρία, που αναπτύσσεται βασιζόμενη σε υγιείς βάσεις, εξασφαλίζοντας σε κάθε εταιρική χρήση υπερεπαρκή τεχνικά αποθέματα και περιθώρια φερεγγυότητας.



Αριστερά, Νικόλαος Μακρόπουλος & Ανδρέας Βασιλείου Αντιπρόεδρος Εθνικής Ασφαλιστικής, δεξιά, Δημήτρης Τσεμετζόγλου (Matrix) Ν. Μακρόπουλος,



Πάνω, Ε. Σπύρου - Ν. Μακρόπουλος - Κ. Σπύρου, στη μέση, Γ. Δαλιάνης (Ασπ) - Ν. Μακρόπουλος - Κωστής Μαυρόπουλος (Gras savoye- Willis), δεξιά, Ν. Μακρόπουλος - Σταύρος Κωνσταντίνος (Γενικός Δ/τής Εθνικής Ασφαλιστικής, Αντιπρόεδρος Δ.Σ. Ευρώπη Α.Ε.Γ.Α.)



Νικόλαος Μακρόπουλος - Πάργος Κούμπας



Η. Κωνσταντίνου (Διευθύντρια, μέλος Δ.Σ. Ευρώπη Α.Ε.Γ.Α.) - κα Χαρούλα Αναγάκη, Καθηγήτρια Νομικού Τμήματος Α.Π.Θ Νομική Σύμβουλος και Πρόεδρος του Νομικού Συμβουλίου της Τράπεζας Πειραιώς - Δημήτρης Τσεμετζόγλου.



Γ. Δαλιάνης (Ασπ) - Σίμος Ξηρογιάννου



Ε. Τσιούρη (Υπεύθυνη Δημ. Σχέσεων Ε.Α.Ε.Ε.), Ν. Μακρόπουλος, Μαργαρίτα Αντωνάκη (Γενική Δ/ντρια Ε.Α.Ε.Ε.)



ΒΡΑΒΕΙΟ ΜΑΚΡΟΧΡΟΝΗΣ & ΑΡΙΣΤΗΣ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ 2012
ΠΕΙΡΑΙΩΣ ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ Α.Ε.
(κα. Μαρίνα Νικολάου Τεχνική Διευθύντρια Πειραιώς Με-
σίτες Ασφαλίσεων)

Αριστερά, ΒΡΑΒΕΙΟ ΕΙΔΙΚΩΝ ΚΛΑΔΩΝ 2012
1. ALL RISK INSURANCE BROKERS (κ. Γιάννης Τσαούσης)
Πάνω, 2. ΒΡΑΒΕΙΟ ΕΙΔΙΚΩΝ ΚΛΑΔΩΝ 2012
κ. Αντώνης Γαβρίλης - ΓΑΒΡΙΛΗΣ ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ



Αριστερά, ΤΙΜΗΤΙΚΗ ΔΙΑΚΡΙΣΗ LOYALTY EMPLOYEE OF THE YEAR, κα. Μάνδα Δελάλη - Μαυραϊτή, πάνω, ΒΡΑΒΕΙΟ
ΥΨΗΛΗΣ ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΟΤΗΤΑΣ ΔΙΚΤΥΟΥ ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ 2012, 1. DIN - DEVELOPMENT INSURANCE NETWORK (κ. Μίλ-
τος Παλαμάς, κ. Θ. Αντονογεώργος μαζί με κ. Ν. Μακρόπουλο και Χ. Σπηλιωτοπούλου (Μέλος Δ.Σ. Ευρώπη ΑΕΓΑ),
πάνω δεξιά, 4. ΒΡΑΒΕΙΟ ΥΨΗΛΗΣ ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΟΤΗΤΑΣ 2012, ΑΠΟΣΤΟΛΟΣ ΠΑΠΑΠΕΤΡΟΥ (UNION INSURANCE
AGENTS), μαζί με Ν. Μακρόπουλο και Δήμητρα Τσακνιά (Μέλος Δ.Σ. Ευρώπη Α.Ε.Γ.Α)



Απο αριστερά προς τα δεξιά, 3. ΒΡΑΒΕΙΟ ΥΨΗΛΗΣ ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΟΤΗΤΑΣ 2012, κ. Σωτήρης Κιουρταϊδής, μαζί με κ. Νικ. Μακρόπουλο και κα Χρ. Σπηλιωτοπούλου- μέλος Δ.Σ. ΕΥ-
ΡΩΠΗ ΑΕΓΑ., 2. ΒΡΑΒΕΙΟ ΥΨΗΛΗΣ ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΟΤΗΤΑΣ 2012, κ. Ιωάννης Χατζηθεοδοσίου - Mega Broker μαζί με κ. Ν. Μακρόπουλο και κα Kátheen Μακροπούλου, 1. ΒΡΑΒΕΙΟ
ΥΨΗΛΗΣ ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΟΤΗΤΑΣ 2012, κ. Αναστάσιος Χατζόπουλος - Διευθύνων Σύμβουλος PROBANK Μεσίτες Ασφαλίσεων, ΤΙΜΗΤΙΚΗ ΔΙΑΚΡΙΣΗ LOYALTY, κ. Φώτης Στασιός, για
την πολυετή επαγγελματική του αφοσίωση στην Ευρώπη ΑΕΓΑ

Οι επιδόσεις της Ευρώπη ΑΕΓΑ το 2012

Το 2012, η Ευρώπη ΑΕΓΑ πέτυχε:

- 34% αύξηση παραγωγής.
- 89,52% υπερκάλυψη αποθεμάτων
- 28,09% αύξηση του δείκτη περιθωρίου φερεγγυότητας,
- 65% αύξηση του τεχνικού αποτελέσματος, το οποίο ανήλ-
θε σε καθαρό κέρδος 2,7 εκατ. ευρώ.

Σημειώνεται ότι το 2012 η Ευρώπη ΑΕΓΑ κατέβαλε σε απο-

ζημιώσεις το ποσό των 4,2 εκατ. ευρώ.

Οι επιδόσεις του πρώτου τριμήνου του 2013

- 46% αύξηση παραγωγής όταν η αγορά είχε μείωση 13,2%
- 156% υπερκάλυψη αποθεμάτων
- 38,04% αύξηση του δείκτη περιθωρίου φερεγγυότητας
- 202,77% αύξηση κερδών προ φόρων από 212.000 στα
615.000 ευρώ.

Απονεύρωση νεφρικών αρτηριών

Ο Ρόλος της επεμβατικής καρδιολογίας στην αντιμετώπιση της αρτηριακής υπέρτασης



Του
Δρ. Δημοσθένη
Κατρίτση *

Η αρτηριακή υπέρταση είναι σήμερα ένας σημαντικά αυξανόμενος παράγοντας κινδύνου που συναντάται στο 25% του γενικού πληθυσμού. Μη κατάλληλη αντιμετώπισή της είναι η πιο συχνή αιτία θανάτου παγκοσμίως, καθώς είναι υπεύθυνη για το 62% των αγγειακών εγκεφαλικών και για το 49% των καρδιακών ισχαιμικών επεισοδίων. Η ιατρική έρευνα και οι τεχνολογικές εξελίξεις προσφέρουν σήμερα θεραπευτικές ιδιότητες σε επεμβατικό επίπεδο.

Η αρτηριακή υπέρταση είναι σήμερα ο σημαντικότερος και στατιστικά ο πιο επικίνδυνος παράγοντας που προκαλεί αγγειο-

πάθεια. Μεγάλο μέρος της νοσηρότητας και της θνητότητας που παρατηρείται στη σύγχρονη κοινωνία οφείλεται σε αγγειακές βλάβες διαφόρων οργάνων (καρδιά, εγκέφαλος, νεφροί, μεγάλα αγγεία).

Ο τρόπος ζωής (καθιστική ζωή με μειωμένο επίπεδο άσκησης, αύξηση σωματικού βάρους, αυξημένο σωματικό ή/και ψυχολογικό stress) συμβάλλει στην ανάπτυξη υπερτάσεως σε ασθενείς που διαθέτουν γονιδιακή προδιάθεση (ιδιοπαθής υπέρταση, στην οποία ανήκει η πλειοψηφία των υπερτασικών ασθενών). Η μέχρι τώρα αντιμετώπισή τους, παρά τη χρήση πολλαπλών κατηγοριών αντιυπερτασικών

φαρμάκων, έχει αποδώσει πτωχά αποτελέσματα, αφού σε μεγάλες σειρές καταγραφής αναφέρεται ικανοποιητική ρύθμιση της πίεσεως σε ποσοστά 25 – 30%. Μεγάλος αριθμός ασθενών παραμένει αρρυθμιστός παρά τη χρήση πολλαπλών αντιυπερτασικών φαρμάκων, δημιουργώντας τη μεγάλη ομάδα των ασθενών με ανθεκτική υπέρταση. Ανθεκτική υπέρταση ορίζεται σήμερα ως αρτηριακή πίεση, η οποία παραμένει αρρυθμιστή παρά τη λήψη 3 ή περισσότερων αντιυπερτασικών φαρμάκων στις μέγιστες ανεκτές δοσολογίες, εκ των οποίων το ένα είναι διουρητικό. Σημαντικό ρόλο στην ανάπτυξη της ανθεκτικής

υπέρτασης παίζει η υπερδραστηριότητα του συμπαθητικού νευρικού συστήματος. Με σκοπό λοιπόν το σημαντικό περιορισμό της διέγερσης του συμπαθητικού νευρικού συστήματος στην ανθεκτική υπέρταση, αναπτύχθηκε μια νέα μέθοδος, η κατάλυση της συμπαθητικής νεύρωσης του νεφρού (renal sympathetic denervation-RSD), με τη διαδερμική εισαγωγή με τοπική αναισθησία, ειδικού καθετήρα στις νεφρικές αρτηρίες και χρήση υψίσουχνου ρεύματος. Η διαδικασία είναι σχετικά απλή, ασφαλής και απαιτείται νοσηλεία μίας ημέρας. Τα αποτελέσματα της μεθόδου είναι αρκετά καλά, αφού στη πλειοψηφία των ασθενών παρατηρείται μέσα στους επόμενους έξι μήνες σημαντική μείωση των τιμών της αρτηριακής πίεσεως, που εκφράζεται με μείωση των αναγκαίων χορηγούμενων φαρμάκων.

Ενδείξεις για απονεύρωση νεφρικών αρτηριών

- Ανθεκτική αρτηριακή υπέρταση ≥ 160 mmHg παρά τη χρήση τουλάχιστον 3 αντιυπερτασικών φαρμάκων συμπεριλαμβανομένου και διουρητικού.
- Αποκλεισμός δευτεροπαθούς υπερτάσεως.
- Απουσία υπέρτασης λευκής μπλούζας, με τοποθέτηση Holter Α.Π. 24ώρου καταγραφής.

Αντενδείξεις

- Αυξημένη αιμορραγική διάθεση.
- Χρόνια Νεφρική Ανεπάρκεια.
- $eGFR \leq 45$ ml/min/1.73 m².
- Σακχαρώδης Διαβήτης τύπου 1.
- Προηγούμενες επεμβάσεις στα νεφρά, ανατομικές ανωμαλίες των νεφρικών αρτηριών.



“ Ανθεκτική υπέρταση ορίζεται σήμερα ως αρτηριακή πίεση η οποία παραμένει αρρύθμιστη παρά τη λήψη 3 ή περισσότερων αντιυπερτασικών φαρμάκων στις μέγιστες ανεκτές δοσολογίες, εκ των οποίων το ένα είναι διουρητικό

- Κύηση.
- Ηλικία ≤ 18 ετών.

Η νέα μέθοδος

Η εισαγωγή του ασθενούς περιλαμβάνει νοσηλεία μίας ημέρας. Μετά το κλινικό έλεγχο, ο ασθενής υποβάλλεται σε υπερηχογράφημα νεφρών και triplex νεφρικών αρτηριών, προς αποκλεισμό στενώσεως νεφρικής αρτηρίας. Η επέμβαση διενεργείται στο Αιμοδυναμικό Εργαστήριο. Υπό τοπική αναισθησία, παρακε-

ντείται η μηριαία αρτηρία και απεικονίζονται οι νεφρικές αρτηρίες. Ακολουθεί εισαγωγή στη νεφρική αρτηρία καθετήρα απονεύρωσης (Simplicity, Medtronic) ο οποίος είναι συνδεδεμένος εξωτερικά με τη γεννήτρια της κατάλυσης. Χορηγούνται σε έξι θέσεις στο αγγείο, στα σημεία που μετρηθούν αντιστάσεις μεγαλύτερες από 250 Ohm, συνεδρίες υψίσουχνου εναλλασσόμενου ρεύματος έως 8 Watts, διάρκειας 120 δευτερολέπτων η καθεμία. Η πρώτη θέση χο-

ρηγήσεως είναι στο άνω τμήμα της νεφρικής αρτηρίας και διαδοχικά ο καθετήρας αποσύρεται κατά 5 mm και στρέφεται κατά 90 μοίρες προς την επόμενη θέση. Η ίδια διαδικασία επαναλαμβάνεται και στην άλλη νεφρική αρτηρία. Μετά την ολοκλήρωση της πράξεως, αφαιρείται ο καθετήρας από τη μηριαία αρτηρία και ο ασθενής μεταφέρεται στο δωμάτιο του κινητοποιούμενου μετά από λίγες ώρες. Εξέρχεται της κλινικής την επομένη.

Αποτελέσματα

Στο Αιμοδυναμικό Εργαστήριο της Ευρωκλινικής Αθηνών εφαρμόστηκε το Σεπτέμβριο 2011 για πρώτη φορά στην Ελλάδα από τους ιατρούς της Α' Καρδιολογικής Κλινικής η συγκεκριμένη μέθοδος. Από τότε έχει εφαρμοσθεί σε δεκάδες ασθενείς με πολύ καλά αποτελέσματα. Όλοι οι ασθενείς πληρούσαν τις απαραίτητες ενδείξεις για να υποβληθούν σε απονεύρωση των νεφρικών αρτηριών. Η επέμβαση ολοκληρώθηκε σε όλους με επιτυχία, αν και σε ορισμένους παρατηρήθηκε παροδικά σπασμός της νεφρικής αρτηρίας, ο οποίος λύθηκε με χορήγηση νιτρογών εντός αυτής. Οι ασθενείς παρουσίασαν τους επόμενους μήνες σταδιακή πτώση της πίεσεως (από 169/96 mmHg κατά μέσο όρο πριν την επέμβαση σε 136/79 mmHg έξι μήνες μετά) με μείωση των λαμβανόμενων φαρμάκων από 3,9 $\pm$ 0,8 σε 2,9 $\pm$ 0,8. Συμπερασματικά, η διενέργεια της μεθόδου για την απονεύρωση των νεφρικών αρτηριών είναι εύκολη, ασφαλής, χωρίς επιπλοκές και με καλά κλινικά αποτελέσματα.

Ο Δρ. Δημοσθένης Κατρίτσος MD, PhD, FRCP, είναι Επίτιμος Διευθυντής Καρδιολογίας, St. Thomas Hospital, London, UK, Διευθυντής Α' Καρδιολογικής Κλινικής Ευρωκλινικής Αθηνών



ΟΡΙΖΩΝ
Ασφαλιστική

Υψηλή κεφαλαιακή επάρκεια

Σταθερή πορεία καταγράφει η Ορίζων Ασφαλιστική το 2012, σε μια περίοδο που ο ασφαλιστικός κλάδος γνώρισε σημαντική μείωση της παραγωγής κατά 10,5%. Ειδικότερα, η εταιρεία σημείωσε, σταθεροποίηση των προ φόρων κερδών στο 1 εκ. ευρώ, όπως και πέρυσι, σταθεροποίηση της παραγωγής ασφαλιστρών στα 7,16 εκ. ευρώ, έναντι 7,2 εκ. ευρώ την προηγούμενη χρήση, καθαρή Θέση στα 25,47 εκ. ευρώ, ενώ το σύνολο ενεργητικού ανήλθε στα 36,03 εκ. ευρώ. Σημείωσε ακόμη μικρή μείωση των ασφαλιστικών προβλέψεων κατά 7,87% στα 7,95 εκ. ευρώ, έναντι 8,63 εκ. ευρώ της προηγούμενης χρήσης. Το Combined loss ratio των ασφαλίσεων κατά ζημιών διαμορφώθηκε στο 37,67% και του Κλάδου Αστικής Ευθύνης Αυτοκινήτων στο 52,80%. Επίσης υψηλούς δείκτες ρευστότητας και σημαντικά ελεύθερα αποθεματικά, ενώ το χρηματοοικονομικό χαρτοφυλάκιο στο τομέα των επενδύσεων υπερκαλύπτει τις απαιτήσεις του Solvency II, με διάρθρωση που αποτελείται από υπερεθνικά ομόλογα πιστοληπτικής αξιολόγησης AAA και διασφαλισμένη προθεσμία κατάθεση στην Αγγλία σε ποσοστό 54,17%, ομολογίες πολυεθνικών επιχειρήσεων με έδρες στην Ευρώπη και την Αμερική σε ποσοστό 24,5% με πιστοληπτική αξιολόγηση από A+ έως AA+, καθώς και μετοχές εσωτερικού-εξωτερικού σε ποσοστό 20%. Επιπρόσθετα η εταιρεία γνωστοποίησε ότι δεν υπάρχουν καταθέσεις ή επενδύσεις της εταιρείας στη Κύπρο και ότι για το 2013 στοχεύει σε αύξηση της παραγωγής κατά 35% και επίτευξη πρό φόρων κερδών τουλάχιστον στα επίπεδα του 2012.

Οι σημαντικές αλλαγές τις οποίες σηματοδοτεί η οδηγία Solvency II για την ελληνική ασφαλιστική αγορά οδήγησε εν τω μεταξύ την Ορίζων Ασφαλιστική σε σημαντικές επενδύσεις σε νέες μηχανογραφικές εφαρμογές, IT συστήματα και συνε-



“ Το 2012 η εταιρεία σημείωσε, σταθεροποίηση των προ φόρων κερδών στο 1 εκ. ευρώ, όπως και πέρυσι, σταθεροποίηση της παραγωγής ασφαλιστρών στα 7,16 εκ. ευρώ, έναντι 7,2 εκ. ευρώ την προηγούμενη χρήση, καθαρή Θέση στα 25,47 εκ. ευρώ, ενώ το σύνολο ενεργητικού ανήλθε στα 36,03 εκ. ευρώ.

ργασίες οι οποίες τίθενται σε εφαρμογή. Ήδη τέθηκε σε πλήρη λειτουργία η νέα μηχανογραφική εφαρμογή IRP της εταιρείας INFOPAD, ένα άρτιο, πλήρες και σύγχρονο μηχανογραφικό πρόγραμμα το οποίο

θα δώσει στην εταιρεία ταχύτητα και αξιοπιστία στην λήψη και επεξεργασία των δεδομένων της, ενώ από 1ης Ιουνίου θα τεθεί σταδιακά σε λειτουργία η νέα ηλεκτρονική εφαρμογή BRP Inforpad (το επωνομαζόμενο Portal agent print) το οποίο προσφέρει στους συνεργάτες πολλές διευκολύνσεις, μεταξύ των οποίων ενημέρωση για το χαρτοφυλάκιο τους, εκτύπωση ασφαλιστηρίων συμβολαίων από το γραφείο τους, άμεσης κατάθεσης των ασφαλιστρών, real-time επικοινωνία με την εταιρεία, πλήρη ενημέρωση για την εξέλιξη των ζημιών του πελατολόγιου τους και άλλα πολλά. Επιπλέον, η εταιρεία εισήγαγε στις διαδικασίες λειτουργίας της, την οδηγία της Τράπεζας της Ελλάδος για την ηλεκτρονική αρχειοθέτηση και ψηφιοποίηση των εγγράφων ζημιών του κλάδου Αυτοκινήτου, και τοποθέτησε την ηλεκτρονική εφαρμογή 'Pargyos' της εταιρείας Modus.

Τέλος, από 01.05.2013 η ΟΡΙΖΩΝ προχώρησε σε συνεργασία με την MONDIAL ASSISTANCE η οποία παρέχει τις υπηρεσίες της φροντίδας ατυχήματος και οδικής βοήθειας στους ασφαλιζόμενους της.

#8 λόγος για να λες «καλημέρα»: Όταν εσύ δημιουργείς τις καλές ειδήσεις για τη ζωή σου



bonjour
PRIMARY

Πρόγραμμα Πρωτοβάθμιας Περίθαλψης

- / Διαγνωστικές Εξετάσεις έως €1.500 ετησίως / Χωρίς όριο ηλικίας
- / Συμβεβλημένο δίκτυο ιατρών, φυσικοθεραπευτών, οδοντιάτρων
- / Δωρεάν Check Up ετησίως / Με μόλις €9 το μήνα



Γνωμάτευση Νομικών της Θεσσαλονίκης:

Νομοθετικό κενό στις Ασφαλίσεις Αυτοκινήτων! Ποιοί και πώς εκμεταλλεύονται την...τρύπα!

Νομοθετικό κενό στις Ασφαλίσεις Αυτοκινήτων, που κάποιοι το εκμεταλλεύονται, διαπιστώνει η Ιντερσαλόνικα, σημειώνοντας ότι με την από 10/5/2013 έγγραφη γνωμάτευση του

έμπειρου και εξειδικευμένου Νομικού της Θεσσαλονίκης κ. Σωτηρίου Λευκαρίτη, επικεφαλής πολυαριθμής ομάδος Νομικών Συνεργατών της Ιντερσαλόνικα, αναφέρονται τα εξής αποκαλυπτικά:

«Σύμφωνα με το άρθρο 11α, παρ.2 του Π.Δ. 237/1980, όπως το άρθρο αυτό προστέθηκε με το άρθρο 9 του Ν.3557/2007, ο λήπτης της ασφάλισης ή ο ασφαλισμένος μπορούν να καταγγέλλουν την ασφαλιστική σύμβαση οποτεδήποτε, με γραπτή δήλωση, η οποία επιδίδεται στον ασφαλιστή ή σε εξουσιοδοτημένο από αυτόν διαμεσολαβητή, επί αποδείξει.

Τα αποτελέσματα της καταγγελίας επέρχονται μετά την πάροδο τριάντα (30) ημερών από την περιέλευση επίδοσης αυτής στον ασφαλιστή».

Επομένως και αφού τα αποτελέσματα της καταγγελίας επέρχονται τριάντα (30) ημέρες από την «καταγγελία» της ασφαλιστικής σύμβασης, δεν πρόκειται στην ουσία για πράξη περί καταγγελίας, αλλά περί αναγγελίας καταγγελίας πριν από τριάντα (30) ημέρες, αφού και δια των ιδίων διατάξεων του νόμου, ο λήπτης ή ο ασφαλιζόμενος θεωρούνται και είναι ασφαλισμένοι για τις τριάντα ημέρες μετά την «καταγγελία», άρα ευθύνεται ο ασφαλιστής για κάθε ζημία που θα προξενήσει ο ασφαλιζόμενος και ο οποίος υποχρεούται στην καταβολή των αντίστοιχων ασφαλιστρών των τριάντα ημερών, αλλά δεν γνωρίζει πώς και γιατί τα οφείλει!

Αυτά δεν διευκρινίζονται από τις διατάξεις του νόμου και έτσι κάθε πονηρός (ποιός δεν είναι;) εκμεταλλεύεται την «τρύπα» και κερδίζει σε βάρος της πολλαπλά ζημιούμενης ασφαλιστικής εταιρίας, που είναι παγιδευμένη από τον νόμο.

Επειδή όμως - και αδιαφόρως της συμφωνίας ασφαλιστή και ασφαλιζομένου για την ακύρωση της ασφαλιστικής σύμβασης - έναντι του τρίτου παθόντα, τα αποτελέσματα της ακύρωσης «ισχύουν μετά από δεκαέξι (16) ημέρες από την γνωστοποίηση στο Κέντρο Πληροφοριών από τον ασφαλιστή» - άλλη «τρύπα» εδώ - συνάγεται ότι μεσολαβεί ένα συνολικό χρονικό διάστημα σαράντα έξι (46) ημερών, κατά το οποίο συμβαίνουν πολλές παρεξηγήσεις και γίνονται απίστευτες εκμεταλλεύσεις σε βάρος πάντα του υπόχρεου ασφαλιστή για καταβολή αποζημίωσης, ενώ ακόμη και οι έντιμοι διαμεσολαβητές, δύσκολα μπορούν να εισπράξουν ασφαλιστρά 46 ημερών για ασφάλιση, που υποτίθεται ότι ακυρώθηκε και δεν καλύφθηκε στο μεταξύ από άλλη εταιρία. Τα ίδια ισχύουν και στις περιπτώσεις υποχρεωτικής ανανεώσεως της ασφάλισης οχημάτων, αδιαφόρως θελήσεως ή μη του διαμεσολαβούντος προσώπου, όταν δεν έχει

έγγραφη δήλωση του ασφαλιζομένου ή του λήπτη της ασφάλισης.

Τα σοβαρά προβλήματα αυτά ίσως επιλυθούν με τη σχεδιαζόμενη ρύθμιση καταβολής των ασφαλιστρών και μη ανανεώσεως, αν δεν προκαταβληθούν τα ασφαλιστρά, που αποδίδεται δια του Τύπου στις προθέσεις της Τράπεζας της Ελλάδος. Μέχρι τότε όμως, η κάθε ασφαλιστική επιχείρηση οφείλει να λάβει τα μέτρα της με ειδικά έντυπα και υπογραφές του ασφαλιζομένου για την προστασία της ίδιας, των συνεργατών της και κυρίως των ασφαλιζομένων της, με κατάλληλη ενημέρωσή τους για τις διατάξεις του νόμου με τις... «λακκούβες»!

Προσοχή: Αυξάνονται τα κρούσματα ασφαλιστικής απάτης

Στα Κεντρικά Γραφεία της INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ, που ασφαλίζει και τον μεγαλύτερο αριθμό οχημάτων σε όλη την χώρα (πάνω από 700.000), είναι φυσικό και επόμενο να καταφθάνουν συνεχώς νέα κρούσματα ασφαλιστικής απάτης και κυρίως απόπειρας αυτής από...αυτόχειρες! Η Διοίκηση της Εταιρίας, με ιδιαίτερο έγγραφό της, συγχαίρει τους άγρυνους φύλακες Διευθυντές και Υπευθύνους

νους, του πυκνού δικτύου Υποκαταστημάτων της σε όλη την χώρα και εφιστά την προσοχή όλων, με αποκάλυψη των μεθόδων απάτης, πέραν των συνήθων εικονικών και παραφουσκωμένων, που εντοπίζει κατά περιοχές και δράστες, για την ενημέρωση και προστασία των ανύποπτων θυμάτων, πρώτοι των οποίων είναι οι εύπιστοι και ανύποπτοι ασφαλιζόμενοι.

Μέχρι στιγμής έχουν εντοπισθεί οι πρωταίτιοι δράστες, που προέρχονται συνήθως από μεγαλόσχημους γυρολόγους της αγοράς, εθισμένοι και αδίστακτοι στην πλαστογραφία και έκδοση ψευδών «βεβαιώσεων ασφάλισης» για είσπραξη «σκοτωμένων» ασφαλιστρών και χωρίς να τους ασφαλίζουν πουθενά! Και αλίμονο στο καταχρεωμένο «Επικουρικό Κεφάλαιο» και στα ανύποπτα θύματα, ενώ οι συλλήψεις δραστών έγιναν πλέον καθημερινό φαινόμενο, με πρόσφατη του Τρικαλινού «Ασφα-λποτή» που έχει μέγα βάθος και συνέχεια.

Δεύτερη και πολύ παλαιά «τεχνική» απάτης είναι τα πλαστά «σήματα ασφάλισης», που τα χρησιμοποιούν «εμπειροτέχνες» της απάτης κρυβόμενοι πίσω από μεγάλα δίκτυα καταχρεωμένων «Επι-χει-ρι-σ-τ-ών».

Τα σοβαρά προβλήματα αυτά ίσως επιλυθούν με τη σχεδιαζόμενη ρύθμιση καταβολής των ασφαλιστρών και μη ανανεώσεως, αν δεν προκαταβληθούν τα ασφάλιστρα, που αποδίδεται δια του Τύπου στις προθέσεις της Τράπεζας της Ελλάδος

ρηματιών» και όχι Επαγγελματιών.

Και εδώ τα θύματα είναι στον αέρα και ανασφάλιστοι, με χειρόγραφα πλαστά «σήματα» στα χέρια τους!

Όταν διαπιστώνουν την απάτη, είναι πλέον πολύ αργά! Παρόμοια περίπτωση «έσκασε» ήδη στα Γρεβενά, ενώ το ίδιο φαινόμενο είχε περιορισθεί μόνον σε ελάχιστες περιπτώσεις «ανίδεων» για τις συνέπειες.

Τρίτη και αδίστακτη μορφή απάτης είναι η συμπαίγνια πολλών ενόχων, δια προσπάθειας εξαπάτησης των Πραγματογνωμόνων, με μεταφορά των πινακίδων κυκλοφορίας σε άλλα, όμοιου τύπου και χρώματος οχήματα, που διατίθενται, ειδικά για τον σκοπό αυτό, σε συνεργεία επισκευής, με κατά παραγγελία «βλάβες» και «ζημιές» επ' αυτών, ανάλογα με την...περίπτωση!

Ανεξάντλητο το δαιμόνιο του Έλληνα και αλίμονο στις επιχειρήσεις εκείνες που

δεν έχουν παρόντες και παντού φύλακες-προστάτες, που αυτοί είναι πρώτα οι έντιμοι επαγγελματίες Συνεργάτες και οι Υπεύθυνοι τοπικών Γραφείων, για τους απευθείας τοπικούς ελέγχους. Κάποτε θα κατανοηθεί ότι στην Ελλάδα οι απευθείας ηλεκτρονικές «φθηνές» πωλήσεις τελικά κοστίζουν πολύ περισσότερο από τα τοπικά Γραφεία και τους κατά τόπους επαγγελματίες Συνεργάτες!

Δεν έχει δικά της πτητικά μέσα, αλλά τα μισθώνει από άλλους που έχουν!

Με το από 13/5/13 έγγραφό της, η αρμόδια Υπηρεσία Πολιτικής Αεροπορίας (ΥΠΑ) γνωστοποιεί στην Αεροπορική Εταιρία «AIR INTERSALONIKA», θυγατρική του Ομίλου Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων INTERSALONIKA, σχετικά με κάποια γνωστή και πολυπροβαλλόμενη, ξένων συμφερόντων, Ασφαλιστική Εταιρία, που δηλώνει ότι δήθεν πραγματοποιεί «Αεροδιακομιδές» και ότι δήθεν έχει «δικά της πτητικά μέσα», τα εξής: «Κατόπιν έρευνάς μας διαπιστώσαμε ότι η ασφαλιστική εταιρία (τάδε) ναυλώνει αεροσκάφη... και δεν έχει εγγεγραμμένα στο όνομά της και κατά πλήρη κυριό-

τητα αεροσκάφη...».

Η Ελληνική και μάλιστα Μακεδονική INTERSALONIKA, μέσω της από τον νόμο επιτρεπτής και υποχρεωτικά επιβεβλημένης θυγατρικής της Αεροπορικής Εταιρίας, είναι η μοναδική που διαθέτει δύο ελικόπτερα και ένα αεροπλάνο για την νόμιμη εκτέλεση αεροδιακομιδών, χωρίς να αναζητά ξένα προς μίσθωσή τους (όταν, αν και εφόσον βέβαια υπάρχουν διαθέσιμα στην Ελλάδα για την σωτηρία υ917 Ελλήνων σε κίνδυνο ζωής τους), πέραν του ιδόκπου στόλου Ασθενοφόρων οχημάτων, που πρόσφατα αύξησε δι' αγοράς δύο νέων από την Ευρωκλινική Αθηνών.

Και αφού έχει τα πτητικά μέσα, ο Όμιλος INTERSALONIKA στην Ελλάδα, «δεν μπορεί να υστερεί» η όποια «μεγάλη και σίγουρη», που την αντιγράφει και δηλώνει δημοσίως και επισήμως ότι έχει και αυτή «δύο ελικόπτερα και ένα αεροπλάνο»! Μήπως θα δει τις ιστοσελίδες της και τις δημοσιεύσεις της ο... νόμος; Και μήπως μας φταίνουν τάχα οι Δανειστές και τα Μνημόνια ή τα μέτρα επί μέτρων; Στο «Ελλάντα», είσαι ότι δηλώνεις!

Φαντάζεστε την υποθετική περίπτωση να τολμούσε να διαπράξει όλα τα παραπάνω η όποια ελληνική επιχείρηση στην Ελλάδα ή στο εξωτερικό; Θα την είχαν κρεμάσει ανάποδα οι «νόμοι και τα καθήκοντα», ενώ θα το διαλαλούσαν διεθνώς τα μεγάφωνα για τους «τεμπέληδες και άχρηστους» Έλληνες! Ο ελληνοφωτισμένος Λατίνος Κικέρων, που έζησε και στην Θεσσαλονίκη και έχουμε λόγους να τον επικαλούμαστε σήμερα, τα διαπίστωσε από τότε αυτά και διδάξε στους Ιμπεράτορες Λατίνους την από τότε αποκρυβόμενη αλήθεια τού «να είσαι (αυτός που είσαι) και όχι να φαίνεσαι (αυτός που δεν είσαι)».

Δείτε τα στους επόμενους «καθρέπτες».

ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ
4^η ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΗ ΥΠΕΥΘΥΝΟΤΗΤΑ ΤΕΡΕΦΕΡΕΙΑΣ
ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ
ΓΕΝΙΚΟ ΝΟΤΟΚΟΜΕΙΟ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ
"Ι Π Π Ο Κ Σ Α Τ Ε Ι Ο"
Αρ. Μητρώου: 48.588 47 (Θεσσαλονίκη)
☎ (2310) 892.216, Fax (2310) 89 22 61
Θεσσαλονίκη, 13 Μαΐου 2013

ΑΠΟΦΑΣΗ ΔΙΟΙΚΗΤΗ με αριθμ. 4.1.2...

ΕΧΟΝΤΑΣ ΥΠΟΨΗ:

1. ...
2. ...
3. ...
4. ...
5. ...

6. Τις παρακάτω προσφορές των εταιριών (εξάμηνης περιόδου):

ΕΤΑΙΡΙΑ	ΚΗΙ 4705
ALLIANZ	316,46
ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ	559,50*
INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ	280,00
ΥΑΡΟΓΕΙΟΣ	356,00

*Ετήσια οδικά ασφάλιστρα όπως αναφέρονται στην προσφορά της εταιρίας.

7. Το γεγονός ότι στην προσφορά της η εταιρία Εθνική Ασφαλιστική αναφέρει ότι δεν παρέχεται δυνατότητα εξάμηνης διάρκειας του συμβολαίου και ότι δεν παρέχεται κάλυψη οδικής βοήθειας καθώς το μεταβόλιο είναι μεγαλύτερο των 2,7 μέτρων.

8. Το γεγονός ότι μειωτέρα εταιρία αναδεικνύεται η InterSalonika με τιμή 280 €.

9. Το γεγονός ότι εν λόγω δαπάνη εντάσσεται στον Κ.Α.Ε. 280 €.

Προσβάλλομαι 0892-01 ο οποίος έχει την αντίστοιχη πίστωση.

Αποφασίζουμε:

Την έγκριση υπογραφής εξαμηνιαίου ασφαλιστηρίου συμβολαίου με τη εταιρία INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ - Ανώνυμη Εταιρία Γενικών Ασφαλίσεων για ασφαλιστική κάλυψη που να περιέχει τις υποχρεωτικές ασφαλίσσεις, θραύση υαλοπινάκων και οδική βοήθεια με συνολικό κόστος 280,00 € για το όχημα δικαιοκτησίας του Νοσοκομείου με αριθμό κυκλοφορίας ΚΗΙ 4749. Η ημερομηνία έναρξης της ασφαλιστικής κάλυψης των οχημάτων είναι: 14-05-2013.

Ο ΔΙΟΙΚΗΤΗΣ ΚΑΙ ΠΡΟΕΔΡΟΣ Δ.Σ.
ΤΟΥ ΝΟΤΟΚΟΜΕΙΟΥ
ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΧΡΙΣΤΙΑΝΟΠΟΥΛΟΣ
ΧΕΙΡΟΓΡΑΦΟΣ

Καταρτίστηκε
Διευθυντής Τεχνικής Υπηρεσίας
Διοικητική Διεύθυνση
Εταιρία

βοήθειας; Με ποια άδεια ασκήσεως του κλάδου και τίνος κράτους; Από τις ελληνικές αρχές και σύμφωνα με επίσημα έγγραφα δεν έχει άδεια, μάλλον εξαιτίας μακρών δικαστικών διενέξεων με γνωστό Επιχειρηματία της Θεσσαλονίκης.

Και τέλος ένας τρίτος, εκθαμβωτικός μάλιστα, καθρέπτης της αγοράς φαίνεται να είναι η προσφορά κάλυψης του κλάδου «Οδική Βοήθεια» και από άλλες ασφαλιστικές (και μη) Εταιρίες, που καμία απολύτως (συνεχίζετε το καλό αυτό) δεν διαθέτει αποκλειστικά δικά της μέσα και δεν είναι Αυτόνομη, εκτός της εδώ μειοδότης INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ που κατέχει και την μία και μοναδική στην Ελλάδα άδεια ως «Αυτόνομη Πα-νελλαδική

Επιχείρηση»!! Θεωρούνται όμως και λανσάρονται όλες ως ίδιες και ίσες, ακριβότερες μάλι-

στα μερικές!

Είδατε πόσα δείχνουν οι...καθρέπτες; Φανταστείτε τώρα - όλως υποθετικά και πάλι - να ήταν ακριβώς ανάποδα τα πράγματα στην Ελλάδα και να δραστηριοποιούνταν στην αγορά με «δανεικά και ξένα», όχι δηλαδή δικά της μέσα, η INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ και όλες οι άλλες να ήταν Αυτόνομες, δηλαδή να είχαν δικά τους μέσα, με δικές τους επενδύσεις και τεράστιες δαπάνες υποδομής και εξειδικευμένου προσωπικού! Τί θα συνέβαινε άραγε και πόσα «αετίσια» μάτια, αυτιά και γλώσσες θα αποκτούσαν οι νόμοι και οι φυλακές τους;;; Σίγουρα θα την είχαν κατακρεουργήσει, αφού υπερέχει και «στον λαιμό τους κάθεται»!!

«Τί να κάνουμε, αυτή είναι η Ελλάδα», δήλωσε τέως Πρωθυπουργός. Δεν την άλλαξε, ούτε αυτός, ούτε οι προηγούμενοι και ούτε οι επόμενοι! Θα την αλλάξει, μήπως, η... Τρόικα; Dum spiro spero!! (Όσο ζω, ελπίζω)!

Η αγορά-Καθρέπτης

Είναι σοφή η ρήση: «η αγορά είναι καθρέπτης των πραγμάτων». Από το παρακάτω έγγραφο προκύπτει μέγας ανταγωνισμός «γιγάντων» για την (υποχρεωτική) ασφάλιση «ενός αυτοκινήτου του Δημοσίου», στην Θεσσαλονίκη! «Ω τέμπορα, ω μόρες» θα σκεφθείτε και δικά σας τα συμπεράσματα!

Προκύπτουν όμως και πολλοί άλλοι «καθρέπτες», ένας εκ των οποίων είναι η Εθνική -των Ελλήνων - Ασφαλιστική που δεν παρέχει - λέγει - δυνατότητα εξάμηνης ασφάλισης αλλά μόνον επίσης προς το Ελληνικό Δημόσιο!! Σε ιδιώτες την παρέχει;

Ένας άλλος είναι ότι δεν παρέχει κάλυψη οδικής βοήθειας, επειδή «το μεταξόνιο είναι μεγαλύτερο των 2,7 μέτρων».

Δηλαδή αν ήταν μικρότερο «το μεταξόνιο» θα προσέφερε κάλυψη οδικής



Η Ικανοποίηση
δεν είναι μόνο συναίσθημα.
Είναι πράξεις.

Για άλλη μια χρονιά διατηρήσαμε σε υψηλά επίπεδα τον δείκτη ικανοποίησης των πελατών μας

Μέσα στο 2012:

- Αποζημιώσαμε το **98,8%** των περιστατικών ζωής, ατυχημάτων και ιατρικών περιπτώσεων που υποβλήθηκαν
- Ικανοποιήσαμε το **93%** των αποζημιώσεων ζωής μέσα σε 10 ημέρες από την υποβολή των δικαιολογητικών
- Πληρώσαμε **€25,8 εκατ.** σε αποζημιώσεις ζωής και υγείας
- Πληρώσαμε **€21,1 εκατ.** σε αποζημιώσεις αυτοκινήτων, πυρός και λοιπών κλάδων
- Δημιουργήσαμε καινοτόμα και πρωτοποριακά προϊόντα
- Εφαρμόσαμε διεθνείς πρακτικές στην οργάνωση του Ομίλου σε **συνεργασία με κορυφαίους διεθνείς συμβούλους**
- Επιτελέσαμε σημαντικό έργο με το πρόγραμμα Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης «Ανταπόδοση Ζωής» σε συνεργασία με το Μν Κερδοσκοπικό Σωματείο Δεσμός
- Συνεχίσαμε τη **συνεργασία μας** με τους κορυφαίους αντασφαλιστές διεθνούς κύρους
- Συμπληρώσαμε **57 χρόνια** στην ελληνική ασφαλιστική αγορά



International Life Για καλύτερη ζωή
Ασφάλειες Ζωής και Περιουσίας

Λ. Κηφισίας 7 & Νεαπόλεως 2, 151 23 Μαρούσι
Τηλ: 210 8119000 • Fax: 210 8119109 • e-mail: inlife@inlife.gr • www.inlife.gr

REVISE



ΝΑΙ
ΝΟΜΙΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ

Λύστε τις διαφορές σας με την βοήθεια «μεσολαβητή»

Τα θετικά της μεσολάβησης, τονίζει η ARAG, σημειώνοντας ότι πρόκειται για μια ιδιαίτερα γρήγορη και εύκολη μορφή επίλυσης διαφορών που προσφέρει η ασφάλιση Νομικής Προστασίας ARAG στη Γερμανία και έχει σκοπό όχι μόνο την εξοικονόμηση χρόνου, αλλά και τη διάσωση των νεύρων μας.

Ειδικότερα, όπως τονίζεται, πάνω από 10.000 υποθέσεις λύθηκαν εξώδικα το 2012, με αφορμή μάλιστα τη θέσπιση σχετικού νομικού πλαισίου στη Γερμανία τον περασμένο Ιούλιο, που επιτρέπει την μεσολάβηση για την επίλυση διαφορών.

Η καινοτομία αυτή δίνει πλέον την ευκαιρία σε πολίτες να επιλύουν τις καθημερινές τους διαφορές ή αντιπαραθέσεις χωρίς αναγκαστικά την παρέμβαση δικηγόρου, αλλά με τη παρέμβαση ενός «μεσολαβητή».

Η ARAG, η εξειδικευμένη ασφαλιστική εταιρία Νομικής Προστασίας, είναι η πρώτη εταιρία στην ασφαλιστική αγορά που ασχολείται σοβαρά με το θέμα αυτό από το 2008 και αποτέλεσε κυρίαρχο χορηγό του πρώτου διεθνούς συνεδρίου που διεξήχθη τον περασμένο Νοέμβριο στο Ludwigsburg της Γερμανίας με πάνω από 1000 συμμετέχοντες.

Υποστηρίζοντας τη σπουδαιότητα του θεσμικού αυτού πλαισίου, η ARAG έχει εξειδικεύσει επιλεκτικά το προσωπικό της με προγράμματα επιμόρφωσης και πιστοποίησης ενός έτους για την παροχή υψηλότερης ποιότητας υπηρεσιών στον τομέα της μεσολάβησης.

Οι συγκεκριμένοι υπάλληλοι είναι σε θέση να επιλύσουν σύντομα, απλά και προπάντων εξώδικα, υποθέσεις των ασφαλισμένων. Σαφέστατα, η πρώτη επιλογή των ασφαλισμένων της ARAG Νομικής Προστασίας, είναι να επικοινωνήσουν με την εταιρία, εξηγώντας τον προβληματισμό τους και ζητώντας συμβουλές και τρόπους αντιμετώπισης.

Ελάχιστοι είναι αυτοί που επιθυμούν οπωσδήποτε την παρέμβαση δικηγόρου, άσκηση αγωγής κατά τρίτου κλπ. Αυτό που αναζητά ο ασφαλισμένος, είναι η γρήγορη μεσολάβηση ενός εξειδικευμένου ατόμου, σε θέματα που δεν μπορεί ο ίδιος να επιλύσει. Και εδώ ακριβώς επεμβαίνουν οι «μεσολαβητές» της ARAG, αρχικά ακούγοντας προσεκτικά τον προβληματισμό του ασφαλισμένου, έπειτα συζητώντας για τις επιθυμίες του, συμβουλευοντάς τον για την διαδικασία που θα πρέπει να ακολουθηθεί και τέλος με-



Πάνω από 10.000 υποθέσεις λύθηκαν εξώδικα το 2012, με αφορμή μάλιστα τη θέσπιση σχετικού νομικού πλαισίου στη Γερμανία τον περασμένο Ιούλιο, που επιτρέπει την μεσολάβηση για την επίλυση διαφορών



σολαβώντας οι ίδιοι για την επίτευξη του επιθυμητού στόχου. Το ποσοστό επιτυχίας, εξαρτώμενο βέβαια και από τη φύση της υπόθεσης, είναι αξιοσέβαστο.

Το πρόβλημα επιλύεται μόνιμα στις δύο από τις τρεις υποθέσεις και οι ασφαλισμένοι εκπλησσονται για το πόσο αποτελεσματική μπορεί να είναι η μεσολάβηση. Ωστόσο η ARAG τονίζει, πως η παροχή υψηλής ποιότητας υπηρεσιών αφορά τόσο τους υπαλλήλους της όσο και τους εξωτερικούς της συνεργάτες.

Με τον νόμο 3898/2010 ενσωματώθηκε στην έννομη τάξη της Ελλάδας η οδηγία 2008/52/EK «για ορισμένα θέματα δι-αμεσολάβησης στις αστικές και εμπορικές υποθέσεις».

Είναι μία νέα διαδικασία που θα εισάγει νέα πράγματα ως εναλλακτική διαδικασία επίλυσης διαφορών. Για περισσότερες παρατηρήσεις θα περιμένουμε την εφαρμογή της στην πράξη.

Αξίζει να σημειωθεί πως η ARAG Ελλάδος παρουσιάζει από το παρελθόν υψηλό ποσοστό εξώδικου διακανονισμού υποθέσεων. Αυτό σημαίνει πως σχεδόν το 55% των υποθέσεων, λύνονται εξωδίκως και χωρίς την παρέμβαση δικηγόρου.

Με σεβασμό στις επιθυμίες των ασφαλισμένων, και ακολουθώντας τις βασικές αρχές της εταιρίας, οι εξειδικευμένοι υπάλληλοι του κλάδου ζημιών έρχονται καθημερινά αντιμέτωποι με τους προβληματισμούς των ασφαλισμένων, αναζητώντας με σαφήνεια και αξιοπιστία επίλυση στο πρόβλημά τους.

Βεβαίως, σε πολλές από τις υποθέσεις, η μέθοδος της δικαστικής οδού είναι αναπόφευκτη. Σε αυτές τις περιπτώσεις, το μεγάλο δίκτυο συνεργαζόμενων δικηγόρων σε όλη την Ελλάδα και το εξωτερικό, υποστηρίζει πλήρως την εταιρία και τις ανάγκες των ασφαλισμένων της, υπογραμμίζει η εταιρία.



Εκδηλώσεις 40 χρόνων με κεντρικό άξονα τον άνθρωπο - ασφαλιστή

Από αριστερά προς τα δεξιά, κ. Αναστάσιος Κασκαρέλης, κ. Παύλος Κασκαρέλης, και κ. Λουκάς Κορομπίλης



Τέσσερις δεκαετίες δημιουργικής πορείας και επιτευγμάτων γιόρτασε με πάνω από 1600 ασφαλιστές της η Υδρόγειος Ασφαλιστική. Ο καθιερωμένος ετήσιος κύκλος των συνεδρίων της εταιρείας για το δίκτυο των συνεργατών της ανά την Ελλάδα, ολοκληρώθηκε έχοντας φέτος εορταστικό χαρακτήρα, στο πλαίσιο της επετείου των 40 χρόνων από την ίδρυσή της.

Γιάννενα, Λάρισα, Πάτρα, Ναύπλιο, Θεσσαλονίκη, Αθήνα και Χανιά αποτέλεσαν τις πόλεις – σταθμούς των εκδηλώσεων της Υδρόγειου, που με το αισιόδοξο κεντρικό μήνυμα «Συνεχίζουμε Δυναμικά» τίμησαν, για άλλη μια φορά, τον άνθρωπο – ασφαλιστή. «Συνεχίζουμε σεμνά και δημιουργικά με ανεξάντλητα αποθέματα εκτίμησης και σεβασμού προς τους συνεργάτες μας»

τόνισε χαρακτηριστικά ο Πρόεδρος της εταιρείας κ. Αναστάσιος Κασκαρέλης, ενώ ο Αντιπρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος κ. Παύλος Κασκαρέλης και ο Γενικός και Οικονομικός Διευθυντής κ. Λουκάς Κορομπίλης παρουσίασαν διεξοδικά τις πρόσφατες δράσεις και τα αποτελέσματα που στοιχειοθετούν την ηγετική παρουσία της εταιρείας στην ασφαλιστική αγορά.

Κατά τη διάρκεια των εκδηλώσεων οι παρευρισκόμενοι είχαν επίσης την ευκαιρία να παρακολουθήσουν ένα συγκινητικό βίντεο με πραγματικές μαρτυρίες ασφαλισμένων και συνεργατών της Υδρόγειου ενώ, στο κλείσιμο των συνεδρίων, πραγματοποιήθηκαν τιμητικές βραβεύσεις – πάνω από 40 στο σύνολο – ασφαλιστών με πολυετή συνεργασία με την εταιρεία.

Prime
INSURANCE

Τηλεοπτική Καμπάνια με αληθινά περιστατικά

Prime Insurance λάνσαρε τη νέα της τηλεοπτική καμπάνια με τίτλο «Αληθινά Περιστατικά Prime Insurance». Πρόκειται για μία νέα δημιουργική πρόταση η οποία εστιάζει στην αξιοπιστία και τη δύναμη της εταιρείας, επικοινωνώντας μέσα από πραγματικά περιστατικά 2 διαφορετικές περιπτώσεις αποζημίωσης προς τους πελάτες της.

Με «πρεσβευτές» της διαφήμισης αληθινούς ασφαλιστικούς συμβούλους και αντίστοιχα αληθινούς πελάτες, η καμπάνια αποτελείται από 2 διαφορετικές τηλεοπτικές δια-

φημίσεις. Η πρώτη διαφήμιση παρουσιάζει την περίπτωση της αποζημίωσης του καταστήματος AB Delicatessen μετά από πυρκαγιά στην Αθήνα, καθώς και την άμεση επανεισφορά του, ενώ η δεύτερη δίνει έμφαση στην αμεσότητα και την εξυπηρέτηση ιδιωτή πελάτη μετά από ατύχημα. Στο πλαίσιο των διαφημίσεων, γίνεται αφήγηση της εκάστοτε ιστορίας απ' τον ασφαλιστικό σύμβουλο, ενώ παράλληλα υπάρχει και η αληθινή «μαρτυρία» του πελάτη ο οποίος εξιστορεί τα γεγονότα και την κατάσταση που βίωσε από τη δική του πλευρά.

Μέσα από τα δύο παραπάνω αντιπροσωπευτικά παραδείγματα, η Prime Insurance, ενδυναμώνει την εικόνα της στην ασφαλιστική αγορά και επιβεβαιώνει το κύρος και τη φερεγγυότητά της.

Με τη φράση «Αποζημιώνουμε την εμπιστοσύνη σας!» βάζει τη δική της σφραγίδα ως μια εύρωστη και σίγουρη ασφαλιστική εταιρεία της οποίας θεμελειώδης αρχή είναι η υποστήριξη και η ανταπόδοση στον πελάτη της, όταν την έχει ανάγκη. Η καμπάνια θα ενισχυθεί με ραδιοφωνικό σποτ αλλά και web banners.



Οι ανάγκες σας, ο κόσμος όλος.

Οι δικές σας ανάγκες σημαίνουν τα πάντα για σας. Γι' αυτό και είναι δική μας προτεραιότητα να τις προστατέψουμε! Στην **Υδρόγειο Ασφαλιστική** φροντίζουμε εδώ και **40 χρόνια** ό,τι σας είναι πιο πολύτιμο. Πάντα δίπλα σας, υπεύθυνα, ανθρώπινα και με συνέπεια. **2.000 ασφαλιστικοί σύμβουλοι** και **500.000 ευχαριστημένοι πελάτες** σε Ελλάδα και Κύπρο, μας έκαναν μία από τις μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρίες.



Ασφαλής Δύναμη

40 Χρόνια



Στη στήριξη των κέντρων στήριξης παιδιού και οικογένειας σε Αθήνα, Θεσσαλονίκη, Αλεξανδρούπολη, Κομοτηνή και Ηράκλειο Κρήτης για το 2013, προχώρησε η ING Ελλάδος στο πλαίσιο του προγράμματος Εταιρικής Υπευθυνότητας «Ζήσε Υπεύθυνα» που σχεδιάζει και υλοποιεί στη χώρα. Αναλυτικότερα, μέσω της αρωγής της, η ING στοχεύει στην ανακούφιση οικογενειών που φροντίζονται από τα Κέντρα Στήριξης Παιδιού & Οικογένειας, που λειτουργούν από τα Παιδικά Χωριά S.O.S., σε Αθήνα, Θεσσαλονίκη, Κομοτηνή, Αλεξανδρούπολη και Ηράκλειο Κρήτης. Η έμπρακτη υποστήριξη της ING έρχεται να καλύψει βασικές ανάγκες σίτισης, ρουχισμού, υπόδησης, οικιακού και σχολικού εξοπλισμού, με τη διάθεση δωροεπιταγών συνολικής αξίας €40.000 από μεγάλη αλυσίδα σουπερ μάρκετ και από εταιρία λιανικής σχολικών ειδών, παιχνιδιών, οικιακού εξοπλισμού, ένδυσης κ.ά.

Η παράδοση των δωροεπιταγών στα Κέντρα Προστασίας Παιδιού & Οικογένειας, πραγματοποιήθηκε σε ειδικές εκδηλώσεις στην κάθε πόλη όπου λειτουργούν τα Κέντρα. Ειδικότερα, στην εκδήλωση παράδοσης στο Κέντρο που λειτουργεί στην Αθήνα, παρευρέθησαν οι κ.κ. Μάνος Χειράκης Γενικός Διευθυντής Marketing, Κατερίνα Μολφέτα, Marketing Communications Manager, Κωνσταντίνος Μελισσοουργός, ING Agency Manager και Ευαγγελία Πιτόγλου-Ζαφείρη, ING Agency Manager, οι οποίοι παρέδωσαν τις δωροεπιταγές στους κ.κ. Αναστάσιο Βρεπτό, Πρόεδρο Παιδικών Χωριών S.O.S και Γεώργιο Πρωτόπαπα, Γενικό Διευθυντή Παιδικών Χωριών S.O.S. Σχολιάζοντας την ενέργεια ο κ. Μάνος Χειράκης, δήλωσε μεταξύ άλλων ότι μέσω του ολοκληρωμένου προγράμματος «Ζήσε Υπεύθυνα», στην ING αγκαλιάζουμε με συνέπεια και ευθύνη τις ανάγκες των Κέντρων Προστασίας Παιδιού & Οικογένειας και τους στηρίζουμε στο πολύτιμο έργο φροντίδας των συνανθρώπων

ΝΑΙ
ΕΙΔΗΣΕΙΣ

www.
Nextdeal.gr

ING 

Στηρίζει το παιδί και την οικογένεια



ΦΩΤΟ Από αριστερά οι κ.κ. Μάνος Χειράκης Γενικός Διευθυντής Marketing ING, Αναστάσιος Βρεπτός, Πρόεδρος Παιδικών Χωριών S.O.S, Ευαγγελία Πιτόγλου-Ζαφείρη, ING Agency Manager, Μενέλαος Τσαούσης, Υπεύθυνος Κέντρου Στήριξης Αθήνας και Κωνσταντίνος Μελισσοουργός, ING Agency Manager.

μας που βρίσκονται σε ανάγκη. Αρωγός και στα τεχνολογικά σχολεία και ιδρύματα. Παράλληλα δώρισε πολυμηνήματα γραφείου σε εκπαιδευτικά και κοινωφελή ιδρύματα που έχουν ανάγκη από τεχνολογικό εξοπλισμό.

Αναλυτικότερα, τα πολυμηνήματα, με λειτουργίες εκτυπωτή, φαξ και φωτοαντιγραφικού, δωρίθηκαν σε σχολεία της Πρωτοβάθμιας και Δευτεροβάθμιας Εκπαίδευσης της Αττικής καθώς και σε κοινωφελή ιδρύματα:

- 6ο Δημοτικό Σχολείο Μεγάρων – 3 πολυμηνήματα
- 7ο Δημοτικό Σχολείο Παλαιού Φαλήρου – 4 πολυμηνήματα
- 20ο Δημοτικό Σχολείο Περιστερίου – 2 πολυμηνήματα
- 21ο Δημοτικό Σχολείο Καλλιθέας – 3 πολυμηνήματα
- 12ο Δημοτικό Σχολείο Καλλιθέας – 3 πολυμηνήματα
- 23ο Δημοτικό Σχολείο Καλλιθέας – 3 πολυμηνήματα
- 7ο Λύκειο Καλλιθέας – 2 πολυμηνήματα
- Ελληνική Εταιρία Προστασίας & Αποκατάστασης Αναπήρων Παιδών (Ε.Λ.Ε.Π.Α.Π.) – 4 πολυμηνήματα

καταστάσεως Αναπήρων Παιδών (Ε.Λ.Ε.Π.Α.Π.) – 4 πολυμηνήματα

- Ασφάλισε Παιδικές χαρές στο Δήμο Αθηναίων
- Τέλος, πάντα στο πλαίσιο του προγράμματος Εταιρικής Υπευθυνότητας, η ING Ελλάδος ανέλαβε την ασφάλιση αστικής ευθύνης σε Παιδικές Χαρές του Δήμου Αθηναίων. Συγκεκριμένα, η εταιρία παρέχει υπηρεσίες δωρεάν ασφάλισης αστικής ευθύνης για το έργο ανακατασκευής Παιδικών Χωρών στην οδό Καλλισιέρη και στη συμβολή των οδών Ραφτοπούλου, Σουλιωτών και Σουλιέ του Δήμου Αθηναίων. Πρόκειται για ένα έργο που αφορά τον ανακατασκευαστικό και την ανακατασκευή πρότυπων χώρων παιχνιδιού στον ιστό της πόλης με τίτλο «ΠΧΑθήνα», και αποτελεί πρωτοβουλία της Αστικής Μη Κερδοσκοπικής Εταιρίας «Παραδείγματος Χάριν». Η ING έχει στόχο μέσω αυτής της πρωτοβουλίας, να υποστηρίξει την προσπάθεια να αποκτήσουν τα παιδιά της Αθήνας πρόσβαση στη ψυχαγωγική απασχόληση, την εξερεύνηση, την ανάπτυξη φαντασίας μέσα από την αναδημιουργία χώρων διασκέδασης και ξεκούρασης σε μία σύγχρονη πόλη.

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.

ΑΤΕ Ασφαλιστική
ΕΤΑΙΡΙΑ ΟΜΙΛΟΥ ΑΤΕBANK
Κονιά σας, ό,τι κι αν τύχει

ΝΑΙ
ΕΙΔΗΣΕΙΣ



Αύξηση 24,5% κερδών το τρίμηνο

Κέρδη 12,2 εκ. ευρώ, μετά από φόρους, σημείωσε η ΑΤΕ Ασφαλιστική, έναντι κερδών, μετά από φόρους, 9,8 εκ. ευρώ της αντίστοιχης περυσινής περιόδου, παρουσιάζοντας αύξηση κατά 24,5%.

Όπως τονίζει η εταιρία, η αύξηση των κερδών σε σχέση με το αντίστοιχο περυσινό α' 3μηνο του 2012 οφείλεται, κυρίως στην μείωση των λειτουργικών δαπανών κατά 19%, ενώ μειωμένες κατά 6,8% ήταν και οι δαπάνες του προσωπικού.

Η συνολική παραγωγή ασφαλιστρών της εταιρείας για το α' 3μηνο του 2013 ανήλθε στο ύψος των €37,2 εκ., έναντι €41,4 εκ. της αντίστοιχης περυσινής περιόδου, μειωμένη κατά 10%. Σημειώνεται ότι η συνολική μείωση των ασφαλιστρών της αγοράς για το ίδιο διάστημα, ανήλθε στο 13,2%.

Η μείωση της παραγωγής οφείλεται κυρίως στον Κλάδο Ζωής και ειδικότερα στα ομαδικά αποταμιευτικά προγράμματα, που λόγω της οικονομικής συγκυρίας υφίστανται μεγάλες πιέσεις, ενώ στον κλάδο αυτοκινήτων και στους λοιπούς κλάδους, η μείωση της παραγωγής ασφαλιστρών δεν ξεπερνά το 3%, με τάσεις σταθεροποίησης.

Το σύνολο των αποζημιώσεων για την αναφερόμενη περίοδο ανήλθε στο ύψος των €26 εκ., έναντι €31,6 εκ. της αντίστοιχης περυσινής περιόδου (-17,6%).

Η καθαρή θέση της εταιρείας, μετά και την ανακεφαλαιοποίηση που έγινε στις 08.03.2013 από το βασικό μέτοχο, την Τράπεζα Πειραιώς, διαμορφώθηκε την 31.3.2013 στο ύψος των €33,5 εκ. Οι εξαιρετικές αυτές επιδόσεις καθώς και η πορεία της εταιρείας κατά το δεύτερο τρίμηνο του έτους παρά το δυ-

σμενές κοινωνικό και οικονομικό περιβάλλον, δημιουργούν τις προϋποθέσεις για την επίτευξη των στόχων που τέθηκαν από τη Διοίκηση για το 2013, τόσο από πλευράς ύψους ασφαλιστρών όσο και από πλευράς αποτελεσμάτων, σημειώνει η εταιρία.

Να σημειωθεί ότι εξειδικευμένο πρόγραμμα ασφάλισης Αστικής Ευθύνης από τη λειτουργία, συντήρηση και εγκατάσταση ανελκυστήρων για τους Συντηρητές / Εγκαταστάτες μέλη της Π.Ο.Β.Ε.Σ.Α. (Πανελλήνια Ομοσπονδία Βιοτεχνών Εγκαταστατών Συντηρητών Ανελκυστήρων) έχουν δημιουργήσει η ΑΤΕ Ασφαλιστική σε συνεργασία με την POLARIS Μεσίτες Ασφαλίσεων. Έως τώρα έχουν ενταχθεί στο πρόγραμμα περισσότεροι από 200 συντηρητές από όλη την Ελλάδα, ασφαλίζοντας τουλάχιστον 60.000 ανελκυστήρες.



Αναπτύσσεται στην σκανδιναβική αγορά

Τον έλεγχο της Forsikring HELP, κυρίαρχο πάροχο ασφαλειών Νομικής Προστασίας στη Νορβηγία, απέκτησε ο όμιλος ARAG. Ειδικότερα η ARAG αύξησε τη συμμετοχή της από 13.05.13 στη HELP Forsikring, από 44,8 %, σε περισσότερο από το 90 % και φιλοδοξεί να γίνει ο μοναδικός μέτοχος στο τέλος του 2013. Με αυτή τη κίνηση η οικογενειακή ασφαλιστική εταιρία ανοίγει τώρα το δρόμο για περαιτέρω ανάπτυξη στη σκανδιναβική αγορά.

Μια πραγματικά πρωτοποριακή ασφαλιστική εταιρία Νομικής Προστασίας στη Βόρεια Ευρώπη, η HELP, εντυπωσιάζει με

το επιχειρηματικό πνεύμα, τη βιώσιμη ανάπτυξη και την εξαιρετικά δραστήρια ομάδα της, τονίζει ο Δρ Paul-Otto Fabbender, πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της ARAG SE. Γνωρίζουμε τις μεγάλες δυνατότητες που προσφέρονται από τις σκανδιναβικές αγορές και θέλουμε να τις αξιοποιήσουμε με το ισχυρό και διεθνές brand της ARAG. Η HELP ανοίγει την πόρτα σε αυτή την ελκυστική περιοχή για την ομάδα μας. Η κίνηση αυτή είναι απολύτως σύμφωνη με την επιτυχημένη στρατηγική διεθνοποίησης της ARAG SE, σημειώνει ο Δρ Paul-Otto Fabbender.

Στο δυναμικό της ο Andrew Coleman και ο Paul Hutchison

Ένας, ιδιαίτερος έμπειρος και καταξιωμένος underwriter της αγοράς του Λονδίνου στα lines D&O, Crime και Financial Institutions, ο Andrew Coleman, εντάχθηκε από τα τέλη Μαΐου στο δυναμικό της Matrix Insurance & Reinsurance Brokers.

Με 25ετή θητεία στο underwriting, ο Andrew Coleman, υπήρξε επί 15 περίπου χρόνια υψηλόβαθμο στέλεχος της Marsh (Divisional Director, Marsh FINPRO London και Vice President Marsh Global Broking FINPRO New York), καθώς και Vice President της Guy Carpenter και Underwriter στην Navigators Underwriting Agency, ενώ το τελευταίο διάστημα εργάστηκε μεταξύ άλλων για την δημιουργία και αναβάθμιση καλύψεων όπως το ασφαλιστήριο M&A (Mergers & Acquisitions) και την κάλυψη Cyber Liability στο πλαίσιο των Specialty Lines της Aviva.

Ο Paul Hutchison, που επίσης ξεκίνησε πρόσφατα τη συνεργασία του με την MATRIX, είναι ένα έμπειρο στέλεχος, με 12ετή εμπειρία σε όλους τους κλάδους, υψηλή εξειδίκευση στα Professional Lines και άριστη γνώση καλύψεων, όπως αυ-

τές της Αστικής Ευθύνης, των Ελαττωματικών Προϊόντων, των Εργατικών Αποζημιώσεων, των Αθλητικών Κινδύνων, των Warranties και άλλων εξειδικευμένων κινδύνων. Ο Paul Hutchison είναι άριστος γνώστης των αγορών της Αυστραλίας, της Νέας Ζηλανδίας, του Ηνωμένου Βασιλείου και της Ασίας.

Έχει εργαστεί στην Alexander Forbes/Lockton ως επικεφαλής του Miscellaneous International PI team, δημιούργησε το Maritime Security χαρτοφυλάκιο στην Price Forbes, ενώ το τελευταίο διάστημα είχε καθήκοντα Divisional Director του Τομέα Επαγγελματικών και Οικονομικών Υπηρεσιών στην BMS. Η συμμετοχή στελεχών με τη βαθιά γνώση και τη σφαιρική αντίληψη του Paul Hutchison και του Andrew Coleman στο team της Matrix και με έδρα το γραφείο του Λονδίνου, υποδηλώνει την πρόθεση της εταιρείας να εξελιχθεί σε έναν σημαντικό παίκτη στις διεθνείς αγορές και με εξειδίκευση στα Specialty Lines, τόνισε μεταξύ άλλων ο κ. Δημήτρης Τσομετζόγλου, CEO της Matrix Insurance & Reinsurance Brokers SA.

GLASSDRIVE®
Οι δικοί σας ειδικοί στα κρύσταλλα αυτοκινήτων



ριοχής της Λειβαδιάς, υπηρεσίες τοποθέτησης αντι-ηλιακών μεμβρανών για κάθε τύπο αυτοκινήτου, καθώς και καθαρισμό/ξεθάμπωμα φαναριών. Το δίκτυο της GLASSDRIVE πλέον αποτελείται από 31 σταθμούς, 15 κινητές μονάδες και 80 συνεργάτες σε όλη την επικράτεια αποτελώντας το μεγαλύτερο δίκτυο σταθμών επισκευής και αντικατάστασης κρυστάλλων αυτοκινήτου.

Νέος σταθμός στη Λειβαδιά

Ένα νέο μέλος προστέθηκε στην «οικογένεια» της Saint-Gobain Autover Hellas. Βρίσκεται στην Λειβαδιά Βοιωτίας και πρόκειται για τον κ. Αλέκο Τσαμάτη, ο οποίος εμπιστεύτηκε την Glassdrive για την εξυπηρέτηση των πελατών του στην ευρύτερη περιοχή. Ο κ. Αλέκος Τσαμάτης, ο οποίος δραστηριοποιείται για πολλά χρόνια στο χώρο του αυτοκινήτου, διατηρεί σταθμό επισκευής και αντικατάστασης κρυστάλλων αυτοκινήτου Glassdrive σε κεντρικό σημείο της πόλης. Επιπλέον της επισκευής και αντικατάστασης κρυστάλλων αυτοκινήτου, ο κος Τσαμάτης, παρέχει, στους πελάτες της ευρύτερης περιοχής της Λειβαδιάς, υπηρεσίες τοποθέτησης αντι-ηλιακών μεμβρανών για κάθε τύπο αυτοκινήτου, καθώς και καθαρισμό/ξεθάμπωμα φαναριών. Το δίκτυο της GLASSDRIVE πλέον αποτελείται από 31 σταθμούς, 15 κινητές μονάδες και 80 συνεργάτες σε όλη την επικράτεια αποτελώντας το μεγαλύτερο δίκτυο σταθμών επισκευής και αντικατάστασης κρυστάλλων αυτοκινήτου.

INTERAMERICAN
PART OF ACHMEA

Συνεχίζει την
εκστρατεία
αλληλεγγύης



Η Interamerican συνεχίζει και φέτος την εκστρατεία αλληλεγγύης για άστεγους και άπορους, που ξεκίνησε πέρυσι με σπονδυλωτές ενέργειες υποστήριξης, κυρίως, του Κέντρου Υποδοχής Αστέγων του Δήμου Αθηναίων (ΚΥΑ-ΔΑ). Πρόσφατα, η Interamerican συνδράμε οικονομικά το ΚΥΑΔΑ, από κοινού με την Πανελλήνια Ομοσπονδία Ιδιοκτητών Ακινήτων (ΠΟΜΙΔΑ), με την κατάθεση ποσού που αντιστοιχεί στα ακίνητα των μελών της ΠΟΜΙΔΑ που έχει ασφαλίσει ομαδικά η εταιρεία.

➤ **Η ΑΧΑ Ασφαλιστική, στοχεύοντας στην παροχή αναβαθμισμένων υπηρεσιών και στη διασφάλιση υψηλού επιπέδου εξυπηρέτησης των Ασφαλισμένων της, προχώρησε σε συμφωνία συνεργασίας με τις κλινικές ΒΙΟΚΛΙΝΙΚΗ Αθηνών, ΒΙΟΚΛΙΝΙΚΗ Πειραιά και ΒΙΟΚΛΙΝΙΚΗ Θεσσαλονίκης.**

➤ **Επένδυση στην Εκπαίδευση και την ανάπτυξη των συνεργατών της, περιλαμβάνει το πλάνο πωλήσεων της International Life για το 2013.**

Η ΑΙΓΑΙΟΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
επιθυμεί να προσλάβει
υπεύθυνο/η στο Τμήμα
Εκδόσεων Γενικών Ασφαλειών
για ασφάλειες Πλοίων και Πυρός.
Παρακαλούμε αποστείλατε
βιογραφικό στη διεύθυνση
hr@aigaion.gr

AIG



Ηλεκτρονική εκπαίδευση με e-learning

Στην ηλεκτρονική εκπαίδευση του δικτύου των συνεργατών της επενδύει η AIG στην Ελλάδα, μέσα από την πλατφόρμα ηλεκτρονικής εκπαίδευσης (e-learning) που ήδη παρουσίασε. Το πρόγραμμα e-learning, όπως υπογραμμίζει η εταιρεία, συμπληρώνει την επιτυχημένη πορεία των εκπαιδευτικών προγραμμάτων της AIG, που μετρούν ήδη δέκα χρόνια. Μέσω του e-learning η AIG διαθέτει μία σειρά διαδραστικών εκπαιδευτικών σεμιναρίων στο δίκτυο των συνεργατών της, που αριθμεί πάνω από 1300 ασφαλιστικούς διαμεσολαβούντες. Τα σεμινάρια

εστιάζουν στα πλεονεκτήματα και τα χαρακτηριστικά των προϊόντων της AIG, τη διαχείριση απαιτήσεων, αλλά και τις διαδικασίες έκδοσης συμβολαίων. Το πρώτο διαθέσιμο σεμινάριο αφορά στο πρόγραμμα ασφάλισης αυτοκινήτου, ενώ μέσα στο έτος θα ακολουθήσουν επιπλέον σεμινάρια για την ασφάλιση τόσο των προσωπικών όσο και των επιχειρηματικών κινδύνων. Ένας από τους άξονες της στρατηγικής μας είναι να προσφέρουμε στο δίκτυο των συνεργατών μας τα κατάλληλα εργαλεία για να αναπτύξουν το χαρτοφυλάκιό τους, σχολία-

σε ο κ. Αντώνης Παπαδόπουλος, εμπορικός διευθυντής της AIG.

Η επιτυχία που έχουν μέχρι στιγμής τα εκπαιδευτικά μας προγράμματα, υπέδειξε πως έπρεπε να επενδύσουμε περαιτέρω σε αυτήν την πρωτοβουλία εκμεταλλευόμενοι τη σύγχρονη τεχνολογία.

Μέσω του e-learning κάθε συνεργάτης μας, ανεξαρτήτως του τύπου διαμονής του, μπορεί ανά πάσα στιγμή να έχει πρόσβαση σε μία σειρά εξαιρετικά χρήσιμων εκπαιδευτικών και πωλησιακών εργαλείων, υπογράμμισε ο κ. Παπαδόπουλος.

Κάνει πράξη το... Bring on tomorrow

Σε εθελοντικές δράσεις συμμετείχαν εν τω μεταξύ οι εργαζόμενοι της AIG, στην Ελλάδα στο πλαίσιο της παγκόσμιας εβδομάδας εθελοντικής εργασίας, σπρίζοντας το Κέντρο Αποθεραπείας και Αποκατάστασης Αναπήρων Παιδών Βούλας, καθώς και «το Χαμόγελο του Παιδιού». Συγκεκριμένα, από τις 21 έως και τις 27 Απριλίου, οι εργαζόμενοι της AIG προσέφεραν 42 συνολικά ώρες εθελοντικής εργασίας στο πασχαλινό Bazaar που πραγματοποιεί «Το Χαμόγελο του Παιδιού» στο σταθμό του μετρό στο Σύνταγμα. Επίσης συγκέντρωσαν και δώρισαν είδη πρώτης ανάγκης, ρούχα, εκπαιδευτικά παιχνίδια και βιβλία και επισκέφθηκαν τις εγκαταστάσεις του Κέντρου Αποθεραπείας και Αποκατάστασης Αναπήρων Παιδών Βούλας. Οι παραπάνω ενέργειες πραγματοποιήθηκαν κατά τη διάρκεια της Παγκόσμιας Εβδομάδας Εθελοντικής Εργασίας της AIG. Στο πλαίσιο αυτής, οι εργαζόμε-

νοι της εταιρείας ανά τον κόσμο είχαν τη δυνατότητα να εργαστούν εθελοντικά ή να συνεισφέρουν έμπρακτα σε κοινωνικές οργανώσεις. Η Ελλάδα ήταν μία από τις χώρες που άμεσα ανταποκρίθηκαν με τη συμμετοχή μεγάλου ποσοστού των υπαλλήλων. Για την AIG, η εταιρική κοινωνική ευθύνη υλοποιείται όχι μόνο με ενέργειες της ίδιας της εταιρείας, αλλά και μέσα από την πρωτοβουλία του ανθρώπινου δυναμικού της, σχολίασε ο κ. Giuseppe Zorzo, διευθύνων σύμβουλος της AIG Ελλάς. Κατά τη διάρκεια της εβδομάδας εθελοντικής εργασίας, είδαμε εργαζομένους ανά τον κόσμο να συγκεντρώνουν είδη πρώτης ανάγκης για ευπαθείς ομάδες, να βοηθούν στην ανάπλαση σχολείων και πάρκων και να συμβάλουν στο έργο σημαντικών μη κερδοσκοπικών οργανώσεων. Μέσα από ενέργειες όπως αυτή, κάνουμε πράξη το motto της εταιρείας, το Bring on Tomorrow, είπε ο κ. Giuseppe Zorzo.



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 Harel 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 κόππους 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 & Νέοτορος 1, 152 31 Χαλάνδρι,
Τηλ.: +30 210 6776111, Fax: +30 210 6776035,
www.interasco.gr, e-mail: info@interasco.gr



Χαμηλά ασφάλιστρα για την υγεία

Στη δημιουργία νέας σειράς προγραμμάτων χαμηλού κόστους υγείας "Εν Υγεία For All" και προσωπικού ατυχήματος "Inlife For All", προχώρησε η International Life.

Όπως τονίζει, η ανάπτυξη του χαρτοφυλακίου της, αποτυπώνει τη δέσμευση της εταιρείας να ανταποκριθεί στις ανάγκες σημαντικού αριθμού πολιτών, για φερέγγυα και ολοκληρωμένη ασφάλιση, σε κρίσιμους τομείς όπως είναι η υγεία και το προσωπικό ατύχημα, με εξαιρετικά χαμηλά ασφάλιστρα, τα οποία ξεκινούν από €120 ετησίως.

Τα νέα προγράμματα "Εν Υγεία For All" και "Inlife For All", τα οποία προσφέρουν ολοκληρωμένες υπηρεσίες υγείας και προσωπικού ατυχήματος, απευθύνονται σε Έλληνες πολίτες και αλλοδαπούς που διαμένουν στην Ελλάδα και αφορούν όλες τις ηλικίες, καθώς η κάλυψη ξεκινά από την ηλικία των 14 ημερών.

Η σειρά προϊόντων For All, αποτελεί την ιδανική λύση για άτομα χαμηλής εισοδηματικής τάξης, άνεργους και άτομα που έχουν πληγεί από την οικονομική κρίση, ενώ απευθύνεται και σε αλλοδαπούς εργαζόμενους στη χώρα μας.

Ειδικότερα, η International Life στον Κλάδο Υγείας, δημιούργησε το νέο πρόγραμμα "Εν Υγεία For All", το οποίο, με ετήσια μικτά ασφάλιστρα €200, περιλαμβάνει ολοκληρωμένες καλύψεις, όπως ασφάλεια ζωής, απώλεια ζωής από ατύχημα, έξοδα πρωτοβάθμιας εξωνοσοκομειακής περίθαλψης και έξοδα δευτεροβάθμιας νοσοκομειακής περίθαλψης έως €15.000 ετησίως.

Αξίζει να σημειωθεί ότι τα έξοδα αφορούν σε περίθαλψη αποκλειστικά

σε Δημόσιο Νοσοκομείο.

Ουσιαστικές καλύψεις με απλή και ευέλικτη λειτουργία απολαμβάνουν κι όσοι ασφαλισμένοι επιλέξουν το νέο πακέτο στον κλάδο προσωπικού ατυχήματος "Inlife For All", τα ετήσια μικτά ασφάλιστρα του οποίου ανέρχονται στο εξαιρετικά χαμηλό ποσό των €120.

Το πρόγραμμα προσφέρει αποζημίωση για συγκεκριμένα ποσά καλύψεων σε περίπτωση απώλειας ζωής από ατύχημα, μόνιμης ολικής και μερικής ανικανότητας από ατύχημα, μηνιαίο ποσό αποζημίωσης σε περίπτωση απώλειας εισοδήματος από ατύχημα, ιατροφαρμακευτικά έξοδα, ημερήσιο νοσοκομειακό επίδομα και επείγουσα αερομεταφορά από ατύχημα. Χάρη στην ευελιξία που χαρακτηρίζει το πρόγραμμα,

υπάρχει η δυνατότητα περαιτέρω μείωσης των ήδη χαμηλών ασφαλιστρών, καθώς προσφέρεται σημαντική έκπτωση της τάξης του 10%, 20% και 30%, σε περίπτωση προκαταβολής ασφαλιστρών για 2, 3 ή 5 χρόνια.

Στην International Life πιστεύουμε ότι όλοι οι πολίτες έχουν δικαίωμα να απολαμβάνουν την ασφάλεια που τους προσφέρει ένα πρόγραμμα υγείας και προσωπικού ατυχήματος, γι' αυτόν τον λόγο σχεδιάσαμε τα προϊόντα "For All", τα οποία απευθύνονται σε σημαντικό τμήμα του πληθυσμού που διαμένει στην Ελλάδα και αντιμετωπίζει οικονομικά προβλήματα, τόνισε μεταξύ άλλων ο διευθύνων Σύμβουλος της International Life κ. Γιάννης Μηράβος.

Εξαιρετική ανταπόκριση από το δίκτυο

Με θετική διάθεση και ενθουσιασμό υποδέχτηκε το πρακτορειακό δίκτυο της International Life τη νέα σειρά προϊόντων της εταιρείας "For All" και συγκεκριμένα το προϊόν υγείας "Εν Υγεία For All" και το προϊόν προσωπικού ατυχήματος "Inlife For All", ως μια ευκαιρία για παροχή λύσεων ολοκληρωμένης κάλυψης με ανταγωνιστικά ασφάλιστρα στα πλαίσια της παρούσας συγκυρίας. Όπως σημειώνει η εταιρεία, το 2013 το πρακτορειακό δίκτυο έχει σημειώσει εξαιρετικές επιδόσεις που σηματοδοτούν την περαιτέρω ανάπτυξη της International Life. Συγκεκριμένα, το Α' Τετράμηνο του 2013 σημειώθηκε 84,9% αύξηση σε νέες εργασίες και 15% αύξηση σε καθαρές εισπράξεις σε σχέση με το αντίστοιχο

τετράμηνο του προηγούμενου έτους. Τα αποτελέσματα αυτά προέρχονται από την οργανωτική δομή του δικτύου αυτού, από τους μηχανισμούς εξυπηρέτησης των πελατών αλλά και την επένδυση της εταιρείας στους συνεργάτες της. Επικεφαλής της διεύθυνσης πρακτορειακού δικτύου είναι ο κ. Γιώργος Κυριακάκης και ο κ. Μιχάλης Τάτσης στα κεντρικά γραφεία της International Life, με πολύχρονη εμπειρία στη διοίκηση και την κάλυψη των εξειδικευμένων αναγκών των συνεργατών του δικτύου αυτού. Το δυναμικό πωλήσεων είναι στελεχωμένο από 6 Account Managers με γεωγραφική κατανομή σε όλη την ελληνική επικράτεια, γεγονός που εξασφαλίζει το βέλτιστο service σε πελάτη και συνεργάτη.



Η ΠΡΩΤΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΣΤΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΣΚΑΦΩΝ ΑΝΑΨΥΧΗΣ ΠΡΟΣΦΕΡΕΙ ΑΣΦΑ-ΛΥΣΕΙΣ ΣΤΑ ΔΙΚΑ ΣΑΣ ΜΕΤΡΑ!

Η **“ΑΙΓΑΙΟΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ”** παρέχει ολοκληρωμένα και ευέλικτα ασφαλιστικά προγράμματα για ιδιωτικά ή επαγγελματικά σκάφη αναψυχής και Mega Yachts, με έγκαιρη έκδοση προσφορών και ασφαλιστηρίων συμβολαίων, ταχύτατη αποπληρωμή ζημιών και ανταγωνιστικά ασφάλιστρα.

Τα προγράμματα της **“ΑΙΓΑΙΟΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ”** περιλαμβάνουν καλύψεις για ίδιες ζημιές σε σκάφος και μηχανή από κάθε κίνδυνο, ασφάλιση πληρώματος και ενυπόθηκου ενδιαφέροντος, αστική ευθύνη έναντι τρίτων και νομική προστασία.

Γνωρίστε τώρα τα πλεονεκτήματα που σας προσφέρει η πρώτη εταιρία στις ασφαλίσσεις σκαφών αναψυχής!

**ΓΙΑ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΕΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ
ΤΗΛΕΦΩΝΗΣΤΕ ΣΤΟ: 210 91 19 910
Ή ΑΠΕΥΘΥΝΘΕΙΤΕ ΣΤΟΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΣΑΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟ**

AIGAION
Α Σ Φ Α Λ Ι Σ Τ Ι Κ Η Α. Ε.

Δίνει Ασφα-λύσεις!

Με κέρδη 61,1 εκατ. ευρώ το 2012

Διατήρησε και το 2012 η Eurolife ERB Ασφαλιστική, τη θέση της μεταξύ των κορυφαίων της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς, όπως τονίζεται σε σχετική ανακοίνωση. Ειδικότερα, το σύνολο της παραγωγής ασφαλιστών των Eurolife ERB Α.Ε.Α.Ζ. και Eurolife ERB Α.Ε.Γ.Α διαμορφώθηκε στα 313,4 εκ. ευρώ παρουσιάζοντας, παρά τη συνεχιζόμενη οικονομική ύφεση, οριακή αύξηση σε ποσοστό 0,6% σε σχέση με το 2011.

Σημειώνεται ακόμη, ότι σε μια αγορά η οποία κινήθηκε και το 2012 πτωτικά, η Eurolife ERB Ασφαλιστική, κατάφερε να αυξήσει το μερίδιο αγοράς της στη Ζωή, το οποίο διαμορφώθηκε στο 12,5% (11,6% το 2011) και στις γενικές ασφαλίσσεις στο 2,8% (από 2% το 2011).

Επιπλέον, η Eurolife ERB, παρουσίασε για το 2012 κέρδη μετά φόρων 61,1 εκ. ευρώ,



έναντι ζημιών ύψους 46,3 εκ. ευρώ, που κατεγράφησαν το 2011 λόγω της αρνητικής επίπτωσης που προέκυψε από την αναδιάρθρωση του επενδυτικού χαρτοφυλακίου την προηγούμενη χρονιά, ενόψει του PSI. Αξίζει να ση-

μειωθεί ότι εξαιρώντας την αρνητική επίδραση στο χαρτοφυλάκιο επενδύσεων για το 2011, η κερδοφορία μετά φόρων το 2012 εμφανίζεται αυξημένη τόσο στην Eurolife ERB Α.Ε.Α.Ζ. κατά 14,5% όσο και στην Eurolife ERB Α.Ε.Γ.Α.

κατά 28,4%. Οι δύο εταιρίες συνεχίζουν να διατηρούν υψηλή κεφαλαιακή επάρκεια και έχουν εκπληρώσει τις προβλεπόμενες από το νόμο υποχρεώσεις τους για την ασφαλιστική τοποθέτηση και το περιθώριο φερεγγυότητας με ημερομηνία αναφοράς 31.12.2012. Σημειώνεται ότι τα ίδια κεφάλαια αποτιμώμενα σε αξίες αγοράς στο πλαίσιο του εποπτικού ρυθμιστικού πλαισίου SOLVENCY I με ημερομηνία 31.12.2012, υπερκαλύπτουν το Απαιτούμενο Περιθώριο Φερεγγυότητας σε ποσοστό 262% για τις Ασφαλίσσεις Ζωής και 433% για τις Γενικές Ασφαλίσσεις χωρίς την ανάγκη χρήσης ειδικών εποπτικών ρυθμίσεων.

Σχολιάζοντας τα αποτελέσματα, ο διευθύνων σύμβουλος της Eurolife ERB κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου δήλωσε ότι δίνουμε ιδιαίτερη σημασία στη σωστή κάλυψη και αποζημίωση του πελάτη ο οποίος αποτελεί το μεγαλύτερό μας κεφάλαιο.

Τα αποτελέσματα του 2012 οφείλονται σε αυτή ακριβώς τη στρατηγική, είπε ο κ. Σαρρηγεωργίου.



Νέο εταιρικό κατάστημα στην Ορεστιάδα

Και στην Ορεστιάδα βρίσκεται από τις αρχές Μαΐου η Carglass® με εταιρικό πλέον κατάστημα, το οποίο βρίσκεται στην οδό Κωνσταντινουπόλεως 84Α σε ένα σημείο εύκολα προσβάσιμο για τους κατοίκους της Ορεστιάδας. Ο συγκεκριμένος χώρος αποτελούσε από πριν σημείο αναφοράς για την πόλη, κάτι το οποίο θα συνεχίσει να συμβαίνει και στο εξής με τη «σφραγίδα» της Carglass®. Επισημαίνεται ότι η Carglass®

λειτουργεί στην ελληνική αγορά από τον Απρίλιο του 2001 και αποτελεί μέλος της πολυεθνικής εταιρείας Belron®, διαθέτει δε πανελλαδικά 19 καταστήματα, κινητές μονάδες, αλλά και 90 εξουσιοδοτημένους συνεργάτες. Όπως και στα υπόλοιπα εταιρικά καταστήματα, έτσι και στο κατάστημα της Ορεστιάδας, οι πελάτες θα μπορούν να απολαμβάνουν όλο το εύρος των υπηρεσιών της Carglass®, όπως:

- Δωρεάν εξυπηρέτηση μέσω κινητών μονάδων στο χώρο επιλογής τους
- Δωρεάν υπηρεσία αντικατάστασης πλαϊνών κρυστάλλων με Plexi glass για έγκτακτα περιστατικά
- Πιστοποιημένη επισκευή εμπρόσθιων κρυστάλλων
- Πιστοποίηση εργασιών (ISO 9001) με Εγγύηση εφ' όρου ζωής
- 24ωρη Τηλεφωνική εξυπηρέτηση πελατών, 7 ημέρες την εβδομάδα και ραντε-



Συναρπαστικές εμπειρίες στην Ινδία



Με μεγάλη επιτυχία πραγματοποιήθηκε το 8-ήμερο ταξίδι πωλήσεων της Interasco Α.Ε.Γ.Α. στην Ινδία, όπου περισσότεροι από σαράντα επιτυγχόντες συνεργάτες είχαν την ευκαιρία να ζήσουν μια σειρά από συναρπαστικές εμπειρίες.

Οι συμμετέχοντες γνώρισαν τις κυριότερες περιοχές της, όπως: στο Νέο Δελχί τη Βουλή, το μνημείο Mughal του αυτοκράτορα Χουμαγιούν, το Βασίλειο των Ονείρων «Kingdom of Dreams», ενώ στο Παλαιό Δελχί επισκέφθηκαν το τζαμί Jama το μεγαλύτερο ισλαμικό τέμενος της Ινδίας, το Κόκκινο Φρούριο το οποίο χτίστηκε από τον αυτοκράτορα Shah Jahan, δημιουργό του Taj Mahal, τον τόπο αποτέφρωσης του Mahatma Gandhi καθώς και την πολύβουη και πολύχρωμη αγορά της παλιάς πόλης. Επίσης είχαν την ευκαιρία να επισκεφτούν το πασίγνωστο Taj Mahal, μαρμαρίνο μνημείο αγάπης και απείρου κάλλους χτισμένο το 1653 από τον Shah Jahan στη μνήμη της βασίλισσας γυναίκας του Mumtaz Mahal καθώς και το Κάστρο της Αγκρα. Κατά τη διαδρομή τους στην Jaipur επισκέφθηκαν την αυτοκρατορική πόλη της δυναστείας των Mughal, το Φατεχπούρ Σικρί, ενώ κατά την άφιξή τους στην Jaipur επισκέφθηκαν το φρούριο Amber Fort. Τους συνεργάτες συνόδευσαν ο πρόεδρος του διοικητικού συμβουλίου κ. Κωνσταντίνος Κοτσιλίνης, ο διευθύνων σύμβουλος της Interasco κ. Κάρολος Σαΐας και ο διευθυντής πωλήσεων και Marketing της εταιρείας κ. Θεόδωρος Ζαχαρόπουλος.

ΜΙΚΡΕΣ ΕΙΔΗΣΕΙΣ ΤΗΣ ΤΕΛΕΥΤΑΙΑΣ ΣΤΙΓΜΗΣ

- Συμβουλευτικές συνεδρίες Crisis management πραγματοποιήθηκαν από το Ι.ΧΟ.Σ για τη Eurolife Κύπρου, με ομιλητές τον διευθύνοντα σύμβουλο κ. Λελεδάκη Παναγιώτη και την γενική διευθύντρια του ΙΧΟΣ Academy Κα Σταυρίδου Λάουρα.
- Η ΑΧΑ εκπαιδευσε το προσωπικό της στη Θεσσαλονίκη για θέματα πρόληψης και εκπαίδευσης στην οδική ασφάλεια, με την βοήθεια του Ι.Ο.Α.Σ.
- Την Alpha Ασφαλιστική εμπιστεύτηκε η Αρχή Τηλεπικοινωνιών Κύπρου (Cyta), για την ομαδική ασφάλιση των υπαλλήλων της. Το ομαδικό σχέδιο ασφάλισης, το οποίο βρίσκεται σε ισχύ από τις 21 Απριλίου.
- Η Interasco Α.Ε.Γ.Α., από 1η Μαΐου, έθεσε σε συνεργασία δύο νέες, καινοτόμες επιλογές. Πρόκειται για την Πληρωμή και εκτύπωση ασφαλιστηρίου αυτοκινήτων «Πληρώνω – Τυπώνω» και την Πληρωμή μέσω εφαρμογής «Eurobank Live Pay», για όλα τα ασφαλιστήρια.
- Η Eurolife ERB Ασφαλιστική, προχώρησε στη δημιουργία του προϊόντος προστασίας οικογένειας «My family first», με το οποίο ο πελάτης μπορεί να εξασφαλίσει την οικογένειά του, στην περίπτωση της απώλειας ζωής, με πολύ προσippo κόστος.
- Η εταιρία ΚΑΡΑΒΙΑΣ & ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ - Karavias & associates Coverholder at LLOYD'S είναι χορηγός & υποστηρικτής, όπως κάθε χρόνο, στη Διεθνή Συνάντηση Σύγχρονης Τέχνης : ART – ATHINA 2013 .
- Ο κος Ανδρέας Κωνσταντίνου ανέλαβε τη θέση του Διευθυντή Ιατρικής Υπηρεσίας της Ευρωκλινικής Αθηνών, μετά από 12 χρόνια ιδιαίτερα επιτυχούς πορείας στον όμιλο, ως Διευθυντής Παθολογικής Κλινικής.
- Σημαντική αναγνώριση των ασφαλιστικών εργασιών της έλαβε η ΑΙΓΑΙΟΝ Ασφαλιστική, σε συνεργασία με τον Ελληνικό Συνεταιρισμό Θαλάσσιας Αλληλασφάλισης Προστασίας Αποζημίωσης & Πολεμικών Κινδύνων (ΗΕ.Μ.Ρ.Ι.Ρ.Α), με την πενταετή πιστοποίηση από τις Αρχές της Ινδίας, για την ασφάλιση πλοίων.
- Η interamerican πραγματοποίησε ομαδική ασφάλιση των εργαζομένων της Παγκρήτιας Συνεταιριστικής Τράπεζας, που θεωρείται προπομπός ευρύτερης συνεργασίας των δύο οργανισμών στο bancassurance.
- Οι Κλινικές του Ομίλου ΙΑΣΩ, ΙΑΣΩ και ΙΑΣΩ ΠΑΙΔΩΝ και το Κέντρο Αποθεραπείας και Αποκατάστασης ΦΙΛΟΚΤΗΤΗΣ, πιστοποιήθηκαν πρόσφατα από τον διεθνή Οργανισμό Πιστοποιήσεων Ιατρικού Τουρισμού TEMOS International, για το υψηλό επίπεδο των παρεχομένων υπηρεσιών και τις υπερσύγχρονες υποδομές τους.



Διεθνής επιβράβευση της Ατλαντικής Ένωσης



Στιγμιότυπο από την επίσκεψη των στελεχών Baloise Group στην Ατλαντική Ένωση

Την Ατλαντική Ένωση επισκέφθηκαν, στο διήμερο 7 και 8 Μαΐου 2013, στελέχη της Baloise Group (μέτοχο της εταιρίας) με επικεφαλής τον κ. Peter Zutter, υπεύθυνο διεθνών δραστηριοτήτων του ομίλου της Baloise.

Στην αποστολή συμμετείχαν επίσης οι κ.κ. Otman Bodner CEO, της Baloise Αυστρίας και Romain Braas CEO, της Baloise Λουξεμβούργου. Στόχος της επίσκεψης ήταν η ενημέρωση των μεθόδων που χρησιμοποιεί η διοίκηση της Ατλαντικής Ένωσης που την αναδεικνύουν κερδοφόρα εταιρία του Ομίλου Baloise.

Στο www.nextdeal.gr, με ημερομηνία 31.12.2013, γράψαμε ότι η Ατλαντική Ένωση ξεκινούσε το 2013 βελτιωμένη σε όλους τους δείκτες (κερδοφορία, ίδια κεφάλαια, επενδύσεις κλπ) την τελευταία 15ετία

Αυτό ήταν που ήρθαν να δουν οι επι-

φανείς ξένοι συμμετοχοί της για να το μεταφέρουν στις πατρίδες τους. Το πώς εργάσθηκαν και με ποιες οδηγίες της ηγεσίας κ. Ιωάννη Λαπατά.

Είναι πολύ σημαντική στιγμή και για την Ατλαντική Ένωση αλλά και για την Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά, που μέσα στους κόλπους της έχει παράδειγμα προς μίμηση για μεγάλες χώρες και αγορές από μια Ελλάδα που ασφυκτιά στην οικονομική κρίση. «Είναι τιμή για την Ατλαντική Ένωση η επίσκεψη των ανθρώπων του μεγάλου μετόχου μας και ευθύνη να συνεχίσουμε πιο δυνατοί» δήλωσε ο κ. Ι. Λαπατάς, Διευθύνων Σύμβουλος.

Το www.nextdeal.gr επισημαίνει το γεγονός, συγκαίροντας όλο το ανθρώπινο δυναμικό της φιλοπρόοδης Ατλαντικής Ένωσης, τονίζοντας παράλληλα ότι τέτοιες επιτυχίες είναι έργο πολύχρονης προσπάθειας πολλών αν-

θρώπων με καλή ηγεσία. Η επιβράβευση του ανθρώπινου δυναμικού, ανθρώπων του διοικητικού τομέα αλλά και των πωλήσεων είναι καθημερινή, με την εξασφάλιση εργασίας σε καιρούς ανεργίας, όμως επιβάλλεται και το χειροκρότημα στους πρωταγωνιστές που έχουν ανάγκη να ακουστεί ότι το «έργο» τους είναι άξιο συγχαρητηρίων και αξίζει να επαναλαμβάνεται κάθε μέρα με την ίδια αγάπη και απόδοση. Κάπως έτσι διατηρείται η ελπίδα και αισιοδοξία για ένα καλύτερο αύριο.

Η ανταλλαγή επισκέψεων μεταξύ στελεχών του ομίλου Baloise και της Ατλαντικής Ένωσης θα συνεχιστούν στο μέλλον με στόχο την περαιτέρω σύσφιξη των σχέσεων μεταξύ των δυο εταιριών.

Ε.Σ.
Αναδημοσίευση από το nextdeal.gr (10 Μαΐου 2013)

Υψηλότετος ο βαθμός ικανοποίησης των πελατών

Πιστός στις αρχές του να παρέχει σωστά, άμεσα και ολοκληρωμένα τις υπηρεσίες του στους πελάτες του μένει πάντα ο όμιλος επιχειρήσεων Ιντερσαλόνικα. Αυτό όπως τονίζει η εταιρία, επιβεβαιώνεται για μία ακόμη φορά και από την παρακάτω ευχαριστήρια επιστολή.

Αξίζει να σημειωθεί ότι, αρχική προτεραιότητα του ομίλου επιχειρήσεων Ιντερσαλόνικα ήταν και θα είναι πάντα, ανεξαρτήτως των καταστάσεων που επικρατούν, η ικανοποίηση και το ενδιαφέρον προς τον πελάτη, η άμεση εξυπηρέτησή του με τον καλύτερο δυνατό τρόπο και η αντιμετώπισή του ως συνάνθρωπο.

Αξιότιμη κ. Πρόεδρε της Εταιρίας,
ΟΝΟΜΑΖΟΜΑΙ Π. ΔΡΟΪΤΑΖ. ΕΙΜΑΙ ΟΔΗΓΟΣ ΣΧΥΡΟΝΙΑ, ΜΕ 1.600.000 ΧΙΛΙΟΜΕΤΡΑ ΠΕΡΙΠΤΩ. ΑΥΤΕΣ ΤΙΣ ΗΜΕΡΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΟΣ ΟΝ ΣΤΗΝ ΤΗΛ/ΝΙΚΑ ΕΤΗΧΕ ΝΑ ΧΡΕΙΑΣΤΕΙ ΝΑ ΕΠΙΧΕΙΡΑΣΩ ΤΟ ΑΥΤΟ ΜΟΥ. ΣΕ ΠΕΙΣΜΑ ΤΩΝ ΔΙΕΥΘΥΝΣΕΩΝ ΕΚΑΡΩΝ, ΚΟΝΤΡΑ ΣΤΗ ΜΕΤΡΙΟΤΗΤΑ Κ' ΤΗΝ ΠΡΟΧΕΙΡΗ ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΣΗ, ΣΑΣ ΕΝΗΜΕΡΩΣΑ ΟΤΙ ΣΦΕΤΗΛΑΤΩΝ ΣΥΧΑΡΙΣΤΑ. ΣΤΟ ΣΤΙΝΕΡΓΕΙΟ ΣΑΣ ΣΤΟ ΥΠΟΓΕΙΟ ΑΡΙΣΤΕΡΑ, ΕΤΙΝΕ ΕΡΓΑΣΙΑ ΚΑΤΑΤΗΛΕΥΚΗ, ΤΟ ΧΡΟΝΟΔΙΑΓΡΑΜΜΑ ΤΟΥ ΜΟΥ ΔΟΘΗΚΕ ΕΚΤΕΛΕΣΤΗΚΕ ΜΕ ΙΝΦΕΡΑ ΤΟ ΝΟΡΙΣ. Ο ΚΗΡΙΟΣ ΤΟΥ ΤΟΥ ΚΑΘΟΡΙΖΕ ΤΙΣ ΚΙΝΗΣΕΙΣ ΤΩΝ ΤΕΧΝΙΚΩΝ Ο Κ. ΙΩΑΝ. ΝΗ-ΜΕ ΟΥΕΙΑ. ΑΡΟΜΟΛΟΓΗΣΕ ΤΑ ΤΟΥ ΦΑΝΟΤΕΙΟΥ ΤΗΟ ΤΗΡΗΤΟΡΑ ΣΕΤΕ ΝΑ ΣΤΗΝΕΣΟΥΝ ΜΕ ΤΑ ΑΝΤΑΛ/ΚΑ. ΔΕΝ ΜΠΟΡΕΣΑ ΝΑ ΤΟΝ ΕΥΧΑΡΙΣΤΗΣΩ ΚΑΤ' ΙΔΙΩΝ ΟΤΑΝ ΠΑΡΕΛΑΒΑ ΤΟ ΚΛΕΙΔΙ ΤΗΑΝ ΑΠΟΧΟΛΩΜΕΝΟΣ. ΤΕΤΟΙΟ ΤΙΜ Κ. ΠΡΟΕΔΡΕ ΟΤΕ ΣΕ ΚΑΘΕΤΕΣ ΜΟΝΑΔΕΣ ΔΕΝ ΕΥΝΑΝΤΑ ΕΛΑΓΕ Σ' ΕΜΕΡΑ. ΣΥΝΤΗΡΕΙΑΣΑΤΕ ΕΝΑΝ ΑΝΘΡΩΠΟ ΜΕ 1.600 ΔΙΑΠΡΟΣΕΤΗΚΕΣ ΕΧΕΣΕΙΣ ΕΤΗΕΙΣ. ΤΙΣ ΕΥΧΑΡΙΣΤΕΙΕΣ ΜΟΥ ΣΕ ΣΑΣ Κ' ΤΟΝΣ ΝΕΓΙΣΦΑΜΕΝΟΤΕ ΣΑΣ.
ΜΕ ΤΗΝ
Π. ΔΡΟΪΤΑΖ

Ισχυρή η παρουσία στην Κρήτη

Έντονη ήταν η δραστηριότητα του δικτύου Agency της Interamerican στην Κρήτη κατά το 2012, επιβεβαιώνοντας τη δυναμική ανάπτυξη της εταιρείας στο νησί, κυρίως μέσα από το δικό της δίκτυο. Τα γραφεία πωλήσεων, που με έδρα στο Ηράκλειο, τα Χανιά, το Ρέθυμνο και τον Άγιο Νικόλαο καλύπτουν όλη την Κρήτη, σημείωσαν αύξηση 28% στις ασφαλίσεις Υγείας με νέα παραγωγή 718 χιλιάδες ευρώ, ενώ η νέα παραγωγή ασφαλιστρών στον κλάδο Ζωής έφθασε τα 880 χιλιάδες ευρώ. Στις γενικές ασφάλειες τα μεικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα ανήλθαν στα 4,1 εκατ. ευρώ. Σε εκδήλωση που οργάνωσε η Interamerican στο Ηράκλειο, με παρόντες από τη διοίκηση τους Γιώργο Βελιώτη, γενικό διευθυντή Ζωής και Υγείας και Κωνσταντίνο Βακίδη, αναπληρωτή γενικό διευθυντή πωλήσεων και μάρκετινγκ της εταιρείας, ο Στάθης Λουραντάκης, περιφερειακός διευθυντής πωλήσεων Κρήτης, βράβευσε τους καλύτερους συνεργάτες του 2012. Οι βραβευθέντες ανά κατηγορία:

Unit Managers: Ι. Πατεράκης – 1ος σε νέα παραγωγή Ζωής και Υγείας και σε σύνολο Γενικών Ασφαλειών και Γ. Γιακνάκης – 1ος σε στρατολογήσεις νέων συνεργατών.

Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι: Κ. Καστανάκης – 1ος σε νέα παραγωγή Ζωής, Π. Γάσπαρης – 1ος σε νέα παραγωγή Ζωής και Υγείας, Σ. Τσακίρης – 1ος σε ασφαλίσεις Πυρός και εισπραχθέντα ασφάλιστρα Γενικών Ασφαλειών, Ι. Πατεράκης – 1ος σε εισπραχθέντα Αυτοκινήτου και σε Ομαδικές Ασφάλειες, Ε. Κουσκουμπεκάκη, Σ. Γαγάνης και Μ. Κεφαλογιάννης – 1οι σε προγράμματα προστασίας. Στον κλάδο Υγείας, βραβεύθηκαν κατά σειρά κατάταξης οι Γ. Καρυωτάκη, Θ. Παρασκάκης, Σ. Ψυχουντάκη, Κ. Καστανάκης και Σ. Γαγάνης, ενώ βραβεύθηκε από την Οδική Βοήθεια και ο Ν. Κοχάκης.

Έμφαση σε συνταξιοδοτικά και αποταμιευτικά

Με επιτυχία ολοκληρώθηκε το ετήσιο ταξίδι πωλήσεων της Credit Agricole Life για την επιβράβευση των στελεχών του δικτύου πωλήσεων που ξεχώρισαν με την παραγωγή τους το 2012. Στο ταξίδι, το οποίο φέτος πραγματοποιήθηκε στο Ντουμπρόβνικ της Κροατίας, συμμετείχαν διευθυντές και στελέχη από δώδεκα επιτυχημένα και παραγωγικά καταστήματα της Εμπορικής Τράπεζας που πέτυχαν ισχυρά αποτελέσματα το 2012 στις τέσσερις κατηγορίες των τραπεζοασφαλιστικών προϊόντων που διαθέτει η Credit Agricole Life στην ελληνική αγορά: επένδυση, σύνταξη, αποταμίευση και προστασία. Στελέχη της διοίκησης και της εμπορικής διεύθυνσης της Credit Agricole Life, καθώς και ανώτερα στελέχη της διεύθυνσης λιανικής τραπεζικής της Εμπορικής Τράπεζας παρευρέθησαν στο ταξίδι, στη διάρκεια του οποίου επισημάνθηκε εκατέρωθεν ότι τόσο τα μεγέθη της παραγωγής, όσο και η άριστη συνεργασία των δύο οργανισμών, είναι το αποτέλεσμα μίας μακρόχρονης σχέσης με αμοιβαία οφέλη. Όπως τονίζει η εταιρία, αξίζει να σημειωθεί ότι συνεχίζοντας και το 2013 την έμφαση στα συνταξιοδοτικά και αποταμιευτικά ασφαλιστικά προγράμματα, σύμφωνα με τα στοιχεία της Credit Agricole Life, η νέα παραγωγή ασφαλιστρών σε αυτά σχεδόν διπλασιάστηκε κατά το Α' Τρίμηνο του 2013, συγκριτικά με τη νέα παραγωγή του αντίστοιχου διαστήματος το 2012. Επιπλέον, παρά τη μικρή μείωση που σημειώθηκε στη νέα παραγωγή στα προγράμματα προστασίας, η οποία κρίθηκε απολύτως λογική εν μέσω της τρέχουσας οικονομικής συγκυρίας, η συνολική νέα παραγωγή ασφαλιστρών του Α' Τριμήνου 2013 για όλα τα προγράμματα τακτικών καταβολών αυξήθηκε κατά 78% σε σχέση με αυτή του αντίστοιχου τριμήνου του 2012.

Οι κορυφαίοι του Agency στο Άμπου Ντάμπι



ρίας μας δεν είναι απλά ταξίδια αναψυχής, αποτελούν ξεχωριστές επαγγελματικές και προσωπικές στιγμές, που τις καταλαβαίνει κανείς μόνο αν συμμετάσχει σε ένα από τα ταξίδια για μία και μόνο φορά. Τόνισε με- ταξύ άλλων η Κα Νόρα Σταθούρου, Διευθύντρια Πωλήσεων της Allianz

Έναν ξεχωριστό προορισμό, το Άμπου Ντάμπι στα Ηνωμένα Αραβικά Εμιράτα, είχαν την ευκαιρία να επισκεφτούν οι κορυφαίοι του δικτύου πωλήσεων αποκλειστικής συνεργασίας της Allianz Ελλάδος. Ο διαγωνισμός Πωλήσεων που διήρκησε 8 μήνες, είχε επίκεντρο τις λύσεις της Allianz για τις ανάγκες της Σύμβασης & της Αποταμίευσης και κεντρικό μήνυμα «Διεκδίκηση και Συμμετοχή». Σε μια εποχή όπου η ανάγκη για πρόβλεψη επιπλέον εισοδήματος είναι επιτακτική, η Allianz Ελλάδος μέσα από τις σύγχρονες λύσεις της και τη συστηματική και ποιοτική δραστηριοποίηση των συνεργατών της, βοηθάει τους πελάτες της να φροντίσουν για το μέλλον τους. Οι στόχοι του Διαγωνισμού, απαιτητικοί και ρεαλιστικοί, στάθηκαν ικανοί να κινητοποιήσουν το μεγαλύτερο μέρος των συνεργατών του δικτύου αποκλειστικής συνεργασίας της εταιρίας. Τα ταξίδια των διαγωνισμών πωλήσεων της εται-

Ο.Α.Σ.Ε.

Νέο Εκτελεστικό Συμβούλιο

Μετά τις διαδικασίες των αρχαιρεσιών του 25ου Συνεδρίου της Ομοσπονδίας Ασφαλιστικών Συλλόγων Ελλάδος, το νεοεκλεγμένο Εκτελεστικό Συμβούλιο συνεδρίασε και συγκροτήθηκε σε σώμα με την παρακάτω σύνθεση:

Πρόεδρος:

Παπαδόγιαννης Χρήστος

Αντιπρόεδρος:

Μπουλουγούρης Βασίλης

Γεν. Γραμματέας:

Χατζάκης Μανώλης

Αν. Γεν. Γραμματέας:

Πετσαλάκης Ιωάννης

Οργ. Γραμματέας:

Τσελέκης Κώστας

Ταμίας: Ξηρόπουλος Σταύρος

Υπ. Δημ. Σχέσεων:

Συκαμιάς Γιώργος

Μέλη: Βίγλα Ίλια, Γιουρτσίδης

Λάζαρος, Προβίδα Παρασκευή,

Καψάλης Ιωάννης, Σεφερλής

Βασίλειος, Τζέμος Χριστόφορος,

Τζιώλης Απόστολος, Χρησιδής

Τέλης



ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Πρωτοβουλίες για την κοινωνία

Η Εθνική Ασφαλιστική στέκεται για άλλη μία φορά αρωγός στο δύσκολο αλλά σύγχρονως σπουδαίο έργο που επιτελούν τα Παιδικά Χωριά SOS και η Εταιρία Προστασίας Σπαστικών. Όπως τονίζει η εταιρία, ιδιαίτερα αυτήν την περίοδο, που η ελληνική κοινωνία αντιμετωπίζει πολύ μεγάλες δυσκολίες, η Εθνική Ασφαλιστική, στο μέτρο των δυνατοτήτων της, αναλαμβάνει πρωτοβουλίες που στόχο έχουν να κρατήσουν ενωμένο τον κοινωνικό ιστό.

Στηρίζει τα Παιδικά Χωριά SOS, προσφέροντας ασφαλιστική κάλυψη πυρός και αστικής ευθύνης και για το 2013. Η Εταιρία επικορηγεί τα ασφάλιστρα του φορέα, ηγούμενη μιας ομάδας ασφαλιστικών εταιριών οι οποίες έχουν συστρατευθεί για το σκοπό αυτό. Όσον αφορά την Εταιρία Προστασίας Σπαστικών, η Εθνική Ασφαλιστική, συμμετέχοντας με μεγάλο ποσοστό στο συνασφαλιστικό σχήμα, επικορηγεί για ολόκληρο το 2013, τα ασφάλιστρα από κινδύνους πυρός, κλοπής και αστικής ευθύνης, ενώ παράλληλα καλύπτει και ασφάλιστρα αυτοκινήτων του φορέα.



ΤΩΡΑ
ΕΡΕΤΕ...

www.nextdeal.gr

Nextdeal



Ιατρική φροντίδα σε συνεργασία με το Metropolitan

Πακέτο ειδικών παροχών πρωτοβάθμιας και δευτεροβάθμιας περίθαλψης δημιούργησε η Ευρωπαϊκή Ένωση-Ασφάλειαι Μινέττα για τους ασφαλισμένους της και τα προστατευόμενα μέλη τους, σε συνεργασία με το ιδιωτικό νοσοκομείο Metropolitan, που περιλαμβάνει δωρεάν ιατρικές επισκέψεις και χαμηλότερες τιμές στους τιμοκαταλόγους του νοσοκομείου, με σκοπό να τους προσφέρει ουσιαστική και πλήρη ιατρική φροντίδα. Πρόκειται για ένα πακέτο παροχών υγείας που καλύπτει ένα ευρύ φάσμα προληπτικών και θεραπευτικών υπηρεσιών.

- Συγκεκριμένα:
- Πρωτοβάθμια Νοσοκομειακή Περίθαλψη
- 30 δωρεάν προγραμματισμένες επισκέ-

- ψεις επισώ σε επιμελητές ιατρούς (εξαιρούνται παιδίατρος-οφθαλμίατρος-ψυχίατρος-οδοντίατρος)
- Δωρεάν επισκέψεις στους εφημερεύοντες ιατρούς του Τμήματος Επειγόντων (παθολόγος-καρδιολόγος-ορθοπαιδικός-χειρουργός)
- 35% έκπτωση σε Διαγνωστικές Εξετάσεις
- 35% έκπτωση σε Εργαστηριακές Εξετάσεις
- 40% έκπτωση στις επισκέψεις και εξετάσεις Οφθαλμολογικού
- 20% έκπτωση στα check up του Νοσοκομείου
- 15% έκπτωση στις φυσικοθεραπείες
- 10% έκπτωση στο Οδοντιατρικό
- € 20 για επίσκεψη σε παιδίατρο
- € 20 για επίσκεψη σε παιδοχειρουργό

- Ιμοκατάλογος ΦΕΚ σε μαγνητική τομογραφία, Αξονική τομογραφία, triplex καρδιάς και αγγείων
 - Δευτεροβάθμια Νοσοκομειακή Περίθαλψη
 - Δωρεάν μεταφορά με ασθενοφόρο σε περίπτωση νοσηλείας (εντός Αττικής)
 - 10% έκπτωση επί του ιδιωτικού τιμοκαταλόγου (εξαιρούνται φάρμακα, υλικά, ειδικά υλικά και αμοιβές ιατρών)
- Σημειώνεται ότι όλες οι παροχές που προαναφέρθηκαν αφορούν σε όλους τους ασφαλισμένους με ατομικό ασφαλιστήριο συμβόλαιο σε ισχύ, ενώ η ταυτοποίηση γίνεται αυτόματα, αρκεί ο ασφαλισμένος να φέρει μαζί του την ταυτότητα και το ασφαλιστήριο συμβόλαιο του για την επιβεβαίωση των στοιχείων του.



Υγειονομική αερομεταφορά από Σάμο

Η Groupama Φοίνιξ Ασφαλιστική, με σκοπό την ολοκληρωμένη κάλυψη των ασφαλισμένων της, επέλεξε να συνεργάζεται με την Inter Partner Assistance, γνωστή και αξιόπιστη εταιρία, η οποία παρέχει σειρά πολύτιμων ιατρικών και ταξιδιωτικών παροχών, όπως η υγειονομική μεταφορά σε περίπτωση ξαφνικής ασθένειας. Στις 22 Απριλίου 2013, ασφαλισμένη της Groupama Φοίνιξ η οποία ενώ βρισκόταν στο νησί της Σάμου για διακοπές παρουσίασε οξύ ιατρικό πρόβλημα, διακομίστηκε αμέσως με σύγχρονο αεροασθενοφόρο από τη Σάμο στην Α' Προπαιδευτική Πανεπιστημιακή κλινική στο Λαϊκό Νοσοκομείο στην Αθήνα. Με την υπεύθυνη και αποτελεσματική αντιμετώπιση του περιστατικού αυτού επιβεβαιώνεται ακόμη μία φορά, ο ζωτικός χαρακτήρας των υπηρεσιών που απολαμβάνουν οι ασφαλισμένοι της Groupama Φοίνιξ Ασφαλιστικής με τα προγράμματα ιατρικής και ταξιδιωτικής βοήθειας, μέσω του δικτύου της Inter Partner Assistance.

Σ.Ε.Σ.Α.Ε. Διαφάνεια στη διαμεσολάβηση



Με επιτυχία πραγματοποιήθηκε και η τρίτη εκδήλωση του Συνδέσμου Εκπαιδευτικών & Στελεχών Ασφαλιστικών Εταιριών από τον κύκλο εκδηλώσεων «Διαφάνεια στην Ασφαλιστική Αγορά», με αντικείμενο τη «Διαφάνεια στη διαμεσολάβηση». Τις απόψεις τους στη συγκεκριμένη ενότητα κατέθεσαν ο κ. Φίλιππος Αθηνάιος, Managing Director της εταιρίας Αθηνάιος 1911, ο κ. Γιώργος Μαυροβελώνης, γενικός διευθυντής ασφαλιστικών εργασιών του ομίλου Interamerican, η κ. Ντορίνα Οικονομοπούλου, Managing Director της Εταιρίας "Marsh ΕΠΕ Μεσίτες Ασφαλίσεων και ο κ. Ζακ Σούσης, ασφαλιστικός σύμβουλος, μέλος του κύκλου Επιτυχημένων Ασφαλιστών της Metlife Alico. Τη συζήτηση συντόνισε ο κ. Γιάννης Βασιλάτος, γενικός γραμματέας του Συνδέσμου. Στο τραπέζι μεταξύ άλλων τέθηκαν η καταγραφή κώδικα δεοντολογίας για τους διαμεσολαβητές, η ανάδειξη του εύρους των υπηρεσιών που προσφέρει ο διαμεσολαβητής στον πελάτη κατά περίπτωση και προϊόν με διάφορους τρόπους, όπως η σύμβαση σχετικής γραπτής συμφωνίας, καθώς και η δημιουργία εγχειριδίου βέλτιστων πρακτικών για τη χρήση κοινής και κατανοητής ορολογίας στους όρους των ασφαλιστηρίων. Την εκδήλωση υποστήριξαν οι εταιρίες Aon Benfield και Mapfre Asistencia ως χρυσοί χορηγοί και η carglass ως υποστηρικτής.

**HDI
GERLING**

Σημαντική αύξηση κερδοφορίας το 2012

Αύξηση 34% στα κέρδη προ φόρων και 17% στην παραγωγή ασφαλιστών σημείωσε το 2012 το ελληνικό υποκατάστημα της HDI-Gerling Industrie Versicherung AG. Ειδικότερα, για τη χρήση του 2012, τα κέρδη προ φόρων ανήλθαν σε 8,3 εκ. ευρώ (από 6,2 το προηγούμενο έτος). Τα κέρδη μετά από φόρους έκλεισαν στα 6,7 εκ. ευρώ, από 5 εκ. ευρώ το 2011. Ο συνολικός κύκλος εργασιών (εγγεγραμμένα ασφάλιστρα & δικαιώματα) άγγιξε τα 21 εκ. ευρώ ενισχυμένος κατά 17% (από 18 εκ.). Το συνολικό χαρτοφυλάκιο σημειώνει αξιόλογη αύξηση (+7,2%) σε ό,τι αφορά τα δεδουλευμένα ασφάλιστρα (προ εκχωρουμένων αντασφαλίσεων), με 22,2 εκ. ευρώ (από 20,7). Στην ενίσχυση της παραγωγής συνετέλεσε, εκτός των άλλων, η

περαιτέρω επέκταση της δραστηριότητας του υποκαταστήματος στις χώρες δικαιοδοσίας του στην ευρύτερη περιοχή της ΝΑ Μεσογείου. Οι ασφαλίσεις Περιουσίας ενισχύθηκαν κατά 15% και ο κλάδος Αστικής Ευθύνης επίσης κινήθηκε θετικά με αύξηση 9%. Δυναμικά επανήλθε ο κλάδος Τεχνικών Ασφαλίσεων, με αύξηση 38%, μετά τα μειωμένα μεγέθη των τελευταίων ετών. Αντίθετα, μείωση σημειώθηκε στον κλάδο ασφάλισης Μεταφορών κατά 13% από το προηγούμενο έτος, ακολουθώντας την πτωτική τάση του αντίστοιχου κλάδου στην ελληνική αγορά (-16%). Ιδιαίτερα θετικό ήταν το τεχνικό αποτέλεσμα για το σύνολο των κλάδων που ανήλθε σε 9 εκ. ευρώ. Ειδικότερα, το τεχνικό αποτέλεσμα στον κλάδο Αστικής Ευθύνης διαμορ-

φώθηκε σε 2,3 εκ. ευρώ, ο κλάδος Περιουσίας άγγιξε τα 4 εκ. ευρώ, ο κλάδος Τεχνικών Ασφαλίσεων εμφάνισε τεχνικό αποτέλεσμα 2,3 εκ. ευρώ και ο κλάδος Μεταφορών και Ειδικών Κινδύνων αύξησε την κερδοφορία του στα 0,4 εκ. ευρώ.

Οι υψηλές λειτουργικές επιδόσεις αντικατοπτρίζονται στους βασικούς τεχνικούς δείκτες επιδόσεων του υποκαταστήματος: ο Μικτός Λειτουργικός Δείκτης (COR = σύνολο δαπανών και ζημιών προς δεδουλευμένα ασφάλιστρα) διαμορφώθηκε στο 30% ως αποτέλεσμα της ορθολογικής πολιτικής επιλογής κινδύνων και διαχείρισης του χαρτοφυλακίου.

Ο Καθαρός Δείκτης Ζημιών (πληρωθείσες και εκκρεμείς ζημιές προς δεδουλευμένα ασφάλιστρα) έκλεισε στο 14,7%, ενώ



ο Καθαρός Δείκτης Κόστους (έξοδα λειτουργίας και πρόσκτησης προς δεδουλευμένα ασφάλιστρα) διαμορφώθηκε στο 15%. Συνεχίζουμε να αναπτυσσόμαστε, ενισχύοντας την ευμάρεια των μεγεθών μας και στηρίζοντας περαιτέρω την ποιότητα και την αξιοπιστία των υπηρεσιών μας, χαρακτηριστικά για τα οποία διακρινόμαστε στην αγορά, σχολίασε μεταξύ άλλων ο γενικός διευθυντής της HDI-Gerling Hellas, κ. Νότης Βαγιακάκος (φωτό).

EuroLife



Συμβουλευτικές συνεδρίες Crisis management

Την Κύπρο επισκέφθηκε τον Φεβρουάριο και τον Απρίλιο το Ινστιτούτο Χρηματοοικονομικών Σπουδών Ι. ΧΟ. Σ., έπειτα από πρόσκληση μιας από τις μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρείες της χώρας, της EuroLife. Τ. Δ. με σκοπό την διεξαγωγή εκπαιδευτικών ημερίδων. Κατά την πρώτη επίσκεψη, πραγματοποιήθηκαν σεμινάρια με θέμα την διαχείριση δύσκολων πελατών, στους λειτουργούς εξυπηρέτησης, στα κεντρικά γραφεία της εταιρείας καθώς και σε όλα τα υποκαταστήματα της. Κατά την δεύτερη επίσκεψη, τα σεμινάρια απευθύνθηκαν στο σύνολο

του παραγωγικού δικτύου της εταιρείας και πραγματοποιήθηκαν συναντήσεις σε όλες τις πόλεις της Κύπρου.

Τα θέματα που αναπτύχθηκαν αφορούσαν:

- Α) Την διαχείριση της σχέσης με τους πελάτες σε συνθήκες κρίσης της οικονομίας και την παρουσίαση πρακτικών και αποτελεσματικών τρόπων αντιμετώπισης
- Β) Στρατηγική κατεύθυνσης της δραστηριότητας του διαμεσολαβητή και διαχείριση της ψυχολογίας του στις προκλητικές συνθήκες.

Ομιλητές των σεμιναρίων ήταν ο διευθύνων σύμβουλος Κος Λελεδάκης Παναγιώτης και η γενική διευθύντρια του IXOSAcademy Κα Σταυρίδου Λάουρα, ενώ με πρωτοποριακό τρόπο μέσω τηλεδιάσκεψης από την Ελλάδα, συμμετείχε και ο ψυχίατρος - ψυχοθεραπευτής και επιστημονικός συνεργάτης του Ινστιτούτου, Κος Γιαννακόπουλος Βασίλειος.

Το project σύμφωνα και με δηλώσεις της διοίκησης της εταιρείας και των λειτουργών αλλά και του παραγωγικού δικτύου στέφθηκε με μεγάλη επιτυχία.

NP
insurance

ΝΕΟΣ ΠΟΣΕΙΔΩΝ Ανώνυμος Ελληνική Ασφαλιστική Εταιρεία

Σ υ ν ε π ή ς σ ε ό , τ ι π ε ι

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

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@spiroeditions.gr

ΣΥΝΔΡΟΜΕΣ-ΠΩΛΗΣΕΙΣ

ΧΡΗΣΤΟΣ ΠΡΑΜΑΝΤΙΩΤΗΣ

ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΟ

ΓΙΑΝΝΗΣ Γ. ΜΠΟΥΚΟΥΒΑΛΑΣ
www.jmpc.gr

ΔΙΟΡΘΩΣΗ ΚΕΙΜΕΝΩΝ

Ορέστης Σχοινιάς

ΕΚΤΥΠΩΣΗ - ΒΙΒΛΙΟΔΕΣΙΑ

IRIS ΕΚΤΥΠΩΣΕΙΣ Α.Ε.Β.Ε

ΔΙΑΝΟΜΗ - ΠΕΡΙΠΤΕΡΑ

ΠΡΑΚΤΟΡΙΟ ΑΡΓΟΣ Α.Ε.

ΕΤΗΣΙΑ ΣΥΝΔΡΟΜΗ

ΙΔΙΩΤΕΣ: 50 € - ΦΟΙΤΗΤΕΣ: 25 €,

ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ - ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ:

100 €, ΤΙΜΗ ΤΕΥΧΟΥΣ: 5 €

ΓΙΑ ΠΛΗΡΩΜΗ ΣΥΝΔΡΟΜΩΝ:

ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ,

ΑΡ. ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ: 51342181/104

Ε. ΣΠΥΡΟΥ - Γ.Κ. ΣΠΥΡΟΥ & ΣΙΑ Ο.Ε.

ΦΙΛΕΛΛΗΝΩΝ 3 - ΑΘΗΝΑ Τ.Κ. 105 57

ΑΦΜ: 999368058

ΔΟΥ: Δ' 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

Το 100%
από τα σουτ
που δεν
κάνεις,
δεν πάνε μέσα

Wayne Gretzky,
Αμερικανός άσος
του Hockey

ΤΑ ΕΠΩΝΥΜΑ ΑΡΘΡΑ ΕΚΦΡΑΖΟΥΝ ΘΕΣΕΙΣ ΤΩΝ ΑΡΘΡΟΓΡΑΦΩΝ ΚΑΙ ΟΧΙ ΤΟΥ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ «ΝΑΙ»

ΑΠΑΓΟΡΕΥΕΤΑΙ Η ΑΝΑΔΗΜΟΣΙΕΥΣΗ, Η ΑΝΑΠΑΡΑΓΩΓΗ, ΟΛΙΚΗ, ΜΕΡΙΚΗ Ή ΠΕΡΙΛΗΠΤΙΚΗ
Ή ΚΑΤΑ ΠΑΡΑΦΡΑΣΗ Ή ΔΙΑΣΚΕΥΗ / ΑΠΟΔΟΣΗ ΤΟΥ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟΥ ΤΟΥ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ ΜΕ ΟΠΟΙΟΝΔΗΠΟΤΕ ΤΡΟΠΟ,
ΜΗΧΑΝΙΚΟ, ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΟ, ΦΩΤΟΤΥΠΙΚΟ, ΗΧΟΓΡΑΦΗΣΗΣ Ή ΑΛΛΩΝ, ΧΩΡΙΣ ΠΡΟΗΓΟΥΜΕΝΗ ΓΡΑΠΤΗ ΑΔΕΙΑ ΤΟΥ
ΕΚΔΟΤΗ. ΝΟΜΟΣ 2121/1993 ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΚΑΙ ΚΑΝΟΝΕΣ ΔΙΕΘΝΟΥΣ ΔΙΚΑΙΟΥ ΠΟΥ ΙΣΧΥΟΥΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ.

Οι κορυφαίοι του Agency στο Άμπου Ντάμπι



Έναν ξεχωριστό προορισμό, το Άμπου Ντάμπι στα Ηνωμένα Αραβικά Εμιράτα, είχαν την ευκαιρία να επισκεφτούν οι κορυφαίοι του δικτύου πωλήσεων αποκλειστικής συνεργασίας της Allianz Ελλάδος. Ο διαγωνισμός Πωλήσεων που διήρκεσε 8 μήνες, είχε επίκεντρο τις λύσεις της Allianz για τις ανάγκες της Σύμβασης & της Αποταμίευσης και κεντρικό μήνυμα «Διεκδίκηση και Συμμετοχή». Σε μια εποχή όπου η ανάγκη για πρόβλεψη επιπλέον εισοδήματος είναι επιτακτική, η Allianz Ελλάδος μέσα από τις σύγχρονες λύσεις της και τη συστηματική και ποιοτική δραστηριοποίηση των συνεργατών της, βοηθάει τους πελάτες της να φροντίσουν για το μέλλον τους. Οι στόχοι του Διαγωνισμού, απαιτητικοί και ρεαλιστικοί, στάθηκαν ικανοί να κινητοποιήσουν το μεγαλύτερο μέρος των συνεργατών του δικτύου αποκλειστικής συνεργασίας της εταιρίας. Τα ταξίδια των διαγωνισμών πωλήσεων της εται-

ρίας μας δεν είναι απλά ταξίδια αναψυχής, αποτελούν ξεχωριστές επαγγελματικές και προσωπικές στιγμές, που τις καταλαβαίνει κανείς μόνο αν συμμετάσχει σε ένα από τα ταξίδια για μία και μόνο φορά. Τόνισε με ταξύ άλλων η Κα Νόρα Σταθούρου, Διευθύντρια Πωλήσεων της Allianz

Ο.Α.Σ.Ε.

Νέο Εκτελεστικό Συμβούλιο

Μετά τις διαδικασίες των αρχαιρεσιών του 25ου Συνεδρίου της Ομοσπονδίας Ασφαλιστικών Συλλόγων Ελλάδος, το νεοεκλεγμένο Εκτελεστικό Συμβούλιο συνεδρίασε και συγκροτήθηκε σε σώμα με την παρακάτω σύνθεση:

Πρόεδρος:

Παπαδόγιαννης Χρήστος

Αντιπρόεδρος:

Μπουλουγούρης Βασίλης

Γεν. Γραμματέας:

Χατζάκης Μανώλης

Αν. Γεν. Γραμματέας:

Πετσαλάκης Ιωάννης

Οργ. Γραμματέας:

Τσελέκης Κώστας

Ταμίας:

Ξηρόπουλος Σταύρος

Υπ. Δημ. Σχέσεων:

Συκαμιάς Γιώργος

Μέλη:

Βίγλα Ίλια, Γιουρτσίδης Λάζαρος, Προβίδα Παρασκευή, Καψάλης Ιωάννης, Σεφερλής Βασίλειος, Τζέμος Χριστόφορος, Τζιώλης Απόστολος, Χρηστίδης Τέλης



ΕΟΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Πρωτοβουλίες για την κοινωνία

Η Εθνική Ασφαλιστική στέκεται για άλλη μία φορά αρωγός στο δύσκολο αλλά συγχρόνως σπουδαίο έργο που επιτελούν τα Παιδικά Χωριά SOS και η Εταιρία Προστασίας Σπαστικών. Όπως τονίζει η εταιρία, ιδιαίτερα αυτήν την περίοδο, που η ελληνική κοινωνία αντιμετωπίζει πολύ μεγάλες δυσκολίες, η Εθνική Ασφαλιστική, στο μέτρο των δυνατοτήτων της, αναλαμβάνει πρωτοβουλίες που στόχο έχουν να κρατήσουν ενωμένο τον κοινωνικό ιστό.

Στηρίζει τα Παιδικά Χωριά SOS, προσφέροντας ασφαλιστική κάλυψη πυρός και αστικής ευθύνης και για το 2013. Η Εταιρία επιχορηγεί τα ασφάλιστρα του φορέα, ηγούμενη μιας ομάδας ασφαλιστικών εταιριών οι οποίες έχουν συστρατευθεί για το σκοπό αυτό. Όσον αφορά την Εταιρία Προστασίας Σπαστικών, η Εθνική Ασφαλιστική, συμμετέχοντας με μεγάλο ποσοστό στο συνασφαλιστικό σχήμα, επιχορηγεί για ολόκληρο το 2013, τα ασφάλιστρα από κινδύνους πυρός, κλοπής και αστικής ευθύνης, ενώ παράλληλα καλύπτει και ασφάλιστρα αυτοκινήτων του φορέα.

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 



Medical *prime*

Ολοκληρωμένη προστασία της υγείας σας

Την ασφάλεια δεν τη βλέπεις, τη νιώθεις...

Η υγεία είναι προτεραιότητα. Αδιαπραγμάτευτη αξία. Η Generali το καταλαβαίνει. Γι' αυτό δημιούργησε το **Medical Prime**. Το μοναδικό πρόγραμμα υγείας που καλύπτει... τα πάντα! Χωρίς περιορισμούς. Σε συνεργασία με τον Όμιλο Υγεία, η Generali διασφαλίζει για εσάς και την οικογένειά σας το δικαίωμα στην ποιοτική ασφάλεια.

Μαζί χτίζουμε ένα κόσμο καλύτερο. Ένα κόσμο όπου ασφάλεια σημαίνει ελευθερία.



GENERALI

Η ΕΛΕΥΘΕΡΙΑ ΤΟΥ ΝΑ ΕΙΣΑΙ ΑΣΦΑΛΗΣ

www.generaligr