

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

# ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 148 • ΜΑΡΤΙΟΣ - ΑΠΡΙΛΙΟΣ 2014 • Euro 5 • [www.asfalistikonai.gr](http://www.asfalistikonai.gr)

**Γιώργος Κώτσαλος**

**Ενισχύουμε τους  
δεσμούς της ασφάλισης  
με την κοινωνία!**



ΝΑΙ, ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

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

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

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

[www.aig.com.gr](http://www.aig.com.gr)



Bring on tomorrow

**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.

# No

**ΕΘΝΙΚΗ**  
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

*...για πάντα*



Επισκευή & Αντικατάσταση  
ΚΡΥΣΤΑΛΛΩΝ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ



Φροντίδα  
που “αντανακλά”  
χαμόγελα

Ζημιά στο κρύσταλλο του αυτοκινήτου σας;

Όλα όσα θέλετε

γρήγορα και σίγουρα!

- Γνήσια κρύσταλλα αυτοκινήτων
- Γραπτή πιστοποίηση της γνησιότητας των κρυστάλλων
- Εγγύηση εργασίας εφ'όρου ζωής
- Κινητή μονάδα εξυπηρέτησης
- Το μεγαλύτερο δίκτυο στην Ελλάδα
- Συνεργασία με τις ασφαλιστικές εταιρείες

Με έμφαση στην ασφάλεια,  
την αξιοπιστία, την ποιότητα  
και τη φιλική εξυπηρέτηση,  
πάντα με καινοτόμα προϊόντα  
και υπηρεσίες

**GLASSDRIVE®**

Οι δικοί σας ειδικοί στα κρύσταλλα αυτοκινήτων

Είμαστε δίπλα σας κάθε φορά  
που μας χρειάζεστε!



800 11 777 999

από σταθερό χωρίς χρέωση

210 559 3976

2310 798 770

από κινητό

www.glassdrive.gr



**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



ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ  
**ΝΑΙ**  
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

www.asfalistikonai.gr

ΤΕΥΧΟΣ 148 • ΜΑΡΤΙΟΣ - ΑΠΡΙΛΙΟΣ 2014

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

ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΑ ΕΙΣΟΔΟΥ: ΚΩΣΤΗΣ ΣΠΥΡΟΥ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ  
**ΝΑΙ**  
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

Γιώργος Κώτσας

**Ενισχύουμε τους δεσμούς της ασφάλισης με την κοινωνία!**

ΝΑΙ ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΛΗΡΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

Η Interamerican  
**ενισχύει τους δεσμούς της ασφάλισης με την κοινωνία**

Η Interamerican ενισχύει τους δεσμούς της ασφάλισης με την κοινωνία, ενισχύοντας την κοινωνική προσφορά της ασφαλιστικής εταιρείας και καταθέτοντας στην κοινωνία.

Η Interamerican  
**ενισχύει τους δεσμούς της ασφάλισης με την κοινωνία**

Η Interamerican ενισχύει τους δεσμούς της ασφάλισης με την κοινωνία, ενισχύοντας την κοινωνική προσφορά της ασφαλιστικής εταιρείας και καταθέτοντας στην κοινωνία.

60

Ξεκινούν συνεργασίες ιδιωτικών κλινικών με ασφαλιστικές εταιρίες

Συνεργασίες ιδιωτικών κλινικών με ασφαλιστικές εταιρίες

Ξεκινούν συνεργασίες ιδιωτικών κλινικών με ασφαλιστικές εταιρίες

30

ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ

40 Allianz

70 ERGO

94 AXA Ασφαλιστική

96 Ασφάλεια Μινέττα

96 Eurolife ERB

96 NP insurance

97 International Life

98 MATRIX

100 Ευρώπη Α.Ε.Γ.Α

102 CNP

102 Prime insurance

104 ARAG

104 Eurolife ERB

106 ΥΔρόγειος

108 INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ

110 Mega Brokers

112 Metlife Alico

84 Νέα Προϊόντα

90 Διαμεσοθαβούντες

36

Στόχος η διατήρηση της ηγετικής θέσης στην αγορά

Η Interamerican ενισχύει τους δεσμούς της ασφάλισης με την κοινωνία, ενισχύοντας την κοινωνική προσφορά της ασφαλιστικής εταιρείας και καταθέτοντας στην κοινωνία.

26

Η ελληνική αγορά εξαγει στελέχη και τεχνογνωσία

Η ελληνική αγορά εξαγει στελέχη και τεχνογνωσία

50

ΠΩΛΗΣΕΙΣ

Οι πωλήσεις του αύριο εξαρτώνται από τις πόρτες που ανοίγετε σήμερα

Οι πωλήσεις του αύριο εξαρτώνται από τις πόρτες που ανοίγετε σήμερα

34

ΜΙΛΤΙΑΔΗΣ ΝΕΚΤΑΡΙΟΣ  
Για **έξι** λόγους η οικονομία **θέλει** την **ιδιωτική** ασφάλιση

ΜΙΛΤΙΑΔΗΣ ΝΕΚΤΑΡΙΟΣ  
Για **έξι** λόγους η οικονομία **θέλει** την **ιδιωτική** ασφάλιση

ΜΟΝΙΜΕΣ ΣΤΗΛΕΣ

8 Γράμμα Εκδότη  
Η φύσις ημίν γλώτταν μέν μίαν δύο δε ὦτα παρέσχεν..

ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ

10

Ασφάλιστρο & αποζημίωση  
Οι μεγάλοι της ασφαλιστικής εταιρείας και εταιρείας

Ασφάλιστρο & αποζημίωση  
Οι μεγάλοι της ασφαλιστικής εταιρείας και εταιρείας

Ασφάλιση Επαγγελματικής Ευθύνης Λογιστών Φοροτεχνικών

76

Ασφάλιση Επαγγελματικής Ευθύνης Λογιστών Φοροτεχνικών

Ασφάλιση Επαγγελματικής Ευθύνης Λογιστών Φοροτεχνικών

44

Πο δίκαιο ισχύει σε περίπτωση εμπλοκής σε ατύχημα με αλλοδαπό αυτοκίνητο

Πο δίκαιο ισχύει σε περίπτωση εμπλοκής σε ατύχημα με αλλοδαπό αυτοκίνητο



# Η φύσις ημίν γλώτταν μέν μίαν δύο δε ὦτα παρέσχεν...

(Ζήνων)

## Ισχύει και σε ασφαλιστικούς ομίλους



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

Ένα θέμα που αφορά άτομα και εταιρείες ιδιώτες αλλά και ομίλους και κόμματα, αλλά και κάθε δημόσιο πρόσωπο όπως και ηγέτες, θρησκευτικούς, πολιτικούς, αθλητισμού ή κρατών είναι το πότε ομιλούμε και πότε σιωπούμε.

Η δυσκολία υπάρχει στο πότε ο λόγος είναι αληθής και πότε ψευδής και στο τι συνέπειες έχει η αποκάλυψη τους στους άλλους.

Όποιος ομιλεί γλώσσα ή διάλεκτο προϋποθέτει ότι φέρνει σε φως τις σκέψεις της διάνοιάς του

Η γλώσσα είναι η γνώση, γνώση, γλώσσα.

Οι Έλληνες έφτασαν στο υψηλότερο επίπεδο ομιλίας και γλώσσας.

Ο ποιητής Νικηφόρος Βρεττάκος έγραψε κάπου ότι «όταν κά-

ποτε φύγω από τούτο το φως θα ελιχθώ προς τα πάνω όπως ένα ρυάκι που μουρμουρίζει.

Και άτυχόν κάπου ανάμεσα στους γαλάζιους διαδρόμους συναντήσω αγγέλους θα τους

μιλήσω Ελληνικά επειδή δεν ξέρουν γλώσσες, μιλάνε μεταξύ τους με μουσική...»

Φωνή είναι αυτό που φωτίζει ότι έχουμε στο νού. Φως και νούς είναι φωνή.

Ο λόγος είναι σκέψη, φωνή, σκέψη.

Σιωπή είναι το αντίθετο των λόγων και ομιλιών.

Σιωπώ σημαίνει και συμμύω, κλείνω.

Αλήθεια και αληθής λόγος είναι η κατάσταση ότι ομιλώ επακριβώς χωρίς να λησμονώ κάτι.

Λανθάνω σημαίνει λησμονώ.

Άρα, Α και λανθάνω ίσον αλήθεια.

Η Λήθη είναι πλάνη.

"Αληθές δε το μη λήθων" έλεγε ο Ηράκλειτος

Ψεύδος είναι κάτι όχι καθαρό και ευκρινές σαν ο λόγος που δεν ακούγεται καλά αλλά κάπως σαν ψεύδισμα, ψιθύρισμα, που σε ξεγελά για αυτό και ο Αριστοτέλης το κατονομάζει απάτη και απατεών λόγος.

Οι άνθρωποι δια μέσου των αιώνων έβγαλαν το συμπέρασμα ότι η ομιλία είναι βασικό κλειδί για να γνωρίσεις τι σκέπτεται και τι πράττει κάποιος ώστε βάσει αυτών να πράξουν αναλόγως.

Χιλιάδες ρητά και γνωμικά από φιλοσόφους και μεγάλους παιδαγωγούς και ηγέτες γράφτηκαν γύρω από το θέμα και απο το πότε και πότε σιωπάμε.

Σχέσεις ανθρώπων ομάδων και κρατών ταλαιπωρηθήκαν από όχι έξυπνους χειρισμούς τους λόγου και της σιωπής.

Εκατομμύρια άνθρωποι, πλήρωσαν ακριβά την αδεξιότητα τους και έχασαν πλούτη, θέσεις, αξιώματα, ανθρώπινες σχέσεις, έρωτες, συζύγους.

συνεταίρους...

Ειδικότερα άνθρωποι των πωλήσεων και δημοσίων σχέσεων σε ατομικό, εταιρικό, ομιλικό επίπεδο είναι χρήσιμο να δώσουν ιδιαίτερη σημασία στο πως χειρίζονται την γλώσσα τους.

Άλλωστε, όμιλος σημαίνει συνάθροιση και ομιλία είναι το ομού ειλείσθαι, δηλαδή το συναναστρέφεσθαι ή συναναστροφή όπου η συνεννόηση γίνεται δια της φωνής.



Στην Συναναστροφή οι Έλληνες που ονοματοθέτησαν και τις λέξεις προέτρεπαν " Η λέγε της σιγής κρείσσον ή σιγή έχεν " (ή λεγε κάτι καλύτερο από την σιγή ή σώπαινε). Οι Σοφοί προπάτορές μας αντιπαθούσαν την πολυλογία και την έλεγαν ασιγησία. "πολυλογία πολλά σφάλματα έχει το δε σιγάν ασφαλές". Ο φιλόσοφος Ζήνων ο Κιτιεύς (Κύπρος) το είπε πιο απλά: η φύση μας έδωσε μια γλώσσα και δύο αυτιά για να ακούμε διπλάσια από όσα λέμε "Του λόγου μέτρον ουχ ο λέγων, αλλ' ο ακούων" έγραφε ο Πλάτων. Υπέρβασις του ορίου που ήταν ύβρις και ετιμωρείτο αυστηρότατα είναι για μας μια προειδοποίηση για να θυμηθούμε

ότι λόγον χρησιμοποιεί μόνο ο άνθρωπος και ότι οφείλουμε να κάνουμε καλή χρήση του και μάλιστα μιας ελληνικής γλώσσας με μελωδική φωνή για την οποία ο Αισχύλος στην τραγωδία

Στην τραγωδία ΕΠΤΑ ΕΠΙ ΘΗΒΑΣ παρουσιάζει τον Ετεοκλή να παρακαλεί τον Δία και την Γην για την σωτηρία των Θηβών λέγοντας «Μη μοι πόλιν πανώλεθρον εκθαμνίσητε δηάλωτον, Ελλάδος φθόγγον χέουσαν» ( μη μου αφανίσετε την πόλη που ομιλεί ελληνικά). **ΝΑΙ**



# Ασφάλιστρο & αποζημίωση Οι μεγαστόχοι της ασφαλιστικής εταιρείας

Το ασφαλιστικό  
 ΝΑΙ δημοσιεύει  
 ιστορικά ντοκουμέντα της  
 ελληνικής ασφαλιστικής  
 ιστορίας που από τα βάθι  
 των χρόνων θυμίζουν  
 εταιρείες που άντεξαν στο  
 χρόνο αλλά και άλλες  
 που χάθηκαν στη λήθη  
 μαζί με συμφέροντα,  
 λογότυπα, αποδείξεις,  
 πρακτικές, υπογραφές,  
 και ματαιότητες ιεραρχίας  
 και θέσεων

Η φιλοσοφία της πληρωμής  
 ζημιάς από κερδοφόρα εταιρεία  
 ή συνταγή μακροημέρευσης

Νιώθω μια ασυνήθιστη συγκίνηση φέρνοντας στο  
 φως από το προσωπικό μου αρχείο πρωτότυπες ει-  
 κόνες συμβολαίων, αποδείξεων και εγγράφων από  
 τους δύο προηγούμενους αιώνες 1800 και 1900 που  
 έπαιξαν κάποιο ρόλο. Ταυτόχρονα παρά το κόστος  
 τους, διατηρώ και μια ευγνωμοσύνη στους συλλήκτες  
 αυτών των ιστορικών αρχείων που αν θέλει ο θεός,  
 θα προσπαθήσω να αναδείξω με εκθέσεις ή βιβλία.  
 Θα ήταν μεγάλη η χαρά μου εάν διαβαστούν και  
 προβληματίσουν, αρμόδιους τους σήμερα ασφαλι-  
 στές, managers, λογογράφους, νομικούς, ιστορικούς,  
 συγγραφείς, διευθύνοντες συμβούλους εταιρειών,  
 δημοσιογράφους, φοιτητές, πελάτες ασφαλιστικών ε-  
 ταιριών.

Πέρα από την διαπίστωση ότι «πάντα ματαιότης το  
 ανθρώπινα, όσα ουκ υπάρχει μετά θάνατον ου παρη-  
 μένει ο πλούτος, ου αγνοούμε η δόξα, επέλθων γαρ  
 ο θάνατος, ταυτα πάντα ηξηφάνισται» είναι χρήσιμοι





## ΝΑΙ ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ

οι προβληματισμοί για τα συμβαίνοντα διαχρονικά σε κλάδους, στην οικονομία, στα διεθνή.

Παρατηρώντας κάπως περισσότερο τις λεπτομέρειες που αναγράφονται στα συμβόλαια προσάβησα αλλιά δεν τα κατάφερα να βρω την αγωνία του πράκτορα που συνέντασε το συμβόλαιο και περιέγραφε τον κίνδυνο, έπαχνα να φανταστώ την γραμματέα ή τον υπάλληλο που έγραψε στη γραφομηχανή τους όρους και τις ημερομηνίες, έφερνα στον νου αυτόν που υπέγραφε δια την εταιρία ή τον πληρεξούσιο, αυτόν που σφράγιζε τις σελίδες, αυτόν ή αυτήν που έβρεχε με νερό ή σάλιο το χαρτόσημο του «Βασιλείου της Ειρήνης», την επιμέλεια του υπαλλήλου που σφράγιζε με σφραγίδα εταιρείας ή Γενικού πρακτορείου τους ειδικούς όρους που ενσωμάτωνε στους γενικούς όρους συμβολαίου, αυτόν που υπέγραφε το ασφάλιστρο «εξωφλήθη», αυτόν που σφράγιζε ότι «Εθεωρήθη», ή «εχαρτοσημάνθη δεόντως παρ' ημών» ή «μεθ' υπολήψεως».

Δεν είναι δυνατόν να μη θαυμάσει κάθε μελετητής, την εξαίρετον καλλιγραφία, όπου δεν υπήρχαν τυπογραφικά κείμενα, με το πλαγιαστό δεξιά συνήθως ύφος γραμμάτων και τις υπέρροχες καμπύλες και απολήξεις του γράμματος Α ή του Σ και του Ν και τις φιλοσοφημένες με ελληνική παιδεία λέξεις και προσφωνήσεις που η σύγχρονη εμπορική αλληλογραφία ισοπέδωσε και περιέκοψε. Ήταν παρούσες στις εμπορικές σχέσεις, πολύ έντονα οι προσωπικότητες, η πνευματική καλλιέργειά, η διαφορετικότητα, η επιμέλεια, η αρμονία και ο σεβασμός.

Η επέλευση του ίντερνετ και η φωτεινότητα θα εξαφανίσουν μεγάλο μέρος της διαφορετικότητας και του αποκλειστικού πρωτότυπου.

Για όσους παιδαγωγούς γνωρίζουν αυτές οι εμπορικές αλληγές φέρνουν δυσκολίες και στις ανθρώπινες σχέσεις.

Ενδιαφέρον έχουν και οι λογότυπα θήματα των εταιρειών με την αρχαιοελληνική

Μελετώντας ιστορικά ντοκουμέντα της Ελληνικής Ασφαλιστικής αγοράς, μιας άλλης εποχής, με το ίδιο όμως ζητούμενο για τον ασφαλισμένο, την αποζημίωση και την σωστή κάλυψη.



Παρά τα όσα λέγονται περί έλληιψης ασφαλιστικής συνείδησης, αποδεικνύεται ότι πάντα οι Έλληνες πλήρωναν το ασφάλιστρο τους σε καιρούς ειρήνης και πολέμων, όπως δείχνουν οι αποδείξεις του 1908 επάνω, του 1919 αριστερά και του 1879 κάτω.





πιρροή και την θετικά επηρεάζουσα «εικόνα» στην πρώτη προμετωπίδα, από μόνα τους έργα τέχνης, συλληκτικά και πολυτίμητα για την ασφαλιστική αγορά μας και τα σωματεία που δυστυχώς εξέπεσαν σε «αμάθεια» και οικτρή μαζοποίηση του τύπου. Είναι ακόμα καιρός να επιδιώξουν μια περισυλλογή του μεγάλου πλούτου και αυτού του τομέα που «σκονίζε-ται» σε παλαιοπωλεία και αποθήκες «άχρη-στων» αρχείων για ανίκανες διοικήσεις και κλη-ρονόμους ασεβείς.

Με τις σκέψεις μας αυτές σε αυτά τα «Συναι-σθηματικά» του Ασφαλιστικού ΝΑΙ, προτεί-νουμε σε αυτούς που ίσως δεν είναι σήμερα «στους επισήμους», των καιρών μας και που είναι και πολλοί και αγαπούν την Ελληνική Ι-στορία της ασφάλισης, αλληλά και σε όποιους πρωταγωνιστές «επισήμους» από άγνοια δεν έτυχε να δουν αυτή την πλευρά των αρχείων των εταιρειών, να δείξουμε ενδιαφέρον για το μεγάλο έργο των προηγούμενων ασφαλιστών όπου αυτοί πιθανολογούν ότι υπάρχει σε σπί-τια, σε γραφεία, σε αποθήκες, σε τράπεζες, σε βιβλιοθήκες και να το αναδείξουν. Προτείνου-με ακόμα μια φορά, στον πρόεδρο του ΔΣ της Εθνικής Ασφαλιστικής κ.Δ. Δημόπουλο, που μάθαμε ότι δείχνει ιδιαίτερη φροντίδα και εν-διαφέρον στα Αρχεία Πολιτισμού της Εθνικής Ασφαλιστικής, να αναδείξει το τεράστιο πολι-τιστικό έργο της, τα αρχεία, τα έγγραφα, το Ι-στορικό υπόγειο Ιστορικής Μνήμης, στην οδό Κοραή, (φυλάκες - κρατητήρια γερμανικής κα-τοχής).

Να χρηματοδοτήσει μελέτες, βιβλία, πανε-πιστήμια για να παραδοθεί στον ελληνικό λαό αυτό που του ανήκει, η ιστορία του ως οδη-γός για το μέλλον της φυλής μας.

Ο Μιητιάδης Νεκτάριος στο Πανεπιστήμιο Πειραιά και ο Νίκος Φράγκος στο Πανεπιστή-μιο Αθήνας ας μπουν μπροστά να παρακινή-σουν δράσεις.

Ο πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Ε-ταιριών Ελλάδος κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωρ-γίου, ο πρόεδρος του ΣΕΣΑΕ κ.Ερρίκος Μο-άτσος, ο πρόεδρος του ΕΕΑ κ.Ι. Χατζηθεοδο-σίου έχουν και χρήμα και μέσα στην διάθεση τους, που μπορούν να αξιοποιήσουν για την βελτίωση της φήμης του ασφαλιστικού θε-σμού

Σε όλες τις εταιρείες υπάρχουν αρχεία αλ-λά και άνθρωποι αξιόλογοι να συμβάλουν

στην προσπάθεια πολιτισμού του «ΝΑΙ».

Τα έγγραφα που δημοσιεύουμε δείχνουν α-ποδείξεις πληρωμής ασφαλιστρών για ασφά-λιση κινδύνων μέσα σε δύσκολες εποχές πριν και μετά από πολέμους αλληλά και στη διάρκεια τους. Δείχνου κάποια λογότυπα εταιριών που έοβη-σαν αλληλά και κάποιων που συνεχι-ζουν. Δείχνουν κάτι από αλληλο-γραφίες εποχής. Οι ερευνητές μπορούν να βρουν το σημείο που έκανε κάποιος να δι-αρκέσουν και να αντέξουν στο χρόνο. Η νοικοκυρεμέ-νη διαχείριση και οι αποζημι-ώσεις διατηρούν εταιρείες.

Πολλές θεωρίες και «φιλοσο-φίες» για πρωτοποριακές μεθόδους και κέρδη και ολικές ποιότητες και α-νασχεδιασμούς και νέες στρατηγικές και εταιρους και management εργαζομέ-νων και νέα οράματα και παγκο-σμιοποιήσεις είναι πολύχρο-νες «καρμέλτες» που η πραγματικότητα τις απορρίπτει εάν δεν έχουνε πάνω απ' ό-λα προσήλωση με θρησκευτική λατρεία στον άνθρωπο, τις ανθρω-πινες αξίες, και μέγα στόχους πέραν ανθρώπων και προϊόντων.

Χωρίς πολλές εξηγήσεις οι μεγα-στόχοι της ασφαλιστικής αγοράς στους τρεις αιώνες ζωής του ελληνικού έθνους είναι δύο: ασφάλιστρα και καλή διαχείρι-ση για να υπηρετηθεί ο άνθρωπος με την ασφαλιστική αποζημίωση.

Οι αποδείξεις και τα έγγραφα μπορούν άνετα να το υπενθυμίσουν σε όλους ό-σους εμπλέκονται στα ασφαλιστικά δρώ-μενα. Ψάξτε και θα βρήκε αποδείξεις πληρωμών στο 1906, 1922, 1930, 1940...

Οι Έλληνες αγαπούσαν πάντα την ασφάλιση. **ΝΑΙ**





# αβφαζιβτικό underwriting



**Γ. Γ. Μαραλής  
(1831-1907).  
Δήμαρχος  
Οδησού στο  
διάστημα 1878-  
1895.**

Πορτραίτο του  
ζωγράφου της  
Σχολής Καλών  
Τεχνών της  
Οδησού  
**Ι. Α. Καρσώφ.  
Λάδι σε  
μουσαμά, 1,02  
x 8,80, 1896  
(Καλλιτεχνικό  
Μουσείο  
Οδησού), κάτω  
αριστερά, η οικία  
του Νικολάου Δ.  
Αλφιεράκη,  
αναπαλαιωμένη,  
φιλοξενεί το Εθνικό  
Μουσείο Ταϊγανίου,  
κάτω δεξιά, διάκοσμος  
τμήματος της  
οροφής**



Τα γεγονότα σε Ουκρανία - Κριμαία μας έφεραν στο νου τους Έλληνες της περιοχής και τον Ελληνισμό του Ευξείνου Πόντου όπου άφησαν τεράστιο πολιτιστικό και οικονομικό έργο στην Οδησό, Ταϊγάνιο, Ρόστοφ, Μαριούπολη κλπ.

Ήταν αυτοί που νίκησαν ανταγωνιστές τους, άλλων λαών και διέπρεψαν στο εμπόριο, τον πολιτισμό, τις τέχνες...

Η λέξη Έλληνας ήταν συνώνυμο του επιτυχημένου εμπόρου.

Από την Οθωμανική Αυτοκρατορία στα Βαλκάνια, Κεντρική Ευρώπη και Ρωσία, ήλεγχαν το εμπόριο γνωστοί ως «Έλληνες».

Ήταν αυτοί που δεν ξέχασαν την Ελλάδα-πατρίδα και διέθεσαν τον πλούτο τους για την απελευθέρωση από τους Τούρκους,

Στο βιβλίο μας «Ασφαλιστές-έμποροι και ιστορία ελληνικού έθνους» αναφέρουμε τα ονόματά τους.

Τα εκτεταμένα εμπορικά δίκτυά τους αγκαλιάζουν όλη την Μεσόγειο, τη Ρωσία, την Ευρώπη και κάποιοι όπως οι Ράλληδες έφτασα σε Ινδία και Ηνωμένες Πολιτείες.

Οι Έλληνες της Οδησού αντιπροσώπευαν το 34% του συνόλου της εμπορικής τάξης διαθέτοντας το 62% του συνολικού κεφαλαίου της περιοχής.

Το 1817, οι 10 πλουσιότεροι έμποροι Οδησού, ήταν ο Θ. Σεραφίνος, ο Αλ. Μαύρος, ο Δ. Ιγγλέσης, ο Αλ. Κουμπάρης, ο Β. Γιαννόπουλος, ο Γρ. Μαρασλής, ο Κ. Παπαχατζής, ο Ηλίας Μάνεσης, ο Ιωάννης Αμβροσίου και ο Δ. Παλαιολόγος.

Οι Σεραφίνος, Μαρασλής, Γιαννόπουλος, Παλαιολόγος άνηκαν στους πλουσιότερους όλης της Ρωσίας.

Ο Ι. Αμβροσίου, ο Ιγγλέσης και ο Μαρασλής ερχομίσαν και δήμαρχοι Οδησού.

Ασφαλιστές ήταν οι περισσότεροι εξ αυτών όπως ο Ιωάννης Αμβροσίου, ο Ηλίας Μάνεσης, ο Σεραφίνος, ο Πεταλής, ο Δεστούνης, ο Φημάνης κ.α.

Οι Ηπειρώτες της Φιλικής Εταιρείας, Ν. Σκουφάς και Αθ. Τσακάλωφ αυτούς επιτεύχθηκαν για την επανάσταση του 1821.

Διάσπαρτα σε όλη την περιοχή είναι τα ελληνικά σημάδια μέχρι σήμερα που τους θυμίζουν, παραθέτω και κάτι φωτογραφίες μεγάλων εμπορών και ευεργετών από την οικογένεια Θεοδώρου Ροδοκανάκη, οικογένεια αδελφών Ράλλη, Σηφναίου, οικογένεια Βαλλιάνου, οικογένεια Αλεφιαράκη, Γρηγόρη Μαρασλή, κ.α. και κάτι δικό τους...

Λίγοι νεοέλληνες αξιοποίησαν την τεράστια ΔΥΝΑΜΗ των απανταχού Ελλήνων...



**Θ Παντελής Ράλλης, διευθυντής  
της εταιρείας «Αφοί Ράλλη»,  
με έδρα το Λονδίνο και  
υποκαταστήματα στην  
Οδησό, Μασσαλία,  
Κωνσταντινούπολη,  
κ.α. Λάδι σε μουσαμά,  
1,12 x 086, (1847).  
Πορτραίτο του  
ζωγράφου  
G.F.Dikjee. (Εθνικό  
Μουσείο Ταϊγανίου),  
δεξιά, ιδιοκτησία  
Στέφανου Ράλλη στη  
διασταύρωση των  
ρόδων De Ribas και  
Ρισελιέ**



**Αδελφοί Ζάννου Σιφναίου.  
Απο αριστερά: Απόστολος  
(Κωνσταντινούπολη), Δημήτριος  
(Μήκας), Αριστέιδης (Βάσις),  
Βασίλειος (Ταϊγάνιο). (συλλογή,  
Ρούρας Σιφναίου)**

Θαυμάστε δείγματα του πλούτου και της επιρροής στους στη ρωσική αυτοκρατορία που διαμέσου των αιώνων έφτασε μέχρι σήμερα και δεν την αξιοποιούν οι σημερινοί πολιτικοί μας.





Οι φωτογραφίες της ιστορίας όλο και πιο σπάνια έρχονται στη μνήμη αλλιώς και στα σχολεία μας που βγάζουν πολίτες περισσότερο για να θητεύσουν ως υπηρέτες της οικονομίας, παρά ως πολίτες-υπηρέτες θεσμών, ως καλλιτέχνες, ως φιλόσοφοι, ως καλλιέργητες του νου, ως επαναστάτες του κατεστημένου.

Τα νέα παιδιά προετοιμάζονται για την τεχνολογία, τα προγράμματα της πληροφορικής, για διοίκηση στο marketing, στο management των πολυεθνικών, πιο πολύ, «για να πιάσουν δουλειά» κλπ

Πολλοί λίγοι, «ξεφεύγουν» για ολική μόρφωση, για επιστήμες, ελεύθερων ανθρώπων, με γνώση ιστορίας, με πνεύμα ελευθερίας...

Πολλοί λίγοι, διδάσκονται για τα «πίσω από τα γεγονότα»... έτσι για προβληματισμό αναδημοσιεύουμε κάποιες φωτογραφίες, «σημαδιακών», γεγονότων, όπως οι ορκωμοσίες του



1



2



3

Βασιλιά Κωνσταντίνου Β' (φωτ. 3) του προέδρου Κ. Καραμανλή (φωτ. 4), των πρωτεργατών της 21 Απριλίου 1977 (φωτ. 5-6), του αμερικανού Φίλιπ (φωτ. 2), του Παπάγου (φωτ. 7), του Πλαστήρα (φωτ. 1), της Μακρονήσου (φωτ. 8) κλπ.

«Λένε» κάτι στις σημερινές γενεές «εκείνα» τα γεγονότα που άλλαξαν την ελληνική ζωή; Ποιος ο ρόλος τους; Τι συμφέροντα εξυπηρετούσαν; Ποιοι σκέπτονταν για την Ελλάδα; Τι έχουμε να διδαχθούμε σήμερα; Οι φωτογράφοι εκείνων των ημερών, κυρίως μηνών Απριλίου είναι σπουδαίοι δάσκαλοι για το σήμερα. (Πηγή-φωτογραφίες, 20ου αιώνα - Μ Κατσιγέρα). **ΝΑΙ**



5



6



7



8



4



## Ηγετική παρουσία της Allianz

★ Τα καλύτερα αποτελέσματα από το 2008 έτος που η κρίση έπληξε και τις ασφαλιστικές εταιρείες ανακοίνωσε για το 2013 ο γερμανικός όμιλος Allianz. Η κερδοφορία του ομίλου ξεπέρασε τα 6,3 δισ. ευρώ σημειώνοντας αύξηση 14,1% σε σχέση με το 2012, κλείνοντας με επιτυχία ένα ακόμη κερδοφόρο έτος το πέμπτο μετά τις ζημιές 2,8 δισ. ευρώ που είχε καταγράψει το 2008. Παράλληλα τα έσοδα από ασφαλιστικές εργασίες ξεπέρασαν τα 110 δισ. ευρώ για πρώτη φορά στην ιστορία της (έφθασαν τα 110,8 δισ. ευρώ) σημειώνοντας αύξηση 4,1% σε σύγκριση με ένα χρόνο πριν. Ο δείκτης φερεγγυότητας παραμένει στο ιδιαίτερα υψηλό ποσοστό του 182%, παρά τις κάποιες επιβαρύνσεις από συγκεκριμένες διατάξεις των Διεθνών Λογιστικών Προτύ-



Ο κ. Πέτρος Παπανικολάου

πων. Όλα αυτά τα στοιχεία πιστοποιούν για μία ακόμη φορά αυτό που οι αγορές αλλή και οι συνεργάτες του ομίλου διε-

θνώς γνωρίζουν πολύ καλά, ότι η Allianz, ως ηγετική δύναμη της διεθνούς ασφαλιστικής αγοράς, μπορεί να εγγυηθεί τις πλέον

σύγχρονες καλύψεις, τόσο στους κλάδους ζωής όσο και ζημιών.

Πολύ ικανοποιητικά είναι και τα αποτελέσματα της Allianz Ελλάδας σύμφωνα με όσα περιγράφονται στις δημοσιευθείσες οικονομικές καταστάσεις της εταιρείας που διευθύνει ο κ. Πέτρος Παπανικολάου. Με το σύνολο της παραγωγής ασφαλίσεων της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς να χάνει περίπου 10% το 2013 σε σύγκριση με το 2012 η Allianz αναμένεται να διευρύνει ακόμη περισσότερο το μερίδιο αγοράς της και να ενισχύσει την παρουσία της στον κλάδο ως μία δύναμη που εγγυάται την υγιή ανάπτυξη της ασφαλιστικής αγοράς.

ΠΡΟΤΑΣΗ  
«ΝΑΙ»

## Ασφαλιστικές εταιρείες και υγεία

Στις ημέρες μας είχαμε την ατυχία να δούμε το κράτος πρόνοιας να υποχωρεί και να αναστατώνεται όλο το σύστημα ταμείων- συντάξεων - δημόσιας υγείας, ιδιωτικών και δημόσιων νοσοκομείων και φαρμάκων.

Σε αυτή την συγκυρία πιστεύουμε ότι ο ρόλος των ανθρώπων των ασφαλιστικών εταιριών και του ανθρώπινου δυναμικού των ιδιωτικών νοσοκομείων και κλινικών είναι καθοριστικός υπέρ των ανθρώπων με προβλήματα υγείας και ιδιαίτερος των ασθενέστερων.

Πέραν της οικονομικής χροιάς του ασφάλιστου και του κόστους νοσηλείας οι δύο πλευρές μπορούν να συστήσουν MONIMES επιτροπές συνεργασίας και επίλυσης εκατέρωθεν θεμάτων που αφορούν τις σχέσεις των δύο πλευρών.



Ο κ. Γιώργος Αποστολόπουλος

ρείν» στο χώρο της υγείας. Και βέβαια η καλύτερη τιμή και βράβευση είναι η μίμηση και συνέχιση των θαυμαστών έργων του, από φίλους και ανταγωνιστές

Ενα θέμα που δεν αξιολογήθηκε ακόμα είναι ο σημαντικός ρόλος του διαμεσολαβητή - ασφαλιστή και η προβολή του εκ μέρους και των δύο πλευρών.

Πολλοί αξιόλογοι άνθρωποι και στις δυο ομάδες, σίγουρα θα βελτιώσουν υπέρ όλων τις παρούσες καταστάσεις.

Οι συσσωρευμένες εμπειρίες θα πολλαπλασιάσουν πολλά οφέλη στην ασφαλιστικό και ιατρικό χώρο.

Υπάρχουν και μορφές ιστορικής σημασίας όπως ο κ. Γ. Αποστολόπουλος που αξίζουν ιδιαίτερης μνείας και τιμής ως φωτεινά παραδείγματα για να εμπνεύσουν επόμενους τοιμηρούς του «επιχει-

## Στην Κρήτη ο Μινέττας...

★ Ήταν συνεργάτες των Ασφαλειών Μινέττα από όλη την Κρήτη, στη δημιουργική και φιλική συνάντηση στελεχών της εταιρίας με διαμεσολαβούντες, όπου έγινε ενημέρωση για προϊόντα κάλυψης κινδύνων περιουσίας αλλή και Ζωής και Υγείας.

Ο αναπληρωτής Διευθύνων Σύμβουλος και Γενικός Διευθυντής κ. Κώστας Μπερτσιάς, έδειχνε ικανοποιημένος από όλα όσα ακούστηκαν εκεί, αλλή και αρκετά δυνατός για την εταιρία και τα συμβόλιά της κάτι που επί 40 χρόνια η εταιρία δείχνει στην πράξη και όχι στα λόγια! «Κάντε συγκρίσεις και επιλέξτε μας!» είπε κλείνοντας την ελπιδοφόρα συνάντηση συνεργατών Κρήτης που έγινε στις 5/3/2014 στο Ηράκλειο.

Στο ξεκίνημα, απευθύνοντας χαιρετισμό ο αντιπρόεδρος και αναπληρωτής Διευθύνων Σύμβουλος κ. Γ. Μινέττας, τόνισε με ειλικρίνεια ότι «το πρόσωπο της εταιρίας ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ MINETTA είναι οι συνεργάτες της στην ασφαλιστική αγορά σε όποιο γεωγραφικό σημείο και εάν εργάζονται!»

Στηρίζουμε τους διαμεσολαβητές και χωρίς όρους και τα προϊόντα μας τα δίνουμε μόνο σε αυτούς και όχι σε εναλλακτικά δίκτυα, είπε ο κ. Γιάννης Μαστοράκος, αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής, που παρέθεσε και στοιχεία για τη Διαχρονική Φερεγγυότητα της Εταιρίας. «Αποδεικνύουμε καθημερινά στην πράξη εάν είμαστε σπουδαίοι...» είπε.



Ο κ. Γιώργος Μινέττας



Ο κ. Κώστας Μπερτσιάς

Αναλυτικά για τα προϊόντα Γενικών μίλησε ο κ. Γ. Παρισάκης και Ζωής - Υγείας ο κ. Κώστας Χαχλαδάκης, Διευθυντές Πωλήσεων αντίστοιχα. «Είστε αξιέπαινοι για τον καθημερινό σας αγώνα. Δεν πουλάτε χαρτιά, πουλάτε αποζημίωση σε χρήμα και μάλιστα έγκαιρα» υπενθύμισε ο πολυπειρος κ. Κ. Χαχλαδάκης, αναλύοντας τα πολύ αξιόλογα και προσिता στον καθένα προϊόντα υγείας. Για τις αποζημιώσεις σε μετρητά και την μεγάλη διαφορά από τις άλλες εταιρίες σε κάθε 100 ευρώ δεδουλευμένο ασφάλιστρο, αναφέρθηκε ο κ. Παρισάκης. Φθάνουμε το 75% είπε, όταν άλλες εταιρίες είναι σε μέσο όρο γύρω στο 50% και κάποιοι στο 30%!

Συντονιστής της εκδήλωσης ο εμπορικός Διευθυντής κ. Ν. Παυλίδης που αναφέρθηκε πιο πολύ κατά την δική του ομιλία στο πώς η εταιρία «εστιάζει στους πελάτες της».

Ο εκδότης του «Ασφαλιστικού ΝΑΙ», κ. Ευάγγελος Γ. Σπύρου στην δική του παρέμβαση - χαιρετισμό υπενθύμισε το ξεκίνημα από τους πρωτεργάτες του παππού Γεώργιου Μινέττα, αρχές του 1950-55 και την ίδ-

ρυση από Παν. Μινέττα. Οι καλές υπηρεσίες και «σχέσεις ζωής» με πελάτες ήταν το κλειδί της επιτυχίας επί 40 χρόνια! Ο Π. Μινέττας ήταν αυτός που «μύησε» στις ασφάλειες τον κ. Θεοχαράκη, βασικό μέτοχο σήμερα των ασφαλειών MINETTA. Όραμα όλων η φιλική συμπεριφορά και ο εκσυγχρονισμός υπέρ του πελάτη!

★ Εξελιξείς αναμένονται το επόμενο διάστημα και στο θέμα των εταιριών που λειτούργουν στην χώρα μας με το καθεστώς της Ελεύθερης Παροχής Υπηρεσιών (ΕΠΥ). Από την ανταλλαγή επιστολών μεταξύ του προέδρου της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος (ΕΑΕΕ) και του προέδρου της Ευρωπαϊκής Εποπτικής Αρχής Ασφαλίσεων (ΕΙΟΡΑ) προκύπτει ότι κάποιο

θέμα υπάρχει με τις ΕΠΥ. Πρόκειται για ένα λεπτό ζήτημα που αφορά κυρίως την προστασία των καταναλωτών και την εύρυθμη λειτουργία της αγοράς.

Η Ευρωπαϊκή Ένωση έχει υιοθετήσει την αρχή της Ελεύθερης Παροχής Υπηρεσιών προκειμένου να ενισχύσει την διακρατική δραστηριότητα των εταιριών στο πλαίσιο της περαιτέρω εμβάθυνσης της ευρωπαϊ-

κής ενοποίησης. Όμως αυτή η στρατηγική δεν θα πρέπει να οδηγεί σε δυο μέτρα και δυο σταθμά σε ότι αφορά τους ελέγχους και τις εποπτικές απαιτήσεις, όπως σημειώνει συνεχώς η Ένωση ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος. Πάντως το επόμενο διάστημα κάποιες εξελίξεις αναμένονται από την ελληνική εποπτική αρχή για το θέμα των ΕΠΥ



# Μεγαλώνουν τα φτερά...

★ Μεγαλώνουν συνεχώς τα φτερά του λιονταριού της Generali, προσφέροντας ακόμη πιο αποτελεσματική κάλυψη στα δεκάδες εκατομμύρια των πελατών της σε όλο τον κόσμο και την Ελλάδα.

Οι αλληγές που υλοποιεί το τελευταίο χρόνο ο όμιλος δεν άφησε ανέγγιχτο και το ιστορικό λογότυπο του Ομίλου.

Το γνωστό λιοντάρι με τα «κομμένα» φτερά αντικαταστάθηκε με πιο σύγχρονο και πιο δυναμικό trademark το οποίο επανασχεδιάστηκε έτσι που να αποτυπώνει την νέα δυναμική του ομίλου. Το λιοντάρι «αποκαλύφθηκε» στο σύνολο του και κυρίως τα φτερά του.

Η ανανέωση και ο επανασχεδιασμός είναι επιβεβλημένος σε εταιρείες με την πλούσια ιστορία της Generali. Μέσα από τέτοιου είδους διαδικασίες ανανέωσης και επαναπροσδιορισμού των στρατηγικών όχι μόνο επιβίωσε περισσότερο από 180 χρόνια αλλήλ σταδιακά μετεξελίχθηκε σε ένα από τους μεγαλύτερους ασφαλιστικούς ομίλους του κόσμου. Τα πάντα αλλιάζουν αλλήλ ορισμένα μένουν ίδια. Πρόκειται για τις βασικές αρχές την φιλοσοφία ανάπτυξης μιας εταιρείας. Αρχές όπως η φερεγγυότητα, η αξιοπιστία το πάθος για την ασφάλιση, τηρούνται απαρέγκλιτα στους δυο σχεδόν αιώνες ζωής της Generali και γι αυτό επιβίωσε πολέμων, καταστροφών, οικονομικών κρίσεων. Μία τέτοια ήταν και η τελευταία που ζει και βιώνει σχεδόν όλη η Ευρώπη. Ο όμιλος Generali την αντιμετώπισε με επιτυχία όπως έδειξαν τα αποτελέσματα του Ομίλου αλλήλ και των «τεστ αντοχής» στα οποία υποβλήθηκε σε ιδιαίτερα ακραίες καταστάσεις. Ο Οίκος Αξιολόγησης S&P εκτίμησε μετά την ολοκλήρωση των τεστ αυτών, ότι η πιστοληπτική ικανότητα της Generali είναι στο Α- ενώ την αφαιρέσε από την λίστα Credit Watch στην οποία οι οίκοι πιστοληπτικής ι-



Ο κ. Πάνος Δημητρίου

κανότητας εντάσσουν εταιρείες που ενδέχεται να υποβαθμισούν.

Ο Mario Greco, CEO του ομίλου, εξέφρασε την ικανοποίησή του σημειώνοντας ότι: «Είναι σημαντικό επίτευγμα για την Generali και η πλέον σαφής ένδειξη της εγγενούς δυναμικής του ομίλου. Η ικανότητά μας να φέρουμε εις πέρας ένα τόσο δραματικό σενάριο αποδεικνύει τα σημαντικά περιθώρια στον ισολογισμό και τη χρηματοπιστωτική ευελιξία που έχει σήμερα ο όμιλος».

Το νέο ανανεωμένο δυναμικό λιοντάρι παρουσιάστηκε επισήμως και στην Ελλάδα σε πρόσφατες εκδηλώσεις συνεργατών της εταιρείας, μαζί με την παρουσία των αποτελεσμάτων για το 2013 -τα οποία είναι αρκούτως ικανοποιητικά για την Generali Hellas με +4,8% στην παραγωγή ασφαλιστρών και κερδοφορία στα 7,7 εκατ. ευρώ- αλλήλ και τα νέα προϊόντα και πρωτοβουλίες που θα αναλάβει η εταιρεία το 2014 για περαιτέρω αύξηση της ασφαλιστικής πίτας και του μεριδίου αγοράς.

## Πρωτιές με αποδείξεις στην Ατλαντική Ένωση

★ Με 45 χρόνια παρουσίας στην Ελληνική ασφαλιστική αγορά, η Ατλαντική Ένωση παραθέτει στοιχεία, που την αναδεικνύουν στην πεντάδα των πιο υγιών ασφαλιστικών εταιριών μας, δίνοντας ταυτόχρονα και την ευκαιρία στους πελάτες της να γνωρίζουν την εταιρία που εμπιστεύονται την περιουσία τους και τον εαυτό τους.

Οι αριθμοί δείχνουν την πορεία της τα τελευταία 15 χρόνια αλλήλ και τη σχέση της με τον ανταγωνισμό. Η Ατλαντική Ένωση έχει κεφάλαια με βάση την κοινοτική οδηγία SOLVENCY I στο τέλος 2012 που υπερκαλύπτουν κατά 278% τις υποχρεώσεις της και με βάση την SOLVENCY II κατά 190%, ενώ πολλή ανταγωνίστριες εταιρίες έχουν κάτω του δείκτη 100% (τους λείπουν κεφάλαια). Επέτυχε να έχει σχεδόν διπλάσια κεφάλαια από αυτά που οι νέοι νόμοι θα πρόβλεπαν από 1.1.2016. Επίσης μεταξύ 1998-2012 στα ίδια κεφάλαια η Ατλαντική Ένωση έχει αύξηση 2143% έναντι μείωσης 159% του μέσου



Ο κ. Γιάννης Λαπατάς

όρου αγοράς!

Το μετοχικό κεφάλαιο αυξήθηκε κατά 2794,3% στην 20ετία 1992-2012! Οι επενδύσεις αυξήθηκαν στην 14ετία κατά 793,44% έναντι 160,68% της αγοράς.

Τα καθαρά κέρδη αυξήθηκαν κατά 5963% στην 14ετία έναντι μείωσης -879% της αγοράς! Στη νέα εποχή της οικονομικής κρίσεως και στα δύσκολα που έρχονται η Ατλαντική Ένωση έχει κεφάλαια για την εξασφάλιση των πελατών της όπως δείχνουν τα στοιχεία που δημοσιεύει. Αυτό είναι ένα κριτήριο βασικό και για την επιλογή καριέρας των διαμεσολαβούντων.

Ο Γιάννης Λαπατάς που διευθύνει σήμερα την Ατλαντική Ένωση με σύγχρονο Management και διεθνείς συνεργασίες ανέδειξε την Ατλαντική Ένωση την τελευταία 15ετία σε εταιρία σοβαρή, νοικοκυρεμένη και αξιόπιστη. Οι άνθρωποί της αποτελούν καλή ελπίδα για την αγορά και τους μετόχους της.

# Ένα ανθρώπινο μήνυμα

★ Επτά χρόνια συμπλήρωσε στην Ελλάδα ο κ. Eric Kleijnen, διευθύνων σύμβουλος της AXA Ασφαλιστικής, ο οποίος αποχωρεί τέλη Μαΐου όπως ανακοινώθηκε. Με την ευκαιρία της αποχώρησής του από την Ελλάδα, ο κ. Kleijnen έστειλε στους συνεργάτες και τους υπαλλήλους της AXA ένα πολύ ανθρώπινο μήνυμα που τιμά ιδιαίτερα και τον ίδιο. Το Ασφαλιστικό ΝΑΙ αποχαιρετά τον κ. Kleijnen και καλωσορίζει ως διευθύνοντα σύμβουλο τον κ. Ερρίκο Μοάτσος ο οποίος αναλαμβάνει τα νήια της AXA σε μία πολύ ιδιαίτερη περίοδο για την ελληνική ασφαλιστική αγορά.



Ο κ. Eric Kleijnen

ή επαγγελματικής συμπεριφοράς: με υποστηρίζετε και, το πιο ουσιαστικό για μένα, μου προσφέρατε αγάπη και ειλικρινές ενδιαφέρον.

Ποτέ δεν είχα βιώσει το ίδιο στη χώρα μου. Η ικανότητά σας να εκφράζεστε και να μοιράζεστε τα συναισθήματά σας, είναι που σας κάνει ξεχωριστούς και αγαπητούς.

Μαζί μετασχημάτισα την Εταιρεία, δίνοντας καλύτερη αξία σε όλους τους ενδιαφερόμενους. Την καταστήσαμε βιώσιμη και ι-

κανή στο να αντιμετωπίσει οποιοδήποτε συνθήκες της χώρας ή της αγοράς. Πετύχατε τους βασικούς δείκτες απόδοσης της AXA και είστε στη σωστή κατεύθυνση στο να μετατρέψετε την Αχα Ελλάδα σε πρωτοπόρο ψηφιακή και σε κοινωνική δικτύωση, προσδίδοντας μεγαλύτερη αξία στα χρήματα των πελατών. Η συνεχής εξέλιξη, τόσο της Εταιρείας όσο και των κύριων επιχειρηματικών συνεργατών, με την υποστήριξη των κατάλληλων εργα-

λετών, προσφέρουν τεράστιες δυνατότητες, ακόμα και σε δύσκολες εποχές. Ως προϋπόθεση για την επιτυχία, είναι το υπάρχον και νέο ανθρώπινο δυναμικό, που συνεχώς αναβαθμίζεται: στον κλάδο μας οι άνθρωποι κάνουν τη διαφορά που επιτυγχάνεται με την μάθηση, τη διαφορετικότητα και την κινητικότητα στις γνώσεις και στις θέσεις εργασίας. Η διαδρομή μας ως προς την κοινότητα επίσης θα συνεχιστεί, καλλιεργώντας το μυαλό, το "σώμα" και την έμπνευση της Αχα Ελλάδος. Φεύγω από την Ελλάδα επειδή η οικογένειά μου δεν μπορεί να αντέξει περισσότερο την μακρόχρονη απουσία μου, την αποστροφή από το σπίτι, την οικογένεια και τους φίλους. Το «μάτι» που δεν βλέπεται λησμονείται» γίνεται πραγματικότητα μετά από κάποιο διάστημα.

Ο Ερρίκος Μοάτσος θα είναι ο νέος διευθύνων Σύμβουλος. Ο Όμιλος, η Περιφέρεια της Μεσογείου και Λατινικής Αμερικής και εγώ, πρώτα απ' όλους, θεωρούμε τον Ερρίκο ως τον καλύ-



Ο κ. Ερρίκος Μοάτσος

τερο υποψήφιο, με όραμα για την αγορά και την Εταιρεία, με τεχνική εξειδίκευση, διοικητική ικανότητα και βαθιά εμπλοκή σε όλα τα έργα του transformation. Όχι μόνο είναι κατάλληλος για τη θέση αλλήλ θα βοηθηθεί μέσα από αυτή, όπως γίνεται με όλους. Είμαστε χαρούμενοι και περήφανοι να παραδώσουμε τα κλειδιά της Αχα Ελλάδος σε έναν Έλληνα, γεγονός που πρέπει να σας γεμίζει υπερηφάνεια γιατί είναι κοινή επιτυχία.

Η στρατηγική θα συνεχιστεί καθώς ο Ερρίκος υποστήριξε και δεσμεύτηκε σε όλες τις βασικές αποφάσεις και πρωτοβουλίες. Τέλος, εκφράζω στον καθένα από εσάς την απέραντη ευγνωμοσύνη μου. Αισθάνομαι ότι με κάνατε καλύτερο επαγγελματία και καλύτερο άνθρωπο. Ποτέ δε θα ξεχάσω εσάς, την AXA Ελλάδα και την Ελλάδα. Όλοι σας θα συνεχίσετε να ζείτε στην καρδιά και το μυαλό μου καθώς ήσασταν ένα από τα ομορφότερα κομμάτια της επαγγελματικής μου ζωής.



# Τρεις προϋποθέσεις σωστής **εποπτικής** αρχής

Από 31.3.2014 έως 1.4.2014 σε συνεργασία με την Ελληνική Προεδρία της Ε.Ε. πραγματοποιήθηκε στην Αθήνα το συνέδριο του "Eurofi", ενός ευρωπαϊκού think tank που είναι αφιερωμένο στη ρύθμιση και εποπτεία του χρηματοοικονομικού τομέα και αποτελεί αναγνωρισμένη πλατφόρμα ανταλλαγής απόψεων μεταξύ των χρηματοοικονομικών αγορών και των ευρωπαϊκών και διεθνών αρχών. Στο σημαντικό αυτό συνέδριο την ελληνική ασφαλιστική αγορά εκπροσώπησε ως ομιλητής ο κ. Α. Σαρρηγεωργίου, Πρόεδρος της ΕΑΕΕ ο οποίος εξέθεσε τις απόψεις του στην ενότητα με θέμα: «Implementing Solvency II».

Ο κ. Σαρρηγεωργίου τόνισε ότι η ελληνική εποπτική αρχή, η Τράπεζα της Ελλάδος, δηλαδή, θα πρέπει να εστιάσει την προσοχή της σε τρία σημεία προκειμένου να αποφευχθούν νέα προβλήματα στον ασφαλιστικό κλάδο.

Πρόκειται για τρία σημεία ιδιαίτερης αξίας τα οποία το επόμενο διάστημα και όσο πλησιάζουμε προς την εφαρμογή της νέας Οδηγία Solvency II (Φερεγγυότητα II) θα αποδεικνύονται ως πολύ μεγάλης σημασίας.

-Το πρώτο είναι η εφαρμογή του ρυθμιστικού πλαισίου δεν πρέπει να ενισχύσει με κανέναν τρόπο τη γραφειοκρατία για τις εταιρείες, αυξάνοντας το κόστος των προϊόντων και καθιστώντας πιο ακριβή για τον μέσο -ήδη υπασφαλισμένο- πολίτη την αγορά ασφαλιστικής κάλυψης.

Το δεύτερο είναι η μέση ελληνική εταιρεία είναι μικρή, πολύ πιο κάτω απ' ό,τι θεωρείται κρίσιμη μάζα. Επομένως, διατηρώντας πλήρως την πρόθεση του νέου πλαισίου, η αρχή της αναλογικότητας πρέπει να ε-



Του Λάμπρου Καραγεωργίου

φαρμόζεται κατά περίπτωση.

Τέλος το τρίτο σημείο είναι ότι, θα πρέπει να ισχύουν οι ίδιοι κανόνες για όλους όσοι δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα, ανεξαρτήτως της καταγωγής τους, ώστε να αποφευχθούν νέες στρεβλώσεις στην αγορά. Συνεπώς, έχει μεγάλη σημασία

η εποπτική αρχή να εξασφαλίζει με την άμεση και εντατική της δράση ότι το νέο πλαίσιο εφαρμόζεται πάντα και από όλους τους παίκτες.

Στην ασφαλιστική βιομηχανία, η εμπιστοσύνη και η φερεγγυότητα είναι απαραίτητες συνθήκες για την ανάπτυξη. Για να βγει η ελληνική ασφαλιστική αγορά από τη σοβαρή οικονομική κρίση και να αντέξει τις αρνητικές επιπτώσεις παλαιότερων περιπτώσεων αφερεγγυότητας, αυτά τα στοιχεία είναι ακόμη πιο κρίσιμα. Η εφαρμογή του νέου ρυθμιστικού πλαισίου, με την ευρωπαϊκή οδηγία Solvency II, έρχεται να εξασφαλίσει αποδοτικότητα κεφαλαίου μέσω της διαχείρισης βάσει κινδύνου και να δημιουργήσει εύρωστες δομές και λειτουργίες επιβάλλοντας κανόνες και διαδικασίες στην εταιρική διακυβέρνηση και υποβολή εκθέσεων.

Η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος υποστηρίζει πλήρως τόσο το νέο πλαίσιο όσο και τις προσπάθειες της εποπτικής αρχής σε αυτό το ζήτημα, καθώς θεωρούμε, όπως ανέφερε ο κ. Σαρρηγεωργίου, ότι χάρη σε αυτά θα ενισχυθεί η αξιοπιστία της βιομηχανίας. Η ΕΑΕΕ είναι έτοιμη να στηρίξει τις προσπάθειες της εποπτικής αρχής, της Τράπεζας της Ελλάδος, υπό την προϋπόθεση ότι πρέπει να δοθεί ιδιαίτερη προσοχή στα τρία προαναφερθέντα βασικά σημεία.

# 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.

**ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ**  
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Κεντρικά γραφεία: Λεωφ. Συγγρού 367, 175 64 Π. Φάληρο, Αθήνα  
τηλ: 210 9491 280-299 | fax: 210 9403 148 | email: info@syneteristiki.gr  
Υποκατάστημα: Πολυτεχνείου 27-29, 546 26 Θεσσαλονίκη  
τηλ: 2310 554 331, 2310 544 775 | fax: 2310 500 240 | [www.syneteristiki.gr](http://www.syneteristiki.gr)

Είμαστε Εσύ.



## Γιάννης Βασιλάτος

Head of Operations στην Περιφέρεια Ευρώπης  
Μέσης Ανατολής και Αφρικής

# Η ελληνική αγορά εξάγει στελέχη και τεχνογνωσία

Η Ελλάδα τροφοδοτεί τις διεθνείς δραστηριότητες της MetLife με στελέχη της, τονίζει σε συνέντευξη του στο Ασφαλιστικό ΝΑΙ ο κ. Γ. Βασιλάτος με την ευκαιρία της ανάληψης καθηκόντων ως Head of Operations για την Περιφέρεια Ευρώπης, Μέσης Ανατολής και Αφρικής της MetLife. Το γεγονός αυτό καταδεικνύει παράλληλα τις δυνατότητες που έχουμε ευρύτερα και ως χώρα τονίζει ο κ. Βασιλάτος, ενώ αναφερόμενος στην στρατηγική της MetLife γνωστοποιεί ότι είναι η ανάπτυξη των εργασιών της στις αναδυόμενες (emerging) ασφαλιστικές αγορές και ότι η χώρα μας θεωρείται μία τέτοια αγορά με βάση τα δικά τους κριτήρια. Σε ό,τι αφορά στην ανάκαμψη της Ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς, εκτιμά ότι υπάρχουν πολύ μεγάλα περιθώρια ανάπτυξης και το μοναδικό ερωτηματικό είναι η χρονική στιγμή που ο ρυθμός θα επιταχυνθεί.

-Ποια είναι ακριβώς τα καθήκοντα της νέας σας θέσης;

Με βάση την Οργανωτική δομή της MetLife στην Περιφέρεια Ευρώπης, Μέσης Ανατολής και Αφρικής (EMEA), ως Head of Operations, έχω την ευθύνη για τις λειτουργίες ανάληψης κινδύνων, αποζημιώσεων, εξυπηρέτησης πελατών και διαχείρισης εγκαταστάσεων στις 31 χώρες της περιοχής αυτής.

Την περίοδο αυτή επαναξιολογούμε τον τρόπο λειτουργίας μας, στοχεύοντας πάντα να παρέχουμε κορυφαίου επιπέδου εξυπηρέτηση στους ασφαλισμένους μας, απλοποιώντας τις διαδικασίες και αξιοποιώντας το μέγεθος της Εταιρείας, ανεξάρτητα από γεωγραφικές περιοχές και οργανωτικές δομές. Το γεγονός αυτό καθιστά τα καθήκοντα μου στη MetLife ακόμα πιο ενδιαφέροντα, καθώς έχω την ευθύνη μίας σημαντικής αλλά και συναρπαστικής αλληαγής.

Στόχος είναι η ακόμη πιο αποτελεσματική λειτουργία των εταιρειών μας στις χώρες αυτές, με περαιτέρω βελτίωση των δεικτών παραγωγικότητας και με συνεχή άνοδο του επιπέδου των υπηρεσιών που

Οι επιμέρους στόχοι ανάπτυξης εργασιών είναι σε μερικές περιπτώσεις ιδιαίτερα υψηλοί.

Όταν όμως έχεις ομάδες σαν της Ελλάδας, που αποδίδουν εξαιρετικά κάτω από οποιεσδήποτε συνθήκες, κάθε στόχος γίνεται εφικτός.

παρέχουμε στα εκατομμύρια των ασφαλισμένων μας.

-Τι σημαίνει για εσάς αυτή η εξέλιξη και επίσης τι σημαίνει για την MetLife Alico Ελλάδα και την ελληνική ασφαλιστική αγορά;

Η εξέλιξη αυτή είναι ακόμα μία αναγνώριση της αξίας των στελεχών που διαθέτει η εταιρεία στη χώρα μας. Ήδη από το 1990, στελέχη μας από την Ελλάδα δημιουργήσαν και συνέ-

βαλλαν ουσιαστικά στην ανάπτυξη των Εταιρειών μας στη Κεντρική και Α-

νατολική Ευρώπη (συνολικά 11 νέες Εταιρείες). Η Ελλάδα συνέχισε να τροφοδοτεί τις διεθνείς δραστηριότητες της Εταιρείας με στελέχη της όλο αυτό το διάστημα.

Το γεγονός αυτό καταδεικνύει παράλληλα τις δυνατότητες που έχουμε ευρύτερα και ως χώρα. Είναι ιδιαίτερα σημαντικό και τιμητικό για όλους μας ότι στελέχη από την Ελλάδα έχουν διακριθεί τόσο σημαντική συμβολή στη διεθνή ανάπτυξη της εταιρείας.





Κλείνοντας την απάντησή μου με την προσωπική διάσταση της εξέλιξης αυτής, θέλω να σημειώσω ότι είναι μεγάλη τιμή και αναγνώριση για έναν επαγγελματία να αναλαμβάνει μία τέτοια θέση σε έναν πολυεθνικό οργανισμό και μάλιστα μετά από μία αυστηρή διαδικασία επιλογής. Είμαι χαρούμενος για την ευκαιρία αυτή και ταυτόχρονα αντιλαμβάνομαι το μέγεθος της ευθύνης που αναλαμβάνω.

**-Η τοποθέτησή σας αυτή σημαίνει ενίσχυση της δραστηριοποίησης της MetLife στην Ευρωπαϊκή ασφαλιστική αγορά; Γενικότερα πώς αντιμετωπίζουν οι Αμερικάνοι ασφαλιστές την Ευρώπη;**

Οι αγορές που καλύπτουμε εκτείνονται από την Ιρλανδία και το Ηνωμένο Βασίλειο, δυτικά, μέχρι τη Ρωσία και τα Ηνωμένα Αραβικά Εμιράτα, ανατολικά. Πρόθεση αλλή και δέσμευση της MetLife είναι να ισχυροποιήσουμε ακόμη περισσότερο την παρουσία μας στις αγορές αυτές.

Όπως προανέφερα, η MetLife ήδη υλοποιεί μια συγκεκριμένη αναπτυξιακή στρατηγική. Στα πλαίσια αυτά, η Περιφέρεια της EMEA καλείται να διαδραματίσει έναν πολύ ουσιαστικό ρόλο και να συμβάλει στην περαιτέρω ανάπτυξη και την ενίσχυση της κερδοφορίας της εταιρείας. Οι επιμέρους στόχοι ανάπτυξης εργασιών είναι σε μερικές περιπτώσεις ιδιαίτερα υψηλοί. Όταν όμως έχεις ομάδες σαν της Ελλάδας, που αποδίδουν εξαιρετικά κάτω από οποιεσδήποτε συνθήκες, κάθε στόχος γίνεται εφικτός.

Όσον αφορά το σκέλος της ερώτησης για την άποψη των συναδέλφων μου στην έδρα της MetLife στις Η.Π.Α., θα σας απαντήσω με ένα συγκεκριμένο παράδειγμα που αφορά την Ελλάδα. Όπως γνωρίζουμε η MetLife διαδραματίζει πρωταγωνιστικό ρόλο στην Ελληνική αγορά τόσο στα ατομικά συμβόλαια Ζωής και Υγείας όσο και στην αγορά εργασιών ομαδικών συμβολαίων, καθώς μία στις τρεις

**Υπάρχουν πολύ μεγάλα περιθώρια ανάπτυξης και το μοναδικό ερωτηματικό είναι η χρονική στιγμή που ο ρυθμός ανάπτυξης της ασφαλιστικής αγοράς θα επιταχυνθεί. Πιστεύω ότι το κράτος πρέπει να λειτουργήσει ως καταλύτης θετικών εξελίξεων και θεματοφύλακας δίκαιων κανόνων λειτουργίας της αγοράς.**

επιχειρήσεις με ομαδικό Ασφαλιστήριο συμβόλαιο εμπιστεύεται την Εταιρεία μας για την ασφάλιση του ανθρώπινου δυναμικού της. Αυτό που ίσως δεν γνωρίζετε είναι ότι η τεχνογνωσία και πρακτικές που έχουν αναπτυχθεί από τους συναδέλφους μου εδώ στην Ελλάδα, χρησιμοποιούνται σαν βέλτιστες πρακτικές παγκοσμίως, συμπεριλαμβανομένης και της Αμερικανικής αγοράς. Δεν εξαγωγήμε λοιπόν μόνο στελέχη αλλή και τεχνογνωσία.

**-Σε ποιους κλάδους της ασφαλιστικής αγοράς βλέπει περαιτέρω ανάπτυξη η MetLife στην Ευρώπη;**

Με δεδομένες τις δυσκολίες που αντιμετωπίζει η Κοινωνική ασφάλιση, η επαρκής σύνταξη και συσσώρευση κεφαλαίων είναι μία ανάγκη που οι πολίτες πολλών χωρών θα επιδιώξουν να καλύψουν μέσω ιδιωτικών ασφαλιστικών προγραμμάτων. Ταυτόχρονα και για τους ίδιους λόγους οι ανάγκες για προγράμματα Ατυχημάτων και Υγείας θα οδηγήσουν στην ανάπτυξη και αυτόν τον τομέα. Υπάρχει λοιπόν πεδίο δόξας λαμπρό. Η αγορά της Ευρώπης βέβαια δεν είναι ενιαία. Περιλαμβάνει ώριμες αγορές όπως του Ηνωμένου Βασιλείου, δυναμικές όπως της Πολωνίας και πολλή υποσχόμενες όπως της Ρωσίας.

**-Πιστεύουν οι Αμερικάνοι στην ανάκαμψη της Ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς;**

Όπως γνωρίζετε η MetLife έχει παγκό-

σμια παρουσία που ενισχύθηκε μετά την απόκτηση της Alico. Η στρατηγική λοιπόν δεν καθορίζεται με έμφαση στην αγορά των Η.Π.Α., αλλή από τη σκοπιά μίας πραγματικής πολυεθνικής Εταιρείας. Για το λόγο αυτό, ένας βασικός πυλώνας της στρατηγικής μας είναι η ανάπτυξη των εργασιών μας στις αναδυόμενες (emerging) ασφαλιστικές αγορές. Η Ελλάδα θεωρείται μία τέτοια αγορά με βάση τα δικά μας κριτήρια.

Υπάρχουν πολύ μεγάλα περιθώρια ανάπτυξης και το μοναδικό ερωτηματικό είναι η χρονική στιγμή που ο ρυθμός ανάπτυξης της ασφαλιστικής αγοράς θα επιταχυνθεί. Πιστεύω ότι το κράτος πρέπει να λειτουργήσει ως καταλύτης θετικών εξελίξεων και θεματοφύλακας δίκαιων κανόνων λειτουργίας της αγοράς. Ταυτόχρονα οι ασφαλιστικές εταιρείες θα πρέπει να δώσουν έμφαση στο επίπεδο των υπηρεσιών και στην καταλληλότητα των προϊόντων που παρέχουν.

Αυτό σημαίνει ότι οι προοπτικές για μια ασφαλιστική Εταιρεία όπως η MetLife Alico, που έχει την οικονομική ισχύ, τη φερεγγυότητα, την τεχνογνωσία και τον απαραίτητο βαθμό επαγγελματισμού για να ανταποκριθεί στις απαιτήσεις των καιρών, είναι εξαιρετικές.

Η MetLife έχει δείξει τη δέσμευσή της απέναντι στους ασφαλισμένους μας στην Ελλάδα με πολλούς τρόπους και ιδίως κατά τη διάρκεια της πρόσφατης κρίσης.

Κατά συνέπεια, οι στόχοι της Ελληνικής ομάδας είναι πολύ υψηλοί, αλλή είμαστε βέβαιοι ότι θα κατακτηθούν και αυτή τη φορά.

# ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΝΟΜΙΚΗΣ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ

Pioneering spirit  
Openness  
Dinamismo  
Fairness  
Disziplin  
Tatkraft  
Offenheit  
Pioniergeist  
Weitsicht  
Visión de futuro

**ARAG ESSENTIALS**

UNSERE VISION. UNSER AUFTRAG. UNSERE WERTE.

**ARAG ESSENTIALS**

OUR VISION. OUR MISSION. OUR VALUES.

**ARAG**

**Ο διεθνής και ανεξάρτητος ασφαλιστής ποιότητας**

www.ARAG.gr email: info@arag.gr

Τηλ. 210-7490800, 2310-520720 & 2610-275211



# Η Interamerican ενισχύει τους δεσμούς της ασφάλισης με την **κοινωνία**

Νέους δρόμους στην ιδιωτική ασφάλιση ανοίγει η Interamerican για την δημιουργία νέας ασφαλιστικής ύλης μέσα από τις συμπράξεις που προωθεί με τον δημόσιο τομέα και ιδιαίτερα με τους Οργανισμούς Τοπικής Αυτοδιοίκησης.

Πρόκειται για πρωτοποριακές πρωτοβουλίες οι οποίες μελλοντικά και συν τω χρόνω θα αποδώσουν σημαντικούς καρπούς όχι μόνο στην ασφαλιστική εταιρεία αλλά και στον κλάδο της ιδιωτικής ασφάλισης, αφού ανατρέπει αρνητικά στερεότυπα για τον θεσμό της ιδιωτικής ασφάλισης όπως την καταγγελλόμενη «αναποτελεσματικότητα» του και την «αξιοπιστία» του. Πρόκειται για πρωτοβουλίες που δημιουργούν ασφαλιστική συνείδηση, που φέρνουν εν τοις πράγμασι πολύ κοντά την ιδιωτική ασφάλιση στο μέσο έλληνα πολίτη, πρόκειται για πρωτοβουλίες που αναδεικνύουν την κοινωνική προσφορά της ασφάλισης, για πρωτοβουλίες που εν κατακλείδι σώζουν ζωές.

Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» ήταν παρών στην συνέντευξη τύπου που πραγματοποιήσε πρόσφατα η Interamerican και αφορούσε το πρωτοποριακό πρόγραμμα υποστήριξης τοπικών κοινοτήτων με παροχή υπηρεσιών Άμεσης Ιατρικής Βοήθειας, μέσω συμπράξεων με την Τοπική Αυτοδιοίκηση, δημιουργώντας ένα υποδειγματικό πρότυπο αποτελεσματικής συνεργασίας του ιδιωτικού με τον ευρύτερο δημόσιο τομέα (ΣΔΙΤ) στον

Ο κ. Γιώργος  
Κώτσαλης  
(φωτ. Κωστής  
Σπύρου)

ευαίσθητο χώρο της υγείας.

Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» κατέγραψε και τα απολογιστικά στοιχεία της εφαρμογής, του ειδικά διαμορφωμένου προγράμματος για τους κατοίκους της Τήνου, της Σίφνου και της Ισθμίας και Αιδηψού, τα οποία και ήταν αποκαλυπτικά.

Χαρακτηριστικά, κατά το 2013, η εταιρεία ανταποκρίθηκε συνολικά σε 32.900 κλήσεις, έχοντας πραγματοποιήσει 4.884 μεταφορές με ασθενοφόρο και 147 αεροδιακομιδές, με 8 στις 10 εξ αυτών από νησιά της χώρας. Ειδικότερα, όσον αφορά στις περιοχές των συμβεβλημένων Δήμων, παρασχέθηκαν

- στην Τήνο: 379 ιατρικές συμβουλές, 10 αεροδιακομιδές
- στη Σίφνο: 161 ιατρικές συμβουλές, 6 αεροδιακομιδές
- σε Ισθμία-Αιδηψό: 291 ιατρικές συμβουλές, 1 αεροδιακομιδή και 3 μεταφορές με ασθενοφόρο.

Μπορεί τα νούμερα να φαίνονται μικρά όμως δεν πρέπει να ξεχνάμε ότι αναφερόμαστε σε ανθρώπινες ζωές όπου η απώλεια δεν είναι στατιστικό στοιχείο. Πέραν τη σωτηρίας της ανθρώπινης ζωής, το δεύτερο σημαντικότερο αποτέλεσμα αυτών των συμφωνιών είναι ότι ένας θεσμός η ιδιωτική ασφάλιση είναι παρόν εκεί που για διάφορους λόγους αδυνατεί να βρίσκεται το κοινωνικό κράτος και αφού λειτουργεί συμπληρωματικά δίνει λύσεις.

Αυτή είναι μία πραγματικότητα την οποία οφείλει να αναγνωρίσει και η πολιτεία και να δώσει μεγαλύτερη περιθώρια παρέμβασης στον ιδιωτικό τομέα σε ένα ολοκληρωμένο σύστημα αεροδιακομιδής.

"Η βοήθεια σε πρώτο χρόνο αναδεικνύεται σε κρίσιμη υπηρεσία και αποτελεί βασική ανάγκη των κατοίκων δυσπρόσιτων περιοχών της νησιωτικής και ορεινής Ελλάδος επισημαίνει κατά την παρουσίαση των συνεργασιών ο Γιώργος Κώτσαλης, διευθύνων σύμβουλος της Interamerican,, τονίζοντας ότι αυτή η πρωτοβουλία ανοίγει δρόμο για ουσιαστικές ΣΔΙΤ, που θα βελτιώσουν την ποιότητα των παρεχομένων υπηρεσιών στην υγεία, με σημαντικά οφέλη για τους κατοίκους των συμβαλλομένων Δήμων.

Η INTERAMERICAN είναι υπερήφανη για τις ζωές που έχουν σωθεί αυτά τα χρόνια από μια χαμηλού κόστους αλληλ τόσο κρίσιμη ασφαλιστική κάλυψη, πρόσθεσε ο κ. Κώτσαλης.

Αναφερόμενος στις συμπράξεις δημοσίου και

**Πρόκειται για πρωτοβουλίες που δημιουργούν ασφαλιστική συνείδηση, που φέρνουν εν τοις πράγμασι πολύ κοντά την ιδιωτική ασφάλιση στο μέσο έλληνα πολίτη, πρόκειται για πρωτοβουλίες που αναδεικνύουν την κοινωνική προσφορά της ασφάλισης, για πρωτοβουλίες που εν κατακλείδι σώζουν ζωές**

ιδιωτικού τομέα στον ασφαλιστικό τομέα τονίζει ότι οι συμπράξεις με τη Τοπική Αυτοδιοίκηση που ξεκίνησε η Εταιρεία το 2013 είναι το πρώτο σοβαρό βήμα για ΣΔΙΤ στον τομέα της υγείας στην Ελλάδα και οφείλεται στο ότι ο ευρύτερος Δημόσιος Τομέας, όπως είναι οι Δήμοι, είναι πιο ευέλικτος και «ανοιχτός» από τον στενό Δημόσιο Τομέα (ΕΟΠΥΥ). Π.χ., η ΣΔΙΤ με τις κλίνες στα Δημόσια Νοσοκομεία, δεν έχει δώσει αξιόλογα αποτελέσματα.

Η κίνηση της Εταιρείας είναι πρωτοποριακή για την Ελλάδα. Ειδικότερα για τις ΣΔΙΤ με τη Τοπική Αυτοδιοίκηση, ο διευθύνων σύμβουλος της INTERAMERICAN επισημαίνει ότι τα μεγάλα βήματα υποστήριξης που μπορούν να γίνουν γι' αυτές τις περιοχές είναι α)τηλεϊατρική, β)υγειονομική μεταφορά.

Με την Άμεση Ιατρική Βοήθεια η INTERAMERICAN καλύπτει μερικώς το πρώτο με τηλεφωνική συμβουλευτική και ΣΥΝΟΛΙΚΑ το δεύτερο με τα μέσα μεταφοράς.

- Συμπραγματικά, όπως υπογράμμισε ο Γιώργος Κώτσαλης, κερδισμένοι από τη σύμπραξη βγαίνουν όλοι:

- Οι Δήμοι που ενισχύουν την ισορροπία και συνοχή της τοπικής κοινωνίας.
- Οι Κάτοικοι, οι οποίοι απαλλάσσονται από την αγωνία της έκθεσης της ζωής τους σε κίνδυνο εξαιτίας αδυναμίας για έγκαιρη μεταφορά τους.

- Η Εταιρεία η οποία κερδίζει σε αξιοπιστία, ενισχύοντας τη σχέση της με την τοπική κοινωνία.

Το οικονομικό όφελος έρχεται δεύτερο, ουσιαστικά ο στόχος είναι να μην έχει ζημιά. Με την άποψη του κ. Κώτσαλη συντάσσονται, με βάση την εμπειρία της εφαρμογής στους Δήμους τους, και οι δήμαρχοι Παναγιώτης Κρονηράς (Τήνου), Ανδρέας Μπαμπούνης (Σίφνου) και Χάρος Χριστοφής (Ισθμίας - Αιδηψού), δεδομένου ότι η συνεργασία με την εταιρεία έλυσε ένα χρόνιο πρόβλημα των δημοτών τους.

Ο Γιώργος Μαυρέλης, γενικός διευθυντής εργασιών της εταιρίας, παρουσιάζοντας τα απολογιστικά στοιχεία της υπηρεσίας, παρατήρησε πως κατά το διάστημα των 22 ετών λειτουργίας της Άμεσης Ιατρικής Βοήθειας, έχουν πραγματοποιηθεί περισσότερες από 3.500 αεροδιακομιδές, πολλές από τις οποίες ήταν σωτηρίες για τη ζωή των μεταφερθέντων ατόμων.

Ο Γιώργος Βαλσάς, γενικός διευθυντής Βοήθειας, αναφερόμενος στην ανάπτυξη των συμπράξεων με την Τοπική Αυτοδιοίκηση ανακοίνωσε τη συμφωνία με τον δήμαρχο της Ύδρας Άγγελο Κοτρώνη για συνεργασία ενός έτους, ενώ αποκάλυψε ότι επίκειται η συμφωνία και με άλλους νησιωτικούς Δήμους.

Οι καλύψεις του προγράμματος της Interamerican παρέχονται στους μόνιμους κατοίκους των εν λόγω περιοχών με κόστος ιδιαίτερα προσιτό, το οποίο αναλαμβάνει ο Δήμος και προβλέπει σημαντική έκπτωση επί του αρχικού ασφαλιστρού, καθώς και επιστροφή ασφαλιστρού που ποσοστιαία συνδέεται με την έκταση χρήσης των υπηρεσιών. Πρόκειται για συνεργασία που δίνει διέξοδο, συμπληρωματικά ως προς το δημόσιο σύστημα, στη διαπιστωμένη ανάγκη άμεσης βοήθειας όσον αφορά, κυρίως, στην επείγουσα διακομιδή ασθενούς ή τραυματία σε νοσηλευτικό κέντρο. Για τη διακομιδή, η εταιρεία διαθέτει υγειονομικό ελικόπτερο ή αεροπλάνο, καθώς και ασθενοφόρο αν απαιτηθεί - π.χ. σε περίπτωση παραληβής ατόμου από λιμάνι ή μεταφοράς στην ηπειρωτική χώρα. Οι καλύψεις συμπληρώνονται από συμβουλευτικές και λοιπές υπηρεσίες που παρέχονται από εξειδικευμένο προσωπικό (ιατρούς και νοσηλευτές) και από την πλήρη οργανωτική μέριμνα του συντονιστικού κέντρου της Interamerican, για κάθε μεταφορά της οποίας ο μέσος χρόνος εκτιμάται, από την κλήση μέχρι την παράδοση του μεταφερομένου ατόμου σε κλινική, σε 3 ώρες.





## Αυξημένα κατά 27,8% τα καθαρά κέρδη

Κέρδη μετά από φόρους 26,6 εκατ. ευρώ, αυξημένα κατά 27,8% κατέγραψε η Interamerican για το 2013, έναντι του 2012 (20,8 εκατ.), ενώ αυξημένα είναι και τα επαναλαμβανόμενα κέρδη της. Η παραγωγή συγκρατήθηκε σε υψηλό επίπεδο, φθάνοντας στα 393,9 εκατ., σε συνολικά μεικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα, μειωμένα λιγότερο έναντι του μέσου όρου της ασφαλιστικής αγοράς (8,1% έναντι 9,3%). Αξιοσημείωτη είναι η περαιτέρω βελτίωση του υψηλού δείκτη φερεγγυότητας, που υπολογίζεται πάνω από 300%. Κερδοφόροι ήταν και οι τρεις βασικοί τομείς δραστηριοτήτων της INTERAMERICAN. Στις γενικές ασφάλειες σημειώθηκαν κέρδη 11,7

εκατ. ενώ στις ασφάλειες ζωής και υγείας τα κέρδη ανήλθαν σε 15,1 εκατ. Για δεύτερη διαδοχική χρονιά η εταιρεία είναι η πιο κερδοφόρος μεταξύ των εκτός Ολλανδίας θυγατρικών του ομίλου ACHMEA.

Στη διάθρηση των ασφαλιστικών εργασιών παρατηρείται σχετική ισορροπία με αυξημένη τη δυναμική των γενικών ασφαλειών, που έδωσαν μεικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα 215,7 εκατ. ευρώ, ενώ οι κλάδοι ζωής και υγείας έφθασαν στα 178,2 εκατ. (88,7 και 89,5 εκατ. αντίστοιχα). Με τα δεδομένα της ασφαλιστικής αγοράς,



επιμένει η δυναμική των γενικών ασφαλειών, που έδωσαν μεικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα 215,7 εκατ. ευρώ, ενώ οι κλάδοι ζωής και υγείας έφθασαν στα 178,2 εκατ. (88,7 και 89,5 εκατ. αντίστοιχα). Με τα δεδομένα της ασφαλιστικής αγοράς,

Από αριστερά, οι κ.κ. Γ. Μαυρέλης, Γ. Κώτσαλος,, C. Mousinho, Γ. Καντώρος και Γ. Ρούντος

σχεδιασμό στη βάση της τυποποίησης – απλοποίησης, της καθετοποίησης στη διαχείριση των ζημιών και των προωθημένων ψηφιακών εφαρμογών. Τα εν λόγω χαρακτηριστικά, όπως τονίζεται, συνηγορούν στην ετοιμότητα της Interamerican εν όψει της εφαρμογής της οδηγίας Solvency II, τόσο ως προς τις κεφαλαιακές απαιτήσεις όσο και ως προς τη διακυβέρνηση, τη διαχείριση κινδύνων και το σύστημα εσωτερικού ελέγχου. Κατά την τελευταία πενταετία της κρίσης η ελληνική ασφαλιστική αγορά έχει υποστεί σημαντικές απώλειες που υπολογίζονται σε περισσότερα από 1,2 δισ. ασφάλιστρα. Κατά το διάστημα αυτό η Interamerican, είχε πολύ καλύτερες επιδόσεις από την αγορά, χάρη στις αποφασιστικές κινήσεις και αλληλεγγύη που πραγματοποιήσαμε οργανωτικά και λειτουργικά, με γνώμονα τον πελάτη, ανέφερε μεταξύ άλλων ο κ. Γιώργος Κώτσαλος.

### Ο Μέτοχος

Η INTERAMERICAN εξακολουθεί να παραμένει εταιρεία αιχμής μεταξύ των θυγατρικών της ACHMEA και πρότυπο καινοτόμων εφαρμογών, ειδικότερα στη διανομή. Όπως τονισε ο κ. Κώτσαλος, η σύνδεση της εταιρείας με την ACHMEA, πέρα από την ενίσχυση της φερεγγυότητάς της, σημαίνει επίσης ευρωπαϊκό προσανατολισμό, τεχνολογία και πολυετή εμπειρία. Η ACHMEA κατά το 2013 παρουσίασε κερδοφορία μετά από φόρους της τάξεως των 344 εκατ. ευρώ, με ενοποιημένο δείκτη φερεγγυότητας 202%. Ο Όμιλος σημείωσε μεικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα 20,2 δισ. ευρώ, παραμένοντας ο πρώτος ασφαλιστής υγείας πανευρωπαϊκά. Οι αποζημιώσεις που καταβλήθηκαν, έφθασαν στα 19,1 δισ. ευρώ. Η ACHMEA διαθέτει ίδια κεφάλαια στα 9,7 δισ. ευρώ και η πιστοληπτική της ικανότητα προσδιορίζεται σε A+ (Standard & Poor's).

# Σχέδιο ανάπτυξης με όχημα και την υγεία



Την επιτάχυνση της ανάπτυξης στις εμπορικές γραμμές, με την υποστήριξη όλων των δικτύων της πολυκαναλικής διανομής και με έμφαση στην απευθείας προώθηση πωλήσεων στις γενικές και στην ασφάλιση υγείας, στοχεύει το επικαιροποιημένο, τριετές επιχειρηματικό σχέδιο της Interamerican 2014-2016, που γνωστοποιήθηκε κατά την παρουσίαση των οικονομικών αποτελεσμάτων για το 2013 με καθαρά κέρδη 26,6 εκατ. ευρώ. Η σταθεροποίηση της απόδοσης, η διαχείριση των ζημιών (κυρίως στον κλάδο αυτοκινήτου), η περαιτέρω μείωση των αναλαμβανόμενων κινδύνων στον κλάδο ζωής και η αξιοποίηση και περαιτέρω ανάπτυξη της πληροφορικής, συνιστούν βασικές στρατηγικές επιδιόξεις για την ισχυροποίηση των ανταγωνιστικών πλεονεκτημάτων της εταιρείας. Στο πλαίσιο της βελτίωσης της ανταγωνιστικότητας, εγγράφεται και η κεφαλαιοποίηση των δομών υγείας, που διαθέτει η εταιρεία.

### Εστίαση στην υγεία και ανάπτυξη του δικτύου υγείας

Έτσι η Interamerican είναι σταθερά προσανατολισμένη στις ασφαλίσεις υγείας και στη λογική ολοκληρωμένων παροχών και καθύψευων, μέσα από το καινοτόμο σύστημα υγείας που έχει οργανώσει, αναπτύσσει πανελλήνιο δίκτυο υγείας συνεργαζόμενων ιατρών. Το δίκτυο αριθμεί σήμερα 1.371 ιατρούς όλων των ειδικοτήτων, έναντι 1.266 το 2012 (αύξηση συνεργαζόμενων ιατρών κατά 8%), ενώ αντίστοιχη είναι και η ανάπτυξη των συνεργαζόμενων διαγνωστικών κέντρων που έφθασαν τα 240. Κατά το 2013 εντάχθηκαν στο δίκτυο υγείας της εταιρείας 133 ιατροί κλινικών ειδικοτήτων, 83 χειρουργοί-ειδικοί συνεργάτες που ενίσχυσαν τον θεσμό του χειρουργού-ειδικού συνεργάτη, ο οποίος αμείβεται απευθείας από την Interamerican, χωρίς εμπλοκή του ασφαλισμένου και 11 νέα διαγνωστικά κέντρα, που ενισχύουν περαιτέρω τις υπηρεσίες πρωτοβάθμιας φροντίδας και της επεμβατικής, στις οποίες η εταιρεία δίνει προτεραιότητα.

Στις νοσηλευτικές υπηρεσίες, η Interamerican, διέυρνε πρόσφατα τις σημαντικές συνεργασίες που διαθέτει, με την προσθήκη της γενικής κλινικής στη Πάτρα «Ολύμπιον Θεραπευτήριον».

Με αυτή τη συνεργασία η Interamerican καλύπτει γεωγραφικά για τη νοσηλεία των ασφαλισμένων της -για όλα τα προγράμματα υγείας- τη νοτιοδυτική Ελλάδα, δεδομένου ότι έχει αναπτύξει ήδη συνεργασίες σε Αττική, Θεσσαλονίκη, Θεσσαλία και Κρήτη.

Το «Ολύμπιον» συμπληρώνει στην Πάτρα ένα δίκτυο 34 ιατρών, 12 χειρουργών-ειδικών συνεργατών και 2 διαγνωστικών κέντρων.

Η Interamerican, που εισήγαγε πρώτη την αντίληψη του συστήματος υγείας στην Ελλάδα με το Medisystem, συνεχίζει να επενδύει και στην ανάπτυξη των ιδιόκτητων υποδομών υγείας, διαθέτοντας την Άμεση Ιατρική Βοήθεια που παρέχει υγειονομική μεταφορά και συμβουλευτική υποστήριξη ενώ στην Αττική λειτουργεί την Αθηνική Mediclinic, γενική κλινική μιας ημέρας και το πολυϊατρείο Medifirst.

Οι εργασίες της εταιρείας στην υγεία κατά το 2013 απέδωσαν 89,5 εκατ. ευρώ, σε μεικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα, με καθαρά κέρδη 3,9 εκατ. ευρώ. Οι προτάσεις μας χαρακτηρίζονται από την κάθετη και πλήρη διαχείριση των αναγκών των ασφαλισμένων μέσα από ένα ολοκληρωμένο, πρότυπο σύστημα υγείας, δεν αποτελούν μεμονωμένα ασφαλιστικά προϊόντα μερικής χρήσης και συνδυάζουν ισορροπημένα το όφελος υπηρεσιών με το προσιτό κόστος, σχολίασε μεταξύ άλλων ο κ. Γιώργος Βελιώτης, γενικός διευθυντής ζωής και υγείας, αναφερόμενος στη δυναμική της εταιρείας στον κλάδο.



ΜΙΛΤΙΑΔΗΣ ΝΕΚΤΑΡΙΟΣ

# Για **έξι** λόγους η οικονομία **θέλει** την **ιδιωτική** ασφάλιση

Έξι λόγους που η ιδιωτική ασφάλιση επιδρά θετικά και πολλαπλασιαστικά στην οικονομία επικαλέστηκε ο καθηγητής του πανεπιστημίου Πειραιώς και πρόεδρος της International Life κ. Μιλτιάδης Νεκτάριος μιλώντας στην εκδήλωση του Επιμελητηρίου Ηρακλείου Κρήτης με θέμα: «Η Επίδραση της Ιδιωτικής Ασφάλισης στην Οικονομική Ανάπτυξη», με χορηγό επικοινωνίας το Ασφαλιστικό ΝΑΙ και το nextdeal.gr

- Σύμφωνα με τον κύριο καθηγητή
- με την ασφαλιστική κάλυψη των επιχειρήσεων βελτιώνεται η χρηματοοικονομική τους κατάσταση.
  - Η ασφάλιση απελευθερώνει την επιχειρηματικότητα και ενισχύει την καινοτομία, τις επενδύσεις, και την ανταγωνιστικότητα.
  - Η ασφάλιση επιδρά θετικά στα δημόσια οικονομικά με τις συμπληρωματικές καλύψεις που προσφέρει στους πολίτες.
  - Οι ασφαλιστικές αγορές συγκροτούν έναν από τους κυριότερους θεσμικούς επενδυτές.
  - Η ασφάλιση προωθεί την αποτελεσματική διαχείριση των κινδύνων από τις επιχειρήσεις, τα νοικοκυριά και τις ευρύτερες κοινωνίες.
  - Η ασφάλιση διασφαλίζει την σταθερότητα του επιπέδου διαβίωσης των πολιτών.

Εκείνο όμως που προκάλεσε το ιδιαίτερο ενδιαφέρον των 400 και

πλέον παρευρισκομένων ήταν η αναφορά του κ. Νεκταρίου στους «πολλαπλασιαστές ανάπτυξης».

Η ανάπτυξη της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς προϋποθέτει την ανάπτυξη της ελληνικής οικονομίας και, σε δεύτερη φάση, η ασφαλιστική αγορά μπορεί να λειτουργήσει ως πολλαπλασιαστής της οικονομικής ανάπτυξης, ανέφερε ο κ. Νεκτάριος.

Οι πολλαπλασιαστές οικονομικής ανάπτυξης για την ασφαλιστική αγορά είναι 1,8 στις ανεπτυγμένες χώρες και 9,1 στις αναπτυσσόμενες. Αξίζει να σημειωθεί ότι οι τράπεζες έχουν πολλαπλασιαστές ανάπτυξης επίσης 1,8.

Στη συνέχεια ο κ. Νεκτάριος αναφέρθηκε σε

μία νέα πραγματικότητα Νέο Ισοζύγιο Διαχείρισης Κινδύνων

Το νέο ισοζύγιο στη διαχείριση των κινδύνων τόνισε ο κ. Νεκτάριος δεν συνεπάγεται την αντικατάσταση του ρόλου του κράτους από τις ασφαλιστικές αγορές. Αυτό που θα συμβεί είναι η δημιουργία συμπληρωματικών ιδιωτικών σχημάτων ασφάλισης, τα οποία θα λειτουργούν παράλληλα με τα δημόσια συστήματα.

Οι τομείς στους οποίους θα αναπτυχθούν τα συμπληρωματικά σχήματα είναι:

- Ασφαλίσεις Φυσικών Καταστροφών
- Ασφαλίσεις Επιχειρήσεων
- Αγροτικές Ασφαλίσεις
- Ασφαλίσεις Υγείας
- Συντάξεις

Η ιδιωτική ασφάλιση στη βάση και των παραπάνω σχημάτων μπορεί να εμφανιστεί στο μέλλον μία δυναμική ανάπτυξη σύμφωνα με τον ομιλητή.

Ενδεικτικά υποθέτει ότι εάν όλες οι παραπάνω προτάσεις οδηγήσουν σε μια ετήσια αύξηση των ασφαλιστών κατά 1.000 εκατ. Ευρώ, μετά το 2015, τότε στο τέλος της δεκαετίας τα συνολικά ασφάλιστρα θα ανέλθουν σε 10.600 εκατ. Ευρώ, και ο βαθμός ασφαλιστικής διείσδυσης θα προσεγγίσει το 4,2% του ΑΕΠ. Εάν υποθέσουμε ότι η επιπλέον ετήσια προσθήκη στα ασφάλιστρα είναι της τάξης των 1.500 εκατ. Ευρώ, τότε στο 2020 τα συνολικά ασφάλιστρα θα ανέλθουν στα 13.200 εκατ. Ευρώ, ή στο 5% του ΑΕΠ.

Παράλληλα μια πρόσθετη παραγωγή ασφαλιστών 1.500 εκατ. Ευρώ ετησίως, στην περίοδο 2016-2020 θα φέρει την ελληνική αγορά στην ομάδα των αναπτυσσόμενων ασφαλιστικών αγορών.

Επομένως, σύμφωνα με τον κ. Νεκτάριο, η εγχώρια αγορά, εάν καταφέρει να αναπτυχθεί και να επιτύχει διπλάσιασμό του ποσοστού ασφαλιστικής διείσδυσης μέχρι το 2020, τότε έχει την δυνατότητα να διπλασιάσει το απασχολούμενο διοικητικό προσωπικό και να αυξήσει τα δίκτυα πωλήσεων κατά τουλάχιστον 75% σε ανθρώπινο δυναμικό.

Στην ομιλία του ο κ. Νεκτάριος αναφέρθηκε ακόμη και στην βελτίωση που μπορεί να υπάρξει για την ιδιωτική ασφάλιση από την σημαντική μείωση των υποχρεωτικών ασφαλιστικών εισφορών για συντάξεις και παροχές υγείας, εφόσον υιοθετηθούν οι προτάσεις για το νέο ισοζύγιο μεταξύ κοινωνικής και ιδιωτικής ασφάλισης.

Επιπλέον η προτεινόμενη σύμπραξη του δημόσιου συστήματος υγείας και της Ασφαλιστικής Αγοράς θα επιφέρει, όπως εκτιμά ραγδαία βελτίωση των παρεχόμενων υπηρεσιών προς τους πολίτες, και ουσιαστική εξάλειψη των «ιδιωτικών δαπανών υγείας».

Η ανάπτυξη ενός συστήματος ασφάλισης φυσικών καταστροφών, στη πιο σεισμογενή χώρα της Ευρώπης, θα εξασφαλίσει ένα ετήσιο ποσό τουλάχιστον 4,5 δισ. Ευρώ για την αντιμετώπιση των ζημιών από φυσικές καταστροφές, και θα απαλλάξει οριστικά τον κρατικό προϋπολογισμό από αιφνίδια και μεγάλες εκροές.

Μία ακόμη ευκαιρία για την ιδιωτική α-



## Το παρόν και το μέλλον στην ασφαλιστική αγορά

Με τη συμμετοχή δεκάδων ασφαλιστών και ασφαλιστών πραγματοποιήθηκε στο Επιμελητήριο Ηρακλείου η ημερίδα Το παρόν και το μέλλον στην ασφαλιστική αγορά. Στη διάρκεια της εκδήλωσης έγινε εκτενής αναφορά στα νέα δεδομένα που διαμορφώνονται στην ασφαλιστική αγορά και συζητήθηκαν οι όροι και οι προϋποθέσεις ανάπτυξης του κλάδου δεδομένης της οικονομικής ύφεσης. Ο Πρόεδρος του Επιμελητηρίου Ηρακλείου κ. Μανώλης Αλιφεράκης στη διάρκεια της ομιλίας του τόνισε ότι «το ασφαλιστικό προϊόν δεν είναι ένα προϊόν πολυτελείας, αλλά ένα βασικό εργαλείο διαχείρισης οικονομικού κινδύνου» και ανακοίνωσε ότι το Επιμελητήριο Ηρακλείου αναλαμβάνει πρωτοβουλία, σε συνεργασία με το Ελληνικό Ινστιτούτο Ασφαλιστικών Σπουδών, για τη δημιουργία ενός εκπαιδευτικού προγράμματος για τους επαγγελματίες του κλάδου. Στην εκδήλωση μίλησαν ο κ. Ιωάννης Χατζηθεοδοσίου, πρόεδρος του Επαγγελματικού Επιμελητηρίου Αθηνών, ο κ. Μιλτιάδης Νεκτάριος, Καθηγητής Πανεπιστημίου Πειραιά - πρόεδρος Ελληνικού Ινστιτούτου Ασφαλιστικών Σπουδών, ο κ. Κωνσταντίνος Μπερτσιός, αναπληρωτής διευθυνών σύμβουλος της εταιρείας «Ευρωπαϊκή Ένωση Ασφάλις Μινέτα», ο κ. Δημήτριος Μαζαράκης, αντιπρόεδρος Δ.Σ. και διευθυνών σύμβουλος της εταιρείας «Metlife - Alico» και ο κ. Δημήτριος Γαβαλάκης, μέλος Δ.Σ. της Ένωσης Ασφαλιστικών Διαμεσοδημάτων Ελλάδας.



Στο θήμα της ημερίδας ο κ. Ευάγγελος Σπύρου

σφάλιση θα είναι το προτεινόμενο νέο πλαίσιο συνεργασίας της ασφαλιστικής αγοράς με τον ΕΛΓΑ, το οποίο έχει ήδη νομοθετηθεί. Το πλαίσιο αυτό θα δώσει κίνητρα σε νέες δυνάμεις για να εισέλθουν στην πρωτογενή παραγωγή, θα διευκολύνει την χρηματοδότηση των γεωργικών επενδύσεων και την στήριξη της παραγωγής και του εισοδήματος των αγροτών, και κυρίως θα συμβάλει στη στήριξη των εξαγωγών αγροτικών προϊόντων.

Προκειμένου όμως η ιδιωτική ασφάλιση να επιτύχει αυτόν τον νέο ρόλο θα πρέ-

πει σύμφωνα με τον κ. Νεκτάριο να ενδυναμώσει την αξιοπιστία της και την εξωστρέφεια της, να καταστεί ακόμη πιο πελατοκεντρική.

Τέλος αναφερόμενος στο μέλλον της διαμεσολήψης εκτιμά ότι θα υπάρξει μία ομογενοποίηση του χώρου ενώ οι συγχωνεύσεις αποτελούν την καλύτερη προστασία της διατήρησης της ελληνικής ιδιοκτησίας των μονάδων ασφαλιστικής διαμεσολήψης, ενόψει των επερχόμενων προτάσεων εξαγορών από ξένες επιχειρήσεις διαμεσολήψης.





Ο Πρόεδρος της Εθνικής Ασφαλιστικής και γενικός διευθυντής εταιρικής τραπεζικής της Εθνικής και του Ομίλου κ. Δημήτρης Δημόπουλος

## Στόχος η διατήρηση της ηγετικής θέσης στην αγορά

Η βούληση της Εθνικής Ασφαλιστικής να διατηρήσει και την τρέχουσα χρονιά την ηγετική της θέση στην αγορά επαναβεβαιώνεται στην ετήσια οικονομική έκθεση για το 2013 της εταιρίας, η οποία παρουσίασε για την προηγούμενη χρονιά κέρδη προ φόρων 111,5 εκ. ευρώ, συνεχίζοντας τη σταθερή και αυξανόμενη κερδοφορία προ απομειώσεων του ομίλου. Διαβάστε αναλυτικά την συγκεκριμένη ενότητα έκθεσης για τις προοπτικές της τρέχουσας χρονιά και τα αποτελέσματα του 2013.

### Οι προοπτικές για το 2014

Η Ελληνική Οικονομία βρίσκεται ενώπιων νέων προκλήσεων κατά το 2014 καθώς η ύφεση αναμένεται να τερματιστεί. Οι περισσότερες εκτιμήσεις συγκλίνουν σε μικρή άνοδο για το ΑΕΠ μετά από έξι συνεχή χρόνια ύφεσης, υπό το βάρος των απαιτήσεων της δημοσιονομικής προσαρμογής που έδρασαν ανασταλτικά στις καταναλωτικές και επενδυτικές αποφάσεις του ιδιωτικού τομέα της οικονομίας. Η σταθεροποίηση και αρχή της ανάκαμψης της οικονομίας αναμένεται να επιδράσει καταλυτικά στην συ-

μπεριφορά των καταναλωτών και στις αποφάσεις για επενδύσεις και ασφάλιση. Παράλληλα η εντεινόμενη αβεβαιότητα για τη βιωσιμότητα των σχημάτων κοινωνικής ασφάλισης, μετά την άμεση περικοπή των συντάξεων ως μέτρου για δημοσιονομική εξυγίανση και τη διαφαινόμενη επιμήκυνση της ηλικίας συνταξιοδότησης ως μέτρου για την αντιμετώπιση της προβλεπόμενης δημογραφικής ανακατανομής του πληθυσμού, καθιστούν για τους ασφαλισμένους επιτακτικότερη την ανάγκη αναζήτησης εναλλακτικής κάλυψης και δυσκολότερη την επιλογή του πιο αξιόπιστου φορέα που μπορεί να προσφέρει την κάλυψη αυτή. Όμως, τόσο η παρατεταμένη αρνητική οικονομική συγκυρία, όσο και η προοπτική εφαρμογής αυστηρότερων κανόνων έλεγχου της φερεγγυότητας των ασφαλιστικών φορέων, επιδρούν αποτρεπτικά στη διεύρυνση των ασφαλιστικών καλύψεων και στη χορήγηση μακροχρόνιων εγγυήσεων μέσω των ασφαλιστικών προγραμμάτων. Η Εθνική, ανταποκρινόμενη στην ανάγκη της αγοράς για πιο ανταγωνιστικά ευέλικτα και σύγχρονα προϊόντα, αλλά και τρόπους διάθεσής τους, ξεκίνησε το 2013 τη λειτουργία και ευρεία

διάθεση στο Internet της νέας on-line ασφαλιστικής πλατφόρμας E-θνική Protect. Η on-line πλατφόρμα έρχεται να λειτουργήσει συμπληρωματικά ως προς τα παραγωγικά δίκτυα, ανταποκρινόμενη στις νέες ανάγκες των ασφαλισμέ-

νων και στις συνθήκες που έχουν διαμορφωθεί στην αγορά. Η Ενική Ασφαλιστική συνεχίζει το συνειδητό προσανατολισμό της προς τη διατήρηση και ενίσχυση του ρόλου της ιδιωτικής ασφάλισης ζωής και συνταξιοδότησης ως κύριου μέσου μακροπρόθεσμης εξασφάλισης, σε ένα ιδιαίτερα δυσμενές οικονομικό περιβάλλον (που περιορίζει τις αποδόσεις των επενδύσεων) και υπό ένα αυστηρότερο σύστημα νομοθεσίας και εποπτείας (που απαιτεί μεγαλύτερη δέσμευση κεφαλαίων). Περαιτέρω εντός του οικονομικού κλίματος, η πρόκληση για την Εθνική Ασφαλιστική θα είναι ο εξορθολογισμός του χαρτοφυλακίου της, η συγκράτηση του κόστους λειτουργίας, η ανάπτυξη με επικέντρωση στα κερδοφόρα προϊόντα και η εκμετάλλευση των όποιων ευκαιριών παρουσιαστούν από την ενδεχόμενη στροφή των νοικοκυριών προς την ιδιωτική ασφάλιση, λόγω της κρίσης του συστήματος κοινωνικής ασφάλισης, αλλά και της στροφής των καταναλωτών προς τις ισχυρότερες εταιρίες. Γενικά η εταιρία κατά το 2014 θα επιδιώξει να διατηρήσει την ηγετική της θέση στην αγορά, ενισχύοντας ταυτόχρονα την κερδοφορία της με βασικούς άξονες δράσης την ενδυνάμωση των πωλήσεων με υποστήριξη των παραδοσιακών δικτύων αλλά και με έμφαση στα εναλλακτικά δίκτυα, τη συνεργασία με την ΕΤΕ για την αξιοποίηση του δικτύου της (cross selling) και την περαιτέρω προώθηση του Bancassurance. Οι πρωταρχικοί στόχοι της διοίκησης, με έμφαση την ενίσχυση της κεφαλαιακής βάσης, τον εξορθολογισμό του τρόπου λειτουργίας και το κερδοφόρο λειτουργικό αποτέλεσμα της Εθνικής Ασφαλιστικής με τελικό στόχο την προσαρμογή της οδηγίας Solvency II, έχουν δρομοποιηθεί και παράγουν ήδη σημαντικά αποτελέσματα. Συγκριτικό πλεονέκτημα για την Εθνική Ασφαλιστική στην παραπάνω προσπάθεια αποτελούν η υψηλή αναγνωσιμότητα του ονόματος της, η ισχυρή κεφαλαιακή βάση του ομίλου και ο ισχυρός βασικός μέτοχος. Η εταιρία συνεχίζει την επιτυχημένη πορεία της εν μέσω αντίξων συνθηκών στηριζόμενη στον ενθουσιασμό του παραγωγικού της δικτύου και στην εργατικότητα των υπαλλήλων, στους οποίους οφείλεται ένα μεγάλο μέρος των επιτευγμάτων μας.

### Βασικά Χρηματοοικονομικά μεγέθη 2013– 2012

|                                              | Όμιλος               |           | Μητρική   |           |
|----------------------------------------------|----------------------|-----------|-----------|-----------|
|                                              | 2013                 | 2012      | 2013      | 2012      |
|                                              | (Ποσά σε χιλιάδες €) |           |           |           |
| Δεδουλευμένα Ασφάλιστρα & συναφή έσοδα       | 591.670              | 708.347   | 562.826   | 673.778   |
| Κέρδη / (Ζημιές) προ φόρων και απομειώσεων   | 120.496              | 116.171   | 120.100   | 114.661   |
| Κέρδη / (Ζημιές) προ φόρων                   | 111.891              | 92.461    | 111.495   | 90.951    |
| Κέρδη / (Ζημιές) μετά από φόρους             | 116.869              | 69.910    | 116.772   | 68.859    |
| Δείκτης ιδίας κράτησης (επί δεδουλευμένων)   | 89,28%               | 89,39%    | 90,00%    | 89,95%    |
| Δείκτης εξόδων επί εγγεγραμμένων ασφαλιστρών | 21,53%               | 20,01%    | 20,78%    | 19,53%    |
| Σύνολο ενεργητικού                           | 3.455.199            | 3.187.297 | 3.383.560 | 3.109.525 |
| Ίδια κεφάλαια                                | 525.760              | 384.002   | 503.035   | 361.142   |
| Ασφαλιστικές προβλέψεις                      | 2.098.683            | 2.198.326 | 2.059.919 | 2.158.513 |

Αυξημένη η κερδοφορία.

**Στα 630,9 εκατ. ευρώ η παραγωγή ασφαλίσεων**

Σε ό,τι αφορά στα οικονομικά μεγέθη, η Εθνική Ασφαλιστική παρουσίασε το 2013 κέρδη προ φόρων ύψους € 111,5 εκ. σε σχέση με € 90,9 εκ. το 2012, συνεχίζοντας τη σταθερή και αυξανόμενη κερδοφορία προ απομειώσεων του ομίλου, η οποία ξεκίνησε το 2011. Σύμφωνα με την ανακοίνωση ο όμιλος παρουσίασε αντίστοιχα κέρδη προ φόρων ύψους € 111,9 εκ. έναντι € 92,4 εκ. το προηγούμενο έτος. Η παραγωγή (συμπεριλαμβανομένων των ασφαλιστρών από αναληφθείσες ανασφαλίσεις, δικαιωμάτων και επενδυτικών συμβολαίων) διαμορφώθηκε για την εταιρία στα €630,9 εκ. για τη χρήση 2013, έναντι €639,3 εκ. το 2012. Με βάση τα Διεθνή Λογιστικά Πρότυπα, η παραγωγή ανήλθε σε €545,3 εκ. έναντι €617,0 εκ. το 2012. Οι αποζημιώσεις που κατέβαλε το 2013 η εταιρία υπερβαίνουν τα €400 εκατ.

Η εταιρία, έχοντας ενισχύσει τα κεφάλαιά της κατά €500 εκ., με την αύξηση μετοχικού κεφαλαίου που ενέκρινε η Γενική Συνέλευση της 27ης Σεπτεμβρίου 2012 αποκαθιστώντας τις ζημιές που είχε υποστεί από τη συμμετοχή της στο PSI, συνέ-



χισε να ενισχύει περαιτέρω τα κεφάλαιά της με τη σημαντική κερδοφορία της, τόσο κατά το 2012, όσο και κατά το 2013. Συγκεκριμένα, τα Ίδια Κεφάλαια της Εταιρίας κατά το 2013 σημείωσαν σημαντική αύξηση κατά €141,9 εκ., η οποία οφείλεται κατά €116,8 εκ. στα κέρδη μετά φόρων της χρήσης και κατά €25,1 εκ. σε λοιπές μεταβολές που επηρέασαν απευθείας την καθαρή θέση, όπως καθαρές αποτιμήσεις του χαρτοφυλακίου διθέσιμων προς πώληση επενδύσεών της.

Η θετική πορεία των κερδών και η άνοδος της αξίας του χαρτοφυλακίου της Εταιρίας είχαν ως αποτέλεσμα να παρουσιάσει πλεόνασμα περιθωρίου αρεγγυότητας ύψους €478,3 εκ., υπερκαλύπτοντας τα απαιτούμενα κατά 5,3 φορές. Η σημαντική ενίσχυση των Ιδίων Κεφαλαίων της εταιρίας συμβαδίζει με την ηγετική της θέση στην αγορά των ασφαλίσεων ζωής και ζημιών και καταδεικνύει τη δυνατότητά της να αντεπεξέλθει στις δυσμενείς συνθήκες που δημιουργήσαν η επί 6 έτη ύφεση της ελληνικής οικονομίας και η συμμετοχή της στο PSI, προσαρμοζόμενη στη νέα πραγματικότητα και δημιουργώντας αξία για τους ασφαλισμένους της.

Στον Κλάδο Ζωής η παραγωγή το 2013 αυξήθηκε σε €375,0 εκ. από €336,9 το 2012 (αύξηση 11,3%) με ταυτόχρονη σημαντική αύξηση του

μεριδίου αγοράς από 17% σε 22,8%, όταν η παραγωγή ασφαλιστρών της συνολικής αγοράς στους Κλάδους Ζωής σημείωσε μείωση της τάξεως του 15%. Στους Γενικούς Κλάδους η παραγωγή το 2013 μειώθηκε σε €255,9 εκ. από €302,7 το 2012 και το μερίδιο αγοράς διαμορφώθηκε περίπου στο 11,6%. Η εξέλιξη της κερδοφορίας είναι κυρίως αποτέλεσμα του ελέγχου του κόστους ζημιών, ιδιαίτερα στους Κλάδους Ζωής και Αυτοκινήτου, της αποτελεσματικής διαχείρισης του χαρτοφυλακίου Επενδύσεων, της ανάπτυξης και προώθησης νέων προϊόντων, της ενίσχυσης των δικτύων πωλήσεων και της αποτελεσματικής μείωσης των λειτουργικών εξόδων που για την τελευταία τριετία ανέρχεται στο 31%, μέσω συνεργειών με την Μητρική Εταιρία, την Εθνική Τράπεζα.

Τέλος, αξίζει να σημειωθεί ότι οι αλλαγές των τελευταίων ετών στο σύστημα της κοινωνικής ασφάλισης, όχι μόνο αναδεικνύουν το σημαντικό ρόλο της ιδιωτικής ασφάλισης αλληλ και τις προοπτικές της, δημιουργώντας ευκαιρίες εξέλιξης για την εταιρία μέσα από το ρόλο που καλείται να διαδραματίσει, θωρακισμένη κεφαλαιακά από την Μητρική της, με όπλο την αναγνωρισιμότητα του ονόματός της, για την καλύτερη κάλυψη ό- λων των αναγκών των ασφαλισμένων.

## Ο κ. Γιάννης Σπανουδάκης αναπληρωτής γενικός διευθυντής

**ΚΑΘΗΚΟΝΤΑ** αναπληρωτή γενικού διευθυντή της Εθνικής Ασφαλιστικής, αναλαμβάνει ο κ. Γιάννης Σπανουδάκης, μετά την αποχώρηση της κας Παρασκευής Κοντοπάνου.

Όπως αναφέρεται σε σχετική ανακοίνωση η κ. Κοντοπάνου ξεκίνησε την καριέρα της στην Εθνική Ασφαλιστική το 1977 και από το 1999 ανέλαβε θέσεις ευθύνης στην εταιρία ως διευθύντρια στον Κλάδο Πυρός και Μηχανολογίας, Πυρός και Μεγάλων Πελατών και ως επικεφαλής της συντονιστικής διεύθυνσης γενικών ασφαλίσεων και εξυπηρέτησης Μεγάλων Πελατών. Από το 2011 ήταν αναπληρώτρια γενική διευθύντρια της Εθνικής Ασφαλιστικής έχοντας υπ' ευθύνη της τους Κλάδους Πυρός, Αστικής Ευθύνης καθώς και τους λοιπούς γενικούς κλάδους. Τόσο ο πρόεδρος της εταιρίας κ. Δημήτρης Δημόπουλος όσο και ο διευθύνων σύμβουλος κ. Σπύρος Μαυρόγαθος, ευχαριστούν θερμά την κα Κοντοπάνου για το εμπειρισταμένο και ιδιαίτερα πολύτιμο έργο που αυτή προσέφερε, βοηθώντας, σε πολύ ουσιαστικούς τομείς, να επιτευχθούν οι στόχοι της Εθνικής Ασφαλιστικής, της μεγαλύτερης Εταιρίας του κλάδου. Ο κ. Γιάννης Σπανουδάκης έχει πτυχίο Ηλεκτρολόγου Μηχανικού από το Δημοκρίτειο Πανεπιστήμιο Θράκης και κατείχε μέχρι πρότινος τη θέση του γενικού Διευθυντή Γενικών Ασφαλίσεων στην «EFG Eurolife» ενώ έχει διατελέσει στέλεχος στην «Φοίνιξ ΓΑΕ ΑΕ», στην «Marsh ΕΠΕ» και σε άλλες εταιρίες.

*Διόρθωση: Στο προηγούμενο τεύχος του περιοδικού σε σχετικό σχόλιο στο Ασφαλιστικό Underwing ο νέος Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής κ. Γιώργος Ζαφείρη εκ παραδρομής γράφτηκε Ιωάννης. Επανορθώνουμε.*



ΔΗΜΗΤΡΗΣ  
ΔΗΜΟΠΟΥΛΟΣ

Η Εθνική  
αντιμετωπίζει  
το μέλλον με  
αισιοδοξία και  
προοπτική

Πέραν ενός ιδιαίτερα θετικού οικονομικού αποτελέσματος, που για δεύτερο έτος πέτυχε η Εθνική Ασφαλιστική, η εταιρία διατήρησε την ηγετική της θέση στην αγορά που δοκιμάστηκε έντονα ως απόρροια της οικονομικής κρίσης. Με αναπροσαρμογή πολιτικών, με ταυτόχρονο εμπλουτισμό και ποιοτική αναβάθμιση προϊόντων και υπηρεσιών, σε τρόπο ώστε να είναι κατά το δυνατόν πληρέστερη η αντιμετώπιση του ιδιαίτερα μεγάλου πελατολογίου μας και με τη συνεχή στήριξη του Ανθρώπινου Δυναμικού μας, εκ των σημαντικότερων κεφαλαίων της εταιρίας, αντιμετωπίζει το μέλλον με αισιοδοξία και προοπτική.

# Nextdeal.gr



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



# Τα καλύτερα και τα χειρότερα συνταξιοδοτικά συστήματα

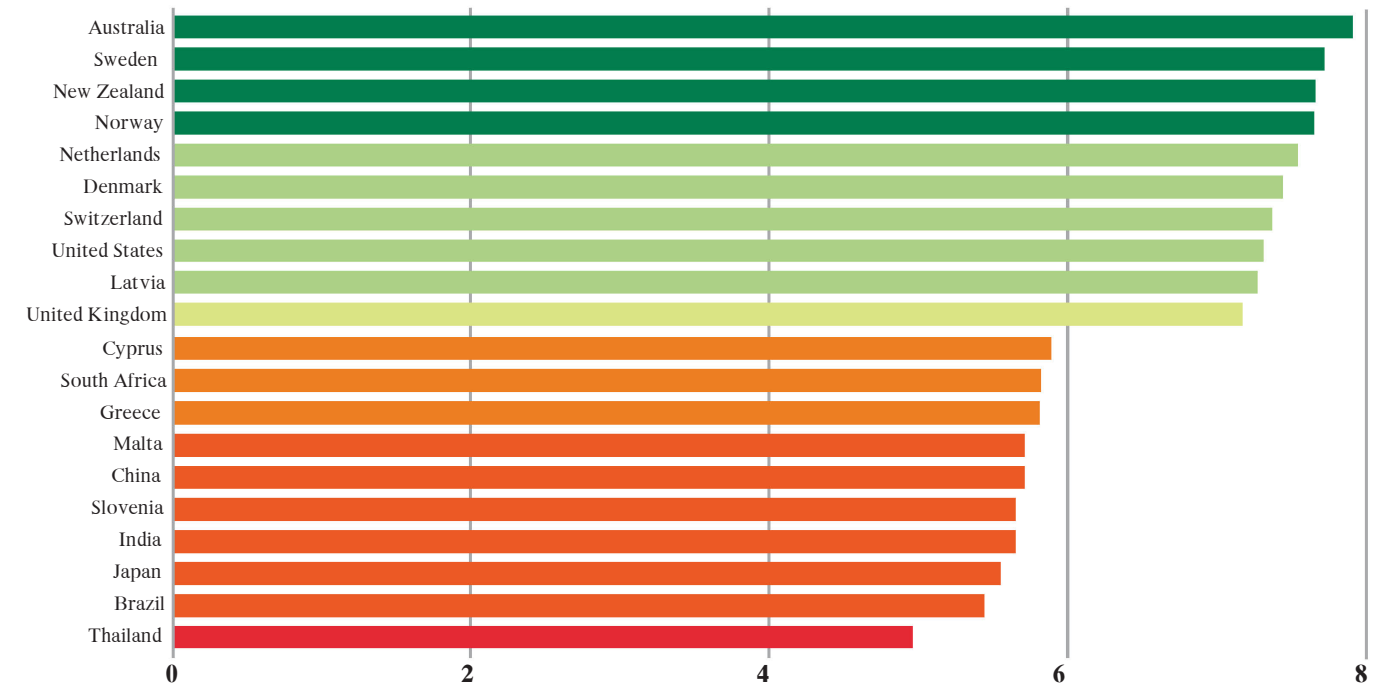
- Στην κορυφή του Δείκτη Βιωσιμότητας Συνταξιοδοτικού Συστήματος (Pension Sustainability Index) της Allianz, η Αυστραλία, η Σουηδία και η Νέα Ζηλανδία.
- Η Ελλάδα σημείωσε σημαντική πρόοδο ανεβαίνοντας στην κατάταξη, λόγω των μεταρρυθμίσεων
- Η Ταϊλάνδη έχει την υψηλότερη ανάγκη για μεταρρυθμίσεις και ακολουθούν η Βραζιλία και η Ιαπωνία.
- Πέντε θέσεις πάνω από την τελευταία μέτρηση του PSI το 2011, η Ιρλανδία, το Λουξεμβούργο, η Ρουμανία, η Σιγκαπούρη, η Τουρκία, οι ΗΠΑ και η Ελλάδα.
- Σημαντική πτώση σημείωσαν η Κροατία, η Γαλλία, το Χονγκ Κονγκ, η Μάλτα, η Σλοβενία και η Ταϊβάν.

Allianz 

Δραστικές αλλαγές στο παγκόσμιο τοπίο συνταξιοδότησης έχουν επιφέρει οι συνταξιοδοτικές μεταρρυθμίσεις του πρώτου πυλώνα που έγιναν κατά τη διάρκεια των δύο τελευταίων δεκαετιών, λόγω των δυσμενών δημογραφικών εξελίξεων, αλλά και των μη βιώσιμων, ξεπερασμένων ή κατακερματισμένων συστημάτων, σύμφωνα με τη μελέτη της Allianz. Οι μεταρρυθμίσεις όμως, διαφέρουν σημαντικά από χώρα σε χώρα και ο Δείκτης Βι-

ωσιμότητας Συνταξιοδοτικού Συστήματος (PSI) της Allianz αναλύει χώρες, με βάση μια σειρά από παραμέτρους προκειμένου να καταλήξει σε μια κατάταξη των χωρών που αντανάκλα τη μακροπρόθεσμη βιωσιμότητα του συνταξιοδοτικού συστήματος στις γηρασμένες κοινωνίες. Η επικαιροποιημένη έκδοση αυτής της χρονιάς περιλαμβάνει κάποιες μη αναμενόμενες μεταβολές στην κατάταξη.

## Οι 10 χώρες με τα καλύτερα συνταξιοδοτικά συστήματα στον κόσμο και οι 10 χώρες με τα χειρότερα συνταξιοδοτικά συστήματα στον κόσμο



Στην κορυφή η Αυστραλία, τελευταία η Ταϊλάνδη

Στην παρούσα μελέτη, τα συνταξιοδοτικά συστήματα της Ταϊλάνδης, της Βραζιλίας και της Ιαπωνίας βρέθηκαν να είναι τα λιγότερο βιώσιμα ενώ η Αυστραλία, η Σουηδία και η Νέα Ζηλανδία βρίσκονται στο άλλο άκρο της κατάταξης ακολουθούμενες στενά από τη Νορβηγία, την Ολλανδία και τη Δανία. "Μια καλή κατάταξη στο Δείκτη Βιωσιμότητας δεν σημαίνει γενναιόδωρες πληρωμές συντάξεων σε μια χώρα, αλλά δείχνει ότι το συνταξιοδοτικό σύστημα της χώρας αυτής θα είναι σε θέση να αντιμετωπίσει τα δημογραφικά της προβλήματα. Αντίθετα, θα πρέπει να ληφθεί υπόψη το γεγονός ότι οι χώρες που βρίσκονται σε χαμηλή κατάταξη, είναι εκεί για διαφορετικούς λόγους η κάθε μία, σχολίασε σχετικά η Δρ Renate Finke. Η Ταϊλάνδη για παράδειγμα, έχει πολύ χαμηλή ηλικία συνταξιο-

**Ελλάδα:** Τελευταία το 2011, σημαντική πρόοδος και άνοδος το 2014

Ένα αποτέλεσμα που μπορεί και να εκπλήξει: Η Ελλάδα, η οποία κατατάχθηκε τελευταία στο PSI του 2011, κατάφερε να βελτιωθεί χάρη στις δραστικές μεταρρυθμίσεις του προγράμματος δημοσιονομικής προσαρμογής. Κατόρθωσε να περικόψει συνταξιοδοτικές δαπάνες, ωστόσο το υψηλό επίπεδο χρέους και ο άνω του ευρωπαϊκού μέσου όρου δείκτης εξάρτησης (Old-age dependency ratio), παραμένουν προβλήματα-πρόκληση για το ελληνικό σύστημα. Η Ελλάδα θα πρέπει να παρακολουθεί πολύ στενά το επίπεδο δαπανών του συνταξιοδοτικού της συστήματος. Η υπέρβαση των δαπανών θα προκαλέσει ανάγκη για νέες μεταρρυθμίσεις, αναφέρει σχετικά η Δρ. Renate Finke, συντάκτρια της νέας μελέτης της Allianz.

οδότησης, σποραδικές καλύψεις και γηράσκει με γρήγορους ρυθμούς. Πιθανώς, οι καταστροφικές πλημμύρες και οι πολιτικές αναταραχές έφεραν άλλα θέματα στην πολιτική ατζέντα, αναβάλλοντας την αντιμετώπιση των συνεπειών της γήρανσης του πληθυσμού. Η Βραζιλία γεννά γρήγορα επίσης και το συνταξιοδοτικό της σύστημα έχει ένα υψηλό ποσοστό αναπλήρωσης, κάτι που σε συνδυασμό

με τις δυνατότητες πρόωρης συνταξιοδότησης, θα το καταστήσουν μη βιώσιμο μακροπρόθεσμα. Η Ιαπωνία βρίσκεται πολύ χαμηλά στην κατάταξη, λόγω του πολύ γηρασμένου πληθυσμού της αλλά και λόγω του πολύ υψηλού επιπέδου δημοσίου χρέους. Λαμβάνοντας υπόψη τους παραπάνω παράγοντες, το συνταξιοδοτικό της σύστημα παραμένει πολύ ακριβό, καθιστώντας την ανάγκη για



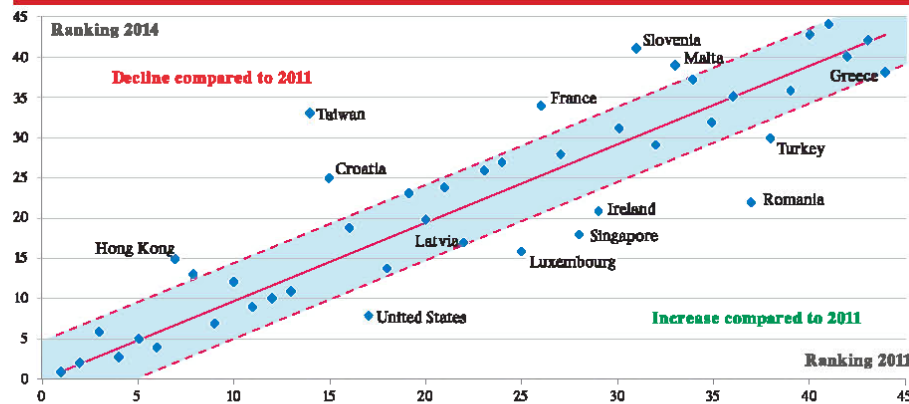
μεταρρυθμίσεις ένα διαρκές πρόβλημα.

Η Αυστραλία βρίσκεται στο άλλο άκρο της κατάταξης. Το ποσό της επιβάρυνσης των δημοσιονομικών από τις συνταξιοδοτικές δαπάνες μιας χώρας, αποτελεί βασικό υποδείκτη στη μελέτη αυτή. Ως εκ τούτου, το σύστημα της Αυστραλίας που συνδυάζει ένα λιτό κρατικό πυλώνα με ένα ιδιαίτερα αναπτυγμένο κεφαλαιοποιητικό σύστημα, είναι αυτό που έχει τη χαμηλότερη ανάγκη για μεταρρυθμίσεις. Την επιτυχημένη πορεία της Αυστραλίας ακολουθούν η Σουηδία, η Νέα Ζηλανδία, η Νορβηγία και η Ολλανδία. Οι χώρες της Δυτικής Ευρώπης επωφελιούνται από τα ολοκληρωμένα συνταξιοδοτικά τους συστήματα στηριζόμενες στον ισχυρό κεφαλαιοποιητικό τους πυλώνα. Η Σουηδία και η Νορβηγία επωφελήθηκαν από τη σταθερότητα των δημοσιονομικών τους μεγεθών. Η Νορβηγία μάλιστα κατάφερε να ξεπεράσει ακόμη και την Ολλανδία λόγω της καλύτερης δημοσιονομικής της θέσης. Η υψηλή νόμιμη ηλικία συνταξιοδότησης και η ήπια γήρανση του πληθυσμού της Νορβηγίας, τη βοήθησαν επίσης στο να ανέβει σε υψηλότερη κατάταξη.

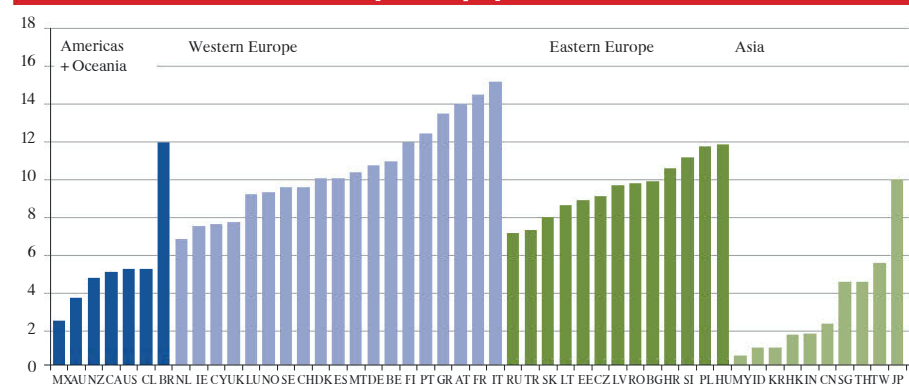
Σημείωση:

Ο Δείκτης Βιωσιμότητας Συνταξιοδοτικού Συστήματος (PSI) μπορεί να δώσει μία έν-

#### Δείκτης Βιωσιμότητας - Αλλαγή μεταξύ του 2011 και του 2014



#### Δαπάνες για συντάξεις στην Ευρώπη και σε επιλεγμένες χώρες στην Ασία, τη Βόρεια Αμερική και την Ωκεανία



δειξη της ανάγκης για μεταρρυθμίσεις που έχει μία χώρα προκειμένου να διατηρήσει μακροχρόνια ένα οικονομικά βιώσιμο κρα-

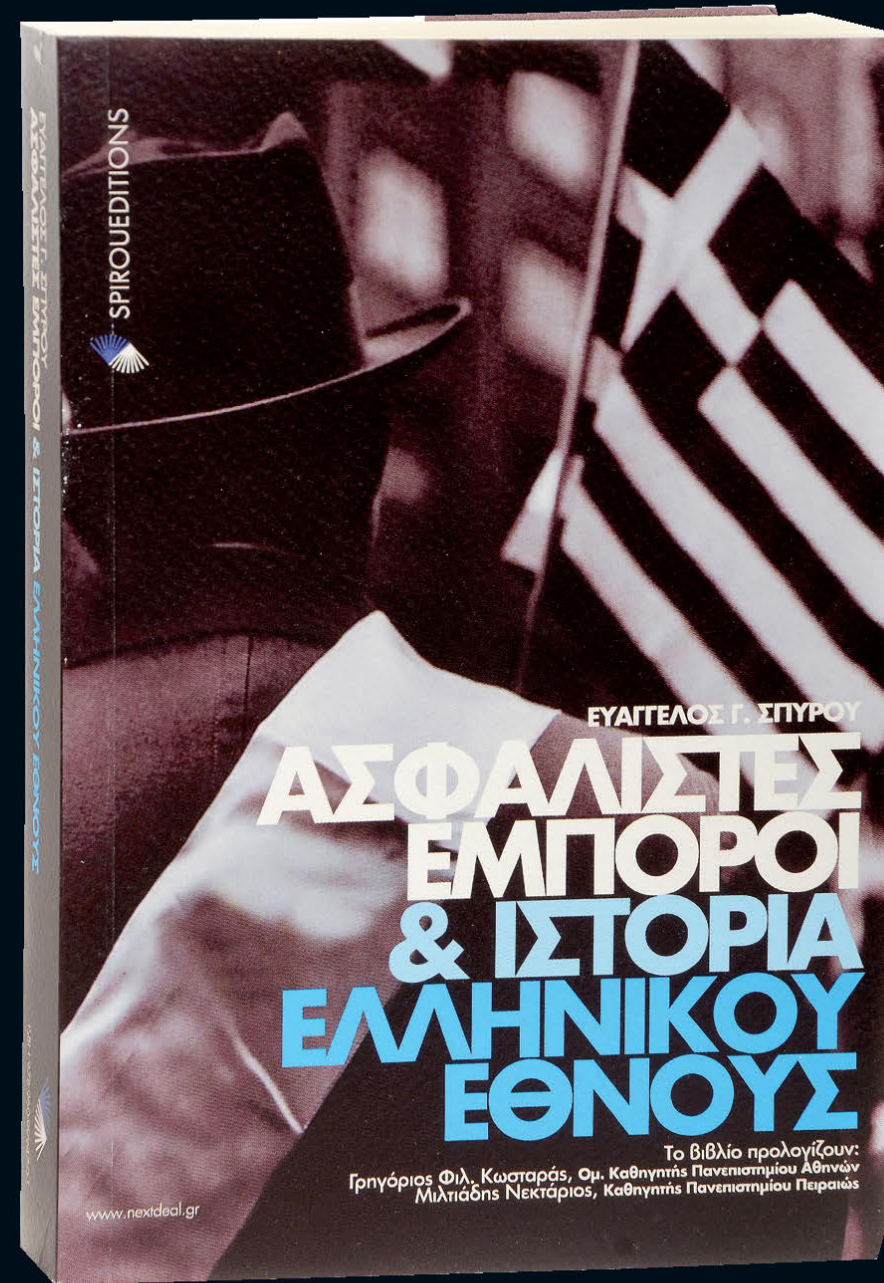
τικό συνταξιοδοτικό σύστημα. Αυτό μπορεί να είναι δύσκολο να εκτιμηθεί λόγω των πολλών και διαφορετικών ανά χώρα θεσμικών, τεχνικών ή νομικών παραμέτρων. Υπάρχουν όμως βασικές μεταβλητές που επηρεάζουν τη βιωσιμότητα των κρατικών συνταξιοδοτικών συστημάτων, ανεξάρτητα από τις ξεχωριστές ανά χώρα παραμέτρους. Η μεθοδολογική προσέγγιση της μελέτης των δυναμικών αυτών μεταβλητών, δίνει τη δυνατότητα στο PSI να εκτιμήσει τη μακροχρόνια βιωσιμότητα των κρατικών συνταξιοδοτικών συστημάτων και άρα την ανάγκη των χωρών για μεταρρυθμίσεις.

Ο Δείκτης χρησιμοποιεί μία σειρά από επιμέρους δείκτες, όπως οι δημογραφικές εξελίξεις, τα δημόσια οικονομικά και ο σχεδιασμός του συνταξιοδοτικού συστήματος, για να μπορέσει να μετρήσει συστηματικά τη μακροχρόνια βιωσιμότητα ενός συστήματος. Οι επιμέρους δείκτες περιλαμβάνουν διάφορες παραμέτρους, τόσο για την παρούσα όσο και για τη μελλοντική προοπτική του κάθε συστήματος.

#### Οι συντάξεις αναμένεται να επιβαρύνουν περισσότερο τα δημόσια οικονομικά στην Ευρώπη

**ΠΟΛΛΕΣ** από τις μεταρρυθμίσεις που ξεκίνησαν τα τελευταία δύο χρόνια, έχουν σχεδιαστεί για χαμηλότερα ποσοστά αναπήρωσης. Μετά από προσεκτικότερη εξέταση, όμως, δύο πολύ διαφορετικές προσεγγίσεις αρχίζουν να αναδύονται. Χώρες όπως οι ΗΠΑ, η Αυστραλία, το Ηνωμένο Βασίλειο και η Ιρλανδία έχουν αναπτύξει ένα είδος συνταξιοδοτικού συστήματος που προσφέρει «ελάχιστη κάλυψη». Εδώ, ο κρατικός πυλώνας καλύπτει μόνο τις βασικές εισοδηματικές απαιτήσεις προκειμένου να αποφευχθεί η φτώχεια των ηλικιωμένων. Τυχόν πρόσθετο εισόδημα που απαιτείται για να διατηρήσουν ένα υψηλότερο βιοτικό επίπεδο πρέπει να δημιουργείται μέσω του κεφαλαιοποιητικού πυλώνα. Από την άλλη πλευρά, ο κρατικός πυλώνας στην ηπειρωτική Ευρώπη - κυρίως στην Ιταλία, την Ισπανία, τη Γαλλία και την Ελλάδα - προσεγγίζει πιο «γενναιοδωρα» το θέμα.

Η εικόνα των δημόσιων οικονομικών αποτελεί έναν ακόμη υπο-δείκτη που το PSI χρησιμοποιεί στην κατάταξη των χωρών. Το 2010, η επιβάρυνση των κρατικών συνταξιοδοτικών συστημάτων της Ευρώπης στα δημόσια οικονομικά, ήταν ήδη 11,3% του ΑΕΠ. Στη Δυτική Ευρώπη, το βάρος των εν λόγω δαπανών αναμένεται να ανέλθει στο 12,8% του ΑΕΠ έως το 2050. Πολλές χώρες έχουν ήδη εφαρμόσει μεταρρυθμίσεις για τη μείωση του επιπέδου των συντάξεων, μειώνοντας έτσι την επιβάρυνση των δημοσιονομικών, με χαρακτηριστική την περίπτωση της Ελλάδας.



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

## ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΕΜΠΟΡΟΙ ΚΑΙ ΙΣΤΟΡΙΑ ΕΛΛΗΝΙΚΟΥ ΕΘΝΟΥΣ

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

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

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

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





# Πιο δίκαιο ισχύει σε περίπτωση εμπληοκής σε ατύχημα με αλλοδαπό αυτοκίνητο

Επιμέλεια: Ελπίδα Σπύρου

Στη Γερμανία, σε περίπτωση θανάτου από τροχαίο ατύχημα, δεν δίδεται, κατ' αρχήν τουλάχιστον, αποζημίωση για ψυχική οδύνη στους συγγενείς του θανόντος, εν αντιθέσει με τα ελληνικά δικαστήρια που επιδικάζουν στους δικαιούχους εξαιρετικά σημαντικά ποσά. Τι θα ισχύσει λοιπόν σε περίπτωση που το τροχαίο λάβει χώρα στη Γερμανία, αν ο θανών είναι μόνιμος κάτοικος Ελλάδας;

Αυτά και πολλά άλλα που προβληματίζουν τους ανθρώπους της αγοράς ήταν το αντικείμενο Νομικής Ημερίδας που συνδιοργάνωσε η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος (ΕΑΕΕ) και το Γραφείο Διεθνούς Ασφάλισης (ΓΔΑ) με θέμα: «Διεθνή Τροχαία Ατυχήματα – Θέματα Διεθνούς Δικαιοδοσίας και Εφαρμοστέου Δικαίου». Την ημερίδα παρακολούθησαν περισσότερα από 140 άτομα, στελέχη και δικηγόροι ασφαλιστικών εταιριών.

Κατά την έναρξη της εκδήλωσης ο κ. Γ.



Το πάνελ των ομιλητών. Από αριστερά : η κ. Μ. Αντωνάκη, ο κ. Γ. Τζανής, ο κ. Α. Τσαθδαρίδης, η κ. Α. Κωνσταντίνου και η κ. J. Pappetas

Τζανής, Πρόεδρος του ΓΔΑ αναφέρθηκε στη σημασία που έχουν για την προστασία των θυμάτων τροχαίων ατυχημάτων, οι ευρωπαϊκές ρυθμίσεις του Κανονισμού 44/2001 για τη διεθνή δικαιοδοσία, αναγνώριση και εκτέλεση των δικαστικών αποφάσεων εντός της Ε.Ε., καθώς και του Κανονισμού 864/2007, γνωστού και ως Rome II για το εφαρμοστέο δίκαιο.

Και οι δύο αυτοί κανονισμοί δυστυχώς δεν είναι ιδιαίτερα γνωστοί σε μέγιστη μερίδα στον δικό μας νομικό κόσμο, ενώ οι περιπτώσεις διασυνοριακών ατυχημάτων μεταξύ οχημάτων ταξινομημένων σε διαφορετικές χώρες και ενδεχομένως ατυχημάτων που έχουν συμβεί σε τρίτες χώρες, εκτός Ε.Ε., ή και εντός Ε.Ε., αλλά σε διαφορετικές χώρες από αυτές ταξινόμησης των οχημάτων και διαμονής των θυμάτων, καθιστούν όλο και περισσότερο επιτακτική την γνώση αυτών των δύο κανονισμών και αναγκαία την εφαρμογή τους, τόνισε ο κ. Τζανής.

Τα τελευταία χρόνια, πολύ συχνά σε προσωπικό επίπεδο, ίσως επειδή εγώ ασχολούμαι περισσότερο και το ΓΔΑ σχεδόν αποκλειστικά με τα διεθνή τροχαία ατυχήματα, μου υποβάλλονται ερωτήματα από αρκετούς και αγαπητούς συναδέλφους ή ασφαλιστές, πώς άραγε είναι δυνατόν μια ελληνική ασφαλιστική εταιρία να ενήχθη σε ένα αλλοδαπό δικαστήριο για ένα ατύ-

χημα που συνέβη στην Ελλάδα(!), ή αντίθετα τι θα κάνουν να αποζημιωθούν, επειδή είχαν ένα τροχαίο ατύχημα που συνέβη στην αλλοδαπή και πού να τρέχουν τώρα να πάνε σε αλλοδαπά δικαστήρια.

Ο κοινοτικός νομοθέτης με την έκδοση του Κανονισμού 44/2001 που προανέφε-

**Το θύμα τροχαίου ατυχήματος στην αλλοδαπή μπορεί να ασκήσει ενώπιον του δικαστηρίου του τόπου κατοικίας του σε κράτος μέλος ευθεία αγωγή κατά του ασφαλιστή**

ρα και ο κοινοτικός δικαστής με την ερμηνευτική νομολογία του επί των διατάξεων του εν λόγω Κανονισμού, έριξαν θα έλεγα τα νομικά σύνορα που εμπόδιζαν ή δυσκόλευαν την προσφυγή στη δικαιοσύνη και την ικανοποίηση της απαίτησης των θυμάτων τροχαίων ατυχημάτων. Έτσι, το θύμα τροχαίου ατυχήματος στην αλλοδαπή μπορεί να ασκήσει ενώπιον του δικαστη-

ρίου του τόπου κατοικίας του σε κράτος μέλος, ευθεία αγωγή κατά του ασφαλιστή που εδρεύει επίσης σε κράτος μέλος. Καθιερώνεται δηλαδή εξαιρετική δωσδικία των δικαστηρίων του κράτους μέλους του θύματος, με στόχο το συμφέρον του καταναλωτή και εν προκειμένω την προστασία των θυμάτων διασυνοριακών τροχαίων ατυχημάτων ως αδύναμων μερών της διαφοράς.

Ένα άλλο κρίσιμο θέμα για την προστασία των θυμάτων τροχαίων ατυχημάτων, αποτελεί η ασφάλεια δικαίου, το να γνωρίζει δηλαδή κανείς εκ των προτέρων το εφαρμοστέο δίκαιο επί της διαφοράς του. Αυτό επιτυγχάνεται πλέον με την εφαρμογή των διατάξεων του Κανονισμού Ρώμη II, με τον οποίο επιδιώκεται η εναρμόνιση των διατάξεων περί εφαρμοστέου δικαίου στις περιπτώσεις που υπάρχει σύγκρουση δικαίων, καθώς εγκαταλείπεται σε μεγάλο βαθμό η εφαρμογή των κανόνων ιδιωτικού διεθνούς δικαίου του εκάστοτε κράτους μέλους.

Βεβαίως, κάθε νέα ρύθμιση, όσο άρτια και αν φαντάζει στη σύλληψή της, κατά την εφαρμογή της δημιουργεί προβληματισμούς ενώ ανακύπτουν και πρακτικά ζητήματα που καταδεικνύουν την ανάγκη είτε για περαιτέρω προσθήκες-τροποποιήσεις, είτε για νομολογιακές ερμηνευτικές κατευθύνσεις. Όπως για παράδειγμα η συνύ-



παρξη στην ευρωπαϊκή έννομη τάξη του Κανονισμού Ρώμη II με την Σύμβαση της Χάγης της 4ης Μαΐου 1971. Επίσης, μία ad hoc ερμηνεία από το Δικαστήριο της Ε.Ε. θα ήταν ευπρόσδεκτη ως προς την αρχή lex loci damni που κατοχυρώνεται στο άρθρο 4 του ίδιου Κανονισμού και ως προς το κατά πόσο αναφέρεται στο δικαίο του τόπου του ατυχήματος.

Ακολούθησε χαιρετισμός από την κ. Μ. Αντωνάκη, Γενική Διευθύντρια της ΕΑΕΕ. Η κ. Αντωνάκη αναφέρθηκε στην οικονομική και κοινωνική σημασία του κλάδου ασφάλισης αυτοκινήτων, αναφέροντας ότι ο κλάδος αποτελεί το 35% της συνολικής παραγωγής ασφαλιστών, με καταβολές αποζημιώσεων που φθάνουν τα €758 εκατ. (2012). Στο διεθνοποιημένο σύγχρονο περιβάλλον οι συνεχές μετακινήσεις των πολιτών από κράτος σε κράτος αποτελούν καθημερινή πραγματικότητα και άρα τα τροχαία ατυχήματα είναι αναπόφευκτα (ευτυχώς τα στοιχεία δείχνουν μείωση των θανάτων σε ευρωπαϊκό επίπεδο). Εδώ γεννώνται θέματα αναφορικά με το εφαρμοστέο δικαίο. Για παράδειγμα, στη Γερμανία σε περίπτωση θανάτου από τροχαίο ατύχημα δεν δίδεται, κατ' αρχήν τουλάχιστον, αποζημίωση για ψυχική οδύνη στους συγγενείς του θανόντος, εν αντιθέσει με τα ελληνικά δικαστήρια που επιδικάζουν εξαιρετικά σημαντικά ποσά. Τι θα ισχύσει σε περίπτωση που το τροχαίο λάβει χώρα στη Γερμανία, αν ο θανών είναι μόνιμος κάτοικος Ελλάδος; Η ενημέρωση και κατάρτιση των στελεχών της ασφαλιστικής αγοράς σε όλα τα θέματα που σχετίζονται με την ιδιωτική ασφάλιση αποτελεί σταθερό στόχο της ΕΑΕΕ.

Ζούμε σε ένα διεθνοποιημένο περιβάλλον, στα κράτη της Ευρώπης - που ξεπερνούν πλέον τα 50 - κατοικούν περίπου 740 εκ. πολίτες (στοιχεία 2011), είπε ακόμη η κ. Αντωνάκη. Στις μέρες μας, τα σύνορα καταργούνται, οι αποστάσεις μεταξύ των κρατών έχουν εκμηδυνιστεί. Είναι φυσιολογικό λοιπόν οι πολίτες αυτοί να μετακινούνται από το ένα κράτος στο άλλο, είτε για επαγγελματικούς είτε για λόγους ανα-



Ο κ. Αντώνης Τσαβδαρίδης

ψυχής. Και είναι πολύ πιθανή η πρόκληση διεθνών τροχαίων ατυχημάτων (ευτυχώς τα μηνύματα που λαμβάνουμε μιλούν για μείωση των θανάτων σε ευρωπαϊκό επίπεδο) μεταξύ οχημάτων διαφορετικών κρατών και εδώ γεννώνται τα θέματα αναφορικά με το εφαρμοστέο δικαίο, συμπλήρωσε η γενική διευθύντρια της ΕΑΕΕ.

Ακολούθησε το κύριο μέρος της ημερίδας το οποίο άνοιξε με την ομιλία του κ. Αντώνη Τσαβδαρίδη, Λέκτορα Νομικής Σχολής Δημοκρίτειου Πανεπιστημίου Θράκης, Δικηγόρο, Εταίρο Rokas Law Firm. Ο κ. Α. Τσαβδαρίδης αναφέρθηκε στις ευρωπαϊκές ρυθμίσεις για το συντονισμό των νόμων διεθνούς δικαιοδοσίας που ξεκίνησαν το 1968 με τη Σύμβαση των Βρυξελλών και κατέληξαν στον Κανονισμό

44/2001 για τη διεθνή δικαιοδοσία, αναγνώριση και εκτέλεση των δικαστικών αποφάσεων εντός της Ε.Ε., ο οποίος αποτελεί άμεσα εφαρμοστέο και δεσμευτικό νομοθέτημα.

Ο κ. Τσαβδαρίδης ανέφερε μεταξύ άλλων ότι ο Κανονισμός ειδικότερα στο τμήμα 3 άρθρα 8-14 αναφέρεται αναλυτικά στην διεθνή δικαιοδοσία σε υποθέσεις ασφαλίσεων.

Στο άρθρο 9 αναφέρει μεταξύ άλλων ότι ο ασφαλιστής που έχει την κατοικία του στο έδαφος κράτους μέλους μπορεί να εναχθεί:

α) ενώπιον των δικαστηρίων του κράτους μέλους όπου έχει την κατοικία του, ή β) σε άλλο κράτος μέλος, εφόσον την αγωγή έχει ασκήσει ο αντισυμβαλλόμενος του ασφαλιστή, ο ασφαλισμένος ή ο δικαιούχος, ενώπιον του δικαστηρίου του τόπου όπου ο ενάγων έχει την κατοικία

του, ή γ) αν πρόκειται για συνασφαλιστή, ενώπιον του δικαστηρίου του κράτους μέλους, στο οποίο έχει εναχθεί ο κύριος ασφαλιστής.

Επίσης το άρθρο 11 αναφέρει ότι σε υποθέσεις ασφάλισης αστικής ευθύνης, ο ασφαλιστής μπορεί επίσης να προσεπικληθεί ενώπιον του δικαστηρίου που έχει επιληφθεί της αγωγής του ζημιωθέντος κατά του ασφαλισμένου, αν το δικαίο του δικαστηρίου το επιτρέπει.

2. Οι διατάξεις των άρθρων 8, 9 και 10 εφαρμόζονται σε περίπτωση ευθείας αγωγής του ζημιωθέντος κατά του ασφαλιστή, εφόσον η ευθεία αγωγή επιτρέπεται.

3. Αν το δικαίο που δίδει την ευθεία αγωγή προβλέπει την προσεπικλήση του αντισυμβαλλόμενου του ασφαλιστή ή του ασφαλισμένου, το ίδιο δικαστήριο έχει δικαιοδοσία και ως προς αυτούς.

Όπως τόνισε ο κ. Τσαβδαρίδης σήμερα μια ελληνική ασφαλιστική επιχείρηση μπορεί να εναχθεί με ευθεία αγωγή, για τροχαίο ατύχημα με αλλοδαπούς ζημιωθέντες, στα δικαστήρια οποιουδήποτε κράτους μέλους της Ε.Ε., κατ' επιλογή του ενάγοντα ζημιωθέντος και αναλόγως του

τόπου της κατοικίας αυτού. Αυτό προκύπτει από σχετική ρύθμιση Κανονισμού 44/2001 όπως ερμηνεύθηκε από τη νομολογία του Ευρωπαϊκού Δικαστηρίου στην Υπόθεση FBTO/ Odenbreit (C-463/06), η οποία δίνει τη δυνατότητα άσκησης της αγωγής στο δικαστήριο του τόπου κατοικίας του ενάγοντος (αντισυμβαλλομένου, ασφαλισμένου ή δικαιούχου αποζημίωσης).

Μεταξύ άλλων ο κ. Τσαβδαρίδης σημείωσε ότι στα διεθνή τροχαία ατυχήματα η διάγνωση του στοιχείου της αλληλοδαπάνης, προκύπτει από την Κατοικία, τη διαμονή, την ιθαγένεια του εμπλεκόμενου προσώπου, το κράτος εγγραφής εμπλεκόμενου οχήματος (πινακίδες κυκλοφορίας), τον τόπο του τροχαίου ατυχήματος.

Η κ. Jenny Pappetas, Teaching Associate, School of Law, University of Birmingham, ανέπτυξε το θέμα σχετικά με το ποιο δικαίο θα εφαρμόσει το δικαστήριο που θα επιληφθεί της υπόθεσης των διεθνών τροχαίων ατυχημάτων.

Οι συχνές μετακινήσεις των πολιτών από κράτος σε κράτος αποτελούν καθημερινή πραγματικότητα και άρα τα τροχαία ατυχήματα είναι αναπόφευκτα.

Για το θέμα του εφαρμοστέου δικαίου στα διασυνοριακά τροχαία ατυχήματα, σε ευρωπαϊκό επίπεδο, υπάρχουν τρία διαφορετικά νομοθετικά καθεστώτα: Ο Κανονισμός 864/2007, γνωστός και ως Rome II, η Σύμβαση της Χάγης αλλή και η Οδηγία 2009/103 για την υποχρεωτική ασφάλιση της αστικής ευθύνης αυτοκινήτου (MID). Και τα τρία αυτά νομοθετικά καθεστώτα δεν εναρμονίζονται πάντοτε με αποτέλεσμα ζητήματα σύγκρουσης περισσότερων δικαίων να συνεχίζουν να υφίστανται και να παραμένουν σήμερα ανοικτά.

Ο Κανονισμός Rome II (864/2007) έχει ως στόχο: την δημιουργία ασφάλειας και προβλεψιμότητας, ως προς το ποιο είναι το εφαρμοστέο δικαίο στα διασυνοριακά τροχαία ατυχήματα εντός ΕΕ, το οποίο όμως φαίνεται να μην επιτυγχάνεται. Αναλυτικότερα,

## Ο παρών κανονισμός δεν προδικάζει την εφαρμογή διεθνών συμβάσεων των οποίων ένα ή περισσότερα κράτη μέλη είναι μέρη κατά τον χρόνο έκδοσης του παρόντος κανονισμού

Το άρθρο 4 του Rome II προβλέπει ότι το εφαρμοστέο δικαίο θα είναι:

- (1) το δικαίο του τόπου όπου επήλθε η ζημία
- (2) το δικαίο του τόπου μόνιμης κατοικίας των εμπλεκόμενων
- (3) το δικαίο που είναι εμφανώς πιο κοντά στο αδίκημα, παρά από το δικαίο που ορίζεται στο (1) ή (2) παραπάνω.

Το άρθρο 18 του Rome II προβλέπει ότι η άμεση δράση κατά του ασφαλιστή θα επιτρέπεται εφόσον το εφαρμοστέο δικαίο σύμφωνα με τον κανονισμό ή με το δικαίο της ασφαλιστικής σύμβασης προβλέπει μια τέτοια ενέργεια. Η διάταξη αυτή δεν προσφέρει αρκετά, σε σχέση με τις προσφυγές ενώπιον δικαστηρίων κρατών μελών της ΕΕ, σχετικά με ατυχήματα που συμβαίνουν στο εσωτερικό της ΕΕ, επειδή η MID διασφαλίζει ήδη ότι το δικαίωμα της



Η κ. Jenny Pappetas

άμεσες δράσεις πρέπει να υπάρχει σε κάθε κράτος μέλος.

Το άρθρο 28 του Rome II, περιπλέκει την κατάσταση καθώς ορίζει ότι:

Ο παρών κανονισμός δεν προδικάζει την εφαρμογή διεθνών συμβάσεων των οποίων ένα ή περισσότερα κράτη-μέλη είναι μέρη κατά τον χρόνο έκδοσης του παρόντος κανονισμού και οι οποίες θεσπίζουν κανόνες σύγκρουσης νόμων σχετικά με τις εξωσυμβατικές υποχρεώσεις.

### Η Σύμβαση της Χάγης

Η σύμβαση αυτή προβλέπεται ρητά στην πρόταση της Επιτροπής για το Rome II και τα δώδεκα κράτη μέλη που έχουν υπογράψει γι αυτό, να έχουν κοινοποιήσει στην Επιτροπή την πρόθεσή τους να συνεχίσουν να το εφαρμόζουν, σύμφωνα με το άρθρο 29 του Rome II.

Πιο συγκεκριμένα, η σύμβαση της Χάγης περιέχει ένα διαφορετικό καθεστώς απ' ότι στο Rome II:

Θα εφαρμοστεί πιθανότατα είτε το δικαίο του τόπου του ατυχήματος, σύμφωνα με το άρθρο 3, ή, κατ' εξαίρεση, το δικαίο του τόπου εγγραφής του οχήματος, σύμφωνα με το άρθρο 4.

Το άρθρο 9 ασχολείται επίσης με άμεσες δράσεις κατά των ασφαλιστών. Αλλά και πάλι, εντός της ΕΕ, δεν προστίθεται κάτι σε ό, τι προβλέπεται από το MID.

Αξίζει να σημειωθεί ότι, σε αντίθεση με το κύριο στόχο του, το Rome II, με βάση το άρθρο 28, δεν μπορεί να προσφέρει ένα ομοιόμορφο σύνολο επιλογής κανόνων δικαίου στην Ευρώπη, σχετικά με τα τροχαία ατυχήματα, επειδή σχεδόν τα μισά κράτη μέλη της ΕΕ θα συνεχίσουν να εφαρμόσουν την Σύμβαση.

Οδηγία 2009/103 για την υποχρεωτική ασφάλιση της αστικής ευθύνης αυτοκινήτου (MID)

Σχετικά με την προστασία του θύματος, το Άρθρο 3 ορίζει τα εξής:

Κάθε κράτος μέλος λαμβάνει όλα τα κατάλληλα μέτρα ώστε να εξασφαλίσει ότι η σύμβαση ασφάλισης καλύπτει:

- (α) σύμφωνα με το νόμο που ι-





Ο κ. Γ. Τζανής

σχύει σε άλλα κράτη μέλη, οποιαδήποτε απώλεια ή ζημία/τραυματισμό που προκαλείται στο έδαφος αυτών των κρατών μελών

Άρθρο 14 βασισμένο σε αυτό το μέτρο ώστε να παρέχει τα εξής:

Τα κράτη μέλη λαμβάνουν τα αναγκαία μέτρα για να εξασφαλίσουν ότι όλα τα συμβόλαιο υποχρεωτικής ασφάλισης της αστικής ευθύνης που προκύπτει από την κυκλοφορία των οχημάτων:

...

(β) εγγύηση, βάσει του ίδιου ενιαίου ασφαλιστή σε κάθε κράτος μέλος, την κάλυψη που απαιτείται από τη νομοθεσία του ή την κάλυψη που απαιτεί η νομοθεσία του κράτους μέλους στο οποίο το όχημα έχει τη συνήθη βάση του, όταν αυτή η τελευταία είναι υψηλότερη.

Όλα μαζί τα εν λόγω άρθρα ορίζουν ότι ένας ασφαλιστής πρέπει να εγγυάται την ασφαλιστική κάλυψη που απαιτείται από την νομοθεσία του τόπου του ατυχήματος ή το δικαίο του τόπου της άδειας κυκλοφορίας του οχήματος, ανάλογα, όποιο προβλέπει την υψηλότερη κάλυψη.

Όσον αφορά τη Σύμβαση της Χάγης, δεδομένου ότι μόνο 12 κράτη μέλη της ΕΕ έχουν υπογράψει τη Σύμβαση και η ίδια η

## **Ενας ασφαλιστής πρέπει να εγγυάται την ασφαλιστική κάλυψη που απαιτείται από την νομοθεσία του τόπου του ατυχήματος ή το δικαίο του τόπου της άδειας κυκλοφορίας του οχήματος, ανάλογα, όποιο προβλέπει την υψηλότερη κάλυψη.**

ΕΕ δεν δεσμεύεται από αυτή, είναι απίθανο η MID να επηρεαστεί κατά την εφαρμογή της από το εν λόγω μέσο.

Ως εκ τούτου, είναι πιθανό ότι αν το MID παράγει ένα αποτέλεσμα που έρχεται σε σύγκρουση με το Rome II ή τη Σύμβαση της Χάγης, το MID θα πρέπει να έχει προτεραιότητα.

Γι αυτό, οι δικηγόροι και οι ασφαλιστές πρέπει να είναι καλά εξοικειωμένοι τόσο με το Rome II όσο και με τη Σύμβαση της Χάγης. Πάντως και τα τρία αυτά νομοθετικά καθεστώτα δεν εναρμονίζονται πάντοτε, με αποτέλεσμα, ζητήματα σύγκρουσης περισσότερων δικαίων, να συνεχίζουν να υφίστανται και να παραμένουν σήμερα ανοικτά.

Ειδικότερα, ο στόχος του Κανονισμού Rome II που ήταν η δημιουργία ασφάλειας και προβλεψιμότητας ως προς το ποιο είναι το εφαρμοστέο δικαίο στα διασυνοριακά τροχαία ατυχήματα, φαίνεται να μην επιτυγχάνεται. Έτσι, μια ελληνική ασφαλιστική επιχείρηση που θα εναχθεί σε αλλοδαπό δικαστήριο από αλλοδαπό ζημι-

ωθέντα, ακόμη και εάν εφαρμοστέο κατ' αρχήν δικαίο είναι το ελληνικό, γιατί το ατύχημα έχει συμβεί στην Ελλάδα, μπορεί να επιβαρυνθεί με ποσά άγνωστα που προβλέπονται από αλλοδαπό δικαίο και συγκεκριμένα το δικαίο του δικάζοντος δικαστή. Επίσης στην ίδια υπόθεση μπορεί να υπάρξει ακόμη και κατακερματισμός μεταξύ περισσότερων δικαίων, όπως, π.χ. άλλο δικαίο να εφαρμοστεί ως προς την ευθύνη και άλλο ως προς το ύψος της αποζημίωσης.

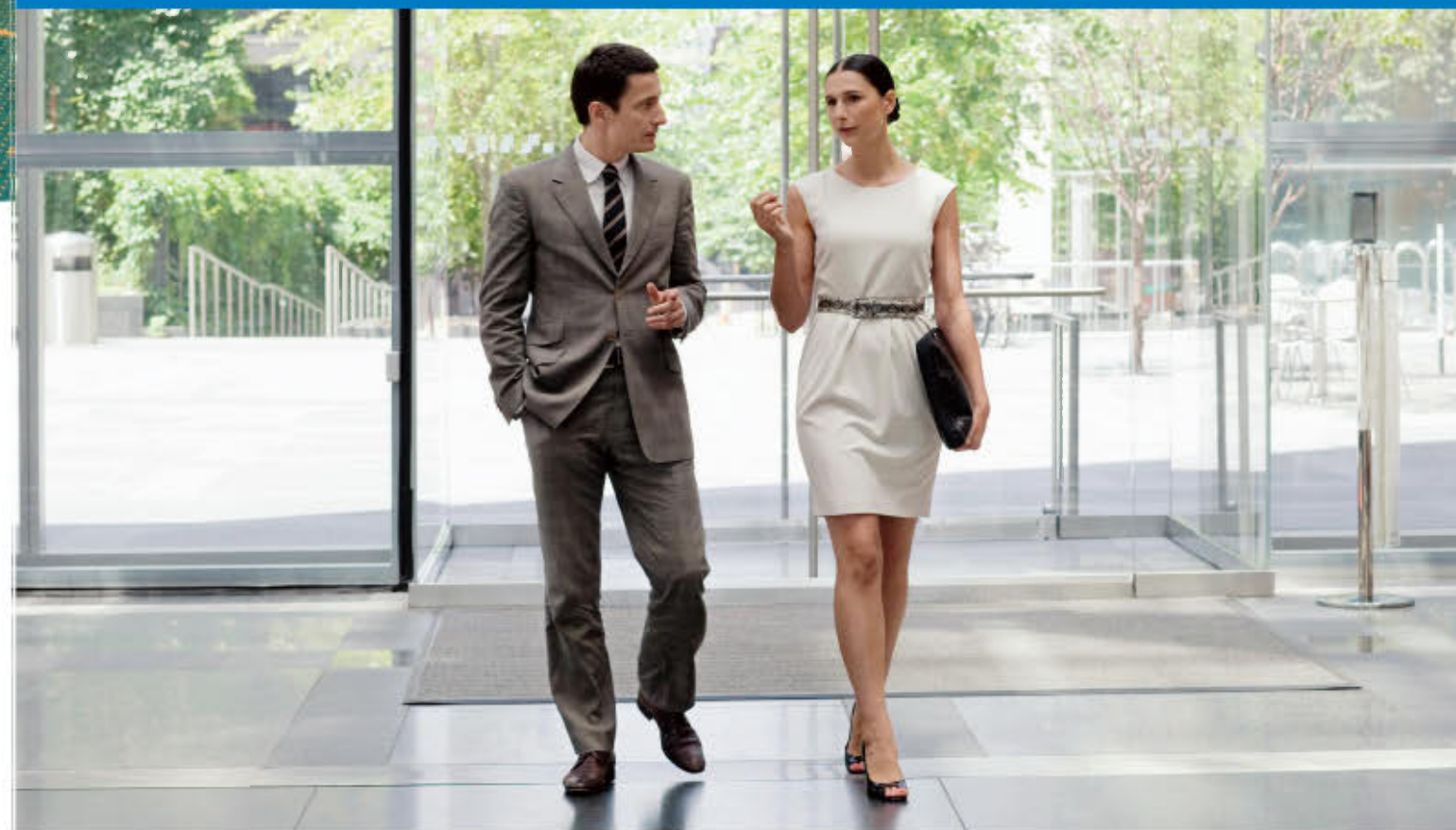
Η εκδήλωση έκλεισε με συζήτηση και εκτεταμένη ανταλλαγή απόψεων μεταξύ των παριστάμενων.

Τόσο η ΕΑΕΕ όσο και το ΓΔΑ εξέφρασαν τη προσήλωση τους στο στόχο της ενημέρωσης των στελεχών της αγοράς σε παρόμοια θέματα που προάγουν το θεσμό της ιδιωτικής ασφάλισης και βοηθούν στη καλύτερη οργάνωση και διεκπεραίωση των ασφαλιστικών εργασιών.

Τη νομική ημερίδα στήριξαν με τις χορηγίες τους οι εταιρίες Mapfre Assistencia και FilisGlass.

Αποψη της αίθουσας

# 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](mailto:contact@metlifealico.gr) [www.metlifealico.gr](http://www.metlifealico.gr)



ΠΑΡΤΕ, ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΤΕ, ΧΡΗΣΙΜΟΠΟΙΗΣΤΕ, ΟΝΟΜΑΤΑ ΝΕΩΝ ΠΕΛΑΤΩΝ



Οι πωλήσεις  
του αύριο  
**εξαρτώνται**  
από τις πόρτες  
που **ανοίγετε**  
**σήμερα**

### Συλλογή συστάσεων για υποψηφίους πελάτες

Λέγεται ότι οι πωλήσεις που θα κλείσετε αύριο εξαρτώνται από τις πόρτες που ανοίγετε σήμερα. Ο ασφαλιστής κάνοντας τις κατάλληλες ερωτήσεις στο κέντρο επιρροής θα πρέπει να τον κατευθύνει προς την αγορά που τον ενδιαφέρει. Είναι απαραίτητες οι συστάσεις για υποψηφίους πελάτες που δίνει το κέντρο επιρροής στον

Ασφαλιστή. Η τεχνική των συστάσεων έχει αναπτυχθεί και δοκιμασθεί στην πράξη. Όταν δοκιμάστηκε, ασφαλιστές που τη χρησιμοποίησαν 15 φορές την εβδομάδα, κατόρθωσαν να βρουν περίπου 25 νέους υ-

ποψήφιους πελάτες για να επισκεφθούν τις επόμενες εβδομάδες, Η εμπειρία έδειξε ότι παίρνοντας συστάσεις από μια τυχαία γνωριμία είναι εξί-





σου αποτελεσματική όπως από ένα στενό φίλο. Ερχόμενος ο Ασφαλιστής σε επαφή με ένα κέντρο επιρροής αλλιώς και με οποιοδήποτε άτομο προκειμένου να πετύχει τα καλύτερα δυνατά αποτελέσματα από αυτή την επαφή, θα πρέπει να ακολουθεί μια διαδικασία η οποία συνίσταται από τα παρακάτω στάδια:

## Πάρτε ονόματα

Κύριο και βασικό καθήκον του ασφαλιστή σε αυτό το στάδιο, είναι η εξασφάλιση όσο το δυνατόν περισσότερων ονομάτων μπορεί να αποκτήσει από διάφορες κοινωνικές επαφές. Στις επαφές αυτές πρέπει με την κατάλληλη ερώτηση να ζητά από τους ανθρώπους που έρχεται σε επαφή, ονόματα ατόμων που πιθανότατα θα μπορούσαν να εξυπηρετήσουν διάφορες ανάγκες τους μέσω των υπηρεσιών που προσφέρει ο ασφαλιστής.

Η μορφή της ερώτησης τροποποιείται ανάλογα με την ασχολία του ατόμου στο οποίο απευθύνει την ερώτηση ο Ασφαλιστής.

## Αξιολογήστε

Από τη στιγμή που ο ασφαλιστής θα εξασφαλίσει ένα όνομα, θα πρέπει να προσπαθήσει να συγκεντρώσει όσο το δυνατόν περισσότερες απαραίτητες πληροφορίες για αυτό το άτομο. Πράγματα που γνωρίζει ο ασφαλιστής γύρω από το είδος της δουλειάς του υποψήφιου πελάτη τις προοπτικές του, την οικογενειακή του κατάσταση, τον καλύτερο τόπο και τρόπο χρόνο συνάντησης, κάνουν ευκολότερη της προετοιμασία μια συνάντησης (επαφής).

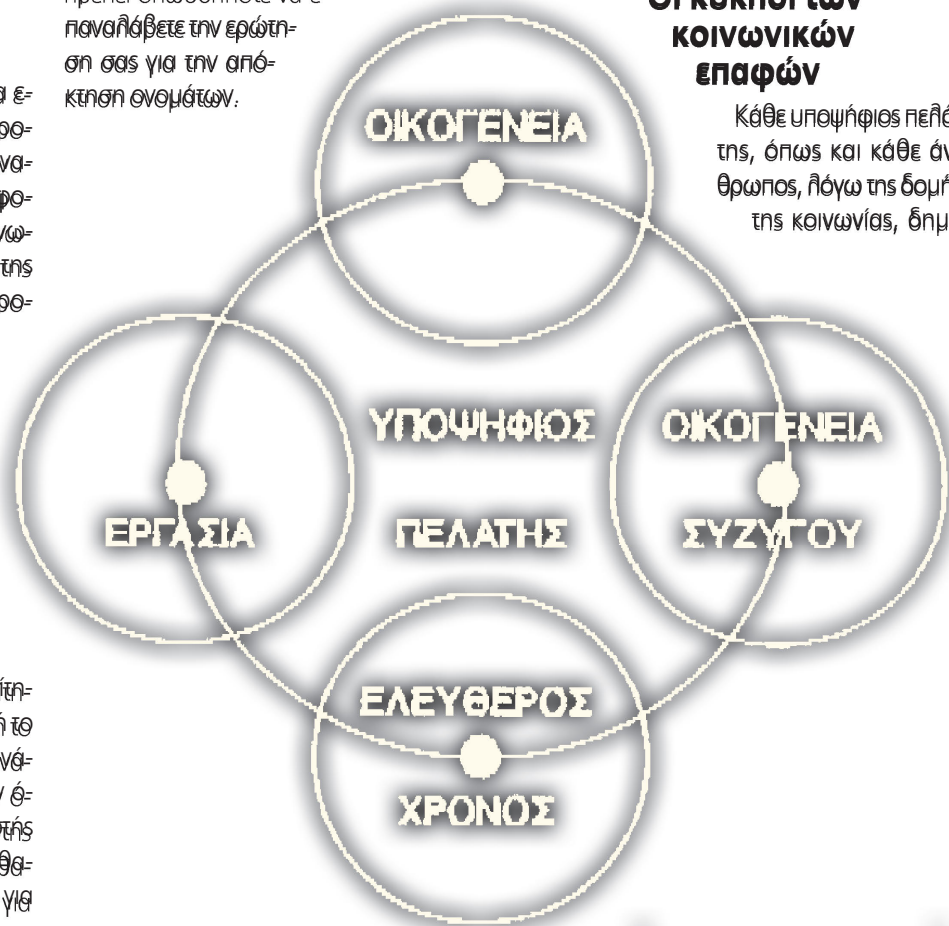
## Εξασφαλίστε την άδεια χρησιμοποίησης του ονόματος του κέντρου επιρροής ή σύστασης

Οποσδήποτε είναι χρήσιμο και απαραίτητο να χρησιμοποιηθεί από τον ασφαλιστή το όνομα του κέντρου επιρροής κατά τη συνάντησή του με τον υποψήφιο πελάτη. Αν όμως ζητήσει ευθέως την άδεια ο ασφαλιστής από το κέντρο επιρροής ή σύστασης, πιθανόν αυτός να αρνηθεί να δώσει την άδεια για

χρησιμοποίηση του ονόματος του. Μπορεί όμως ο Ασφαλιστής να εξασφαλίσει έμμεσα την άδεια. «Πρόκειται να συναντήσω τον κ. (υποψήφιο πελάτη) αλλιώς για να μην εμφανιστώ σαν τελείως άγνωστος θα μπορούσα να πω ότι σας γνωρίζω;».

Συνήθως η απάντηση είναι καταφατική (ναι) ή «ναι, αλλιώς με κανένα τρόπο δεν θα αναφέρετε ότι σας στέλνω εγώ». Ο ασφαλιστής πρέπει να τον διαβεβαιώσει, Σε περίπτωση που το κέντρο επιρροής ρωτήσει για ποιο λόγο θέλετε αυτά τα ονόματα που του ζητήσατε, μια πιθανή απάντηση μπορεί να είναι η εξής: «Χαίρομαι που κάνετε αυτή την ερώτηση. Πρώτο, γιατί ενδιαφέρομαι να πληρώσω το πελατολόγιό μου με νεαρούς ταλαντούχους επιστήμονες αυτής της πόλης (συνοικία κ.λπ.). Δεύτερο, η εταιρία που εργάζομαι προσφέρει ένα μοναδικό ασφαλιστικό πρόγραμμα που εξασφαλίζει τους νέους επιστήμονες. Θα θέλατε ίσως να το δείτε και εσείς;».

Ανεξάρτητα από το εάν θα δείξετε ή όχι το ασφαλιστικό πρόγραμμα, θα πρέπει οπωσδήποτε να επαναλάβετε την ερώτηση σας για την απόκτηση ονομάτων.



## Επισκεφθείτε το νέο υποψήφιο πελάτη σας

Το επόμενο και τελικό στάδιο είναι η επίσκεψη του Ασφαλιστή στον υποψήφιο πελάτη. Και είναι σίγουρο ότι θα σας επιφυλάξουν καλή υποδοχή αν πείτε στον υποψήφιο πελάτη: «κ. (όνομα υποψηφίου πελάτη), ζήτησα (αναφέρατε το όνομα του κέντρου επιρροής ή σύστασης) τα ονόματα των τεσσάρων πλέον ταλαντούχων νέων επιστημόνων του κλάδου σας στην πόλη μας και σας ανέφερε πρώτο».

Ένα βασικό πλεονέκτημα αυτής της μεθόδου προσέγγισης του υποψήφιου πελάτη είναι ότι δεν απαιτείται ο «τροφοδότης» πληροφοριών του Ασφαλιστή να είναι προσωπικός φίλος, πελάτης ή κέντρο επιρροής του υποψήφιου πελάτη. Αυτή η μέθοδος προσέγγισης μπορεί κάλλιστα να εφαρμοσθεί σε οποιαδήποτε ομάδα κοινωνική, ανεξάρτητα ηλικίας, επαγγέλματος, ενδιαφερόντων κ.λπ.

## Οι κύκλοι των κοινωνικών επαφών

Κάθε υποψήφιος πελάτης, όπως και κάθε άνθρωπος, λόγω της δομής της κοινωνίας, δημι-

ουργεί γύρω του ορισμένους κύκλους επαφών και γνωριμιών.

Ο υποψήφιος πελάτης όμως βλέπουμε, είναι ο άξονας όλων αυτών των κύκλων επαφών και γνωριμιών.

α) Οικογενειακός κύκλος: Ο υποψήφιος πελάτης εξασκεί μεγάλη επίδραση στον οικογενειακό κύκλο. Στον κύκλο αυτό περιλαμβάνονται ο/η σύζυγος, τα παιδιά, οι γονείς, τα αδελφία και οι αδελφές, θείοι και θείες και όλη τα άλλα μέλη κοντινού βαθμού συγγένειας. Λόγω της μεγάλης επίδρασης που ασκεί ο υποψήφιος πελάτης μπορεί να φέρει τον α-

σφαλιστή σε επαφή με μεγάλο αριθμό ατόμων.

β) Οικογένεια συζύγου: Σε αυτόν τον κύκλο περιλαμβάνονται τα μέλη της οικογένειας του/της συζύγου. Ο υποψήφιος πελάτης είναι δυνατόν να ασκεί μια σχετική επίδραση σε αυτόν τον κύκλο.

γ) Παρέες του «ελεύθερου χρόνου»: Σε αυτόν τον κύκλο περιλαμβάνονται άτομα με τα οποία ο υποψήφιος πελάτης έρχεται σε επαφή κατά τις ώρες του ελεύθερου χρόνου του π.χ. άτομα που ανήκουν στις ίδιες ενώσεις, έχουν κοινά χόμπι, συχνάζουν στα ίδια μέ-

ρη (καφενεία, καφετέριες κ.ύ.).

δ) Κύκλος εργασίας: Συμπεριλαμβάνει τους συναδέλφους του υποψήφιου πελάτη στην εργασία του. Ο ασφαλιστής μπορεί να αντλήσει μεγάλο αριθμό ονομάτων από αυτούς τους κύκλους του κάθε υποψήφιου πελάτη και να εξασφαλίσει πολλές επαφές. Η καλύτερη δυνατή εκμετάλλευση αυτών των κύκλων επαφών και γνωριμιών του υποψήφιου πελάτη, μπορεί να δημιουργήσει μια νέα μεγάλη αγορά για τον Ασφαλιστή.





# ΕΑΕΕ: Πάνω από 6.000.000€ οι αποζημιώσεις για την Κεφαλονιά

Θα ξεπεράσουν τα 6.000.000 ευρώ οι αποζημιώσεις της ασφαλιστικής αγοράς για το σεισμό που έπληξε τον Ιανουάριο στην Κεφαλονιά, σύμφωνα με τη σχετική μελέτη που πραγματοποίησε η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος. Συνολικά δηλώθηκαν 415 ζημιές σε ασφαλισμένα κτίρια. Οι καλύψεις στις οποίες δηλώθηκαν οι περισσότερες ζημιές ήταν αυτές του κτιρίου (321 περιπτώσεις). Τα ασφαλισμένα κεφάλαια στα κτίρια στα οποία προκλήθηκαν ζημιές ανέρχονται σε € 211.000.000. Ο Πρόεδρος της Επιτροπής Περιουσίας της ΕΑΕΕ, κ. Ν. Βαγιακάκος



Ο κ. Νότης Βαγιακάκος

οχοιάζοντας τα αποτελέσματα της μελέτης ανέφερε ότι ο πρόσφατος σεισμός της Κεφαλονιάς είχε καταστροφικές συνέπειες στις περιουσίες των κατοίκων του νησιού. Η ασφαλιστική αγορά πληρώνει πάνω από € 6.000.000 αποζημιώσεις, αλλά δυστυχώς τα ασφαλισμένα κτίρια φαίνεται ότι είναι λιγότερο από το 10% των συνολικών κτισμάτων στην Κεφαλονιά. Είναι εξαιρετικά σημαντικό η Πολιτεία σε συνεργασία με την ασφαλιστική αγορά να προβεί άμεσα σε σχέδιο διαχείρισης και αντιμετώπισης των οικονομικών συνεπειών των σεισμών, ώστε να είμαστε προετοιμασμένοι για παρόμοιες καταστάσεις στο μέλλον, τόνισε ο κ. Βαγιακάκος

|                    | Πλήθος ζημιών | Ζημιές (προ απαλλαγής) |
|--------------------|---------------|------------------------|
| Αργοστόλι          | 34,7%         | 25,7%                  |
| Ληξούρι            | 51,1%         | 60,7%                  |
| υπόλοιπη Κεφαλονιά | 12,3%         | 13,4%                  |
| εκτός Κεφαλονιάς   | 1,9%          | 0,2%                   |
| <b>Σύνολο</b>      | <b>100%</b>   | <b>100%</b>            |

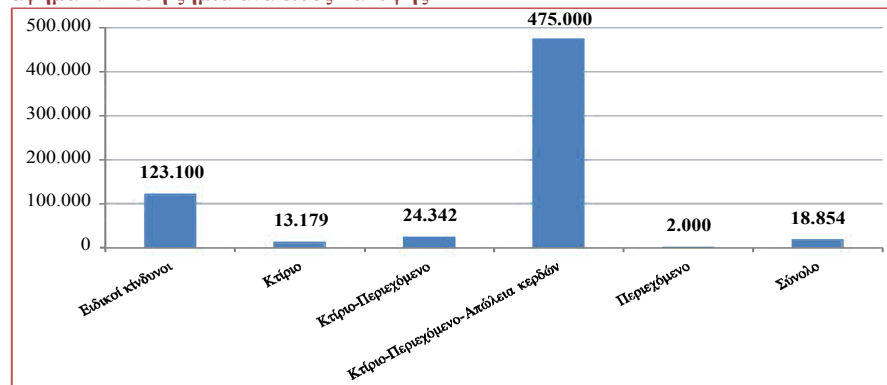
## Συγκεντρωτικά αποτελέσματα έρευνας (έ)

| Αποτέλεσμα έρευνας                          | έ             |
|---------------------------------------------|---------------|
| Πλήθος Ζημιών                               | 415           |
| Σύνολο πληγέντων Ασφαλισμένων Κεφαλαίων     | 211.307.888   |
| Σύνολο Ασφαλισμένων Κεφαλαίων CRESTA GRC_28 | 1.023.054.374 |
| Σύνολο Ζημιών προ απαλλαγής                 | 7.824.348     |
| Σύνολο Απαλλαγής                            | 1.583.507     |
| Εκτίμηση Πληρωμής                           | 6.240.841     |

| Δείκτες                                                                  | έ       |
|--------------------------------------------------------------------------|---------|
| Μέση Ζημιά προ απαλλαγής                                                 | 18.854  |
| Μέγιστη Ζημιά προ απαλλαγής                                              | 800.000 |
| Ζημιά προ απαλλαγής / Ασφαλισμένα Κεφάλαια ζώνης CRESTA GRC_28           | 0,8%    |
| Ζημιά προ απαλλαγής / Πληγέντα Ασφαλισμένα Κεφάλαια από το σεισμό        | 3,7%    |
| Πληγέντα Ασφαλισμένα Κεφάλαια / Ασφαλισμένα Κεφάλαια ζώνης CRESTA GRC_28 | 20,7%   |

Πηγή: Στοιχεία ασφαλιστικών επιχειρήσεων – μελών ΕΑΕΕ

άφημα 1: Μέση ζημιά ανά είδος κάλυψης



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

Έλα στην INTERAMERICAN.  
Θα βρεις ένα Σύμμαχο Ζωής.

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

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

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

Έλα στον κόσμο της ασφάλειας και της αισιοδοξίας!

☎ : 210 9462000 [www.interamerican.gr](http://www.interamerican.gr)

**INTERAMERICAN**  
Μεγάλη και Σίγουρη



# Πως αντιμετωπίζουμε προβληματικές συμπεριφορές συνεργατών



Γράφει η  
Σαμρούλλα  
Παντελή  
Ψυχολόγος

Σύμφωνα με τη θεωρία του Adler (1927), η ανθρώπινη συμπεριφορά έχει πάντοτε ένα σκοπό, ένα τέλος (τελεολογική προσέγγιση). Ο σκοπός αυτός βασίζεται σε κάποια πιστεύω. Όταν το άτομο πιστεύει πως μπορεί με τη συμπεριφορά του να φέρει κάποιο αποτέλεσμα, τότε επαναλαμβάνει αυτή τη συμπεριφορά προκειμένου να επιτύχει το σκοπό του.

Ωστόσο, το γνωρίζουμε όλοι από την προσωπική μας εμπειρία, πολλές φορές επιμένουμε σε συμπεριφορές που δεν οδηγούν σε επιθυμητά αποτελέσματα. Γιατί; Πολλές από τις συμπεριφορές που υιοθετούμε στην ενήλικη ζωή μας προέρχονται από πιστεύω που έχουν εδραιωθεί μέσα μας από την παιδική μας ήδη ηλικία. Κάποιοι από μας, για παράδειγμα, ξέραμε πως αν κλάψουμε πολύ και χτυπηθούμε στο πάτωμα, η μαμά τελικά θα ενδώσει και θα μας αγοράσει το παγωτό.

Αυτό εδραίωσε μέσα μας ένα πιστεύω: «Αν επιμείνω με πάθος και πείσμα και γίνω αρκετά ενοχλητικός, τότε οι άλλοι θα κάνουν αυτό που θέλω».

Μεγαλώνοντας, όμως, είδαμε πως αυτή η μέθοδος δεν είναι πάντα αποτελεσματική και, μάλιστα, κάποιες φορές μπορεί να μας βάλει και σε μπελάδες.

Παρόλο που γνωρίζουμε ότι η στάση μας να επιμένουμε με πείσμα για να γίνει το δικό μας δεν έχει αποτέλεσμα, εμείς εξακολουθούμε να εφαρμόζουμε την ίδια τακτική και να απορούμε όταν αυτή δεν είναι αποτελεσματική. Βασίζομαστε, λοιπόν, σ' αυτό που λέμε «δυσλειτουργικό πιστεύω» και επιμένουμε σαν μικρά παιδιά, και δείχνουμε το ίδιο πάθος και πείσμα όπως όταν απαιτούσαμε παγωτό.

Ακόμη και αν δεν έρχεται το πολυπόθητο παγωτό εμείς συνεχίζουμε να επιμένουμε. Τι συμβαίνει; Ποιοι μηχανισμοί λειτουργούν υπονομευτικά και δεν μας αφήνουν να αντιληφθούμε την αναποτελεσματικότητα της μεθόδου μας;

Οι περισσότερες ψυχολογικές θεωρίες συμφωνούν πως αυτά που καταγράφονται στην παιδική μας ηλικία, αποθηκεύονται με έναν ανεξίτηλο τρόπο σε μια, ας το πούμε, ειδική αποθήκη πληροφοριών και εμφανίζονται στην ενήλι-

κη ζωή μας ως αληθνή. Κάθε φορά που ο ενήλικος λογικός νους βρίσκεται σε αδράνεια, οι «παιδικές αλήθειες» αναλαμβάνουν τον έλεγχο και μας καθοδηγούν.

Πότε, όμως, και γιατί αδρανοποιείται ο ενήλικος νους μας; Όταν το άτομο βρίσκεται σε συναισθηματική φόρτιση, ή όταν οι συνθήκες μοιάζουν με εκείνες της παιδικής ηλικίας, ο εγκέφαλος αυθόρμητα μας συνδέει με «παιδικές αλήθειες» που σχετίζονται με την κατάσταση που βιώνουμε. Και τότε, αντί να αντιμετωπίσουμε την κατάσταση ψύχραιμα και με βάση τα πραγματικά δεδομένα της στιγμής, εμείς την αντιμετωπίζουμε σαν να ήμασταν παιδιά (Berne, 1974).

Οι γονείς μας στην προσπάθεια τους να μας μεγαλώσουν, έχοντας οι ίδιοι πιστεύω που κουβαλούσαν από τη δική τους παιδική ηλικία, μας μετέφεραν χωρίς να το καταλαβαίνουν τα δικά τους δυσλειτουργικά πιστεύω και έτσι ο καθένας μας έχει στο κεφάλι του ένα μεγάλο αρχείο προβληματικών και μη αποτελεσματικών τεχνικών για να επιλύει τα προβλήματα του σήμερα.

Αυτή είναι, άλλωστε, και η εξήγηση του ότι υπάρχουν στιγμές στη ζωή μας που ούτε εμείς οι ίδιοι καταλαβαίνουμε την αιτία που συχνά μας οδηγεί σε αποφάσεις και πράξεις καταδικασμένες εκ των προτέρων σε αποτυχία.

Αυτός είναι και ο λόγος που πολλές φορές δεν αναγνωρίζουμε τις αντιδράσεις των ανθρώπων γύρω μας.

Υπάρχει μια σειρά από συμπεριφορές που θα χαρακτηρίζαμε αρνητικές ή προβληματικές και που εμποδίζουν τους ανθρώπους να συνεργαστούν και να είναι αποτελεσματικοί με δημιουργικό τρόπο. Αυτές οι συμπεριφορές είναι αποθηκευμένες σ' αυτό το ειδικό αρχείο με τις παιδικές αλήθειες και βασίζονται σε πιστεύω που διαμορφώθηκαν από τα δεδομένα της οικογενειακής μας ζωής όταν ήμασταν παιδιά.

Συναντάμε, λοιπόν, ενήλικες γύρω μας

-όπως οι συνάδελφοι μας, οι φίλοι μας, οι σύντροφοι μας, οι γείτονες μας κ.λπ- που για κάποιους λόγους χρησιμοποιούν πιο συχνά τις αλήθειες της παιδικής ηλικίας από τα δεδομένα της σημερινής πραγματικότητας.

Για να κατηγοριοποιήσουμε αυτές τις συμπεριφορές που κατευθύνονται από δυσλειτουργικά πιστεύω χρειάζεται να ανακαλύψουμε τι προκαλούν στο περιβάλλον όταν εμφανίζονται.

## 1. Άτομη προσοχή

Πρόκειται για την προσπάθεια να τραβήξει κάποιος την προσοχή με αρνητικό τρόπο.

Όταν το άτομο έχει χαμηλή αυτοεκτίμηση, δηλαδή δεν εκτιμά τον εαυτό του και δεν πιστεύει στις ικανότητες του, προσπαθεί να τραβήξει την προσοχή με αρνητικό τρόπο. Ίσως κά- νει λάθη, καθυστερεί, αφήνει εκ-



κρεμότητες, υπόσχεται χωρίς να ολοκληρώνει τη δουλειά του κ.λπ. Αν η αίσθηση που προκαλεί είναι η ενόχληση και η φυσική αντίδραση των υπολοίπων είναι να του κάνουν συστάσεις και υποδείξεις, τότε το άτομο έχει ως στόχο να τραβήξει την προσοχή γιατί δεν πιστεύει ότι μπορεί να ολοκληρώσει το έργο ή γιατί πιστεύει (ασυνείδητα) πως ακόμη και αν ολοκληρώσει το έργο δεν θα έχει την αποδοχή που αναζητά. Αυτή η συμπεριφορά είναι κατά τον Adler η προσπάθεια για άτοπη προσοχή γιατί το άτομο δεν πιστεύει πως μπορεί να ανήκει στην ομάδα με θετικό τρόπο.

## 2. Επίδειξη ανικανότητας

Όταν το άτομο έχει χαμηλή αυτοπεποίθηση, με άλλα λόγια δεν πιστεύει στον εαυτό του, παίρνει το ρόλο του μικρού παιδιού που χρειάζεται συνεχώς καθοδήγηση και εποπτεία. Η αίσθηση που προκαλεί στους γύρω είναι μια αίσθηση βάρους και η αντίδραση συνήθως είναι να βοηθήσουμε αυτό το άτομο αντιμετωπίζοντας το σαν «καημένο» που χρειάζεται φροντίδα και ανακούφιση. Το άτομο δεν ενδιαφέρεται να είναι χρήσιμο γιατί δεν πιστεύει στη συμβολή του και θέλει απλώς να έχει τη φροντίδα μας γιατί έτσι αισθάνεται πως παίρνει αξία μέσα στην ομάδα.

## 3. Αγώνας υπεροχής

Όταν το άτομο νιώθει ανασφάλεια και έχει την ανάγκη να ελέγχει, εμπλέκεται σε αντιπαραθέσεις, καβγάδες ή σε κρυφές συμπεριφορές ανταγωνισμού. Τότε το συναίσθημα που προκαλεί στους άμεσα ενδιαφερόμενους (διευθυντή, συνεργάτες) είναι θυμός και ανάγκη για αντιπαράθεση προκειμένου να αποδοθεί δικαιοσύνη. Το άτομο ενδιαφέρεται περισσότερο να «νικήσει» τους άλλους και όχι να νικήσει μαζί με τους άλλους.

## 4. Εκδίκηση

Όταν το άτομο αισθάνεται πληγωμένο και κάθε φορά που βιώνει μια κατάσταση στην οποία νιώθει πως δεν έχει εκτιμηθεί η προσφορά του στο βαθμό που θα έπρεπε, τότε ταυτίζει αυτή τη σημερινή εμπειρία με τραύματα που ενδεχομένως κουβαλάει μα-



| Κατηγορία             | Συμπεριφορά                   | Συναίσθημα / Αντίδραση              |
|-----------------------|-------------------------------|-------------------------------------|
| Άτοπη προσοχή         | Συνεχής παρενόχληση           | Ενόχληση/ Παρατηρήσεις<br>Νουθεσίες |
| Αγώνας υπεροχής       | Επιθετικότητα                 | Θυμός/ Ανταγλαγή πυρών              |
| Εκδίκηση              | Κακοήθεις συμπεριφορές        | Θλίψη-φόβος/ Αντεκδίκηση            |
| Επίδειξη ανικανότητας | Ανημποριά                     | Λύπηση/<br>προσφορά βοήθειας        |
| Προκλητική συμμόρφωση | Υπακοή<br>με προκλητικό τρόπο | Ματαίωση (frustration)/<br>Πάγωμα   |

ζι του από παιδί και περνάει σε συμπεριφορές επιθετικές και κυρίως εκδικητικές. Αυτό προκαλεί στο περιβάλλον αίσθημα πόνου και δημιουργεί σοβαρό ρήγμα στην εμπιστοσύνη που πιθανώς να έχει εδραιωθεί. Το άτομο ηρεμεί νιώθοντας «σημαντικό» αφού μπορεί να αναστατώνει τους άλλους σε τόσο μεγάλο βαθμό.

## 5. Προκλητική συμμόρφωση

Όταν το άτομο νιώθει πως απειλείται και υποχρεώνεται να υπακούσει, τότε «συμ-

μορφώνεται» με έναν προκλητικό τρόπο, έτσι ώστε να μην μπορεί κανείς να το κατηγορήσει αλλιώς συνάμα να εξακολουθεί να ενοχλεί. Αυτό μπορεί να προκαλέσει στους γύρω του την αίσθηση της ματαίωσης (frustration) ή ένα πάγωμα και, σε κάθε περίπτωση, εκνευρισμό.

Είναι καθήκον του αρχηγού-συντονιστή της ομάδας να μεριμνά για ένα κλίμα στο οποίο τα μέλη θα υποστηρίζονται, έτσι ώστε να ενθαρρύνονται ενήλικες συμπεριφορές, οι οποίες θα βασίζονται στα δεδομένα του

«εδώ και τώρα» και όχι σε παλιές καταγραφές που θα αναδεικνύουν παιδικές αλήθειες, οι οποίες διαμορφώνουν δυσλειτουργικά πιστεύω.

Υπάρχουν και κατάλληλες ασκήσεις «συ-

ναισθηματικής γυμναστικής» που μπορούν να οδηγήσουν τα μέλη μια ομάδας να αποκτήσουν αυτοεκτίμηση, να συνδεθούν μεταξύ τους και να επιθυμήσουν να συνεργαστούν προκειμένου να νικήσουν όλοι μαζί.



Από το βιβλίο «Τα μυστικά της ομαδικής επιτυχίας, της ψυχολόγου Σμαρούλας Παντελή



## ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΟ

Η Σμαρούλα Παντελή είναι διδάκτωρ ψυχολογίας του πανεπιστημίου Surrey της Αγγλίας. Από το 1986 συνεργάζεται με μεγάλες εταιρείες και οργανισμούς και διευθύνει βιωματικά σεμινάρια για τα στελέχη τους με θέματα σχετικά με τις ανθρώπινες σχέσεις, την ομαδικότητα και τη Συναισθηματική Νοημοσύνη. Από το 2002 μέχρι το 2009 συνεργάστηκε με το πανεπιστήμιο Πειραιώς και δίδαξε στο μεταπτυχιακό πρόγραμμα του MBA Τουρισμού, καθώς και στο προπτυχιακό πρόγραμμα του Τμήματος Οργάνωσης και Διοίκησης Επιχειρήσεων σε συνεργασία με τον καθηγητή Ε. Κονδύλη.

Εργάζεται ως ψυχοθεραπεύτρια εφαρμόζοντας ατομική και ομαδική θεραπεία, ψυχόγραμμα και κοινωνιόγραμμα. Έχει γράψει βιβλία ψυχολογίας, θεματικά ημερολόγια και παιδαγωγικές ιστορίες για παιδιά του Δημοτικού.

Από το 1991 διευθύνει το Ελληνικό Ινστιτούτο Επικοινωνίας και Ανθρώπων Σχέσεων, έναν μη κερδοσκοπικό οργανισμό για την προαγωγή των υγιών ανθρώπινων σχέσεων.

Η διεύθυνση της στο διαδίκτυο είναι [www.mirazomai.com](http://www.mirazomai.com)



# Ξεκινούν συνεργασίες ιδιωτικών κλινικών με ασφαλιστικές εταιρίες

Του **ΜΑΝΟΥ ΧΑΧΛΑΔΑΚΗ**

Συμφωνία με τις ασφαλιστικές εταιρίες επιδιώκουν οι ιδιωτικές κλινικές, σε μια προσπάθεια να δοθούν λύσεις στα προβλήματα που θέτουν σε κίνδυνο τη βιωσιμότητά τους. Αυτή είναι και η μόνη προοπτική που διαφαίνεται την παρούσα στιγμή προκειμένου να εξασφαλιστεί η λειτουργία των κλινικών και η συνέχιση της κάλυψης των ασθενών, τονίζει στο Ασφαλιστικό ΝΑΙ ο πρόεδρος της Πανελληνίας Ένωσης Ιδιωτικών Κλινικών κ. Γρηγόρης Σαραφιανός. Ήδη υπεγράφη η πρώτη συμφωνία με την International Life και θα ακολουθήσουν συνεργασίες και με άλλες τέσσερις ασφαλιστικές εταιρείες γνωστοποιεί ο κ. Σαραφιανός και αναφέρεται στα προβλήματα και τις προοπτικές των ιδιωτικών κλινικών.

Στα μεγάλα προβλήματα που αντιμετωπίζουν οι ιδιωτικές κλινικές ήρθε να προστεθεί ο προϋπολογισμός του νέου έτους ο οποίος προβλέπει δαπάνη για νοσήλια το ποσό των μόλις 235 εκατ. Ευρώ. Η εξέλιξη αυτή ήρθε να επιβαρύνει ακόμα περισσότερο τη λειτουργία των ιδιωτικών κλινικών που αντιμετώπιζε ήδη μεγάλες δυσκολίες εξαιτίας των συσσωρευμένων ληξιπρόθεσμων οφειλών του ΕΟΠΥΥ οι οποίες οδηγούν πολλές από αυτές στο σημείο να αναστείλουν τη λειτουργία τους.

Στο πλαίσιο της κατάστασης που έχει διαμορφωθεί για τις ιδιωτικές κλινικές επικοινωνήσαμε με τον πρόεδρο της Πανελληνίας Ένωσης Ιδιωτικών Κλινικών (ΠΕΙΚ) κύριο Γρηγόρη Σαραφιανό ο οποίος μας μίλησε για τα προβλήματα των ιδιωτικών κλινικών, τους κινδύνους που αντιμετωπίζουν και τις προοπτικές που διαφαίνονται για τη διατήρηση της λειτουργίας τους.

Σύμφωνα με τον κύριο Σαραφιανό το κυρίαρχο πρόβλημα που

υπάρχει στην παρούσα φάση είναι η καθυστέρηση πληρωμών του ΕΟΠΥΥ στις ιδιωτικές κλινικές, οι οποίες αφορούν τις υπηρεσίες που έχουν ήδη παράσχει. Συγκεκριμένα, από τις ληξιπρόθεσμες οφειλές του οργανισμού στις κλινικές για νοσήλια την περίοδο 2007-2011 οι οποίες ανέρχονταν στο ύψος των 535 εκατ. ευρώ έχει αποπληρωθεί μόλις το 20% του ποσού και οφείλονται ακόμα περί τα 410 εκατ. παρά τη ρητή δέσμευση του ιδίου του πρωθυπουργού ότι το ποσό θα είχε εξοφληθεί στο σύνολό του μέχρι τις 31 Ιανουαρίου του 2014.

Το πρόβλημα ρευστότητας των κλινικών καθίσταται ακόμα μεγαλύτερο καθώς από την αρχή της λειτουργίας του οργανισμού δημιουργήθηκαν και νέα ληξιπρόθεσμα χρέη ύψους 300 εκατ. ευρώ. Αναλυτικά, ο ΕΟΠΥΥ οφείλει ακόμα στις κλινικές το 10% των νοσηλίων του 2012 που ανέρχεται στα 60 εκατ., το 10% του πρώτου οκταμήνου του 2013, ύψους 40 εκατ., και ολόκληρο το ποσό του τελευταίου τετράμηνου, δηλαδή 200 εκατ. ευρώ, ενώ το πρώτο τρίμηνο του 2014 ο ΕΟΠΥΥ έχει εξοφλήσει στις μισές μόνο κλινικές την προκαταβολή του Αυγούστου του 2013.

Ο κ. Γρηγόρης Σαραφιανός

Παράλληλα, με την επιβολή των μέτρων του clawback (αυτόματος μηχανισμός επιστροφής χρημάτων) και του rebate (υποχρεωτική έκπτωση επί του ποσού που τιμολογούν οι πάροχοι υγείας) ο οργανισμός καλεί ουσιαστικά τις ιδιωτικές κλινικές να καλύψουν οριζόντια την όποια υπέρβαση σημειώθηκε κατά το διάστημα λειτουργίας του σε σχέση με τις προϋπολογισμένες δαπάνες για νοσήλια σε ποσοστό που ξεπερνούν το 50%.

Όπως εξηγεί στο Ασφαλιστικό ΝΑΙ η Πανελλήνια Ένωση Ιδιωτικών Κλινικών, οι συγκεκριμένες συνθήκες καθιστούν σχεδόν αδύνατη τη λειτουργία των κλινικών καθώς οι οφειλές των ληξιπρόθεσμων χρεών έχουν εξαλείψει τη ρευστότητά τους ενώ οι μηχανισμοί clawback και rebate όχι μόνο αφαιρούν κάθε δυνατότητα κέρδους αλλά τις μετατρέπουν σε άμεσα ζημιολογικές.

Επιπρόσθετα, ο προϋπολογισμός της δαπάνης για νοσήλια σε ιδιωτικές κλινικές το 2014 στο ποσό των 235 εκατ. ευρώ, μείωση δηλαδή κατά 50% σε σχέση με το προηγούμενο έτος, πρακτικά σημαίνει ότι από τον Ιούνιο 2014 που θα εξαντληθεί

ανά κλινική το πηλαφόν που θα καθοριστεί από τον

ΕΟΠΥΥ θα καλούνται οι ασφαλισμένοι να πληρώσουν το ποσό των 235 εκατ. ευρώ για τις κλινικές, το οποίο αποτελεί μόλις το 3,5% επί των συνολικών δαπανών του ΕΟΠΥΥ και κρίνεται μάλλον ανεδαφικό.

Όπως αναφέραμε άλλωστε προηγουμένως, βάσει των υπολογισμών των προηγούμενων ετών το ποσό θα εξαντληθεί περί τον Ιούνιο και από εκεί και πέρα οι κλινικές δε θα μπορούν να παρέχουν υπηρεσίες στους ασφαλισμένους του οργανισμού.

Το υπουργείο αναγνώρισε επίσης το πρόβλημα και άφησε να εννοηθεί ότι θα υπάρξει προσαρμογή στην πορεία προβάλλοντας ότι ο προϋπολογισμός πρόκειται να αναθεωρηθεί.

Τέλος, στο θέμα των clawback και rebate, η ένωση έχει προσφύγει στο ΣτΕ και επιφυλάσσεται για την καταβολή των ποσών μέχρι την τελεσίδικία της υπόθεσης. Η θέση της ΠΕΙΚ είναι ότι αφενός πρόκειται εντελώς άδικο μέτρο που επιβλήθηκαν χωρίς να υπάρχει κάποια βάση, αφετέρου το ύψος των ποσών κρίνεται υ-



Ο κ. Γρηγόρης Σαραφιανός

**Το κυρίαρχο πρόβλημα που υπάρχει στην παρούσα φάση είναι η καθυστέρηση πληρωμών του ΕΟΠΥΥ στις ιδιωτικές κλινικές, οι οποίες αφορούν τις υπηρεσίες που έχουν ήδη παράσχει**

ΕΟΠΥΥ θα καλούνται οι ασφαλισμένοι να πληρώσουν το ποσό των 235 εκατ. ευρώ για τις κλινικές, το οποίο αποτελεί μόλις το 3,5% επί των συνολικών δαπανών του ΕΟΠΥΥ και κρίνεται μάλλον ανεδαφικό.

Όπως αναφέραμε άλλωστε προηγουμένως, βάσει των υπολογισμών των προηγούμενων ετών το ποσό θα εξαντληθεί περί τον Ιούνιο και από εκεί και πέρα οι κλινικές δε θα μπορούν να παρέχουν υπηρεσίες στους ασφαλισμένους του οργανισμού.

Το υπουργείο αναγνώρισε επίσης το πρόβλημα και άφησε να εννοηθεί ότι θα υπάρξει προσαρμογή στην πορεία προβάλλοντας ότι ο προϋπολογισμός πρόκειται να αναθεωρηθεί.

Τέλος, στο θέμα των clawback και rebate, η ένωση έχει προσφύγει στο ΣτΕ και επιφυλάσσεται για την καταβολή των ποσών μέχρι την τελεσίδικία της υπόθεσης. Η θέση της ΠΕΙΚ είναι ότι αφενός πρόκειται εντελώς άδικο μέτρο που επιβλήθηκαν χωρίς να υπάρχει κάποια βάση, αφετέρου το ύψος των ποσών κρίνεται υ-





πέρογκο και θέτει σε άμεσο κίνδυνο την επιβίωση των κλινικών. Για την πορεία του θέματος, ο κύριος Σαραφιανός γνωστοποίησε ότι αρχικά ζητήθηκε από το κράτος να διενεργήσει ελέγχους ώστε να διαπιστωθεί τόσο το πραγματικό ύψος των ποσών όσο και εκείνα που αντιστοιχούν στην κάθε μία κλινική ξεχωριστά.

Ωστόσο, τα πρακτικά προβλήματα που ενέχει η διενέργεια ελέγχου σε ένα τόσο ευαίσθητο τομέα όπως η υγεία και που φτάνουν μέχρι και στο ζήτημα νομιμότητας του ελέγχου προσωπικών δεδομένων, οδήγησαν την κυβέρνηση να ορίσει αυθαίρετα τα ποσά και να τα διανείμει οριζόντια στις κλινικές.

## Η προοπτική των κλινικών και η συνεργασία με τις ασφαλιστικές εταιρίες

Στην προσπάθεια να δώσει λύση στα προβλήματα που θέτουν σε κίνδυνο τη βιωσιμότητα των ιδιωτικών κλινικών αλλιά και τις ελλείψεις κάλυψης των χιλιάδων ασφαλισμένων στο Εθνικό Σύστημα Υγείας, η Πανελλήνια Ένωση Ιδιωτικών Κλινικών, στρέφεται και προωθεί τη συνεργασία με τις ιδιωτικές ασφαλιστικές εταιρίες.

Ορισμένες μεμονωμένες κλινικές διατηρούσαν ήδη συμβάσεις με ασφαλιστικές εταιρίες αλλιά τα διαρκώς αυξανόμενα προβλήματα που αντιμετωπίζει ο κλάδος επί-

σπευσαν τις διαδικασίες για τη δημιουργία ενός συνεργαζόμενου δικτύου ιδιωτικών κλινικών. Κατά τον πρόεδρο της Πανελληνίας Ένωσης αυτή είναι και η μόνη προοπτική που διαφαίνεται την παρούσα στιγμή προκειμένου να εξασφαλιστεί η λειτουργία των κλινικών και η συνέχιση της κάλυψης των ασθενών. Στόχος του ενιαίου δικτύου είναι να συνάψει από κοινού συμφωνίες με τις ασφαλιστικές, να προχωρεί σε κοινές προμήθειες αναλώσιμων υλικών και υλικών επεμβάσεων ώστε να περιορίσει το σχετικό κόστος ά-

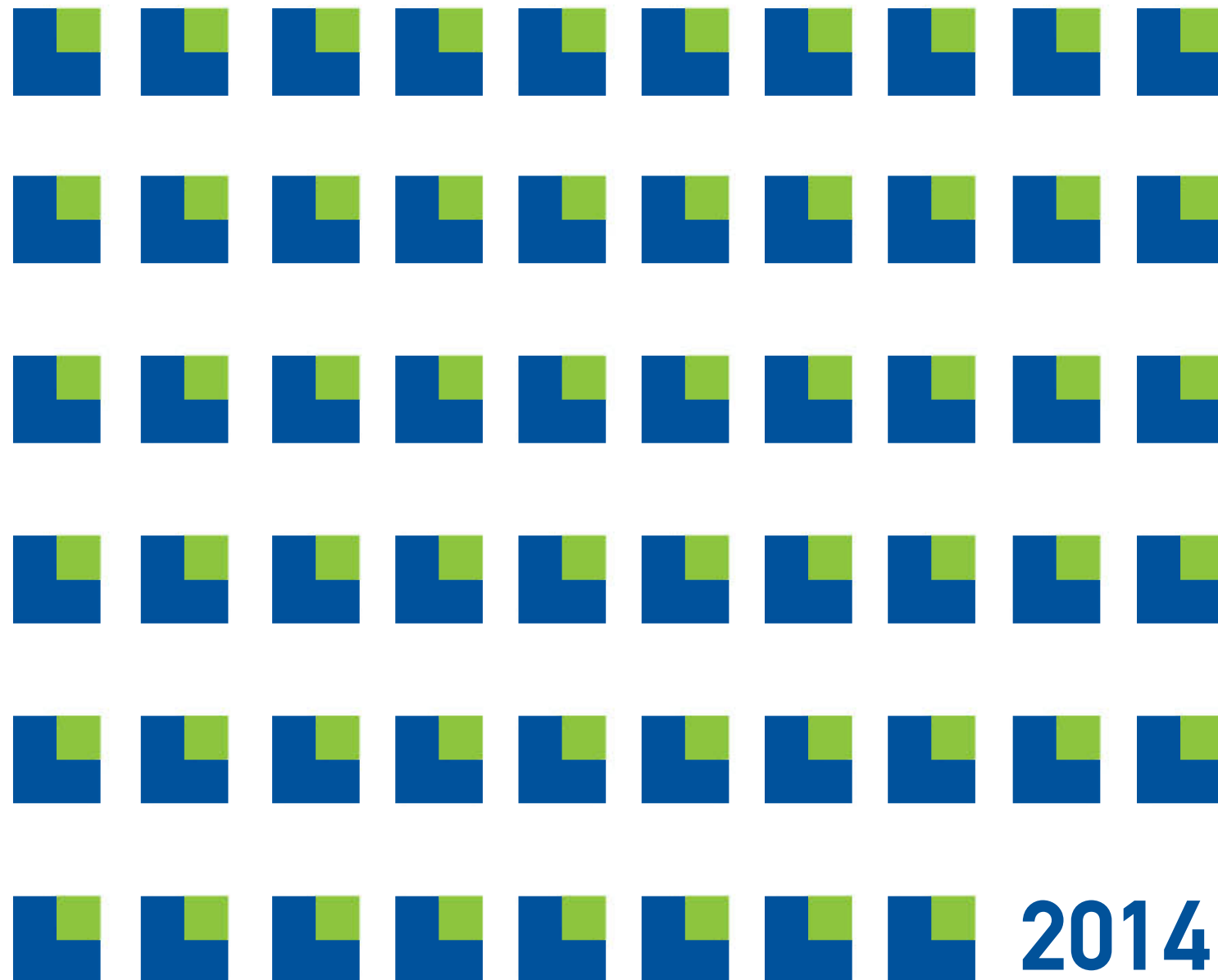
νω του 40% και να προσφέρει με τον τρόπο αυτό στους πολίτες όμοιες υπηρεσίες έναντι κοινού τιμολογίου κάτω από το ίδιο brand name.

Η πρώτη συμφωνία που επισημοποιήθηκε είναι με την International Life ενώ όπως μας είπε ο κύριος Σαραφιανός ήδη βρίσκονται σε συζητήσεις με ακόμα τέσσερις μεγάλες ιδιωτικές ασφαλιστικές. Το οικονομικό σκέλος της συμφωνίας με την International Life περιλαμβάνει τιμολόγηση με ποσό ίσο με δύο φορές το Κ.Ε.Ν. για κάθε ασθενή και στο ίδιο μοντέλο που κρίνεται συμφέρων και για τις δύο πλευρές συνεχίζονται οι συζητήσεις με τις υπόλοιπες ασφαλιστικές, με τον πρόεδρο της ένωσης να θεωρεί ότι και οι επόμενες συμφωνίες δε θα αργήσουν να οριστικοποιηθούν.

Μέσω του νέου προγράμματος με την συνεργασία των κλινικών με την International Life, σύμφωνα με τον κύριο Σαραφιανό, οι συμβαλλήσιμοι θα επωφεληθούν έχοντας άμεση πρόσβαση σε ολόκληρη τη χώρα λόγω του εξαπλωμένου γεωγραφικού δικτύου των ιδιωτικών κλινικών. Στη συμφωνία ήδη μετέχουν τριανταπέντε από τις κλινικές της ΠΕΙΚ και προβλέπεται να ακολουθήσουν κι άλλες. Το νέο πρόγραμμα θα καλύπτει ολόκληρη νοσηλεία σε όλες τις περιοχές όπου δραστηριοποιούνται κλινικές. Συγκεκριμένα, πέρα από Αττική και Θεσσαλονίκη, καλύπτει σε Καβάλα, Βέροια, Έδεσσα, Θεσσαλία, Αργίνο, Πάτρα, Χίο και Κρήτη. Το πρόγραμμα δεν έχει ανακοινωθεί ακόμα αλλιά θα είναι ευέλικτο και με κόστος περίπου 150 με 200 ευρώ ετησίως θα περιλαμβάνει νοσηλεία, διαγνωστικές εξετάσεις, παραμονή σε τρίκλινο δωμάτιο, αμοιβές ιατρών και φυσικά έξοδα χειρουργείου.

Γενικότερα, ο προσανατολισμός της συνεργασίας του ενιαίου δικτύου κλινικών με τις ιδιωτικές ασφαλιστικές θα έχει στόχο να παρέχει αισθητά χαμηλότερα νούμερα χωρίς κρυφές χρεώσεις και πρόσθετες επιβαρύνσεις για τους ασθενείς. Για την κατάρτιση του προγράμματος η ΠΕΙΚ έχει αναθέσει μελέτη στη εταιρεία παροχής συμβούλου διοίκησης επιχειρήσεων PLANET και αναμένει στους επόμενους τρεις με έξι μήνες μια ασφαλή εκτίμηση για το ύψος των ποσών που θα διακινηθούν.

**Η συνεργασία του ενιαίου δικτύου κλινικών με τις ιδιωτικές ασφαλιστικές θα έχει στόχο να παρέχει αισθητά χαμηλότερα νούμερα χωρίς κρυφές χρεώσεις και πρόσθετες επιβαρύνσεις για τους ασθενείς**



**58 ΧΡΟΝΙΑ** δίπλα σας,  
με Συνέπεια, Όραμα, Καινοτομία

**International  
Life** Για καλύτερη ζωή



30%

## Στο 30% οι απώλειες της ασφαλιστικής αγοράς την τελευταία τετραετία

Μια τετραετία πτώσης έκλεισε η ασφαλιστική αγορά, καταγράφοντας σωρευτικές απώλειες της τάξης του 30% στην παραγωγή ασφαλιστρώ, ως αποτέλεσμα και της γενικότερης οικονομικής ύφεσης. Σύμφωνα με τα στοιχεία που δημοσιοποίησε η ΕΑΕΕ το δωδεκάμηνο του 2013 η

παραγωγή εμφανίζεται μειωμένη κατά 9,3%, με την πώση στις ασφαλίσεις Ζωής να αγγίζει το 14,1% και στις ασφαλίσεις κατά ζημιών στο 5,5%. ενώ σε σύγκριση με το 2009, η σωρευτική μείωση αγγίζει το 34% για τη ζωή και το 25,5% για τις ζημιές. Σε ότι αφορά στην παραγωγή ασφα-

| Παραγωγή ασφαλιστρώ (εκατ. €) | Δωδεκάμηνο 2013 | Μεταβολή |
|-------------------------------|-----------------|----------|
| Ασφαλίσεις Ζωής               | 1.644,76        | -14,1%   |
| Ασφαλίσεις κατά Ζημιών        | 2.198,38        | -5,5%    |
| Αστική ευθύνη οχημάτων        | 1.083,10        | -7,2%    |
| Λοιποί κλάδοι ζημιών          | 1.115,29        | -3,7%    |
| Σύνολο                        | 3.843,14        | -9,3%    |

λιστρώ από τα 5,45 δισ. ευρώ το 2009 που ήταν το τελευταίο έτος ανόδου, στο τέλος του 2013 διαμορφώθηκαν στα 3,84 δισ. Ευρώ και αναλύεται σε 42,8% στις ασφαλίσεις Ζωής και 57,2% στις ασφαλίσεις κατά Ζημιών, ενώ μόνο στη διάρκεια του 2012 η μείωση ήταν στο 9,3%. Από τις ασφαλίσεις κατά ζημιών το 2013, η αστική ευθύνη οχημάτων είχε παραγωγή ύψους 1,08 δισ. ευρώ και ετήσια μείωση κατά 7,2% ενώ οι λοιποί κλάδοι είχαν παραγωγή 1,12 δισ. ευρώ, με μείωση σε ποσοστό 3,7% έναντι του 2012. Πάντως κατά την διάρκεια του 2013 σημειώθηκε επιβράδυνση στο ρυθμό υποχώρησης της παραγωγής, ειδικά στον κλάδο Ζωής. Συγκεκριμένα, στο τρίμηνο σημειώθηκε μείωση σε ποσοστό 23,4% στα ασφάλιστρα ζωής, η οποία περιορίστηκε σε 17,5% στο εξάμηνο και σε 16,2% στο εννιάμηνο, καταλήγοντας στο 12μηνο σε 14,1%. Στο σύνολο της παραγωγής, το έτος ξεκίνησε στο πρώτο τρίμηνο με μείωση κατά 13,2%, ενώ στο δωδεκάμηνο διαμορφώθηκε στα 9,3%. Αξίζει να σημειωθεί ότι κατά την διάρκεια του τελευταίου χρόνου, η μηνιαία παραγωγή ασφαλιστρώ ζωής του 2013 υπερέβη την αντίστοιχη του 2012 τρεις φορές, τους μήνες Αύγουστο, Σεπτέμβριο και Νοέμβριο. Στις α-

σφαλίσεις κατά ζημιών, κατά το ίδιο χρονικό διάστημα, η παραγωγή ασφαλιστρώ έχει υπερβεί δύο φορές την αντίστοιχη του αμέσως προηγούμενου έτους, τους μήνες Φεβρουάριο και Αύγουστο. Στην έρευνα ανταποκρίθηκαν 60 ασφαλιστικές επιχειρήσεις-μέλη οι οποίες συγκέντρωσαν το 94,6% της παραγωγής ασφαλιστρώ (συμπεριλαμβανομένων των δικαιωμάτων συμβολαίων) σύμφωνα με τα πλήρη στοιχεία της ασφαλιστικής αγοράς που αφορούσαν το 2012. Από τις επιχειρήσεις αυτές, οι 22 δραστηριοποιήθηκαν στις ασφαλίσεις Ζωής (αντίστοιχο μερίδιο αγοράς 98,8%) και 49 στις ασφαλίσεις κατά Ζημιών (μερίδιο 91,3%).

### Παραγωγή ασφαλιστρώ ανά κλάδο

Ο κλάδος της αστικής ευθύνης χερσαίων οχημάτων είναι ο μεγαλύτερος κλάδος ασφαλίσεων κατά Ζημιών με παραγωγή 1,1 δισ. € και 49,3% επί του συνόλου. Δεύτερος σε παραγωγή ασφαλιστρώ είναι ο κλάδος της πυρκαϊάς και στοιχείων της φύσεως με 396 εκατ.€ και 18,0% επί του συνόλου των κλάδων κατά Ζημιών. Άλλοι σπουδαίοι κλάδοι ως προς το ύψος της παραγωγής είναι αυτός των χερσαίων οχημάτων με 234 εκατ. € (10,7%

### Παραγωγή σημαντικότερων κλάδων ασφάλισης κατά Ζημιών

| €                                   | Δωδεκάμηνο 2013  | Μεταβολή |
|-------------------------------------|------------------|----------|
| 3. Χερσαία οχήματα                  | 234.152.344,00   | -10,6%   |
| 7. Μεταφερόμενα εμπορεύματα         | 21.846.403,08    | -5,5%    |
| 8. Πυρκαϊά και στοιχεία της φύσεως  | 396.363.578,22   | +1,1%    |
| 9. Λοιπές ζημιές αγαθών             | 127.152.671,53   | -3,8%    |
| 10. Αστική ευθύνη χερσαίων οχημάτων | 1.083.098.734,00 | -7,2%    |
| 13. Γενική αστική ευθύνη            | 76.747.855,90    | -2,5%    |

### Παραγωγή σημαντικότερων κλάδων ασφάλισης Ζωής

| €                                    | Δωδεκάμηνο 2013  | Μεταβολή |
|--------------------------------------|------------------|----------|
| I. Ζωής                              | 1.177.986.084,31 | -6,5%    |
| III. Ζωής συνδεδεμένων με επενδύσεις | 247.216.504,51   | -36,3%   |



## Παραγωγή από πρωτασφαλίσεις κατά Ζημιών δωδεκαμήνου 2013

| Ιανουάριος – Δεκέμβριος 2013          | €                       | Συμμετοχή   | Μεταβολή     |
|---------------------------------------|-------------------------|-------------|--------------|
| 1. Ατυχήματα                          | 38.720.610,45           | 1,8%        | -10,0%       |
| 2. Ασθένειες                          | 20.366.074,71           | 0,9%        | +12,3%       |
| 3. Χερσαία οχήματα                    | 234.152.344,00          | 10,7%       | -10,6%       |
| 5. Αεροσκάφη                          | 72.140,00               | 0,003%      | -53,6%       |
| 6. Πλοία (θαλάσσια, λιμναία, ποτάμια) | 10.889.744,50           | 0,5%        | -15,6%       |
| 7. Μεταφερόμενα εμπορεύματα           | 21.846.403,08           | 1,0%        | -5,5%        |
| 8. Πυρκαϊά και στοιχεία της φύσεως    | 396.363.578,22          | 18,0%       | +1,1%        |
| 9. Λοιπές ζημιές αγαθών               | 127.152.671,53          | 5,8%        | -3,8%        |
| 10. Αστική ευθύνη χερσαίων οχημάτων   | 1.083.098.734,00        | 49,3%       | -7,2%        |
| 11. Αστική ευθύνη από αεροσκάφη       | 480.126,96              | 0,02%       | -43,9%       |
| 12. Αστική ευθύνη πλοίων              | 5.946.587,20            | 0,3%        | -2,9%        |
| 13. Γενική αστική ευθύνη              | 76.747.855,90           | 3,5%        | -2,5%        |
| 14. Πιστώσεις                         | 26.865.048,50           | 1,2%        | -24,3%       |
| 15. Εγγυήσεις                         | 955.759,10              | 0,04%       | +0,9%        |
| 16. Διάφορες χρηματικές απώλειες      | 30.863.544,48           | 1,4%        | +6,5%        |
| 17. Νομική προστασία                  | 39.671.149,39           | 1,8%        | -5,3%        |
| 18. Βοήθεια                           | 84.192.571,67           | 3,8%        | +3,8%        |
| <b>Σύνολο</b>                         | <b>2.198.384.943,69</b> | <b>100%</b> | <b>-5,5%</b> |

του συνόλου), οι λοιπές ζημιές αγαθών με 127 εκατ. € (5,8% του συνόλου) και οι ασφαλίσεις γενικής αστικής ευθύνης με 77 εκατ. € (3,5% του συνόλου). Όταν αθροίζεται η παραγωγή των κλάδων σχετικά με τα αυτοκίνητα, παρατηρείται ότι συγκεντρώνουν 1,3 δισ. € και ποσοστό 59,9% των ασφαλίσεων κατά Ζημιών. Η μείωσή τους σε σχέση με το δωδεκάμηνο του 2012 είναι 7,9%. Αντιστοίχως, οι καλύψεις πυρός και συμπληρωματικών κινδύνων παρουσιάζει συγκεντρώνουν παραγωγή περίπου 554 εκατ. €, η οποία αντιστοιχεί στο 25,2% του συνόλου. Η αύξησή τους σε σχέση με το δωδεκάμηνο του 2012 είναι 0,2%. Σε σχέση με τα αντίστοιχα δεδομένα του 2012, για τις ίδιες ασφαλιστικές επιχειρήσεις, η παραγωγή ασφαλιστρών μειώθηκε κατά 5,5%, οδηγούμενη κυρίως από τις μειώ-

σεις των κλάδων χερσαίων οχημάτων (-10,6%), αστικής ευθύνης χερσαίων οχημάτων (-7,2%) και πιστώσεων (-24,3%). Αντιθέτως, αύξηση της παραγωγής σημείωσαν οι κλάδοι πυρκαϊάς και στοιχεία της φύσεως (+1,1%), διαφόρων χρηματικών απωλειών (+6,5%), ασθενειών (+12,3%) καθώς και αυτός της βοήθειας (+3,8%). Η μηνιαία παραγωγή των ασφαλιστρών της Αστικής ευθύνης οχημάτων έχει υπερβεί δύο φορές κατά τη διάρκεια του 2013 την αντίστοιχη του 2012 (τους μήνες Αύγουστο και Σεπτέμβριο). Η μηνιαία παραγωγή των ασφαλιστρών της Πυρκαϊάς και στοιχείων της φύσεως έχει υπερβεί επτά φορές κατά τη διάρκεια του 2013 την αντίστοιχη του 2012 (τους μήνες Φεβρουάριο, Μάρτιο, Απρίλιο, Ιούνιο, Ιούλιο, Σεπτέμβριο και Δεκέμβριο) όπως φαίνεται

### Ασφαλίσεις Ζωής

Η παραγωγή του κλάδου έφτασε περίπου το 1,6 δισ. €, με το μεγαλύτερο μέρος του οποίου, 1,2 δισ. € ή 71,6% του συνόλου, να συγκεντρώνεται στον κλάδο Ι. Ζωής. Οι ασφαλίσεις Ζωής οι οποίες είναι συνδεδεμένες με επενδύσεις έφτασαν περίπου τα 247 εκατ. € και μερίδιο επί του συνόλου 15,0% ενώ η διαχείριση ομαδικών συνταξιοδοτικών κεφαλαίων συγκέντρωσε 143 εκατ. € ή 8,7% της παραγωγής. Συνολικά, διαπιστώνεται ότι μειώθηκε η παραγωγή των πρωτασφαλίσεων Ζωής κατά 14,1%. Σχεδόν όλοι οι κλάδοι ασφαλίσεων Ζωής κινήθηκαν πτωτικά εκτός του κλάδου IV. Υγείας, ο οποίος αυξήθηκε κατά 22,3%. Σημειώνεται ότι μόνο το μήνα Σεπτέμβριο του 2013 υπερβαίνει η μηνιαία παραγωγή του κλάδου Ι. Ζωής την αντί-

## Παραγωγή από πρωτασφαλίσεις Ζωής δωδεκαμήνου 2013

| Ιανουάριος – Δεκέμβριος 2013                       | €                       | Συμμετοχή   | Μεταβολή      |
|----------------------------------------------------|-------------------------|-------------|---------------|
| I. Ζωής                                            | 1.177.986.084,31        | 71,6%       | -6,5%         |
| III. Ζωής συνδεδεμένων με επενδύσεις               | 247.216.504,51          | 15,0%       | -36,3%        |
| IV. Υγείας                                         | 76.597.262,68           | 4,7%        | +22,3%        |
| VI. Κεφαλαιοποίησης                                | 52.999,56               | 0,003%      | -30,3%        |
| VII. Διαχείριση ομαδικών συνταξιοδοτικών κεφαλαίων | 142.904.215,21          | 8,7%        | -29,8%        |
| <b>Σύνολο</b>                                      | <b>1.644.757.066,27</b> | <b>100%</b> | <b>-14,1%</b> |

στοιχη του 2012, ενώ η μηνιαία παραγωγή του κλάδου III. Ασφαλίσεων Ζωής συνδεδεμένων με επενδύσεις έχει υπερβεί έξι φορές κατά τη διάρκεια του 2013 την αντίστοιχη του 2012 (τους μήνες Μάιο, Ιούνιο, Αύγουστο, Σεπτέμβριο, Νοέμβριο και Δεκέμβριο).

### Επιστροφές ασφαλιστρών από ακυρώσεις συμβολαίων

Στην έρευνα της ΕΑΕΕ καταγράφονται οι επιστροφές ασφαλιστρών, όπως προκύπτουν από το άθροισμα των ποσών που επιστράφηκαν στους ασφαλισμένους λόγω ακυρώσεων συμβολαίων/καλύψεων για το μη δεδουλευμένο τμήμα του συμβολαίου, όχι όμως τα ποσά που αφορούν

σαν πληρωμές λόγω λήξης συμβολαίων ή εξαγοράς ή επέλευσης της ασφαλιστικής περίπτωσης.

### Ασφαλίσεις κατά Ζημιών

Με εξαίρεση το μήνα Φεβρουάριο οι επιστροφές ασφαλιστρών κινούνται συνεχώς και σταθερά σε χαμηλότερα επίπεδα από τους αντίστοιχους μήνες του 2012. Ειδικότερα στις ασφαλίσεις αυτοκινήτων (κλάδοι ασφάλισης χερσαίων οχημάτων και αστικής ευθύνης χερσαίων οχημάτων), οι επιστροφές ασφαλιστρών συνέχισαν να κινούνται σε χαμηλότερο επίπεδο από το 2012, χωρίς να σημειώνονται εξάρσεις. Στις ασφαλίσεις περιουσίας, οι επιστροφές συνεχίζουν να κινούνται με παρόμοιο τρόπο

με αυτόν που κινούνταν το 2012, παρουσιάζοντας μεγάλη άνοδο μόνο το Φεβρουάριο.

### Ασφαλίσεις Ζωής

Στον κλάδο Ζωής, οι επιστροφές ασφαλιστρών, κατά το μεγαλύτερο μέρος του 2013 κινήθηκαν σε χαμηλότερα επίπεδα από το 2012. Εξαίρεση αποτέλεσαν οι Ιανουάριος, ο Ιούλιος και ο Αύγουστος. Στον κλάδο III. Ασφαλίσεων Ζωής συνδεδεμένων με επενδύσεις καταγράφεται μείωση των επιστροφών ασφαλιστρών και σταθεροποίησή τους σε ελαφρώς χαμηλότερα επίπεδα από τα αντίστοιχα του 2012.





| Ασφαλίσεις κατά Ζημιών (€)            | Ιανουάριος 2014       | Μεταβολή     |
|---------------------------------------|-----------------------|--------------|
| 1. Ατυχήματα                          | 4.022.411,46          | -12,2%       |
| 2. Ασθένειες                          | 1.813.112,52          | +11,2%       |
| 3. Χερσαία οχήματα                    | 23.343.331,00         | -13,1%       |
| 5. Αεροσκάφη                          | 2.056,70              | +142,8%      |
| 6. Πλοία (θαλάσσια, λιμναία, ποτάμια) | 859.806,54            | -6,7%        |
| 7. Μεταφερόμενα εμπορεύματα           | 2.836.058,62          | -4,7%        |
| 8. Πυρκαϊά και στοιχεία της φύσεως    | 42.077.374,74         | +9,6%        |
| 9. Λοιπές ζημιές αγαθών               | 16.536.388,63         | +4,0%        |
| 10. Αστική ευθύνη χερσαίων οχημάτων   | 104.014.407,77        | -9,9%        |
| 11. Αστική ευθύνη από αεροσκάφη       | 120.112,39            | +156,0%      |
| 12. Αστική ευθύνη πλοίων              | 446.538,79            | -8,4%        |
| 13. Γενική αστική ευθύνη              | 8.189.252,57          | +12,6%       |
| 14. Πιστώσεις                         | 2.382.667,41          | +0,1%        |
| 15. Εγγυήσεις                         | 55.100,49             | +200,3%      |
| 16. Διάφορες χρηματικές απώλειες      | 3.876.148,86          | +6,4%        |
| 17. Νομική προστασία                  | 3.573.273,49          | -11,8%       |
| 18. Βοήθεια                           | 9.170.446,05          | +3,3%        |
| <b>Σύνολο</b>                         | <b>223.318.488,03</b> | <b>-4,3%</b> |

**Πτώση  
4,9%  
τον  
πρώτο  
μήνα  
του  
2014**

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

**Πόσο θα μου στοιχίσει;  
Θα μου φτάσουν τα λεφτά;**



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

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

| Παραγωγή ασφαλιστρών (€)  | Ιανουάριος 2014       | Μεταβολή έναντι Ιανουαρίου 2013 |
|---------------------------|-----------------------|---------------------------------|
| Ασφαλίσεις Ζωής           | 140.227.865,35        | -5,8%                           |
| Ασφαλίσεις κατά Ζημιών    | 223.318.488,03        | -4,3%                           |
| εκ των οποίων             |                       |                                 |
| Αστική ευθύνη οχημάτων    | 104.014.407,77        | -9,9%                           |
| Λοιποί κλάδοι κατά Ζημιών | 119.304.080,26        | +1,1%                           |
| <b>Σύνολο</b>             | <b>363.546.353,38</b> | <b>-4,9%</b>                    |

Μειωμένη κατά 4,9% εμφανίζεται η παραγωγή ασφαλιστρών τον Ιανουάριο του 2014 σε σχέση με τον αντίστοιχο μήνα του 2013, σύμφωνα με την έρευνα της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος. Συγκεκριμένα, η παραγωγή ασφαλιστρών τον Ιανουάριο, διαμορφώθηκε στα 363.546.353 ευρώ. Η παραγωγή ασφαλιστρών στον κλάδο Ζωής ανήλθε στα 140.227.865 ευρώ, εμφανίζοντας πτώση 5,8%, ενώ οι ασφαλίσεις κατά ζημιών διαμορφώθηκαν στα 223.318.488 ευρώ, μειωμένες κατά 4,9%.

| Ασφαλίσεις Ζωής (€)                                | Ιανουάριος 2014       | Μεταβολή     |
|----------------------------------------------------|-----------------------|--------------|
| I. Ζωής                                            | 106.795.580,15        | -5,6%        |
| III. Ζωής συνδεδεμένων με επενδύσεις               | 14.288.972,21         | -1,9%        |
| IV. Υγείας                                         | 6.443.559,36          | +21,2%       |
| VI. Κεφαλαιοποίησης                                | 3.272,64              | -14,9%       |
| VII. Διαχείριση ομαδικών συνταξιοδοτικών κεφαλαίων | 12.696.480,99         | -19,6%       |
| <b>Σύνολο</b>                                      | <b>140.227.865,35</b> | <b>-5,8%</b> |



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





# Εύσημα στην ERGO από τον Andreas Kleiner



Για την πορεία της ERGO και τους στόχους της στο 2014, ενημέρωσε η διοίκηση της εταιρίας συνεργάτες και διοικητικό προσωπικό της εταιρίας από όλη την Ελλάδα σε μια ξεχωριστή βραδιά, παρέα με την Άλκηστη Πρωτοπάλτη και τον Αντώνη Ρέμο.

Την εκδήλωση άνοιξε ο κ. Στάθης Τσαούσης μέλος του διοικητικού συμβουλίου

και διευθυντής του Τομέα Εμπορικών Λειτουργιών της ERGO, ο οποίος αφού καλωσόρισε τους προσκεκλημένους, ευχαρίστησε ιδιαίτερα όσους ταξίδεψαν από όλη την Ελλάδα για να τιμήσουν με την παρουσία τους την εκδήλωση, στη συνέχεια, συntonίζοντας την εκδήλωση, κάλεσε στο βήμα την κυρία Μαργαρίτα Αντωνάκη, Γενική Διευθύντρια της Ένωσης Ασφαλιστικών

Εταιριών Ελλάδος.

Η κυρία Αντωνάκη χαιρέτισε την εκδήλωση και έκανε έναν σύντομο απολογισμό της χρονιάς που πέρασε, αναφερόμενη σε όλα όσα δρομολογούνται στην ελληνική ασφαλιστική αγορά και πρόκειται να μας απασχολήσουν τους αμέσως επόμενους μήνες.

Τη σκυτάλη πήρε ο κ. Andreas Kleiner,



Ομαδική φωτογραφία Κατηγορίας "Βραβείο Εξαιρετικής Επίδοσης"



Ο κ. Θεόδωρος Κοκκάλης



μέλος του διοικητικού συμβουλίου της μητρικής εταιρίας ERGO, ο οποίος αφού ξεκαθάρισε ότι δεν πρόκειται να αναφερθεί σε αριθμούς, εξήγησε ότι όλοι οι άνθρωποι της ERGO είναι απόλυτα ικανοποιημένοι με την αναπτυξιακή πορεία και τα εξαιρετικά αποτελέσματα της εταιρίας στην Ελλάδα, επισημαίνοντας ότι αυτά έχουν ξεχωριστή σημασία όταν επιτυγχάνονται σε ένα πολύ δύσκολο οικονομικό περιβάλλον.

Συγκεκριμένα τόνισε: "Βλέπουμε μια εται-



Ο κ. Δημήτρης Χατζηπαναγιώτου

1. Στάθης Τσαούσης – Θεόδωρος Αυγιτίδης, 2. Στ. Τσαούσης – Γιώργος Μπορμπαντωνάκης, 3. Στ. Τσαούσης – Χάρης Πολύζος, 4. Στ. Τσαούσης – Γιάννης Καφάνας, 5. Στ. Τσαούσης – Γιάννης Τζωρτζής, 6. Στ. Τσαούσης – Αλέξανδρος Αλεξανδράκης, 7. Στ. Τσαούσης – Δώρα Γκουτζαμάνη, 8. Στ. Τσαούσης – Ευάγγελος Γουμενίδης, 9. Στ. Τσαούσης – Γιάννης Γραμματικός, 10. Στ. Τσαούσης – Κωνσταντίνος Κουτσάμπασοπούλης, 11. Στ. Τσαούσης – Διονυσία Γαλανοπούλου





12 Στέλιος Βουγιουκλάδης – Βασίλης Μικρούδακνης, 13, Στέλιος Βουγιουκλάδης – Αθανάσιος Νασιάκοπουλος, 14 Στέλιος Βουγιουκλάδης – Νίκος Νικολαΐδης, 15, Στέλιος Βουγιουκλάδης – Σωτήρης Παπαθανασίου, 16, Στάθης Τσαούσης – Κωνσταντίνος Κουλουβάς - Δημήτρης Νικολινάκος, 17 Στέλιος Βουγιουκλάδης – Κωνσταντίνος Σισμανίδης, 18 Στέλιος Βουγιουκλάδης – Γιάννης Συγγούνης, 19 Στέλιος Βουγιουκλάδης – Βασίλης Τριανταφυλλίδου

ρία που δίνει προτεραιότητα στους Πελάτες, λαμβάνοντας υπόψη τις προσδοκίες των Μετόχων της. Βλέπουμε μια εταιρία με μια έμπειρη και καλή συντονισμένη ομάδα διοίκησης, έναν οικονομικό οργανισμό σε εξαιρετική κατάσταση, με αποτελεσματικές διαδικασίες, μια εταιρία που προσπαθεί ωστόσο διαρκώς να βελτιώνεται ακόμη περισσότερο χωρίς να φοβάται τις αλλαγές.

Βλέπουμε μια εταιρία που αναπτύσσεται στο πιο δυσμενές οικονομικό περιβάλλον και μια ηγεσία με ένα σαφές όραμα για το μέλλον. Να είστε απόλυτα βέβαιοι ότι η ERGO, θεωρεί την Ελλάδα ως αναπόσπαστο και σημαντικό μέρος των διεθνών δραστηριοτήτων της.

Η ERGO Ελλάδας, αποδεικνύει στην πράξη ότι είναι πράγματι εφικτό, ακόμη και μέσα σε αντίξοες συνθήκες, να επιτυγχάνονται σπουδαία αποτελέσματα όταν άνθρωποι, στρατηγικές και δεσμεύσεις έχουν ισχυρές βάσεις και είναι σε πλήρη ευθυγράμμιση. Πιστεύουμε στην οικονομική ανάκαμψη της Ελλάδας και είμαστε αποφασισμένοι να εργαστούμε προς αυτή την κατεύθυνση, συμμετέχοντας στις μελλοντικές εξελίξεις ως ένας από τους βασικούς συντελεστές του χώρου μας".

Τέλος, ο κ. Andreas Kleiner ευχαρίστησε

σε όλους για την προσπάθειά τους και ευχήθηκε μια ακόμη επιτυχημένη χρονιά. Στη συνέχεια ο κ. Δημήτρης Χατζηπαναγιώτου, Μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου και Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής της εταιρίας, δεν έκρυψε τη βαθιά ικανοποίησή του για τη συμμετοχή στην εκδήλωση όλων των Συνεργατών και του Διοικητικού Προσωπικού της ERGO, σημειώνοντας πως με αυτόν τον τρόπο δίνουμε ένα σαφές μήνυμα ότι όλοι μαζί, συνεργάτες και προσωπικό απαρτίζουμε μια μεγάλη, ενιαία και εξαιρετικά δεμένη οικογένεια όπου πραγματικά νοιάζεται ο ένας για τον άλλον. Αναφερόμενος στο χρόνο που έφυγε, τόνισε ότι ήταν μια ιδιαίτερα δύσκολη περίοδος για την ελληνική αγορά, αλλά για την εταιρία ήταν ακόμη μία πετυχημένη χρονιά που σε μεγάλο βαθμό κύλησε όπως την είχαμε προγραμματίσει.

Με έμφαση αναφέρθηκε στο γεγονός ότι το 2013 η ERGO ολοκλήρωσε ένδεκα συναπτά χρόνια συνεχούς κερδοφορίας, υπογραμμίζοντας ότι "πρόκειται για μία επίδοση που αφορά όλους μας ανεξαιρέτως, αφού σε μεγάλο βαθμό επηρεάζει το εύρημα της εταιρικής λειτουργίας. Πρέπει όλοι στην αίθουσα αυτή να είμαστε

υπερήφανοι για το σημαντικό αυτό εταιρικό επίτευγμα".

Τέλος, ο κ. Χατζηπαναγιώτου ζήτησε από τους Συνεργάτες και το Διοικητικό Προσωπικό να συνεχίσουν με αμείωτο ρυθμό την



ERGO

Ο κ. Στάθης Τσαούσης



Η κ. Μαργαρίτα Αντωνάκη

κοινή προσπάθεια και ευχαρίστησε όλους για την ουσιαστική προσφορά τους. Ο CEO της ERGO κ. Θεόδωρος Κοκκάλης, ως κεντρικός ομιλητής της εκδήλωσης, αναφέρθηκε στα προβλήματα που παρουσιάστηκαν το 2013 σε όλο το φάσμα της οικονομίας και της κοινωνίας και ευχήθηκε το πρωτογενές πλεόνασμα να είναι η βάση για καλύτερες ημέρες και για πιο τολμηρά βήματα προς τη δημιουργικότητα και την επιχειρηματικότητα, την ισονομία και την αξιοκρατία.

Για την ασφαλιστική αγορά, τόνισε ότι ήταν μια χρονιά αντιφάσεων, αφού υπήρχαν



20 Γιάννης Λινός – Γιάννης Θεοδοσόπουλος, 21 Γιάννης Λινός – Θεοδώρα Μακρυγιάννη, 22 Γιάννης Λινός – Βασίλης Παπαγιάννης, 23 Γιάννης Λινός – Σίμος Αλεκοζίδης, 24 Γιάννης Λινός – Σπύρος Κυριακόπουλος, 25 Δημήτρης Χατζηπαναγιώτου – Κωστής Αιφιέρης, 26 Δημήτρης Χατζηπαναγιώτου – Γιάννης Κανάτας, 27 Δημήτρης Χατζηπαναγιώτου – Ηλίας Ιωάννου, 28 Δημήτρης Χατζηπαναγιώτου – Μιχάλης Κασκαντάμης, 29 Δημήτρης Χατζηπαναγιώτου – Χαρά Μάλαμα, 30 Θεόδωρος Κοκκάλης – Μαρία Οικονόμου, 31 Θεόδωρος Κοκκάλης – Γιώργος Καλλιμάνης, 32 Ομαδική φωτογραφία Κατηγορίας "Βραβείο Μεγάλου Χαρτοφυλακίου"





33. Θεόδωρος Κοκκάλης – Κωστής Αηφιερός, 34 Θεόδωρος Κοκκάλης – Γιάννης Νικηφόρος, 35 Andreas Kleiner – Γιώργος Δαλιάνης, 36 Andreas Kleiner – Δοξιάνα Κυρίτση, 37 Andreas Kleiner – Σοφία Καλλήρη, 38 Ομαδική φωτογραφία Κατηγορίας "Βραβείο VIP Συνεργάτη", 39 Ομαδική φωτογραφία Προσωπικού Κατηγορίας "Βραβείο Πολύτιμης Συνεισφοράς για το Project: "ERGO Print"

σοβαρές δυσκολίες, λόγω του "haircut" των ομολόγων και των προβλημάτων είσπραξης και ταυτόχρονα ευφορία από τα απρόσμενα αποτελέσματα κερδοφορίας στον κλάδο αυτοκινήτων, που σε αρκετές περιπτώσεις οδήγησαν σε έντονο, ίσως και απερίσκεπτο ανταγωνισμό, που μπορεί να οδηγήσει όσους δεν προσέξουν σε επανάληψη λαθών του παρελθόντος. Αναφερόμενος στην εταιρική πορεία είπε: "Το 2013 ήταν μια καλή χρονιά, όχι μόνο γιατί κατορθώσαμε να αυξήσουμε τα κέρδη για πολυποσάφιστη φορά στη σειρά, αλλά και γιατί επιστρέψαμε μέρος της κερδοφορίας μας στους Πελάτες μας και στους Συνεργάτες μας, χωρίς να θέσουμε σε κίνδυνο την οικονομική ισχύ της εταιρίας. Κατορθώσαμε να διατηρήσουμε ένα περιβάλλον εργασίας για τους Συναδέλφους μας και ένα περιβάλλον συνεργασίας για τους Συνεργά-



τες μας που αποτελεί νησίδα στη σημερινή τρικυμία της κρίσης.

Επενδύσαμε στην ποιότητα παροχής των υπηρεσιών μας και επιτύχαμε κάτι που μας διαφοροποιεί από την υπόλοιπη αγορά: ποιότητα σε ανταγωνιστική τιμή. Και αυτό το επιτύχαμε όλοι μας, εμείς και εσείς που απαρτίζουμε την επαγγελματική οικογένεια της ERGO". Ο Διευθυντής Τομέα Ε-

μπορικών Λειτουργιών κ. Στάθης Τσαούσης, αναφέρθηκε στις σημαντικές παραγωγικές επιδόσεις του δικτύου των Συνεργατών και επιμελήθηκε τη βράβευσή τους, στο πρόσωπο αυτών που είχαν τις καλύτερες επιδόσεις.

Ο Εντεταλμένος Σύμβουλος κ. Γιάννης Λινός αναφέρθηκε στις αξίες που κινητοποιούν και καθοδηγούν το ανθρώπινο δυναμικό της ERGO και παρουσίασε τους υπαλλήλους που βραβεύτηκαν για την εξαιρετική τους επίδοση και την πολύτιμη συνεισφορά τους στην ποιοτική αναβάθμιση και στην κερδοφόρο ανάπτυξη της εταιρίας.

Τέλος, η Αθλητισ Πρωτοψάλτη και ο Αντώνης Ρέμος χάρισαν στους παρευρισκόμενους μια βραδιά έντονα μεγαλύτερη και διαφορετική από άλλες χρονιές και σε κάθε περίπτωση πολύ πιο κεφάτη, μελωδική και εορταστική.



40 Ομαδική φωτογραφία Κατηγορίας "Βραβείο Διακεκριμένου Συνεργάτη", 41 Ομαδική φωτογραφία Προσωπικού Κατηγορίας "Βραβείο Εξαιρετικής Επίδοσης"



## 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.



# Ασφάλιση Επαγγελματικής Ευθύνης Λογιστών Φοροτεχνικών

Κρατήστε αυτό  
το δημοσίευμα

Σε μία πολύ χρηστική παρέμβαση που βοηθά όχι μόνο τις ασφαλιστικές εταιρείες αλλά κυρίως τους ασφαλιστές, προχώρησε η νομική υπηρεσία της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος. Η κ. Εύα Βαρουχάκη, Επικεφαλής Νομικής Υπηρεσίας και Διεθνών Σχέσεων της ΕΑΕΕ και η κ. Μαρία Φαράντου, Νομικός Σύμβουλος της ΕΑΕΕ είχαν την υπομονή να καταγράψουν τις νομοθετικές διατάξεις που αφορούν στην ασφάλιση αστική ευθύνη λογιστών και φοροτεχνικών και να εκδώσουν σχετική εγκύκλιο προς τις ασφαλιστικές εταιρείες. Στη εγκύκλιο επισημαίνεται μεταξύ άλλων ότι το τελευταίο χρονικό διάστημα η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος (ΕΑΕΕ) δέχεται πολλά ερωτήματα από Εταιρίες – Μέλη της, σχετικά με την ασφάλιση της επαγγελματικής ευθύνης των Λογιστών Φοροτεχνικών και ιδίως αναφορικά με το ζήτημα της θέσπισης ή μη από την Πολιτεία υποχρεωτικού πλαισίου ασφάλισης της ευθύνης τους. Η ΕΑΕΕ μετά και από σχετική επικοινωνία με την Πανελλήνια Ομοσπονδία Φοροτεχνικών Ελεύθερων Επαγγελματιών (Π.Ο.Φ.Ε.Ε.) κατέγραψε βασικές ρυθμίσεις του νομοθετικού πλαισίου που αφορά στην ασφάλιση Επαγγελματικής Αστικής Ευθύνης των Λογιστών και Φοροτεχνικών



Η κ. Εύα Βαρουχάκη



Η κ. Μαρία Φαράντου

Τι ακριβώς ισχύει.  
Τι σημειώνει το Νομικό Τμήμα της ΕΑΕΕ



Πιο συγκεκριμένα μεταξύ άλλων ισχύουν και τα παρακάτω:  
**1** Ειδικό υποχρεωτικό πλαίσιο ασφάλισης της επαγγελματικής ευθύνης των Λογιστών Φοροτεχνικών δεν έχει μέχρι σήμερα θεσπιστεί από την Ελληνική Πολιτεία.

Ως εκ τούτου, η σύναψη των όρων της ασφαλιστικής σύμβασης (π.χ. όρια ευθύνης του ασφαλιστή, πλαίσιο κάλυψης, εξαιρέσεις κ.λπ.) παραμένει αποκλειστικά και μόνον αντικείμενο διαπραγμάτευσης και συνεννόησης μεταξύ ασφαλιστή και ασφαλισμένου Λογιστή Φοροτεχνικού.

Επιπλέον θα πρέπει να επισημανθεί ότι οι γενικές φύσεως ρυθμίσεις περί ασφάλισης επαγγελματικής ευθύνης και άλλες εγγυήσεις που προβλέπονται στο άρθρο 24 του ν. 3844/2010 «περί προσαρμογής της ελληνικής νομοθεσίας στην Οδηγία 2006/123 του Ευρωπαϊκού

Κοινοβουλίου και Συμβουλίου σχετικά με τις υπηρεσίες στην εσωτερική αγορά» αφορούν δυνητικά όλους τους παρόχους υπηρεσιών, των οποίων οι υπηρεσίες ενέχουν άμεσο και συγκεκριμένο κίνδυνο για την υγεία ή την ασφάλεια ή την χρηματοοικονομική ασφάλεια του αποδέκτη των υπηρεσιών τους. Ωστόσο, οι ρυθμίσεις αυτές προκειμένου να εφαρμοστούν θα πρέπει να εξειδικευθούν με την έκδοση της προβλεπόμενης Υπουργικής Απόφασης (άρθρο 24 παρ.5 του ν. 3844/2010), η οποία θα καθορίζει μεταξύ άλλων τους επαγγελματίες που εμπίπτουν στις εν λόγω ρυθμίσεις αλλά και το υποχρεωτικό πλαίσιο της ασφαλιστικής τους κάλυψης. Συγκεκριμένη Υπουργική Απόφαση που να αφορά τους Λογιστές Φοροτεχνικούς δεν έχει επί του παρόντος εκδοθεί.

**2** Παρατηρείται πράγματι αυξανόμενο ενδιαφέρον από Λογιστές Φοροτεχνικούς για τη σύναψη ασφάλισης που θα καλύπτει

την επαγγελματική τους ευθύνη. Βασική αιτία της κινητικότητας των Λογιστών Φοροτεχνικών και των Φορέων τους είναι η πρόσφατη ψήφιση και θέση σε εφαρμογή (τυπικά από 1/1/2014) των βαρύντων διοικητικών προστίμων που προβλέπουν τα άρθρα 53 έως 59 του ν. 4174/2013 και μπορούν να επιβληθούν σε πελάτες τους και τα οποία, υπό προϋποθέσεις, μπορεί να αποδειχθεί ότι οφείλονται σε αμέλεια (λόγω πράξεων ή παραλείψεων τους) των ίδιων των Λογιστών Φοροτεχνικών.

Ως εκ τούτου, η εν λόγω κινητικότητα οφείλεται στο πραγματικό γεγονός ότι το πεδίο αρμοδιοτήτων και αντίστοιχα ευθύνης των Λογιστών Φοροτεχνικών φαίνεται να διευρύνεται σημαντικά, ποιοτικά και ποσοτικά, σε σχέση με το παρελθόν και επομένως οι εν λόγω επαγγελματίες επιδιώκουν, όπως κάθε συνετός επαγγελματίας, τη βέλτιστη κατά το δυνατόν προστασία τους μέσω της σύναψης της κατάλληλης για τις ανάγκες τους ασφαλιστικής σύμβασης.

Στο σημείο αυτό, θα πρέπει να σημειωθεί ότι το Υπουργείο Οικονομικών, μετά από ισχυρές αντιδράσεις όλων των Φορέων, έχει ήδη δηλώσει ότι θα προχωρήσει σε μείωση των ανωτέρω προστίμων. Ωστόσο μέχρι σήμερα δεν έχουν ανακοινωθεί συγκεκριμένες ρυθμίσεις.

**3** Αναφορικά με το νομοθετικό πλαίσιο για την ευθύνη του Λογιστή Φοροτεχνικού, πέραν των γενικής φύσεως ρυθμίσεων

του Αστικού Κώδικα και του ήδη ισχύοντος π.δ. 340/1998 περί του επαγγέλματος του Λογιστή Φοροτεχνικού και της άδειας ασκήσεως αυτού (ιδίως το άρθρο 12), οι αρμόδιες υπηρεσίες των Εταιριών Μελών μας θα ήταν σκόπιμο να μελετήσουν :

**α)** τις πρόσφατα ψηφισθείσες ρυθμίσεις των άρθρων 53 έως 59 του ν. 4174/2013, όπως και κάθε νεώτερη τροποποίησή τους, και

**β)** τον πρόσφατα εκδοθέντα Κώδικα Δεοντολογίας Λογιστών Φοροτεχνικών (ΦΕΚ Β' 3314/24.12.2013), ο οποίος επισυνάπτεται για ενημέρωσή σας στην παρούσα (συν.1). Επισημαίνεται ιδίως το άρθρο 10 του εν λόγω Κώδικα Δεοντολογίας, το οποίο προβλέπει σε γενικές γραμμές τα σχετικά με την ευθύνη και τις υποχρεώσεις των Λογιστών Φοροτεχνικών.

Ιδιαίτερα επισημαίνονται :

**■ παρ. 1 του άρθρου 10**, η οποία προβλέπει ευθύνη του Λογιστή Φοροτεχνικού για κάθε περιουσιακή ή ηθική ζημία που προκάλεσε με υπαιτιότητά του στον πελάτη του, και

**■ παρ. 2 του άρθρου 10**, η οποία προβλέπει ότι το βάρος της απόδειξης για την ύπαρξη ή μη υπαιτιότητας του Λογιστή Φοροτεχνικού θα έχει ο πελάτης. Στην ίδια επίσης παράγραφο προβλέπονται και ορισμένα στοιχεία (ειδικές συνθήκες), τα οποία θα πρέπει να λαμβάνονται υπόψη κατά την εκτίμηση της ύπαρξης ή της έλλειψης υπαιτιότητας του Λογιστή Φοροτεχνικού.

## Ασφάλιση Επαγγελματικής Ευθύνης Λογιστών Φοροτεχνικών

Σοβαρά είναι τα πρόστιμα που προβλέπει η νομοθεσία για τους λογιστές σε περιπτώσεις αστικής ευθύνης. Στη συνέχεια παρατίθενται τα άρθρα 53 έως 59 του ν. 4174/201, για τα πρόστιμα και το άρθρο 10 του κώδικα δεοντολογία των Λογιστών.

## Ποια είναι τα πρόστιμα για τους λογιστές

**ΝΟΜΟΣ ΥΠ' ΑΡΙΘ. 4174 Φορολογικές διαδικασίες και άλλες διατάξεις. ΦΕΚ ΤΕΥΧΟΣ ΠΡΩΤΟ Αρ. Φύλλου 170 26 Ιουλίου 2013**

**ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΔΕΚΑΤΟ ΤΟΚΟΙ ΚΑΙ ΠΡΟΣΤΙΜΑ**

**Άρθρο 53 Τόκοι εκπρόθεσμης καταβολής**

**1.** Αν οποιοδήποτε ποσό φόρου δεν καταβληθεί εντός της νόμιμης προθεσμίας, ο φορολογούμενος υποχρεούται να καταβάλει τόκους επί του εν λόγω ποσού φόρου για τη χρονική περίοδο από τη λήξη της νόμιμης προθεσμίας έως και την ημερομηνία καταβολής του φόρου. Σε περίπτωση εκπρόθε-

σμης ή τροποποιητικής δήλωσης καθώς και σε περίπτωση εκτιμώμενου, διορθωτικού ή προληπτικού προσδιορισμού του φόρου, ως αφετηρία υπολογισμού των τόκων λαμβάνεται η λήξη της προθεσμίας κατά την οποία θα έπρεπε να είχε αρχικά καταβληθεί, βάσει του νόμου, ο φόρος που προκύπτει από την εκπρόθεσμη ή τροποποιητική δήλωση ή από την πράξη προσδιορισμού.

**2.** Σε περίπτωση καταβολής υπερβάλλοντος ποσού φόρου (αχρεώστητη καταβολή), καταβάλλονται τόκοι στον φορολογούμενο για τη χρονική περίοδο από την ημερομηνία αίτησης επιστροφής του υπερβάλλοντος ποσού φόρου μέχρι την ημερομηνία επιστρο-

φής του, εκτός εάν η επιστροφή φόρου ολοκληρωθεί εντός ενενήντα (90) ημερών από την παραλαβή από τη Φορολογική Διοίκηση της αίτησης επιστροφής φόρου του φορολογούμενου. Για τους σκοπούς του προηγούμενου εδαφίου, εάν το υπερβάλλον ποσό φόρου συμψηφιστεί με άλλες φορολογικές οφειλές, το ποσό θεωρείται ότι επιστράφηκε κατά το χρόνο διενέργειας του συμψηφισμού.

**3.** Τόκοι επί των τόκων δεν υπολογίζονται και δεν οφείλονται.

**4.** Ο Γενικός Γραμματέας με απόφασή του ορίζει το επιτόκιο υπολογισμού τόκων σύμφωνα με το παρόν άρθρο.

**Άρθρο 54 Διαδικαστικές παραβάσεις**

**1.** Για καθεμία από τις παρακάτω παραβάσεις επιβάλλεται πρόστιμο στον φορολογούμενο ή οποιοδήποτε πρόσωπο, εφόσον υπέχει αντίστοιχη υποχρέωση από τον Κώδικα ή τη φορολογική νομοθεσία που αναφέ-

ρεται στο πεδίο εφαρμογής του: α) δεν υποβάλει ή υποβάλλει εκπρόθεσμα δήλωση πληροφοριακού χαρακτήρα ή φορολογική δήλωση από την οποία δεν προκύπτει φορολογική υποχρέωση καταβολής φόρου, β) δεν υποβάλει ή υποβάλλει εκπρόθεσμα φορολογική δήλωση, γ) δεν υποβάλει ή υποβάλει εκπρόθεσμα δήλωση παρακράτησης φόρου, δ) δεν ανταποκριθεί σε αίτημα της Φορολογικής Διοίκησης για παροχή πληροφοριών ή στοιχείων, ε) δεν συνεργαστεί στη διάρκεια φορολογικού ελέγχου, στ) δεν γνωστοποιήσει στη Φορολογική Διοίκηση το διορισμό του φορολογικού εκπροσώπου του, ζ) δεν προβαίνει σε εγγραφή στο φορολογικό μητρώο, η) δεν συμμορφώνεται με κάθε υποχρέωση σχετική με την τήρηση βιβλίων και την έκδοση στοιχείων, όπως ορίζονται στο Άρθρο 13 του Κώδικα.

**2.** Τα πρόστιμα για τις παραβάσεις που αναφέρονται στην παράγραφο 1 καθορίζονται ως εξής: α) εκατό (100) ευρώ, σε περίπτωση μη υποβολής ή εκπρόθεσμης υποβολής σχετικά με την περίπτωση α' της παραγράφου 1, β) εκατό (100) ευρώ, για κάθε άλλη παρά-

θα πρέπει να σημειωθεί ότι το Υπουργείο Οικονομικών, μετά από ισχυρές αντιδράσεις όλων των Φορέων, έχει ήδη δηλώσει ότι θα προχωρήσει σε μείωση των ανωτέρω προστίμων. Ωστόσο μέχρι σήμερα δεν έχουν ανακοινωθεί συγκεκριμένες ρυθμίσεις

βάση σε περίπτωση που ο φορολογούμενος δεν είναι υπόχρεος τήρησης λογιστικών βιβλίων, γ) χίλια (1.000) ευρώ για κάθε άλλη παράβαση, σε περίπτωση που ο φορολογούμενος είναι υπόχρεος τήρησης βιβλίων και στοιχείων με βάση πλήρη λογιστικά πρότυπα. Το πρόστιμο αυτό επιβάλλεται σε κάθε περίπτωση όταν συντρέχει η παράβαση της περίπτωσης ζ' της παραγράφου 1.

**3.** Σε περίπτωση υποτροπής της ίδιας παράβασης εντός πέντε (5) ετών, το πρόστιμο ανέρχεται στο διπλάσιο του αρχικού προστί-

μου. Σε περίπτωση δεύτερης υποτροπής εντός πέντε (5) ετών, το πρόστιμο ανέρχεται στο τετραπλάσιο του αρχικού προστίμου.

**Άρθρο 55 Παραβάσεις φοροδιαφυγής**

**1.** Για τους σκοπούς του Κώδικα, ως φοροδιαφυγή νοείται:

**α)** η απόκρυψη καθαρών εισοδημάτων από οποιαδήποτε πηγή με μη υποβολή δήλωσης ή με υποβολή ανακριβούς δήλωσης και με σκοπό τη μη πληρωμή φόρου εισοδήματος. Ως απόκρυψη καθαρών εισοδημάτων νοείται και η περίπτωση κατά την οποία καταχωρούνται στα βιβλία πηλασματικές ή εικονικές ολικές ή μερικά δαπάνες ή γίνεται επίκληση στη φορολογική δήλωση τέτοιων δαπανών, ώστε να μην εμφανίζονται καθαρά εισοδήματα ή να εμφανίζονται αυτά μειωμένα,



## Τι ακριβώς ισχύει, τι σημειώνει το Νομικό Τμήμα της ΕΑΕΕ

**β)** η μη απόδοση, ανακριβής απόδοση, συμπληρωσμός, έκπτωση ή διακράτηση φόρου προστιθέμενης αξίας και παρακρατούμενων και επιρριπτόμενων φόρων, τελών ή εισφορών, καθώς και η μη υποβολή δήλωσης ή η υποβολή ανακριβούς δήλωσης με σκοπό τη μη πληρωμή των παραπάνω φόρων τελών ή εισφορών, εφόσον προβλέπεται από τις διατάξεις της φορολογικής νομοθεσίας που αφορά φόρους που εμπίπτουν στο πεδίο εφαρμογής του Κώδικα,

**γ)** η είσπραξη επιστροφής των παραπάνω φόρων από τη Φορολογική Διοίκηση μετά από παραπλάνηση της Φορολογικής Διοίκησης με την παράσταση ψευδών γεγονότων ως αληθινών ή με αθέμιτη παρασιώπηση ή απόκρυψη αληθινών γεγονότων,

**δ)** η έκδοση πλυστών φορολογικών στοιχείων, καθώς και η νόθευση φορολογικών στοιχείων. Θεωρείται ως πλυστό και το φορολογικό στοιχείο που έχει διατηρηθεί ή σφραγιστεί με οποιονδήποτε τρόπο, χωρίς να έχει καταχωριστεί στα οικεία βιβλία της αρμόδιας φορολογικής αρχής σχετική πράξη θεώρησής του και εφόσον η μη καταχώριση τελεί σε γνώση του υπόχρεου για τη θεώρηση του φορολογικού στοιχείου. Θεωρείται ως πλυστό και το φορολογικό στοιχείο και όταν οι αξίες που αναγράφονται στο πρωτότυπο και στο αντίτυπο αυτού, το οποίο χρησιμοποιείται για φορολογικούς σκοπούς είναι διαφορετικές,

**ε)** η έκδοση εικονικών φορολογικών στοιχείων και η αποδοχή αυτών. Εικονικό είναι το στοιχείο που εκδίδεται για συναλλαγή ανύπαρκτη στο σύνολό της ή για μέρος αυτής ή για συναλλαγή που πραγματοποιήθηκε από πρόσωπα διαφορετικά από αυτά που αναγράφονται στο στοιχείο ή το ένα από αυτά είναι άγνωστο φορολογικώς πρόσωπο, με την έννοια ότι δεν έχει δηλώσει την έναρξη του επιτηδεύματός του ούτε έχει θεωρήσει στοιχεία στην κατά τόπο αρμόδια, σύμφωνα με την αναγραφόμενη στο στοιχείο διεύθυνση,

**Παρατηρείται ενδιαφέρον από Λογιστές Φοροτεχνικούς για τη σύναψη ασφάλισης που θα καλύπτει την επαγγελματική τους ευθύνη. Βασική αιτία είναι η πρόσφατη ψήφιση και θέση σε εφαρμογή των βαρύτατων διοικητικών προστίμων που μπορούν να επιβληθούν σε πελάτες τους και τα οποία, υπό προϋποθέσεις, μπορεί να αποδειχθεί ότι οφείλονται σε αμέλεια των ίδιων των Λογιστών Φοροτεχνικών**

φορολογική αρχή. Εικονικό είναι επίσης το στοιχείο που φέρεται ότι εκδόθηκε ή έχει ληφθεί από εικονική εταιρία, κοινοπραξία, κοινωνία ή άλλη οποιασδήποτε μορφής επιχείρηση ή από φυσικό πρόσωπο για το οποίο αποδεικνύεται, ότι είναι παντελώς αμέτοχο με τη συγκεκριμένη συναλλαγή, οπότε στην τελευταία αυτή περίπτωση η σχετική διοικητική κύρωση επιβάλλεται, καθώς και η ποινική δίωξη ασκείται κατά του πραγματικού υπευθύνου που υποκρύπτεται. Τα φορολογικά στοιχεία στα οποία αναγράφεται αξία συναλλαγής κατώτερη της πραγματικής θεωρούνται πάντοτε για τους σκοπούς του παρόντος νόμου ως ανακριβή, ενώ τα φορολογικά στοιχεία στα οποία αναγράφεται αξία μεγαλύτερη της πραγματικής θεωρούνται ως εικονικά κατά το μέρος της μεγαλύτερης αξίας.

**2. α)** Όταν η παράβαση αναφέρεται σε μη έκδοση ή σε ανακριβή έκδοση παραστατικού στοιχείου και έχει ως αποτέλεσμα την απόκρυψη της συναλλαγής ή μέρους αυτής, η δε αποκρυβείσα αξία είναι μεγαλύτερη των πέντε χιλιάδων (5.000) ευρώ, επιβάλλεται πρόστιμο για κάθε παράβαση ίσο με ποσοστό σαράντα τοις εκατό (40%) της αξίας της συναλλαγής ή του μέρους αυτής που αποκρύφτηκε με ελάχιστο ύψος προστίμου στην περίπτωση αυτή το ποσό των δύο χιλιάδων πεντακοσίων (2.500) ευρώ.

**β)** Σε περίπτωση έκδοσης πλυστών φορολογικών στοιχείων επιβάλλεται πρόστιμο για κάθε παράβαση ίσο με ποσοστό εκατό τοις εκατό (100%) της αξίας του στοιχείου.

**γ)** Σε περίπτωση έκδοσης εικονικών φορολογικών στοιχείων ή λήψης εικονικών στοιχείων επιβάλλεται πρόστιμο για κάθε παράβαση ίσο με ποσοστό πενήντα τοις εκατό (50%) της αξίας του στοιχείου. Αν η αξία του στοιχείου είναι μερικώς εικονική, το ως άνω πρόστιμο επιβάλλεται για το μέρος της εικονικής αξίας. Εξαιρετικά στις κατωτέρω περιπτώσεις το πρόστιμο της περίπτωσης γ' μειώνεται ως εξής:

**αα)** Όταν δεν είναι δυνατός ο προσδιορισμός της μερικώς εικονικής αξίας επιβάλλεται πρόστιμο για κάθε παράβαση ίσο με ποσοστό είκοσι πέντε τοις εκατό (25%) της αξίας του στοιχείου.

**ββ)** Όταν η εικονικότητα ανάγεται αποκλειστικά στο πρόσωπο του εκδότη, στο λήπτη του εικονικού στοιχείου επιβάλλεται πρόστιμο για κάθε παράβαση ίσο με ποσοστό είκοσι πέντε τοις εκατό (25%) της αξίας του στοιχείου. Στην περίπτωση αυτή, εάν ο λήπτης του στοιχείου έχει εξοφλήσει μέσω πιστωτικού ιδρύματος ή αξιογράφων πλήρως την αξία του τιμολογίου και τον αναλογούντα φόρο προστιθέμενης αξίας στον εκδότη του στοιχείου και καταθέσει στη Φορολογική Διοίκηση τα σχετικά παραστατικά με αναφορά στο

εικονικό στοιχείο τεκμαίρεται ότι τελούσε σε καλή πίστη και δεν επιβάλλεται πρόστιμο στον λήπτη. Σε αυτή την περίπτωση το πρόστιμο που επιβάλλεται στον εκδότη διπλασιάζεται.

**γγ)** Στον λήπτη εικονικού στοιχείου επιβάλλεται πρόστιμο για κάθε παράβαση ίσο με ποσοστό δεκαπέντε τοις εκατό (15%) της αξίας του στοιχείου, εφόσον η λήψη του στοιχείου δεν είχε ως αποτέλεσμα τη μείωση του φόρου εισοδήματος του οικείου φορολογικού έτους.

**66)** Όταν η εικονικότητα του στοιχείου αφορά το χαρακτηρισμό της αναγραφείσας συναλλαγής, η οποία αποδεικνύεται ότι αφορά άληθη υποκρυπτόμενη πραγματική συναλλαγή και κατά συνέπεια η έκδοση του εικονικού στοιχείου δεν επιφέρει καμία απώλεια εσόδων σχετικά με φόρους, επιβάλλεται πρόστιμο για την έκδοση μη προσήκοντος στοιχείου, ύψους πεντακοσίων ευρώ ανά στοιχείο και με ανώτατο ύψος προστίμου πενήντα χιλιάδες (50.000) ευρώ ανά ελεγχόμενο φορολογικό έτος.

**δ)** Στο Φ.Π.Α., όταν μετά από έλεγχο αποδειχθεί ότι ο υποκείμενος στο φόρο, ως λήπτης εικονικού φορολογικού στοιχείου ή στοιχείου το οποίο νόθευσε αυτός ή άλλοι για λογαριασμό του, διενήργησε έκπτωση φόρου εισροών ή έλαβε επιστροφή φόρου, σύμφωνα με τις διατάξεις περί Φ.Π.Α., ή ως εκδότης δεν απέδωσε φόρο, με βάση πλυστό, εικονικά ή νόθευμένα φορολογικά στοιχεία, επιβάλλεται πρόστιμο ισόποσο με το πενήντα τοις εκατό (50%) του φόρου που εξέπεσε ή που επιστράφηκε ή δεν απέδωσε, ανεξάρτητα αν δεν προκύπτει τελικά ποσό φόρου για καταβολή. Το πρόστιμο αυτό επιβάλλεται και στα πρόσωπα που έλαβαν επιστροφή φόρου με βάση πλυστά, εικονικά ή νόθευμένα φορολογικά στοιχεία που εξέδωσαν οι ίδιοι.

**3.** Η επιβολή προστίμων και η σχετική διοικητική διαδικασία σύμφωνα με τον Κώδικα είναι ανεξάρτητες από τυχόν ποινικές κυρώσεις και οποιαδήποτε ποινική διαδικασία προβλέπεται από οποιονδήποτε άλλο νόμο.

**4.** Πληροφορίες ή έγγραφα, τα οποία αφορούν ποινική διαδικασία, δεν χορηγούνται στη Φορολογική Διοίκηση χωρίς προηγούμενη



έγγραφο άδεια του αρμόδιου Εισαγγελέα.

**Άρθρο 56**  
**Πρόστιμο εκπρόθεσμης υποβολής ή μη υποβολής Συνοπτικού Πίνακα Πληροφοριών ή Φακέλου Τεκμηρίωσης ενδοομιλικών συναλλαγών**

**1.** Σε περίπτωση εκπρόθεσμης υποβολής του Συνοπτικού Πίνακα Πληροφοριών της παραγράφου 3 του άρθρου 21 του Κώδικα επιβάλλεται πρόστιμο υπολογιζόμενο σε ποσοστό ένα χιλιοστό (1/1000) των δηλούμενων ακαθάριστων εσόδων του υπόχρεου φορολογούμενου. Το παραπάνω πρόστιμο δεν μπορεί να είναι μικρότερο των χιλίων (1.000) ευρώ και μεγαλύτερο των δέκα χιλιάδων (10.000) ευρώ. Το πρόστιμο της παραγράφου αυτής επιβάλλεται και σε περίπτωση που ο Φάκελος Τεκμηρίωσης δεν τίθεται στη διάθεση της Φορολογικής Διοίκησης μέσα στην προθεσμία που ορίζεται στην παράγραφο 3 του άρθρου 21 του Κώδικα, ή υποβάλλεται με μη πλήρες ή μη επαρκές περιεχόμενο.

**2.** Σε περίπτωση μη υποβολής του Συνοπτικού Πίνακα Πληροφοριών ή μη διάθεσης του Φακέλου Τεκμηρίωσης της παραγράφου 1 του άρθρου 21 του Κώδικα στη Φορολογική Διοίκηση επιβάλλεται πρόστιμο υπολο-

γιζόμενο σε ποσοστό ένα εκατοστό (1/100) των δηλούμενων ακαθάριστων εσόδων, περιλαμβανομένων οποιασδήποτε διάρθρωσης κερδών, του υπόχρεου φορολογούμενου. Το παραπάνω πρόστιμο δεν μπορεί να είναι μικρότερο των δέκα χιλιάδων (10.000) ευρώ και μεγαλύτερο των εκατό χιλιάδων (100.000) ευρώ.

**3.** Σε περίπτωση υποτροπής εντός πέντε (5) ετών, το πρόστιμο ανέρχεται στο διπλάσιο του αρχικού προστίμου. Σε περίπτωση δεύτερης υποτροπής εντός πέντε (5) ετών, το πρόστιμο ανέρχεται στο τετραπλάσιο του αρχικού προστίμου.

**Άρθρο 57**  
**Πρόστιμο εκπρόθεσμης καταβολής**

Αν οποιοδήποτε ποσό φόρου δεν καταβληθεί το αργότερο εντός δύο (2) μηνών από την παρέλευση της νόμιμης προθεσμίας καταβολής, επιβάλλεται πρόστιμο ίσο με ποσοστό δέκα τοις εκατό (10%) του φόρου που δεν καταβλήθηκε εμπρόθεσμα. Αν το ποσό του φόρου καταβληθεί μετά την πάροδο ενός έτους από την εκπνοή της νόμιμης προθεσμίας καταβολής το παραπάνω πρόστιμο ανέρχεται σε είκοσι τοις εκατό (20%) του φόρου. Αν το ποσό του φόρου καταβληθεί μετά την πάροδο δύο (2) ετών από την εκπνοή της νόμιμης προθεσμίας καταβολής το πα-



## Τι ακριβώς ισχύει, τι σημειώνει το Νομικό Τμήμα της ΕΑΕΕ

ραπάνω πρόστιμο ανέρχεται σε τριάντα τοις εκατό (30%) του φόρου. \

### Άρθρο 58

#### Πρόστιμο ανακριβούς δήλωσης ή μη υποβολής δήλωσης

1. Αν το ποσό του φόρου που προκύπτει με βάση φορολογική δήλωση υπολείπεται του ποσού του φόρου που προκύπτει με βάση το διορθωτικό προσδιορισμό φόρου που πραγματοποιήθηκε από τη Φορολογική Διοίκηση, ο φορολογούμενος υπόκειται σε πρόστιμο επί της διαφοράς ως εξής: α) δέκα τοις εκατό (10%) του ποσού της διαφοράς, εάν το εν λόγω ποσό ανέρχεται σε ποσοστό από πέντε (5%) έως είκοσι (20%) τοις εκατό του φόρου που προκύπτει με βάση τη φορολογική δήλωση, β) τριάντα τοις εκατό (30%) του ποσού της διαφοράς, αν το εν λόγω ποσό υπερβαίνει σε ποσοστό το είκοσι τοις εκατό (20%) του φόρου που προκύπτει βάσει της φορολογικής δήλωσης, γ) εκατό τοις εκατό (100%) του ποσού της διαφοράς, αν το εν λόγω ποσό υπερβαίνει σε ποσοστό το πενήντα τοις

εκατό (50%) του φόρου που προκύπτει με βάση τη φορολογική δήλωση και αποδεικνύεται ότι η ανακρίβεια οφείλεται σε πρόθεση του φορολογουμένου.

2. Σε περίπτωση μη υποβολής δήλωσης από την οποία θα προέκυπτε υποχρέωση καταβολής φόρου επιβάλλεται πρόστιμο ίσο με το ποσό του φόρου που αναλογεί στην μη υποβληθείσα δήλωση.

### Άρθρο 59

#### Πρόστιμο μη καταβολής παρακρατούμενων φόρων

Στον υπόχρεο απόδοσης παρακρατηθέντος φόρου, ο οποίος δεν απέδωσε το φόρο αυτόν εντός της νόμιμης προθεσμίας προς πληρωμή, επιβάλλεται πρόστιμο ίσο με το ποσό του φόρου που δεν αποδόθηκε.

#### Κώδικας Δεοντολογίας Λογιστών Φοροτεχνικών. ΦΕΚ ΤΕΥΧΟΣ

ΔΕΥΤΕΡΟ Αρ. Φύλλου 3314, 24

Δεκεμβρίου 2013

#### ΑΡΘΡΟ 10

#### Ευθύνη και Υποχρεώσεις του παρέχοντος υπηρεσίες Λογιστή Φοροτεχνικού

1. Ο Λογιστής Φοροτεχνικός ευθύνεται για κάθε περιουσιακή ή ηθική ζημία που προκάλεσε με υπαίτια πράξη ή παράλειψή του κατά την παροχή των υπηρεσιών στον πελάτη ή εργοδότη του, κατά τις κείμενες διατάξεις.

2. Ο αποδέκτης των υπηρεσιών φέρει το βάρος της απόδειξης της ύπαρξης υπαιτιότητας. Για την εκτίμηση της

έλλειψης υπαιτιότητας λαμβάνονται υπόψη οι ειδικές συνθήκες, ιδίως: • το διαθέσιμο χρονικό περιθώριο μέχρι τη λήξη της καταληκτικής ημερομηνίας, • η πληρότητα των στοιχείων που παρέδωσε ο ζημιωθείς, • ο εύλογος απαιτούμενος χρόνος για αντίστοιχη υπηρεσία λαμβάνοντας υπόψη τον ιδιαίτερο φόρτο κάποιων χρονικών περιόδων, • η αξία της παρεχόμενης υπηρεσίας, • η ελευθερία δράσης που δόθηκε στο Λογιστή Φο-

ροτεχνικό στο πλαίσιο της ανατεθείσας εργασίας και • το αν ο ζημιωθείς ανήκει σε κατηγορία μειονεκτούντων ή ευπρόσβλητων προσώπων.

3. Η ύπαρξη ή δυνατότητα τελειότερης υπηρεσίας κατά το χρόνο παροχής της υπηρεσίας ή μεταγενέστερα δε θεμελιώνει άνευ ετέρου υπαιτιότητα.

4. Εάν η υπηρεσία δεν παρασχεθεί για λόγους που αφορούν τον παρέχοντα υπηρεσίες, τότε ο πελάτης δικαιούται να λάβει ό,τι κατέβαλε ως αντίτιμο για τη μη παρασχεθείσα υπηρεσία.

5. Σε περίπτωση που δεν επιθυμεί τη συνέχιση της συνεργασίας με πελάτη του πρέπει να τον ειδοποιήσει εγγράφως ή με οποιοδήποτε άλλο πρόσφορο τρόπο (fax ή mail) και να του παρασχεθεί εύλογος χρόνος, ο οποίος δε μπορεί να υπερβαίνει τους δύο μήνες, να βρει άλλο συνεργάτη ανάλογα με την κατηγορία των βιβλίων του Κώδικα Φορολογικής Απεικόνισης Συναλλαγών (ΚΦΑΣ) που τηρεί.

6. Σε περιπτώσεις που ο πελάτης δε συμμορφώνεται με τις έγγραφες ή προφορικές υποδείξεις του ή παραβαίνει нθελημένα τη φορολογική νομοθεσία η μη συνέχιση της συνεργασίας μπορεί να γίνει χωρίς την τήρηση της προηγούμενης προθεσμίας.

7. Σε περίπτωση λύσης της συνεργασίας με πελάτη, για οποιονδήποτε λόγο, οφείλει να παραδώσει με πρωτόκολλο παράδοσης παραλαβής όλα τα έγγραφα και τα στοιχεία του πελάτη του στο συνάδελφο του που θα συνεχίσει την παροχή υπηρεσιών, μετά από έγγραφη εντολή του πελάτη ή σχετικό έγγραφο αίτημα του συναδέλφου. Ο Λογιστής Φοροτεχνικός υποχρεούται να μην αναλάβει τη συνέχιση της παροχής υπηρεσιών στον πελάτη εάν στο ως άνω πρωτόκολλο δεν αναφέρεται ρητά ότι έχουν εξοφληθεί, με οποιονδήποτε συμφωνημένο τρόπο, οι αμοιβές για τις υπηρεσίες που ήδη παρασχεθήκαν.



Orange  
Cross

το νέο χρώμα της υγείας



## Όλα όσα θέλατε για την υγεία, είναι Orange.

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

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

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

ING



801 100 200 300

| [www.ing.gr](http://www.ing.gr)



## Home Made και Home Style για την κατοικία

Ανταποκρινόμενη στις σύγχρονες απαιτήσεις των καταναλωτών η Generali, σχεδίασε και προωθεί στην ελληνική αγορά δυο νέα προϊόντα ασφάλισης της κατοικίας, το **Home Made** και το **Home Style**. Το **Home Made** ανταποκρίνεται πλήρως στις νέες συνθήκες που έχουν διαμορφωθεί στην

ελληνική αγορά, με ένα σύγχρονο τρόπο τιμολόγησης αλληλά και πολύ ανταγωνιστικό κόστος. Σε αυτό έχει ενσωματωθεί όλη η μακροχρόνια εμπειρία και τεχνογνωσία της Generali, καταστρώνοντας το ως απόλυτο πρόγραμμα ολοκληρωτικής κάλυψης της περιουσίας του Έλληνα καταναλωτή.

**Home made**  
Το Home Made καλύπτει μόνιμες και εξοχικές κατοικίες από κάθε κίνδυνο όπως πυρκαγιά, κλοπή, ληστεία, φυσικά φαινόμενα, διαρροή, πυρκαγιά από δάσος, κεραυνό, έκρηξη από κάθε αιτία, βραχυκύκλωμα λόγω φωτιάς, κακόβουλης και τρομοκρατικές ενέργειες κ.λπ. Το Home Made δεν αφήνει κανένα στοιχείο της περιουσίας του ασφαλισμένου ακάλυπτο, καθώς ασφαλίσει οικία, εσωτερικό περιεχόμενο, εξωτερικά αντικείμενα και βοηθητικά κτίσματα, λέβητες κεντρικής θέρμανσης και ηλιακούς θερμοσίφωνες, ηλεκτρονικό εξοπλισμό, φωτοβολταϊκό σύστημα μέχρι και την απώλεια ενοικίων σε περίπτωση ολικής καταστροφής.

Επίσης καλύπτονται η διακοπή παροχής ηλεκτρικής ενέργειας εξαιτίας καλυπτόμενου κινδύνου, η αστική ευθύνη για σωματική βλάβη ή υλική ζημία σε τρίτους, ακόμη και ζημία που μπορεί να προκληθεί από το όχημα ιδιοκτησίας του ασφαλισμένου!

Η Generali αποδεικνύει ότι στην καινοτομία δεν υπάρχουν όρια καθώς με το Home Made:

Καλύπτει απώλεια χρημάτων, δαπάνες ψυχολογικής υποστήριξης, δαπάνες διακοσμητή σε περίπτωση αποκατάστασης κατοικίας και προσφέρει αξία αντικατάστασης με καινούργιο ακόμα και στον ρουχισμό!

Καλύπτει υλικές ζημιές στο περιεχόμενο που προκλήθηκαν από τυχαίο, ακρόνιο και απρόβλεπτο γεγονός (που δεν οφείλονται σε καλυπτόμενο από το ασφαλιστήριο κίνδυνο).

Καλύπτει ζημιές από την φυσιολογική φθορά των σωληνώσεων, κάθε είδους, ενώ έχει ενσωματωθεί η κάλυψη ηλεκτρικών εγκαταστάσεων και συσκευών στις βασικές καλύψεις.

**Home style**  
Το **Home Style** της Generali περιλαμβάνει όλες τις βασικές καλύψεις (όπως πυρκαγιά, κεραυνό, έκρηξη από κάθε αιτία, κάλυψη της δόσης στεγαστικού δανείου, δαπάνη μελετών και έκδοσης αδειών, αστική ευθύνη από πυρκαγιά, αναπροσαρμογή ασφαλισμένου κεφαλαίου λόγω αύξησης δείκτη τιμών καταναλωτή, προστασία υπασφάλισης), δίνοντας επιπλέον τη δυνατότητα στον ασφαλισμένο να εμπλουτίσει περαιτέρω το πρόγραμμά του, προσθέτοντας την κάλυψη του σεισμού ή ακόμα και την κάλυψη από φυσικά φαινόμενα και κακόβουλης, τρομοκρατικές ενέργειες, εάν το επιθυμεί. Το Home Style είναι ιδιαίτερα ευέλικτο, επιτρέποντας στον ασφαλισμένο να δημιουργήσει ουσιαστικό ένα δι-

κό του ασφαλιστικό πακέτο, προσφέροντας επιλογές ως προς την κάλυψη της οικοδομής και του περιεχομένου, τη δυνατότητα κάλυψης της δευτερεύουσας εξοχικής κατοικίας χωρίς άλλες προϋποθέσεις. Τέλος, μία καινοτομία του προγράμματος είναι ότι παρέχεται με επιπλέον έκπτωση, όταν χρησιμοποιούνται εναλλακτικές πηγές ενέργειας (ηλιακή, αιολική, γεωθερμική, υδροηλεκτρική).

Επιπλέον, ιδιαίτερα σημαντικό είναι ότι η Generali φροντίζει να επιβραβεύει τους ασφαλισμένους της, ανταμλώνοντας για την κατοικία τους επιπλέον μέτρα ασφαλείας, αν διατηρούν στην εταιρεία και άλλα ασφαλιστήρια συμβόλαια, αν έχουν μακροχρόνια συνεργασία μαζί της ή ακόμα αν εξοφλούν έγκαιρα και εφάπαξ το συμβόλαιο τους. Με τα δυο νέα προϊόντα ασφάλισης κατοικίας, η Generali εξακολουθεί να κινείται με βάση την παράδοση που έχει διαμορφώσει τα 128 χρόνια παρουσίας της στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Να βρίσκεται δίπλα στον Έλληνα καταναλωτή με αθόρυστα, φερέγγυα, ποιοτικά και καινοτόμα ασφαλιστικά προϊόντα.

## Health Keeper και ανανεωμένο Medical Safety για την Υγεία

Δύο νέα καινοτόμα ασφαλιστικά προϊόντα υγείας που ανταποκρίνονται πλήρως στις σύγχρονες ανάγκες και απαιτήσεις των καταναλωτών, σχεδίασε και προωθεί στην ελληνική αγορά η Generali.

Η Generali μελετώντας προσεκτικά και σε βάθος τις εξελίξεις

στο δημόσιο και ιδιωτικό σύστημα υγείας, σχεδίασε και προτείνει δύο νέα ασφαλιστικά προγράμματα εξωνοσοκομειακής και νοσοκομειακής περίθαλψης, το **Health Keeper** και το νέο, ανανεωμένο **Medical Safety**, για την πλήρη κάλυψη των αναγκών του Έλληνα καταναλωτή.

**Health Keeper**  
Με το **Health Keeper**, η Generali σχεδίασε τον απόλυτο «Φύλακα Υγείας» του ασφαλισμένου, προσφέροντας ολοκληρωμένη εξωνοσοκομειακή κάλυψη, σε πανελλαδικό δίκτυο με το ελάχιστο δυνατό κόστος!

Πρόκειται για ένα πρωτοποριακό πρόγραμμα το οποίο προχωρά πέρα από τα προσδοκώμενα αφού εκτός από τις ιατρικές επισκέψεις και διαγνωστικές εξετάσεις καλύπτει ακόμη και θεραπείες. Ειδικότερα, το Health Keeper καλύπτει ιατρικές επισκέψεις, διαγνωστικές εξετάσεις, προληπτικό έλεγχο αλλά και φυσικοθεραπείες μετά από ατύχημα ή ασθένειες, οδοντιατρικές παροχές, επισκέψεις ιατρών κατ'οίκο, μέχρι και ψυχολογική υποστήριξη.

Γενικότερα, με το Health Keeper, ο ασφαλισμένος αποκτά ένα σύμβουλο διαχείρισης όλων των ζητημάτων που άπτονται της υγείας του. Μία ακόμη καινοτομία του Health Keeper είναι ότι διασφαλίζει για τον ασφαλισμένο πρόσβαση σε υπηρεσίες που παρέχονται όχι μόνο σε μονάδες πρωτοβάθμιας φροντίδας υγείας αλλά και με νοσοκομειακά ιδρύματα, τα οποία μπορούν να του παρέχουν υπηρεσίες υγείας 24ωρες το 24ωρο.



**Medical safety**  
Επιπλέον, η Generali προσφέρει στην αγορά και το ανανεωμένο ασφαλιστικό πρόγραμμα δευτεροβάθμιας περίθαλψης **Medical Safety**, διατηρώντας τα πολλαπλά, προνομιακά σημεία του προϊόντος, και προσθέτοντας νέα, καινοτόμα, χαρακτηριστικά που ανταποκρίνονται στις ανάγκες του σήμερα. Βασικός στόχος του νέου Medical Safety, είναι να διευρύνει το πεδίο των καλύψεων, να μειώσει την ανησυχία του ασφαλισμένου σχετικά με την πλήρη κάλυψη των αναγκών υγείας του, να ενισχύσει την ευελιξία του προγράμματος, έτσι ώστε να προσαρμόζεται σε όλες τις απαιτήσεις και όλα αυτά με το ελάχιστο, κάθε φορά, δυνατό κόστος. Με το νέο Medical Safety καλύπτονται και ειδικές, υψηλού κόστους προληπτικές εξετάσεις, που πριν καλύπτονταν μόνο από συμβόλαια πρωτοβάθμιας φροντίδας υγείας. Επίσης, για πρώτη φορά στην ασφαλιστική α-

γορά, προσφέρονται και καλύψεις τριτοβάθμιας περίθαλψης, όπως η νοσηλεία κατ'οίκον, η κάλυψη εξόδων σε κέντρα αποκατάστασης και άλλα.

Μία ακόμη καινοτομία του προγράμματος είναι η κάλυψη κατά 100% των περιπτώσεων επείγουσας εισαγωγής στο νοσοκομείο ή για επεμβάσεις χωρίς νοσηλεία, ανεξάρτητα εάν ο ασφαλισμένος έχει επιλέξει το πρόγραμμα Medical Safety με απλήταγες ορισμένου ύψους, στους συνεργαζόμενους ομίλους παροχής υπηρεσιών Υγείας, Ιασώ General, Ιατρικό Κέντρο και στον Όμιλο Υγεία.

Πρόκειται για ένα απόλυτο ευέλικτο πρόγραμμα που επιτρέπει στον ασφαλισμένο να σχεδιάσει το προσωπικό του πρόγραμμα, προσαρμοσμένο απόλυτα στις δικές του ιδιαίτερες ανάγκες.

Με τα δυο νέα προϊόντα, η Generali εδραιώνει την θέση της ως ηγέτιδα στην παροχή καινοτόμων, σύγχρονων, ευέλικτων και ολοκληρωμένων ασφαλιστικών λύσεων στην εξωνοσοκομειακή και νοσοκομειακή περίθαλψη στη χώρα μας.





ΝΑΙ  
ΠΡΟΪΟΝΤΑ

## Νομική Προστασία Ιατρών

**ΜΕ ΤΗΝ ΝΟΜΙΚΗ** Προστασία Ιατρών της D.A.S. Hellas, ο γιατρός μπορεί να αντιμετωπίσει και να αποκρούσει αποτελεσματικά, με όλες τις απαραίτητες εξώδικες ή δικαστικές ενέργειες που απαιτούνται, κάθε κατηγορία που τυχόν του προσάψουν σε σχέση με την άσκηση του επαγγέλματός του, αλλά και να αξιώσει αποζημίωση σε περιπτώσεις ηθικής και επαγγελματικής ζημίας. Και όχι μόνο. Επιπλέον, με ένα πλήγμα ουσιαστικών καλύψεων που παρέχονται με αυτό το πρόγραμμα, ο γιατρός μπορεί να αντιμετωπίσει πολλά ζητήματα που προκύπτουν σε σχέση με τη λειτουργία του ιατρείου του και να κατοχυρώνει έτσι τα δικαιώματά του χωρίς έξοδα και άσκοπη ταλαιπωρία.

Με ένα προνομιακό και εξαιρετικά προσιτό ασφάλιστρο, η υψηλή τεχνογνωσία της D.A.S., η διεθνής εμπειρία της και ο επαγγελματισμός των συνεργατών της, θα δημιουργήσουν ένα «κύκλο προστασίας» γύρω από τον γιατρό για να μπορεί να βρει πάντα το δικό του.

### Ποιοι καλύπτονται

- Ο Ιατρός και το Ιατρείο του

### Πού Καλύπτεται

- Οπουδήποτε ασκείται το επάγγελμα στην Ελλάδα

### Καλύψεις

- Υπεράσπιση σε Ποινικά Δικαστήρια
- Για περιπτώσεις που οφείλονται σε πράξεις, ενέργειες ή παραλήψεις που σχετίζονται με το ιατρικό επάγγελμα, όπως:
- Εσφαλμένη διάγνωση
- Εσφαλμένη ή επικίνδυνη επέμβαση
- Εσφαλμένη ή επικίνδυνη θεραπεία
- Εσφαλμένη ή επικίνδυνη φαρμακευτική αγωγή

- Αισθητική παραμόρφωση
- Σωματική βλάβη ή ανθρωποκτονία από αμέλεια
- Κατηγορία για ψευδή πιστοποίηση
- Επαγγελματική εχεμύθεια - παραβίαση ιατρικού απορρήτου
- Άρνηση παροχής υπηρεσιών
- Υποβολή Μηνύσεων και Κατάθεση Αγωγών Αποζημίωσης κατά Τρίτων

### Για περιπτώσεις όπως:

- Δυσφήμιση
- Συκοφαντική δυσφήμιση
- Ηθική και επαγγελματική ζημία από αβάσιμες αστικές διεκδικήσεις
- Ψευδής καταμήνυση
- Εξύβριση - χειροδικία
- Πρόκληση σωματικών βλαβών
- Διαφορές με την ασφαλιστική εταιρία που καλύπτει τον ιατρό για επαγγελματική αστική ευθύνη
- Στην περίπτωση που δεχθεί αγωγή αποζημίωσης από ασθενή και χρειασθεί να κάνει προσεκίκηση της ασφαλιστικής εταιρίας.
- Διαφορές με προμηθευτές από αγορά ελαττωματικών μηχανημάτων για το Ιατρείο

### Για περιπτώσεις όπως:

- Άρνηση αντικατάστασης εξαρτήματος που παρουσιάζει βλάβη, ενώ το

μηχάνημα καλύπτεται με εγγύηση

- Μη τήρηση όρων service - εγγύησης κ.ά.
- Διεκδίκηση αξιώσεων αποζημίωσης για ζημιές στο Ιατρείο

### Για περιπτώσεις όπως:

- Βλάβη Ιατρικών μηχανημάτων από συνεχή αυξομειώση της τάσης του ρεύματος
- Πλημμύρα από διαρροή σωληνώσεων τρίτων
- Μετάδοση πυρκαγιάς από διπλανό κτίσμα κ.ά.
- Υπαλληλικές διαφορές με το προσωπικό του Ιατρείου

### Για περιπτώσεις που ένας εργαζόμενός σας στρέφεται εναντίον σας με:

- Αγωγή ζητώντας καταχρηστικά αποζημίωση
- Καταγγελία για μη ορθή χορήγηση ενσήμων ή νόμιμης άδειας κ.ά.
- Μισθωτικές διαφορές με τον ιδιοκτήτη της επαγγελματικής στέγης (Ιατρείο)

### Ο γιατρός μπορεί να αντιμετωπίσει εξώδικα ή/και δικαστικά κάθε μισθωτική διαφορά που τυχόν προκύψει, όπως:

- Μη αναγνώριση εξόδων από κοινόχρηστες δαπάνες που βαρύνουν τον ιδιοκτήτη
- Διαφορές σχετικά με την αναπροσαρμογή ενοικίου κ.ά.
- Διαφορές με ασφαλιστικές εταιρίες που καλύπτουν το Ιατρείο κατά κινδύνων περιουσίας

### Για περιπτώσεις που αφορούν το ασφαλιστήριο συμβόλαιο της επαγγελματικής στέγης, όπως:

- Καταβολή μικρότερη από τα προβλεπόμενα αποζημίωσης σε περίπτωση κλοπής, πλημμύρας, σεισμού κ.ά.

## MetLife Alico<sup>SM</sup> Kids Care και Kids Care Plus

Λύσεις που απαντούν αποτελεσματικά στις ανάγκες των ασφαλισμένων της, αναζητά η MetLife Alico και σε αυτή την κατεύθυνση δημιουργήθηκαν 2 νέες επιλογές που εμπλουτίζουν σημαντικά τα διαθέσιμα προγράμματα της Εταιρείας και τα οποία στοχεύουν στην κάλυψη των αναγκών ενός τόσο σημαντικού από κάθε άποψη τμήματος της κοινωνίας, όπως είναι τα παιδιά.

Στα πλαίσια αυτά, τα Νέα Προγράμματα «**Kids Care**» και «**Kids Care Plus**» είναι σχεδιασμένα για την αντιμετώπιση των καθημερινών, αλλά και των έκτακτων αναγκών Υγείας των παιδιών και μάλιστα με ιδιαίτερα προσιτό ασφάλιστρο.

Πιο συγκεκριμένα, οι βασικές παροχές των νέων προγραμμάτων προβλέπουν την κάλυψη των ιατροφαρμακευτικών εξόδων από ατύχημα εντός και εκτός Νοσοκομείου, ειδικά επιδόματα για την περίπτωση νοσηλείας λόγω ατυχήματος, αλλά και για την αποθεραπεία,

Επιπλέον, παρέχονται πρόσθετες υπηρεσίες υποστήριξης Υγείας στο δίκτυο των επιλεγμένων Νοσοκομείων και Διαγνωστικών Κέντρων που ανήκουν στο δίκτυο του Advanced Benefit Club (ABC) της MetLife Alico. Αξίζει να σημειωθεί ότι, μεταξύ άλλων, τα προγράμματα παρέχουν:

- 3 δωρεάν παιδιατρικές επισκέψεις κάθε χρόνο.
- 1 δωρεάν παιδιατρικό check up το χρόνο.
- 1 δωρεάν οφθαλμολογικό έλεγχο το χρόνο.
- Απεριόριστες διαγνωστικές και ιατρικές εξετάσεις, καθώς και

κλινικές επισκέψεις σε προνομιακές τιμές στο δίκτυο των συμβεβλημένων Νοσοκομείων και Διαγνωστικών Κέντρων του δικτύου ABC της MetLife Alico.

- 1 δωρεάν κλινική εξέταση από Παιδίατρο ή Παιδοχειρουργό του δικτύου για την αντιμετώπιση ενός έκτακτου περιστατικού.

Γραμμή συμβουλευτικής / ψυχολογικής υποστήριξης σε 24ωρη βάση, 365 ημέρες τον χρόνο.

Τέλος, τα προγράμματα «**Kids Care**» και «**Kids Care Plus**» προβλέπουν ακόμη και για

την οικονομική υποστήριξη για το παιδί, σε περίπτωση απώλειας ζωής από ατύχημα του ασφαλισμένου γονέα του, καταβάλλοντας € 500 το μήνα επί τρία χρόνια.

Μαζί με τα προγράμματα ABC Health Care, Mediplan, Medicare και Dental Care, τα δύο νέα προγράμματα Kids Care και Kids Care Plus της MetLife Alico, δημιουργούν μια ολοκληρωμένη γκάμα που προσφέρει ολοκληρωμένες λύσεις για την προστασία της Υγείας των παιδιών.



**NP** insurance

ΝΕΟΣ ΠΟΣΕΙΔΩΝ Ανώνυμος Ελληνική Ασφαλιστική Εταιρεία  
Σ υ ν ε π ή ς σ ε ό , τ ι π ε ι



## Φροντίδα Μινέττα για την υγεία

**ΕΝΑ ΝΕΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ** με εξειδικευμένες καλύψεις που συμπληρώνουν τις υφιστάμενες καλύψεις των προγραμμάτων υγείας της εταιρείας, προωθεί στην αγορά η Ευρωπαϊκή Ένωση Ασφάλειας Μινέττα, σε συνεργασία με τον πολυεθνικό ασφαλιστικό όμιλο Mapfre Asistencia. Όπως αναφέρει η εταιρία, με την Φροντίδα Μινέττα, ο ασφαλισμένος, καλώντας σε ένα ειδικό τηλεφωνικό αριθμό, έχει τη δυνατότητα να ζητήσει μια δεύτερη ιατρική γνωμάτευση για οποιαδήποτε σοβαρή παθολογική ασθένεια ή πολύπλοκη χειρουργική επέμβαση, διασφαλίζοντας την ορθότητα της αρχικής

γνωμάτευσης και της θεραπευτικής προσέγγισης, ενώ παράλληλα μπορεί να ενημερωθεί για εναλλακτικές θεραπευτικές προσεγγίσεις.

Παράλληλα με το νέο πρόγραμμα, ο ασφαλισμένος έχει στη διάθεσή του μια σειρά από υπηρεσίες, με παγκόσμια ισχύ, για την καλύτερη αντιμετώπιση μιας δύσκολης κατάστασης, προερχόμενης από ασθένεια ή ατύχημα. Συγκεκριμένα: Υγειονομική μεταφορά, Υγειονομικός επαναπαρισμός, Επίσκεψη συγγενικού προσώπου, Παράταση διαμονής, Πρόωρη επιστροφή, Διαβίβαση επειγόντων μηνυμάτων, Επιστροφή/Επαναπαρισμός συνταξιδευόντων, Α-

πώλεια διαβατηρίου στο εξωτερικό και Μεταφορά σορού. Το πρόγραμμα Φροντίδα Μινέττα, προσφέρεται με προστιτό κόστος, εναρμονισμένο στην εταιρική φιλοσοφία της 'Ευρωπαϊκής Ένωσης- Ασφάλειας Μινέττα' για καινοτόμα και αξιόπιστα προγράμματα, που παρέχουν προστιθέμενη αξία στους πελάτες της και ταυτισμένο με τις εταιρικές αρχές της για σοβαρότητα, υπευθυνότητα και φερεγγυότητα στον ασφαλιστικό τομέα. Για οποιαδήποτε πληροφορία, οι ενδιαφερόμενοι μπορούν να απευθύνονται στους περισσότερους από 1.200 συνεργάτες της εταιρείας.

## Νέες παροχές σε συνεργασία με το Metropolitan

**ΠΑΚΕΤΟ ΕΙΔΙΚΩΝ** παροχών πρωτοβάθμιας και δευτεροβάθμιας περίθαλψης, που περιλαμβάνει δωρεάν ιατρικές επισκέψεις και χαμηλότερες τιμές στους τιμοκαταλόγους του νοσοκομείου, συνεχίζει να προσφέρει στους ασφαλισμένους της,

με σκοπό να τους προσφέρει ουσιαστική και πλήρη ιατρική φροντίδα, η Ευρωπαϊκή Ένωση-Ασφάλεια Μινέττα, σε συνεργασία με το νοσοκομείο Metropolitan

Συγκεκριμένα:

### Πρωτοβάθμια Νοσοκομειακή Περίθαλψη

- 30 δωρεάν προγραμματισμένες επισκέψεις ετησίως σε επιμελητές ιατρούς (εξαιρούνται παιδίατρος-οφθαλμίατρος-ψυχίατρος-οδοντίατρος)
- Δωρεάν επισκέψεις στους εφημερεύοντες ιατρούς του Τμήματος Επειγόντων (παθολόγος-καρδιολόγος-ορθοπαιδικός-χειρουργός)
- Δωρεάν επισκέψεις σε Πνευμονολόγο, Νευρολόγο, ΩΡΛ από 09.00 έως 21.00
- 50% έκπτωση σε επισκέψεις σε Διευθυντές ιατρούς
- 40% έκπτωση σε Διαγνωστικές Εξετάσεις
- 40% έκπτωση σε Εργαστηριακές Εξετάσεις

- 40% έκπτωση στις επισκέψεις και εξετάσεις Οφθαλμολογικού
- 30% έκπτωση στα check up του Νοσοκομείου

- 15% έκπτωση στις φυσικοθεραπείες
- 10% έκπτωση στο Οδοντιατρικό
- € 30 για ετήσιο Προληπτικό Γυναικολογικό έλεγχο, ο οποίος περιλαμβάνει
- 1. κλινική εξέταση μαστών (ψηλάφηση)
- 2. Υπερηχογράφημα μαστών
- 3. Pap test

- € 60 για ετήσιο Προληπτικό Γυναικολογικό έλεγχο, ο οποίος περιλαμβάνει
- 1. κλινική εξέταση μαστών (ψηλάφηση)
- 2. Ψηφιακή μαστογραφία
- 3. Pap test
- € 60 για Πρόγραμμα έλεγχου του προστάτη ο οποίος περιλαμβάνει

- 1. P.S.A
- 2. FREE P.S.A.
- 3. Ουρομετρία
- 4. Κλινική εξέταση του προστάτη

- € 80 (€ 250 για τετραμελή οικογένεια) για Πρόγραμμα οδοντιατρικού ελέγχου ο οποίος περιλαμβάνει

- 1. Καθαρισμό οδόντων
- 2. Φθορίωση οδόντων

### 3. Οδηγίες στοματικής υγιεινής

- € 20 για επίσκεψη σε παιδίατρο
- € 20 για επίσκεψη σε παιδοχειρουργό
- Τιμοκατάλογος ΦΕΚ σε μαγνητική τομογραφία, Αξονική τομογραφία, triplex καρδιάς και αγγείων

### Δευτεροβάθμια Νοσοκομειακή Περίθαλψη

- Δωρεάν μεταφορά με ασθενοφόρο σε περίπτωση νοσηλείας (εντός Αττικής)
- 10% έκπτωση επί του ιδιωτικού τιμοκαταλόγου (εξαιρούνται φάρμακα, υλικά, ειδικά υλικά και αμοιβές ιατρών)

Σημειώνεται ότι όλες οι παροχές που προαναφέρθηκαν αφορούν σε όλους τους ασφαλισμένους με ατομικό ασφαλιστήριο συμβόλαιο σε ισχύ, ενώ η ταυτοποίηση γίνεται αυτόματα, αρκεί ο ασφαλισμένος να φέρει μαζί του την ταυτότητα και το ασφαλιστήριο συμβόλαιο του για την επιβεβαίωση των στοιχείων του. Περιλαμβάνονται δε στην Κάρτα Προνομίων Μινέττα που διατίθεται, μέσω της ιστοσελίδας [www.minetta.gr](http://www.minetta.gr), δωρεάν σε όλους τους πελάτες της Ευρωπαϊκής Ένωσης-Ασφάλεια Μινέττα, καλύπτοντας εκείνους και τα προστατευόμενα μέλη τους.



Το πρωτοποριακό ολιστικό πρόγραμμα ασφάλισης πειρατείας (Kidnap and Ransom) Global Sea Protect, που όχι μόνο καλύπτει τα λύτρα για την απελευθέρωση του ασφαλισμένου πλοίου και του πληρώματός του, αλλά προσφέρει πλήρη προστασία από το σύνολο των κάθε είδους συνεπειών μιας τέτοιας εμπλοκής τόσο με τη μορφή χρηματικής αποζημίωσης όσο και με παροχή εξειδικευμένων υπηρεσιών, προσφέρει η ERGO Ελλάδας σε συνεργασία με την εταιρία Hansekuranz Kontor, έναν από τους κορυφαίους διαχειριστές ειδικών ασφαλιστικών κινδύνων της Γερμανίας.

Όπως τονίζεται, σε αντίθεση με άλλα αντίστοιχα προγράμματα, το Global Sea Protect παρέχει προστασία σε παγκόσμιο επίπεδο και κάλυψη για το σύνολο του πληρώματος, τακτικού και έκτακτου (riding and repair gangs, supercargoes, supernumeraries) και του διοικητικού προσωπικού, καθώς και των συγγενών, συντρόφων, παιδιών, φιλοξενούμενων, επισκεπτών και οικιακών βοηθών. Το πρόγραμμα μπορεί να εμπλουτισθεί και με συμπληρωτική κάλυψη έκτακτης αλληλαγής πορείας με διέλευση και φόρτωση εμπορευμάτων από περιοχές υψηλού κινδύνου.

Επιπλέον των λύτρων, η αποζημίωση καλύπτει αμοιβές και έ-



Η κ. Δώρα Αποστολοπούλου

ξοδα για διαπραγματευτές, διερμηνείς και συμβούλους επικοινωνίας, οδοιπορικά, δαπάνες ιατρικής περίθαλψης και ψυχολογικής υποστήριξης, συνέχιση καταβολής μισθών, κόστος ανεφοδιασμού, λιμενικά τέλη και σταλίες, κόστος τεχνικού εξοπλισμού, αμοιβές για πλήρωμα αντικατάστασης, έξοδα εκκένωσης και απώλεια μίσθωσης καθώς και χρηματικές καταβολές σε περίπτωση θανάτου ή ανικανότητας από ατύχημα. Βασικό χαρακτηριστικό του προγράμματος είναι η απευθείας συνεργασία με τον πελάτη άκρως εξειδικευμένης ομάδας διαχείρισης κρίσεων, η οποία μαζί του αξιολογεί όλα τα απαραίτητα μέτρα ασφαλείας και εφαρμόζει διαδικασίες

έγκαιρης προετοιμασίας για το χειρότερο σενάριο.

Μόλις συμβεί περιστατικό πειρατείας, ενεργοποιείται το πρόγραμμα και η ομάδα διαχείρισης κρίσης αναλαμβάνει δράση, ενώ η αποζημίωση των σχετικών εξόδων πραγματοποιείται με ευέλικτο τρόπο λόγω της έλλειψης οποιουδήποτε περιορισμού ή υπο-ορίου στις επιμέρους καλύψεις του προγράμματος. Σχεδιάσαμε ένα καινοτόμο προϊόν προσαρμοσμένο στις ιδιαίτερες ανάγκες της ελληνικής ναυτιλιακής αγοράς, τόνισε μεταξύ άλλων η διευθύντρια ανάληψης κινδύνων της εταιρίας κυρία Δώρα Αποστολοπούλου.



# Στην ελληνική ναυτιλία ανοίγει τα πανιά του ο Φουφόπουλος

**ΕΙΔΙΚΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ** πρόγραμμα προσαρμοσμένο πλήρως στις ανάγκες των ναυτιλιακών εταιρειών για τους ναυτικούς τους, με παγκόσμια κάλυψη, προβλέπει η συνεργασία της ΕΝΩΣΗΣ ΕΦΟΠΛΙΣΤΩΝ ΝΑΥΤΙΛΙΑΣ ΜΙΚΡΩΝ ΑΠΟΣΤΑΣΕΩΝ με την ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ που ολοκληρώθηκε και υπογράφηκε συμφωνία στα γραφεία της Ένωσης στον Πειραιά.

Το πρόγραμμα που προσθέτει ασφαλιστική ύλη στην δοκιμαζόμενη ελληνική ασφαλιστική αγορά, σχεδιάστηκε μετά από πρωτοβουλία του Επιθεωρητή Πωλήσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής Γιώργου Φουφόπουλου.

Το ειδικά επεξεργασμένο ασφαλιστήριο καλύπτει τους ναυτικούς των μελών της Ένωσης, ουσιαστικά με ατομικά συμβόλαια, σε ετήσια βάση, με το κόστος για τον πλοιοκτήτη να είναι λιγότερο από την πληρωμή μιας και μόνο απαλλαγής για ένα μεμονωμένο συμβάν. Ποιο αναλυτικά, το πρόγραμμα προσαρμόστηκε έτσι ώστε με κόστος ενδεικτικά για κάθε ναυτικό ηλικίας 40 ετών, το ποσό των 350,00 ευρώ, το οποίο επιβαρύνει τον πλοιοκτήτη, ο ναυτικός να αποκτά ατομικό ασφαλιστικό συμβόλαιο το οποίο όσο είναι ναυτολογημένος σε πλοίο καλύπτει μέχρι 10.000,00 ευρώ ανά περίπτωση,

δηλαδή την απαλλαγή του πλοιοκτήτη (δεδομένου ότι πέραν αυτού του ποσού είναι ασφαλισμένος έτσι και αλλιώς από το P+I Club), ενώ μετά την αποναυτολόγησή του

έτος μετά την αποναυτολόγησή του από το πλοίο, έχει επίσης την δυνατότητα να το ανανεώσει πέραν του έτους πληρώνοντας ο ίδιος το κόστος των ενδεικτικά 350,00 ευρώ ή εάν ναυτολογηθεί εκ νέου να το πληρώσει η νέα του εταιρεία. Τη συμφωνία επικύρωσε ο Όμιλος του Ιατρικού Αθηνών, γεγονός που καταδεικνύει την ποιότητα των προσφερόμενων υπηρεσιών προς την ναυτική οικογένεια, ενώ η συμφωνία περιλαμβάνει και δωρεάν μεταφορά από οπουδήποτε στον κόσμο στην Ελλάδα σε νοσοκομείο του Ιατρικού Αθηνών με δικά του έξοδα εφόσον ζητηθεί.

Στο μεταξύ τα αποτελέσματα της Επιθεώρησης του για το 2013 παρουσίασε ο Γιώργος Φουφόπουλος, σε εκδήλωση που ήταν εμπνευσμένη και αφιερωμένη σε ένα μεγάλο δάσκαλο, τον Αριστοτέλη, έχοντας ως γνώμονα το ρητό «Ἥθος – Πάθος – Λόγος». Να σημειωθεί ότι η παραγωγή της επιθεώρησης για το έτος 2013 αποτέλεσε το 41,6% της συνολικής παραγωγής της Εθνικής Ασφαλιστικής, ενώ πραγματοποιήθηκαν 5.250 νέα συμβόλαια στον κλάδο αυτοκινήτων και 600 νέα συμβόλαια στον κλάδο πυρός. Ακόμη πραγματοποιήθηκαν 6.003 νέα συμβόλαια στον κλάδο ζωής.

Οι ετήσιες εισπράξεις ανήλθαν σε 34.818.691 ευρώ καταγράφοντας αύξηση, συγκριτικά με το 2012, κατά 1.500.000 ευρώ.



Πάνω, στιγμιότυπο από την εκδήλωση υπογραφής της συμφωνίας της Εθνικής Ασφαλιστικής με την Ένωση Εφοπλιστών Ναυτιλίας Μικρών Αποστάσεων (ΕΕΝ-ΜΑ), κάτω, ο κ. Γιώργος Φουφόπουλος στο θήμα και με την οικογένειά του από την εκδήλωση παρουσίασης των αποτελεσμάτων της Επιθεώρησης



# Σαράντα χρόνια στην κορυφή ο Παν. Γλεντής



Ο Παναγιώτης Γλεντής με στελέχη της Εθνικής Ασφαλιστικής και συνεργάτες γιόρτασε τα 40 χρόνια της επιθεώρησης



Του Ευάγγελου Σπύρου

**ΕΡΓΑΖΟΜΕΝΟΣ ΣΚΛΗΡΑ**, έξιπυνα και δημιουργικά ο Παν. Γλεντής Επιθεωρητής Πωλήσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής γιόρτασε την επέτειο «40 χρόνων στην κορυφή!»... Η επιτυχία του ήταν η ανάπτυξη ανθρώπων! Με πολύ κόπο και ιδρώτα εκπαιδευσε στην επαγγελματική του πορεία πάνω από χίλιους ασφαλιστές. Από τα χέρια του «πέρασαν» και σμιλεύτηκαν εκατοντάδες ασφαλιστές, 102 ομάδες πωλήσεων, 33 γραφεία πωλήσεων, πέντε επιθεωρήσεις πωλήσεων! (Μάλιστα και αυτός και αυτοί είναι στην πρώτη πεντάδα!). Διαχρονικά είχε «φροντίδα και ενδιαφέρον» για τα ανθρώπινα δίκτυα πωλήσεων, κάτι που ο νέος Δ/της Marketing & Πωλήσεων κ. Γεώργιος Ζαφείρης τόνισε ότι καθημερινά αυτός θα είναι ο οδηγός όλων για ανάδειξη της Εθνικής σε ηγέτιδα δύναμη παντού.

«Ξεκίνησα με βάρκα και τώρα είμαστε υπερωκεάνιο. Ίσως γιατί έψαχνα πλήρωμα και βρήκα συγκυβερνήτες και καπετάνιους», είχε πει ο Π. Γλεντής το 2009. Αυτό το μήνυμα κυριαρχούσε στην ο-

θόνη μπροστά και το έβλεπαν όλοι οι παρευρισκόμενοι. Χαιρετισμό απύθυνε και ο νέος Δ/της Πωλήσεων Ζωής κ. Κ. Κουγιουμτζής, που δεσμεύτηκε να είναι «όχι από πάνω, αλλά ανάμεσα και δίπλα σε κάθε συνεργάτη που προσπαθεί για παραγωγή και ποιότητα δουλειά».

Ο Ευάγ. Γ. Σπύρου, εκδόχης του NextDeal και «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ», στην δική του αναφορά και ομιλία, αναφέρθηκε στην ουσία της εργασίας του Παν. Γλεντή, που είναι μέσω της ανάπτυξης ανθρώπων, η αποζημίωση με χρήματα στις δύσκολες ώρες συνανθρώπων μας μετά από ασθένειες και ατυχήματα, για να ζήσουν και να συνεχίσουν με αξιοπρέπεια τη ζωή τους... Αυτό που συμβαίνει με την άνοιξη κάθε χρόνο και την ανανέωση της φύσης, αυτό γινόταν συνεχώς στην επιθεώρηση Π. Γλεντή, επεσήμανε ο κ. Ε. Σπύρου. Πάντα η ανανέωση έφερνε νέα κλαδιά, νέα δένδρα, νέες επιτυχίες. Κάθε Μάρτιο ο Π. Γλεντής όπως ο μελισσοκόμος έφτιαχνε «νέα μελίσσια» προσφέροντας το «γλυκό μέλι» της ασφάλισης σε κάθε πικραμένο... Οι συνεργάτες του περιοδικού Ασφαλιστικό ΝΑΙ εύχονται υγεία και προκοπή στον Π. Γλεντή, τους συνεργάτες και τους συνεχιστές του.





ΝΑΙ  
ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΟΥΝΤΕΣ

**EONIKH**  
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

## Επιθεώρηση Κελεσίδη: Με ποιότητα και συνέπεια



Πάνω, ο κ. Δημήτρης Κελεσίδης, δεξιά, ο κ. Γ. Ζαφείρης, η κ. Β. Κελεσίδη και ο κ. Δ. Κελεσίδης και κάτω, οι βραβευθέντες

**ΣΤΑ 700.000 ΕΥΡΩ** σε ασφάλιστρα Ζωής και 300.000 σε ασφάλιστρα Γενικών κλάδων ανήλθε η παραγωγή της Επιθεώρησης της Εθνικής Ασφαλιστικής Δημήτρη Κελεσίδη για το 2013. Εκφράζοντας την ικανοποίησή του ο κ. Κελεσίδης κατά την διάρκεια των βραβεύσεων των στελεχών της Επιθεώρησης, γνωστοποίησε ότι οι νέοι φίλοι και πελάτες έφθασαν τους 1.400, ενώ αναφερόμενος στις πράξεις 30 και 31 της Τράπεζας της Ελλάδος, είπε ότι το νέο κανονιστικό πλαίσιο ήταν λειτουργικός κανόνας μας. Υπηρέτησαμε το κοινωνικό σύνολο δίνοντας προστιθέμενη αξία στο επάγγελμά- λητοσύνη του ασφαλιστικού συμβούλου, προσφέροντας υπηρεσίες μόνο βάσει αναγκών και έτσι τα εξαιρετικά προϊόντα που έχουμε και το ισχυρό Brand Name της εταιρίας μας, αποκτούν μεγαλύτερη αξία πρόσθεσε ο κ. Κελεσίδης.

Γνωστοποίησε ακόμη ότι το χαρτοφυλάκιο της Επιθεώρησης στις 31/12/ 2013, το οποίο και χαρακτηρίσε πιστό και υγιές, πλησιάζει τα 9.000.000 ευρώ. Να σημειωθεί ότι ο κ. Κελεσίδης ανέφερε ότι δεν πραγματοποιήθηκε η περσινή καθιερωμένη εκδήλωση για τα 32 χρόνια της Επιθεώρησης και τα χρήματα δόθηκαν σε οικογένειες της περιοχής που είχαν σημαντικό οικονομικό πρόβλημα. Στην εκδήλωση από την εθνική Ασφαλιστική παρευρέθησαν, ο Γενικός Δ/ντής Πωλήσεων κ. Γ. Ζαφείρης, ο Αναπλ. Γενικός Δ/ντής κ. Η. Δασκαλόπουλος, ο Προϊστ. Δ/σης Ατομικών Ζωής κ. Κ. Κουγιουμτζής, ο Προϊστ. Δ/σης Πωλήσεων Μεσσιτών & Πρακτόρων κ. Ν. Στρατηγάκης, ο Προϊστ. Δ/σης Ασφαλίσεων Λοιπών Γενικών Κλάδων κ. Ι. Μωραΐτης και συνάδελφοι από τον Κλάδο Ζωής και από το Δίκτυο Πωλήσεων.



**International Life**  
Για καλύτερη ζωή

## Παγκόσμιες διακρίσεις στο συνέδριο της GAMA International

**ΜΕ ΣΗΜΑΝΤΙΚΕΣ** διακρίσεις τιμήθηκαν κορυφαία στελέχη της International Life, στο πλαίσιο της συμμετοχής τους στο Συνέδριο της GAMA International Lamp Conference 2014, με κεντρικό θέμα «The Sound of Success», που πραγματοποιήθηκε στο Nashville – Tennessee των ΗΠΑ.

Συγκεκριμένα, στην τελετή απονομής των International Management Awards, βραβεύτηκαν ο Agency Manager κ. Κώστας Φλόκας στην κατηγορία Silver, οι Agency Managers κ.κ. Αθηνά Πεφανίου και Γιάννης Γκαβογιάννης, στην κατηγορία Bronze, καθώς και ο Unit Manager κ. Κωνσταντίνος Φλούδας στην κατηγορία Bronze, βάσει των εισοδημάτων των ιδίων και των



συνεργατών τους από πρωτοετείς προμήθειες για το 2013. Στην τελετή Celebration of Excellence Banquet, ο κ. Κώστας Φλόκας τιμήθηκε με την διάκριση First in Class Award, την ανώτατη διάκριση που μπορεί να λάβει ένας manager, ενώ το βραβείο Frontline Leader, που απευθύνεται σε Διευθυντές Υποκαταστημάτων υψηλών επι-

δόσεων οι οποίοι έχουν υπό την ευθύνη τους σημαντικούς τομείς, όπως η στρατολόγηση και η ανάπτυξη νέων συνεργατών, έλαβε ο κ. Γιάννης Γκαβογιάννης. Στο Συνέδριο έδωσαν επίσης το παρών ο Διευθυντής Agency System & Εκπαίδευσης κ. Κλέαρχος Πεφάνιος, ο Area Manager κ. Κωστής Λιαρομμάτης, καθώς και οι Agency Managers κ.κ. Χρήστος Γαληρόπουλος, Γεώργιος Γρατσούνας και Βαγγέλης Τοπχαναλής, οι Unit Managers κ.κ. Αντώνης Βαλάκης, Λευτέρης Γεωργίου, Νίκος Καλιοντζής, Οδυσσέας Καραβάρας, Δημήτρα Τσεκούρα και Ιωάννης Χαλικιάς, και η κ. Εβίτα Λαμπαδιάρη, Senior Training Executive.

ΝΑΙ  
92

# ΠΟΡΤΑ ΧΑΛΑΚΙ ΣΑΛΟΝΙ ΚΛΕΙΔΙΑ ΓΚΑΖΙ ΦΩΤΑ

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

### “ΔΙΠΛΗ ΕΞΑΣΦΑΛΙΣΗ” ΑΠΟ ΤΗΝ ΑΤΕ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ.

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

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

Καλέστε τώρα το 210 9379100, μπείτε στο [www.ateinsurance.gr](http://www.ateinsurance.gr) ή ρωτήστε τον ασφαλιστή σας.

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

**ΑΤΕ Ασφαλιστική**  
Κοντά σας, ό,τι κι αν τύχει.





Ο κ. Henri de Castries

## Ισχυρά αποτελέσματα

**ΑΥΞΗΣΗ 14%** στα καθαρά κέρδη για το 2013, τα οποία ανήλθαν στα 4,5 δισ. ευρώ, παρουσίασε ο όμιλος ΑΧΑ, σύμφωνα με τα οικονομικά αποτελέσματα που ανακοινώθηκαν. Ειδικότερα, τα καθαρά της κέρδη προ εκτάκτων κερδών επενδύσεων, ανήλθαν στα 4,7 δισ., σημειώνοντας αύξηση 18%, ενώ τα προσαρμοσμένα κέρδη της εμφάνισαν αύξηση 20% στα 5,2 δισ. ευρώ.

Τα συνολικά έσοδα της αυξήθηκαν κατά 2% στα 91 δισ. Το προτεινόμενο μέρισμα ανά μετοχή είναι 0,81 ευρώ, αυξημένο κατά 13% σε σύγκριση με το 2012. Χάρη στη δέσμευση και τη συμμετοχή των ομάδων μας, αυτό το έτος αποτέλεσε ένα ακόμη ορόσημο για την επίτευξη της Φιλοδοξίας ΑΧΑ, δήλωσε ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος του ομίλου ΑΧΑ, κ. Henri de Castries.

Το 2013, η ΑΧΑ σημείωσε σημαντική αύξηση των κερδών που υποστηρίζονται από όλες τις εργασίες μας. Σύμφωνα με την απόδοσή μας, το Διοικητικό Συμβούλιο προτείνει μέρισμα 0,81 ευρώ ανά μετοχή, αυξημένο κατά 13%.

Κατά τα 3 τελευταία χρόνια, η επιλεκτικότητα στη σύνθεση των εργασιών μας στις ώριμες αγορές, έχει αποδειχθεί καθοριστική στην ανάπτυξη των κερδών, με παράλληλη βελτίωση της αποδοτικότητας των ιδίων κεφαλαίων. Έχουμε επίσης ενισχύσει την παρουσία μας με την περαιτέρω επέκτασή μας σε υποσχόμενες αγορές, όπως η Κίνα και η Κολλομβία.

Τέλος, είμαστε πλήρως ευθυγραμμισμένοι στους δείκτες αποδοτικότητάς μας. Καθώς επιδιώκουμε την πλήρωση της Φιλοδοξίας ΑΧΑ και συνεχίζουμε να επικεντρωνόμαστε σε πιο κερδοφόρους τομείς και σε ταχύτερα αναπτυσσόμενες γεωγραφικές περιοχές, είμαστε σίγουροι ότι η στρατηγική κατεύθυνση που έχουμε επιλέξει είναι υγιής.

Αξιοποιώντας την άριστη πείρα μας στις λειτουργίες και την κουλτούρα που χτίζουμε βάσει της απόδοσής μας, σκοπεύουμε να επιταχύνουμε τις ψηφιακές αλλαγές στην Εταιρεία μας, δημιουργώντας έτσι διαρκή αξία για τους πελάτες, τους εργαζόμενους, τους μετόχους και τις κοινότητές μας, κατέληξε ο κ. Henri de Castries.

### Κύρια Οικονομικά Αποτελέσματα (Σε εκατομμύρια ευρώ, εκτός αν αναφέρεται διαφορετικά)

|                                             | 2012   | 2013          | Μεταβολή επί δημοσιευμένων αποτελεσμάτων | Μεταβολή σε συγκρίσιμη βάση           |
|---------------------------------------------|--------|---------------|------------------------------------------|---------------------------------------|
| Σύνολο Εσόδων (Εκατ. ευρώ)                  | 90,126 | <b>91,249</b> | +1%                                      | +2%                                   |
| Περιθώριο κέρδους νέας παραγωγής (%)        | 31.2%  | <b>34.6%</b>  | +3.3 μονάδες                             | +3.2 μονάδες                          |
|                                             | 2012   | 2013          | Μεταβολή επί δημοσιευμένων αποτελεσμάτων | Μεταβολή σε κοινή συναλλαγματική βάση |
| Ετήσιος μικτός δείκτης ζημιών (%)           | 97.7%  | <b>96.6%</b>  | -1.1 μονάδες                             | -1.1 μονάδες                          |
| Καθαρά κέρδη προ εκτάκτων κερδών επενδύσεων | 4,155  | <b>4,728</b>  | +14%                                     | +18%                                  |
| Προσαρμοσμένα κέρδη                         | 4,452  | <b>5,162</b>  | +16%                                     | +20%                                  |
| Καθαρά κέρδη                                | 4,057  | <b>4,482</b>  | +10%                                     | +14%                                  |
| Τεχνικές χρηματοροές (Ευρώ δις)             | 4.7    | <b>5.2</b>    | +10%                                     | +12%                                  |
| Απόδοση Ιδίων Κεφαλαίων (ROE)(%)            | 13.0%  | <b>14.8%</b>  | +1.8 μονάδες                             |                                       |
| Δείκτης Δανειακής Εξάρτησης (%)             | 26%    | <b>24%</b>    | -2 μονάδες                               |                                       |
| Περιθώριο Φερεγγυότητας (%) – Solvency I    | 233%   | <b>221%</b>   | -12 μονάδες                              |                                       |
| Οικονομική φερεγγυότητα (%) – Solvency II   | 199%   | <b>206%</b>   | +7 μονάδες                               |                                       |
| Μέρισμα ανά μετοχή (Ευρώ)                   | 0.72   | <b>0.81</b>   | +13%                                     |                                       |

## Ο κ. Ερρίκος Μοάτσος νέος διευθύνων σύμβουλος

**ΑΠΟΧΩΡΕΙ** μετά από 7 χρόνια επιτυχούς παρουσίας στην θέση του διευθύνοντος συμβούλου της ΑΧΑ Ασφαλιστικής, ο κ. Eric Kleijnen, λαμβάνοντας υπόψη του, όπως τονίζεται σε σχετική ανακοίνωση, τις ανάγκες του στενού οικογενειακού του περιβάλλοντος. Τον κ. Eric Kleijnen θα διαδεχθεί ο κ. Ερρίκος Μοάτσος από την 1η Ιουνίου 2014, ως διευθύνων σύμβουλος της ΑΧΑ Ασφαλιστικής. Ο κ. Ερρίκος Μοάτσος, προστίθεται στην ανακοίνωση, διαθέτει πολυετή εμπειρία και είναι καταξιωμένο στέλεχος της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς. Με την τοποθέτηση αυτή, ο όμιλος ΑΧΑ α-

ποδεικνύει την εμπιστοσύνη του στην τοπική διοίκηση και προάγει τη στρατηγική της διαφορετικότητας μέσω στελεχών διαφορετικών εθνικοτήτων στις θυγατρικές εταιρείες του ανά τον κόσμο. Ο κ. Eric Kleijnen, μετά την επιτυχή διοίκηση της ανάληψης των ασφαλιστικών εργασιών της Άλφα Τράπεζας -με την εξαγορά της Άλφα Ασφαλιστικής από την ΑΧΑ- και με τη συνεργασία της ομάδας της ΑΧΑ Ασφαλιστικής, αναδιοργάνωσε τις δραστηριότητες της εταιρείας και τα δίκτυα πωλήσεων και πρόσφατα γνήθηκε του επανασχεδιασμού του μοντέλου λειτουργίας της, λαμβάνοντας υ-



Ο κ. Ερρίκος Μοάτσος

πόση τα νέα δεδομένα της αγοράς και τις σύγχρονες τάσεις της ψηφιακής εποχής. Με τη στενή και αποτελεσματική συνεργασία του, τόσο με την διευθυντική ομάδα όσο και με όλα τα μέλη της εταιρείας, υιοθέτησε την

κουλτούρα της ΑΧΑ και ενίσχυσε την αφοσίωση και τη δέσμευση του ανθρώπινου δυναμικού, υπερβαίνοντας ταυτόχρονα τις προσδοκίες των μετόχων, καταλήγει η ανακοίνωση της ΑΧΑ Ασφαλιστικής.

## Στον αέρα η νέα διαφημιστική καμπάνια από την ΑΧΑ



**ΣΤΗΝ ΥΓΕΙΑ** είναι αφιερωμένη η νέα διαφημιστική καμπάνια της ΑΧΑ, που είναι ήδη στον αέρα από τις 30 Μαρτίου. Όπως τονίζεται η ΑΧΑ επέλεξε την προβολή του κλάδου Υγείας για δύο κύριους λόγους: Γιατί η εξασφάλιση της Υγείας αποτελεί για τους Έλληνες τη βάση της πυραμίδας των ασφαλιστικών τους αναγκών και για να προβάλλει τα νέα ευέλικτα προγράμματα Υγείας Mediasun που διαθέτει, τα οποία απευθύνονται σε όλους όσους επιθυμούν να καλύψουν τις δαπάνες της υγείας τους, προσαρμόζονται σε κάθε ξεχωριστή ανάγκη, παρέχουν την καλύτερη δυνατή προστασία, συνοδεύονται από υψηλή ποιότητα υπηρεσιών και προσφέρονται σε πολύ ελκυστική τιμή. Η διαφημιστική καμπάνια θα προβληθεί σε τηλεόραση, διαδίκτυο αλλά και τοπικούς ραδιοφωνικούς σταθμούς για να τονωθούν τα τοπικά Γραφεία της ΑΧΑ. Επιπλέον, στο πλαίσιο αυτής της καμπάνιας η ΑΧΑ προσφέρει, σε όλους τους νέους πελάτες της που θα αγοράσουν ασφαλιστήριο Υγείας, 20% έκπτωση στα ασφάλιστρα του αυτοκινήτου τους.





## Συνεργασία με διεθνούς εμβέλειας αντασφαλιστικούς οίκους

**ΤΗΝ ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗ** του πελάτη και την άμεση αποζημίωση έχουν θέσει στόχο η «Ασφαίλια Μινέττα» και για την επίτευξη αυτού του στόχου κρίνεται απαραίτητη, όπως τονίζεται η αξιοπιστία και φερεγγυότητα της εταιρείας. Έχοντας την απαραίτητη ισχυρή κεφαλαιακή βάση καθώς και την ισχυρή στήριξη, μέσω των αντασφαλιστικών συμβολών που έχει συνάψει, με διεθνούς εμβέλειας πρώτης τάξης οίκους του εξωτερικού, μπορεί όχι μόνο να εγγυηθεί τη μέγιστη δυνατή ασφάλιση στα προγράμματα και υπηρεσίες που διαθέτει, αλλά και να έχει εκπληρώσει τις απαιτήσεις του SOLVENCY II, ή των εκδόσεων του εφορμού της. Δεν είναι τυχαίο

άλλωστε το γεγονός ότι εξακολουθεί να προσφέρει ΙΣΟΒΙΑ προγράμματα ΖΩΗΣ και ΥΓΕΙΑΣ και οι συνεργαζόμενες εταιρίες που συμμετέχουν στις ανω συμβάσεις, είτε είναι αναλογικού τύπου, για τον ορθολογικότερο επιμερισμό του αναλαμβανόμενου κινδύνου, είτε υπερβαλλούσης ζημίας, για την αποτελεσματικότερη προστασία του χαρτοφυλακίου, είναι οι κάτωθι:

GIC, SCOR, Mapfre, Korean, Amlin, AMF, Sava Re, DEVK, HANNOVER, QBE, AXIS, ARCH RE, CCR, Trust Re.

*Ο αναπληρωτής διευθύνων σύμβουλος και γενικός διευθυντής κ. Κώστας Μπερτσιάς*



Μέσω του ΤΤ τα προϊόντα της

**ΤΗ ΔΙΑΘΕΣΗ** των προϊόντων της μέσω του Δικτύου Νέο Ταχυδρομικό Ταμιευτήριο της Eurobank ανακοίνωσε η Eurolife ERB Ασφαλιστική. Η εταιρεία, πιστή στη στρατηγική της για ολόένα και μεγαλύτερη ικανοποίηση των αναγκών των καταναλωτών, μέσω της παροχής προϊόντων υψηλής ποιότητας, προχωρά στη διάθεση των προϊόντων της και μέσα από το δίκτυο Νέο Ταχυδρομικό Ταμιευτήριο της Eurobank στο πλαίσιο της υφιστάμενης συνεργασίας της με την Τράπεζα Eurobank Ergasias A.E. Πιστεύουμε πως η ανεκτίμητη εμπειρία των ανθρώπων του Δικτύου Νέο Ταχυδρομικό Ταμιευτήριο της Eurobank και η πίστη τους στο θεσμό της αποταμίευσης, σε συνδυασμό με την ασφαλιστική τεχνογνωσία και την πολυετή πρωτοπορία της Eurolife ERB Ασφαλιστικής στο bankassurance, θα δώσουν ακόμα περισσότερη προστιθέμενη αξία στους πελάτες μας, τόνισε μεταξύ άλλων ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Eurolife ERB, κ. Αλέξανδρος Σαρπηγεωργίου.



## Μειώνει τα ασφάλιστρα για το αυτοκίνητο

**ΣΕ ΜΕΣΟΣΤΑΘΜΙΚΗ** μείωση της τάξεων του 4% των ασφαλίστρων της στο κλάδο αυτοκινήτου, προχώρησε η International Life.

Το νέο μειωμένο τιμολόγιο ισχύει για τα νέα συμβόλαια που έχουν εκδοθεί μετά τις 5 Μαρτίου 2014 και τις ανανεώσεις μνός Απριλίου.

Όπως τονίζεται, η International Life με στόχο να προσφέρει σταθερά προστιθέμενη αξία, αξιοποίησε τα αποτελέσματα του νέου μοντέλου παραμετρικής τιμολόγησης που εφαρμόζει και, λαμβάνοντας υπόψη την οικονομική κατάσταση και τις συνεχείς μεταβολές των δεδομένων της αγοράς, προχώρησε στη νέα μείωση ασφαλίσεων για τα συμβόλαια των επιβατικών ιδιωτικής χρήσης.

Το ποσοστό μείωσης διαφοροποιείται ανάλογα με τις παραμέτρους που λαμβάνονται υπόψη κατά τη διαδικασία αξιολόγησης του αναλαμβανόμενου κινδύνου.

## Νέα γραφεία στη Ρόδο



**ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΟΙ** από 250 συνεργάτες και φίλοι έδωσαν το «παρών» στην εκδήλωση που πραγματοποίησε η International Life για τα εγκαίνια των νέων γραφείων της στη Ρόδο. Οι νέες εγκαταστάσεις του Υποκαταστήματος Ρόδου με επικεφαλής τον Agency Manager κ. Γιάννη Γκαβογιάννη στεγάζονται επί των οδών Εθνικής Αντιστάσεως & Διγενή Ακρίτα στη Ρόδο. Ο κ. Γκαβογιάννης ξεκίνησε την πορεία του ως Ασφαλιστικός Σύμβουλος στην International Life το 2003 και όπως σημειώνει η εταιρία παρά το νεαρό της ηλικίας του, κατάφερε στα χρό-



νια που ακολούθησαν να εξελιχθεί σε Agency Manager και από το 2010 ανέλαβε τη θέση του Διευθυντή καταστήματος στη Ρόδο. Την εκδήλωση των εγκαίνιων των νέων γραφείων τίμησαν με την παρουσία τους ο Διευθύνων Σύμβουλος του Ομίλου κ. Γιάννης Μπράβος, ο Γενικός Διευθυντής κ. Γιάννης Φουρλής, καθώς και ο Διευθυντής Agency System και Εκπαίδευσης, κ. Κλέαρχος Πεφάνιος και ο Area Manager του Υποκαταστήματος κ. Κωστής Λιαρομμάτης, ενώ παραβρέθηκαν επίσης στελέχη, φίλοι και συνεργάτες του Υποκαταστήματος της Ρόδου.



## Κέρδη και κεφαλαιακή επάρκεια

**ΙΔΙΑΙΤΕΡΑ** ισχυροποιημένη σε επίπεδο κεφαλαιακής επάρκειας και οικονομικών μεγεθών έκλεισε το 2013 η NP Insurance. Η εταιρία κατέγραψε σημαντική αύξηση 47% σε σχέση με το 2012 των Ιδίων Κεφαλαίων της, τα οποία διαμορφώθηκαν στα 28 εκατ. ευρώ, ενώ τα αποθέματα διαμορφώθηκαν στα 42 εκατ. ευρώ, ανεβάζοντας τον δείκτη αποθεματοποίησης στην τάξη του 125%.

Η παραγωγή για τη χρήση 2013 διαμορφώθηκε στα 34 ε-

κατ. ευρώ και οι πληρωθείσες ζημιές για την χρήση 2013 ανήλθαν σε 14 εκατ. ευρώ. Ο δείκτης φερεγγυότητας της NP Insurance διαμορφώθηκε στο 400%, δείκτης που είναι από τους μεγαλύτερους μέσα στην ασφαλιστική αγορά. Η κερδοφορία της NP Insurance κατά τη χρήση 2013 αυξήθηκε στα 12 εκατ. ευρώ, συνεχίζοντας το σερί της κερδοφόρου πορείας και των αναπτυξιακών μεγεθών. Το ενεργητικό της εταιρίας διαμορφώθηκε στα 78 εκατ. ευρώ, εκ

των οποίων τα 72 εκατ. ευρώ είναι επενδυμένα σε άμεσα ρευστοποιήσιμα οικονομικά στοιχεία, όπως σε προθεσμιακές καταθέσεις και ομόλογα.

Όπως τονίζεται, οι στόχοι που η NP έχει θέσει για το 2014 επιτυγχάνονται εκτός από την ανάπτυξη των εργασιών στον κλάδο αυτοκινήτου και στην αύξηση των ασφαλίσεων των ενυπόθηκων ακινήτων, του κλάδου περιουσίας, του κλάδου σκαφών και τομέων ευρύτερης αστικής ευθύνης.

## Ενισχύεται η διοικητική ομάδα

**ΜΕ ΤΡΙΑ ΝΕΑ** διοικητικά στελέχη ενδυναμώνει το στελεχιακό δυναμικό της η International Life, ενισχύοντας τους τομείς του Financial Planning, του Marketing και του Business Development. Ειδικότερα, τη θέση του Financial Planning & Reporting Manager ανέλαβε η κ. Ελένη Κυρίτση, με πολυετή εμπειρία στην οικονομική διαχείριση σε πολυεθνικές και ελληνικές εταιρείες. Τη θέση του Business Development Director ανέλαβε ο κ. Μάκης Καραμπόλης, με επίσης πολυετή εμπειρία στον τομέα του Commercial Management, σε τοπικό και σε περιφερειακό επίπεδο Ευρώπης, Μέσης Ανατολής και Αφρικής. Τη θέση του Marketing & Affinities Manager ανέλαβε ο κ. Νικόλαος Γεωργόπουλος, με 19 έτη εργασιακής εμπειρίας στο χρηματοοικονομικό τομέα. Είναι μέλος του International Association of Privacy Professionals (IAPP), ενώ διετέλεσε μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου της Alpha Trust A.E.Δ.Α.Κ, του Alpha Trust Asset Manager Fund και του Ελληνικού Ινστιτούτου Χρηματοοικονομικών Υπηρεσιών (ΕΙΣΧΥ).





## Δύο γυναίκες στη δυνατή ομάδα

**ΜΕ ΥΨΗΛΟΒΑΘΜΑ**, ικανά και έμπειρα στελέχη, εμπλουτίζει το δυναμικό της, η Matrix SA. Καθόκοντα Deputy CEO της MATRIX Insurance & Reinsurance Brokers, ανέλαβε πρόσφατα η κ. Κωνσταντίνα Καπετανάκη. Η κ. Καπετανάκη, πτυχιούχος της ΑΣΟΕΕ και πιστοποιημένη ορκωτή ελεγκτής, μέλος του ΣΟΕΛ, ξεκίνησε την καριέρα της στην Deloitte & Touche, μέχρι το 2007 ήταν υψηλόβαθμο διευθυντικό στέλεχος στην KPMG, ενώ κατά την εξεστέρ της θητείας στην Bank of America Merrill Lynch διατέλεσε Chief Financial Officer και στη συνέχεια Country Operating Officer.

Ως Deputy CEO στην MATRIX Insurance & Reinsurance Brokers, η κ. Καπετανάκη είναι υπεύθυνη για την καθημερινή δραστηριότητα του ομίλου, ενώ στα καθήκοντά της περιλαμβάνεται και ο συντονισμός όλων των εσωτερικών διαδικασιών, όπως τα operations, οι οικονομικές υπηρεσίες, το ανθρώπινο δυναμικό, αλλά και η ανάπτυξη και εφαρμογή των στρατηγικών του ομίλου, πάντα με γνώμονα την αποτελεσματική λειτουργία της επιχείρησης και τους ισχύ-



Η κ. Κωνσταντίνα Καπετανάκη

οντες κανόνες εποπτείας. Η κ. Αφροδίτη Μπούρα, η οποία βρίσκεται σήμερα επικεφαλής του τμήματος Πιστώσεων και Εγγυήσεων, είναι απόφοιτος του τμήματος Διοίκησης Επιχειρήσεων του Πανεπιστημίου Πειραιώς και από το 2006 έχει διατελέσει ως υψηλόβαθμο στέλεχος της Marsh & McLennan Companies (Ελλάδος) ως υπεύθυνη του τμήματος Πιστωτικού Κινδύνου για Ελλάδα και Κύπρο και ως Account Manager στο τμήμα Risk Management. Έχει εμπειρία στη δημιουργία και διαχείριση τοπικών και πολυεθνικών προγραμμάτων πιστωτικού κινδύνου για τις μεγαλύτερες εταιρίες παγκοσμίως. Επίσης, διαθέτει εμπειρία στη διαχείριση και τοποθέτηση προϊόντων Εγ-



Η κ. Αφροδίτη Μπούρα

γυήσεων (Surety - Bonds) για μεγάλες ελληνικές και ξένες επιχειρήσεις.

Η κ. Μπούρα, από την νέα της θέση θα προωθήσει τις εργασίες που αφορούν στον εξειδικευμένο αυτό τομέα, υλοποιώντας έτσι τη στρατηγική της MATRIX Insurance & Reinsurance Brokers, για εξειδικευμένη ανάπτυξη και εμπειριστωμένη εξυπηρέτηση των αναγκών των πελατών της. Οι δυναμικές ανάπτυξης της MATRIX Insurance & Reinsurance Brokers, απαιτούν συνεχή εγρήγορση και εμπλουτισμό του ανθρώπινου δυναμικού μας, με υψηλόβαθμα, ικανά και έμπειρα στελέχη, όπως οι κυρίες Καπετανάκη και Μπούρα», δήλωσε ο CEO του ομίλου κ. Δ. Τσεσμετζόγλου.



Την οριστική ανάκληση της άδειας λειτουργίας της ασφαλιστικής εταιρείας «La Vie Assurances Ελληνική Ασφαλιστική Εταιρεία Υγείας» και την υπαγωγή της σε ασφαλιστική εκκαθάριση, αποφάσισε η Επιτροπή Πιστωτικών και Ασφαλιστικών Θεμάτων της Τράπεζας της Ελλάδος. Όσοι το επιθυμούν μπορούν να ενημερώνονται από την ιστοσελίδα [www.lavie.gr](http://www.lavie.gr) για τη διαδικασία της εκκαθάρισης. Επίσης, θα μπορούν να ενημερώνονται από τους υπαλλήλους της εκκαθάρισης, στο τηλέφωνο 210-6234330, καθώς και από την κ. Αθερινού, που διορίστηκε επίσημη εκκαθάρισης στο τηλέφωνο 6941-480678.



Την αντίδραση Ε.Ε.Α. προκάλεσε η κατάργηση της φοροπαλινάγης των ασφαλιστρών ζωής και ζητά άμεσες ενέργειες από το Υπουργείο Οικονομικών, ώστε να επανέλθουν τα φορολογικά κίνητρα των ασφαλιστηρίων ζωής, που καλύπτουν επάξια ένα μεγάλο κενό στην κοινωνική ασφάλιση της χώρας μας.



Την Αθήνα, επέλεξε η Marsh για την διεξαγωγή του ετήσιου συνεδρίου πωλήσεων της, που πραγματοποιήθηκε από τις 10 μέχρι τις 12 Φεβρουαρίου και συμμετείχαν πάνω από 200 στελέχη της από όλες τις χώρες της Ευρώπης και της Μέσης Ανατολής.



Κάποια πράγματα αξίζει  
να κρατάνε για πάντα.



## Η ΑΧΑ στηρίζει την «7η Πανελλαδική Εβδομάδα Οδικής Ασφάλειας»

**Η ΑΧΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ**, μέλος της Συμμαχίας για την ασφάλεια και τον πολιτισμό στον δρόμο «Δρόμοι στο μέλλον», στηρίζει το Ινστιτούτο Οδικής Ασφάλειας «Πάνος Μυλωνάς» που διοργανώνει για 7η συνεχή χρονιά την Πανελλαδική Εβδομάδα Οδικής Ασφάλειας. Στο πλαίσιο της 7ης Εβδομάδας Οδικής Ασφάλειας, η οποία τελεί υπό την αιγίδα της Ελληνικής Προεδρίας του Συμβουλίου της Ευρωπαϊκής Ένωσης και του Υπουργείου Υποδομών, Μεταφορών και Δικτύων, υλοποιείται πλήθος δραστηριοτήτων σε όλη τη χώρα, μέσα από το δίκτυο των 1.800 εθελοντών του Ινστιτούτου και τους συνεργαζόμενους οργανισμούς του.



### Ασφάλεια. Για εμάς είναι αξία διαχρονική.

Για εμάς στην **Ασφάλεια Μινέττα** η ασφάλεια αλλά και η αξιοπιστία είναι και παραμένουν αξίες διαχρονικές. Ασφάλεια για όσα έχετε δημιουργήσει, για τα αγαπημένα σας πρόσωπα, για την υγεία σας, αλλά και για όσα θέλετε να δημιουργήσετε στο μέλλον. Γι αυτό 40 χρόνια τώρα σας προσφέρουμε αξιόπιστα ασφαλιστικά προγράμματα και είμαστε δίπλα σας, όταν μας χρειαστείτε, αποζημιώνοντας αμέσως.

**40 χρόνια τώρα, ασφαλίζει ότι αξίζει**



**ΑΣΦΑΛΕΙΑ  
MINETTA**



## Υψηλοί ρυθμοί ανάπτυξης το 2013

Με πολύ ικανοποιητική κερδοφορία, όπως αναφέρει, έκλεισε η χρήση του 2013 για την Ευρώπη Α.Ε.Γ.Α., συγγενή εταιρία της Εθνικής Ασφαλιστικής. Αναλυτικά, τα κέρδη προ φόρων για την χρήση του 2013 ανήλθαν σε 3,130 εκατ. ευρώ έναντι 0,551 εκατ. ευρώ για την χρήση του 2012, παρουσιάζοντας αύξηση κατά 468,08%, παρά την απομείωση, εντός της χρήσης του 2013, τραπεζικού ομολόγου ύψους 0,621 εκατ. ευρώ.



Ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της Ευρώπη ΑΕΓΑ κ. Ν. Μακρόπουλος

Η παραγωγή της εταιρίας σημείωσε σημαντική αύξηση της τάξης του 63,77% για την χρήση του 2013, αγγίζοντας τα 18,022 εκατ. ευρώ έναντι 11,004 εκατ. ευρώ το 2012. Η παραγωγή του Κλάδου Πυρός το 2013 ανήλθε σε € 5.274.873,80 έναντι € 4.196.989 το 2012, ήτοι ποσοστό αύξησης 25,68%. Από τα θετικότερα στοιχεία της κερδοφορίας της περσινής χρονιάς για την Ευρώπη ΑΕΓΑ, ήταν η αύξηση του τεχνικού αποτελέσματος το οποίο διαμορφώθηκε στα 5,162 εκατ. ευρώ έναντι 2,660 εκατ. ευρώ το 2012. Ο δείκτης γενικών εξόδων της εταιρίας επί της παραγωγής, διαμορφώθηκε για την χρήση του 2013 στο 11,23%, από 19,25% το 2012, ενώ ο δείκτης Combined Ratio διατηρήθηκε σε ικανοποιητικά επίπεδα και διαμορφώθηκε στο

αμορφώνονται στα 14,211 εκατ. ευρώ έναντι 9,976 εκατ. ευρώ στο 2012.

Το σύνολο των επενδύσεων και χρηματικών διαθεσίμων της εταιρίας για την χρήση του 2013, υπερκαλύπτει κατά 150% το σύνολο των τεχνικών αποθεμάτων της αντίστοιχης περιόδου. Η υψηλή κερδοφορία που σημειώθηκε το 2013 οφείλεται κυρίως στην ανάπτυξη των συνεργασιών της εταιρίας με νέα παραγωγικά δίκτυα, στην ενίσχυση της θέσης της σε κατηγορίες ασφάλισης όπου μέχρι πρότινος δεν διέθετε ισχυρή παρουσία και τέλος στην διεύρυνση του πελατολογίου της στους τομείς όπου επί 43 χρόνια ειδικεύεται, ήτοι στην ασφάλιση μεγάλων Εμπορικών και Βιομηχανικών κινδύνων, υπογράμμισε ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της Ευρώπη ΑΕΓΑ κ. Ν. Μακρόπουλος.



Σημαντική συμφωνία συνεργασίας υπεγράφη μεταξύ της αστικής εταιρείας του Επαγγελματικού Επιμελητηρίου Αθηνών «ΕΡΜΗΣ» και του Ελληνικού Ινστιτούτου Ασφαλιστικών Σπουδών για την εκπαίδευση πλέον των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών όλων

των βαθμίδων, καθώς και των υπαλλήλων σε γραφεία διαμεσολάβησης.



Αρωγός στην προσπάθεια του Α.Σ. «Προμηθέας Πατρών» για προώθηση του αθλητισμού ως μέσου πολιτισμού και διεξόδου από την κρίση που διέρχεται η χώρα μας, έγινε η ARAG.



**ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ**

αλλάζουμε / τα δεδομένα

### Θετικά αποτελέσματα για την Διεύθυνση Παυλίδη

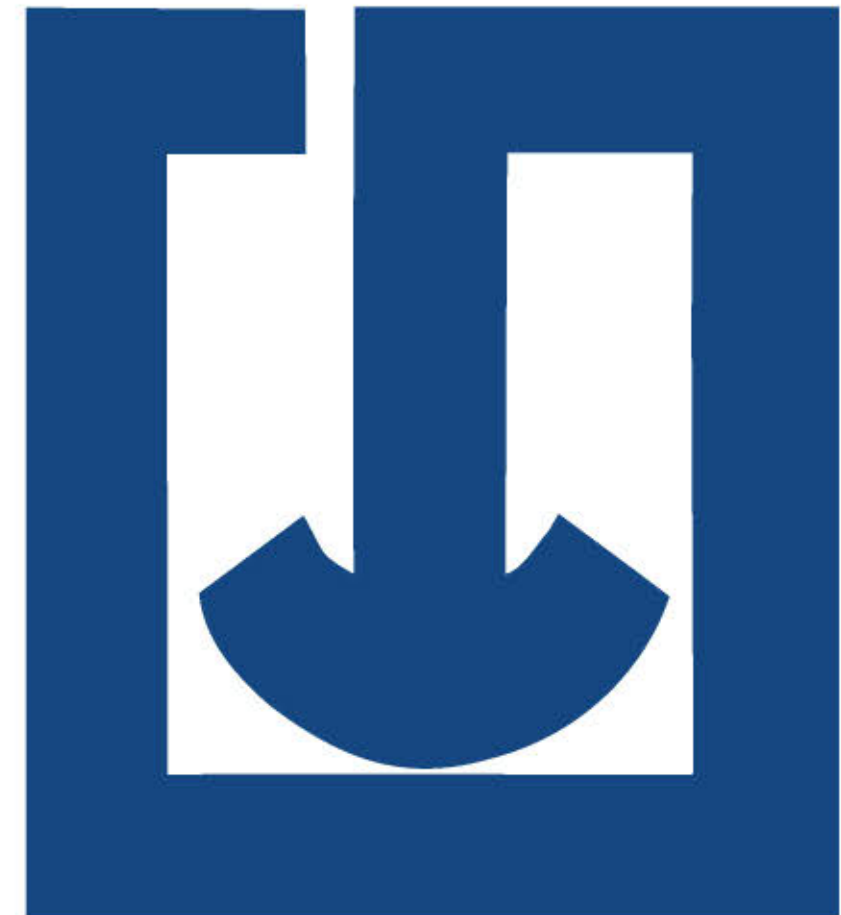
Όλοι οι αποκλειστικοί συνεργάτες της AXA από τα γραφεία της Δράμας, της Θεσσαλονίκης, της Καβάλας, των Σερρών και της Βέροιας, παραβρέθηκαν στην ετήσια εκδήλωση για την κοπή πίτας που πραγματοποιήθηκε στη Δράμα η Περιφερειακή Διεύθυνση της AXA με Διευθυντή τον κ. Αναστάσιο Παυλίδη.

Ο κύριος Ευστάθιος Γκίτικας, Επιθεωρητής Πωλήσεων Agency System, άνοιξε την εκδήλωση κάνοντας τον απολογισμό του παραγωγικού έτους του 2013, κατά το οποίο η Περιφερειακή Διεύθυνση έφερε εξαιρετικά αποτελέσματα τόσο στις Ασφαλίσεις Ζωής όσο και στις Γενικές.

Ο κ. Παυλίδης συνεχάρη τους συνεργάτες του για τις πολύ καλές επιδόσεις τους και επισήμανε την ανάγκη για συνεχή προσπάθεια, με στόχο την περαιτέρω ενδυνάμωση και αύξηση της παραγωγικής δραστηριότητάς τους.

Η Διευθύντρια Πωλήσεων του Agency System, κ. Αικατερίνη Αναγνώστου, ανέπτυξε το στίγμα των πωλήσεων του Δικτύου για το 2014, ενώ ο κ. Νικόλαος Σακελλαρίου, Διευθυντής Δικτύων Διανομής της AXA, ανέπτυξε τους στρατηγικούς στόχους της εταιρείας.

Χαιρετισμό απηύθυνε ο κ. Αλέξανδρος Γούναρης, Διευθυντής του υποκαταστήματος Β. Ελλάδος



**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](http://www.atlantikienosi.gr)





## Αύξηση παραγωγής και κερδών

**ΤΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ** για το 2013 ανακοίνωσε ο όμιλος της CNP Assurances, κορυφαίος στις ασφαλίσσεις προσώπων στη Γαλλία και παρουσία στην Ευρώπη και τη Λατινική Αμερική. Ειδικότερα όπως ανακοινώθηκε, συγκριτικά με τα αποτελέσματα του 2012, ο Όμιλος της CNP Assurances καταγράφει: Αύξηση καθαρών κερδών κατά 8,3%, €1.030 δις από

€951 εκ. Αύξηση συνολικής παραγωγής ασφαλίσεων κατά 4,6%, €27,67 δις, από €26,46 δις και αύξηση της συνολικής παραγωγής ασφαλίσεων εκτός Γαλλίας κατά 32,2%, στα €6,57 δις, από €4,97 δις. Όπως έγινε γνωστό τα αποτελέσματα του Ομίλου CNP Assurances για το Α' τρίμηνο του 2014, θα ανακοινωθούν στις 7 Μαΐου.

## Prime Ραγδαία άνοδο την τελευταία τριετία



Στιγμιότυπο από την εκδήλωση

**ΤΑ ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΑ** και εταιρικά αποτελέσματα του 2013 παρουσίασε στο δίκτυο της, στη Βόρεια Ελλάδα, η Prime Insurance. Στην εκδήλωση που πραγματοποιήθηκε στη Θεσσαλονίκη, βραβεύθηκαν επίσης οι κορυφαίοι συνεργάτες για την περιφέρεια και ανακοινώθηκαν οι στρατηγικοί στόχοι της νέας χρονιάς. Όπως τονίζει, σε ένα περιβάλλον δύσκολο για την ασφαλιστική αγορά, η Prime Insurance καταφέρνει και κατακτά ολόένα και μεγαλύτερο μερίδιο αγοράς και εμφανίζει μία ραγδαία άνοδο που ξεπερνά το 200%, την τελευταία τριετία. Σύσσωμη η διοικητική ομάδα της Prime παρευρέθηκε στην εκ-

δήλωση κοπής της πρωτοχρονιάτικης πίτας. Τα στελέχη της PRIME ανέπτυξαν την στρατηγική της εταιρίας και παρουσίασαν τα νέα ανταγωνιστικά της προϊόντα και τα πλεονεκτήματά που απορρέουν για το δίκτυο πωλήσεων της. Η συμμετοχή και το ενδιαφέρον, των συνεργατών καθ' όλη τη διάρκεια της εκδήλωσης, ήταν ιδιαίτερα σημαντική. Σημειώνεται ακόμη ότι η ανάπτυξη και ενίσχυση του δικτύου πωλήσεων, αποτελεί πρωταρχικό στόχο για την εταιρία και θα επιτευχθεί με συνεχείς εκπαιδεύσεις και νέα προϊόντα, με ανταγωνιστικά τιμολόγια σε όλους τους κλάδους, με εξειδικευμένο Marketing,

με νέα διαφημιστική καμπάνια και κυρίως με ένα νέο κανονισμό πωλήσεων που θυμίζει τις παλιές καλές εποχές της αγοράς. Μερικά από τα νέα προϊόντα που παρουσιάστηκαν είναι το νέο ελκυστικό προϊόν 'Prime Med' στον Κλάδο Υγείας, το νέο τιμολόγιο Α.Ε. Σκαφών, το νέο Προϊόν Επιχείρησης καθώς και τα νέα Προϊόντα Επαγγελματικών Ευθυνών. Παρουσιάστηκε επίσης το εκπαιδευτικό πρόγραμμα της εταιρίας για το α' εξάμηνο του έτους, ο νέος αναπτυξιακός κανονισμός πωλήσεων, το σύστημα επιβράβευσης των διασταυρούμενων πωλήσεων όπως και ο νέος διαγωνισμός πωλήσεων.



## Συνεργασία με την ING

**ΠΛΗΡΗ** νοσοκομειακή κάλυψη περιλαμβάνει η συμφωνία στρατηγικής συνεργασίας που συνυπέγραψαν ο όμιλος Ιασώ και η ING. Στο πλαίσιο της συνεργασίας, οι ασφαλισμένοι της ING Ελλάδος με ατομικά ή και ομαδικά συμβόλαια, θα απολαμβάνουν πλήρη νοσοκομειακή κάλυψη στις κλινικές του Ομίλου (Μαιευτική - Γυναικολογική κλινική ΙΑΣΩ, ΙΑΣΩ GENERAL, ΙΑΣΩ ΠΑΙΔΩΝ και ΙΑΣΩ ΘΕΣΣΑΛΙΑΣ). Η συμφωνία περιλαμβάνει και σημαντικά προνόμια πρωτοβάθμιας φροντίδας.

Μιλώντας στην εκδήλωση για την έναρξη της συμφωνίας ο διευθύνων σύμβουλος του ομίλου ΙΑΣΩ κ. Εμμανουήλ Δουληγεράκης, υπογράμμισε τη σημασία της νέας αυτής συνεργασίας για το ΙΑΣΩ και τόνισε πως ο Όμιλος προσβλέπει στρατηγικά σε συμμαχίες με τις ιδιωτικές ασφαλιστικές εταιρείες. Ο κ. Δουληγεράκης σημείωσε επίσης, πως στόχος των κλινικών του ομίλου είναι να προσφέρουν τις καλύτερες ιατρικές υπηρεσίες στην Ελλάδα, καλύπτοντας και τον πιο απαιτητικό ασθενή.

# “Smart” Νομική Προστασία

Η “έξυπνη κίνηση” που παρέχει πρόσβαση στη δικαιοσύνη για όλους!

Με το κύρος και την τεχνογνωσία που την χαρακτηρίζουν, η D.A.S. Hellas συνδύασε ιδανικά την αποτελεσματική Νομική Προστασία με τα χαμηλότερα δυνατόν έξοδα και δημιούργησε τη νέα, καινοτόμα σειρά προγραμμάτων SMART.

Ο κάθε πολίτης, ο οδηγός, ο οικογενειάρχης, ο επαγγελματίας, έχουν πλέον την δυνατότητα να υπερασπιστούν αποφασιστικά τα συμφεροντά τους και να διεκδικήσουν δυναμικά τα δικαιώματά τους χωρίς την τροχοπέδη του υψηλού κόστους.

Τα προγράμματα SMART αντανakλώντας τη διεθνή εμπειρία, την εξειδίκευση και την προσήλωση της D.A.S. Hellas στην ποιότητα, στηρίζουν τους ασφαλισμένους και τους παρέχουν “έξυπνη” προστασία με καλύψεις που ανταποκρίνονται στις σύγχρονες συνθήκες και στις απαιτήσεις που αυτές προκαλούν.

**D.A.S. Hellas A.E.**  
**Ασφάλειες Γενικής Νομικής Προστασίας**

Λ. Βουλιαγμένης 411, 163 46, Ηλιούπολη, Τηλ.: 210 9001300  
Fax: 210 9215134, e-mail: dasathen@hol.gr • www.das.gr



**ΒΡΙΣΚΕΙΣ ΤΟ ΔΙΚΙΟ ΣΟΥ**





## Κάνει τη διαφορά με το Gender Diversity

**ΕΝΑ ΝΕΟ PROJECT** που εύκολα μπορεί να χαρακτηριστεί τολμηρό και με το οποίο σίγουρα θα κερδίσει μια θέση στους καλύτερους εργοδότες της χρονιάς, εισάγει τη νέα χρονιά ο όμιλος ARAG., ο οποίος ως μοντέρνος εργοδότης αναλογίζεται τις ευθύνες του απέναντι στην κοινωνία και εισάγει την έννοια του Gender Diversity στη στρατηγική διαχείρισης του ανθρώπινου δυναμικού. Η υλοποίηση του project, το οποίο συμπεριλαμβάνει διάφορα μέτρα, έχει ξεκινήσει από τον Αύγουστο και ήδη το μέτρο Managing Part-Time (Fuehren in Teilzeit) εφαρμόζεται. Κάθε στέλεχος μπορεί να αποφασίσει πότε θα αποκτήσει οικογένεια. Η ARAG σέβεται την απόφασή του και παρέχει τη δυνατότητα για πιο ευ-

έλικτη διαμόρφωση των ωρών εργασίας, αλλιά και του χώρου εργασίας, π.χ. εργασία από το σπίτι. Επιπλέον το project ενισχύεται από τη δημιουργία ενός γραφείου στα κεντρικά γραφεία του ομίλου ειδικά διαμορφωμένου και εξοπλισμένου, ώστε να φιλοξενη εκτός από τον εργαζόμενο και το παιδί του, σε περίπτωση που λ.χ. ο παιδικός σταθμός είναι κλειστός ή δεν υπάρχει διαθέσιμο άτομο να φροντίζει τις ηρωινές ώρες το παιδί. Έτσι η εργαζόμενη μητέρα μπορεί να συνδυάσει καριέρα και οικογένεια. Τέλος το τρίτο μέρος του project επικεντρώνεται στην προώθηση των ίσων ευκαιριών για τις γυναίκες με στόχο την προσεκτική επιλογή προσωπικού σε ανώτερες διευθυντικές θέσεις.

## Συμφωνία για τη διάσωση του Ερρίκος Ντυνάν από Α.Γεωργιάδη Μ.Σάηλα και Γρηγόριο Κωσταρά

**ΤΗΝ ΥΠΟΓΡΑΦΗ** τριμερών συμφωνίας με την Τράπεζα Πειραιώς και το υπουργείο Υγείας για την αναγέννηση του Νοσοκομείου «Ερρίκος Ντυνάν», ανακοίνωσε το Διοικητικό Συμβούλιο του μη-κερδοσκοπικού Κοινωφελούς Ιδρύματος «Ερρίκος Ντυνάν» ΝΠΙΔ.

Μετά τη συνάντησή του με τον υπουργό Υγείας και την υπογραφή της τριμερών συμφωνίας, ο πρόεδρος του Ελληνικού Ερυθρού Σταυρού και του Κοινωφελούς Ιδρύματος «Ερρίκος Ντυνάν», καθηγητής Γρηγόριος Φιλ. Κωσταράς δήλωσε: «Είναι ιστορική η στιγμή για την περαιτέρω πορεία τόσο του Ελληνικού Ερυθρού Σταυρού, όσο και του Κοινω-



Ο κ. Γρηγόριος Φιλ. Κωσταράς

φελούς Ιδρύματος "Ερρίκος Ντυνάν". Θέλω δημόσια να ευχαριστήσω τον υπουργό Υγείας, Αδωνι Γεωργιάδη για τη βούληση την οποία ως Δημόσιο επέδειξε, προκειμένου να θυθεί το χρονίζον πρόβλημα του Κοινωφελούς Ιδρύματος "Ερρίκος Ντυνάν". Η πρώτη ενέργεια, βεβαίως, που πρέπει να γίνει είναι να απελευθερωθούν χρήματα από την πιστώτρια Τράπεζα για να πληρωθούν οι απλήρωτοι εργαζόμενοι, οι οποίοι δικαίως διαμαρτύρονται. Αλλιά, χάρις στην κατανόηση και την αποφασιστικότητα του κ. υπουργού, νομίζω ότι είναι η απαρχή της σωτηρίας...».



**Eurolife ERB**

Ασφαλιστική

## Νέα οργανωτική δομή με βάση τα διεθνή πρότυπα

**ΣΕ ΜΕΙΖΟΝΑ** εσωτερική αναδιοργάνωση με βάση τα διεθνή πρότυπα προχωρά η Eurolife ERB Ασφαλιστική, αποσκοπώντας στην αύξηση της ικανοποίησης των πελατών της μέσα από την απλούστευση λειτουργιών και διαδικασιών. Σε αυτό το πλαίσιο δημιουργείται Γενική Τεχνική Διεύθυνση Ζωής & Γενικών Ασφαλίσεων, της οποίας θα ηγείται ως Γενικός Τεχνικός Διευθυντής / Αναλογοιστής ο κύριος Ηλίας Αποστόλου. Τεχνική Διευθύντρια Γενικών Ασφαλίσεων αναλαμβάνει η κα Εύη Αθανασίου, νομικός, με μακρά σταδιοδρομία στον ασφαλιστικό και αντασφαλιστικό χώρο. Επιπλέον δημιουργείται Γενική Διεύθυνση Εργασιών της οποίας θα ηγείται ως Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής ο κύριος Σωτήρης Ματσιούλης, στέλεχος με πολυετή εμπειρία στον Ασφαλιστικό χώρο, πιστοποιημένος στην Επιχειρησιακή Αριστεία. Στη νέα Γενική Διεύθυνση θα υπάγονται εφεξής η Διεύθυνση Αποζημιώσεων & Εκτίμησης Κινδύνων Τομέα Ασφαλίσεων Ζωής & Υγείας, η Διεύθυνση Διαχείρισης Χαρτοφυλακίου Τομέα Ζωής & Υγείας, η Διεύθυνση Αποζημιώσεων Γενικών Ασφαλίσεων, η Διεύθυνση Έκδοσης & Διαχείρισης Γενικών Ασφαλίσεων, καθώς και το Υποκατάστημα Βορείου & Κεντρικής Ελλάδος. Τέλος δημιουργείται Διεύθυνση Quality Management, της οποίας θα ηγείται ως Διευθυντής ο κύριος Πάρης Νίκου, με στόχο τον ποιοτικό έλεγχο όλων των δραστηριοτήτων και εργασιών της εταιρείας, για την επίτευξη του επιθυμητού επιπέδου των παρεχόμενων υπηρεσιών.

MAGNET



## 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



## Έτοιμοι να επιτύχουμε υψηλότερους στόχους

**ΤΗΝ** καθιερωμένη εκδήλωση κοπής της πρωτοχρονιάτικης πίτας του διοικητικού της προσωπικού πραγματοποίησε η Υδρόγειος Ασφαλιστική. Στελέχη και διοικητικό προσωπικό της Υδρόγειου γιόρτασαν το ξεκίνημα μίας νέας, καθοριστικής, για όλον τον ασφαλιστικό κλάδο, χρονιάς, όπως τόνισε στην εναρκτήρια ομιλία του ο Πρόεδρος της Υδρόγειου, κ. Αναστάσιος Κασκαρέλης. Ο κ. Κασκαρέλης μετέφερε επίσης στους παρευρισκομένους την ικανοποίηση και αισιοδοξία του για το παρόν και το μέλλον της εταιρείας, επισημαίνοντας ότι μέσα σε ένα τοπίο σημαντικών αλλαγών, η Υδρόγειος συνεχίζει να χαράζει μια σταθερή και δυναμική πορεία, να εξελίσσεται και να πρωτοπορεί, και αυτό αποτελεί κυρίως επίτευγμα των ανθρώπων της, με τον επαγγελματισμό και τις προσπάθειες των οποίων είμαστε έτοιμοι να επιτύχουμε ακόμη υψηλότερους στόχους..

### Νέα τιμολόγια στην ασφάλιση αυτοκινήτου

**Η ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ**, συνεπής, όπως αναφέρει στη στρατηγική της για παροχή ανταγωνιστικών ασφαλιστικών προϊόντων, χωρίς καμία έκπτωση στην ποιότητα των παρεχόμενων καλύψεων και υπηρεσιών της, παρουσίασε νέο βελτιωμένο τιμολόγιο στον κλάδο ασφάλισης οχημάτων. Αξιοποιώντας, προς όφελος των ασφαλισμένων της, τη γνώση από τη συνεχή και προηγμένη ανάλυση των δεδομένων της, η εταιρεία προχώρησε σε μειώσεις ασφαλίσεων, σε όλες τις βασικές χρήσεις οχημάτων (Επιβατικά Ιδιωτικής Χρήσης, Φορτηγά Ιδιωτικής Χρήσης και Φορτηγά Ιδιωτικής Χρήσης Αγροτικά), σε όλη την Ελλάδα. Οι μειώσεις κυμαίνονται μεσοσταθμικά από 4-6%, ανάλογα με την γεωγραφική περιοχή και τους φορολογήσιμους ίππους του ασφαλισμένου οχήματος. Το νέο τιμολό-



Ο κ. Αναστάσιος Κασκαρέλης

γιο εφαρμόζεται ήδη από την 1η Μαρτίου και αφορά τόσο σε πρωτοασφαλιστήρια όσο και σε ανανεωτήρια συμβόλαια. Επιπλέον, ήδη από τις αρχές του έτους, η Υδρόγειος προσφέρει νέες αυξημένες εκπτώσεις λόγω ηλικίας οδηγού (8%) και χρόνου αποκτήσεως άδειας οδήγησης (4%), οι οποίες παρέχονται επιπλέον των ανωτέρω μειώσεων.

## Νέο υποκατάστημα στην Κρήτη

**ΕΝΑ ΝΕΟ** υποκατάστημα στο Ηράκλειο της Κρήτης λειτουργεί από τις αρχές Μαρτίου η Υδρόγειος Ασφαλιστική, επισφραγίζοντας την αναπτυξιακή πορεία που χαράσσει τα τελευταία χρόνια στο νησί. Το υποκατάστημα βρίσκεται επί της Λεωφόρου Δημοκρατίας 83 στο Ηράκλειο και διευθύνεται από τον κ. Γιώργο Παπαδόπουλο, καταξιωμένο ασφαλιστικό στέλεχος, με μεγάλη γνώση της τοπικής αγοράς.



Ο κ. Γιώργος Παπαδόπουλος

Η Υδρόγειος χτίζει σταθερά μία δυναμική παρουσία στην Κρή-

τη. Το δίκτυό μας απαρτίζεται σήμερα από 130 τοπικούς συνεργάτες, ο αριθμός των οποίων διαρκώς διευρύνεται, ενώ η παραγωγή ασφαλίσεων μας στο νησί παρουσιάζει συνεχή αύξηση την τελευταία τριετία, υπογράμμισε μεταξύ άλλων ο αντιπρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Υδρόγειου, Παύλος Κασκαρέλης. Να σημειωθεί ότι με το 80% της παραγωγής της να προέρχεται από την ευρύτερη Ελ-

ληνική επικράτεια, η Υδρόγειος έχει στρατηγικά επενδύσει στην αποκέντρωση των εργασιών της και την ανάπτυξη της στην περιφέρεια. Εκτός από τον νέο υποκατάστημα στην Κρήτη, η εταιρεία διαθέτει επίσης υποκαταστήματα και γραφεία σε Θεσσαλονίκη, Δράμα, Κατερίνη, Λάρισα, Τρίκαλα, Ιωάννινα, Κόρινθο, Τρίπολη, Πάτρα, Καλαμάτα και Ασπύδα Λακωνίας.



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

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

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

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

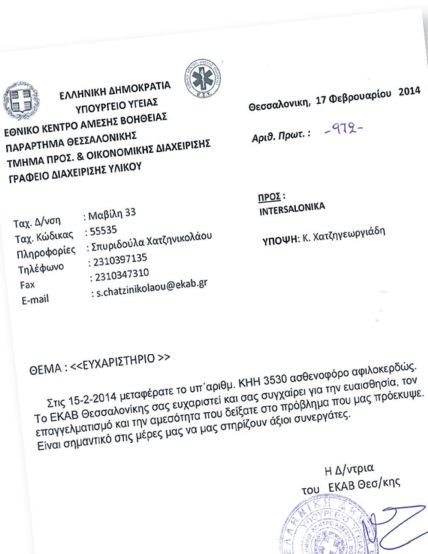
**ΓΙΑ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΕΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ  
ΤΗΛΕΦΩΝΗΣΤΕ ΣΤΟ: 210 91 19 910**

**Ή ΑΠΕΥΘΥΝΘΕΙΤΕ ΣΤΟΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΣΑΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟ**

**AIGAION**  
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.

**Δίνει Ασφα-λύσεις!**





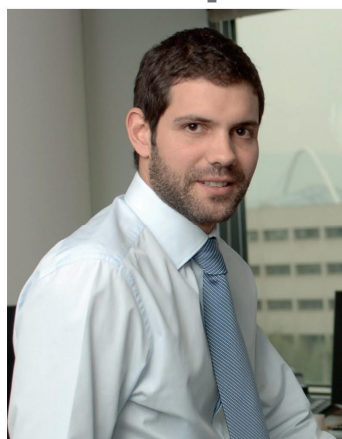
## Η κοινωνική προσφορά του ομίλου

Οι δράσεις Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης αποτελούν αναπόσπαστο μέρος της πολιτικής του ομίλου «INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ» και όπως αναφέρει αποδεικνύεται έμμεσα ότι παραστεί ανάγκη. Περίτρησε απόδειξη αυτού, η ευχαριστήρια επιστολή του Ε.Κ.Α.Β. προς τον Όμιλο «INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ».



# Πάνω από το στόχο η αύξηση των εποπτικών κεφαλαίων

**Η ΑΥΞΗΣΗ** μετοχικού κεφαλαίου και η υψηλή κερδοφορία το 2013, σε συνδυασμό με την αντασφαλιστική πολιτική, αύξησαν τα εποπτικά κεφάλαια και στις δύο ασφαλιστικές του Ομίλου International Life, κατά €22,3 εκ. τα πέντε τελευταία τρίμηνα, από 30 Σεπτεμβρίου 2012 ως 31 Δεκεμβρίου 2013. Συγκεκριμένα, όπως τονίζει η εταιρεία, ολοκληρώθηκε και το επόμενο στάδιο της αύ-



Ο κ. Γιάννης Μπράβος

ξησης μετοχικού κεφαλαίου της International Life, η οποία, στο σύνολό της, ξεπέρασε τα €10εκ. που ήταν ο στόχος της διοίκησης, ενώ τα κέρδη του Ομίλου για το έτος 2013 προσέγγισαν τα €7 εκ., έναντι ζημιών €18 εκ. το 2012. Η υψηλή κερδοφορία του Ομίλου σημειώθηκε παρά τη σημαντική αύξηση σε έκτακτες προβλέψεις επισφαλειών ύψους €3 εκ.

Ως αποτέλεσμα, η εταιρεία γενικών ασφαλειών, International Life ΑΕΓΑ και η εταιρεία ασφαλειών ζωής, International Life ΑΕΑΖ, βελτίωσαν τα εποπτικά τους κεφάλαια κατά €15,7 εκ. και €6,6 εκ. αντί-

στοιχα. Η ενίσχυση της κεφαλαιακής επάρκειας επιτρέπει στην International Life να προχωρήσει δυναμικά στην υλοποίηση της στρατηγικής της με στόχο τη μεγιστοποίηση τόσο του ήδη υψηλού επιπέδου υπηρεσιών, όσο και του δείκτη φερεγγυότητάς της. Η σημαντική αύξηση στα εποπτικά κεφάλαιά μας, η οποία υπερβαίνει το στόχο που

είχε τεθεί από τη διοίκηση και τους μετόχους, ενδυναμώνει την κεφαλαιακή επάρκεια της εταιρείας και μας προσφέρει τη δυναμική να προχωρήσουμε σταθερά και ανοδικά το 2014, τόνισε ο διευθύνων σύμβουλος κ. Γιάννης Μπράβος. Στόχος μας είναι να ανταποκρινόμαστε πλήρως στις ανάγκες των ασφαλισμένων και παράλληλα, να λειτουργούμε με συνέπεια απέναντι στους κανονισμούς της εποπτικής αρχής, που διασφαλίζουν την εύρυθμη λειτουργία της αγοράς, σε μια ιδιαίτερα κρίσιμη περίοδο για τον κλάδο, πρόσθεσε ο κ. Μπράβος.

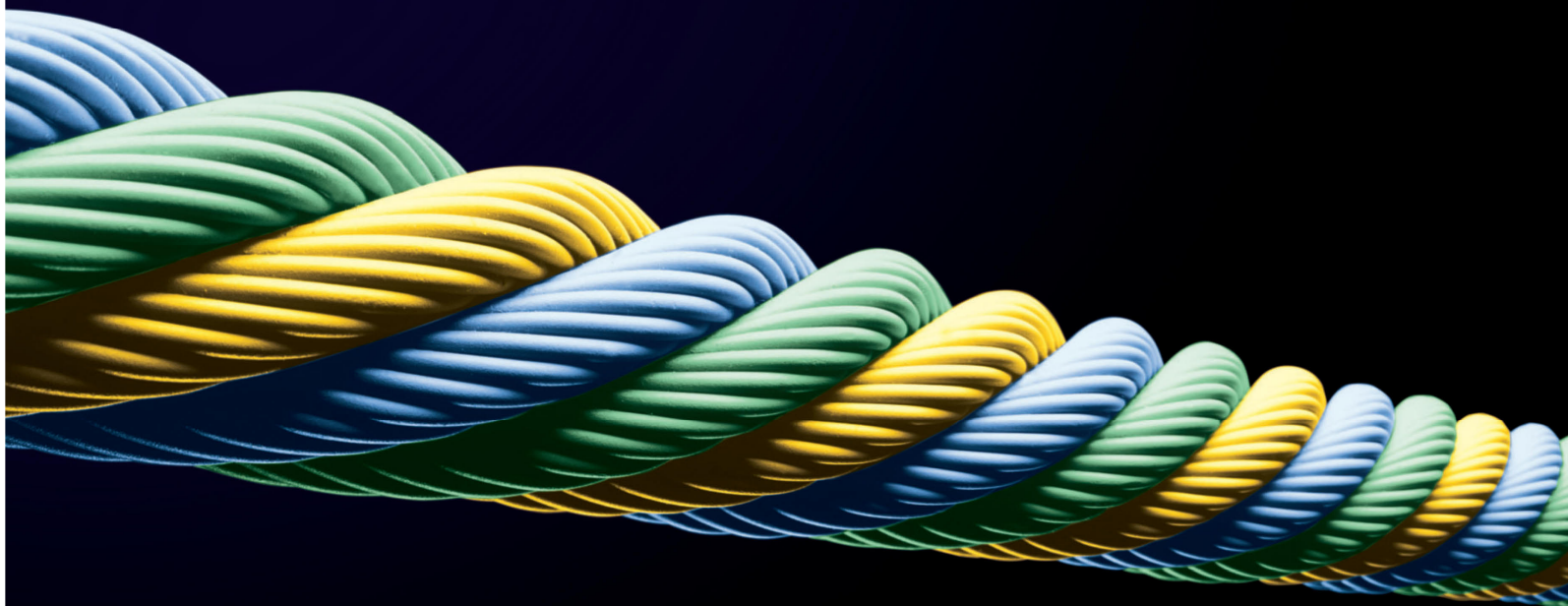


αλλάζουμε / τα δεδομένα

## Υψηλοί στόχοι για το Γραφείο Μανουάχ



Στο Καρπενήσι πραγματοποιήθηκε η ετήσια εκδήλωση του Γραφείου Πωλήσεων της AXA Ασφαλιστικής στη Λάρισα, του Συντονιστή κ. Μωυσή Μανουάχ. Κατά τη διάρκεια της εκδήλωσης, ο κ. Μανουάχ, πλαισιωμένος από τον Βοηθό Συντονιστή, κ. Νικόλαο Μπλαντέμη, εξέφρασε την ικανοποίησή του προς τους συνεργάτες, οι οποίοι κατάφεραν, παρά τις αντιξοότητες της αγοράς, να αντεπεξέλθουν στους υψηλούς επαγγελματικούς στόχους που είχαν τεθεί για το 2013. Επιπλέον, ανέφερε ότι το γραφείο βραβεύτηκε για το υψηλό ποσοστό διατηρησιμότητας των ασφαλιστηρίων, γεγονός που αποδεικνύει τον επαγγελματισμό των συνεργατών που το απαρτίζουν. Ο Field Coach του Γραφείου, κ. Γιάννης Γεωργίου, προέτρεψε, όλα τα μέλη του γραφείου να συνεχίσουν με την ίδια υπευθυνότητα την προσπάθεια κατάκτησης των ατομικών και ομαδικών στόχων του 2014, ενώ η εκδήλωση έκλεισε με την βράβευση του κυρίου Γιώργου Λύτρα, πρώτου Ασφαλιστικού Συμβούλου του γραφείου Μανουάχ, σε όλους τους κλάδους ασφαλίσεων.



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 κόπου σας, τις προσδοκίες σας για σιγουριά και δικαίωση των πελατών σας.

Αυτή την εμπιστοσύνη μετατρέπουμε σε σίγουρη δύναμη για να δημιουργείτε απερίσπαστοι, να προσδεύετε και να χτίζετε ένα σίγουρο μέλλον.

Έτσι, γιατί ασφάλεια σημαίνει **σίγουρα, γρήγορα ... απλά Interasco!**



**interasco**  
Ασφαλιστική Εταιρεία

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



## Mega Brokers: Αύξηση στα εισπραγμένα ασφάλιστρα

Καθαρά εισπραγμένα ασφάλιστρα, αυξημένα κατά 27,3%, στα 33,6 εκατομμύρια ευρώ, σημείωσε το 2013 η Mega Brokers, σε σχέση με το προηγούμενο έτος, όπως παρουσιάστηκαν στο ετήσιο συνέδριο της εταιρίας, όπου βραβεύτηκαν και οι κορυφαίοι συνεργάτες. Μιλώντας ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της εταιρίας κ. Γιάννης Χατζηθεοδοσίου αναφέρθηκε σε όλα τα ζητήματα που αφορούν τον ασφαλιστικό κλάδο και υπογράμμισε πως το 2014 θα είναι σημαντική χρονιά για τους διαμεσολαβούντες, καθώς όπως είπε, η ανάγκη για νέες καλύψεις και οι εξελίξεις με τις μεταρ-

ρυθμίσεις στο δημόσιο τομέα θα βοηθήσουν στην ανάπτυξη των εργασιών τους. Τόνισε την υποστήριξη του στις Πράξεις 30 & 31 της Τράπεζας της Ελλάδος και για αυτό φροντίζει η εταιρία να εξελίσσεται συνεχώς σε τεχνολογία και οργάνωση, πάντα προς όφελος και διευκόλυνση των συνεργατών και πελατών τους. Τελειώνοντας, πρόσθεσε ότι θα συνεχίσει να επιβραβεύει τους συνεργάτες, παρέχοντας διαρκώς νέα κίνητρα για αύξηση του πελατολογίου τους με tailor made προϊόντα, εταιρικά bonus, χρήση εταιρικών οχημάτων και ταξίδια Πωλη-σεων.



Ο κ. Γιάννης Χατζηθεοδοσίου



Το νέο διοικητικό συμβούλιο και τα μέλη της ΕΔΙΠΤ

## Νέα Διοίκηση στην ΕΔΙΠΤ

Εξελέγη το νέο διοικητικό συμβούλιο της Ένωσης Δημοσιογράφων Ιδιοκτητών Περιοδικού Τύπου, μετά τις πρόσφατες αρχαιρεσίες και συγκροτήθηκε σε σώμα ως εξής: Πρόεδρος Μιχαήλ Σαββάκης, Α' Αντιπρόεδρος Πετρούλλα Καλύβα, Β' Αντιπρόεδρος Αμαλία Ρουχωτά, Γενική Γραμματέας Ελένη Γκογκώνη-Αμπαζή, Αναπληρωτής Γενικός Γραμματέας Γουλιέλμος Λύτρας, Ταμίας Νικόλαος Χατζηγεωργίου, Αναπληρωτής Ταμίας Δημήτριος Σπυράκης, Σύμβουλος Τύπου και Δημοσίων Σχέσεων Γεώργιος-Κωνσταντίνος Σπύρου, Έφορος Δημήτριος Σειρηνάκης, Μέλη Ευάγγελος Σπύρου και Αικατερίνη Χιώτη. Εξελεγκτική Επιτροπή Ελένη Παπαδημητρίου, Κωνσταντίνος Ρούλλης και Στυλιανός Παπαχρήστου.

## Όμιλος Talanx: Καθαρά κέρδη 762 εκατ. ευρώ για 2013

Όμιλος Talanx, που εκπροσωπείται στη χώρα μας από το ελληνικό υποκατάστημα της HDI-Gerling Industrie Versicherung AG, παρουσίασε σημαντική αύξηση στα μικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα και τα καθαρά κέρδη για το οικονομικό έτος 2013. Τα μικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα ενισχύθηκαν σε όλους του τομείς, με ιδιαίτερη άνοδο στον τομέα Διεθνών Ασφαλίσεων Ιδιωτών. Όπως τονίζεται, ο Όμιλος κατάφερε να απορροφήσει ομαλά την επίδραση των ιδιαίτερα μεγάλων ζημιών από φυσικές καταστροφές και καιρικά φαινόμενα στην Κεντρική Ευρώπη. Σε αυτό το αποτέλεσμα συνέτέλεσε η απόφαση να επιδιωχθεί

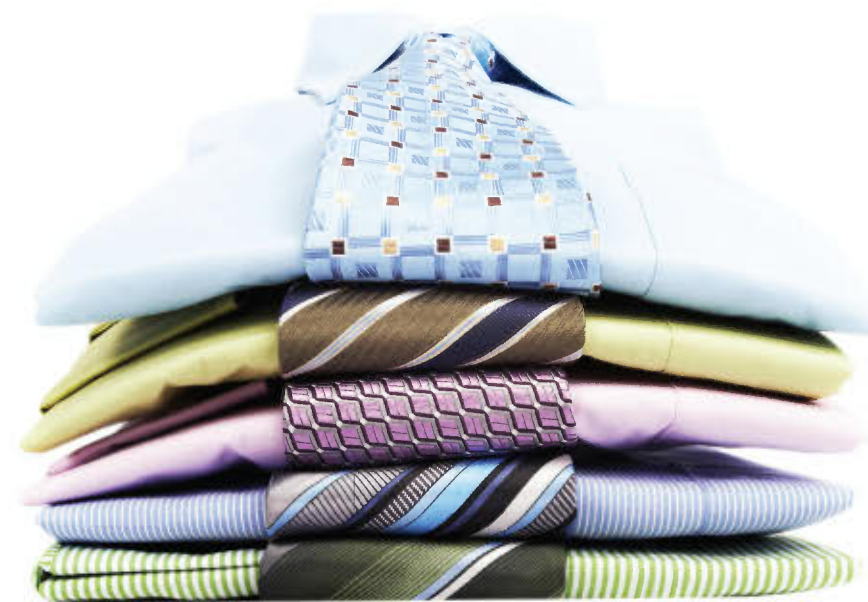
περαιτέρω διεθνοποίηση και συνεπώς μεγαλύτερη διασπορά στην ανάληψη κινδύνων. Τα καθαρά κέρδη του Ομίλου επηρεάστηκαν επίσης θετικά από έκτακτα ειδικά έσοδα.

Τα μικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα ενισχύθηκαν το 2013 κατά 5,6% (οργανική αύξηση 3,5%) σε σχέση με το προηγούμενο έτος, αγγίζοντας τα 28,1 δισ. ευρώ (από 26,7 το 2012). Συνεκτιμώντας τις συναλλαγματικές προσαρμογές σημειώθηκε αύξηση που αγγίζει το 7,8%. Οι σημαντικές ζημιές από φυσικές καταστροφές, κυρίως στη Γερμανία, καθώς και τα επιπρόσθετα αποθέματα που απαιτούνται για τα ασφαλιστήρια με εγγυήσεις από τη γερμανική

εμπορική νομοθεσία (Zinszusatzreserve), οδήγησαν σε μείωση του τεχνικού αποτελέσματος κατά 10,6% σε -1,6 δισ. ευρώ (-1,4). Τα λειτουργικά κέρδη (ΕΒΠ) ενισχύθηκαν κατά 2,1% σε 1,8 δισ. ευρώ (1,7). Ο μικτός δείκτης διαμορφώθηκε στο 96,9% (96,4%). Τα κέρδη ανά μετοχή ανήλθαν σε 3,02 ευρώ (2,86). Τα καθαρά κέρδη του Ομίλου βελτιώθηκαν κατά 21,7%, φθάνοντας τα 762 εκ. ευρώ (626), ενώ το διοικητικό συμβούλιο και το Ελεγκτικό Συμβούλιο θα εισπληθούν κατά την ετήσια γενική συνέλευση την καταβολή μερίσματος 1,20 ευρώ ανά μετοχή, που ισοδυναμεί με αύξηση που αγγίζει το 15%.»

## #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





**MetLife Alico™**

## Η Λυδία Μαγκλάρια Head of HR σε Ανατολική και Νότια Ευρώπη

### ΚΑΘΗΚΟΝΤΑ HEAD OF HR

για την περιφέρεια Ανατολικής και Νότιας Ευρώπης της MetLife, ανέλαβε η κ. Λυδία Μαγκλάρια. Η κ. Λ. Μαγκλάρια διαθέτει επαγγελματική εμπειρία άνω των 15 ετών σε ολόκληρο το φάσμα δραστηριοτήτων στον τομέα της Διαχείρισης Ανθρώπινου Δυναμικού, καθώς και μια επιτυχημένη πορεία στην Ελλάδα και σε διεθνείς ηγετικές θέσεις σε μεγάλες εταιρείες και σε διαφορετικές αγορές, όπως η Βουλγαρία, η Κύπρος και η Ρουμανία.

Η κ. Μαγκλάρια καλείται να συνεχίσει επά-



Η κ. Λυδία Μαγκλάρια

ξα στην MetLife, το σημαντικό έργο του κ. Γιάννη Χρυσάφη, επί σειρά ετών Head of HR στην Περιφέρεια Κεντρικής και Ανατολικής και κατόπιν στην Περιφέρεια Νότιας και Ανατολικής Ευρώπης, ο οποίος συνταξιοδοτείται έχοντας συμπληρώσει 31 χρόνια με την εταιρεία. Κατά τη διάρκεια αυτής της περιόδου, ο κ. Γ. Χρυσάφης συνέβαλε καθοριστικά στην ανάπτυξη της MetLife Alico στην Ελλά-

δα και στις παραπάνω περιφέρειες, μέσω της υλοποίησης των στρατηγικών πρωτοβουλιών της εταιρείας στους τομείς του ανθρώπινου δυναμικού και της παραγωγικότητας.

**INTERAMERICAN**  
PART OF ACHMEA

### 12 «κλειδιά» για την οδική ασφάλεια

**ΜΕ ΑΦΟΡΜΗ** την εβδομάδα Οδικής Ασφάλειας η Interamerican υπενθυμίζει, στο πλαίσιο της πολυετούς εκστρατείας της για τον περιορισμό των τροχαίων δυστυχημάτων, τα βασικά που πρέπει να έχουν υπ' όψιν τους όσοι οδηγούν. Όσον αφορά τον έλεγχο του αυτοκινήτου, η εταιρεία επισημαίνει ότι πρέπει να ελέγχεται τακτικά η θέση και στάση οδήγησης, οι καθρέφτες και τα τζάμια, οι τροχοί (φθορά, πίεση ελαστικών), τα φρένα και το σύστημα διεύθυνσης, ενώ θα πρέπει να γίνεται απαρέγκλιτα το περιοδικό σέρβις. Εξίσου σημαντικό θεωρεί η Interamerican το θέμα της συμπεριφοράς του οδηγού, τονίζοντας την ανάγκη της τήρησης των οδικών σημάνσεων, της ζώνης ασφαλείας, την αποφυγή κατανάλωσης αλκοολούχων ποτών, τον σεβασμό για πεζούς με ιδιαίτερη προσοχή στα παιδιά και τους ηλικιωμένους. Η εταιρεία συιστά, επίσης, αμυντική οδήγηση και σχεδιασμό πορείας-ταξιδιού πριν το ξεκίνημα. Σημειώνεται ότι η Interamerican, συμμετέχοντας ως κύριος χορηγός στην Εβδομάδα Πρόληψης και Αλληλεγγύης από 31 Μαρτίου έως 6 Απριλίου στη Πάτρα, σχεδιάζει ένα διήμερο εκδηλώσεων στην αχαϊκή πρωτεύουσα και για την οδική ασφάλεια.



### Χορηγός στο All Star Game ΟΠΑΠ 2014

**ΓΙΑ ΔΕΥΤΕΡΗ** συνεχή χρονιά η Υδρόγειος ήταν χορηγός του All Star Game ΟΠΑΠ, της μεγάλης ετήσιας γιορτής του μπάσκετ, που πραγματοποιήθηκε στα Χανιά της Κρήτης. Με πρωταγωνιστές τα μεγαλύτερα αστέρια της Basket League ΟΠΑΠ, χορηγός της οποίας είναι επίσης η Υδρόγειος τα δύο τελευταία χρόνια και μέσα από ένα διήμερο πρόγραμμα συναρπαστικών αθλητικών και άθλων εκδηλώσεων, το All Star Game ΟΠΑΠ, χάρισε και φέτος μοναδικές στιγμές συγκίνησης και ηλούσιο θέαμα στους φίλους του μπάσκετ. Χιλιάδες κόσμου κατέκλυσαν το Δημοτικό Κλειστό Γυμναστήριο Κλαδισού του Δήμου Χανίων για να παρακολουθήσουν τη διοργάνωση, η οποία κορυφώθηκε με την αναμέτρηση μεταξύ καλύτερων Ελλήνων και καλύτερων ξένων παικτών του πρωταθλήματος.

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

## Στην πνευματική δύναμη





**ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ  
ΔΙΜΗΝΙΑΙΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ  
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ  
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ**

**ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΡΕΠΟΡΤΑΖ:**

ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΣΠΥΡΟΥ

ΛΑΜΠΡΟΣ ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟΣ

ΚΩΣΤΗΣ ΣΠΥΡΟΥ,

ΧΡΗΣΤΟΣ ΚΙΤΣΙΟΣ

**ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΕΣ,**

**ΦΩΤΟΡΕΠΟΡΤΑΖ ΒΙΔΕΟ:**

ΚΩΣΤΗΣ ΣΠΥΡΟΥ

ΘΑΝΑΣΗΣ ΑΝΑΓΝΩΣΤΟΠΟΥΛΟΣ

ACERPHOTOGRAPHY.GR

**ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟ**

Κ. ΠΑΠΑΝΤΩΝΟΠΟΥΛΟΣ

**ΔΙΑΝΟΜΗ**

Π. ΖΑΧΑΡΙΟΥ, ΝΕΝΑ ΜΑΝΤΑ

**ΥΠΕΥΘΥΝΗ ΔΙΑΦΗΜΙΣΗΣ**

**ΣΥΝΔΡΟΜΩΝ**

Γ. ΚΑΛΤΣΩΝΗ

ΤΗΛ. 2103221525 (ΕΣΩΤ. 4)

gkaltsoni@spiroueditions.gr

**ΣΥΝΔΡΟΜΕΣ-ΠΩΛΗΣΕΙΣ**

ΧΡΗΣΤΟΣ ΠΡΑΜΑΝΤΙΩΤΗΣ

**ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΟ**

ΓΙΑΝΝΗΣ Γ. ΜΠΟΥΚΟΥΒΑΛΑΣ

www.jmpc.gr

**ΔΙΟΡΘΩΣΗ ΚΕΙΜΕΝΩΝ**

Ορέστης Σχοινάς

**ΕΚΤΥΠΩΣΗ - ΒΙΒΛΙΟΔΕΣΙΑ**

IRIS ΕΚΤΥΠΩΣΕΙΣ Α.Ε.Β.Ε

**ΔΙΑΝΟΜΗ - ΠΕΡΙΠΤΕΡΑ**

ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΟ ΑΓΓΟΣ Α.Ε.

**ΕΤΗΣΙΑ ΣΥΝΔΡΟΜΗ**

ΙΔΙΩΤΕΣ: 50 € - ΦΟΙΤΗΤΕΣ: 25 €,

ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ - ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ:

100 €, ΤΙΜΗ ΤΕΥΧΟΥΣ: 5 €

ΓΙΑ ΠΛΗΡΩΜΗ ΣΥΝΔΡΟΜΩΝ:

ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ,

ΑΡ. ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ: 51342181/104

**Ε. ΣΠΥΡΟΥ - Γ.Κ. ΣΠΥΡΟΥ & ΣΙΑ Ο.Ε.**

ΦΙΛΕΛΛΗΝΩΝ 3 - ΑΘΗΝΑ Τ.Κ. 105 57

ΑΦΜ: 999368058

ΔΟΥ: Δ' ΑΘΗΝΩΝ, ΤΗΛ.: 210-3229.394 -

FAX: 210-3257.074



**ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΕΝΩΣΗΣ 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

Έχετε διάδοχο της θέσεώς σας;

Η ενδοεταιρική ανάδειξη  
στελεχών τίνος είναι ευθύνη;



ΜΙΑ ΜΕΓΑΛΗ ΠΡΟΣΦΟΡΑ ΓΙΑ ΤΗ ΣΥΝΕΧΕΙΑ ΣΑΣ

Διαβάστε στο επόμενο «ΝΑΙ»

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.

1 κλικ

μπορεί  
να σώσει  
τη ζωή σας.



Lewis Hamilton,  
MERCEDES AMG PETRONAS Formula One™ Team

Φοράτε πάντα  
τη ζώνη σας

**Ασφάλιση Αυτοκινήτου  
Allianz**

[www.allianz.gr](http://www.allianz.gr)

**Allianz**

MERCEDES AMG  
PETRONAS FORMULA ONE™ TEAM



DECADE OF ACTION FOR  
ROAD SAFETY 2011-2020

Supported by Allianz





# Medical *prime*

Ολοκληρωμένη προστασία της υγείας σας

## Την ασφάλεια δεν τη βλέπεις, τη νιώθεις...

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

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



# GENERALI

Η ΕΛΕΥΘΕΡΙΑ ΤΟΥ ΝΑ ΕΙΣΑΙ ΑΣΦΑΛΗΣ

[www.generaligr](http://www.generaligr)