

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 145 • ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ - ΟΚΤΩΒΡΙΟΣ 2013 • Euro 5 • www.asfalistikonai.gr

ΘΕΟΔΩΡΟΣ ΚΟΚΚΑΛΑΣ

**Ο ηγέτης της Ergo
σε Ελλάδα
και Τουρκία**



ΝΑΙ, ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

No

ΟΧΙ ΣΤΟ
ΑΓΧΟΣ
ΟΧΙ ΣΤΗΝ
ΑΝΗΣΥΧΙΑ
ΟΧΙ ΣΤΗΝ
ΑΝΑΣΦΑΛΕΙΑ

Μόνο η No 1
ασφαλιστική
μπορεί να πει
ΟΧΙ σε αυτά
που προβληματίζουν
τον κόσμο μας.
Μόνο η Εθνική
Ασφαλιστική
μπορεί να
προχωράει
μπροστά
επειδή έχει
το ισχυρότερο
δίκτυο πωλήσεων
και ταυτόχρονα
την 1η θέση
στην αγορά και
στην καρδιά μας
για πάντα.

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

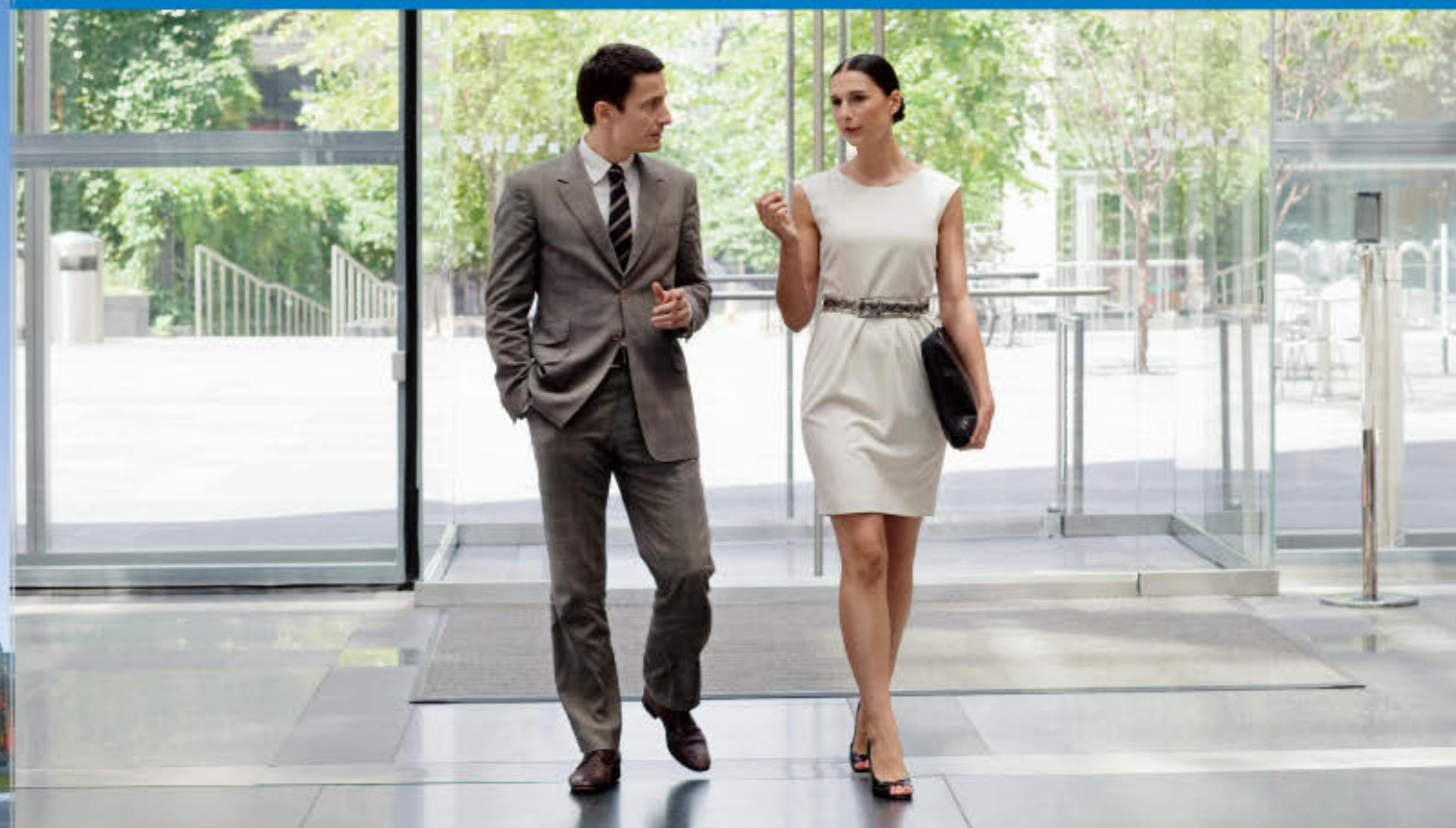
24ωρη, χωρίς χρέωση, τηλεφωνική γραμμή 11.555 και 11.556, από όλα τα κινητά τηλέφωνα για παροχή Βοήθειας

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

© 2013 METLIFE
 © 2013 PNTS

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

www.asfalistikonai.gr

ΤΕΥΧΟΣ 145 • ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ - ΟΚΤΩΒΡΙΟΣ 2013

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

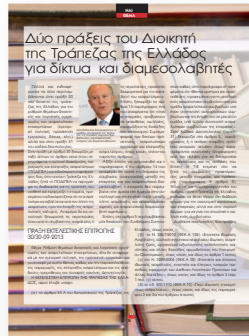


Θεόδωρος
Κοκκάλας
Θα είμαστε ένας
από τους leader
στην αγορά

32



72 Πραξεις



52
AVERSANI



42
Πότε θα
δαγκώσει
το μύλο ο
πελάτης



ΜΟΝΙΜΕΣ ΣΤΗΛΕΣ

8 Γράμμα
Εκδότη
Έλδομαι



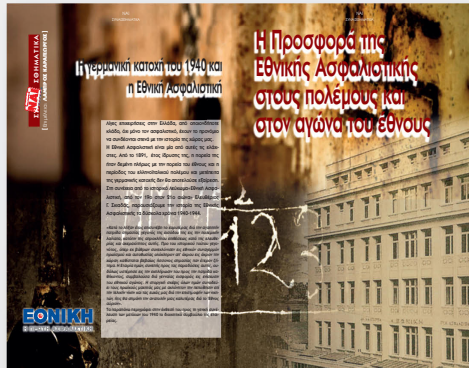
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ UNDERWRITING

20 Όπου και
να ταξιδέψω,
η Ελλάδα
με πληγώνει

ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ

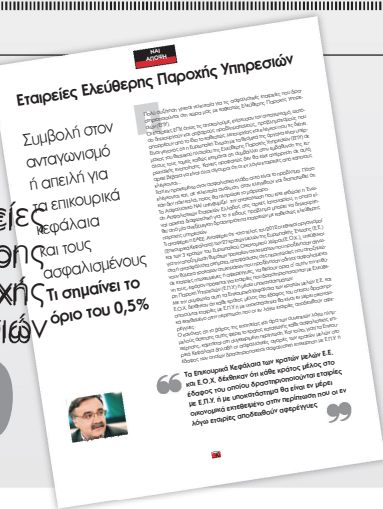
10

Η Προσφορά
της Εθνικής
Ασφαλιστικής
στους πολέμους
και τον αγώνα του
έθνους



ΑΠΟΥΣΗ

Εταιρείες
Ελεύθερης
Παροχής
Υπηρεσιών
40



56
Genelali
Ρωσία



88
Βελιώτης





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

Έλδομαι

Τη λέξη «έλδομαι» τη χρησιμοποιεί επτά φορές ο Όμηρος, δύο στην Οδύσσεια και πέντε στην Ιλιάδα. «Έλδομαι» σημαίνει: σφοδρώς επιθυμώ, ποθώ (Οδύσσεια: α 409, ξ 42 και Ιλιάδα: Ε 481, Η 4, Ξ 276, Π 494, Ψ 122).

Όταν φούντωσε ο πόλεμος και άρχισαν οι μάχες μεταξύ Ελλήνων και Τρώων, στους Έλληνες συμπαραστεκότανε η Αθηνά και στους Τρώες ο Άρης, η Έριδα και ο Απόλλων. Καθώς οι απώλειες των Τρώων μεγάλωσαν, ο Έκτορας πάει στην πόλη να ζητήσει από τη μητέρα του, την Εκάβη, να κάνουν δεήσεις στη θεά Αθηνά οι Τρωαδίτισσες, για αναχαίτιση των Ελλήνων. Σε συγκινητικές στιγμές, συναντιέται με τον αδελφό του Πάρη, την Ωραία Ελένη, τη γυναίκα του Ανδρομάχη, το παιδί του, αλλά σε όλους υπενθυμίζει ότι το καθήκον για την υπεράσπιση της πατρίδος είναι πάνω απ' όλα. Εκεί, σ' αυτή τη στιγμή, ο Όμηρος στην Η ρα-

ψωδία της Ιλιάδας, γράφει τη λέξη «εελδομένοισιν» (από το ρήμα έλδομαι), για να περιγράψει τη σφοδρή τους επιθυμία να μπουν πάλι στη μάχη, Πάρης και Έκτορας. Παρατήρησα πόσο ποίηση έχει η περιγραφή: «Όπως σε ναύτες, που ποθούν πρίμο αέρα, δίνει κάποιος θεός, σαν κουραστούν στη θάλασσα χτυπώντας με τα κουπιά τα τورνευτά, τα γόνατα κομμένα, έτσι, όμοια οι δύο τους φάνηκαν στους Τρώες πως ποθούσαν, να μπουν λαχτάρισαν κι οι δυο στη μάχη...».

Επιθυμία σαν ούριο αεράκι... (Ως δε θεός ναύτησιν εελδομένοισιν έδωκεν ούον, επεί κε καμώσιν εύξεσθης ελάττησι πόντος ελαύνοντες, καμάτω δ' υπό γυία λέλυνται, ως άρα του Τρώεσσιν εελδομένοισι φανήτην) [Ομήρου Ιλιάδα, Η4]).

Έτσι κι εγώ έλδομαι, σφοδρώς επιθυμώ να μπουν στη μάχη για σωτηρία και ανάδειξη της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς όσοι

εμπλέκονται στα ασφαλιστικά δρώμενα.

Ναι, σφοδρώς επιθυμώ να δω την πατρίδα μας να βγαίνει σιγά-σιγά από την κρίση.

Έλδομαι, τα νέα παιδιά να βρουν δουλειές.

Έλδομαι, ο θεσμός της Ιδιωτικής Ασφάλισης να βρει την καταξίωση που έχει και στις άλλες κοινωνίες. Κάποιοι φταίνε που είμαστε τελευταίοι. Δεν είναι λάθος επιλογή οι Έλληνες να έχουν καλύτερες συνθήκες περίθαλψης, με ασφαλίσεις υγείας που συμπληρώνουν τη δημόσια ασφάλισή του, να έχουν περισσότερη σύνταξη στα γηρατειά, να έχουν εισόδημα να ζήσουν όταν τους τύχει αναπηρία ή αρκετή αναπλήρωση του εισοδήματός τους, όταν προσωρινά αρρώστιες και ατυχήματα τους κρατάνε εκτός εργασίας. Θα βοηθήσει πολύ τις χήρες και τα ορφανά η ασφάλεια ζωής και πρέπει να απομακρυνθούν από το επάγγελμα όσοι δεν καταλαβαίνουν τις πραγματικές συνθήκες ζωής αυτών που η μοίρα δεν τους φέρεται ευγενικά.

Έλδομαι να δω συμβόλαια που προστατεύουν, καλύπτουν και αποζημιώνουν.

Έλδομαι να δω συλλόγους που βάζουν πάνω απ' όλα τα μέλη τους και όχι τις «καρέκλες».

Έλδομαι να λειτουργούν ασφαλιστικές εταιρίες με εγγυήσεις και φερεγγυότητα, που απαιτεί ο νόμος και οι κανόνες της Εποπτικής Αρχής ΔΕΙΑ.



Δεν είναι λάθος επιλογή οι Έλληνες να έχουν καλύτερες συνθήκες περίθαλψης, με ασφαλίσεις υγείας που συμπληρώνουν τη δημόσια ασφάλισή του, να έχουν περισσότερη σύνταξη στα γηρατειά, να έχουν εισόδημα να ζήσουν όταν τους τύχει αναπηρία ή αρκετή αναπλήρωση του εισοδήματός τους, όταν προσωρινά αρρώστιες και ατυχήματα τους κρατάνε εκτός εργασίας.



Έχουμε ανάγκη αυτής της φιλοσοφίας όλοι για να μπορέσουμε να περιμένουμε ρόδινες ανατολές αύριο, μετά το σκοτάδι που μαύρισε τις ψυχές μας, τις δουλειές μας, τις οικογένειές μας, τα νέα παιδιά μας, τις εταιρίες που εργαζόμαστε. Η πατρίδα μας πέρασε χειρότερες νύχτες, αλλά άντεξε κα είδε καλύτερες μέρες.

Στο Έπος του 1940, οι Έλληνες έδειξαν ότι καταλάβαιναν τον Παλαμά όταν τους έλεγε: «Εμπρός! Ολόρθοι, ατρόμητοι... Εμπρός! Η Ελλάδα λάμπει, αχολογούν οι κάμποι, καίνε οι καρδιές. Εμπρός!»

Ναι, έλδομαι να ξαναβάλουμε αξίες και ιδέες στη ζωή μας! Το χρωστάμε και στους ήρωες, που πολεμώντας, έμειναν ανάπηροι ή έδωσαν τη ζωή τους για την πατρίδα μας!

Ε. Σπύρου
(Οκτώβριος 2013)



Η γερμανική κατοχή του 1940 και η Εθνική Ασφαλιστική

Λίγες επιχειρήσεις στην Ελλάδα, από οποιονδήποτε κλάδο, όχι μόνο τον ασφαλιστικό, έχουν το προνόμιο να συνδέονται στενά με την ιστορία της χώρας μας.

Η Εθνική Ασφαλιστική είναι μία από αυτές τις ελάχιστες. Από το 1891, έτος ίδρυσης της, η πορεία της ήταν δεμένη πλήρως με την πορεία του έθνους και η περίοδος του ελληνοϊταλικού πολέμου και μετέπειτα της γερμανικής κατοχής δεν θα αποτελούσε εξαίρεση. Στη συνέχεια από το ιστορικό Λεύκωμα «Εθνική Ασφαλιστική, από τον 19ο στον 21ο αιώνα» Ελευθέριος Γ. Σκιαδάς, παρουσιάζουμε την ιστορία της Εθνικής Ασφαλιστικής τα δύσκολα χρόνια 1940-1944.

«Κατά το λήξαν έτος επισυνέβη το ευρυτέρας διά την αγαπητήν πατρίδα σημασίας γεγονός της εισόδου της εις την πολεμικήν λαίλαπα, κατόπιν της απροκλήτου επιθέσεως κατά της ελευθερίας και ακεραιότητος αυτής. Προ του ιστορικού τούτου γεγονότος, όπερ εκ βάθρων συνεκλόνησεν εις εθνικόν συναγερμόν ηρωϊσμού και αυτοθυσίας ολόκληρον απ' άκρου εις άκρον την χώραν, καθίσταται βεβαίως ήσσονος σημασίας παν έτερον ζήτημα. Η Εταιρία ημών, συνεπής προς τας παραδόσεις αυτής, ουδόλως υστέρησε εις την εκπλήρωσιν του προς την πατρίδα καθήκοντος, συμβαλούσα διά γενναίας εισφοράς εις ενίσχυσιν του εθνικού αγώνος. Η στοργική σκέψις όλων ημών συνοδεύει τους ηρωϊκούς μαχητάς μας με ακλόνητον την πεποίθησιν επί την τελικήν νίκην και τας ευχάς μας διά την επιστροφήν των νικητών, ήτις θα σημάνη την ανατολήν μιας καλύτερας διά το Έθνος αύριον».

Τα παραπάνω περιγράφει στην έκθεσή του προς τη γενική συνέλευση των μετόχων του 1940 το διοικητικό συμβούλιο της εταιρείας.

Η Προσφορά της Εθνικής Ασφαλιστικής στους πολέμους και στον αγώνα του έθνους

Κατά τη διάρκεια και του Β΄ Παγκοσμίου Πολέμου και της ξενικής κατοχής, θα εμφανισθεί πάλι το φαινόμενο ίδρυσης πολλών Ελληνικών ασφαλιστικών επιχειρήσεων, παρά το γεγονός ότι τότε δεν υπήρχαν τα νομικά πλαίσια, αναφέρεται στο λεύκωμα.

Οι λόγοι που συντέλεσαν στην αθρόα ίδρυση των επιχειρήσεων αυτών, παρά τη συρρίκνωση της ασφαλιστικής αγοράς, αναζητούνται βεβαίως στις ειδικές συνθήκες εκείνων των χρόνων. Κατ' αρχήν, πολλές ξένες ασφαλιστικές επιχειρήσεις, είτε εγκατέλειψαν τη χώρα, είτε ανέστειλαν τις εργασίες τους, εκχωρώντας το χαρτοφυλάκιό τους σε Ελληνικές. Μετά, η ευκολία εξεύρεσης των μετοχικών κεφαλαίων που όριζε ο νόμος, λόγω του υπερπληθωρισμού και της χαλάρωσης της έννοιας του κρατικού ελέγχου. Όπως έγραψε ο Εμ. Ζώνας: «... Ούτω, αν και η ασφαλιστική παραγωγή κατά την περίοδο της κατοχής ήτο μπερδεμένη, εν τούτοις πολλά πρόσωπα ασχολούμενα με ασφαλιστικές εργασίας εύρον την ευκαιρίαν της ιδρύσεως νέων ασφαλιστικών εταιριών, με την ελπίδα ότι αι επιχειρήσεις των θα συμμετείχον εις την μεταπολεμικήν ασφαλιστικήν παραγωγήν, ήτις προβλέπετο υπ' αυτών υπερμέτρως ευνοϊκή...».

Συσσίτια στην Κατοχή



Οι Γερμανοί στην Ακρόπολη

Ο αριθμός των ασφαλιστικών επιχειρήσεων διπλασιάσθηκε μόλις ένα χρόνο μετά την κήρυξη του Πολέμου. Το 1941 βρίσκονταν σε λειτουργία συνολικά 24 επιχειρήσεις που κατένειμαν τις δραστηριότητές τους μεταξύ των διαφόρων ασφαλιστικών Κλάδων Ζωής, Πυρός, Θαλάσσης και Ατυχημάτων, ιδιαίτερος δε Αυτοκινήτων. Πιο συγκεκριμένα, τον Κλάδο Ζωής ασκούσαν έξι ασφαλιστικές εταιρίες, ενώ 3 ακόμη είχαν λάβει τη σχετική άδεια, χωρίς να κάνουν έναρξη εργασιών.

Ο Κλάδος Πυρός, που μας ενδιαφέρει ιδιαίτερος εδώ, εξακολουθούσε

να είναι ο περισσότερο καλλιεργούμενος εκ μέρους της μεγάλης πλειοψηφίας των Ελληνικών εταιριών. Στην ηγεσία τους βρισκόταν η Εθνική Ασφαλιστική και ο «Ασπύρ», με παραγωγή ασφαλιστρών άνω των 10 εκατομμυρίων δραχμών. Είσπραξη πυρασφαλιστρών μεταξύ 5 έως 10 εκατομ. δρχ. είχαν πραγματοποιήσει ο «Φοίνιξ της Ελλάδος» και δύο αρτισύστατες εταιρίες, η «Ιονική» και η «Εμπορική», ενώ κάτω από τα 5 εκατομ. δρχ. εισέπραξαν οι «Εθνική Ζωή και Καλή Πίστις», «Γενικαί Ασφάλειαι», «Προποντίς», «Πανελληνίος», «Κυκλαδική», «Ανατολή», «Αθηναϊκή», «Ελληνική», «Εθνικόν Ίδρυμα Ασφαλειών», «Νέστωρ», «Ερμής» και «Εμπορική Ένωσις». Οι τρεις τελευταίες ήταν αρτισύστατες.

Ο Κλάδος Θαλάσσης, ο οποίος καλλιεργούνταν από τις περισσότερες Ελληνικές ασφαλιστικές εταιρίες, εξακολουθούσε να αποδίδει μάλλον πενιχρά αποτελέσματα σε όλες. Στον Κλάδο Ατυχημάτων οι εργασίες των λίγων ασφαλιστικών εταιριών που ασκούσαν ακόμη τις σχετικές εργασίες ήταν περιορισμένες, προφανώς λόγω της παρεμβολής του ΙΚΑ.

Ανεξαρτήτως από τη βιωσιμότητα και τη μετέπειτα σπουδαιότητα πολλών από τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις που συνεστήθησαν κατά τη διάρκεια της εκθρικής κατοχής, το γεγονός και μόνον της εμφάνισής τους στην Ελληνική ασφαλιστική αγορά είναι αξιοπρόσεκτο. Το 1943, υπήρχαν 53 Ελληνικές και 9 ξένες ασφαλιστικές εταιρίες. Εκ των 53



Θύματα της Γερμανικής κατοχής

Ελληνικών ασφαλιστικών και αντιστασιακών εταιριών, οι 37 ιδρύθηκαν από το 1941 έως το 1943. Οι εναπομείνουσες ξένες ήταν, κυρίως, γερμανοϊταλικές. Αναλυτικός κατάλογος των εταιριών παρατίθεται στο παράρτημα.

Η Εθνική Ασφαλιστική

Η θλιβερή πενταετία 1940-44 άφησε ανεξίτηλα τα σημάδια της στην Ελλάδα και στο λαό της και δικαίωσε, με τον πλέον δραματικό τρόπο, την επωνυμία και το ρόλο που κλήθηκε να διαδραματίσει η υγιέστερη ασφαλιστική επιχείρηση, η «Εθνική». Είναι ένας από τους οικονομικούς φορείς που αισθάνθηκε ποικιλοτρόπως την τραχύτητα του κατακτητή και πλήρωσε με βαρύ τίμημα την παρουσία του. Πληθώρα γεγονότων, τυχαίων και μη, θα ανατρέψουν τις υπερπεντηκονταετείς δημιουργικές προσπάθειες, θα επιφέρουν στασιμότητα και καταστροφή. Στην αρχή του Πολέμου ήταν η δυναμικότερη ασφαλιστική εταιρία, με διεθνείς προοπτικές, και το τέλος του τη βρήκε να επιβιώνει βαριά τραυματισμένη και να είναι η σκιά της μεγάλης προπολεμικής ασφαλιστικής εταιρίας.

Λίγους μήνες πριν από την έκρηξη του Ελληνοϊταλικού Πολέμου, στα τέλη Μαρτίου 1940, στο τιμόνι της Εθνικής Ασφαλιστικής θα βρεθεί ο Αλέξανδρος Μαυρομμάτης, Διευθυντής της Εθνικής Τραπεζής της Ελλάδος. Ο προηγούμενος Πρόεδρος του Δ.Σ., του οποίου είχε λήξει η θητεία, ο Λουδοβίκος Νικολαΐδης, παρέμεινε απλό μέλος του. Τον Απρίλιο αποχωρούσε για λόγους υγείας ο Γενικός Διευθυντής Ευστράτιος Δροσίνης και τη θέση του

κατέλαβε ο μέχρι τότε Υποδιευθυντής Λυκούργος Κανάρης. Υποδιευθυντής ορίσθηκε ο Εμμανουήλ Χατζηπανδρέου. Από τα σημαντικότερα θετικά στοιχεία της Εταιρίας ήταν το έμπειρο ανθρώπινο δυναμικό, που στελέχωνε τις υπηρεσίες της.

Έδρα της είναι το νεόδμητο και μεγαλοπρεπές Μέγαρο της οδού Κοραή 4. Πρόκειται για μία από τις πιο εύρωστες – κυριολεκτικώς η πρώτη – εταιρίες του ασφαλιστικού χώρου, με μεγάλη ακίνητη περιουσία, ικανοποιητικές προσόδους, ισχυρό χαρτοφυλά-



Λίγους μήνες πριν από την έκρηξη του Ελληνοϊταλικού Πολέμου, στα τέλη Μαρτίου 1940, στο τιμόνι της Εθνικής Ασφαλιστικής θα βρεθεί ο Αλέξανδρος Μαυρομμάτης, Διευθυντής της Εθνικής Τραπεζής της Ελλάδος. [...] Τον Απρίλιο αποχωρούσε για λόγους υγείας ο Γενικός Διευθυντής Ευστράτιος Δροσίνης και τη θέση του κατέλαβε ο μέχρι τότε Υποδιευθυντής Λυκούργος Κανάρης

κιο χρηματογράφων σε δραχμές και σε χρυσό και άρτια αποθεματικά. Οι μέτοχοι απολαμβάνουν ικανοποιητικό μέρισμα, όπως ικανοποιητικός ήταν και ο κύκλος εργασιών του Κλάδου Πυρός. Ήδη είχαν ολοκληρωθεί οι προετοιμασίες για την είσοδο της Εταιρίας και σε άλλους ασφαλιστικούς Κλάδους. Ιδιαίτερα επιθετική ήταν η πολιτική για την είσοδο στον Κλάδο Ζωής, με μελετημένα τιμολόγια, έτοιμες τις αντιστασιακές συμβάσεις και τους όρους των ασφαλιστηρίων, ενώ είχε προχωρήσει

η αναλογιστική μελέτη. Σε ροή ετοιμασίας βρισκόταν και ο Κλάδος Μεταφορών για τον οποίο το Δ.Σ. συνιστούσε προσοχή, λόγω του οξύτατου ανταγωνισμού που επικρατούσε στην αγορά και της έλλειψης καθορισμένων τιμολογίων.

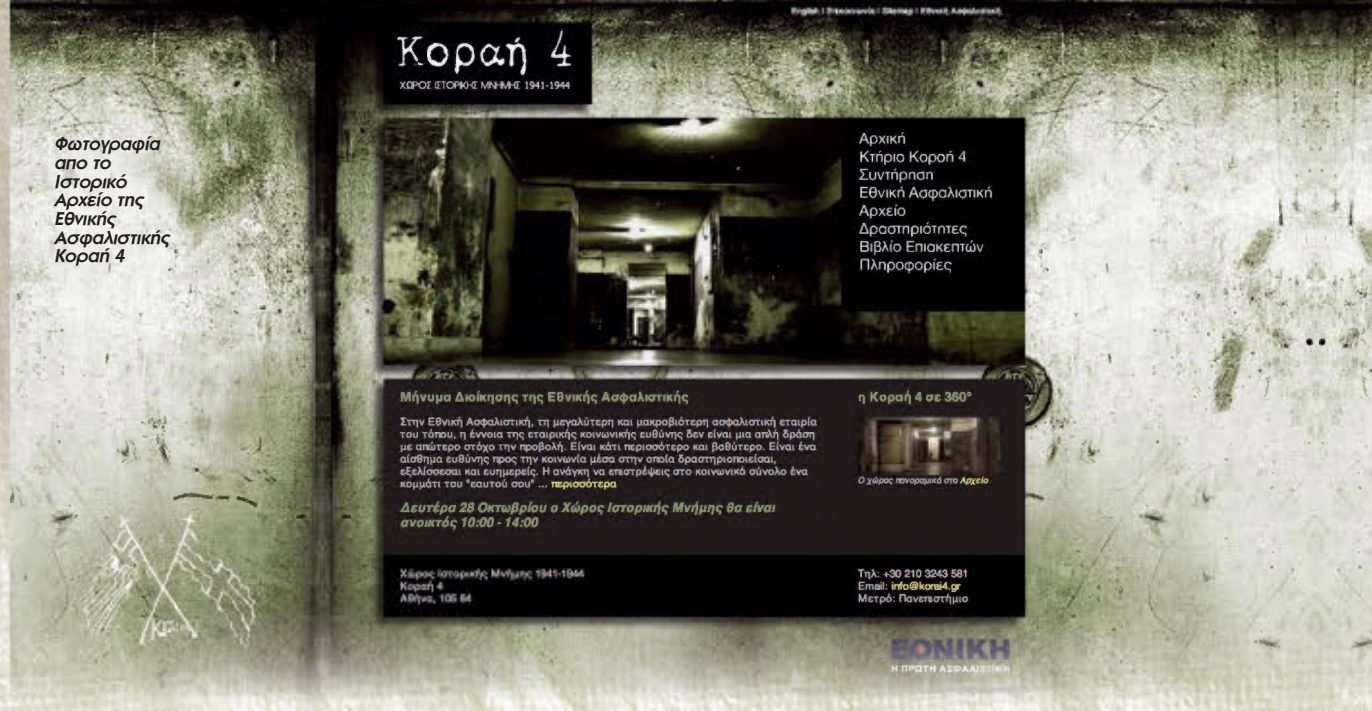
Η έκρηξη του Πολέμου και η Κατοχή

Η έκρηξη του Πολέμου, τον Οκτώβριο του 1940, θα σταθεί μοιραίο γεγονός για τον φιλόδοξο και επιθετικό προγραμματισμό της Εταιρίας και, βεβαίως, για το προσωπικό της.

Την 28η Αυγούστου του 1941 καταργείται το Αντιστασιακό Ίδρυμα της Ελλάδος, το οποίο είχε ιδρυθεί ένα χρόνο πριν. Κατά τη βραχύβια λειτουργία του, είχε ελαττώσει τα περιθώρια της ασφαλιστικής επιχείρησης στην Ελλάδα. Η κατάργησή του επιτεύχθηκε με αντίστοιχη ειδική φορολογική επιβάρυνση των ασφαλιστικών εταιριών υπέρ του Μετοχικού Ταμείου Στρατού. Το Νοέμβριο του ίδιου έτους, οκτώ περρίπου μήνες μετά την είσοδο των Γερμανών στην Αθήνα, η Έκτακτη Γενική Συνέλευση των μετόχων αποφάσισε την αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου από

15 σε 27 εκατομ. δρχ., εκδίδοντας 32 χιλιάδες μετοχές, αναβιβάζοντας έτσι σε 72 χιλιάδες το σύνολο των μετοχών: «... Εξεδόθησαν 32.000 νέαι Μετοχαί ονομαστικής, εκάστης αξίας, Δρχ. 375, καθώς και αι προηγουμένως εκδοδομένηι, διετέθησαν δε αι μεν 24.000 εις την Εθνικήν Τράπεζαν της Ελλάδος εις την τιμήν των Δρχ. 8.000, αι δε υπόλοιποι 8.000 κατενεμήθησαν εις τους παλαιούς Μετόχους της Εταιρίας κατ' αναλογίαν 5 παλαιών Μετοχών προς μίαν νέαν εις την τιμή των Δρχ. 2.500 εκάστη...».

Η έναρξη των εργασιών του Κλά-



δου Ζωής αναβλήθηκε, για να επιχειρηθεί δύο χρόνια αργότερα, το 1942, χωρίς να παρουσιάσει αξιόλογη κίνηση, λόγω των δυσμενών συνθηκών. Το ίδιο έτος θα αρχίσουν και οι εργασίες του Κλάδου Μεταφορών, ενώ στα τέλη του 1942 θα αρχίσει η λειτουργία των Κλάδων Ατυχημάτων Αυτοκινήτου και Εργατικών Ατυχημάτων. Ήταν, ουσιαστικά, μία προσπάθεια να αμυνθεί η Εταιρία στις δυσμενείς συνθήκες με επιθετική πολιτική, παρά το γεγονός ότι άπαντες γνώριζαν πως τα αποτελέσματα θα ήταν πενιχρά, λόγω ανυπαρξίας εργασιών. Ο κύκλος εργασιών της Εταιρίας το έτος αυτό υπήρξε σχετικά ικανοποιητικός. Τα ευνοϊκά αυτά αποτελέσματα οφείλονταν κυρίως στην ικανοποιητική απόδοση του Κλάδου Μεταφορών. Η Εταιρία επίσης απέκτησε, στις αρχές του έτους, επί της Πλατείας Συντάγματος, κτήμα πρώην ιδιοκτησίας Γιάνναρου. Το Μέγαρο αυτό αγοράστηκε με το μεγαλύτερο μέρος του νέου Κεφαλαίου της Εταιρίας, το οποίο είχε συγκεντρωθεί στις 31 Δεκεμβρίου 1941. Τα καθαρά κέρδη της ανήλθαν σε 96 εκατομ. δρχ., εκ των οποίων διανεμήθηκε μέρισμα 800 δρχ. στους μετόχους.

Το επόμενο έτος, λόγω των δυσμενών συνθηκών και κατά συνέπεια της πενιχρής απόδοσης των εισοδημάτων της περιουσίας της Εταιρίας, τα Γενικά Έξοδα απορρόφησαν εξ ολοκλήρου το ακαθάριστο κέρδος που πραγματοποιήθηκε.

Η ετήσια έκθεση του Διοικητικού Συμβουλίου προς τη Γενική Συνέλευση των

“ Η στάση της Εταιρίας σε όλη τη διάρκεια της Κατοχής ήταν σαφής και ξεκάθαρη. Διοίκηση και εργαζόμενοι μοιράστηκαν από κοινού τις δύσκολες στιγμές

μετόχων της 31ης Οκτωβρίου 1945, με την υποβολή του ισολογισμού της χρήσης του έτους 1944, είναι εξαιρετικά εμπειριστωμένη και λεπτομερής, έτσι ώστε να δίνει σαφή εικόνα της κατάστασης της Εταιρίας. Το Δ.Σ. έκρινε αυτή την αναλυτική παρουσίαση απαραίτητη προκειμένου να παρουσιασθεί αναλυτικά η οικονομική θέση της Εθνικής μετά τα γεγονότα της τετραετούς Κατοχής. Έτσι προχώρησε σε μία σύντομη και περιεκτική ανασκόπηση των ετών αυτών. Η ανασκόπηση αυτή κρίθηκε επίσης σκόπιμη προτού προχωρήσει το Δ.Σ. στην απαραίτητη αναπροσαρμογή των διαφόρων κονδυλίων του ισολογισμού.

Σύμφωνα με την έκθεση αυτή, τα αποθεματικά της Εταιρίας ενισχύθηκαν με την εισφορά των μετόχων, η οποία έλαβε χώρα το Δεκέμβριο του 1941. Αντίθετα, λόγω των δυσμενών συνθηκών, οι εργασίες ελαττώθηκαν, τα εισοδήματα από την περιουσία της εκμηδενίσθηκαν, το Μέγαρο της Κοραή υπέστη

τεράστιες ζημιές, ενώ τα έξοδα διαχείρισης ήταν δυσανάλογα μεγάλα.

Και δεν ήταν μόνο η ανυπαρξία των εργασιών που μάζιζε την Εταιρία, αλλά είχε ήδη αρχίσει, και συνεκίσθηκε σε όλη τη διάρκεια της Κατοχής, η εκποίηση του χαρτοφυλακίου χρεογράφων και των διαθεσίμων σε συνάλλαγμα της Εθνικής Ασφαλιστικής. Το προϊόν των εκποιήσεων χρησιμοποιούνταν για τα διαχειριστικά έξοδα και, κυρίως, για τη συντήρηση του προσωπικού (συσσίτια, «δάνεια» κ.ά.). Στον απολογισμό για τη χρήση του 1944, η αξία των χρεογράφων που εκποιήθηκαν υπολογίσθηκε σε 18 εκατομ. πολεμικές δραχμές!

Επιπλέον, οι αντασφαλιστές του εξωτερικού πρότειναν τη σύναψη δανείου 28.000 ελβετικών φράγκων, ώστε να δυνυνθεί η Εταιρία να καλύψει μέρος των δαπανών, για τη συντήρηση του προσωπικού. Η πρόταση αυτή δεν υλοποιήθηκε εξαιτίας της άρνησης των Αρχών Κατοχής.

Και η 50ετία...

Αφορμές εορτασμού, αποτίμησης αλλά και προγραμματισμού αποτελούν για κάθε Οργανισμό, οι επέτειοι της ίδρυσής του. Τον Ιούνιο του 1941, συμπληρώθηκαν 50 χρόνια από την ίδρυση της Εθνικής Ασφαλιστικής και, όπως το 1916, όταν συμπληρώθηκαν τα 25 χρόνια, δεν στάθηκε δυνατός ο εορτασμός λόγω της Κατοχής. Βεβαίως, μια τέτοια επέτειος δεν ήταν δυνατόν να ξεχασθεί: «Παρά της Διευθύνσεως ανε-



Φωτογραφία από το Ιστορικό Αρχείο της Εθνικής Ασφαλιστικής Κοραή 4

κοινώθη ότι την 16η Ιουνίου η Εταιρία μας συνεπλήρωσε πεντηκονταετή βίον εν τη σταδιοδρομία της. Αι ανώμαλοι συνθήκαι υφ' ας συνεπληρώθη η πεντηκονταετηρίς της Εταιρίας δεν είναι κατάλληλοι διά τον εορτασμόν του γεγονότος τούτου. Ευχόμεθα εν τούτοις, όπως αποκαθισταμένης το ταχύτερον της ειρήνης, δημιουργηθή η δυνατότης του εν καιρώ εορτασμού του ευτυχούς τούτου γεγονότος».

Το συσσίτιο οσπρίων

Η στάση της Εταιρίας σε όλη τη διάρκεια της δοκιμασίας της Κατοχής ήταν σαφής και ξεκάθαρη. Διοίκηση και εργαζόμενοι μοιράστηκαν από κοινού τις δύσκολες στιγμές. Τον Ιούνιο του 1941,

η Διοίκηση αποφάσισε τη χορήγηση ενός μισθού ως «δανείου» στους υπαλλήλους, προκειμένου να αντιμετωπίσουν τις ανατιμήσεις των ειδών και την ακρίβεια της ζωής. Η ενίσχυση αυτή θα δοθεί, επίσης, τον Οκτώβριο του 1941 και τον Ιανουάριο του 1942 και θα εξακολουθήσει σε όλη τη διάρκεια της Κατοχής.

Το καλοκαίρι του 1942, ο λιμός μαστίζει όλη τη χώρα. Στην Αθήνα όμως, η κατάσταση έχει λάβει διαστάσεις τραγωδίας. Ο Ελληνικός λαός και ανάμεσά του οι άνθρωποι της Εταιρίας, περνά τις δυσκολότερες στιγμές του. Η Διοίκηση της Εθνικής Ασφαλιστικής θα προχωρήσει στο πιο πρακτικό μέτρο που θα μπορούσε κανείς να λάβει εκεί-

νη την εποχή: τη λειτουργία συσσιτίων.

Ως εμπνευστής και εισηγητής, αλλά και εκείνος που υλοποίησε την προσπάθεια, φέρεται ο Διευθυντής της Εταιρίας, Λυκούργος Κανάρης, αλλά δεν θα ήταν δυνατό να προβεί σε τόσο σοβαρές ενέργειες χωρίς τη συναίνεση, τουλάχιστον, της Διοίκησης. Ο Λυκούργος Κανάρης, λοιπόν, καταμετρά τις ανάγκες και λογαριάζει με ακρίβεια: 70 περίπου υπάλληλοι, 50 σύζυγοι και παιδιά, σύνολο 120 στόματα. Μια μερίδα φαγητό χρειάζεται 40 δράμια όσπρια και 5 δράμια λάδι. Κόστος της μερίδας, 800 κατοικίες δραχμές του 1942. Με 95.000 δρχ. περίπου μπορούσαν οι 120 άνθρωποι να φάνε μια φορά την ημέρα! Και δεν ήταν λίγο να τρως μια φορά την ημέρα στην Αθήνα της Κατοχής! Από τις 95.000 δρχ., τις 75.000 δρχ. θα κατέβαλλε η Εταιρία και τις 20.000 δρχ. συνολικά οι υπάλληλοι, επωμιζόμενοι, ανάλογα με το μισθό τους, ένα μέρος των εξόδων. Έτσι, οργανώθηκε το συσσίτιο για το προσωπικό της Εθνικής Ασφαλιστικής στην Κατοχή.

Η αγορά των απαραίτητων οσπρίων, λαδιού και καύσιμης ύλης για ένα εξάμηνο, κόστιζε γύρω στα 15 εκατομ. δρχ. και αφού εξασφαλίσθηκαν, το σχέδιο τέθηκε σε εφαρμογή. Αγοράσθηκαν, ακόμη, μια ζυγαριά, τα «δράμια» της και το απαραίτητο χωνί για το λάδι. Αγοράσθηκαν, επίσης, ξύλα για τη φωτιά. Ένας χώρος μετατράπηκε σε μαγειρείο. Από τις εγγραφές στα βιβλία της Εταιρίας δεν διευκρινίζεται πού βρέθηκε το καζάνι για το μαγείρεμα. Ίσως να



Φωτογραφία από το Ιστορικό Αρχείο της Εθνικής Ασφαλιστικής Κοραή 4

το πρόσφερε κάποιος ή να διέφυγε η εγγραφή. Αλλά δεν έχει σημασία. Το συσσίτιο λειτούργησε κανονικά, τόσο στην Αθήνα, όσο και στη Θεσσαλονίκη. Οι πληροφορίες καταχωρήθηκαν σε βιβλίο με τίτλο «Εξοδα Διαχειρίσεως» της Έδρας. Και όπως φαίνεται από τις εγγραφές στα αντίστοιχα βιβλία, το συσσίτιο λειτούργησε κανονικά μέχρι το 1944.

Όσο βαρύ κι αν υπήρξε το τίμημα σε βάρος της περιουσίας της Εθνικής Ασφαλιστικής, ήταν ελάχιστο, αφού τα συσσίτια και τα «δάνεια» έσωσαν, κυριολεκτικώς, ανθρώπινες ζωές...

[σ.σ.: Αυτά είναι ανεπανάληπτα παραδείγματα προς μίμηση για τους νεώτερους ηγέτες της. Διοίκηση και εργαζόμενοι μοιράσθηκαν από κοινού τις δύσκολες στιγμές... Δεν απέλυσαν προσωπικό, ούτε ζήτησαν «εθελουσία εξοδο». Η ΕΘΝΙΚΗ κράτησε την αξιοπρέπεια πάνω απ' όλα στο προσωπικό της και το λαό...]

Το μεγαλείο της προσφοράς:

Η συνεργασία με την Αρχιεπισκοπή Αθηνών

Όπως αναφέρθηκε και στην εισαγωγή, η Εθνική Ασφαλιστική, από τότε που ιδρύθηκε μέχρι σήμερα, δηλώνει συνεχώς παρούσα σε όλες τις προσκλήσεις για συμβολή σε εθνικό και κοινωνικό έργο. Στην προσπάθειά της να συμβάλει στο πρόβλημα των άπορων παιδιών που κατέκλυζαν τα αστικά κέντρα στη δεκαετία του 1930, συνεργάστηκε με το Δήμο Αθηναίων, τα διάφορα Υπουργεία, αλλά και την Αρχιεπισκοπή Αθηνών.

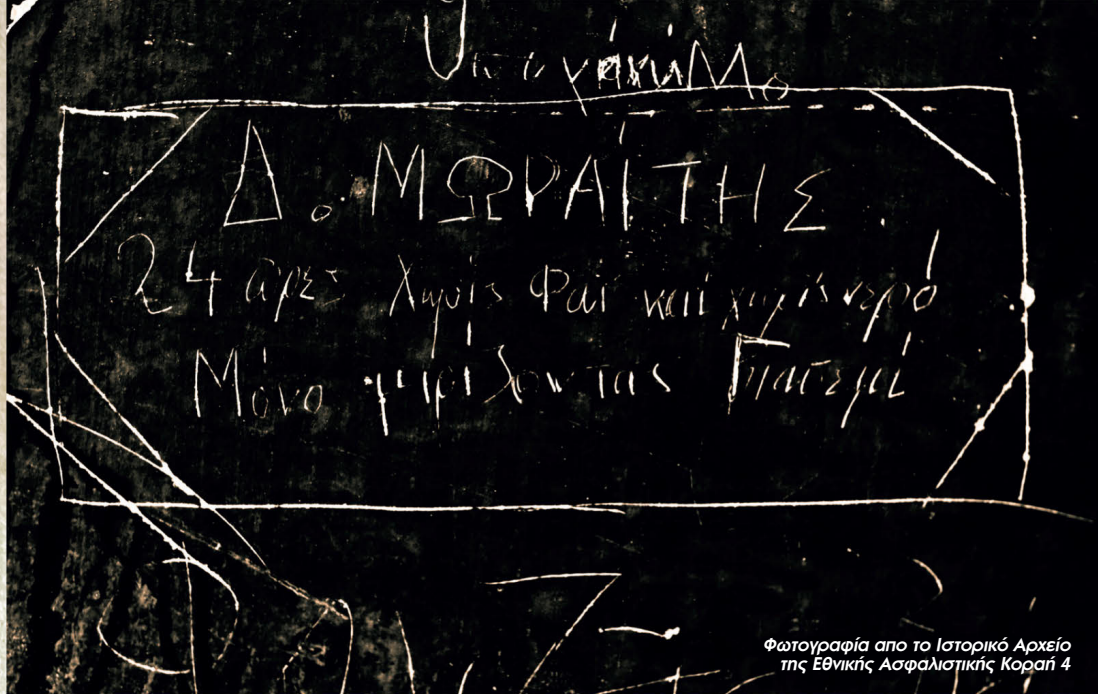
66 Το καλοκαίρι του 1942, ο λιμός μαστίζει

όλη τη χώρα. ... Η Διοίκηση της Εθνικής Ασφαλιστικής θα προχωρήσει στο πιο πρακτικό μέτρο που θα μπορούσε κανείς να λάβει εκείνη την εποχή: τη λειτουργία συσσιτίων

νών, προσφέροντας διάφορα ποσά υπέρ των Μαθητικών Συσσιτίων, σε περιόδους γιορτών κλπ.

«Ελήφθη η φιλόνητος ημών εισφορά υπέρ των Μαθητικών Συσσιτίων», έγραφε ο Αρχιεπίσκοπος Αθηνών Χρύσανθος, το Νοέμβριο του 1939, και εξέφραζε θερμές ευχαριστίες, όπως έκανε και το Δεκέμβριο του ίδιου έτους, ενόψει των γιορτών, για την προσφορά της Εταιρίας στο Εκκλησιαστικό Ορφανοτροφείο Βουλιαγμένης. Το Δεκέμβριο του προηγούμενου έτους, του 1938, τις ευχαριστίες του και «την ευγνωμοσύνην των ανέργων και των μικρών απόρων μαθητών», εξέφραζε και ο Υπουργός Κρατικής Υγιεινής και Αντιλήψεως, «διά την γενναιοφρόνα εισφοράν εις τον έρανον υπέρ χορηγήσεως βοηθημάτων προς τους ανέργους και υπέρ της Ιματιοθήκης του Μαθητού».

Το μεγαλείο όμως της προσφοράς της Εθνικής Ασφαλιστικής ξετυλίχθηκε



Φωτογραφία από το Ιστορικό Αρχείο της Εθνικής Ασφαλιστικής Κοραή 4

στα πολύ δύσκολα χρόνια του Πολέμου και της Κατοχής, όταν παρά τις δυσκολες συνθήκες, βρέθηκε αρωγός στο δύσκολο έργο της Εκκλησίας. Συνεργάστηκε τόσο με τον Αρχιεπίσκοπο Χρύσανθο (1881-1949), ο οποίος απομακρύνθηκε από την ηγεσία της Εκκλησίας όταν αρνήθηκε να ορκιστεί την κατοχική κυβέρνηση Τσολάκογλου όσο και του μαχητικού διαδόχου του Αρχιεπισκόπου Αθηνών και Πάσης Ελλάδος Δαμασκηνού (1890-1949). Στο δύσκολο Πάσχα του 1941, όταν οι Γερμανοί εισέρχονταν στην Αθήνα, η Εθνική Ασφαλιστική συνέχισε να καταθέτει διάφορα ποσά για την ενίσχυση των απόρων, συνήθεια η οποία είχε ξεκινήσει πολλά χρόνια νωρίτερα.

«Προαγόμεθα, ίνα εκφράσωμεν ευχαριστίας διά την φιλόνητον ημών εισφοράν...», συνήθιζε να γράφει ο Αρχιεπίσκοπος Χρύσανθος στις επιστολές του. Στο αρχείο της Εθνικής Ασφαλιστικής σώζεται η σχετική αλληλογραφία. Παρουσιάζεται εδώ μόνο μία άγνωστη μέχρι σήμερα επιστολή του Αρχιεπισκόπου Δαμασκηνού, τον δύσκολο Φεβρουάριο του 1943. «Η εκ του πολέμου προκύψασα εσωτερική κατάσταση της χώρας, εδημιούργησε και μίαν άλλη, ιδιαίτερα, κατηγορίαν πολιτών: εκείνων, οι οποίοι συλλαμβάνονται εκάστοτε και κρατούνται εις τας φυλακάς, είτε εις ειδικάς συγκεντρώσεις μακράν της κατοικίας αυτών...», ανέφερε στην αρχή της επιστολής του ο Προκαθήμενος της Εκκλησίας και παρακάτω διευκρίνιζε: «Ο αριθμός των κρατουμένων είναι ήδη λίαν σημαντικός, ανερχό-

μενος εις χιλιάδας. Ως προς την κατάσταση, εις ην περιέρχονται ούτοι μετά την σύλληψίν των, αρκεί να σημειωθεί, ότι αποσπώμενοι, συνήθως, αιφνιδιαστικώς, από τας οικογενειακάς των εστίας, δεν προλαμβάνουν να παραλάβουν μεθ' αυτών κλινοσκεπάσματα, ουδέ επαρκή ενδύματα, ιδία εσωτερικά. Εις επίμετρον δε, μεταφέρονται ως επί το πλείστον μακράν των οικείων των, οίτινες, εις τινας τουλάχιστον περιπτώσεις, θα ήσαν εις θέσιν να λάβουν πρόνοιαν περί αυτών».

Και γι' αυτούς τους χιλιάδες ταλαιπωρούμενους Έλληνες, η Εθνική Ασφαλιστική έσπευδε, σε κάθε πρόσκληση του Αρχιεπισκόπου, να καταθέτει πολύ σοβαρά ποσά, σε όλη τη διάρκεια της Κατοχής.

Απώλειες

Όπως είναι φυσικό, σημαντικές απώλειες καταγράφονται και στην Εθνική Ασφαλιστική. Πολλά ανώτερα στελέχη, αλλά και απλοί υπάλληλοι, χάθηκαν ή αρρώστησαν βαριά κατά τη διάρκεια της Κατοχής. Το Φεβρουάριο του 1942 απεβίωσε ο τ. Γενικός Διευθυντής της Εταιρίας, Ευστράτιος Δροσίνης και τον Αύγουστο του ίδιου έτους, ο Ι. Θεολόγης, τ. Διευθυντής της Τραπεζής Αθηνών και μέλος του Δ.Σ. από το 1921. Η συμβολή του στην άνοδο της Εταιρίας υπήρξε σημαντική, ιδιαίτερος «... η συμβολή του εις την ανοικοδόμησιν του επί των οδών Κοραή και Σταδίου, Μεγάρου της Εταιρίας, εις την κατάρτισιν των σχεδίων του οποίου ενεργόν έλα-

βε μέρος, παρακολουθήσας ως ιδίαν αυτού υπόθεσιν το της ανοικοδομήσεως του Μεγάρου...».

Τον Ιούνιο του 1943 απεβίωσε ο Αλ. Μαυρομάτης, Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου από το 1940. Τον επόμενο μήνα, τον Ιούλιο του 1943, θα αποβιώσει και ο Γ. Ζαρίφης, από τους ιδρυτικούς μετόχους και μέλος του Δ.Σ.

Είναι ευνόητο ότι οι απώλειες αυτές, σε έμπειρο ανώτατο διοικητικό προσωπικό, ήταν σημαντικότερες για την Εταιρία.

Το κτίριο της οδού Κοραή 4: Η μεγάλη περιπέτεια

Το καμάρι της Εθνικής Ασφαλιστικής και δείγμα της «νοικοκυροσύνης» και αίγλης της, ήταν το κτίριο της οδού Κοραή, το οποίο με πολλούς κόπους και έξοδα είχε καταστεί το «στρατηγείο» της.

Λίγο μετά την κήρυξη του Πολέμου, το Υπουργείο Εσωτερικών προέβη σε αναγκαστική μίσθωση του χώρου, όπου

κληρωτική έξωση, χωρίς να αποφύγει τη σύμπτωση των υπηρεσιών της. Και αυτό, βεβαίως, κάτω από τις δραματικές συνθήκες της εποχής, ήταν το λιγότερο. Προμήνιζε, όμως, την αναπόφευκτη συνέχεια και σειρά περιπετειών και επιτάξεων που ακολούθησαν. Η κατάσταση που είχε δημιουργηθεί, καταγράφηκε στα πρακτικά του Δ.Σ.

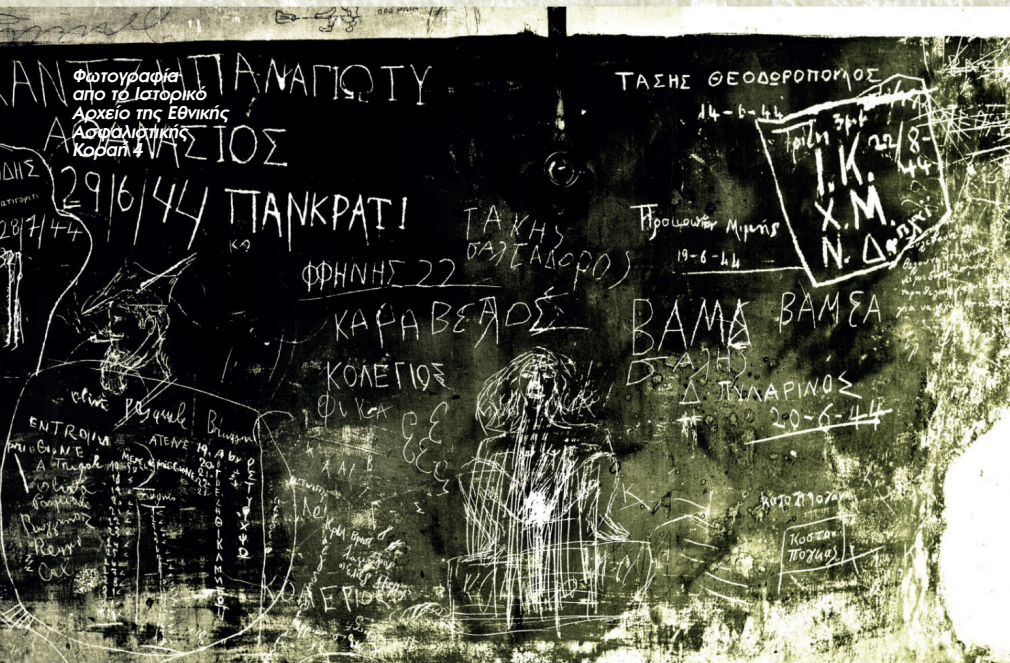
Στις 27 Απριλίου 1941 εισήλθαν στην Αθήνα τα γερμανικά στρατεύματα, τα οποία λίγες ημέρες αργότερα, στις 6 Μαΐου, επίταξαν με τη σειρά τους το κτίριο της οδού Κοραή. Η επίταξη επεκτάθηκε σε όλους τους χώρους του κτιρίου, ενώ επιτάχθηκαν και τα έπιπλα. Για την εκτέλεση της διαταγής δόθηκε προθεσμία μιας ημέρας. Η αγωνία της Διοίκησης είναι αποτυπωμένη στα πρακτικά του Δ.Σ.: «Παρά των γερμανικών αρχών της κατοχής επετάχθησαν διάφορα διαμερίσματα του Μεγάρου της Εταιρίας, εν οίς ήτο εγκατεστημένον το καταργηθέν Υπουργείον Τύπου και Τουρισμού. Από της χθες εδοποιήθη-

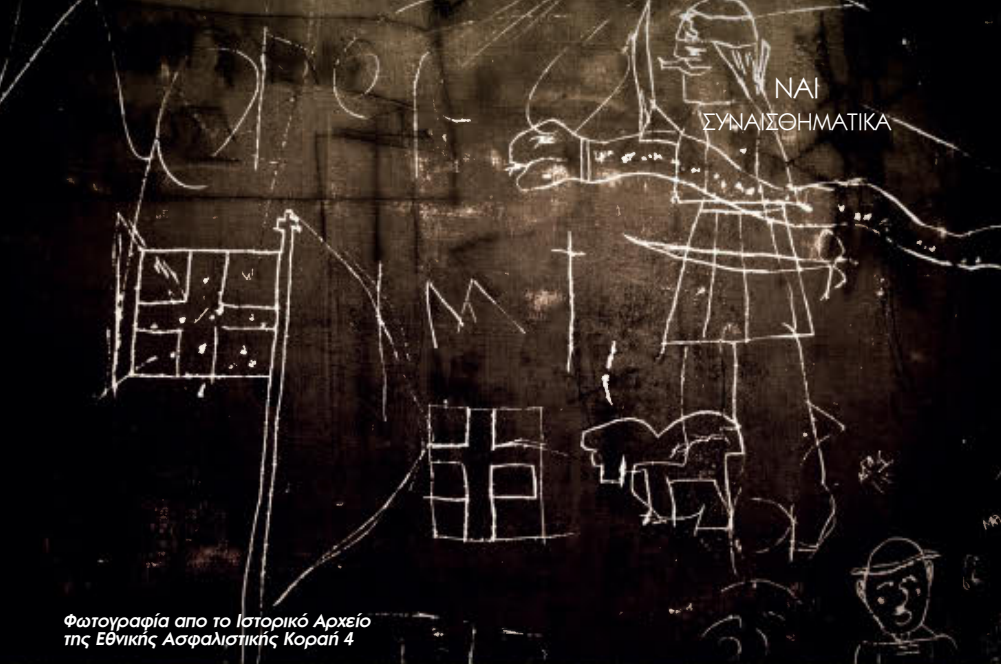


Φωτογραφία από το Ιστορικό Αρχείο της Εθνικής Ασφαλιστικής Κοραή 4

ήταν εγκατεστημένο το Πρακτορείο της Εθνικής Ασφαλιστικής. Το Υπουργείο Τύπου και Τουρισμού επέταξε πολλούς χώρους στο ισόγειο και σε ορόφους, όπου ήταν εγκατεστημένα τα γραφεία της Εταιρίας. Ο αρχικός σκοπός τους ήταν να επιτάξουν ακόμη περισσότερους χώρους, αλλά με σωστούς χειρισμούς η Εταιρία απέφυγε την ολο-

μεν ότι η επίταξη θέλει εκταθεί επί ολοκλήρου του προς την οδόν Κοραή τμήματος των Γραφείων της Εταιρίας μετά του μεγίστου μέρους της επιπλώσεως, ταχθείσης προθεσμίας μέχρι της σήμερον εσπέρας προς αποχώρησιν ημών εκ του κατασχεθέντος διαμερίσματος, όπερ αποτελεί τα περίπου του όλου χώρου των Γραφείων μας».





Φωτογραφία από το Ιστορικό Αρχείο της Εθνικής Ασφαλιστικής Κοραή 4



Φωτογραφία από το Ιστορικό Αρχείο της Εθνικής Ασφαλιστικής Κοραή 4



Φωτογραφία από το Ιστορικό Αρχείο της Εθνικής Ασφαλιστικής Κοραή 4

Τόσο ο Πρόεδρος της Εταιρίας Αλ. Μαυρομμάτης, όσο και ο Διευθυντής της Α. Κανάρης, προσπαθούσαν να συντονίσουν τις ενέργειές τους για να ανατρέψουν τη δυσχερή εξέλιξη, ενεργοποιώντας κάθε γνωστό πρόσωπο. Ο Μ. Ευλάμπιος, μέλος του Δ.Σ. και παλιός Υφυπουργός, παρακλήθηκε να έλθει σε επαφή με τον κατοχικό Πρωθυπουργό Λογοθετόπουλο, ενώ συγκλήθηκαν τα μέλη του Δ.Σ. σε έκτακτη συνεδρίαση. Δεν υπήρξε αρχή στην οποία να μην απευθύνθηκε η Διοίκηση της Εταιρίας: στον αρμόδιο στρατηγό Τέση, στον Υπουργό Οικονομικών και Εθνικής Οικονομίας Πλ. Χατζημιχάλη κλπ.

Έτσι, αποφεύχθηκε πρόσκαιρα η οριστική έξωση των υπηρεσιών της Εθνικής Ασφαλιστικής, οι οποίες, ωστόσο, συμπίχθηκαν ακόμη περισσότερο. Όμως, στο Μέγαρο εγκαταστάθηκαν διάφορες υπηρεσίες των γερμανικών στρατευμάτων κατοχής και η Kommandatur. Στην κορυφή του Μεγάρου ανέμιζε ο αγκυλωτός σταυρός...

Η ημέρα που οι Αρχές Κατοχής πέταξαν, κυριολεκτικώς, έξω από το κτίριό της την Εθνική Ασφαλιστική, δεν άργησε. Ήλθε μόλις έξι μήνες αργότερα, τον Οκτώβριο του 1941. Προσωπικό και βιβλία μεταφέρθηκαν στο Μέγαρο της οδού Σοφοκλέους 6, ιδιοκτησίας της Εθνικής Τραπέζης, δηλαδή εκεί που είχαν φιλοξενηθεί και όταν ανεγειρόταν το Μέγαρο της Εταιρίας. Και παρέμειναν εκεί έως το 1963, οπότε η Εταιρία εγκαταστάθηκε στο νέο ιδιόκτητο Μέγαρό της, στην οδό Καραγεώργη Σερβίας 8. Στην Κοραή δεν επέστρεψε πλέον...

Όταν εξώσθηκε οριστικά η Εθνική Ασφαλιστική, τον Οκτώβριο του 1941, η Kommandatur μετέτρεψε τα υπόγεια του Μεγάρου σε φυλακές.

Στα υπόγεια, οι μηχανικοί Εμμ. Κριεζής και Αν. Μεταξάς, είχαν κατασκευάσει τα πιο σύγχρονα αντιαεροπορικά καταφύγια, 6 μέτρα κάτω από την επιφάνεια της γης, με μεταλλικές πόρτες που έκλειναν αεροστεγώς, αλλά και εσωτερική επικοινωνία με τους ορό-

φους. Έτσι, διευκολυνόταν ο κατακτητής. Οι κρατούμενοι από τα υπόγεια μεταφέρονταν συνήθως στις φυλακές Αβέρωφ, στα γερμανικά στρατοδικεία, στους τόπους που θα εκτελούνταν, σε στρατόπεδα συγκέντρωσης ή σε καταναγκαστικά έργα.

Στα υπόγεια του κτιρίου της οδού Κοραή υπέστησαν βασανιστήρια ή χάθηκαν πολλοί Έλληνες πατριώτες, αλλά και Γερμανοί και Ιταλοί αντιφασίστες. Την παραμονή τους εκεί έμειναν να θυμίζουν οι εγγραφές που έχουν γίνει στους τοίχους με αιχμηρό όργανο, γυαλί ή καρφί. Έχουν χαραχθεί στίχοι από ποιήματα, ανθρώπινες φιγούρες, σημαίες, καράβια, ονόματα και ημερομηνίες από έναν ολόκληρο κόσμο κλεισμένο έξι μέτρα κάτω από την επιφάνεια της γης και ανυπεράσπιστο στα χέρια του κατακτητή.

Οι Γερμανοί πολλές φορές έβαψαν τους τοίχους, οι οποίοι ξαναγέμιζαν με μηνύματα και ξαναβάφονταν κ.ο.κ. Στις αρχές της τελευταίας δεκαετίας του αιώνα μας, η Εθνική Ασφαλιστική φρόντι-

σε να διασώσει το χώρο, να τον ανακηρύξει σε διατηρητέο μνημείο και να τον παραδώσει στο κοινό για να μην ξεχάσει κανείς τους ήρωες που φυλακίσθηκαν, βασανίσθηκαν ή δολοφονήθηκαν εκεί.

Στις 12 Οκτωβρίου 1944 αποχώρησαν τα τελευταία στρατεύματα Κατοχής από την Αθήνα. Δύο ημέρες νωρίτερα, στις 10 Οκτωβρίου 1944, και ενώ ο άνεμος της λευτεριάς φυσούσε ήδη, το Δ.Σ. της Εταιρίας, με επικεφαλής τον Πρόεδρο Λουδ. Νικολαΐδη, έσπευσε να συνεδριάσει στο κτίριο της Κοραή: «Η παρούσα Συνεδρίασις έλαβε χώραν εν τοις Γραφείοις του ιδιοκτήτου Μεγάρου της Εταιρίας Κοραή – Σταδίου από του οποίου συνεπεία επιτάξεως παρά των Αρχών Κατοχής είχαν απομακρυνθή τα Γραφεία του Κεντρικού της Εταιρίας από του Οκτωβρίου 1941. Ο κ. Πρόεδρος, διερμηνεύων τα αισθήματα ολοκλήρου του Συμβουλίου, εξέφρασε την χαράν επί τη επανόδω εις το ιδιόκτητον Μέγαρον, ευχηθείς την ταχείαν αποκατάστασιν της ομαλότητος και την επάνοδον των εργασιών της Εταιρίας εις τον κανονικόν ρυθμόν».

Δυστυχώς, ούτε η ομαλότητα αποκαταστάθηκε, ούτε η επάνοδος πραγματοποιήθηκε.

Η περιπέτεια συνεχίστηκε: Στις 31 Οκτωβρίου του ίδιου έτους (1944) το Μέγαρο επιτάχθηκε για τρίτη φορά και εκεί εγκαταστάθηκε το Εθνικό Απελευθερωτικό Μέτωπο (ΕΑΜ): «Το Συμβούλιον κατέστη ενήμερον της γενομένης δυνάμει διαταγής του Στρατιωτικού Διοικητού Αθηνών Υποστρατήγου κ. Σπηλιώ-

τοπούλου, εκδοθείσης βάσει εγγράφου εντολής της Τριμελούς Κυβερνητικής Επιτροπής, επιτάξεως του επί των οδών Κοραή-Σταδίου Μεγάρου της Εταιρίας, προς εγκατάστασιν των Γραφείων της πολιτικής Οργανώσεως ΕΑΜ. Η εν λόγω Οργάνωσις εκράτπη προς χρίσιν της άμα τη εγκαταστάσει της εν τω Μεγάρω και την εν τω πρώτω ορόφω αυτού ευρισκομένην επίπλωσιν των Γραφείων της Εταιρίας, ήτις είχε αποδοθή ημίν παρά των γερμανικών Αρχών Κατοχής...». Ακολούθησαν τα γνωστά γεγονότα του Δεκεμβρίου 1944 με το ΕΑΜ να βρίσκεται εγκατεστημένο στο κτίριο, το οποίο υπέστη σοβαρές ζημιές.

Αλλά και όταν το ΕΑΜ αναγκάστηκε να εγκαταλείψει το Μέγαρο, η περιπέτεια δεν έλαβε τέλος. Τον Ιανουάριο του 1945 «... είναι ήδη στρατωνισμένοι προσωρινώς αγγλικά στρατιωτικά δυνάμεις...».

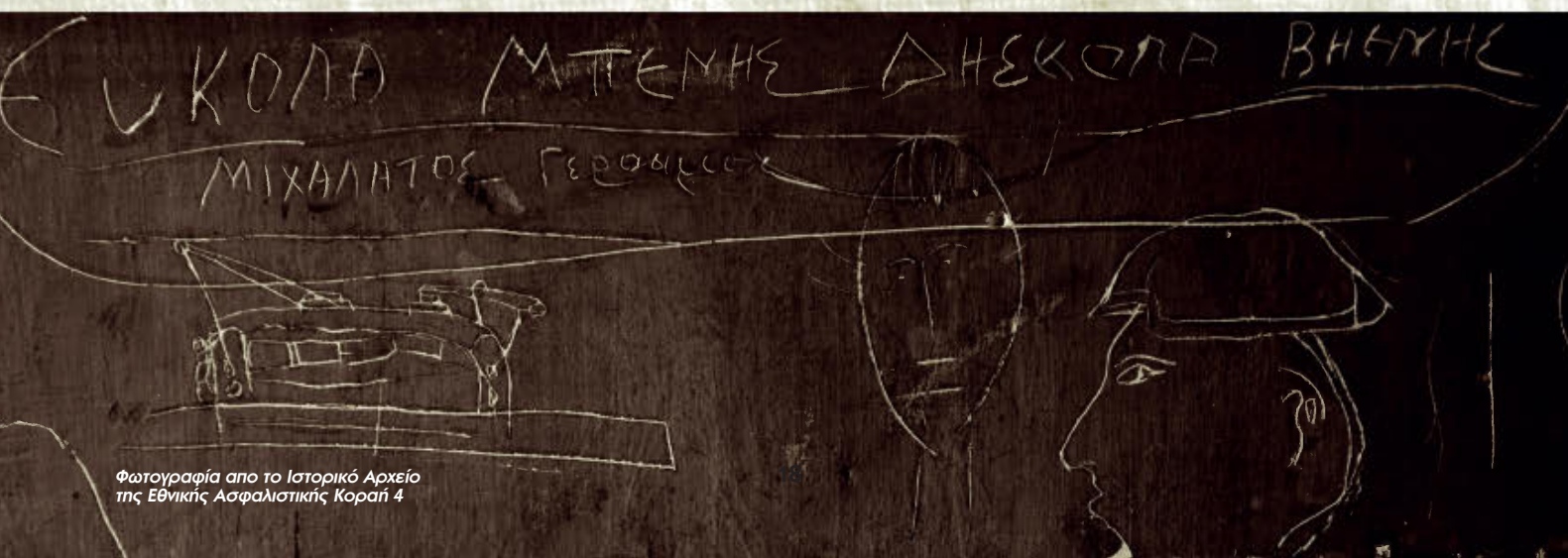
Και όταν από το Μέγαρο αποχώρησε ο αγγλικός στρατός, ο Υπουργός Στρατιωτικών εξέδωσε απόφαση επίταξης και των πέντε ορόφων του Μεγάρου, στις 19 Ιανουαρίου 1945, «...

προς εγκατάστασιν των γραφείων των Ηλεκτρικών Εταιριών...». Η απόφαση αυτή απλώς κοινοποιήθηκε στην Εθνική Ασφαλιστική στις 2 Φεβρουαρίου...

Το κτίριο, ωστόσο, είχε υποστεί σοβαρές ζημιές και είχε ανάγκη από άμεση συντήρηση. Έτσι άρχισαν οι απαραίτητες εργασίες για τη συντήρησή του, ενώ η Εταιρία αναζητούσε την εξεύρεση νομίμου διαδικασίας για να περισώσει ό,τι ήταν δυνατόν.

Για τις εργασίες συντήρησης επιστρατεύθηκε ο αρχιτέκτονας του κτιρίου Εμμ. Κριεζής και ο μηχανικός Καζακόπουλος. Το μεγαλύτερο πρόβλημα ήταν τα υπόγεια, που είχαν πλημμυρίσει λόγω καταστροφής της αποχέτευσης του κτιρίου και ανύψωσης της στάθμης των υπογείων υδάτων του γειτονικού κτιρίου Εφεσίου. Λόγω της σοβαρότητας της κατάστασης, εκτός από τους τεχνικούς, ανατέθηκε σε δύο μέλη του Δ.Σ., τον Μ. Ευλάμπιο και τον Π. Καλλιγά, να παρακολουθούν από κοντά τις εργασίες.

Οι εγκατεστημένες Ηλεκτρικές Εταιρίες ενίσχυσαν την προσπάθεια με την Τεχνική τους Υπηρεσία.



Φωτογραφία από το Ιστορικό Αρχείο της Εθνικής Ασφαλιστικής Κοραή 4

Με τον τρόπο του Γ.Σ.



Ο Γιώργος Σεφέρης
παίρνει το βραβείο
Νομπελ από το βασιλιά
της Σουηδίας

Όπου και να ταξιδέψω, η Ελλάδα με πληγώνει.

Στο Πήλιο, μέσα στις καστανιές, το πουκάμισο του Κε-
νταύρου γλιστρούσε μέσα στα φύλλα για να τυλιχτεί στο
κορμί μου, καθώς ανέβαινα την ανηφόρα κι η θάλασσα
μ' ακολουθούσε, ανεβαίνοντας κι αυτή σαν τον υδράργυ-
ρο θερμομέτρου, ώσπου να βρούμε τα νερά του βουνού.

Στη Σαντορίνη, αγγίζοντας νησιά που βουλιάζαν ακού-
γοντας να παίζει ένα σουραύλι κάπου στις αλαφρόπε-
τρες, μου κάρφωσε το χέρι στην κουπαστή μια σαΐτα τι-
ναγμένη ξαφνικά από τα πέρατα μιας νιότης βασιλεμένης.

Στις Μυκίνες σήκωσα τις μεγάλες πέτρες και τους θη-
σαυρούς των Ατρείδων και πλάγιασα μαζί τους στο ξε-
νοδοχείο της «Ωραιάς Ελένης του Μενελάου». Χάθηκαν
μόνο την αυγή που λάλησε η Κασσάντρα μ' έναν κόκκορα
κρεμασμένο στο μαύρο λαιμό της.

Στις Σπέτσες, στον Πόρο και στη Μύκονο με χτίκιασαν οι
βαρκαρόλες.

Τι θέλουν όλοι αυτοί που λένε πως βρίσκονται στην
Αθήνα ή τον Πειραιά;

Ο ένας έρχεται από τη Σαλαμίνα και ρωτάει τον άλλο
μήπως «έρχεται εξ Ομονομίας».

«Όχι, έρχομαι εκ Συντάγματος», απαντά κι είναι ευχαρι-
στημένος.

«Βρήκα το Γιάννη και με κέρασε ένα παγωτό».

Στο μεταξύ, η Ελλάδα ταξιδεύει... Δεν ξέρουμε τίποτε,
δεν ξέρουμε πως είμαστε ξέμπαρκοι όλοι εμείς, δεν ξέ-

ρουμε την πίκρα του λιμανιού, σαν ταξιδεύουν όλα τα κα-
ράβια. Περιγελάμε εκείνους που τη νιώθουν.

Παράξενος κόσμος που λέει πως βρίσκεται στην Αττική
και δε βρίσκεται πουθενά. Αγοράζουν κουφέτα για να πα-
ντρευτούνε. Κρατούν «σωσίτριά», φωτογραφίζονται. Ο
άνθρωπος που είδα σήμερα καθισμένος σ' ένα φόντο με
πιτσούνια και με λουλούδια, δέχονταν το χέρι του γερο-
φωτογράφου να του στρώνει τις ρυτίδες που είχαν αφήσει
στο πρόσωπό του όλα τα πετεινά του ουρανού.

Στο μεταξύ, η Ελλάδα ταξιδεύει, ολοένα ταξιδεύει κι αν
«ορώμεν ανθούν πέλαγος Αιγαίον νεκρούς», είναι εκείνοι
που θέλησαν να πιάσουν το μεγάλο καράβι με το κολύμπι,
εκείνοι που βαρέθηκαν να περιμένουν τα καράβια που δεν
μπορούν να κινήσουν την ΕΛΣΗ, τη ΣΑΜΟΘΡΑΚΗ, τον ΑΜ-
ΒΡΑΚΙΚΟ.

Σφυρίζουν τα καράβια τώρα που βραδιάζει στον Πει-
ραιά, σφυρίζουν, ολοένα σφυρίζουν, μα δεν κουνιέται κα-
νένας εργάτης, καμιά αλυσίδα δεν έλαμψε βρεγμένη στο
στερνό φως που βασιλεύει, ο καπετάνιος μένει μαρμαρω-
μένος μες στ' άσπρα και στα χρυσά.

Όπου και να ταξιδέψω η Ελλάδα με πληγώνει. Παραπε-
τάσματα βουνών, αρχιπέλαγα, γυμνοί γρανίτες... Το καρά-
βι που ταξιδεύει το λένε ΑΓΩΝΙΑ 937.

Α/π Αυλίσ, περιμένοντας να ξεκινήσει.
Καλοκαίρι 1936



ΠΡΙΝ 36 ΧΡΟΝΙΑ, το Σεπτέμβριο του 1977, δημοσι-
εύτηκε η απόφαση της Κυβερνήσεως Κ4/1330, «περί
τηρήσεως και υποβολής στατιστικών στοιχείων, προς
υπολογισμό του κόστους ασφαλίσεως του Κλάδου
Αυτοκινήτων». Μετά από 1,5 χρόνο διάφορων εργα-
σιών, άρχισε η λειτουργία της Υπηρεσίας Στατιστικής
Αυτοκινήτων (Μάιος 1979), που 4 χρόνια αργότερα
έγινε ΥΣΑΕ.

Σκοπός της ΥΣΑΕ, η τήρηση Αρχείου, η συγκέντρω-
ση και επεξεργασία στοιχείων, η διασταύρωση και
συσχέτιση ατυχημάτων, η τήρηση Μητρώου και διά-
φορα σχετικά. Τα δύο-τρία κυριότερα προβλήματα
της ΥΣΑΕ ήταν η χρηματοδότηση, η σύγχρονη εφαρ-
μογή της πληροφορικής, η άρνηση και μη επαρκής
ενημέρωση από τις εταιρίες.

Αυτά το 1979, που εξακολουθούν εν πολλοίς να
υπάρχουν και 34 χρόνια μετά! Και σήμερα πολλά
αυτοκίνητα είναι ανασφάλιστα, πολλοί δεν παραδί-
δουν στοιχεία καθόλου και κάποιοι δίνουν «ψεύτικα».
Δυστυχώς, αυτό το σημαντικό έργο του ασφαλιστι-

κού θεσμού ΔΕΝ επικοινωνήθηκε σωστά από τις αρ-
μόδιες θέσεις των Δ.Σ. και Προέδρων της Ένωσης,
ούτε από τις Εποπτείες, ούτε από τους συναρμόδι-
ους Υπουργούς, ούτε από τις Ενώσεις Καταναλωτών.
Ούτε έναν έπαινο στον Γ. Πρεβελάκη που οργάνωσε
την υπηρεσία πρώτος δεν έκαναν!

Ήταν αυτή η κατάρρα, του να είναι κάποιοι οπαδοί
της ισορροπίας και ισοπέδωσης προς τα κάτω! Ήταν
δυο-τρεις παράνομοι και για ισορροπίες δεν μίλαγε
κανένας. Οι δυο-τρεις ήταν οι μεγάλες κρατικές και
κάποιοι σε θέσεις στην Ένωση. Για να μη μιλήσουν,
άφηναν χρόνια αυτή την αιμορραγία να αδυνατίζει
κάθε προσπάθεια... Και από την ανάποδη, όταν έκα-
νε κάποιος κάτι ΣΗΜΑΝΤΙΚΟ, όπως ας πούμε ο Κο-
ντομηνάς, τόσα πρωτοποριακά, πάλι ήθελαν να τον
ισοπεδώσουν.

Διαβάστε ποιοι ήταν υπεύθυνοι επικοινωνίας κατά
καιρούς και θα καταλάβετε πολλά γιατί. Δεν ήταν
πάντα το Δ.Σ. στην Ένωση. Ήταν και άλλοι, που ξέ-
ρουν και δεν μιλάνε. Δηλαδή, δεν ξέρουν τα ανα-
σφάλιστα; Δεν βλέπουν;

50 ΧΡΟΝΙΑ Δ. ΚΟΝΤΟΜΗΝΑΣ

Στις 3 Ιουνίου 2013 γιόρτασε τα γενέθλιά του ο Δημήτρης Κοντομηνάς, που γεννήθηκε στις 3.6.1939 και φέτος γιορτάζει και τα 50 χρόνια επαγγελματικής ζωής.

Το 1963 ξεκίνησε την ασφαλιστική του σταδιοδρομία, με την AMERICAN LIFE (ALICO). Άλλαξε τη φυσιογνωμία της Ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς, ιδρύοντας την INTERAMERICAN, με το σχήμα της οποίας κατάφερε να εξαπλωθεί, πρώτα σε μία πλειάδα επιχειρήσεων (πάνω από 35) και εν συνεχεία να περάσει στην πεντάδα των μεγάλων επιχειρηματιών Μέσων Μαζικής Ενημέρωσης:

Ασφάλειες, Τράπεζες, Αμοιβαία Κεφάλαια, Πιστωτικές Κάρτες, Τυπογραφεία, Κινητή Τηλεφωνία, Οργάνωση Γραφείων, Πληροφορική, Υγεία/Κλινικές, Telemarketing, Μέσα Ενημέρωσης/Τηλεόραση/Ραδιοφωνία, Συλλεκτικές Επενδύσεις σε Τέχνη και Βιβλία.

Στις 29.10.2013 συμπληρώνω 40 χρόνια από την ημέρα που υπέγραψα σύμβαση με την INTERAMERICAN, σε ηλικία 25 ετών και έτσι γνωρίζω τα 40 από τα 50 χρόνια του Δ. Κοντομηνά.

Η κόρη μου Ελπίδα, σε σχετική συζήτηση για τον τρόπο δουλειάς του, με αφορμή μία φωτογραφία στη βάπτισή της, μου είπε: «Αυτό που κατάλαβα γι' αυτόν τον άνθρωπο είναι ότι έφτιαχνε εταιρίες σε τομείς που δεν είχαν ανάπτυξη και τη στιγμή που ήταν στην κορυφή τις πούλαγε, πριν αρχίσει η κατάρρευση τους». Κάπως έτσι μπορώ να πω ότι μέσα του έψαχνε την αλλαγή, την έφερνε και πριν αλλάξει και η αλλαγή, έφευγε για κάτι νέο...

Όλοι ελπίζουν να συγκεντρωθεί σύντομα σ' ένα Ίδρυμα Δ. Κοντομηνά το έργο του. Μισούσε τη στασιμότητα και την «πεδιάδα»! Ήταν ορειβάτης σε περπάτημα... Ήταν πλοίο σε κίνηση εκτός λιμανιού. Έκανε πολλά για πολλούς και δυστυχώς η νέα γενιά δε γνωρίζει τη σημασία της ανθρώπινης παρουσίας του.

Η φιλοσοφία του στις πωλήσεις, που είναι η βάση κάθε επιτυχημένης εταιρείας που θα διαρκέσει, ήταν και είναι απλή: Η αλλαγή στο καλύτερο της ζωής των ανθρώπων. Των πελατών και πωλητών. Παρακολουθώντας από κοντά τις ομιλίες του ζωντανά σε όλες τις εταιρίες, διαπίστωσα ότι τα λόγια του ήταν ΙΔΙΑ ακριβώς, για αλλαγές στο καλύτερο.

Λίγο χρόνο και σημασία έδινε στο προϊόν (ασφάλειες, κινητή τηλεφωνία, τράπεζες, αμοιβαία, οδικές βοήθειες, κλινικές, μέσα), όσο στη βασική του ιδέα περί αλλαγής στο καλύτερο. Όλοι οι μαθητές του αναμεταδίδουν αυτή τη μαγική συνταγή: «Αλλάξτε κάτι! Αλλάξτε το γραφείο (υπό νέα Δ/ση), το σπίτι, τα σχολεία των παιδιών, τη γειτονιά, τις συνήθειες, τα όνειρα...!»

Στα 50 χρόνια, ήταν σε μόνιμη κίνηση και επαναπροσδιορισμούς. Τους ζήτησα για ενθύμιο καρτέλες για σημειώσεις που έχει πάντα μαζί του. Έχουν αριστερά τα αρχικά «D. C.» και είναι γεμάτες με ιδέες. «Δεν μου αρέσει να κάθομαι σε δάφνες που ξεραίνονται», λέει. Διακινδυνεύει συνέχεια, επιχειρώντας. «Δεν υπάρχουν πολλές δουλειές, μία, το επιχειρείν», υποστηρίζει. Ο άνθρωπος που επηρέασε τον επιχειρηματικό κόσμο στα 74 χρόνια του, δήλωσε ότι «δεν με ενδιαφέρει η διατήρηση του παρελθόντος τόσο, όσο με ενδιαφέρει η βελτίωση του αύριο! Αυτό θα κάνω όσο ζήσω!»

«Να γίνεις σαν τον Μίμη», έλεγαν στην Ακαδημία Πλάτωνος που μεγάλωσε και ξεκίνησε να σπουδάσει παιδαγωγός και ήταν απ' τους πρώτους χορηγούς-φίλους της Μελίνας Μερκούρη, για το Μουσείο της Ακρόπολης. Ίσως πολλοί, για πολλά χρόνια, θα λένε αυτά τα λόγια στα παιδιά τους, «να μοιάσουν του Κοντομηνά», που εκτός από τη δράση του στις επιχειρήσεις, έχει και ένα μεγάλο έργο σε φιλανθρωπίες και χορηγίες πολιτισμού.

Χρόνια πολλά, Κοντομηνά!

Ευάγγελος Σπύρου

ΠΟΤΕ ΚΟΥΔΑΣ, ΠΟΤΕ ΒΟΥΔΑΣ...



ΑΘΗΝΑ, 28 ΟΚΤΩΒΡΙΟΥ 1965: Εν αναμονή της προσελεύσεως των επισήμων στη Μητρόπολη, για τη δοξολογία της επετείου του «ΟΧΙ», οπαδοί της ΕΡΕ, με φωτογραφίες του αρχηγού τους Π. Κανελλόπουλου και τις παλάμες τους αναπεπταμένες, αποδοκιμάζουν πολιτικούς των αντιπάλων παρατάξεων.

Είναι ημέρα οξύτητας καθώς την προηγούμενη ο Κανελλό-

πουλος, μιλώντας στο εστιατόριο του σιδηροδρομικού σταθμού Θεσσαλονίκης, ισχυρίζεται ότι έμπιστα μέλη του ΚΚΕ εξοπλίζονται με αυτόματα όπλα και παρακολουθούν την στρατιωτική κατάσταση καθ' άπασαν την χώραν.

Δέκα χρόνια αργότερα, ο ίδιος, στη δίκη της Χούντας κατηγορεί τους πραξικοπηματίες ότι επικατέστησαν ψευδώς την

ύπαρξη κομμουνιστικού κινδύνου για να επιβάλουν τη δικτατορία τους.

Παρόμοιες ιστορίες αλληλοκατηγορίας εκτοξεύονται και σήμερα, αφήνοντας άναυδο το «πόπολο», που τότε χειροκροτεί και πότε μουτζώνει το ΠΑΣΟΚ, τη Ν.Δ., τη Χρυσή Αυγή, τον ΣΥΡΙΖΑ, τον ΛΑΟΣ, το ΚΚΕ... Για πολλά χρόνια, τα σενάρια παραμένουν ίδια και ισχυρά...

ΠΡΟΤΑΣΗ «ΝΑΙ»

★ ΑΡΧΕΣ ΤΟΥ 1982, η NATIONALE-NEDERLANDEN, που οι φίλοι την έλεγαν «ΕΝ-ΕΝ», ξεκίνησε δυναμικά στην Ελλάδα, σε μια εποχή που στα εξώφυλλα των κλαδικών περιοδικών η INTERAMERICAN, η ΕΘΝΙΚΗ, η ALICO, ο ΑΣΤΗΡ διαφήμιζαν τις πρωτίες τους, δείχνοντας πως ΔΕΝ ΧΩΡΑ κάτι ακόμα.



Πέρασαν τα χρόνια, οι άνθρωποι της ΝΝ έφεραν το πάνω κάτω, με επικεφαλής στις πωλήσεις έναν «έξω απ' τα συνηθισμένα» δυναμικό νγέτη, τον μακαρίτη Μανώλη Ανδρόνικο, που έσπασε όλα τα ρεκόρ! Έφυγε νωρίς, αφήνοντας πίσω ένα από τα πιο «παθιασμένα» για καριέρα δίκτυα πωλήσεων.

Έγιναν αλλαγές από ΝΝ σε ING, ο Τάκης Καραλής απεχώρησε, μπήκε η «Πειραιώς» μέσα, οι άνθρωποι περιπλανήθηκαν τριγυρνώντας από λάθη Marketing, στην INTERAMERICAN, στην ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ, στην INTERNATIONAL LIFE και επέστρεψαν σπίτι τους ξανά, έχοντας επικεφαλής στις πωλήσεις μία τίγρη, τη Σοφία Ρατσιάτου, που κρατά στα χέρια της ότι πολυτιμότερο έχουν οι εταιρίες, τους πωλητές.

Αυτές τις μέρες ξαναγύρισε το όνομα ΝΝ! Είναι πολλά αυτά που λέγονται και ακούγονται για τη Σοφία, όπως πολλοί είναι αυτοί που τη θαυμάζουν και κάποιοι που τη μισούν. Ένας από τους μεγαλύτερους επιχειρηματίες στην Ελλάδα, πασίγνωστος στον ασφαλιστικό χώρο, τη συμβούλευσε να μείνει μαχόμενη στις επάλξεις του επαγγέλματος μέχρι τέλους!

Αυτές τις μέρες ξαναγύρισε το όνομα ΝΝ και σε εποχή που η παραγωγή σπάει ρεκόρ, της προτείνω να καθιερώσει το πρώτο Βραβείο Παραγωγής να είναι Βραβείο «ΜΑΝΩΛΗΣ ΑΝΔΡΟΝΙΚΟΣ»! Και Manager και Ασφαλιστή!

Τώρα, στο δεύτερο γύρο του ονόματος ΝΝ και σε εποχή που η παραγωγή σπάει ρεκόρ, της προτείνω να καθιερώσει το πρώτο Βραβείο Παραγωγής να είναι Βραβείο «ΜΑΝΩΛΗΣ ΑΝΔΡΟΝΙΚΟΣ»! Και Manager και Ασφαλιστή!

«Τιμή μάρτυρος, μίμηση μάρτυρος», λένε για τους αγίους. Η μίμηση Ανδρόνικου, σίγουρα θα εκτιμηθεί από την ιστορία του θεσμού.

Ευάγγελος Σπύρου



★ ΠΑΕΙ ΠΟΛΥΣ ΚΑΙΡΟΣ, να δώ σε δρόμο 2-3 να σπρώχνουν αυτοκίνητο που «έμεινε»!

Η ΟΔΙΚΗ ΒΟΗΘΕΙΑ που ο Δημήτρης Κοντομηνάς έφερε στον ασφαλιστικό κλάδο και έγινε πρωταγωνιστής, σταμάτησε αυτές τις εικόνες ανθρώπων δίπλα σ' ένα αυτοκίνητο, στις εθνικές οδούς, με βαλίτσες και παιδιά στα χέρια ή άλλων, να σπρώχνουν να «πάρει μπροστά».

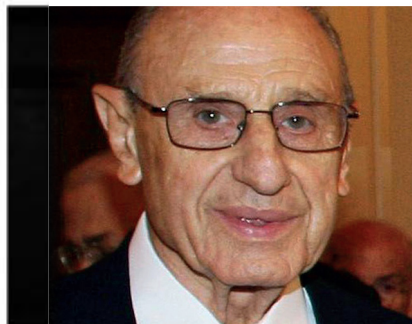
Μέχρι τότε, η βλάβη αυτοκινήτου ήταν γολγοθάς. Ειδικά το χειμώνα, με χιόνι. Σε πολλές ασπρόμαυρες ταινίες του Ελληνικού Κινηματογράφου έχουν καταγραφεί τέτοιες εικόνες απελπισίας και γέλιου ταυτόχρονα. Οι ασφαλιστές μας έφεραν ΠΟΛΙΤΙΣΜΟ και σ' αυτό το θέμα, αλλά όπως και άλλα καλά, πέρασαν απαρατήρητα στο κοινό, που θεωρεί ότι όλα είναι «αυτονόητα» και «υποχρεωτικά». Μάλιστα, είναι πολλοί αυτοί που δεν γνωρίζουν ή ξέχασαν νωρίς το παρελθόν και παραπονιούνται ή γκρινιάζουν για τα πέντε λεπτά καθυστέρησης κάποιων οχημάτων οδικής βοήθειας, λόγω απασχόλησης σε άλλο περιστατικό.

Υπάρχουν βέβαια και εδώ κενά και παραπλανήσεις του Νόμου, αλλά η ουσία είναι ότι όταν θέλει κάποιος, βρίσκει το δίκιο του.

Το «ΝΑΙ» επισημαίνει ότι η INTERAMERICAN του Κοντομηνά και η INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ του Γιαννιώτη στη Θεσσαλονίκη, έχουν κάνει πολύ σημαντικό έργο στα θέματα οδικής βοήθειας και προστασίας.

ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΟ

ΝΕΑ ΩΘΗΣΗ ΣΤΙΣ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ «ΜΙΝΕΤΤΑ» δίνει η απόκτηση της RENAULT από την οικογένεια Βασ. Θεοχαράκη



Στην οικογένεια Β. Θεοχαράκη η RENAULT ανέθεσε την αποκλειστική εισαγωγή, διάθεση αυτοκινήτων και ανταλλακτικών RENAULT και DACIA στην Ελλάδα. Η επίσημη παρουσίαση έγινε στις 12 Ιουλίου 2013, στο Ίδρυμα Εικαστικών Τεχνών και Μουσικής «Β. και Μ. Θεοχαράκη».

«Είναι σημαντική για μένα και την οικογένειά μου η νέα συνεργασία, γιατί ενισχύει την πεποίθησή μας ότι ακόμα και σε

μια δύσκολη περίοδο, πάντα πρέπει να μπορούμε να βλέπουμε μπροστά και να δράσουμε τις ευκαιρίες», είπε ο Πρόεδρος και Δ/νων Σύμβουλος της ΤΕΟΡΕΝ, κ. Βασίλης Θεοχαράκης, ο οποίος είναι και πρόεδρος στο Δ.Σ. των Ασφαλειών ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ – ΜΙΝΕΤΤΑΣ, οι οποίες θα ωφεληθούν σημαντικά, στο πλαίσιο του Ομίλου και σε πολλούς Κλάδους Ασφαλειών.

Ο ΣΑΜΨΩΝ ΗΤΑΝ ΠΑΡΩΝ...

ΚΥΠΡΟΣ



**ΡΟΔΟΣ, ΜΟΝΗ ΦΙΛΕΡΗΜΟΥ,
7 Οκτωβρίου 1959:**

Ο αρχηγός της Εθνικής Οργανώσεως Κυπριακού Αγώνα (ΕΟΚΑ), στρατηγός Γε-

ώργιος Γρίβας-Διγενής και ο Αρχιεπίσκοπος Κύπρου Μακάριος, συναντώνται εκτός Κύπρου για να συζητήσουν το μέλλον της, μετά τις συμφωνίες Ζυρίχης και Λονδίνου, οι

οποίες προβλέπουν την ανεξαρτησία της για το 1960.

Πίσω από τον Γρίβα, το στέλεχος της ΕΟΚΑ Νίκος Σαμπών, που λίγο πριν είχαν αποφυλακίσει οι Βρετανοί.

Η συνέχεια έδειξε ότι οι ξένοι ξέρουν καλά το μάθημα περί «προδοσίας». Η σημερινή Κύπρος πληρώνει τις «διπλωματίες» των υπηρετών ξένων συμφερόντων...

ΧΑΜΕΝΑ ΟΝΕΙΡΑ ΚΑΙ... ΕΝΣΗΜΑ



★ Κάπου εκεί, στα μισά της δεκαετίας του 1960, στο Αγρίνιο, δούλεψα και στην οικοδομή, σε δουλειές με τον πατέρα μου, που ήταν κτίστης-πετράς, αλλά έκανε και τον μικροεργολάβο, με λίγη ξυλεία που είχε, τάβλες, δοκάρια, σκαλωσιές. Όλες τις δουλειές τις έκανε: κτίστης, καλουπατζής, σοβατζής, σκεπές, τσιμεντένιες ταράτσες-σκεπές, μερεμέτια. Πήγαινα πάντα στο σχολείο και συνέχιζα οικοδομή σε μερική απασχόληση την σχολική περίοδο, ενώ τα καλοκαίρια ήμουν αποκλειστικής απασχόλησης.

Η φωτογραφία μου θυμίζει ότι δούλεψα σε αυθαίρετα που κτίζαμε, κουβάλησα τενεκέ στην πλάτη από ξύλινες σκάλες, έφτιαξα λάσπη με αμμοχάλικο και τσιμέντο, κοσκίνισα χαλίκι για άμμο, κουβάλησα νερό για το χαρμάνι, κάρφωσα σκαλωσιές, ξεκαλούπωσα, καθάρισα τάβλες και ξεκάρφωσα πρόκες... Έκανα μεροκάματα σε κάποιον εργολάβο Ταμπάκη, έναν Παπαδημητρίου, έναν Γιάννη Σελίδη...

Έπαιρνα 70 δραχμές μεροκάματο και τα Σάββατα πήγαινα στην τότε Πλατεία Στράτου, σε ένα καφενείο «Αρκουμάνη», δίπλα στα ΕΛΤΑ και περίμενα με άλλους εργάτες να πληρωθώ. Φυσικά, δεν είχα ένσημα και η εργασία ήταν αδήλωτη. Τώρα που μετρώ τις δουλειές, μου λείπουν... ένσημα! Αλλά και ο πατέρας μου, που υπερέβη τα απαιτούμενα, βλέπει να του κόβουν τη σύνταξη οι φωστήρες αεριτζήδες πολιτικοί...

Αδήλωτα ημερομίσθια είχα και στα κουρεία που δούλεψα (3 χρόνια), σε μανάβικο (3 χρόνια), σε κατάστημα υποδημάτων (3 χρόνια)...

Ευτυχώς, τα όνειρά μου να σπουδάσω έπιασαν τόπο και κατέκτησα δύο πτυχία Ανωτάτων Σχολών. Ίσως τα αφανή ένσημα εργασίας να έπαιξαν το ρόλο τους στην μετέπειτα ζωή. Δεν παύει όμως να είναι αλήθεια ότι η πατρίδα μου με αδίκησε με την αδιαφορία της και την ασυδοσία των πολιτικών της. Οι άνθρωποι της εξουσίας φρόντιζαν τον εαυτό τους...

Οι Κυβερνήσεις πέφτουνε μα...οι ασφάλειες μένουν

ΤΑ ΠΑΙΧΝΙΔΙΑ ΤΗΣ ΕΞΟΥΣΙΑΣ με τις Τράπεζες και τις Ασφαλιστικές, παίζονται πολλά χρόνια στην πλάτη του Ασφαλιστικού Κλάδου και της φήμης του. Πρώτη ευθύνη για τα χαμηλά αποτελέσματα εργασιών και τη χαμηλή ασφάλιση του μέσου Έλληνα, έχει η Πολιτεία, που ουδέποτε μέχρι σήμερα ΣΥΜΠΟΡΕΥΤΗΚΕ με τον θεσμικό ρόλο της ιδιωτικής ασφάλισης. Πάντα ήταν ΑΠΕΝΑΝΤΙ, με το μαστίγιο του τιμωρού, ή με τα «αργύρια» της προδοσίας, σε κάθε δοσοληψία, άμεσα ή έμμεσα. Τα πρόσωπα που εκπροσωπούσαν την Πολιτεία ήταν σε στάση πολέμου, ελέγχου, προστίμων, κλεισίματος εταιριών, πάντα μακράν της συμπεριφοράς συναδέλφων άλλων κρατών, κυρίως της Ευρώπης.

Η τελευταία δεκαετία έχει πολλά να δείξει, που αν είχαμε συνθήκες δημοκρατίας άλλων συμμάχων μας, πολλοί θα έπρεπε να μπουκ και φυλακή από τους εποπτευόντες τα τελευταία 30 χρόνια...

Η Ασφαλιστική Αγορά εξευτελίζεται, φορολογείται, οδεύει χωρίς κίνητρα, χωρίς συμπαράσταση. Ελπίζουμε σύντομα να αλλάξει το καθεστώς μη ισονομίας που επικρατεί μεταξύ ξένων και ελληνικών εταιριών, μεταξύ κρατικών και μη, μεταξύ Ελλήνων μετόχων και μετοχών Τραπεζών ή ξένων πολυεθνικών... Ελπίζουμε ακόμη... τα αυτονόητα!

Παραθέτουμε και ένα δείγμα θέματος τραπεζοασφαλιστικού πολέμου, που έφθασε στην Ελληνική Βουλή το 1982, επί ΠΑΣΟΚ, με πρωταγωνιστές τον Αγ. Κουτσόγιωργα, τον Απ. Κακλαμάνη, τον Γεώργιο Πλυτά (φωτ.), τον Νικ. Ακριτίδη, τους κ.κ. Μαγκάκη και Βαϊτσο.

ΕΡΩΤΗΣΗ
Διά τον κ. Υπουργό Εμπορίου
Νικόλαο Ακριτίδη:

Ενώ δεν Σας θεωρώ υπεύθυνο –



αφού δεν εισηγηθήκατε και δεν υποστηρίξατε το άρθρο 12 του νόμου «περί πολυθεσίας κλπ.» που εισηγήθηκε ο κ. Υπουργός Προεδρίας και υποστήριξε ο κ. Υφυπουργός Αθλητισμού, είμαι υποχρεωμένος ν' απευθυνθώ σε Σας, ως μόνο αρμόδιο Υπουργό για τον ασφαλιστικό φορέα, για να με πληροφορήσετε στο παρακάτω σοβαρότατο ζήτημα.

1. Όπως θα γνωρίζετε, ύστερα από την παραπάνω διάταξη, οι ιδιωτικές ασφαλιστικές εταιρίες δεν θα μπορούν πλέον να ασφαλίζουν περιουσιακά στοιχεία του Δημοσίου, των Δήμων και Κοινοτήτων, Δημοσίων Επιχειρήσεων και πάσης φύσεως Δημοσίου Δικαίου, ενδεχομένως και μεγάλων ιδιωτικών οικονομικών οργανισμών, αφού σύμφωνα με αυτή τη διάταξη, τα Νομικά Πρόσωπα Δημοσίου ή Ιδιωτικού Δικαίου, που ενεργούν τραπεζικές και γενικότερα πιστωτικές εργασίες, είναι υποχρεωμένα να ζητούν ασφαλιστήρια συμβόλαια μόνο από Ασφαλιστική Εταιρία που υπάγεται και ελέγχεται απ' αυτά, από τις κρατικές δηλαδή Τράπεζες.

2. Με τον τρόπο αυτό, όχι μόνον οι ιδιωτικές ασφαλιστικές εταιρίες, αλλά και οι Ασφαλιστικοί Πράκτο-

ρες και Μεσίτες θα χάσουν την εργασία τους και θα γίνουν άνεργοι. Ακόμα όμως και χιλιάδες υπάλληλοι που εργάζονται στον επαγγελματικό αυτό χώρο.

3. Όμως, οι Διοικητές των Τραπεζών Εθνικής και Εμπορικής, κ.κ. Μαγκάκης και Βαϊτσος, εδήλωσαν στον Τύπο ότι «ούτε και στο ελάχιστο δεν θίγεται η ανταγωνιστικότητα των ιδιωτικών ασφαλιστικών εταιριών, αλλά αντίστροφα ενισχύεται. Γιατί με το σύστημα του παράνομου καταναγκασμού που ανθούσε μέχρι τότε, οι ασφαλιστικές εταιρίες των Τραπεζών πλεονεκτούσαν στην ουσία απέναντι στις ιδιωτικές» και ακόμη ότι «καμία αρνητική επίπτωση δεν μπορεί και δεν πρόκειται επομένως να έχει η εφαρμογή του νέου νόμου πάνω στις θέσεις εργασίας των υπαλλήλων των ιδιωτικών ασφαλιστικών επιχειρήσεων».

Ύστερα απ' αυτό, Σας παρακαλώ να έχω μιαν όσο γίνεται πλήρη και σαφή απάντηση, καθώς κι αν το Υπουργείο σας σκέφτεται ν' αντιμετωπίσει και κατά ποίο τρόπο το μέγιστο αυτό θέμα που δημιουργήθηκε με τη διάταξη αυτή και πλήττει κατά τη γνώμη μου καίρια χιλιάδες Έλληνες.

Ο Ερωτών Βουλευτής της Νέας Δημοκρατίας
Γεώργιος Πλυτάς

Δείτε και την Ανακοίνωση της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος:

ΑΝΑΚΟΙΝΩΣΗ
Προς τους Ασφαλιζομένους

Με αφορμή τις πιέσεις που ασκούνται τελευταία σε πελάτες Τραπεζών, να ασφαλίζονται σε Τραπεζικές Ασφαλιστικές Εταιρίες, η ΕΝΩΣΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ ανακοινώνει, ότι το μόνο δικαίωμα που παρέχει ο Νόμος 1256/82 (άρθρο 13 παρ. 4)

στις Τράπεζες, είναι να υποδεικνύουν με έγγραφό τους στον πελάτη τους, να ασφαλιστεί σε τραπεζική ασφαλιστική εταιρεία.

Ούτε όμως από το γράμμα, ούτε από την ερμηνεία του Νόμου, παρέχεται στις Τράπεζες το δικαίωμα να επιβάλουν στους συναλλασσόμενους με αυτές να ασφαλιστούν σε θυγατρική τους ασφαλιστική εταιρεία, πολύ δεν περισσότερο να εξαρτήσουν τη χορήγηση δανείου ή πίστωσης από την αποδοχή ή όχι της υπόδειξης.

Τέτοιου είδους περιστατικά αντιβαίνουν στο Νόμο και για το λόγο αυτό είναι απαραίτητο να γνωστοποιούνται είτε στην ασφαλιστική εταιρεία στην οποία ασφαλίζονται οι συναλλασσόμενοι με τις Τράπεζες, είτε στη σχετική ειδική υπηρεσία της ΕΝΩΣΕΩΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ.

Υπογραμμίζεται ακόμα ότι, οι ασφαλιστικές εταιρείες, σε περίπτωση που υπάρχει ενυπόθηκο ενδιαφέρον τραπεζών, θα πρέπει να παραδίδουν το ασφαλιστήριο συμβόλαιο ή το πιστοποιητικό ανανέωσης στους ασφαλιζομένους, 30 ημέρες πριν την έναρξη του κινδύνου ή τη λήξη του προηγούμενου συμβολαίου, έτσι ώστε και εκείνοι να είναι σε θέση να παραδώσουν το πρωτότυπο στη δανειστρία Τράπεζα εγκαίρως, σύμφωνα με τους όρους του δανειστικού συμβολαίου. Έτσι, δεν υπάρχει και τυπική έστω δικαιολογία απόρριψής του από την Τράπεζα.

Συνιστάται, τέλος, στις περιπτώσεις αυτές, οι ασφαλιζόμενοι, για κατοχύρωσή τους, να ζητούν από την αρμόδια υπηρεσία της Τράπεζας, να βεβαιώνει την έγκαιρη παραλαβή του συμβολαίου/ανανεωτηρίου.

ΕΝΩΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ

Η ΩΡΑ ΤΟΥ ΣΥΝΔΕΣΜΟΥ ΕΚΠΡΟΣΩΠΩΝ-ΣΤΕΛΕΧΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ



Ο κ. Θάνος Μελακοπίδης, με πολύ λαμπρή θητεία για 18 χρόνια ως πρόεδρος του Συνδέσμου Εκπροσώπων και Στελεχών Ασφαλιστικών Εταιριών, άφησε σε ζωντάνια τον Σύνδεσμο, που συνέχισε υπό την προεδρία του Ερ. Μοάτσου επάξια την παρουσία του. Στη σημερινή εποχή, ο ρόλος του Συνδέσμου καθίσταται πιο απαραίτητος, επειδή τα μέλη μπορούν να κρατήσουν τη ΣΥΝΟΧΗ πολλών φορέων της Ασφαλιστικής Αγοράς ΥΠΕΡ του θεσμού, που είναι η ΠΡΩΤΗ προτεραιότητα όλων, επειδή η δύναμη των πολυποίκιλων συμφερόντων, είναι ικανή να διασπάσει και να αποπροσανατολίσει. Συμφέροντα εταιριών, τραπεζών, μετόχων, διαμεσολαβούντων, δημοσιογράφων, επιμελητηρίων, συλλόγων, ενώσεων, καταναλωτών, κομμάτων και γενικώς διαφόρων εμπλεκόμενων με την ιδιωτική ασφάλιση, χωρίς να το αντιλαμβάνονται, λίγο-λίγο ροκανίζουν το ΚΥΡΟΣ του θεσμού και είναι ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑ ο Σύνδεσμος και με την ιστορία των 80 χρόνων (1933-2013) να παρέμβει προσθετικά και συνεκτικά και να συναρμολογήσει τις δυνάμεις, με τη βοήθεια των μελών.

Το ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ προτείνει ο Σύνδεσμος να ενεργεί ΕΛΙΚΟΠΤΕΡΙΚΑ, δηλαδή πάνω απ' όλους, ως ανθρώπινο δυναμικό υψίστης σοβαρότητας και κύρους, που «σπκνέει» τον Κλάδο ακόμα λίγο ψηλότερα από τον «διασπαστικό» ανταγωνισμό των διαφόρων. Είναι ευκαιρία να βγει ΕΤΣΙ προς την κοινωνία, με εξωστρέφεια, σταματώντας και το «ύψος μικροπαρέας», που άλλοι φορείς επιδεικνύουν.

Ογδόντα χρόνια είναι πολλά και πολύ σημαντικά. Το ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ αναμένει συνέχεια λαμπερή!



Στην πλατεία της επαρχιακής πόλης, αγοραπωλησία σαπουνιού. «Μη με κλέβεις στο ζυγί!» είναι σα να λέει η μανηλοδεμένη πελάτισσα στον μάλλον αναξιόπιστο πλανόδιο με το ψαθάκι. (Πηγή: «Η Ελλάδα του Μόχθου»)

ΠΡΑΣΙΝΟ ΣΑΠΟΥΝΙ ΚΑΙ ΑΛΟΥΣΤΑ ΠΑΙΔΙΑ

★ Εκεί στο τέλος της δεκαετίας του 1950, πρόλαβα την εποχή που οι μανάδες αγόραζαν πράσινο σαπούνι, ελληνικής κατασκευής και προελεύσεως και τα Σαββατόβραδα συνήθως έλουζαν τα παιδιά στις φτωχογειτονίες, μέσα σε μεγάλες ξύλινες σκάφες ή λεκάνες πλαστικές.

Εκείνη την εποχή, οι πόλεις είχαν μεγάλες γειτονίες, με πολλά παιδιά στις οικογένειες. Οι πιο πολλοί δεν είχαν βρύση με τρεχούμενο νερό και μπάνιο, ούτε ήταν συνδεδεμένοι με την κεντρική δημοτική αποχέτευση, που ΔΕΝ υπήρχε σε πολλές πόλεις και χωριά... Σε πολλά νοικοκυριά έφτιαχναν το σαπούνι μόνοι στο σπίτι, με λάδι και καυστικό νάτριο (σαπουνόπετρα) που αγόραζαν στο μπακάλικο της γειτονιάς. Σαπωνοποίηση είναι η χημική αντίδραση στην οποία τα λίπη διασπώνται στα συστατικά τους, με την παρουσία αλκαλικών βάσεων που προστίθενται σε μεγαλύτερη ποσότητα. Αν ένα λίπος θερμανθεί με διάλυμα καυστικής σόδας, παράγει γλυκερίνη και αλκαλικά άλατα. Αυτά τα άλατα είναι τα σαπούνια.

Τα οξέα έτσουναν τα μάτια και τα κλάματα ακούγονταν παντού. Τα απόνερα τα έχυναν στις αυλές και κυλού-

σαν στους δρόμους και στα χαντάκια, προκαλώντας βρωμίες, γεμάτες μύγες, κουνούπια, αρρώστιες, ελονοσίες...

Η μάνα μου μύριζε τα κεφάλια μας λουσμένα και έβαζε τα ρουχαλάκια μας σε μια καρέκλα να ντυθούμε καθαρά-καθαρά την Κυριακή το πρωί για την Εκκλησία.

Ο πατέρας του ποιητή Οδυσσέα Ελύτη (Παναγ. Αλεπουδέλης, καταγωγή από Μυτιλήνη) στο Ηράκλειο Κρήτης είχε εγκαταστήσει εργοστάσιο σαπωνοποιίας. Εκεί, ξημερώματα 2 Νοεμβρίου 1911, γεννήθηκε ο ποιητής του Νόμπελ. Για εκείνη την εποχή, μου έρχεται στο νου ένας στίχος του: «Το πικρό στήριγμα του αγώνα στην ανάμνηση... Πίσω από το τετράγωνο παράθυρο που βλέπει προς τη θλίψη, που δε βλέπει τίποτα...».

Ίσως από εκείνα τα χρόνια να μου έμεινε μαύρο χρώμα, που μαυρίζει κάποια δειλινά την ψυχή μου, όταν βλέπω φτωχά παιδιά στους δρόμους άλυστα και πεινασμένα για ζωή. Γνωρίζω, είναι ανασφάλιστα, γενικώς και ειδικώς. Σε τέτοια ηλικία πήγαίνα σε γιατρούς με χαρτί απορίας και ενέσεις μας έκανε μια γειτόνισσα. Έχει πολύ πίκρα ο κόσμος γύρω μας, ακόμα...

★ ΜΙΑ ΣΠΟΥΔΑΙΑ ΕΛΛΗΝΙΔΑ ΣΤΗ ΜΟΣΧΑ, η Ναταλία Νικολάου, Καθηγήτρια στο Πανεπιστήμιο Λομονόσωφ Μόσχας, μου έδωσε, εκεί που πίναμε έναν καφέ στο «Βάρσο» της Κηφισιάς, τέσσερις φωτογραφίες με μεγάλη σημασία. Κάθε μια είχε μέσα της ολόκληρη ιστορία. Οι δυο, ήταν σε μια μεγάλη αίθουσα όπου ο Πούτιν τον Ιούνιο κάλεσε διάφορα πρόσωπα μεταναστών-μειονοτήτων που ζουν εκεί και έχουν κάνει κάτι σπουδαίο και βράβευσε αρκετούς από τις 3.500 που πήγαν.

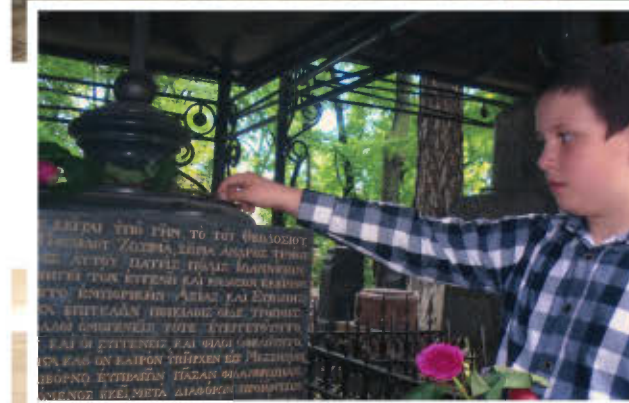
Στις πρώτες θέσεις βραβεύτηκε και τιμητικά κάθισε η Ναταλία, που υπέρ του Ελληνισμού έδωσε όλο το είναι της με μαθήματα Νεοελληνικής Λογοτεχνίας, με εκμάθηση Ελληνικής Γλώσσας, με εκπομπές για τους Έλληνες κλπ.

Βραβεύτηκε από τον ίδιο τον Πούτιν εκεί και στην Ελλάδα από την Ακαδημία Αθηνών, τον Πρόεδρο της Δημοκρατίας και τον Πρωθυπουργό.

Οι άλλες δύο φωτογραφίες έδειχναν έναν μαθητή και μια φοιτήτρια να πλένουν και να καθαρίζουν τάφους Ελλήνων μεγάλων ευεργετών, στο νεκροταφείο της Ιεράς Μονής Ντοσκόι, μέσα στον ευρύτερο χώρο του Κρεμλίνου, που λειτουργεί ως Μουσείο.

Η χαρά της ήταν να μου διηγηθεί ότι άστραφταν οι τάφοι, γυάλιζαν τα μάρμαρα, βάφτηκαν τα κάγκελα τα σκουριασμένα, διορθώθηκαν οι σκεπές τους και ότι δάσκαλοι και μαθητές του Σχολείου Ελληνικής Γλώσσας της Ελληνικής Κοινότητας Μόσχας ήταν περήφανοι που φρόντισαν τους τάφους εκείνων των Ελλήνων που, αν και μακριά από την Ελλάδα, συνέβαλαν πνευματικά και οικονομικά στον αγώνα της ανεξαρτησίας.

Σε σχετική επιμνημόσυνη δέηση,



ήταν παρόντες και οι υπάλληλοι της Ελληνικής Πρεσβείας, Ρώσοι και Έλληνες, ο Πρέσβης και ο Πρόξενος. Θαμμένοι σ' αυτό το νεκροταφείο είναι οι εθνικοί μας ευεργέτες Ριζάρηδες, Ζωσιμάδες, Καπλάνης, Χατζηκώστας κ.ά.

Το ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ προτείνει στους Έλληνες ασφαλιστές και εταιρίες, στις 25 Μαρτίου, επέτειο της Εθνικής μας Εορτής, να οργανώσουν την παρουσία τους εκεί, στη μνήμη και των Ελλήνων Ασφαλιστών, που έδρασαν ΠΡΩΤΙΣΤΩΣ στη Ρωσική Αυτο-

κρατορία και τα ονόματά τους αναφέρονται στο βιβλίο του Ε. Σπύρου «Ασφαλιστές, Έμποροι και Ιστορία Ελληνικού Έθνους». Ο κ. Ν. Μακρόπουλος, υπεύθυνος Διεθνών Σχέσεων, ας αναλάβει πρωτοβουλίες. Το «ΝΑΙ» θα είναι και εκεί.

ERGO

Θεόδωρος
Κοκκάλας:

Θα είμαστε
ένας
από τους
leaders
στην
αγορά

Γράφει ο Ευάγγ. Σπύρου

Είναι ένα χρόνο και έξι μήνες ο κ. Θ. Κοκκάλας στην Κωνσταντινούπολη για την Τουρκία και την Ελλάδα. Στα μέσα Ιουλίου του 2013 τον επισκέφθηκα στα γραφεία της ERGO Τουρκίας στην Κωνσταντινούπολη, όπου είχα την ευκαιρία να δω και να ακούσω από κοντά όσα δημιουργικά διευθύνει στη γειτονική χώρα.

Ήταν μεγάλη η έκπληξή μου πριν πάω εκεί, όταν διάβασα στα ιστορικά σημειώματα για την εξέλιξη των ελληνικών ασφαλιστικών εταιρειών του συγγραφέα Γ. Κούτση ότι στην Κωνσταντινούπολη στα 1846 υπήρχαν εννέα ελληνικές ασφαλιστικές εταιρείες (πηγή: Εταιρεία Μελέτης Ελληνικής Ιστορίας, Α' έκδοση 1944, Β' έκδοση 2002 – χορηγία Φ. Κωστόπουλου, προέδρου Άλφα Ασφαλιστικής). Μάλιστα σε έγγραφο των εν Κωνσταντινουπόλει Διευθυντών καταστημάτων και εμπορών που διέμεναν εκεί ως καλοί φίλοι της πατρίδος προς τη Σεβαστή Γερουσία της Ελλάδος, με ημερομηνία 17/4/1846, αναφέρουν και τις εταιρείες ΕΛΛΑΣ, ΠΗΓΑΣΟΣ, ΝΕΑ ΕΠΤΑΝΗΣΟΣ, ΑΙΟΛΟΣ, ΝΕΑ ΙΟΝΙΚΗ, ΕΛΠΙΣ, ΟΜΟΝΟΙΑ, ΕΥΘΥΗΣ, ΤΑ ΨΑΡΑ. Τα ονόματά τους είναι Ι. Λορής, Π. Μπίρμης, Κ. Ιγγλέσης, Αν. Ζυγγερής, Σπ. Καγγελάρης, Σ. Μεταξάς, Ε. Γριμανέλης, Σ. Συμπριώτης, δίπλα σε κάθε εταιρεία. Επιπλέον αυτών υπογράφουν άλλοι ένδεκα και ανάμεσά τους και ένας Ν. Α. ΚΟΚΚΑΛΑΣ. Μαυροκορδάτος, Κάπαρης, Κοκκάλας, Δημητρακόπουλος, Χρυσοβελώνης, Καραλής, Ψύχας, Ράλλης, Δημητριάδης, Γαλάτης, Κοσμάτος. Η ύπαρξη εννέα εταιρειών ελληνικών δήλωνε και το έντονο εμπόριο εκ μέρους των δεινών Ελλήνων στη ναυτιλία και τις πολλές δοσοληψίες προς Εύξεινο Πόντο. Παράλληλα, την περίοδο 1836-1891 είχαν ιδρυθεί 63 ελληνικές ασφαλιστικές εταιρείες στο νεοσύστατο ελληνικό κράτος (28 στον Έβρο και 20 στην Πάτρα!).

Έλληνες ασφαλιστές έδρασαν σε πολλά κέντρα του εξωτερικού. Η πιο παλιά ασφαλιστική εταιρεία ιδρύθηκε στα 1789 στην Τεργέστη, με πρώτους Διευθυντές τον Νικ. Κα-

νέλλη, τον Γιώργο Βογιατζόγλου και τον Καίσαρα Πελεγρίνη. Άνθησε μεγάλη υπήρξε και στην Οδησό της Ρωσίας, όπου Έλληνες έμποροι και ασφαλιστές είχαν τα σκήπτρα, όπως αναλυτικά έγραψα στο βιβλίο «Ασφαλιστές, έμποροι και Ελληνικό Έθνος» (εκδόσεις Σπύρου).

Η ασφαλιστική εταιρεία ΑΣΙΑΤΙΚΗ ανήκε σε Έλληνες της Σμύρνης, όπως αξίζει να αναφερθεί ότι η πρώτη πυρασφαλιστική ελληνική εταιρεία ιδρύθηκε στην Κωνσταντινούπολη το 1833.

Άξιοι και προοδευτικοί Έλληνες ασφαλιστές έπαιξαν σπουδαίο ρόλο για τις εταιρείες τους και την πατρίδα Ελλάδα. Ο κ. Θ. Κοκκάλας είναι συνεχιστής αυτής της παράδοσης και επιθυμία του είναι, μαζί με την επέκταση των συμφερόντων της ERGO, να είναι και ένας χρήσιμος φίλος της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς στην Τουρκία.

Γνωρίζει καλά ότι η ιστορία μας δεν έχει σελίδες μόνο με επαναστάσεις και διεκδικήσεις πολέμων, αλλά και σελίδες με νίκες στη βελτίωση της ζωής των ανθρώπων. Τον ενδιαφέρει να ανέβει με ειρηνικούς τρόπους η οικονομική, κοινωνική, πολιτιστική κατάσταση και των δύο λαών. Η ασφάλιση είναι κλειδί στην ευημερία και πρόοδο των ανθρώπων, και καλό κλειδί προκειμένου ν' ανοίξουν καλύτερες μέρες και για τους καταναλωτές αλλά και για τους εργαζομένους στις επιχειρήσεις. Μου εξέφρασε έντονα την επιθυμία να εργασθεί με όλες του τις δυνάμεις ώστε να σταματήσει αυτή η καταθλιπτική εικόνα της υπανάπτυξης και στον ασφαλιστικό χώρο. Οι αρμοδιότητες, οι κατευθύνσεις μαζί με τις μεθόδους των Γερμανών μετόχων της ERGO, οι εμπειρίες απ' τις εφαρμογές σε μια χώρα 70 εκατομμυρίων κατοίκων και οι επιδόσεις 1.000 και πλέον συνεργατών του σ' όλη την Τουρκία θα τροφοδοτούν συνεχώς τους συνεργάτες στην Ελλάδα, δίνοντας ευρύτερους ορίζοντες καριέρας. Ο κ. Κοκκάλας τώρα ξεκινά το μεγάλο έργο, στην ERGO. Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» εύχεται πολλές δημιουργικές κατακτήσεις!

Ε.Σ.: Κύριε Κοκκάλα, είμαστε με πολλή χαρά εδώ στην Κωνσταντινούπολη. Πώς εργάζεστε εσείς, ένας Έλληνας, εδώ στην Κωνσταντινούπολη, μέσα σ' αυτό το κράμα των πολιτισμών; Πόσο καιρό έχετε εδώ; Είναι αρκετός για να έχετε αποκτήσει εμπειρίες;

Θ.Κ.: Τώρα έχω ένα χρόνο και τέσσερις μήνες. Οι εμπειρίες είναι αρκετές. Κατ' αρχήν καλώς ήρθατε, χαίρομαι πολύ που σας βλέπω κι εγώ εδώ. Να μιλάμε στον ενικό, γνωρίζομαστε χρόνια... Είναι πράγματι μια πάρα πολύ χρήσιμη εμπειρία για πολλούς λόγους, καταρχήν είναι προσωπική εμπειρία, το ότι ξεκίνησα να έρθω να δουλέψω σε μία χώρα όπως η Τουρκία, για την οποία υπάρχουν, που όπως και να το κάναμε, υπήρχαν, κάποιες προκαταλήψεις...

Ε.Σ.: Όταν πρωτοάκουσες ότι θα έρθεις στην Τουρκία πώς ένιωσες;

Θ.Κ.: Κοίταξε, όταν μου το πρότειναν παρουσιάστηκαν πολλοί που με ρώτησαν: «Πώς είναι δυνατόν εσύ, Έλληνας, να αναλάβεις τη διοίκηση μιας μεγάλης εταιρείας στην Τουρκία, δεν το σκέφτεσαι, δεν έχεις κάποιου είδους δισταγμούς;». Δεν μπορώ να πω ότι δεν προβληματίστηκα – προβληματίστηκα. Αλλά δεν το σκέφτηκα ιδιαίτερα, αφενός διότι είχα ήδη κάποια συνεργασία με την Τουρκία όταν ήμουν στην Gerling και αφετέρου, και γενικότερα, η Κωνσταντινούπολη είναι μια πόλη που πάντα αγαπούσα, πρώτον διότι έχω και μια κάποιου είδους συγγένεια –παππούδες, γιαγιάδες είναι από την περιοχή–, αλλά μου άρεσε και πάντα σαν πόλη. Θεωρώ ότι η Κωνσταντινούπολη είναι μια πόλη στην οποία οι περισσότεροι Έλληνες νοιώθουν οικεία. Έτσι δεν το σκέφτηκα πολύ. Πολύ περισσότερες ήταν οι προκαταλήψεις που είχαν οι άλλοι απ' ό,τι εγώ να υπερνικήσω. Πρέπει να πω ότι στην πραγματικότητα δεν υπήρξε κανένα τέτοιο πρόβλημα, αντιθέτως νιώθω τη φιλοξενία αλλά και το πόσο ανοιχτός είναι ο κόσμος, τουλάχιστον ο κόσμος με τον οποίο συναναστρέφομαι εγώ, ο κόσμος της Κωνσταντινούπολης, ο κόσμος της μεσαίας τάξης, ο κόσμος των επιχειρήσεων. Είναι πάρα πολύ ανοιχτοί γενικότερα, θα τολμούσα να πω πιο ανοιχτοί από εμάς, και ιδιαίτερα στους Έλληνες. Έτσι, θέλω να σου πω, και γενικότερα δεν αισθάνθηκα ποτέ πρόβλημα λόγω της εθνικότητας.

Ε.Σ.: Θα έλεγα ότι ίσως είναι πιο

επιτυχημένο που ήρθες εσύ παρά να ερχόταν ένας Γερμανός.

Θ.Κ.: Θα σου έλεγα 100%, διότι νιώθουν ότι τους καταλαβαίνεις παραπάνω. Το ίδιο βέβαια και στην αγορά, όταν αρχίζεις όπως εγώ τώρα και βγαίνεις στην αγορά, βλέπεις ότι ακόμα και στο επίπεδο των πρακτόρων έρχεσαι πολύ πιο εύκολα κοντά.

Ε.Σ.: Έχετε πολλούς πράκτορες;

Θ.Κ.: Περίπου 1.600 συνεργάτες.

Ε.Σ.: Κατανεμημένοι σε όλη την Τουρκία;

Θ.Κ.: Κατανεμημένοι σε όλη την Τουρκία, βέβαια με τον μεγαλύτερο αριθμό να είναι στην Πόλη, στη Σμύρνη, στην Άγκυρα, στις μεγάλες πόλεις. Η αγορά μοιάζει πολύ με τη δική μας, δηλαδή το μεγαλύτερο κομμάτι. Για παράδειγμα, το κανάλι με τα μεγαλύτερα ποσοστά πώλησης είναι οι πράκτορες. Έτσι υπάρχει πολύ μεγάλη συγγένεια με τον τρόπο που δουλεύουμε στην Ελλάδα στην Ergo. Έτσι κι εδώ, δουλεύουμε με πράκτορες.

Ε.Σ.: Έβλεπα τώρα εδώ που ερχόμουν, όλος αυτός ο κόσμος, 12-15 εκατομμύρια. Έβλεπα και τις διαφημίσεις, το ίντερνετ έρχεται σ' εσάς, το βλέπετε σαν κάτι που έρχεται να παίξει ένα ρόλο σημαντικό, δεν εννοώ σαν κανάλι πώλησης, αλλά σαν μέσο εργασίας;

Θ.Κ.: Δεν αποκλείεται κι αυτό. Έχει γίνει δηλαδή σε ορισμένους τομείς, είναι πολύ έντονη η δραστηριοποίηση διαφόρων ειδών επιχειρήσεων στο ίντερνετ, αλλά σαν μέσο υπηρεσίας είμαι βέβαιος, σε πάρα πολλούς τομείς, δε, θα σου έλεγα ότι είναι και πολύ πιο μπροστά από εμάς στις ασφαλιστικές επιχειρήσεις.

Ε.Σ.: Βλέπω όλη αυτή την ανάπτυξη, οικοδομές κλπ. Φαντάζομαι και αυτό θα έχει ανάλογες ασφαλίσσεις...

Θ.Κ.: Η αγορά έχει πολύ χαμηλή διείσδυση, πιο χαμηλή και απ' την Ελλάδα, δηλαδή είναι στο 1% περίπου όταν στην Ελλάδα είναι στο 2,3%, αν θυμάμαι καλά, και στην Ευρώπη ο μέσος όρος είναι στο 7% περίπου. Άρα βλέπεις την



“ Δεν υπάρχει Βαγγέλη, κεφάλαιο σοβαρό που να μην έχει επενδύσει στην Τουρκία αυτή τη στιγμή. Και όταν λέω σοβαρό διακρίνω τη σοβαρή επένδυση από την, αν θέλεις, ευκαιριακή ακριβώς στο ότι κάποιος σοβαρός επενδυτής επενδύει σε μια χώρα μακροπρόθεσμα. ”

προοπτική που έχει η αγορά και αν λάβεις υπ' όψιν και το ηλικιακό, δηλαδή την πολύ χαμηλή μέση ηλικία του πληθυσμού και το γεγονός ότι μιλάμε για μια χώρα η οποία σύντομα θα πλησιάσει τα 70 εκατομμύρια άτομα.

Ε.Σ.: Γιατί, εκτός από τα κτίρια, τις δουλειές, τις επιχειρήσεις, μπαίνοντας μέσα είδα και 5-6

μεγάλες εταιρείες, ονόματα, πολυεθνικές, μεγάλη μάχη.

Θ.Κ.: Δεν υπάρχει, Βαγγέλη, κεφάλαιο σοβαρό που να μην έχει επενδύσει στην Τουρκία αυτή τη στιγμή. Και όταν λέω σοβαρό, διακρίνω τη σοβαρή επένδυση από την, αν θέλεις, ευκαιριακή ακριβώς στο ότι κάποιος σοβαρός επενδυτής επενδύει σε μια χώρα μακροπρόθεσμα. Και όταν λες ότι επενδύεις μακροπρόθεσμα, σημαίνει ότι δημιουργείς αξία όχι μόνο στην επιχείρηση, αλλά και στους υπαλλήλους, στους συνεργάτες σου, καθώς και στη χώρα. Αυτή είναι η μεγάλη διαφορά.

Ε.Σ.: Αυτή την αίσθηση την έχουμε και στην Αθήνα για την Ergo, ότι έχει μια επένδυση που δεν είναι ευκαιριακή

Θ.Κ.: Έτσι είναι ακριβώς.

Ε.Σ.: Κι επειδή συζητιέται στην Αθήνα τι σκέφτεται η Ergo να κάνει, εδώ αυτό είναι σαφές...

Θ.Κ.: Ζω, θα έλεγα, ως manager σε μια αντίφαση πλήρη. Από τη μία είμαι σε μια αγορά που οικονομικά αναπτύσσεται με ρυθμούς διψήφιους τα τελευταία πέντε χρόνια, από την άλλη όμως σαν εταιρεία έχουμε πολλά προβλήματα



τα να αντιμετωπίσουμε, αναδιαρθρώσεις κλπ. Στην Αθήνα, δόξα τω Θεώ, εδώ και πολλά χρόνια έχουμε μια εταιρεία η οποία πατάει πολύ γερά στα πόδια της, οικονομικά αλλά και γενικότερα, με υψηλό επίπεδο παροχής υπηρεσίας, αναγνώριση από τους συνεργάτες μας και απ' την αγορά, όμως η αγορά, όπως ξέρεις, στην Ελλάδα γνωρίζει μια τεράστια κρίση. Γενικότερα θεωρούμε πως η κρίση επιβεβαίωσε ότι ο δρόμος που ακολουθούσαμε ήταν ο σωστός. Πιστεύουμε πολύ στην Ελλάδα και το εννοώ, και προσωπικά δηλαδή πιστεύω ότι ουδέν κακόν αμιγές καλού, ότι αυτά που περνάμε είναι μαθήματα και όσο πιο σύντομα τα πάρουμε τόσο καλύτερο για τη χώρα. Δεν είναι τυχαίο ότι πολλοί λένε πως αν από την κρίση αυτή –η οποία ενδεχομένως να εξαπλωθεί με πολύ χειρότερα αποτελέσματα στην Ευρώπη– κάποιος έχει πολύ μεγάλες πιθανότητες να βγει νικητής είναι η Ελλάδα, διότι ξεκίνησε νωρίς, δέχτηκε πολλά χαστούκια, και από τα χαστούκια μπορεί να πονάς, μπορεί να ματώνεις, μπορεί να παθαίνεις ζημιές, αλλά μαθαίνεις κιόλας.

Ε.Σ.: Μπορεί η Ergo να είναι, ας το πούμε, ένας βασικός παράγοντας

στις ασφαλίσσεις τα επόμενα χρόνια.

Θ.Κ.: Με τη βοήθεια του Θεού, θα είναι. Όλα τα δείγματα αυτή τη στιγμή στην Αθήνα δείχνουν ότι η Ελλάδα θα αλλάξει εικόνα τα επόμενα τρία χρόνια και θεωρώ ότι έχουμε

“ **Θεωρώ ότι η Κωνσταντινούπολη είναι μια πόλη στην οποία οι περισσότεροι Έλληνες νοιώθουν οικεία. Έτσι δεν το σκέφτηκα πολύ. Πολύ περισσότερες ήταν οι προκαταλήψεις που είχαν οι άλλοι απ' ό,τι εγώ να υπερνικήσω.** ”

από τις καλύτερες προϋποθέσεις στην αγορά ώστε να είμαστε ένας από τους leaders...

Ε.Σ.: Να έρθουμε στο θέμα του σεισμού, που νομίζω εδώ είναι

υποχρεωτική η ασφάλιση...

Θ.Κ.: Ναι, πράγματι.

Ε.Σ.: Φαντάζομαι ότι θα είναι καλός παίκτης η Ergo τα επόμενα χρόνια.

Θ.Κ.: Βεβαίως. Βεβαίως και το νομίζω –πιστεύω ότι το γνωρίζουμε στην Ένωση αυτό το θέμα, το έχουμε ξαναδεί–, αλλά θεωρώ ότι μπορούμε και να μάθουμε πολλά στο σεισμό και όχι μόνο, υπάρχουν πολλά πράγματα ακόμη, όπως τα αυτοκίνητα, όπου είναι πολύ πιο μπροστά από εμάς.

Ε.Σ.: Η Ένωση, μια που την είπατε τη λέξη, η οποία κάνει τις προσπάθειές της, τι θα 'πρεπε να ακούσει από αυτά που βλέπετε εδώ, διότι φαντάζομαι απ' όσα ακούω ότι οι Τούρκοι είναι πολύ κοντά στις ασφαλιστικές εταιρείες ως κράτος.

Θ.Κ.: Ως κράτος. Ναι, κοίταξε, γενικότερα είναι κοντά στην επιχείρηση. Δηλαδή αυτό το οποίο έχει πετύχει αυτή η κυβέρνηση –και γι' αυτό πέτυχε οικονομικά, με αποτέλεσμα το οποίο είναι από στη ζωή του μέσου πολίτη– είναι να έχει μεγαλώσει πάρα πολύ το εισόδημα, το μέσο εισόδημα...

Ε.Σ.: Φαίνεται.

Θ.Κ.: Το μέσο εισόδημα των υπαλλήλων είναι υψηλότερο από των αντίστοιχων υπαλλήλων της Ελλάδας αυτή τη στιγμή και, λόγω βέβαια της υπεραξίας που υπάρχει στην τούρκικη αγορά, είναι βέβαιο ότι το κράτος έμπρακτα επιδιέκνυε στην καθημερινότητα το ενδιαφέρον για τις επιχειρήσεις. Να σου δώσω ένα παράδειγμα: Σε μια από τις πρώτες συγκεντρώσεις της Ένωσης, τις οποίες παρακολούθησα, ήταν παρών ο υπεύθυνος για τα οικονομικά και αντιπρόεδρος της Κυβέρνησης στην Τουρκία. Γνώριζε πολύ καλά ότι οι ασφαλιστικές έχουν πολύ μεγάλη ανάπτυξη, αλλά γενικότερα η κερδοφορία της αγοράς είναι προβληματική. Και είπε, οπωσδήποτε πρέπει να βελτιώσετε την κερδοφορία σας... Διότι, όπως είπε ο ίδιος, εμένα με ενδιαφέρει να κερδίζουν οι επενδυτές που έχουν στη χώρα χρήματα. Ποιος πολιτικός βγαίνει όμως να το πει έτσι ανοικτά στην Ελλάδα, ότι θέλω να κερδίζετε χρήματα...

Ε.Σ.: Σας λυπεί, δηλαδή, το γεγονός ότι στην Αθήνα, τουλάχιστον μέχρι στιγμής, δεν υπάρχει αυτό το ενδιαφέρον, να μην πω άλλη λέξη, για τις ασφαλιστικές εταιρείες; Νιώθετε ότι υπάρχει διωγμός;

Θ.Κ.: Όχι μόνο στις ασφαλιστικές, γενικότερα στις επιχειρήσεις υπάρχει διωγμός. Δηλαδή θεωρώ ότι πραγματικά είναι κάτι το οποίο είναι αιτία και αποτέλεσμα της κρίσης που περνάμε στην Ελλάδα, δηλαδή ότι μια γενιά μεγάλωσε θεωρώντας ότι ο επιχειρηματίας, ο ελεύθερος επαγγελματίας βλάπτει και δεν ωφελεί τη χώρα.

Ε.Σ.: Όσον αφορά το ζήτημα του σεισμού, στο πώς λειτουργεί, θα μπορούσε η εμπειρία σας εδώ να βοηθήσει στην Ελλάδα, όπου έχουμε χειρότερα προβλήματα;

Θ.Κ.: Βεβαίως. Ο σεισμός εδώ είναι ένα πολύ σοβαρό πρόβλημα και θα έλεγα όχι μόνο λόγω της σεισμικότητας της χώρας, αλλά λόγω και της ποιότητας παλαιότερων κτιρίων αλλά και του υπεδάφους, απ' ό,τι λένε. Στην Αθήνα, όπου έχουμε μεγαλύτερη συγκέντρωση, τυχαίνει να έχουμε ένα πολύ καλό υπέδαφος, αλλά όμως και η ποιότητα κατασκευής –όπως αποδείχτηκε από

“

Σίγουρα μας ενδιαφέρει η ανάπτυξη, η κερδοφόρος ανάπτυξη. Βέβαια, υπάρχουν δύο ειδών «αναπτύξεις», η οργανική και οι εξαγορές. Δεν αποκλείουμε καμία. Όπου βρεθεί η ευκαιρία, κάτι με προοπτική, οπωσδήποτε υπάρχει ενδιαφέρον. ”

”



τους σεισμούς των τελευταίων δεκαετιών- ήταν πολύ υψηλή. Εδώ στην Τουρκία έχουμε σοβαρότερο πρόβλημα, και έτσι κατόρθωσαν όμως να το αντιμετωπίσουν ασφαλιστικά σε μεγάλο βαθμό, μέσω αυτής της υποχρεωτικής κάλυψης.

Ε.Σ.: Η προστασία, φαντάζομαι, εδώ θα υπερτερεί των άλλων, στα άλλα είδη, στους άλλους κλάδους. Η προστασία σε σπίτια; Δεν ξέρω η Ergo πού δίνει πιο πολλή βαρύτητα, στην προστασία, στην κατοικία, στην οικοδομική δραστηριότητα, στην αστική ευθύνη;

Θ.Κ.: Οπωσδήποτε ανάλογα με τους κλάδους, οπωσδήποτε όπως σε όλες τις αναπτυσσόμενες χώρες. Γενικότερα, στις αναπτυσσόμενες χώρες ο βασικός κλάδος είναι το non-life, στις γενικές είναι το αυτοκίνητο. Το ιδιαίτερο εδώ είναι ότι γενικότερα ο κόσμος ασφαλιζει σε άλλη εταιρεία την αστική του ευθύνη και σε άλλη εταιρεία τις ίδιες ζημιές, το οποίο είναι καλό, δεν είναι κακό, διότι συνήθως ο μέσος πελάτης ζητάει διαφορετικά πράγματα από τον ασφαλιστή αστικής ευθύνης και διαφορετικά πράγματα όταν ασφαλιζει το ίδιο του το αυτοκίνητο. Εκτός του αυτοκινήτου, οπωσδήποτε μας ενδιαφέρουν οι ζημιές περιουσίας, η φωτιά, οπωσδήποτε οι κατασκευαστικοί κίνδυνοι είναι επίκαιροι στην ασφάλιση...

Ε.Σ.: Οι Γερμανοί εδώ ποιον βλέπουν, ας το πούμε, ως κύριο ανταγωνιστή, τους Γάλλους, τους Τούρκους...

Θ.Κ.: Υπάρχουν όλοι οι ανταγωνισμοί. Εγώ θα έλεγα μάλλον περιμένω στα επόμενα χρόνια, όπως το λέμε, μια συγκέντρωση, ένα consolidation της αγοράς, διότι υπάρχουν πολλά κεφάλαια και αυτός ίσως είναι ο λόγος που η κερδοφορία είναι ένα πρόβλημα στην αγορά, δηλαδή δεν πιστεύω ότι θα μείνουν όλοι στο μέλλον...

Ε.Σ.: Αυτά που φημολογούνται στην Αθήνα, ότι θα πάρετε κάποιες εταιρείες εκεί;

Θ.Κ.: Ξέρεις ότι αυτά δεν μπορώ να τα πω. Δεν δημοσιοποιούνται. Σίγουρα μας ενδιαφέρει η ανάπτυξη, η κερδοφόρος ανάπτυξη. Βέβαια, υπάρχουν



δύο ειδών «αναπτύξεις»: η οργανική και οι εξαγορές. Δεν αποκλείουμε καμία. Όπου βρεθεί η ευκαιρία, κάτι με προοπτική, οπωσδήποτε υπάρχει ενδιαφέρον.

Ε.Σ.: Οι συνάδελφοι στην Αθήνα περνάνε και μια εποχή απραξίας αυτή την ώρα ενόψει



Αυτό που πιστεύω είναι ότι πρέπει να το κάνουμε σωστά δηλαδή να δίνουμε αξία σε αυτό που κάνουμε. Να προσφέρουμε υπηρεσία στον πελάτη σε ανταγωνιστική τιμή, σε τιμή που να μπορεί να πληρώσει. Αλλά αξία. Το να προσφέρεις κάτι το οποίο δεν έχει αξία, όσο φτηνό και αν το προσφέρεις, δεν έχει αξία

εξελίξεων, απ' ό,τι λένε και απ' ό,τι προβλέπεται, μετά τις τράπεζες, τις 4-5 που θα μείνουν, αυτό θα μεταφερθεί και στις

ασφαλιστικές. Ήδη συζητιέται, ας πούμε, τι θα γίνει η Εθνική, τι θα γίνει η Eurolife, τι θα γίνει η Αγροτική, και σε όλο αυτό το μεταβατικό στάδιο, που το ζείτε εδώ καθημερινά, τι είναι σωστό και πρέπει να κάνει κάποιος απ' τη θέση τη δική σας ή σε άλλα επίπεδα; Ποιο είναι το σωστό σήμερα, για έναν σημερινό άνθρωπο της δικής μας αγοράς;

Θ.Κ.: Αυτό που πιστεύω είναι ότι πρέπει να το κάνουμε σωστά, δηλαδή να δίνουμε αξία σε αυτό που κάνουμε. Να προσφέρουμε υπηρεσία στον πελάτη σε ανταγωνιστική τιμή, σε τιμή που να μπορεί να πληρώσει. Αλλά αξία. Το να προσφέρεις κάτι το οποίο δεν έχει αξία, όσο φτηνό και αν το προσφέρεις, δεν έχει αξία. Το να προσφέρεις κάτι το οποίο έχει αξία τόσο μεγάλη, που να μην μπορεί να το πληρώσει, να φτιάξεις μια «μπουτίκ», δεν είναι στη δική μας θεωρία σαν εταιρείας. Να προσφέρεις αξία σε τιμή η οποία είναι οικονομικά προσιτή, να μπορείς να την πληρώσεις. Αυτό, λοιπόν, που λέω πάντα στη δουλειά μου είναι να πιστεύεις και να προσφέρεις αξία σε όλους όσους συνεργάζεσαι, είτε αυτός είναι υπάλληλος είτε αυτός είναι συνεργάτης, πράκτορας, είτε αυτός είναι πελάτης είτε αυτός λέγεται μέτοχος. Να προσφέρουμε αξία!



Εταιρείες Ελεύθερης Παροχής Υπηρεσιών

Συμβολή στον ανταγωνισμό ή απειλή για τα επικουρικά κεφάλαια και τους ασφαλισμένους
Τι σημαίνει το όριο του 0,5%

Πολύ συζήτηση γίνεται τελευταία για τις ασφαλιστικές εταιρείες που δραστηριοποιούνται στη χώρα μας με καθεστώς Ελεύθερης Παροχής Υπηρεσιών (ΕΠΥ).

Οι εταιρείες ΕΠΥ, όπως τις αποκαλούμε, ενίσχυσαν τον ανταγωνισμό, ωστόσο δημιουργούν και σοβαρούς προβληματισμούς, προβληματισμούς που απορρέουν από το ίδιο το καθεστώς λειτουργίας και ελέγχου που τις διέπει. Είναι γεγονός ότι η Ευρωπαϊκή Ένωση με τα θεσμικά της όργανα είναι υπέρμαχος του θεσμικού πλαισίου της Ελεύθερης Παροχής Υπηρεσιών (ΕΠΥ) σε όλους τους τομείς καθώς εκτιμάται ότι συμβάλλει στην εμβάθυνση της ευρωπαϊκής ενοποίησης. Κανείς προφανώς δεν θα είχε αντίρρηση σε αυτό, αρκεί βέβαια να είναι όλοι σίγουροι ότι οι εν λόγω εταιρείες από κάποιους ελέγχονται...

Γιατί εν προκειμένω στον ασφαλιστικό κλάδο αυτό είναι το πρόβλημα. Πόσο ελέγχονται και, σε τελευταία ανάλυση, όταν ελεγχθούν και διαπιστωθεί ότι κάτι δεν πάει καλά, ποιος θα πληρώσει το μάρμαρο.

Το Ασφαλιστικό ΝΑΙ υπενθυμίζει την ανακοίνωση που είχε εκδώσει η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος στις αρχές Ιανουαρίου, η οποία είναι αρκετά διαφωτιστική για το τι είδους πρόβλημα μπορεί να δημιουργηθεί από μία ανεξέλεγκτη δραστηριότητα εταιρειών με καθεστώς ελεύθερης παροχής υπηρεσιών.

Τι αναφέρει η ΕΑΕΕ. Αναφέρει ότι «στο τέλος του 2012 οι εθνικοί οργανισμοί (Επικουρικά Κεφάλαια) των 27 κρατών μελών της Ευρωπαϊκής Ένωσης (Ε.Ε.) και των 3 κρατών του Ευρωπαϊκού Οικονομικού Χώρου(Ε.Ο.Χ.), υπεύθυνοι για την αποζημίωση θυμάτων τροχαίων ατυχημάτων που προξένησαν άγνωστα ή ανασφάλιστα οχήματα, αποφάσισαν, στις περιπτώσεις που αποζημιώνουν θύματα τροχαίων ατυχημάτων που προξένησαν οδηγοί ασφαλισμένοι σε εταιρίες πτωχευμένες ή αφερέγγυες, να θέσουν όρια σ' αυτές την ευθύνη τους, εφόσον πρόκειται για εταιρίες που δραστηριοποιούνται με Ελεύθερη Παροχή Υπηρεσιών (Ε.Π.Υ.) ή μέσω υποκαταστημάτων.

Με την συμφωνία αυτή τα Επικουρικά Κεφάλαια των κρατών μελών Ε.Ε. και Ε.Ο.Χ. δέχθηκαν ότι κάθε κράτος μέλος στο έδαφος του οποίου δραστηριοποιούνται εταιρίες με Ε.Π.Υ. ή με υποκατάστημα θα είναι εν μέρει οικονομικά εκτεθειμένο στην περίπτωση που οι εν λόγω εταιρίες αποδειχθούν αφερέγγυες.

Ο κανόνας ότι το βάρος της εποπτείας και άρα των συνεπειών λόγω πλημμελούς άσκησης αυτής φέρει το κράτος καταγωγής κάθε ασφαλιστικής επιχείρησης, κάμπτεται στη συγκεκριμένη περίπτωση. Και τούτο, γιατί τα Επικουρικά Κεφάλαια δηλαδή οι ασφαλιστικές αγορές των κρατών μελών στο έδαφος των οποίων δραστηριοποιείται ασφαλιστική επιχείρηση με Ε.Π.Υ. ή



Του Λάμπρου Καραγεώργου

“ Τα Επικουρικά Κεφάλαια των κρατών μελών Ε.Ε. και Ε.Ο.Χ. δέχθηκαν ότι κάθε κράτος μέλος στο έδαφος του οποίου δραστηριοποιούνται εταιρίες με Ε.Π.Υ. ή με υποκατάστημα θα είναι εν μέρει οικονομικά εκτεθειμένο στην περίπτωση που οι εν λόγω εταιρίες αποδειχθούν αφερέγγυες ”

“ Λόγου χάρη, αν η εταιρεία είναι από τη Μεγάλη Βρετανία το όριο του 0,5% ανέρχεται σε 82,5 εκατ. ευρώ, της Ρουμανίας σε 7,6 εκατ. ευρώ, της Ιρλανδίας 7,1 εκατ. ευρώ, της Δανίας 7,6 εκατ. ευρώ, της Γερμανίας 104 εκατ. ευρώ, της Ιταλίας 104 εκατ. ευρώ κ.λ.π. ”

με υποκατάστημα, θα μπορούν στο εξής να επανεισπράτουν από το Επικουρικό Κεφάλαιο του κράτους καταγωγής για τις ζημιές που έχουν πληρώσει για λογαριασμό των αφερέγγυων εταιριών, ποσό που δεν θα ξεπερνά το 0,5% της συνολικής παραγωγής ασφαλιστρών αστικής ευθύνης αυτοκινήτου στο κράτος αυτό».

Αν πάρουμε λοιπόν μία ελληνική εταιρεία που δραστηριοποιείται με καθεστώς ΕΠΥ στη Γερμανία και πραγματοποιεί εκεί ασφαλιστικές εργασίες. Αν η εδώ εποπτική αρχή της αφαιρέσει την άδεια λειτουργίας και οι υποχρεώσεις της ξεπερνούν τα 10 εκατ. ευρώ, τότε το επικουρικό κεφάλαιο της Γερμανίας θα πληρώσει τις αποζημιώσεις όμως δεν θα μπορεί να επανεισπράξει από το ελληνικό επικουρικό κεφάλαιο ποσό υψηλότερου 0,5% της συνολικής παραγωγής του κλάδου αστικής ευθύνης. Τι σημαίνει αυτό. Αν το υποθετικό παράδειγμα λάμβανε χώρα φέτος, τότε με βάση την συνολική παραγωγή του κλάδου αστικής ευθύνης

του 2012 που ήταν 1.293.009.936,27 ευρώ το γερμανικό επικουρικό κεφάλαιο δεν θα μπορούσε να επανεισπράξει περισσότερα από 0,5% επί 1.293.009.936,27=6.465.049 ευρώ από το ελληνικό επικουρικό κεφάλαιο. Τα υπόλοιπα 4,5 εκατ. ευρώ τα έχασε. Αντίστοιχα αν μία ξένη εταιρεία που δραστηριοποιείται με καθεστώς ΕΠΥ στην Ελλάδα κλείσει, τότε το Ελληνικό Επικουρικό Κεφάλαιο θα αποζημιώσει κανονικά τους παθόντες και θα ζητήσει τα χρήματα από το Επικουρικό κεφάλαιο της χώρας που καταγόταν η εταιρεία. Μπορούμε να φανταστούμε τι θα συμβεί στο βαθμό που η χώρα αυτή έχει χαμηλή σχετικά παραγωγή και η εταιρεία ΕΠΥ έχει καταφέρει να πραγματοποιήσει στην χώρα μας σημαντική παραγωγή ασφαλιστρών.

Αν λάβουμε υπόψη τα τελευταία δημοσιοποιημένα στοιχεία από την insurance Europe για την παραγωγή ασφαλιστρών αστικής ευθύνης οχημάτων των χωρών της Ευρώπης (2008), τότε μπορούμε να καθορίσουμε ορισμένα ενδεικτικά όρια, που κάτω

από των θα επανεισπράξει το Επικουρικό Κεφάλαιο, από εταιρεία που θεωρητικά θα δραστηριοποιείται στην Ελλάδα με ΕΠΥ και θα κλείσει.

Λόγου χάρη, αν η εταιρεία είναι από τη Μεγάλη Βρετανία το όριο του 0,5% ανέρχεται σε 82,5 εκατ. ευρώ, της Ρουμανίας σε 7,6 εκατ. ευρώ, της Ιρλανδίας 7,1 εκατ. ευρώ, της Δανίας 7,6 εκατ. ευρώ, της Γερμανίας 104 εκατ. ευρώ, της Ιταλίας 104 εκατ. ευρώ κ.λ.π.

Άρα εάν η εταιρεία ΕΠΥ έρχεται από μία μεγάλη αγορά θεωρητικά ο κίνδυνος είναι μικρότερος για το ελληνικό επικουρικό κεφάλαιο. Σε κάθε περίπτωση όμως το κρίσιμο μέγεθος είναι το ύψος της παραγωγής που μπορεί να κάνει η εταιρεία ΕΠΥ. Είναι αντιληπτό ότι το βάρος πέφτει στις εθνικές εποπτικές αρχές, οι οποίες οφείλουν, για ένα λόγο ακόμη να ασκούν με ιδιαίτερη προσοχή τον ενδεδειγμένο προληπτικό έλεγχο και να αποτρέπουν τη δημιουργία αφερέγγυων εταιριών εξασφαλίζοντας τόσο τις ίδιες τις ασφαλιστικές εταιρίες του κλάδου ασφάλισης αυτοκινήτων όσο και τους καταναλωτές, τονίζει η ΕΑΕΕ.

Συνεπώς έχει ιδιαίτερη αξία η Ευρωπαϊκή Επιτροπή και η ΕΙΟΡΑ να επανεξετάσει την όλη πολιτική της σχετικά με τις ασφαλιστικές εταιρείες που λειτουργούν με καθεστώς ΕΠΥ ιδιαίτερα όταν κάποια στιγμή περνούν ένα όριο παραγωγής.

Επίσης θα πρέπει να επανεξετασθούν και άλλα θέματα ισονομίας και ισοπολιτείας από την στιγμή που δεν υπάρχουν πλήρως ενιαίοι εποπτικοί κανόνες σε όλη την ΕΕ. Χαρακτηριστικό είναι το πρόβλημα που προκύπτει από τις πρόσφατες πράξεις του Διοικητή της Τράπεζας της Ελλάδος σε ότι αφορά το εισπρακτικό, όπου σύμφωνα με την ΕΑΔΕ «δημιουργείται μία Αγορά δύο ταχυτήτων, καθώς επιχειρείται η επιβολή κανόνων προείσπραξης και απόδοσης εντός 7ημέρου μόνον στις Ελληνικές και Αλλοδαπές εγκατεστημένες Εταιρείες και όχι στις Εταιρείες Ελεύθερης Παροχής Υπηρεσιών (Ε.Π.Υ.). Στα υπομνήματά μας επισημαίναμε την άνιση μεταχείριση και υποστηρίζαμε ότι οι συμβατικές σχέσεις μεταξύ των δύο μερών πρέπει να είναι ελεύθερες και να ορίζονται από τα συμβαλλόμενα μέρη, χωρίς νομοθετική παρέμβαση. Ο περιορισμός που προέρχεται από τον 400/70 θα δημιουργήσει ανισότητα και ανακατανομή στην πίτα της αγοράς».



Μέχρι την υπογραφή του ασφαλιστηρίου συμβολαίου από τον πελάτη του ο ασφαλιστής πρέπει να υπερκεράσει πολλά εμπόδια. Το πρώτο ραντεβού, οι αντιρρήσεις, δεύτερο ραντεβού, ίσως και τρίτο και τέταρτο και κάποια στιγμή υπογράφεται η πολυπόθητη αίτηση. Μετά την χαρά που αισθάνεται ο ασφαλιστής για το επιτυχές αποτέλεσμα ακολουθεί, πρέπει να ακολουθεί, ένας γόνιμος προβληματισμός, ο οποίος ουσιαστικά απαντά στο ερώτημα, τι ήταν αυτό που «έπεισε» τον πελάτη μου να υπογράψει την αίτηση ασφάλισης.

Την απάντηση σε αυτήν την ερώτηση αναζητά το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» για λογαριασμό σας, για εσάς ασφαλιστές μου. Και την δίνουν, ο κάθε ένας με τον δικό του τρόπο, ορισμένοι από τους ανθρώπους της πρώτης γραμμής, οι οποίοι απάντησαν στο σχετικό ερωτηματολόγιο του «Ασφαλιστικού ΝΑΙ». Ας τους διαβάσουμε με προσοχή...

Η ερώτηση: "Τι είναι αυτό που πρέπει να κάνει ο ασφαλιστής ώστε να δεχτεί να ασφαλιστεί ο πελάτης; Πότε δηλαδή «δαγκώνουν» το μήλο και ασφαρίζονται οι πελάτες; Τι θα συμβουλευάτε τους πωλητές ασφαλειών για να παίρνουν υπογραφές αιτήσεων; Τι φταίει και αρνούνται οι πελάτες να «δαγκώσουν» το μήλο; Πώς ένας ασφαλιστής θα εξασφαλίσει περισσότερες υπογραφές στις αιτήσεις για ασφάλειες;"

**Πότε θα
δαγκώσει
το μήλο
ο πελάτης;**



Μιχάλης Τάτσης
Διευθυντής Ανάπτυξης
και Υποστήριξης Δικτύων, Πωλήσεων
Εμπορικός Δ/της (Agency,
Πρακτορειακά Δίκτυα
και Εναλλακτικά Δίκτυα),
στον Όμιλο της INTERNATIONAL LIFE*

Κανένα ραντεβού δεν πάει χαμένο

Εξακολουθώ να πιστεύω ότι ο πελάτης αγοράζει όταν συνειδητοποιήσει ότι οι παρεχόμενες καλύψεις των ασφαλιστικών προϊόντων βρίσκονται στην κορυφή της «πυραμίδας» των αναγκών του προς κάλυψη και ουσιαστικά αποτελούν τον διαχρονικό ρυθμιστή της ποιότητας ζωής του με ελάχιστο κόστος για τον ίδιο, αλλά στον αντίποδα με τεράστια βέβαια ή πιθανά οφέλη.

Τι θα συμβουλευάτε τους πωλητέςγια να παίρνουν υπογραφές: Η επαρκής γνώση των προϊόντων είναι προαπαιτούμενο για έναν ασφαλιστή αλλά από μόνη της επηρεάζει λιγότερο από 20% την έκβαση ενός ρ/β, αντίθετα η ικανότητα του ασφαλιστή (στον χρόνο που του διατίθεται) να αναδείξει και να ιεραρχήσει τις ανάγκες του πελάτη καθώς και την λειτουργικότητα των λύσεων που προτείνει, αποτελούν το κλειδί για την υπογραφή.

Σε αυτό βέβαια σημαντικό ρόλο παίζει η ικανότητα του «μεταδίδων» καθώς και η αντίληψη του στο να καταφέρει να «μπει» στη θέση του υποψήφιου πελάτη.

Προετοιμάστε καλά το ραντεβού σας και να έχετε πάντα κατά νου ότι ο χρόνος σας είναι συγκεκριμένος.

Τι φταίει και οι πελάτες....: Προφανώς αντιλαμβάνονται την ασφάλιση ως έξοδο (με ευθύνη δική μας). Δεν τους «άγγιξαν αυτά που τους είπαμε» (μάλλον δεν τους ακούσαμε καλά). Δεν αναπτύξαμε συγκριτικά πλεονεκτήματα έναντι του ανταγωνισμού (τιμή, καλύψεις, συνεργάτης).

Πώς ένας ασφαλιστής θα εξασφαλίσει περισσότερες υπογραφές: Συστηματική οργάνωση της δουλειάς του δημιουργώντας και βελτιώνοντας τον μηχανισμό παραγωγής ρ/β(η δουλειά μας κατά το μεγαλύτερο μέρος της βασίζεται στη στατιστική). Καθημερινή αυτοβελτίωση σε όλους τους τομείς και κυρίως στην ευρύτερη παιδεία που πρέπει να έχει ένας ασφαλιστής, ούτως ώστε να διαθέτει «γοητευτική» προσωπικότητα. Να μην απέχει πάνω από 72 ώρες το Α με το Β ραντεβού, να μην θεωρεί ποτέ ότι ένα ραντεβού είναι χαμένος χρόνος.

*Ο Μιχάλης Τάτσης, γεννήθηκε το 1968 στη Χίο. Έγγαμος, σπούδασε αναλυτικά και είναι απόφοιτος του τμήματος μαθηματικών του Πανεπιστημίου Κρήτης. Σήμερα είναι διευθυντής Ανάπτυξης και Υποστήριξης Δικτύων Πωλήσεων / Εμπορικός Δ/της (Agency, Πρακτορειακά Δίκτυα και Εναλλακτικά Δίκτυα) στον Όμιλο της INTERNATIONAL LIFE.



Ευστράτιος Κακάμπουρας
Επικεφαλής γραφείου πωλήσεων
Metlife Alico στον Πειραιά*

Χρειαζόμαστε πάθος και πίστη

Ξεκινώντας την συζήτηση αυτή θα ήθελα από την αρχή να εκφράσω την αντίθεση μου σχετικά με την εικόνα του «μήλου» που πρέπει να δαγκώσουν οι υποψήφιοι πελάτες για να ασφαλιστούν. Και αυτό γιατί αυτή η μεταφορά του λόγου μας παραπέμπει σε τεχνάσματα με τα οποία ο ασφαλιστικός σύμβουλος θα σαγηνεύσει και θα παραπλανήσει τον πελάτη, ο οποίος παρουσιάζεται τελείως αδαής σε σχέση με τον ασφαλιστικό χώρο.

Σήμερα όμως η κατάσταση δεν είναι έτσι. Υπάρχει ευτυχώς αρκετή ενημέρωση από τα μέσα μαζικής πληροφόρησης, ηλεκτρονικά και μη, σχετικά με τις εξελίξεις ασφάλισης από τον κρατικό και ιδιωτικό φορέα, τις ανακατατάξεις του κλάδου, τις ενεργές και μη, εταιρείες στο χώρο καθώς και τα διάφορα προϊόντα που προωθούνται στην αγορά. Ο καταναλωτής, ακόμα και εάν δεν ενδιαφέρεται για το αντικείμενο αυτό, έχει πλέον την δυνατότητα να είναι καλά ενημερωμένος για το τι σημαίνει ο όρος «ασφάλεια ζωής και υγείας» ή «συνταξιοδοτικό πρόγραμμα».

Και αυτό όντως διαφοροποιεί τις συνθήκες επικοινωνίας και συνδιαλλαγής ενός ασφαλιστικού συμβούλου με έναν υποψήφιο πελάτη και οδηγεί τον σύμβουλο κατά τακτά χρονικά διαστήματα να αναδιοργανώνει την «βαλίτσα» του με τον εξοπλισμό του και τα απαραίτητα εφόδια του, όπως γνώση του αντικείμενου, οργάνωση, προγραμματισμό, μεθοδολογία.

Η γνώση πρέπει να είναι συνεχής και υψηλού επιπέδου για να μπορεί να καλύπτει τις διαρκώς μεταβαλλόμενες ανάγκες των νυν και υποψηφίων πελατών, ειδικότερα την εποχή αυτή. Η οργάνωση και ο προγραμματισμός είναι απαραίτητα εφόδια-εργαλεία για να βοηθήσουν τον επαγγελματία να ανταποκριθεί επιτυχώς και αποτελεσματικά στις καθημερινές αντιξοότητες της δουλειάς του. Η μεθοδολογία είναι απαραίτητη όσον αφορά την προσέγγιση του πελάτη και την ανάλυση αναγκών του.

Όμως τίποτα από αυτά που είπαμε παραπάνω δεν θα έχουν αξία εάν ο παραγωγός ασφαλειών δεν έχει ΠΑΘΟΣ για αυτό που κάνει και ΠΙΣΤΗ στους ανθρώπους και στην εταιρεία που τον υποστηρίζει. Και αυτά είναι τα πρώτα εργαλεία τα οποία θα παρουσιάσει στο τραπέζι του υποψηφίου πελάτη πριν καν τον ακούσει και διαγνώσει τις ανάγκες του. Έχοντας λοιπόν σαν όχημα όλα τα προαναφερθέντα ο παραγωγός ασφαλειών θα πρέπει να δώσει λύση στις ανάγκες του υποψηφίου πελάτη του. Το πρόγραμμα που θα προτείνει δεν θα είναι ευθυγραμμισμένο με τα οικονομικά κενά του ασφαλιστικού συμβούλου, αλλά απο-

κλειστικά και μόνο του υποψηφίου πελάτη, όπως αυτά θα απαιτούνται στις ανάγκες του και στις οικονομικές του δυνατότητες, ατομικές και οικογενειακές. Ο πελάτης θα πιστέψει τον ασφαλιστικό σύμβουλο μόνο όταν αυτός του δημιουργήσει ένα πρόγραμμα ευέλικτο, προσαρμοσμένο στα δεδομένα του. Για να μπορεί όμως ο υποψήφιος πελάτης να ακούσει τον σύμβουλο του και να καταρρίψει τις οποιοδήποτε πιθανές ενδόμυχες αμφιβολίες, θα πρέπει ο δεύτερος να είναι παρών στην ζωή του σε μια τακτική βάση χωρίς πάντα να σημαίνει ότι κάθε είδους επικοινωνία σημαίνει και υπογραφή ενός νέου συμβολαίου. Η παρουσία του σε όλες τις καλές και άσχημες στιγμές του πελάτη θα τον εδραιώσει στον κοινωνικό περίγυρο του πελάτη του.

Ακόμα και εάν αυτός (νυν ή υποψήφιος νέος), αρνηθεί να υπογράψει ένα νέο συμβόλαιο, ο επαγγελματίας ασφαλιστής δεν θα πρέπει να εξαφανιστεί από την ζωή του πελάτη του. Θα πρέπει να κατανοήσει τους λόγους της συμπεριφοράς του και να είναι παρών στην

ζωή του τονίζοντας την ανθρώπινη και κοινωνική διάσταση του ρόλου του. Την σημερινή εποχή δηλαδή, όπου η οικονομική κρίση θερίζει τις τσέπες του καθενός μας και επηρεάζει ανάλογα τον ψυχισμό μας, η ενδυνάμωση της κοινωνικής επαφής και η ενσυναίσθηση της θέσης του άλλου είναι βασικά εργαλεία για το κτίσιμο μιας σχέσης φιλικής, κοινωνικής ή επαγγελματικής με κάποιον τρίτο. Η αποφυγή τυχοδιωκτικών κινήσεων θα βοηθήσει σίγουρα τον παραγωγό ασφαλειών να δημιουργήσει αλλά και να διατηρήσει ένα σταθερό και εξελιγμένο χαρτοφυλάκιο.

Οι καταναλωτές πολλές φορές δεν αισθάνονται ασφαλείς να συναινέσουν σε ένα νέο συμβόλαιο. Αυτό γίνεται είτε γιατί υπάρχει οικονομική δυσπραγία, την οποία πρέπει να ψυχανεμιστεί ο σύμβουλος, είτε γιατί δεν έχει πειστεί για την χρησιμότητα του προϊόντος. Για τον λόγο αυτό πιστεύω ότι είναι σημαντικό να γνωρίζει ο ασφαλιστικός σύμβουλος εικόνες και στιγμές της ατομικής και κοινωνικής ζωής του νυν ή του υποψηφίου νέου πελάτη του για να μπορεί να του επισημάνει με οικείες εικόνες και πρακτικά παραδείγματα της καθημερινότητας, πιθανές δυσκολίες που απαιτούν μια ιδιαίτερη ασφαλιστική μέριμνα και φροντίδα εκ μέρους του. Αυτό πέραν της τακτικής επαφής απαιτεί και μια ιδιαίτερη προσέγγιση του ασφαλιστικού συμβούλου που χαρακτηρίζεται από υπομονή, επιμονή και βαθιά ενσυναίσθηση για την θέση του άλλου.

Όλα αυτά βέβαια με οδηγούν να σκεφτώ ότι στην σημερινή εποχή όπου οι δεδομένες σταθερές έχουν εξαφανιστεί, σημασία τελικά έχει η προσωπικότητα του ασφαλιστικού συμβούλου, με κύρια στοιχεία έννοιες όπως ανθρωπιά, αυθεντικότητα, αμεσότητα, υψηλό φρόνημα, όχι μεμψιμοιρία, ισορροπημένη αισιοδοξία, πίστη στον εαυτό τους και στον θεσμό που προβάλλουν.

Με ένα τέτοιο προφίλ και με πολλή επιμονή αλλά και σεβασμό και διακριτικότητα, ο ασφαλιστικός σύμβουλος μπορεί να ζητά ονόματα υποψηφίων πελατών που μπορεί να τους φανεί χρήσιμος γιατί ο κύριος σκοπός ενός ασφαλιστικού συμβούλου είναι να βοηθά τους πελάτες του να αντιμετωπίζουν όσο πιο καλά τις δύσκολες στιγμές τους, μέσω των προϊόντων που τους προσφέρει.

Και χρησιμοποιώντας την δική σας ορολογία, μην λησμονείτε ότι από παλιά γνωρίζαμε όλοι ότι «ένα μήλο την ημέρα δίδωνει τον γιατρό πιο πέρα». Και εάν λοιπόν ο συνάνθρωπος μας επιλέξει το σωστό «μήλο» – επαγγελματία, εταιρεία, πρόγραμμα, αντιμετωπίζει όχι μόνο τον γιατρό, αλλά και οποιαδήποτε οικονομική κακουχία στην ζωή του.

*Ο Ε. Κακάμπουρας γεννήθηκε στον Πειραιά στις 11-3-1955. Μοναχοπαίδι ναυτικής οικογένειας με καταγωγή από Μυτιλήνη. Σπούδασε Οικονομικά στο Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών (πρώην ΑΣΟΕΕΧ 1975-1979). Από το 1982 εντάχθηκε στην οικογένεια της American Life (ALICO), αρχικά με σύμβαση ασφαλιστή και ένα χρόνο αργότερα με σύμβαση unit manager. Από το 1985 ανέλαβε την διεύθυνση γραφείου πωλήσεων αρχικά στη Καλλιθέα και από το 2007 στο Πειραιά. Είναι παντρεμένος και πατέρας 2 παιδιών.



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



Πολίτης Βρεττός
Ιδρυτής VIP ΜΕΣΙΤΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ*

Να μιλήσουμε στην καρδιά και το μυαλό του πελάτη

Ο ασφαλιστής αυτό που οφείλει να κάνει είναι καταρχήν, είναι να ακούσει τον υποψήφιο πελάτη δείχνοντας του πραγματικό ενδιαφέρον και κατανοώντας τις ανησυχίες και τα όνειρα του.

Αυτό ακριβώς είναι που, σε συνδυασμό με στοχευόμενες ερωτήσεις που θα αναδείξουν τις πραγματικές ανάγκες, θα οδηγήσουν τον ασφαλιστή στην πλήρη διάγνωση των αναγκών και των δυνατοτήτων του υποψηφίου πελάτη.

Όταν ο ασφαλιστής θα περάσει από την διάγνωση στην λύση με την κατάλληλη προετοιμασία και την μεγιστοποίηση του οφέλους σε σχέση με το κόστος της (ραμμένου στα μέτρα του πελάτη) πρότασης, έρχεται εκείνη η “μαγική” στιγμή που ο ασφαλιστής πρέπει να ξεδιπλώσει μπροστά στον υποψήφιο πελάτη αυτήν την υπέροχη διαδικασία που λέγεται “παρουσίαση και κλείσιμο”.

Ο ασφαλιστής τότε οφείλει να μιλήσει στην καρδιά αλλά και στο μυαλό του πελάτη.

Πρώτα οφείλει να δημιουργήσει εικόνες στην συνείδηση και στο μυαλό, του ιδίου και της οικογενείας του, περιπτώσεων ακραίων και δύσκολων ανατροπών που θα δημιουργούσαν σοβαρά προβλήματα επιβίωσης (οικονομικής, επαγγελματικής και υγείας).



Στέλιος Βουγιουκλίδης
Διευθυντής Πωλήσεων του Δικτύου συνεργατών της ERGO HELLAS.*

Η ασφάλιση δεν είναι αμαρτία

Η ασφάλιση δεν είναι...αμαρτία, ούτε χρειάζεται να στήνουμε παγίδες προκειμένου να ασφαλιστεί κάποιος. Η διαδικασία της πώλησης ασφαλιστικών προϊόντων που πρέπει όλοι μας να χρησιμοποιούμε είναι συγκεκριμένη και ορίζεται από τη διερεύνηση των αναγκών του πελάτη, την ιεράρχησή τους, καθώς και τη μετέπειτα σύμφωνη γνώμη του στις προτάσεις μας για την κάλυψή τους με τον καλύτερο τρόπο.

Η σημαντικότητα της υπηρεσίας που προσφέρουν οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές αποδεικνύεται από τον επαγγελμα-

Συνεχίζοντας την παρουσίαση, ο ασφαλιστής έχει τον τρόπο να δείξει, μέσα απ' το ταξίδι του μυαλού και της ψυχής του την ΑΣΦΑΛΕΙΑ, που είναι μια πράξη ΑΓΑΠΗΣ όπως η απόκτηση ενός ασφαλιστηρίου συμβολαίου.

Αμέσως μετά πρέπει να τονίσει τα οφέλη που θα καρπωθεί ο ίδιος και η οικογένειά του και να εξηγήσει πως αυτά θα του εξασφαλίσουν την ΑΞΙΟΠΡΕΠΕΙΑ του, σε κάθε δύσκολη ανατροπή του προκύψει.

Όταν ο πελάτης διαπιστώσει το πραγματικό ενδιαφέρον του ασφαλιστή και τα προνόμια που αποκτά αγοράζοντας ένα ασφαλιστήριο συμβόλαιο ζωής και υγείας, σε σχέση με ένα “ανεκτό και προσιτό” κόστος ασφάλισης, δεν υπάρχει περίπτωση να μην “δαγκώσει το μήλο”. Αυτό το απαγορευμένο μήλο όμως, είναι το μοναδικό που δεν θα τον οδηγήσει στην έξοδο απ' τον Παράδεισο, αλλά αντιθέτως του θα δημιουργήσει τις προϋποθέσεις εισόδου σε αυτόν.

Συμπέρασμα: Δείξτε στον υποψήφιο πελάτη τα 3ΑΑΑ της Ζωής του (ΑΣΦΑΛΕΙΑ, ΑΓΑΠΗ, ΑΞΙΟΠΡΕΠΕΙΑ). Όταν ένας άνθρωπος επιλέξει σωστά μπορεί να κάνει ΟΛΑ τα ΟΝΕΙΡΑ του πραγματικότητα και αυτό το μοναδικό ΔΩΡΟ μόνο εμείς οι ασφαλιστές, μπορούμε να το δωρίζουμε, όχι πληρώνοντας αλλά εισπράττοντας αμοιβή κι εκτίμηση.....

Δεν είναι Θαυμάσιο ;!!!!

* Ο Πολίτης Βρεττός γεννήθηκε στις 8 Μαρτίου 1969 στον Πειραιά και μεγάλωσε στη συνοικία “Μανιάτικα”. Η καταγωγή του και από τους δύο γονείς είναι από τη Μάνη Λακωνίας, στην οποία τρέφει ιδιαίτερη αγάπη. Στις αρχές του 1993, διαπιστώνοντας ίδιους όψεις τη χρησιμότητα ενός προσωπικού ασφαλιστηρίου συμβολαίου Ζωής/Υγείας, ξεκίνησε την καριέρα του ως ασφαλιστής.

Το 2005, αξιοποιώντας την επαγγελματική εμπειρία και τις σπουδές των προηγούμενων ετών αποφάσισε να αναβαθμίσει την παρουσία του στον ασφαλιστικό χώρο, εκπροσωπώντας ως μεσίτης ασφαλίσεων τους ανθρώπους που του εμπιστεύτηκαν τη ζωή και την περιουσία τους.

τισμό τους από την πρώτη στιγμή και καθ' όλη τη διάρκεια της σχέσης με τον πελάτη. Καμιά φορά μπορεί κάποιοι αυτό να το «ξεχνούν» και να προσπαθούν με άλλους τρόπους να αποσπάσουν το “ναι” του πελάτη, αυτό όμως οδηγεί εκ του ασφαλούς όχι μόνο σε λάθος πώληση αλλά και στη δυσφήμιση του λειτουργήματος που ασκούμε.

Συμβαίνει πολύ συχνά, ο πελάτης να αποφασίσει να ασφαλιστεί παραβλέποντας δεδομένα που του ανέφερε ο ασφαλιστικός διαμεσολαβητής, επιθυμώντας να του εκφράσει εξ αρχής την εμπιστοσύνη του. Για να μην υπάρξουν όμως προβλήματα στο μέλλον, θεωρώ ότι η μόνη διασφάλιση και για τα δύο μέρη είναι αφενός μεν η σωστή και πλήρης ενημέρωση του πελάτη και αφετέρου η υπογραφή και των δύο μερών σε ό,τι συμφωνήθηκε.

Προκειμένου να περιοριστεί στο ελάχιστο η ενδεχόμενη επιφυλακτικότητα του υποψήφιου πελάτη, θα πρέπει ο ασφαλιστικός διαμεσολαβητής να τηρήσει πιστά τη διαδικασία που απαιτείται καταγράφοντας τις ανάγκες του υποψήφιου πελάτη, αναλύοντάς τες, ιεραρχώντας τες και συμφωνώντας μαζί του ενυπόγραφα. Με αυτόν τον τρόπο προσδίδει την πραγμα-

Aon is the principal sponsor
of Manchester United.



Empower Results

Their goals net championships. We help clients achieve theirs.

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

- Number 1 reinsurance intermediary, risk services broker, and human capital consultant
- 65.000 Number of Aon colleagues around the world
- 500 Number of global offices
- 120 Number of countries in which Aon operates
- \$11.5 B Total revenue generated by Aon in 2012



aon.com

scan with your smartphone for more information about the partnership



AON

Risk. Reinsurance. Human Resources.

Aon Greece

Aon Risk Solutions 1-3, Tzavella & Ethnikis Antistaseos Str., Business Plaza, Building 1, 152 31 Halandri | t. 213 017 7100 | f. 211 780 0010 | e. aonrisksolutions@aon.gr | w. aon.com

Aon Benfield 1-3, Tzavella & Ethnikis Antistaseos Str., Business Plaza, Building 1, 152 31 Halandri | t. 210 6386 700 | f. 210 6386 790 | e. aonbenfieldgr@aonbenfield.com | w. aonbenfield.com

τική διάσταση του επαγγέλματος που ασκεί και της υπηρεσίας που προσφέρει και στην ουσία αναβαθμίζει το ρόλο του, έτσι ώστε ο πελάτης να κατανοήσει απόλυτα πόσο σημαντικό είναι αυτό που πρόκειται να αγοράσει.

Θέλω να τονίσω, με αυτή την ευκαιρία, ότι για να είναι αποτελεσματικός στην πώληση ο ασφαλιστικός διαμεσολαβητής, πρέπει να θυμάται πάντα αλλά και να “αισθάνεται” την αξία αυτού που επέλεξε να υπηρετεί στην καθημερινότητά του, παρουσιάζοντας τη χρησιμότητα και τα οφέλη του τόσο πολύτιμου αγαθού που προσφέρει, σε όσο το δυνατόν περισσότε-

ρους συνανθρώπους του.

Σήμερα η κοινωνία μας έχει ανάγκη περισσότερο από ποτέ. Βέβαια, πάντοτε με το ήθος, την ειλικρίνεια και τον επαγγελματισμό που προανέφερα ως αδιαπραγμάτευτες προϋποθέσεις.

*Ο Στέλιος Βουγιουκλίδης γεννήθηκε το 1969 και μεγάλωσε στον Πειραιά. Προέρχεται από «ασφαλιστική οικογένεια», είναι παντρεμένος με την Φωτεινή και έχουν δύο γιούς, τον Πάνο και τον Σπύρο. Είναι κάτοχος τίτλων σπουδών D.M.S & M.B.A του Kingston University, με εξειδίκευση στο Marketing, ενώ είναι και Πιστοποιημένος Εκπαιδευτής (Ε.Ε.Δ.Ε). Εργάζεται και υπηρετεί τον Ασφαλιστικό Κλάδο από το 1989 από διάφορες θέσεις ευθύνης. Από τον Μάιο 2011 είναι ο Διευθυντής Πωλήσεων του Δικτύου συνεργατών της ERGO HELLAS.



Ευγενία Αναγνωστάκη

Διευθύντρια Έκδοσης Οχημάτων στην Υδρόγειος*

Η αξία της ασφάλισης

Εύκολα αντιλαμβάνεται κανείς ότι, για να προσεγγίσει ο διαμεσολαβητής τον κάθε υποψήφιο πελάτη, πρέπει να διαθέτει ικανότητες και αρετές. Απαιτείται να είναι ευγενικός, προσηνής, επικοινωνιακός, σοβαρός, αξιόπιστος, συνεπής και πλήρως καταρτισμένος στα ασφαλιστικά προϊόντα, έτσι ώστε αφού διαγνώσει τις ανάγκες του υποψήφιου πελάτη, να τον οδηγήσει στην πλέον συμφέρουσα ασφαλιστική επιλογή. Η επιλογή της ασφαλιστικής εταιρίας στην οποία θα τοποθετήσει την ασφάλιση, είναι επίσης σοβαρότατη παράμετρος. Ο διαμεσολαβητής θα πρέπει να επιλέγει αξιόπιστες, φερέγγυες και με πελατοκεντρική φιλοσοφία ασφαλιστικές εταιρείες, οι οποίες διαθέτουν καινοτόμα, ευέλικτα και σύγχρονα ασφαλιστικά προϊόντα, αλλά και αποζημιώνουν αμέσως τον ασφαλισμένο τους.

Η δύσκολη οικονομική συγκυρία και η χαμηλή ασφαλιστική

συνείδηση στη χώρα μας, οδηγεί ακόμη χαμηλότερα το ασφαλιστικό προϊόν. Έτσι λοιπόν η συντριπτική πλειονότητα των πελατών αγοράζει μόνο τις από το Νόμο υποχρεωτικές ασφαλίσσεις και επιλέγει εκείνες με το χαμηλότερο δυνατό ασφάλιστρο, αδιαφορώντας για τα ποιοτικά χαρακτηριστικά προϊόντος και παρόχου εταιρείας. Με τον τρόπο αυτό όμως δεν μιλάμε για πώληση από τον διαμεσολαβητή αλλά για αγορά από τον καταναλωτή. Ο διαμεσολαβητής, ιδιαίτερα σε περιόδους κρίσης, θα πρέπει να εστιάζει στην αξία της ασφάλισης που εξασφαλίζει την διατήρηση των αγαθών που αποκτήθηκαν και δυναμικά κινδυνεύουν με καταστροφή ή απώλεια, καθόσον η αντικατάστασή τους με ίδιες δαπάνες του πελάτη στις περισσότερες περιπτώσεις, φαντάζει ανέφικτη. Επομένως, ο υποψήφιος πελάτης που έχει απέναντί του έναν επαγγελματία διαμεσολαβητή-πωλητή, είναι βέβαιο ότι θα «δαγκώσει το μήλο».

*Η Ευγενία Αναγνωστάκη είναι Διευθύντρια Έκδοσης Οχημάτων στην εταιρία Υδρόγειος Α.Α. & Α.Ε., με αρμοδιότητες στην εισήγηση κανόνων ανάληψης κινδύνων, στην υποστήριξη ανάληψης και έκδοσης κλάδου οχημάτων, στη συγκέντρωση και επεξεργασία στατιστικών στοιχείων και στην παρακολούθηση και έλεγχο όλων των υποκαταστημάτων.



Μαρία Χρονοπούλου

Διεύθυνση Εκπαίδευσης
ERB Eurolife Ασφαλιστική*

Να αναδείξουμε τα «θρεπτικά συστατικά του φρούτου»

Θεωρώ ότι όσο υπάρχουν πωλητές ασφαλειών που βλέπουν την αίτηση σαν «μήλο» που θα πρέπει να «δαγκώσει» ο πελάτης, τόσο πιο δύσκολη θα γίνεται η υπογραφή της αίτησης ασφάλισης.

Ο Έλληνας, ο υποψήφιος πελάτης μιας ασφαλιστικής υπηρεσίας έχει πολλούς λόγους να διατηρεί τις επιφυλάξεις του. Διστάζει, γίνεται δύσκολος στην υπογραφή της αίτησης ή και αρνείται να προχωρήσει. Ένας επαγγελματίας Ασφαλιστικός Διαμεσολαβητής οφείλει να αναγνωρίζει την στάση του πελάτη του και να τη σέβεται.

Αφενός τα οικονομικά του πελάτη έχουν περιοριστεί σημαντικά ή ο ίδιος φοβάται ότι θα περιοριστούν στο μέλλον και αφετέρου έχει νιώσει το πρόβλημα της κοινωνικής ασφάλισης, έχει δανειακές υποχρεώσεις, αλλά και πιθανόν ανησυχία για το μέλλον της ιδιωτικής ασφάλισης.

Συνεπώς, εκείνο που χρειάζεται να νιώσει, είναι ασφάλεια και εμπιστοσύνη, και αυτό δεν είναι μόνο θέμα επαγγελματισμού του Διαμεσολαβητή αλλά και των Ασφαλιστι-



Θανάσης Νακόπουλος

Υπεύθυνος Δικτύου Συνεργατών
της Δικλής*

Κερδίζει η επικοινωνία

Το πρώτο πράγμα που πρέπει να προσέξει ο ασφαλιστής για να συμφωνήσει ο πελάτης να ασφαλιστεί, είναι να κερδίσει την εμπιστοσύνη του από το πρώτο δευτερόλεπτο.

Η εμπιστοσύνη του πελάτη κερδίζεται καθημερινά και μέσα από πολλές διαδικασίες που πρέπει να εφαρμόζει ο ασφαλιστής, έτσι ώστε ο πελάτης να νιώθει ασφάλεια και σιγουριά.

Παρακάτω θα αναφέρουμε μερικές από τις διαδικασίες που πρέπει να εφαρμόζει ο Ασφαλιστής.

Καταρχήν ο ασφαλιστής πρέπει να είναι ενήμερος σε βάθος για τα προγράμματα που συμβουλεύει και να γνωρίζει όλα τα προγράμματα της ασφαλιστικής αγοράς. Κάτι τέτοιο τεκμηριώνει τεχνογνωσία, πράγμα που ψάχνει ο υποψήφιος πελάτης.

Επίσης ο Ασφαλιστής πρέπει να είναι ευχάριστος, ευγενι-

κών Εταιρειών.

Παρόλα αυτά, το φαινόμενο της «αναβλητικότητας» ως προς την υπογραφή της αίτησης, όπως το αντιμετωπίζουν παλαιότερα οι Ασφαλιστικοί Διαμεσολαβητές, τείνει μερικώς να εκλείψει, καθώς ο υποψήφιος πελάτης που θα κλείσει ραντεβού είναι ασφαλώς πιο συνειδητοποιημένος. Θέλει όμως πρώτα απ' όλα να διερευνήσει αν μπορεί να αντεπεξέλθει οικονομικά και κυρίως να πειστεί ότι θα επιλέξει το καλύτερο γι' αυτόν. Το καλύτερο πρόγραμμα, την καλύτερη Εταιρεία, τον καλύτερο Διαμεσολαβητή.

Έχει συνειδητοποιήσει ότι αν δεν ασφαλίσει τις υποχρεώσεις του, όταν φύγει από τη ζωή, η περιουσία που θα αφήσει θα είναι υποθηκευμένη, έχει πια εμπειρία με τις δημόσιες παροχές υγείας, είτε απευθείας, είτε μέσω κοντινού προσώπου και έχει διαισθανθεί ότι η σύνταξη που θα πάρει δεν θα φτάνει να καλύψει τις βασικές του ανάγκες και θέλει να κάνει κάτι.

Θα προχωρήσει στην υπογραφή της αίτησης όταν πειστεί ότι έχει επιλέξει μια φερέγγυα εταιρεία, το best value for money πρόγραμμα της αγοράς και θα έχει εμπιστευτεί το άτομο που αξίζει την εμπιστοσύνη του.

Εν ολίγοις, ο σκοπός μας δεν πρέπει να είναι να «δαγκώσει» ο πελάτης «το μήλο», αλλά να έχει αγοράσει συνειδητοποιημένα ό,τι καλύπτει καλύτερα τις ανάγκες του. Θα πρέπει να του παρέχονται επαρκείς και αξιόπιστες πληροφορίες για τη «μηνιά», που θα εμπιστευτεί και θα πρέπει να διευκολύνεται στην διερεύνησή του για να αποφασίσει αν όντως τα «θρεπτικά συστατικά του φρούτου» είναι αυτά που έχει ανάγκη.

*Η Μαρία Χρονοπούλου, είναι στη Διεύθυνση Εκπαίδευσης της ERB Eurolife Ασφαλιστική

κός, δυναμικός, πρόθυμος και πάντα διαθέσιμος να εξυπηρετήσει αμέσως.

Πρέπει να ψυχολογεί τον πελάτη για να αντιληφθεί με ποιες τεχνικές πώλησης πρέπει να επιχειρήσει, όπως και να είναι δεκτικός και προσαρμοστικός στις αλλαγές που γίνονται.

Ο Πελάτης λοιπόν όταν δει όλα αυτά στο πρόσωπο του ασφαλιστή δεν θα το ξανασκεφτεί και θα ασφαλιστεί αμέσως.

Ο κόσμος εκεί έξω χρειάζεται ανθρώπους για να τους συμβουλευθούν, να τους πουν τι να κάνουν, πώς να αντιμετωπίσουν μια δύσκολη κατάσταση. Στην σημερινή εποχή του internet έχει χαθεί η προσωπική επαφή. Οι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι λοιπόν πρέπει να καταλάβουν ότι η ανθρώπινη επικοινωνία είναι αυτή που κερδίζει στο τέλος μακροπρόθεσμα. Πρέπει να μιλήσουν με τον κόσμο και να του δείξουν ότι είναι εκεί για αυτόν. Έχουμε το καλύτερο όπλο που θα μπορούσε να έχει κάποιος για να κερδίσει μια μάχη.

Να μην φοβηθούν το internet διότι έχουν να δώσουν στον κόσμο πολύ περισσότερα πράγματα από ένα ασφάλιστρο που θα βγάλει μια ιστοσελίδα. Ποιός θα ενημερώσει τον πελάτη για τους όρους του συμβολαίου ή τι καλύπτει θα χρειαστεί κλπ. Από την άλλη πλευρά οι πελάτες είναι πολύ επιφυλακτικοί απέναντι στον θεσμό της Ασφάλισης και αυτό διότι

ποτέ δεν υπήρξε σωστή ενημέρωση και έλεγχος στον κλάδο μας. Αυτό δημιούργησε πολλά προβλήματα με αρνητικά αποτελέσματα για τους πελάτες. Από ανακλήσεις αδειών εταιριών όπου ο κόσμος έχασε χρήματα, από πλαστά συμβόλαια που κυκλοφορούν στην αγορά ακόμα και σήμερα, όπως και ελλιπή ενημέρωση του καταναλωτικού κοινού για το τι αγοράζει.

Επίσης ένα μεγάλο πρόβλημα της εποχής που ο πελάτης δεν δαγκώνει το μήλο είναι η οικονομική κρίση.

Οι πελάτες στην προσπάθειά τους να περιορίσουν τα έξοδά τους, ένα από τα πρώτα πράγματα που κόβουν είναι τα ασφαλιστήρια συμβόλαια που έχουν στην κατοχή τους, χωρίς να καταλαβαίνουν πόσο κακό κάνουν στον εαυτό τους εκείνη την στιγμή. Αυτό συμβαίνει διότι δεν υπάρχει ασφαλιστική παιδεία για να γνωρίζουμε όλοι τι σημαίνει ένα ασφαλιστήριο συμβόλαιο.

Ένας Ασφαλιστικός Σύμβουλος λοιπόν θα πρέπει να έχει όλα τα παραπάνω που αναφέραμε στο μυαλό του όπως και να σπλιστεί με υπομονή και επιμονή και να βγει εκεί έξω στον κόσμο και να δι-εκδικήσει το

μερίδιο που του αναλογεί.

Είναι στο χέρι του καθενός για το ποσοστό της πίτας που θα αποκτήσει. Το πώς θα καταφέρει να πάρει περισσότερες υπογραφές είναι κάτι που μόνο ο ίδιος μπορεί να το δημιουργήσει.

Όσα βιβλία πωλήσεων και αν διαβάσει, σε όσα σεμινάρια και αν πάει αν δεν πείσει πρώτα τον εαυτό του για αυτό που κάνει, δεν θα έχει καλό αποτέλεσμα. Κανείς δεν θα του χαρίσει τίποτα. Ένα πράγμα μόνο πρέπει να κάνει. Πολλή Δουλειά!!!

Αν θέλαμε να επισημάνουμε κάποιους απαραίτους κανόνες που πρέπει να τηρεί στην καριέρα του ένας Ασφαλιστικός Σύμβουλος αυτοί είναι, η οργάνωση και ο προγραμματισμός χρόνου, η συνεχής μελέτη προϊόντων, η πειθαρχία, η προσαρμοστικότητα και η υψηλή εργατικότητα.

* Ο Θανάσης Νακόπουλος ξεκίνησε καριέρα Ασφαλιστικού Συμβούλου στην Δικλός Μεσίτες Ασφαλίσεων το 1999. Από το 2007 είναι υπεύθυνος ανάπτυξης της Εταιρίας στο νομό Μεσσηνίας και διευθυντής του υποκαταστήματος στην Καλαμάτα. Από το 2011 η εταιρία του ανέθεσε την ευθύνη ανάπτυξης & υποστήριξης του δικτύου συνεργατών.



Δημήτρης Γαβαλάκης
Ιδρυτής
LP insurance.*

Τέσσερα ουσιαστικά βήματα

Η διαδικασία της υπογραφής της αίτησης ασφάλισης, αποτελεί το τελευταίο στάδιο ενός κύκλου επικοινωνίας που έχει αναπτύξει ο Ασφαλιστικός Διαμεσολαβητής με τον υποψήφιο πελάτη του. Τα ποσοστά επιτυχίας σε αυτό το στάδιο δεν επηρεάζονται μόνο από τα σωστά ή τα λάθη που θα γίνουν εκείνη την στιγμή. Το χτίσιμο της σωστής επικοινωνίας σε όλα τα στάδια του κύκλου πωλήσεων παίζουν εξίσου σημαντικό ρόλο στην ολοκλήρωση της πώλησης. Καθορίζουν δε, και τα ποιοτικά στοιχεία της

πώλησης που θα εξασφαλίσουν την έκδοση, την παράδοση αλλά και την διατήρηση του αιτούμενου ασφαλιστηρίου. Αναλύοντας το κάθε βήμα, μέχρι την τελική συνάντηση, θα μπορούσα συνοπτικά να αναφέρω τα εξής :

I. Εξεύρεση. Η εξασφάλιση όγκου υποψηφίων πελατών με επίκεντρο τις συστάσεις και με την πληρέστερη δυνατή συλλογή πληροφοριών, πρέπει να αποτελεί βασική μέριμνά μας. Μας παρέχεται έτσι η δυνατότητα αξιολόγησης και άρα επιλογής των υποψηφίων εκείνων πελατών που τα χαρακτηριστικά τους (οικογενειακή κατάσταση, ηλικία, επάγγελμα κλπ.) βοηθούν στην αναγνώριση της ασφάλισης ως βασική προτεραιότητα τους.

II. Προσέγγιση. Ο τρόπος που αναπτύσσεται η αρχική τηλεφωνική επικοινωνία, με σκοπό τον προγραμματισμό της 1ης συνάντησης, πρέπει να δημιουργεί την υποδομή για την αναγνώριση από τον υποψήφιο πελάτη του επαγγελματία, ως του ειδικού εκείνου με την βοήθεια του οποίου θα αναζητήσει πιθανές λύσεις στο σύνολο των ασφαλιστικών αναγκών και όχι του «πωλητή προϊόντος».

III. 1η Συνάντηση . Ο προβληματισμός για την αξία και την χρησιμότητα της ασφάλισης και η αναλυτική ανάδειξη του συνόλου των ασφαλιστικών αναγκών, αποτελούν βασική προϋπόθεση ώστε η τελική συνάντηση (η ώρα της πώλησης δηλαδή) να αποτελέσει συνειδητή επιλογή του πελάτη, έχοντας αναπτύξει το πρώτο επίπεδο ενδιαφέροντος για την αναζήτηση της εξατομικευμένης ιδανικής λύσης για τις ανάγκες του.

IV. Η ώρα της «πώλησης». Η τελική 2η συνάντηση, ως φυσική συνέπεια όλων των προηγούμενων βημάτων, πρέπει να περιλαμβάνει την επεξήγηση με απλό και κατανοητό τρόπο της αξίας χρήσης της προτεινόμενης λύσης. Επιπλέον πρέπει με σαφήνεια να αναδείξουμε στον υποψήφιο πελάτη μας την αίσθηση του «επείγοντος» στην απόφασή του, αναδεικνύοντας, πέρα από την ανάγκη για άμεση εξασφάλιση της κάλυψης, την σημαντικότητα της κατοχύρωσης της ασφαλισιμότητας .

Ο σημαντικός όγκος των υποψηφίων πελάτων αναζητούν συγκεκριμένα πράγματα στην επαφή τους με τον Ασφαλιστικό Διαμεσολαβητή.

Η δημιουργία αίσθησης εμπιστοσύνης, η ειλικρινής περιγραφή των χαρακτηριστικών της προτεινόμενης λύσης, χωρίς υπερβολές αλλά με πίστη στην αξία της, και τέλος η κατανόηση με, προσιτά στην σκέψη του, παραδείγματα, αποτελούν μερικά από τα προαπαιτούμενα για την ολοκλήρωση της πώλησης.

Ο υποψήφιος πελάτης μας πρέπει να γνωρίζει τι θα αποκτήσει, γιατί θα το αποκτήσει και από τι κινδυνεύει εάν δεν το αποκτήσει. Επιθυμεί να αισθάνεται ότι συμμετείχε στον σχεδιασμό της ιδανικής λύσης, αλλά δεν πρέπει να νιώσει ότι οι ρόλοι άλλαξαν. Ο ειδικός είναι ο Ασφαλιστής του και θέλει να το αισθανθεί.

Ο Ασφαλιστικός Διαμεσολαβητής πρέπει να εκπέμπει την πραγματική πίστη του για τα παραπάνω. Ο υποψήφιος πελάτης μας διαισθάνεται κάθε αμφιβολία μας ή δισταγμό μας.

Η αποφασιστικότητα μας και η παρακίνηση του υποψηφίου πελάτη μας να αγοράσει σήμερα, δεν αποτελεί «πίεση». Είναι απλά η εκδήλωση του ενδιαφέροντος μας για την άμεση πρόνοια που πρέπει να λάβει ο συνομιλητής μας για την προστασία του.

Οι υποψήφιοι πελάτες μας συχνά διστάζουν. Τις περισσότερες φορές ούτε οι ίδιοι συνειδητοποιούν απόλυτα γιατί. Η πίεση για τα οικονομικά τους, ο προβληματισμός για την αξιοπιστία του θεσμού, η αναβολή για μια δεύτερη σκέψη, αποτελούν συχνά τον πυρήνα των αντιρρήσεων τους. Η έκφραση αυτών των αντιρρήσεων δεν αποτελεί ανυπερβλήτο εμπόδιο για την θετική έκβαση της συμπλήρωσης της αίτησης. Αποτελεί συχνά την ανάγκη του υποψηφίου πελάτη να ακούσει κάτι ακόμα πιο πειστικό, που θα τον κάνει να ξεπεράσει την αμφιβολία του για το αν είναι η πιο σωστή κίνηση και όχι ... χαμένα λεφτά.

Οφείλουμε να κατανοούμε τους προβληματισμούς του και πρέπει να του το δείξουμε. Επιβάλλεται όμως να του δείξουμε εκ νέου τον σωστό δρόμο και αμέσως μετά, να του ζητήσουμε ξανά την υπογραφή του.

Θα μπορούσα να κλείσω τις σκέψεις μου στα ερωτήματάς με το γνωστό «η ασφάλεια αγοράζεται με το συναίσθημα και όχι με την λογική», όμως δεν ξέρω πόσο αποδίδει την πραγματικότητα σήμερα . Αυτό πάντως, για το οποίο είμαι σίγουρος είναι ότι

• «πουλιέται» και δεν «αγοράζεται»
• Το συναίσθημα είναι αναγκαίο αλλά όχι ικανή συνθήκη
• Η τυποποίηση και η σωστή τήρηση κανόνων επικοινωνίας σε όλα τα βήματα του κύκλου πωλήσεων, καθορίζουν την τελική έκβαση της προσπάθειας πώλησης – υπογραφής της αίτησης.

• Απαιτείται σεβασμός στον πελάτη , πίστη και αποφασιστικότητα για την αξία μας και την αξία της λύσης που προτείνουμε.

*Ο Δημήτρης Γαβαλάκης γεννήθηκε στην Αθήνα το 1969. Ξεκίνησε την επαγγελματική του σταδιοδρομία το καλοκαίρι του 1991 ως ασφαλιστικός σύμβουλος στην εταιρία Alico . Τον Σεπτέμβριο του 1996 ξεκίνησε την προσπάθειά του στο management ως Unit Manager στην Commercial Union Life. Μετά την ανάκληση της άδειας της Commercial Value ίδρυσε με τους συνεργάτες του την ανεξάρτητη εταιρία διαμεσολάβησης LP insurance στα πρότυπα του Agency. Από το 2011 έως σήμερα είναι πρόεδρος του Πανελληνίου Συνδέσμου Συντονιστών Ασφαλιστικών Συμβούλων.

ΝΑΙ

Renzo Giovanni Avesani

Το συνεταιριστικό μοντέλο πλεονέκτημα έναντι της κρίσης



Ο Όμιλος Unipol είναι leader στην ιταλική ασφαλιστική αγορά και μετά την εξαγορά της Fondiaria SAI το 2012 είναι ο πρώτος στις γενικές ασφάλειες. Ο Όμιλος δραστηριοποιείται και στον τραπεζικό τομέα, εξυπηρετεί περίπου 14 εκ. πελάτες και διαχειρίζεται πάνω από €45 δις επενδύσεων.

Οι συνεταιριστικές ασφαλιστικές επιχειρήσεις, αντέδρασαν και αντιστάθηκαν στην κρίση καλύτερα από άλλες, γεγονός που καταδεικνύει της προσαρμοστικότητα και την ικανότητά τους να εξοικειώνονται με τα εναλλασσόμενα οικονομικά σενάρια.

Αυτό τονίζει μιλώντας στο Nextdeal ο κ. Renzo Giovanni Avesani, Chief Risk Officer του Ομίλου Unipol και μέλους του Δ.Σ. της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής. Ο κ. Avesani, ο οποίος παράλληλα χαρακτηρίζει ως πλεονέκτημα το γεγονός ότι η Συνεταιριστική Ασφαλιστική έχει ως μετόχους μεγάλες συνεταιριστικές ασφαλιστικές της Ευρώπης.

Ολόκληρη η συνέντευξη έχει ως εξής:

• Ολοκληρώνεται σύντομα και ο τέταρτος χρόνος κρίσης για την ελληνική οικονομία, χωρίς να υπάρχει φως στον ορίζοντα. Ορισμένοι απαισιόδοξοι ισχυρίζονται ότι το φως στο βάθος του τούνελ είναι από το τρένο που έρχεται. Μήπως οι Έλληνες είμαστε πλέον απαισιόδοξοι; Ποια είναι τα δικά σας βασικά συμπεράσματα;

-Τα στοιχεία της Eurostat για τα Α.Ε.Π. των ευρωπαϊκών χωρών για το δεύτερο τρίμηνο του 2013 είναι θετικά: το Α.Ε.Π. των χωρών της ευρωζώνης αυξήθηκε κατά 0,3% σε σύγκριση με το πρώτο τρίμηνο του 2013. Όμως, αυτό το στοιχείο είναι προϊόν κάποιων θετικών εξελίξε-

ων που ως ένα βαθμό αντισταθμίζονται από άλλες, απογοητευτικές εξελίξεις. Οι αριθμοί με θετικό πρόσημο βασίζονται στην βελτίωση κάποιων εσωτερικών δεικτών, ενώ εκείνοι με αρνητικό πρόσημο οφείλονται στη συνεχιζόμενη έλλειψη εσωτερικής ζήτησης. Σε διεθνές επίπεδο, ο κίνδυνος πολιτικής αστάθειας παραμένει ιδιαίτερα αυξημένος κυρίως στη Μέση Ανατολή, και μια πιθανή αύξηση στην τιμή του πετρελαίου θα έβαζε φρένο στην οικονομική ανάκαμψη. Εξίσου μεγάλοι οι κίνδυνοι που θα μπορούσαν να επιβαρύνουν την ανάπτυξη των Αναπτυσσόμενων Χωρών και των Η.Π.Α., οι οποίοι, μεταξύ άλλων, οφείλονται στις διαφωνίες αναφορικά με τη δημοσιονομική πολιτική καθώς και στο

δημόσιο χρέος των Η.Π.Α. Πρέπει λοιπόν, να είμαστε πολύ προσεκτικοί πριν πούμε με βεβαιότητα ότι η ύφεση έχει παρέλθει. Η ανεργία παραμένει σε υψηλά επίπεδα και οι διαρθρωτικές αλλαγές στο δημόσιο τομέα θα συνεχίσουν να επιβαρύνουν την οικονομική δραστηριότητα. Η λύση σε όλα αυτά θα πρέπει να αναζητηθεί σ' εκείνες τις δομικές αλλαγές που είναι απαραίτητες για τη στήριξη της ανάπτυξης, αλλά και στις ικανότητες της πολιτικής ηγεσίας παγκοσμίως. Όσο για την Ελλάδα, μπορούμε να πούμε ότι η εξυγίανση των δημοσιονομικών, από την αρχή του προγράμματος οικονομικής προσαρμογής, είναι αξιοσημείωτη: αποτελεί τη σημαντικότερη είδηση των τελευταίων ημερών ότι η Ελλάδα, για πρώτη φορά μετά από μια δεκαετία, θα έχει πρωτογενές πλεόνασμα (προ τόκων υπέρ του δημοσίου χρέους). Εάν αυτή η είδηση επιβεβαιωθεί στο τέλος του χρόνου, θα ανοίξει ο δρόμος για την χορήγηση περαιτέρω οικονομικής βοήθειας ύψους €11 δις. Προς το παρόν όμως, δεν υπάρχει κάποιο μακροπρόθεσμο αξιόπιστο πλάνο οικονομικής ανάπτυξης της χώρας και είναι ιδιαίτερα σημαντικό να μην έχουν πραγματοποιηθεί επί ματαίω όλες αυτές οι προσπάθειες για να ανταποκριθεί και πάλι η Ελλάδα στις προσδοκίες των διεθνών πιστωτών.

• Η Ευρώπη στο σύνολο της ωρίμασε κάπως μέσα από την κρίση; Ή μήπως οι αντιθέσεις, που είναι φυσικό να υπάρχουν μεταξύ χωρών, γίνονται και πιο έντονες;

-Η κρίση αναπύχθηκε εξαιτίας των σημαντικών διαφορών μεταξύ των ευρωπαϊκών χωρών, τροφοδοτώντας την αβεβαιότητα μεταξύ των μελών της Ένωσης σχετικά με την ικανότητα μερικών εξ' αυτών να εξυπηρετήσουν το δημόσιο χρέος τους, θέτοντας μάλιστα υπό συζήτηση την σταθερότητα του κοινού νομίσματος. Σήμερα οι διαφορές μεταξύ των χωρών – μελών είναι πιο εμφανείς απ' ό,τι ήταν στο παρελθόν, και το αποδεικνύουν τα spreads. Η επιβολή αυστηρής λιτότητας που αποσκοπεί στην ανάκτηση του ελέγχου των δημοσιονομικών, αν και επανασταθεροποίησε - εν μέρει

- την εμπιστοσύνη των αγορών, έβαλε φρένο στην ανάπτυξη κάποιων χωρών. Επίσης, ο ρόλος των κεντρικών τραπεζών και οι τεχνικές νομισματικής πολιτικής που επιβλήθηκαν με στόχο την μακροοικονομική σταθερότητα, υπέστησαν ριζική αλλαγή και οι κεντρικές τράπεζες ανέλαβαν δράσεις νομισματικής πολιτικής, προκειμένου να παράσχουν ρευστότητα στο σύστημα, να μειώσουν τις αποδόσεις μεσοπρόθεσμα και μακροπρόθεσμα και να εγγυηθούν, πέρα από την μακροοικονομική, και την χρηματοπιστωτική σταθερότητα. Η Ευρώπη κατάλαβε ότι μία κεντροποιημένη οικονομική πολιτική είναι πια απαραίτητη και ότι οι έγκαιρες και συγκεκριμένες λύσεις είναι τελικά πιο αποτελεσματικές από τις

Συμπερασματικά, πιστεύω ότι η ελληνική ασφαλιστική αγορά έχει περιθώρια ανάπτυξης που, όμως, εξαρτώνται και από τις δυναμικές της ελληνικής, της ευρωπαϊκής και της παγκόσμιας οικονομίας.

στρατηγικές διαπραγμάτευσης και «πολιτικής αναμονής». Η από κοινού δράση μεταξύ Ευρωπαϊκού Συμβουλίου, Εθνικών Κυβερνήσεων και Ευρωπαϊκής Κεντρικής Τράπεζας, είναι ο πιο αποτελεσματικός τρόπος για να ξεκαθαριστεί η κατάσταση των οικονομικών αγορών. Είναι προφανές ότι η νομισματική ένωση πρέπει να υποστηριχθεί και από πολιτική ένωση, ικανή να θεσπίζει κανόνες και να προχωρά σε κοινές και προσυμφωνημένες ενέργειες αναφορικά με το χρηματοπιστωτικό σύστημα και τις τράπεζες.

• Η οικονομική κρίση επηρεάζει την ευρωπαϊκή ασφαλιστική αγορά; Ποιες θα είναι οι επιπτώσεις της κρίσης στους ευρωπαϊκούς ασφαλιστικούς

ομίλους; Θα έχουμε π.χ. εξαγορές και συγχωνεύσεις;

-Είναι βέβαιο ότι η οικονομική κρίση άγγιξε τις ασφαλιστικές εταιρίες, καθώς τα μέτρα λιτότητας που υιοθέτησαν οι κυβερνήσεις επηρέασαν το διαθέσιμο εισόδημα πολλών οικογενειών, με συνέπεια την μείωση της κατανάλωσης. Η δυσμενής συγκυρία, πιέζοντας προς τα κάτω τη δυναμική των ασφαλιστρών και αυξάνοντας τα αιτήματα εξαγορών συμβολαίων, επηρέασε τη ρευστότητα των εταιριών. Αναφορικά με τον κλάδο ζωής, η παραμονή σ' ένα χαμηλό επίπεδο επιτοκίων μπορεί να οδηγήσει τις ασφαλιστικές στην τροποποίηση της προϊοντικής στρατηγικής τους. Παραμένει όμως το γεγονός ότι οι ασφαλιστικές απέδειξαν ότι έχουν σταθερές βάσεις, ότι διατήρησαν τη φερεγγυότητά τους κι ότι μπορούν να προσφέρουν επαρκή αποδοτικότητα στις αποταμιεύσεις που τους εμπιστεύτηκαν οι πελάτες τους. Σίγουρα η ασφαλιστική αγορά παρουσιάζει περιθώρια ανάπτυξης σε συνάρτηση – μεταξύ άλλων - με τη δημογραφική δυναμική, την ανάπτυξη πολιτικών welfare και την τρωτότητα των μικρομεσαίων επιχειρήσεων. Επιβάλλεται όμως η επιστροφή σε συνθήκες προσοδοφόρας επιχειρηματικότητας, γιατί μόνο έτσι η ασφαλιστική αγορά θα μπορέσει να φανεί επαρκής και αποδοτική στον ρόλο της ως υποστηρικτής της οικονομίας. Σ' αυτό αποσκοπούν και οι ενέργειες εταιρικής επαναδιοργάνωσης που παρατηρούνται στον κλάδο μας, συμπεριλαμβανομένων των εξαγορών και των συγχωνεύσεων. Πρόκειται δηλαδή για παρεμβάσεις με κατεύθυνση την συγκράτηση του κόστους, τον ορθολογισμό των λειτουργικών δομών, την βελτίωση της ποιότητας των υπηρεσιών και την διαφοροποίηση των καναλιών διανομής.

• Μεγάλη ασφαλιστική δύναμη σε ευρωπαϊκό και παγκόσμιο επίπεδο οι ασφαλιστικές εταιρίες των συνεταιρισμών. Επηρεάζονται και πόσο από την οικονομική κρίση;

-Οι συνεταιριστικές ασφαλιστικές είναι οικονομικές και νομικές οντότητες με δραστηριότητες προσανατολισμένες

στην κοινωνία και την τοπικότητα, χωρίς να «κυνηγούν» αποκλειστικά το ιδιωτικό κέρδος. Αντιμετωπίζουν τις προκλήσεις της αγοράς χωρίς να παραμελούν την αλληλεγγύη, την αλληλοβοήθεια και την συνεργασία, διατηρώντας ισχυρούς δεσμούς με τις τοπικές κοινωνίες. Συμπερασματικά, μπορούμε να πούμε ότι δεδομένων των ανωτέρω χαρακτηριστικών, οι συνεταιριστικές αντέδρασαν και αντιστάθηκαν στην κρίση καλύτερα από άλλες επιχειρήσεις, γεγονός που καταδεικνύει την προσαρμοστικότητα και την ικανότητά τους να εξοικειώνονται με τα εναλλασσόμενα οικονομικά σενάρια.

• **Ο προσεκτικός παρατηρητής, διακρίνει σε ευρωπαϊκό επίπεδο μία τάση κατά των συνεταιριστικών οργανώσεων από τους ρυθμιστές. Η δική σας άποψη ποια είναι;**

-Δεν πιστεύω ότι μπορούμε να μιλήσουμε για τάση των ρυθμιστών κατά των συνεταιριστικών. Ο κλάδος των ασφαλίσεων υπόκειται σε προσεκτική εποπτεία προκειμένου να εξασφαλιστεί μια σωστή και συνεπή επαγγελματική συμπεριφορά. Και η εποπτεία είναι απαραίτητη αν θέλουμε να «προλάβουμε» την κρίση και να πραγματοποιή-

σουμε διορθωτικές κινήσεις. Βασίζεται στο διάλογο με τις ασφαλιστικές και στην ανταλλαγή πληροφοριών, προκειμένου να διευκολυνθεί η ανάλυση της έκθεσης σε κινδύνους, των ενεργητικών των εταιριών και της κεφαλαιακής τους επάρκειας. Η ξεκάθαρη επικοινωνία των δύο μερών, είναι θεμελιώδης, αν θέλουμε να είναι επιτυχής ο διάλογος μεταξύ των ασφαλιστικών και των Εποπτικών Αρχών.

• **Είστε Chief Risk Officer του Ομίλου Unipol. Σε ό,τι αφορά το risk management. Μήπως θεωρείται ακόμη «πολυτέλεια» από πολλούς**

επιχειρηματίες και διοικήσεις εταιρειών;

-Παρατηρείται ο προσανατολισμός σε μια πιο συγκεκριμένη διαχείριση κινδύνων που, μεταξύ άλλων, είναι και αποτέλεσμα της μεγάλης σημασίας που δίνουν στο θέμα οι Εποπτικές Αρχές. Η αναθεώρηση των οργανωτικών διαδικασιών του risk management θα ενισχυθεί όταν τεθεί σε ισχύ το Solvency II. Σήμερα, οι αρμοδιότητες και οι διάφοροι ρόλοι που συνδέονται με το risk management έχουν, σε γενικές γραμμές, καθοριστεί. Τα Διοικητικά Συμβούλια ασχολούνται περισσότερο με την ανάλυση των κινδύνων, υπάρχει πια ο θεσμός του Chief Risk Officer και διευρύνθηκε η σφαίρα των αρμοδιοτήτων του.

Παρ' όλ' αυτά, πρέπει να εξαπλώνεται όλο και πιο αποφασιστικά η κουλτούρα της διοίκησης που βασίζεται σε λογικές risk management.

Συνεπώς όχι, δεν το θεωρώ πολυ-

τέλεια, αντίθετα πιστεύω ότι συμβάλλει αποφασιστικά σε μια πιο αποτελεσματική διοίκηση των ασφαλιστικών επιχειρήσεων.

• **To risk management θα μας γλύτωνε από την κρίση;**

-Το risk management από μόνο του δεν μπορεί να μας σώσει από την κρίση, μα είναι μια λειτουργία στρατηγικής σημασίας που μας επιτρέπει να ελέγχουμε και να μετριάσουμε τους κινδύνους μιας επιχείρησης. Το ίδιο το σύστημα εποπτείας βασίζεται σε ένα μέρος της αποτελεσματικότητάς του στην ικανότητα των επιχειρήσεων να αξιολογούν και να διαχειρίζονται κινδύνους. Η οικονομική κρίση απέδειξε ότι οι αδυναμίες στη διαχείριση κινδύνων μπορούν να επιφέρουν σημαντικές ζημιές. Η «δουλειά» που κάνει το risk management είναι να προλαμβάνει τις οποιεσδήποτε αλλαγές εξελίσσοντας μοντέλα όχι απομονωμένα από το σύνολο των δραστηριοτήτων μιας επιχείρησης, αλλά ενσωματωμένα σε όλη τη διαδικασία παραγωγής και υποστήριξης. Και βέβαια για να μπορέσει να το κάνει, πρέπει να κατέχει σημαντικό ρόλο. Ο Chief Risk Officer οφείλει να «εκπαιδεύσει» το Διοικητικό Συμβούλιο ώστε να λαμβάνει αποφάσεις με βάση λογικές που διέπονται από τις αρχές της διαχείρισης κινδύνων. Πρέπει επίσης να γνωρίζει όλες τις εταιρικές διαδικασίες έτσι ώστε να έχει τη δυνατότητα να προάγει τη διάδοση της λογικής του κινδύνου και τη χρήση μεθόδων μετρήσεων κατά κινδύνων (risk adjusted metrics) κατά τη λήψη καθημερινών αποφάσεων. Είναι απαραίτητες λοιπόν αυτές οι αρμοδιότητες, αλλά εξίσου απαραίτητη είναι και η ύπαρξη στοιχείων διακυβέρνησης και οργανωτικών διαδικασιών που να επιτρέπουν την επίτευξη του επιθυμητού αποτελέσματος.

• **Η εταιρεία σας η Unipol είναι μία πολύ μεγάλη δύναμη στην ιταλική και όχι μόνο ασφαλιστική αγορά. Πείτε μας δυο λόγια για τους μελλοντικούς της στόχους στην ευρωπαϊκή αγορά.**

-Ο Όμιλος Unipol είναι leader στην ιταλική ασφαλιστική αγορά και μετά την εξαγορά της Fondiaria SAI το 2012 είναι ο πρώτος στις γενικές ασφάλειες.

“**οι ασφαλιστικές απέδειξαν ότι έχουν σταθερές βάσεις, ότι διατήρησαν τη φερεγγυότητά τους κι ότι μπορούν να προσφέρουν επαρκή αποδοτικότητα στις αποταμιεύσεις που τους εμπιστεύτηκαν οι πελάτες τους.**”

Ο Όμιλος δραστηριοποιείται και στον τραπεζικό τομέα, εξυπηρετεί περίπου 14 εκ. πελάτες και διαχειρίζεται πάνω από €45 δις επενδύσεων. Στην παρούσα φάση, ο Όμιλος «δουλεύει» για την ολοκλήρωση του project της συγχώνευσης των Unipol Assicurazioni, Fondiaria SAI, Milano Assicurazioni και Premafin, που βασίζεται σ' ένα ισχυρό επιχειρηματικό πλάνο, οι βασικοί πυλώνες του οποίου είναι:

- δημιουργία ενός market leader στις γενικές ασφάλειες, όχι μόνο στην Ιταλία αλλά σε όλη την Ευρώπη
- αναδιάρθρωση και απλοποίηση, βασισμένες στο ισχυρό ιστορικό συγχωνεύσεων της Unipol
- συνέργειες που εκτιμώνται περί τα €350 εκ. μεσοπρόθεσμα από επιχειρηματικές κινήσεις, όπως ανάκτηση αποδοτικότητας γενικών κλάδων, κόστη, αύξηση παραγωγής κλπ.
- κεφαλαιακή ενδυνάμωση
- δημιουργία αξίας για όλους τους μετόχους

Οι οικονομικοί στόχοι του Ομίλου περιλαμβάνονται στο Επιχειρηματικό Πλάνο 2013-2015, το οποίο παρουσιάστηκε στις 20 Δεκεμβρίου 2012.

• **Είστε μέλος και του διοικητικού συμβουλίου της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής και καλός φίλος της Ελλάδος. Η ιδιωτική ασφάλιση έχει μέλλον στη χώρα μας;**

-Αρχικά πρέπει να πούμε ότι η ο κλάδος της ιδιωτικής ασφάλισης στην Ελλάδα συμβάλλει σε μεγάλο βαθμό στην εθνική οικονομία και η σχέση ασφαλί-

στρων/ΑΕΠ παραμένει σταθερά μεγάλη. Όμως, υπάρχουν κι εδώ τα σημάδια της οικονομικής κρίσης: τα ασφαλιστρα και το σύνολο των επενδύσεων μειώνονται προοδευτικά, ενώ αυξάνεται το κόστος των ζημιών. Μεταξύ του 2000 και του 2011, ο αριθμός των ασφαλιστικών εταιριών μειώθηκε από 110 σε 69, από τις οποίες οι 10 πρώτες κατέχουν το 92% του κλάδου ζωής και το 63% των γενικών. Συμπερασματικά, πιστεύω ότι η ελληνική ασφαλιστική αγορά έχει περιθώρια ανάπτυξης που, όμως, εξαρτώνται και από τις δυναμικές της ελληνικής, της ευρωπαϊκής και της παγκόσμιας οικονομίας.

• **Ποιες είναι οι προοπτικές για την Συνεταιριστική Ασφαλιστική; Ποιο είναι το μεγάλο της συγκριτικό πλεονέκτημα και ποιο το μειονέκτημα;**

-Η Συνεταιριστική Ασφαλιστική είναι η μοναδική αμιγώς συνεταιριστική ασφαλιστική εταιρία στην Ελλάδα και ανήκει στην Παγκόσμια Οικογένεια των συνεταιριστικών επιχειρήσεων, πολλές εκ των οποίων ηγούνται των ασφαλίσεων στις χώρες που δραστηριοποιούνται. Μεγάλοι όμιλοι, όπως η Unipol, η Macif της Γαλλίας, η Folksam της Σουηδίας και πολλές ακόμη, διαχειρίζονται το μεγαλύτερο χαρτοφυλάκιο στις χώρες τους και μάλιστα κάποιες συμπεριλαμβάνονται και στο μετοχικό κεφάλαιο της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής. Αυτό το γεγονός και μόνο, δίνει ένα μεγάλο πλεονέκτημα στην Εταιρία, δεδομένου ότι οι προοπτικές της στην ελληνική αγορά είναι πολύ μεγάλες ενώ παράλληλα η τεχνογνωσία των μετόχων της, της επιτρέπει να παρέχει υπηρεσίες ανώτερης αξίας. Από την άλλη πλευρά σε μία χώρα που έχει στερέψει από επενδύσεις και οικονομική επάρκεια, ο ασφαλιστικός κλάδος δεν έχει την ανάπτυξη και τον υγιή ανταγωνισμό που θα έπρεπε. Κατ' επέκταση αυτό επηρεάζει την στρατηγική της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής, η οποία μεσοπρόθεσμα έχει σαν στόχο την συντήρηση του υγιούς χαρτοφυλακίου της, την ανάπτυξη της Εμπορικής της Πολιτικής, που συνοδεύεται από ποιοτικά χαρακτηριστικά, και την δημιουργία ισχυρών θεμελίων για το αύριο.

Ένας αθωώθηκε,
δύο καταδικάστηκαν
για τα οικόπεδα Κορίνθου
Από τη Ρωσία
με αγάπη...





1. Μίλτος Τελλίδης, Μάριος Κατσικίδης, 2. Γιώργος Μπαξεβάνης & Αλεξάνδρα Γιοβάνοβιτς, 3. Γιώργος Κούτσικος, Μιχάλης Σωτηράκος, Γιώργος Κυρλάκης, Χρυσάνθη Ταίχλη, Γιάννης Χατζηθεοδοσίου, 4. Νικολέτα Παράσκη, Μελίτα Πιτσούλη, 5. Μιχάλης Μπόχτης, Τάκης Βασιλόπουλος, Βάσω Πολυζώη - Καραζαρίφη, Ελένη Γκιόκα, 6. Παντελής Καββάδας, Γιώργος Κελεγκουρίδης, 7. Γιάννης Αργυρόπουλος, Γιώργος Φάσιος, Νίκος Τσούμας, Γρηγόρης Τούντας, 8. Διονυσία Χατζηπούλου, Νικολέτα Παράσκη, 9. Χαρούλα Τσαμπουράκη, Χριστίνα Αρσόγλου, Στέλιος Στεφανάκης, Αθηνά Αράπογλου, Μαρία Βοσκάκη, Ανδρέας Γαλανός, Σούλα Δασκαλάκη, Μελίτη Καμπουράκη, 10. Χριστόφορος Δασκαλάκης, Γιάννης Πανούρης, 11. Μελίτη Καμπουράκη, Σταύρος Παπαδόπουλος, 12. Βάσω Πολυζώη - Καραζαρίφη, Ευριπίδης Ζάννης & Κική Μητροπούλου, 13. Αρτεμής Γάρδια, Γεωργία Συναχερή

Είναι πολύ γνωστές οι ρώσικες, ξύλινες, φουσκωτές κουκλίτσες με τα παραδοσιακά ρωσικά φορέματα, που θυμίζουν μανούλες ή γιαγιάδες και η καθεμία κρύβει μέσα της άλλες εξί-εφτά μικρότερες. Οι ματριόσκα όπως αποκαλούνται κατά ορισμένους συμβολίζουν τη γονιμότητα κατ' άλλους την εξέλιξη του ανθρώπου από την μικρή ηλικία μέχρι και τα γηρατειά

Όποια εκδοχή και να διαλέξουμε οι κούκλες ματριόσκα που σου χαμογελάνε λίγο παινιδιάρικα, συνιστούν να βλέπεις τη ζωή με αισιοδοξία, να μην αρκείσαι στην επιφάνεια αλλά να αναζητάς την ουσία της, σε ένα αέναο ταξίδι συνεχούς βελτίωσης.

Έτσι και η Generali εμπνεόμενη από την γλυκύτατη ρωσική κούκλα φρόντισε να προσφέρει μία ακόμη εμπειρία ζωής στη Ρωσία όπου η μία έκπληξη ξεπηδούσε μέσα από την άλλη σε ένα συνεχές πλούσιο γαϊτανάκι ικανοποίησης του νου και των αισθήσεων.

Ένα ταξίδι που κάθε φορά έρχεται για τον συνεργάτη της Generali σαν κορύφωση, σαν επιστέγασμα μιας προσπάθειας ανοίγματος της μίας «ματριόσκας» μετά την άλλη, κλείνοντας τον ένα συμβόλαιο μετά το άλλο, την μία συμφωνία μετά την άλλη, φτάνοντας σιγά σιγά στον στόχο του. Έρχεται σαν μία επιβεβαίωση του ότι όποιος έχει επιλέξει να «ταξιδεύει» με την Generali σε αυτή την δύσκολη ελληνική ασφαλιστική αγορά αναζητά και προσφέρει στον καταναλωτή την ουσία της ασφάλισης, εξασφαλίζοντας στέρεες σχέσεις με τους ασφαλισμένους.

Για αυτό τον λόγο άλλωστε και στην διάρκεια της οικονομικής κρίσης η Generali όχι μόνο δεν έχει χάσει αντιθέτως έχει κερδίσει μερίδα αγοράς αφού οι απώλειες όπου υπάρχουν είναι πολύ μικρότερες από τον μέσο όρο του συνόλου της ασφαλιστικής αγοράς.

Οι 70 και πλέον πρωταγωνιστές της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς από το αποκλειστικό δίκτυο Agency της Generali και το ανεξάρτητο δίκτυο πρακτόρων και μεσιτών, είχαν την ευκαιρία να απολαύσουν στη Μόσχα και Αγία Πετρούπολη, ένα επταήμερο ταξίδι ορόσημο, σε δυο πόλεις που αποτυπώνουν, η κάθε μία με τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά της, το με-



14. Αγγελική Βαγιανού & Σωκράτης Τσαπαρίκος, 15. Μιχάλης Ρουσάς & Ευαγγελία Σαντιμπατάκη, 16. Λάζαρος Τσιτουρίδης, Δημήτρης Παπαδόπουλος, Γιώργος Φάσιος, 17. Γιώργος Φάσιος, Νίκος Τσούμας, Μιχάλης Τζωρτζωράκης, Μιχάλης Μπόχτης



γαλείο μιας χώρας που γέννησε σημαντικές προσωπικότητες της τέχνης, της πολιτικής και των επιστημών.

Πρώτη κούκλα-σταθμός της μεγάλης παρέας της Generali, η Μόσχα. Η πρωτεύουσα των 11,5 εκατ. κατοίκων και των έντονων αντιθέσεων. Η πόλη δημιούργημα των τσάρων, κέντρο της πάλαι ποτέ σοβιετικής ισχύος, απόλυτο δείγμα σήμερα του ύστερου ακραίου καπιταλισμού.

Το υπερπολυτελές ξενοδοχείο Ritz Carlton υποδέχτηκε την παρέα της Generali, προσφέροντας μία πρώτη, μοναδική θέα στο επιβλητικό Κρεμλίνο. Από το σημείο αυτό ξεκίνησε η γνωριμία με την πόλη. Η δεύτερη κούκλα άνοιξε και αποκάλυψε την φημισμένη Κόκκινη Πλατεία, την πλατεία των παρελάσεων και των έντονων πολιτικών συμβολισμών. Οι «σύντροφοι» της Generali στάθηκαν με θαυμασμό μπροστά στο επιβλητικό Κρεμλίνο, τον περίτεχνο ναό του Αγίου Βασιλείου και το μεγαλόπρεπο Καθεδρικό Ναό του Σωτήρος Χριστού. Τα συναισθήματα κορυφώθηκαν όταν το ίδιο βράδυ η παρέα της Generali με την μοναδική παράσταση των φημισμένων μπαλέτων Μπολσόι, στην πρεμιέρα της παράστασης «Eugene Onegin».

Η τρίτη κούκλα αποκάλυψε την «Πόλη των Άστρων» ή Star City, όπως είναι πιο γνωστό το Κέντρο Εκπαίδευσης των ρώσων κοσμοναυτών. Οι πρωτοπόροι συναντήθηκαν με τους πρωτοπόρους! Κοινό όριο και για τους δυο: ο ουρανός. Το κεφάλαιο της Μόσχας έκλεισε με βραδινή βόλτα, όπου η παρέα της Generali έριξε μια τελευταία αποχαιρετιστήρια ματιά στη νυκτερινή Μόσχα μέσα από τα φιμέ τζάμια των πολυτελών λιμουζίνων, πριν το δείπνο στο φημισμένο εστιατόριο Turandot.

Τέταρτη κούκλα η Αγία Πετρούπολη. Μία πόλη απέραντο υπαίθριο μουσείο, η έδρα του περίφημου Hermitage, ενός από τα μεγαλύτερα μουσεία στον κόσμο.

Οι συνεργάτες της Generali άνοιξαν την πέμπτη κούκλα και βρέθηκαν σε μία ιδιωτική ξενάγηση στο Hermitage ενώ παρακολούθησαν σε αποκλειστικότητα την τελετή λειτουργίας του φημισμένου ρολογιού Peacock Clock.

Η έκτη κούκλα έκρυβε μέσα της τις



18



19



20



21



22



23

18. Κωνσταντίνος Γρηγορόπουλος, 19. Πάργος Κελεγκουρίδης, Γιάννης Χατζηθεοδοσίου, Χρυσάνθη Τσίκλη, Μάνος Ιατρούπουλος, Κατερίνα Μπάρλα, Παντελής Καββάδας, 20. Νίκος Τσούμας, Μιχάλης Σωτηράκος, Μιχάλης Μπόχτης, Παντελής Καββάδας, 21. Δημήτρης Αλεξανδρίδης & Ναταλία Νάνου, 22. Τάκης Βασιλόπουλος, Πάργος Καραβίας, Χρυσάνθη Τσίκλη, Ελένη Παπαδοπούλου, Δημοσθένης Μαρτέν, Γιάννης Χατζηθεοδοσίου, Μάνος Ιατρούπουλος, Κατερίνα Μπάρλα, 23. Μάριος Κατσιδής, Νίκος Τσάνος, Χρήστος Παπάρογλου, Νικολέτα Παράσχη, Αλεξάνδρα Ποβάνοβιτς, Διονυσία Χατζοπούλου, Ευριπίδης Ζάννης, Μιχάλης Σωτηράκος

Η Generali τα τελευταία χρόνια αυξάνει συνεχώς τα μερίδια αγοράς της σε όλους τους κλάδους, και παραμένει κερδοφόρα παρά τις δυσκολίες που αντιμετωπίζει ο κλάδος της ιδιωτικής ασφάλισης, τόνισε από τη Ρωσία ο Διευθύνων Σύμβουλος της Generali κ. Πάνος Δημητρίου.

Βερσαλλίες του Βορρά, το παλάτι Peterhoff, ένα ακόμη από τα αμέτρητα αρχιτεκτονικά αριστουργήματα της Ρωσίας.

Και τέλος η εβδομη κούκλα ήταν η πιο συγκινητική αφού αποκάλυψε την τελευταία βραδιά το γκαλά στο ιστορικό Παλάτι Yusupov. Οι συνεργάτες της Generali θυμήθηκαν και πάλι, μέσα από τις φωτογραφίες του Ιάκωβου Διζικίρη, την όμορφη διαδρομή που διανύσαν μαζί στην χώρα της βότκας, και τις επτά υπέροχες ημέρες και λευκές νύχτες που τους χάρισε η Ρωσία. Η συγκίνηση κορυφώθηκε όταν όλη μαζί η οικογένεια της Generali τίμησε την κα Βασιλική Πολυζώνη - Καραζαρίφη, το στήριγμα της Διεύθυνσης Βορείου Ελλάδος της εταιρείας, η οποία μετά από 26 χρόνια συνεχόμενης προσφοράς στην εταιρία, ετοιμάζεται να συνταξιοδοτηθεί.

Στη λιτή του ομιλία, ο Διευθύνων Σύμβουλος της Generali κ. Πάνος Δημητρίου αναφέρθηκε με συγκίνηση στο έργο της κας Πολυζώνη και την ευχαρίστησε για την πολυετή προσφορά της στην εταιρεία και τον κλάδο. «Η πορεία της είναι φωτεινό παράδειγμα του πώς η εταιρεία επιθυμεί να αναπτύσσει τις σχέσεις με το προσωπικό της», τόνισε ο κ. Δημητρίου. «Η Generali επενδύει στους ανθρώπους της και επιζητά από αυτούς την ποιότητα, το όραμα και την συνέπεια, την οποία βρήκε στο πρόσωπο της κας Πολυζώνη».

Παράλληλα, ο κ. Δημητρίου υπογράμμισε ότι οι ίδιες αρχές ακολουθούνται και στις συνεργασίες της εταιρείας με τους διαμεσολαβούντες / συνεργά-



24



25



26



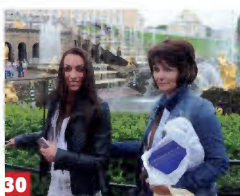
27



28



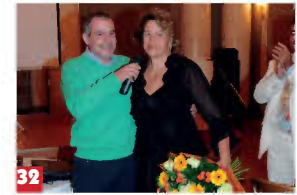
29



30



31



32



24. Κατερίνα Παράσχη, Γεωργία Συνακερή, Σοφία Δαλάκου, Μιχάλης Σωτηράκος, Ηλίας Μπαρμπούλου, 25. Παντελής Καββάδας, Μιχάλης Σωτηράκος, 26. Μελίτα Πισσούλη, Αναστασία Θεολόγου, Θεόδωρος Κανελάκης, 27. Πάργος Γιαννάς, Ιάκωβος Διζικίρης, 28. Γιάννης Χατζηθεοδοσίου, Μάνος Ιατρούπουλος, Δημοσθένης Μαρτέν, Πάργος Καραβίας, 29. Διονυσία Χατζοπούλου, Δημήτρης Αλεξανδρίδης, Χρήστος Παπάρογλου, 30. Χριστίνα Αρσόγλου, Σούλα Δασκαλάκη, 31. Δημοσθένης Μαρτέν & Ελένη Παπαδοπούλου, 32. Πάνος Δημητρίου, Βάσω Πολυζώνη - Καραζαρίφη

της, και πρόσθεσε ότι η διέξοδος στη σημερινή δύσκολη συγκυρία, είναι οι σταθερές, με επαγγελματισμό δομημένες σχέσεις στην αλυσίδα ασφαλιστική εταιρεία, διαμεσολαβητής, ασφαλισμένος.

Οι εποχές είναι δύσκολες και ίσως δυσκολέψουν ακόμη περισσότερο εκτίμησε ο κ. Δημητρίου. Πρόσθεσε όμως ότι όσο κινούνται με συνέπεια στην προσφορά ποιοτικών υπηρεσιών θα αντεπεξέλθουν της κρίσης. Έφερε σαν παράδειγμα την πορεία και ποιοτική ανάπτυξη της Generali τα τελευταία χρόνια, η οποία αυξάνει συνεχώς τα μερίδια αγοράς της σε όλους τους κλάδους, και παραμένει κερδοφόρα παρά τις δυσκολίες που αντιμετωπίζει ο κλάδος της ιδιωτικής ασφάλισης.

Οι συμμετέχοντες στο ταξίδι μας

Κεντρικά Γραφεία Ομίλου Generali

Πάνος Δημητρίου, Διευθύνων Σύμβουλος, Μιχάλης Σωτηράκος, Διευθυντής Πωλήσεων, Τάκης Βασιλόπουλος, Chief Technical Manager, Βάσω Πολυζώη-Καραζαρίφη, Διευθύντρια Β. Ελλάδος, Μαρία Λαμπροπούλου, Διευθύντρια Μάρκετινγκ, Μιχάλης Ρουσάς & Ευαγγελία Σαυτιμπαντάκη, Υπάλληλοι της Χρονιάς.

Συνεργάτες Δικτύου Agency της Generali

Γραφείο Θεσσαλονίκης: Σταύρος Παπαδόπουλος, Μελίτη Καμπουράκη, Γιώργος Μπαξεβάνης & Αλεξάνδρα Γιοβάνοβιτς, Δημήτρης Αλεξανδρίδης & και Ναταλία Νάνου, Χριστόφορος Δασκαλάκης, Μάριος Κατσικίδης, Γραφείο Χίου: Γιώργος Γιαννάς, Πάνης Καρνούπης, Σταμάτης Ψυλλάς & Ιουλία Τσαγκρή, Γραφείο Σάμου: Αγγελική Βαγιανού & Σωκράτης Τσαπαρίκος, Γραφείο Ηρακλείου: Ανδρέας Γαλανός, & Μαρία Βοσκάκη, Στέλιος Στεφανίδης & Αθηνά Αράπογλου, Χαρούλα Τσαμπουράκη, Γραφείο Χανίων: Σούλα Δασκαλάκη, Χριστίνα Αρσόγλου, Γραφείο Αθηνών – Ψυχικό: Χρήστος Παπάζογλου, Νίκος Τσάνος, Διονυσία Χατζοπούλου, Γραφείο Αθηνών – Ν. Σμύρνη: Βίκυ Φακά, Γραφείο Αλεξανδρούπολης: Χρήστος Βασιλειάδης, Γραφείο Δράμας: Μίλτος Τελλίδης, Γραφείο Κω: Γιάννης Γιαννούρης, Γραφείο Κατερίνης: Γιάννης Βασιλειάδης.

Συνεργάτες Πρακτορειακού Δικτύου

AMT INSURANCE AGENTS: Μιχάλης Τζωρτζωρής & Καλλιόπη Μπόθου, ΑΝΑΞ Α.Ε.: Ευριπίδης Ζάννης & Κική Μπροπούλου, ΑΤΤΙCΑ: Γιώργος Κούτσιος, BROKINS: Μάνος Ιατρόπουλος & Κατερίνα Μπάρλα, GRAS SAVOYE WILLIS: Σοφία Δαλάκου, Κατερίνα Παράσχη, ΓΡΗΓΟΡΟΠΟΥΛΟΣ ΚΩΝ/ΝΟΣ ΚΑΙ ΣΙΑ Ο.Ε.: Κωνσταντίνος Γρηγορόπουλος, ΔΙΟΝ ΟΕ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ ΑΣΦ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ: Άρτεμις Γάρδια, EXCLUSIVE ΠΡΑΚΤΟΡΕΥΣΗ ΑΣΦ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΕΠΕ: Δημήτρης Παπαδόπουλος, Λάζαρος Τσιπουρίδης, IG INSURANCE GROUP: Δημήτρης Παπαθανασόπουλος, ΚΑΠΟΥΑΝΟ ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ: Νικολέτα Παράσχη, Μελίτα Πισούλη, ΚΑΡΑΒΙΑΣ Γ. & ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ Ε.Π.Ε.: Γιώργος Καραβίας, ΚΥΡΛΑΚΗΣ Γ. Α.Ε.: Γιώργος Κυρλάκης, ΜΑΡΤΕΝ ΑΕ Α.Π.: Δημοσθένης Μαρτέν & Ελένη Παπαδοπούλου, ΜΑΧΙΜΑ INSURANCE: Γιάννης Αργυρόπουλος, Γρηγόρης Τούντας, ΜΕΓΑ INSURANCE BROKERS: Γιάννης Χατζηθεοδοσίου & Χρυσάνθη Τσίκλη, ΜΠΟΧΤΗΣ ΜΙΧΑΛΗΣ & ΣΙΑ Ε.Ε.: Μιχάλης Μπόχτης, ΝΕΥ LIFE INSURANCE, Ηλίας Μπαρμπουλούσης, OPEN MIND: Νίκος Τσούμας, Γιώργος Φάτσιος, ΟSMOSIS ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ: Παντελής Καββάδας, Γιώργος Κελεγκουρίδης, ΡΟΒΑΝΚ ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ Α.Ε.: Θεόδωρος Κανελάκης & Αναστασία Θεολόγου, ΤΣΑΟΥΣΗΣ Ι. ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ, ΠΡΑΚΤΟΡΕΥΣΕΙΣ & ΣΙΑ Ε.Ε., Γεωργία Συναχερή.

Επίσης μας συνόδευσε ο ΦΩΤΟΓΡΑΦΟΣ ΜΑΣ Ιάκωβος Διζικίρης.



33. Τάκης Βασιλόπουλος, Βάσω Πολυζώη – Καραζαρίφη, Πάνος Δημητρίου, Μιχάλης Σωτηράκος, 34. Γιάννης Βασιλειάδης, Κωνσταντίνος Γρηγορόπουλος, Χρήστος Βασιλειάδης, Γιάννης Γιαννούρης, Χριστόφορος Δασκαλάκης, 35. Δημήτρης Παπαθανασόπουλος, Κική Μπροπούλου, Ευριπίδης Ζάννης, 36. Σταμάτης Ψυλλάς & Ιουλία Τσαγκρή, 37. Μιχάλης Τζωρτζωρής & Καλλιόπη Μπόθου, 38. Κατερίνα Μπάρλα, Μάνος Ιατρόπουλος, 39. Βάσω Πολυζώη – Καραζαρίφη, Μελίτη Καμπουράκη, Πάνος Δημητρίου, Μαρία Λαμπροπούλου, Σταύρος Παπαδόπουλος

... έρχεται το νέο

Nextdeal.gr



διαβάστε τα πάντα για την
ιδιωτική και δημόσια
ασφάλιση!

Δυναμικά και στον κλάδο Ζωής

Την ιστορία της ΟΡΙΖΩΝ Α.Ε.Γ.Α. τα τελευταία 50 χρόνια ξεδιπλώνει ο διευθύνων σύμβουλος Θεόδωρος Αχής (στη φωτογραφία) σε μία σπάνια συνέντευξη του στον Κωστή Σπύρου. Ο κ. Αχής αναφέρεται σε άγνωστες πτυχές της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς αλλά και σε ασφαλιστικές αρχές που τήρησε με ευλάβεια η εταιρεία με αποτέλεσμα να έχει σήμερα μία αξιοζήλευτη εικόνα στον ελληνικό ασφαλιστικό χώρο



Κ. Σ. Πώς ήταν όταν ξεκίνησε η εταιρεία;

Θ. Α. Η εταιρεία ιδρύθηκε το 1964. Η προηγούμενη εταιρεία της οικογένειάς μου ήταν η ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ και προς πληροφόρησή σου μετεξέλιξή της ήταν η ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ VICTORIA και εν συνεχεία η ERGO.

Στην ΟΡΙΖΩΝ συμμετείχε μετοχικά εκτός από την οικογένειά μου και το Group της ΙΖΟΛΑ τότε, έχεις ακούσει για την ΙΖΟΛΑ;

Κ. Σ. Ναι, βέβαια.

Θ. Α. Ήταν ίσως το μεγαλύτερο βιομηχανικό Group της Ελλάδας και η πλειοψηφία των ελληνικών νοικοκυριών είχαν τότε ηλεκτρικές συσκευές ΙΖΟΛΑ.

Η λογική της εταιρείας ήταν η παροχή ασφαλιστικής κάλυψης αυτών των βιομηχανικών εταιρειών του Group και ορισμένων ακόμη.

Στα μέσα της δεκαετίας του '60 ιδρύθηκε το ΕΚΑΠΑ. Το ΕΚΑΠΑ ήταν τότε η ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΚΟΙΝΟΠΡΑΞΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΠΛΟΙΩΝ & ΑΕΡΟΣΚΑΦΩΝ.

Ήταν ένα πολύ σημαντικό βήμα τότε για να μπορέσει η χώρα μας να απολαύσει ένα μέρος του συναλλάγματος που προ-

ερχόταν από τα Ελληνόκτητα πλοία και την Ολυμπιακή Αεροπορία. Η ΟΡΙΖΩΝ ήταν ιδρυτικό μέλος της και δραστηριοποιήθηκε δυναμικά στον κλάδο αυτό μέχρι τα μέσα της δεκαετίας του '80.

Βέβαια την εποχή εκείνη τα περισσότερα ναυτιλιακά γραφεία ήταν εγκατεστημένα στο Λονδίνο. Σαν συνέπεια αυτού υπήρχε μια συνεχής συνεργασία με τους brokers του Λονδίνου, οι οποίοι μας προσέφεραν μια συμμετοχή στις ασφαλίσεις των πλοίων κατόπιν επιθυμίας των πλοιοκτητών.

Η λογική του ΕΚΑΠΑ ήταν μια λογική κοινοπραξίας, γιατί είχαμε μεγαλύτερη δυνατότητα ανταγωνισμού και πολύ μεγαλύτερο capacity, για παράδειγμα η ελληνική αγορά τότε ήταν ηγέτιδα στις ασφαλίσεις του ONASSIS GROUP με συμμετοχή γύρω στο 10% και θυμάμαι την περίφημη ΟΛΙΚΗ ΑΠΩΛΕΙΑ του τάνκερ OLYMPIC BRAVERY στο οποίο η ελληνική αγορά είχε πληρώσει \$ 5.000.000 και εμείς συγκεκριμένα ως ΟΡΙΖΩΝ \$ 1.000.000.

Αυτή η υπόθεση του ΕΚΑΠΑ κράτησε μέχρι το 1983-1984 όπου εμφανίστηκαν τάσεις φυγοκεντρικές. Υπήρχαν ορι-

Δεν είμαστε εφησυχασμένοι, προσπαθούμε να εφαρμόσουμε αυτά που γνωρίζουμε καλά, συνδυαστικά όμως με σύγχρονα προγράμματα όπως απαιτεί η αγορά σήμερα. Έχουμε μια ορθολογική επενδυτική πολιτική, γεγονός που φαίνεται διαχρονικά στους ισολογισμούς μας

σμένες εταιρείες που αποφάσισαν να κάνουν τη δική τους εμπορική πολιτική ανάληψης με αποτέλεσμα η λογική της κοινοπρακτικής πολιτικής να σπάσει.

Κ. Σ. Μπορούμε να το ξανακάνουμε;

Θ. Α. Βεβαίως μπορούμε, είναι όμως αρκετά δύσκολο. Πρέπει να συνδράμει η πολιτεία επειδή κατά την άποψή μου μόνο κοινοπρακτικά θα μπορούσε να λειτουργήσει αυτός ο χώρος εν είδει ελληνικής



αγοράς με σοβαρό capacity και χαμηλό κόστος λειτουργίας εξαιτίας του ενιαίου κοινοπρακτικού χαρακτήρα της.

Κ. Σ. Και οι λοιποί κλάδοι;

Θ. Α. Μιλάμε για τη δεκαετία του 1980 και 1990, κ. Σπύρου, όπου η ΟΡΙΖΩΝ ως ασφαλιστικό Group τότε είχε την αποκλειστική εκπροσώπηση για τη χώρα μεγάλων ξένων εταιρειών, τη SUN INSURANCE, τη LONDON INSURANCE και τη TAISHO MARINE & FIRE INS, πράγμα το οποίο της προσέφερε τεράστιο capacity την εποχή εκείνη για την ανάληψη μεγάλων βιομηχανικών και εμπορικών κινδύνων.

Π.χ. ήμασταν τότε direct ασφαλιστές των εταιρειών 3Ε, ΠΑΓΑΣΤΡΑΤΟΣ, HELLAS CAN, FRIGOGLASS, ALUCANCO, SONY HELLAS, HELLENIC STEEL και αρκετών άλλων.

Τα επόμενα χρόνια εισήλθαμε σταδιακά και στο retail, ασφαρίζοντας τα ευυπόθικτα της ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΧΙΟΥ και εν συνεχεία της ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΠΕΙΡΑΙΩΣ.

Στον Κλάδο Αυτοκινήτου είχαμε μια ασημένια δραστηριότητα εξυπηρετώντας μόνο τους ασφαλιζόμενους των μεγάλων πελατών μας.

Εδώ και μερικά χρόνια προσπαθούμε να αναπτύξουμε το motor retail μέσω συνεργασιών είμαστε ανταγωνιστικοί πάντα στο μέτρο της λογικής και τα αποτελέσματα μέχρι στιγμής είναι αρκετά καλά.

Κ. Σ. Έχετε μεγάλη εμπειρία στο χώρο αυτό, πόσο δύσκολο είναι μια αμιγώς ελληνική εταιρεία να κοιτάξει το μέλλον

στην Ελλάδα;

Θ. Α. Κοιτάξτε, έχουμε μια διεθνή εμπειρία στον τρόπο λειτουργίας της ασφαλιστικής αγοράς και μία σοβαρή εξειδίκευση στους μεγάλους εμπορικούς και βιομηχανικούς κινδύνους. Παράλληλα έχει ήδη εισέλθει η τρίτη γενιά στην εταιρεία. Δεν είμαστε εφησυχασμένοι, προσπαθούμε να εφαρμόσουμε αυτά που γνωρίζουμε καλά, συνδυαστικά όμως με σύγχρονα προγράμματα όπως απαιτεί η αγορά σήμερα. Έχουμε μια ορθολογική επενδυτική πολιτική, γεγονός που φαίνεται διαχρονικά στους ισολογισμούς μας.

Μην ξεχνάτε, το QIS5 που κάναμε στα πλαίσια του Solvency II έδειξε ότι έχουμε μια υπερεπάρκεια κεφαλαίων και αποθεμάτων. Συγκεκριμένα τα ίδια κεφάλαια της εταιρείας ήταν € 24.388 εκατομμύρια που σημαίνει πως είχε υπερκάλυψη 228% σε σχέση με τα απαιτούμενα εποπτικά κεφάλαια βάση Solvency II (€ 10.694 εκατομμύρια).

Κοιτάζουμε το μέλλον με αισιοδοξία, συνεργαζόμαστε με σωστά δίκτυα, επενδύοντας σοβαρά στη μηχανοργάνωση. Κατά την άποψή μας η μηχανοργάνωση θα είναι η νέα βάση του μέλλοντος, η νέα τεχνολογία δημιουργεί μια λογική επικοινωνία σε άλλο επίπεδο.

Η ΟΡΙΖΩΝ Α.Ε.Γ.Α. είναι μια εταιρεία μικτή. Ήδη λειτουργεί τον Κλάδο Ζωής πολύ περιορισμένα, αλλά ευελπιστούμε ότι το 2014 θα είμαστε έτοιμοι με νέα εύελικτα και πολύ ανταγωνιστικά προγράμματα, να μπούμε πιο δυναμικά στην αγορά Ζωής εν γένει. **ΝΑΙ**

MetLife Alico Φροντίζει να είναι πάντα δίπλα στον πελάτη

Με επιτυχία πραγματοποιήθηκαν οι εργασίες του 50ου συνεδρίου επίλεκτων ασφαλιστών της MetLife Alico, το οποίο παρακολούθησαν περισσότεροι από 180 επίλεκτοι ασφαλιστικοί σύμβουλοι και συντονιστές γραφείων και ομάδων, καθώς και στελέχη της εταιρίας από την Ελλάδα και από την Περιφέρεια της Νότιας & Ανατολικής Ευρώπης, κατά τη διάρκεια του οποίου δόθηκε έμφαση κυρίως στην περαιτέρω ανάπτυξη των πωλήσεων. Τις εργασίες του Συνεδρίου τίμησε με την παρουσία του ο κ. Μ. Χατζηδημητρίου, Head of

Eastern & Southern Europe, MetLife, καθώς επίσης και ο κ. Ν. Δασκαλάκης, Regional Vice President of Agency & Independent Distribution, ο κ. Δ. Μαζαράκης, Αντιπρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της MetLife Alico στην Ελλάδα και ο κ. Γ. Ζερβουδάκης, Agency Director Ελλάδας. Ο κ. Μ. Χατζηδημητρίου αναφέρθηκε στα θετικά αποτελέσματα σε επίπεδο περιφέρειας, καθώς επίσης και στον τρόπο που φροντίζει η εταιρία να είναι δίπλα στον πελάτη, πάντα έχοντας ως γνώμονα την ποιότητα εξυπηρέτησής του, κάτι που χαρακτηρίζει για πολλές δεκαετίες τους επαγγελματίες ασφαλιστικούς συμβούλους της MetLife Alico. Επίσης, μαζί με τους κ.κ. Δασκαλάκη, Μαζαράκη και Ζερβουδάκη, καλωσόρισε στις τάξεις των Gallery of Stars, μία παγκόσμια διάκριση που αποτελεί θεσμό για την εταιρία σε διεθνές επίπεδο, τέσσερις συνεργάτες της Εταιρίας οι οποίοι ξεχώρισαν για τις εξαιρετικές τους επιδόσεις, ποσοτικές και ποιοτικές, εδώ και περισσότερα από δύο δεκαετίες. Ο κ. Δ. Μαζαράκης συνεχάρη με τη σειρά του τους επίλεκτους ασφαλιστές που ξεχώρισαν για τα παραγωγικά και ποιοτικά τους αποτελέσματα. Εστίασε την προσοχή

Επίσης, δεν παρέλειψε να



συνθήκες που συνεχίζουν να επηρεάζουν την ασφαλιστική αγορά και που ταυτόχρονα δημιουργούν τις ευκαιρίες για τις ισχυρές εταιρίες, όπως είναι η MetLife Alico, να διακριθούν. Ο κ. Γ. Ζερβουδάκης στην ομιλία του αναφέρθηκε στη δυναμική των αλλαγών που λαμβάνουν χώρα στην ασφαλιστική αγορά και την ανάγκη προσαρμογής της Εταιρίας στα δεδομένα της διαφαινόμενης νέας ασφαλιστικής πραγματικότητας. Επίσης, δεν

παρέλειψε να τονίσει την προστιθέμενη αξία του Ασφαλιστικού Συμβούλου, ενώ αναφέρθηκε σε επιμέρους πρακτικές που αναδεικνύουν επαγγελματισμό και σε άλλες που υπονομεύουν την πρόσωπο με πρόσωπο πώληση αλλά και την ασφαλιστική ιδέα ευρύτερα. Ολοκληρώνοντας επεσήμανε τις εντυπωσιακές επιδόσεις του Δικτύου Πωλήσεων της MetLife Alico, παρά τις αντιξοότητες στο εξωτερικό περιβάλλον και τις γενικότερες τάσεις ύφεσης στην ασφαλιστική αγορά.

Μ. Χατζηδημητρίου

Γιατί ξεχωρίζει η MetLife Alico

Στην Αλεξανδρούπολη πραγματοποιήθηκε το περιφερειακό συνέδριο πωλήσεων Ανατολικής Μακεδονίας και Θράκης της MetLife Alico, όπου συμμετείχαν οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι της εταιρείας που δραστηριοποιούνται στην ευρύτερη περιοχή, προκειμένου να ενημερωθούν και να ανταλλάξουν απόψεις για επίκαιρα θέματα του ασφαλιστικού κλάδου.

Στο συνέδριο παραβρέθηκαν οι κ.κ. Δ. Μαζαράκης, Αντιπρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της MetLife Alico, Γ. Ζερβουδάκης, Agency Director και Β. Παπαδόπουλος, Αναπληρωτής Διευθυντής Δικτύου Βόρειας και Ανατολικής Ελλάδας, καθώς και κορυφαίοι ασφαλιστικοί σύμβουλοι της Εταιρείας, οι οποίοι μοιράστηκαν με τους συμμετέχοντες τις γνώσεις και την εμπειρία τους.

Στις συζητήσεις πάνελ αναπτύχθηκε η αξία του έργου του επαγγελματία ασφαλιστικού συμβούλου αλλά και οι μεγάλες προοπτικές για μία επιτυχημένη καριέρα στον ασφαλιστικό χώρο.

Ο κ. Μαζαράκης στην ομιλία του αναφέρθηκε στον πολύ σημαντικό ρόλο που διαδραματίζει η Ιδιωτική Ασφάλιση παρά το δύσκολο οικονομικά και γεμάτο προκλήσεις περιβάλλον.

Παράλληλα, εστίασε στους παράγοντες που κάνουν την MetLife Alico να ξεχωρίζει, όπως είναι η ισχυρή οικονομική της βάση, η υψηλή ρευστότητα, η παγκόσμια τεχνογνωσία αλλά και η εμπειρία από τα 49 χρόνια που δραστηριοποιείται στην Ελλάδα.

Ο κ. Ζερβουδάκης τόνισε με την σειρά του την σπουδαιότητα της προσωπικής επικοινωνίας με τον πελάτη, χαρακτηρίζοντας την ως τη δύναμη του επαγγελματία ασφαλιστικού συμβούλου.

Αναφερόμενος στην ασφαλιστική ιδέα τόνισε τη διαχρονική της αξία και παρότρυνε τους συμμετέχοντες να συνεχίζουν να χτίζουν σχέσεις εμπιστοσύνης με τους ασφαλισμένους, πάντοτε στα πλαίσια της πελατοκεντρικής φιλοσοφίας της MetLife Alico.



Δ. Μαζαράκης

Τέσσερα νέα μέλη στο Gallery of Stars της MetLife Alico



Κ. Χατζηστεφάνου



Ι. Αλεξανιάν



Π. Σταθόπουλος



Ι. Κούσης

Τέσσερα ακόμη μέλη του δικτύου πωλήσεων της MetLife Alico στην Ελλάδα ανακηρύχθηκαν μέλη του Gallery of Stars της MetLife Alico, με βάση τις διαχρονικά εξαιρετικές τους επιδόσεις, όχι μόνον ποσοτικές αλλά και ποιοτικές, εδώ και περισσότερο από δύο δεκαετίες.

Πρόκειται για τους Συντονιστές

Ομάδας κ.κ. Ι. Κούση (D.S.F. Αθηνών) και Π. Σταθόπουλο (Γραφείο Πωλήσεων κ. Β. Σμυρνιού), καθώς και για τους ασφαλιστικούς συμβούλους κ.κ. Ι. Αλεξανιάν (Γραφείο Πωλήσεων κ. Ευστρ. Κακάμπουρα) και Κ. Χατζηστεφάνου (Γραφείο Πωλήσεων κ. Ι. Δάγκλη), οι οποίοι διακρίθηκαν για το υψηλό επίπεδο

επαγγελματισμού που τους χαρακτηρίζει. Κατά τη διάρκεια του συνεδρίου επίλεκτων ασφαλιστών που πραγματοποιήθηκε πρόσφατα, έγινε και η επίσημη παρουσίαση των πορτραίτων των τεσσάρων συνεργατών, τηρώντας μία παράδοση που κρατά αρκετές δεκαετίες.

Τους βραβευόμενους τίμησε

η διοίκηση της Εταιρίας με επικεφαλής τον κ. Μ. Χατζηδημητρίου, Regional Head - Eastern & Southern Europe. Τα πορτραίτα των τεσσάρων συνεργατών της MetLife Alico θα αναρτηθούν μαζί με αυτά των άλλων κορυφαίων ασφαλιστικών συμβούλων της εταιρίας στα κεντρικά γραφεία της στην Ελλάδα. **ΝΑΙ**

Genius εφαρμογή για τα δίκτυα πωλήσεων

Καινοτομία για την ελληνική ασφαλιστική αγορά, αλλά και διεθνώς, αποτελεί η δυνατότητα χρήσης του προτύπου ηλεκτρονικού συστήματος underwriting από τα δίκτυα πωλήσεων της Interamerican με το οποίο, όπως αναφέρει η εταιρεία, αυτοματοποιείται η διαδικασία της αξιολόγησης του αναλαμβανομένου κινδύνου και της έκδοσης συμβολαίου στους κλάδους ζωής και υγείας. Τα πλεονεκτήματα που προκύπτουν από το σύστημα «Genius» για τους συνεργάτες πωλήσεων του αποκλειστικού δικτύου της εταιρείας και των συνεργαζομένων πρακτόρων-μεσιτών, αλλά και τα οφέλη για τους ασφαλιζόμενους, είναι πολύ σημαντικά.

Με το «Genius», την τεχνολογική εφαρμογή που εξασφαλίζει για όλες τις αιτήσεις ασφάλισης συστηματική



Την κεντρική εκδήλωση για τους συνεργάτες της Απικής, που πραγματοποιήθηκε στο Μέγαρο Μουσικής, προλόγισε ο Γιώργος Κώτσαλος.

και αντικειμενική προσέγγιση του underwriting και αυτόματη έγκριση στην πλειονότητα των περιπτώσεων, περιορίζεται ο μέσος χρόνος έκδοσης συμβολαίου στα 15 λεπτά

της ώρας, με δραστική μείωση του παραγωγικού χρόνου του συνεργάτη και απλοποίηση – επιτάχυνση της εξυπηρέτησης του πελάτη.

Το «Genius», που σχεδιά-

στηκε με τη συνεργασία μεγάλων αντασφαλιστικών οργανισμών, είναι εργαλείο underwriting που για πρώτη φορά διατίθεται σε δίκτυα συνεργατών πωλήσεων, σε παγκόσμιο επίπεδο.

Παράλληλα, η Interamerican προωθεί στα δίκτυα της βελτιωμένη, με συνδυασμό καλύψεων και προσιτής τιμολόγησης, τη σειρά των προγραμμάτων ασφάλισης αυτοκινήτου Classic, Extra και Total, εισάγοντας επιπρόσθετες καλύψεις όπως την κάλυψη θραύσης κρυστάλλων και κρυστάλλινων ηλιοροφών (Classic), την ταχύτερη αποζημιωτική αντιμετώπιση της ολικής κλοπής (Extra) και τις κακόβουλες βλάβες (Total).

Τόσο η πρωτοποριακή εφαρμογή «Genius» στους κλάδους ζωής και υγείας όσο και οι βελτιώσεις στα προγράμματα του κλάδου

αυτοκινήτου, αποτελούν μέρος του σχεδίου εστίασης της Interamerican στην υποστήριξη και ανάπτυξη των ανθρώπινων δικτύων διανομής, δεδομένου ότι το 85% της συνολικής παραγωγής της εταιρείας προέρχεται από το δίκτυο συνεργαζομένων πρακτόρων-μεσιτών.

Η Interamerican, με 1.500 και πλέον νέους ασφαλισμένους κατά μέσο όρο καθημερινά και με συνεχή βελτίωση διαχείρισης της ζημιάς που σημαίνει πιο προσιτά ασφάλιστρα, θεωρεί κλειδιά για τη δυναμική των δικτύων διανομής και την ικανοποίηση των πελατών της, την καινοτομία και την ανταγωνιστικότητα» τόνισαν οι Γ. Μαυρέλης, γεν. διευθυντής ασφαλιστικών εργασιών και οι επικεφαλής των πωλήσεων και μάρκετινγκ Γ. Καντάρος, γεν. διευθυντής και Κ. Βακίδης, αναπλ. γεν. διευθυντής, κατά τις παρουσιάσεις που οργανώθηκαν για την ενημέρωση των συνεργατών διαδοχι-



Πάνω, ο Γιώργος Μαυρέλης, ο Γιάννης Καντάρος και ο Γιάννης Βασιλάκης, κατά την παρουσίαση του Genius στα δίκτυα. Κάτω περίπου 800 συνεργάτες του δικτύου agency και του πρακτορειακού δικτύου παρευρέθησαν στην εκδήλωση της Αθήνας.



κά σε Πάτρα (17/9), Αθήνα (19/9, Μέγαρο Μουσικής) και Θεσσαλονίκη (20/9), στις οποίες συμμετείχαν περισσότεροι από 1.500 συνεργάτες. Σημει-

ώνεται ότι το «Genius» παρουσίασε στους συνεργάτες, ο Γ. Βασιλάκης, chief underwriter ζωής και υγείας, ο οποίος ήταν επικεφαλής του project.

Το επιχειρησιακό σχέδιο

Η Interamerican κατά το πρώτο εξάμηνο υλοποίησε με επιτυχία τους βασικούς στόχους της. Η εταιρεία προσαρμόστηκε αναπτυξιακά στις διαμορφούμενες συνθήκες στον κλάδο αυτοκινήτου, τόσο σε επίπεδο ασφαλιστικών εργασιών, όσο και στη διαχείριση των αποζημιώσεων (one stop shop), ενώ διεύρυνε τη δραστηριότητά της στις απευθείας ασφαλίσεις και στον τομέα της υγείας με το Anytime Health. Η επενδυτική πολιτική στις εφαρμογές της προηγμένης ψηφιακής τεχνολογίας συνεχίστηκε με επιτυχία, με την έναρξη της λειτουργίας ενιαίας ηλεκτρονικής πλατφόρμας για τους κλάδους των γενικών ασφαλειών, ενώ ξεκίνησε ήδη η εφαρμογή αυτοματοποίησης της εκτίμησης των αναλαμβανομένων κινδύνων και της έκδοσης συμβολαίων στους κλάδους ζωής και υγείας, που επιταχύνει σημαντικά τις διαδικασίες προς όφελος του πελάτη. Επίσης, πύκνωσε το δίκτυο υγείας του Medisystem με νέες συνεργασίες και ξεκίνησε συνέργειες με την τοπική αυτοδιοίκηση στη νησιωτική Ελλάδα, για παροχή υπηρεσιών άμεσης ιατρικής βοήθειας. Στη διανομή η INTERAMERICAN συνεχίζει να υποστηρίζει την ανάπτυξη όλων των καναλιών. Παράλληλα με τις απευθείας πωλήσεις, η εταιρεία ενισχύει τα δίκτυα διαμεσολαβούντων, με στόχο να πιστοποιηθούν έως το τέλος του έτους 350 νέοι συνεργάτες στο δικό της δίκτυο πωλήσεων, ενώ έχουν προστεθεί κατά το πρώτο εξάμηνο - κατά το οποίο ξεκίνησε και το πρότυπο κέντρο συνεργαζομένων πρακτόρων - 140 νέες συνεργασίες στο πρακτορειακό δίκτυο. Συνολικά, διατηρείται σταθερή η ευρυφασματική προσέγγιση της αγοράς «με όλους τους τρόπους που επιθυμεί ο σημερινός καταναλωτής».



Καθαρά κέρδη 13,9 εκατ. ευρώ το πρώτο εξάμηνο

Κέρδη μετά από φόρους 13,9 εκατ. ευρώ για το πρώτο εξάμηνο και με αύξηση 23% έναντι των κερδών του αντίστοιχου περυσινού διαστήματος, ανακοίνωσε εν τω μεταξύ η Interamerican. Η παραγωγή των μεικτών εγγεγραμμένων ασφαλιστρών της εταιρείας διατηρήθηκε σε ικανοποιητικό επίπεδο, φθάνοντας στο σύνολο των εργασιών τα 204,2 εκατ., με συκρατημένη μείωση (8,7%) έναντι του πρώτου εξαμήνου 2012, δεδομένου ότι η πτώση της συνολικής παρα-

γωγής της αγοράς υπερέβη το 11%. Όσον αφορά στα λειτουργικά έξοδα, η εταιρεία πέτυχε μικρή μείωση εφαρμόζοντας αποτελεσματικά τη σταθερή πολιτική ελέγχου των δαπανών. Ειδικότερα, στους κλάδους γενικών ασφαλειών, τα μεικτά εγγεγραμμένα ασφαλιστρά ανήλθαν στα 112,5 εκατ. ευρώ, προσεγγίζοντας την περυσινή παραγωγή. Οι σημαντικές βελτιώσεις στη διαχείριση των ζημιών περιόρισαν τον σύνθετο δείκτη (combined ratio) στο 94,4%,

έναντι 96,7% πέρυσι. Στον κλάδο ζωής τα ασφαλιστρά, συμπεριλαμβανομένων και των επενδυτικών συμβολαίων, ανήλθαν στα 47,3 εκατ. με τη νέα παραγωγή να κινείται κατά 14% πάνω από τις προβλέψεις, ανερχόμενη στα 12,5 εκατ. ευρώ. Στον τομέα υγείας τα μεικτά ασφαλιστρά έφθασαν στα 44,4 εκατ. και η νέα παραγωγή στα 3,9 εκατ. ευρώ. Στην υγεία σημειώθηκε βελτίωση των ποιοτικών χαρακτηριστικών του χαρτοφυλακίου όπως π.χ. της ασφάλι-

σης σε μικρότερες ηλικίες, καθώς και του δείκτη ζημιών. Αναφερόμενος στην πορεία της Interamerican ο Γιώργος Κώτσαλος, διευθύνων σύμβουλος του ομίλου, επεσήμανε μεταξύ άλλων ότι προτεραιότητά μας αποτελούν η οικονομική ισχύς και φερεγγυότητα, οι άνθρωποι πόροι και οι υποδομές, η αξιοποίηση με επενδύσεις της σύγχρονης τεχνολογίας που αλλάζει δραστικά την αποτελεσματικότητά μας στις λειτουργίες προς το καλύτερο,

η διαμόρφωση προσιτών ασφαλιστικών προτάσεων στη λογική των αναγκών και απαιτήσεων της κοινωνίας. Σε ό,τι αφορά στις αποζημιώσεις, η Interamerican κατά το πρώτο οκτάμηνο του έτους, έχει καταβάλει συνολικά 185 εκατ. ευρώ σε 237.607 περιπτώσεις. Ειδικότερα, κατά το διάστημα Ιανουαρίου – Αυγούστου 2013, η INTERAMERICAN, στον κλάδο ζωής, κατέβαλε 86,37 εκατ. σε 37.198 περιπτώσεις θανάτων, λήξης

συμβολαίων, ανικανοτήτων και εξαγορών, ενώ στον τομέα υγείας για την ατομική ασφάλιση αποζημιώσε με 37,14 εκατ. 116.911 περιπτώσεις ασφαλισμένων, με 14,53 εκατ. αποζημιώσεις για νοσοκομειακή και επιδοματική κάλυψη και 22,61 εκατ. για ασφαλιστικές καλύψεις Medisystem. Στους κλάδους γενικών ασφαλειών η εταιρεία κατέβαλε 48,07 εκατ. σε 38.457 περιπτώσεις, με τις αποζημιώσεις του κλάδου αυ-

τοκινήτου να φθάνουν τα 42,87 εκατ. Σημειώνεται ότι στον κλάδο αυτοκινήτου η INTERAMERICAN δέχθηκε κατά το οκτάμηνο 26 αναγγελίες θανάτων από τροχαία δυστυχήματα έναντι 41 κατά την αντίστοιχη περυσινή περίοδο. Οι ομαδικές ασφαλίσεις παρουσίασαν πληρωμές για συμβόλαια ζωής και ζημιών, Medisystem και συνταξιοδοτικά ύψους 13,42 εκατ. ευρώ σε 45.041 περιπτώσεις.

Στηρίζει τα δίκτυα πωλήσεων

Με δύο εκδηλώσεις αφιερωμένες στους ανθρώπους των πωλήσεων του δικτύου ανεξάρτητων συνεργατών και του εταιρικού δικτύου που στέκονται δίπλα στην εταιρεία περισσότερο από τρεις 10ετίες, γιόρτασε η ΑΤΕ Ασφαλιστική τις επιτυχίες της για τα αποτελέσματα της περσινής χρονιάς όπου τα κέρδη ξεπέρασαν κάθε προσδοκία.

Οι εκδηλώσεις που διοργανώθηκαν για το δίκτυο στο Dreams στα Αστέρια Γλυφάδας και στον Ιστιοπλοϊκό όμιλο για το εταιρικό δίκτυο, σημείωσαν μεγάλη επιτυχία. Ειδικότερα, στην εκδήλωση του δικτύου ν στο Dreams στα Αστέρια της Γλυφάδας που διοργανώθηκε στις 9 Ιουλίου 2013, χαιρετισμό απηύθυναν εκ μέρους της διοίκησης της εταιρείας, ο Α' αντιπρόεδρος του διοικητικού συμβουλίου κ. Τ. Λυσιμάχου και ο διευθύνων σύμβουλος κ. Ι. Χατζηιωσήφ. Χαιρετισμό επίσης απηύθυνε η γενική διευθύντρια της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών κ. Μαργαρίτα Αντωνάκη, ενώ στην εκδήλωση παραβρέθηκαν τα στελέχη των πωλήσεων, του marketing και των Κλάδων Ζημιών & Ζωής καθώς και οι μεγαλύτεροι συνεργάτες και τα στελέχη των δικτύων πωλήσεων της εταιρείας.

Στην εκδήλωση των συντονιστών διευθυντών των γραφείων πωλήσεων που διοργανώθηκε στις 11 και 12 Ιουλίου στον Ιστιοπλοϊκό Όμιλο με αφορμή το προγραμματισμό δράσης και τη στοχοθεσία του β' εξαμήνου 2013, έδωσε την ευκαιρία στην ιεραρχία του εταιρικού δικτύου της ΑΤΕ Ασφαλιστικής να ενημερωθεί για την ιδιαίτερα επιτυχημένη πορεία της εταιρείας το α' εξάμηνο του 2013. Την ευθύνη του συντονισμού και της διοργάνωσης των πιο πάνω εκδηλώσεων, είχαν αντίστοιχα οι διευθυντές πωλήσεων των πιο πάνω δικτύων κ.κ. Α. Παπαδόπουλος και Ι. Παπουτσάς, σε συνεργασία με τον Διευθυντή Marketing και Εκπαίδευσης κ. Ι. Σηφάκη και την πολύτιμη βοήθεια των



Ο κ. Ι. Χατζηιωσήφ



Ο κ. Τ. Λυσιμάχου

στελεχών των δύο Διευθύνσεων

Τους επικεφαλής των γραφείων πωλήσεων της ΑΤΕ Ασφαλιστικής καλωσόρισε ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας κ. Ιορδάνης Χατζηιωσήφ, ο οποίος τους ενημέρωσε για τα παραγωγικά αποτελέσματα της Ασφαλιστικής Αγοράς για το α' έτος του 2013, καθώς επίσης και για την αντίστοιχη δραστηριότητα της εταιρείας για το ίδιο χρονικό διάστημα, η οποία απέφερε σημαντικά

κέρδη για την εταιρεία.

Ο κ. Χατζηιωσήφ επίσης αναφέρθηκε στον σχεδιασμό των νέων προϊόντων της εταιρείας, τα οποία στοχεύουν κυρίως στην ικανοποίηση των αναγκών των πελατών.

Στις εργασίες που ακολούθησαν, στελέχη της διοίκησης από τους κλάδους ζωής και οικονομικών υπηρεσιών, είχαν την ευκαιρία να παρουσιάσουν στους συμμετέχοντες τα νέα προϊόντα που σχε-

διάζει η εταιρεία, καθώς και τα πολύ θετικά οικονομικά αποτελέσματα της εταιρείας που την καθιστούν μια από τις πιο ανταγωνιστικές εταιρείες της αγοράς. Τέλος, τα στελέχη των πωλήσεων του εταιρικού δικτύου είχαν την ευκαιρία να παρακολουθήσουν ένα ειδικά σχεδιασμένο σεμινάριο με θέμα «Αναπτύξτε τους ανθρώπους σας σε περίοδο κρίσης».

Η διήμερη συνάντηση έκλεισε με δείπνο στον Ιστιοπλοϊκό όμιλο Πειραιά, παρουσία του διευθύνοντα συμβούλου κ. Ι. Χατζηιωσήφ και στελεχών των διευθύνσεων της εταιρείας.



Η κ. Μαργαρίτα Αντωνάκη

Βελτίωσε τα μεγέθη

Σε ότι αφορά τα οικονομικά μεγέθη, η ΑΤΕ Ασφαλιστική, συνεχίζοντας τις σημαντικές επιδόσεις της, βελτίωσε ακόμα περισσότερο τα αποτελέσματα κατά το πρώτο εξάμηνο του 2013, εμφανίζοντας κέρδη ύψους €23,7 εκ. μετά από φόρους, έναντι κερδών μετά από φόρους €22,3 εκ., της αντίστοιχης περυσινής περιόδου, παρουσιάζοντας αύξηση κατά 6,2%.

Όπως αναφέρει η εταιρεία, η αύξηση των κερδών σε σχέση με το αντίστοιχο περυσινό έτος του 2012, οφείλεται κυρίως στη μείωση των λειτουργικών δαπανών κατά 10,5% περίπου, αλλά και στην αύξηση των εσόδων από επενδύσεις ενώ το τεχνικό αποτέλεσμα εξακολουθεί να συμβάλλει καθοριστικά στη διαμόρφωση του τελικού αποτελέσματος της εταιρείας.

Η συνολική παραγωγή ασφαλίσεων της εταιρείας για το α' έτος του 2013, ανήλθε στο ύψος των €75,6 εκ., έναντι €78,9 εκ. της αντίστοιχης περυσινής περιόδου, μειωμένη κατά 4,3%.

Στον Κλάδο Ζωής, ο οποίος συμμετέχει με ποσοστό 24% στα συνολικά ασφάλιστρα της εταιρείας, παρουσιάζεται μείωση των ασφαλίσεων ατομικών ασφαλίσεων κατά 5% περίπου, ενώ η μείωση στους Γενικούς Κλάδους είναι οριακή, γεγονός που φανερώνει την τάση σταθεροποίησης της παραγωγής.

Το σύνολο των αποζημιώσεων για την αναφερόμενη περίοδο ανήλθε στο ύψος των €51,5 εκ. έναντι €62 εκ. της αντίστοιχης περυσινής περιόδου (-16,8%).

Ο Μεικτός Δείκτης Ζημιών (Combined Ratio) που απεικονίζει τη σχέση ζημιών, εξόδων και προμηθειών προς τα καθαρά δεδουλευμένα ασφάλιστρα, ανήλθε κατά το πρώτο εξάμηνο του έτους σε 66%, ποσοστό που κρίνεται ιδιαίτερα ικανοποιητικό.

Η καθαρή θέση της εταιρείας, μετά και την ανακεφαλαιοποίηση που έγινε στις 08.03.2013 από το βασικό μέτοχο, την Τράπεζα Πειραιώς, διανομήθηκε την 30.6.2013 στο ύψος των €47,4 εκ.

Οι εξαιρετικές επιδόσεις κατά την περίοδο αυτή παρά το δυσμενές οικονομικό περιβάλλον, επιτρέπουν στην εταιρεία, όπως αναφέρεται, να εφαρμόζει με συνέπεια το πρόγραμμα της που έχει πάντα ως στόχο τη συνεχή βελτίωση της εξυπηρέτησης των πελατών και των συνεργατών, παρέχοντας αξιόπιστες και ευέλικτες ασφαλιστικές λύσεις, προσαρμοσμένες στις σημερινές ανάγκες και συνθήκες της αγοράς.

Ασφάλισε 10 μεγάλα έργα



Την ασφαλιστική κάλυψη 10 μεγάλων τεχνικών έργων ανέλαβε η «ΑΤΕ Ασφαλιστική» τους τελευταίους δύο μήνες. Συγκεκριμένα, η εταιρεία ανέλαβε την ασφαλιστική κάλυψη με συμβόλαιο Κατά Παντός Κινδύνου, Αστικής και Εργοδοτικής Αστικής Ευθύνης, των μεγαλύτερων τεχνικών έργων που γίνονται στη χώρα μας και αφορούν την επέκταση του ΜΕΤΡΟ Θεσσαλονίκης προς Καλαμαριά, το Αεροδρόμιο Χανίων, τη νέα σιδηροδρομική γραμμή Ροδοδάφνης – Ψαθόπυργου με τη σήραγγα Παναγοπούλας, την Περιφερειακή οδό Θεσσαλονίκης, την Περιφερειακή Οδό Κατερίνης και τη Β' Λειτουργική φάση των Σιδηροδρομικών εγκαταστάσεων στο Θριάσιο Πεδίο και το Σταθμό Ζεφυρίου.

Η «ΑΤΕ Ασφαλιστική» ασφαλίζει τα περισσότερα από τα πιο πάνω έργα είτε έχοντας την αποκλειστική κάλυψη (100%), είτε ως Leader.

Όπως επισημαίνει η εταιρεία η «ΑΤΕ Ασφαλιστική», αξιοποιώντας την τεχνογνωσία και την εμπειρία πολλών ετών σε συνδυασμό με την άρτια συνεργασία του στελεχιακού δυναμικού της με τα δίκτυα πωλήσεων, αλλά και την εμπιστοσύνη των μεγαλύτερων ανασφαλιστικών εταιρειών, προχωρά με σταθερά βήματα στην ανάληψη εξειδικευμένων κινδύνων, με την παροχή υψηλής ποιότητας προϊόντων και υπηρεσιών που σφραγίζουν τη δυναμική παρουσία της «ΑΤΕ Ασφαλιστικής» στην Ελληνική αγορά. Με την κάλυψη των έργων αυτών, η «ΑΤΕ Ασφαλιστική» στηρίζει ουσιαστικά την Ελληνική οικονομία και τις επιχειρήσεις και στέκεται δυναμικά στους πελάτες και συνεργάτες ό,τι κι αν τύχει. 

Δύο πράξεις του Διοικητή της Τράπεζας της Ελλάδος για δίκτυα και διαμεσολαβητές

Πολλά και ενδιαφέροντα τα όσα περιλαμβάνονται στην πράξη 30 του διοικητή της τράπεζας της Ελλάδος για την ρύθμιση θεμάτων διοικητικής και λογιστικής οργάνωσης των ασφαλιστικών επιχειρήσεων (εμπορική πολιτική, πρόσκτηση εργασιών, δίκτυα, κλπ.) αλλά και στην πράξη 31 του κώδικα δεοντολογίας.



Νέα δεδομένα διαμορφώνουν οι πράξεις του διοικητή της Τράπεζας της Ελλάδος Γιώργου Προβόπουλου, για ασφαλιστικές εταιρείες και διαμεσολαβητές

τις περιστάσεις, προκύπτει διαφορετικά για την καταβολή του ασφαλιστρού». Επίσης ξεχωρίζει το άρθρο 13 παράγραφος ένα που αναφέρεται ότι «όταν οι εταιρείες προβαίνουν σε απευθείας πωλήσεις, εφαρμόζουν τις διατάξεις του κανονισμού Συμπεριφοράς των δικτύων πρόσκτησης ασφαλιστικών εργασιών και είσπραξης ασφαλιστρού, όπως ισχύει, πλέον του παρόντος άρθρου».

Αξίζει επίσης να μηνονευθεί και η παράγραφος 4 του άρθρου 14 που αναφέρει ότι «κατά την διάρκεια της σύμβασης συνεργασίας μεταξύ της εταιρείας και του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή, η εταιρεία δεν παρεμβαίνει είτε άμεσα είτε έμμεσα στην συναλλαγή και την εν γένει σχέση μεταξύ λήπτη ασφάλισης και ασφαλισμένου αφενός και ασφαλιστικού διαμεσολαβητή αφετέρου».

Επίσης στο άρθρο 5 περιλαμβάνεται μία δικαίωση του Συνδέσμου Συντονιστών

καθώς στην παράγραφο στ' αναφέρεται ότι τίθενται κριτήρια και προϋποθέσεις «προκειμένου για τη μετάθεση ενός ασφαλιστικού συμβούλου από μία ομάδα ασφαλιστικών συμβούλων υπό έναν συντονιστή ασφαλιστικών συμβούλων και την ένταξη του σε μία άλλη ομάδα, υπό άλλον συντονιστή ασφαλιστικών συμβούλων της εταιρείας». Στον Κώδικα Δεοντολογίας (πράξη 31) ξεχωρίζει στο άρθρο 5, παράγραφος 4, η ανάγκη ύπαρξης «εντύπου αναγκών πελάτη» όπως καταγράφονται αναλυτικές πληροφορίες από τον πελάτη για να διευκρινίσει τις απαιτήσεις και τις ανάγκες του. Επίσης η ΤτΕ επιμένει στο να ζητά τις συμβάσεις πρακτόρευσης μεταξύ εταιρείας και πράκτορα (παράγραφος 2 άρθρο 8). Τέλος με την παράγραφο εννέα του άρθρου πέντε η Τράπεζα της Ελλάδος επιδιώκει να θέσει τέρμα στη διάδοση φημών για την οικονομική κατάσταση των εταιρειών, αλλά και στην παροχή δώρων για να γίνει πιο ελκυστική η πώληση ενός συμβολαίου.

Διαβάστε αναλυτικά τις δύο πράξεις

Ελλάδος, όπως ισχύει,

(β) το Ν. 3867/2010 (ΦΕΚ Α 128) «Εποπτεία Ιδιωτικής Ασφάλισης, σύσταση εγγυητικού κεφαλαίου ιδιωτικής ασφάλισης ζωής, οργανισμοί αξιολόγησης πιστοληπτικής ικανότητας και άλλες διατάξεις αρμοδιότητας του Υπουργείου Οικονομικών», όπως ισχύει, και ιδίως το άρθρο 1 αυτού,

(γ) τον Ν. 3229/2004 (ΦΕΚ Α 38) «Εποπτεία και έλεγχος ιδιωτικής ασφάλισης, εποπτεία και έλεγχος τυχερών παιχνιδιών, εφαρμογή των Διεθνών Λογιστικών Προτύπων και άλλες διατάξεις», όπως ισχύει, και ιδίως το άρθρο 3 παρ. 1 περ. (γ) αυτού,

(δ) το ν.δ. 400/1970 (ΦΕΚ Α 10) «Περί ιδιωτικής επιχειρήσεως ασφαλίσεως», όπως ισχύει, και ιδίως της παραγράφου 3 και 3α του άρθρου 6 αυτού,

(ε) τον Ν. 2496/1997 (ΦΕΚ Α 87) «Ασφαλιστική σύμβαση, τροποποιήσεις της νομοθεσίας για την ιδιωτική ασφάλιση και άλλες διατάξεις»,

(στ) τον Ν. 1569/1985 (ΦΕΚ Α 183), «Διαμεσολάβηση στις συμβάσεις ιδιωτικής ασφάλισης, σύσταση σώματος ειδικών πραγματογνωμόνων τροχαίων ατυχημάτων, λειτουργία γραφείου διεθνούς ασφάλισης και άλλες διατάξεις», όπως ισχύει, και ιδίως το άρθρο 21 παρ. 1 αυτού,

(ζ) το π.δ. 298/1986 (ΦΕΚ Α 133) «Δικαιώματα και υποχρεώσεις ασφαλιστικών πρακτόρων και παραγωγών ασφαλίσεων και Κώδικας δεοντολογίας για την άσκηση του επαγγέλματος αυτών», όπως ισχύει,

(η) το π.δ. 190/2006 (ΦΕΚ Α 196) «Προσαρμογή της ελληνικής νομοθεσίας στην Οδηγία 2002/92/Ε.Κ. του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου και του Συμβουλίου σχετικά με την ασφαλιστική διαμεσολάβηση (L 9/15.1.2003)», όπως ισχύει,

(θ) την Πράξη Εκτελεστικής Επιτροπής της Τράπεζας της Ελλάδος 16/21-05-2013 (ΦΕΚ Β 1257/23-05-2013) «Εκπαίδευση και ταυτοποίηση γνώσεων των (αντ)ασφαλιστικών διαμεσολαβητών»,

(ι) την Απόφαση του Υφυπουργού Ανάπτυξης Κ3-8010/2007 (ΦΕΚ Β 1600) «Καθορισμός των απαιτούμενων προϋποθέσεων-εξετάσεων, που αποδεικνύουν την εμπειρία, τις ικανότητες και τις γενικές εμπορικές & επαγγελματικές γνώσεις των διαμεσολαβητών στην Ασφάλιση», όπως ισχύει,

(ια) το από 27-09-2013 Εισηγητικό Σημείωμα της Διεύθυνσης Εποπτείας Ιδιωτικής Ασφάλισης, και

(ιβ) ότι από τις διατάξεις της παρούσας δεν προκύπτει δαπάνη σε βάρος του κρατικού προϋπολογισμού,

ΑΠΟΦΑΣΙΖΕΙ τα εξής:

ΡΥΘΜΙΣΗ ΘΕΜΑΤΩΝ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΗΣ ΚΑΙ ΛΟΓΙΣΤΙΚΗΣ ΟΡΓΑΝΩΣΗΣ ΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ, ΙΔΙΑ ΔΕ ΑΝΑΦΟΡΙΚΑ ΜΕ ΤΗΝ ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΠΟΛΙΤΙΚΗ, ΤΗΝ ΠΡΟΣΚΤΗΣΗ ΕΡΓΑΣΙΩΝ ΚΑΙ ΤΑ ΣΥΝΑΦΗ ΜΕ ΑΥΤΗΝ ΔΙΚΤΥΑ, ΚΑΘΩΣ ΚΑΙ ΤΗΝ ΠΑΡΑΚΟΛΟΥΘΗΣΗ ΤΗΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ, ΤΗΣ ΕΙΣΠΡΑΞΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΚΑΙ ΤΗΣ ΑΠΟΔΟΣΗΣ ΠΡΟΜΗΘΕΙΩΝ, ΚΑΙ ΣΥΝΑΦΕΙΣ ΚΑΝΟΝΕΣ ΔΕΟΝΤΟΛΟΓΙΑΣ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ Ι - ΓΕΝΙΚΕΣ ΔΙΑΤΑΞΕΙΣ

Άρθρο 1 - Πεδίο Εφαρμογής

1.- Οι διατάξεις της παρούσας εφαρμόζονται:

(α) στις ασφαλιστικές επιχειρήσεις και στους αλληλασφαλιστικούς συνεταιρισμούς με έδρα την Ελλάδα για το σύνολο των ασφαλίσεων που αυτοί συνάπτουν, τόσο στην Ελλάδα όσο και στα άλλα Κράτη Μέλη της ΕΕ και του ΕΟΧ, μέσω υποκαταστημάτων ή με καθεστώς ελεύθερης παροχής υπηρεσιών, πλην όσων αλληλασφαλιστικών συνεταιρισμών εμπίπτουν στις διατάξεις της παρ. 3 του άρθρου 35 του ν.δ. 400/1970, όπως ισχύει, και

(β) στις ασφαλιστικές επιχειρήσεις και στους αλληλασφα-

λιστικούς συνεταιρισμούς τρίτων χωρών, δηλαδή χωρών μη Κρατών Μελών της ΕΕ και του ΕΟΧ για τις ασφαλίσεις που συνάπτουν στην Ελλάδα, εφεξής αναφερόμενες στην παρούσα ως «Εταιρείες».

2.- Οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις που έχουν έδρα σε οποιοδήποτε άλλο κράτος-μέλος της ΕΕ και του ΕΟΧ και ασκούν ασφάλιση στην Ελλάδα, είτε υπό καθεστώς εγκατάστασης, είτε υπό καθεστώς ελεύθερης παροχής υπηρεσιών, εμπίπτουν μόνο στην εφαρμογή των διατάξεων του άρθρου 9 παρ.1 και παρ. 2 και άρθρου 10 της παρούσας.

Για τις ανάγκες εφαρμογής των διατάξεων της παρούσας παραγράφου, ως Εταιρείες νοούνται και οι ως άνω ασφαλιστικές επιχειρήσεις.

Άρθρο 2, Σκοπός

Σκοπός της παρούσας είναι ο καθορισμός ειδικότερων θεμάτων διοικητικής και λογιστικής οργάνωσης των Εταιρειών, τα οποία θα πρέπει να ενσωματώνονται στους εσωτερικούς κανονισμούς λειτουργίας τους και αφορούν στην εμπορική πολιτική της Εταιρείας, την πολιτική είσπραξης ασφαλιστρών, τούς κανόνες δεοντολογίας της Εταιρείας, καθώς και τα σχετικά αρχεία που οι Εταιρείες πρέπει να τηρούν.

Άρθρο 3, Ορισμοί

Για τις ανάγκες εφαρμογής της παρούσας:

1.- Ως «Αίτηση», νοείται η αναφερόμενη στο άρθρο 2 παρ. 2 της Απόφασης της Εκτελεστικής Επιτροπής της Τράπεζας της Ελλάδος 3/08-01-2013 (ΦΕΚ Β 9/09-01-2013).

2.- Ως «Ασφαλιστικός Διαμεσολαβητής», νοούνται τα φυσικά και νομικά πρόσωπα που ασκούν τη, σύμφωνα με τις διατάξεις του άρθρου 2 παρ.3 και 7 του π.δ. 190/2006, όπως ισχύει, δραστηριότητα ασφαλιστικής διαμεσολάβησης.

3.- Ως «Ασφαλιστικός Σύμβουλος», νοείται το πρόσωπο, φυσικό ή νομικό, κατά την έννοια του άρθρου 16 του Ν. 1569/1985, όπως ισχύει.

4.- Ως «Ασφάλιστρα», νοούνται τα οριζόμενα στο άρθρο 2α εδάφ. (κβ) του ν.δ. 400/1970, όπως ισχύει.

5.- Ως «Δίκτυο Είσπραξης Ασφαλιστρών», νοείται κάθε φυσικό και νομικό πρόσωπο που εμπίπτει στη διάταξη του άρθρου 33 παρ. 2 ν.δ. 400/1970, όπως ισχύει. Στο «Δίκτυο Είσπραξης Ασφαλιστρών» περιλαμβάνεται και το Δίκτυο Πρόσκτησης Ασφαλιστικών Εργασιών εφόσον του έχει δοθεί σχετική εντολή.

6.- Ως «Δίκτυο Πρόσκτησης Ασφαλιστικών Εργασιών», νοείται το σύνολο των Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών, με τους οποίους συνεργάζεται η Εταιρεία, είτε άμεσα με απευθείας συμβατική σχέση («Άμεσης Σχέσης») είτε έμμεσα («Έμμεσης Σχέσης») μέσω άλλου/ων Ασφαλιστικού/ών Διαμεσολαβητή/ών, ο/οι οποίος/οι διατηρεί/ούν άμεση σχέση με την Εταιρεία, για την προώθηση και πρόσκτηση των ασφαλιστικών εργασιών της. Στο Δίκτυο Πρόσκτησης Ασφαλιστικών Εργασιών εμπίπτουν και οι υπάλληλοι της Εταιρείας («Απευθείας

ΠΡΑΞΗ ΕΚΤΕΛΕΣΤΙΚΗΣ ΕΠΙΤΡΟΠΗΣ 30/30-09-2013

Θέμα: Ρύθμιση θεμάτων διοικητικής και λογιστικής οργάνωσης των ασφαλιστικών επιχειρήσεων, ιδία δε αναφορικά με την εμπορική πολιτική, την πρόσκτηση εργασιών και τα συναφή με αυτήν δίκτυα, καθώς και την παρακολούθηση της παραγωγής, της είσπραξης ασφαλιστρών και της απόδοσης προμηθειών, και συναφείς κανόνες Δεοντολογίας.

Η ΕΚΤΕΛΕΣΤΙΚΗ ΕΠΙΤΡΟΠΗ ΤΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ, αφού έλαβε υπόψη:

(α) το άρθρο 55 Α του Καταστατικού της Τράπεζας της

Δίκτυο Πρόσκτησης Ασφαλιστικών Εργασιών»),

7.- Ως «Έξοδα Πρόσκτησης», νοούνται τα έξοδα που προκύπτουν από τη σύναψη της ασφαλιστικής σύμβασης, ιδία δε οι προμήθειες παραγωγής που σε κάθε περίπτωση η Εταιρεία καταβάλλει στους Ασφαλιστικούς Διαμεσολαβητές, σύμφωνα με την κείμενη νομοθεσία και οι οποίες προκύπτουν αποκλειστικά από τη σύναψη της ασφαλιστικής σύμβασης. Τα Έξοδα Πρόσκτησης διακρίνονται σε «Άμεσα», τα οποία έχουν προφανή και άμεση σχέση με το ασφαλιστικό προϊόν, και σε «Έμμεσα», τα οποία δεν έχουν την προηγούμενη σχέση με το ασφαλιστικό προϊόν:

(α) Ως «Άμεσα Έξοδα Πρόσκτησης», νοούνται οι εξής ειδικότερες κατηγορίες: i) προμήθειες παραγωγής προς τους Ασφαλιστικούς Διαμεσολαβητές στη σύναψη των ασφαλιστικών συμβάσεων, ii) αμοιβές εκπαίδευσης των Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών καθοριζόμενες βάσει των προμηθειών παραγωγής, iii) έξοδα που πραγματοποιούνται για την κατάρτιση ασφαλιστικών εγγράφων και εντύπων παροχής πληροφοριών προς τους ασφαλισμένους, και iv) έξοδα που πραγματοποιούνται για την ένταξη της ασφαλιστικής σύμβασης στο χαρτοφυλάκιο (έξοδα ανάληψης ασφαλιστικού κινδύνου).

(β) Ως «Έμμεσα Έξοδα Πρόσκτησης», νοούνται οι εξής ειδικότερες κατηγορίες: i) αμοιβές και επιδόματα προς τους Ασφαλιστικούς Διαμεσολαβητές, που παρέχονται, πέραν των υπό στοιχείο (α) ανωτέρω αναφερόμενων προμηθειών, για την προσέλευση νέων εργασιών, ii) τα έξοδα διαφήμισης και προώθησης ασφαλιστικών προϊόντων, iii) τα έξοδα διαφήμισης της εμπορικής επωνυμίας της Εταιρείας, iv) τα έξοδα διαχείρισης που αφορούν στην επεξεργασία των προτάσεων ασφάλισης και v) τα έξοδα έκδοσης των ασφαλιστικών συμβάσεων

8.- Ως «Προμήθεια», νοείται το Άμεσο Έξοδο Πρόσκτησης του άρθρου 3 παρ. 8.α(i) της παρούσας, το ύψος του οποίου συναρτάται άμεσα από το Ασφάλιστρο και αποτελεί μέρος αυτού.

9.- Ως «Συντονιστής Ασφαλιστικών Συμβούλων», νοείται το πρόσωπο, φυσικό ή νομικό, κατά την έννοια του άρθρου 20 παρ. 2 του Ν. 1569/1985, όπως ισχύει.

10.- Ως «Υπερπρομήθεια», νοείται κάθε Έξοδο Πρόσκτησης, είτε Άμεσο είτε Έμμεσο, το ύψος του οποίου συναρτάται άμεσα από το Ασφάλιστρο ή τις Προμήθειες δίχως να αποτελεί μέρος του Ασφαλίστρου.

11.- Ως «Υπεύθυνος Αναλογιστής», νοείται το πρόσωπο που ορίζεται στην περ. (β) της παρ.1 του άρθρου 55 του ν.δ. 400/1970, όπως ισχύει.

12.- Ως «Υπεύθυνος Διοίκησης», νοείται το πρόσωπο που ορίζεται στην περ. (α) της παρ.1 του άρθρου 55 του ν.δ. 400/1970, όπως ισχύει.

13.- Ως «Χαρτοφυλάκιο», νοείται το σύνολο των ασφαλίσεων και αντασφαλιστικών αναλήψεων της Εταιρείας.

ΠΟΛΙΤΙΚΕΣ ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΥ ΚΑΝΟΝΙΣΜΟΥ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ

Άρθρο 4, Γενικές Αρχές

Οι ακόλουθες πολιτικές υποχρεωτικά αποτελούν τμήμα του Εσωτερικού Κανονισμού Λειτουργίας της κάθε Εταιρείας, ο οποίος αποτελεί απόφαση της Διοικητικού της Συμβουλίου που λαμβάνεται κατόπιν εισήγησης του Υπεύθυνου Διοίκησης:

(α) «Εμπορική Πολιτική», σύμφωνα με τα ειδικότερα οριζόμενα στο άρθρο 4α της παρούσας, και

(β) «Πολιτική Διαχείρισης Παραγωγής και Είσπραξης Ασφαλίστρων» (ΠΟΔΙΠΕΑ), σύμφωνα με τα ειδικότερα οριζόμενα στο άρθρο 5 της παρούσας.

Άρθρο 5, Εμπορική Πολιτική

1.- Η Εμπορική Πολιτική σκοπεί στη συγκρότηση πλαισίου αρχών και κανόνων αναφορικά με το είδος των ασφαλιστικών εργασιών που ασκεί η Εταιρεία, τους στόχους που θέτει για τις εργασίες αυτές, καθώς και τα μέσα που χρησιμοποιεί για την επίτευξη των στόχων της. Ειδικότερα, η Εμπορική Πολιτική προβλέπει κατ' ελάχιστον τα εξής:

(i) Αναφορικά με το είδος των ασφαλιστικών εργασιών και τους στόχους της Εμπορικής Πολιτικής:

(α) Το είδος των ασφαλιστικών προϊόντων και το Χαρτοφυλάκιο που η Εταιρεία αποσκοπεί να αναπτύξει. Ειδικότερα, εξειδικεύει και διακρίνει μεταξύ πρωτασφάλισης και αντασφαλιστικών αναλήψεων και κατατάσσει τις σκοπούμενες αυτές εργασίες σε κλάδους ασφάλισης.

(β) Το ρυθμό ανάπτυξης των ασφαλιστικών εργασιών του προηγούμενου εδαφίου και τον χρονικό ορίζοντα εντός του οποίου η Εταιρεία σκοπεί να τις αναπτύξει.

(ii) Αναφορικά με τα μέσα που χρησιμοποιεί:

(α) τα Δίκτυα Πρόσκτησης Ασφαλιστικών Εργασιών που η Εταιρεία σκοπεί να χρησιμοποιήσει και τον επιδιωκόμενο καταμερισμό της παραγωγής Ασφαλίστρων ανά κατηγορία Ασφαλιστικού Διαμεσολαβητή,

(β) το μέγεθος, απόλυτο ή σχετικό, της παραγωγής Ασφαλίστρων που η Εταιρεία σκοπεύει να αποκτήσει μέσω απευθείας πωλήσεων,

(γ) τα κριτήρια καταλληλότητας που η Εταιρεία χρησιμοποιεί ως προϋπόθεση για τη συνεργασία της με το Δίκτυο Πρόσκτησης Ασφαλιστικών Εργασιών,

(δ) τις Προμήθειες, τις Υπερπρομήθειες και κάθε άλλο Έξοδο Πρόσκτησης που αποδίδει ξεχωριστά για κάθε κατηγορία Δικτύου Πρόσκτησης Ασφαλιστικών Εργασιών και για κάθε ασφαλιστικό προϊόν. Οι χορηγούμενες στους Ασφαλιστικούς Διαμεσολαβητές Προμήθειες για τις ασφαλίσεις ζωής φέρουν τη σύμφωνη γνώμη και την υπογραφή του Υπεύθυνου Αναλογιστή, σύμφωνα με τις διατάξεις του άρθρου 55 παρ.3 εδαφ. β του ν.δ. 400/1970, όπως ισχύει.

(ε) τα κριτήρια και τις προϋποθέσεις επιλογής και ανάθεσης σε Δίκτυο Είσπραξης Ασφαλίστρων,

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.

(στ) όπου εφαρμόζεται, τα κριτήρια και τις προϋποθέσεις προκειμένου για τη μετάθεση ενός Ασφαλιστικού Συμβούλου από μια ομάδα Ασφαλιστικών Συμβούλων υπό έναν Συντονιστή Ασφαλιστικών Συμβούλων και την ένταξή του σε μια άλλη ομάδα υπό άλλον Συντονιστή Ασφαλιστικών Συμβούλων της Εταιρείας, και

(ζ) τους στόχους, τον τρόπο και τα μέσα που επιλέγει η Εταιρεία προκειμένου να διαφημίσει την εμπορική της επωνυμία και τα ασφαλιστικά της προϊόντα.

(iii) Επίσης, η Εταιρεία προσδιορίζει τον τρόπο και τη συχνότητα με την οποία παρακολουθεί την τήρηση της Εμπορικής της Πολιτικής.

2.- Η Εταιρεία, με ευθύνη και επιμέλεια του Υπεύθυνου Διοίκησης, υποβάλλει στην Τράπεζα της Ελλάδος την Εμπορική της Πολιτική στις 31-1-2014. Εφεξής, με ευθύνη και επιμέλεια του Υπεύθυνου Διοίκησης, ενημερώνει την Τράπεζα της Ελλάδος αμελλήτι και το αργότερο εντός δέκα (10) ημερών από την ημερομηνία τροποποίησης της Εμπορικής της Πολιτικής, αναφέροντας συνοπτικά και σε γενικές γραμμές τις αλλαγές που έχουν επέλθει, τονίζοντας τις σημαντικότερες.

Η Εμπορική Πολιτική τίθεται οποτεδήποτε στη διάθεση της Τράπεζας της Ελλάδος, κατόπιν σχετικού αιτήματός της.

Άρθρο 6, Κανονισμός Πωλήσεων

1.- Κατ' εφαρμογήν της Εμπορικής Πολιτικής και με ευθύνη και επιμέλεια του Υπεύθυνου Διοίκησης, η Εταιρεία συντάσσει ετήσιο πρόγραμμα για την παραγωγή των Ασφαλίστρων της επόμενης ετήσιας οικονομικής χρήσης «Ετήσιο Πρόγραμμα Παραγωγής Ασφαλίστρων», υποβάλλει δε αυτό προς έγκριση στο Διοικητικό Συμβούλιο πριν την έναρξη της επόμενης ετήσιας οικονομικής χρήσης.

(α) Τα κριτήρια καταλληλότητας για τη συνεργασία της Εταιρείας με τούς Ασφαλιστικούς Διαμεσολαβητές και το εν γένει Δίκτυο Πρόσκτησης Ασφαλιστικών Εργασιών.

(β) Τις υποχρεώσεις και τους όρους συνεργασίας καθώς και τις εντολές και οδηγίες προς το Δίκτυο Πρόσκτησης Ασφαλιστικών Εργασιών, ιδία δε τις υποχρεώσεις και τους όρους συνεργασίας σύμφωνα με τους οποίους οι Ασφαλιστικοί Διαμεσολαβητές εντάσσονται στο Δίκτυο Είσπραξης Ασφαλίστρων και εκτελούν την ανατεθείσα εντολή είσπραξης ασφαλίστρου.

(γ) Τις διαδικασίες και τις οδηγίες της Εταιρείας σχετικά με την εξυπηρέτηση του ασφαλισμένου, του λήπτη της ασφάλισης και του δικαιούχου αποζημίωσης και κάθε ασφαλιστικής παροχής.

(δ) Τον τρόπο, τον χρόνο και τις διαδικασίες εκατέρωθεν ενημέρωσης για τις προστιθέμενες ασφαλιστικές εργασίες.

(ε) Το ύψος ή τον τρόπο υπολογισμού των Προμηθειών, των Υπερπρομηθειών ως και κάθε άλλης προσδιορισμένης εκ των προτέρων αμοιβής ή παροχής που αποδίδεται σε κάθε κατηγορία Άμεσης Σχέσης Δικτύου Πρόσκτησης Ασφαλιστικών Εργασιών προκειμένου για την Πρόσκτηση ή τη διατήρηση ή την καλή λειτουργία των ασφαλιστικών συμβάσεων, και

(στ) Τον τρόπο, τον χρόνο και τις διαδικασίες καταβολής των Προμηθειών, των Υπερπρομηθειών ως και κάθε άλλης προσδιορισμένης εκ των προτέρων αμοιβής ή παροχής που

αποδίδεται στο Άμεσης Σχέσης Δίκτυο Πρόσκτησης Ασφαλιστικών Εργασιών καθώς και τη διαδικασία-σία ενημέρωσης για αυτές μεταξύ της Εταιρείας και του Άμεσης Σχέσης Δικτύου Πρόσκτησης Ασφαλιστικών Εργασιών.

2.- Οι ρυθμίσεις του «Κανονισμού Πωλήσεων» δύναται να διαφοροποιούνται ανάλογα με την κατηγορία του Δικτύου Πρόσκτησης Ασφαλιστικών Εργασιών.

3.- Οι προβλέψεις του «Κανονισμού Πωλήσεων» αποτελούν ελάχιστο περιεχόμενο-νο της σύμβασης συνεργασίας με το Δίκτυο Πρόσκτησης Ασφαλιστικών Εργασιών.

4.- Ο Κανονισμός Πωλήσεων ως και κάθε τροποποίησή του τηρείται από την Εταιρεία και υποβάλλεται αμελλήτι ή βρίσκεται στην διάθεση της Τράπεζας της Ασφάλισης κατόπιν σχετικού αιτήματός της.

5.- Οι Εταιρείες έχουν υποχρέωση να εφαρμόζουν με τρόπο γενικό και ενιαίο τις προβλέψεις του «Κανονισμού Πωλήσεων» σε όλο τους το Δίκτυο Πρόσκτησης Ασφαλιστικών Εργασιών και να αποφεύγουν κάθε διακριτική και άνιση μεταχείριση μεταξύ των συνεργατών τους σε σχέση με τα προβλεπόμενα από τον «Κανονισμό Πωλήσεων».

Άρθρο 7, Ετήσιο Πρόγραμμα Παραγωγής Ασφαλίστρων

1.- Κατ' εφαρμογήν της Εμπορικής Πολιτικής και με ευθύνη και επιμέλεια του Υπεύθυνου Διοίκησης, η Εταιρεία συντάσσει ετήσιο πρόγραμμα για την παραγωγή των Ασφαλίστρων της επόμενης ετήσιας οικονομικής χρήσης «Ετήσιο Πρόγραμμα Παραγωγής Ασφαλίστρων», υποβάλλει δε αυτό προς έγκριση στο Διοικητικό Συμβούλιο πριν την έναρξη της επόμενης ετήσιας οικονομικής χρήσης.

2.- Η Εταιρεία παρακολουθεί την πορεία υλοποίησης του προγράμματος αυτού και προβαίνει, όταν κριθεί αναγκαίο από το Διοικητικό Συμβούλιο της Εταιρείας, σε επικαιροποίηση αυτού, κατόπιν εισήγησης του Υπεύθυνου Διοίκησης.

3.- Στο Ετήσιο Πρόγραμμα Παραγωγής Ασφαλίστρων αναλύονται, τουλάχιστον ανά κλάδο και υποκλάδο ασφάλισης και ανά κατηγορία Δικτύου Πρόσκτησης, οι στόχοι για την παραγωγή Ασφαλίστρων, οι αναμενόμενες προς απόδοση Υπερπρομήθειες, το πλήθος των αναμενόμενων ασφαλιστικών συμβάσεων και ασφαλιστικών καλύψεων, διαχωρίζοντας τα μεγέθη για το νέο Χαρτοφυλάκιο και για το εν ισχύ.

4.- Το Ετήσιο Πρόγραμμα Παραγωγής Ασφαλίστρων υποβάλλεται, με ευθύνη και επιμέλεια του Υπεύθυνου Διοίκησης, στην Τράπεζα της Ελλάδος εντός των πρώτων δεκαπέντε (15) ημερών της υπό αναφοράν οικονομικής χρήσης, και αναλύεται σε τρίμηνες περιόδους.

Το πρόγραμμα αυτό υποβάλλεται επίσης σε κάθε επικαιροποίησή του, εντός δέκα (10) ημερών από την ημερομηνία έγκρισής του από το Διοικητικό Συμβούλιο της Εταιρείας, αναφέροντας τους λόγους που επέβαλαν την τροποποίησή του.

5.- Η Εταιρεία υποβάλλει για πρώτη φορά μετά την ισχύ της παρούσας το Ετήσιο Πρόγραμμα Παραγωγής Ασφα-

λίστρων της χρήσης 2014 στις 31-01-2014.

Άρθρο 8, Πολιτική Διαχείρισης Παραγωγής και Είσπραξης Ασφαλίστρων (ΠΟΔΙΠΕΑ)

1.- Η ΠΟΔΙΠΕΑ περιγράφει τη στρατηγική και τους στόχους που θέτει η Εταιρεία προκειμένου για την είσπραξη των Ασφαλίστρων. Αναφέρει τα μέσα που σκοπεύει η Εταιρεία να χρησιμοποιήσει προκειμένου για την επίτευξη των στόχων, το βαθμό και την ένταση με την οποία σκοπεύει να τα χρησιμοποιήσει αιτιολογώντας επαρκώς τις επιλογές της.

2.- Η ΠΟΔΙΠΕΑ περιγράφει τις διαδικασίες και τις πρακτικές που υιοθετεί και εφαρμόζει η Εταιρεία προκειμένου να διασφαλίζεται ότι το Ασφάλιστρο καταβάλλεται από τον λήπτη της ασφάλισης πριν την έναρξη της ασφαλιστικής κάλυψης. Αναφέρει δε και αιτιολογεί ξεχωριστά τις περιπτώσεις όπου, από τη σύμβαση της ασφάλισης ή τις περιστάσεις, προκύπτει διαφορετικά για την καταβολή του Ασφαλίστρου.

3.- Η παροχή, σε συγκεκριμένο φυσικό ή νομικό πρόσωπο, της εντολής να εισπράττει Ασφάλιστρα στο όνομα και για λογαριασμό της Εταιρείας περιγράφεται και αιτιολογείται επαρκώς στην ΠΟΔΙΠΕΑ. Στην περίπτωση αυτή, η ΠΟΔΙΠΕΑ περιλαμβάνει συγκεκριμένα κριτήρια καταλληλότητας του τυχόν εντολοδόχου είσπραξης, εφόσον αυτός δεν συνδέεται με σύμβαση εξηρημένης εργασίας με την Εταιρεία, τις προϋποθέσεις υπό τις οποίες παρέχεται η εντολή είσπραξης Ασφαλίστρου, όπως ενδεικτικά το ανώτατο επιτρεπόμενο προς είσπραξη ποσό Ασφαλίστρου στο πλαίσιο της προθεσμίας του άρθρου 33 παρ. 3 ν.δ. 400/1970. Σε κάθε περίπτωση, απαγορεύεται να παρέχουν οι Εταιρείες στο Δίκτυο Είσπραξης Ασφαλίστρων τη δυνατότητα υπεξουσιοδότησης σε Συνεργάτη του Δικτύου Είσπραξης Ασφαλίστρων, αν προηγουμένως ο υπεξουσιοδοτούμενος δεν έχει αυτοτελώς αξιολογηθεί από την Εταιρεία βάσει των κριτηρίων της ΠΟΔΙΠΕΑ, θέτουν δε τη σχετική απαγόρευση στις συμβάσεις που συνάπτονται με το Δίκτυο Είσπραξης Ασφαλίστρων.

4.- Με ευθύνη του Υπεύθυνου Διοίκησης, η Εταιρεία τηρεί ειδικό αρχείο το οποίο περιλαμβάνει κατ' ελάχιστον κάθε στοιχείο από το οποίο να προκύπτει ότι κάθε φυσικό και νομικό πρόσωπο, στο οποίο δίδεται η εντολή είσπραξης Ασφαλίστρου, πληροί τα κριτήρια καταλληλότητας, αξιόχρεου και φερεγγυότητας της παρ. 3. Τα στοιχεία αυτά παρέχονται στην Εταιρεία προς εκτίμηση με τη γραπτή συναίνεση του εντολοδόχου είσπραξης.

5.- Η ΠΟΔΙΠΕΑ καθορίζει τα αρμόδια πρόσωπα, τη διαδικασία που ακολουθεί και τις ενέργειες της Εταιρείας, σε περίπτωση που ο Εντολοδόχος Είσπραξης υπερβεί το ανώτατο επιτρεπόμενο ποσό είσπραξης Ασφαλίστρου ή/και την προθεσμία του άρ. 33 παρ. 2 ν.δ. 400/1970 για την απόδοση αυτού στην Εταιρεία.

6.- Η ΠΟΔΙΠΕΑ αναφέρει τα πληροφοριακά συστήματα που σκοπεύει η Εταιρεία να χρησιμοποιεί για την πληροφορια-

κή υποστήριξη και μηχανογράφηση της παραγωγής Ασφαλίστρων της Εταιρείας, καθώς και το πλαίσιο λειτουργίας που υιοθετεί για τη συνεχή παρακολούθηση της παραγωγής και είσπραξης Ασφαλίστρων και την απόδοση των αναλογουσών Προμηθειών και Υπερπρομηθειών.

7.- Η ΠΟΔΙΠΕΑ, όπως ισχύει μετά από κάθε τροποποίησή της, υποβάλλεται αμελλήτι ή βρίσκεται στη διάθεση της Τράπεζας της Ελλάδος, κατόπιν σχετικού αιτήματός της.

8.- Η Εταιρεία, με ευθύνη και επιμέλεια του Υπεύθυνου Διοίκησης, ενημερώνει την Τράπεζα της Ελλάδος για τη λήψη απόφασης τροποποίησης της ΠΟΔΙΠΕΑ από το Διοικητικό της Συμβούλιο, το αργότερο εντός δέκα (10) ημερών από τη σχετική συνεδρίαση του Διοικητικού Συμβουλίου. Η ΠΟΔΙΠΕΑ, όπως ισχύει μετά από κάθε τροποποίησή της, βρίσκεται στη διάθεση της Τράπεζας της Ελλάδος, κατόπιν σχετικού αιτήματός της.

Άρθρο 9, Οργάνωση Διαχείρισης Παραγωγής και Είσπραξης Ασφαλίστρου

1.- Η Εταιρεία αναπτύσσει και χρησιμοποιεί πληροφοριακά συστήματα προκειμένου για τη σε συνεχή βάση παρακολούθηση της παραγωγής των Ασφαλίστρων, την είσπραξή τους και την καταβολή των αναλογουσών Προμηθειών και Υπερπρομηθειών στο Δίκτυο Πρόσκτησης Ασφαλιστικών Εργασιών. Η παρακολούθηση γίνεται αναλυτικά, βάσει τουλάχιστον των στοιχείων ταυτοποίησης του λήπτη ασφάλισης, του αριθμού συμβολαίου, του χρόνου έναρξης και λήξης ισχύος του συμβολαίου, των ασφαλιστικών Καλύψεων, των Ασφαλίστρων ανά ασφαλιστική κάλυψη, του χρόνου έναρξης και λήξης των ασφαλιστικών καλύψεων, της αντίστοιχης Προμήθειας και Υπερπρομήθειας, του συνεργάτη Δικτύου Πρόσκτησης Ασφαλιστικών Εργασιών που διενήργησε τη διameσολάβηση και πρόσκτηση εργασιών και της κατηγορίας Δικτύου Πρόσκτησης Ασφαλιστικών Εργασιών.

2.- Από το πληροφοριακό σύστημα της παρ. 1 της παρούσας εξάγεται ηλεκτρονική κατάσταση που αποτυπώνει, ανά ασφαλιστήριο συμβόλαιο και ανά ασφαλιστική κάλυψη, την παραγωγή Ασφαλίστρων, το ποσό Ασφαλίστρων που έχει εισπραχθεί από την Εταιρεία και την οφειλόμενη Υπερπρομήθεια, ξεχωριστά για κάθε κωδικό Ασφαλιστικού Διαμεσολαβητή.

Η κατάσταση αυτή παραθέτει τα στοιχεία του δεύτερου εδαφίου της πρώτης παραγράφου του παρόντος άρθρου υπό μορφή πίνακα δεδομένων, οι σειρές του οποίου αφορούν στις ως άνω σχετικές πληροφορίες ξεχωριστά ανά ασφαλιστήριο συμβόλαιο και ασφαλιστική κάλυψη, οι δε στήλες αυτού αφορούν στα ως άνω αναλυτικά στοιχεία που αντιστοιχούν στην κάθε σειρά. Τα στοιχεία του πίνακα αυτού είναι δεκτικά ηλεκτρονικής επεξεργασίας από τον παραλήπτη, προκειμένου για την πραγματοποίηση από εκείνον αριθμητικών πράξεων προς επαλήθευση.

Η ως άνω κατάσταση Ασφαλίστρων της εκάστοτε τρέχουσας εβδομάδας, είτε καθίσταται σε συνεχή βάση ηλε-

κτρονικά προσβάσιμη από τον Ασφαλιστικό Διαμεσολαβητή είτε αποστέλλεται σε εκείνον το αργότερο στο τέλος της επόμενης εβδομάδας, είναι δε διαθέσιμη στον Ασφαλιστικό Διαμεσολαβητή και για διάστημα τουλάχιστον έξι (6) μηνών μετά την για οποιονδήποτε λόγο λήξη της συνεργασίας του Ασφαλιστικού Διαμεσολαβητή με την Εταιρεία.

Άρθρο 10, Λοιπά θέματα οργάνωσης

1.- Η Εταιρεία οργανώνεται κατάλληλα και θέτει διαδικασίες για την παρακολούθηση της ικανοποίησης των κριτηρίων του άρθρου 5 παρ. 1 περίπτ. ii εδαφ. γ' της παρούσας και μεριμνά για τη διασφάλιση της εκ μέρους του Δικτύου Πρόσκτησης Ασφαλιστικών Εργασιών εφαρμογής των συμβατικών αναληφθεισών υποχρεώσεων, των συμφωνημένων μεταξύ τους διαδικασιών και οδηγιών της Εταιρείας σχετικά με την εξυπηρέτηση του ασφαλισμένου, του λήπτη της ασφάλισής και του δικαιούχου αποζημίωσης και κάθε ασφαλιστικής παροχής.

2.- Τα κάθε είδους συστήματα των Εταιρειών για την καταχώρηση αιτήσεων ασφάλισης από το Δίκτυο Πρόσκτησης Ασφαλιστικών Εργασιών δεν επιτρέπουν την καταχώρηση αίτησης με προγενέστερη ημερομηνία από την ημερομηνία παραλαβής της από την Εταιρεία.

Στην εξαιρετική περίπτωση της αίτησης για ασφαλιστική κάλυψη που αρχίζει πριν την ημερομηνία της αίτησης της ασφάλισης, η υποβολή της αίτησης γίνεται μόνον εγγράφως και η Εταιρεία εξετάζει τη συνδρομή των συναφών όρων και προϋποθέσεων των διατάξεων των άρθρων 3 και 5 του Ν. 2490/1997, όπως ισχύει.

3.- Οι Εταιρείες αποστέλλουν τουλάχιστον σε μηνιαία βάση, εγγράφως ή ηλεκτρονικά, τουλάχιστον βάσει στοιχείων ταυτοποίησης λήπτη ασφάλισης και αριθμού ασφαλιστηρίου συμβολαίου, αναλυτική κατάσταση Προμηθειών και Υπερπρομηθειών προς τούς δικαιούχους του άρθρου 4 παρ. 4 Ν. 1569/1985.

Η Εταιρεία είναι σε θέση, μετά από σχετικό αίτημα Ασφαλιστικού Διαμεσολαβητή, να καταρτίσει ανά πάσα στιγμή την αναλυτική κατάσταση Προμηθειών και Υπερπρομηθειών και να αποστείλει αυτή εντός διαστήματος επτά (7) ημερών το αργότερο από την ημερομηνία της αίτησης.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΙΙΙ, ΑΡΧΕΙΑ ΚΑΙ ΑΝΑΦΟΡΕΣ

Άρθρο 11, Αρχείο Δικτύου Πρόσκτησης Ασφαλιστικών Εργασιών

1.- Κάθε Εταιρεία τηρεί ειδικό «Αρχείο Δικτύου Πρόσκτησης Ασφαλιστικών Εργασιών», τόσο σε έντυπη όσο και σε ηλεκτρονική μορφή. Στο Αρχείο αυτό τηρούνται, κατ' ελάχιστον, οι συμβάσεις των Άμεσων Συνεργατών, καθώς και όλα τα έγγραφα και στοιχεία για τις περιπτώσεις λήξης της συνεργασίας τους με την Εταιρεία.

2.- Το Αρχείο Δικτύου Πρόσκτησης Ασφαλιστικών Εργα-

σιών τηρείται από την έναρξη της συνεργασίας και τουλάχιστον μέχρι και πέντε (5) έτη από την, με οποιονδήποτε τρόπο, λήξη αυτής.

3.- Η έναρξη και λήξη σύμβασης ή/και συνεργασίας καταχωρίζεται εντός τριών (3) εργάσιμων ημερών στο Αρχείο Δικτύου Πρόσκτησης Ασφαλιστικών Εργασιών.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΙV
ΚΑΝΟΝΕΣ ΔΕΟΝΤΟΛΟΓΙΑΣ

Άρθρο 12, Γενικές Αρχές

1.- Οι Εταιρείες:

- (α) δρουν με εντιμότητα, νόμιμα και με δέουσα προσοχή και επιμέλεια προς τους Πελάτες και τους συνεργάτες τους,
- (β) παρέχουν τις Υπηρεσίες του προς τους Πελάτες του με πίστη, αντικειμενικότητα και αμεροληψία,
- (γ) δημιουργούν, υιοθετούν και χρησιμοποιούν μηχανισμούς ορθής πληροφόρησης, αποβλέποντας στην ποιότητα της εξυπηρέτησης,
- (δ) δρουν αμελλητί στις τυχόν εναντίον τους αιτιάσεις των Πελατών,
- (ε) υιοθετούν αποτελεσματικά μέτρα διαχείρισης Σύγκρουσης Συμφερό-ντων,
- (στ) διαφυλάσσουν τον υγιή ανταγωνισμό μεταξύ τους, και

(ζ) οργανώνουν κατάλληλα τις πληροφορίες και τα στοιχεία που χρησιμο-ποιούν και τα οποία οφείλουν να τηρούν συνεχώς και για ικανό χρονικό διάστημα προκειμένου για την άσκησή της δραστηριότητάς τους.

2. Οι Εταιρείες αποφεύγουν κάθε πράξη που θα έθετε σε αμφισβήτηση την αξιοπιστία του θεσμού της ιδιωτικής ασφάλισης και επιδιώκει την προβολή και την εμπέδωση της πολλαπλής σημασίας του θεσμού στη συνείδηση του κοινωνικού συνόλου.

Άρθρο 13, Κανόνες Προσυμβατικής Δεοντολογίας

1.- Όταν οι Εταιρείες προβαίνουν σε απευθείας πωλήσεις, εφαρμόζουν τις διατάξεις του Κανονισμού Συμπεριφοράς των Δικτύων Πρόσκτησης Ασφαλιστικών Εργασιών και Είσπραξης Ασφαλίστρου, όπως ισχύει, πλέον του παρόντος άρθρου.

2.- Οι Εταιρείες διαθέτουν σε όλους τους συνεργάτες του Δικτύου Πρόσκτησης Ασφαλιστικών Εργασιών το ενημερωτικό υλικό για την προβλεπόμενη στη νομοθεσία προσυμβατική ενημέρωση του ασφαλισμένου και του λήπτη της ασφάλισης σχετικά με την Εταιρεία και τα προϊόντα της.

3.- Οι Εταιρείες αναπτύσσουν διαδικασίες και ελέγχουν εάν το κατάλληλο υλικό παρεδόθη έγκαιρα στον ασφαλισμένο και τον λήπτη της ασφάλισης. Για τον σκοπό αυτόν, ζητούν

ΠΟΡΤΑ ΧΑΛΑΚΙ ΣΑΛΟΝΙ ΚΛΕΙΔΙΑ ΓΚΑΖΙ ΦΩΤΑ

Σπίτι και αυτοκίνητο έχουν πολλά κοινά.
Τώρα έχουν και κοινή ασφάλεια.

“ΔΙΠΛΗ ΕΞΑΣΦΑΛΙΣΗ” ΑΠΟ ΤΗΝ ΑΤΕ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ.

Ασφαλίστε **συνδυαστικά** αυτοκίνητο και κατοικία, με πολύ προνομιακές τιμές:

- Αυτοκίνητο από 140€ το εξάμηνο
- Κατοικία από 5€ τον μήνα

Καλέστε τώρα το 210 9379100, μπειτε στο www.ateinsurance.gr ή ρωτήστε τον ασφαλιστή σας.

Τα ασφάλιστρα αφορούν Ι.Χ. αυτοκίνητο 1200cc, 8 φορολογήσιμων ίππων, έτους κατασκευής 2008, περιοχής Αττικής.
Η ασφάλιση κατοικίας αφορά διαμέρισμα 100 τ.μ., ασφαλιστικής αξίας 110.000€ και περιεχομένου 40.000€, κατασκευής μετά το 2010, για κάλυψη με το βασικό πρόγραμμα και χρήση κύριας κατοικίας.

ΑΤΕ Ασφαλιστική

Κοντά σας, ό,τι κι αν τύχει.

από τους συνεργάτες τούς να λαμβάνουν την υπογραφή τους σε σχετικό έντυπο ενημέρωσης, καταχωρίζουν δε αντίγραφο του εγγράφου αυτού σε ειδικό ηλεκτρονικό αρχείο.

4.- Πριν την παράδοση του ασφαλιστηρίου συμβολαίου, οι Εταιρείες ελέγχουν τα απαιτούμενα δικαιολογητικά του ασφαλισμένου και του λήπτη της ασφάλισης που προσήκουν στη συγκεκριμένη σύμβαση ασφάλισης, όπως ενδεικτικά τα ερωτηματολόγια του άρθρου 3 παρ. 1 Ν. 2496/1997, καθώς και κάθε άλλο έγγραφο που είναι αναγκαίο και επιτρέπει την ακριβή περιγραφή των χαρακτηριστικών του λήπτη ασφάλισης και του ασφαλισμένου και την ορθή εκτίμηση του αναλαμβανόμενου από εκείνες κινδύνου.

5.- Κάθε έντυπο ή έγγραφο που αποδεικνύει την εκπλήρωση συμβατικής υποχρέωσης των Εταιρειών από ή προς τον ασφαλισμένο ή τον λήπτη της ασφάλισης ή τρίτο δικαιούχο αποζημίωσης, φέρει συγκεκριμένη μοναδική αρίθμηση.

Οι αιτήσεις ασφάλισης και έκδοσης πρόσθετων πράξεων όλων των κλάδων καθώς και οι αιτήσεις εξαγοράς εντάσσονται στην υποχρέωση του προηγούμενου εδαφίου της παρούσας παραγράφου.

Η Εταιρεία τηρεί ειδικό ηλεκτρονικό αρχείο για την παρακολούθηση της παράδοσης των αριθμημένων εντύπων σε λήπτη ασφάλισης ή Συνεργάτη ή τρίτο και επιστροφής αυτών από τον λήπτη ασφάλισης ή Συνεργάτη ή τρίτο στην Εταιρεία.

Άρθρο 14, Λοιποί Κανόνες Δεοντολογίας

1.- Οι Εταιρείες διαθέτουν σε όλους τους συνεργάτες του Δικτύου Πρόσκτησης Ασφαλιστικών Εργασιών το απαραίτητο ενημερωτικό υλικό για την προβλεπόμενη στη νομοθεσία ενημέρωση του ασφαλισμένου και του λήπτη της ασφάλισης σχετικά με την Εταιρεία και τα προϊόντα της κατά την διάρκεια της ασφαλιστικής σύμβασης.

2.- Η Εταιρεία παρέχει στον λήπτη της ασφάλισης και στον ασφαλισμένο εγγράφως ή ηλεκτρονικά καθ' υπόδειξή τους, αμελλητί και όχι πέραν των δέκα (10) ημερών από την αίτησή τους, αντίγραφα από το αρχείο που τηρεί, των:

(α) ασφαλιστηρίων συμβολαίων που τους αφορούν, αιτήσεων και πρόσθετων πράξεων επ' αυτών, και

(β) αποδεικτικών εγγράφων για την παραλαβή από τον ασφαλισμένο ή/και τον λήπτη της ασφάλισης των πάσης φύ-

σεων εγγράφων ή εντύπων που υποχρεούται να του παραδίδει η Εταιρεία, σύμφωνα με την κείμενη νομοθεσία.

3.- Οι Εταιρείες τηρούν το ηλεκτρονικό αρχείο της προηγούμενης παραγράφου για διάστημα τουλάχιστον πέντε (5) ετών από την ημερομηνία λήξης της ασφάλισης ή πλήρους διακανονισμού αξίωσης για αποζημίωση ή καταβολής της παροχής.

4.-Κατά τη διάρκεια τής σύμβασης συνεργασίας μεταξύ της Εταιρείας και του Ασφαλιστικού Διαμεσολαβητή, η Εταιρεία δεν παρεμβαίνει, είτε άμεσα είτε έμμεσα, στη συναλλαγή και την εν γένει σχέση μεταξύ λήπτη ασφάλισης και ασφαλισμένου αφενός, και Ασφαλιστικού Διαμεσολαβητή αφετέρου.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ V

ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΕΣ ΚΥΡΩΣΕΙΣ

Άρθρο 15, Κυρώσεις

Για κάθε παράβαση της παρούσας Πράξης και με την επιφύλαξη όσων ορίζονται στην ασφαλιστική νομοθεσία, η Τράπεζα της Ελλάδος επιβάλλει στην Εταιρεία και στα μέλη της Διοίκησής της πρόστιμο, σύμφωνα με το άρθρο 120 Ν.Δ/τος 400/1970.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ VI, ΜΕΤΑΒΑΤΙΚΕΣ ΚΑΙ ΤΕΛΙΚΕΣ ΔΙΑΤΑΞΕΙΣ

Άρθρο 16

1.- Η παρούσα να δημοσιευθεί στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως.

2.-Με την επιφύλαξη των οριζόμενων στο άρθρο 5 παρ. 2 και 7 παρ. 5 της παρούσας, η παρούσα ισχύει από την 01-01-2014.

Ο Υποδιοικητής, Ιωάννης Παπαδάκης

Η Υποδιοικητής, Ελένη Λουρή - Δενδρινού

Ο Διοικητής, Γεώργιος Προβόπουλος

Ακριβές αντίγραφο,

Αθήνα, 09-10-2013

Ο Διευθυντής

Σπύρος Γ. Ζάρκος

ΠΡΑΞΗ ΕΚΤΕΛΕΣΤΙΚΗΣ ΕΠΙΤΡΟΠΗΣ 31/30-09-2013

Θέμα: Κανονισμός Συμπεριφοράς των (Αντ)ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών

Η ΕΚΤΕΛΕΣΤΙΚΗ ΕΠΙΤΡΟΠΗ ΤΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ, αφού έλαβε υπόψη:

α) το άρθρο 55Α του έχοντος ισχύ νόμου (ν. 3424/1927, ΦΕΚ Α* 298) Καταστατικού της Τράπεζας της Ελλάδος,

β) τον Ν. 3867/2010 «Εποπτεία Ιδιωτικής Ασφάλισης, σύσταση εγγυητικού κεφαλαίου ιδιωτικής ασφάλισης ζωής, οργανισμοί αξιολόγησης πιστοληπτικής ικανότητας και άλ-

λες διατάξεις αρμοδιότητας του Υπουργείου Οικονομικών» (ΦΕΚ Β 128), και ιδίως το άρθρο 1 αυτού,

γ) τον Ν. 3229/2004 «Εποπτεία και έλεγχος ιδιωτικής ασφάλισης, εποπτεία και έλεγχος τυχερών παιχνιδιών, εφαρμογή των Διεθνών Λογιστικών Προτύπων και άλλες διατάξεις» (ΦΕΚ Α 38), όπως ισχύει, και ιδίως το άρθρο 3 αυτού,

δ) τον Ν. 2496/1997 (ΦΕΚ Α 87) «Ασφαλιστική σύμβασή; τροποποιήσεις της νομοθεσίας για την ιδιωτική ασφάλιση και άλλες διατάξεις»,

ε) τον Ν. 1569/1985 (ΦΕΚ Α 183), «Διαμεσολάβηση στις

συμβάσεις ιδιωτικής ασφάλισης, σύσταση σώματος ειδικών πραγματογνωμόνων τροχαίων ατυχημάτων, λειτουργία γραφείου διεθνούς ασφάλισης και άλλες διατάξεις», όπως ισχύει, και ιδίως τα άρθρα 21 παρ. 1 και 21Α αυτού, όπως ισχύουν μετά το Ν. 3746/2009 (ΦΕΚ Α 27) και ιδίως το άρθρο 71 παρ. 9 αυτού,

στ) το ν.δ. 400/1970 (ΦΕΚ Α 10) «Περί ιδιωτικής επιχειρήσεως ασφαλίσεως», όπως ισχύει, και ιδίως τα άρθρα 6 παρ. 3 και 3α, 33,49 και 120 αυτού,

ζ) το π.δ. 298/1986 (ΦΕΚ Α 133) «Δικαιώματα και υποχρεώσεις ασφαλιστικών πρακτόρων και παραγωγών ασφαλίσεων και Κανονισμός Συμπεριφοράς για την άσκηση του επαγγέλματος αυτών», όπως ισχύει,

η) το π.δ. 190/1996 (ΦΕΚ Α 196) «Προσαρμογή της ελληνικής νομοθεσίας στην Οδηγία 2002/92/ΕΚ του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου και του Συμβουλίου σχετικά με την ασφαλιστική διαμεσολάβηση (L 9/15.1.2003)»,

θ) την Απόφαση Υφυπουργού Ανάπτυξης Κ3-8010/2007 (ΦΕΚ Β 1600) «Καθορισμός των απαιτούμενων προϋποθέσεων-εξετάσεων, που αποδεικνύουν την εμπειρία, τις ικανότητες και τις γενικές εμπορικές & επαγγελματικές γνώσεις των διαμεσολαβητών στην Ασφάλιση»,

ι) την Πράξη Εκτελεστικής Επιτροπής της Τράπεζας της Ελλάδος 16/21-05-2013 (ΦΕΚ Β 1257/23-05- 2 013) «Εκπαίδευση και πιστοποίηση γνώσεων των (αντ)ασφαλιστικών διαμεσολαβητών»,

ια) την Απόφαση ΕΠΑΘ 40/06/25-05-2012 (ΦΕΚ Β 1780) «Τροποποίηση της υπ' αριθ. Κ3-8010/08-08-2007 (ΦΕΚ Β 1600/17-08-2000) απόφασης του Υπουργού Ανάπτυξης αναφορικά με την εγγραφή συντονιστών ασφαλιστικών συμβούλων στο Επιμελητήριο»,

ιβ) το από 27-09-2013 Εισηγητικό Σημείωμα της Διεύθυνσης Εποπτείας Ιδιωτικής Ασφάλισης, και

ιγ) ότι από τις διατάξεις της παρούσας δεν προκύπτει δαπάνη σε βάρος του κρατικού προϋπολογισμού,

ΑΠΟΦΑΣΙΖΕΙ τα εξής:

ΚΑΝΟΝΙΣΜΟΣ ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑΣ ΤΩΝ (ΑΝΤ)ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΤΩΝ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ I

ΓΕΝΙΚΕΣ ΔΙΑΤΑΞΕΙΣ

Άρθρο 1

Πεδίο Εφαρμογής

1.- Οι διατάξεις της παρούσας Πράξης εφαρμόζονται στα φυσικά και νομικά πρόσωπα που ασκούν δραστηριότητα (αντ)ασφαλιστικής διαμεσολάβησης σύμφωνα με τις διατάξεις του άρθρου 2 παρ. 3 και 7 του π.δ. 190/1996, όπως ισχύει, εφόσον δραστηριοποιούνται στην ελληνική επικράτεια και ανεξάρτητα από τη χώρα καταγωγής ή εγκατάστασής τους.

2. Κατ' εξαίρεση, τα άρθρα 8 και 9 παρ. 2 της παρούσας εφαρμόζονται μόνο στα πρόσωπα της προηγούμενης παραγράφου που δραστηριοποιούνται και εδρεύουν στην ελληνική επικράτεια. Όπου απαιτείται, γίνεται ειδικότερη αναφορά στον Ν. 1569/1985, όπως ισχύει.

Άρθρο 2

Σκοπός

1. Σκοπός της παρούσας είναι ο καθορισμός του πλαισίου αρχών και κανόνων για τη χρηστή άσκηση της δραστηριότητας (αντ)ασφαλιστικής διαμεσολάβησης καθώς και τη διαφάνεια στις συναλλαγές των προσώπων του άρθρου 1 της παρούσας με:

(α) τους λήπτες της ασφάλισης, τους ασφαλισμένους και τους δικαιούχους ασφαλιστικών παροχών και αποζημιώσεων

(β) τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις που νόμιμα ασκούν την δραστηριότητα της ασφάλισης στην Ελλάδα (εφεξής «Εταιρείες»), και τις αντασφαλιστικές επιχειρήσεις, και

(γ) τις επιχειρήσεις ασφαλιστικής και αντασφαλιστικής διαμεσολάβησης.

2.- Ειδικότερα, σκοπός είναι η εισαγωγή προτύπων για τη συμπεριφορά και την ποιότητα των υπηρεσιών που προσφέρουν τα πρόσωπα του άρθρου 1 της παρούσας και η θέσπιση κανόνων που διέπουν τη δραστηριότητά τους,

εντός του πλαισίου της ισχύουσας νομοθεσίας και των κανονιστικών πράξεων, κατά τρόπο που να εξασφαλίζεται ότι:

(α) δρουν εντίμως, νομίμως και με δέουσα προσοχή και επιμέλεια προς τους λήπτες της ασφάλισης, τους ασφαλισμένους και τους δικαιούχους ασφαλιστικών παροχών και αποζημιώσεων καθώς και προς τις Εταιρείες ή τις επιχειρήσεις ασφαλιστικής και αντασφαλιστικής διαμεσολάβησης με τις οποίες συμβάλλονται και συνεργάζονται,

(β) παρέχουν τις υπηρεσίες τους προς όλους τους λήπτες της ασφάλισης, τους ασφαλισμένους και τους δικαιούχους ασφαλιστικών παροχών και αποζημιώσεων, με καλή πίστη, αντικειμενικότητα και αμεροληψία,

(γ) υιοθετούν και χρησιμοποιούν μηχανισμούς ορθής πληροφόρησης, αποβλέποντας στην ποιότητα της εξυπηρέτησης,

(δ) δεν ολιγωρούν στην αντιμετώπιση των παραπόνων ή των διαφορών που ενδεχομένως προκύψουν κατά την άσκηση της δραστηριότητάς τους,

(ε) διαφυλάσσουν τον υγιή ανταγωνισμό μεταξύ των προσώπων του άρθρου 1 της παρούσας, κατά το μέτρο που άπτεται των ασφαλιστικών δραστηριοτήτων μεταξύ των Εταιρειών.

Άρθρο 3

Ορισμοί

1. Ως «Αντασφάλιση», νοείται η δραστηριότητα του άρθρου 80 παρ. 1 του ν.δ. 400/70, όπως ισχύει.

2. Ως «Αντασφαλιστική Διαμεσολάβηση», νοείται η δραστηριότητα που προβλέπεται στο άρθρο 2 παρ. 4 του π.δ. 190/1996, όπως ισχύει.

3. Ως «Αντασφαλιστικό Διαμεσολαβητές», νοούνται τα φυσικά και νομικά πρόσωπα που ασκούν τη δραστηριότητα του άρθρου 2 παρ. 4 του π.δ. 190/1996, όπως ισχύει.

4. Ως «Ασφάλιση», νοείται η άσκηση των κλάδων του άρθρο 13 ν.δ. 400/1970, όπως ισχύει.

5. Ως «Ασφαλιστική Διαμεσολάβηση», νοείται η δραστηριότητα που προ-

βλέπεται στο άρθρο 2 παρ. 3 και παρ. 7 του π.δ. 190/1996, όπως ισχύει.

6. Ως «Ασφαλιστικοί Διαμεσολαβητές», νοούνται τα φυσικά και νομικά πρόσωπα που ασκούν την δραστηριότητα του άρθρου 2 παρ. 3 και παρ. 7 του π.δ. 190/1996, όπως ισχύει.

7. Ως «Ασφάλιστρα», νοούνται τα οριζόμενα στο άρθρο 2α εδάφ. (κβ) του ν.δ. 400/1970, όπως ισχύει.

8. Ως «Εντολοδόχος Είσπραξης Ασφαλίσεων», νοείται κάθε φυσικό και νομικό πρόσωπο που εμπίπτει στη διάταξη του άρθρου 33 παρ. 2 ν.δ. 400/70, όπως ισχύει. Στους Εντολοδόχους Είσπραξης Ασφαλίσεων περιλαμβάνονται και οι Ασφαλιστικοί Διαμεσολαβητές, εφόσον τους έχει δοθεί σχετική εντολή.

9. Ως «Πελάτης», νοείται ο λήπτης της ασφάλισης, ο ασφαλισμένος και ο δικαιούχος ασφαλιστικής παροχής και αποζημίωσης σύμφωνα με την κείμενη νομοθεσία, ως και οιοδήποτε πρόσωπο γίνεται αποδέκτης της καθ' οιονδήποτε τρόπο προώθησης (αντ)ασφαλιστικών προϊόντων.

10. Ως «Σύγκρουση Συμφερόντων», νοείται ενδεικτικά μια ή περισσότερες από τις ακόλουθες καταστάσεις:

(α) ο Ασφαλιστικός Διαμεσολαβητής είναι πιθανό να αποκομίσει οικονομικό όφελος ή να αποφύγει οικονομική ζημία, σε βάρος του πελάτη,

(β) ο Ασφαλιστικός Διαμεσολαβητής έχει, ως προς τη σύναψη ή την έκβαση της ασφάλισης, συμφέρον αντικρουόμενο προς το συμφέρον του πελάτη,

(γ) ο Ασφαλιστικός Διαμεσολαβητής έχει οικονομικό ή άλλο κίνητρο να ευνοήσει τα συμφέροντα άλλου πελάτη σε βάρος συμφερόντων πελάτη, και

(δ) ο Ασφαλιστικός Διαμεσολαβητής λαμβάνει ή θα λάβει από πρόσωπο διαφορετικό από τον πελάτη αντιπαροχή σχετιζόμενη με ασφάλιση που παρέχεται στον πελάτη, υπό μορφή χρημάτων, αγαθών ή υπηρεσιών, πέραν της συνήθους προμήθειας ή αμοιβής.

11. Ως «Υπερπρομήθεια», νοείται

κάθε Έξοδο Πρόσκτησης, είτε Άμεσο είτε Έμμεσο, το ύψος του οποίου συναρτάται άμεσα από το Ασφάλιστρο ή τις Προμήθειες δίκως να αποτελεί μέρος του Ασφαλίστρου.

12. Ως «Υπηρεσίες», νοούνται οι προβλεπόμενες στο άρθρο 2 π.δ. 190/1996.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ II ΚΑΝΟΝΕΣ ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑΣ Άρθρο 4

Γενικές Αρχές και Κανόνες Συμπεριφοράς

1. Οι (Αντ)ασφαλιστικοί Διαμεσολαβητές κατά την άσκηση της δραστηριότητάς τους:

(α) δρουν με εντιμότητα, νόμιμα και με δέουσα προσοχή και επιμέλεια προς τους Πελάτες και τις Εταιρείες,

(β) παρέχουν τις Υπηρεσίες του προς τους Πελάτες του με πίστη, αντικειμενικότητα και αμεροληψία,

(γ) δημιουργούν, υιοθετούν και χρησιμοποιούν μηχανισμούς ορθής πληροφόρησης, αποβλέποντας στην ποιότητα της εξυπηρέτησης,

(δ) δρουν αμελλητί στις τυχόν εναντίον τους αιτιάσεις των Πελατών,

(ε) υιοθετούν αποτελεσματικά μέτρα διαχείρισης Σύγκρουσης Συμφερόντων,

(στ) διαφυλάσσουν τον υγιή ανταγωνισμό μεταξύ τους» και

(ζ) οργανώνουν κατάλληλα τις πληροφορίες και τα στοιχεία που χρησιμοποιούν και τα οποία οφείλουν να τηρούν συνεχώς και για ικανό χρονικό διάστημα προκειμένου για την άσκηση της δραστηριότητάς της (Αντ)ασφαλιστικής Διαμεσολάβησης, κατ' ελάχιστον σύμφωνα με το άρθρο 6 της παρούσας.

2. Δεν επιτρέπεται στους (Αντ)ασφαλιστικούς Διαμεσολαβητές να περιορίζουν συμβατικά τις υποχρεώσεις τους, που απορρέουν από την παρούσα.

3. Ειδικά για τα νομικά πρόσωπα, η τήρηση του συνόλου των διατάξεων της παρούσας αποτελεί ευθύνη κάθε μέλους διοίκησης του (Αντ)ασφαλιστικού Διαμεσολαβητή ξεχωριστά.

4. Οι (Αντ)ασφαλιστικοί Διαμεσο-

λαβητές τηρούν τις υποχρεώσεις της παρούσας όχι μόνον προσυμβατικά, αλλά σε κάθε ευκαιρία επικοινωνίας με τον Πελάτη, είτε κατά τη διάρκεια της ισχύος της ασφαλιστικής σύμβασης είτε κατά τη λήξη της, και οπωσδήποτε ενόψει οποιασδήποτε αλλαγής επιμέρους όρων ή αλλαγής ασφαλιστικού προϊόντος ή αλλαγής Εταιρείας.

5. Οι (Αντ)ασφαλιστικοί Διαμεσολαβητές προωθούν μόνο προϊόντα Εταιρειών που δραστηριοποιούνται νόμιμα στην Ελλάδα.

6. Οι (Αντ)ασφαλιστικοί Διαμεσολαβητές συνεργάζονται μόνο με άλλους (Αντ)ασφαλιστικούς Διαμεσολαβητές που είναι εγγεγραμμένοι σε Μητρώο της Οδηγίας 2002/92/ΕΚ, οποιασδήποτε χώρας της ΕΕ και της ΕΟΚ ή σε αντίστοιχο μητρώο τρίτης χώρας.

7. Με την επιφύλαξη του άρθρου 9 παρ. 2 της Πράξης Εκτελεστικής. Επιτροπής της Τράπεζας της Ελλάδος 16/21-05-2013, απαγορεύεται η πώληση ασφαλιστικών προϊόντων συνδεδεμένων με επενδύσεις (Κλάδος ΠΙ, άρθρο 13 ν.δ. 400/1970) από Ασφαλιστικό Διαμεσολαβητή που δεν κατέχει την ειδική προς τούτο πιστοποίηση που προβλέπεται από την ανωτέρω Πράξη.

8. Οι πάσης φύσεως προσωπικές πληροφορίες, τα ευαίσθητα δεδομένα προσωπικού χαρακτήρα, καθώς και τα οικονομικά και περιουσιακά στοιχεία του Πελάτη που περιέρχονται σε γνώση και σε κατοχή του Ασφαλιστικού Διαμεσολαβητή και των υπαλλήλων, χρησιμοποιούνται αποκλειστικά για την παροχή των υπηρεσιών, για τις οποίες παρασχέθηκαν, με την επιφύλαξη εκπλήρωσης νόμιμης υποχρέωσης βάσει ειδικής νομοθετικής πρόβλεψης, όπως για παράδειγμα της νομοθεσίας για την αποφυγή νομιμοποίησης εσόδων από παράνομες δραστηριότητες.

9. Ο (Αντ)ασφαλιστικός Διαμεσολαβητής ασκεί την επαγγελματική του δραστηριότητα χωρίς να θίγει την τιμή και την υπόληψη των συναδέλφων του ή να προκαλεί αμφιβολίες για την επαγγελματική τους ικανότητα ή αξιοπιστία. Σε περίπτωση διαφωνίας μεταξύ τους, οι (αντ)ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές

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
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

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.

εξαντλούν όλα τα περιθώρια συμβιβασμού είτε απευθείας είτε μέσω των επαγγελματικών τους ενώσεων.

10. Οι (Αντ)ασφαλιστικοί Διαμεσολαβητές αποφεύγουν κάθε πράξη που θα έθετε σε αμφισβήτηση την αξιοπιστία του θεσμού της ιδιωτικής ασφάλισης και επιδιώκει την προβολή και την εμπέδωση της πολλαπλής σημασίας του θεσμού στη συνείδηση του κοινωνικού συνόλου.

Άρθρο 5
Πρότυπα Ενημέρωσης και Επαγγελματικής Συμπεριφοράς

1. Ο (Αντ)ασφαλιστικός Διαμεσολαβητής διασφαλίζει ότι η πληροφόρηση που λαμβάνει ο Πελάτης στο πλαίσιο της παρεχόμενης σε αυτόν υπηρεσίας (Αντ)ασφαλιστικής Διαμεσολάβησης:

(α) είναι έγκαιρη, πλήρης, ορθή, επαρκής και κατάλληλη,

(β) αν παρέχεται από υπάλληλο ή άλλο συνεργάτη του (Αντ)ασφαλιστικού Διαμεσολαβητή, αυτός είναι κατάλληλα καταρτισμένος και διαθέτει κάθε προβλεπόμενη στο νόμο προς τούτο πιστοποίηση, και

(γ) λαμβάνει υπόψη τις ειδικότερες επενδυτικές επιλογές και (αντ)ασφαλιστικές ανάγκες του πελάτη, τις οικονομικές του δυνατότητες όπως αυτές του παρουσιάζονται και δηλώνονται από τον Πελάτη, και την ικανότητα κατανόησης των ειδικότερων όρων και κινδύνων του εκάστοτε προτεινόμενου ασφαλιστικού προϊόντος.

2. Ο Ασφαλιστικός Διαμεσολαβητής λαμβάνει όλα τα κατάλληλα μέτρα ώστε να ικανοποιεί την υποχρέωση ενημέρωσης του άρθρου 11 π.δ. 190/1996. Επιπρόσθετα όσων αναφέρονται στο άρθρο 11 του π.δ. 190/1996, και με τα μέσα του άρθρου 12 του π.δ. 190/1996, ο Ασφαλιστικός Διαμεσολαβητής ενημερώνει τον Πελάτη αν η πιστοποίηση γνώσεων που κατέχει, του επιτρέπει τη διανομή ασφαλιστικών προϊόντων με επενδυτικά χαρακτηριστικά.

3. Για την υλοποίηση των υποχρεώσεων της προηγούμενης παραγράφου, ο Ασφαλιστικός Διαμεσολαβητής εκπονεί σε φυσική ή σε ηλεκτρονική μορφή συγκεκριμένα ενημερωτικά έντυπα για τον Πελάτη, διαφορετικά από τυχόν δι-

αφημιστικά ή ενημερωτικά έντυπα των Εταιρειών, ήτοι ξεχωριστά ως σώμα, διαφορετικού χρώματος και με την επωνυμία ή/και τον διακριτικό τίτλο ή/και το εμπορικό σήμα του Ασφαλιστικού Διαμεσολαβητή. Τα έντυπα του προηγούμενου εδαφίου φέρουν με μεγάλα σκούρα γράμματα τον τίτλο «ΥΠΟΧΡΕΩΤΙΚΗ ΕΚ ΤΟΥ ΑΡΘΡΟΥ 11 Π.Δ. 190/1996 ΕΝΗΜΕΡΩΣΗ ΑΠΟ ΤΟΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΤΗ ΣΑΣ».

4. Πριν τη σύναψη οποιασδήποτε σύμβασης, ο Ασφαλιστικός Διαμεσολαβητής ζητεί και καταγράφει σε ξεχωριστό «ΕΝΤΥΠΟ ΑΝΑΓΚΩΝ ΠΕΛΑΤΗ» αναλυτικές πληροφορίες από τον Πελάτη για να διευκρινίσει τις απαιτήσεις και τις ανάγκες του, μεταξύ των οποίων και τις τυχόν επενδυτικές, καθώς και την πρόθεσή του για την ανάληψη επενδυτικού κινδύνου. Το έντυπο αυτό περιέχει ερωτήσεις προσαρμοσμένες στον κλάδο και την πολυπλοκότητα του διανεμομένου κάθε φορά προϊόντος. Ο Ασφαλιστικός Διαμεσολαβητής συγκεντρώνει ιδίως πληροφορίες που τον βοηθούν να εκτιμήσει την ικανότητα του Πελάτη να αντιληφθεί τους όρους και τους κινδύνους του υπό διαπραγμάτευση (αντ) ασφαλιστικής σύμβασης, ώστε, με γνώμονα την εξυπηρέτηση των αναγκών του πελάτη, να τον συμβουλευτεί αναλόγως.

5. Βάσει των πληροφοριών που παρέχει εγγράφως ο Πελάτης, ο Ασφαλιστικός Διαμεσολαβητής προτείνει, λαμβάνοντας υπόψη τα διαθέσιμα προϊόντα της Εταιρείας, το προϊόν που ανταποκρίνεται πληρέστερα στις ανάγκες και στο συμφέρον του Πελάτη και του διευκρινίζει τους λόγους στους οποίους στηρίζει την πρόταση και τις συμβουλές του σχετικά με συγκεκριμένο ασφαλιστικό προϊόν. Οι διευκρινίσεις αυτές διαφοροποιούνται ανάλογα με τον σύνθετο χαρακτήρα της προτεινόμενης ασφαλιστικής σύμβασης.

6. Ο Ασφαλιστικός Διαμεσολαβητής δεν προτρέπει τον Πελάτη στην εξαγορά ή την καταγγελία ασφαλιστικής σύμβασης για λόγους που δεν συναρτώνται με τα συμφέροντα και τις ανάγκες του Πελάτη.

7. Ο Ασφαλιστικός Διαμεσολαβητής εφαρμόζει αμελλητί τις οδηγίες και κατευθύνσεις των Εταιρειών για την περιγραφή και την επεξήγηση του (αντ) ασφαλιστικού προϊόντος στον Πελάτη και αξιοποιεί όλο το έντυπο υλικό που του παρέχουν οι Εταιρείες. Επίσης, παραδίδει στον Πελάτη το σχετικό υλικό και λαμβάνει σχετική γραπτή απόδειξη από τον Πελάτη, αντίγραφο της οποίας αποστέλλει ηλεκτρονικά προς την Εταιρεία.

8. Ο Ασφαλιστικός Διαμεσολαβητής:

(α) ερευνά και αναλύει τις ασφαλιστικές ανάγκες των Πελατών του και προτείνει σε αυτούς τις κατάλληλες ασφαλιστικές συμβάσεις λαμβάνοντας υπόψη τις ειδικότερες επενδυτικές επιλογές και ασφαλιστικές ανάγκες τους, τις οικονομικές τους δυνατότητες όπως αυτές παρουσιάζονται από τους ιδίους τους Πελάτες και την ικανότητα κατανόησης από τους Πελάτες των ειδικότερων όρων καν κινδύνων του εκάστοτε προτεινόμενου ασφαλιστικού προϊόντος,

(β) επεξηγεί τους όρους των ασφαλιστικών συμβάσεων που προτείνει, τα δικαιώματα και τις υποχρεώσεις των Πελατών και διασφαλίζει ότι η πληροφόρηση που λαμβάνουν οι Πελάτες είναι έγκαιρη, πλήρης, ορθή, επαρκής και κατάλληλη,

(γ) επισημαίνει στους Πελάτες τις συνέπειες της πρόωρης διακοπής ή ακύρωσης ή εξαγοράς του ασφαλιστηρίου συμβολαίου τους καθώς και κάθε εξαίρεση από την ασφαλιστική κάλυψη, αλλά και για τις συνέπειες της μη έγκαιρης καταβολής των Ασφαλιστών,

(δ) ενημερώνει τους Πελάτες για τα δικαιώματα εναντίωσης, υπαναχώρησης και καταγγελίας, του συμβολαίου τους, και τους χορηγεί τα σχετικά έντυπα με απόδειξη παραλαβής, και

(ε) ενημερώνει τον Πελάτη του σε περίπτωση που παύσει να ασκεί τη δραστηριότητα ασφαλιστικής διαμεσολάβησης.

9. Ο Ασφαλιστικός Διαμεσολαβητής απαγορεύεται να χρησιμοποιεί μεθόδους αθέμιτου ανταγωνισμού, αθέμιτες

ή παραπλανητικές πράξεις και πρακτικές, όπως είναι ιδίως:

(α) η παραπλανητική παρουσίαση ασφαλιστηρίου συμβολαίου ως προς το ισχύον τιμολόγιο της Εταιρείας και τους όρους της ασφαλιστικής σύμβασης,

(β) η υπόσχεση στον πελάτη καλύψεων που δεν περιλαμβάνονται στο ασφαλιστικό προϊόν που προωθεί ή η απόκρυψη κινδύνων που φέρει ο Πελάτης,

(γ) η δημιουργία, αναπαραγωγή και διάδοση δηλώσεων και φημών που δεν στηρίζονται σε επίσημα δημοσιοποιημένα στοιχεία και που γίνονται εν συνείδητα και αφορούν την οικονομική κατάσταση Εταιρειών ή/και την κατάρτιση και την εν γένει ποιότητα των παρεχόμενων από άλλους Ασφαλιστικούς Διαμεσολαβητές υπηρεσιών,

(δ) η προσφορά εκπάσεων ή ειδικών ευεργετημάτων με στόχο της σύναψη ασφαλιστηρίου συμβολαίου,

(ε) η διαφήμιση και παροχή εκπάσεων και ωφελημάτων που δεν ανταποκρίνονται στα ισχύοντα τιμολόγια και όρους των ασφαλιστικών συμβολαίων, και

(στ) οι διακρίσεις μεταξύ Ασφαλιστών που έχουν τις ίδιες προϋποθέσεις ασφάλισης.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΙΙΙ ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΚΑΙ ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗ (ΑΝΤ) ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΣΗΣ

Άρθρο 6
Οργάνωση παρεχόμενης πληροφορίας και στοιχείων συναλλαγής

1. Λαμβάνοντας υπόψη τις ιδιαιτερότητες της ειδικής κατηγορίας, για την οποία διατηρεί εγγραφή στο μητρώο του Επαγγελματικού Επιμελητηρίου, αλλά και το εύρος και την πολυπλοκότητα των συμβάσεων για τις οποίες διαμεσολαβεί, ο (Αντ)ασφαλιστικός Διαμεσολαβητής διαθέτει κατάλληλη για τον όγκο και τη μορφή των δραστηριοτήτων του λογιστική και μηχανογραφική οργάνωση, που είναι επαρκώς στελεχωμένη.

2. Η υποχρέωση της προηγούμενης παραγράφου εξειδικεύεται στις ακόλουθες ενέργειες:

(α) αρχειοθετεί και διαθέτει τις καταστάσεις παρακολούθησης της είσπραξης Ασφαλιστών που του παρέχουν οι Εταιρείες και τα αποδεικτικά για την εξόφληση των υπολοίπων που προκύπτουν από αυτές,

(β) έχει προς διάθεση όλα τα ενημερωτικά προς τους Πελάτες έντυπα των συνεργαζόμενων Εταιρειών,

(γ) φυλάσσει τα έντυπα ή έγγραφα των συνεργαζόμενων Εταιρειών και τα χρησιμοποιεί για τον σκοπό για τον οποίο προορίζονται, και

(δ) τηρεί τις ενυπόγραφες αποδείξεις του άρθρου 9 παρ. 1 Β της παρούσας

Άρθρο 7
Λοιπά Πρότυπα Οργάνωσης

1. Στην περίπτωση που ο Ασφαλιστικός Διαμεσολαβητής είναι μεσίτης ασφάλισεων κατά την έννοια του άρθρου 15Α του Ν. 1569/1985, όπως ισχύει, θεσπίζει με γραπτή απόφαση της διοίκησης εμπορική πολιτική, με την οποία κατ' ελάχιστο θα περιφρουρείται η αυτονομία του από λοιπά συμφέροντα κυρίως Εταιρειών. Η απόφαση αυτή είναι διαθέσιμη στην Τράπεζα της Ελλάδος μόλις ζητηθεί.

2. Ο (Αντ)ασφαλιστικός Διαμεσολαβητής μεριμνά ώστε οι υπάλληλοι και οι συνεργάτες του, που συμμετέχουν άμεσα στις εργασίες Ασφαλιστικής Διαμεσολάβησης, να παρακολουθούν τακτικά σεμινάρια συναφή με το αντικείμενο και τουλάχιστον τα υποχρεωτικά προγράμματα επανεκπαίδευσης.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΙV ΣΥΜΒΑΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΣΗΣ

Άρθρο 8
Ελάχιστο περιεχόμενο των συμβάσεων πρόσκτησης ασφαλιστικών εργασιών

1. Οι συμβάσεις έργου μεταξύ των Εταιρειών και των Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών είναι γραπτές, περιλαμβάνουν δε τα δικαιώματα και τις υποχρεώσεις των συμβαλλομένων μερών, και τουλάχιστον:

(α) τον αριθμό μητρώου του Ασφαλιστικού Διαμεσολαβητή στο αρμόδιο Επαγγελματικό Επιμελητήριο, την έδρα και τον Αριθμό Φορολογικού του Μητρώου,

(β) τα ποσοστά των (Υπερ)Προμηθειών ξεχωριστά ανά κλάδο ασφάλισης και ανά ασφαλιστική κάλυψη, τυχόν καταβαλλόμενα έξοδα και κάθε χρηματική ή άλλη αμοιβή και επίδομα, και την υλικοτεχνική υποδομή που παρέχει η αντισυμβαλλόμενη Εταιρεία βάσει της σχετικής πολιτικής που εφαρμόζει,

(γ) τον Κανονισμό Πωλήσεων της Εταιρείας, τον οποίο ρητά συμφωνεί να εφαρμόζει ο Ασφαλιστικός Διαμεσολαβητής,

(δ) την τυχόν εξουσιοδότηση και εντολή για είσπραξη Ασφαλιστών από τον Πελάτη για λογαριασμό της αντισυμβαλλόμενης Εταιρείας, μαζί με το ανώτατο επιτρεπόμενο ποσό Ασφαλιστών προς είσπραξη και τις προϋποθέσεις αναθεώρησής του και ρητή αναφορά στην προθεσμία και τις λοιπές πρόνοιες του άρθρου 33 παρ. 2 ν.δ. 400/1970, όπως ισχύει,

(ε) την υποχρέωση του Ασφαλιστικού Διαμεσολαβητή να παρέχει στην αντισυμβαλλομένη του Εταιρεία κάθε αναγκαίο στοιχείο για τη σε βάθος και δίκαιη εξέταση τυχόν αιτίας της Πελάτη που θα υποβληθεί σε βάρος του Ασφαλιστικού Διαμεσολαβητή, στο πλαίσιο όσων προβλέπονται στην Πράξη Εκτελεστικής Επιτροπής της Τράπεζας της Ελλάδος 3/2013,

(στ) τα ελάχιστα κριτήρια για την αξιολόγηση της καταλληλότητας συνεργασίας του Ασφαλιστικού Διαμεσολαβητή με την αντισυμβαλλομένη του Εταιρεία, κατά τα πρότυπα και τον Εσωτερικό Κανονισμό Λειτουργίας της, και

(ζ) την υποχρέωση του Ασφαλιστικού Διαμεσολαβητή, σε περίπτωση λύσης της σύμβασης συνεργασίας

ας με την Εταιρεία, να της επιστρέψει εντός δεκαπέντε ημερών ό,τι του είχε παραδώσει στο πλαίσιο της μεταξί τους σύμβασης ως υποστηρικτικό-βοηθητικό εξοπλισμό, όπως ενδεικτικά όλο το έντυπο, ενημερωτικό και διαφημιστικό υλικό, τα τιμολόγια, τις επιγραφές, τις αποδείξεις, τα συμβόλαια και τον υλικο-τεχνικό εξοπλισμό. Υπογράφεται ξεχωριστά απόδειξη παράδοσης και παραλαβής.

2. Ειδικά οι συμβάσεις πρακτόρευσης και οι γνωστοποιήσεις για την τυχόν λύση αυτών αποστέλλονται με ηλεκτρονικά μέσα στην Τράπεζα της Ελλάδος, στο πλαίσιο του άρθρου 4 Ν. 1569/1985, σε ψηφιοποιημένη και προσβάσιμη μορφή, όπως ενδεικτικά σε μορφή pdf ή άλλη, καθώς και στην διεύθυνση ηλεκτρονικού ταχυδρομείου της αρμόδιας Διεύθυνσης της Τράπεζας της Ελλάδος.

Άρθρο 9
Εντολοδόχοι Είσπραξης Ασφαλίσεων

1. Στην περίπτωση που οι Εταιρείες παρέχουν εξουσιοδότηση και δίδουν εντολή σε φυσικά ή νομικά πρόσωπα να προβαίνουν στην είσπραξη Ασφαλίσεων από τον Πελάτη για λογαριασμό τους, και εφόσον η καταβολή των Ασφαλίσεων δεν αποδεικνύεται από άλλα, ισοδύναμα μέσα, όπως ενδεικτικά καταθετήρια σε τραπεζικό λογαριασμό και αποδεικτικά πληρωμής στα ΕΛΤΑ, οι Εντολοδόχοι Είσπραξης Ασφαλίσεων παραδίδουν στον Πελάτη:

(α) είτε τη νόμιμη απόδειξη είσπραξης Ασφαλίσεων που εξέδωσε η Εταιρεία,

(β) είτε απλή αθεώρητη και ενυπόγραφη απόδειξη, η οποία περιλαμβάνει την ημερομηνία έκδοσης της απόδειξης και είσπραξης των Ασφαλίσεων, τα πλήρη φορολογικά και επαγγελματικά στοιχεία του εισπρά-ξαντος, την επωνυμία της Εταιρείας για λογαριασμό της οποίας εισπράττει το Ασφάλιστρο, τα πλήρη στοιχεία εξατομίκευσης του Πελάτη, το καταβληθέν από τον Πελάτη

Ασφάλιστρο καθώς και σύντομη περιγραφή του συμβολαίου ή της κάλυψης για την οποία καταβλήθηκε το Ασφάλιστρο.

2. Οι Εντολοδόχοι Είσπραξης Ασφαλίσεων αποδίδουν το Ασφάλιστρο στην Εταιρεία σύμφωνα με το άρθρο 33 παρ. 2 ν.δ. 400/1970.

3. Απαγορεύεται η υπεξουσιοδότηση στην είσπραξη Ασφαλίσεων από το Εντολοδόχο Είσπραξης Ασφαλίσεων σε συνεργάτη του, χωρίς την γραπτή συναίνεση της Εταιρείας.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ V ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΕΣ ΚΥΡΩΣΕΙΣ

Άρθρο 10
Κυρώσεις

Για κάθε παράβαση της παρούσας Πράξης και με την επιφύλαξη όσων ορίζονται στην ασφαλιστική νομοθεσία, η τράπεζα της Ελλάδος επιβάλλει στον ασφαλιστικό διαμεσολαβητή ή εντολοδόχο είσπραξης ασφαλίσεων, πρόστιμο σύμφωνα με το άρθρο 120 Ν.Δ/τος 400/1970.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ VI ΜΕΤΑΒΑΤΙΚΕΣ ΚΑΙ ΤΕΛΙΚΕΣ ΔΙΑΤΑΞΕΙΣ

Άρθρο 11
Μεταβατικές και Τελικές Διατάξεις

1. Η παρούσα δημοσιεύεται στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως και ισχύει από 01-01-2014, πλην του άρθρου 8, που ισχύει από 31-03-2013.

2. Από την έναρξη ισχύος της παρούσας Πράξης, καταργείται το π.δ. 298/1986. Εφεξής, οπουδήποτε γίνεται αναφορά ή παραπομπή στα άρθρα 10 ή 12 του π.δ. 298/1986, νοείται το άρθρο 10 της παρούσας.

Ακριβές αντίγραφο,
Αθήνα, 09-10-2013

Ο Υποδιοικητής
Ιωάννης Παπαδάκης

Η Υποδιοικητής
Ελένη Λουρή-Δενδρινού
Ο Διοικητής
Γεώργιος Προβόπουλος

Ο Διευθυντής
Σπύρος Γ. Ζάρκος



το νέο χρώμα της υγείας



Όλα όσα θέλατε για την υγεία, είναι Orange.

Γνωρίστε σήμερα τα νέα προγράμματα ασφάλισης υγείας Orange Cross από την ING και επιλέξτε αυτό που καλύπτει τις δικές σας ανάγκες για την προστασία της υγείας σας.

Καλέστε σήμερα για να ενημερωθείτε για όλα τα προγράμματα που καλύπτουν μεταξύ άλλων:

- Νοσοκομειακή περίθαλψη
- Ιατρικές επισκέψεις
- Διαγνωστικές εξετάσεις
- Έξοδα αποθεραπείας
- Check up
- Επείγουσα μεταφορά



Γιώργος Βελιώτης

Τα μοντέλα Ομπάμα και Ολλανδίας για την ασφάλιση υγείας



Ζητήσαμε από τον κ. Γιώργο Βελιώτη, Γενικό Διευθυντή Ζωής και Υγείας του Ομίλου INTERAMERICAN και πρόεδρο της Ευρωπαϊκής Ασφαλιστικής Επιτροπής Υγείας, να μας δώσει ως ειδικός μία μικρή γεύση του τι προβλέπει το σχέδιο Ομπάμα για την ασφάλιση υγείας των Αμερικανών πολιτών. Ανεξάρτητα από τις πολιτικές αντιδράσεις που προκαλεί αυτό, καλό είναι πιστεύουμε να γνωρίζουμε τι αντιπροσωπεύει το σχέδιο. Σε αυτό μας βοήθησε ο κ. Βελιώτης απαντώντας σε ορισμένα ερωτήματα και τον ευχαριστούμε γι' αυτό

Μπορείτε να μας αναλύσετε ποιο είναι το σχέδιο Ομπάμα για την ασφάλιση υγείας των Αμερικανών;

Το σχέδιο για την «προσιτή παροχή υπηρεσιών υγείας» προσπαθεί να αντιμετωπίσει το πρόβλημα ότι περίπου 45-50 εκατομμύρια Αμερικανοί πολίτες είναι τελείως ανα-σφαλιστοι. Στις ΗΠΑ η πλειοψηφία των πολιτών ασφαλίζονται με ομαδικά ασφα-λιστήρια συμβόλαια από τον εργοδότη τους, η πολιτεία καλύπτει μόνο τους συ-νταξιούχους και τους άπορους. Η οικονομική κρίση έχει οδηγήσει τις εταιρίες που αντιμετωπίζουν πρόβλημα και έχουν περιορισμένους πόρους, στο να μειώσουν τις καλύψεις που προσφέρουν στους εργαζομένους τους. Επιπλέον, το κόστος της ασφάλισης υγείας είναι τέτοιο που δεν επιτρέπει στους χαμηλόμισθους ή τους φτωχούς να ασφαλισθούν ιδιωτικά.

Το σχέδιο προβλέπει ένα «πλέγμα» μέτρων με επί μέρους στόχους:

- Τη μείωση του κόστους των υπηρεσιών υγείας και για το κράτος και για τους ιδιώτες
- Την διεύρυνση των καλύψεων που παρέχουν και η δημόσια και η ιδιωτική ασφάλιση
- Να γίνει πιο προσιτή και ποιοτικά καλύτερη η ασφάλιση υγείας, ώστε τελικά να ασφαλισθούν περισσότερα άτομα
- Να θέσει κάποιους κοινούς κανόνες λειτουργίες για όλες τις ασφαλί-σεις (π.χ. όρια κάλυψης, κοινά ασφαλιστρα για όλους, περιορισμός του underwriting).

πληρώνουν διπλά για την ασφάλιση υγείας (δημόσιο και ιδιωτικό σύστημα). Τι πρέπει να αλλάξει κατά τη γνώμη σας;

Για να μην πληρώνουν οι Έλληνες δύο φορές για το ίδιο πράγμα, πρέπει πρώ-τα απ' όλα να συνειδητοποιήσουμε όλοι ότι κανένας -ούτε ο ιδιωτικός, ούτε ο δη-μόσιος τομέας- δεν μπορεί να επωμισθεί όλα τα βάρη για την υγεία του πληθυ-σμού. Εν συνεχεία πρέπει να καθορίσου-με τους ρόλους των εμπλεκόμενων με-ρών, ποιος θα είναι υπεύθυνος για τι. Δηλαδή να ορίσουμε ένα βασικό πακέ-το παροχών και οι πολίτες να πληρώ-νουν αντίστοιχα τον δημόσιο ή τον ιδιω-τικό φορέα ανάλογα με το τι θα παρέχει ο καθένας. Η εμπειρία από άλλες χώ-ρες που πέρασαν από το ίδιο «μονοπάτι» πριν από εμάς είναι σημαντική και πρέπει να την ακολουθήσουμε τυφλά. Το βασικό πακέτο παροχών που θα σχεδιάσουμε, πρέπει να είναι «κομμένο και ραμμένο» ειδικά για την ελληνική πραγματικότητα και να βασίζεται στο τι κάνει πιο αποτε-λεσματικά και πιο αποδοτικά ο κάθε το-μέας. Έτσι θα αξιοποιούνται στο μεγα-λύτερο δυνατό βαθμό τα χρήματα των πολιτών, ενώ θα προωθείται η ανάπτυξη όχι μόνο του ιδιωτικού αλλά και του δη-μόσιου τομέα, αφού ο κάθε ένας θα επι-κεντρώνεται σε αυτό που κάνει καλύτερα

Στην Ολλανδία υπήρξαν κάποιες σοβαρές αλλαγές στο σύστημα υγείας. Μπορείτε να μας κάνετε μία αποτίμηση της όλης κατάστασης;

Κατ' αρχάς οι Ολλανδοί καθόρισαν ένα πλαίσιο λειτουργίας και ελέγχου των ιδιωτικών ασφαλιστικών εταιριών. Εν συνεχεία καθόρισαν ένα βασικό πα-κέτο που είναι υποχρεωμένες όλες οι «εγκεκριμένες» ασφαλιστικές εταιρίες να παρέχουν και με το οποίο είναι υπο-χρεωμένοι όλοι οι πολίτες να ασφαλι-στούν. Η ασφάλιση για το βασικό πα-κέτο επιδοτείται για τους φτωχούς και τους ανάπηρους. Οι ασφαλιστικές εται-ρίες δεν έχουν δυνατότητα να αλλάξουν τις καλύψεις του βασικού πακέτου, ενώ οι ασφαλισμένοι μπορούν να επιλέξουν οποιαδήποτε εταιρία για να ασφαλι-στούν. Έτσι οι εταιρίες προκειμένου να επιβιώσουν σε ένα ανταγωνιστικό περι-

βάλλον είναι αναγκασμένες να εστιά-σουν στην ποιότητα των υπηρεσιών που παρέχουν. Εκτός από το βασικό πακέτο, οι περισσότερες εταιρίες έχουν συμπλη-ρωματικά πακέτα που παρέχουν επιπλέ-ον καλύψεις και υπηρεσίες αν το επιθυ-μούν οι ασφαλισμένοι. Η πολιτεία δεν προκαθορίζει ούτε τι θα παρέχουν τα συμπληρωματικά πακέτα, ούτε πόσο θα κοστίζουν και οι πολίτες δεν είναι υπο-χρεωμένοι να ασφαλιστούν με αυτά.

Όπως προανέφερα, το σύστημα αυτό προωθεί τον ανταγωνισμό των ασφα-λιστικών εταιριών για το ποια θα προ-σφέρει τις καλύτερες υπηρεσίες στους ασφαλισμένους, όμως ταυτόχρονα προωθεί και τον ανταγωνισμό μεταξύ των παρόχων υπηρεσιών υγείας, έτσι ώστε να τους επιλέγουν για συνεργα-σία οι ασφαλιστικές εταιρίες. Το τελι-κό αποτέλεσμα είναι ότι το Ολλανδικό σύστημα βαθμολογείται εδώ και αρκε-τά χρόνια σε αλληπάλληλες μετρήσεις ως το πιο αποδοτικό σύστημα υγείας διε-θνώς με τα καλύτερα αποτελέσματα για την υγεία των Ολλανδών πολιτών.

Η Interamerican που πρώτη εισήγαγε το ιδιωτικό σύστημα υγείας Medisystem πώς κινείται στην ασφάλιση υγείας;

Η INTERAMERICAN κινείται ανοδικά, ειδικά όσον αφορά στον αριθμό των ασφαλισμένων ατόμων. Αυτό ίσως ακού-γεται παράξενο σε κάποιον τρίτο, δεδομέ-νων των συνθηκών της περιόδου που δια-νύουμε, όμως ακριβώς λόγω αυτών των συνθηκών οι Έλληνες πολίτες αισθάνο-νται μεγαλύτερη ανασφάλεια και γι' αυτό αυξάνεται η ζήτηση για ασφαλιστικά προ-γράμματα υγείας. Βέβαια οι οικονομικές συνθήκες οδηγούν τους ασφαλισμένους μας να επιλέγουν τα πιο προσιτά ασφα-λιστικά προγράμματα.

Για να μπορέσει η εταιρία να προσφέ-ρει πιο προσιτά προγράμματα είχε κινηθεί εγκαίρως και προς κάθε κατεύθυνση για να περιορίσει το κόστος (π.χ. διαπραγμα-τεύτηκε ξανά το κόστος των υπηρεσιών, μείωσε το λειτουργικό κόστος της κ.λπ.), χωρίς όμως να στερήσει κάτι ουσιαστι-κό από τους ασφαλισμένους μας. Έτσι οι ασφαλισμένοι μας έχουν μία διέξοδο για να μπορούν να καλύψουν τις ανάγκες τους, ακόμα και σε μία τόσο δύσκολη πε-ρίοδο όπως η σημερινή. 

Αναφέρετε συχνά ότι οι Έλληνες

Χορηγός της εκδήλωσης η Ευρώπη ΑΕΓΑ Μάγεψε την Ύδρα ο Μάριος Φραγκούλης

Μια μαγευτική βραδιά είχαν την ευκαιρία να απολαύσουν 350 ανώτατα στελέχη της ευρωπαϊκής ασφαλιστικής αγοράς, που παρακολούθησαν στο Ιστορικό Μουσείο της Ύδρας, συναυλία του διεθνούς φήμης τενόρου, Μάριου Φραγκούλη, χορηγός της οποίας ήταν η ασφαλιστική εταιρεία Ευρώπη ΑΕΓΑ. Οικοδεσπότες της εκδήλωσης, η οποία πραγματοποιήθηκε στο πλαίσιο του 15ου Διεθνούς Συνεδρίου της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος, ήταν ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της Ευρώπη ΑΕΓΑ, κ. Νικόλαος Μακρόπουλος και η σύζυγός του, κ. Kathleen Μακροπούλου.

Κάτω από τον έναστρο ουρανό της Ύδρας, ο Μάριος Φραγκούλης με την αισθαντική φωνή του ερμήνευσε γνωστά τραγούδια των Nino Rota, Nicola Piovani και Μάνου Χατζηδάκι, καθώς και άλλες μελωδίες του κλασικού ρεπερτορίου του παγκόσμιου κινηματογράφου, καθλώνοντας το κοινό του.

Τόσο ο ίδιος ο κ. Νικόλαος Μακρόπουλος, όσο και ο Δήμαρχος της Ύδρας, κ. Άγγελος Κοτρώνης, στις σύνομες ομιλίες τους, πριν από τη συναυλία, στάθηκαν, μεταξύ άλλων, στην ιστορικότητα του νησιού και τις μοναδικές ομορφιές τις οποίες «κρύβει», τονίζοντας ότι η Ύδρα αποτελεί στολίδι της χώρας και έναν από τους πλέον ισχυρούς πόλους έλξης ξένων τουριστών.

Κατά τη διάρκεια της εκδήλωσης ο δήμαρχος της Ύδρας βράβευσε τον Πρόεδρο της Επιτροπής Διεθνών και Δημοσίων Σχέσεων της ΕΑΕΕ, κ. Νικόλαο Μακρόπουλο, για την αγάπη και την προσφο-



Ο κ. Ν. Μακρόπουλος με τον Δήμαρχο Ύδρας κ. Άγγελο Κοτρώνη



Ο κ. Ν. Μακρόπουλος και ο κ. Γ. Κώτσαλος

ρά του στο νησί, ενώ από την πλευρά του ο κ. Ν. Μακρόπουλος, βράβευσε τον τωός πρόεδρο και νυν αντιπρόεδρο της ΕΑΕΕ, κ. Γεώργιο Κώτσαλο, ο οποίος εμπνεύστηκε και οραματίστηκε πριν από 15 χρόνια το Συνέδριο της Ύδρας που καθιερώθηκε πλέον ως θεσμός της ασφαλιστικής και αντασφαλιστικής κοινότητας.

Η βραδιά στο Ιστορικό Μουσείο της Ύδρας έκλεισε με φαντασμαγορικά πυροτεχνήματα που φώτισαν τον ουρανό, εντυπωσιάζοντας όχι μόνο τους προσκεκλημένους της εκδήλωσης, αλλά και όλους τους επισκέπτες και τους κατοίκους του νησιού. **ΝΑΙ**



Το ζεύγος Μακρόπουλου με τον Μ. Φραγκούλη και την κα Ε. Χούντα που συνόδευε τον τενόρο στο πιάνο





Από αριστερά : Ο κ. Ηρακλής Δασκαλόπουλος, Αναπλ. Γενικός Διευθυντής της Εθνικής Ασφαλιστικής και Πρόεδρος της Ομάδας Εργασίας για τις Συντάξεις της ΕΑΕΕ, ο κ. Nicolas Jeanmart, Head of Micro-Economics, Life & Pensions, Insurance Europe (Belgium), ο κ. Fernando Jaime, Vice President, Global Pensions Products, METLIFE (U.S.A.), ο κ. Johan Sjström, Marketing Director, KPA PENSION (SWEDEN) και ο κ. Nicholas Sherry, Senior Advisor on Pensions & Superannuation, ERNST & YOUNG (AUSTRALIA)



Από αριστερά : Ο κ. Νότης Βαγιακάκος, Διευθύνων Σύμβουλος, HDI-Gerling Hellas και Πρόεδρος της Επιτροπής Περιουσίας & Αντασφαλίσεων της ΕΑΕΕ, ο κ. Andreas Vossberg, Senior Underwriter, Property Treaty, Nordic Countries, Central & Eastern Europe, MUNICH RE (GERMANY), ο κ. Erhan Tunay, Ex Vice Chairman of TCIP's BoD (TURKEY) και η κ. Florentina Almajanu, General Director of UNSAR (ROMANIA).



Επιτυχημένο και το φετινό συνέδριο στην Ύδρα

Με μεγάλη επιτυχία και αυξημένη συμμετοχή ολοκληρώθηκε το 15ο Hydra Meeting. Περισσότεροι από 300 ασφαλιστές και αντασφαλιστές από την Ελλάδα και 22 χώρες του εξωτερικού έδωσαν το παρών στην επίσημη, καθιερωμένη πλέον συνάντηση της Ύδρας. Ο κ. Α. Σαρρηγεωργίου, πρόεδρος της ΕΑΕΕ, στην εναρκτήρια ομιλία του αναφέρθηκε στα βασικά στοιχεία που διαμορφώνουν τη σύγχρονη εικόνα της ευρωπαϊκής ασφαλιστικής αγοράς και στην πορεία των σημαντικότερων ευρωπαϊκών φακέλων που την επηρεάζουν. Αναφερόμενος στις προοπτικές της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς ο πρόεδρος της ΕΑΕΕ σημείωσε μεταξύ άλλων ότι πρέπει σαν αγορά να πλησιάσουμε τον πελάτη μας με διαφάνεια, καθαρές κουβέντες, προϊόντα προσαρμοσμένα στην οικονομική πραγματικότητα, καλά εκπαιδευμένους, επιλεγμένους και αξιόπιστους ασφαλιστές και να εκπαιδεύσουμε τους πελάτες μας στο γιατί αν και η ασφάλιση μοιάζει σήμερα να είναι προϊόν πολυτελείας, η απουσία της μπορεί να αποβεί καταστροφική για την κοινωνία. Στο συνεδριακό κομμάτι η πρώτη ενότητα ήταν αφιερωμένη στη διασφάλιση του μέλλοντος των συντάξεων και στον αυξανόμενο ρόλο των συμπληρωματικών συνταξιοδοτικών σχημάτων. Οι διακεκριμένοι ομιλητές της ενότητας αυτής παρουσίασαν αρκετές και ιδιαίτερα ενδιαφέρουσες περιπτώσεις χώρων που έχουν προβεί ήδη σε αναμόρφωση του Ασφαλιστικού τους με βάση το κεφαλαιοποιητικό σύστημα. Στη δεύτερη ενότητα, με τίτλο: «Ασφαλιστικές λύσεις έναντι φυσικών καταστροφών», αναλύθηκαν τα πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα των συστημάτων διασποράς και χρηματοδότησης του κινδύνου φυσικών καταστροφών. Ακολούθησε η παρουσίαση των υποχρεωτικών συστημάτων ασφάλισης της Τουρκίας και της Ρουμανίας, όπου στο μεν πρώτο το κράτος ανέλαβε να φέρει τον κίνδυνο ενώ η ιδιωτική ασφάλιση λειτούργησε ως ασφαλιστικός διαμεσολαβητής, στο δε δεύτερο η συνολικότερη λειτουργία ανατέθηκε στις ασφαλιστικές εταιρείες.

Δείτε στο nextdeal.gr το video από συνέδριο της Ύδρας του Κωστή Σπύρου

Ο πρόεδρος της ΕΑΕΕ κ. Α. Σαρρηγεωργίου



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



Δημήτρης Χατζηβασιλείου Εμπορικός Διευθυντής Carglass® Greece

Εξυπηρετούμε τον πελάτη γρήγορα και με ασφάλεια



Φιλοσοφία της Carglass® και αδιαπραγμάτευτη προτεραιότητά της είναι η απόλυτη ικανοποίηση των πελατών μας μέσω της παροχής άριστης ποιότητας προϊόντων και υπηρεσιών, τονίζει σε συνέντευξή του στο Ασφαλιστικό ΝΑΙ ο Εμπορικός Διευθυντής Carglass® Greece Δημήτρης Χατζηβασιλείου. Εξυπηρετούμε καθημερινά χιλιάδες πελάτες σε οποιοδήποτε σημείο πανελλαδικά, οποιαδήποτε στιγμή, με τον πιο γρήγορο, ασφαλή αλλά και αξιόπιστο τρόπο σημειώνει ο κ. Χατζηβασιλείου.

Γιατί πρέπει να επισκευάζεται αμέσως ένα θραύσμα και πώς διασφαλίζει η Carglass® την ασφάλεια των επιβατών;

Ένα χτύπημα (θραύσμα) στο παρμπρίζ του αυτοκινήτου, πρέπει να επισκευάζεται άμεσα και αυτό γιατί έχει βασική επίδραση στην ασφάλεια του οδηγού και των συνεπιβατών. Συγκεκριμένα, το παρμπρίζ συμβάλλει έως και 30% στην στρεπτική ακαμψία του οχήματος και ουσιαστικά είναι αυτό που συγκρατεί την οροφή σε πιθανή ανατροπή του. Παράλληλα, σε περίπτωση σύγκρουσης, είναι αυτό που δέχεται όλη την πίεση του αερόσακου κατά το άνοιγμα του, ειδικά στην περίπτωση του συνοδηγού που είναι και άμεσα εκτεθειμένος σε αυτό. Διευκρινίζω την σπουδαιότητα του παρμπρίζ στο αυτοκίνητο, για να τονίσω ότι πρέπει να ενεργούμε άμεσα όταν θα δούμε ένα μικρό σημάδι σε αυτό. Ένα μικρό χτύπημα μπορεί πολύ εύκολα και σύντομα να εξελιχθεί σε σπάσιμο και η ρωγμή να είναι μη επισκευάσιμη, εάν το αυτοκίνητο πέσει σε μια λακκούβα ή το επηρεάσουν οι καιρικές συνθήκες. Συνιστώ λοιπόν την επισκευή αφού είναι γρήγορη, σίγουρη, οικονομική και επαναφέρει άμεσα το κρύσταλλο στις αρχικές του ιδιότητες. Φυσικά βέβαια, αυτή η λύση είναι πολύ πιο φιλική και για το περιβάλλον καθώς το γυαλί σαν υλικό αργεί πολύ να ανακυκλωθεί.

Ο Δημήτρης Χατζηβασιλείου ανέλαβε από τον Μάιο του 2012 την Εμπορική Διεύθυνση του πολυεθνικού ομίλου CARGLASS® στην Ελλάδα. Είναι Πτυχιούχος Χημικός Μηχανικός, καθώς και κάτοχος General MBA από το Cardiff Business school του Πανεπιστημίου Wales, στη Μεγάλη Βρετανία. Πριν από την CARGLASS®, υπήρξε επί 11ετίας ανώτερο στέλεχος στον εμπορικό τομέα των εταιριών Colgate-Palmolive Hellas και Sony Hellas.



Ποια είναι τα συγκριτικά πλεονεκτήματα της Carglass® έναντι των ανταγωνιστών;

Η Carglass® έχει μια μακρά ιστορία η οποία ξεκινάει από το 1897. Η τεχνογνωσία που έχει αναπτύξει όλα αυτά τα χρόνια αλλά και η συνεχής επένδυσή της σε νέα προϊόντα και τεχνικές, όπως π.χ, glass medic®, ezi wire®, είναι ένας από τους λόγους που μας έχουν τοποθετήσει στην κορυφή του είδους μας. Συγκεκριμένα η Carglass® αναγνωρίστηκε ως Superbrand 2012 σε Αγγλία και Γερμανία, συγκρινόμενη με εταιρίες όπως το BBC και η BP. Θεωρώ ότι ένα από τα στοιχεία που μας διαφοροποιεί είναι το δίκτυο των καταστημάτων μας. Στα εταιρικά καταστήματα Carglass® όλοι οι τεχνίτες μας λειτουργούν με τις ίδιες προδιαγραφές και τον ίδιο τρόπο, διασφαλίζοντας έτσι σταθερή και αναλλοίωτη την ποιότητα της εργασίας.

Αξίζει να σημειώσουμε επίσης ότι η Carglass® διαθέτει πιστοποίηση εργασιών κατά το πρότυπο ISO 9001, 24ωρη τηλεφωνική εξυπηρέτηση 365 ημέρες το χρόνο, 7 ημέρες την εβδομάδα, διευρυμένο ωράριο καταστημάτων σε Αθήνα και Θεσσαλονίκη και δωρεάν εξυπηρέτηση με κινητές μονάδες στο χώρο επιλογής του πελάτη.

Προσφέρετε και άλλα προϊόντα και υπηρεσίες πέραν της επισκευής και αντικατάστασης;

Υπάρχει μια μεγάλη γκάμα προϊόντων και υπηρεσιών που προσφέρουμε στα καταστήματα Carglass®. Οι πελάτες μας μπορούν να βρουν εξαιρετικής ποιότητας υαλοκαθαριστήρες, τους οποίους και τοποθετούμε δωρεάν, να αποκατα-

στήσουν τα θαμπωμένα φανάρια του αυτοκινήτου τους, να επισκευάσουν μηχανισμούς πλαισίων παραθύρων (γρύλλους) και να βάλουν μεμβράνες υψηλής αισθητικής και ποιότητας, τόσο αντηλιακές όσο και ασφαλείας, φυσικά όλα αυτά σε κόστος απόλυτα προσιτό.

Ποια είναι η δύναμη του δικτύου σας και με ποιες ασφαλιστικές εταιρίες συνεργάζεστε. Θα ανακοινώσετε και νέες συνεργασίες με ασφαλιστικές εταιρίες;

Σήμερα η Carglass® έχει 21 καταστήματα πανελλαδικά, πλήθος κινητών μονάδων, 14 εξουσιοδοτημένους συνεργάτες και 70 επιπλέον σημεία εξυπηρέτησης. Στόχος μας είναι η όσο το δυνατόν μεγαλύτερη γεωγραφική κάλυψη της ελληνικής επικράτειας, είτε με εταιρικά καταστήματα, είτε με την επιλογή αξιόπιστων συνεργατών, στους οποίους εμπιστευόμαστε τους πελάτες μας.

Έχουμε την τιμή να συνεργαζόμαστε με την πλειοψηφία των ασφαλιστικών εταιριών που δραστηριοποιούνται στην ελληνική αγορά. Οι σχέσεις που έχουμε αναπτύξει όλα αυτά τα χρόνια μαζί τους, είναι σχέσεις αμοιβαίας εμπιστοσύνης και οφέλους, αφού προσπαθούμε να δίνουμε καθημερινά τον καλύτερό μας εαυτό στους πελάτες που με τη σειρά τους μας εμπιστεύονται.

Ποια διαδικασία πρέπει να ακολουθήσει ο πελάτης ασφαλιστικής εταιρίας που έσπασε το τζάμι του αυτοκινήτου και έχει κάλυψη για θραύση κρυστάλλων στο συμβόλαιό του;

Η διαδικασία είναι απλή. Αρκεί να κα-



λέσει απευθείας στην Carglass® στο 213 011 0000 ή στον ασφαλιστή του και να δώσει τα στοιχεία που θα του ζητηθούν από το τηλεφωνικό μας κέντρο, π.χ αριθμός ασφαλιστηρίου συμβολαίου, ταυτότητα κλπ. Επίσης, μπορεί να κλείσει ραντεβού ηλεκτρονικά μέσω του www.carglass.gr ή με την εφαρμογή μας για smartphones. Η Carglass® αναλαμβάνει όλη την γραφειοκρατική διαδικασία με την ασφαλιστική εταιρία για λογαριασμό του πελάτη. Η εξυπηρέτηση είναι άμεση και η επισκευή ή αντικατάσταση του κρυστάλλου πραγματοποιείται κατόπιν ραντεβού την ώρα και ημέρα που τον εξυπηρετεί.

Κλείνοντας, ποιες είναι οι τάσεις στην παγκόσμια αγορά κρυστάλλων; Πώς εξελίσσονται τα κρύσταλλα και τι πρέπει να περιμένουμε στο μέλλον;

Η αγορά του κρυστάλλου αυτοκινήτων συνεχώς εξελίσσεται και αυτό γιατί βγαίνουν νέα μοντέλα με ιδιαίτερα αεροδυναμικό σχήμα, αλλά και ιδιαίτερες απαιτήσεις όσον αφορά στα εξαρτήματά τους. Έτσι λοιπόν βλέπουμε πλέον κρύσταλλα μεγαλύτερα σε μέγεθος, πιο ελαφριά, με ενσωματωμένους αισθητήρες, κεραίες κινητής τηλεφωνίας, GPS κλπ. Η Carglass® φροντίζει να είναι μπροστά από τις εξελίξεις, αναπτύσσοντας καινοτόμες και αξιόπιστες μεθόδους και εργαλεία για την σωστή επισκευή αλλά και αντικατάσταση των κρυστάλλων των αυτοκινήτων. Παράλληλα φροντίζει να εκπαιδεύει όλους τους τεχνίτες της με τον αρτιότερο τρόπο έτσι ώστε να μπορούν να ανταποκριθούν άριστα ανά πάσα στιγμή, με βασικό γνώμονα την ασφάλεια των οδηγών.



Δημήτρης Τσεσμετζόγλου,
Γιώργος Κώτσας, Graham McKean και
Κωστής Σπύρου στο Μόντε Κάρλο

Η Matrix πρωταγωνιστεί στο Μόντε Κάρλο...

Βαρύνουσας σημασίας ήταν και φέτος το καθιερωμένο rendez-vous της παγκόσμιας αντασφαλιστικής και ασφαλιστικής αγοράς στο Μόντε Κάρλο. Οι άνθρωποι που αποτελούν την ελίτ της ασφαλιστικής αγοράς, όπως κάθε Σεπτέμβριο, βρέθηκαν στο Μονακό για να συζητήσουν από κοντά θέματα στρατηγικής, κυρίως, των εταιρειών τους για τη χρονιά που ακολουθεί, ενόψει και των ασφαλιστικών ανανεώσεων του Δεκεμβρίου. Μια συνάντηση κορυφής σε επίπεδο CEO από τις κορυφαίες εταιρείες του κλάδου, με σκοπό τις συνεργασίες μεταξύ τους αλλά και τη συζήτηση ευρύτερων θεμάτων που απασχολούν και επηρεάζουν την αγορά.

Από τις συναντήσεις με αντασφαλιστές, φαίνεται πως μάλλον είναι αισιόδοξα τα νέα για την αγορά, η οποία έχει και φέτος αρκετό capacity σε επίπεδα ρεκόρ και ξεπερνά τα 500 δισεκατομμύρια με αρκετά ανταγωνιστικά rates, ενώ, όπως προέκυψε από τις συνομιλίες με συνέδρους, δεν φαίνεται να υπάρχουν ενδείξεις ανόδου των τιμών, τουλάχιστον σε ασφαλιστικό επίπεδο.

Το παρών έδωσε –όπως και κάθε χρόνο– η ελληνική αγορά, με τους Έλληνες μεσίτες αντασφαλίσεων. Φέτος όμως μας περίμενε μια ευχάριστη έκπληξη. Είδαμε μια αμιγώς ελληνική εταιρεία, τη Matrix Brokers, προτεινόμενη στα Global Awards 2013 για τα «Best Reinsurance Broker for Client Responsiveness» και «Reinsurance Broker of the Year» (revenues λιγότερο του 1 δισ. ευρώ) του Intelligent Insurer. Ιδιαίτερα ενδιαφέρον και αισιόδοξο γεγονός, εφόσον μια ελληνική εταιρεία, παρά τη δυσμενή κατάσταση της χώρας της, κατάφερε να φτάσει ανάμεσα στις πέντε καλύτερες, που προτάθηκαν για το βραβείο.

Και... στην Ύδρα

Με άφθονη ρακή, μαντινάδες, λύρα και λαούτο, η Matrix Insurance & Reinsurance Brokers S.A. υποδέχθηκε στον Ναυτικό Όμιλο Ύδρας τους τριακόσιους και πλέον συνέδρους του 15th Annual Meeting Ασφαλιστών και Αντασφαλιστών. Η κρητική φιλοξενία, με επιστέγασμα την ασυναγώνιστη σε ποικιλία γεύσεων κρητική κουζίνα, ήταν το must της εκδήλωσης, ενώ χορευτές και ηθοποιοί έδωσαν στους προσκεκλημένους μια γεύση από το φλογερό ταμπεραμέντο των Κρητικών και αναβίωσαν τη γνωστή σε όλους μας βεντέτα Φουρτουνάκηδων και Βροντάκηδων. Σύμφωνα με τον CEO κ. Δημήτρη Τσεσμετζόγλου, στόχος της Matrix είναι να δώσει στους εκτός Ελλάδας συνέδρους τη δυνατότητα να συμμετάσχουν σε ένα παραδοσιακό γλέντι, να μυηθούν στα ήθη και τις παραδόσεις μας, να αφουγκραστούν την ελληνική ψυχή και να θυμίσει στους Έλληνες το θησαυρό της πολιτιστικής τους κληρονομιάς.

Δείτε στο nextdeal.gr το video του Κωστή Σπύρου για το Μόντε Κάρλο



Δεξιά,
Οι κ.κ. Αλέξανδρος
Σαρρηγεωργίου
και Νικόλαος
Μακρόπουλος,
κάτω, οι κ.κ. Δημήτρης
Τσεσμετζόγλου
και Αλέξανδρος
Σαρρηγεωργίου



Οι κ.κ. Γιώργος
Μελακοπίδης
και Μαρίνος
Μήλας

Αν χρειαστεί να νοσηλευτείτε, χίλιες σκέψεις περνάνε από το μυαλό σας.

Πόσο θα μου στοιχίσει; Θα μου φτάσουν τα λεφτά;



Εμείς στην AXA
σχεδιάσαμε ολοκληρωμένα
προγράμματα Υγείας που
ανταποκρίνονται στις δικές σας
ανάγκες και οικονομικές
δυνατότητες.

**Μιλήστε σήμερα κιόλας,
με τον ασφαλιστικό σας σύμβουλο.**



Ασφαλιστικός
Σύμβουλος



www.axa.gr



801 111 222 333



Μάθετε περισσότερα για την ασφάλισή σας
κάνοντας scan στο QR code.



αλλάζουμε / τα δεδομένα

Νέα διοίκηση με στόχο τριετή ανάπτυξη



Δημήτρης Δημόπουλος



Σπύρος Μαυρόγαλος



Θεοφάνης Παναγιωτόπουλος

Παρουσιάζοντας τη νέα διοίκηση της ΕΘΝΙΚΗΣ Ασφαλιστικής, ο κ. Δημ. Δημόπουλος, πρόεδρος ΔΣ Εθνικής Ασφαλιστικής και Γενικός Διευθυντής Corporate Banking της ΕΘΝΙΚΗΣ Τράπεζας τόνισε σε δημοσιογράφους κλαδικού τύπου ότι η ΕΘΝΙΚΗ δικαιούται μεγαλύτερο μερίδιο στην αγορά. Παράλληλα τόνισε ότι η Διοίκησή της στοχεύει στην περαιτέρω ενίσχυση της ηγετικής θέσεώς της Εθνικής Ασφαλιστικής και ότι δεν υπάρχει και λόγος πώλησης στο επόμενο διάστημα,

ούτε τίθεται τέτοιο ζήτημα αυτή τη στιγμή. Αναλυτικότερα η νέα διοίκηση της Εθνικής ασφαλιστικής έχει ως εξής: Διευθύνων σύμβουλος αναλαμβάνει ο κ. Σπύρος Μαυρόγαλος, μέχρι τώρα βοηθός γενικός διευθυντής στην Εθνική Τράπεζα ενώ στη θέση - που συστήθηκε - του αναπληρωτού Διευθύνοντος Συμβούλου, ανέλαβε ο Γενικός Διευθυντής της Εθνικής Τράπεζας κ. Θεοφάνης Παναγιωτόπουλος. Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου παραμένει ο κ. Δημ.

μήτρης Δημόπουλος, που παράλληλα ασκεί καθήκοντα Γενικού Διευθυντού στο corporate banking στην Εθνική Τράπεζα. Το Διοικητικό Συμβούλιο εξέλεξε επίσης ως Α' Αντιπρόεδρο, τον κ. Παύλο Μυλωνά, ο οποίος ήδη κατείχε τη θέση του Β' Αντιπροέδρου. Ταυτόχρονα, Γενικός Διευθυντής με αρμοδιότητα τη Διαχείριση Κινδύνων της Εθνικής Ασφαλιστικής αναλαμβάνει ο κ. Μιχάλης Οράτης, που μέχρι σήμερα κατείχε αντίστοιχη θέση στην Εθνική Τράπεζα.

AIGAION
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.

Αύξηση

παραγωγής και διατήρηση κερδοφορίας

Συνεχίζεται η θετική πορεία της AIGAION Ασφαλιστικής με τα οικονομικά αποτελέσματα του πρώτου εξαμήνου να καταδεικνύουν κερδοφόρο ανάπτυξη, υψηλό δείκτη φερεγγυότητας και ταχεία καταβολή αποζημιώσεων.

Συγκεκριμένα, όπως ανακοινώθηκε η AIGAION Ασφαλιστική αύξησε την παραγωγή της κατά 11,8%, σε σχέση με το Α' Εξάμηνο του 2012, ενώ παράλληλα διατήρησε την κερδοφορία της. Ο δείκτης φερεγγυότητας της εταιρίας διαμορφώθη-

κε στο 170%, παρουσιάζοντας 14,2% αύξηση σε σχέση με την 31η Δεκεμβρίου 2012, υπερκαλύπτοντας τόσο το απαιτούμενο Περιθώριο Φερεγγυότητας, όσο και τα στοιχεία ασφαλιστικής τοποθέτησης, χωρίς να είναι αναγκαία οποιαδήποτε ευεργετική διάταξη για παρέκκλιση στις μεθόδους αποτίμησης των Ομολόγων Ελληνικού Δημοσίου λόγω PSI+.

Επιπλέον, συνεχίζοντας τη συνετή διαχείριση του χαρτοφυλακίου της, η AIGAION Ασφαλιστική αύξησε τα αποθέματα εκκρεμών ζημιών

κατά 7% και το δείκτη αποθεματοποίησης κατά 3 ποσοστιαίες μονάδες σε σχέση με την 31η Δεκεμβρίου 2012.

Τέλος, κατά το πρώτο εξάμηνο του 2013, η AIGAION Ασφαλιστική κατέβαλε αποζημιώσεις συνολικού ύψους €8,8 εκατ., εξοφλώντας το 60% των ζημιών που αναγγέλθηκαν την περίοδο αυτή.

Αξίζει να σημειωθεί ότι το ποσοστό των ζημιών που εξοφλήθηκαν από το 2010 ανέρχεται στο 92,6% των αναγγελθεισών ζημιών της ίδιας περιόδου (01/01/2010-30/06/2013).

MetLife Alico
A.E.Δ.Α.Κ.

Τη θέση του γενικού διευθυντή της MetLife Alico A.E.Δ.Α.Κ., ανέλαβε ο κ. Αλέξης Σουλτογιάννης. Ο κ. Α. Σουλτογιάννης διετέλεσε επί σειρά ετών Διευθυντικό Στέλεχος Εταιριών Διαχείρισης Αμοιβαίων Κεφαλαίων, καθώς και Ελληνικών και Ξένων Τραπεζών



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

Αναβαθμίστηκε ο κ. Αλ. Σαρρηγεωργίου

Αναβαθμίστηκε ο κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου στη διοίκηση του Ομίλου Eurolife ERB αναλαμβάνοντας και τον ρόλο του Προέδρου του διοικητικού συμβουλίου των δυο ασφαλιστικών εταιρειών του Ομίλου. Ειδικότερα οι «Eurolife ERB Ανώνυμος Εταιρεία Γενικών Ασφαλίσεων» και «Eurolife ERB Ανώνυμος Εταιρεία Ασφαλίσεων Ζωής» ανακοινώνουν ότι σύμφωνα με τις από 16/9/2013 αποφάσεις των Εκτάκτων Γενικών Συνελεύσεων και των Διοικητικών Συμβουλίων τους, τα νέα Διοικητικά Συμβούλια έχουν την ακόλουθη σύνθεση: Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, Πρόεδρος του Δ.Σ. & Διευθύνων Σύμβουλος, Χρήστος Μεγάλου, Αντιπρόεδρος του Δ.Σ., Kenneth Howard K. Prince – Wright, μη εκτελεστικό μέλος. Άγγελος Ανδρουλιδάκης, ανεξάρτητο μη εκτελεστικό μέλος, Μιχάλης Βλασταράκης, μη εκτελεστικό μέλος, Σταύρος Ιωάννου, μη εκτελεστικό μέλος, Ευάγγελος Κάββαλος, μη εκτελεστικό μέλος, Φωκίων Καραβίας, μη εκτελεστικό μέλος. Εν τω μεταξύ νέα άνοδο στην παραγωγή ασφαλιστρών και αύξηση κερδοφορίας πέτυχε η Eurolife Ασφαλιστική στο πρώτο εξάμηνο του 2013, δίνοντας έμφαση στη συνολική κάλυψη των αναγκών των πελατών της μέσω της παροχής υψηλού επιπέδου υπηρεσιών σε όλο το εύρος των ασφαλιστικών λύσεων, και στους δύο κλάδους ασφάλισης. Ειδικό-



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

τερα όπως τονίζεται σε σχετική ανακοίνωση το σύνολο της παραγωγής ασφαλιστρών του Ασφαλιστικού Ομίλου Eurolife, ανήλθε το 1ο εξάμηνο 2013 στα 153 εκ. ευρώ παρουσιάζοντας αύξηση σε ποσοστό 11% σε σχέση με το αντίστοιχο διάστημα του 2012. Τα κέρδη προ φόρων σημείωσαν επίσης αύξηση κατά 53% έναντι του 2012 και ανήλθαν στα 42 εκ. ευρώ. Συγκεκριμένα, η παραγωγή ασφαλιστρών Ζωής της Eurolife A.E.A.Z ανήλθε σε 108 εκ. ευρώ παρουσιάζοντας αύξηση σε ποσοστό 7% σε σχέση με τις εργασίες του 1ου εξαμήνου του 2012. Τα κέρδη προ φόρων της εταιρίας ανήλθαν σε 26 εκ. ευρώ παρουσιάζοντας αύξηση σε ποσοστό 79%. Στις εργασίες των Γενικών Ασφαλίσεων, η παραγωγή ασφαλιστρών της Eurolife A.E.Γ.A ανήλθε στα 44 εκ. ευρώ παρουσιάζοντας αύξηση σε ποσοστό 23% σε σχέση με το αντίστοιχο διάστημα του 2012 και τα κέρδη προ φόρων ανήλθαν σε 16 εκ. ευρώ παρουσιάζοντας αύξηση σε ποσοστό 24%. Τέλος, τα εποπτικά ίδια κεφάλαια και των δύο Ασφαλιστικών εταιριών υπερκαλύπτουν τα απαιτούμενα από το νόμο περιθώρια φερεγγυότητας σε ποσοστό 319% για την εταιρία Ζωής και 502% για την εταιρία Γενικών Ασφαλίσεων, αντανακλώντας την οικονομική ευρωστία και την υψηλή φερεγγυότητά τους.

MAGNET



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

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.

υδρόγειος
Ασφαλής Δύναμη

40 Χρόνια

Οι καλύτεροι συνεργάτες απόλαυσαν τις ομορφιές του Costa Navarino

Στη Μεσσηνία, ταξίδεψε η ΑΧΑ Ασφαλιστική τους καλύτερους συνεργάτες του αποκλειστικού της δικτύου, επιβραβεύοντας τις επιτυχίες ενός ολόκληρου χρόνου.

Ως τόπος διαμονής επιλέχθηκε το Costa Navarino, και το ξενοδοχείο Romanos ο οποίος αποτελεί έναν διεθνή προορισμό υψηλών προδιαγραφών και βρίσκεται σε ένα από τα πιο μαγευτικά παραθαλάσσια τοπία της Μεσογείου.

Οι συνεργάτες της ΑΧΑ είχαν την ευκαιρία να απολαύσουν τις ομορφιές του πανέμορφου τουριστικού συγκροτήματος, ενώ πραγματοποιήθηκαν συναντή-



σεις με τους εκπροσώπους της διοίκησης της εταιρείας κατά τη διάρκεια των οποίων επιβεβαιώθηκε η εταιρική θέση για ανάπτυξη του αποκλειστικού δικτύου και η δέσμευση των συνεργατών για υπέρβαση των παραγωγικών στόχων για το έτος 2013, ανεξάρτητα από τις συνθήκες της αγοράς, αναγνωρίζοντας τόσο τη δυναμική της εταιρικής επωνυμίας της ΑΧΑ όσο και την ανταγωνιστικότητα των προγραμμάτων της εταιρείας. Τους συνεργάτες της ΑΧΑ Ασφαλιστικής συνόδευσαν οι κ.κ. Νικόλαος Σκακκαρίου, διευθυντής δικτύων διανομής, Κατερίνα Αναγνώστου, διευθύντρια πωλήσεων



Agency και υποστήριξης δικτύων διανομής, Ευστάθιος Γκίτικας, Ιωάννης Γεωργίου, Κωνσταντίνος Λαγογιάννης, από τη διεύθυνση πωλήσεων Agency και η κυρία Ειρήνη Νικολοπούλου από τη διεύθυνση επικοινωνίας.

Νέα ηλεκτρονική υπηρεσία

Μέσω μηνύματος (sms) καλωσορίζει ηλεκτρονικά η ΑΧΑ τους ασφαλισμένους της που αποστέλλει στο κινητό τους τηλέφωνο, αντικαθιστώντας την ταχυδρομική αποστολή της κάρτας και της επιστολής καλωσορίσματος.

Πλέον, οι πελάτες της ΑΧΑ μπορούν μέσω αυτού του μηνύματος να «κατεβάσουν» στο κινητό τους την ηλεκτρονική κάρτα μέλους και να έχουν άμεσα διαθέσιμες πληροφορίες για την καλύτερη εξυπηρέτησή τους. Ενισχύοντας τις ψηφιακές της υπηρεσίες, η ΑΧΑ στοχεύει στην πιο άμεση, ευέλι-

κτη και διαδραστική σχέση με τους ασφαλισμένους της και διασφαλίζει την ήδη υψηλή ικανοποίησή τους. Επιπρόσθετα, η συγκεκριμένη πρωτοβουλία εντάσσεται στη γενικότερη στρατηγική Εταιρικής Υπευθυνότητας της ΑΧΑ και στοχεύει στη μείωση του περιβαλλοντικού της αποτυπώματος. Η ΑΧΑ επέλεξε για αυτές τις mobile υπηρεσίες την Yuboto, μια πρωτοπόρο ελληνική εταιρεία ανάπτυξης και παροχής ολοκληρωμένων υπηρεσιών mobile marketing και προηγμένων τηλεπικοινωνιακών λύσεων.

Με μια ματιά

Η ΑΧΑ Ασφαλιστική και το Ινστιτούτο Οδικής Ασφάλειας (Ι.Ο.Α.Σ.) «Πάνος Μυλωνάς» συνεχίζουν για 2η χρονιά το εκπαιδευτικό πρόγραμμα κυκλοφοριακής αγωγής, που απευθύνεται σε μαθητές Γυμνασίου-Λυκείου και παρουσιάζεται στα σχολεία. Μέσα από το πρόγραμμα, από το Μάρτιο του 2012 έχουν ήδη εκπαιδευτεί 10.195 μαθητές, ενώ έχει δημιουργηθεί ιστοσελίδα για τη διαδραστική εκπαίδευση μαθητών Γυμνασίων και Λυκείων με μοτο «Κάντο σωστά... γιατί σ' αρέσει. Εάν σου κάνει κλικ, παίξε για την ασφάλειά σου στο www.kantososta.gr».

Παγκόσμια ασφαλιστική επωνυμία για 5η χρονιά

Η δύναμη της επωνυμίας της ΑΧΑ επιβεβαιώθηκε από την κατάταξη της Interbrand, όπως παρουσιάστηκε στις 30 Σεπτεμβρίου.

Η ΑΧΑ αποτελεί μέρος των κορυφαίων 100 Best Global Brands και για 5η συνεχή χρονιά κατατάσσεται 1η παγκόσμια επω-

νυμία στον ασφαλιστικό κλάδο. Με αύξηση που αγγίζει το 5% και αξία 7.096 δισεκατομμύρια αμερικάνικα δολάρια, είναι η 59η καλύτερη επωνυμία παγκοσμίως και η 5η στη Γαλλία.

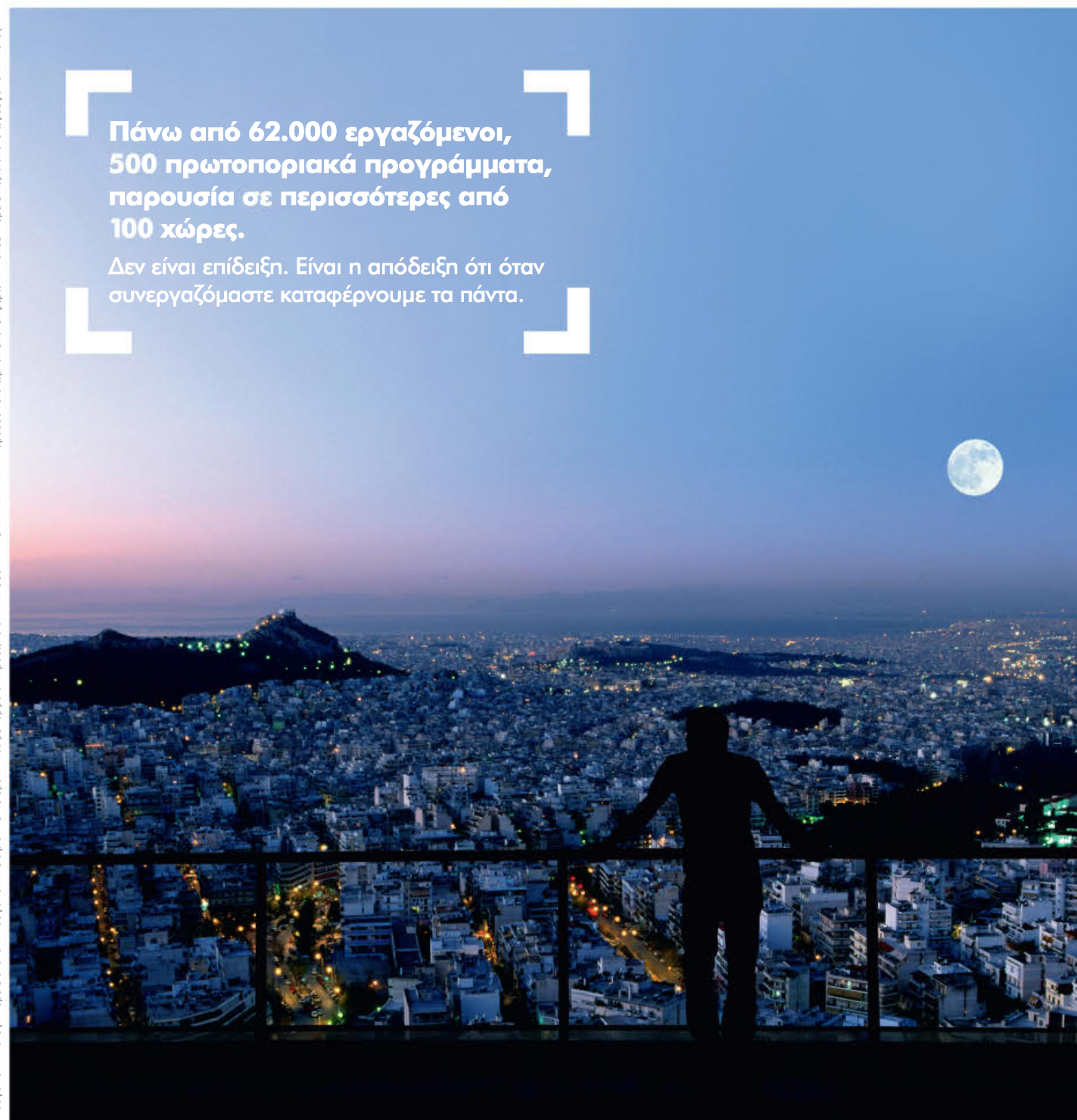
Σύμφωνα με την Interbrand, η αποτίμηση της επωνυμίας της ΑΧΑ και η ηγετι-

κή της θέση αντανακλούν κυρίως τη δέσμευση των εργαζομένων της, καθώς και την αυξανόμενη ψηφιακή της δράση και παρουσία που συμβάλλουν στη βελτίωση της εμπειρίας του πελάτη. Επίσης, η εταιρική υπευθυνότητα ξεχωρίζει ως ένα δυνατό στοιχείο της δύναμής της.

Η ασφαλιστική κώλυση παρέχεται από την ασφαλιστική εταιρεία AIG Europe Limited με νόμιμο αντιπρόσωπο στην Ελλάδα την AIG ΕΛΛΑΣ Α.Ε. Η παρούσα καταχώρηση είναι ενημερωτική και δεν παρέχει καμία απολύτως ασφαλιστική κάλυψη.

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

Επιμένει στα ισόβια προγράμματα ζωής και νοσηλείας

Επιμένει στα ισόβια προγράμματα ζωής και νοσηλείας η Ευρωπαϊκή Ένωση Ασφάλειαι Μινέττα. Η εταιρεία αντιλαμβάνομενη την ανάγκη του κοινού για σταθερότητα και αυξημένη εξασφάλιση απέναντι σε απρόβλεπτα γεγονότα και με το κύρος που της δίνει η 40χρονη παρουσία της στην ασφαλιστική αγορά, σχεδίασε και προσφέρει ισόβια ασφαλιστικά προγράμματα Ζωής και Νοσηλείας, προσαρμοσμένα στη σημερινή οικονομική πραγματικότητα. Ειδικότερα η εταιρεία προσφέρει:

Ισόβια Ασφάλιση Ζωής με ισόβια καταβολή ασφαλίσεων ή με περιορισμένη χρονικά καταβολή ασφαλίσεων, που λειτουργεί και ως αποταμιευτικός λογαριασμός με εγγυημένη απόδοση:

Με απεριόριστη χρονική διάρκεια
Για ασφαλισμένους από 1 μηνός έως 65 ετών

Με δυνατότητα για παροχή όλων των συμπληρωματικών καλύψεων συμπεριλαμβανομένων και των προγραμμάτων νοσοκομειακής και εξωνοσοκομειακής περίθαλψης

Η Ισόβια Ασφάλιση Ζωής μπορεί να χρησιμοποιηθεί για:

Διατήρηση ενός αξιοπρεπούς επίπε-

δου διαβίωσης στην οικογένεια του ασφαλισμένου

Πληρωμή δανείων και πιστωτικών καρτών

Κάλυψη φόρων κληρονομιάς και συναφών εξόδων

Προσωπικές/οικογενειακές υποχρεώσεις σε τρίτους

Δυνατότητα εσωτερικού δανεισμού λόγω έκτακτων αναγκών

Ισόβια Προγράμματα Νοσηλείας, εφόσον συνδυάζονται με προγράμματα Ισόβιας Ασφάλισης Ζωής:

Με απεριόριστη χρονική διάρκεια

Για ασφαλισμένους από 1 μηνός έως 65 ετών

Με κάλυψη σε Ελλάδα και εξωτερικό

Με ελεύθερη επιλογή νοσοκομείου

Με επίδομα 30% των εξόδων νοσηλείας άλλου φορέα

Με ετήσια ανανέωση του κεφαλαίου κάλυψης ακόμα και αν η διάρκεια νοση-



Ο Αναπλ. Δ/νων Σύμβουλος & Γενικός Δ/ντής Ευρωπαϊκή Ένωση - Ασφάλειαι Μινέττα Κώστας Μπερτσιός. Η εταιρεία που διευθύνει προσφέρει σταθερότητα στους πελάτες της.

λείας ξεπερνάει τις 365 ημέρες

Με εξειδικευμένες, μη διαδεδομένες στην αγορά, συμπληρωματικές καλύψεις

Τα Ισόβια Προγράμματα Νοσηλείας διακρίνονται σε:

MEDICAL DIAMOND

με 2.000.000 ευρώ ετήσιο όριο κάλυψης σε Ελλάδα και 450.000 ευρώ στο εξωτερικό για έξοδα νοσηλείας σε ιδιωτικές ή κρατικές κλινικές, στην Ελλάδα και το εξωτερικό

MEDICAL PLATINUM

με 500.000 ευρώ ετήσιο όριο κάλυψης σε Ελλάδα και 350.000 ευρώ στο εξωτερικό για έξοδα νοσηλείας σε ιδιωτικές ή κρατικές κλινικές, στην Ελλάδα και το εξωτερικό

MEDICAL GOLD με 200.000 ευρώ ετήσιο όριο κάλυψης σε Ελλάδα και 200.000 ευρώ στο εξωτερικό για έξοδα νοσηλείας σε ιδιωτικές ή κρατικές κλινικές, στην Ελλάδα και το εξωτερικό.

Ταξίδι στη Σκωτία

Έναν υπέροχο ταξιδιωτικό προορισμό είχαν την ευκαιρία να απολαύσουν οι επιτυγχόντες συνεργάτες του ετήσιου διαγωνισμού της "Μινέττα", με προορισμό την Σκωτία. Η διαμονή έγινε στο πολυτελές ξενοδοχείο The George Hotel που βρίσκεται στο κέντρο του Εδιμβούργου και στο The Royal Highland Hotel στο Ινβερνές. Κατά τη διάρκεια της εκδρομής, οι συμμετέχοντες είχαν την ευκαιρία να απολαύσουν ένα πλήρες πρόγραμμα επισκέψεων και ξεναγήσεων στο κάστρο του Εδιμβούργου καθώς και σε άλλα σημεία ενδιαφέροντος, στον Καθεδρικό του Αγίου Ανδρέα (St. Andrews), πόλη που φιλοξενεί το παγκόσμιας φήμης γήπεδο Golf και το αρχαιότερο πανεπιστήμιο της Σκωτίας και στα Highlands με επίκεντρο την πόλη του Ινβερνές.



Όλοι οι συμμετέχοντες έζησαν μια μοναδική εμπειρία, ανάξια της επιτυχημένης προσπάθειάς τους τη χρονιά που πέρασε, με τη δέσμευση για επίτευξη ακόμα υψηλότερων στόχων, αλλά και αυξημένη

παρουσία συνεργατών στον επόμενο μοναδικό προορισμό του νέου ετήσιου διαγωνισμού της Μινέττα στο μεγάλο μήλο, στην πόλη που δεν κοιμάται ποτέ, στην μοναδική Νέα Υόρκη.



ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ

Baloise
Group
Ελβετία

Basler
Lebensversicherungs-AG
Γερμανία

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



Στα 109, 8 εκατ. η παραγωγή ασφαλίσεων το 2012

Συνολική παραγωγή €109,8 εκατ. ασφαλίσεων κατέγραψαν οι εταιρίες της AIG στην Ελλάδα, στη διάρκεια του οικονομικού έτους 2012 που για την AIG αφορά στην περίοδο από 1/12/2011 έως και 30/11/2012.

Η παραγωγή αυτή, όπως αναφέρει η εταιρία περιλαμβάνει πρωτασφάλιστρα, αντασφάλιστρα και δικαιώματα συμβολαίων του Υποκαταστήματος Ελλάδος της AIG Europe Limited και της National Union Fire Insurance Co. of Pittsburgh, PA.

Κατά τη διάρκεια του έτους, η AIG στην Ελλάδα κατέβαλε περισσότερα από €34,2 εκατ. ευρώ σε αποζημιώσεις προς ιδιώτες και επιχειρήσεις, ενώ ο δείκτης ζημιών (loss ratio) κινήθηκε στο 35% των καθαρών δεδουλευμένων ασφαλίσεων. Παράλληλα ο μικτός δείκτης κερδοφορίας (combined ratio) που απεικονίζει το σύνολο των προμηθειών, εξόδων και ζημιών ως προς τα κα-

θαρά δεδουλευμένα ασφάλιστρα έκλεισε στο 69%. Κατά το εξεταζόμενο διάστημα οι προσωπικές ασφαλίσσεις στις οποίες ανήκει και ο κλάδος Αυτοκινήτων ανήλθαν στο 68% των καθαρών ασφαλίσεων ενώ οι επιχειρηματικές στο 32%. Υπενθυμίζεται πως την 1η Μαρτίου του 2012 το χαρτοφυλάκιο της National Union Fire Insurance Co. of Pittsburgh, PA μεταφέρθηκε στο νεοϊδρυθέν Υποκατάστημα Ελλάδος της Chartis Europe Limited που πλέον έχει μετονομαστεί σε AIG Europe Limited.

Για το λόγο αυτό, διευκρινίζεται ότι για το οικονομικό έτος 2012 η αναφερθείσα παραγωγή ασφαλίσεων κατανέμεται ανάμεσα στην National Union Fire Insurance Co. of Pittsburgh, PA για την περίοδο 1/12/2011 έως και 28/2/2012 και το Υποκατάστημα Ελλάδος της AIG Europe Limited για την περίοδο από 1/3/2012 έως και 30/11/2012.

Ειδήσεις με μιά ματιά

-Το Δεκέμβριο θα πραγματοποιηθούν οι εξετάσεις των διαμεσολαβούντων στη Θεσσαλονίκη, όπως ανακοινώθηκε από την Τράπεζα της Ελλάδος. Συγκεκριμένα για το Πιστοποιητικό Επιπέδου Α, θα διεξαχθούν το Σάββατο 14 Δεκεμβρίου 2013 και για το Πιστοποιητικό Επιπέδου Δ', την Κυριακή 15 Δεκεμβρίου.

-Τη θέση του γενικού διευθυντή του Ελληνικού Ινστιτούτου Ασφαλιστικών Σπουδών ανέλαβε τον Δρ. Γιάννης Παπακωνσταντίνου. Ο Δρ. Γιάννης Παπακωνσταντίνου είναι Διδάκτωρ Αναλογιστικής Επιστήμης κατέχοντας Ph.D. in Actuarial Science από το City University του Λονδίνου. Κατέχει ακόμη Master of Science στη Στατιστική από το London School of Economics (LSE) του University of London, ενώ το πρώτο του πτυχίο ήταν στα Μαθηματικά από το Πανεπιστήμιο Αθηνών.

Safe Life: Νέα προσπάθεια

Τις δυνάμεις τους ένωσαν οι επιχειρηματίες Νίκος Βελλιάδης και Γιώργος Κυρλάκης, δημιουργώντας τη νέα νέα ανώνυμη πρακτορειακή εταιρεία την "SAFELIFE", με αντικείμενο τα προϊόντα Ζωής και Υγείας. Όπως τονίζεται στο χώρο των ασφαλειών πιθανόν να είναι και η μοναδική πρακτορειακή εταιρεία που εξειδικεύεται σε αυτόν τον τομέα και δεν υπεισέρχεται στις γενικές ασφαλίσεις. Επί κεφαλής της εταιρείας, ως μέλος του διοικητικού συμβουλίου, αναλαμβάνει ο Τάσος Παγώνης (στη φω-

τογραφία), ενώ ως άλλα μέλη θα συμμετέχουν πανεπιστημιακοί καθηγητές των αντικειμένων αυτών. Η εταιρεία, σε συνεργασία με ασφαλιστικές εταιρείες που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα, όσο και με άλλες ευρωπαϊκές ασφαλιστικές εταιρείες, σκοπεύει να διαθέσει στην Αγορά ποιοτικά, σύγχρονα προγράμματα, που θα ανταποκρίνονται στις ανά-



γκες των καταναλωτών, όπως αυτές διαμορφώνονται κάτω από τις τρέχουσες κοινωνικές και οικονομικές συνθήκες. Οι ιδρυτές της εταιρείας υπολογίζουν το πρώτο έτος να έχουν παραγωγή άνω των 5 εκατομμυρίων ευρώ και προσκαλούν τη συνεργεία πολλών συνεργατών, σε μια εταιρεία με αποκλειστική πλέον εξειδίκευση στο χώρο Ζωής και Υγείας.

NP

insurance

ΝΕΟΣ ΠΟΣΕΙΔΩΝ Ανώνυμος Ελληνική Ασφαλιστική Εταιρεία
Σ υ ν ε π ή ς σ ε ό , τ ι π ε ι



“οδηγός”
στα κρύσταλλα
αυτοκινήτου

800 11 777 999

από σταθερό χωρίς χρέωση

210 559 3976
2310 798 770

από κινητό

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

GLASSDRIVE®

Οι δικοί σας ειδικοί στα κρύσταλλα αυτοκινήτων

Μέλος του πολυεθνικού
ομίλου SAINT-GOBAIN

Αύξηση στα Εποπτικά Κεφάλαια

Την επιτυχημένη στρατηγική του ομίλου International Life για ενίσχυση της κεφαλαιακής επάρκειας και της φερεγγυότητάς του επιβεβαιώνει όπως αναφέρει η εταιρία- η αύξηση των εποπτικών του κεφαλαίων από τις ασφαλιστικές εταιρείες του Ομίλου κατά €12,2 εκ. τα τρία τελευταία τρίμηνα από 30 Σεπτεμβρίου 2012 έως 30 Ιουνίου 2013. Συγκεκριμένα, η εταιρεία International Life Α.Ε.Γ.Α και η International Life Α.Ε.Α.Ζ., βελτίωσαν τα εποπτικά τους κεφάλαια κατά 9 εκ.€ και 3,2εκ.€ αντίστοιχα. Η αύξηση των κεφαλαίων της International Life, η οποία εξάλλου υποβάλλεται στην Τράπεζα της Ελλάδος μέσω του Εποπτικού Ισολογισμού, σύμφωνα με το ισχύον εποπτικό πλαίσιο, οφείλεται στην Αύξηση του Μετοχικού Κεφαλαίου του Ομίλου σε μετρητά τον Μάιο του 2013 και στην κερδοφορία που σημείωσε ο Όμιλος, συμπεριλαμβανομένων και των εσόδων επενδύσεων. Τα αυξημένα εποπτικά κεφάλαια βελτιώνουν την κεφαλαιακή επάρκεια και ενισχύουν την International Life, πέραν των στόχων που αρχικά είχε θέσει η Διοίκηση του Ομίλου. Την ικανοποίηση του εξέφρασε ο διευθύνων σύμβουλος της International Life, κ.



Ο κ.Γιάννης Μπράβος

Γιάννης Μπράβος. Σε μια δύσκολη χρηματοοικονομική συγκυρία για την Ελλάδα και για τον ασφαλιστικό κλάδο, η International Life ενισχύει τη φερεγγυότητά της, ισχυροποιεί την παρουσία της και ανταποκρίνεται στις προκλήσεις της εποχής, τόνισε μεταξύ άλλων ο κ.Μπράβος.

Νέος γενικός διευθυντής

Καθίκοντα εντεταλμένου γενικού διευθυντή στις ασφαλιστικές εταιρείες του ομίλου International αναλαμβάνει ο κ. Γιάννης Φουρλής από την 1η Νοεμβρίου 2013. Η τεχνογνωσία του κ. Γιάννη Φουρλή, αναμένεται να ενισχύσει την ανταγωνιστικότητα της εταιρείας, βελτιώνοντας ακόμη περισσότερο τις υπηρεσίες και τις υποδομές της, σημειώνει η εταιρία. Ο κ. Φουρλής διαθέτει πολυετή εμπειρία στον τομέα των χρηματοοικονομικών υπηρεσιών. Κατά τη διάρκεια της 25ετούς πορείας του έχει διατελέσει μεταξύ άλλων, Περιφερειακός Διευθυντής Ανάπτυξης της Zurich Financial Services Group στην Ασία, Αντιπρόεδρος της AIA (εταιρεία του ομίλου AIG), Εντεταλμένος Σύμβουλος της Alpha Trust ΑΕΠΕΥ, Μέλος του Δ.Σ. της Taylor Young Investment Management Ltd., Marketing Director της Schweiz Group (εταιρεία του ομίλου Swiss Re), Μέλος του Δ.Σ. και Διαχειριστής της Schweiz Fund MFMC.



Ο κ. Γιάννης Φουρλής

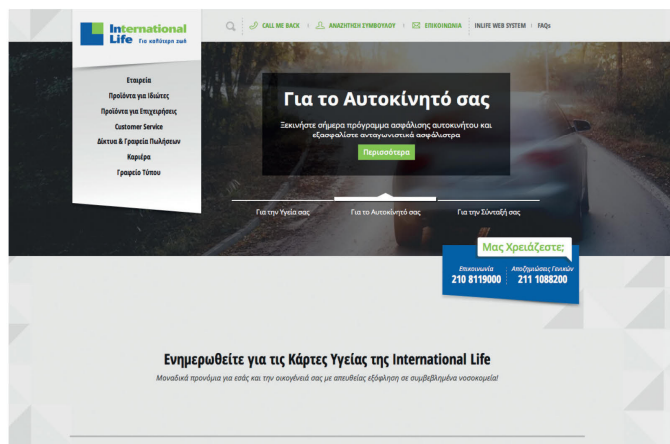
Ηλεκτρονική ανανέωση της International Life

Στον αέρα βρίσκεται το νέο εταιρικό site της International Life στην ηλεκτρονική διεύθυνση www.inlife.gr, στο πλαίσιο της φιλοσοφίας της εταιρείας για συνεχή και ολοκληρωμένη επικοινωνία με τους καταναλωτές και τους συνεργάτες της.

Το νέο site αναδιαμορφώθηκε σε περιεχόμενο, εικαστικό, ευκολία χρήσης και τεχνολογική υποδομή, προβάλλοντας τους αξόνες δράσεις της εταιρείας και συγκεκριμένα τις μοντέρνες ιδέες, την ποιότητα των υπηρεσιών, την καινοτομία, τη φι-

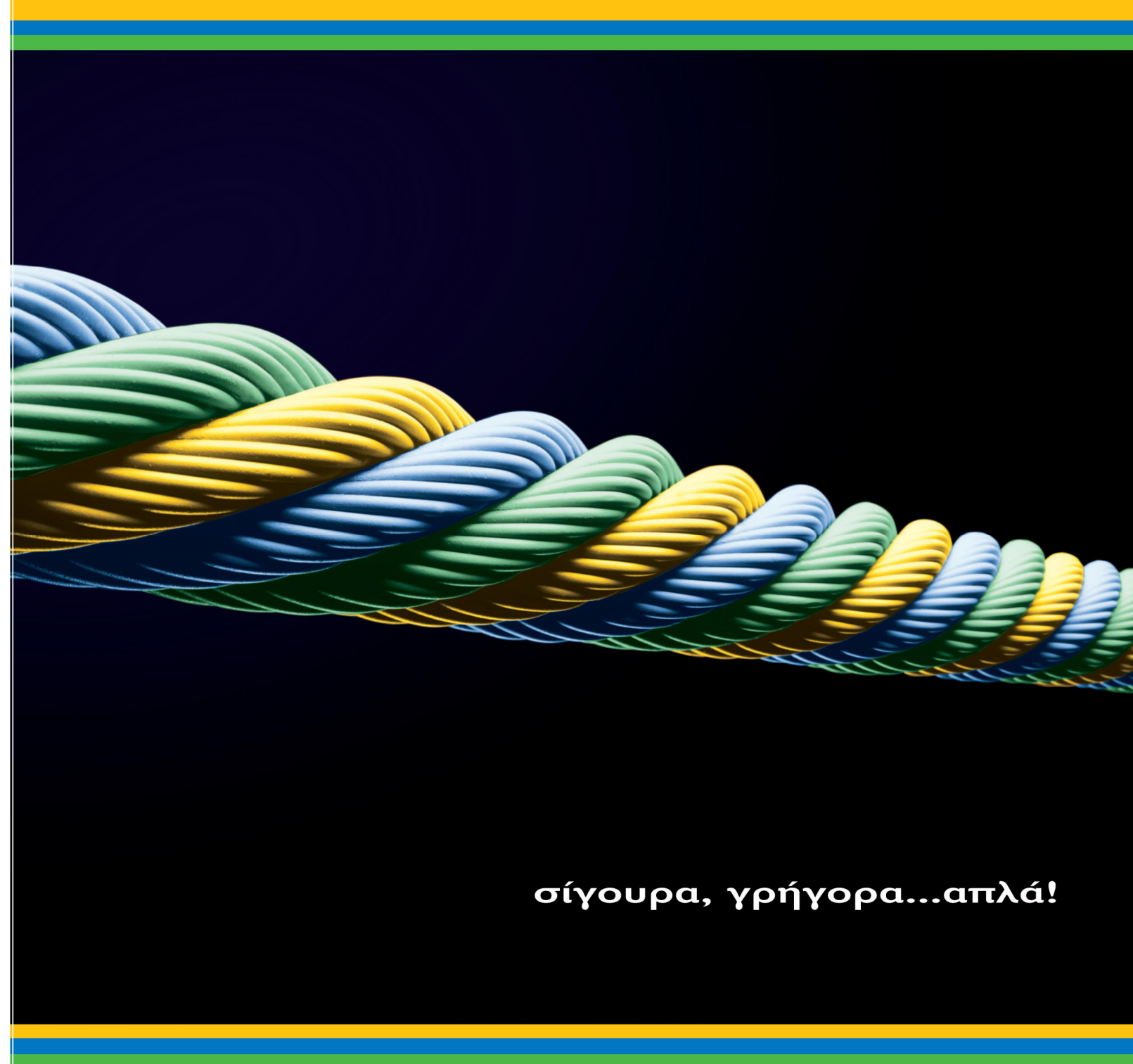
λικότητα και τον δυναμισμό της. Το νέο site απευθύνεται στους καταναλωτές, τους συνεργάτες και τα δίκτυα πωλήσεων της International Life και αποτελεί πύλη ενημέρωσης για τους δημοσιογράφους.

Εντάσσεται στο πλαίσιο της πελατοκεντρικής φιλοσοφίας της εταιρείας και αναδεικνύει το ξεκάθαρο προσανατολισμό της στη βέλτιστη εξυπηρέτηση των πελατών και των συνεργατών της. Βασικά εργαλεία ήταν αυτή την κατεύθυνση ήταν το σύγχρονο και το minimal εικαστικό, τα απλά, εύληπτα και περιεκτικά κείμε-



να και ασφαλώς η ευκολία στην κατανόηση και την πληρότητα. Για τους φίλους των

social media networks, υπάρχει σχετική σύνδεση του νέου site.



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 κόπους σας, τις προσδοκίες σας για σιγουριά και δικαίωση των πελατών σας.

Αυτή την εμπιστοσύνη μετατρέπουμε σε σίγουρη δύναμη για να δημιουργείτε απερίσπαστοι, να προοδεύετε και να χτίζετε ένα σίγουρο μέλλον.

Έτσι, γιατί ασφάλεια σημαίνει **σίγουρα, γρήγορα ... απλά Interasco!**



interasco
Ασφαλιστική Εταιρεία

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

Δικαίωση για όρους διαγωνισμού



Ο όμιλος επιχειρήσεων Ιντερσαλονικά, όπως τονίζεται σε σχετική ανακοίνωση, δικαιώνεται για άλλη μία φορά, μετά από απόφαση της οικονομικής επιτροπής του Δήμου Αίγινας, όσον αφορά τους όρους διακήρυξης διενέργειας πρόχειρου μειοδοτικού διαγωνισμού για την ασφάλιση των οχημάτων/μπα-νημάτων Δήμου Αίγινας έτους 2013-2014. Η εταιρία υπέβα-λε ένσταση και ζήτησε την τροποποίηση της διακήρυξης και την εξάλειψη του όρου 5 αυτής, που παντελώς αβάσιμα και παράνομα απαιτούσε ως προϋπόθεση συμμετοχής στον δι-

αγωνισμό, οι διαγωνιζόμενες ασφαλιστικές εταιρίες να είναι μέλη του σωματείου με την επωνυμία «Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος». Εν τέλει, η οικονομική επιτροπή δικαίω-σε την Ιντερσαλονικά, καθώς έγινε δεκτή η ένστασή της και ενέκρινε την διαγραφή του συγκεκριμένου όρου του άρθρου 5 της διακήρυξης. Σύμφωνα με την αναφερθείσα απόφαση, σε επόμενη συνεδρίαση της οικονομικής επιτροπής, θα συντα-χθούν εκ νέου οι όροι της διακήρυξης, με απαλοιφή του συ-γκεκριμένου όρου.

Στις Μικρές Κυκλάδες το Generali Trophy 2013

Με επιτυχία ολοκληρώθηκε το ετήσιο Generali Trophy, η φθινοπωρινή θαλάσσια εξόρμηση με φουσκωτά σκάφη στα ελληνι-κά νησιά, των κορυφαίων του Agency της Generali. Πρόκειται για μια πρωτότυπη εκδή-λωση επιβράβευσης των προσπαθειών των συνεργατών που έχει γίνει πλέον θεσμός. Όπως σημειώνει η εταιρία, ο έντονος συ-ναγωνισμός που αναπτύσσεται μέχρι την ανάρτηση των νικητών δικαιώνει την επιλογή της εταιρίας να εντάξει το Generali Trophy στον επίσημο, ετήσιο διαγωνισμό του δικτύου Agency. Παράλληλα η επιτυχημένη πορεία του, πιστοποιεί τους στενούς δεσμούς που έχουν αναπτυχθεί μεταξύ των συνεργατών και της εταιρείας, καθώς η συμμετοχή στο Generali Trophy χαρακτηρίζεται από τους συμμετέχοντες ως μία ευκαιρία απόδοσης και περιπέτειας παρέα με ανθρώπους που έχουν κοινές επαγγελματικές φιλοδοξίες και οράματα. Φέτος οι επιτυχόντες στον διαγωνι-



σμό είχαν την ευκαιρία να ταξιδέψουν με τα φουσκωτά στις Μικρές Κυκλάδες. Με βάση εξόρμησης το Κουφονήσι, οι θαλασσοπό-ροι της Generali εξερεύνησαν τις κοντινές Σχοινούσα και Ηρακλεία ενώ δεν παρέλει-ψαν να επισκεφτούν την Ίο και την Αμορ-γό. Η παρέα της Generali έφτασε μέχρι την Οία της Σαντορίνης όπου απόλαυσαν ένα από τα πιο δημοφιλή ηλιοβασιλέματα, το οποίο προσελκύει κάθε χρόνο εκατοντάδες χιλιάδες επισκέπτες από όλο τον κόσμο. Στο Generali Trophy συμμετείχαν από τα κεντρι-κά γραφεία της Generali ο κ. Πάνος Δημητρί-ου, ο κ. Μιχάλης Σωτηράκος, η κ. Μαρία Λα-μπροπούλου και ο κ. Γιάννης Κιτριλάκης. Από το γραφείο Θεσσαλονίκης ο κ. Παπαδόπου-

λος Σταύρος, η κ. Καμπουράκη Μελτίνη, ο κ. Τσακυρίδης Σάκης, ο κ. Αλεξανδρίδης Δημή-τρης, ο κ. Καντζίδης Σταύρος και ο κ. Δασκα-λάκης Χριστόφορος. Από το Γραφείο Κατε-ρίνης ο κ. Μητσιόπουλος Στέργιος. Η κ. Βαγιανού Αγγελική από το Γραφείο Σάμου, ενώ από το Γραφείο Χίου ο κ. Γιαννάς Γιώργος, ο κ. Καρνουπάκης Γιάννης και Ψυλλάς Στα-μάτης. Από το Γραφείο Χανίων ο κ. Καραβά-νος Χαράλαμπος και οι κκ. Γαλανός Ανδρέ-ας και Στεφανάκης Στέλιος από το Γραφείο Ηρακλείου. Ο κ. Γιαννούρης Γιάννης από το Γραφείο στην Κω και ο φωτογράφος ο κ. Διζικιρίκης Ιάκωβος. Συνταξιδέψαν επίσης ο κ. Κούρτελης Γιώργος, ο κ. Κρητικός Χρή-στος και η κ. Ηλιάδη Έλσα



ARAGste... έχετε ARAG!

Όλες οι μεγάλες ασφαλιστικές εταιρείες της Ευρώπης εμπιστεύονται εδώ και 70 χρόνια την ARAG για την επίλυση των νομικών προβλημάτων των πελατών τους.

Μικρά ή μεγάλα τα νομικά προβλήματα και των δικών σας πελατών, μπορούν να επιλυθούν άμεσα γιατί η ARAG έχει την εμπειρία, τον τρόπο και τη γνώση.

Εμπιστευτείτε τα νομικά προβλήματα των πελατών σας στην ARAG και δώστε τους τη δυνατότητα να aragsoun μόνιμα...



Ασφαλιστικό κέντρο της Ευρώπης η Αθήνα!

Κέντρο της ευρωπαϊκής ασφαλιστικής αγοράς θα καταστεί η Αθήνα, για το επόμενο εξάμηνο ενόψει της επικείμενης ανάληψης της προεδρίας από την χώρα, του Ευρωπαϊκού Συμβουλίου, μετά από σημαντικές πρωτοβουλίες που ανέλαβε η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος και ειδικότερα η Επιτροπή Διεθνών Σχέσεων υπό την προεδρία του κ. Νίκου Μακρόπουλου.

Η Ελλάδα θα προεδρεύσει της ΕΕ στο πρώτο εξάμηνο του 2014. Στο πλαίσιο της προεδρίας αναμένεται να επισκεφθούν τη χώρα μας τόσο ο επίτροπος αρμόδιος για θέματα εσωτερικής αγοράς και υπηρεσιών Michel Barnier όσο και ο πρόεδρος της Ευρωπαϊκής Επιτροπής Αρχής Ασφαλίσεων Gabriel Bernadin. Και οι δυο θα επισκεφτούν την Ελλάδα κατά το πρώτο τρίμηνο του 2014 μετά από πρόσκληση της Επιτροπής Διεθνών Σχέσεων της Ένωσης Ασφαλιστι-

κών Εταιρειών Ελλάδος.

Η παρουσία έστω και ολιγοήμερη των δυο αυτών προσωπικοτήτων στη χώρα στο βαθμό που αξιοποιηθεί κατάλληλα μπορεί να συμβάλλει στην βελτίωση της εικόνας του κλάδου της ιδιωτικής ασφάλισης στο ευρύ κοινό δεδομένων ενόψει και των πρωτοβουλιών που έχουν αναληφθεί από την ΕΕ σε πολλά επίπεδα (ασφάλιση φυσικών καταστροφών, ιδιωτικές συντάξεις, solvency II, κ.λ.π.). Πριν την έναρξη της προεδρίας και ειδικότερα στις αρχές Δεκεμβρίου θα λάβει χώρα στην Αθήνα μία ακόμη σημαντική εκδήλωση που οργανώνεται από την Επιτροπή Διεθνών Σχέσεων της ΕΑΕΕ. Αναμένεται να επισκεφθεί την χώρα μας και να μιλήσει σε ειδική εκδήλωση ο Klaus Wiedner, επικεφαλής της Insurance and Pensions Unit της Ευρωπαϊκής Επιτροπής.

Ο κ. Klaus Wiedner αναμένεται να έχει

επαφές και με την ελληνική εποπτική αρχή και άλλους αξιωματούχους της χώρας.

Παράλληλα ενόψει της ανάληψης τη προεδρίας αναμένεται να συνεδριάσει στην Αθήνα τις επόμενες ημέρες το Strategic Board του Insurance Europe. Το Strategic Board της ένωσης των ευρωπαϊκών ασφαλιστικών εταιρειών συνηθίζεται να πραγματοποιεί μία συνεδρίαση το χρόνο στην έδρα των χωρών που πρόκειται να αναλάβουν την επόμενη προεδρία της ΕΕ προκειμένου να συζητήσουν τα εκκρεμή ασφαλιστικού χαρακτήρα θέματα με τους εκπροσώπους της προεδρεύουσας χώρας. Πληροφορίες αναφέρουν ότι η ελληνική εποπτική αρχή (Τράπεζα της Ελλάδος) θα ενημερώσει την Insurance Europe για τις προτεραιότητες της ελληνικής προεδρίας, αλλά και τις θεσμικές πρωτοβουλίες της για την ελληνική ασφαλιστική αγορά.

ΕΥΡΩΠΗ ΑΕΓΑ

Ασφάλισε την ομάδα της Ολυμπιακής φλόγας



Την Ευρώπη ΑΕΓΑ εμπιστεύθηκε, φέτος, η Ελληνική Ολυμπιακή Επιτροπή για την ασφάλιση της ομάδας που συνόδεψε την Ολυμπιακή Φλόγα, κατά τη διάρκεια της λαμπαδηδρομίας για τους XXII Χειμερινούς Ολυμπιακούς Αγώνες «SOCHI 2014». Το συμβόλαιο που υπέγραψε η Ελληνική Ολυμπιακή Επιτροπή με την Ευρώπη ΑΕΓΑ είχε διάρκεια από τις 29 Σεπτεμβρίου στις 12:00 το μεσημέρι, οπότε πραγματοποιήθηκε η τελετή Αφής της Ολυμπιακής Φλόγας στην Ολυμπία, μέχρι και τις 6:00 το απόγευμα του Σαββάτου 5 Οκτωβρίου, οπότε ολοκληρώθηκε η Τελετή Παράδοσης της Φλόγας στη ρωσική αντιπροσωπεία, στο Παναθηναϊκό Στάδιο, παρουσία του Προέδρου της Δημοκρατίας, Κάρολου Παπούλια.

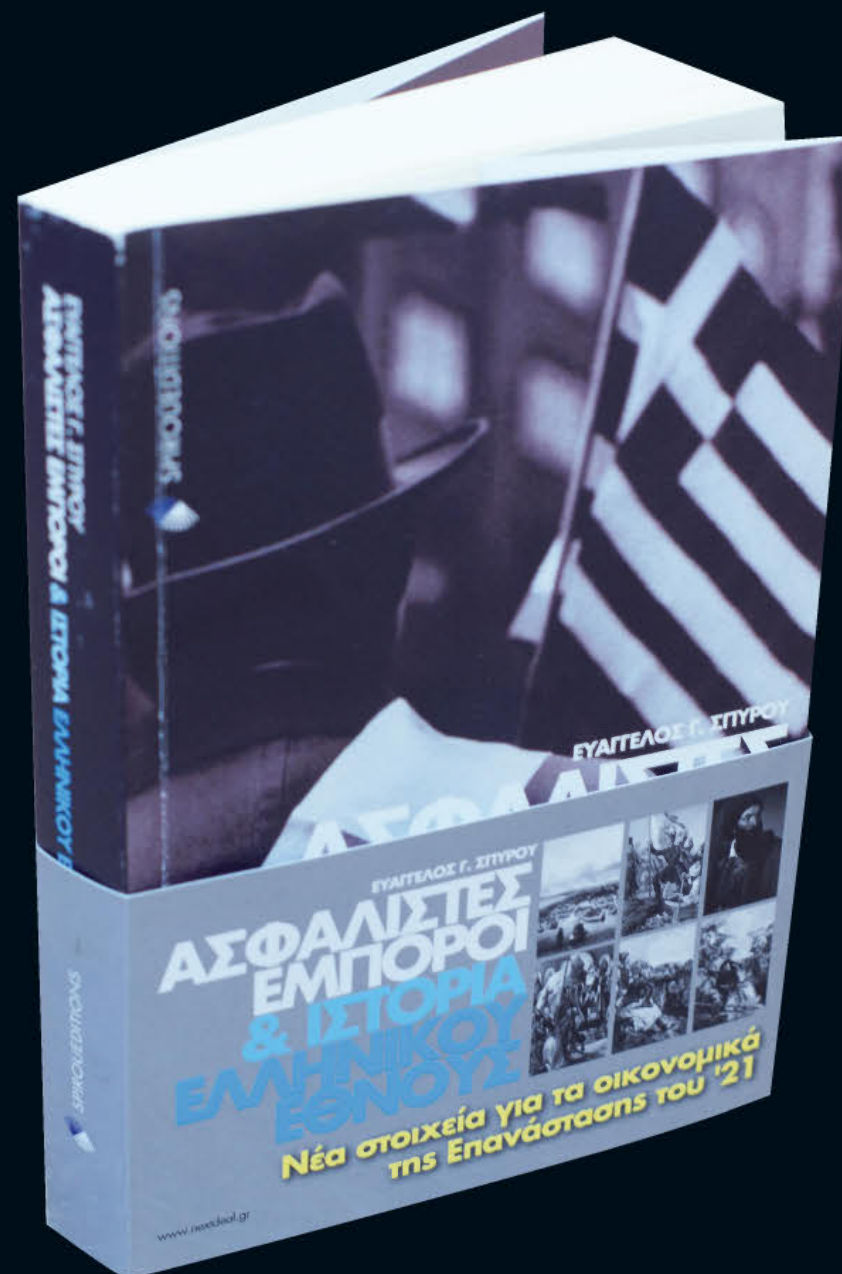
Το γεγονός ότι η Ελληνική Ολυ-

μπιακή Επιτροπή εμπιστεύθηκε την Ευρώπη ΑΕΓΑ για την ασφάλιση του κορυφαίου αυτού γεγονότος - της λαμπαδηδρομίας για την παράδοση της Ολυμπιακής Φλόγας, καταδεικνύει την επιστοσύνη της έναντι της εταιρείας, που συνεχίζει να αναπτύσσεται σε υγιείς και φερέγγυες βάσεις» τονίζει ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της Ευρώπη ΑΕΓΑ, κ. Νικόλαος Μακρόπουλος. Τον περασμένο Φεβρουάριο η Ευρώπη ΑΕΓΑ ανέλαβε και την ασφαλιστική κάλυψη των περιουσιακών στοιχείων της Ελληνικής Ολυμπιακής Επιτροπής, στα οποία συμπεριλαμβάνονται το Παναθηναϊκό Στάδιο, το Ολυμπιακό κολυμβητήριο, οι εγκαταστάσεις στην Αρχαία Ολυμπία και το Μουσείο Σύγχρονων Ολυμπιακών αγώνων, επεσήμανε ο κ. Μακρόπουλος.

Carpenter Turner Η νέα μεσιτική



Ξεκίνησε τις δραστηριότητες η μεσιτική εταιρεία αντασφαλίσεων με την επωνυμία CARPENTER TURNER S.A. Insurance and Reinsurance Brokers & Consultants με διακριτικό τίτλο, CARPENTER TURNER. Στα εγκαίνια της νέας εταιρείας (φωτογραφία) ο διευθύνων σύμβουλος της CARPENTER TURNER, Αλέξανδρος Τέρνερ, ιεράρχησε την αποτελεσματική εξυπηρέτηση των πελατών της εταιρείας ως πρωταρχικής σημασίας στόχο, τόσο προσωπικά για τον ίδιο, όσο και για τα μέλη της ομάδας του, ενώ ο Nick Frankland, CEO EMEA της Guy Carpenter & Company Ltd. και μέλος του διοικητικού συμβουλίου της νέας εταιρείας, τόνισε την εξαιρετική συνεργασία της Guy Carpenter με την ομάδα του Γιώργου Τέρνερ τη χρονιά που πέρασε και το επαγγελματικό ήθος της τελευταίας, προοιωνίζοντας μια εξαιρετική συνεργασία, τόσο από άποψη τεχνολογίας, εμπειρίας, αλλά και αποτελεσματικότητας.



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 λίγοι το γνωρίζουν, και το βιβλίο φιλοδοξεί να το μάθουν περισσότεροι.

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

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

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

**ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ
ΔΙΗΜΗΝΙΑΙΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ**

**ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ - ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΡΕΠΟΡΤΑΖ:**

ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΣΠΥΡΟΥ
ΛΑΜΠΡΟΣ ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟΣ
ΚΩΣΤΗΣ ΣΠΥΡΟΥ,
ΧΡΗΣΤΟΣ ΚΙΤΣΙΟΣ

**ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΕΣ,
ΦΩΤΟΡΕΠΟΡΤΑΖ VIDEO:**

ΚΩΣΤΗΣ ΣΠΥΡΟΥ
ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟ

Κ. ΠΑΠΑΝΤΩΝΟΠΟΥΛΟΣ
ΔΙΑΝΟΜΗ
Π. ΖΑΧΑΡΙΟΥ, ΝΕΝΑ ΜΑΝΤΑ
ΥΠΕΥΘΥΝΗ

ΔΙΑΦΗΜΙΣΗΣ - ΣΥΝΔΡΟΜΩΝ

Γ. ΚΑΛΤΣΩΝΗ
ΤΗΛ. 2103221525 (ΕΣΩΤ. 4)
gkaltsoni@spiroueditions.gr
ΣΥΝΔΡΟΜΕΣ-ΠΩΛΗΣΕΙΣ
ΧΡΗΣΤΟΣ ΠΡΑΜΑΝΤΙΩΤΗΣ

ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΟ

ΓΙΑΝΝΗΣ Γ. ΜΠΟΥΚΟΥΒΑΛΑΣ
www.jmpc.gr

ΔΙΟΡΘΩΣΗ ΚΕΙΜΕΝΩΝ

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

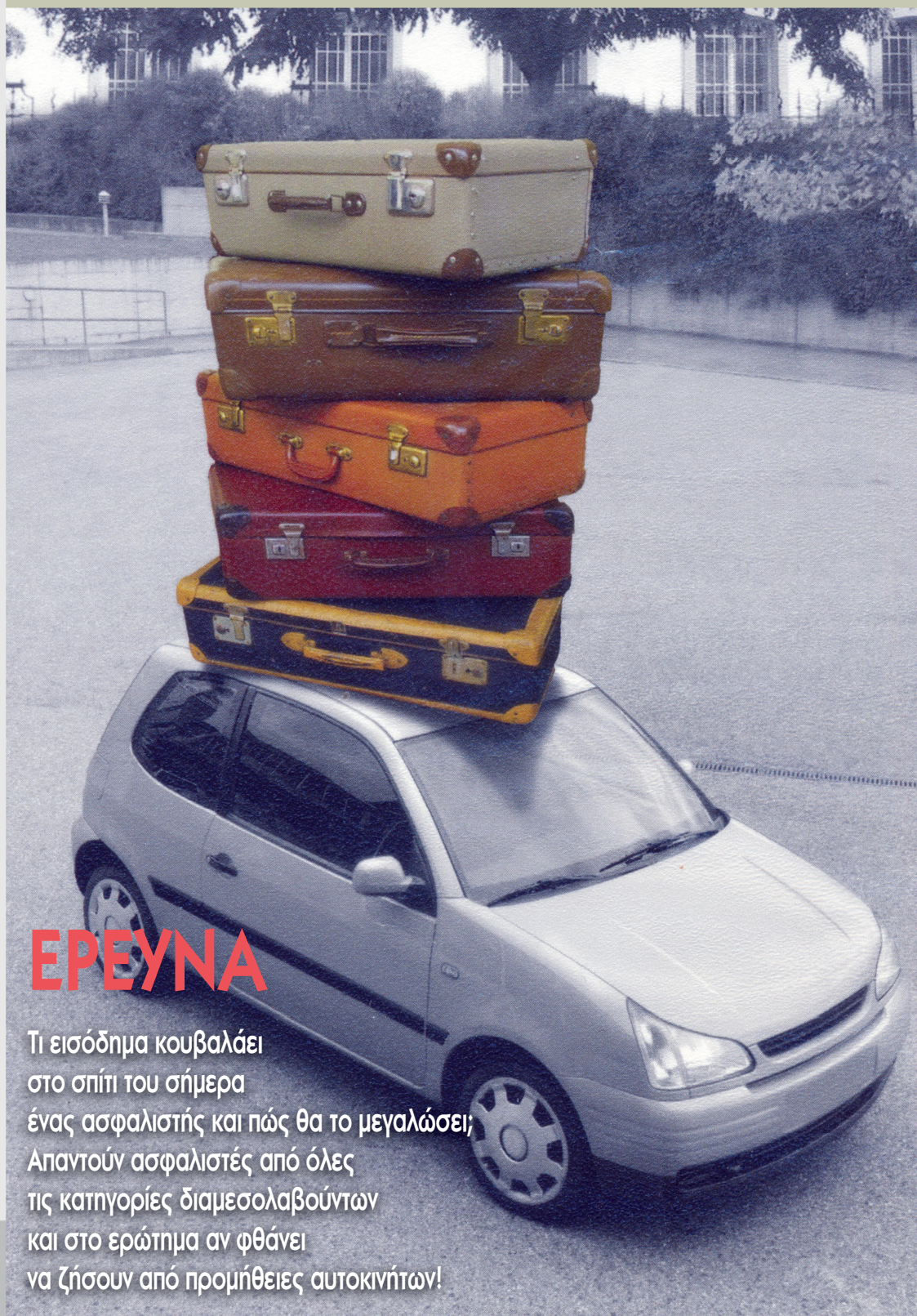


**ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΕΝΩΣΗΣ
ΙΔΙΟΚΤΗΤΩΝ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ ΤΥΠΟΥ**

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

ΝΑΙ
ΕΛΠΙΣΤΙ
Στο επόμενο...



ΕΡΕΥΝΑ

Τι εισόδημα κουβαλάει
στο σπίτι του σήμερα
ένας ασφαλιστής και πώς θα το μεγαλώσει;
Απαντούν ασφαλιστές από όλες
τις κατηγορίες διαμεσολαβούντων
και στο ερώτημα αν φθάνει
να ζήσουν από προμήθειες αυτοκινήτων!

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.

1

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

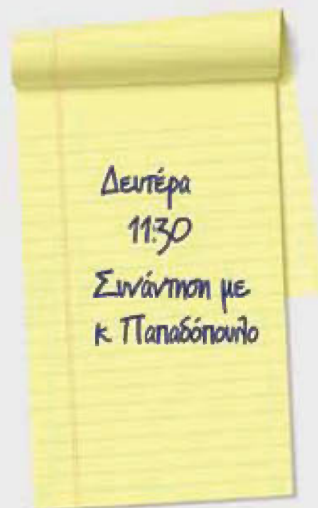
**Μάθετε περισσότερα.
Απαιτήστε περισσότερα.**

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

Τα απαραίτητα
για το ασφαλιστικό γραφείο σας:



Ασφαλίσεις Ζωής από τη Eurolife ERB Ασφαλιστική

Δεν γίνεται να λείπουν από το χαρτοφυλάκιο σας!

- ✓ Σύγχρονες ασφαλιστικές λύσεις στην ιδανική σχέση ποιότητας-τιμής
- ✓ Άμεση καταβολή αποζημιώσεων με διαφάνεια και αξιοπιστία
- ✓ Ευέλικτη διαχείριση μέσα από το διαδικτυακό περιβάλλον MySpot
- ✓ Πρότυπη οργανωτική δομή με άξονα την προσωπική εξυπηρέτηση
- ✓ Ανταγωνιστικό πλαίσιο συνεργασίας με πολλαπλά επίπεδα αμοιβών

Ελάτε να συνεργαστούμε!

Περισσότερες πληροφορίες:

www.eurolife.gr/synergasia ή στο 211 1873521



Ασφαλιστική

Η δύναμή μας δική σας.