

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 146 • ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ - ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ 2013 • Euro 5 • www.asfalistikonai.gr

Αποστολή
του «ΝΑΙ»
στο συνέδριο
του ICMIF
στο CAPE TOWN

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ

ΑΔΩΝΙΣ ΓΕΩΡΓΙΑΔΗΣ

**Θέλω
να κερδίσω
το στοίχημα!**



ΝΑΙ, ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES



1

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

**Μάθετε περισσότερα.
Απαιτήστε περισσότερα.**

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

www.allianz.gr

**Κέντρο επικοινωνίας
Allianz: 210 6999 999**

Allianz 



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

Έλα στην INTERAMERICAN.
Θα βρεις ένα Σύμμαχο Ζωής.

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

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

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

Έλα στον κόσμο της ασφάλειας και της αισιοδοξίας!

☎ : 210 9462000 www.interamerican.gr

INTERAMERICAN
Μεγάλη και Σίγουρη



INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ
ΟΜΙΛΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Νοιάζεται για σας



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

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

www.intersalonica.gr

e-mail: company@intersalonica.gr



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

32



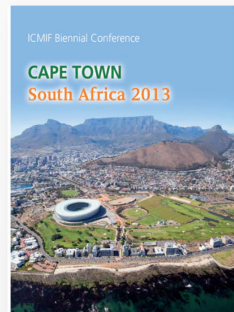
42



ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ

- 88 ING
- 89 Εθνική Ασφαλιστική
- 90 AXA Ασφαλιστική
- 92 Interamerican
- 94 Ergo
- 96 Matrix
- 97 Glassdrive
- 100 MetLife Alico
- 102 Arag
- 103 Ευρώπη Α.Ε.Γ.Α
- 104 EFG Eurolife
- 106 International Life
- 107 ΑΤΕ Ασφαλιστική
- 108 AGAION Ασφαλιστική
- 110 Inter Partner Assistance
- 111 Cromar

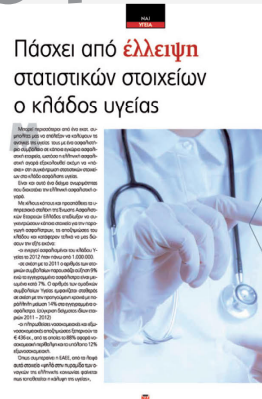
36



82



64



54



52



60



78



ΟΡΘΟΔΟΞΗ ΕΙΚΟΝΑ ΤΗΣ ΠΑΝΑΓΙΑΣ ΣΤΗ ΡΟΔΟ



Χαίρε άρουρα Ελλάδα!

Άρουρα, είναι η καλλιεργημένη γη, το χωράφι. Άρουρα φερέσβιος είναι η προς σπορά γη. Αρώ σημαίνει καλλιεργώ. Η λέξη άροτρο βγήκε από εκεί. Ο Αγρός είναι λέξη που έχει τη ρίζα της εκεί από το αρός, αγρός, άγριος. Η άρουρα γη λέγεται και έρα. Έραν είναι το επιθυμείν. Το έραν = επιθυμείν επί της γης ελέχθη και από εκεί το περί έραν ερίζειν, φιλονικία για την διεκδίκηση γης. Το γράφει και ο Πausanias ότι, η Ποσειδώνος προς την Αθηνά έρις υπέρ της γης... Έρα και Γη και άρουρα οι λέξεις της καρποφόρου γης.



Η λέξη Γη έχει βασικό γράμμα το Γ που είναι το εργαλείο που έσκαβε την Γη με το (Γ) υνίον, υνί, και ήταν αυτή που χωρούσε τα πάντα αφού από το Γω που σημαίνει γεννώ, τίκτω, έβγαιναν τα πάντα. «Γαία ευρύστερνο» την αποκάλεσε ο Ησίοδος και ο Πλάτων εις τον Κράτυλον έγραψε «Γαία γαρ γεννήτρια αν είν ορθώς κεκλιμένη».

Γάμα (Γ) είναι το στοιχείον του αλφαβήτου το παρά το αμάν (αμάω = θερίζω) την γην, το θερίζειν.

«Δρεπανώδες γαρ εστί ν ω (γι' αυτό) και ο τύπος του γράμματος όμοιος εστί».

Γύαι είπαν και τα χωράφια και Γαίες και Γη αλλή και από εκεί η λέξη Γυνή και Γονή που γεννά όπως η Γη. Η κοιηία της Γυναικός ονομάσθηκε και άρουρα, καλλιερ- γήσιμη γη, δεχόμενη τον Γόνον. (πηγή: Ο εν τη λέξει λό- γος – Άννα Τζιροπούλου – ΓΕΩΡΓΙΑΔΗΣ). Γεωργία είναι το περί την Γην έργο. Στο έργο περιέχεται το «ερ» της έ- ρας και το Γ της γης – άροτρον. Καλλιέργεια είναι το «κάλλιστον έργον». «Καλώς είπεν, ος έφη, την Γεωργί- αν των άλλων τεχνών μητέρα και τροφόν είναι» (Ξε- νοφ. Οικονομ.)

Μετά από αυτές τις αναλύσεις και αντιλήψεις η Γυνή ομοιάζει με την Γην που γεννά όταν την σπείρουν. Άρο- τρος είναι η σπορά, ο καρπός.

Στην Ελληνική Γλώσσα ο άνδρας γεννά αφού φέρει γόνον και διαιωνίζει την γενεά και η γυνή τίκτει αφού προσλάβει γόνον. Ο Ζευσ έγραφαν οι Αρχαίοι «φίττει γόνον». Τίκτω από το τεύχω, κατασκευάζω. Ακολουθεί τοκετός και τόκος ή τέκνον. Η μάννα είναι τοκάς, Τόκος είναι το τέκνο αλλή και ο τοκετός που βγάξει κέρδος για τις γενεές. (Τόκος σήμερα είναι το κέρδος καταθέσεων).

Στην γιορτή των Χριστουγέννων ακούγονται διάφοροι ύμνοι όπου οι λέξεις περί την Γέννηση σχετίζονται με ό- σα γράφω σ' αυτό το άρθρο. Οι υμνωδοί και πολλοί πατέρες της Ορθόδοξης Εκκλησίας είχαν τεράστια αρ- χαιοελληνική παιδεία και μόρφωση και για να εκφρά- σουν πολλά νοήματα χρησιμοποιούσαν στους στίχους και τροπάρια πολλή λέξεις με τεράστια σημασία και νο- ήματα που δυστυχώς λίγοι σήμερα απολαμβάνουν. Στους χαιρετισμούς που ψάλλονται την εποχή που εορ- τάζεται ο Ευαγγελισμός της Θεοτόκου, ένας χαιρετισμός απευθύνεται στην Παναγία λέγοντας «Χαίρε Άρουρα, βλαστήνουσα ευφορίαν οικτιρμών!» Χαίρε εσύ που εί- σαι καλλιεργημένη γη, εύφορη γη που βλαστάνεις τη συμπάθεια του Θεού!

Άρουρα, η φέρουσα καρπόν κοιηίας. Ο ευώδης καρ- πός της Γης λέγεται άρωμα. «Ου γαρ η γη, γυναίκα με-

μίμπται κυήσει και γεννήσει, αλλή η γυνή την γην» α- ναφέρει στον Μενέξενο, ο Πλάτων. Από τον Ευαγγελι- σμό ως την Γέννηση πάμπολλες αναφορές γίνονται στην Παναγία που έχουν σχέση με το «Χαίρε άρουρα, βλα- στάνουσα...» Ειδικά τα Χριστούγεννα ακούμε: Άσπο- ρος κυοφορία, εβλάστησες άνθος αφθαρσίας, άμπελος βλαστήσασα καρπόν της ζωής, ανάδρομος ειμί και πώς τέξω, άσπορον γονήν τις εώρακεν, σαρκωθείς άσπό- ρως, πανόληβιος τόκος, άσπόρως σαρκούμενος, Ράβδος εκ της ρίζης Ιεσσαί και άνθος εξ αυτής Χριστέ, εκ της Παρθένου ανεβλάστησας, εφάνη ρίζα απότιστος, βλα- στάνουσα άφασιν, βρέφος, τέκνον, Θεοτόκος, ανθοποι- ός ερημαίων λόφων, παιδίον νέον, ετέχθη εκ Παρθέ- νου, έτεκε Θεόν, ο άσαρκος σαρκούνται, εκ τούτου προ- ήλθε ράβδος, η Παρθένος και εξ αυτής ανατέταλκε άν-θος ο Χριστός... Η άρουρα γη η βλαστήνουσα ευφο- ρία είναι κεντρική έννοια...

Έρχονται Χριστούγεννα 2013 και επιθυμούμε οι συ- νεργάτες του ΝΑΙ και εγώ να ευχηθούμε σε όλους Χρό- νια Πολλά και καλό 2014.

Η άρουρα, ας μπει στο υπόλοιπο της ζωής μας βασι- κή έγνοια με τρεις διαφορετικές προσεγγίσεις. Πρώτον πόσο αξιοποιούμε το «Χαίρε Άρουρα βλαστήνουσα ευ- φορίαν οικτιρμών; Δεύτερον πόσο πιστεύουμε ότι η Εη- λάδα ΕΙΝΑΙ σήμερα ζηλευτή άρουρα; Και τρίτον σε προ- σωπικό επίπεδο, είμαστε άρουρα, γη καλλιεργημένη που βλαστάνει ευώδεις καρπούς;»

Γεια σας, Καλά Χριστούγεννα!



Σπύρου Γ. Ευάγγελος
Μελίσσια Αττικής
27 Νοεμβρίου 2013

«ΑΣΠΡΟ ΜΑΥΡΗ ζωή»

με έγχρωμες
διαφημίσεις
στην Ελλάδα του χθές
και σήμερα



Οι ανώνυμοι πρωταγωνιστές της ζωής και οι στρατιώτες των πολέμων πάντα με συγκινούσαν παρατηρώντας το διάβα της ζωής μου ή διαβάζοντας ιστορία.

Αυτή την εποχή των εορτών Χριστουγέννων, λίγο πριν ή λίγο μετά την Πρωτοχρονιά καταλαβαίνω καλύτερα το μεγάλο ΔΩΡΟ του Θεού που με ευλόγησε και έζησα ή είδα κάτι από την Ελλάδα του μόχθου και την Ελλάδα του γραφείου, που εργαζόμενος περίπου 60 χρόνια πληρώθηκα με μεροκάματο αλλήλα και με μηνιαίο, με μισθό αλλήλα και με προμήθειες, με λεφτά αλλήλα και με μόνο φαί, με πρόσθεση υπηρεσίας και χρήματος, με μόνο επιβίωση στο χωράφι και το μαντρί του χωριού, από τον Δημόσιο και Ιδιωτικό τομέα στον Αγροτικό, Βιομηχανικό και Τομέα Υπηρεσιών, από χειρωνακτική αλλήλα και πνευματική εργασία, από σταθερό και μη σταθερό μισθό σε γραφείο και πηλασιέ στο δρόμο.

Ένοιωθα πάντα προνομιούχος σε ό,τι επάγγελμα έκανα, αφού είχα παντού δύο ιδιότητες: του χειρωνακτα αλλήλα και του «γραμματιζόμενου»...

Όταν διάβαζα στο Δημοτικό, Γυμνάσιο, Λύκειο, Πανεπιστήμιο και στο Στρατό ταυτόχρονα ήμουν εργαζόμενος σε κουρέα, μανάβικα, εστιατόρια, υποδηματοποιεία, παγωπωλεία (Δημοτικό-Γυμνάσιο), σε οικοδομές (Λύκειο), σε εργοστάσια (Fulgor, FIX), θυρωρεία, λογιστήρια, τηλεφωνικά κέντρα (Πανεπιστήμιο), στρατιώτης-Αξιωματικός στο Στρατό, ασφαλιστής και Manager, δημοσιογράφος και εκδότης, υπάλληλος και αφεντικό αργότερα, συνδικαλιστής όπως και μέλος κοινωνικών ομάδων.

Έζησα από κοντά και είδα πώς βγάζουν το ψωμί τους οι επώνυμοι αλλήλα κυρίως οι ανώνυμοι εργάτες, οι τεχνίτες και τεχνίτριες, οι έμποροι του νου και του ποδαριού, οι δάσκαλοι και καθηγητάδες του μεγαλοεμπορίου ιδεών στα κόμματα, εκκλησίες, και κρατικές εξουσίες, χάρηκε η ψυχή μου ανεξάρτητους ανθρώπους αλλήλα και σιχάθηκε εξαρτημένους και κούφιους μεταπράτες, πτυχιούχους του τίποτα και γλιψφτες ανόητων, που εξαργύρωσαν τον ιδρώτα του πατέρα τους για μια νέα Ελλάδα, ψευτοπτυχιούχους για μια θεοσύλη στο Δημόσιο σε βάρος διπλανών, θαύμασα «γλωσσικούς» και γύρισα την πλάτη σε πολλούς οπαδούς της μιζέριας και της ευθυνοφοβίας...

Ο Ζαχαρίας Παπαντωνίου έγραψε ένα υπέροχο πεζό λογοτέχνημα με τίτλο ΕΡΓΑΤΕΣ όπου υμνεί τον ανώνυμο εργάτη:

«Στου πηλατάνου τον ίσκιο, το μεσημέρι, ακουμπισμένοι στο χώμα ξεκουράζονται αυτοί που δεν έχουν ιστορία – οι εργάτες. Μιλούνε κινώντας την γροθιά τους – σα να δουλεύουν. Συνοδεύει τες αγαθές κουβέ-



Το μοναδικό ελληνικό

ΝΑΙ
ΣΥΝΑΙΣΧΗΜΑΤΙΚΑ

ντες η αιώνια χειρονομία που χτίζει, αυτή που ύψωσε καταπρόσωπα του θανάτου τις Πυραμίδες, το Δωρικό ναό, τις πέτρινες γοτθικές προσευχές. Κανένας δεν θα τους μάθει! Ξέρουν την δημιουργία χωρίς υπογραφή...» (ΠΕΖΟΙ ΡΥΘΜΟΙ).

Τούτες τις μέρες που η Ελλάδα αγκομαχά στην οικονομική κρίση, βλέπω τους ανίκανους πολιτικούς και καταχραστές του Δημόσιου πλούτου να επιμένουν με το ζόρι στην υποδούλωση του Έλληνα. Με νόμους, με παραπληνήσεις, με φυλακές, με συκοφάντες, με προδότες δημοσιογράφους, με υποβάθμιση της Παιδείας με ροκάνισμα του ηθικού του Στρατού, με πολύ ασπρόμαυρη μπογιά να αλληλοιώνουν τις εικόνες πολιτισμού και ηρωισμού των Ελλήνων. Του κλέβουν τον ιδιωτικό και δημόσιο πλούτο, του υποθηκεύουν το μέλλον των παιδιών του, του πουλάνε ό,τι έχτισε επί γενεές γενεών... Θέλουν να τον γυρίσουν δεκαετίες πίσω τότε που η προσφυγιά, η φτώ-

χεια, η ζητιανιά, η ξενιτιά, η ζωή, ήταν μαύρη σαν το κλήμα της ορφάνιας, σαν την παγωμάρα των τάφων των στρατιωτών του πολέμου και εμφυλίου. Πολλιά θέλουν αλλήλα η έκρηξη ψυχής δεν τα ανέχεται όλη και ξέρει να υπομένει μέχρι να κάνει ξαστεριά.

Η Ελλάδα του μόχθου ζούσε ΑΣΠΡΟΜΑΥΡΗ ΖΩΗ γεμάτη έγχρωμα όνειρα που κάπου κάπου θαύμαζε στις έγχρωμες διαφημίσεις των τσιγάρων Παπαστράτος ή Ματσαγγού, στις αφίσες του ΕΟΤ, στα μακαρόνια ΜΙΣΚΟ, τις μπιύρες ΦΙΞ και τις γιγαντοαφίσες του κινηματογράφου. Δούλευε στα καπνεργοστάσια η Ελλάδα και στις οικοδομές της αντιπαροχής που η εξουσία του Καραμανλή και της δεξιάς στείβαζε σε δυο-τρεις μεγάλες πόλεις ρημάζοντας τα χωράφια, την ύπαιθρο και τα χωριά, έλιωνε τα νιάτα της η Ελλάδα στα εργοστάσια της Γερμανίας ή της ΠΕΣΙΝΕ, της Χαλυβουργικής και των ναυπηγείων ή της Πειραικής-Πατραϊκής, φοβούμενη δήθεν την έλευση των

Παπανδρέου χωρίς να υποψιάζονταν ότι είναι χειρότερη από την παρούσα τότε εξουσία. Όλα αυτά πουλήθηκαν σήμερα σε ξένους «μπιρ-παρά»...Κεντροδεξιές κυβερνήσεις κατέστρεψαν το μεγαλύτερο περιουσιακό στοιχείο της Ελλάδος, τον ΠΟΛΙΤΙΣΜΟ της, βρωμίζοντας στην μόλυνση και μαυρίλα τα ΙΕΡΑ ΤΗΣ ΕΛΕΥΣΙΝΟΣ, της ΣΑΛΑΜΙΝΑΣ, του ΜΑΡΑΘΩΝΑ... και «κατά σύμπτωση» όλους τους ιερούς των προγόνων αρχαιολογικούς χώρους! Ψάξε τους υπουργούς βιομηχανίας που υπέγραψαν αυτές τις καταπατήσεις σε όλη την Ελλάδα και ποιοί υπουργοί και οικογένειες κατοχύρωναν οικόπεδα γύρω-γύρω σε απαγορευμένους χώρους! Μετρήστε πόσα (αριθμός) παιδιά εμπλεκόμενων βουλευτών των κυβερνήσεων, από 1940 έως σήμερα, ήταν οι προστάτες αυτών των παρανομιών! Ασπρόμαυρες εξουσίες, ασπρόμαυρες ενέργειες, ασπρόμαυρα αποτελέσματα, ασπρόμαυρες ψυχές, ασπρόμαυρες σκιές και λήσες πάνω σε μια έγχρωμη Ελλάδα, στις μπλε θάλασσές της, στα καταπράσινα χωράφια της, στις χρυσίζουσες πηλινές της, στους πολύχρωμους αγρούς, στα περιβόλια της, στις ρόδινες ανατολές της, στα λήμποντα μάρμαρα των θεάτρων της Δωδώνης, της Επιδαύρου, της Ακρόπολης, των Δελφών, του Δίου, της Βεργίνας, της Κρήτης, των Κυκλάδων... Ασπρόμαυρες πολιτικές και φανατισμοί κομμάτων πάνω στα έγχρωμα όνειρα των παιδιών και της Ελληνικής





“...Η Ελλάδα του
μόχθου ζούσε
ασπρόμαυρη ζωή
γεμάτη έγχρωμα
όνειρα...”

Διά Βήχα, βραχνάδα,
βρογχικούς καταρροούς
ΚΡΕΣΙΒΑΛ

Κρυολογήματα και
άμυχταλιτίδες
πρόλαβονται δια

DINO
ΜΑΤΣΑΓΓΟΥ

ΜΑΤΣΑΓΓΟΣ



Kolynos
ΟΔΟΝΤΟΠΑΣΤΑ

Το χαμόγελο
πού μοιτεύει είναι

το χαμόγελο
SUPERWHITE

Αγκόν

Παιδείας από τους κομπλεξικούς του περιθωρίου που δεν καταλαβαίνουν τη σφαγή της Σμύρνης, τα παιδομαζώματα, τους γενίτσλους, τα κρυφά σχολεία, τη Σμύρνη, τη Σφαγή των Ποντίων και τη βαρβαρότητα των Γερμανών στα Καλάβρυτα, στην Άρτα, στην Κρήτη, στην Αθήνα, σε όλη την Ελλάδα της Κατοχής... Δεν κατάλαβαν τι σημαίνουν τα υπόγεια της Γκεστάπο στα κτήρια της ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ, όπου ματωμένα από τα βασανιστήρια ελληνόπουλα πέθαιναν ή σέρνονταν για εκτέλεση. Ποιος άλλος λαός έχει να επιδείξει χώμα βαμμένο με αίμα; Δεν καταλαβαίνουν τα ξενοσπουδαγμένα βουλευτάκια μας τις παρελάσεις, τις καταθέσεις στεφάνων, την ιερή μας σημαία και πώς να καταλάβουν αφού οι ξένες πατρίδες τους ή οι χώρες σπουδών τους ΔΕΝ είχαν αγώνες και ήρωες να δείξουν. Ποιοί έκαναν ΑΝΤΙΣΤΑΣΗ στον φασισμό Ιταλογερμανοβουλγάρων; Σε πόσες ώρες παραδόθηκαν οι λαοί τύπου Ολλανδίας; Ποιοί πολέμησαν για ιερά και όσια; Ποιοί έχουν δέκα χιλιάδες χρόνια ιστορία τιμής από την Μινωική εποχή ως σήμερα;

Ήταν ασπρόμαυρη η ζωή και με πολλούς κρύους χειμώνες στον Ελληνισμό μετά την ίδρυση του νέου κράτους (και τι είναι 150 χρόνια;) που ως το 1948 ελευθέρωσε ακόμη κομμάτια ελληνικά όπως τα Δωδεκάνησα και ακόμα ψάχνει τα παιδιά του στην Ίμβρο-Τένεδο, στην Κωνσταντινούπολη, στη Σμύρνη, στον Πόντο, στην Αλβανία, στα Σκόπια, στη Βουλγαρία, στην Κύπρο.

Ασπρόμαυρες είναι ακόμη οι φωτογραφίες των σπιτιών στην Ήπειρο και Μακεδονία κυρίως στα κομοδινάκια, τα τραπέζια και τους τοίχους των ξενιτεμένων στην Αμερική, στην Αυ-

στραλία, τη Γερμανία.

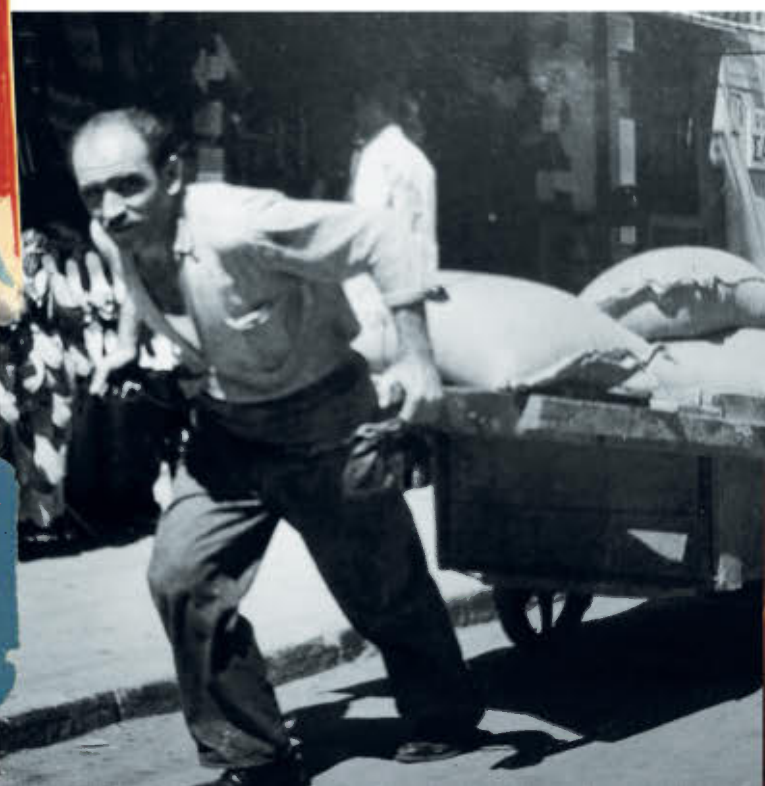
Κι όμως, όπως λέει και ο Μίκης Θεοδωράκης, «Την Ρωμιοσύνη μην την κλάις! Εκεί που πάει να σβήσει, με το σουγιά στο κόκκαλο, με το πουρί στο σβέρκο...» Πάντα ξέρει και υπομένει να ανάβει ένα τσιγαράκι, να πίνει κρασί, να τραγουδά! Από πολλή μαύρες φυλακές ο έλληνας έβλεπε γαλάζιο ουρανό.

Μέσα στην ασπρόμαυρη ζωή του μόχθου τους και οι τραγουδιστές ποιητές μας και στιχουργοί έκαναν τις ομορφότερες χρωματιστές μεγάλες δημιουργίες τους: Μέσα στις φυλακές και τα νοσοκομεία έγραψε ο Μίκης Θεοδωράκης μουσικές, κάνοντας τους λαούς να τραγουδάνε στίχους των βραβευμένων με νόμπελ λογοτεχνίας παγκόσμιων ποιητών μας Γιώργου Σεφέρη και Οδυσσέα Ελύτη. Στο σανατόριο Πετρίτης που με άρθρο στο ΝΑΙ υποστήριξα να γίνει λόφος Μ. Θεοδωράκη γράφτηκαν ουράνιες μελωδίες και εμβατήρια που χιλιотραγούδησαν μεροκαματιάρηδες, τεχνίτες, οικοδόμοι, εργάτες, ναυτικοί, αγρότες, χωριάτες αγράμματοι... Έρανο έκαναν τότε οι μπουζουκτσίδες Καρνέζης - Παπαδόπουλος μέσα στην προσφυγιά να βρουν να πληρώσουν το νοσοκομείο Τσαγκάρη στα Μελίσσια.

Ο Μάρκος Βαμβακάρης στις ασπρόμαυρες μέρες ως εργάτης - εκδορέας στα σφαγεία πρωτόπαιξε το «Τα ματόκλαδά σου λάμπουν σαν τα πουλίουδα του κάμπου...». Ο Κώστας Μουτάκης έγραψε κρητικά τραγούδια που ούτε ο θάνατος θα σταματήσει, εργαζόμενος σε καφενεία και εργάτης στο εργοστάσιο λιπασμάτων της Δραπετσώνας αφήνοντας στις γενέες ανεπανόληπτες ερμηνείες με τον «Πραματευτή», «Αργαλειός», «Μεσοπέλαγα αρμενίζω» κ.ά.

Ο συνθέτης, στιχουργός, οργανοπαίκτης και τραγουδιστής Σταύρος Τζουανάκος, Πειραιώτης από Μάνη, δούλεψε ως χρυσόχοος και υδραυλικός μέσα στην ασπρόμαυρη μοίρα της φτώχειας, έγραψε το τραγούδι ο «ΜΑΧΑΡΑΠΑΣ» 25 χρόνων, το «Κρίμα τέτοιο παλικάρι», «Θέλω να πάψεις να γελάς», «Αντιλαλούν τα βουνά», «Λίγα ψίκουλα αγάπης σου γυρεύω» κλπ. Μέσα σε αδιάκοπο αγώνα επιβίωσης 25 χρόνων, άνεργος ο Μ. Λοίζος συμμετείχε σαν συνθέτης και στα 30 βγάζει τραγούδια σαν το «Αχ! Χελιδόνι μου», το «Δελφίνι, Δελφινάκι», το «Η

“... Κι όμως όπως λέει και ο Μίκης Θεοδωράκης
«Την Ρωμιοσύνη μην την Κλαίς! ...
Πάντα ξέρει και υπομένει να ανάβει
ένα τσιγαράκι, να πίνει κρασί, να τραγουδά! ...”

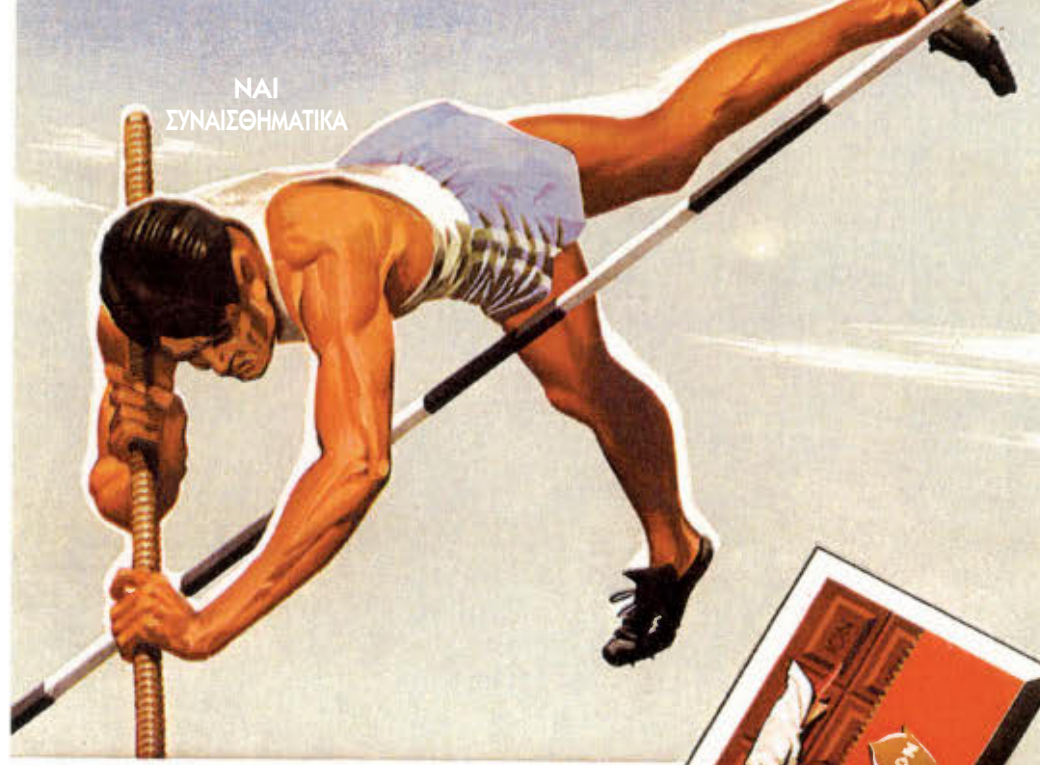


δουλειά κάνει τους άνδρες», το «Παλιό ρολόι», «Έχω ένα καφενέ» κλπ. «Το καλημέρα Ήλιε»... Υπάλληλος στα Ιατρεία ο Κ. Βίρβος για τον οποίο ο Απόστολος Καλδάρας έγραψε ότι «Μοναδικά περιδιαβαίνει με το λαό. Χαίρεται, κλαίει μαζί του, σιγοψιθυρίζει λόγια γλυκά και πικρά ωραία λόγια τις καθημερινές και ξέχωρες...»

Στις ασπρόμαυρες μέρες του Έλληνα έγχρωμη παρηγοριά τα τραγούδια του Ξαρχάκου «Άπονη ζωή», «Φτωχολογία», «Άσπρη μέρα και για μας», «Καισαριανή», «Όνειρο δεμένο...»!

Αλλά δε με φτάνει ο χρόνος και οι σελίδες να καταγράψω όλες μικρές ιστορίες σε ασπρόμαυρες ώρες δημιουργιών περνούσαν τον Έλληνα από το μαύρο στο έγχρωμο!

Καθημερινά κέρδιζε το στοίχημα ο ανώνυμος Έλληνας περνώντας την Ελλάδα στον πολιτισμό και την μοναδικότητα του πρωταγωνιστή σε όλους τους τομείς ζωής ΠΑΓΚΟΣΜΙΩΣ και ως τότε τα σπουργίτια της «πονηρής δοσοληψίας» ότι δεν υπάρχουν ΑΕΤΟΙ. Οι αετοί της σύγχρονης Ελλάδας δεν είναι «Βυζαντινοί δικάφαλοι» τοπικής σημασίας, αλλά μεγάλης εμβέλειας αετοί παγκοσμίων ουρανών όπως ο γιατρός Παπανικολάου, οι αετοί της ποιήσης νομπελίστες Σεφέρης-Ελύτης, οι αετοί του μουσικής Θεοδωράκης, Χατζηδάκης, Βαγγέλης Παπαθανασίου, Σκαλκώτας, Μπ-



ΝΑΙ
ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ

Ζενιτ' Ενταβου...

γερό μυαλό...γερά νεύρα...

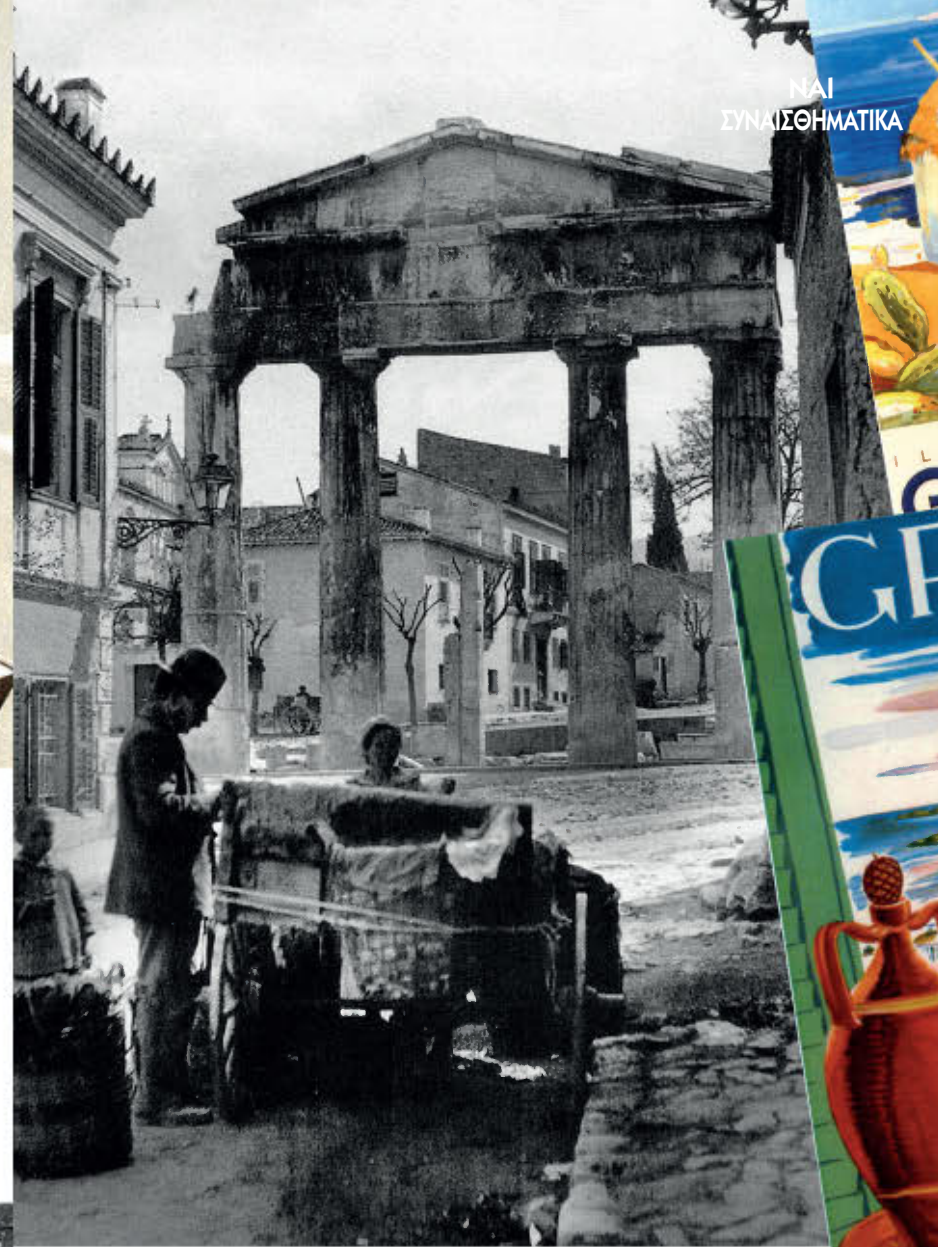
ΣΟΚΟΛΑΤΕΣ
ION



“...κέρδιζε το
στοίχημα ο
ανώνυμος
Έλληνας...”



17



ΝΑΙ
ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ



τρόπουλος, Μούσχουρη κ.λπ. Ο αετός των μαθηματικών Καραθεοδωρής, οι αετοί του πλούτου Ωνάσης, Λάτσης, Νιάρχος, Βαρδινογιάννης και τόσοι εφοπλιστές, οι αετοί στρατιώτες του '40 και αντίστασης. Ο αετός της συγγραφής Καζαντζάκης, ο Καβάφης, οι χιλιάδες επιστήμονες στην Αστροναυτική, με επικεφαλής τον Δ. Νανόπουλο, οι χιλιάδες καθηγητές των πανεπιστημίων της Γης κλπ. κλπ.Δεν με φτάνει ο χρόνος να γράφω! Όλοι τους ομόρφυναν τον κόσμο στην ασπρόμαυρη καθημερινότητα! Και όλοι τους κατάφεραν να κάνουν όνειρο ΟΛΩΝ αυτών, που «κάτι καταλαβαίνουν» ή «έχουν τον τρόπο τους», να επισκεφθούν κάποτε την Ελλάδα, την Ακρόπολη, την Κρήτη, τη Μύκονο, το Αιγαίο Πέλαγος, τους Δελφούς, την Ολυμπία, τη Βεργίνα, το Άγιον Όρος, την Επίδαυρο... Όλοι ήθελαν να γευθούν κάτι από έγχρωμη Ελλάδα με φόντο τον ασπρόμαυρο μόχθο, έτσι για ντεκόρ!

Είμαι σίγουρος πως ό,τι κι αν κάνουν, ό,τι κι αν προσπαθήσουν με στόχο να «σκεπάσουν» σε αιμαλώσια την Ελλάδα, πάντα ΘΑ ΜΕΝΕΙ ΑΠ' ΕΞΩ από το ΑΣΠΡΟΜΑΥΡΟ. Πάντα θα μένει κάποιος ελεύθερος χωρίς αλυσίδα και με χέρια ελεύθερα να ζωγραφίζει την Ελλάδα των χρωμάτων! Και τώρα κάποιος «αγοράζουν» χρώματα να βάψουν το 2014 στο πιο έγχρωμο, επειδή πιστεύουν ότι δεν είναι μόνο το ΑΣΠΡΟ-ΜΑΥΡΟ, αλλά διπλή είναι το ΟΥΡΑΝΙΟ ΤΟΙΟ με όλες τις αποχρώσεις του!

18



αβφαζιζτικό underwriting

Η γέτης της ασφαλιστικής αγοράς η Εθνική Ασφαλιστική είναι φυσικό και επόμενο οι κινήσεις να παρακολουθούνται με ιδιαίτερη προσοχή και να προκαλούν συζητήσεις. Πολύ περισσότερο όταν οι πρωτοβουλίες αυτές είναι πρωτότυπες όχι μόνο για την ελληνική ασφαλιστική αγορά.

Μία τέτοια πρωτοβουλία που αναμφισβήτητα σημάδεψε το 2013 και ίσως δεν έχει ακόμη αξιολογηθεί στο βαθμό που θα έπρεπε από το σύνολο της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς, είναι η αντασφαλιστική σύμβαση με την Arch.

Η διοίκηση της Εθνικής Ασφαλιστικής υπό την προεδρία του κ. Δημήτρη Δημόπουλου, τόλμησε και αξιοποίησε σύγχρονες μεθόδους προκειμένου να ενισχύσει την κεφαλαιακή της θέση και την κεφαλαιακή θέση της μητρικής τράπεζας απελευθερώνοντας κεφάλαια.

Μπορεί η υπόθεση να έφθασε μέχρι την Βουλή όμως οι απαντήσεις που δόθηκαν έβαλαν τα πράγματα στη σωστή τους βάση. Η Διεύθυνση Εποπτείας Ιδιωτικής Ασφάλισης (ΔΕΙΑ) της Τράπεζας της Ελλάδος χαρακτήρισε τη σύμβαση ως κίνηση ενίσχυσης της κεφαλαιακής επάρκειας της Εθνικής Ασφαλιστικής. Η ενέργεια στην οποία προτίθεται να προβεί η Εθνική Ασφαλιστική, αφορά τη σύναψη σύμβασης αντασφάλισης, δηλαδή μιας συνήθους διαδικασίας που ακολουθούν ασφαλιστικές εταιρείες παγκοσμίως, ανέφερε η ΔΕΙΑ. Μέσω της διαδικασίας αυτής εκχωρείται το κόστος των ζημιών σε έναν αντασφαλιστή, ενώ την ευθύνη συνεχίζει να τη φέρει ο πρωτασφαλιστής, στην προκειμένη περίπτωση η Εθνική Ασφαλιστική. Τέτοιες ενέργειες όχι μόνον δεν έχουν αρνητική επίπτωση στα συμβόλαια των ασφαλισμένων, αλλά, αντιθέτως, ενισχύουν την ευρωστία μιας ασφαλιστικής επιχείρησης, τονίζεται χαρακτηριστικά. Στην ανακοίνωση προστίθεται ακόμη ότι «οι αντασφαλιστικές συμβάσεις, όπως αυτή στην οποία αφορά η ερώτηση, δεν α-

παγορεύονται από το ελληνικό δίκαιο και το δίκαιο της Ευρωπαϊκής Ενωσης. Επίσης, δεν προβλέπεται από την κείμενη νομοθεσία η προέγκριση τέτοιων συμβάσεων από την Τράπεζα της Ελλάδος ενώ, σύμφωνα με το άρθρο 6 παρ. 7 του ν.δ. 400/1970, αντασφαλιστική σύμβαση που συνάπτεται από ασφαλιστική επιχείρηση με αντασφαλιστική επιχείρηση η οποία έχει λάβει άδεια σύμφωνα με την οδηγία 2005/68/ΕΚ ή με άλλη ασφαλιστική επιχείρηση που έχει λάβει άδεια σύμφωνα με την οδηγία 73/239 ή την οδηγία 2002/83/ΕΚ του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου και του Συμβουλίου, δεν δύναται να απορριφθεί από την ΕΠ.Ε.Ι.Α. (ήδη Τράπεζα της Ελλάδος), για λόγους που συνδέονται άμεσα με την οικονομική ευρωστία της αντισυμβαλλόμενης αντασφαλιστικής επιχείρησης ή της ασφαλιστικής επιχείρησης». Σημειώνεται ότι το σχέδιο συμβάσεως που έχει γνωστοποιηθεί στην Τράπεζα της Ελλάδος φέρει ως αντισυμβαλλόμενο το νομίμως εγκατεστημένο υποκατάστημα της αντασφαλιστικής εταιρείας στην Ιρλανδία.

Δεν είναι όμως μόνο η εν λόγω σύμβαση που έκανε την διαφορά για τη διοίκηση Δημόπουλου το 2013 στην Εθνική Ασφαλιστική. Η νέα πολιτική στο αυτοκίνητο που ενισχύει τα μερίδια αγοράς της εταιρείας, η ξεκάθαρη διατυπωθείσα θέση σε ότι αφορά το μεσοπρόθεσμο μέλλον της εταιρείας και η εργασιακή ειρήνη είναι στα επιτεύγματα της διοίκησης Δημόπουλου. Υπάρχουν βέβαια και αδυναμίες και παραλείψεις, πράγμα που είναι φυσικό σε ένα τόσο μεγάλο οργανισμό...

Λ.Κ.



Ο κ. Δημήτρης Δημόπουλος



Ο κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου

Τα πιο σύνθετα καθήκοντα έχει μπροστά του το διοικητικό συμβούλιο της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος και ο πρόεδρος του κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου (φωτογραφία), καθώς για πρώτη φορά τα τελευταία χρόνια δημιουργούνται προϋποθέσεις ανάπτυξης του θεσμού των ιδιωτικών συντάξεων με την άμεση εμπλοκή ασφαλιστικών εταιρειών.

Η διαχείριση του μεγάλου αυτού θέματος εν μέσω της πιο σκληρής οικονομικής κρίσης που χτυπά την χώρα μας μετά τον εμφύλιο πόλεμο είναι μία πρόκληση για τον πρόεδρο της ΕΑΕΕ. Ο κ. Σαρρηγεωργίου, από τις μέχρι τώρα δημόσιες τοποθετήσεις του φαίνεται να στρέφει το καράβι προς την σωστή ρότα της εξωστρέφειας. Μία αρχή που διατύπωσε από την πρώτη στιγμή της εκλογής του, σε αποκλειστική του δήλωση στο Ασφαλιστικό ΝΑΙ.

«Ανάπτυξη της ασφαλιστικής αγοράς μέσα από την βελτίωση της αξιοπιστίας της και την ενίσχυση της εξωστρέφειας της... Η πίττα είναι μικρή για να μας ζήσει όλους. Για να επιβιώσουμε λοιπόν έχουμε όλοι έναν κοινό στόχο, τη μεγέθυνση της πίττας. Αυτό πρέπει να είναι σαφές σε όλους και σε αυτό πρέπει να συντονίσουμε τα βήματά μας» δήλωσε στο Ασφαλιστικό ΝΑΙ λίγες ημέρες μετά την εκλογή του στη θέση του προέδρου του διοικητικού συμβουλίου της ΕΑΕΕ ο κ. Σαρρηγεωργίου.

Επίσης θα ξεχωρίσουμε την δήλωση του στην Ύδρα, ότι πρέπει να κάνουμε το ασφαλιστικό προϊόν sexy και τέλος την τάση που επιδεικνύει για ουσιαστικό διάλογο με τις εταιρείες και τα στελέχη της αγοράς πριν την συζήτηση κρίσιμων θεμάτων στο ΔΣ. Η διαδικασία προετοιμασίας της συνάντησης του ΔΣ της ΕΑΕΕ με τον Διοικητή της Τράπεζας της Ελλάδος Γιώργο Προβόπουλο καταγράφεται στα θετικά του νέου προέδρου. Τι αναμένει τώρα η ασφαλιστική αγορά από τον κ. Σαρρηγεωργίου. Ακόμη περισσότερη εμμονή στην εξωστρέφεια, στην μεγέθυνση της αγοράς και στην ενίσχυση της αξιοπιστίας της. Να σπάσει αυγά, ή με άλλα λόγια να επιτύχει να μπει κάθε κατεργάρης στον πάγκο του, προκειμένου η εικόνα της ασφαλιστικής αγοράς να αποκτήσει την καθαρότητα που της πρέπει. Συνεχίστε κ. Σαρρηγεωργίου... Λ.Κ.



Ο κ. Ιωάννης Παντελίδης

Οι εκκαθαριστές είναι και αυτά πρόσωπα της πολύπαθης ασφαλιστικής μας αγοράς μέρος της ιστορίας της αν και οι περισσότεροι δεν είναι γνωστοί στο ευρύ κοινό. Όπως δεν είναι γνωστό στο ευρύ κοινό πόσες από τις εταιρείες που έκλεισαν έχουν εκκαθαριστεί πλήρως.

Από τα στοιχεία του Επικουρικού Κεφαλαίου προκύπτει ότι από το 1980 έκλεισαν περισσότερες από 50 ασφαλιστικές εταιρείες ενώ σε εκκαθάριση παραμένουν περισσότερες από 40 εταιρείες.

Εκ των πραγμάτων βέβαια πολύ μεγαλύτερη σημασία έχει η διαδικασία εκκαθάρισης των εταιρειών που έκλεισαν τα τελευταία χρόνια και ειδικά των Ασής και Commercial. Ο κ. Γεώργιος Ραουνάς που ανέλαβε εκκαθαριστής των Ασής και Commercial θα πρέπει να πιέσει πρόσωπα και καταστάσεις προκειμένου να κλείσει όσο το δυνατόν πιο γρήγορα, προς όφελος βέβαια των ασφαλισμένων, αυτή η πληγή της ασφαλιστικής αγοράς. Νομίζουμε όμως ότι και ο πρώην επόπτης χαρτοφυλακίου ζωής κ. Ιωάννης Παντελίδης μπορεί να συνεισφέρει στην ομαλή εξέλιξη της υπόθεσης.



Ο κ. Γεώργιος Ραουνάς

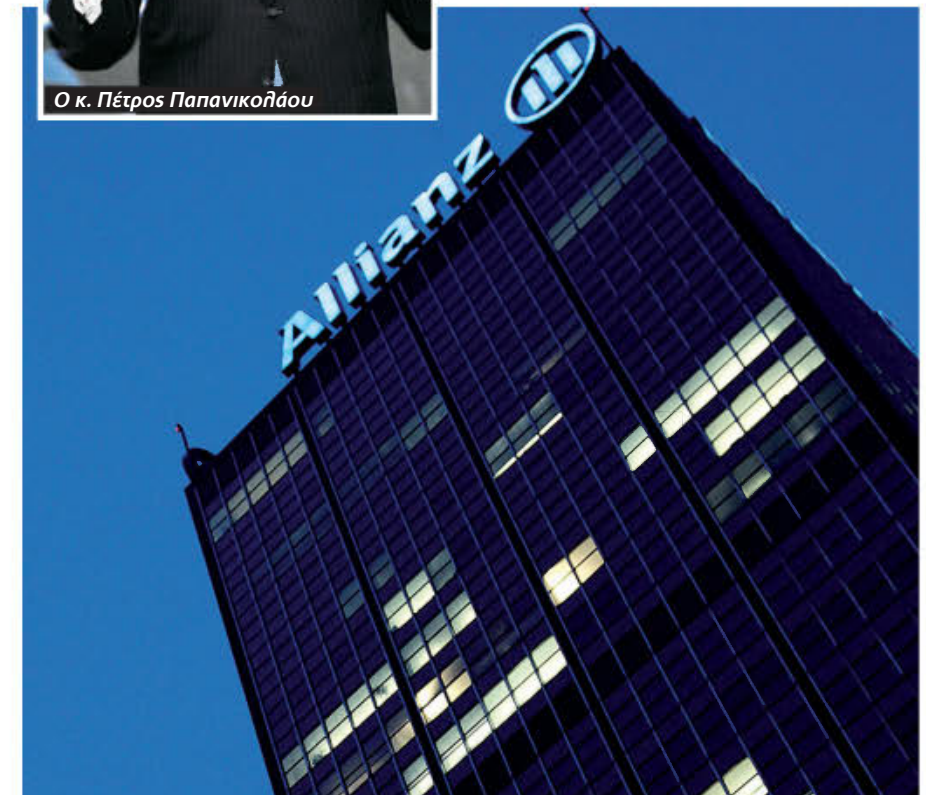
Σημαντικό ρόλο στα ασφαλιστικά πράγματα της χώρας μας διεκδικεί ο μεγαλύτερος ασφαλιστικός όμιλος του κόσμου η Allianz. Η γερμανική ασφαλιστική εταιρεία κατάφερε τη χρονιά που πέρασε να κάνει αισθητή την ηγετική παρουσία της στη χώρα μας, αφού τουλάχιστον τρεις φορές επισήμως στελέχη της επισκέφθηκαν την Ελλάδα και συναντήθηκαν με κυβερνητικούς αξιωματούχους, συζητώντας τις εξελίξεις σε οικονομικό και κοινωνικό επίπεδο. Επαφές που ανέδειξαν περαιτέρω την αξία της ιδιωτικής ασφάλισης αλλά και τον σημαίνοντα ρόλο της παγκόσμιας ασφαλιστικής δύναμης της Allianz στην εξασφάλιση του πληθυσμού. Παράλληλα ο διευθύνων σύμβουλος της Allianz Ελλάδος κ. Πέτρος Παπανικολάου αξιοποίησε με τον καλύτερο τρόπο τις επιχειρηματικές πρωτοβουλίες της Allianz διεθνώς, αναπτύσσοντας διάφορες καινοτόμες ιδέες και εφαρμογές της μητρικής εταιρείας και στη χώρα μας όπως είναι το η κάλυψη Secure Drive.

Η ηλεκτρονική συσκευή τηλεματικής Secure Drive, τοποθετείται στο αυτοκίνητο του ασφαλισμένου και μέσω δορυφόρου εντοπίζει την ακριβή θέση του αυτοκινήτου, δίνοντας σήμα στο κέντρο επιχειρήσεων της Allianz Assistance σε περίπτωση ατυχήματος, βλάβης ή κλοπής. Επίσης, μέσω της ενσωματωμένης κάρτας SIM επιτρέπει την "ανοικτή" φωνητική επικοινωνία του οδηγού με τα εξειδικευμένα στελέχη της Allianz Assistance.



Ο κ. Πέτρος Παπανικολάου

«Αφουγκραζόμαστε την ελληνική κοινωνία και αποτελούμε έμπιστο εταίρο για πελάτες, εργαζόμενους, συνεργάτες και την κοινωνία, δηλώνει ο κ. Παπανικολάου και τονίζει ότι «η ψηφιοποίηση αποτελεί κεντρικό άξονα της στρατηγικής της Allianz, τόσο σε παγκόσμιο όσο και σε τοπικό επίπεδο. Επενδύουμε στις νέες τεχνολογίες και στην ψηφιοποίηση, ώστε να μπορούμε να είμαστε πιο αποτελεσματικοί, πιο γρήγοροι και πιο σύγχρονοι στην εξυπηρέτηση του πελάτη.» Λ.Κ.



Ο κ. Δημήτρης Ζορμπάς

Ο Δημήτρης Ζορμπάς, δεν θα είναι υπερβολή να πούμε ότι σφράγισε όσο λίγοι τις εξελίξεις στην ελληνική ασφαλιστική αγορά καθώς μία σειρά μεταρρυθμίσεων φέρνουν και την δική του προσωπική σφραγίδα. Αναμφίβολα πρόκειται για θεσμικές πρωτοβουλίες που στηρίζονται και προωθούνται από το σύνολο του διοικητικού συμβουλίου, ωστόσο όλοι αναγνωρίζουν ότι ο κ. Ζορμπάς με την προσωπική του επιμονή και εργατικότητα κατάφερε να γίνουν νόμοι πιο σύντομα από το χρόνο που παίρνουν συνήθως τέτοιου είδους πρωτοβουλίες. Πρωτοβουλίες για το Επικουρικό κεφάλαιο, για τα ανασφάλιστα οχήματα, για την ασφάλιση αυτοκινήτου, που αλλιάζουν το σύνολο της νομοθεσίας. Ταυτόχρονα ο κ. Ζορμπάς ως γενικός διευθυντής της Συνεταιριστικής ασφαλιστικής ισχυροποίησε κεφαλαιακά ακόμη περισσότερο την εταιρεία του, η οποία αποτελεί τον μοναδικό εκπρόσωπο της κοινωνικής (συνεταιριστικής) οικονομίας στην εγχώρια ασφαλιστική αγορά και έχει κερδίσει τον σεβασμό φίλων και ανταγωνιστών... Λ.Κ.



Ο κ. Β. Θεοχαράκης



Ο κ. Δ. Κοντομηνάς



Ο κ. Μ. Γιαννιώτης

ΑΛΛΑΓΕΣ γίνονται στα Διοικητικά Συμβούλια των εταιριών, με τεράστια σημασία για το Ελληνικό ανθρώπινο δυναμικό, αλλά ελάχιστοι δίνουν σημασία σε επίπεδο Συνηλόγων και Φορέων που έχασαν προ πολλού την έξωθεν μαρτυρία τους, ασχολούμενοι με επουσιώδη σε αποτελεσματικότητα. Γράφουμε για τις αντικαταστάσεις Ελλήνων σε Διοικητικά Συμβούλια πολλών ασφαλιστικών εταιριών και μεσιτικών εταιριών. Μια προσεκτική ματιά στις καταχωρήσεις ΓΕΜΗ και ΦΕΚ, αποδεικνύει την πραγματικότητα. Όλο και πιο συχνά, στα Πρακτικά των Γενικών Συνελεύσεων των Μετόχων, όπως και στις αποφάσεις των Νομαρχιών – Περιφερειών, τα ονόματα που αναφέρονται έχουν μη ελληνική υπηκοότητα και έδρες εκτός Ελλάδος.

Μέτρηση περίπου εβδομήντα (70) μέλη Δ.Σ. στις 35 εταιρίες που κυριαρχούν στην ελληνική επικράτεια, ανάμεσα σε Έλληνες, στην ALLIANZ, AIG, ATRADIUS, ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ, ARAG(ουδείς Έλληνας), AXA, CREDIT AGRICOLE(ουδείς Έλληνας), DAS, ERGO, GENERALI, GROUPAMA(ουδείς Έλληνας), HDI(ουδείς Έλληνας), ING, INTERASCO, INTERAMERICAN, MAPFRE, ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ...

Έλληνες μόνο υπάρχουν στη METLIFE ALICO, ΕΘΝΙΚΗ,

ΑΓΡΟΤΙΚΗ, ΑΙΓΑΙΟΝ, ALPHA LIFE, ΕΥΡΩΠΗ, ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ, ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ, MINETTA, ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ, EUROLIFE, INTERLIFE, INTERNATIONAL LIFE, ΟΡΙΖΩΝ, ΝΡ, ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ, PRIME.

Επισημαίνοντας ότι και στις δύο κατηγορίες υπάρχουν αρκετοί αξιόλογοι και φιλοπρόοδοι άνθρωποι, υπογραμμίζουμε ότι δεν είναι όλοι άριστοι και επιφανείς και στις πολυεθνικές και στις ελληνικές εταιρίες. Όμως για τον τόπο μας, έχει σημασία ότι κάποιοι άνθρωποι ελληνικής εθνικότητας και με δημιουργικό πνεύμα, είναι μέτοχοι εταιριών που δίνουν ψωμί σε πολύ κόσμο και έβαλαν τα χρήματά τους για να τονωθεί η ελληνική ασφαλιστική αγορά και οικονομία. ΧΩΡΙΣ καμία ενθάρρυνση από τις ελληνικές κυβερνήσεις, ανάλογες των ξένων λαών.

Ξεχωρίζω τον Β. Θεοχαράκη, τον Δ. Κοντομηνά, τον Μελά Γιαννιώτη, τον Φωκ. Μπράβο, τον Τάσο Κασκαρέλη και Γιάννη Λαπατά, συγκαίροντάς τους μαζί με πολλούς άλλους.

Η Ελληνική Πολιτεία και οι υπουργοί της τους ΤΙΜΩΡΗΣΕ στο θέμα με το PSI, κουρεύοντας χρήματα πελατών και μετόχων, ΧΩΡΙΣ κάποιο κίνητρο. Ελπίζουμε στο μέλλον στην απαίτηση φόρων.



Ο κ. Φωκ. Μπράβος



Ο κ. Τ. Κασκαρέλης



Ο κ. Γ. Λαπατάς

Σpeedare η Generali με νέα καινοτόμα προϊόντα στον κλάδο υγείας και στον κλάδο αυτοκινήτου πάντα με αιχμή του δόρατος τους διαμεσολαβούντες. Η Generali συνέχισε και το 2013 στον δρόμο της ανάπτυξης, κερδίζοντας μερίδια αγοράς μέσα σε χρονιές κρίσης, πιστοποιώντας έτσι την πολύ καλή δουλειά που κάνει στην ασφαλιστική μας αγορά.

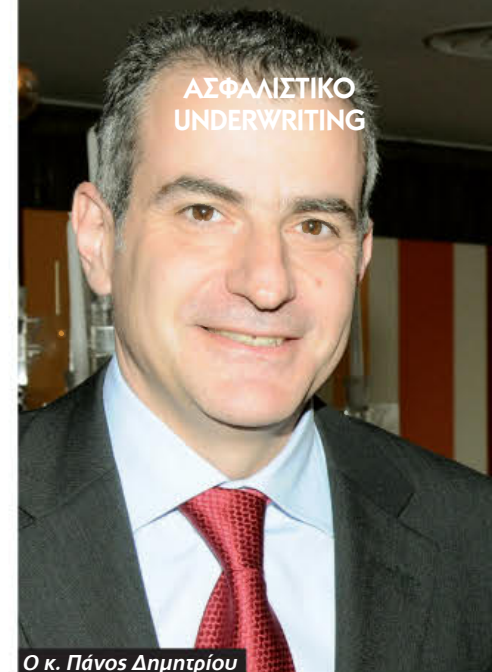
Ήδη ξεπέρασε το 3% στις ασφαλίσεις ζωής και το 3,5% στις γενικές ασφαλίσεις και συνεχίζει για πιο ψηλά.

Η ανοδική πορεία της ξεκίνησε κάπου εκεί στο 2002-2003 και συνεχίζεται με αμείωτο ρυθμό σε όλη αυτή την δεκαετία με μία πρωτοφανή σταθερότητα για ασφαλιστική εταιρεία όταν μάλιστα τα τελευταία τρία χρόνια η κρίση πλήττει ανελέητα την ελληνική ασφαλιστική αγορά.

Και όλη αυτή η ανάπτυξη πραγματοποιείται αποκλειστικά μέσω του «ανθρώπινου δικτύου πωλήσεων» καθώς η Generali επιμένει να απέχει από τα λεγόμενα εναλλακτικά δίκτυα πωλήσεων, όπως είναι το internet, το bancassurance, κ.λ.π.

Ο Πάνος Δημητρίου, διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας έχει καταφέρει να δημιουργήσει σε διοικητικό επίπεδο, ένα ομοιογενές σύνολο, με νέους ανθρώπους, με καθαρές θέσεις και απόψεις που επιδοκιμάζονται και από τους συνεργάτες της τόσο του δικτύου agency όσο και του ανεξάρτητου δικτύου πωλήσεων. Η νέα ηγετική ομάδα της Generali με τους Πάνο Δημητρίου, Τάκη Βασιλόπουλο, Chief Technical Manager, Ηλία Ρήγα, Υποδιευθυντή Οικονομικής Διεύθυνσης, Μιχάλη Σωτηράκο διευθυντή πωλήσεων, ξεκαθάρισε ότι επιζητεί την ανάπτυξη της, στηριζόμενη σχεδόν αποκλειστικά στους διαμεσολαβούντες.

Πρώτη η Generali διατύπωσε ευθέως την άποψη ότι ο πελάτης ανήκει στον διαμεσολαβούντα. Πρώτη η Generali υποστήριξε ότι πελάτης δικός της, είναι ο ασφαλιστικός διαμεσολαβητής.



Ο κ. Πάνος Δημητρίου

Πρώτη λοιπόν η Generali βρέθηκε τόσο ολοκληρωμένα δίπλα στον διαμεσολαβητή όταν άλλες εταιρείες ανακάλυπταν νέα κανάλια διανομής και αυτό οι ασφαλιστές φαίνεται να το πιστώνουν στην εταιρεία αφού όλο και περισσότεροι εξ αυτών στέκονται δίπλα της.

Αν η στήριξη στους διαμεσολαβητές είναι η μία αρχή ανάπτυξης της Generali οι άλλες είναι η αύξηση της ασφαλιστικής πίτας, η πλήρης εξυγίανση της αγοράς και η προσφορά υψηλής ποιότητας προσφερόμενων υπηρεσιών και προϊόντων.

Για την ηγετική ομάδα της Generali όπως πάρα πολλές φορές έχει επισημάνει ο κ. Δημητρίου η ανάπτυξη του ενός θα έρθει μέσα από μία υγιή ανάπτυξη της αγοράς συνολικά μέσα από την μεγέθυνση της ασφαλιστικής πίτας. Να τρώει ο ένας τις σάρκες του άλλου δεν οδηγεί πουθενά. Όπως επίσης δεν μπορεί να αναπτυχθεί η ασφαλιστική αγορά εάν παρήληλη δεν εξυγιασθεί.

Και αυτό θα γίνει με την συνδρομή μιας δραστήριας και αποτελεσματικής εποπτικής αρχής αλλά και την παροχή υψηλού επιπέδου προϊόντων και υπηρεσιών. Για το τελευταίο η Generali κοπιάζει καθημερινά.

Υ.Γ. Όποιος τυχερός παρακολούθησε μια πρόσφατη εκδήλωση της Generali για τους ασφαλιστές συνταξιωτές της στο ενδιαφέρον ταξίδι της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς, δεν μπορεί παρά να συνειδητοποίησε ότι όλα τα παραπάνω δεν είναι «έπεα πτερόεντα» σύμφωνα με την ομηρική φράση αλλά περιγραφή μιας πραγματικότητας που βιώνει ο συνεργάτης της Generali, για τον οποίο η διοίκηση της εταιρείας έθεσε ένα ακόμη μεγαλεπήβολο όνειρο για το 2014.

Να πιάσει του στόχους του, για να βρεθεί στην κυριολεξία στην κορυφή και πιο συγκεκριμένα σε μία από τις κορυφές των Άνδεων στο Μάτσου Πίτσου στο Περού.

Λ.Κ.



ΠΑΡΑΜΕΝΕΙ στην κορυφή του κλάδου ασφάλισης αυτοκινήτων η Ιντερσαλόνικα του Μελά Γιαννιώτη. Η εταιρεία που ίδρυσε πριν 35 χρόνια ο εκ Μακεδονίας ορμώμενος Μελάς Γιαννιώτης, προσφέρει πολύτιμο έργο σε όλη τη χώρα πλέον, μέσα από έναν όμιλο με πολυσιδεείς δραστηριότητες. Άξιος συνεχιστής του έργου ο γιος του Κώστας ο οποίος τρέχει καθημερινά την εταιρεία και την διατηρεί στις πρώτες θέσεις της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς.

Η Ιντερσαλόνικα να θυμίσουμε ότι ιδρύθηκε πριν 35 χρόνια από τον πρώην τραπεζικό υπάλληλο και μετέπειτα και για πάντα ασφαλιστή Μελά Γιαννιώτη. Διαβάζουμε στο intersalonika.gr ότι μετά την απόκτηση των πρώτων εμπειριών και με μοναδικό εφόδιο το πτυχίο του Στατιστικής και Ασφαλιστικής Επιστήμης, αποτομή και ιδρύει το έτος 1974, από το μηδέν, την πρώτη μεταπολεμική ασφαλιστική εταιρία στην Θεσσαλονίκη με τη συμμετοχή δύο Τραπεζικών και δύο Επιχειρημα-



Ο κ. Κώστας Γιαννιώτης

τιών. Από την θέση του Διευθύνοντα Συμβούλου και κατέχοντας το 25% του μικρού μετοχικού πακέτου, ηγείται της όλης προσπάθειας. Οι αντικειμενικές δυσχέρειες και η εύθραυστη μετοχική σύνθεση, πολύ γρήγορα επιβάλλουν την αποχώρησή του από αυτήν και τον οδηγούν στην ίδρυση της πρώτης ασφαλιστικής εταιρίας και μετέπειτα Ομίλου INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ (1978).

Δέκα χρόνια αργότερα (1988) ιδρύει την δεύτερη ασφαλιστική εταιρία INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ Ζωής και Υγείας. Το έτος 1995 προστίθενται δύο νέες θυγατρικές επιχειρήσεις στον Όμιλο, η INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ ΤΕΧΝΙΚΗ Α.Ε. και AIR INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ Α.Ε. Το έτος 2002 ιδρύεται η πέμπτη θυγατρική Εταιρία του Ομίλου INTERSALE Α.Ε., ενώ παράλληλα, ιδρύεται η INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ Βουλγαρίας, η οποία αναλαμβάνει την παροχή Οδικής Βοήθειας στην γειτονική και άλλες Βαλκανικές χώρες, κυρίως προς τοπική εξυπηρέτηση των Ελλήνων ασφαλισμένων, επισκεπτών και ταξιδιωτών. Λ.Κ.

ΠΡΟΤΑΣΗ «ΝΑΙ»

ΕΠΙΣΗΜΑΝΣΕΙΣ ΜΕ ΣΗΜΑΣΙΑ επιθυμούμε να κάνουμε μέσα από το ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ, που μοιάζουν με εκκρεμότητες έτοιμες να δυσκολέψουν τον κλάδο το 2014.

Πρώτη σπουδαία επισήμανση για μας, είναι η «ηγεσία» των δυνάμεων των διαμεσολαβούντων και η παρουσία του Γιάννη Χατζηθεοδοσίου, που «ταρακούνησε» τα ασφαλιστικά δρώμενα το 2013. Ο Αιτωλο-ακαρνάνας Γενικός Γραμματέας του Επιμελητηρίου Αθηνών «σάρωσε» τους πάντες σε παρουσία ΟΠΟΥΔΗΠΟΤΕ και σε ΟΤΙΔΗΠΟΤΕ αφορούσε ασφαλιστές πρώτης γραμμής. Όποια πέτρα κι αν σκώσουμε, θα βρούμε τον Γιάννη αγωνιστή, μαχητή, ασυμβίβαστο στη μάχη. Στα Επιμελητήρια, στα Συνέδρια, στις Ημερίδες, στους Συλλόγους, στις Εταιρίες, στα Υπουργεία, στα τηλεοπτικά κανάλια, στα περιοδικά, στα ιντερνετικά μέσα! Οι διάφοροι σύλληγοι διαμεσολαβούντων έμειναν στη σκιά του, πιθανόν υστερούντες και στο ρόλο για τον οποίο ψηφίστηκαν από τα λιγοστά μέλη τους...



Ο κ. Γιάννης Χατζηθεοδοσίου

Το ερώτημα είναι το τι θα πράξουν τώρα που ο αγαπητός φίλος των ασφαλιστών αναβαθμίζεται, ανεβαίνοντας στη θέση του Προέδρου του Επιμελητηρίου της Αθήνας, όπου ο χρόνος του θα είναι περιορισμένος και για περισσότερες ομάδες επαγγελματιών. Το «ΝΑΙ» εύχεται όσα έμαθε ΕΔΩ, στον κλάδο, να τα εφαρμόσει ευρύτερα και να γίνει η ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΗ ΓΕΦΥΡΑ να περάσουν οι ασφαλιστές στην ελληνική κοινωνία, κάτι που κάποιες ηγεσίες της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών παρέλειψαν, αφήνοντας τον κλάδο στο περιθώριο με χαμηλή φήμη και εμπιστοσύνη, εξυπηρετώντας ίσως προσωπικά συμφέροντα. Δικαιούται ο Έλληνας των επαγγελματιών (60!) του Επιμελητηρίου να γευθεί των καρπών της ασφάλισης και γι' αυτό επισημαίνουμε την ανάγκη για το «κενό» Χατζηθεοδοσίου να καλυφθεί από νέους ανθρώπους που έχουν φιλοδοξίες και μαχητικότητα.

Ο κ. Χατζηθεοδοσίου θα βοηθά περισσότερο από τη νέα θέση του, αλλά δεν είναι δυνατόν να είναι παντού. Ο Σύλληγος Ασφαλιστών Πρώτης Γραμμής έχει κατεβεί

πολύ χαμηλά σε αριθμό και πρωτοβουλίες... Το επάγγελμα χτυπιέται από παντού και οι ασφαλιστές μας είναι αβοήθητοι μέσα στην κρίση. Το ίδιο έγινε και με τους συντονιστές.

Η ΕΑΔΕ είναι μια άλλη προσπάθεια, με άλλους σκοπούς, ευρύτερους και δεν υποκαθιστά τους ειδικούς ρόλους του κάθε συλλόγου ανθρώπων που βάλλονται από παντού. Συγχαίρουμε τον κ. Χατζηθεοδοσίου για τα νέα του καθήκοντα!

Μια δεύτερη επισήμανσή μας, αφορά τις εταιρίες ΕΠΥ και τις εταιρίες INTERNET. Το 2014 μπαίνει με μεγάλη εκκρεμότητα την πεντακάθαρη στάση των εταιριών και Πολιτείας απέναντί τους. Οι περίπου ίδιοι ασφαλιστές όλων των εταιριών, κατά μεγάλο αριθμό είναι και στις ΕΠΥ. Όλοι το ξέρουν, όπως και το ποιες εταιρίες είναι δίπλα-δίπλα στις INTERNETΙΚΕΣ πωλήσεις και την «περίεργη» τιμολόγηση «ασανσέρ» καθημερινά.

Τέλος, μεγάλη εκκρεμότητα είναι το σύνολο σχεδόν των εταιριών της αγοράς μας και οι σχέσεις τους με τα ΣΥΝΕΡΓΕΙΑ... Η καλή ή κακή ποιότητα υπηρεσιών ξεκινάει στα γραφεία των ασφαλιστικών εταιριών που επιλέγουν το Α ή Β συνεργείο. Οι πελάτες βλέπουν, ακούν, συνεργάζονται, ΓΝΩΡΙΖΟΥΝ. Καλό 2014!

Ε.Σ.

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ



Νότης Λαπατάς

ΤΟ ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ ΤΟΥ ΝΟΤΗ ΛΑΠΑΤΑ, είναι πολύ επίκαιρο για τις παρούσες και επόμενες γενεές, πάνω στο θέμα της αξιοπρέπειας, εθνικής και επαγγελματικής, προσωπικής και εταιρικής και ιδιαιτέρως στις ημέρες που περνά η Ελλάδα μας.

Ο Νότης Λαπατάς, το 1970, πριν 43 χρόνια, σε συνεργασία με την Τράπεζα AMERICAN EXPRESS, και ομάδα κορυφαίων οικονομικών παραγόντων, ίδρυσε την Ασφαλιστική Ατλαντική Ένωση. Μεταξύ των μετόχων, ο τραπεζοασφαλιστικός οργανισμός DEUTSCHER RING.

Πριν 35 χρόνια, στις 3.10.1978, παραβρέθηκε σε ασφαλιστικό συνέδριο, στο Μπάντεν-Μπάντεν της Γερμανίας, προσκεκλημένος της DEUTSCHER RING (ο μεγαλύτερος μέτοχος της Ατλαντικής Ένωσης, τότε και τώρα). Παρούσες, δεκαπέντε γερμανικές ασφαλιστικές εταιρίες. Θέμα, η πορεία και εξέλιξη των ασφαλιστικών εργασιών στην Ευρώπη, εφαρμογές αρχών της ΕΟΚ και ανταλλαγή απόψεων και προτάσεων συνεργασιών.

Εκείνη την εποχή (1978) ήμουν ασφαλιστής (τσάντα στο χέρι) και νέος πτυχιούχος Νομικής Αθηνών, εργαζόμενος στο υπ/μα INTERNAMERICAN στην οδό Σταδίου 10. Η Ατλαντική Ένωση είχε κάνει πρόταση μεταγραφής από την INTERAMERICAN προς

την Ατλαντική, στον Διευθυντή μου Agency Γιάννη Δουρδούνα και στον αείμνηστο Βασίλη Αλεξιάδη, μαζί με τους υπ' αυτούς ασφαλιστές. Αυτοί πήγαν, μαζί με κάποιους ασφαλιστές. Εγώ ΔΕΝ υπέκυψα στη μεταγραφή και τις προτάσεις της. Έμεινα και συνέχισα Unit, Agency, Επιθεωρητής. Επέστρεψα και κάποιον πίσω στην INTER-AMERICAN, πιστεύοντας τότε την εταιρία μου, που ήταν διαφορετική από τις σημερινές εποχές, αλλά οι τότε των Πωλήσεων τον έστειλαν σε άλλο υποκατάστημα...

Τέλος πάντων, μετά από 15ετία, όταν άρχισα το «ΝΑΙ», με ενθάρρυναν, με βοήθησαν, γίναμε πιο πολύ φίλοι με όλους στην ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ, πήγα και στο γάμο του κ. Γιάννη, έκανα και μια ομιλία σε μία συνάντηση και πολλής... προσευχές να είναι καλά... Τότε πρωτοδιάβασα την ομιλία του Νότη Λαπατά και θα ήθελα να ξανατονίσω ότι ο Νότης Λαπατάς ήταν ΜΕΓΑΛΟΣ ηγέτης και αξίζει να την κυκλοφορήσουν σε κάποιο Ημερολόγιο εκείνη την ομιλία, αποσπάσματα της οποίας δημοσιεύει τώρα το «ΝΑΙ».

Είπε ο Νότης Λαπατάς:

«Αξιότιμοι Κύριοι,

Είμαι ευτυχής, διότι ευρίσκομαι εν μέσω συναδέλφων, εκπροσωπώντας τις εκτός της Γερμανίας συνεργάτιδας ασφαλιστικές εταιρίες της DEUTSCHER RING, η οποία τυγχάνει να είναι και ο μεγαλύτερος μέτοχος της Ελληνικής Ασφαλιστικής Εταιρίας ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΙΣ, της οποίας έχω την τιμήν να προϊσταμαι.

Πολλά ασφαλώς έχω να διδαχθώ από την επαγγελματικήν αυτήν συγκέντρωσιν, είμαι δε βέβαιος ότι τα συμπεράσματά μας δεν θα αποτελέσουν μόνον πολυτίμους πληροφορίας δι' εμέ και την Εταιρίαν μου, αλλά και αφορμήν μεγαλύτερου δεσμού και ζωηροτέρου ενδιαφέροντος δι' την

πραγματοποίησιν του γενικού σκοπού της συνεργασίας, με ισχυροτέρους πλέον δεσμούς, δι' αμεγαλύτεραν επιτυχίαν και πλουσιώτερα οφέλη.

Ανήκω, κύριοι, εις μίαν μικράν χώραν, την οποίαν όμως γνωρίζουν όλοι οι πολίτισμένοι λαοί της γης, διότι συνέβαλε πολύ και βασικά εις τα γράμματα, τις τέχνες και τον πολιτισμόν και εγέννησε και εθεμελίωσε τα πιστεύω της Δημοκρατίας και της ελευθερίας.

Ο λαός της μόλις φθάνει τα 9 εκατομμύρια ψυχών, ενώ υπάρχουν και άλλα 4 διεσπαρμένα εις ολόκληρον την υδρόγειον. Έχει έκτασιν 132.000 τετρ.χλμ., είναι κατά μέγα μέρος ορεινή και έχει 3.100 νήσους και νησίδας, εξ'ων ολόκληρον το έτος, κατοικούνται μόλις 201...»

Εν συνεχεία, περιγράφει τα προϊόντα μας αναλυτικά, τις επισκέψεις τότε 4 εκατομμυρίων τουριστών (15 εκατ. σήμερα), τα πλοία της ναυτιλίας, τα συναλλήλαγματα μεταναστών, την εν γένει πρόοδο κλπ. και οικονομικά μεγέθη, τα ασφαλιστικά μεγέθη και κλάδους και τις δυνατότητες ανάπτυξης. Κατόπιν, συνδέει το σήμερα και το χθες:

«Κατ' ακολουθίαν των ανωτέρω, ημπορώ να παρατηρήσω ότι, παρά τον γνωστόν εις ολόκληρον τον κόσμον, αρχαίον ελληνικόν πολιτισμόν, που έχει ηλικίαν πολύ πλέον των 3.000 ετών και ο οποίος εδωρσε εις την ανθρωπότητα γνώσεις και σοφίαν αληθινών γιγάντων του πνεύματος, οι απόγονοι των σοφών αυτών σύγχρονοι Έλληνες, λόγω των κατά καιρούς κατακτήσεων της χώρας των, των άνευ τέλους επιδρομών και πολέμων και των εκ τούτων ηθικών, κοινωνικών και οικονομικών τραυμάτων του λαού μας, δεν ακολουθούν όλην τα συνθηθείας των πολύ προηγμένων λαών.

Ούτω, υστερούν εις τον ασφαλιστικόν τομέα, παρ' όλην ότι ο θεσμός της ασφαλίσεως θεωρείται το ωραιότερον και υγιέστερον ίσως τέκνον του πολιτισμού μας, και παρ' όλην ότι προ χιλιάδων ετών, εις την χώραν αυτήν, ωρισμένοι Κοινότητες εί-

χον θεσπίσει αυτοσχέδια ταμεία αλληλοβοήθειας, διά των οποίων εδίδοντο βοηθήματα εις τους κατοίκους εις ας περιπτώσεις υφίσταντο ζημίας από επιδρομάς ληστών, όπως και πλημμύρας, πυρκαϊάς, θεομηνίας και σεισμούς. Ακόμη και εις περιπτώσεις μεταφοράς εμπορευμάτων από πόλεως εις πόλιν, συνθηέστατο το σύνολον των ενδιαφερομένων εμπόρων, ανελάμβανε την υποχρέωσιν της από κοινού αποζημιώσεως του μέρους των μεταφερομένων εμπορευμάτων, το οποίον θα υφίστατο τυχόν ζημίας ή που θα εληστεύετο κατά τη διαδρομήν.

Ενώ λοιπόν προ χιλιάδων ετών, εις την χώραν μου, είχε γεννηθεί η ιδέα της ασφαλίσεως, έστω και υπό την μορφήν απλής αλληλοβοήθειας, σήμερα, συνεπεία των ποικίλων εθνικών περιπετειών που σας ανέφερα, όχι μόνον δεν ευρισκόμεθα εις την αυτήν γραμμήν ασφαλιστικής επιδόσεως με τους προηγμένους λαούς, αλλά υπολειπόμεθα μεγάλως ταύτης...

Ήδη επιθυμώ να σας δώσω, διά να κλεί-

σω την ομιλίαν μου, μερικά στοιχεία της ταυτότητος της ΑΤΛΑΝΤΙΚΗΣ ΕΝΩΣΕΩΣ, εις την οποίαν η DEUTSCHER RING μετέχει κατά 28%, του υπολοίπου των μετοχών της ανήκοντος εις Έλληνας βιομηχάνους, εμπόρους, κτηματίας, επιστήμονας και εις την οικογένειαν του ομιλούντος. Η ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΙΣ, ιδρύθη παρ' εμού προ οκτώ (8) μόλις ετών, ήτοι τον Δεκέμβριον του 1970, τη συμμετοχή μικρού αριθμού φίλων, κυρίως βιομηχάνων και εφοπλιστών. Μετά ενάμιση περίπου έτος, προτάσει μου, εδέχθη να εισέλθει ως μέτοχος, διά ποσοστού 20% και παγκοσμίως γνωστή Τράπεζα AMERICAN EXPRESS...

Δεν χρησιμοποίησε το βήμα για προσωπική προβολή. Με ευγένεια, χωρίς υπερβολές και προσωπικές αναφορές, με αξιοπρέπεια, αναφέρθηκε στα ιστορικά και επαγγελματικά, καταχειροκροτούμενος. Κατέληξε ως εξής, αφήνοντας παράδειγμα προς μίμηση, τον σεβασμό φίλων και ανταγωνιστών:

«Σας ευχαριστώ, κύριοι συνάδελφοι,

που είχατε την καλωσύνην και την υπομονήν να με ακούσετε. Πιστεύω ότι, εντός ολίγων ετών, εφ' όσον ως όλοι ελπίζομεν, κυριαρχήσιν εις τας σκέψεις και τας ψυχάς των λαών η ευλογία του Θεού, δηλαδή η ειρήνη, θα έχω την ευχαρίστησιν και την χαράν, να σας ανακοινώσω, εις νέαν συνάντησίν μας, εκτός από την πρόοδον των εργασιών της ΑΤΛΑΝΤΙΚΗΣ ΕΝΩΣΕΩΣ, και γενικήν ανάπτυξιν της βιομηχανίας ασφαλειών εις την χώραν μου, η οποία ελπίζω να έχη να παρουσιάσῃ τότε ασφαλιστικά στοιχεία προσεγγίζοντα τας συγχρόνους κοινωνικάς και τεχνικάς ανάγκας, άρα και την παραγωγικήν επίδοσιν, των πολύ προηγμένων κρατών της γηραιάς Ηπείρου μας.

Θα είμαι πολύ ευτυχής, αγαπητοί κύριοι, εάν ποτέ επισκεφθείτε την Ελλάδα, ατομικώς ή οικογενειακώς, και θυμηθείτε να μου γνωρίσετε την άφιξίν σας. Θα χαρώ όλως ιδιαιτέρως να σας συναντήσω, ως συνάδελφος και φίλος, και σας φανώ χρήσιμος».

Ε.Σ.

Δημοσιογραφικό βραβείο στον εκδότη Ευάγγελο Σπύρου ΒΡΑΒΕΙΟ «ΒΛΑΣΣΗΣ ΣΩΚΡΑΤΙΔΗΣ»

Η ΕΔΙΠΤ εξέδωσε την παρακάτω ανακοίνωση: «Την Τετάρτη 3 Νοεμβρίου 2013 συνεδρίασε η επιτροπή που είχε ορίσει το Διοικητικό Συμβούλιο της ΕΔΙΠΤ (Ένωση Δημοσιογράφων Ιδιοκτητών Περιοδικού Τύπου), προκειμένου να αξιολογηθούν οι υποψηφιότητες για το βραβείο «Βλάσσης Σωκρατίδης», το οποίο φέτος για πρώτη φορά θα περιλαμβάνεται στα ετήσια δημοσιογραφικά βραβεία του Ιδρύματος Προαγωγής της Δημοσιογραφίας Αθανασίου Μπότση.

Η επιτροπή αποτελούμενη από τους κ.κ. Κ. Καλύβα (Πρόεδρο της ΕΔΙΠΤ), Β. Σελλούντο (τ. Πρόεδρο της ΕΔΙΠΤ) και Δ. Μαγκλιβέρα (επίτιμο Γεν. Γραμματέα της ΕΔΙΠΤ) με προεδρεύοντα τον κ. Σελλούντο, μελέτησε ενδελεχώς όλες τις υποψηφιότητες (δέκα εννέα στο σύνολο) λαμβάνοντας υπόψη τη δημοσιογραφική διαδρομή, τον πλουραλισμό της αρθρογραφίας καθώς και τη συγγραφική, κοινωνική και πολιτιστική δραστηριότητα των υποψηφίων. Ακολούθησε μυστική ψηφοφορία, από την οποία προέκυψε ότι την υψηλότερη βαθμολογία συγκεντρώνει η υποψηφιότητα του κ. Ευάγγελου Σπύρου, εκδότη των περιοδικών «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» και «BANKASSURANCE & BANKING» και των εφημερίδων «NEXT DEAL» και «Παιδικός Σταθμός για Γονείς», όπως και του διαδικτυακού τόπου www.nextdeal.gr, ο οποίος μόλις πληροφορήθηκε τη βράβευσή του μας γνώρισε ότι θα διαθέσει το χρηματικό έπαθλο υπέρ των σκοπών του Ιδρύματος Προαγωγής της Δημοσιογραφίας Αθανασίου Μπότση. Δεύτερη σε σειρά ήρθε η υποψηφιότητα του κ. Δημητρίου Ρουχωτά εκδότη των περιοδικών «Ασφαλιστική Αγορά», «Άνθρωποι & Αριθμοί» και «Μεσίτες & Πράκτορες» και τρίτη η υποψηφιότητα του κ. Κωνσταντίνου Φίλανδρου εκδότη της εφημερίδας «Τα Νέα της Μεγαλοπόλεως». Η τελετή απονομής των βραβείων θα διεξαχθεί την Τρίτη 17 Δεκεμβρίου 2013 και ώρα 12:00 στην αίθουσα της Παλιάς Βουλής».



Ο κ. Ευάγγελος Σπύρου



Στο λόφο «Μίκης Θεοδωράκης»

Με αφορμή τα σαράντα χρόνια από την εξέγερση του Πολυτεχνείου τον Νοέμβριο του 1973, ο Δήμος Πεντέλης, ο Οργανισμός Πολιτισμού & Αθλητισμού του Δήμου Πεντέλης και η Ένωση Ποντίων Μελισσίων, διοργάνωσαν εκδήλωση αφιερωμένη στον Μίκη Θεοδωράκη.

Στην εκδήλωση που πραγματοποιήθηκε την Κυριακή 17 Νοεμβρίου 2013, ο δημοσιογράφος Γιώργος Λογοθέτης παρουσίασε στην Πεντέλη, για πρώτη φορά στην Ελλάδα, ένα άγνωστο ντοκουμέντο για το Πολυτεχνείο: Τον ΥΜΝΟ ΤΩΝ ΦΟΙΤΗΤΩΝ του Πολυτεχνείου που μελοποίησε αμέσως μετά την εξέγερση στο Πολυτεχνείο ο Μίκης Θεοδωράκης.

Ο Μίκης Θεοδωράκης σε βιντεοσκοπημένο μήνυμα περιέγραψε την πλέον κρίσιμη περίοδο της ζωής του όταν το 1962 νοσηλεύτηκε στο Λονδίνο, και οι Άγγλοι γιατροί του έδιναν με-

ρικές μέρες ζωής μετά την έξαρση της φυματίωσης. Όμως η Αμαλία Φλέμιγκ και ο Έλληνας γιατρός Α. Ποντικάκης βοήθησαν στην μεταφορά του Μίκη στην Ελλάδα και στο Νοσοκομείο Τσαγκάρη στα Μελίσσια του Δήμου Πεντέλης, όπου όχι μόνο επέζησε, αλλά εκεί έγραψε μεταξύ άλλων το πλέον σημαντικό του έργο, το ΤΡΑΓΟΥΔΙ ΤΟΥ ΝΕΚΡΟΥ ΑΔΕΛΦΟΥ.

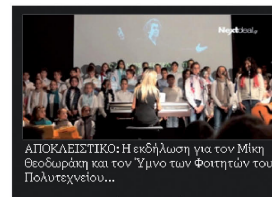
Ο Δήμαρχος Πεντέλης Δημήτρης Στεργίου –Καψάλης στον

χαιρετισμό του αναφέρθηκε και στην πρόταση του Δήμου Πεντέλης να τιμήσει τον παγκόσμιο Έλληνα με ετήσιες εκδηλώσεις αφιερωμένες στο έργο του, και στην υλοποίηση της πρότασης του δημότη Πεντέλης Ευάγγελου Σπύρου που είχε και την αρχική ιδέα, να ονομαστεί ο λόφος του Νοσοκομείου, όπου ο Μίκης νίκησε τον θάνατο, σε ΛΟΦΟ ΜΙΚΗΣ ΘΕΟΔΩΡΑΚΗΣ.

Στην εκδήλωση έγινε παρουσίαση της βιογραφίας του βιβλί-

ου του Γιώργου Λογοθέτη με τίτλο: ΜΙΚΗΣ ΘΕΟΔΩΡΑΚΗΣ, Θρησκεία μου είναι η Ελλάδα (χορηγός τελευταίας έκδοσης η INTERAMERICAN), www.theodorakisstory.gr προβλήθηκαν βίντεο για την δράση Ελλήνων και Σουηδών στη Σουηδία την περίοδο της δικτατορίας με αναφορά στην σχέση του Μίκη με τον αείμνηστο Σουηδό πρωθυπουργό Ούλοφ Πάλμε και βίντεο-ντοκουμέντο για τον Ελληνοισμό του Πόντου.

Το βιβλίο ΜΙΚΗΣ ΘΕΟΔΩΡΑΚΗΣ, Θρησκεία μου είναι η Ελλάδα, κυκλοφορεί και σε ηλεκτρονική μορφή στο Google-books με τίτλο: theodorakis greek soul. Πληροφο. logothetis.georgios@gmail.gr



Δείτε το video στο nextdeal.gr

Σημειώνεται ότι στο nextdeal.gr μπορείτε να δείτε video διάρκειας περίπου 35 λεπτών με τον ΥΜΝΟ ΤΩΝ ΦΟΙΤΗΤΩΝ του Πολυτεχνείου, καθώς και αποσπάσματα από την εκδήλωση που πραγματοποιήθηκε στην αίθουσα του Γυμνασίου-Λυκείου της Νέας Πεντέλης. Υπενθυμίζεται ότι η ιδέα της μετονομασίας του Λόφου ήταν πρόταση που διατυπώθηκε από το περιοδικό Ασφαλιστικό ΝΑΙ το 2005 και το 2007.

Όσοι επιθυμούν να προμηθευτούν το video ή φωτογραφίες από την εκδήλωση μπορούν να επικοινωνούν με το περιοδικό Ασφαλιστικό ΝΑΙ, τηλέφωνο 210 32 29 394.

Στο μήνυμά του ο Μίκης Θεοδωράκης αναφέρει:

Αγαπητέ κ. Δήμαρχε,
Αγαπητοί φίλοι και φίλες,
Με μεγάλη συγκίνηση πληροφορήθηκα τη σημερινή εκδήλωση στον Δήμο σας. Για μένα ο τόπος αυτός και ιδιαίτερα το Σανατόριο είναι ένα μέρος γεμάτο αναμνήσεις, όχι μόνο δυσάρεστες. Και θα σας εξηγήσω γιατί:

Στα 1962 αναζωπυρώθηκε η παλιά μου φυματίωση, ενώ ήμουν υποχρεωμένος να εργάζομαι μεταξύ Αθηνών και Παρισίων. Φτάνοντας στο αεροπλάνο και με παρέμβαση της Αμαλίας Φλέμινγκ, μεταφέρθηκα

εσπευσμένα στο Σανατόριο Eduard the VII, στο Essex, νοτίως του Λονδίνου. Όμως οι κλιματολογικές συνθήκες με οδηγούσαν από το κακό στο χειρότερο. Ήμουν παράλυτος, ακίνητος, με φοβερούς πόνους και όλα έδειχναν ότι το μοιραίο πλησιάζει αναπόφευκτα. Και τότε, μια μέρα εμφανίστηκε ξαφνικά εκεί ο γιατρός Αντώνης Ποντικάκης, που είχε πληροφορηθεί τα καθέκαστα και αποφάσισε να με ... απαγάγει. Και πάλι με τη βοήθεια της Αμαλίας Φλέμινγκ, μεταφέρθηκα στο αεροδρόμιο και από εκεί στο Σανατόριο Τσαγκάρη, στην Πεντέλη, όπου χάρη στο κλίμα και χάρη στην πρωτοπία για την εποχή θεραπευτική μέθοδο του Ποντικάκη, κυριολεκτικώς αναστήθηκα μέσα σε λίγες εβδομάδες και έτσι κατάφερα να διευθύνω τις τελευταίες παραστάσεις της «Ομορφης Πόλης» που παιζόταν με μεγάλη επιτυχία από καιρό.

Εκεί στο σανατόριο με επισκέφθηκε ο Μάνος Κατράκης και μου ανακοίνωσε την απόφασή του να ανεβάσει το έργο μου «Το τραγούδι του νεκρού αδελφού», που έγραφα τότε. Ο Γιώργος Λογοθέτης που είναι σήμερα μαζί σας, έχει κάνει σκοπό ζωής την ενασχόληση με το έργο αυτό και το βαθύτερο νόημά του.

Τώρα καταλαβαίνετε καλύτερα την σχέση μου με τον Δήμο σας και το πόσο θα ήθελα να παρευρεθώ στην σημερινή εκδήλωση. Δυστυχώς όμως λόγοι ανώτεροι των δυνάμεών μου με εμποδίζουν.

Σας ευχαριστώ κύριε Δήμαρχε, εσάς και ολόκληρο το Δημοτικό Συμβούλιο. Θα ήθελα να ευχαριστήσω επίσης τον κ. Ευάγγελο Σπύρου, που τόσο εργάστηκε για την εκδήλωση αυτή, τα παιδιά του 4ου Δημοτικού Σχολείου Μελισσίων και την δασκάλα τους κ. Μητρογιάννη, τον Γιώργο και την Φωτεινή Λογοθέτη, αγαπημένους φίλους μιας ολόκληρης ζωής, όσους συμμετέχουν με οποιονδήποτε τρόπο στη σημερινή βραδιά και όσους βοήθησαν για να πραγματοποιηθεί, καθώς και όλους εσάς που μας τιμάτε σήμερα με την παρουσία σας.

Σας ευχαριστώ όλους και εύχομαι κάθε επιτυχία.

Αθήνα, 17.11.2013
Μίκης Θεοδωράκης

Ποιος νιώθει **ενοχές** που είναι ασφαλιστής;

Παρακολουθώ δημοσιογραφικά τον ασφαλιστικό κλάδο από το 1991 και πάντοτε είχα και ακόμη έχω την απορία πώς ένας τόσο εξωστρεφής κλάδος στην διαδικασία της επιχειρηματικής του ανάπτυξης είναι τόσο κλειστός, επικοινωνιακά, σε επίπεδο συλλογικών φορέων αλλά και σε επίπεδο εταιρειών.



Του Λάμπρου Καραγιώργου

ιδιαίτερα κοστοβόρο και δεν είναι καιρός για έξοδα; Μήπως τα συλλογικά όργανα δεν έχουν κάτι να πουν, η τέλως μήπως αισθάνονται ενοχές για την κατάσταση που υπάρχει στον κλάδο;

Όσο όμως παρατηρείται αυτό το έλλειμμα επικοινωνίας σε ένα κλάδο

από την φύση του εξωστρεφής και ο οποίος σημειώστε δικαιούται να έχει άποψη επί παντός επιστητού στην ελληνική οικονομία, ακόμη και για τα φυσικά φαινόμενα, δεν μπορούμε να ρίχνουμε την ευθύνη για την καθυστέρηση που εμφανίζει η αγορά (χαμηλή κατά κεφαλή δαπάνη για ασφαλιστήρα) στην ελλειμματική ασφαλιστική συνείδηση του μέσου Έλληνα.

Και όμως η ελληνική ασφαλιστική αγορά έχει πολλά θετικά να πει στον Έλληνα ασφαλισμένο, όπως επίσης και πολλά αρνητικά. Για αυτά όμως θα πρέπει κάποια στιγμή να απαγκιστρωθεί. Σε τελευταία ανάληψη δεν φταίει ο θεσμός αλλά οι άνθρωποι που τον υπηρετούν. Δεν μπορεί την ελληνική ασφαλιστική αγορά να την ταλανίζει ακόμη η υπόθεση της Ασπίς και των άλλων εταιρειών του κλάδου αυτοκινήτων που έκλεισαν. Οι υγιείς δυνάμεις πρέπει να βγουν μπροστά, γιατί όσο αφήνουν χώρο, επειδή η φύση απεχθάνεται τα κενά, τον καταλαμβάνουν οι «άηλοι».

Να πούμε εδώ, ότι όταν χρειάστηκε η αγορά να δώσει μία «μάχη», τα αποτελέσματα ήταν θετικά. Χαρακτηριστική η περίπτωση του Επικουρικού Κεφαλαίου με την παρουσία στη Βουλή του τότε προέδρου της ΕΑΕΕ Γιώργου Κώτσαλου και του προέδρου του Επικουρικού Δημήτρη Ζορμπά.

Αυτό που χρειάζεται επομένως είναι στόχοι, θέληση, σχέδιο και συμμάχους. Αυτούς μπορεί να τους αναζητήσει στις άλλες επιχειρηματικές δυνάμεις του τόπου, είτε αυτές λέγονται Σύνδεσμος Βιομηχανίας, είτε Επιμελητήρια, σε φορείς που η παρουσία των ασφαλιστών είναι ήδη έντονη.

Τι θέλω να πω. Για να καταφέρει ένας ασφαλιστής να συνάψει ένα ασφαλιστήριο συμβόλαιο θα πρέπει ήλιε να μιλήσει με επτά ή δέκα άτομα, να κλείσει ένα ανάλογο αριθμό ραντεβού. Αν υποθέσουμε ότι κατά μέσο όρο έχουμε οπωσδήποτε πέντε εκατομμύρια συμβόλαια (παίρνουμε σαν μέσο όρο τα συμβόλαια του κλάδου αυτοκινήτου) είναι προφανές ότι οι ασφαλιστές απευθύνονται κάθε χρόνο σε εκατομμύρια πελάτες ή χωρίς υπερβολή σε τουλάχιστον 15.000 περίπου ανθρώπους την ημέρα. Με άλλα λόγια κάθε ημέρα ο ασφαλιστής μπαίνει σε 15.000 σπίτια συζητάει σοβαρά για την ιδιωτική ασφάλιση με 15.000 άτομα, ανταλλάσσει επιχειρήματα και προσπαθεί να πείσει για το καλό της ασφάλισης.

Κατ' αντιδιαστολή, ως σκεφτούμε με πόσους ανθρώπους, εκτός του κύκλου των ασφαλιστών, απευθύνεται κάθε ημέρα ο διευθύνων σύμβουλος μίας ασφαλιστικής εταιρείας, ο πρόεδρος ενός φορέα διαμεσολαβούντων, ο πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος. Εννοώ πόσες φορές κάθε ημέρα, πόσες φορές το χρόνο, τα συλλογικά όργανα του κλάδου απευθύνονται στην κοινωνία.

Άδωνις Γεωργιάδης



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.generali.gr

Θέλω να κερδίσω το στοίχημα!



Συνέντευξη στον
ΚΩΣΤΗ ΣΠΥΡΟΥ

Αναμφισβήτητο το πρόσωπο της επικαιρότητας και ένας από τους πιο μάχιμους υπουργούς της κυβέρνησης είναι σήμερα ο Υπουργός Υγείας Άδωνις Γεωργιάδης. Και δε θα γινόταν κι αλλιώς, μιας και συναντιώνται ο πολύπαθος κλάδος της Υγείας, που αφορά όλες και όλους ανεξαρτήτως, με τον χαρακτήρα ενός ανδρός, που αν μη τι άλλο χαρακτηρίζεται από επίμονη εργατικότητα και μια δόση τρέλλας. Γιατί θέλει, σίγουρα, τρέλλα και επιμονή, για να τα βάλει κάποιος με την κατάσταση που επικρατεί στον χώρο της υγείας και να ελπίζει ότι στη χώρα που ζούμε μπορεί να αλλιάξει κάτι. Παράλληλα ο κ. Γεωργιάδης έχει εκφραστεί με θετικά λόγια υπέρ μιας συνεργασίας του δημόσιου τομέα υγείας με τις ασφαλιστικές εταιρείες και για τον λόγο αυτό πιστεύουμε ότι αξίζει να ακούσουμε τις απόψεις του. Ο Υπουργός Υγείας μιλά στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» για τα προβλήματα, την επικαιρότητα στην Υγεία, αλλά και θέματα που απασχολούν τον ασφαλιστικό κλάδο. Η συνεργασία ΕΑΕΕ και υπουργείου Υγείας μέχρι στιγμής είναι άψογη, όπως επισημαίνει ο πρόεδρος της Ένωσης κ. Σαρρηγεωργίου, μένει όμως να δούμε τί αποτελέσματα θα φέρει.

Κύριε Υπουργέ, μπήκαμε στον μήνα των εορταστικών ευχών Χριστουγέννων για «χρόνια πολλά με υγεία». Ο ελληνικός λαός αυτήν την εποχή μπορεί να ελπίζει από τις ενέργειες του υπουργείου σας για «χρόνια πολλά με υγεία»;

Η υγεία είναι κοινωνικό αγαθό και αποτελεί ευθύνη του κράτους. Με βάση τη θεμελιακή αυτή αρχή, η ηγεσία του Υπουργείου Υγείας οφείλει να βρίσκεται δίπλα στον πολίτη και να ενεργεί πάντα προς όφελός του. Οι αλλαγές που προωθούμε έχουν ως κύρια επιδίωξη τη συνεχή βελτίωση του επιπέδου υγείας του ελληνικού λαού, παρέχοντας σε κάθε πολίτη ψηλό επίπεδο ιατροφαρμακευτικής περίθαλψης και φροντίδας. Κατά συνέπεια, οι συμπολίτες μας μπορούν να ελπίζουν σε ένα καλύτερο δημόσιο σύστημα υγείας. Εύχομαι στον καθένα προσωπικά «χρόνια πολλά με υγεία πάνω απ' όλα».

Να συνεχίσουμε με μία δόση χιούμορ. Κύριε Υπουργέ, εξακολουθείτε ακόμη να βλέπετε στοιχεία με συνδικαλιστές για τις απολύσεις;

Δεν μου αρέσει να βάζω μόνο στοιχεία, μου αρέσει και να τα κερδίζω. Όσον αφορά



Ηδη καταβάλλεται εργώδης προσπάθεια για την ανάπτυξη και εφαρμογή των νέων θεραπευτικών πρωτοκόλλων, η οποία ήδη αποδίδει καρπούς. Με αυτό τον τρόπο δεν μειώνεται απλά το κόστος αλλά βελτιώνεται και η ποιότητα των παρεχόμενων υπηρεσιών υγείας

στο πρώτο κύμα κινητικότητας έβαλα στοιχείο ότι δεν θα απολυθεί κανένας εργαζόμενος στο ΕΣΥ και το κέρδισα. Γιατί έγινε αυτό; Επειδή γνώριζα ότι τα κενά στα νοσοκομεία ήταν περισσότερα των γιατρών που μπήκαν στη διαδικασία της κινητικότητας. Μάλιστα βάζω στοιχείο ότι δεν θα υπάρξει απόλυση ούτε και στη δεύτερη φάση της κινητικότητας στα νοσοκομεία. Όταν ολοκληρωθεί η διαδικασία, θα δούμε ποιος ήξει αλήθεια και ποιος όχι.

3. Δυστυχώς, υπουργέ μου, και μάλλον θα συμφωνήσετε μαζί μου, η Ελλάδα δεν αναστενάζει στα γήπεδα -όπως έλεγε ο Σαββόπουλος σε νεαρή ηλικία, αλλά στα δημόσια νοσοκομεία. Και δεν αναστενάζει μόνο από τον πόνο, αλλά κυρίως γιατί δεν μπορεί να θρει άκρη. Ποια είναι η δική σας άποψη;

Κατανώω απόλυτα την αγανάκτηση, την πίεση και την ταλαιπωρία που υφίστανται καθημερινά οι συμπολίτες μας στα δημόσια νοσοκομεία. Δεν είπα ποτέ ότι δεν υπάρχουν προβλήματα. Λόγω της οικονομικής κρίσης, η κατάσταση έχει επιδεινωθεί, και ο όγκος των ασθενών στα δημόσια νοσοκομεία έχει αυξηθεί, με αποτέλεσμα οι γιατροί και το νοσηλευτικό προσωπικό να εργάζονται κάτω από αντίξοες συνθήκες. Όμως δεν μπορεί κανείς να συκοφαντεί το ΕΣΥ και να αμφισβητεί το έργο που κάνουν οι γιατροί και το νοσηλευτικό προσωπικό, πολλές φορές υπερβαίνοντας εαυτών.

4. Το εισιτήριο των 25 ευρώ στα

νοσοκομεία που θα ισχύσει από το 2014 θα αφορά όλους τους πολίτες; Θα εξαιρεθούν ασθενέστερες κοινωνικές ομάδες;

Για μια ακόμη φορά θέλω να ξεκαθαρίσω ότι το εισιτήριο των 25 Ευρώ δεν έχει σχέση με τα 5 Ευρώ που καταβάλλονται για εξέταση από νοσοκομειακό ιατρό. Πρόκειται για μνημονιακή δέσμευση του Νοεμβρίου του 2012, με ημερομηνία έναρξης την 1/1/2014 και προβλέπεται η εφάπαξ καταβολή της μόνο σε περίπτωση νοσηλείας. Αυτή τη στιγμή παραμένουν ανοιχτά για την επικείμενη διαπραγμάτευση με την τρόικα το ενδεχόμενο εφαρμογής του μέτρου, η εξαίρεση των κοινωνικά αδυνάμων και η δέσμευση των σχετικών εσόδων για τους ανασφάλιστους. Με το που έχουμε εξελίξεις, φυσικά θα ενημερώσω.

5. Πώς αντιμετωπίζετε την οδήνεα και μεγαλύτερη αύξηση του ελλείμματος του ΕΟΠΥΥ;

Δουλεύουμε όλοι στην κατεύθυνση μείωσης του ελλείμματος του ΕΟΠΥΥ, στόχο τον οποίο επιτυγχάνουμε. Με την αλληλαγής του ρόλου του, αποκλειστικά σε αγοραστική υπηρεσιών υγείας –που αποτελεί ένα διεθνώς επιτυχημένο πρότυπο– στοχεύουμε σε ακόμη καλύτερες υπηρεσίες υγείας και μάλιστα με μειωμένο κόστος.

6. Πώς θα προστατέψετε την υγεία των άπορων και ανασφάλιστων, ο αριθμός των οποίων αυξάνεται ραγδαία; Έχετε κάποιο σχέδιο;

Η υγειονομική κάλυψη των ανασφάλιστων συμπολιτών μας αποτελεί μια μεγάλη πρόκληση για όλους, αυτή τη δύσκολη εποχή. Προς αυτή την κατεύθυνση προσπαθούμε ως Υπουργείο Υγείας με κάθε δυνατό τρόπο να βοηθήσουμε. Χαρακτηριστικό παράδειγμα είναι κάποια νοσοκομεία τα οποία περιθάληουν δωρεάν ανασφάλιστους, το voucher υγείας για 230.000 ανασφάλιστους, ενώ σε συνεργασία με την Task Force και κυρίως τον Παγκόσμιο Οργανισμό Υγείας, ετοιμάζουμε ένα πρόγραμμα το οποίο θα καθορίζει ένα πακέτο υπηρεσιών υγείας που θα παρέχεται σε όλους.

7. Από την πλευρά των ασφαλιστι-



Μάλιστα βάζω στοίχημα ότι δεν θα υπάρξει απόλυση ούτε και στη δεύτερη φάση της κινητικότητας στα νοσοκομεία. Όταν ολοκληρωθεί η διαδικασία, θα δούμε ποιος ήξει αλήθεια και ποιος όχι

κών εταιρειών τονίζεται η έλλειψη ιατρικών πρωτοκόλλων ως ένας παράγοντας της αύξησης του κόστους των παρεχόμενων υπηρεσιών υγείας. Πώς το σχολιάζετε;

Συμφωνώ απόλυτα μαζί σας. Για αυτό το λόγο ήδη καταβάλλεται εργώδης προσπάθεια για την ανάπτυξη και εφαρμογή των νέων θεραπευτικών πρωτοκόλλων, η οποία ήδη αποδίδει καρπούς. Με αυτό τον τρόπο δεν μειώνεται απλά το κόστος αλληλαγής βελτιώνεται και η ποιότητα των παρεχόμενων υπηρεσιών υγείας, κάτι που για εμάς είναι προτεραιότητα. Άλλωστε αυτός είναι ο στόχος κάθε μεταρρύθμισής μας.

8. Ποια θεωρείτε ότι είναι τα θα-

σικότερα προβλήματα στον τομέα της υγείας, στα οποία εσείς θα επιχειρήσετε να δώσετε λύσεις;

Κανείς δεν αμφισβήτηει ότι το Εθνικό Σύστημα Υγείας αντιμετωπίζει προβλήματα, τα οποία οφείλουμε να αντιμετωπίσουμε. Όπως κανείς δεν αμφισβήτηει ότι η πατρίδα μας διέρχεται μια πρωτόγνωρη κρίση, την οποία οφείλουμε να μετατρέψουμε σε ευκαιρία, καθώς σε τέτοιες δύσκολες περιόδους είναι πιο εύκολο να γίνουν αλληλαγές. Αυτονόητες αλληλαγές οι οποίες θα έπρεπε να έχουν προ πολλού υλοποιηθεί αλλά κανείς δεν αναλάμβανε το πολιτικό κόστος.

Με τις μεταρρυθμίσεις μας δεν ανακαλύπτουμε την πυρίτιδα. Κάνουμε ό,τι έκαναν εδώ και χρόνια όλες οι ανεπτυγμένες χώρες ανά τον κόσμο. Ενισχύουμε τις δομές υγείας, ανοίγουμε σταδιακά κλίνες χειρουργείων, εφημερίας και ΜΕΘ. Ελέγχουμε τη σπατάλη στη φαρμακευτική δαπάνη και μειώνουμε την τιμή σε εκατοντάδες φάρμακα. Θεμελιώνουμε ένα βιώσιμο ΕΟΠΥΥ και δημιουργούμε ένα ορθολογικό και αποτελεσματικό σύστημα πρωτοβάθμιας υγείας.

Αυτοί σε συντομία είναι οι βασικοί άξονες τις πολιτικής μας, το στοίχημα το οποίο καλούμαστε επιτέλους να κερδίσουμε, μετά από χρόνια απραξίας, όπου συντηρούσαμε με δανεικά μια προβληματική και μη παραγωγική κατάσταση.

ICMIF conference Cape Town
ICMIF Biennial Conference

CAPE TOWN
South Africa 2013





Καλή ελπίδα για τους ασφαλισμένους το Συνεταιριστικό μοντέλο



Του απεσταλμένου μας
ΚΩΣΤΗ ΣΠΥΡΟΥ

Λίγα χιλιόμετρα από το Ακρωτήριο της Καλής Ελπίδας στο Cape Town της Νοτίου Αφρικής, οι συνεταιριστές ασφαλιστές ανέδειξαν την αξία του συνεταιριστικού ασφαλιστικού μοντέλου που αντέχει στην κρίση και αποτελεί ελπίδα για τους ασφαλισμένους όλου του κόσμου.

Το Ασφαλιστικό ΝΑΙ ήταν εκεί μαζί με την Συνεταιριστική Ασφαλιστική, την μοναδική εκπρόσωπο στην ελληνική ασφαλιστική αγορά της κοινωνικής οικονομίας. Άκουσε, συζήτησε, σχολίασε και διαπίστωσε ότι μία άλλη οικονομία, η κοινωνική οικονομία, διεκδικεί και επιτυγχάνει ουσιαστικές λύσεις για το συμφέρον της

κοινωνίας.

Στις 6 Νοεμβρίου πραγματοποιήθηκε στο Cape Town της Νότιας Αφρικής το διεθνές συνέδριο του ICMIF, του διεθνούς δηλαδή οργανισμού συνεταιριστικών και αλληλπασφαλιστικών εταιριών. Το συνέδριο φιλοξενήθηκε από την τοπική και μοναδική συνεταιριστικού τύπου εταιρία της Νοτίου Αφρικής την PPS. Κατά τη διάρκεια των εργασιών του τριήμερου συνεδρίου οι συμμετέχοντες, όπου στη πλειοψηφία τους ήταν ανώτατα στελέχη σε επίπεδο CEO των εταιρειών, είχαν την ευκαιρία να ανταλλάξουν απόψεις, γνώσεις και εμπειρίες στα θέματα της εποπτείας, των πωλή-



Η Νεκταρία Μπέσσα από τη Συνεταιριστική Ασφαλιστική με την Hilde Vernailen της P&V, την Βίβιαν Βουρδουμπά και τον Κωστή Σπύρου



σεων, της εταιρικής λειτουργίας αλλά και της δημιουργίας προστιθέμενης αξίας των υπηρεσιών τους. Στα πλαίσια του συνεδρίου πραγματοποιήθηκαν ομιλίες συζητήσεις αλλά και ψηφοφορίες για τα θέματα που απασχολούν την αγορά και τους συνέδρους. Την πρώτη μέρα στις τρεις ενότητες του συνεδρίου συζητήθηκαν τα θέματα, "ηγεσία: διαχείριση των βασικών προκλήσεων της αγοράς" και το "πώς τα μέλη του ICMIF μπορούν να ηγηθούν στην δεκαετία των συνεταιρισμών". Τη δεύτερη μέρα συζητήθηκαν στρατηγικές ανάπτυξης συνεταιριστικών ασφαλιστικών, το πως μπορούν να απαντήσουν σε εξωτερικές προκλήσεις μέσω συνεργασιών και τέλος έγινε μια συζήτηση για οργανισμούς βασισμένους σε αξίες που προσφέρουν αξία στο καταναλωτή. Την τρίτη και τελευταία μέρα του συνεδρίου συζητήθηκαν θέματα εποπτείας και οι νομοθετικές τάσεις διεθνώς, το πως θα ενδυναμωθεί ο τομέας των συνεταιριστικών και αλληλπασφαλιστικών εταιριών του αύριο και τέλος πως το ICMIF οδηγεί τον κλάδο με CEO που αλληλίζουν το παιχνίδι στην αγορά.



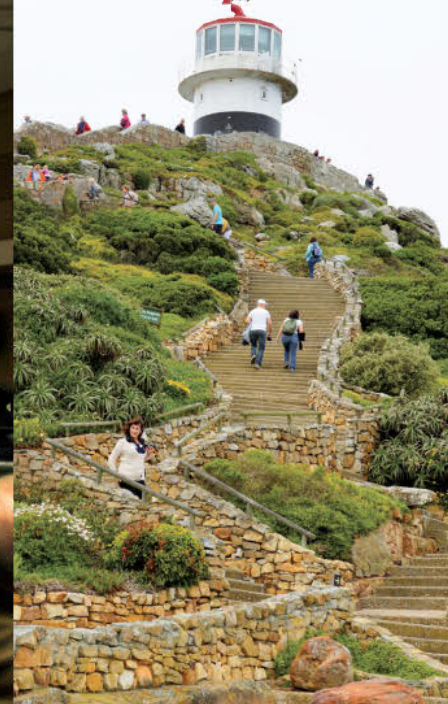
Ο Διευθύνων σύμβουλος του ICMIF κ. Shaun Tarbuck, μιλώντας στο Ασφαλιστικό ΝΑΙ είπε πως σκοπός του συνεδρίου είναι να φέρει κοντά όλα τα μέλη του ICMIF, τα οποία σήμερα είναι 223 από 73 χώρες, ώστε να μοιραστούν όλα όσα συμβαίνουν στην αγορά σήμερα.

Τόνισε πως οι αλληλπασφαλιστικές και συνεταιριστικές εταιρίες, που αποτελούν το 30% περίπου της παγκόσμιας ασφαλιστικής αγοράς, είναι σήμερα από τις πιο γρήγορα αναπτυσσόμενες ασφαλιστικές εταιρίες τα τελευταία 5 χρόνια.



Ο στόχος του, μας είπε, είναι οι συνέδροι να φύγουν από το Cape Town γεμάτοι με κίνητρα, νέες ιδέες και πρακτικές ώστε να τις χρησιμοποιήσουν στις νέες προκλήσεις που έχουν να αντιμετωπίσουν ώστε να συνεχιστεί αυτή η ανοδική πορεία που έχουν τα τελευταία χρόνια.

Η κ. Hilde Vernailen, πρόεδρος της διοικητικής επιτροπής του ομίλου P&V από το Βέλγιο, μας εξήγησε γιατί το μοντέλο των συνεταιριστικών και των αλληλπασφαλιστικών είναι διαφορετικό από τις υπόλοιπες ασφαλιστικές εταιρίες. Η διαφορά όπως μας είπε είναι διότι το μοντέλο των συνεταιριστικών είναι χτισμένο πάνω σε δυνατές αξίες όχι μόνο για τους επενδυτές και τους μετόχους, αλλά για όλους τους εμπλεκόμενους, πελάτες, εργαζόμενους, μέλη. Το εύκολο μας είπε είναι δημιουργούμε κέρδη για τους μετόχους, το δύσκολο είναι να δημιουργούμε προστιθέμενη αξία, κι αυτός είναι κι ο λόγος που μαζεύονται από όλον τον κόσμο μέσω του ICMIF και ανταλλάσσουν απόψεις και πρακτικές. Η κ. Vernailen μας μίλησε και για την Ελληνική αγορά και συγκεκριμένα για την Συνεταιριστική Ασφαλιστική την οποία γνωρίζει αρκετά καλά ό-



Η Βιβιαν Βουρδουμπά υπεύθυνη αντασφαλειών Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής με τον Francois Riepaar από το φιλικό οργανισμό MAD



πως είπε, πως λόγω του ότι ακολουθεί το μοντέλο των συνεταιριστικών, το οποίο κοιτά μακροπρόθεσμα επειδή ακριβώς ευελπιστεί στη δημιουργία προστιθέμενης αξίας, είναι ένα καλό παράδειγμα στην Ελληνική αγορά. Αποδεικνύει ότι το μοντέλο αυτό δουλεύει καλά και είναι πεπεισμένοι όπως μας είπε πως «αν και σήμερα είναι μικροί παίχτες, στο μέλλον θα έχουν ένα σημαντικό μέρος από την αγορά».



χουμε για αυτούς κι αυτό το βλέπουμε από το πόσο καλά έχουμε αντέξει σε σχέση με τις υπόλοιπες εταιρείες στην κρίση. Σημείωσε δε, πως καιροί κρίσης σαν κι αυτούς είναι μια ευκαιρία σημαντική για τις συνεταιριστικές, γιατί οι πελάτες, που είναι και μέλη της εταιρίας, ψάχνουν για οργανισμούς που θα μπορούν να τους εμπιστευθούν, αλλιώς και γιατί οι συνεταιριστικές ασφαλιστικές είναι σταθερές και κοιτούν μακροχρόνια.



Μιλώντας στο ασφαλιστικό ΝΑΙ στο τέλος του συνεδρίου σημείωσε κι αυτός την καλύτερη αντιμετώπιση που είχαν οι συνεταιριστικές απέναντι στην οικονομική κρίση κι αυτό, όπως μας είπε, οφείλεται σε πολλούς λόγους. Στις περισσότερες των

Το ίδιο αισιόδοξος ήταν και ο Διευθύνων Σύμβουλος της PPS Mike Jackson, που φιλοξένησε και το συνέδριο, σχετικά με το μέλλον των συνεταιριστικών εταιριών.



Καναδά. Η κ. Bardswick αφού μας εξήγησε κι αυτή με τη σειρά της το γιατί ένα συνέδριο σαν κι αυτό είναι ιδιαίτερα σημαντικό, μας μίλησε και για το πως πιστεύει ότι οι συνεταιριστικές θα μπορέσουν να ανταποκριθούν στις νέες προκλήσεις τις εποχής. Στα πλαίσια λοιπόν των συζητήσεων,

μας είπε πως, σε μια εποχή προκλήσεων όπου ο κόσμος μας γίνεται όλο ένα και πιο ριψοκίνδυνος και επικίνδυνος, με νομοθετικές, ρυθμιστικές και εποπτικές να αλληλοζουν συνεχώς και με μια αγορά που πιέζει για ανάπτυξη και κερδοφορία, θα πρέπει όλοι να συνεργαστούμε και να κοιτάξουμε για πιθανές συνεργασίες. Μας μίλησε επίσης και για το ποιο είναι το μέλλον του συνεταιριστικού μοντέλου των ασφαλιστικών εταιριών στους δύσκολους για πολλές χώρες οικονομικούς καιρούς. Η απάντηση σε ένα τέτοιο ερώτημα ήταν απολύτως αισιόδοξη. Οι καταναλωτές, μας είπε, όπως και τα μέλη μας, μπορούν να μας εμπιστευθούν γιατί δουλεύουμε και υπάρ-

Η Νεκταρία Μπέσσα από τη Συνεταιριστική Ασφαλιστική με τον Διευθ. Σύμβουλο του ICMIF Shaun Tarbuck και την εκπρόσωπο δημοσίων σχέσεων της MACIF Elizabeth Toucas



περιπτώσεων είδαμε ότι η απληστία ήταν ένας από τους σημαντικούς λόγους της κρίσης. Οι συνεταιρισμοί εξ' ορισμού υπάρχουν για τα μέλη τους, άρα δεν μπορούν να είναι άπληστοι. Τόνισε λοιπόν πως τώρα είναι η ώρα οι συνεταιριστικές να ενωθούν για να δημιουργήσουν ανάπτυξη. Αυτό πιστεύει είναι ένα θετικό μήνυμα όταν οι καιροί είναι δύσκολοι.



περίπτωση, ότι το μοντέλο της αλληλεγγύης και της κοινοπραξίας, αντιστάθηκε καλύτερα. Αυτό πιστεύω προέρχεται απ' τη σημαντική προσοχή που δόθηκε στην καθαρή παραγωγή. Οφείλουμε να είμαστε καινοτόμοι, το μοντέλο μας να είναι εξελιγμένο, με στόχο την πε-

Gérard Andreck, President of the Board of Directors MACIF, από τους βασικούς μετόχους της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής

«Μέσα σε περιβάλλον οικονομικής κρίσης, διαπιστώνουμε σε κάθε περίπτωση, ότι το μοντέλο της αλληλεγγύης και της κοινοπραξίας, αντιστάθηκε καλύτερα. Αυτό πιστεύω προέρχεται απ' τη σημαντική προσοχή που δόθηκε στην καθαρή παραγωγή. Οφείλουμε να είμαστε καινοτόμοι, το μοντέλο μας να είναι εξελιγμένο, με στόχο την πε-

ρισσότερη επικοινωνία.



Roger Belot, President and Chief Executive Officer MAIF, μέτοχος της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής

«Πιστεύω ότι στο πλαίσιο της οικονομικής κρίσης που έχουμε στη Γαλλία και γενικότερα στην Ευρώπη, οι mutual

ασφαλίσεις δείχνουν όλη την αξία της διαφοροποίησής τους. Κάνουμε έξυπνες επενδύσεις, επειδή είμαστε ασφαλιστές και λιγότερο οικονομολόγοι. Ενώ οι παραδοσιακές καπιταλιστικές κοινωνίες είναι πιο συχνά οικονομικού χαρακτήρα, παρά ασφαλιστικού.

Έτσι, θεωρώ ότι σήμερα, αποδεικνύουμε, με τα αποτελέσματά μας, όλη την αξία της αλληλεγγύης, που βασίζεται στην ποιότητα των σχέσεων με τα μέλη μας, στο περιεχόμενο των προσφορών, στις εγγυήσεις και αποδεικνύουμε ότι είμαστε, μέχρι σήμερα, λιγότερο θιγμένοι απ' την οικονομική κρίση.

Πάει καλά και έξω



Ο Γενικός
Διευθυντής της
Συνεταιριστικής
Ασφαλιστικής
κ. Δημήτρης
Ζορμπάς

Μέλος της παγκόσμιας οικογένειας των συνεταιριστικών ασφαλιστικών οργανώσεων είναι από την χώρα μας η Συνεταιριστική Ασφαλιστική, η οποία δεν θα μπορούσε να λείψει και από το συνέδριο της ICMIF. Την εταιρεία εκπροσώπησαν στο Cape Town η διευθύντρια marketing της εταιρείας κ. Νεκταρία Μπέσσα και η Βίβιαν Βουρδουμπά υπεύθυνη αντασφαλειών.

Η Συνεταιριστική είναι παρούσα σε όλες τις σημαντικές πρωτοβουλίες τόσο της ICMIF όσο και της ευρωπαϊκής ένωσης των ασφαλιστικών συνεταιριστικών οργανώσεων της AMICE.

Αξίζει να σημειωθεί ότι ο Γενικός Διευθυντής της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής κ. Δημήτρης Ζορμπάς επανεξελέγη στις πρόσφατες αρχαιρεσίες μέλος του διοικητικού συμβουλίου της AMICE.

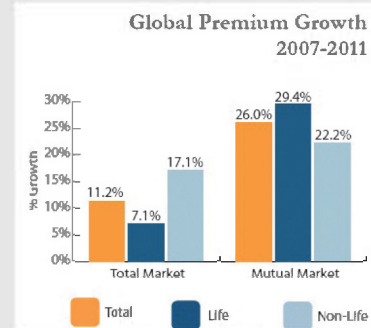
Θα πρέπει επίσης να σημειωθεί ότι βασικοί μέτοχοι της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής που κατέχουν συνολικά ποσοστό 50% στο μετοχικό κεφάλαιο της εταιρείας (το άλλο 50% κατέχουν ελληνικοί συνεταιρισμοί), είναι ευρωπαϊκές συνεταιριστικές ασφαλιστικές εταιρείες όπως η Ιταλική Unipol, η γαλλική Macif, η Βελγική P&V, και η Euresa μία ένωση 14 ευρωπαϊκών συνεταιριστικών εταιρειών.

Η Συνεταιριστική Ασφαλιστική συμμετέχει σε επιτροπές και διοργανώσεις των διεθνών φορέων του συνεταιριστικού κινήματος. Τα στελέχη της γίνονται κοινωνοί των εξελίξεων που θα απασχολήσουν τη χώρα μας και την ασφαλιστική μας αγορά. Επηρεάζονται από τις πρακτικές και την τεχνογνωσία των κολλοσσιαίων συνεταιριστικών επιχειρήσεων παγκοσμίως και δημιουργούν τα θεμέλια μιας οργανωμένης επιχείρησης σπουδαίων προτύπων που ξεπερνούν τα σύνορα.

Η Συνεταιριστική Ασφαλιστική ιδρύθηκε το 1979 από τους αγρότες, όταν οι παραδοσιακές ασφαλιστικές εταιρείες δεν μπορούσαν να καλύψουν πλήρως τις ανάγκες τους. Ο στόχος της ίδρυσης μιας συνεταιριστικής ασφαλιστικής εταιρείας, ήταν η δημιουργία εξειδικευμένων προγραμμάτων που θα κάλυπτε ατομικά τις ανάγκες των αγροτών. Ο Αλέξανδρος Μπαητατζής, ο ιδρυτής της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής, οραματίστηκε αυτήν την ιδιότητα για τα ελληνικά δεδομένα επιχείρηση, η οποία χαρακτηρίστηκε ως «διαμάντι του συνεταιριστικού κινήματος».

Αργότερα, το 1994, που είναι ημερομηνία σταθμός στην ιστορία της Εταιρίας μας, στο μετοχικό κεφάλαιο προστέθηκαν κορυφαίες συνεταιριστικές οργανώσεις, οι οποίες ενίσχυσαν ακόμη περισσότερο την συνεταιριστική οικογένεια. Εταιρίες όπως η Unipol (Ιταλία), Macif (Γαλλία), P&V (Βέλγιο) και Euresa-Holding, προσέφεραν την τεχνογνωσία τους και την υποστήριξή τους και σήμερα τους αποκαλούμε δικαίως «φίλους από την υπόλοιπη Ευρώπη».

Λίγα χρόνια αργότερα, το 1999, έχουμε την συνένωση της Συνεταιριστικής Ζωής και των Γενικών Ασφαλειών, ενώ παράλληλα η Συνεταιριστική Ασφαλιστική είχε καταφέρει να χαίρει την εκτίμηση και τον σεβασμό όλων των συνεταιριστικών ενώσεων αλλά και άλλων φορέων κρατικών και ιδιωτικών.



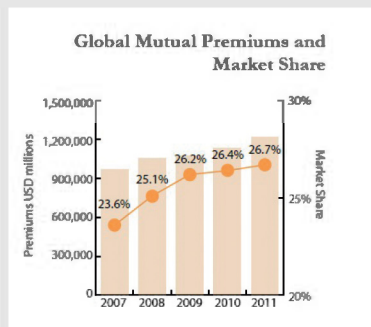
Παγκόσμια παρουσία των Mutual (Συνεταιριστικών) Οργανισμών

Στη συνέχεια παρατίθενται δυο χαρακτηριστικά γραφήματα που αποτυπώνουν την σημαντική παρουσία των διεθνών συνεταιριστικών ασφαλιστικών επιχειρήσεων στην παγκόσμια ασφαλιστική αγορά.

Επισημαίνεται ότι μέλη του ICMIF είναι περισσότερες από 3.300 ασφαλιστικές επιχειρήσεις από 77 χώρες από όλο τον κόσμο.

Η συνολική παραγωγή ασφαλιστρών των εταιρειών αυτών ανήλθε το 2011 στα 1,22 δισ. δολάρια, σημειώνοντας αύξηση κατά 7,5%, σε σύγκριση με το προηγούμενο χρόνο.

Το μερίδιο αγοράς των mutual εταιρειών στον κλάδο ζωής, ανήλθε το 2011 στο 25,1% (2010: 24,4%) και στον κλάδο γενικών ασφαλίσεων στο 28,9% (2010: 29,2%)



Το εισπρακτικό αλλάζει την ασφαλιστική αγορά



Του Λάμπρου Καραγεώργου

Αλληλαγές στα μερίδια αγοράς και σημαντική μείωση του αριθμού των διαμεσολαβούντων αναμένεται σαν αποτέλεσμα των προβλέψεων της πράξης 30 του διοικητή της Τράπεζας της Ελλάδος, η οποία εκτός των άλλων ορίζει τα της είσπραξης των ασφαλιστρών. Όπως εκτιμούν έμπειροι παράγοντες της αγοράς, η εφαρμογή της εν λόγω πράξης θα έχει σαν αποτέλεσμα κομμάτια παραγωγής να «αλληλάξουν χέρια», καθώς εταιρείες θα χρησιμοποιήσουν τη διαδικασία διακανονισμού των οφειλομένων ως κίνητρο για μεταφορά χαρτοφυλακίων.

Αυτό που φοβόμαστε είναι ότι ορισμένες εταιρείες μπορεί να ζητήσουν από τους συνεργάτες τους πιο «καθαρό» διακανονισμό με έπαυση νέας παραγωγή την οποία θα μεταφέρουν από άλλες εταιρείες, ανέφερε στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» παράγων της αγοράς που ήθελε να κρατήσει την ανωνυμία του.

Μέχρι τις αρχές Δεκεμβρίου η εικόνα με την πράξη του διοικητή της Τράπεζας της Ελλάδος για το θέμα των εισπράξεων αλλήλ και μία σειρά άλλων θεμάτων που άπτονται των κανονισμών πωλήσεων των εταιρειών δεν είχε ξεκαθαρίσει.

Η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος είχε ζητήσει συνάντηση προκειμένου να δοθούν διευκρινήσεις σε μία σειρά θεμάτων ενώ και από πλευράς διαμεσολαβούντων έχουν κατατεθεί προτάσεις για αλληλαγές, όπως επίσης και το Επαγγελματικό Επιμελητήριο Αθηνών.

Από την πλευρά των εταιρειών, σε έρευνα που πραγματοποίησε το Ασφαλιστικό ΝΑΙ, προκύπτει ότι οι περισσότερες εμφανίζονται ότι δεν είχαν λάβει ακόμη τις οριστικές τους αποφάσεις σχετικά με το πώς θα χειρισθούν τα υπόλοιπα οφειλών, τα οποία συνολικά η ασφαλιστική αγορά τα υπολογίζει σε ένα δισ. ευρώ. Βέβαια από την άλλη πληροφορίες της



Δήμος Πολυμενίδης, CFO, της ERGO Ελλάδας:
η ισχύουσα στην αγορά διαδικασία είσπραξης και απόδοσης των ασφαλιστρών χρήζει βελτίωσης αφού με τη σημερινή της μορφή δημιουργεί σοβαρά προβλήματα

αγοράς αναφέρουν ότι οι εταιρείες σταδιακά προχωρούν σε διακανονισμούς ως προς τα οφειλόμενα, μάλιστα άλλες ζητούν επιτόκιο ανάλογο με αυτό που ισχύει στην αγορά, άλλες όχι, άλλες «εκβιάζουν» για επιπλέον παραγωγή, άλλες κάνουν διακανονισμούς σε βάθος χρόνου, άλλες για διάστημα λίγων μηνών. Ωστόσο από όσα ακούγονται στην «ασφαλιστική πιάτσα» εκείνο που φαίνεται να έχει πραγματική βάση είναι ότι η κάθε εταιρεία αντιμετωπίζει το όλο θέμα των οφειλομένων, ασφαλιστή προς ασφαλιστή, συνεργάτη προς συνεργάτη, με βάση την στρατηγική της εταιρείας απέναντι στο δίκτυο πωλήσεων, την σχέση που έχει ο συνεργάτης διαμεσοληβητής με την εταιρεία, την ποιότητα της συνεργασίας, το ύψος του ποσού, το πόσο συνεπής είναι στις υποχρεώσεις του, εάν έχει ενυπόθηκες εγγυήσεις, κ.λ.π.

Παράλληλα με αφορμή την πράξη του διοικητή οι εταιρείες αλληλάζουν σταδιακά τους τρόπους και όρους είσπραξης των ασφαλιστρών. Θα πρέπει να σημειωθεί ότι ένα μεγάλο μέρος της αγοράς και κυρίως τα δίκτυα agency, δεν τους απασχολεί το θέμα τη είσπραξης, καθώς τα ασφάλιστρα εισπράττονται από την εταιρεία και όχι τους ασφαλιστές συνεργάτες. Μάλιστα οι εταιρείες έχουν πληθώρα μορφών είσπραξης των ασφαλιστρών και ο ασφαλισμένος επιλέγει ποια τον εξυπηρετεί.

Σε ότι αφορά τις ασφαλιστικές εταιρείες το ΝΑΙ απευθύνθηκε σχεδόν σε όλες ζητώντας να σχολιάσουν την ρύθμιση που προβλέπει την είσπραξη ασφαλιστρών εντός μια εβδομάδας και την προπληρωμή των συμβολαίων. Επίσης να αναφερθούν στα συστήματα είσπραξης που εφαρμόζει η κάθε εταιρεία, καθώς επίσης να μας πληροφορήσουν σχετικά με το τι σχεδιά-

ζουν για τις πληρωμές παλαιότερων οφειλών των συνεργατών σας. Οι περισσότερες ωστόσο δεν απάντησαν καθώς, όπως σημείωσαν, ανέμεναν τυχόν διευκρινιστική εγκύκλιο από την πλευρά της Τράπεζας της Ελλάδος.

Πάντως από την πλευρά της ERGO ο κ. Δήμος Πολυμενίδης, CFO της ERGO Ελλάδας, επισημαίνει μεταξύ άλλων, ότι η πρόσφατη Πράξη με αριθμό 30 του Διοικητή της Τράπεζας της Ελλάδος, δεν τροποποιεί την κείμενη νομοθεσία στο επίπεδο της είσπραξης και απόδοσης των ασφαλιστρών, αλλιά απλά περιορίζεται στο να επιβάλλει στις ασφαλιστικές εταιρίες τη σύμβαση και εφαρμογή Πολιτικής Διαχείρισης Παραγωγής και Είσπραξης Ασφαλιστρών (ΠΟΔΙΠΕΑ), εντάσσοντας στην πολιτική αυτή τις ήδη ισχύουσες διατάξεις της κείμενης νομοθεσίας περί καταβολής του ασφαλιστρου.

Επίσης προθέτει ότι η ισχύουσα στην αγορά διαδικασία είσπραξης και απόδοσης των ασφαλιστρών, χρήζει βελτίωσης, αφού με τη σημερινή της μορφή δημιουργεί σοβαρά προβλήματα στις εταιρίες, στα δίκτυα των διαμεσοληβητών και στους ίδιους τους ασφαλισμένους. Επομένως ως προσπάθεια βελτίωσης ενός τόσο σημαντικού και ευαίσθητου ζητήματος, την χαιρετίζουμε με ικανοποίηση, εφόσον βεβαί-

ως δεν διαταράξει βασικές αρχές συναλλαγών και κυρίως την εύρυθμη λειτουργία της ασφαλιστικής αγοράς, σημείωσε ο κ. Πολυμενίδης.

Σε ότι αφορά τα συστήματα είσπραξης που εφαρμόζει η ERGO, ο κ. Πολυμενίδης σημείωσε, ότι σήμερα η ERGO έχει τη δυνατότητα να εισπράττει τα ασφάλιστρα των συνεργατών της ασφαλιστικών διαμεσοληβητών, με τους πιο κάτω εναλλακτικούς τρόπους:

Αναθέτοντας στους ίδιους την είσπραξη μέσω ενός σύγχρονου συστήματος διαχείρισης ασφαλιστικών εγγράφων με την ονομασία “ERGO Print”. Πρόκειται για μια διαδικτυακή εφαρμογή, με την οποία η εταιρία μας προσφέρει στους συνεργάτες της τη δυνατότητα έκδοσης και εκτύπωσης των ασφαλιστικών εγγράφων από τα γραφεία τους, αλλιά και την απόδοση στην εταιρία των ασφαλιστρών τους. Με το νέο αυτό σύστημα οι συνεργάτες μας έχουν το πλεονέκτημα:

α) Να χρεώνονται αποκλειστικά και μόνο τα ασφαλιστικά έγγραφα που εκτυπώνουν και παραδίδουν στους ασφαλισμένους ή λήπτες της ασφάλισης.

β) Να καλούνται να αποδώσουν στην εταιρία τα ασφάλιστρα κάθε ασφαλιστικού εγγράφου αποκλειστικά και μόνο μετά την παράδοση αυτού στον ασφαλισμένο ή λήπτη της ασφάλισης και την ταυτόχρονη είσπραξη των ασφαλιστρών του.

Απευθείας από τον λήπτη της ασφάλισης, πάντα σε συνεννόηση με τον ασφαλιστικό διαμεσοληβητή. Με τον τρόπο αυτό, η ERGO ειδοποιεί εγγράφως τον λήπτη της ασφάλισης για την επικείμενη λήξη της ασφάλισης και την ανανέωσή της, αλλιά και για τους τρόπους με τους οποίους αυ-

Ωστόσο από όσα ακούγονται στην «ασφαλιστική πιάτσα» εκείνο που φαίνεται να έχει πραγματική βάση είναι ότι η κάθε εταιρεία αντιμετωπίζει το όλο θέμα των οφειλομένων, ασφαλιστή προς ασφαλιστή, συνεργάτη προς συνεργάτη



Νίκος Φίστας διοικητικός διευθυντής της Ιντερσαλόνικα: Η Ιντερσαλόνικα θα εφαρμόσει πλήρως την πράξη του διοικητή της Τράπεζας της Ελλάδος από την 1η Ιανουαρίου του 2014 όπως ακριβώς ορίζεται από την πράξη

ότι “Ασφαλίζω σημαίνει καταλαβαίνω”.

Από την πλευρά του ο κ. Νίκος Φίστας, διοικητικός διευθυντής της Ιντερσαλόνικα, σημειώνει στο ΝΑΙ ότι εδώ και μερικούς μήνες η εταιρεία εφαρμόζει σε όλες τις νέες συνεργασίες το σύστημα τυπώνω-πληρώνω. Σε ότι αφορά τις εισπράξεις, η εταιρεία σε συνεννόηση πάντα με τον συνεργάτη της, επιδιώκει σταδιακά να αναλάβει η ίδια την είσπραξη, γεγονός που έχει γίνει ήδη σε ένα μεγάλο μέρος του δικτύου. Αυτό, όπως επιμένει ο κ. Φίστας, πάντα σε συνεργασία και με την σύμφωνη γνώμη του ασφαλιστικού διαμεσοληβητή συνεργάτη της εταιρείας.

Τέλος, σε ό,τι αφορά τις παλαιότερες οφειλές, ο κ. Φίστας τονίζει ότι θα διακανονιστούν ανάλογα με τον συνεργάτη και με τυχόν εμπράγματα εγγυήσεις. Θα είμαστε δίπλα στον συνεργάτη τονίζει ο κ. Φίστας ο οποίος επισημαίνει ότι η Ιντερσαλόνικα θα εφαρμόσει πλήρως την πράξη του διοικητή από την 1η του νέου έτους.

Από την πλευρά της Generali ο διευθυντής πωλήσεων της εταιρείας Μιχάλης Σωτηράκος, ξεκαθάρισε πρόσφατα μιλώντας σε εκδήλωση με διαμεσοληβούντες, ότι η εταιρεία θα πράξει αυτό που αναμένει ο συνεργάτης της. Η εταιρεία θα λειτουργήσει όπως όλα αυτά τα χρόνια. Θα βρει μία λύση για τον κάθε συνεργάτη της, γιατί θέ-

λει να το κάνει έτσι και έχει τη δυνατότητα να το κάνει. Και όλα αυτά χωρίς να μπούμε στη διαδικασία εκβιασμού για την παραγωγή, όπως τόνισε ο διευθυντής πωλήσεων της Generali.

Θα πρέπει επίσης να σημειωθεί ότι η Generali άρχισε την εφαρμογή ενός νέου πλήρους πακέτου πληρωμής, το FastPay της Generali, το οποίο και προτιμά η συντριπτική πλειοψηφία των συνεργατών της εταιρείας. Αν λοιπόν ο συνεργάτης αναθέσει την είσπραξη απευθείας στη Generali ενημερώνει τους πελάτες του για την οφειλή τους με το ειδοποιητήριο της Εταιρείας, ενημερωτικά SMS αλλιά και τηλεφωνικές επικοινωνίες από το call center της Εταιρείας εκ μέρους του. Η θεμελιώδης διαφοροποίηση του FastPay από την αγορά βασίζεται σε τρεις άξονες:

α) ο συνεργάτης γνωρίζει ακριβώς το χρονοδιάγραμμα των ενεργειών μας και σε καμία περίπτωση δεν αιφνιδιάζεται.

β) η Εταιρεία εγγυάται την καλή εκτέλεση του συνόλου των ενεργειών, ώστε σε καμία περίπτωση να μην εκτεθεί ο συνεργάτης

γ) ο συνεργάτης έχει online ενημέρωση για κάθε κίνηση που αφορά τους πελάτες του. Ειδικά δε, σε περιπτώσεις που χρειάζεται άμεσα η συμβολή του, λαμβάνει την ίδια στιγμή ενημερωτικό e-mail.

Από την πλευρά της Συνεταιριστικής ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας κ. Δημήτρης Ζορμπάς, σημείωσε στο «ΝΑΙ» ότι έπρεπε να μπει μια τάξη στην εξόφληση των συμβολαίων, κυρίως του αυτοκινήτου και των μικρών κινδύνων, γιατί η ένταση των μεγάλων κινδύνων σε αυτό το status φαίνεται προβληματική. Η προπληρωμή εκτιμά ότι θα προκαλέσει προβλήματα στην καθημερινή δραστηριότητα της αγοράς, ενώ ο κ. Ζορμπάς θεωρεί ότι η πληρωμή

Θα πρέπει επίσης να σημειωθεί ότι η Generali άρχισε την εφαρμογή ενός νέου πλήρους πακέτου πληρωμής, το FastPay της Generali, το οποίο και προτιμά η συντριπτική πλειοψηφία των συνεργατών της εταιρείας

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

ΝΑΙ
ΡΕΠΟΡΤΑΖ

και η παράδοση του συμβολαίου με ηλεκτρονικό τρόπο βλέπουμε να είναι η λύση που θα επικρατήσει.

Σε ό,τι αφορά τα συστήματα πληρωμής, η Συνεταιριστική Ασφαλιστική εφαρμόζει εδώ και πολλά χρόνια το σύστημα της ταχυπληρωμής. Επίσης μέσα από την πλατφόρμα λειτουργίας των συνεργατών υπάρχει η δυνατότητα εξόφλησης με πιστωτική κάρτα, πάγια εντολή ή winbanking. Επιπλέον σε ό,τι αφορά τις παλαιές οφειλές, ο κ. Ζορμπάς σημειώνει ότι η εταιρεία δεν είναι ιδιαίτερα εκτεθειμένη, σε κάθε περίπτωση όμως θα αντιμετωπισθεί από κοινού με τους συνεργάτες της.

Τέλος να σημειωθεί ότι το «ΝΑΙ» απευθύνθηκε και στην MetLife Alico η οποία όμως δεν «εμπλέκεται» στις νέες διαδικασίες, καθώς όλα τα προηγούμενα χρόνια αναπτύσσονταν μέσω του agency και συνεπώς δεν αντιμετωπίζει θέματα που σχετίζονται με την είσπραξη των ασφαλιστρών από τρίτους. Η MetLife Alico εφαρμόζει τους ακόλουθους τρόπους είσπραξης ασφαλιστρών: Κατάθεση ασφαλιστρών σε οποιαδήποτε από τις συνεργαζόμενες τράπεζες, Κατάθεση ασφαλιστρών στα ΕΛΤΑ, Κατάθεση ασφαλιστρών στο Ταμείο της Εταιρείας στα Κεντρικά Γραφεία, Πληρωμή μέσω πάγιας εντολής χρέωσης



Μιχάλης Σωτηράκος, διευθυντής πωλήσεων της Generali: Η εταιρεία θα βρει μία λύση για τον κάθε συνεργάτη της γιατί θέλει να το κάνει έτσι και έχει τη δυνατότητα να το κάνει. Και όλα αυτά χωρίς να μπορούμε στη διαδικασία εκβιασμού για την παραγωγή

τραπεζικού λογαριασμού, Πληρωμή μέσω πάγιας εντολής χρέωσης πιστωτικής κάρτας, Πληρωμή μέσω ηλεκτρονικής τραπεζικής με χρήση τραπεζικού λογαριασμού ή πιστωτικής κάρτας, Πληρωμή μέσω τηλεφωνικής τραπεζικής με χρήση τραπεζικού λογαριασμού ή πιστωτικής κάρτας.

Οι προτάσεις των διαμεσολαβούντων

Για τις πράξεις 30 και 31 της Τράπεζας της Ελλάδος η Ένωση Ασφαλιστών Διαμεσολαβητών Ελλάδος εξέδωσε αναλυτική ανακοίνωση στην οποία αναφέρει, μεταξύ άλλων, ότι η μελέτη των αποφάσεων 30 και 31 της Τράπεζας της Ελλάδος, καθώς και η ανταλλαγή απόψεων και προβληματισμών που αναπτύχθηκαν στις κατ' ιδίαν συζητήσεις αλλήλων και στη παρουσίαση



Οι συνεργάτες της ERGO προσφέρουν σπουδαίο έργο!

Ποσοστό **93%** των πελατών μας δήλωσαν σε σχετική έρευνα* πολύ ικανοποιημένοι από τις υπηρεσίες, την άμεση ανταπόκριση και την αποτελεσματικότητα των συνεργατών μας.

Με βαθιά εκτίμηση και σεβασμό στο έργο τους, θα συνεχίσουμε να είμαστε δίπλα τους, προσφέροντάς τους προϊόντα και υπηρεσίες που διευκολύνουν την καθημερινότητά τους και μας κάνουν όλους καλύτερους.

* Focus Bari: Έρευνα «Ικανοποίησης Πελατών», Άνοιξη 2013.

ERGO
Ασφαλίζω σημαίνει καταλαβαίνω.



Δημήτρης Ζορμπάς, Γενικός Διευθυντής Συνεταιριστική Ασφαλιστική: Η εταιρεία δεν είναι ιδιαίτερα εκτεθειμένη σε παλαιότερες οφειλές. Σε κάθε περίπτωση όμως το θέμα θα αντιμετωπισθεί από κοινού με τους συνεργάτες της

στην εκδήλωση της 4ης Νοεμβρίου στο Μέγαρο Μουσικής, μας επιβάλλει να αναδείξουμε τα σημεία εκείνα που θα δημιουργήσουν χωρίς αμφιβολία μεγάλο πρόβλημα στην λειτουργία της αγοράς, εάν δεν τροποποιηθούν πριν την εφαρμογή τους, τονίζει η ΕΑΔΕ σε ανακοίνωσή της και καταθέτει συγκεκριμένες προτάσεις:

1. Προείσπραξη Ασφαλίσεων

Δεδομένης της έλλειψης προετοιμασίας της πλειοψηφίας των Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών αλλά και των Ασφαλιστικών Εταιρειών αναφορικά με τη διαδικασία και την πρακτική

που θα ακολουθηθεί, προκειμένου να διασφαλιστεί η είσπραξη του ασφαλιστρού πριν την έναρξη της ασφαλιστικής κάλυψης και του μικρού χρονικού διαστήματος που μεσολαβεί μέχρι την έναρξη εφαρμογής των Πράξεων της Εκτελεστικής Επιτροπής της Τράπεζας της Ελλάδος, προτείνουμε την αναστολή εφαρμογής των σχετικών με την προείσπραξη του ασφαλιστρού διατάξεων μέχρι τις 30.6.2014.

Με τον τρόπο αυτό θα επιτευχθεί, αφενός η απαραίτητη προετοιμασία και οργάνωση των Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών και των Ασφαλιστικών Εταιρειών για την υιοθέτηση και την ορθή εφαρμογή των εν λόγω διατάξεων και αφετέρου η ήπια και ομαλή μετάβαση της ασφαλιστικής αγοράς στην διαδικασία και στην πρακτική της προείσπραξης των ασφαλιστρών. Επίσης θα δοθεί ο αναγκαίος χρόνος για την παροχή των απαραίτητων διευκρινίσεων από την ΤτΕ και τις Ασφαλιστικές Εταιρείες προς τους εκτελούντες την είσπραξη Διαμεσολαβητές.

2. Απόδοση Ασφαλίσεων

Η εφαρμογή των Πράξεων της Εκτελεστικής Επιτροπής της Τράπεζας της Ελλάδος, που αναφορικά με την απόδοση των εισπραχθέντων από τους Ασφαλιστικούς Διαμεσολαβητές ασφαλιστρών παραπέμπουν στις διατάξεις του Ν.400/1970 (αρ.33 παρ.2) «...το αργότερον εις το τέλος εκάστης εβδομάδος», θα δημιουργήσει σοβαρά προβλήματα στην ασφαλιστική διαδικασία, καθώς

α) θα επιβαρύνει υπέρμετρα το λειτουργικό κόστος των Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών,

β) θα προκαλέσει σύγχυση στην ασφαλιστική αγορά, όπου βρίσκονται εν ισχύει χιλιάδες συμβάσεις με όρους που καθορίζουν διαφορετικούς χρόνους απόδοσης ασφαλιστρών και

γ) θα καταστήσει εν τοις πράγμασι ανεφάρμοστους τους όρους των ασφαλιστηρίων συμβολαίων



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.



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

Υποκατάστημα: Πολυτεχνείου 27-29, 546 26 Θεσσαλονίκη

τηλ: 2310 554 331, 2310 544 775 | fax: 2310 500 240 | www.synetiristiki.gr

Είμαστε Εσύ.



3D MEDIA

ΝΑΙ
ΡΕΠΟΡΤΑΖ

περί του δικαιώματος εναντίωσης και υπαχώρησης των ασφαλιζομένων.

Προτείνουμε την τροποποίηση των σχετικών διατάξεων και τον καθορισμό του χρόνου απόδοσης των εισπραχθέντων από τους Ασφαλιστικούς Διαμεσολαβητές ασφαλιστών στο τέλος εκάστου μήνα. Κρίνουμε δε σκόπιμη και χρήσιμη την αναστολή της εφαρμογής της διάταξης αυτής μέχρι να ολοκληρωθεί η προτεινόμενη τροποποίηση.

3. Καθορισμός ανώτατου χρονικού ορίου καταβολής προμηθειών

Προτείνουμε την ρητή και σαφή θέσπιση ανώτατου χρονικού ορίου, εντός του οποίου οι Ασφαλιστικές Εταιρείες θα οφείλουν να καταβάλουν τις προμήθειες στους Ασφαλιστικούς Διαμεσολαβητές.

Όσον αφορά το θέμα του Διακανονισμού των υπολοίπων και προκειμένου να επι-

τευχθεί η ήπια και ομαλή προσαρμογή της ασφαλιστικής αγοράς στα νέα δεδομένα, όπως αυτά τέθηκαν κυρίως από τις Πράξεις της Εκτελεστικής Επιτροπής της Τράπεζας της Ελλάδος, προτείνουμε την – σε συνεργασία με την Ε.Α.Ε.Ε. – υιοθέτηση κοινής πολιτικής διακανονισμού/εξόφλησης των υφισταμένων υπολοίπων/οφειλών των Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών προς τις Ασφαλιστικές Εταιρείες σε χρονικό διάστημα 36 μηνών.

Η παρέμβασή της ΤτΕ δημιουργεί σύγχυση

Έντονα κριτικός απέναντι στην Τράπεζα της Ελλάδος για τις πράξεις 30 και 31 του Διοικητή κ. Γιώργου Προβόπουλου, εμφανίζεται ο δικηγόρος και πρώην Γενικός Γραμματέας Καταναλωτή κ. Δημήτρης Σπυράκος. Η παρέμβασή της, δημιουργεί σύγχυση και κατευθύνει σε μία ομοιόμορφη πρακτική που στην πράξη θα διακινδυνεύσει δικαιολογημένα συμφέροντα και δικαιώματα, σημειώνει μεταξύ άλλων ο κ. Σπυράκος. Ακολουθεί η τοποθέτηση του κ. Σπυράκου.



Δ. Σπυράκος

Πως αξιολογείτε τις πράξεις της Τράπεζας της Ελλάδος που προβλέπουν την είσπραξη ασφαλιστών εντός μιας βδομάδας και την προπληρωμή των συμβολαίων και κατά πόσον οι διατάξεις αυτές συμβαδίζουν με την υφιστάμενη νομοθεσία για τους καταναλωτές, όπως π.χ. το δικαίωμα υπαναχώρησης;

Το ασφάλιστρο και η καταβολή του είναι αντικείμενα της ασφαλιστικής σύμβασης. Ως τέτοια ρυθμίζονται από τα συμβαλλόμενα μέρη, στο πλαίσιο που καθορίζει ο νόμος 2496/1997 για την ασφαλιστική σύμβαση και το ΠΔ 237/86 για την ασφάλιση αστικής ευθύνης από αυτοκίνητα. Η Τράπεζα της Ελλάδος δεν έχει εξουσία να επεμβαίνει σε θέματα κατανομής υποχρεώσεων και δικαιωμάτων ανάμεσα στα συμβαλλόμενα μέρη. Άλλωστε, αυτό το αντιλαμβάνεται και η ίδια, γι' αυτό και στη σχετική πράξη της αναφέρεται σε «πολιτικές» είσπραξης του ασφαλιστή. Η παρέμβασή της, ωστόσο, δημιουργεί σύγχυση και κατευθύνει σε μία ομοιόμορφη πρακτική που στην πράξη θα διακινδυνεύσει δικαιολογημένα συμφέροντα και δικαιώματα.

Χωρίς αμφιβολία η Τράπεζα της Ελλάδος έχει μία ιδιαίτερα σημαντική αποστολή, τη διασφάλιση της φερεγγυότητας και της κεφαλαιακής επάρκειας των ασφαλιστικών εταιρειών.

Ο τεχνικός και πολυπληθής χαρακτήρας των εν λόγω θεμάτων της δίνει μία προφανή θεσμική υπεροχή στη διαχείρισή τους. Ωστόσο, η ιδιωτική ασφάλιση είναι ένα ιδιαίτερα σημαντικό κοινωνικό αγαθό και θα πρέπει να διαφυλάσσεται κατ'εξοχήν ως τέτοιο. Η Πολιτεία, με την ασφαλιστική νομοθεσία,

καλύπτει και συνθέτει περισσότερες ρυθμιστικές ανάγκες από αυτές που καλύπτει η ΤτΕ και κυρίως διασφαλίζει τον προσανατολισμό της ιδιωτικής ασφάλισης στην εξυπηρέτηση του καταναλωτικού κοινού. Γι' αυτό δεν παύει να την απασχολεί η διευκόλυνση της πρόσβασης του καταναλωτή στην ασφαλιστική κάλυψη ή να μην μείνουν καταναλωτές αδικαιολόγητα ανασφάλιστοι. Η ΤτΕ οφείλει να επιδιώκει τη δική της αποστολή, δίχως να παραγνωρίζει τις ανάγκες των ασφαλισμένων ή τις συνέπειες των πρακτικών σε αυτούς.

Οι υποχρεώσεις ενημέρωσης που καθιερώνουν οι πρόσφατες πράξεις για τους διαμεσολαβούντες προάγουν τη διαφάνεια στη λειτουργία της ασφαλιστικής αγοράς;

Καταρχήν, κάθε καλόπιστος παρατηρητής αναγνωρίζει ότι η ασφαλιστική αγορά, σε σχέση μάλιστα με άλλες ανταγωνιστικές σε αυτή χρηματοοικονομικές αγορές, παρουσιάζει ένα μεγάλο έλλειμμα διαφάνειας και αξιοπιστίας στη λειτουργία της. Οι πράξεις της ΤτΕ έχουν μία θετική συνεισφορά προς την κατεύθυνση της αντιμετώπισης της αδιαφάνειας. Συγχρόνως, όμως, απογοτεύουν προσδοκίες.

Η αδιαφάνεια αντιμετωπίζεται ως πρόβλημα που αφορά μόνο τους διαμεσολαβούντες και όχι τις εταιρείες. Με αυτή την έννοια στρεβλώνουν και υποβαθμίζουν τα αίτια του προβλήματος. Κατανέμουν αποσπασματικά και άνισα τις ευθύνες. Είναι άδικο οι διαμεσολαβούντες να απορροφούν τις ευθύνες μίας αθέμιτης εμπορικής πρακτικής και οι εταιρείες τα κέρδη της. Φοβούμαι πως κρίσιμες για την επιλογή της ασφάλισης πληροφορίες ή συμβουλές και πάλι δεν (πρόκειται να) φθάνουν στον λήπτη της ασφάλισης. Η ισχύουσα νομοθεσία, όσον αφορά τις υποχρεώσεις των εταιρειών για ενημέρωση των ασφαλισμένων, δεν καταλαμβάνει σημαντικά στοιχεία και είναι ξεπερασμένη. Δεν μπορεί λοιπόν κανείς να παραπέμψει – όπως κάνουν οι παραπάνω πράξεις – αμέριμνα σε αυτή. Η αξιοπιστία της αγοράς προϋποθέτει αξιόπιστη εποπτεία.

Η ΙΚΑΝΟΠΟΙΗΣΗ
δεν είναι μόνο συναίσθημα.
Είναι πράξεις.

Omnibus II: Τι συμφώνησαν για το Solvency II

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 αντισταθμιστές διεθνούς κύρους
- **Συμπληρώσαμε 57 χρόνια** στην ελληνική ασφαλιστική αγορά



Γράφει η Μυρτώ Χαμπάκη*

Την 13η Νοεμβρίου 2013 επιτεύχθηκε προκαταρκτική συμφωνία επί των ανοικτών θεμάτων που αφορούν στην Οδηγία Solvency II, μετά από μακροχρόνιες διαβουλεύσεις που διενεργήθηκαν τα τελευταία 2 χρόνια μέσα στα πλαίσια του τριμερούς διαλόγου και που είχαν ως στόχο την επίτευξη συμφωνίας επί των κειμένων της Οδηγίας Omnibus II. Εκ πρώτης όψης, η προκαταρκτική συμφωνία ανοίγει το δρόμο για την πλήρη εφαρμογή της Οδηγίας Solvency II από την 1/1/2016. Το τελικό κείμενο της συμφωνίας αναμένεται να επικυρωθεί από το Ευρωκοινοβούλιο την 3η Φεβρουαρίου του 2014.

Σύμφωνα με την Προεδρία του Ευρωπαϊκού Συμβουλίου, η συμφωνία αποσκοπούσε κυρίως στην εξεύρεση κοινώς αποδεκτού εδάφους αναφορικά με το θέμα των πρόσθετων μέτρων για τις μακροχρόνιες εγγυήσεις (LTG) που είναι ενσωματωμένες στα ασφαλιστικά προϊόντα. Όπως είναι ήδη γνωστό, οι μακροχρόνιες εγγυήσεις απετέλεσαν το «κλειδί» για την επιτυχή έκβαση του τριμερούς διαλόγου, αφού οι ανησυχίες της ασφαλιστικής αγοράς πανευρωπαϊκά είχαν επικεντρωθεί στο γεγονός ότι χωρίς τη λήψη των εν λόγω μέτρων

η οδηγία Solvency II θα δημιουργούσε «τεχνητή» μεταβλητότητα και να επέφερε προκυκλικές επιπτώσεις.

Μερικές από τις πιθανολογούμενες οικονομικές επιπτώσεις που αναφέρθηκαν ήταν οι ακόλουθες: η κατάργηση ασφαλιστικών προϊόντων που θα συνοδεύονταν από μακροχρόνιες εγγυήσεις, η μετακύλιση του υψηλού κόστους (λόγω κεφαλαιακών απαιτήσεων) στους καταναλωτές, η μετατόπιση των επενδυτικών χαρτοφυλακίων σε μικρότερης διάρκειας επενδύσεις, ο σημαντικός περιορισμός του παραδοσιακού ρόλου των ασφαλιστών ως θεσμικών επενδυτών στην Ευρώπη και τέλος ο περιορισμός του ρόλου των ασφαλιστών ως εξισορροπητικού παράγοντα του συστημικού κινδύνου και της μεταβλητότητας των αγορών.

Μέσα στα πλαίσια της επίλυσης του εν λόγω άκρως σοβαρού θέματος, διενεργήθηκε εντός του 2013 και η σχετική άσκηση Ποσοτικών Επιπτώσεων των προτεινόμενων μέτρων για τις μακροχρόνιες εγγυήσεις, της οποίας τα ευρήματα δημοσιεύτηκαν τον Ιούνιο του ίδιου έτους και είχαν ως αποτέλεσμα την συνέχιση του τριμερούς διαλόγου.



International Life Για καλύτερη ζωή
Ασφάλειες Ζωής και Περιουσίας



Από την πλευρά της η Insurance Europe δήλωσε ότι η συμφωνία απέτυχε συμβιβαστική λύση και δεν θεωρείται η ιδανική λύση για την Ευρωπαϊκή ασφαλιστική αγορά. Παρ' όλα αυτά επιτρέπει στην ομαλή χρονική εξέλιξη της Οδηγίας Solvency II και καθιστά εφικτή την οριστική ημερομηνία εφαρμογής της γεγονός που εξ ορισμού θεωρείται πρόοδος ενώ αντίστοιχα, η Λιθουανική Προεδρία υποστήριξε ότι η επίτευξη συμφωνίας ενισχύει την σταθερότητα του ασφαλιστικού κλάδου πανευρωπαϊκά και αντιμετωπίζει επαρκώς το πρόβλημα της τεχνητής μεταβλητότητας και των χαμηλών επιτοκίων του υφιστάμενου οικονομικού περιβάλλοντος, επιτρέποντας έτσι την ομαλή μετάβαση της αγοράς από το υπάρχον καθεστώς Solvency I στο νέο εξελιγμένο και ενισχυμένο καθεστώς Solvency II.

Τα βασικότερα σημεία στα οποία επήλ-

θε συμβιβαστική συμφωνία είναι τα ακόλουθα:

Η διάρκεια των μεταβατικών μέτρων για την εφαρμογή της Οδηγίας παρατάθηκε από 7 σε 16 χρόνια, σε σχέση με το παλαιότερο κείμενο που εντάχθηκε στην Οδηγία Omnibus II.

Αφαιρέθηκε μια σειρά περιορισμών, σε σχέση με τον υπολογισμό του Matching Adjustment διευρύνοντας έτσι το πεδίο στο οποίο το Matching Adjustment μπορεί να εφαρμοστεί.

Η βαθμονόμηση εντός της τυποποιημένης προσέγγισης (standard formula) για τα βασικά spreads που αφορούν στα κρατικά και εταιρικά ομόλογα ορίστηκε στο 30% για μεν τα κρατικά ομόλογα και στο 35% αντίστοιχα για τα εταιρικά ομόλογα.

Η βαθμονόμηση του 20% αντικαταστάθηκε με 65% για την εφαρμογή της προσαρμογής για την αναλογία της μεταβλη-

τότητας (volatility ratio adjustment) και έγιναν σημαντικές αλλαγές στον όλο σχεδιασμό της αναλογίας.

Οι διαβουλεύσεις επικεντρώθηκαν επίσης και στη βαθμονόμηση της προσαρμογής για τον πιστωτικό κίνδυνο και την ισοδυναμία των τρίτων χωρών (third country equivalence). Το κείμενο των τροποποιήσεων είναι αρκετά εκτενές ενώ υπάρχουν ακόμα αρκετά ανοικτά θέματα τα οποία θα συνεχίσουν να αποτελούν αντικείμενο διαλόγου και βελτιώσεων. Το Quick Fix της Οδηγίας, δηλαδή η ημερομηνία για την ενσωμάτωση της Οδηγίας Solvency II στις κατά τόπους νομοθεσίες αλλήλ και η ημερομηνία εφαρμογής της, οριστικοποιήθηκαν στις 31/5/2015 και 1/1/2016 αντίστοιχα.

Η Μυρτώ Χαμπάκη είναι Υπεύθυνη Οικονομικών Θεμάτων & Κλάδου Ζωής της ΕΑΕΕ

Με το **αυτοκίνητο** ταξιδέψτε και στις **άλλες ασφαλίσεις...**



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!

Ο ασφαλιστής δεν μπορεί να ζήσει μόνο από τις προμήθειες από τον κλάδο αυτοκινήτου ήταν η κοινή συνισταμένη των απαντήσεων στο ερώτημα «Αν μπορεί να ζήσει ένας ασφαλιστής μόνο από τις προμήθειες αυτοκινήτων και τι πρέπει να κάνει για να μεγαλώσει το εισόδημα του» που έθεσε το Ασφαλιστικό ΝΑΙ σε ασφαλιστές όλων των κατηγοριών των διαμεσολαβούντων. Οι ασφαλιστές συμφωνούν ότι μόνο το αυτοκίνητο δεν μπορεί να «φέρει» εισόδημα στο σπίτι και συνιστούν στροφή σε άλλους κλάδους όπως η υγεία και οι συντάξεις που έχουν ζήτηση λόγω της οικονομικής κρίσης και της μείωσης των δαπανών για την δημόσια υγεία.

Χρήστος Χρυσολόγου Επιθεώρηση Χρυσολόγου ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ



Ο κ. Χρήστος Χρυσολόγου

Πρέπει να πουλάει προϊόντα όλων των κλάδων

Το ερώτημα πιθανόν να αφορά συνάδελφο μικρής επαγγελματικής ηλικίας ή και συνάδελφο με αρκετά χρόνια στο επάγγελμα (6-7 χρόνια) και περισσότερα .

Τα πάγια έξοδα (εφορία , ΤΕΒΕ , έξοδα κίνησης , κ.λ.π.) είναι αρκετά . Οι προσωπικές ανάγκες του καθένα υπαρκτές . Ο νέος συνάδελφος είναι σχεδόν αδύνατον να ζήσει μόνο από προμήθειες αυτοκινήτου . Ο παλαιότερος πολύ δύσκολο . Για να ζήσει πρέπει να «πουλάει » προϊόντα όλων των κλάδων (ζώης , πυρός , αστικής ευθύνης και αυτοκίνητο) .

Βέβαια πρέπει να τονίσω ότι δουλειά του επαγγελματία ασφαλιστή είναι η κάλυψη αναγκών του πελάτη . Οι ανάγκες είναι σ' όλους τους κλάδους .

Κάλυψη στην υγεία , και στην σύνταξη , κάλυψη στο σπίτι , κάλυψη στο κατάστημα , στο αυτοκίνητο . Αυτή είναι η δουλειά μας , αυτό είναι το επάγγελμά μας .

Όλα τα παραπάνω πρέπει απαραίτητα να συνοδεύονται με υψηλό service . Ένα άλλο σημαντικό κομμάτι της δουλειάς μας .

Ένας άλλος λόγος για αύξηση των εργασιών του ασφαλιστή και για μεγαλύτερο εισόδημα . Επαγγελματίας ασφαλιστής σημαίνει : Κάλυψη των αναγκών του πελάτη σε όλους τους κλάδους με υψηλό service . Δηλαδή ποσότητα και ποιότητα των εργασιών σε υψηλά στάνταρ .

Διονύσης Πατρίκιος Διευθυντής Ανάπτυξης Εργασιών της GENERALI



Ο κ. Διονύσης Πατρίκιος

Ασφάλιση δεν σημαίνει μόνο αυτοκίνητο

Είναι γεγονός αναμφισβήτητο ότι ο ασφαλιστής δεν μπορεί να επιβιώσει ασχολούμενος μόνο με τον κλάδο αυτοκινήτου, ειδικά τώρα που και τα ασφάλιστρα, συνεπώς και οι προμήθειες, μειώνονται. Πιστεύω λοιπόν ότι με αφορμή την κρίση θα πρέπει ο κάθε ασφαλιστής να δει το όλο θέμα πιο σφαιρικά. Για παράδειγμα παρατηρούμε τα τελευταία χρόνια ότι πολλοί συνάδελφοι έχουν διάφορες συνεργασίες με μεσιτικές ή άλλες πρακτορειακές εταιρείες, κυρίως στον κλάδο αυτοκινήτου, από τις οποίες καρπώνονται ενδεχομένως και ικανοποιητικές προμήθειες. Ωστόσο η πολυδιάσπαση αυτή έχει σαν αποτέλεσμα ο ασφαλιστής να χάνει χρόνο και πολλές φορές την ουσία της δουλειάς. Κατά τη γνώμη μου ο σύγχρονος ασφαλιστής θα πρέπει να έχει συγκεντρωμένη την παραγωγή σε μία πολύ καλή οργανωμένη εταιρεία, γεγονός που θα του αφήνει ελεύθερο αρκετό χρόνο, ώστε να ασχοληθεί με την ουσία της δουλειάς του, που είναι η σύναψη ασφαλιστηρίων συμβολαίων. Και βέβαια ασφάλιση δεν σημαίνει μόνο αυτοκίνητο αλλά και ζωή και υγεία και ασφάλιση κατοικίας κ.λ.π.

Μέσα από μία οργανωμένη εταιρεία μπορεί να έχει και την κατάλληλη εκπαίδευση και τον απαιτούμενο χρόνο, προκειμένου να διευρύνει σημαντικά το χαρτοφυλάκιο του, που σημαίνει περισσότερες προμήθειες περισσότερο εισόδημα.

Βασίλης Μουντάκης

Περιφερειακός Διευθυντής της AXA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ



Ο κ. Βασίλης Μουντάκης

Ο ασφαλιστής με εισόδημα μόνο από αυτοκίνητο έχει ημερομηνία λήξης

Συναρτάται από το χαρτοφυλάκιο που έχει ο ασφαλιστής και μόνο αν έχει μεγάλο μπορεί να ζήσει. Αν όχι τα έξοδα πρέπει να τα πληρώνει κάποιος άλλος π.χ η εταιρία, αλλά και σε αυτή την περίπτωση υπάρχει δυσκολία να ζήσει. Ο ασφαλιστής που έχει εισόδημα μόνο από αυτοκίνητο έχει ημερομηνία λήξης. Ο ασφαλιστής λοιπόν θα πρέπει να στραφεί σε κλάδους που σχετίζονται με τον ανθρώπινο παράγοντα όπως Προστασίας, Υγείας, Εξασφάλιση Οικογένεια και σταδιακά να επεκταθεί σε ασφαλίσεις ζηνιών και πυρός.

Ευστράτιος Κακάμπουρας

Επικεφαλής Γραφείου Πωλήσεων Metlife Alico στον Πειραιά

Δεν θεωρείται επαγγελματίας ο ασφαλιστής με απολαβές μόνο από αυτοκίνητο

Νομίζω ότι ο ασφαλιστής δεν μπορεί να ζήσει. Πρέπει να έχει πολύ μεγάλο χαρτοφυλάκιο για να μπορέσει να ζήσει. Ασφαλιστής δεν είναι αυτός που έχει απολαβές μόνο από το αυτοκίνητο, αυτός δεν θεωρείται επαγγελματίας. Επίσης ο επαγγελματίας δεν θα πρέπει να κάνει την επικοινωνία τηλεφωνικά, πρέπει να βλέπει τον πελάτη από κοντά. Και η ασφάλιση του πελάτη θα πρέπει να γίνεται βάση των αναγκών του και όχι τηλεφωνικά. Διότι ασφάλεια σημαίνει κάλυψη αναγκών και θα πρέπει να εκκλείψει αυτό «σε όλα είστε καλυμμένοι» και στο τέλος να μην υπάρχει κάλυψη. Επιτέλους θα πρέπει να καταλάβουμε ότι η ασφάλεια είναι ιερή και θα πρέπει να υπάρχει σεβασμός προς τον καταναλωτή και ενημέρωση για τις παροχές. Ο ασφαλιστής θα πρέπει να είναι ενήμερος για όλα τα προϊόντα και να έχει υπομονή για να αυξήσει το χαρτοφυλάκιο του.



Ο κ. Ευστράτιος Κακάμπουρας

Μανώλης Καρυδάκης, ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΚΑΡΥΔΑΚΗ Ρόδος



Ο κ. Μανώλης Καρυδάκης

Μόνο αυτός που έχει πολύ μεγάλο χαρτοφυλάκιο

Αν ο πράκτορας δεν έχει χαρτοφυλάκιο που να ξεπερνά τα 500.000 ευρώ δεν μπορεί να ζήσει. Ωστόσο για να έχει κάποιος 500.000 € παραγωγή στο πρακτορείο του δεδομένου του ότι τα καθαρά ασφάλιστρα είναι το 70% των Ολικών Ασφαλίσεων , θα πρέπει να έχει ολικά ασφάλιστρα περίπου 700.000 €.

Για να εξυπηρετηθούν σωστά τα 700.000 Ασφάλιστρα είναι απαραίτητο το Πρακτορείο να διαθέτει τουλάχιστον 2 υπαλλήλους δεδομένης και της μείωσης των ασφαλίσεων που έχουν κάνει οι ασφαλιστικές και που με την μείωση αυτή για να επιτευχθούν 700.000 € παραγωγή χρειάζονται πολύ περισσότερα συμβόλαια.

Ο πράκτορας λοιπόν που παράγει 700.000 € Μικτά ασφάλιστρα, αμείβεται με ποσοστό λιγότερο του 2,457% επί του συνόλου των παραγομένων ασφαλίσεων δηλαδή αμείβεται με το ποσό των 17.200 € σύμφωνα με τον πίνακα που σας παραθέτω.

Το παραπάνω βέβαια ποσό ο Πράκτορας θα το εισπράξει υπό προϋποθέσεις ήτοι: Να δουλέψει σκληρά ένα χρόνο πούλησ φορές και κάποιο άλλο μέλος της οικογένειας του καθ όσον οι 2 υπάλληλοι δεν επαρκούν .

ΕΝΔΕΙΚΤΙΚΟΣ ΠΙΝΑΚΑΣ ΚΟΣΤΟΥΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥ ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΟΥ				
ΚΑΘΑΡΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ € 500.000,00				
1	ΤΕΒΕ	400	12	4.800,00
2	Ασφαλιστήριο Αστικής Ευθύνης	1000	1	1.000,00
3	Ετήσια Εισφορά ΕΒΕ	250	1	250,00
4	ΕΝΟΙΚΙΟ/Κοινόχρηστα	500	12	6.000,00
5	ΔΕΗ	150	12	1.800,00
6	Τηλεφωνο Σταθερό	80	12	960,00
7	Τηλέφωνο Κινητό	80	12	960,00
8	Υδρευση	50	12	600,00
9	Φόρος Επιτηδεύματος	400	1	400,00
10	Φόρος Αλληλεγγύης	400	1	400,00
11	Έξοδα κίνησης (Βενζίνες)	250	12	3.000,00
12	Τέλη Κυκλοφορίας	135	1	135,00
13	Ασφάλιση Αυτ/του	250	1	250,00
14	Λογιστής	200	12	2.400,00
15	Προσωπικό (2 Υπάλληλοι)	2800	14	39.200,00
16	Συμβόλαιο Συντήρησης Η/Υ	500	1	500,00
17	Έξοδα Διαφήμισης	50	12	600,00
18	Χαρτικά - Κάρτες κλπ	50	12	600,00
19	Ταχυδρομικά (Ειδοποιητήρια κ.α.)	100	12	1.200,00
20	Έξοδα Ταξιδίων (Ρόδος - Αθήνα)	500	2	1.000,00
21	Δημοτικός Φόρος (ΔΗΦΟΔΩ)	1000	1	1.000,00
22	Έξοδα Δημοσίων Σχέσεων	500	12	6.000,00
23	Διάφορα Απρόβλεπτα Ζημιές κλπ	100	12	1.200,00
24	Επισφάλειες/ Εκπτώσεις (Min)	100	12	1.200,00
25	Λοιπα έξοδα Γραφείου	100	12	1.200,00
ΣΥΝΟΛΟ ΕΛΑΧΙΣΤΩΝ ΕΞΟΔΩΝ ΕΤΟΥΣ				76.655,00

ΠΡΟΜΗΘΕΙΕΣ 20% ΕΠΙ ΚΑΘΑΡΩΝ	100.000
ΜΕΙΝΟ ΕΞΟΔΑ ΠΑΣΗΣ ΦΥΣΕΩΣ	76655
ΥΠΟΛΟΙΠΟ ΠΡΟΦΟΡΩΝ	23.345
ΜΕΙΩΝ ΦΟΡΟΣ 26%	6145
ΚΕΡΔΗ	17.200
ΚΑΘΑΡΑ ΜΗΝΙΑΙΑ ΕΣΟΔΑ ΠΡΑΚΤΟΡΑ ΣΕ €	1.433,33

(Οι υπολογισμοί στον πίνακα είναι με 20% προμήθεια επί των καθαρών).

Λεωνίδας Σίδερης

Διευθυντής Δικτύων Πωλήσεων Eurolife ERB Ασφαλιστική

Δύσκολη η επιβίωση του κατ' αποκλειστικότητα διαμεσολαβητή αυτοκινήτου

Είναι αναμφισβήτητο γεγονός ότι ο κλάδος αυτοκινήτου «κυριαρχεί» στην Ελληνική ασφαλιστική αγορά, με μερίδιο άνω του 35% στο σύνολο των ασφαλιστικών εργασιών, αλλά και στην Ευρωπαϊκή αγορά αντιπροσωπεύει το 30% του συνόλου των γενικών ασφαλίσεων.

Στην Ελλάδα οι «παραδοσιακοί» διαμεσολαβητές ασφαλίσης –αξεδόν κατ' αποκλειστικότητα- αυτοκινήτων, σήμερα «βάλλονται» από μια σειρά παράγοντες οι οποίοι μειώνουν τον κύκλο εργασιών τους, όπως :

την οικονομική κρίση που μειώνει το διαθέσιμο εισόδημα των νοικοκυριών, που σε συνδυασμό με την αύξηση της φορολόγησης αυτοκινήτων, οδηγεί και σε καταθέσεις πινακίδων, αλλά και στην αποφυγή ασφαλίσης (πάνω από ένα εκατομμύριο ανασφάλιστα οχήματα) την ενεργοποίηση δικτύων on line πωλήσεων, που στοχεύουν σε ένα μέρος του καταναλωτικού κοινού, το οποίο στην Ευρωπαϊκή ένωση αποτελεί –κατά μέσο όρο- 12- 15% των ασφαλισμένων οχημάτων

την πολύ μεγάλη μείωση των ασφαλίσεων αυτοκινήτου τόσο στα πλαίσια του ανταγωνισμού, όσο και σαν συνέπεια της πτώσης των δεικτών ζημιών, με συνέπεια την απόλυτη μείωση των προμηθειών/εσόδων ανά πελάτη

Ταυτόχρονα, κανονιστικές και άλλες υποχρεώσεις, επιβάλλουν διαφορετική από το παρελθόν οργάνωση του γραφείου, με συστήματα ηλεκτρονικής εισαγωγής αιτήσεων και δικαιολογητικών, επιτόπου εκδόσεων συμβολαίων, συστηματικής παρακολούθησης και απόδοσης των εισπράξεων κλπ.

Παρατηρείται σήμερα το φαινόμενο, οι διαμεσολαβητές αυτοκινήτου να προσπαθούν να αυξήσουν τον αριθμό των πελατών, ώστε να διατηρήσουν τα έσοδα τους, αυξάνοντας όμως ταυτόχρονα τα έξοδά τους, αφού αυξημένος αριθμός πελατών, συνεπάγεται και αυξημένες ανάγκες service.

Όλα τα παραπάνω καθιστούν πολύ δύσκολη την επιβίωση, του κατ' αποκλειστικότητα διαμεσολαβητή «αυτοκινήτου».

Είναι γνωστό ότι ένας επαγγελματίας ασφαλιστής ζωής δημιουργώντας ένα πελατολόγιο 300 πελατών, εξασφαλίζει ένα ικανοποιητικό εισόδημα, ενώ ο διαμεσολαβητής αυτοκινήτου, ακόμη και με 1.000 πελάτες, δεν καταφέρνει ανάλογο αποτέλεσμα.

Οι ουσιαστικές υπηρεσίες που προσφέρει ένας ασφαλιστικός σύμβουλος δεν πρέπει να περιορίζονται στην υποχρεωτική ασφάλιση του αυτοκινήτου, γιατί και η λύση στο παραπάνω πρόβλημα ονομάζεται «αξία πελάτη» και δημιουργείται μέσω της ανάλυσης του υπάρχοντος πελατολογίου σε ομοειδείς ομάδες

του εντοπισμού διαφορετικών ασφαλιστικών αναγκών που πρέπει να καλυφθούν ανα ομάδα πελατών, την προώθηση των κατάλληλων ασφαλιστικών καλύψεων, δηλαδή διασταυρούμενες πωλήσεις.

Για να επιτύχει όμως το εγχείρημα αυτό, θα πρέπει να υπάρξει μια προεργασία που να περιλαμβάνει την τμηματοποίηση και αξιολόγηση των πελατών που έχει στο χαρτοφυλάκιο του, τον διαχωρισμό τους ανάλογα με το οικονομικό προφίλ του καθένος και συστηματική ενεργειών.

Οι βασικές ασφαλιστικές ανάγκες που απασχολούν όλους μας σήμερα εντοπίζονται σε : Ασφάλιση περιουσίας: Όταν η ασφάλιση ενός μέσου σπιτιού στοιχίζει από €150 τον χρόνο, είναι αδικαιολόγητο ο πελάτης μας να περιμένει την βοήθεια από το «κράτος», μετά από μια καταστροφή.

Ασφάλιση Υγείας : Όλοι γνωρίζουν την κατάσταση στην οποία έχει περιέλθει η δημόσια υγεία και η ιδιωτική ασφάλιση παρέχει σήμερα λύσεις από €1.000 ευρώ, για μια 4μελή οικογένεια.



Ο κ. Λεωνίδας Σίδερης

Εξασφάλιση οικογένειας : Αν κάποιο ατυχές γεγονός διακόψει βίαια την δυνατότητα παραγωγής εισοδήματος, έχει μεριμνήσει ο πελάτης για την ομαλή συνέχιση της οικονομικής πορείας της οικογένειάς του? Η ιδιωτική ασφάλιση δίνει λύσεις με κεφάλαια €100.000 έναντι €150 ετησίως.

Εξασφάλιση πρόσθετης Σύνταξης : Ένα θέμα που απασχολεί επιτακτικά όλους. Η σωστή ενημέρωση και καθοδήγηση από τον διαμεσολαβητή και πάνω από όλα η έγκαιρη απόφαση για την κάλυψή της είναι ουσιαστικής.

Οι υπάρχοντες πελάτες σε περιόδους ύφεσης αποτελούν το μεγαλύτερο κεφάλαιο και ο επαγγελματίας διαμεσολαβητής πρέπει να εστιάσει σε αυτούς και να εξασφαλίσει ότι καλύπτει ο ίδιος πλήρως τις ανάγκες τους.

Εμείς στην Eurolife θεωρούμε καθήκον μας να εκπαιδεύσουμε και να καθοδηγήσουμε τους συνεργάτες μας προς την κατεύθυνση αυτή, γιατί προσφέρουμε έμπρακτη υποστήριξη, μέσω

του δικτύου εμπορικής υποστήριξης με τη συνεχή παρουσία μας στα γραφεία των συνεργατών,

με τους επιχειρηματικούς συνεργάτες που καθοδηγούν στην συνεργασία στην ολοκλήρωση των διαδικασιών στην ανάληψη κινδύνου,

της συστηματικής εκπαίδευσης, που στο 2013 διεξαγάγει πάνω από 130 διαφορετικές εκπαιδευτικές/ενημερωτικές ημερίδες, τις οποίες παρακολουθούν 1.500 συνεργάτες.

Ελένη Κλόγκα

Συντονίστρια ασφαλιστικών συμβούλων στην «ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ»

Δεν μπορώ να χτίσω πορτοφόλι από το αυτοκίνητο



Η κ. Ελένη Κλόγκα

Ο κλάδος αυτοκινήτου δεν είναι ο κλάδος που δεν επιτρέπει στον ασφαλιστή να βγάλει εισόδημα. Ο ανταγωνισμός είναι τεράστιος από εταιρία σε εταιρία, αλλά και τεράστιο για τον ασφαλιστικό κλάδο. Ο ασφαλιστής πρέπει να αναζητήσει έσοδα από άλλους κλάδους για να μπορέσει να έχει εισόδημα. Εγώ εστίασα στον κλάδο Ζωής.



Η κ. Όλγα Νικολαΐδου

Όλγα Νικολαΐδου

Γενική Γραμματέας Π.Ο.Α.Δ

Εξαρτάται από την προμήθεια

Αυτό εξαρτάται από τι είδους προμήθεια έχει συμφωνήσει ο ασφαλιστής. Αν δηλαδή είναι σε εταιρία χαμηλού ασφαλιστρού αποκλείεται η προμήθεια να επαρκεί για να ζήσει. Πρέπει λοιπόν να επιλέγει το πακέτο που προσφέρουν οι ασφαλιστικές εταιρίες αλλά με αξιοπρεπή προμήθεια. Ο μόνος κλάδος που μπορεί να προσφέρει οικονομικά οφέλη αυτή την εποχή στον ασφαλιστή είναι ο κλάδος της Υγείας και λόγω της οικονομικής κρίσης αλλά και της κατάρρευσης της δημόσιας υγείας

Κωνσταντίνος Ράσκος

Κ. ΡΑΣΚΟΣ & ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ

Ασφαλιστικό Πρακτορείο Σέρρες

Να δώσουμε έμφαση σε υγεία και σύνταξη



Ο κ. Κ. Ράσκος

Νομίζω όχι. Είναι σίγουρο ότι τα τελευταία 3 χρόνια το εισόδημα των ασφαλιστών έχει μειωθεί αισθητά από τους εξής παράγοντες: μείωση των ασφαλιστρών, εκπτώτικα τιμολόγια, direct πωλήσεις, αύξηση ανασφάλιστων αυτοκινήτων, μειώσεις των προμηθειών από τις ασφαλιστικές εταιρίες και το ότι η αγορά (εμπόριο) των καινούργιων έχει καταρρεύσει.

Σε πολλές ευρωπαϊκές χώρες οι συντάξεις είναι πάγιες για όλους τους πολίτες ανεξαρτήτου οικονομικής κατάστασης και από εκεί και πέρα ο πολίτης νοιάζεται να συμπληρώσει την σύνταξη του αλλά και τις παροχές περίθαλψης στην υγείας του στον ιδιωτικό

τομέα. Αυτό είναι μπροστά μας!!!

Θα πρέπει όλοι οι συνάδελφοι να λάβουν υπόψη ότι οι εποχές αλλάζουν, οι ανάγκες των συνανθρώπων μας έχουν διαφοροποιηθεί, και θα πρέπει να δούμε το κομμάτι υγείας, τα προγράμματα σύνταξης, ζωής, διότι τα ασφαλιστικά ταμεία (υγεία & σύνταξη) στην χώρας μας έχουν καταρρεύσει και οι πολίτες θα αναγκαστούν να στραφούν συμπληρωματικά στον ιδιωτικό τομέα..

Είναι σίγουρο έως και βέβαιο ότι ανοίγονται νέοι ορίζοντες στην ασφαλιστική αγορά.

Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδας

Συνεχίζεται η πτώση στην παραγωγή ασφαλίσεων

Ιανουάριος – Σεπτέμβριος 2013	€	Συμμετοχή	Μεταβολή
1. Ατυχήματα	29.546.885,01	1,8%	-10,7%
2. Ασθένειες	14.490.692,84	0,9%	+12,3%
3. Χερσαία οχήματα	179.542.662,02	10,7%	-10,3%
5. Αεροσκάφη	55.525,44	0,003%	-71,2%
6. Πλοία (θαλάσσια, λιμναία, ποτάμια)	9.213.448,22	0,5%	-16,3%
7. Μεταφερόμενα εμπορεύματα	16.898.638,70	1,0%	-7,1%
8. Πυρκαϊά και στοιχεία της φύσεως	292.621.591,21	17,4%	+1,6%
9. Λοιπές ζημιές αγαθών	96.933.631,58	5,8%	-4,4%
10. Αστική ευθύνη χερσαίων οχημάτων	836.758.797,55	49,7%	-6,5%
11. Αστική ευθύνη από αεροσκάφη	357.678,91	0,02%	-49,4%
12. Αστική ευθύνη πλοίων	5.527.995,32	0,3%	-5,4%
13. Γενική αστική ευθύνη	62.151.798,51	3,7%	-2,1%
14. Πιστώσεις	20.695.790,60	1,2%	-30,0%
15. Εγγυήσεις	600.885,40	0,04%	+1,8%
16. Διάφορες χρηματικές απώλειες	23.376.751,57	1,4%	+4,3%
17. Νομική προστασία	30.604.194,91	1,8%	-2,9%
18. Βοήθεια	63.047.797,71	3,7%	+3,5%
Σύνολο	1.682.424.765,50	100%	-5,2%

Μειωμένη κατά 10,1% εμφανίζεται η παραγωγή ασφαλίσεων στο εννεάμηνο του 2013, σε σύγκριση με το αντίστοιχο περσινό διάστημα, φθάνοντας τα 2.859.156.364,96 ευρώ, σύμφωνα με τη μελέτη της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδας. Στη μελέτη ανταποκρίθηκαν 60 εταιρίες με τις ασφαλίσεις να σημειώνουν πτώση κατά 16,2%, στο 1.17.731.599,46 ευρώ και τις ασφαλίσεις κατά ζημιών κατά 5,2%, στο 1.682.424.765,50 ευρώ. Αξίζει να σημειωθεί ότι για δεύτερο συνεχόμενο μήνα, το Σεπτέμβριο του 2013 καταγράφε-

ται αύξηση της παραγωγής ασφαλίσεων ζωής σε σύγκριση με τον αντίστοιχο μήνα του 2012 (+11%). Υπενθυμίζεται ότι η αντίστοιχη αύξηση του μηνός Αυγούστου 2013 σε σχέση με τον Αύγουστο του 2012 ήταν 5,5%.

Στις ασφαλίσεις κατά ζημιών, ο κλάδος της αστικής ευθύνης χερσαίων οχημάτων είναι ο μεγαλύτερος κλάδος ασφαλίσεων κατά ζημιών με παραγωγή 837 εκατ. ευρώ στο εννεάμηνο του 2013 και 49,7% επί του συνόλου. Δεύτερος σε παραγωγή ασφαλίσεων είναι ο κλάδος της πυρκαϊγιάς και στοιχείων της φύσεως

με 293 εκατ. ευρώ και 17,4% επί του συνόλου των κλάδων κατά ζημιών.

Άλλοι σημαντικοί κλάδοι ως προς το ύψος της παραγωγής είναι αυτός των χερσαίων οχημάτων με 180 εκατ. ευρώ (10,7% του συνόλου), οι λοιπές ζημιές αγαθών με 97 εκατ. ευρώ (5,8% του συνόλου) και οι ασφαλίσεις γενικής αστικής ευθύνης με 62 εκατ. ευρώ (3,7% του συνόλου).

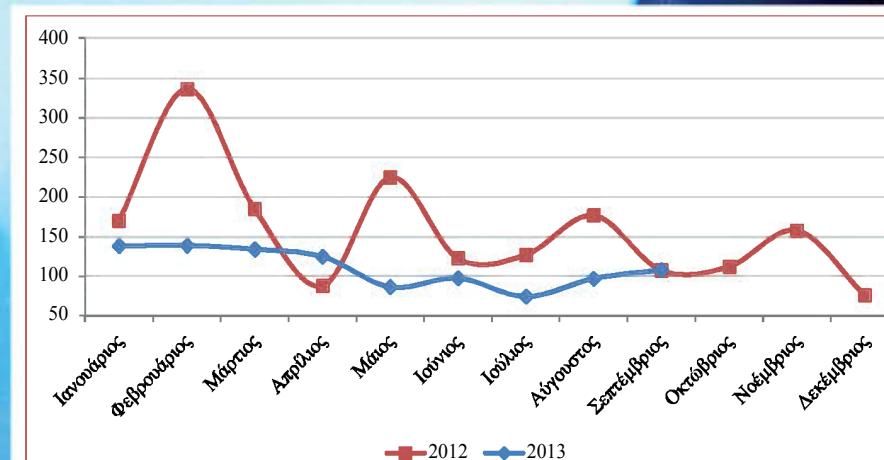
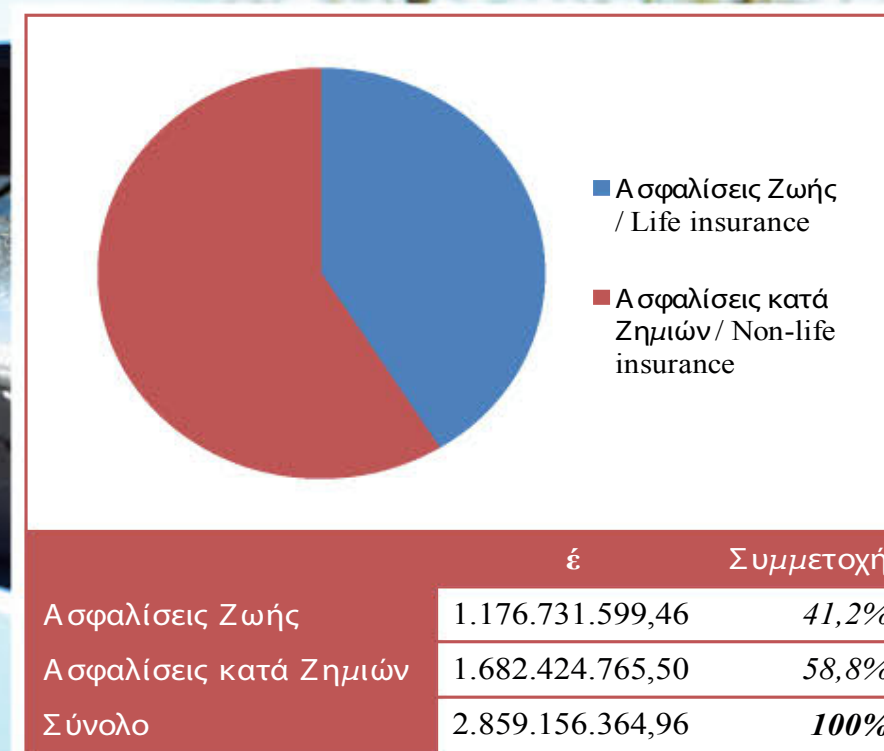
Όταν αθροίζεται η παραγωγή των κλάδων σχετικά με τα αυτοκίνητα (αστικής ευθύνης χερσαίων οχημάτων και χερσαίων οχημάτων), παρατηρείται ότι συγκε-

Παραγωγή ασφαλίσεων (εκατ. €)	Εννεάμηνο 2013	Μεταβολή
Ασφαλίσεις Ζωής	1.176,73	-16,2%
Ασφαλίσεις κατά Ζημιών	1.682,42	-5,2%
Αστική ευθύνη οχημάτων	836,76	-6,5%
Λοιποί κλάδοι ζημιών	845,67	-3,9%
Σύνολο	2.859,16	-10,1%

Παραγωγή σημαντικότερων κλάδων ασφάλισης κατά Ζημιών

	Εννεάμηνο 2013	Μεταβολή
3. Χερσαία οχήματα	179.542.662,02	-10,3%
7. Μεταφερόμενα εμπορεύματα	16.898.638,70	-7,1%
8. Πυρκαϊά και στοιχεία της φύσεως	292.621.591,21	+1,6%
9. Λοιπές ζημιές αγαθών	96.933.631,58	-4,4%
10. Αστική ευθύνη χερσαίων οχημάτων	836.758.797,55	-6,5%
13. Γενική αστική ευθύνη	62.151.798,51	-2,1%

Ιανουάριος – Σεπτέμβριος 2013	€	Συμμετοχή	Μεταβολή
I. Ζωής	865.767.074,05	73,6%	-5,4%
III. Ζωής συνδεδεμένων με επενδύσεις	152.660.760,32	13,0%	-49,2%
IV. Υγείας	54.960.251,91	4,7%	+19,9%
VI. Κεφαλαιοποίησης	38.616,99	0,003%	-29,4%
VII. Διαχείριση ομαδικών συνταξιοδοτικών κεφαλαίων	103.304.896,19	8,8%	-27,3%
Σύνολο	1.176.731.599,46	100%	-16,2%



ντρώνουν 1 δισ. ευρώ και ποσοστό 60,4% των ασφαλίσεων κατά ζημιών. Η μείωσή τους σε σχέση με το εννεάμηνο του 2012 είναι 7,2%.

Αντιστοίχως οι καλύψεις πυρός και συμπληρωματικών κινδύνων περιουσίας (κλάδοι πυρκαγιάς και στοιχείων της φύσεως, λοιπών ζημιών αγαθών και διαφόρων χρηματικών απωλειών) συγκεντρώνουν παραγωγή περίπου 413 εκατ. ευρώ, η οποία αντιστοιχεί στο 24,5% του συνόλου. Η μείωσή τους σε σχέση με το εννεάμηνο του 2012 είναι 0,2%.

Σε σχέση με τα αντίστοιχα δεδομένα του 2012, για τις ίδιες ασφαλιστικές επιχειρήσεις, η παραγωγή ασφαλίσεων μειώθηκε κατά 5,2%, οδηγούμενη κυρίως από τις μειώσεις των κλάδων χερσαίων οχημάτων (-10,3%), αστικής ευθύνης χερσαίων οχημάτων (-6,5%) και πιστώσεων (-30,0%). Αντιθέτως, αύξηση της παραγωγής σημείωσαν οι κλάδοι πυρκαγιάς και στοιχεία της φύσεως (+1,6%), διαφόρων χρηματικών απωλειών (+4,3%), ασθενειών (+12,3%) καθώς και αυτός της βοήθειας (+3,5%).

Στις ασφαλίσεις ζωής, η παραγωγή του κλάδου έφτασε περίπου το 1,2 δισ. ευρώ, με το μεγαλύτερο μέρος του οποίου, 866 εκατ. ευρώ ή 73,6% του συνόλου, να συγκεντρώνεται στον κλάδο ζωής. Οι ασφαλίσεις ζωής οι οποίες είναι συνδεδεμένες με επενδύσεις έφτασαν περίπου τα 153 εκατ. ευρώ και μερίδιο επί του συνόλου 13,0%, ενώ η διαχείριση ομαδικών συνταξιοδοτικών κεφαλαίων συγκέντρωσε 103 εκατ. ευρώ ή 8,8% της παραγωγής. Συνολικά, διαπιστώνεται ότι μειώθηκε η παραγωγή των πρωτασφαλίσεων ζωής κατά 16,2%. Σχεδόν όλοι οι κλάδοι ασφαλίσεων ζωής κινήθηκαν πτωτικά εκτός του κλάδου υγείας, ο οποίος αυξήθηκε κατά 19,9%.

Πάσχει από **έλλειψη** στατιστικών στοιχείων ο κλάδος υγείας

Μπορεί περισσότεροι από ένα εκατ. συμπολίτες μας να επέλεξαν να καλύψουν τις ανάγκες της υγείας τους με ένα ασφαλιστήριο συμβόλαιο σε κάποια εγχώρια ασφαλιστική εταιρεία, ωστόσο η ελληνική ασφαλιστική αγορά εξακολουθεί ακόμη να «πάσχει» στη συγκέντρωση στατιστικών στοιχείων στο κλάδο ασφάλισης υγείας.

Είναι και αυτό ένα δείγμα ανωριμότητας που διακατέχει την ελληνική ασφαλιστική αγορά.

Με χίλιους κόπους και προσπάθειες τα υπηρεσιακά στελέχη της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος επεδίωξαν να συγκεντρώσουν κάποια στοιχεία για την παραγωγή ασφαλιστρών, τις αποζημιώσεις του κλάδου και κατάφεραν τελικά να μας δώσουν την εξής εικόνα:

-οι ενεργοί ασφαλισμένοι του κλάδου Υγείας το 2012 ήταν πάνω από 1.000.000.

-σε σχέση με το 2011 ο αριθμός των ατομικών συμβολαίων παρουσιάζει αύξηση 9% ενώ τα εγγεγραμμένα ασφαλιστρα είναι μειωμένα κατά 7%. Ο αριθμός των ομαδικών συμβολαίων Υγείας εμφανίζεται σταθερός σε σχέση με την προηγούμενη χρονιά με παράλληλη μείωση 14% στα εγγεγραμμένα ασφαλιστρα. (σύγκριση δείγματος ιδίων εταιριών 2011 – 2012)

-οι πληρωθείσες νοσοκομειακές και εξω-νοσοκομειακές αποζημιώσεις ξεπερνούν τα € 436 εκ., από τις οποίες το 88% αφορά νοσοκομειακή περίθαλψη και το υπόλοιπο 12% εξωνοσοκομειακή.

Όπως συμπεραίνει η ΕΑΕΕ, από τα λειψά αυτά στοιχεία «ψηλά στην πυραμίδα των αναγκών της ελληνικής κοινωνίας φαίνεται πως τοποθετείται η κάλυψη 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

Παρά τη δύσκολη οικονομική συγκυρία διαφαίνεται αύξηση στα συμβόλαια Υγείας και προσπάθεια διατήρησης τους από τους ήδη ασφαλισμένους με έμφαση στην αναζήτηση χαμηλών ασφαλίσεων. Ιδιώτες και επιχειρήσεις προσπαθούν να μειώσουν το κόστος αναζητώντας συχνά οικονομικότερα και προσαρμοσμένα στις σύγχρονες οικονομικές συνθήκες προγράμματα Υγείας, τονίζεται στη σχετική ανακοίνωση.

Επίσης, κάτι που δεν αναφέρεται στην ανακοίνωση αλλιώς το πληροφορηθήκαμε από άλλη ανακοίνωση της ΕΑΕΕ, είναι ότι η συνολική παραγωγή ασφαλίσεων στις ασφαλίσεις υγείας ανήλθε το 2012 στα 783 εκατ. ευρώ.

Επισημαίνεται ότι η κατάταξη και ταξινόμηση των εργασιών των Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων σε κλάδους, καταγράφεται αναλυτικά στο άρθρο 13 του Ν.Δ. 400 / 1970 «Περί Ιδιωτικής Επιχειρήσεως Ασφαλίσεως», έτσι όπως τροποποιήθηκε από το Π.Δ. 252 / 1996, άρθρ. 15, σε εναρμόνιση με τις Οδηγίες 90/618 και 92/96 της Ευρωπαϊκής Ενώσεως.

Ο στόχος ήταν να υπάρξει ενιαία καταγραφή και απεικόνιση των ασφαλιστικών κλάδων σε όλη την ευρωπαϊκή

αγορά.

Σύμφωνα με το ανωτέρω άρθρο, οι ασφαλίσεις σωματικών βλαβών, ατυχημάτων και ασθενειών, αναλόγως του τρόπου διαχείρισεως μπορούν να ταξινομηθούν στους εξής κλάδους:

i) Α. Ασφαλίσεις κατά Ζημιών (με αυτοτελή συμβόλαια) μέσω των κλάδων

1. Ατυχήματα (συμπεριλαμβάνονται τα εργατικά ατυχήματα και οι επαγγελματικές ασθένειες).

2. Ασθένειες

Β. Ασφαλίσεις Ζωής μέσω των κλάδων.

ii) Ι. Κλάδος Ζωής, ο οποίος περιλαμβάνει:

1. Κυρίως τις ασφαλίσεις επιβίωσης, θανάτου, μικτές (θανάτου και επιβίωσης) και την ασφάλιση ζωής με επιστροφή του ασφαλίστρου.

2. Τις ασφαλίσεις προσόδων.

3. Τις ασφαλίσεις σωματικών βλαβών (στις οποίες περιλαμβάνεται και η ανικανότητα για επαγγελματική εργασία), θανάτου ένεκα ατυχήματος, αναπηρίας ένεκα ατυχήματος και ασθένειας, εφόσον οι πιο πάνω ασφαλίσεις συνάπτονται συμπληρωματικά στις ασφαλίσεις ζωής των κλάδων Ι1 και Ι2.

iii) IV. Κλάδος ασφάλισης υγείας (ατύχημα, ασθένεια), ο οποίος περιλαμβάνει (με αυτοτελή συμβόλαια) :

1. Εργασίες διαρκούς ασφάλισης υγείας, οι οποίες είναι διαχειριζόμενες, όπως οι ασφαλίσεις ζωής (τεχνικό επιτόκιο, πίνακες νοσηρότητας (ανικανότητας), μαθηματικά αποθέματα) και δεν υπόκεινται σε ακύρωση από τον ασφαλιστή.

2. Εργασίες των κλάδων 1 «Ατυχήματα» και 2 «Ασθένειες» των ασφαλίσεων κατά ζημιών.

Η ανωτέρω συστηματική κατάταξη και ταξινόμηση των ασφαλιστικών εργασιών σε κλάδους ακολουθείται από όλες τις Ασφαλιστικές Επιχειρήσεις, την Εποπτική Αρχή και την Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος για λόγους ενιαίας απεικόνισης, λογιστικής παρακολούθησης και στατιστικής σύγκρισης, τόσο εντός Ελλάδος όσο και με τις άλλες Ευρωπαϊκές Χώρες.

Παρά τις δυσκολίες καταγραφής των στοιχείων, είναι επεικώς απαράδεκτο η ελληνική ασφαλιστική αγορά να απέχει μονίμως από την στατική καταγραφή των ασφαλίσεων υγείας, ενός κλάδου που παρουσιάζει τεράστιο ενδιαφέρον για τον θεσμό της ιδιωτικής ασφάλισης.

Η ύπαρξη στατιστικών στοιχείων είναι ακόμη πιο αναγκαία τώρα που ΕΑΕΕ, ΔΕΙΑ και Γενικός Γραμματέας καταναλωτή θα επιδώσουν να διαμορφώσουν αντικειμενικούς δείκτες κόστους υπηρεσιών υγείας, που να αποτυπώνουν το πραγματικό κόστος των προσφερόμενων υπηρεσιών από πλευράς των ασφαλιστικών εταιρειών.

ΕΑΕΕ

Στα 11,4 εκατ. ευρώ το 2012 η παραγωγή ασφαλίσεων των σκαφών αναψυχής

Στα 11,4 εκατ. ευρώ έφθασε η παραγωγή ασφαλίσεων στις καλύψεις σκαφών αναψυχής, από τα οποία τα 3,7 εκατ. ευρώ αναλογούσαν στην ασφάλιση της αστικής ευθύνης των σκαφών, ενώ σε 1,6 εκατ. ευρώ ανήλθαν τα αντίστοιχα δικαιώματα συμβολαίων. Αυτό προκύπτει από την έρευνα της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος για τις ασφαλίσεις σκαφών αναψυχής (που περιλαμβάνει καλύψεις σκάφους και αστικής ευθύνης σκάφους) στην οποία συμμετείχαν 18 ασφαλιστικές επιχειρήσεις-μέλη.

Σημειώνεται ότι το σύνολο των ασφαλίσεων και δικαιωμάτων των ασφαλίσεων πλοίων και αστικής ευθύνης πλοίων της αγοράς μας (ένα μέρος της οποίας αποτελούν οι ασφαλίσεις σκαφών αναψυχής) για το έτος 2012, ανήλθε στα 20,1 εκατ. Ευρώ. Ο υπολογιζόμενος δείκτης ζημιών, με βάση το οικονομικό έτος, ήταν 55,7% (41,8% το 2011) και το κόστος πρόσκτησης εργασιών 18,2% (από 17,7% το 2011). Το ποσοστό του δικαιώματος συμβολαίου επί των εγγεγραμμένων ασφαλίσεων κυμάνθηκε κατά μέσον όρο στο 13,9%, από 12,2% το 2011.

Ο μεγαλύτερος αριθμός ασφαλισμένων σκαφών είναι αυτά της προσωπικής αναψυχής, ενώ τα επαγγελματικά σκάφη αναλογικά υπερέρχουν στις ζημιές και στις αποζημιώσεις. Ως τρόπο κίνησης, η πλειοψηφία των ασφαλισμένων σκαφών διαθέ-

τει μηχανοκίνηση και τα σκάφη αυτού του τύπου έχουν μεγαλύτερη μέση ασφαλιζόμενη αξία. Οι κύριες αιτίες, όσον αφορά το ποσό καταβολής αποζημίωσης, είναι αυτές της φωτιάς/έκρηξης, των μηχανικών βλαβών και της πρόσκρουσης/σύγκρουσης.

Η μέση αποζημίωση, η οποία γνώρισε αύξηση από τα 8,0 χιλ. ευρώ στα 12,2 χιλ. ευρώ συνολικά, όταν εξετάζεται ανά αιτία ζημιάς, φαίνεται ότι είναι μεγαλύτερη στα αίτια φωτιάς/έκρηξης, στην αστική ευθύνη θαλάσσιας ρύπανσης και στις μηχανικές βλάβες.

Από τη μελέτη των στοιχείων των αποζημιώσεων ανά έτος έκδοσης ασφαλιστηρίου συμβολαίου, ο δείκτης ζημιών του κλάδου εκτιμάται στο 43,3% κατά μέσον όρο τα τέσσερα τελευταία έτη (2009-2012).

Η παραγωγή ασφαλίσεων του συνόλου των ασφαλιστικών επιχειρήσεων που δραστηριοποιήθηκαν στην αγορά στον κλάδο πλοίων (ένα μέρος του οποίου αποτελούν οι ασφαλίσεις σκαφών αναψυχής οι οποίες ήταν αντικείμενο της παρούσας μελέτης) έφτασε τα 13,7€ εκατ. το 2012, γνωρίζοντας μείωση 18,6% σε σχέση με το 2011.

Ομοίως, ο κλάδος αστικής ευθύνης πλοίων είχε παραγωγή 6,4€ εκατ. η οποία επίσης ήταν μειωμένη κατά 10,0% σε σχέση με το 2011. Συνεπώς η παραγωγή ασφαλίσεων της αγο-



ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟ - 2012

Στα 758 εκ. ευρώ οι αποζημιώσεις

εκατομμύρια €	2012	Μεταβολή από το 2011
Συνολική παραγωγή πρωτασφαλιστρών (Ζωής και Ζημιών)	4.410	-11,6%
Παραγωγή πρωτασφαλιστρών ασφαλίσεων κατά Ζημιών	2.471	-12,3%
Παραγωγή ασφαλιστρών κλάδων αυτοκινήτου	1.561	-15,2%
ΕΚ ΤΩΝ ΟΠΟΙΩΝ:		
10. Αστική ευθύνη χερσαίων οχημάτων	1.293	-13,4%
3. Χερσαία οχήματα	268	-22,7%

Το ποσό των € 758 εκ. κατέβαλε η ασφαλιστική αγορά σε αποζημιώσεις του κλάδου αυτοκινήτων το 2012, σύμφωνα με μελέτη που κατάρτισε η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος (ΕΑΕΕ) για το 2012.

Όπως προκύπτει από τα στοιχεία το 2012, η παραγωγή ασφαλιστρών του κλάδου αυτοκινήτων εμφανίζεται μειωμένη κατά 15,2% σε σχέση με το 2011 ενώ για τον κλάδο αστικής ευθύνης οχημάτων η εκτίμηση για το 9μηνο του 2013 δείχνει περαιτέρω μείωση 6,5% σε σχέση με το αντίστοιχο διάστημα του 2012.

Η μελέτη της ΕΑΕΕ δίνει μια συνολική εικόνα του κλάδου Αυτοκινήτων στην Ελλάδα και στην Ευρώπη παρουσιάζοντας εκτός από στατιστικά και οικονομικά και άλλα στοιχεία που αφορούν τα τροχαία ατυχήματα, τους παθόντες, τις επικίνδυνες παραβάσεις κ.λπ.

Η ασφάλιση αυτοκινήτου αποτελεί έναν από τους σημαντικότερους κλάδους δραστηριοποίησης της αγοράς, όπου συμμετέχουν 31 ασφαλιστικές επιχειρήσεις και αποτελεί το 34,5% της συνολικής παραγωγής ασφαλιστρών.

Σημαντικό ζήτημα για τον κλάδο αυτοκινήτων παραμένει ο έλεγχος κυκλοφορίας των ανασφάλιστων οχημάτων που επιβαρύνουν το σύνολο των ασφαλισμένων

Η ασφάλιση αυτοκινήτων παραμένει ένας πολύ σημαντικός κλάδος για την ασφαλιστική αγορά, σχολίασε ο πρόεδρος της Επιτροπής Αυτοκινήτων της ΕΑΕΕ, κ. Δ. Ζορμπάς.

Το 2012 καταβάλαμε € 758 εκ. αποζημιώσεις χωρίς στο ποσό αυτό να περιλαμβάνονται οι αποζημιώσεις που πληρώθηκαν από τους άλλους φορείς της αγοράς, το Επικουρικό Κεφάλαιο Αυτοκινήτων και το Γραφείο Διεθνούς Ασφάλισης, πρόσθεσε ο κ. Ζορμπάς.

Σημαντικό ζήτημα για τον κλάδο αυτοκινήτων παραμένει ο έλεγχος κυκλοφορίας των ανασφάλιστων οχημάτων που επιβαρύνουν το σύνολο των ασφαλισμένων. Η Τροχαία πραγματοποιεί καθημερινά χιλιάδες ελέγχους, ενώ ολοκληρώνεται η διαδικασία ηλεκτρονικού ελέγχου των ανασφάλιστων που θα λύσει οριστικά το πρόβλημα, κατέληξε ο πρόεδρος της Επιτροπής Αυτοκινήτων.

εκατομμύρια €	2013	Μεταβολή από το 2012
Συνολική παραγωγή πρωτασφαλιστρών (Ζωής και Ζημιών)	2.859	-10,1%
Παραγωγή πρωτασφαλιστρών ασφαλίσεων κατά Ζημιών	1.682	-5,2%
ΕΚ ΤΩΝ ΟΠΟΙΩΝ: 10. Αστική ευθύνη χερσαίων οχημάτων	837	-6,5%

	Προσωπική αναψυχή	Επαγγελματικά με πλήρωμα	Επαγγελματικά χωρίς πλήρωμα	Σύνολο
Πλήθος συμβολαίων (πολυασφαλιστήρια)	13.672	1.934	796	16.402
Παραγωγή ασφαλιστρών (πολυασφαλιστήρια)	5.421.728	2.970.452	569.485	8.961.665
Πλήθος ζημιών (σύνολο ⁸)	456	108	74	638
Πληρωθείσες ζημιές (σύνολο)	2.132.939	2.109.120	219.761	4.461.820
Εκκρεμείς ζημιές (σύνολο)	1.310.813	1.662.158	385.422	3.358.393

Πηγή: Στοιχεία ασφαλιστικών επιχειρήσεων – μελών ΕΑΕΕ

	€
Εγγεγραμμένα πρωτασφάλιστρα	11.398.318,69
ΕΚ ΤΩΝ ΟΠΟΙΩΝ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΣΤΙΚΗ ΕΥΘΥΝΗ ΣΚΑΦΩΝ	3.650.805,76
Α.Μ.Δ.Α. ² 31 / 12 / 2012	4.645.678,60
Α.Μ.Δ.Α. ² 31 / 12 / 2011	5.276.624,13
Πληρωθείσες ζημιές της περιόδου ³	7.526.165,58
Πλήθος πληρωθεισών ζημιών εντός της περιόδου	722
Απόθεμα εκκρεμών ζημιών ⁴ 31 / 12 / 2012	10.868.097,36
Απόθεμα εκκρεμών ζημιών ³ 31 / 12 / 2011	10.810.548,77
Πλήθος εκκρεμών ζημιών 31 / 12 / 2012	659
Πλήθος εκκρεμών ζημιών 31 / 12 / 2011	625
Δικαιώματα συμβολαίων	1.582.088,58
Προμήθειες	2.071.587,36

ράς για τις ασφαλίσεις πλοίων συνολικά, ανήλθε στα 20,1€ εκατ. το 2012 (έναντι 24,0€ εκατ. το 2011), όμως δεν είναι γνωστό το μέρος του συνόλου που αντιστοιχεί στις ασφαλίσεις σκαφών αναψυχής. Οι συνολικές καταβολές για αποζημιώσεις κατά τη διάρκεια του έτους ήταν 7,5€ εκατομμύρια για 722 απαιτήσεις. Το απόθεμα εκκρεμών ζημιών στο τέλος του 2012 αυξήθηκε ελαφρώς στα 10,9€ εκατομμύρια από τα 10,8€ εκατομμύρια και αφορά σε 659 περιπτώσεις. Κατά τη διάρκεια του 2012, τα δικαιώματα συμβολαίου έφτασαν στα 1,6€ εκατομμύρια και οι προμήθειες τα 2,1€ εκατομμύρια.

	Προσωπική αναψυχή		Επαγγελματικά με πλήρωμα		Επαγγελματικά χωρίς πλήρωμα		Σύνολο
	2012	2011	2012	2011	2012	2011	
Πλήθος συμβολαίων (πολυασφαλιστήρια)	83,4%	83,1%	11,8%	9,7%	4,9%	7,2%	100%
Παραγωγή ασφαλιστρών (πολυασφαλιστήρια)	60,5%	61,1%	33,1%	31,4%	6,4%	7,5%	100%
Πλήθος ζημιών (σύνολο ⁸)	71,5%	75,2%	16,9%	12,1%	11,6%	12,7%	100%
Πληρωθείσες ζημιές (σύνολο)	47,8%	74,9%	47,3%	17,7%	4,9%	7,4%	100%
Εκκρεμείς ζημιές (σύνολο)	39,0%	57,2%	49,5%	35,6%	11,5%	7,2%	100%

... έρχεται το νέο

Nextdeal.gr



**διαβάστε τα πάντα για την
ιδιωτική και δημόσια
ασφάλιση!**

Κοινωνική-Ιδιωτική Ασφάλιση

Πως θα **ανοίξει**
η αγορά των **ιδιωτικών**
συντάξεων

Ενα χρήσιμο
εργαλείο για τους
ασφαλιστές

Επιμέλεια: Βιβή Σεβαστάκη - Λάμπρος Καραγεώργος

Την πρόταση του για τη δημιουργία ενιαίου εθνικού φορέα κοινωνικής ασφάλισης παρουσίασε ο διοικητής του ΙΚΑ κ. Ροβέρτος Σπυρόπουλος, μιλώντας στο 3ο ετήσιο Συνέδριο «Labor & Insurance» του Ελληνο-Αμερικανικού Εμπορικού Επιμελητηρίου: «Συνεργασία Δημόσιου και Ιδιωτικού Τομέα για την Προαγωγή της Απασχόλησης και της Ασφάλισης». Όπως είπε ο κ. Σπυρόπουλος ο νέος φορέας θα πρέπει να αποτελείται από τρεις κλάδους: των μισθωτών (δημοσίου και ιδιωτικού τομέα), των ελευθέρων επαγγελματιών και των αγροτών με κοινούς όρους ασφάλισης και ενιαία βάση παροχών. Πρότεινε ακόμη να εκσυγχρονιστεί το υφιστάμενο νομοθετικό πλαίσιο για τα επαγγελματικά ταμεία με φορολογικά κίνητρα που θα ευνοούν την ίδρυσή τους με πρωτοβουλίες των συνδικάτων και των εργοδοτικών φορέων. Παράλληλα ο κ. Σπυρόπουλος εισηγήθηκε οι πρόσθετες παροχές, δηλαδή συμπληρωματική σύνταξη και υπηρεσίες υγείας, να αποτελούν προσωπική επιλογή των ασφαλισμένων μέσω της ιδιωτικής α-

σφάλισης και του θεσμού των επαγγελματικών ταμείων. Από την πλευρά του ο κ. Βήσαςόπουλος Γεώργιος, Regional Head A&H, ESE MetLife Alico επεσήμανε

ότι στο τελευταίο μνημόνιο που υπέγραψε η Χώρα, υπάρχει συγκεκριμένο απόσπασμα που υποδηλώνει δέσμευση της Ελλάδας, για εγκατάσταση και στη Χώρα μας, επαγγελματικού συνταξιοδοτικού συστήματος δεύτερου πυλώνα, υποδεικνύοντας παράλληλα πιθανό ρόλο για τις ασφαλιστικές εταιρείες. Δεν υπάρχουν εύκολες λύσεις στο συνταξιοδοτικό πρόβλημα, ιδιαίτερα σήμερα, που η οικονομική ύφεση πλήττει τη χώρα μας, η λύση γίνεται ακόμη πιο δύσκολη διότι δημιουργεί άμεσες δημοσιονομικές επιπτώσεις, τόνισε ο κ. Δημήτρης Μαζαράκης αντιπρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος Metlife Alico και Πρόεδρος της Επιτροπής Ζωής, Συντάξεων και Υγείας της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος.

Το Ασφαλιστικό ΝΑΙ παρουσιάζει στη συνέχεια αποσπάσματα από τις ομιλίες και τις παρουσιάσεις των κ.κ. Ροβέρτου Σπυρόπουλου, Γεώργιου Βήσαςόπουλου και Δημήτρη Μαζαράκη, που αναφέρονται στο συνταξιοδοτικό πρόβλημα.



Ροβέρτος Σπυρόπουλος

Ένα ταμείο για όλους



Ο κ.Ροβέρτος Σπυρόπουλος

Σύμφωνα με τον διοικητή του ΙΚΑ κ. Ροβέρτο Σπυρόπουλο, το επόμενο βήμα των αλλαγών και των προσαρμογών που ενδεικτικά μπορεί να συμπεριλάβει τα παρακάτω:

Δημιουργία αξιόπιστων δομών εποπτείας τόσο των δομών της δημόσιας κοινωνικής ασφάλισης όσο και των επαγγελματικών ταμείων.

Εκσυγχρονισμό του υφιστάμενου νομοθετικού πλαισίου για τα επαγγελματικά ταμεία με φορολογικά κίνητρα που θα ευνοούν την ίδρυσή τους με πρωτοβουλίες των συνδικάτων και των εργοδοτικών φορέων.

Μετατροπή των δικαιωμάτων ασφάλισης από δικαιώματα που έχουν θεμελιωθεί στη βάση του χρόνου, σε δικαιώματα που θεμελιώνονται με βάση τα χρηματικά ποσά των ασφαλιστικών εισφορών.

Υποβολή μέσω μιας ενιαίας μηνιαίας Αναλυτικής Περιοδικής Δήλωσης των εισφορών όχι μόνο του ΙΚΑ-ΕΤΑΜ και των επικουρικών ταμείων αλλά, σε εθελοντική βάση, και όσων επαγγελματικών ταμείων το επιθυμούν.

Περαιτέρω απλοποίηση των διαδικασιών δικαιωμάτων ασφάλισης, με την ευέλικτη μεταφορά ενός ασφαλισμένου από κύριο ταμείο σε άλλο κύριο ταμείο, χωρίς απώλεια ασφαλιστικών δικαιωμάτων και καθυστερήσεις στην απόδοση της διαδοχικής σύνταξης.

Συνέργειες και κοινές υπηρεσίες μεταξύ των ταμείων κύριας ασφάλισης με στόχο τη συμπίεση των λειτουργικών δαπανών.

Αξιοποίηση της ΕΔΕΚΤ-ΑΕΠΕΥ ως την κοινή δομή επαγγελματικής διαχείρισης των αποθεματικών όλων των ασφαλιστικών ταμείων.

Δημιουργία ενιαίας δομής για την αξιοποίηση της ακίνητης περιουσίας τους.

Τέλος πρέπει να αρχίσουμε να σκεπτόμαστε υπεύθυνα την εκδοχή σχεδιασμού μιας πολύ ουσιώδους και τομή μετάρρηθμιστικής αλλαγής, ενοποίησης του ΙΚΑ-ΕΤΑΜ, του ΟΑΕΕ και του ΟΓΑ υπό την σκέπη ενός Εθνικού Οργανισμού Συντάξεων με τρεις διακριτούς κλάδους δικαιούχων, Μισθωτοί- Αυτοαπασχολούμενοι- Αγρότες.





Ο κ. Γιώργος Βλασσόπουλος

Γεώργιος Βλασσόπουλος

Γιατί είναι αναγκαία η συνταξιοδοτική μεταρρύθμιση

-Το συνταξιοδοτικό σύστημα θα αναγκαστεί να μειώσει τις κύριες παροχές του τουλάχιστον κατά 50% την περίοδο 2020 - 2060, δίδοντας ουσιαστικά συντάξεις κάτω από τα όρια της φτώχειας, όπως προβλέπει η Τράπεζα της Ελλάδος στην ετήσια έκθεση της για τη νομισματική πολιτική, υπογραμμίζοντας την ανάγκη τόνωσης της ιδιωτικής ασφάλισης για αξιοπρεπείς συντάξεις, για αξιοπρεπείς συντάξεις, τόνισε ο κ. Γιώργος Βλασσόπουλος Regional Head A&H ESE MetLife Alico και πρόσθεσε: "Το συνολικό ποσοστό αναπλήρωσης εκτιμάται ότι θα περιοριστεί κατά μέσο όρο σε 48,5% την περίοδο 2020-2060, έναντι 95,7% πριν από την ασφαλιστική μεταρρύθμιση» σύμφωνα με την έκθεση. Εξάλλου, ο στόχος είναι η συνταξιοδοτική δαπάνη ως ποσοστό του ΑΕΠ να υποχωρήσει τουλάχιστον στο 17,4% του Α-ΕΠ το 2060 από 24,1% το 2010, όμως αυτή η μείωση στις συνθήκες αύξησης (κατά 70%) του πληθυσμού οδηγεί αναπόφευκτα σε δραστικό περιορισμό των συνταξιοδοτικών παροχών. Με δεδομένη την πτώση της δημόσιας δαπάνης για

συντάξεις, το νομοθετικό πλαίσιο των μεταρρυθμιστικών διατάξεων (3863/10 και 3865/10) προνόησε, έτσι ώστε ο νέος τρόπος υπολογισμού των συντάξεων να είναι λιγότερο ανταποδοτικός από το γενναιόδωρο σύστημα αναπλήρωσης που ίσχυε στη χώρα. Είναι δε χαρακτηριστικό ότι όχι μόνο για την κύρια σύνταξη, αλλά ακόμη και στον νέο τρόπο υπολογισμού του εφάπαξ, εισάγονται συντελεστές (όπως ο εκάστοτε ετήσιος αριθμός των νέων συνταξιοδοτήσεων), οι οποίοι ελαχιστοποιούν την ανταποδοτικότητα εισφορών - παροχών και προκαλούν μεγάλες συνταξιοδοτικές απώλειες ακόμη και για τους ασφαλισμένους που έχουν πλήρη 35ετή προϋπηρεσία. Σε αυτό το νέο συνταξιοδοτικό τοπίο, μοναδική σταθερά θα είναι η βασική σύνταξη των 360 ευρώ και όλο το υπόλοιπο ποσό θα χτίζεται με συντελεστές, οι οποίοι θα οδηγούν σε αναλογική σύνταξη υπολογιζόμενη επί του συνόλου των αποδοχών και των εργασιακών ετών που έχουν διανυθεί από την πρώτη ημέρα πρόσληψης είπε ο κ. Βλασσόπουλος.

Συγκρότηση του Δεύτερου Συνταξιοδοτικού Πυλώνα

Προτείνεται επίσης ο κ. Γιώργος Βλασσόπουλος Δεύτερο Συνταξιοδοτικό Πυλώνα Επαγγελματικής Ασφάλισης, στο πλαίσιο του κεφαλαιοποιητικού συστήματος,



Β) ΣΥΜΠΡΑΞΕΙΣ ΙΔΙΩΤΙΚΟΥ ΚΑΙ ΔΗΜΟΣΙΟΥ ΤΟΜΕΑ ΣΤΙΣ ΣΥΝΤΑΞΕΙΣ

ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ – ΠΡΟΤΕΙΝΟΜΕΝΕΣ ΚΑΤΕΥΘΥΝΣΕΙΣ

- Θεσμοθέτηση 2ου Συνταξιοδοτικού Πυλώνα Επαγγελματικής Ασφάλισης
- Υποχρεωτική Συμμετοχή για τους νεοεισερχομένους στην Αγορά Εργασίας
- Μεταβατικές διατάξεις για τους ήδη εργαζομένους
- Εισφορές από Εργοδότη και Εργαζόμενο, με σταδιακή μείωση υποχρεωτικών εισφορών του 1ου Πυλώνα
- Κεφαλαιοποιητικό Σύστημα
- Αυστηρό εποπτικό πλαίσιο (Ελάχιστες Κεφαλαιακές Απαιτήσεις, Επενδύσεις κλπ)
- Φορολογική αντιμετώπιση όπως εισφορές 1ου Πυλώνα

που θα έχει τα εξής χαρακτηριστικά:

Βαθμός Υποχρεωτικότητας
Υποχρεωτικής συμμετοχής για νεοεισερχομένους στην αγορά εργασίας

Με πρόβλεψη, σταδιακή υποχρεωτικότητα για ενεργούς εργαζομένους με βάση την ηλικία

Με σταδιακά μειούμενο ποσοστό εισφορών ανά ηλικιακή «γενεά»

Τα υφιστάμενα ΤΕΑ του ν.3029/2002, περνούν σταδιακά στο σύστημα επαγγελματικής ασφάλισης που θα προκύψει (ορίζεται μεταβατική περίοδος)

Φορείς Επαγγελματικής Ασφάλισης
Ανεξάρτητες Ιδιωτικές Εταιρίες Συντάξεων (Pension Companies) με ειδική άδεια Συμμετοχή – Επιλογή

Ο ασφαλισμένος, έχει την απόλυτη ευχέρεια να επιλέξει την Εταιρία Συντάξεων που θα ασφαρίζεται, ανεξάρτητα από την επαγγελματική ομάδα στην οποία ανήκει ή τον εργοδότη του

Εισφορές
Οι εισφορές καταβάλλονται από εργαζόμενο και εργοδότη

Οι ελεύθεροι επαγγελματίες καταβάλλουν ατομική εισφορά
Προβλέπεται, δυνατότητα μεμονωμένης κάλυψης εισφορών (αυτοασφάλιση) σε περιόδους ανεργίας

Πρέπει να προβλεφθεί, σταδιακή και σε βάθος ορισμένου χρόνου, μείωση των υποχρεωτικών εισφορών του Πρώτου Πυλώνα

Παροχές & Εγγυήσεις
Σύνταξη γήρατος – ανικανότητας – θανάτου (σύνταξη χρείας)
Παροχές αναπηρίας και θανά-



ΑΡΧΗ ΤΗΣ ΣΥΜΠΛΗΡΩΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ



του με σταδιακά μειούμενο κόστος

Υποχρεωτικά χορηγείται σύνταξη (όχι εφάπαξ) στη λήξη

Απόδοση παροχών

Σύμφωνα με τους όρους και τις προϋποθέσεις του κύριου φορέα (κανόνες του πρώτου πυλώνα)

Χωρίς δυνατότητα πρόωρης ρευστοποίησης

Σχήμα χρηματοδότησης
Σύνταξη γήρατος καθορισμένης εισφοράς
Ασφαλιστικές παροχές (ανικανότητα – χηρεία) καθορισμένης παροχής

Εγγυήσεις
Καμία εγγύηση κεφαλαίου ή απόδοσης
Εποπτεία & Κανόνες
Πρέπει να προβλέπεται ένας εποπτικός

φορέας (Υπουργείο Εργασίας ή Τράπεζα της Ελλάδος)
Αδειοδότηση
Απαιτήσεις ασφαλιστικής επιχείρησης
Εγγυητικό Ταμείο
Δεν είναι αναγκαίο

Διακυβέρνηση

Απόλυτος διαχωρισμός μεταξύ Εταιρίας Σύνταξης και Σχήματος (Ring fenced assets)
Μηχανισμοί διαχείρισης κινδύνων και πολιτικές

Κανόνες διαφάνειας και δημοσιοποίησης
Επενδύσεις, Διαχείριση & Διανομή
Καθορισμένη δεσμευτική πολιτική επενδύσεων με συγκεκριμένους περιορισμούς για το επίπεδο κινδύνου

Ένα ταμείο επένδυσης ανά Εταιρία χωρίς δυνατότητα επιλογής επενδύσεων από ασφαλισμένους

Περιορισμοί κόστους
Καθορισμένα ανώτατα όρια χρεώσεων επί εισφορών και συσσωρευμένου κεφαλαίου

Δυνατότητες μεταφοράς λογαριασμών

Δυνατότητα μεταφοράς λογαριασμού μεταξύ των Εταιριών Συντάξεων, με χαμηλό κόστος και όριο στον συνολικό αριθμό μεταφορών

Διανομή

Δυνατότητα διαμεσολήβης σε όλα τα φυσικά και νομικά πρόσωπα που διαμεσολαμβάνουν για ασφαλίσεις (πιστοποιημένα)

Δυνατότητα απευθείας πωλήσεων

Οριοθετημένη εφάπαξ χρέωση διαμεσολήβης μη αναλογική

Φορολόγηση

Πλήρης απαλλογία ως δαπάνη από το φορολογητέο εισόδημα του ασφαλιζομένου.



Β) ΣΥΜΠΡΑΞΕΙΣ ΙΔΙΩΤΙΚΟΥ ΚΑΙ ΔΗΜΟΣΙΟΥ ΤΟΜΕΑ ΣΤΙΣ ΣΥΝΤΑΞΕΙΣ

Η ΣΗΜΕΡΙΝΗ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

- Ανυπαρξία 2ου Συνταξιοδοτικού Πυλώνα
- Ο θεσμός των Επαγγελματικών Ταμείων (Ν.3029 /2002), δεν λειτουργεί
- Ανάγκη για παροχή επικουρικών-συμπληρωματικών συντάξεων, στο πλαίσιο του 2ου Πυλώνα που πρέπει να συγκροτηθεί, με ρόλο για τις Ασφαλιστικές Εταιρείες.

Η ΔΙΕΘΝΗΣ ΕΜΠΕΙΡΙΑ

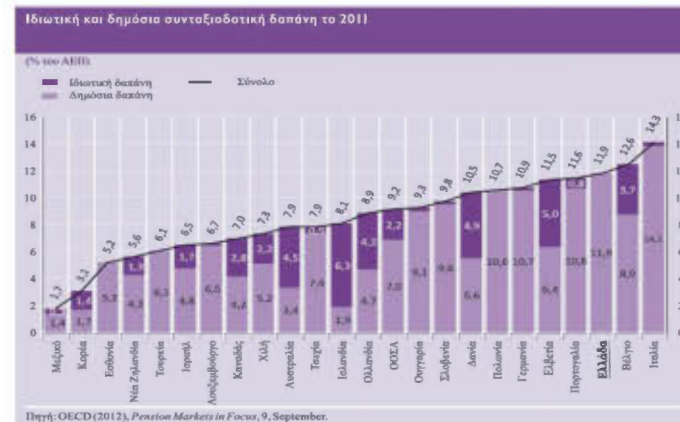
- Από το 1990 μέχρι σήμερα, 30 χώρες του ΟΟΣΑ (οι 19 είναι μέλη της ΕΕ, έχουν προχωρήσει σε μεταρρύθμιση των Ασφαλιστικών Συστημάτων τους)
- Αύξηση Ορίων Ηλικίας – Μείωση Παροχών => Μικρότερα Ποσοστά Αναπλήρωσης
- Οι εργαζόμενοι πρέπει να κάνουν περισσότερα από μόνοι τους

ΓΙΑΤΙ ΕΝΑΙ ΑΝΑΓΚΑΙΑ Η ΣΥΝΤΑΞΙΟΔΟΤΙΚΗ ΜΕΤΑΡΡΥΘΜΙΣΗ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

- Περιορισμός ποσοστού αναπλήρωσης σε 48,5% από 95,7% πριν τις αλλαγές του 2010 (ν. 3863-3865)
- Βασική Σύνταξη 360 Ε + Αναλογικό Μέρος, με βάση όλον τον Εργασιακό Βίο
- Δυσμενής πολυπαραγοντική συγκυρία
 1. Ανεργία (1,4 εκ.)
 2. Πληθυσμός Συνταξιούχων (2,7 εκ.) / Ενεργός πληθυσμός (3,3 εκ.)
 3. Τρέχουσα Μηνιαία Δαπάνη για Συντάξεις => 2,3 δις (ΕΣΕΠ Ήλιος – Οκτ.2013)



ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΚΑΙ ΔΗΜΟΣΙΑ ΣΥΝΤΑΞΙΟΔΟΤΙΚΗ ΔΑΠΑΝΗ 2011



Πηγή: OECD (2012), Pension Markets in Focus, 9, September.



Ο κ. Δ. Μαζαράκης

Δημήτρης Μαζαράκης

Ο ρόλος των ασφαλιστικών στο συνταξιοδοτικό

Η σημασία των ιδιωτικών συνταξιοδοτικών σχημάτων με βάση το κεφαλαιοποιητικό σύστημα αυξάνεται διαρκώς, καθώς αυτά μπορούν να αποτελέσουν μέρος της λύσης του συνταξιοδοτικού προβλήματος της χώρας μας, εξασφαλίζοντας έτσι το μέλλον των συντάξεων, τόνισε από το βήμα του 3ου Labor Insurance Conference του Ελληνικού Αμερικανικού Επιμελητηρίου, ο κ. Δ. Μαζαράκης.

Ένα συνταξιοδοτικό σύστημα, όπως υποδηλώνει και το όνομά του είναι κάτι ευρύτερο από την κοινωνική ασφάλιση, η οποία εξακολουθεί να αποτελεί τη ραχοκοκαλιά του, περιλαμβάνει όμως και άλλες συνταξιοδοτικές πηγές από τον 2ο και 3ο πυλώνα (επαγγελματική και ιδιωτική ασφάλιση) συνδυάζοντας συγχρόνως και τα συστήματα χρηματοδότησής τους (αναδιανεμητικό και κε-

φαλαιοποιητικό) είπε ο κ. Μαζαράκης προσθέτοντας ότι, μια σημαντική εξέλιξη στα δημογραφικά στοιχεία της χώρας μας αποτελεί η γήρανση του πληθυσμού και η επιδείνωση του δείκτη ηλικιακής εξάρτησης. Με τον όρο αυτό εννοούμε τον λόγο όπου στον αριθμητή είναι ο αριθμός των πολιτών πάνω από 65 ετών που δικαιούνται σύνταξης και μάλιστα για ολόκληρο και μεγαλύτερο διάστημα, ενώ στον παρονομαστή είναι ο αριθμός των ενεργών πολιτών ανάμεσα στις ηλικίες των 15 και των 64 ετών που με τις εισφορές τους χρηματοδοτούν το σύστημα. Σε ότι αφορά τις δημογραφικές μεταβολές ανέφερε ότι ο δείκτης ηλικιακής εξάρτησης το 2010 ήταν 29% ή 3,4 ενεργοί πολίτες για κάθε πολίτη πάνω από 65 ετών. Το 2050, ο δείκτης ηλικιακής εξάρτησης εκτιμάται ότι θα αυξηθεί σημαντικά και θα φθάσει το 59% ή 1,7 ενεργοί πολίτες για κάθε πολίτη πάνω από 65 ετών. Αυτές οι δραματικές δημογραφικές μεταβολές οφείλονται στην αύξηση του προσδόκιμου της ζωής και στη μείωση των γεννήσεων. Σύμφωνα με τα στοιχεία του 2011 το προσδόκιμο της ζωής κατά την γέννηση ήταν 79 χρόνια για τους άνδρες και 83 χρόνια για τις γυναίκες. Το 2050 εκτιμάται ότι το προσδό-

κιμο της ζωής κατά την γέννηση θα είναι 86 χρόνια για τους άνδρες και 91 χρόνια για τις γυναίκες. Αυτό σημαίνει μια αύξηση του προσδόκιμου κατά 7 χρόνια για τους άντρες και 8 χρόνια για τις γυναίκες.

Αυτή η εξέλιξη στα δημογραφικά της χώρας θα έχει σαν αποτέλεσμα μια συνεχώς αυξανόμενη πίεση στην οικονομική βιωσιμότητα του κοινωνικού συστήματος ασφάλισης όπως είναι σήμερα δομημένο, δημιουργώντας ταυτόχρονα περαιτέρω επιβάρυνση στον κρατικό προϋπολογισμό στη διαχείριση του ελλείμματος και του δημοσίου χρέους.

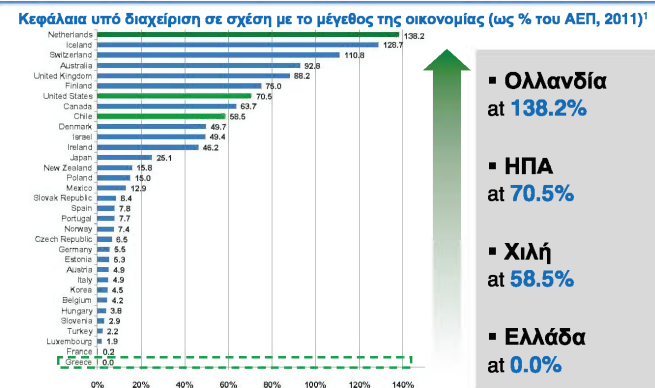
Θα είναι λοιπόν πολύ δύσκολο για το κράτος να διαχειριστεί μη βιώσιμα προγράμματα Σύμβασης, Υγείας και Ανικανότητας υπογράμμισε ο κ. Δημήτρης Μαζαράκης και αναρωτήθηκε ότι όσο αφορά το συνταξιοδοτικό, τι επιλογές έχει για να αντιμετωπίσει το πρόβλημα;

Δεν υπάρχει "το τέλειο σύστημα" που μπορεί να εφαρμοστεί σε όλες τις χώρες. Οι χώρες έχουν καθιερωμένες παραγωγικές δομές για την επιδίωξη των στόχων τους. Οι οικονομικές δυσκολίες επηρεάζουν τις δυνατότητες μεταρρυθμίσεων και οι πολιτικές διεργασίες επηρεάζουν αυτό που είναι πολιτικά εφικτό, ενώ τα κράτη έχουν διαφορετικές προτεραιότητες. Η τάση που παρατηρείται είναι για μια μετάβαση από συστήματα Pay As You Go, σε συστήματα pay as you go, με χρηματοδότηση, υπογράμμισε ο αντιπρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της MetLife Alico.

Τόνισε επίσης ότι το συνταξιοδοτικό πρόβλημα δεν είναι κάτι που απασχολεί μόνο την

MetLife Alico

Σύγκριση χρηματοδοτημένων συνταξιοδοτικών συστημάτων



MetLife Alico

Σχεδιάζοντας ένα Συνταξιοδοτικό Σύστημα...

Χαρακτηριστικά που πρέπει να ληφθούν υπόψη	
• Υποχρεωτικότητα	• Επενδυτικές Επιλογές
• Φορολογικά Κίνητρα	• Φορολόγηση Παροχών
• % Εισφορών	• Φορέας
• Καθορισμένες Εισφορές	• Επιλογή Φορέα
• Παροχές	• Διαχωρισμός Κεφαλαίων από Συνταξιοδοτικό Σχήμα
• Εγγυήσεις	• Επιοπτεία

χώρα μας αλλιώς είναι ένα θέμα που απασχολεί επί σειρά ετών κυβερνήσεις και πολίτες σε όλο τον κόσμο. Η μόνη διαφορά με την Ελλάδα είναι ότι οι περισσότερες χώρες έχουν δώσει ήδη διάφορες λύσεις από την δεκαετία του 80, ενώ στη χώρα μας, κάθε προσπάθεια που επιχειρήθηκε τα τελευταία 20 χρόνια για εύρεση μιας μακροχρόνιας και βιώσιμης λύσης σκόνταφτε πάντα στο πολιτικό κόστος και μετατίθεται για το μέλλον. Αν και, όπως σημειώθηκε πιο πάνω, δεν υπάρχει το τέλειο σύστημα που να δίνει λύσεις σε όλες τις περιπτώσεις, η μελέτη της διεθνούς εμπειρίας έχει σίγουρα να μας δώσει σημαντική γνώση μέσα από δοκιμασμένα μοντέλα συνταξιοδοτικών σχημάτων 2ου πυλώνα, έτσι ώστε μέσα από μια διεργασία προσαρμογών και τροποποιήσεων να καταλήξουμε σε αυτό που ανταποκρίνεται καλύτερα στα δικά μας δεδομένα, πρόσθεσε ο κ. Μαζαράκης και παρέθεσε ορισμένα βασικά χαρακτηριστικά τα οποία θα πρέπει να ληφθούν υπόψη σε αυτή μας την προσπάθεια τα οποία είναι τα εξής:

- Υποχρεωτικότητα
- Επενδυτικές Επιλογές
- Φορολογικά Κίνητρα
- Φορολόγηση Παροχών
- Ποσοστό Εισφορών
- Φορέας
- Καθορισμένες Εισφορές
- Επιλογή Φορέα
- Παροχές
- Διαχωρισμός Κεφαλαίων από Συνταξιοδοτικό Σχήμα
- Εγγυήσεις
- Επιοπτεία

Όλα αυτά είναι ορισμένα από τα βασικά ερωτήματα που πρέπει να ληφθούν υπόψη στο σχεδιασμό του δικού μας μο-

MetLife Alico

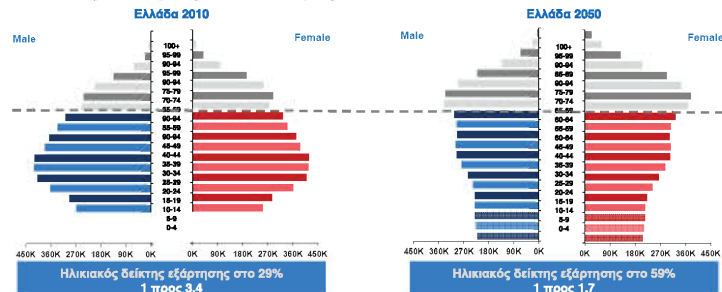
Συνέπειες ενός πληθυσμού που γερνάει

Δημογραφικοί παράγοντες

- Αύξηση Προσδόκιμου ζωής, Μείωση Γεννήσεων

Οι Κυβερνήσεις πρέπει να διαχειριστούν μη βιώσιμα προγράμματα παροχών

- Συντάξεων, Υγείας, Ανικανότητας



1) U.S. Census Bureau, "International Programs - Population Pyramid Graph" <http://www.census.gov/population/international/data> - accessed on June 17, 2013

ντέλιου, σημείωσε ο πρόεδρος της επιτροπής Ζωής Συντάξεων και Υγείας της ΕΑΕΕ προσθέτοντας ότι οι ασφαλιστικές εταιρίες μπορούν να παίξουν έναν σημαντικό ρόλο στην ανάπτυξη και λειτουργία του 2ου πυλώνα των επαγγελματικών συντάξεων παρέχοντας:

- Πλήρες πακέτο Υπηρεσιών
- Επαγγελματική Διαχείριση Κεφαλαίων
- Έναν συνεργάτη με μακρά εμπειρία
- Διαφοροποιημένες επενδυτικές επιλογές χαμηλού κόστους
- Ειδικά σχεδιασμένες επενδυτικές στρατηγικές (Life cycle investment strategies)
- Ρύθμιση του σχετικού ρίσκου
- Μετατροπή του εφάπαξ σε σύνταξη
- Προστασία έναντι του κινδύνου μακροβιότητας
- Εξελιγμένα συστήματα διανομής και πωλήσεων
- Δίκτυα πωλήσεων με εκτεταμένη γεωγραφική κάλυψη
- Καμπάνιες ενημέρωσης και εγγραφής μελών
- Υποστήριξη εγκατάστασης πλάνου και συμμετοχής
- Επικοινωνία και εκπαίδευση για σωματεία, εργοδότες και εργαζομένους
- Ενημέρωση και ευκολία πρόσβασης στους λογαριασμούς
- Χαρακτήρισε ανώτερο αγαθό την ασφάλιση, κρατική ή ιδιωτική τονίζοντας ότι η κοινωνική ασφάλιση και γενικά οι δαπάνες για κοινωνικές παροχές, παίζουν πρωταγωνιστικό ρόλο και αποτελούν ένα δίκτυ ασφαλείας για το σύνολο του πληθυσμού.

Ωστόσο, όπως είπε η εποχή που διανύουμε έχει καταστήσει σαφές ότι ο πολίτης δεν μπορεί να βασίζεται μόνο στην κρατική συνδρομή.



MetLife Alico	
Ρόλος των Ασφαλιστικών Εταιριών ¹	
Υπηρεσίες	Πλεονεκτήματα
• Πλήρες πακέτο Υπηρεσιών	• Ένας συνεργάτης με μακρά εμπειρία
• Επαγγελματική Διαχείριση Κεφαλαίων	• Διαφοροποιημένες επενδυτικές επιλογές χαμηλού κόστους
• Ειδικά σχεδιασμένες επενδυτικές στρατηγικές (Life cycle investment strategies)	• Ρύθμιση του σχετικού ρίσκου
• Μετατροπή του εφάπαξ σε σύνταξη	• Προστασία έναντι του κινδύνου μακροβιότητας
• Εξελιγμένα συστήματα διανομής και πωλήσεων	• Δίκτυα πωλήσεων με εκτεταμένη γεωγραφική κάλυψη
• Καμπάνιες ενημέρωσης και εγγραφής μελών	• Υποστήριξη εγκατάστασης πλάνου και συμμετοχής
• Επικοινωνία και εκπαίδευση για σωματεία, εργοδότες και εργαζομένους	• Ενημέρωση και ευκολία πρόσβασης στους λογαριασμούς

Σε ένα τέτοιο πλαίσιο, ο ρόλος που θα μπορούσε να διαδραματίσει η ιδιωτική ασφάλιση είναι συμπληρωματικός προς την κοινωνική. Για την ακρίβεια, η συμπληρωματική σχέση ιδιωτικής και κοινωνικής ασφάλισης είναι μονόδρομος. Θα ήταν πραγματικά ευχής έργο, να μπορούσαμε όλοι να βασιστούμε αποκλειστικά και μόνο στην κρατική συνδρομή. Αλλά, όπως μόλις είπα, αυτό είναι μόνο μία ευχή.

Η κατάσταση που βιώνουμε σήμερα, αλλά και οι επερχόμενες σημαντικές δημογραφικές εξελίξεις, επιτάσσουν το ρεαλισμό και την άμεση ανάληψη πρωτοβουλιών για δράση. Από πλευράς της ιδιωτικής ασφάλισης, προτιθέμεθα και προσκαλούμε τα αρμόδια υπουργεία και τους λοιπούς εμπλεκόμενους φορείς, να συνεργαστούμε συστηματικά για την εύρεση της βέλτιστης λύσης, σημείωσε ο κ. Μαζαράκης.

Δεν προσερχόμαστε υποσχόμενοι ότι έχουμε έτοιμη κάποια λύση ή κάποιο συγκεκριμένο σχέδιο. Αντίθετα, είμαστε ανοιχτοί και ξεκάθαροι ως προς την πρόθεσή μας να εργαστούμε με την Πολιτεία και τους εκπροσώπους των λοιπών εμπλεκόμενων φορέων στη «χαρτογράφηση» των δοκιμασμένων μέχρι σήμερα ανά τον κόσμο μοντέλων, τη συστηματική αξιολόγησή τους, και γενικά την επιλογή εκείνων των στοιχείων τους που καλύτερα ανταποκρίνονται στην ελληνική πραγματικότητα, κατέληξε ο κ. Δημήτρης Μαζαράκης αντιπρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος Metlife Alico και Πρόεδρος της Επιτροπής Ζωής, Συντάξεων και Υγείας της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος



80 Χρόνια Επιτυχημένης πορείας

Ρεπορτάζ και video στο www.nextdeal.gr
Κωστής Σπύρου





Ο κ. Θάνος Μελακοπίδης



Ο κ. Γιάννης Βασιλάτος

Με την επετειακή εκδήλωση για τη συμπλήρωση των 80 χρόνων συνεχούς λειτουργίας του, συνδύασε φέτος ο Σύνδεσμος Εκπροσώπων & Στελεχών Ασφαλιστικών Εταιριών τον εορτασμό της Ημέρας της Ιδιωτικής Ασφάλισης, θεσμό τον οποίο ανελλιπώς τιμά

κάθε χρόνο.

Ανοίγοντας την εκδήλωση που πραγματοποιήθηκε στο Μουσείο Γουλιέλμης Φυσικής Ιστορίας στην Κηφισιά, ο πρόεδρος του διοικητικού συμβουλίου κ. Ε. Μοάτσος επιβεβαίωσε την πρόθεση του Σ.Ε.Σ.Α.Ε. να εντείνει τις ενέργειές του, ώστε να συμβάλει σε μια καλύτερη αγορά.

Χαιρετισμό απηύθυναν, ο πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδας κ. Α. Σαρρηγεωργίου και ο πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών Ελλάδας κ. Α. Ραφανηλίδης. Στη συνέχεια, τα Μέλη του Σ.Ε.Σ.Α.Ε., είχαν την ευκαιρία να παρακολουθήσουν την πολύ ενδιαφέρουσα ιστορική αναδρομή στα γεγονότα



Ο κ. Νίκος Αδαμαντιάδης



Ο κ. Βασίλης Ραφανηλίδης



των 80 αυτών χρόνων από το εξέχον μέλος του Σ.Ε.Σ.Α.Ε., κ. Νίκο Αδαμαντιάδη. Ξεχωριστή στιγμή της εκδήλωσης ήταν η παρέμβαση του επιτίμου προέδρου του Σ.Ε.Σ.Α.Ε., κ. Θάνου Μελακοπίδη στη διάρκεια των βραβεύσεων Μελών του Σ.Ε.Σ.Α.Ε. που συνέβαλαν στην εξέλιξη και το έργο του, επί σειράν ετών. Συντονιστής της εκδήλωσης ήταν ο κ. Γιάννης Βασιλάτος, Γενικός Γραμματέας του Σ.Ε.Σ.Α.Ε. Τέλος να σημειωθεί ότι βραβεύθηκαν επίσης οι κ.κ. Γιώργος Κώτσας και Γαβριήλ Αντωνιάδης οι οποίοι δεν παραβρέθηκαν για να παραλάβουν το βραβείο τους.

Ο κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου



Οι κκ Ερρίκος Μοάτσος, Νότης Βαγιακάκος, Θάνος Μελακοπίδης με τον Άλμπερτ Μπάρου, αριστερά, Οι βραβευόμενοι με τους εκπροσώπους του Συνδέσμου



Οι κκ Ερρίκος Μοάτσος, Νότης Βαγιακάκος με τον Ματθαίο Αρταβάνη



Οι κκ Ερρίκος Μοάτσος, Νότης Βαγιακάκος, Θάνος Μελακοπίδης με τον Θεόδωρο Αποστολόπουλο



Οι κκ Ερρίκος Μοάτσος, Νότης Βαγιακάκος, Θάνος Μελακοπίδης με τον Τάσσο Παγώνη



Οι κκ Ερρίκος Μοάτσος, Νότης Βαγιακάκος, Θάνος Μελακοπίδης με τον Βασίλη Μπάρη



Οι κκ Ερρίκος Μοάτσος, Νότης Βαγιακάκος, Θάνος Μελακοπίδης με τον Θεόδωρο Κοκκάλη



Οι κκ Ερρίκος Μοάτσος, Νότης Βαγιακάκος, Θάνος Μελακοπίδης με τον Gerald Turner



Οι κκ Ερρίκος Μοάτσος, Νότης Βαγιακάκος, Θάνος Μελακοπίδης με τον Θεόφραστο Λύχρο



Οι κκ Γιάννης Βασιλάτος, Ερρίκος Μοάτσος, Νότης Βαγιακάκος, Θάνος Μελακοπίδης με τον Νίκο Αδαμαντιάδη



ΕΡΡΙΚΟΣ ΜΟΑΤΣΟΣ:

Ο Σύνδεσμος διαδραμάτισε σημαντικό ρόλο στη διαμόρφωση της αγοράς

Ο πρόεδρος της ΣΕΣΑΕ με αφορμή την συμπλήρωση 80 χρόνων του Συνδέσμου σχολίασε στο Α-ασφαλιστικό ΝΑΙ την πορεία, το πρόγραμμα δράσεων και τις πρωτοβουλίες του ΣΕΣΑΕ

Γνωστός και ως ΣΕΣΑΕ ή απλά Σύνδεσμος, ιδρύθηκε το 1933 ως Σύνδεσμος των εν Ελλάδι Εκπροσώπων Ασφαλιστικών Εταιριών. Διαδραμάτισε σημαντικό ρόλο στη διαμόρφωση της ασφαλιστικής αγοράς, καθώς οι αγώνες του για μια ελεύθερη αγορά ασφαλίσεων τη δεκαετία του 1960, οδήγησαν στη θέσπιση της νομοθεσίας περί ιδιωτικής επιχειρήσεως ασφαλίσεων – το ΝΔ 400/1970 – που διέπει μέχρι σήμερα τη λειτουργία της αγοράς μας. Το πρόγραμμα δράσεων του Συνδέσμου τα τελευταία χρόνια περιλαμβάνει ενέργειες και εκδηλώσεις κοινωνικές, πολιτιστικές, επιμορφωτικές κλπ. Μέσα απ' αυτές καταφέρνει να ενώσει τα στελέχη της ασφαλιστικής αγοράς και αυτό αποτελεί τη σπουδαιότερη αξία που προσφέρει.

Σημαντική πρωτοβουλία του Συνδέσμου αποτέλεσε το 2013 η διοργάνωση κύκλου ομιλιών για την προώθηση της διαφάνειας στην ασφαλιστική αγορά στον οποίο συμμετείχαν όλοι οι φορείς της αγοράς. Η ενέργεια αυτή αποσκοπεί στη θέσπιση βέλτιστης πρακτικής στον τομέα της διαφάνειας. Γιορτάζοντας τα 80 χρόνια συνεχούς λειτουργίας του την 11η Νοεμβρίου 2013 – Ημέρα Ιδιωτικής Ασφάλισης – ο Σύνδεσμος έδωσε την ευκαιρία στα μέλη του να γνωρίσουν την ιστορία του αλλή και της ασφαλιστικής αγοράς μας, να τιμήσουν στελέχη – μέλη του και να λάβουν τη διαβεβαίωση ότι ο Σύνδεσμος θα συνεχίσει το έργο του.

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

www.aig.com.gr

Bring on tomorrow

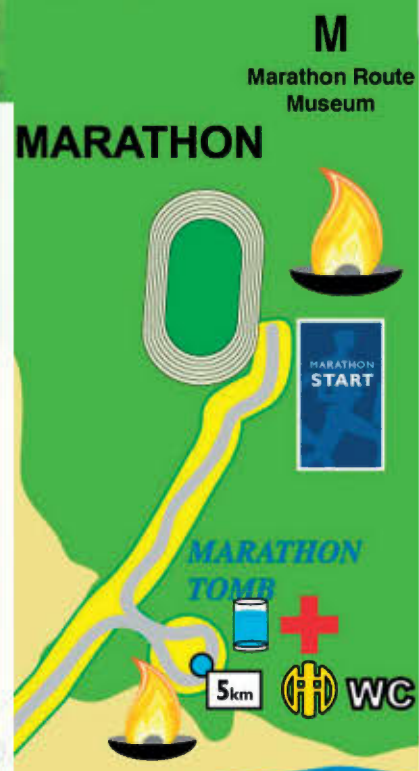


31ος ΚΛΑΣΙΚΟΣ ΜΑΡΑΘΩΝΙΣ
31st ATHENS CLASSIC MARATHON
(Marathon Course)





Στον Τύμβο του Μαραθώνα, εκεί όπου βρίσκεται ο ανδριάντας του Στρατηγού Μιλητιάδη, δωρεά του εκδότη του περιοδικού Ασφαλιστικό ΝΑΙ κ. Ευάγγελου Σπύρου, δωρεά χρέος για την προσφορά του Μιλητιάδη προς την ανθρωπότητα, αλληλὰ και οφειλή στη νέα γενιά να παραδειγματίζεται από την ιστορία για να παραμένουν ζωντανά τα ιδανικά της δημοκρατίας και της ελευθερίας, άναψε και φέτος η φλόγα του 31ου Μαραθωνίου. Ο Κλασσικός Μαραθώνιος Αθηνών έχει μία πολύ ξεχωριστή θέση στο παγκόσμιο αθλητικό και πολιτιστικό στερέωμα, καθώς έχει τα προνόμια της χρήσης των ιστορικών συμβόλων του Μαραθωνίου, δηλαδή της αυθεντικής μαραθωνίας κλασσικής διαδρομής η οποία περιλαμβάνει την Ιστορική Αφρητήρια του Μαραθωνίου του 1896, τον Τύμβο του Μαραθώνα και το Παναθηναϊκό Στάδιο, ενώ ο αρχαιολογικός χώρος του Τύμβου του Μαραθώνα αναδεικνύεται στο κέντρο του παγκόσμιου Μαραθωνίου Κινήματος. Από το 1983 ο Μαραθώνιος γίνεται στη μνήμη του βαλκανιονίκη Γρηγόρη Λαμπράκη και έκτοτε ξεκινά η αρίθμηση της διοργάνωσης. Από το παγκόσμιο αυτό αθλητικό γεγονός δεν μπορούσαν να λείψουν οι ασφαλιστικές εταιρίες που συμμετείχαν αποδεικνύοντας ότι οι αξίες κινούνται γύρω από δύο βασικούς άξονες το «Ευ Αγωνίζεσθαι» και την «Ευγενή Ἀμιλῆα».



Περιοπάζ: Κωστής Σπύρου

www.designit.gr

MetLife Alico

ΕΝΤΟΝΟ ήταν το «παρών» που έδωσε η MetLife Alico στον 31ο αγώνα του Κλασσικού Μαραθωνίου της Αθήνας. Στην ομάδα της MetLife Alico συμμετείχαν περισσότεροι από 50 εργαζόμενοι και ασφαλιστικοί σύμβουλοι, οι οποίοι αγωνίστηκαν στα 5 και 10 χιλιόμετρα, καθώς και στην κλασσική διαδρομή των 42 χιλιομέτρων.

Με τη συμμετοχή τους οι δρομείς ανέδειξαν τη θέληση και τη δύναμη της ανθρώπινης ψυχής και απέδειξαν έμπρακτα την πίστη τους σε διαχρονικές αξίες, όπως το αθλητικό ιδεώδες, η αλληλεγγύη και η κοινωνική συνείδηση.

Και αυτό γιατί η συμμετοχή της ομάδας που εκπροσώπησε την MetLife Alico στον 31ο Κλασσικό Μαραθώνιο Αθηνών είχε διπλό ανθρωπιστικό στόχο. Ο πρώτος αφορά στην οικονομική ενίσχυση της Οργάνωσης "Γιατροί χωρίς Σύνορα", καθώς μέρος από το ποσό εγγραφής των συμμετεχόντων διατέθηκε στον συγκεκριμένο φορέα.

Ο δεύτερος, συνδέεται άμεσα με την προσπάθεια των δρομέων της MetLife Alico, καθώς η εταιρεία θα διαθέσει 10 Ευρώ για κάθε χιλιόμετρο διαδρομής που κάλυψε κάθε ένας από τους δρομείς της. Το συνολικό ποσό, το οποίο ξεπερνά τις 4.000 Ευρώ, θα διατεθεί άμεσα σε ένα κοινωνοφιλές ίδρυμα.



GENERALI

ΔΥΝΑΜΙΚΟ παρών έδωσε η Generali στον 31ο αγώνα του Κλασσικού Μαραθωνίου της Αθήνας με τους εργαζόμενους να αγωνίζονται στα 10 χιλιόμετρα, αλληλὰ ακόμα και στην κλασσική διαδρομή των 42 χιλιομέτρων. Με την συμμετοχή τους οι άνθρωποι της Generali απέδειξαν ότι είναι πρωταθλητές στην υποστήριξη και διάδοση διαχρονικών αξιών όπως η ειρήνη, η ευγενής αμιλῆα, η αλληλεγγύη και τα ιδανικά του υγιούς αθλητισμού. Οι εργαζόμενοι της Generali που πήραν μέρος ήταν:

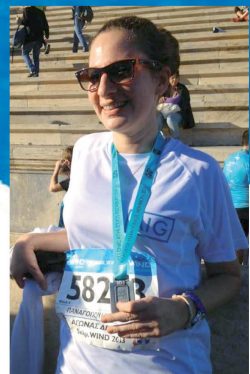
Στα 10km αγωνίστηκαν οι:

Garcia Miguel Daniel, Απέργης Αντώνιος, Γκιόκα Δέσποινα, Δημητρίου Αντώνης, Κουτόγλου Δέσποινα, Κανελλόπουλος Αναστάσιος, Κούκης Μνῆς, Καραθάνος Πάνος, Παυλίδου Κατερίνα, Ρουσῆς Κωνσταντῆνος, Ρουσῆς Μιχῆλης, Σῆνος Γιῆννης, Στεφῆνου Εῆλευθερία, Τσιτσιβῆς Γιῆννης, Φασούλης Κωνσταντῆνος, Φραγκούλης Ανδρεῆδης. Στα 42km του Μαραθωνίου αγωνίστηκε ο Σαράμνης Βασίλειος



ΟΣ ΑΘΗΝΩΝ MARATHON (e)

ΜΕ ΣΤΟΧΟ την ενίσχυση του έργου της «Κιβωτού του Κόσμου», οι εργαζόμενοι της AIG σε Ελλάδα και Κύπρο συμμετείχαν στον Μαραθώνιο Αθηνών και τους αγώνες δρόμου 5 και 10 χλμ. Φορώντας την εμφάνιση της AIG και με μήνυμα «Bring on Finish Lines», 79 εργαζόμενοι συμμετείχαν στον Μαραθώνιο και τους δυο αγώνες δρόμου, καλύπτοντας συνολική απόσταση 579,4 χιλιομέτρων. Για κάθε χιλιόμετρο που διένυσε κάθε μέλος της «AIG Running Team» η εταιρία ενίσχυσε χρηματικά το έργο της «Κιβωτού του Κόσμου», του γνωστού μη κερδοσκοπικού οργανισμού που δραστηριοποιείται στη μέριμνα μητέρας και παιδιού. Η συνεισφορά της AIG στην «Κιβωτό του Κόσμου» δεν περιορίστηκε ωστόσο στη χρηματική δωρεά, καθώς οι εργαζόμενοι ανέλαβαν εθελοντικά τον ελαιοχρωματισμό και τη διακόσμηση του Νηπιαγωγείου του Οργανισμού, το οποίο φιλοξενεί καθημερινά 40 παιδιά. «Η συμμετοχή των εργαζομένων της AIG στον 31ο Κλασικό Μαραθώνιο Αθηνών καθώς και ο εθελοντικός ελαιοχρωματισμός του Νηπιαγωγείου της «Κιβωτού του Κόσμου» αναδεικνύουν τα χαρίσματα των ανθρώπων μας: θέληση, αντοχή, επιμονή αθλή και αλληλεγγύη. Είναι ιδιαίτερα μεγάλη τιμή για την εταιρία το γεγονός πως σχεδόν ο ένας στους τρεις εργαζομένους στην Ελλάδα συμμετείχε στις δύο αυτές ενέργειες, ενώ η ομάδα μας ενισχύθηκε με συναδέλφους από το γραφείο μας στην Κύπρο. Στην AIG λέμε πως «Μαζί Είμαστε πιο Δυνατοί»: Μαζί μπορούμε να πάμε πιο μακριά και να συνεισφέρουμε τα μέγιστα», σχολίασε ο κ. Giuseppe Zoragno, διευθύνων σύμβουλος της AIG Ελλάς Α.Ε.

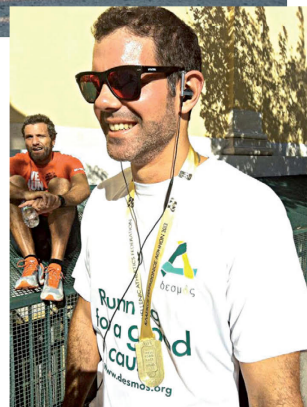


Αριστερά, η Κατερίνα Παναγοπούλου, δίπλα η ομάδα της AIG που συμμετείχε στον αγώνα δρόμου 5 χλμ και κάτω η Μαριάνθη Κωνσταντοπούλου



ΓΙΑ 2Η ΣΥΝΕΧΗ χρονιά, εργαζόμενοι και συνεργάτες της International Life ανταποκρίθηκαν ενεργά στο κάλεσμα της εταιρείας και συμμετείχαν στον Μαραθώνιο Αθηνών στα 5 και τα 10 χλμ. με την ομάδα του Δεσμού. Η πρωτοβουλία αυτή εντάσσεται στο πλαίσιο του προγράμματος Εταιρικής Ευθύνης της International Life «Ανταπόδοση Ζωής».

Κάθε συμμετοχή των εργαζομένων «μεταφράστηκε» σε €10 συνεισφοράς στο κοινωνικό έργο του Δεσμού. Μάλιστα, εργαζόμενοι της εταιρείας στηρίζοντας πλήρως τον Δεσμό, στελέχωσαν εθελοντικά το περίπτερό του κατά τη διάρκεια της Έκθεσης ATHENS CLASSIC MARATHON EXPO, παραδίδοντας στους συμμετέχοντες στον Μαραθώνιο τα πακέτα εγγραφής και συμμετοχής τους και ενημερώνοντας τους επισκέπτες της Έκθεσης για την αποστολή και το έργο του Δεσμού. Η International Life ενίσχυσε έμπρακτα το πνεύμα εθελοντισμού των εργαζομένων της που συμμετείχαν στον Μαραθώνιο, επιβραβεύοντας αυτούς που τερμάτισαν πρώτοι ανάμεσα στους συνεργάτες της στα 5 και 10 χλμ. με το ποσό των €1.000 & €2.000, αντίστοιχα. Οι νικτές θα έχουν την ευκαιρία να χρηματοδοτήσουν με το ποσό αυτό οποιαδήποτε κοινωνική δράση επιλέξουν μέσω του Δεσμού. Την χαρά της για την υποστήριξη και τη θερμή συμμετοχή της International Life στο κοινωνικό έργο του σωματείου εξέφρασε η πρόεδρος του Δεσμού κ. Νίκη Κεραμέως, ενώ ο διευθύνων σύμβουλος της International Life κ. Γιάννης Μπράβος ευχαρίστησε εργαζομένους και συνεργάτες, που ανταποκρίθηκαν στο κάλεσμα.

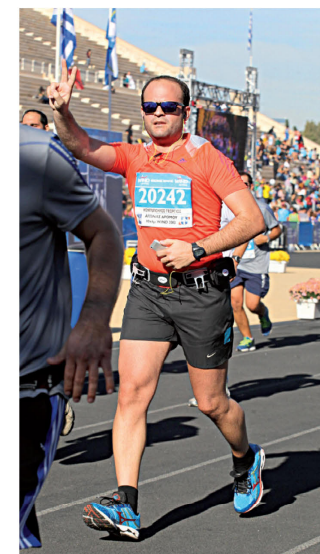


Επίσημος Υποστηρικτής
Κλασικού Μαραθωνίου Αθηνών

Η ERGO για 3η συνεχόμενη χρονιά είναι ο επίσημος υποστηρικτής με αποκλειστικότητα στην κατηγορία των «Ασφαλιστικών Υπηρεσιών» του Κλασικού Μαραθωνίου Αθηνών. Έτσι οι δρομείς από όλες τις ηπείρους έτρεξαν με τη σιγουριά της ERGO, καθώς η εταιρία προσέφερε τις ασφαλιστικές της υπηρεσίες σε όλους τους συμμετέχοντες. Κεντρικό μήνυμα της εταιρίας η φράση “Ασφαλίζω σημαίνει καταλαβαίνω”, που όχι μόνο εκφράζει την ταυτότητα και τη φιλοσοφία της, αλλά αποτελεί και υλοποίηση της υπόσχεσης και ταυτόχρονα δέσμευσής της ότι θα διαμορφώσει ένα νέο πρότυπο ασφαλιστικής εταιρίας στην οποία η κατανόηση των αναγκών των ασφαλισμένων, των συνεργατών της αθλή και της κοινωνίας, είναι στο επίκεντρο των δράσεών της. Η ERGO λοιπόν, κατανόει τη σημασία και την αξία του Κλασικού Μαραθωνίου, τα ιδανικά ιδεώδη που πρεσβεύει και την καθοριστική του συμβολή στην ανάπτυξη του δομικού κινήματος στη χώρα μας παράλληλα όμως και στην προώθηση ενός άλλου τρόπου ζωής με υψηλές αξίες, όπως η υγεία, όπου το τρέξιμο έχει ενταχθεί στην καθημερινή δραστηριότητα πολλών συμπολιτών μας. Γι αυτό και επέλεξε να σταθεί αρωγός του για άλλη μια φορά, αποδεικνύοντας έμπρακτα τη δέσμευσή της να ενεργεί με γνώμονα την κοινωνική υπευθυνότητα.



Καθημερινά οι άνθρωποι της MATRIX Brokers τρέχουν για να εξυπηρετήσουν αντασφαλιστικά την Ελληνική αγορά και όχι μόνο. Στον κλασικό μαραθώνιο οι: Δημήτρης Μακρυπόδης, Γιώργος Κοντόπουλος και Θοδωρής Αναγνωστάκος αντιπροσώπευσαν αντάξια την εταιρεία τους και έτρεξαν 15χλμ, κρατώντας δύναμεις για το μεγάλο ράλι των αντασφαλιστικών συμβάσεων της χρονιάς!



Για την ιστορία...

Ο Κενυάτης, Χίλاري Γέγκο, ήταν ο μεγάλος νικητής του 31ου Κλασικού Μαραθωνίου της Αθήνας. Ο Αφρικανός πρώτευσε με χρόνο 2:13:59, ενώ οι συμπατριώτες του Κιμέλι Νίξον και Ντέβιντ Ρούτοχ ακολούθησαν στη δεύτερη και τρίτη θέση αντίστοιχα. Ο πρώτος Έλληνας που τερμάτισε στο Μαραθώνιο ήταν ο Χριστόφορος Μερούσης με χρόνο 2:23'.59". Δεύτερος ήταν ο Κώστας Πούλιος και τρίτος ο Δημήτρης Θεοδωράκης. Στις γυναίκες πρώτη πέρασε από το σημείο του τερματισμού η Κενυάτισσα Ρότιτς με χρόνο 2:41.40. Στη δεύτερη θέση ήταν η Ουκρανή Σβιτλάνα Στάνκο. Πρώτη Ελληνίδα η Μάγδα Γαζέα με χρόνο 2.46.03.

Στα 5χλμ. νικητής ήταν ο Κώστας Νακόπουλος, ενώ στο ίδιο αγώνισμα στις γυναίκες πρώτη ήταν η Κατερίνα Μπερδούση. Στην κούρσα των 5χλμ συμμετείχε και η παγκόσμια πρωταθλήτρια στο Μαραθώνιο της Νέας Υόρκης, το 2011 και το 2013, Έντα Κίπλθαγκατ. Η Αναστασία Καρακατσάνη ήταν η πρώτη Ελληνίδα που τερμάτισε πρώτη στα 10χλμ, όπου πρώτευσε ο Ρώσος Ιανγκαρόφ Ισταντέρ. Δεύτερος στους άνδρες τερμάτισε ο Κώστας Δρόσος.



Οι ανάγκες σας, ο κόσμος όλος.

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



Ασφαλής Δύναμη

40 Χρόνια

ING 



Αποπληρώνει την κρατική βοήθεια

Για εισαγωγή στο χρηματιστήριο προ-ετοιμάζεται η ING Insurance, ο ασφαλιστικός βραχίονας του ING Group, διαδικασία που θα πραγματοποιηθεί το 2014 εάν το επιτρέψουν οι συνθήκες της αγοράς. Το ING ανακοίνωσε τα οικονομικά αποτελέσματα για το τρίτο τρίμηνο και το εννεάμηνο του έτους. Τα κέρδη μειώθηκαν κατά 84,7% στα 101 εκατ. ευρώ έναντι 659 εκατ. ευρώ το αντίστοιχο τρίμηνο του 2012, ενώ στο εννεάμηνο σημείωσαν οριακή αύξηση στα 2,693 εκατ. ευρώ έναντι 2,678 εκατ. ευρώ το εννεάμηνο του 2012.

Να σημειωθεί ακόμη ότι η αναδιάρθρωση του ING θα ολοκληρωθεί μέχρι το τέλος του 2016, δύο χρόνια νωρίτερα από ότι υπολογιζόταν, όπως α-

νακοίνωσε ο Ολλανδικός όμιλος. Η μονάδα της Ασίας θα ενσωματωθεί στο ING Insurance προκειμένου όλη μαζί να εισαχθεί στο χρηματιστήριο.

Η εισαγωγή στο χρηματιστήριο ή η πώληση των ασφαλιστικών δραστηριοτήτων ήταν από τους όρους που τέθηκαν από την ευρωπαϊκή Επιτροπή προκειμένου το ING να λάβει κρατική βοήθεια το 2008. Επίσης η ING ανακοίνωσε ότι γνωστοποίησε στο ολλανδικό κράτος την πρόθεσή της να καταβάλει το ποσό των €1,125 δισ. στις 6 Νοεμβρίου 2013.

Η πληρωμή αυτή περιλαμβάνει €750 εκατ. για βασικούς τίτλους Core Tier 1 και €375 εκατ. για ασφάλιστρα και τόκους, και αποτελεί μέρος του χρονοδιαγράμματος αποπληρωμής που

συμφωνήθηκε με την Ευρωπαϊκή Επιτροπή και το ολλανδικό κράτος. Με αυτή την κίνηση το συνολικό ποσό που έχει καταβληθεί στο Κράτος θα ανέλθει στα €11,3 δισ., εκ των οποίων €8,5 δισ. σε κεφάλαιο και €2,8 δισ. σε τόκους και ασφάλιστρα.

«... είναι ένα ακόμη σημαντικό βήμα προς την πλήρη αποπληρωμή των €10 δισ. βοήθεια που έλαβε η ING από το ολλανδικό κράτος κατά τη διάρκεια της οικονομικής κρίσης» δήλωσε ο Ralph Hamers, διευθύνων σύμβουλος του ομίλου ING, και πρόσθεσε ότι η εταιρεία προτίθεται «να ολοκληρώσει τις πληρωμές εντός των επόμενων 18 μηνών, με αποτέλεσμα μια συνολική ετήσια απόδοση για το Κράτος της τάξης του 12,5%».



ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Για δεύτερη φορά η Εθνική Ασφαλιστική προχωρά σε μεσοσταθμική μείωση των ασφαλιστρών του κλάδου μεγαλύτερη του 8,5%, από τον Απρίλιο, που εισήγαγε το νέο, σύγχρονο τρόπο τιμολόγησης στον κλάδο αυτοκινήτων. Το νέο μειωμένο τιμολόγιο παρουσίασε, στο παραγωγικό δίκτυο, Πράκτορες και Agency, σε Αθήνα και Θεσσαλονίκη, κλιμάκιο της διοίκησης της εταιρίας με επικεφαλής τον αναπληρωτή διευθύνοντα σύμβουλο κ. Θεοφάνη Παναγιωτόπουλο και τον αναπληρωτή

Γενικό διευθυντή κ. Ηρακλή Δασκαλόπουλο. Αξιοποιώντας την εμπειρία εφαρμογής του καινούριου τρόπου τιμολόγησης, η Εθνική Ασφαλιστική, λαμβάνοντας υπόψη τις συνεχείς μεταβολές των δεδομένων της αγοράς, προχώρησε στην προαναφερόμενη νέα μείωση των ασφαλιστρών για τα συμβόλαια των επιβατικών ιδιωτικών χρήσης (Ε.Ι.Χ.). Το νέο τιμολόγιο της Εθνικής Ασφαλιστικής

έχει ισχύ από 12/11/2013 και εφαρμόζεται σε όλα τα νέα συμβόλαια και τις πρόσθετες πράξεις που εκδίδονται από την ημερομηνία αυτή. Επιπλέον, το νέο τιμολόγιο θα ισχύσει και για τις ανανεώσεις του μηνός Δεκεμβρίου 2013. Το ποσοστό μείωσης είναι διαφορετικό για κάθε ασφαλιστήριο Ε.Ι.Χ., ανάλογα με τις επιμέρους παραμέτρους που λαμβάνονται υπόψη κατά την τιμολόγηση. Εκτός της μείωσης αυτής, από 12/11/2013 μεταβλήθηκε και το ασφάλιστρο της Οδικής Βοήθειας, με μείωση της τάξης του 34% (νέα μειωμένη τιμή, από 60€ που ίσχυε, σε 40€ ετήσιο ασφάλιστρο από 12/11/2013), αναφέρει η εταιρία.

Το δίκτυο θα μπορεί ακόμη, στις ανανεώσεις των συμβολαίων, να διαθέτει στους πελάτες της Εθνικής Ασφαλιστικής σε χαμηλότερες τιμές τα ανταγωνιστικά ασφαλιστικά πακέτα EthnikiProtect (ProtectClassic, ProtectExtra και ProtectPremium).

Η νέα αναπροσαρμογή της τιμολογιακής πολιτικής της Εθνικής Ασφαλιστικής, τονίζει η εταιρία, καταγράφει με τον πιο σαφή τρόπο τη φιλοσοφία της ηγέτιδας δύναμης του κλάδου, για απόλυτη εξυπηρέτηση των αναγκών των πελατών της, όπως αυτές προκύπτουν μέσα από τις συνεχείς μεταβολές των δεδομένων της αγοράς, επιχειρώντας να μεγιστοποιήσει γι' αυτούς τη σχέση κόστους οφέλους.

Prime
INSURANCE

Ο κ. Ιωάννης
Νίνος
ενισχύει το
δυναμικό της



Διευθυντής marketing, επικοινωνίας και επιχειρηματικών πωλήσεων στην Prime Insurance ανέλαβε πρόσφατα ο κ. Ιωάννης Νίνος. Ο κ. Νίνος είναι Οικονομολόγος με μεταπτυχιακές σπουδές Marketing Management, M.B.A. στο Adelphi University New York. Απόφοιτος του τμήματος Οικονομικών Σπουδών του Καποδιστριακού Πανεπιστημίου Αθηνών, μέλος από το 1999 της Gama International καθώς επίσης Ιδρυτικό μέλος και μέλος Δ.Σ. της Hellenic Financial Planning Association. Ο κ. Νίνος εργάστηκε στον όμιλο Interamerican από το 1995 έως το 1997 στην διεύθυνση πωλήσεων των αμοιβαίων κεφαλαίων της Intertrust. Από το 1998 έως το 2010 διετέλεσε συντονιστής καταστήματος της Interamerican και Περιφερειακός Συντονιστής Ανατολικής Αττικής. Το 2010 ίδρυσε την Ninos & Associates Insurance Brokers.



ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

αλλάζουμε / τα δεδομένα

Την Κυανή Ακτή επέλεξε η ΑΧΑ Ασφαλιστική για να ταξιδέψει τους καλύτερους πράκτορες και μεσίτες της. Με έδρα το υπερπολυτελές ξενοδοχείο Boscolo Exedra στην πανέμορφη, γραφική και ηλιόλουστη Νίκαια, οι συνεργάτες της ΑΧΑ ξεναγήθηκαν με μοναδικό τρόπο στην Κυανή Ακτή, ενώ έζησαν τη μοναδική εμπειρία της επίσκεψης του Πριγκιπάτου του Μονακό με ένα ξεχωριστό τρόπο. Με 19 πολυτελή αυτοκίνητα – αντίκες ξεκίνησαν, με οδηγούς τους ίδιους, το ταξίδι προς το Μονακό με ενδιάμεσο σταθμό την αρωματοποιία Fragonard. Επίσης, πραγματοποιήθηκε εκδρομή στις Κάννες και επισκεφθήκαν ένα από τα διασημότερα παραδοσιακά χωριά της Κυανής Ακτής, το Saint-Paul de Vence, το οποίο φημίζεται για τη Μεσαιωνική του μεγαλοπρέπεια. Κατά τη διάρκεια

Με τους καλύτερους
στην Κυανή Ακτή



του ταξιδιού επιβεβαιώθηκε από τη διοίκηση της εταιρείας η στρατηγική απόφαση στήριξης των συνεργατών της με όξονα τη σταδιακή εφαρμογή του νέου επιχειρησιακού μοντέλου και στόχο την ανάπτυξη των εργασιών τους και τη μείωση του διαχειριστικού κόστους τους.

Τους κορυφαίους πράκτορες και μεσίτες συνόδευσαν οι κ.κ. Eric Kleijnen, διευθύνων σύμβουλος, Ερρίκος Μοάτσος, διευθυντής λειτουργιών, Νικόλαος Σακελλήριος, διευθυντής δικτύων διανομής, Ναταλία Γιαννιού, διευθύντρια πρακτόρων και μεσιτών, Δημήτριος Ζαχα-

ράκης, διευθυντής εισπράξεων, Εμμανουήλ Αλφειέρης, διευθυντής αποζημιώσεων ασφαλίσεων κατά ζημιών, Δημήτριος Παπαπασχάλης από τη διεύθυνση πρακτόρων και μεσιτών και η κυρία Ειρήνη Νικολοπούλου από τη διεύθυνση επικοινωνίας.



Από αριστερά προς τα δεξιά, Θωμάς Πουφινάς, Ντίμη Κορδαλή, Αναστασία Καρούση, Ειρήνη Πασχαλέρη, Αντώνης, Εύα Ντελιδάκη, Λένα Πλαϊτή, Άρης Ράπτης, Μαίρη Βαρβαρούση

ευθύνουσα Σύμβουλο της Κάρτας Διαβήτη κ. Αναστασία Καρούση, για την εξαιρετική συνεργασία. Τον συντονισμό της εκδήλωσης έκανε η κ. Εύα Ντελιδάκη, ενώ τοποθετήθηκαν ο κ. Αντώνης Λέπουρας, Ιατρός Παθολόγος, εξειδικευμένος στη διαβητολογία, Διευθυντής Β' Παθολογικής κλινικής και Διαβητολογικού Τμήματος Ιατρικού Κέντρου Αθηνών (Κλινικής Ψυχικού), η κ. Ειρήνη Πασχαλέρη, Βιολόγος – Εξειδικευμένη στη διατροφή (M.Sc), Μέλος της Ελ. Ιατρικής Εταιρείας Παχυσαρκίας & της Εταιρείας Προληπτικής Ιατρικής & Αντιγήρανσης και η κ. Μαίρη Βαρβαρούση, Ψυχολόγος, πτυχιούχος Αριστοτελείου Πανεπιστημίου Θεσσαλονίκης. Η ενημέρωση ολοκληρώθηκε με συναυλία με τον γνωστό καλλιτέχνη Δημήτρη Μπάση.

Ενημέρωση για τον διαβήτη

Με μεγάλη επιτυχία πραγματοποιήθηκε εν τω μεταξύ η εκδήλωση της ΑΧΑ για την πρόληψη του διαβήτη για πελάτες, συνεργάτες του αποκλειστικού δικτύου, εργαζόμενους και παιδιά στη Θεσσαλονίκη. Η ΑΧΑ Ασφαλιστική διοργάνωσε την εκδήλωση σε συνεργασία με την Κάρτα Διαβήτη και συμμετείχαν 300 πελάτες, συνεργάτες του αποκλειστικού δικτύου, εργαζόμενοι, καθώς και τα παιδιά τους.

Η εκδήλωση ξεκίνησε με καλωσόρισμα από την κυρία Λένα Πλαϊτή, επικεφαλής επικοινωνίας της ΑΧΑ Ασφαλιστικής, η οποία αναφέρθηκε στην αποστολή της Εταιρικής Υπευθυνότητας της ΑΧΑ που είναι η οικοδόμηση μίας ισχυρότερης και ασφαλέστερης κοινωνίας, μέσω της εκπαίδευσης και της πρόληψης για τη μείωση κινδύνων και ευχαρίστησε τη Δι-

#6 λόγος για να λες «καλημέρα»:

Όταν είσαι ελεύθερος να επιλέγεις ακριβώς αυτό που σου ταιριάζει.



bonjour
CHOICE

Πρόγραμμα Νοσοκομειακής Περίθαλψης

- / 21 επιλογές κάλυψης Θέσης Νοσηλείας – Συμμετοχής εξόδων
- / Όριο Νοσοκομειακής Περίθαλψης έως 1.000.000€
- / Χειρουργικό Επίδομα / “One day Clinic”
- / Προνομιακές καλύψεις σε ανταγωνιστικό κόστος



Για περισσότερες πληροφορίες επικοινωνήστε με την CNP Ζωής στο bonjour@cnpgreece.com ή στο 210 32 79 433



Βελτιώσεις στην ασφάλιση αυτοκινήτου

Προγράμματα ασφάλισης αυτοκινήτου με αναμορφωμένους όρους προωθεί στην αγορά η Interamerican και αφορούν σε ολική κλοπή (μείωση χρόνου αποζημίωσης στις 45 ημέρες), μερική κλοπή, θραύση κρυστάλλινων, κάλυψη ζημιών κατά τη διάρκεια μεταφοράς του οχήματος (π.χ. σε πλησίο), μείωση και κλιμάκωση επασφαλιστρου νέων οδηγών, ενσωμάτωση της αστικής ευθύνης για πυρκαγιά, μαζί με κλιμακούμενη διαφοροποίηση ασφαλιστρων.

Ειδικότερα όπως τονίζεται για την ευέλικτη προσαρμογή των ασφαλιστρων, στο πρόγραμμα «Basic» η Interamerican αντικαθιστά τις καλύψεις οδικής βοήθειας με φροντίδα ατυχήματος και ρυμούλκηση, προσφέροντας οικονομικότερο ασφαλιστρο μέχρι και 15%, ενώ με πιο ανταγωνιστικό ασφαλιστρο προωθεί και το πρόγραμμα «Classic», με προσθήκη κάλυψης για τα κρυστάλλινα αντί νομικής προστασίας και προσω-πικού ατυχήματος.

Είναι αξιοσημείωτο ότι περισσότερα από το 50% των συμβολαίων της αγοράς έχουν μόνο τις βασικές καλύψεις. Επίσης, στο

Ασφάλεια Αυτοκινήτου: Τα προγράμματα με μια ματιά

ΚΑΛΥΨΕΙΣ	BASIC Οικονομικό & ασφάλιστρο βασικό πρόγραμμα	CLASSIC Απλό & πλούσιο πρόγραμμα	EXTRA Πλήρης προστασία από τους συνηθισμένους κινδύνους	TOTAL Η ολοκληρωμένη ασφάλισή σου
Αστική ευθύνη προς τρίτους	✓	✓	✓	✓
Παύση όψεως από αναμειγυριστά αυτοκίνητα	✓	✓	✓	✓
Αστική ευθύνη	✓	✓	✓	✓
Κρατική ευθύνη	✓	✓	✓	✓
Ρυμούλκηση από ατύχημα	✓	✓	✓	✓
Ολική βλάβη	✓	✓	✓	✓
Θραύση κρυστάλλινων	✓	✓	✓	✓
Νομική προστασία	✓	✓	✓	✓
Προσωπικό ατύχημα *	✓	✓	✓	✓
Πυρκαγιά	✓	✓	✓	✓
Κλοπή οχήματος	✓	✓	✓	✓
Τραυματισμός οδηγού	✓	✓	✓	✓
Ολική κλοπή	✓	✓	✓	✓
Μερική κλοπή **	✓	✓	✓	✓
Πολεοδομική ανακατασκευή	✓	✓	✓	✓
Εκκένωση οχημάτων ***	✓	✓	✓	✓
Βλάβη ζιγάρου	✓	✓	✓	✓

Διατηρούμε με το πρόγραμμα B210 CLASSIC ** Δεν περιλαμβάνει με το πρόγραμμα B210 *** Περιλαμβάνει μόνο στα προγράμματα A210

πρόγραμμα «Total», έχουν προστεθεί καλύψεις για κακόβουλες ενέργειες και έχει μειωθεί το απαλλοττούμενο ποσόν στα 350 ευρώ εφόσον οι υπηρεσίες αποκατάστασης ζημιών αντιμετωπίζονται στο ιδιόκτητο συνεργείο CarPoint της εταιρείας ή σε συνεργαζόμενα συνεργεία.



Ο Γιάννης Καντάρης, γενικός διευθυντής πωλήσεων και marketing της Interamerican με το βραβείο, εν μέσω των Νίκου Χατζηνικολάου, εκδότη της Realnews και Πέτρου Κωνσταντινίδη, Προέδρου/CEO της Hill+Knowlton Strategies.

Πρώτη σε φήμη εταιρία

Η INTERAMERICAN ναδείχθηκε και πάλι πρώτη σε φήμη εταιρεία στον ασφαλιστικό κλάδο, στην έρευνα γνώμης κοινού, που διεξήγαγαν για όγδοον συνεχή χρονιά φέτος στο πλαίσιο του θεσμού “Famous Brands” η Wizzard Insights Strategists και το Reputation Management Institute και πρόκειται για την έκτη πρωτιά της εταιρείας στο σύνολο των οκτώ ερευνών.

Η ευρύτερη θετική κοινή γνώμη για την εταιρεία παραπέμπει στα στοιχεία αξιοπιστίας και εμπιστοσύνης, όπως αυτά προκύπτουν και από την ετήσια εταιρική εικόνα στο επίπεδο των πελατών με βάση τον δείκτη ικανοποίησης. Είναι χαρακτηριστικό ότι οι πρόσφατες (2013) έρευνες ικανοποίησης που διενεργήθηκαν για λογαριασμό της εταιρείας, έδωσαν ιδιαίτερα υψηλό δείκτη

ικανοποίησης, που έφθασε στο 87% για τους πελάτες της απευθείας ασφάλισης και 83% για τους πελάτες του δικτύου συνεργατών. Σημειώνεται ότι η διάκριση στα “Famous Brands” αντιδιαστέλλει την INTERAMERICAN έναντι της φήμης του συνόλου της ασφαλιστικής αγοράς, που βρίσκεται στην 32η θέση της κατάταξης.

Η έρευνα “Famous Brands”, πραγματοποιήθηκε σε Αθήνα και Θεσσαλονίκη σε αντιπροσωπευτικό δείγμα του πληθυσμού, σε άνδρες και γυναίκες ηλικίας 18 μέχρι 64 ετών. Όπως τονίστηκε κατά τις παρουσιάσεις των βραβείων, η καλή φήμη επηρεάζει σε μεγάλο βαθμό την πώληση. Χαρακτηριστικά, «σίγουρα αγοράζει» μία μάρκα με αδύναμη φήμη το 16%, με μέτρια φήμη το 41% και με δυνατή φήμη το 64% των καταναλωτών.



**ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ
ΕΝΩΣΗ**

Baloise
Group

Ελβετία

Basler
Lebensversicherungs-AG

Γερμανία

Τριεθνής Ασφαλιστική Δύναμη

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

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

ΕΙΔΗΣΕΙΣ - ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ



Από αριστερά οι κκ. Στέλιος Βουγιουκλήδης, Δημήτριος Χατζηπαναγιώτου, Θεόδωρος Κοκκάλλας και Στάθης Τσαούσης

ERGO Κοντά στους **συνεργάτες** της

εταιρίας από όλη την Ελλάδα.

Βασική επιδίωξη των στελεχών της διοίκησης της εταιρίας ήταν, όπως τονίζεται, να συζητήσουν με τους εκπροσώπους του δικτύου πωλήσεων όλα τα επίκαιρα θέματα της αγοράς, να ακούσουν όσα τους απασχολούν, αλλά και να τους ενημερώσουν για τους εταιρικούς σχεδιασμούς, που πρωταρχικό στόχο έχουν τη διασφάλιση της ποιότητας των εργασιών τους, αλλά και την εδραίωση της συνεργασίας τους με την εταιρία, σε ένα πλαίσιο σταθερότητας και αμοιβαίας εμπιστοσύνης. Στις συναντήσεις αυτές, ο κ. Θ. Κοκκάλλας έκανε εκτενή αναφορά τόσο στις εξελίξεις της αγοράς και του ομίλου της ERGO, όσο και στην πολύ καλή πορεία της εταιρίας και στη δυναμική που έχει αναπτύξει τα τελευταία χρόνια. Ο κ. Δ. Χατζηπαναγιώτου αναφέρθηκε στις εταιρικές δράσεις στο έτος 2013, που αναπτύχθηκαν στο πλαίσιο των δεσμεύσεων προς τους συνεργάτες ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές, για διαρκή παροχή αναβαθμισμένων και ποιοτικών υπηρεσιών. Τόνισε δε ότι, οι δράσεις αυτές επιβεβαιώνουν τη σταθερή εταιρική πολιτική και υποβοηθούν πρόσθετα το έργο των συνεργατών στις σημερινές δύσκολες συνθήκες της αγοράς.

Ο κ. Σ. Τσαούσης αναφερόμενος σε θέματα εμπορικής πολιτικής, παρουσίασε τη νέα διαδικτυακή εφαρμογή "ERGO Print", ένα σύγχρονο, ευέλικτο και ολοκληρωμένο σύστημα διαχείρισης χαρτοφυλακίων, που η εταιρία έθεσε στη διάθεση των διαμεσολαβητών της, στοχεύοντας στην επίλυση διαχειριστικών προβλημάτων που ε-



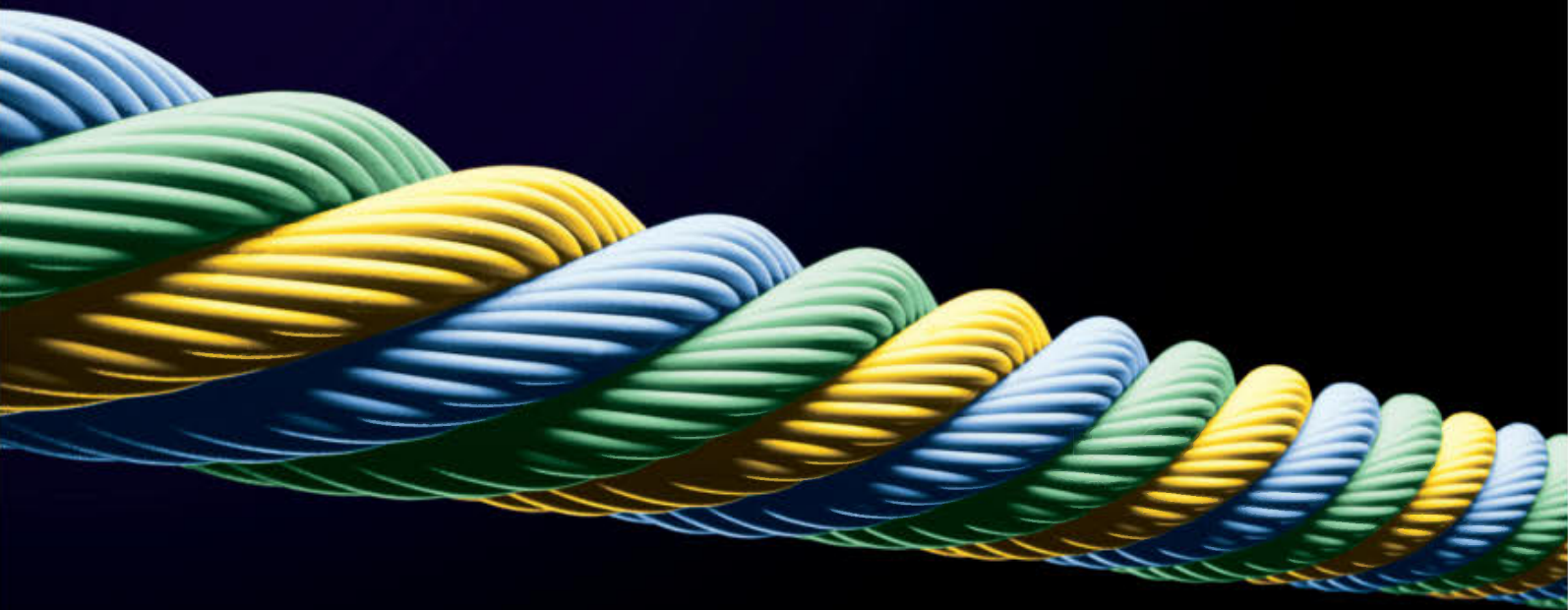
Στιγμιότυπο από την ημερίδα

πιβαρύνουν την καθημερινότητά τους και δυσχεραίνουν την παραγωγική τους δραστηριότητα.

Ο κ. Σ. Βουγιουκλήδης επικεντρώθηκε σε θέματα που αφορούν το νέο κανονισμό πωλήσεων της εταιρίας, ανέδειξε τα πλεονεκτήματά του και προέτρεψε τους Συνεργάτες να αξιοποιήσουν τα ισχυρά κίνητρα και τις αναπτυξιακές ευκαιρίες που προσφέρει. Στο δεύτερο μέρος των συναντήσεων εργασίας, τα στελέχη της διοίκησης είχαν ανοιχτή συζήτηση με τους συνεργάτες και με τον τρόπο αυτό δόθηκε η ευκαιρία να ακουστούν προβληματισμοί και σκέψεις πάνω σε θέματα εταιρικών διαδικασιών και υπηρεσιών, αλλά και να ανταλλάγουν απόψεις σε μια σειρά από κρίσιμα και επίκαιρα ζητήματα που απασχολούν την ασφαλιστική αγορά.

Τέλος, ο κ. Θ. Κοκκάλλας είχε την ευκαιρία να ευχαριστήσει θερμά όλους τους συμμετέχοντες για την παρουσία τους, την εποικοδομητική συζήτηση και την ουσια-

ση συμβολή τους στην ανάδειξη συγκεκριμένων ουσιαστικών ιδεών, τονίζοντας ότι "οι προτάσεις σας αποτελούν για εμάς οδηγό βελτίωσης και διαρκούς αναβάθμισης και εκσυγχρονισμού των διαδικασιών και υπηρεσιών μας. Όλοι εμείς στην ERGO επικεντρώνουμε το ενδιαφέρον και την προσοχή μας στην αναβάθμιση του ρόλου σας, ως πραγματικού συμβούλου για την καλύτερη δυνατή διαχείριση προσωπικών και επαγγελματικών κινδύνων και εργαζόμαστε σκληρά προκειμένου όλοι εσείς, οι συνεργάτες μας, να έχετε πάντα πρωταγωνιστικό ρόλο στη διαρκή και σταθερή εταιρική μας πορεία, με παραγωγική και κερδοφόρο ανάπτυξη. Για το λόγο αυτό θεωρούμε χρέος μας να επικοινωνούμε μαζί σας άμεσα, προκειμένου να διερευνούμε νέες δυνατότητες βελτιστοποίησης της συνεργασίας μας και των μέσων που σας παρέχουμε για τη διευκόλυνση του έργου σας και την αποτελεσματικότητα των προσπαθειών σας."



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!**



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



Θυγατρική στην **Τουρκία**, διεύρυνση εργασιών σε **Κύπρο** και **Σκωτία**

Με την ένταξη τριών διακεκριμένων στελεχών στο δυναμικό της, η MATRIX Insurance & Reinsurance Brokers ολοκληρώνει την προετοιμασία της περαιτέρω επέκτασης και διεύρυνσης των εργασιών της, στο πλαίσιο της στρατηγικής διεθνοποίησής της, η οποία σε πρώτη φάση αναμένεται να ολοκληρωθεί μέσα στο 2014.

Συγκεκριμένα, ο κ. Martin Gavigan, με έδρα τη Γλασκώβη και από τη θέση του Director – UK Business, ανέλαβε την ανάπτυξη των εργασιών στο Ηνωμένο Βασίλειο (πλην της αγοράς του Λονδίνου). Με 25 χρόνια εμπειρίας ο κ. M. Gavigan έχει διατελέσει Περιφερειακός Διευθυντής Ανάπτυξης της HYPERLINK "<http://www.linkedin.com/company/18400?trk=prof-exp-company-name>" Catlin Insurance Company [UK] Ltd, Glasgow, ενώ επί 8ετία ήταν Class Underwriter – PI για τις εργασίες της ίδιας εταιρίας στην Σκωτία και την Β. Ιρλανδία. Πριν από την Catlin, ο Martin Gavigan διατέλεσε Regional Broking Director, FinPro Division στην Marsh.

Παράλληλα, στο δυναμικό της Matrix Cyprus εντάχθηκε ως Senior Broker ο κ. Χρίστος Ιερωνυμίδης, πρώην διευθυντής αντασφαλίσεων της CNP Ασφαλιστικής και μεταξύ άλλων, ιδρυτικό μέλος του Ασφαλιστικού Ινστιτούτου Κύπρου. Ο κ. Ιερωνυμίδης, με νομικές σπουδές, 28χρονη παρουσία σε θέσεις ευθύνης στην τοπική αγορά και σημαντική εμπειρία στο Bancassurance, θα ενισχύσει περαιτέρω την ανάπτυξη των εργασιών της εταιρίας στην Κύπρο και θα συμβάλει καθοριστικά σε θέματα καινοτομίας, εκπαίδευσης και αυτοματοποίησης.



Ο κύκλος εργασιών και η κερδοφορία στα τέλη του 2013, θα ξεπεράσουν τα €9 εκ. και τα €3,5 εκ. προέβλεψε ο CEO της MATRIX κ. Δημήτρης Τσεσμετζόγλου.

Τέλος, με επικεφαλής τον κ. Gökhan

Cengiz Bozkurt η MATRIX Insurance & Reinsurance Brokers προχωρεί σε ίδρυση θυγατρικής στην Τουρκία. Με έδρα την Κωνσταντινούπολη, ο κ. Bozkurt (M.A. in Business Administration, Istanbul University - Major in Accounting & Auditing), έχοντας διατελέσει μεταξύ άλλων Γενικός Διευθυντής Αντασφαλίσεων στην Nasco Karaoglan France Liaison Office Turkey και επί πολλα έτη Ανανηρωτής Γενικός Διευθυντής της I k Sigorta A. . και της Aon Re Τουρκίας, στόχο έχει όχι μόνο την διεύρυνση της Matrix στην μεγάλη και πολύ ενδιαφέρουσα αγορά της Τουρκίας, αλλά και στην επέκταση των εργασιών στον γεωπολιτικό άξονα επιρροής της γείτονος χώρας. Η δυναμική, αλλά και συγχρόνως εξορθολογισμένη πορεία της MATRIX κατά την τελευταία τριετία αντικατοπτρίζεται αφ' ενός στα αποτελέσματά της – κύκλο εργασιών και κερδοφορία, που στα τέλη του 2013, σύμφωνα με τις προβλέψεις μας, θα ξεπεράσουν τα €9 εκ. και τα €3,5 εκ. αντίστοιχα - και αφ' ετέρου στην εμπιστοσύνη των πελατών της, η οποία μετουσιώνεται σε μερίδιο αγοράς που ξεπερνά το 57% επί των αντασφαλιστών της ελληνικής αγοράς ιδιωτικής ασφάλισης, σχολίασε μεταξύ άλλων ο CEO της MATRIX κ. Δημήτρης Τσεσμετζόγλου.



Ο κ. Martin Gavigan



Ο κ. Χρίστος Ιερωνυμίδης



Ο κ. Gökhan Bozkurt

Δυναμικά αναπτύσσεται το δίκτυο

Επεκτείνεται συνεχώς η GlassDrive τόσο στην περιοχή της Αθήνας όσο και στην περιφέρεια. Το προηγούμενο διάστημα ανακοίνωσε τη δημιουργία τεσσάρων νέων σταθμών. Ειδικότερα υποδέχθηκε στην Αθήνα το νέο μέλος της

κ. Θεόδωρο Ζαμπάτη. Ο κ. Θεόδωρος Ζαμπάτης, ο οποίος δραστηριοποιείται από το 1978 στο χώρο του αυτοκινήτου, διατηρεί σταθμό επισκευής και αντικατάστασης κρυστάλλινων αυτοκινήτου Glassdrive σε κεντρικό σημείο της Αθήνας στην οδό Λιοσίων 154, έκτασης 198 τ.μ.

Το ωράριο λειτουργίας του σταθμού είναι καθημερινά 08:00-17:00 ενώ το Σάββατο λειτουργεί 08:30-14:30.

Επιπλέον της επισκευής και αντικατάστασης κρυστάλλινων αυτοκινήτου, ο κ. Ζαμπάτης παρέχει στους πελάτες υπηρεσίες τοποθέτησης αντηλιακών μεμβρανών για κάθε τύπο αυτοκινήτου.

Επιπλέον στο πλαίσιο της συνεχούς της ανάπτυξης και της βελτίωσης των παρεχομένων υπηρεσιών της στην επισκευή και αντικατάσταση κρυστάλλινων αυτοκινήτου, η GLASSDRIVE υποδέχεται το νέο μέλος της στην πόλη της Λάρισας, τον κ. Γεώργιο Μαλλήδη.

Ο κ. Γεώργιος Μαλλήδης διατηρεί πρότυπη μονάδα φανοποιείου και σταθμό αντικατάστασης κρυστάλλινων αυτοκινήτου στη Λάρισα από το 1979.

Οι εγκαταστάσεις του βρίσκονται στο 5ο χλμ. Λάρισας-Τυρνάβου, στην περιοχή Γιάννουλη της Λάρισας και έχουν έκταση 1.200 τ.μ.

Ο σταθμός λειτουργεί καθημερινά 08:00-17:00 ενώ το Σάββατο 08:30-14:00.

Στον σταθμό GLASSDRIVE του κ. Μαλλήδη, οι πελάτες έχουν τη δυνατότητα πλέον να απολαμβάνουν τις μοναδικές υπηρεσίες της.

Η επέκταση συνεχίστηκε και στην Κρή-

τη, όπου το νέο μέλος της GlassDrive είναι ο κ. Γιάννης Μαρκουλάκης στα Χανιά, ο οποίος εμπιστεύτηκε την Glassdrive για την εξυπηρέτηση των πελατών του στην ευρύτερη περιοχή.

Ο κ. Γιάννης Μαρκουλάκης διατηρεί σύγχρονη μονάδα φανοποιείου και σταθμό αντικατάστασης κρυστάλλινων αυτοκινήτου στα

Χανιά από το 1987. Οι εγκαταστάσεις του βρίσκονται στην Περιοχή Πελεκαιόνη της πόλης των Χανίων και έχουν έκταση 250 τ.μ.

Ο σταθμός λειτουργεί καθημερινά 08:00-20:00 ενώ το Σάββατο 08:30-15:00.

Τέλος η GlassDrive άνοιξε τα φτερά της και στην Κατερίνη με την συνεργασία της με τον κ. Στέφανο Κοκκινοπλήτη.

Η GlassDrive άνοιξε τα φτερά της και στην Κατερίνη με την συνεργασία της με τον κ. Στέφανο Κοκκινοπλήτη



Ο κ. Στέφανος Κοκκινοπλήτης, ο οποίος δραστηριοποιείται από το 1997 στο χώρο του αυτοκινήτου, διατηρεί σταθμό επισκευής και αντικατάστασης κρυστάλλινων αυτοκινήτου Glassdrive σε κεντρικό σημείο της Κατερίνης, στην οδό Φλέμινγκ & 19ης Μαΐου και θα εξυπηρετεί την ευρύτερη περιοχή της Πιερίας. Το ωράριο λειτουργίας του είναι καθημερινά 8:00 – 17:00 και Σάββατο 8:00 – 14:30.

Επιπλέον της επισκευής και αντικατάστασης κρυστάλλινων αυτοκινήτου, ο κ. Κοκκινοπλήτης παρέχει στους πελάτες υπηρεσίες τοποθέτησης αντηλιακών μεμβρανών για κάθε τύπο αυτοκινήτου καθώς και πλήρη γκάμα αξεσουάρ.

Σε όλους τους παραπάνω σταθμούς οι πελάτες έχουν τη δυνατότητα πλέον να απολαμβάνουν τις μοναδικές υπηρεσίες της GLASSDRIVE:

- Επισκευή και αντικατάσταση των κρυστάλλινων τους χωρίς γραφειοκρατικές διαδικασίες

- Άμεση εξυπηρέτηση εντός 24 ωρών από την αναγγελία της ζημιάς
- Πιστοποίηση της γνησιότητας των κρυστάλλινων
- Εγγύηση εργασίας «εφ' όρου ζωής»

Το δίκτυο της GLASSDRIVE αποτελείται από 36 σταθμούς, 15 κινητές μονάδες και 80 συνεργάτες σε όλη την Επικράτεια, αποτελώντας το μεγαλύτερο δίκτυο σταθμών επισκευής και αντικατάστασης κρυστάλλινων αυτοκινήτου.

Η GLASSDRIVE, μέλος του πολυεθνικού Ομίλου εταιριών Saint-Gobain, ειδικεύεται στην επισκευή και αντικατάσταση κρυστάλλινων αυτοκινήτου παρέχοντας μόνο γνήσια ανταλλακτικά κατασκευασμένα σύμφωνα με τις προδιαγραφές Κατασκευαστών Πρωτότυπου Εξοπλισμού (OEM). Συνεργάζεται με την πλειονότητα των ασφαλιστικών εταιριών στην Ελλάδα και παράλληλα προσφέρει εγγυημένη ποιότητα εργασίας χάρη στην πολυετή εμπειρία του εξειδικευμένου προσωπικού της.

ING



Στη Λισσαβώνα με τα καλύτερα στελέχη της Τράπεζας Πειραιώς

ΓΙΑ ΑΚΟΜΗ μια χρονιά, η ING επιβράβευσε τα στελέχη της Τράπεζας Πειραιώς που πέτυχαν τους ετήσιους στόχους τους για το 2012 και διακρίθηκαν για την υψηλή παραγωγή προϊόντων ING Πειραιώς που σημείωσαν, συνδυάζοντας, παράλληλα υψηλό ποσοστό διακράτησης ασφαλιστηρίων συμβολαίων. Το ταξίδι πραγματοποιήθηκε στη Λισσαβώνα και οι συμμετέχοντες είχαν την ευκαιρία να ξεναγηθούν στην πορτογαλική πρωτεύουσα, μια από τις πιο όμορφες πόλεις της Ευρώπης. Οι νικητές που συμμετείχαν στο ταξίδι είχαν επίσης την ευκαιρία να γνωρίσουν

και να συνομιλήσουν με στελέχη της διοίκησης του ομίλου Πειραιώς και της ING. Πιο συγκεκριμένα στο ταξίδι συμμετείχαν από την ING ο κος. Luis Miguel Gomez, CEO, και ο κος. Χάρης Νικολάου, Commercial Manager of Corporate Business. Από την Τράπεζα Πειραιώς, συμμετείχαν ο κος. Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου, σύμβουλος ασφαλιστικών θεμάτων ομίλου, η κα. Σοφία Καλλιέργη, Head διεύθυνσης Bancassurance και ο κος. Ιωάννης Γκότσης, διευθύνων σύμβουλος στην Πειραιώς Μεσίτες Ασφαλίσεων.



ΣΤΟ ΑΜΣΤΕΡΝΤΑΜ με τα μαγευτικά κανάλια, ταξίδεψε τους συνεργάτες της η Prime Insurance, επιβραβεύοντάς τους για την επίτευξη των στόχων του διαγωνισμού πωλήσεων 2012. Το ταξίδι επιπλέον περιελάμβανε εκδρομές στα περίφημα ψαράδικα χωριά της Ολλανδίας Marken και Volendam καθώς και επίσκεψη σε τοπικό, παρα-

δοσιακό τυροκομείο, όπου «η μικρή Ολλανδέζα», ντυμένη με παραδοσιακή φορεσιά, εξήγησε πως παρασκευάζουν τα τυριά και όλοι είχαν την ευκαιρία να δοκιμάσουν τις ιδιαίτερες γεύσεις. Το Group επισκέφθηκε επίσης τα περίφημα αδαμαντοκοπεία της πόλης. Την ομάδα των συνεργατών συνόδεψαν οι κ.κ. Σεραφείμ Αίσωπος εμπορικός Δ/ντής και Ιωάννης Νίβος δ/ντής Marketing. Η PRIME σε ανακοίνωση της ευχαριστεί για την επιτυχία τους και τα αποτελέσματα της περσινής παραγωγής, τους συνεργάτες και τα ασφαλιστικά γραφεία: Imperial A.E., ISO ΕΠΕ, Κ. Μιχαηλίδου, Tetrust, Budget, Α. Συκάλου, Σ. Παγάνη, Α. Φοράντο, Μ. Θεοδωρίδη, Ασφ. Γραφεία Κεντρικής Ελλάδος, Interteam, Interactivity, Κ. Λύρα, S.I.S., Delta Brokers, Smartinsurance, Ι. Ρουσόπουλο, Saemens

και ανανεώνει το ραντεβού με τους συνεργάτες της για το ταξίδι πωλήσεων που θα γίνει στην Κύπρο την άνοιξη του 2014, στοχεύοντας σε ακόμα μεγαλύτερα αποτελέσματα.



Πάνω 3,6% τα καθαρά κέρδη

Τους δείκτες αποτελεσμάτων για το εννεάμηνο του 2013, ανακοίνωσε ο όμιλος της CNP Assurances. Συγκριτικά με το αντίστοιχο διάστημα του 2012, ο όμιλος της CNP Assurances καταγράφει, αύξηση καθαρών κερδών κατά 3,6%, στα €811 εκ. από €783 εκ., αύξηση συνολικής παραγωγής ασφαλιστρών κατά 5,7%, στα €20,51 δις από €19,4 δις και αύξηση της συνολικής παραγωγής ασφαλιστρών εκτός Γαλλίας κατά 37,7%, στα €5,1 δις από €3,7 δις. Τα συνολικά αποτελέσματα του ομίλου για το 2013, είναι προγραμματισμένο να ανακοινωθούν στις 20 Φεβρουαρίου του 2014.



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

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

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

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

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

ΑΙΓΑΙΟΝ
Α Σ Φ Α Λ Ι Σ Τ Ι Κ Η Α. Ε.
Δίνει Ασφα-λύσεις!

www.aigaion.gr info@aigaion.gr

MetLife Alico

Δωρεάν ιατρικές εξετάσεις στο χωριό Σκιαδάς στην Αχαΐα

Το χωριό Σκιαδάς, στην Αχαΐα, επισκέφθηκε η MetLife Alico μαζί με ομάδα ιατρών, επίσκεψη που εντάσσεται στο πλαίσιο των ενεργειών Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης που υλοποιεί η εταιρεία, παρέχοντας δωρεάν ιατρικές εξετάσεις στους κατοίκους απομακρυσμένων χωριών ανά την Ελλάδα. Η ομάδα των ιατρών προσέφερε πολύτιμες ιατρικές υπηρεσίες και συμβουλές στους κατοίκους του χωριού, οι οποίοι, όπως και η τοπική Δημοτική Αρχή, αγκάλιασαν με θερμή αυτή την πρωτοβουλία. Την ομάδα των ιατρών συνόδευσαν στελέχη της MetLife Alico και πιο συγκεκριμένα ο κ. Μ. Φουσκάρης, Head of Communications & Branding, Eastern & Southern Europe, ο κ. Γ. Καντζούρος, Agency Executive, η κα Γ. Τριανταφύλλου, DSF Executive του Γραφείου Πωλήσεων της Πάτρας, καθώς επίσης και η κα Ν. Στούμπου, Συντονίστρια Ομάδας στο Γραφείο Πωλήσεων του κ. Λ. Χριστοδουλίδη στην Πάτρα. Η οργάνωση της επίσκεψης έγινε υπό την αιγίδα του Δήμου Ερυμάνθου.

Η **MetLife Alico** ήταν ο Μεγάλος Χορηγός της εκδήλωσης “Concours d’Elegance” που διοργανώθηκε από την ΦΙΛΠΑ. Η εταιρία συμμετείχε με περίπτερο διακοσμημένο στα χρώματα της MetLife Alico, με τον Snooty να καλωσορίζει μικρούς και μεγάλους επισκέπτες και με πολλά happenings. Στην εκδήλωση παραβρέθηκαν συνεργάτες από το δίκτυο πωλήσεων, το διοικητικό προσωπικό, καθώς και στελέχη των κεντρικών γραφείων της εταιρίας. Ανάμεσά τους και οι κ.κ. Μ. Χατζηδημητρίου, Regional Head, Eastern & Southern Europe - MetLife και Δ. Μαζαράκης, Αντιπρόεδρος & Διευθύνων Σύμβουλος της MetLife Alico. Ο κ. Δ. Μαζαράκης παρέλαβε τιμητική πινακίδα ως εκπρόσωπος της Εταιρίας, ενώ ο ίδιος απένει με τα βραβεία στην κατηγορία Κλίση C – Sybaritic Lifestyle.



Ο κ. Δ. Βερναρδάκης, πρόεδρος της ΦΙΛΠΑ απονέμει τιμητική πινακίδα στον κ. Δ. Μαζαράκη

ΕΙΔΗΣΕΙΣ - ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ



Ι.Κιούσις



Π.Σταθόπουλος,



Ι.Αλεξανιάν,



Κ.Χατζιστεφάνου

Νέα παγκόσμια διάκριση ασφαλιστικών συμβούλων

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. Δάγκρη), 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 βραβεύοντες 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. (Σημείωση: ο δαίμων του τυπογραφείου «μπέρδεψε» τα ονόματα των νέων μελών του Gallery of Stars και αναδημοσιεύουμε το κείμενο με τα σωστά ονόματα)

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 **γραφτή 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

ΕΙΔΗΣΕΙΣ - ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

Νέο Δ.Σ. στην Ένωση Αναηολιστών Ελλάδος

Πρόεδρος ο Δημήτρης Μαζαράκης

Σε σώμα συγκροτήθηκε το νέο Δ.Σ. που προέκυψε από τις πρόσφατες αρχαιρεσίες. Πρόεδρος ανέλαβε ο Δημήτρης Μαζαράκης, αντιπρόεδρος ο Παναγιώτης Δημητρίου, γραμματέας ο Σταύρος Γιαννακογεώργος, ταμίας ο Νίκος Φασούλης και μέλη ο Γιώργος Κραββαρίτης, ο Κωνσταντίνος Πάντος και ο Ιωάννης Τοτός. Το νέο Δ.Σ. αναλαμβάνει να οδηγήσει την Ένωση Αναηολιστών Ελλάδος στο μέλλον ξεπερνώντας αποτελεσματικά τις προκλήσεις που σήμερα αντιμετωπίζει. Επιδίωξη μας θα πρέπει να είναι η ανάδειξη του

επιστημονικού ρόλου και έργου της Ένωσης, το οποίο θα αναγνωρίζεται από τα μέλη μας, την αγορά Ιδιωτικής Ασφάλισης, την Πολιτεία, καθώς και από το σύνολο της κοινωνίας. Ταυτόχρονα, με τις θέσεις μας, το έργο και τις προτάσεις μας, μπορούμε να βοηθήσουμε τόσο την Πολιτεία και την κοινωνία στην αντιμετώπιση των σημαντικών προβλημάτων της Κοινωνικής Ασφάλισης, όσο και την αγορά της Ιδιωτικής Ασφάλισης στην προσπάθεια για ανάπτυξη, ανέφερε μεταξύ άλλων σε δήλωση του ο κ. Δ. Μαζαράκης.



Η ομάδα των πραγματογνωμόνων της «Μέντωρ», με τον διευθύνοντα σύμβουλο Β. Βήχα

INTERAMERICAN
PART OF ACHMEA

Ειδικά ασφαλιστικά θέματα για μεγάλους πελάτες, από την οπτική της πραγματογνωμοσύνης και εκτίμησης, αναπτύχθηκε στο σεμινάριο που οργάνωσε για τους συ-

Σεμινάριο
για
πράκτορες

νεργαζόμενους πράκτορες η Interamerican στο αμφιθέατρο των κεντρικών γραφείων του Ομίλου. Οι ομιλητές –ο Β. Βήχας, διευθύνων σύμβουλος και Θ. Κούκας, υπεύθυνος τμημάτων επιθεωρήσεων και πραγματογνωμοσύνης της εταιρείας «Μέντωρ», που ανήκει στον όμιλο

Interamerican ανέπτυξαν τα θέματα:

- Εκτιμήσεις αξιών για ασφαλιστική χρήση, στοιχεία ασφάλισης διακοπής λειτουργίας επιχειρήσεων και ασφαλίσεις ανανεώσιμων πηγών ενέργειας (Α.Π.Ε.)



Νομική
Προστασία
για τα μέλη Δ.Σ

Ένα νέο πρόγραμμα Νομικής Προστασίας μελών Δ. Σ. δημιούργησε η ARAG στην προσπάθεια της να διευρύνει το πλήθος των ασφαλιστικών προϊόντων.

Με αφορμή το Ν.4075/12 11/4/12 περί ευθύνης διοικούσων νομικών προσώπων, η Νομική Προστασία θεωρείται απαραίτητη, αφού με τις νέες διατάξεις ενισχύεται η ευθύνη και οι κίνδυνοι εξ αυτής της δραστηριότητας. Ασφαλιστική προστασία απολαμβάνουν οι ασφαλισμένοι της ARAG, με την ιδιότητά τους ως μέλη διοικητικού συμβουλίου και για την δραστηριότητα που αναφέρεται στο ασφαλιστήριο τους, τους παρέχεται Ν.Π.:

- α) για την υπεράσπιση σε ποινικά δικαστήρια λόγω κατηγορίας που αναφέρεται στην εξ αμελείας παράβαση ποινικών διατάξεων
- β) για την παραφύλαξη ενόμων συμφερόντων στις διαφορές με τις διοικητικές αρχές που εποπτεύουν την ασφαλισμένη δραστηριότητα του Δ.Σ.
- γ) για την προσεπικήση της ασφαλιζουσας τον κίνδυνο αστικής ευθύνης, ασφαλιστικής εταιρείας
- δ) για την υποβολή μήνυσης για το αδίκημα της ψευδούς καταμήνυσης, εξύβρισης, δυσφήμισης και παράσταση πολιτικής αγωγής.
- ε) για νομικές συμβουλές σχετικά με την ασφαλισμένη δραστηριότητα.

Όπως εκτιμά η εταιρία οι παραπάνω καλύψεις θα καλύπτουν πλήρως τις ανάγκες των μελών διοικητικών συμβουλίων και ήδη έχει υπάρξει μεγάλο ενδιαφέρον.

ΤΟΝ ΚΑΘΙΕΡΩΜΕΝΟ ετήσιο ιππικό αγώνα «ΕΙΟ Grand Prix - 2013», μια από τις σημαντικότερες αγωνιστικές δραστηριότητες στο χώρο της Ελληνικής ιππασίας, διοργάνωσε ο Ελληνικός Ιππικός Όμιλος Αμαρουσίου. Αναγνωρίζοντας τη σημαντική συμβολή του ομίλου στην καθιέρωση και εξέλιξη της αθλητικής ιππασίας στην Ελλάδα, ο Πρόεδρος της Ευρώπη Ασφαλιστικής κ. Νικόλαος Α. Μακρόπουλος αποφάσισε, φέτος, να υποστηρίξει την διοργάνωση του Grand Prix, ως κύριος χορηγός. Κατά τη διάρκεια της διήμερης διοργάνωσης, οι αθλητές του αγωνίσματος αλλιά και οι φίλοι της ιππασίας



Ο νικητής του ΕΥΡΩΠΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Grand Prix, Nick Channing-Williams με τον κ. Νικόλαο Α. Μακρόπουλο.

ας είχαν την ευκαιρία να απολαύσουν εντυπωσιακά αγωνίσματα και ενδιαφέρουσες παράλληλες εκδηλώσεις. Να σημειωθεί ότι ο

Ελληνικός Ιππικός Όμιλος στήριξε επίσης για άλλη μια χρονιά τους σκοπούς της ΕΛΕΠΑΠ και της ΕΛΕΘΙΠ



Η αντιπρόεδρος της ΕΛ.Ε.Π.ΑΠ κυρία Ηρώ Κόθα με τον κ. Μακρόπουλο



Οι συνεργάτες στην Αγία Πετρούπολη

Επιβραβεύει τα στελέχη της Τράπεζας Πειραιώς

Η ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ συνεργασία των δύο ισχυρών ομίλων ERGO και Τράπεζας Πειραιώς στο χώρο του Bancassurance έχει στεφθεί με επιτυχία, δημιουργώντας προστιθέμενη αξία στα συμβαλλόμενα μέρη.

Η ERGO, όπως τονίζει σε σχετική ανακοίνωση, θέλοντας να επιβραβεύσει τους συνεργάτες της του δικτύου Bancassurance που ξεχώρισαν για την επιτυχία τους στους παραγωγικούς στόχους που είχαν τεθεί την περασμένη χρονιά, διοργάνωσε ένα ακόμη αξέχαστο ταξίδι στη Αγία Πετρούπολη.

Το ταξίδι τίμησαν με την παρουσία τους στελέχη και των δύο διοικήσεων, αποδεικνύοντας έ-

μπρακτα τη στενή συνεργασία των δύο οργανισμών σε όλα τα επίπεδα. Από την πλευρά της ERGO, ο κ. Στάθης Τσαούσης, μέλος του Δ.Σ. και Δ/ντής Τομέα Εμπορικών Λειτουργιών, αφενός μετέφερε τον θερμό χαιρετισμό και τις προσωπικές ευχές του κ. Θεόδωρου Κοκκάλη, CEO Ελλάδας και Τουρκίας της ERGO, ο οποίος λόγω έκτακτων υποχρεώσεων δεν μπόρεσε να παρευρεθεί, αφετέρου δε ευχαρίστησε τόσο το ανθρώπινο δυναμικό του δικτύου για την επίμονη προσπάθειά του και τα εξαιρετικά παραγωγικά αποτελέσματα της περσινής χρονιάς, όσο και τη διοίκηση του ομίλου Πειραιώς για τη συμβολή της στην επιτυχημένη συνεργασία.



Νερό για όλους στη Σενεγάλη

Η Περιφέρεια της Μεσογείου και της Λατινικής Αμερικής της ΑΧΑ, μέλος της οποίας είναι και η ΑΧΑ Ελλάδος, ξεκίνησε μία πρωτοβουλία με τίτλο «Νερό για όλους». Ως αποτέλεσμα της εκστρατείας, η ΑΧΑ έχει εγκαταστήσει τον 1ο σταθμό με πόσιμο νερό στο χωριό της Σενεγάλης Syer, όπου η μόνη πηγή νερού είναι η μολυσμένη λίμνη Guiers. Η εγκατάσταση αυτή ολοκληρώθηκε χάρη στο έργο της Εθελοντικής Ομάδας των εργαζομένων της ΑΧΑ, της μη κερδοσκοπικής οργάνωσης SOS Sahel, καθώς και της υποστήριξης των τοπικών αρχών.



ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟ, ΤΑΞΙΔΙ, ΚΑΤΟΙΚΙΑ, ΥΓΕΙΑ

from 'Emergency' to the 'Every Day'

Inter Partner Assistance immediate solutions

377, Syngrou Ave., 175 64 Athens, Greece - Tel.: +30 210 94 75 900 - Fax: +30 210 94 83 380
Λ. Συγγρού 377 - 175 64 Αθήνα - Ελλάς - Τηλ.: 210 94 75 900 - Fax: 210 94 83 380

EFG  **Eurolife**

Ασφαλιστική

Επενδύει στην εκπαίδευση των συνεργατών της

Με μεγάλη επιτυχία έληξε και ο 2ος κύκλος του προγράμματος «Advanced Program in Management for Insurance Executives» που σχεδίασε και πραγματοποίησε για επιλεγμένους συνεργάτες της, η Eurolife ERB Ασφαλιστική σε συνεργασία με το Τμήμα Οργάνωσης και Διοίκησης Επιχειρήσεων του Πανεπιστημίου Πειραιώς και εισηγητές διακεκρι-

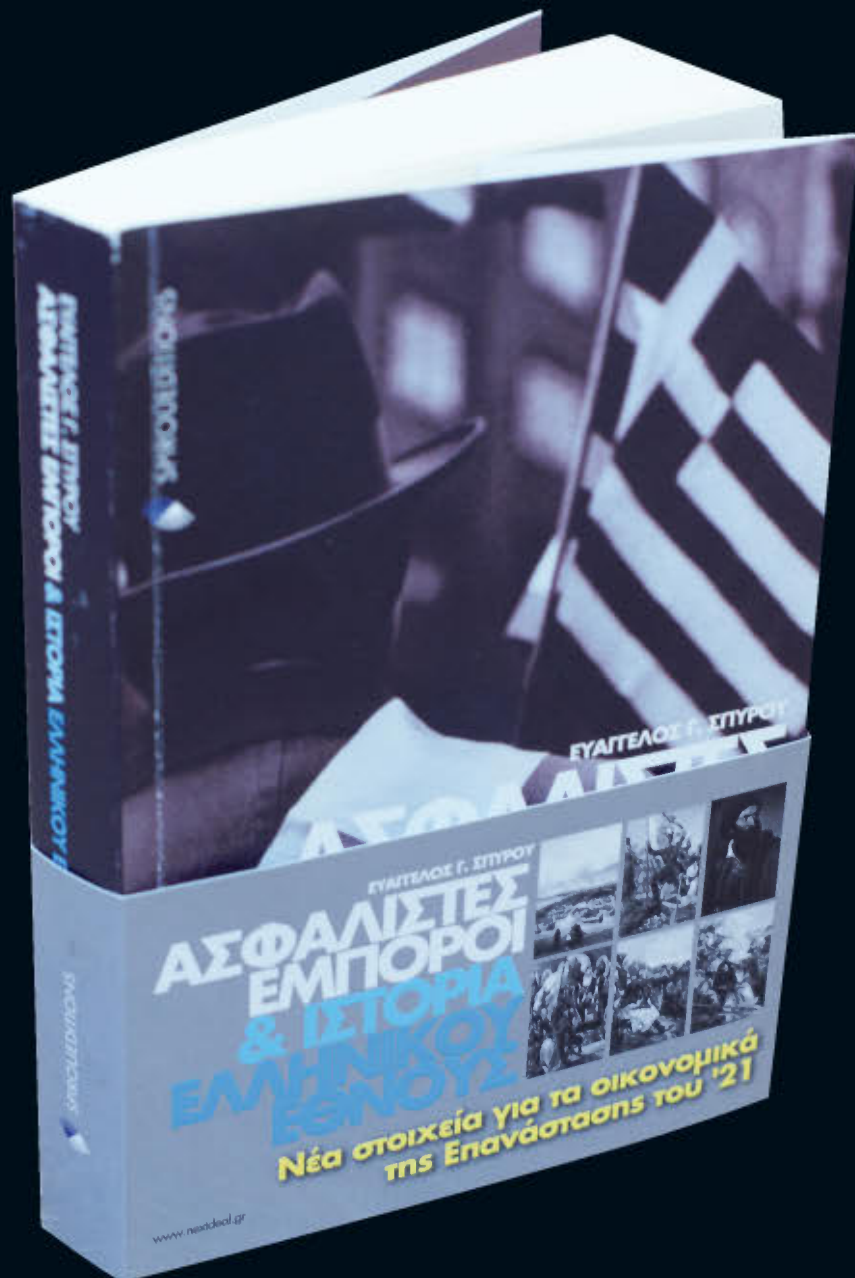
χιακών προγραμμάτων του Πανεπιστημίου. Το εκπαιδευτικό πρόγραμμα κάλυψε 5 συνολικά ενότητες, σε 40 ώρες διδασκαλίας. Ηγεσία και Οργανωσιακή Συμπεριφορά, Μάρκετινγκ και Συμπεριφορά Καταναλωτή, Ανάλυση Λογιστικών Καταστάσεων και Χρηματοοικονομικοί Δείκτες, Στρατηγικό Management και Πληροφοριακά Συστήματα, Κατάρτιση και



Στιγμιότυπο από την τελετή λήξης

δίων (Business Plans). Στην τελετή λήξης που πραγματοποιήθηκε στο αμφιθέατρο Τελετών του Πανεπιστημίου παρευρέθησαν από την πλευρά του Πανεπιστημίου ο Αντιπρύτανης του Τμήματος και οι καθηγητές του προγράμματος και από τη Eurolife ERB ο διευθύνων σύμβουλος και στελέχη πωλήσεων και Marketing της εταιρίας, καθώς και όλοι οι συνεργάτες που συμμετείχαν στο πρόγραμμα. Σύ-

ντομο χαιρετισμό απηύθυναν οι κ.κ. Νικόλαος Γεωργόπουλος, πρύτανης του τμήματος Οργάνωσης και Διοίκησης του Πανεπιστημίου Πειραιώς και Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, πρόεδρος & διευθύνων σύμβουλος της Eurolife ERB Ασφαλιστικής, ο οποίος τόνισε πως η Eurolife δίνει ιδιαίτερη έμφαση στην εκπαίδευση, ως επένδυση για το μέλλον των συνεργατών της.



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, Άδελφοί Μαρκίδη, Νικ. Γλυκός, Ζωσιμάδης, Ριζάρης, Βασ. Μελάς, Εμμ. Ξάνθος, Αντ. Κομιζόπουλος, Αναγνωστόπουλος, Κ. Κούμας, Δ. Δουμάς, Γ. Λασσάνης, Λανσερών, Κ. Αριστίδης, Ι. Μακρυγιάννης κ.ά.

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

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

Ενισχύει την παρουσία της στα social media

Με τη νέα επίσημη εταιρική της σελίδα στο Facebook (-.facebook.com/InLifeGroup), η International Life ενισχύει την παρουσία της στα social media. Βασικός στόχος αυτής της πρωτοβουλίας είναι η δημιουργία διαδικτυακής κοινότητας, που θα ενημερώνεται με άμεσο και χρηστικό τρόπο για τα προϊόντα και τις υπηρεσίες της εταιρείας, συμβάλλοντας έτσι στην αύξηση της διαφάνειας με την οποία η εταιρεία προσεγγίζει τους πελάτες της. Όπως επισημαίνεται, η International Life έχει προχωρήσει σε σειρά ενεργειών ενίσχυσης της παρουσίας της στα social media κανάλια, καθώς επιπλέον διαθέτει: Community page στο facebook www.facebook.com/InternationalLifeSalesNetwork με τον τίτλο "International Life Sales Network", το οποίο απευθύνεται στους συνεργάτες και τα δίκτυα πωλήσεων της εταιρείας. Η σελίδα, που βρίσκεται στον αέρα από τον Ιανουάριο του 2013, έχει σημειώσει εξαιρετικά ανοδική πορεία και ενημερώνει τους συνεργάτες της εταιρείας για τα νέα της International Life και της αγοράς.

Παρουσία στο linkedin <http://www.linkedin.com/company/>
Κανάλι στο youtube <http://www.youtube.com/user/InternationalLifeIns>.

Κερδοφόρα πορεία

ΣΥΝΕΧΙΣΤΗΚΕ και στο εννεάμηνο του 2013 η κερδοφόρα πορεία της International Life και η αύξηση όλων των κύριων δεικτών της, η οποία προέκυψε από βελτίωση των λειτουργικών αποτελεσμάτων του ομίλου, καθώς και από την απόδοση των επενδυτικών επιλογών του.

Συγκεκριμένα, όπως τονίζεται, ο όμιλος σημείωσε κέρδη προ φόρων €5,7 εκ. Η θετική πορεία των μεγεθών αποτυπώνεται και στη βελτιωμένη εικόνα των τεχνικών δεικτών του, όπου ενδεικτικά ο Μικτός Δείκτης Ζημιών & Εξόδων προς Δεδοσμένα Ασφάλιστρα (Combined Ratio) εμφανίστηκε βελτιωμένος κατά 12%, στο



Ο κ. Γ. Μπράβος

94,5%, με την εταιρεία να καταβάλλει αποζημιώσεις ύψους €33,5 εκ. στους πελάτες της. Παράλληλα, η εφαρμογή ενός εξελιγμένου συστήματος εισπραξών ασφαλίσεων οδή-

γησε σε αύξηση κατά 6% στις εισπράξεις, σε σχέση με την αντίστοιχη περίοδο πέρυσι. Οι λειτουργικές δαπάνες ανήλθαν στα €13,6 εκ., έναντι €15,6 εκ. την αντίστοιχη περυσινή περίοδο. Την ικανοποίηση του εξέφρασε ο διευθύνων σύμβουλος της International Life, κ. Γιάννης Μπράβος. Η ανοδική πορεία της εταιρείας μας και η βελτίωση των βασικών δεικτών μας, αποτυπώνονται στην επιστροφή του ομίλου σε υψηλή κερδοφορία, συνεχίζουμε με άξονα τη διαφάνεια και την παροχή υπηρεσιών αξίας προς τους πελάτες μας, που μας εμπιστεύονται εδώ και 57 χρόνια τώρα, τόνισε ο κ. Μπράβος.



Χορηγός του Πρωταθλήματος Μπάσκετ Α1



Στη φωτογραφία--- οι κ.κ. Παύλος Κασκαρέλης, και Γιώργος Χαλβατζάκης,

Για δεύτερη συνεχή χρονιά ανανέωσαν την χορηγική τους συνεργασία η Υδρογείος Ασφαλιστική και ο ΕΣΑΚΕ, διοργανώτρια αρχή του επαγγελματικού Πρωταθλήματος Μπάσκετ Α1. Στο πλαίσιο της συμφωνίας, η Υδρογείος προβάλλεται ως επίσημος χορηγός της Basket League ΟΠΑΦ για την αγωνιστική περίοδο 2013 - 2014, με το χορηγικό πρόγραμμα να περιλαμβάνει, μεταξύ άλλων, προβολή της εταιρείας εντός των γηπέδων του πρωταθλήματος και τηλεοπτικά μηνύματα από τα κανάλια της NOVA. Η περσινή μας ιδιαίτερα επιτυχημένη συνεργασία με τον ΕΣΑΚΕ και η σύνδεσή μας με έναν υψηλού προφίλ θεσμό, όπως αυτόν του πρωτα-

θλήματος Μπάσκετ, δικαίωσαν τις προσδοκίες μας, δήλωσε μεταξύ άλλων ο κ. Παύλος Κασκαρέλης, αντιπρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Υδρογείος Ασφαλιστικής. Από την πλευρά του ο πρόεδρος του ΕΣΑΚΕ, κ. Γιώργος Χαλβατζάκης εξέφρασε την ικανοποίηση του για τη συνέχεια της συνεργασίας με την Υδρογείος Ασφαλιστική. Η συνεργασία της Υδρογείος με τον ΕΣΑΚΕ εγκαινιάστηκε κατά την εκδήλωση της κλήρωσης Πρωταθλήματος, όπου ο αναπληρωτής γενικός διευθυντής της Υδρογείος, κ. Γιάννης Σουρλής, παρέδωσε το τιμητικό βραβείο ήθους στην ομάδα του Απόλλωνα Πατρών.



Στιγμιότυπα από την διοργάνωση στις Σπέτσες

Χρυσή χορηγία στον 3ο Spetses mini Marathon

ΓΙΑ ΤΡΙΤΗ συνεχή χρονιά, η ING ήταν ο χρυσός χορηγός της διοργάνωσης Spetses mini Marathon, που πραγματοποιήθηκε στις Σπέτσες, με χιλιάδες συμμετοχές. Ο αθλητισμός αποτελεί έναν από τους βασικούς πυλώνες του προγράμματος Εταιρικής Υπευθυνότητας της ING με τίτλο «Ζήσε Υπεύθυνα», καθώς προάγει τον υγιεινό τρόπο ζωής, τη διατήρηση της υγείας και την ευρύτερη φιλοσοφία του «Live Well». «Για εμάς στην ING, Live Well σημαίνει υγεία, ευεξία, δύναμη, ζωή, τόνισε ο CEO της ING Luis Miguel Gomez. Η φιλοσοφία αυτή γεννήθηκε από τη μακρά εμπειρία μας στον τομέα της ασφάλισης υγείας, είμαστε υπερήφανοι χορηγοί αυτής της ξεχωριστής αθλητικής διοργάνωσης, αφού άλληλως ο αθλητισμός, είναι στο DNA του παγκόσμιου οργανισμού μας, πρόσθεσε ο Luis Miguel Gomez. Να σημειωθεί ότι στο πλαίσιο της Χρυσής Χορηγίας και εκφράζοντας έμπρακτα τη φιλοσοφία «Live Well» που πρεσβεύει, η ING προσέφερε σε όλους τους αγωνιζόμενους, αλλά και στους επισκέπτες του νησιού, ένα εντελώς δωρεάν check-up, προσφορά που πραγματοποιήθηκε σε συνεργασία με τη Βιοιατρική και τη Euromedica.

Η δυναμική προβολή της ING στις Σπέτσες ήταν ανάλογη του δυνατού brand name της, μεταφέροντας το μήνυμα για υγεία, ζωή, δύναμη και ευεξία. Οι παρευρισκόμενοι αναζητήσαν τα 3.000 καπέλα της ING για να προστατευτούν από το δυνατό ήλιο, τα οποία μοιράζονταν από το εταιρικό περίπτερο. Τέλος, οι 3.000 πεστές της ING, ανακούφισαν τους αθλητές από τον ιδρώτα της προσπάθειας και έγιναν το πιο πολυπόθητο αντικείμενο της ημέρας μετά.

Μεγάλη επιτυχία σημείωσε και η θεσμοθετημένη πλέον ING Running Team, που αποτελείται από τους υπαλλήλους των κεντρικών γραφείων αλλά και στελέχη του Δικτύου Πωλήσεων. Η ING Running Team συγκέντρωσε περισσότερα από 90 μέλη και ήταν η μεγαλύτερη ομάδα σε πλήθος συμμετεχόντων στη διοργάνωση.

Στην Μύκονο οι επιτυγχόντες του «Sales Rally»



Με Ρεζάντα Οι επιτυγχόντες συνεργάτες στη Μύκονο

ΤΟ ΠΡΩΤΟ Σαββατοκύριακο του Οκτωβρίου, η Μύκονος υποδέχτηκε τους 40 επιτυγχόντες συνεργάτες του ανεξάρτητου και του εταιρικού δικτύου της ΑΤΕ Ασφαλιστικής που ξεπέρασαν το στόχο πωλήσεων του καλοκαιρινού Sales Rally. Ο διαγωνισμός αφορούσε στη νέα παραγωγή ασφαλιστρών πυρός και αυτοκινήτου σύμφωνα με την καμπάνια ΑΤΕ 2ηλή Εξασφάλιση, που έτρεξε τους μήνες Ιούνιο – Αύγουστο 2013. Οι επιτυχημένοι συνεργάτες της ΑΤΕ Ασφαλιστικής, απόλαυσαν 4 μοναδικές ημέρες ποιοτικής φιλοξενίας και ξεκούρασης στο

ξενοδοχείο Saint John στην παραλία του Αγίου Γιώργη, στην ηλιόλουστη Μύκονο, που ακόμη και μέσα στους πρώτους φθινοπωρινούς μήνες κρατά το κέφι των επισκεπτών της αμείωτο και τη διάθεση χαλαρή και χαρούμενη. Οι επιτυχημένοι του εταιρικού δικτύου και των ανεξαρτήτων συνεργατών είχαν την ευκαιρία να δουν και να ξεναγηθούν σε όλες τις ομορφιές του νησιού, αλλά και ένα ξεχωριστό ηλιοβασίλεμα στο θέατρο του ξενοδοχείου Saint John, ειδικά διαμορφωμένο για τους εταιρικούς φιλοξενούμενους της ΑΤΕ Ασφαλιστικής.

Αδειοδοτήθηκε η ACHMEA για την Αυστραλία



Στο πλαίσιο της στρατηγικής της για την εκτός έδρας ανάπτυξη δραστηριοτήτων και της συνεργασίας της με τη συμμετοχο τράπεζα RABOBANK, η ACHMEA, ο πολυεθνικός ασφαλιστικός όμιλος στον οποίο ανήκει η INTERAMERICAN, απέκτησε την άδεια των ρυθμιστικών αρχών για την έναρξη εργασιών στην Αυστραλία. Η ACHMEA Australia, με έδρα το Σίδνεϊ, θα παρέχει ασφαλιστικές λύσεις στον αγροτικό τομέα, πρωτίστως σε πελάτες της RABOBANK.

Συνεργασία με επιλεγμένα συνεργεία

Σημαντικά προνόμια και παροχές προσφέρει η AIGAION Ασφαλιστική στους πελάτες της με ασφάλεια αυτοκινήτου, μέσω της συνεργασίας όπως αναφέρει με επιλεγμένα συνεργεία σε όλη την Αττική, στα οποία οι ασφαλισμένοι μέσω φιλικού διακανονισμού, ασφαλισμένοι από προαιρετικές καλύψεις και τρίτοι δικαιούχοι μπορούν πλέον να απευθύνονται για την επισκευή τυχόν υλικών ζημιών στο όχημά τους. Έτσι με στόχο την άμεση εξυπηρέτηση και διευκόλυνση των πελατών της κατά τη διαδικασία επισκευής των οχημάτων τους, η AIGAION Ασφαλιστική δημιούργησε ένα δίκτυο συνεργαζόμενων συνεργείων, τα οποία πληρούν αυστηρά κριτήρια και προδιαγραφές,

ώστε οι ασφαλισμένοι να επωφεληθούν από τα εξής προνόμια, χωρίς οποιαδήποτε οικονομική επιβάρυνση:

- Επισκευή του αυτοκινήτου χωρίς την ανάγκη καταβολής χρημάτων
- Εφ' όρου ζωής εγγύηση από την PPG Industries, κορυφαία αμερικανική εταιρεία χρωμάτων και βαφών, σε περίπτωση εργασιών βαφής
- Παραλαβή του αυτοκινήτου από το χώρο του πελάτη
- Άμεση προτεραιότητα στην επισκευή του αυτοκινήτου
- Παροχή οχήματος εξυπηρέτησης κατά τη διάρκεια επισκευής του αυτοκινήτου, εφόσον η επισκευή ξεπερνάει τις δύο εργάσιμες μέρες

Νέα τεχνολογία για συμβόλαια και σήματα ασφάλισης αυτοκινήτων

ΜΕ ΓΝΩΜΟΝΑ την προστασία των πελατών της η AIGAION Ασφαλιστική, χρησιμοποιεί πλέον νέου τύπου έγγραφα για τα συμβόλαια και σήματα ασφάλισης αυτοκινήτων, τα οποία δεν επιτρέπουν την πλαστογράφηση. Συγκεκριμένα, όπως γνωστοποιεί η εταιρία η νέα τεχνολογία διασφαλίζει ότι σε περίπτωση φωτοτύπωσης ή σάρωσης (scan) ασφαλιστικού εγγράφου της AIGAION Ασφαλιστική, θα εμφανίζεται η λέξη «ΑΚΥΡΟ», καθιστώντας ουσιαστικά το αντίγραφο χωρίς καμία ισχύ απέναντι σε οποιονδήποτε έλεγχο ή σε περίπτωση ζημίας. Με τον τρόπο αυτό, η AIGAION Ασφαλιστική προστατεύει τους ασφαλισμένους της από πλαστογραφημένα συμβόλαια και σήματα ασφάλισης, με πιθανές καταστροφικές οικονομικές και νομικές συνέπειες.

Με μια ματιά

Η συνεργασία τους στον κλάδο της Νομικής Προστασίας ανακοίνωσαν η ΑΤΕ Ασφαλιστική και η D.A.S. Hellas. Όπως τονίζεται μέσα από τη συνεργασία αυτή οι δύο εταιρίες θα αξιοποιήσουν προς αμοιβαίο όφελος την τεχνογνωσία, την εμπειρία και την εξειδίκευση που διαθέτουν. Στο επίκεντρο της συνεργασίας βρίσκονται οι ασφαλισμένοι, καθώς οι διοικήσεις και των δύο εταιριών διακρίνονται για την πελατοκεντρική τους φιλοσοφία.

Η ΔΥΝΑΜΙΣ Ασφαλιστική, δημιούργησε το MyDynamis, το πιο δυναμικό και ευέλικτο πρόγραμμα ασφάλισης ΙΧ οχήματος, συνεπής στην υπόσχεσή της για άμεση, εγγυημένη εξυπηρέτηση και φροντίδα των ασφαλισμένων της.

Με το MyDynamis, ο ασφαλισμένος ξεκινά από ένα βασικό πρόγραμμα υποχρεωτικών καλύψεων, το οποίο έχει τη δυνατότητα να εμπλουτιστεί, επιλέγοντας μέσα από πληθώρα προαιρετικών καλύψεων. Με αυτόν τον τρόπο, ο πελάτης διαμορφώνει το δικό του, μοναδικό πρόγραμμα ασφάλισης ΙΧ, σύμφω-

να με τις προσωπικές του ανάγκες και τις δικές του προτεραιότητες.

Το πρότυπο πρόγραμμα «Art & Therapy», που ξεκίνησε πέρυσι η INTERAMERICAN για την ψυχαγωγική, θεραπευτικού χαρακτήρα, υποστήριξη ατόμων με ειδικές ανάγκες και ατόμων υπό απεξάρτηση από ουσίες με τη συνεργασία της Στέγης Γραμμάτων και Τεχνών, συνεχίζεται για δεύτερη περίοδο.

Κατά τη διάρκεια του συνεδρίου Exports Money Conference 2013, το οποίο διοργανώθηκε από την εταιρεία Ethos Media και σε συνεργασία με την Ένωση Διπλωματικών Υπαλλήλων Οικονομικών & Εμπορικών Υποθέσεων (ΕΝΔΥ ΟΕΥ), η Euler Hermes Hellas κέρδισε το 1ο Βραβείο Χρηματοοικονομικών Υπηρεσιών Υποστήριξης Εξαγωγών 2013. Όπως τονίζεται η βράβευση αυτή είναι το αποτέλεσμα της συνεχούς προσπάθειας της Euler Hermes Hellas να αναβαθμίζει τις υπηρεσίες που παρέχει στους Έλληνες επιχειρηματίες και να βοηθήσει το μεγαλύτερο μέρος των ελληνικών επιχειρήσεων να ενισχύσουν τις

διεθνείς εμπορευματικές συναλλαγές τους.

Η Bacardi Hellas ανέθεσε στην Maxima Insurance το πρόγραμμα για την ομαδική ασφάλιση του ανθρώπινου δυναμικού της, το οποίο προβλέπει καλύψεις ζωής, ατυχημάτων και ιατροφαρμακευτικής περίθαλψης. Η Maxima Insurance επιλέχθηκε από την Bacardi Hellas λόγω της αξιοπιστίας, της πείρας και της τεχνογνωσίας της στον συγκεκριμένο τομέα ασφαλίσεων.

Το θέμα της σχέσης διατροφής και υγείας αναπτύχθηκε σε ανοικτή για το κοινό ημερίδα, που συνδιοργάνωσαν πρόσφατα η INTERAMERICAN και το ιδιωτικό εκπαιδευτικό ίδρυμα New York College στο αμφιθέατρο των κεντρικών γραφείων της εταιρείας. Την ενημέρωση παρακολούθησαν και πολλοί εργαζόμενοι της εταιρείας στο πλαίσιο των τακτικών πρωτοβουλιών κοινωνικής ευθύνης της εταιρείας για το ανθρώπινο δυναμικό της, στο επίπεδο της ενημέρωσης και προληπτικής αγωγής για την υγεία και την ποιότητα ζωής.



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...



Δράση για πρόληψη τροχαίων ατυχημάτων



Σύμφωνα με έρευνες τα ατυχήματα αποτελούν την κύρια αιτία θανάτου σε παιδιά και νέους και την τρίτη αιτία σε όλες τις ηλικίες μετά τα καρδιαγγειακά και τα κακοήγη νοσήματα. Στην Ευρωπαϊκή Ένωση (Ε.Ε.), 200.000 άνθρωποι πεθαίνουν κάθε χρόνο και περίπου 100 παιδιά έως 14 ετών κάθε εβδομάδα, εξαιτίας των ατυχημάτων. Η πρόληψή τους είναι εφικτή σε μεγάλο βαθμό, και χώρες που έχουν εφαρμόσει σχέδια δράσης σε εθνικό επίπεδο, έχουν καταγράψει σημαντική μείωση των θανάτων και των τραυματισμών όπως για παράδειγμα, στη Γαλλία, κατά τα έτη 2002-2004, βελτιώσεις στην οδική ασφάλεια οδήγησαν σε μείωση κατά 34% των θανάτων από τροχαία. Επίσης, στη Σουηδία παρατηρήθηκε 50% μείωση των θανάτων σε παιδιά κάθε χρόνο. Η INTER PARTNER ASSISTANCE καταδεικνύει για μια ακόμη φορά το κοινωνικό της πρόσωπο και είναι αρωγός στην προσπάθεια που καταβάλλει η ΕΑΕΕ η οποία εδώ και πολλά χρόνια λαμβάνει πρωτοβουλίες και πραγματοποιεί δράσεις για την πρόληψη τροχαίων ατυχημάτων που σχετίζονται συγκεκριμένα με την αποτροπή κατανάλωσης αλκοόλ κατά την οδήγηση. Η δράση της ΕΑΕΕ για την οδική

ασφάλεια, με μήνυμα «Μην γράφεις τη ζωή...», αποσκοπεί στην πρόληψη των τροχαίων ατυχημάτων ενημερώνοντας και αφυπνίζοντας τους οδηγούς για τους κινδύνους κατανάλωσης αλκοόλ πριν και κατά την οδήγηση.

Συγκεκριμένα ένα φορτηγό οδικής βοήθειας με τα διακριτικά της INTER PARTNER ASSISTANCE κυκλοφορούσε βραδινές ώρες σε πολυσύχναστες από νέους περιοχές, με στόχο να τραβήξει την προσοχή τους και να τους αποτρέψει από το να οδηγήσουν υπό την επήρεια αλκοόλ. Το φορτηγό μετέφερε ένα τρακαρισμένο όχημα στην πλατφόρμα και το μήνυμα «Ηπие, οδήγησε, σκοτώθηκε. Εσύ τι θα κάνεις;». Ταυτόχρονα προωθητική ομάδα αποτελούμενη από εθελοντές των εταιριών - μελών της ΕΑΕΕ τοποθετούσε στα παρκαρισμένα αυτοκίνητα και τις μοτοσικλέτες των ίδιων περιοχών, πρωτότυπο φυλλάδιο που προσομοιάζει με κλήση, με θέμα το αλκοόλ και την οδήγηση και το σύνθημα «Μην γράφεις τη ζωή...». Η δράση πραγματοποιήθηκε 9 μ.μ. - 12 μ.μ. τις εξής ημερομηνίες: Παρασκευή 22 και Σάββατο 23 Νοεμβρίου, Παρασκευή 29 και Σάββατο 30 Νοεμβρίου και Παρασκευή 6 και Σάββατο 7 Δεκεμβρίου.

Αποζημιώσεις 146 εκατ. ευρώ σε περιουσίες

Η ελληνική ασφαλιστική αγορά κατέβαλε € 146 εκ. σε αποζημιώσεις του κλάδου Περιουσίας το 2012, σύμφωνα με μελέτη που κατάρτισε η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος (ΕΑΕΕ) για την Ασφάλιση Περιουσίας έτους 2012.

Το 2012, η παραγωγή ασφαλιστρων του κλάδου Περιουσίας εμφανίζεται μειωμένη κατά 4,8% σε σχέση με το 2011, ενώ στο πρώτο 6μηνο του 2013 καταγράφεται αύξηση 1,7% σε σχέση με το αντίστοιχο διάστημα του 2012.

Ο Πρόεδρος της Επιτροπής Περιουσίας της ΕΑΕΕ, κ. Ν. Βαγιακάκος σχολίασε: «Στη δύσκολη οικονομική συγκυρία που διανύουμε, η κάλυψη των περιουσιακών στοιχείων που έ-



Ο Νότης Βαγιακάκος

χουμε αποκτήσει, από κινδύνους όπως η πυρκαγιά, η κλοπή, οι φυσικές καταστροφές κ.ά. αναδεικνύεται ακόμα πιο σημαντική. Σε περιόδους όπου τα οικονομικά είναι περιορισμένα, μια αναπάντεχη και απρόβλεπτη ζημιά είναι πολύ πιο δύσκολη και συχνά αδύνατο να καλυφθεί τόσο από τον ιδιώτη όσο και από τον επιχειρηματία. Η ασφάλιση Περιουσίας είναι μια προσιτή ασφάλιση από άποψη ύψους ασφαλιστρου, η αξία της, όμως, για το άτομο και τον επιχειρηματία είναι πολύ μεγάλη. Οι ασφα-

λιστικές επιχειρήσεις που λειτουργούν στην Ελλάδα προσφέρουν προγράμματα ασφάλισης Περιουσίας που καλύπτουν τις ανάγκες και τις δυνατότητες της σύγχρονης κοινωνίας».

Coverholder at **LLOYD'S**

Πολυπρόγραμμα με την σφραγίδα των LLOYD'S

Η Cromar ανταποκρινόμενη στις ανάγκες των καιρών να επιτύχει ακόμη ανταγωνιστικότερα κόστη σε συνδυασμό με την αξιοπιστία και το κύρος των LLOYD'S, δημιούργησε ένα νέο πολυπρόγραμμα το Secure Food, το οποίο αφορά σε ασφάλιση καταστημάτων και χώρων εστίασης.

Καλύπτει:

- Περιουσιακά Στοιχεία (οικοδομή, βελτιώσεις, περιεχόμενο, εμπορεύματα) για ένα πλήθος κινδύνων
- Γενική Αστική Ευθύνη έναντι Τρίτων (Σωματικές Βλάβες & Υλικές Ζημιές τρίτων)
- Εργοδοτική Αστική Ευθύνη έναντι του προσωπικού
- Χρήματα εντός Χρηματοκιβωτίου & εντός Ταμείου
- Προσωπικό Ατύχημα για τον Ασφαλισμένο και τα μέλη της οικογένειάς του εντός των εγκαταστάσεων

Πού απευθύνεται:

Σε Καταστήματα και Χώρους Εστίασης εντός Ελλάδος, όπως πώληση Αθλητικών, Αρτοποιεία, Πρατήρια Άρτου, Βιολογικά Προϊόντα, Εστιατόρια, Ζαχαροπλαστεία, Εργαστήρια Ζαχαροπλαστικής, Ιχθυοπωλεία, Καφεκοπτεία, Καφενεία / Καφετέριες / Καφέ τύπου Take Away, Κρεοπωλεία, Κρεπερί, Μπιταρίες, Οινομαγειρεία, Οπωροπωλεία, Ουζε-

ρί, πώληση Μπαχαρικών, πώληση Νωπών & Ξηρών καρπών, πώληση Παγωτών, Πιταρίες, Σουβλατζδικα, Ταβέρνες, πώληση Τυροκομικών, Fast Food, με συνολικά ασφαλιζόμενα κεφάλαια μέχρι € 1.000.000, με δυνατότητα ανάληψης και υψηλότερων ασφαλιζόμενων κεφαλαίων με προνομιακή τιμολόγηση.

Σημεία υπεροχής:

- Μεγάλο εύρος καλύψεων με πληθώρα εξειδικευμένων επεκτάσεων.
- Απλουστευμένη διαχείριση (1 ασφαλιστήριο συμβόλαιο για 5 είδη καλύψεων).
- Αξιοπιστία & Φερεγγυότητα των LLOYD'S (A+).
- Ανταγωνιστικό κόστος.
- Υψηλή προμήθεια σύμφωνα με τη νέα εμπορική πολιτική της Εταιρίας.

Ολικά Ασφάλιστρα Προγράμματος "SECURE FOOD":

Ολικός συντελεστής ασφαλιστρού για όλες τις παραπάνω καλύψεις (Περιουσία, Αστική Ευθύνη, Χρήματα, Προσωπικό Ατύχημα):

- Οικοδομής / Κτιριακές Βελτιώσεις 1,30‰
- Περιεχόμενο / Εμπορεύματα 3,30‰
- Ελάχιστο Ασφάλιστρο Πακέτου € 200



Στο Πήλιο η Διεύθυνση Παυλίδη

Στην Πορταριά, ταξίδεψαν οι συνεργάτες της ΑΧΑ Ασφαλιστικής της Περιφερειακής Διεύθυνσης του κ. Αναστασίου Παυλίδη. Οι αποκλειστικοί συνεργάτες της ΑΧΑ απόλαυσαν το εργασιακό τριήμερο που περιελάμβανε συνάντηση σε ειδικό χώρο του Ξενοδοχείου για την ανάπτυξη των θεμάτων: στρατηγική πωλήσεων 2014, περαιτέρω ανάπτυξη του κλάδου Γενικών Ασφαλίσεων, νέο Νοσοκομειακό Πρόγραμμα Medisun Classic και προωθητικές ενέργειες πωλήσεων. Τους συνεργάτες συνόδευσε ο επιθεωρητής της Διεύθυνσης Πωλήσεων του Agency System, κ. Ευστάθιος Γκίτικας.

Νέο πρόγραμμα Medisun Classic

Η ΑΧΑ εμπλουτίζει τα προϊόντα Υγείας, υπό την ομπρέλα του ήδη πετυχημένου Medisun, προσθέτοντας το πρόγραμμα Medisun Classic. Ο πελάτης ανάλογα με τις ανάγκες και τις οικονομικές δυνατότητές του μπορεί να επιλέξει είτε την υφιστάμενη έκδοση Medisun, που στο εξής αναφέρεται ως Medisun Extra, είτε τη νέα έκδοση Medisun Classic. Η ΑΧΑ όπως τονίζει, υλοποιεί με τον τρόπο αυτό με συνέπεια και υπευθυνότητα τη βιώσιμη και μακροπρόθεσμη στρατηγική της, λαμβάνοντας υπόψη τις σημερινές οικονομικές συνθήκες που μειώνουν συνεχώς την αγοραστική δύναμη των Ελλήνων.

Απόδοση προκαταβολής μέχρι 50% σε περιπτώσεις προγραμματισμένων νοσηλείων σε μη συμβεβλημένα νοσηλευτήρια ή στο εξωτερικό.

Πλήρης κάλυψη του Φ.Π.Α. στις νοσηλείες.

Στο οικογενειακό ασφαλιστήριο τα ασφαλισμένα παιδιά μπορούν να εισαχθούν μέχρι την ηλικία των 23 ετών, ενώ απολαμβάνουν τα προνόμια του οικογενειακού ασφαλιστηρίου μέχρι την ηλικία των 30 ετών.

Επίσης, ο κάθε ασφαλισμένος μπορεί να επιλέξει εάν το επιθυμεί την κάλυψη της εξωνοσοκομειακής φροντίδας ή/και την κάλυψη της αποπληρωμής ασφαλιστρών λόγω μόνιμης ολικής ανικανότητας, σύμφωνα με τις ανάγκες του.

Κύρια χαρακτηριστικά του νέου προγράμματος Medisun Classic:

Προσφέρει ετήσιο κεφάλαιο κάλυψης δαπανών δευτεροβάθμιας περίθαλψης, με ετήσιο όριο έως 150.000 €.

Παρέχει σε όλα τα ασφαλισμένα μέλη Νοσοκομειακή Περίθαλψη με εκπαιτόμενο ποσό 1.500 €.

Παρέχει πλήρη κάλυψη (100%) στην Ελλάδα και 80% στο εξωτερικό, σύμφωνα με τους όρους του προγράμματος.

Καλύπτει Γ' θέση νοσηλείας στα συμβεβλημένα νοσηλευτήρια των νομών Αττικής και Θεσσαλονίκης και σε όλα τα νοσηλευτήρια της υπόλοιπης Ελλάδας.

Σχεδιάσαμε το νέο αυτό πρόγραμμα λαμβάνοντας υπόψη τις μεταβαλλόμενες οικονομικές δυνατότητες των πελατών μας, αλλά και των συνεργατών μας, δήλωσε η ομάδα της ΑΧΑ που εργάστηκε για την ανάπτυξη του προϊόντος.

Επαναπροσδιορίσαμε την προσφορά μας, ώστε αφενός να καλύπτουμε πλήρως τις ανάγκες των ασφαλισμένων μας και αφετέρου να ανταποκρινόμαστε στις νέες συνθήκες που καθορίζονται να αντιμετωπίσουν και ταυτόχρονα όμως διατηρήσαμε το υψηλό επίπεδο εξυπηρέτησης που παρέχουμε στην Υγεία, πρόσθεσε η ομάδα.

Ειδική έκπτωση

Να σημειωθεί ότι μέχρι τις 30 Νοεμβρίου 2013, η ΑΧΑ πρόσφερε σε νέους πελάτες έκπτωση 10% για το 1ο έτος ασφάλισης τόσο για το νέο προϊόν Medisun Classic όσο και για το υφιστάμενο Medisun Extra, η οποία εφαρμόζεται στο σύνολο των ασφαλιστρών όλων των ασφαλισμένων μελών του ασφαλιστηρίου.

Η έκπτωση δίδεται επιπλέον των τυχόν υφιστάμενων εκπτώσεων.

Υπολογισμός Ασφαλιστρού

Εύκολα, γρήγορα και απλά οι ενδιαφερόμενοι μπορούν να υπολογίσουν τα ασφάλιστρα του Medisun στον ιστότοπο www.axa.gr και στη συνέχεια να επικοινωνήσουν με τον ασφαλιστικό τους σύμβουλο για την ασφάλισή τους.



Τα σημαντικά πλεονεκτήματα που προσφέρει το Medisun Classic: Προσιτή τιμή.

Οικογενειακό ασφαλιστήριο με έκπτωση έως 7% ανάλογα με τον αριθμό των ασφαλισμένων μελών.

Προνόμια Υγείας μέσω διαγνωστικών κέντρων, οφθαλμολογικών κέντρων και νοσηλευτηρίων.

Εγγυημένη θέση νοσηλείας.

Αμοιβές γιατρών χωρίς πίνακα, σύμφωνα με τους όρους του προγράμματος.

Πάνω από 20 συμβεβλημένα νοσηλευτήρια.

Δυνατότητα επιβεβαίωσης κάλυψης μέσω της Γραμμής Υγείας. Μέσω της προαναγγελίας του συμβάντος ο ασφαλισμένος έχει τη δυνατότητα να γνωρίζει εξαρχής εάν καλύπτεται από το ασφαλιστήριο του.

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

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

Στην πνευματική δύναμη



<https://www.facebook.com/asfalistikoNAI>

**ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ
ΔΙΜΗΝΙΑΙΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ**

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΡΕΠΟΡΤΑΖ:

ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΣΠΥΡΟΥ
ΛΑΜΠΡΟΣ ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟΣ
ΚΩΣΤΗΣ ΣΠΥΡΟΥ,
ΧΡΗΣΤΟΣ ΚΙΤΣΙΟΣ

**ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΕΣ,
ΦΩΤΟΡΕΠΟΡΤΑΖ VIDEO:**

ΚΩΣΤΗΣ ΣΠΥΡΟΥ
ΘΑΝΑΣΗΣ ΑΝΑΓΝΩΣΤΟΠΟΥΛΟΣ
ACERPHOTOGRAPHY.GR

ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟ

Κ. ΠΑΠΑΝΤΩΝΟΠΟΥΛΟΣ

ΔΙΑΝΟΜΗ

Π. ΖΑΧΑΡΙΟΥ, ΝΕΝΑ ΜΑΝΤΑ

**ΥΠΕΥΘΥΝΗ ΔΙΑΦΗΜΙΣΗΣ
ΣΥΝΔΡΟΜΩΝ**

Γ. ΚΑΛΤΣΩΝΗ

ΤΗΛ. 2103221525 (ΕΣΩΤ. 4)

gkaltsoni@spiroeditions.gr

ΣΥΝΔΡΟΜΕΣ-ΠΩΛΗΣΕΙΣ

ΧΡΗΣΤΟΣ ΠΡΑΜΑΝΤΙΩΤΗΣ

ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΟ

ΓΙΑΝΝΗΣ Γ. ΜΠΟΥΚΟΥΒΑΛΑΣ

www.jmpc.gr

ΔΙΟΡΘΩΣΗ ΚΕΙΜΕΝΩΝ

Ορέστης Σχοινιάς

ΕΚΤΥΠΩΣΗ - ΒΙΒΛΙΟΔΕΣΙΑ

IRIS ΕΚΤΥΠΩΣΕΙΣ Α.Ε.Β.Ε

ΔΙΑΝΟΜΗ - ΠΕΡΙΠΤΕΡΑ

ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΟ ΑΡΓΟΣ Α.Ε.

ΕΤΗΣΙΑ ΣΥΝΔΡΟΜΗ

ΙΔΙΩΤΕΣ: 50 € - ΦΟΙΤΗΤΕΣ: 25 €,

ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ - ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ:

100 €, ΤΙΜΗ ΤΕΥΧΟΥΣ: 5 €

ΓΙΑ ΠΛΗΡΟΜΗ 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 ΙΔΙΟΚΤΗ-
ΤΩΝ 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

Στο επόμενο...

Αισιόδοξα ανατέλλει το 2014

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

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

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 ΕΣΥΠΗΡΕΤΗΣΗ ΣΑΣ

