ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
# ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 168 • ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ-ΟΚΤΩΒΡΙΟΣ 2017 • Euro 5 • www.asfalistikonai.gr

## ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΟ ΡΕΠΟΡΤΑΖ

**SHAUN TARBUCK, CEO ICMIF**

«Οι συνεταιριστές κερδίζουν μερίδια στην παγκόσμια ασφαλιστική αγορά»

Το Ασφαλιστικό ΝΑΙ και ο Κωστής Σπύρου στο Icmif Biennial Conference του Λονδίνου μαζί με τη Συνεταιριστική Ασφαλιστική

## ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΗ ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ

**NICOLAS JEANMART**

**Insurance Europe**

Στα σκαριά η πανευρωπαϊκή σύνταξη!

# Αλλαγές στη διεθνή ασφαλιστική αγορά!

# Δύο μαζί, φτάνουν πιο ψηλά.

ERGO

ΑΤΕ Ασφαλιστική
Μέλος του ασφαλιστικού ομίλου ERGO

Ασφαλώς μαζί

ΑΠΟ ΤΟ 1886 130 ΧΡΟΝΙΑ ΠΑΡΟΥΣΙΑ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

ΑΝΑΜΕΣΑ ΣΤΙΣ 50 ΚΟΡΥΦΑΙΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΤΟΥ ΚΟΣΜΟΥ ΣΥΜΦΩΝΑ ΜΕ ΤΟ FORTUNE

ΑΝΑΜΕΣΑ ΣΤΙΣ 50 ΠΙΟ ΞΥΠΝΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΤΟΥ ΚΟΣΜΟΥ ΣΥΜΦΩΝΑ ΜΕ ΤΟ MIT

SYCO

EVERYTHING YOU LOVE
EVERYTHING YOU DO

**Για όλα όσα ονειρεύεστε και όλα όσα αγαπάτε, είμαστε κοντά σας.**

Γιατί καταλαβαίνουμε, ακούμε και προσαρμοζόμαστε στις δικές σας ανάγκες. Με ολοκληρωμένες λύσεις για το σήμερα, με την ευελιξία που απαιτείται για το αύριο και την εγγύηση ενός παγκόσμιου οργανισμού με σταθερή παρουσία στην Ελλάδα για πάνω από έναν αιώνα. Τόσο απλά. Για να μπορείτε να εστιάζετε μόνο σε όσα έχουν πραγματική αξία για σας.

GENERALI

The Smart & Simple Choice

generali.gr

facebook.com/GeneraliHellas

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ
Baloise Group
Basler
Τριεθνής Ασφαλιστική Δύναμη

**Μισό αιώνα τώρα,**
**με τα έργα μας κάνουμε πράξη**
**τους κοινούς μας στόχους!**

- με **εντυπωσιακές διεθνείς συνεργασίες σε επίπεδο μετόχων και αντασφαλιστών** [ο Όμιλος της κορυφαίας ελβετικής τραπεζο-ασφαλιστικής εταιρίας **Baloise** είναι ένα από τα 13 ιδρυτικά μέλη της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, το 1907]
- με την **ΠΡΩΤΗ θέση στον ελληνικό χώρο, στα πανευρωπαϊκά stress tests ασφαλιστικών εταιριών, με βάση το Solvency II** (2014)
- με την **ΠΡΩΤΗ θέση σε Φερεγγυότητα,** ασφαλιστική εταιρία στην Ελλάδα, βάσει των ευρωπαϊκών προδιαγραφών. Διαθέτει, με αποτελέσματα της 31ης Δεκεμβρίου 2016, **Δείκτη Φερεγγυότητας 267,40%, δηλαδή σχεδόν 3 φορές περισσότερο από το απαιτούμενο** (ελάχιστο επίπεδο απαίτησης για κάθε ασφαλιστική εταιρία, ποσοστό 100%)
- με **παράδοση συνεχούς κερδοφορίας 28 ετών** και παράλληλη **αύξηση Ιδίων Κεφαλαίων**
- με **πρωτοποριακές ασφαλιστικές παροχές** και σύγχρονες **μηχανογραφικές εφαρμογές**
- με το να **συμπεριλαμβάνεται στις 50 ταχύτερα ανερχόμενες ελληνικές επιχειρήσεις** όλων των κλάδων της Οικονομίας [Fortune]
- με γρήγορες και απλές **διαδικασίες αποζημιώσεων**
- με διπλασιασμό της έκτασης **των κεντρικών της γραφείων** από τα 2.500 τ.μ. στα 5.000 τ.μ.
- με **εξυπηρέτηση άνω των 300.000 πελατών** [ιδιωτών & επιχειρήσεων]
- με **συνεργάτες και σημεία εξυπηρέτησης σε όλη την Ελλάδα**
- με **φιλική, προσωπική και αξιόπιστη προσέγγιση σε πελάτες και συνεργάτες!**

Λ. Μεσογείων 71 & Ήλιδος 36, Τ.Κ. 115 26 Αθήνα | Τηλ.: 210-7454000 | sales@atlantiki.gr | www.atlantiki.gr



**Eurolife ERB**
INSURANCE GROUP
A FAIRFAX Company

# Μία σταθερή δύναμη σε νέα πορεία ανάπτυξης

## 1 ΕΝΑΣ ΑΠΟ ΤΟΥΣ ΗΓΕΤΕΣ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ

| ΣΕ ΕΚΑΤ. ΕΥΡΩ | ΖΩΗ ΕΛΛΑΔΑ | ΓΕΝΙΚΕΣ ΕΛΛΑΔΑ | ΣΥΝΟΛΟ ΟΜΙΛΟΥ |
|---|---|---|---|
| ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ (2) | 425 | 60 | 498 |
| ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ | 2.076 | 179 | 2.337 |

ΜΕ 13% ΠΡΟΒΛΕΠΟΜΕΝΟ ΜΕΡΙΔΙΟ ΑΓΟΡΑΣ (ΖΩΗΣ 22% ΚΑΙ ΓΕΝΙΚΩΝ 3.2%) ΣΤΟ ΣΥΝΟΛΟ ΤΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΑΓΟΡΑΣ ΤΟ 2016.(1)

## 2 ΚΑΛΥΠΤΟΝΤΑΣ ΟΛΕΣ ΤΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΑΝΑΓΚΕΣ

| ΣΕ ΕΚΑΤ. ΕΥΡΩ (2) | ΖΩΗ ΕΛΛΑΔΑ | ΓΕΝΙΚΕΣ ΕΛΛΑΔΑ | ΣΥΝΟΛΟ ΟΜΙΛΟΥ |
|---|---|---|---|
| ΑΤΟΜΙΚΑ | 378 | | 390 |
| ΟΜΑΔΙΚΑ | 47 | | 47 |
| ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟ | | 15 | 15 |
| ΠΕΡΙΟΥΣΙΑ | | 36 | 37 |
| ΛΟΙΠΑ | | 9 | 9 |

## 3 ΚΕΡΔΟΦΟΡΑ ΑΝΑΠΤΥΞΗ

| ΣΕ ΕΚΑΤ. ΕΥΡΩ | ΖΩΗ ΕΛΛΑΔΑ | ΓΕΝΙΚΕΣ ΕΛΛΑΔΑ | ΣΥΝΟΛΟ ΟΜΙΛΟΥ |
|---|---|---|---|
| ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΠΡΟ ΦΟΡΩΝ | 73 | 31 | 106 |
| ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΜΕΤΑ ΦΟΡΩΝ | 46 | 22 | 69 |

## 4 ΕΠΙΤΥΧΗΜΕΝΗ ΠΟΛΥΚΑΝΑΛΙΚΗ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ

Ισχυρός παίκτης στην Ελληνική αγορά του bancassurance μέσα από τη συνεργασία με τα δίκτυα της Τράπεζας Eurobank και του Νέου Ταχυδρομικού Ταμιευτηρίου. Παράλληλα διαθέτει εκτεταμένο δίκτυο ασφαλιστικών διαμεσολαβητών σε όλη την Ελλάδα (πάνω από 1.200 ανεξάρτητοι συνεργάτες σε όλη την επικράτεια) εφαρμόζοντας επιτυχημένο πολυκαναλική στρατηγική.

## 5 ΑΝΑΠΤΥΣΣΟΝΤΑΣ ΣΗΜΑΝΤΙΚΗ ΠΑΡΟΥΣΙΑ ΣΤΗ ΡΟΥΜΑΝΙΑ

Ταχεία ανάπτυξη και κερδοφόρες δραστηριότητες στη Ρουμανία στους κλάδους ασφαλίσεων ζωής και γενικών ασφαλίσεων, με συμφωνία αποκλειστικής συνεργασίας bancassurance με την Τράπεζα Bancpost, θυγατρική της Eurobank.

| | ΣΕ ΕΚΑΤ. ΕΥΡΩ |
|---|---|
| ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ 2016 (2) | 14 |

## 6 ΜΕ ΤΟ ΒΛΕΜΜΑ ΣΤΡΑΜΜΕΝΟ ΣΤΟ ΜΕΛΛΟΝ

Ως εταιρεία του Διεθνούς Επενδυτικού Ομίλου Fairfax που κατέχει σημαντική εμπειρία και εξειδίκευση στον κλάδο των ασφαλειών προσβλέπουμε σε ένα μέλλον με ακόμα μεγαλύτερες προσπτικές, παραμένοντας προσηλωμένοι στο αριστοτελικό τρίπτυχο αξιών ΗΘΟΣ-ΠΑΘΟΣ-ΛΟΓΟΣ, που συγκροτεί τα θεμέλια των δραστηριοτήτων και της ανάπτυξης του Ομίλου Eurolife ERB.

**Στοιχεία 2016**

(1) Ως σύναλλα της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς, με βάση την ετήσια δημοσίευση παραγωγής ασφαλίστρων της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος (ΕΑΕΕ), ορίζεται η παραγωγή ασφαλίστρων μόνο των μελών της ΕΑΕΕ http://www.eaee.gr/cms/sites/default/files/oikmel-premium12months2016gr.pdf.
(2) Ακαθάριστα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα.

**Ε. ΣΠΥΡΟΥ - Γ.Κ. ΣΠΥΡΟΥ & ΣΙΑ Ο.Ε.**
ΓΡΑΦΕΙΑ: ΟΘΩΝΟΣ & ΦΙΛΕΛΛΗΝΩΝ 3,
105 57 ΑΘΗΝΑ
ΑΦΜ: 999368058 ΔΟΥ: Δ' ΑΘΗΝΩΝ,
ΤΗΛ.: 210-3221.525, 210-3229.394,
FAX: 210-3257.074
E-MAIL: INFO@ASFALISTIKONAI.GR
WWW.ASFALISTIKONAI.GR

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
# ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ
ΤΕΥΧΟΣ 168•ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ-ΟΚΤΩΒΡΙΟΣ 2017
**ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΔΙΜΗΝΙΑΙΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ**

**ΕΤΗΣΙΑ ΣΥΝΔΡΟΜΗ**
ΙΔΙΩΤΕΣ: 50 € - ΦΟΙΤΗΤΕΣ: 25 €,
ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ - ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ:
100 €, ΤΙΜΗ ΤΕΥΧΟΥΣ: 5 €
ΓΙΑ ΠΛΗΡΩΜΗ ΣΥΝΔΡΟΜΩΝ:
ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΕΙΡΑΙΩΣ: ΑΡ. ΛΟΓ.: 6828 1222 33197
IBAN: GR 100 171 8280 0068 2812 2233 197
ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ: ΑΡ. ΛΟΓ.: 120/440459-90
IBAN: GR 64 0110 1200 0000 1204 4045 990

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

twitter.com/nextdeal_gr
facebook.com/nextdeal.gr

**ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΡΕΠΟΡΤΑΖ**
ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΣΠΥΡΟΥ
ΛΑΜΠΡΟΣ ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟΣ
ΚΩΣΤΗΣ ΣΠΥΡΟΥ, ΧΡΗΣΤΟΣ ΚΙΤΣΙΟΣ, ΜΑΙΡΗ ΛΑΜΠΑΔΙΤΗ, ΓΙΩΡΓΟΣ ΜΟΥΖΟΣ, ΑΡΗΣ ΜΠΕΡΖΟΒΙΤΗΣ, ΧΡΗΣΤΟΣ ΠΑΠΑΝΙΚΟΛΑΟΥ
**ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΕΣ, ΦΩΤΟΡΕΠΟΡΤΑΖ VIDEO**
ΚΩΣΤΗΣ ΣΠΥΡΟΥ
ΘΑΝΑΣΗΣ ΑΝΑΓΝΩΣΤΟΠΟΥΛΟΣ
ACEPHOTOGRAPHY.GR

**ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟ**
Κ. ΠΑΠΑΝΤΩΝΟΠΟΥΛΟΣ
**ΔΙΑΝΟΜΗ**
ΓΙΩΤΑ ΖΑΧΑΡΙΟΥ, ΝΕΝΑ ΜΑΝΤΑ
**ΥΠΕΥΘΥΝΗ ΔΙΑΦΗΜΙΣΗΣ ΣΥΝΔΡΟΜΩΝ**
Γ. ΚΑΛΤΣΩΝΗ gkaltsoni@spiroueditions.gr
ΤΗΛ. 2103221525 (ΕΣΩΤ. 4)
**INTERNET**
ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΑ ΚΟΣΜΟΠΟΥΛΟΥ

**ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΟ**
ΓΙΑΝΝΗΣ Γ. ΜΠΟΥΚΟΥΒΑΛΑΣ
www.jmpc.gr
**ΔΙΟΡΘΩΣΗ ΚΕΙΜΕΝΩΝ**
Ορέστης Σχινάς
**ΕΚΤΥΠΩΣΗ - ΒΙΒΛΙΟΔΕΣΙΑ**
ΝΙΚΗ ΕΚΔΟΤΙΚΗ ΑΕ
**ΔΙΑΝΟΜΗ - ΠΕΡΙΠΤΕΡΑ**
ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΟ ΑΡΓΟΣ Α.Ε.

ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΕΝΩΣΗΣ ΙΔΙΟΚΤΗΤΩΝ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ ΤΥΠΟΥ

# ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

Άρθρο Εκδότη 10
Ασφαλιστικό Underwriting 20

**ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ**

## Ρύθμιση οφειλών σε 120 δόσεις

Η ρύθμιση οφειλών προς ΕΦΚΑ και εφορία βρίσκεται ακόμη έωλη στο τραπέζι της διαπραγμάτευσης καθώς συνεχίζεται το σκληρό παζάρι ανάμεσα στο οικονομικό επιτελείο και τους δανειστές | 78

**ΟΜΙΛΟΣ GENERALI**

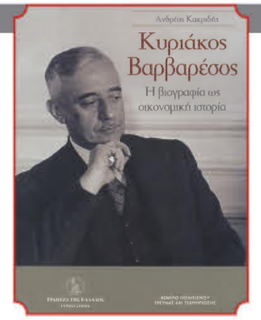
## Εμβληματική πρωτοβουλία για τον άνθρωπο

*Κωστής Σπύρου - Philippe Donnet*

Τη νέα εμβληματική πρωτοβουλία του για τη δημιουργία μιας παγκόσμιας κοινότητας, η οποία στοχεύει να υποστηρίξει ανθρώπους που έχουν ανάγκη, σε ολόκληρο τον κόσμο, παρουσίασε σε συνέντευξη τύπου στην πλατεία του Αγίου Μάρκου στη Βενετία, ο Όμιλος Generali | 54

**ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ**

## ΚΥΡΙΑΚΟΣ ΒΑΡΒΑΡΕΣΟΣ Η ΒΙΟΓΡΑΦΙΑ ΩΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΙΣΤΟΡΙΑ




Μία από τις πιο ενδιαφέρουσες προσωπικότητες στο χώρο της οικονομικής σκέψης και πολιτικής στην Ελλάδα του 20ου αιώνα | 12

**ΟΙ ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΕΣ ΕΠΑΝΑΣΧΕΔΙΑΖΟΥΝ ΤΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΗ!**

## Αλλαγές στη διεθνή ασφαλιστική αγορά

**Η Συνεταιριστική Ασφαλιστική στο κέντρο των εξελίξεων**

Παρών σε ένα σημαντικό συνέδριο το ICMIF Biennial Conference που πραγματοποιήθηκε στο Λονδίνο με τη συμμετοχή σημαντικών στελεχών της αλληλασφαλιστικής και συνεταιριστικής ασφαλιστικής κοινότητας, μεταξύ αυτών μοναδική εκπρόσωπος από την Ελλάδα η Συνεταιριστική Ασφαλιστική, έδωσε το Ασφαλιστικό ΝΑΙ με τον Κωστή Σπύρου.Θέμα της φετινής διάσκεψης της ICMIF ήταν ο «Επανασχεδιασμός της Ασφάλισης». | 28

**ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ**

## Μιχάλης Σωτηράκος

Θέλουμε πρωτιά σε ζωή και υγεία 38

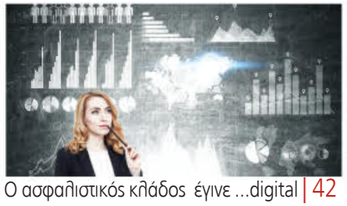
**ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ**

## Λεωνίδας Σίδερη

Αξιόπιστη λύση τα νέα ομαδικά 50

**ΜΕΛΕΤΗ**

## WORLD INSURANCE REPORT-WIR



Ο ασφαλιστικός κλάδος έγινε ...digital | 42

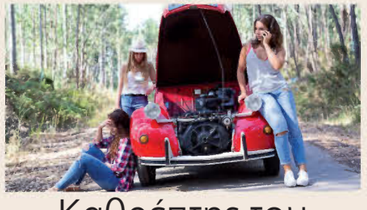
**ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ**

**NICOLAS JEANMART**

## Στα σκαριά η πανευρωπαϊκή σύνταξη

Τη δέσμευση της Insurance Europe να εργαστεί στην κατεύθυνση, ώστε να καταστεί το πανευρωπαϊκό ασφαλιστικό προϊόν PEPP ένα λειτουργικό και ασφαλές εργαλείο για τους πολίτες της Ε.Ε, εκφράζει σε αποκλειστική συνέντευξη του στο Ασφαλιστικό ΝΑΙ και τον Λάμπρο Καραγεώργο ο Nicolas Jeanmart, επικεφαλής Προσωπικής Ασφάλισης, Γενικής Ασφάλισης και Μακροοικονομίας της Insurance Europe | 32

**ΟΔΙΚΗ ΒΟΗΘΕΙΑ**



## Καθρέπτης του ασφαλιστικού πολιτισμού

Το Ασφαλιστικό ΝΑΙ» ανοίγει τον «φάκελο» ενόψει και της πρωτοβουλίας που λαμβάνει η ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος για την κατάρτιση της ρήτρα ελάχιστων υποχρεώσεων εταιρειών οδικής βοήθειας | 58

# ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ

ΕΘΝΙΚΗ 70
INTERAMERICAN 72
AXA 84
PRIME 98
MINETTA 106
METLIFE 108
AIG 109
ALLIAZ 110
ERGO 114
ΟΡΙΖΩΝ 118
EUROLIFE 120
GENERALI 123

# ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ
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

## Ασφαλιστικές λύσεις Ευθύνης Στελεχών Διοίκησης απο την AIG

Σήμερα, περισσότερο από ποτέ, διευθυντικά και διοικητικά στελέχη αντιμετωπίζουν μεγαλύτερους κινδύνους λόγω της αυξημένης πολυπλοκότητας και της διαρκώς αυστηρότερης εφαρμογής του κανονιστικού πλαισίου στο οποίο δραστηριοποιούνται και παίρνουν αποφάσεις. Η επαρκής ασφαλιστική κάλυψη καθίσταται απαραίτητη. Στην AIG προσφέρουμε πρωτοποριακές ασφαλιστικές λύσεις ειδικά προσαρμοσμένες στις προκλήσεις της ευθύνης των στελεχών διοίκησης του σήμερα και συνεχίζουμε να καινοτομούμε για να ανταποκριθούμε στις προκλήσεις του αύριο. Μάθετε περισσότερα στο www.aig.com.gr/BusinessGuard ή επικοινωνήστε με τον ασφαλιστικό σας σύμβουλο.

AIG

**Bring on tomorrow**

Η ασφαλιστική κάλυψη παρέχεται απο την ασφαλιστική εταιρία AIG Europe Limited με νόμιμο αντιπρόσωπο στην Ελλάδα την AIG ΕΛΛΑΣ ΑΕ. Η παρούσα καταχώρηση ειναι ενημερωτική και δεν παρέχει καμία απολύτως ασφαλιστική κάλυψη.

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

# Το τέλος των μονότονων ασφαλιστικών εταιριών ήρθε!

Το 1965 η Αεροπορική εταιρία Braniff International (United States, Mexico, South America) δημοσίευσε μια διαφήμιση με τίτλο «The end of the plain plane» που αφορούσε τα νέα τότε χρωματιστά αεροπλάνα υποστηρίζοντας ότι ήρθε «το τέλος τον μονότονων αεροπλάνων».

Γι' αυτό το θέμα, η Mary Wells Lawrence, που είχε την έμπνευση μαζί με τους συνεργάτες της στη διαφημιστική Tinker, να αλλάξει τα μονόχρωμα και μονότονα μεταλλικά έως τότε (1965) αεροπλάνα σε πολύχρωμα, έγραψε αρκετά στο βιβλίο της A Big Life (in Advertising) Mary Wells Lawrence (κυκλοφόρησε στην Ελλάδα από εκδόσεις ΜΟΝΤΕΡΝΟΙ ΚΑΙΡΟΙ).

Όλα γύρω τους ως τότε ήταν χωρίς χρώμα, οι τοίχοι, τα αεροδρόμια, τα παγκάκια, τα δάπεδα, οι στολές, σαν στρατιωτική μονάδα.

Ο Χάρτινγκ Λόρενς ήταν πρόεδρος της Continental Airlines και σκοπεύοντας να πιάσει εργασία στην Braniff, είπε στην Mary Wells Lawrence ότι ήθελε να τον βοηθήσει να κάνει γνωστή την Braniff στην Αμερική και τον κόσμο.

Την Braniff είχε αγοράσει ένας Τρόι Ποστ και η ασφαλιστική του, που ήθελε να την κάνει μεγάλη μεταφορική με πολλά δρομολόγια και νέα αεροπλάνα. Ο Χάρτινγκ ζήτησε μια μεγάλη ιδέα που να φτάσει την Braniff στην κορυφή. «Άκου Mary», της είπε «εσείς θα παίξετε σημαντικό ρόλο στη μεταμόρφωσή μας. Δεν θέλω τα αεροπλάνα μου να πετάνε μισοάδεια…και εμείς να είμαστε άγνωστοι…»

Η Mary Wells Lawrence και το «ευλογημένο τσούρμο» της, οι άνθρωποί της, δούλεψαν με ιδέες, άλλαξαν την εποχή, έφεραν το τέλος των μονότονων αεροπλάνων, έβαλαν χρώμα με τα χρωματιστά και πριν ξεκινήσουν οι πτήσεις τους, όλη η χώρα γνώριζε τα πάντα για την αεροπορική εταιρία, οι επιβάτες γέμιζαν τα δρομολόγια, γονείς πήγαιναν τα παιδιά να δουν τα χρωματιστά αεροπλάνα, άλλοι επιχειρηματίες ζητούσαν μια «Braniff» δηλαδή μια μεγάλη ιδέα και στις συζητήσεις έλεγαν «πέταξα με το μπλε ή το κόκκινο ή το πράσινο αεροπλάνο!»

Το Marketing άλλαξε παντού σε όλες τις εταιρίες με προσθήκη «χρώματος». Κάποιοι ανταγωνιστές είπαν τη βλακεία ότι τα αεροπλάνα με μπογιά είναι βαρύτερα αλλά σύντομα έβαλαν και αυτοί χρώμα… Η Lawrence στην καριέρα της έκανε πελάτες παγκόσμιους παίκτες όπως η American Motors, η Benson & Hedges, η Phillip Morris, η Procter & Gamble, η Alka Seltzer, η TWA, η Midas, η πόλη της Νέας Υόρκης (I Love New York), η Ford, Continental, Pan-Am κ.α. Ήταν η πιο ακριβοπληρωμένη και διασημότερη γυναίκα στον αμερικανικό επιχειρηματικό κόσμο…

Η «σιδηρά κυρία της διαφήμισης» που πάντα έβρισκε το κίνητρο επιτυχίας για να μεγαλουργήσει στέλνει ένα ερώτημα σε όλους και στις ασφαλιστικές μας εταιρίες εάν έχουν στόχο την επιτυχία και εάν μέσω της επικοινωνίας με τους καταναλωτές χρησιμοποιώντας ως μέσο την διαφήμιση εάν κατάλαβαν ότι ήρθε το τέλος των μονότονων ασφαλιστικών εταιριών!

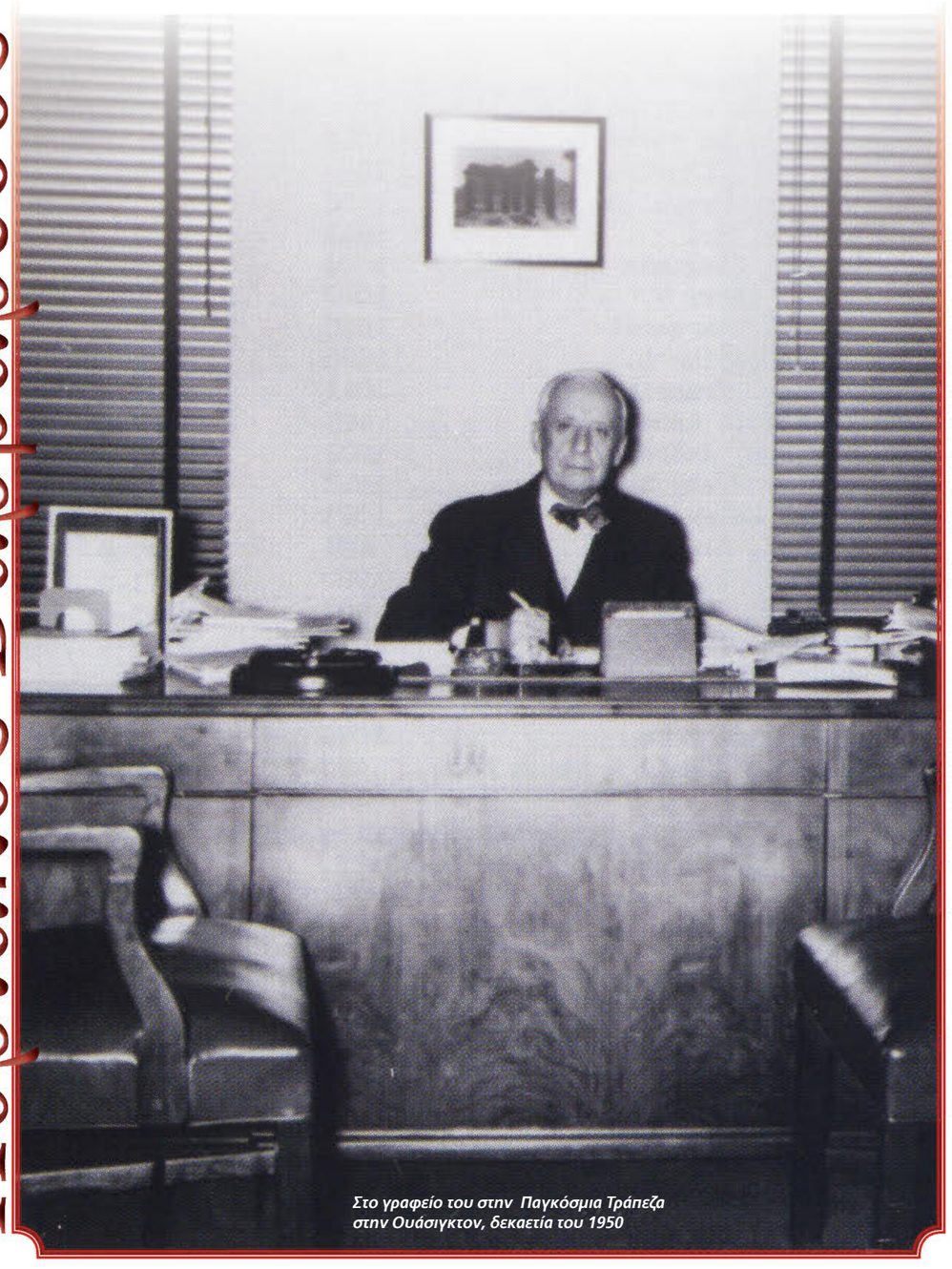
Έχει τελειώσει πια, παρατηρούμε, η ασφαλιστική εταιρία που ζει τη ζωή της στη μονοτονία των μονόχρωμων συμβολαίων, των «ωραίων» γραφείων (που σπάνια επισκέπτονται οι πελάτες), στην άκαμπτη ιεραρχία υπαλλήλων, στην γραφειοκρατία, στην μονοτονία της «παρέας» που ζει σε βάρος των άλλων, στην μονοτονία της μη ανανέωσης και αλλαγής, στην μονοτονία χρήσης μέσων που είναι ήδη παρελθόν και στην μονότονη μελαγχολία των λογιστηρίων που θέλουν κέρδη μόνο και όχι ποιότητα και κέρδη μαζί και φυσικό ανθρώπινο συναίσθημα να «χρωματίζει» όλες τις πράξεις της ανθρώπινης εργασίας!

Το «χρώμα» που αλλάζει είναι η είσοδος και εφαρμογή των νέων, καινοτόμων τεχνολογιών στην καθημερινότητα και η ένταξη όλων στη νέα πραγματικότητα της πληροφορικής. Το «χρυσό ραβδάκι του Μίδα» αλλάζει τρόπους δουλειάς, τρόπους επικοινωνίας εντός και εκτός εταιριών, αλλάζει σχέσεις με την κοινή γνώμη και τους ανταγωνιστές αλλά και με τους κινδύνους που φέρουν οι αλλαγές… Η βάση δεδομένων και η αλληλοσύνδεσή της φέρνει άλλο μέλλον στον τρόπο σκέψεως και δεδομένων. Η «κοινή γνώμη» θα γνωρίζει πιο πολλά και θα έχει σημασία ποιος την έχει στο πλευρό του και η διαφήμιση εάν «παραποιήσει» κάτι, θα βλάπτει αντί να ωφελήσει αυτούς που θα της αφαιρούν το «χρώμα» της αλήθειας και ανθρωπιάς. Δυστυχώς πολλοί στον κλάδο ως άνθρωποι και εταιρίες λένε πολλά ψέματα. Τα «αληθή» δεδομένα θα υπενθυμίζουν παντού στο κοινό των καταναλωτών το ρητό του Μενάνδρου: «πάντα καλύτερο είναι την αλήθεια να την λες σε κάθε περίσταση για να είναι το μεγαλύτερο μέρος της ζωής ασφαλισμένο». Αεί κράτιστον εστί τ' αληθή λέγειν εν παντί καιρώ τουτ' εγώ παρεγγυώ εις ασφάλειαν τω βίω πλείστον μέρος» (Μένανδρος)

*Ευαγ. Γ. Σπύρου*
*Εκδότης- Δημοσιογράφος*

***Η διαφήμιση της αεροπορικής εταιρείας Braniff όπως δημοσιεύθηκε στα περιοδικά της εποχής***

# Κυριάκος Βαρβαρέσος

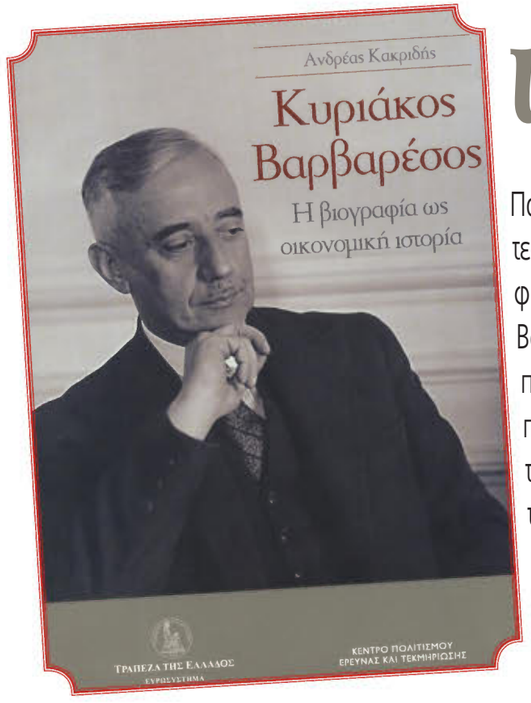


*Στο γραφείο του στην Παγκόσμια Τράπεζα στην Ουάσιγκτον, δεκαετία του 1950*





# Η βιογραφία ως οικονομική ιστορία




Παράθυρο στις αγωνίες, τις επιτυχίες και τις απογοητεύσεις τεσσάρων δεκαετιών ελληνικής οικονομικής ιστορίας φιλοδοξεί να «ανοίξει» η βιογραφία του Κυριάκου Βαρβαρέσου, μία από τις πιο ενδιαφέρουσες προσωπικότητες στον χώρο της οικονομικής σκέψης και πολιτικής στην Ελλάδα του 20ου αιώνα, αποσπάσματα της οποίας παρουσιάζει το Ασφαλιστικό ΝΑΙ. Το βιβλίο με τίτλο «Κυριάκος Βαρβαρέσος: η βιογραφία ως οικονομική ιστορία», του συγγραφέα Ανδρέα Κακριδή είναι έκδοση του Κέντρου Πολιτισμού, Έρευνας και Τεκμηρίωσης της Τράπεζας της Ελλάδος. Το βιβλίο βασίστηκε σε αρχειακό υλικό από την Ελλάδα και το εξωτερικό, με αφετηρία το Αρχείο Βαρβαρέσου και τα υπόλοιπα αρχεία που βρίσκονται στο Ιστορικό Αρχείο της Τράπεζας της Ελλάδος. Στηρίχθηκε επίσης στο Ιστορικό Αρχείο της Εθνικής Τράπεζας, στο Αρχείο Βενιζέλου και σε μία σειρά από περιφερειακές πηγές που συνέβαλαν στην κάλυψη των κενών του Μεσοπολέμου. Ταυτόχρονα η μελέτη στράφηκε στο εξωτερικό, όπως τα αρχεία κυρίως από την Παγκόσμια Τράπεζα και τον Οργανισμό Ηνωμένων Εθνών, που ανοίχθηκαν για πρώτη φορά για τους σκοπούς της βιογραφίας. Στο πλούσιο υλικό, προστέθηκαν εκτός από τα εκατοντάδες δημοσιεύματα του Τύπου της εποχής και οι αφηγήσεις συγγενών, φίλων και συνεργατών του Βαρβαρέσου. Διαβάζοντας την βιογραφία του Κυριάκου Βαρβαρέσου σκεφθήκαμε τη ρήση του μέγα διαφημιστή David Ogilvy στις «Εξομολογήσεις ενός διαφημιστού» ο οποίος έγραψε ότι σε « μια ορχήστρα μοιάζει σε οποιαδήποτε άλλη ορχήστρα, αλλά δεν υπάρχει σύγχυση ποτέ μεταξύ δύο μαέστρων».

Ο Κυριάκος Βαρβαρέσος αποτελεί μία από τις πιο ενδιαφέρουσες προσωπικότητες στο χώρο της οικονομικής σκέψης και πολιτικής στην Ελλάδα του 20ου αιώνα. Ανώτερος δημόσιος υπάλληλος και αργότερα καθηγητής, Υπουργός Οικονομικών κατά την πτώχευση του 1932, Υποδιοικητής και μετέπειτα Διοικητής της Τράπεζας της Ελλάδος έως το 1946, Υπουργός της εξόριστης κυβέρνησης Τσουδερού στη διάρκεια της Κατοχής και Αντιπρόεδρος της κυβέρνησης Βούλγαρη, το 1945, υπεύθυνος για την πλέον φιλόδοξη σταθεροποιητική προσπάθεια της μεταπολεμικής οικονομίας, ο Βαρβαρέσος συνέδεσε το όνομά του με τις πιο κρίσιμες οικονομικές εξελίξεις μιας ολόκληρης εποχής.

Λιγότερο γνωστή, αλλά εξίσου ενδιαφέρουσα, ήταν η δράση του στο διεθνές προσκήνιο. Από το Συνέδριο της Ειρήνης μετά τον Πρώτο Παγκόσμιο Πόλεμο, όπου συμμετείχε ως απλός σύμβουλος, μέχρι το Bretton Woods, όπου προΐστατο της ελληνικής αποστολής, ο Βαρβαρέσος ήταν παρών σε όλες τις σημαντικές διεθνείς συναντήσεις της εποχής του. Διαπραγματεύθηκε τον διακανονισμό του ελληνικού χρέους, τις εμπορικ

**Στη σύγχρονη ιστοριογραφία τον συναντάμε άλλοτε ως νοσταλγό του παρελθόντος, εκπρόσωπο του παλιού κατεστημένου, και άλλοτε ως πρωτοπόρο, υπερασπιστή των λαϊκών στρωμάτων, τον μόνο που τόλμησε να συγκρουστεί με την καθεστηκυία τάξη**

*Οι γονείς του Κυριάκου Βαρβερέσου, Χαράλαμπος και Υπατία σε φωτογραφία του 1900.Στο βάθος ο μικρότερος γιος της οικογένειας Αχιλλέας, ζωγράφος και χαράκτης στην Τράπεζα της Ελλάδος*

*Ο Κυριάκος Βαρβαρέσος*

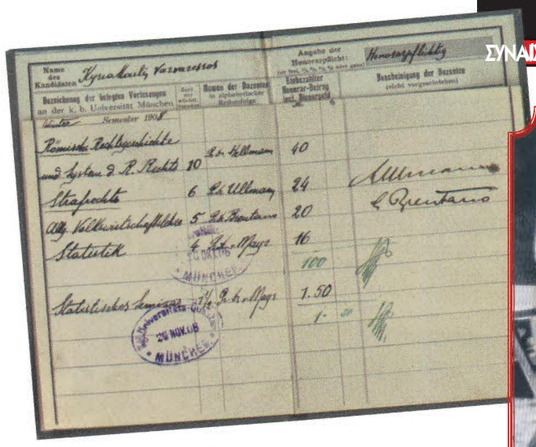
*Πρωτοετής φοιτητής στη Νομική Σχολή Αθηνών*

*Στο Βερολίνο το 1910*

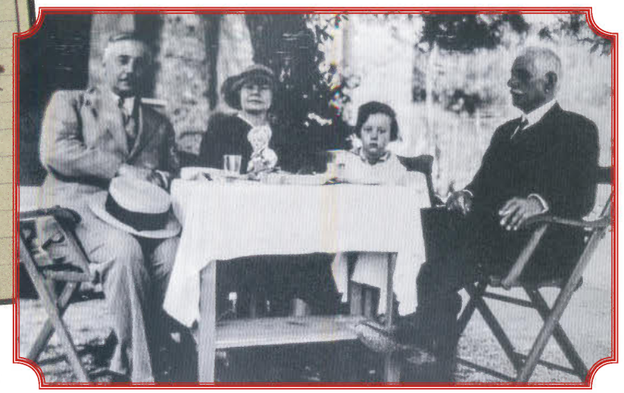
*Κάρτα του Κυριάκου προς τους γονείς του από το Βερολίνο, στις 13.7.1910:*
*Αγαπητοί μου,*
*Έλαβα το γράμμα του Μπαμπά και χαίρω που είσθε καλά και εγώ από υγείαν άλλο τίποτε. Τα εθνικά μας πράγματα είναι σε κακό χάλι, εδώ διαδίδονται φήμαι περί πολέμου, ο δε Γουλιμής μου είπε ότι έπρεπε να παρουσιασθώ για τα γυμνάσια και ότι άλλως θα υπηρετήσω πρόσθετον. Γράφτε μου παρακαλώ τι συμβαίνει γιατί δεν έχω ιδέαν. Σας στέλλω την φωτογραφία του σπιτιού που κάθουμαι για ενθύμησι. Εγώ κάθουμαι στο απάνω πάτωμα, στα παράθυρα που σας σημειώνω, εκ των οποίων το ένα είναι σκεπασμένο απ' το μπαλκόνι. Δεν είναι ωραία; Ελπίζω πως θα είναι το τελευταίο σπίτι που κάθουμαι εδώ στο Βερολίνο και θα το κρατήσουμεν για ενθύμησι. Πολλά φιλιά εις όλους.*
*Σας φιλώ, Κυριάκος.*







*Δελτίο φοίτησης στο Πανεπιστήμιο Μονάχου (χειμερινό εξάμηνο του 1909) με το όνομα Kyriakoulis Varvaressos, τα μαθήματα και οι υπογραφές των καθηγητών. Διακρίνονται οι υπογραφές του Brentano και του von Mayr.*



*Ο Κυριάκος, η Ματθίλδη, η Υβόννη και ο μπάρμπα-Χαράλαμπος το 1930*

*Το σπίτι της οικογένειας Βαρβαρέσου στο Παλαιό Φάληρο εγκαταλειμμένο επί χρόνια (οδός Ποσειδώνος 30).*
*Ως μέλος της Επιτροπής για την αξιοποίηση της περιουσίας του Πανεπιστημίου, το 1930 ο Βαρβαρέσος είχε διαπιστώσει «φανεράν έλλειψιν επαρκούς τάξεως» στην διαχείριση των κληροδοτημάτων. Τόσες δεκαετείες αργότερα, το κληροδότημα «Ματθίλδης, χήρας Κυρ. Βαρβαρέσου» φαίνεται να επαληθεύει την ίδια διάγνωση.*

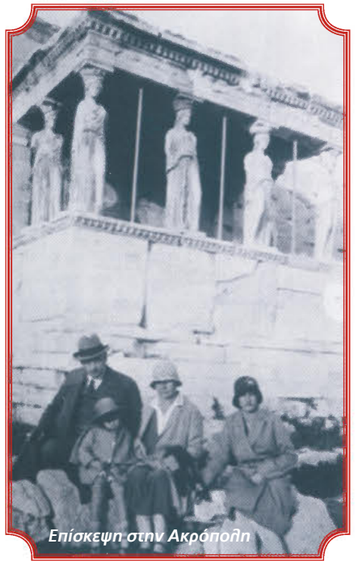
ροποίηση και την ανάπτυξη της ελληνικής οικονομίας. Παρά τη σημασία της, η Έκθεση δεν παύει να αποτελεί ένα από τα τελευταία έργα του –ψηφίδα μιας πολύ μεγαλύτερης εικόνας του ανθρώπου, που παρουσιάζεται συχνά διαθλασμένη και αντιφατική. Ο ίδιος κατηγορήθηκε τόσο για συντηρητισμό, όσο και για ριζοσπαστισμό, βαφτίστηκε σωτήρας αλλά και οικονομικός δικτάτορας, εξυμνήθηκε και λοιδορήθηκε. Στη σύγχρονη ιστοριογραφία τον συναντάμε άλλοτε ως νοσταλγό του παρελθόντος, εκπρόσωπο του παλιού κατεστημένου, και άλλοτε ως πρωτοπόρο, υπερασπιστή των λαϊκών στρωμάτων, τον μόνο που τόλμησε να συγκρουστεί με την καθεστηκυία τάξη. Οι απόψεις αυτές μαρτυρούν περισσότερα για τις ιδεολογικές προτιμήσεις των εκφραστών τους, παρά για τον ίδιο τον Βαρβαρέσο. Καμία δεν αποδίδει την πραγματική εικόνα του ανθρώπου και της εποχής του.

Αυτήν την εικόνα φιλοδοξεί να αναδείξει το παρόν βιβλίο, προϊόν τριετούς έρευνας, που χρηματοδοτήθηκε από την Τράπεζα της Ελλάδος και στηρίχθηκε στη διεξοδική μελέτη αρχειακού υλικού, στην Ελλάδα και το εξωτερικό.

## ΤΕΣΣΕΡΙΣ ΔΕΚΑΕΤΙΕΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΙΣΤΟΡΙΑΣ

### Τι καινούργιο προσφέρει μια οικονομική ιστορία μέσα από τη ζωή του Κυριάκου Βαρβαρέσου;

**Πρώτον,** αναδεικνύει σχετικά άγνωστα γεγονότα, προσφέροντας νέα ευρήματα και υποθέσεις εργασίας αναφορικά με την οικονομική και τραπεζική ιστορία της χώρας. Η συμμετοχή του Βαρβαρέσου στην ίδρυση της Τράπεζας της Ελλάδος και τη «μάχη της δραχμής», πόσο μάλλον η ανάληψη του Υπουργείου Οικονομικών κατά την πτώχευση του 1932, επιτρέπουν μια νέα αφήγηση των επιπτώσεων της



*Επίσκεψη στην Ακρόπολη*

κρίσης του 1929, εστιασμένη στη λειτουργία του νεοσύστατου εκδοτικού ιδρύματος. Ευρύτερα ιστορικά ερωτήματα σχετικά με την κατεύθυνση της νομισματικής πολιτικής τη δεκαετία του 1930, τον χαρακτήρα των ελληνογερμανικών εμπορικών σχέσεων, τη χρηματοδότηση του πολέμου και την οικονομική πολιτική της εξόριστης κυβέρνησης Τσουδερού, απαντώνται για πρώτη φορά χάρη στον πλούτο του πρωτογενούς υλικού. Το παρασκήνιο των διαβουλεύσεων για τη μεταπολεμική βοήθεια περιθάλψεως (UNRRA) και η ελληνική συμβολή στο συνέδριο του Bretton Woods, όπου

*Κατά τα πρώτα χρόνια της ίδρυσης της Τράπεζας της Ελλάδος*

ΑΚΡΟΠΟΛΙΣ
Η ΑΡΧΑΙΟΤΕΡΑ ΤΩΝ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΕΦΗΜΕΡΙΔΩΝ

Ο κ. ΒΕΝΙΖΕΛΟΣ ΑΝΗΓΓΕΙΛΕ ΧΘΕΣ ΕΙΣ ΤΗΝ ΒΟΥΛΗΝ ΤΗΝ ΟΡΙΣΤΙΚΗΝ ΕΓΚΑΤΑΛΕΙΨΙΝ ΤΗΣ ΣΤΑΘΕΡΟΠΟΙΗΣΕΩΣ

ΑΤΤΟΓΕΥΜΑΤΙΝΑΙ ΕΙΔΗΣ

2Α ΕΚΔΟΣΙΣ

ΕΛΕΥΘΕΡΟΝ ΒΗΜΑ

ΕΛΕΥΘΕΡΟΝ ΒΗΜΑ
Ο ΥΠΟΥΡΓΟΣ ΤΩΝ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΕΞΗΓΕΙ ΤΗΝ ΣΗΜΑΣΙΑΝ ΚΑΙ ΤΟΝ ΣΚΟΠΟΝ ΤΟΥ ΛΗΦΘΕΝΤΟΣ ΜΕΤΡΟΥ ΠΡΟΣ ΡΥΘΜΙΣΙΝ ΤΩΝ ΕΙΣ ΞΕΝΟΝ ΝΟΜΙΣΜΑ ΟΦΕΙΛΩΝ ΑΝΑΚΟΥΦΙΖΟΝΤΑΙ ΟΙ ΟΦΕΙΛΕΤΑΙ ΚΑΙ ΠΡΟΣΤΑΤΕΥΕΤΑΙ Η ΔΡΑΧΜΗ

*Στο γραφείο του στην Τράπεζα της Ελλάδος,δεκαετία του 1930*

γεννήθηκαν το Διεθνές Νομισματικό Ταμείο και η Παγκόσμια Τράπεζα, εξετάζονται επίσης για πρώτη φορά, χάρη στην ενεργό ανάμειξη του Βαρβαρέσου στις συμμαχικές διαπραγματεύσεις. Από τη λειτουργία της πρώτης στατιστικής υπηρεσίας στο Υπουργείο Εθνικής Οικονομίας, το 1911, μέχρι τις πρώτες αποστολές εμπειρογνωμόνων της Παγκόσμιας Τράπεζας, τη δεκαετία του 1950, η παρούσα βιογραφία φωτίζει μια σειρά από άγνωστα στιγμιότυπα της ελληνικής ιστορίας.

**Δεύτερον,** η βιογραφία Βαρβαρέσου έρχεται να αμφισβητήσει και να αναθεωρήσει τις υφιστάμενες αντιλήψεις και ερμηνείες για μια σειρά από γνωστά γεγονότα και περιστατικά. Μεταξύ αυτών, ξεχωρίζει η σταθεροποιητική προσπάθεια του 1945, η αποτυχία της οποίας αποδίδεται συνήθως στις αντιστάσεις του οικονομικού κατεστημένου και τις αδυναμίες της κρατικής διοίκησης. Επιφυλακτική απέναντι σε αυτές τις ερμηνείες, η βιογραφία αμφισβητεί τόσο το οικονομικό σκεπτικό, όσο και την πολιτική οικονομία του «πειράματος Βαρβαρέσου», αναδεικνύοντας παράλληλα τον ρόλο της UNRRA στις οργανωτικές προκλήσεις που προέκυψαν μετά την άνοιξη του 1945.

Εξίσου αναθεωρητική είναι η προσέγγιση στο ζήτημα της νομισματικής μεταρρύθμισης και της σύγκρουσης με τον Ξενοφώντα Ζολώτα. Σε πείσμα όσων έχουν γραφτεί, οι νομισματικές εξελίξεις το φθινόπωρο του 1944 δεν είχαν καμία σχέση με την επικράτηση των απόψεων

*Κυριάκος Βαρβαρέσος και Εμμανουήλ Τσουδερός*

*Από την τελετή καταθέσεως του θεμέλιου λίθου στο κεντρικό κατάστημα της ΤτΕ 20-11-1933*

*Στο Πανεπιστήμιο Αθηνών.*
*Μεταξύ των φοιτητών, Κωνσταντίνος Μητσοτάκης και Ιωάννης Πεσμαζόγλου*

*Μέλη της εξόριστης κυβέρνησης και στελέχη της ΤτΕ με τις οικογένειες τους στη Ν. Αφρική 16-8-1941, δεξιά ο Κ. Βαρβαρέσος με τους Μ.Λεβή, Α. Λαζαρίδη και Σ. Κοσμίδη*

*Από την επίσκεψη του Π.Κανελλόπουλου στο Λονδίνο το 1942. Α. Αγνίδης, Κ. Βαρβαρέσος, Π. Κανελλόπουλος, jan c smuts, ο Βασιλιάς Γεώργιος Β΄, Ε. Τσουδερός και Σ. Δημητρακάκης*

Ζολώτα: όλες οι κρίσιμες αποφάσεις λήφθηκαν από τις οικονομικές υπηρεσίες του Βρετανικού Στρατού, που αδιαφορούσαν για τις ακαδημαϊκές έριδες δύο Ελλήνων οικονομολόγων. Ως προς το περιεχόμενο της διένεξης, κανένας από τους δύο πρωταγωνιστές δεν ήταν περισσότερο «φιλελεύθερος» ή «ρεαλιστής», ίσα-ίσα, αμφότεροι μοιράζονταν ουσιαστικές –και ουσιαστικά μη ρεαλιστικές– υποθέσεις. Έτσι, η βιογραφία επιχειρεί να μετατοπίσει το κέντρο βάρους της συζήτησης από το πεδίο της αντιπαράθεσης στους υποκείμενους κοινούς τόπους και τους λόγους που οδήγησαν τόσους οικονομολόγους –συμπεριλαμβανομένων των ξένων ειδικών– να υποτιμήσουν την έκταση του νομισματικού προβλήματος. Η προτεινόμενη εξήγηση εστιάζει στα θεωρητικά εργαλεία που είναι διαθέσιμα σε κάθε ιστορική συγκυρία: τα προβλήματα του 1944 προσεγγίστηκαν μέσα από την εμπειρία του Μεσοπολέμου. Εν τω μεταξύ, οι οικονομικές και πολιτικές συνθήκες είχαν μεταβληθεί ριζικά. Η διαπίστωση έχει διαχρονική αξία: αντίστοιχα φαινόμενα συναντήσαμε πρόσφατα, στις αντιδράσεις των οικονομολόγων στην παγκόσμια κρίση του 2008, αλλά και την ελληνική κρίση, μετά το 2010. Η εξάρτηση από ένα παλιότερο θεωρητικό σχήμα είναι πάντα πολύ μεγαλύτερη απ' ό,τι παραδέχονται ή συνειδητοποιούν οι

εκάστοτε οικονομική εμπειρογνώμονες.

Τέλος, η συζήτηση για την Έκθεση του 1952 φιλοδοξεί να αντιστρέψει ορισμένες βασικές πτυχές της κυρίαρχης ανάγνωσης αυτού του εμβληματικού κειμένου. Μιας ανάγνωσης που τείνει να αναγνωρίζει την τόλμη των προτεινόμενων σταθεροποιητικών μέτρων, ενώ ψέγει τον συντηρητισμό των αναπτυξιακών προτάσεων. Η βιογραφία δεν συμμερίζεται τον συνήθη ενθουσιασμό για το σταθεροποιητικό σκέλος της Έκθεσης, που επαναλάμβανε αρκετά από τα λάθη του «πειράματος» και διαπνεόταν από έναν διάχυτο βολονταρισμό. Αντίθετα, οι απόψεις του Βαρβαρέσου για τη μακροχρόνια ανάπτυξη βρίσκονταν μπροστά από την εποχή τους. Μελετώντας τη σταδιοδρομία του στην Ουάσινγκτον, η βιογραφία συνδέει το περιεχόμενο της Έκθεσης με τη σύγκρουση ανάμεσα στην Παγκόσμια Τράπεζα και τον Οργανισμό Ηνωμένων Εθνών, σχετικά με το περιεχόμενο της ανάπτυξης του Τρίτου Κόσμου. Υπό αυτή την έννοια, οι αντιδράσεις που προκάλεσε η δημοσίευση της Έκθεσης δεν ερμηνεύονται μόνο με βάση τα συμφέροντα διαφόρων προσώπων ή επαγγελματικών ομάδων, αλλά συνιστούν προέκταση της κριτικής που αντιμετώπιζαν οι ιδέες της Παγκόσμιας Τράπεζας διεθνώς. Ιδέες που τότε θεωρούνταν συντηρητικές, ενώ σήμερα βρίσκονται στην καρδιά της οικονομικής ορθοδοξίας.

## ΣΤΟ ΜΕΤΑΙΧΜΙΟ ΔΥΟ ΚΟΣΜΩΝ

Η τελευταία παρατήρηση μας επαναφέρει στο ζήτημα των ιδεών και μας θυμίζει πόσο ιστορικά προσδιορισμένα είναι τα θεωρητικά εργαλεία με τα οποία οι οικονομολόγοι προσεγγίζουν τις εκάστοτε προκλήσεις της εποχής τους. Από την άλλη, πολλά από τα διλήμματα πολιτικής που γεμίζουν τις σελίδες αυτής της βιογραφίας, διατηρούν την επικαιρότητά τους μέχρι σήμερα. Αυτή είναι και η τρίτη συνεισφορά μιας οικονομικής ιστορίας μέσα από τη ζωή του Κυριάκου Βαρβαρέσου: η ικανότητά της να «συνομιλήσει» με το παρόν, προσφέροντας ιστορικό βάθος σε κρίσιμα ζητήματα οι-

*Υπογραφή της Ελληνοβρετανικής Στρατιωτικής Συμφωνία από Ε.Τσουδερό και A.Eden στο Foreign Office 9.3.1943.Δεξιά ο κεντρικός Έλληνας διαπραγματευτής Κ.Βαρβαρέσος*

κονομικής πολιτικής. Αν και κάθε αναγνώστης θα κάνει τις δικές του επιλογές, κάποια από τα ερωτήματα αυτά είναι τόσο θεμελιώδη, που αξίζει να επισημανθούν εξαρχής.

Πρώτα απ' όλα, το δίλημμα ανάμεσα στο κράτος και την αγορά, παραμένει στον πυρήνα της οικονομικής επιστήμης. Ο Βαρβαρέσος θα βρεθεί από την πρώτη στιγμή στην πλευρά του κράτους, θεωρώντας πως η ανεξέλεγκτη αγορά παράγει και ανέχεται υπερβολικές ανισότητες. Στην πορεία του χρόνου, οι απόψεις του αυτές θα «μπολιαστούν» με διάφορες κεϋνσιανές ιδέες. Στην καρδιά τους, ωστόσο, θα παραμείνει μια ηθική κριτική του φιλελευθερισμού ως συστήματος που επιτρέπει τη συγκέντρωση υπερβολικής δύναμης σε λίγα χέρια. Μέσα από αυτό το πρίσμα, ο ίδιος έβλεπε το κράτος ως αντίβαρο στην ασυδοσία της αγοράς. Μιλώντας στην Ακαδημία Αθηνών, το 1937, θα ισχυριστεί πως:

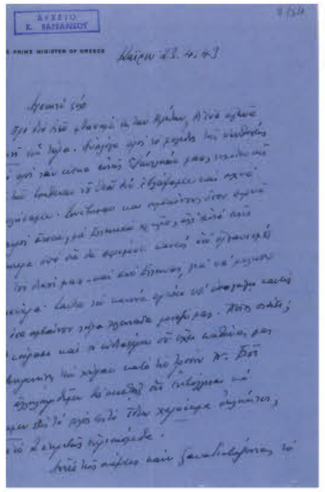
«Παρά την θεωρητικήν διαμάχην περί το θέμα τι εκπροσωπεί πράγματι εκάστοτε η συντεταγμένη πολιτική εξουσία, δεν δυνάμεθα να αρνηθώμεν ότι το σύγχρονον Κράτος δεν δύναται να είναι, ούτω πράγματι είναι, Κράτος συμφερόντων, ουδέ Κράτος τάξεων. Είναι Κράτος κοινωνικόν, εκπροσωπούν, όχι μόνον κατά νομικόν πλάσμα αλλά και κατ' ουσίαν, την κοινωνικήν αντίληψιν και τεταγμένον να εξυπηρετή και προάγη το συμφέρον του κοινω-νικού συνόλου. Έχει δε το κράτος εις την διάθεσιν αυτού προς εκπλήρωσιν της αποστολής του το άριστον και αποτελεσματικώτερον των μέσων, την επιταγήν του νόμου» (Πρακτικά της Ακαδημίας Αθηνών, έτος 1937, τόμ. 12, Συνεδρίαση της 15ης Μαΐου 1937, σελ. 63).

Αυτές οι λίγες προτάσεις συμπυκνώνουν τη σκέψη του Βαρβαρέσου για το κράτος. Ταυτόχρονα, αποκαλύπτουν τις αδυναμίες της, εφόσον παρακάμπτουν δύο κρίσιμα ζητήματα: τη σχέση ανάμεσα στο κράτος και τις επιμέρους ομάδες συμφερόντων και την αποτελεσματικότητα των νομοθετικών συμβάσεων στη διαρρύθμιση των οικονομικών σχέσεων. Αμφότερα θέματα τον ταλαιπώρησαν σε ολόκληρη τη σταδιοδρομία του και εξακολουθούν να ταλαιπωρούν τους διαδόχους του σήμερα.

Βασανιστικό παραμένει επίσης το ζήτημα της διανεμητικής δικαιοσύνης, που υφίσταται έντονη αναθέρμανση στις μέρες μας, κυρίως εξαιτίας της αύξησης των ανισοτήτων σε πολλές χώρες. Θεωρώντας την όξυνση των οικονομικών αντιθέσεων υπαίτια για πολλά από τα δεινά της ελ-







***Απόσπασμα ιδιόχειρης επιστολής από 23.4.1943 του Ε. Τσουδερού προς τον Κ.Βαρβαρέσο, εν μέσω της κρίσης που οδηγεί στην παραίτηση του τελευταίου από την κυβέρνηση.***
***«Αγαπητέ φίλε,***
***Προ δύο ετών φθάναμε εις την Κρήτην, δι' έναν αγώνα διετή έως τώρα. Ανάλογα προς το μέγεθος της υποθέσεως και προς την ένεκα αυτής εξάντλησιν μας, νομίζω πως με την βοήθειαν του Θεού δεν εβλάψαμεν και συχνά ωφελήσαμεν. Συνέβησαν και συμβαίνουν, όσο περνά καιρός άτοπα, με Ελληνικόν χρώμα, αλλ' αυτά είναι ολιγώτερα από ό,τι θα περίμενε κανείς από οργανισμούς σαν τους δικούς μας- και από Έλληνας, για να μιλήσω γενικότερα. Σ΄ αυτόν τον κανόνα πρέπει να υπαγάγη κανείς και όσα συμβαίνουν τώρα τελευταία μεταξύ μας. Ποιος πταίει; Η κούραση και το ενδιαφέρον που έχει καθένας μας να εξυπηρετήσει την χώραν κατά τον τρόπον του. Έτσι όταν αλληλοκριθώμεν θα πεισθής ότι επιβάλλεται να μείνωμεν έως το τέλος εις το ίδιον χαράκωμα ακλόντοι, όπου από 2 έτη ακριβώς ευρισκόμεθα»***

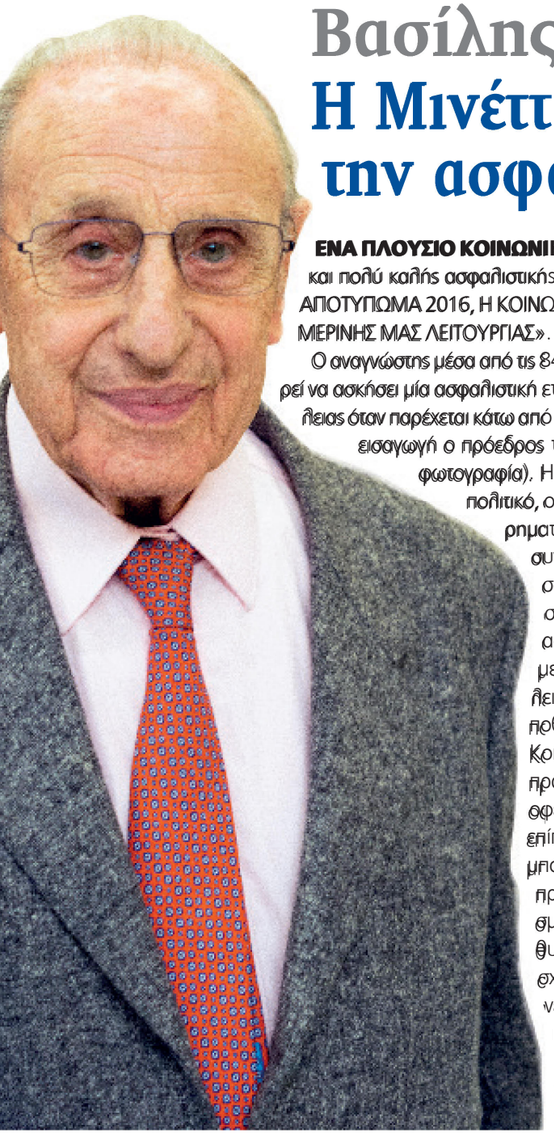
*Στην πρώτη σύνοδο του Οικονομικού και Κοινωνικού Συμβουλίου(ECOSOC) του ΟΗΕ στο Λονδίνο, Ιανουάριος του 1946*

ληνικής κοινωνίας, ο Βαρβαρέσος δεν δίστασε να θέσει το ζήτημα της διανομής στον πυρήνα της σκέψης του: ονομαστικά μεγέθη, όπως οι τιμές και οι μισθοί, είχαν πραγματικό αντίκτυπο στη διανομή του εισοδήματος. Αμιγώς νομισματικές επιλογές, είχαν σαφείς κοινωνικές επιπτώσεις. Μπορεί ο ίδιος να μην αναμείχθηκε ποτέ στην ενεργό πολιτική, οι παρεμβάσεις του όμως είχαν πάντοτε δεοντολογικό χαρακτήρα και πολιτικές προεκτάσεις. Σήμερα, οι οικονομολόγοι τείνουν να απεκδύονται κάθε ηθική ή πολιτική ευθύνη, επικαλούμενοι τον αμιγώς τεχνοκρατικό χαρακτήρα των αναλύσεών τους. Είναι συνεπώς ενδιαφέρον να έρχεται κανείς αντιμέτωπος με έναν οικονομολόγο μιας άλλης εποχής, για τον οποίο η επιστημονική ανάλυση δεν ισοδυναμούσε με ηθικό αγνωστικισμό. Όπως ενδιαφέρον είναι να παρακολουθεί τις αντιδράσεις και αντιστάσεις που παράγει οποιαδήποτε οικονομική μεταρρύθμιση, στο βαθμό που παρεμβαίνει στη διανομή των πόρων μεταξύ διαφορετικών κοινωνικών ομάδων. Οι μεταπολεμικές δοκιμασίες και αστοχίες του Βαρβαρέσου προσφέρουν άφθονη τροφή για σκέψη γύρω από τις προϋποθέσεις εκείνες που επιτρέπουν σε μια μεταρρυθμιστική προσπάθεια να πετύχει.

Επίκαιρο παραμένει επίσης το δίλημμα ανάμεσα στις φιλελεύθερες και τις σταθερές ισοτιμίες, είτε η σταθερότητα αυτή εξασφαλίζεται μέσω ενός συναλλαγματικού κανόνα, είτε στο πλαίσιο ενός κοινού νομίσματος. Η αντιμετώπιση των διεθνών ανισορροπιών, ένα πρόβλημα που κυριάρχησε στο συνέδριο του Bretton Woods και έφερε τον Βαρβαρέσο στο πλευρό του Keynes, βρίσκεται στην καρδιά της κρίσης που ταλανίζει την Ευρωζώνη από το 2010. Μιας κρίσης που μας υπενθύμισε πόσο άνισα μπορεί να μοιραστεί το βάρος μιας προσαρμογής ανάμεσα στις ελλειμματικές και τις πλεονασματικές χώρες. Μας θύμισε επίσης τη σημασία της πολιτικής συνοχής και της διακρατικής συνεργασίας στην αντιμετώπιση τέτοιων ανισορροπιών: συνοχής και συνεργασίας που κατέρρευσαν τη δεκαετία του 1930 –με ολέθρια αποτελέσματα– και που σήμερα, στον απόηχο της κρίσης του 2008, φαίνονται και πάλι να απειλούνται.

Ίσως αυτός να είναι ο βασικός συνδετικός κρίκος της βιογραφίας Βαρβαρέσου με το σήμερα. Ο Κυριάκος Βαρβαρέσος έζησε από πρώτο χέρι την κρίση του 1929, την κατάρρευση της υφιστάμενης οικονομικής ορθοδοξίας και την αναδίπλωση του φιλελευθερισμού. Τα πλέον κρίσιμα χρόνια της σταδιοδρομίας του τα πέρασε στο μεταίχμιο μεταξύ του προπολεμικού του μεταπολεμικού κόσμου, σε μία περίοδο που ξαναγράφονταν οι ίδιοι οι κανόνες του παιχνιδιού. Στο βαθμό που σήμερα βιώνουμε μια αντίστοιχη μετάβαση ή έστω μια ανάλογη αντίδραση στη δική μας παγκοσμιοποίηση και τη δική μας Belle Epoque, οι ομοιότητες είναι κάθε άλλο παρά τυχαίες. Αυτό δεν είναι άλλωστε που κάνει την οικονομική ιστορία τόσο συναρπαστική;

*Πηγή Βιβλίο "Κυριάκος Βαρβαρέσος, η βιογραφία ως οικονομική ιστορία" του Ανδρέα Κακριδή*



# Βασίλης Θεοχαράκης
## Η Μινέττα συνδέει επιτυχώς την ασφάλεια με την ασφάλιση

**ΕΝΑ ΠΛΟΥΣΙΟ ΚΟΙΝΩΝΙΚΟ ΕΡΓΟ** Εχει να επιδείξει ο πρώτος Κοινωνικός Απολογισμός, της ιστορικής και πολύ καλής ασφαλιστικής εταιρείας «Μινέττα» ο οποίος φέρει τον πολύ ωραίο τίτλο: «ΚΟΙΝΩΝΙΚΟ ΑΠΟΤΥΠΩΜΑ 2016, Η ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΥΠΕΥΘΥΝΟΤΗΤΑ ΜΕΣΑ ΑΠΟ ΔΡΑΣΕΙΣ ΕΙΝΑΙ ΚΟΜΜΑΤΙ ΤΗΣ ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΗΣ ΜΑΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ».

Ο αναγνώστης μέσα από τις 84 σελίδες του Απολογισμού θα διαπιστώσει το πολύπλευρο έργο που μπορεί να ασκήσει μία ασφαλιστική εταιρεία υπέρ της κοινωνίας καθώς «η Ασφάλιση είναι συνώνυμο της Ασφάλειας όταν παρέχεται κάτω από συγκεκριμένες συνθήκες και με σαφείς προϋποθέσεις» όπως αναφέρει στην εισαγωγή ο πρόεδρος του Διοικητικού συμβουλίου της εταιρείας κ. Βασίλειος Θεοχαράκης (στη φωτογραφία). Η δήλωση του κ. Θεοχαράκη έχει ως εξής: «Στο διαρκώς μεταβαλλόμενο πολιτικό, οικονομικό και κοινωνικό περιβάλλον που διαβιούμε και ασκούμε την επιχειρηματική μας δραστηριότητα παρατηρούμε την έντονη επίδραση των γενικότερων συνθηκών στην καθημερινότητα των πολιτών και το γενικότερο καθεστώς ανασφάλειας, οικονομικής δυσχέρειας και αδυναμίας οικονομικού προγραμματισμού των νοικοκυριών ταυτόχρονα με την ολοένα και μεγαλύτερη ανάγκη για ασφάλεια. Η ανάγκη του πολίτη για ασφάλεια είναι στις παρούσες συνθήκες μεγαλύτερη από ποτέ. Θεωρούμε ότι η Ασφάλιση είναι συνώνυμο της Ασφάλειας όταν παρέχεται κάτω από συγκεκριμένες συνθήκες και με σαφείς προϋποθέσεις. Στην Ελλάδα η ιδιωτική Ασφάλιση έρχεται να συμπληρώσει κενά της Κοινωνικής Ασφάλισης, γι' αυτό και ο ρόλος των ασφαλιστικών εταιρειών είναι πρώτα από όλα κοινωνικός δεδομένου ότι πρόκειται για αγαθό που η Κοινωνία οφείλει να παρέχει στον πολίτη. Οι γενικότερες συγκυρίες σε συνδυασμό με το επίπεδο ασφαλιστικής συνείδησης που επιδέχεται σημαντικής βελτίωσης , δεν μπορούν να χαρακτηρισθούν ως ιδιαίτερα ευνοϊκές. Καλούμαστε λοιπόν να προσφέρουμε το κοινωνικό αγαθό της ασφάλισης μέσα σε ένα εξαιρετικά δυσμενές και περίπλοκο περιβάλλον. Σε αυτό το πλαίσιο και με το αίσθημα Υπευθυνότητας και Δέσμευσης απέναντι στον Ανθρωπο που επιδεικνύουμε εδώ και σχεδόν 50 χρόνια μέσα από μία μεγάλη ιστορία στον ασφαλιστικό χώρο, συνεχίζουμε με συνέπεια και συνέχεια να παρέχουμε ασφαλιστικά προϊόντα που καλύπτουν με τον καλύτερο δυνατό τρόπο τις Ανάγκες των Πελατών μας. Η Εταιρία μας αφουγκράζεται τις ανάγκες της Κοινωνίας και έχει ενσωματώσει την Κοινωνική Υπευθυνότητα στον κορμό της στρατηγική διοίκησης μεριμνώντας μέσα από συγκεκριμένες δράσεις για το Κοινωνικό Καλό».



ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

*Χριστόφορος Σαρδελής*

*Σταύρος Κωνσταντάς*

*Δημήτρης Δημόπουλος*

# ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
## Με σύνεση στη νέα εποχή!

**ΤΟ ΤΕΛΕΥΤΑΙΟ ΔΙΜΗΝΟ** του έτους θα είναι από τα πιο καθοριστικά στην ιστορία της Εθνικής Ασφαλιστικής. Η Exin θα πρέπει να έχει καταθέσει όλα τα σχετικά έγγραφα για να προχωρήσει η αγοραπωλησία που συνιστά μία μεγάλη αλλαγή για μια ασφαλιστική εταιρεία και μάλιστα του μεγέθους και της ιστορίας της Εθνικής Ασφαλιστικής

Η αλλαγή μετόχου είναι μία «περίεργη» ιστορία για εταιρείες που στηρίζουν την ανάπτυξη τους και σε ανεξάρτητα δίκτυα πωλήσεων. Σε μία τέτοια περίπτωση η μεταβατική περίοδος θα πρέπει να χαρακτηρίζεται από ήρεμες και σοφές κινήσεις εκ μέρους των ηγετών των εταιρειών προκειμένου να μην ενισχύεται το όποιο κλίμα αβεβαιότητας είναι φυσικό να υπάρχει μεταξύ των συνεργατών.

Η Εθνική Ασφαλιστική ευτύχησε λοιπόν να έχει μία συνετή ηγεσία σε αυτό το μεταβατικό διάστημα. Στην ασφαλιστική αγορά έχουμε γνωρίσει στο παρελθόν εκεί κοντά στο 2004-2005 άλλες τραπεζικές και ασφαλιστικές ηγεσίες που κινήθηκαν (σε άλλες εταιρείες του αγροτικού τομέα) ως «ταύρος εν υαλοπωλείω».

Ευτυχώς για την Εθνική Ασφαλιστική η προεδρία Χριστόφορου Σαρδελή και η διοίκηση του Σταύρου Κωνσταντά «πόρρω απέχει» από εκείνες τις πρακτικές. Και οι δύο διοικούν αυτό το κρίσιμο διάστημα με τέτοιο τρόπο που θυμίζουν τη ρήση του Κινέζου φιλοσόφου Λάο Τσε «Πρέπει να κυβερνάς μια χώρα όπως τηγανίζεις ένα μικρό ψάρι. Με ελάχιστες παρεμβάσεις και χωρίς να το παρακάνεις».

Αυτό δεν σημαίνει ότι η εταιρεία είναι στον «αυτόματο». Άλλωστε τα παραγωγικά αποτελέσματα (+27% στην συνολική παραγωγής, +42%, στη ζωή, το εννεάμηνο,) δείχνουν το ακριβώς αντίθετο. Η Εθνική Ασφαλιστική αποτελείται από επαγγελματίες από πάνω μέχρι κάτω.

Ιδιαίτερης μνείας αξίζει ωστόσο και η προεδρία του Δημήτρη Δημόπουλου. Ο Δημήτρης Δημόπουλος αντιπρόεδρος της Εθνικής Τράπεζας και πρώην πρόεδρος της Εθνικής Ασφαλιστικής, ο οποίος δεν αποκλείεται να επανέλθει στην θέση αυτή όπως λένε στην αγορά, όταν η Εθνική περάσει την Exin, ήταν στο τιμόνι της Εθνικής Ασφαλιστικής πριν το κ. Χριστόφορο Σαρδελή, και συνέβαλε την εμπέδωση αυτού του κλίματος συνέχειας και ανάπτυξης της εταιρείας.

Ο κ. Δημόπουλος είναι ένας άνθρωπος χαμηλών τόνων, ο οποίος ξεκίνησε την σταδιοδρομία του στα τέλη της δεκαετίας του 60 από τον Πλάτανο Ηλείας. Όπως εκμυστηρεύτηκε πριν μερικά χρόνια στην τοπική εφημερίδα «Πατρίς» και σε συνέντευξη του στο Ασφαλιστικό ΝΑΙ και στον Κωστή Σπύρου (τεύχος 147), έβγαλε το δημοτικό στον Πλάτανο και το γυμνάσιο στο Πελόπιο. Μετά συνέχισε τις σπουδές του στο Οικονομικό του Πανεπιστημίου Θεσσαλονίκης και στη συνέχεια έκανε μεταπτυχιακό στα οικονομικά στην Αγγλία. Το 1975 επέστρεψε στην Ελλάδα και μετά από διαγωνισμό μπήκε στο υπουργείο Εμπορίου. Τέσσερις μήνες αργότερα συμμετείχε στον διαγωνισμό της Εθνικής Τράπεζας για την πρόσληψη 20 οικονομολόγων με αντικείμενο την αξιολόγηση επιχειρηματικών μονάδων προκειμένου να προτείνουν προγράμματα για χρηματοδότηση. Πέτυχε πρώτος επί διοικητού Αγγελόπουλου. Παρότι στο υπ. Εμπορίου έπαιρνε περισσότερα χρήματα αποφάσισε να πάει στην Εθνική Τράπεζα.

Εκεί διορίστηκε ως απλός υπάλληλος και με τη δουλειά και μόνο ανέβηκε όλη την ιεραρχία, ενώ όλα αυτά τα χρόνια δεν ξέχασε τον Πλάτανο. Στις μεγάλες φωτιές του 2007 και τις μεγάλε καταστροφές που υπέστη η περιοχή καταστράφηκε μεταξύ άλλων και η εκκλησία της Κοιμήσεως της Θεοτόκου. Ο κ. Δημόπουλος, εργάστηκε για τη συγκέντρωση κεφαλαίων με τα οποία αναστηλώθηκε πλήρως ο ναός. Ο ναός έγινε μεγαλύτερος και με υπερηφάνεια βλέπει ότι όλες οι τελετές (γάμοι, βαφτίσια, κ.λ.π.) γίνονται σ΄αυτή την εκκλησία!

✷ Με μεγάλη επιτυχία και υψηλή προσέλευση στελεχών ασφαλιστικών εταιριών, εκπροσώπων φορέων της Ασφαλιστικής Αγοράς, ασφαλιστικών διαμεσολαβητών, συνεργατών, εκπροσώπων του κλαδικού Τύπου και φίλων του Συνδέσμου πραγματοποιήθηκε η παρουσίαση του Κώδικα Επαγγελματικής Ηθικής και Δεοντολογίας Μελών του Σ.Ε.Σ.Α.Ε. από τον πρόεδρο του Ερρίκο Μοάτσο και τον Γενικό Γραμματέα Ιωάννη Βασιλάτο (φωτό),

σε μια πολύ ενδιαφέρουσα εκδήλωση!

Ο Σύλλογος πρέπει να κάνει σημαία του τον Κώδικα γιατί όπως σωστά επισημάνθηκε και στην εκδήλωση η αγορά μας έχει πληθώρα κανόνων για πολλά θέματα αλλά η ποιότητα του αποτελέσματος εξασφαλίζεται μόνο όταν ολοκληρωμένες προσωπικότητες ενστερνίζονται τις Αξίες και τις Αρχές που διέπουν τοις κανόνες.

Διαφορετικά θα ισχύσει το «δάσκαλε που δίδασκες και νόμο δεν εκράτεις»

# www.insurancepedia.gr απο τον Κώστα Μπερτσιά

**ΜΕΤΑ ΤΟ WIKIPEDIA,** η χώρα μας και η ελληνική ασφαλιστική αγορά θα αποκτήσει το insurancepedia.gr, όπου ο ενδιαφερόμενος θα μπορεί να ανατρέχει όταν χρειάζεται κάποιον ασφαλιστικό όρο και την σημασία του, είτε πρόκειται για την ιδιωτική είτε για την κοινωνική ασφάλιση.

Η πρωτοβουλία για την δημιουργία του insurancepedia.gr ανήκει στο κ. Κώστα Μπερτσιά, σύμβουλο διοίκησης της Μινέττα Ασφαλιστικής και αποτελεί μία ακόμη προσφορά του προς τον κλάδο στο οποίο διαπρέπει επαγγελματικά πάρα πολλά χρόνια. Ο κ. Μπερτσιάς υπό την ακαδημία εποπτεία του Πανεπιστημίου Πειραιά και του καθηγητή Μιλτιάδη Νεκτάριου, υλοποιεί μία παλαιότερη ιδέα του να δημιουργήσει ένα ελληνικό ασφαλιστικό λεξικό, η έλλειψη του οποίου είναι πασιφανής. Σημειώνεται ότι διεθνώς υπάρχουν ανάλογα λεξικά, όχι όμως ένα ολοκληρωμένο ελληνικό. Το λεξικό (insurancepedia.gr) θα είναι ανοικτό όπως ακριβώς λειτουργεί και η Wikipedia. Το Ασφαλιστικό ΝΑΙ συγχαίρει το Κώστα Μπερτσιά για αξιέπαινη και πολύ χρήσιμη πρωτοβουλία του!

# Καλύπτονται οι προϋπάρχουσες και πώς;

**ΝΕΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ** ασφάλισης υγείας προτίθενται να κυκλοφορήσουν ορισμένες ασφαλιστικές εταιρείες, με αιχμή την κάλυψη των προϋπαρχουσών ασθενειών. Μέχρι τώρα τέτοιου είδους προϊόντα έχει προωθήσει η Generali Hellas σε συνεργασία με τον όμιλο Υγεία με το Medical Prime, ενώ σύντομα μαθαίνουμε και άλλες εταιρείες θα μπουν στο παιχνίδι. Η δημιουργία αυτής της νέας γενιάς προϊόντων βελτιώνει αναμφίβολα το επίπεδο των παρεχόμενων υπηρεσιών προ τους καταναλωτές, ενώ «δίνει» δουλειά και στα μεγάλα ιδιωτικά θεραπευτήρια, με την συνεργασία των οποίων δημιουργούνται αυτά τα προϊόντα. «Υγεία», «Ιασώ» , «Ευρωκλινική» και άλλα σχεδιάζουν τέτοια προϊόντα με ασφαλιστικές εταιρείες όπως π.χ. η NN Hellas. Βέβαια απαιτείται σωστή πολιτική ανάληψης του κινδύνου (underwriting)!

Πάντως το Σωματείο των Εργαζομένων στο Ερρίκος Ντυνάν πέτυχε την σύναψη ομαδικού ασφαλιστήριου συμβολαίου υγείας για τα μέλη του με κάλυψη των προϋπαρχουσών (χωρίς έλεγχο ιατρικού ιστορικού) μετά από 12 μήνες. Ειδικότερα σε ανακοίνωση του αναφέρει μεταξύ άλλων ότι το πρόγραμμα ομαδικής ασφάλισης, δημιουργήθηκε σε συνεργασία με την NN Hellas, την παγκοσμίου κύρους ασφαλιστική εταιρία που ειδικεύεται με μεγάλη επιτυχία και στον τομέα των ομαδικών προγραμμάτων και κοστίζει € 22,5 τον μήνα, ανά μέλος του συλλόγου μας. Δικαίωμα ασφάλισης έχουν και τα προστατευόμενα μέλη μας (Σύζυγοι – παιδιά) με προνομιακό κόστος. Ειδική μνεία θα πρέπει να γίνει πως στο πρόγραμμα αυτό καλύπτονται και οι προϋπάρχουσες παθήσεις, (χωρίς έλεγχο ιατρικού ιστορικού), μετά τους 12 πρώτους μήνες ασφάλισης, κάτι που καμία άλλη ασφαλιστική εταιρία από αυτές που κατέθεσαν προτάσεις, δεν κατάφερε να μας εξασφαλίσει».





## ΕΙΠΑΝ

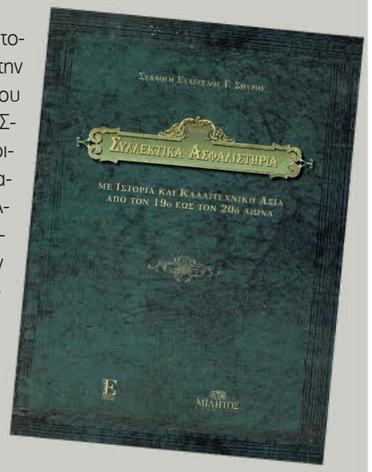
### Φιλίππα Μιχάλη, διευθύνουσα σύμβουλος της Allianz Ελλάδος

*«Δεν θέλουμε να είμαστε οι πιο φθηνοί, θέλουμε να είμαστε οι καλύτεροι. Θέλουμε να μπορούμε να δικαιολογούμε το κάθε λεπτό του ευρώ που μας εμπιστεύεται ο ασφαλισμένος μας»*

### Νίκος Δένδιας, κοινοβουλευτικός εκπρόσωπος και βουλευτής Β΄ Αθηνών της ΝΔ

*«Χάρη στην ιδιωτική ασφάλιση, πολλοί συμπατριώτες μας που είχαν μεγάλη απώλεια εισοδήματος τα χρόνια της κρίσης κατάφεραν να διατηρήσουν ένα ικανοποιητικό επίπεδο ιατρικής-νοσοκομειακής περίθαλψης ή να αντισταθμίσουν οικονομικά τις δραματικές μειώσεις στις συντάξεις τους», δήλωσε σε συνέντευξή του στην εφημερίδα Nextdeal (τεύχος 390) και τον Χρήστο Παπανικολάου.*

# Μεγάλη εκδήλωση στη Θεσσαλονίκη για το Λεύκωμα «Συλλεκτικά Ασφαλιστήρια» - Με ιστορία και καλλιτεχνική αξία από το 19ο έως τον 20ό αιώνα!




**ΜΕΓΑΛΗ ΕΚΔΗΛΩΣΗ** θα πραγματοποιηθείς τις 16 Νοεμβρίου στις 18.30 στην Θεσσαλονίκη για την παρουσίαση του Λευκώματος «ΣΥΛΛΕΚΤΙΚΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΡΙΑ» Η εκδήλωση θα πραγματοποιηθεί υπό την αιγίδα του Δήμου Θεσσαλονίκης στην αίθουσα του Δήμου «ΜΑΝΟΛΗΣ ΑΝΑΓΝΩΣΤΑΚΗΣ». Στην εκδήλωση θα μιλήσουν μεταξύ άλλων ο νομικός Ιωάννης Ρόκας, ο συγγραφέας και διδάκτωρ Οικονομικών Επιστημών του ΑΠΘ, Ευάγγελος Χεκίμογλου, ο δήμαρχος Θεσσαλονικέων Γιάννης Μπουτάρης, εκπρόσωποι ασφαλιστικών εταιρειών και της τοπικής οικονομίας, (περισσότερα στο επόμενο τευχος). Η εκδήλωση θα εστιάσει ιδιαίτερα στη μεγάλη πυρκαγιά του 1917 στην Θεσσαλονίκη και τον αποζημιωτικό ρόλο των ασφαλιστικών εταιρειών στην αναγέννηση της πόλης. Η έκδοση «Συλλεκτικά Ασφαλιστήρια» - Με ιστορία και καλλιτεχνική αξία από το 19ο έως τον 20ό αιώνα!, έχει τύχει ιδιαίτερης αποδοχής από την ελληνική ασφαλιστική αγορά. Η πρώτη της παρουσίαση πραγματοποιήθηκε στην Αθήνα την Τετάρτη 28 Ιουνίου στο εμβληματικό κτήριο του Φιλολογικού Συλλόγου «Παρνασσός». Στην εκδήλωση παραβρέθηκαν εκατοντάδες στελέχη της ασφαλιστικής αγοράς και άλλοι προσκεκλημένοι. Η έκδοση αναδεικνύει την προσφορά της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς και του θεσμού της ασφάλισης μέσα από ασφαλιστήρια συμβόλαια και περιλαμβάνει δεκάδες Ασφαλιστήρια Συμβόλαια που εκδόθηκαν από το 1860 μέχρι και το 1960, με καλλιτεχνική, ιστορική και ασφαλιστική αξία, από την ιδιωτική συλλογή του εκδότη - συγγραφέα κ. Ευάγγελου Σπύρου. Στα συμβόλαια, «αποτυπώνεται» ο στενός δεσμός της ιδιωτικής ασφάλισης με τη σύγχρονη ελληνική οικονομική ιστορία αλλά και τη συμβολή της στην ανάπτυξη της χώρας και στην προστασία του πληθυσμού σε πολύ δύσκολες και αντίξοες συνθήκες, όπως παραδείγματος χάριν την περίοδο του Δευτέρου Παγκοσμίου Πολέμου.

Το Λεύκωμα, που προλογίζει ο διοικητής της Τράπεζας της Ελλάδος κ. Ιωάννης Στουρνάρας, είναι μια σημαντική εργασία του συγγραφέα Ευάγγελου Σπύρου και εκδόθηκε από τις Εκδόσεις Μίλητος.

✷ Με εκπλήξεις και διαφορετικό περιεχόμενο από ότι άλλες χρονιές αναμένεται ο εορτασμός της ημέρας ασφάλισης (11 Νοεμβρίου) από την Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος. Η εκδηλώσεις θα γίνουν στο Ζάππειο την Παρασκευή 10 Νοεμβρίου το απόγευμα (την παραμονή της Ημέρας) και σύμφωνα με όσα λέγονται θα περιλαμβάνουν τρία workshop που θα πραγματοποιούνται ταυτόχρονα και την παρουσίαση της μεγάλης έρευνας γνώμης που πραγματοποίησε η ΕΑΕΕ σε συνεργασία με την MRB. Η έρευνα είναι και το γεγονός της ημέρας και όπως είναι φυσικό αναμένεται με ιδιαίτερο ενδιαφέρον καθώς αποτυπώνει το πώς βλέπει σήμερα ο έλληνας την ιδιωτική ασφάλιση. Ραντεβού λοιπόν όλη η ασφαλιστική αγορά την Παρασκευή 10 Νοεμβρίου στις 4 το απόγευμα στο Ζάππειο

# Με ποιον θα επιλέξει να συγκρουστεί το αυτόνομο αυτοκίνητο του μέλλοντος; Τα ηθικά διλήμματα

**ΓΙΝΕΤΑΙ ΠΟΛΥ ΣΥΖΗΤΗΣΗ** για τα αυτόνομα αυτοκίνητα και τον ρόλο των ασφαλίσεων στη νέα εποχή που θα έρθει. Σε μία προσπάθεια να προσεγγίσει το θέμα αυτό η AXA παρουσίασε τρία σενάρια αντίδρασης ενός αυτόνομου αυτοκινήτου σε ισάριθμες περιπτώσεις.

Στο πρώτο σενάριο hackers εισβάλουν κακόβουλα στο λογισμικό ενός αυτόνομου οχήματος. Έτσι ένα αυτόνομο όχημα πλησιάζει άλλο όχημα το οποίο είναι ακινητοποιημένο – πιθανώς σε κάποιο φανάρι ή μποτιλιάρισμα. Υπό κανονικές συνθήκες ο εγκέφαλος του αυτόνομου οχήματος θα έδινε εντολή για επιβράδυνση. Σε αυτή την περίπτωση όμως έχει προσβληθεί από κακόβουλο λογισμικό κάποιου hacker. Το αυτόνομο όχημα, αντί να μειώσει ταχύτητα, αυξάνει και συγκρούεται σφοδρά με το ακινητοποιημένο όχημα προκαλώντας πιθανώς, τραυματισμούς.

Εξετάζοντας αυτό το σενάριο μπορούμε να το παρομοιάσουμε με ένα αντίστοιχο σημερινό του είδους «ο οδηγός τρελάθηκε» η «ο οδηγός ήταν μεθυσμένος» ή «έσπασαν τα φρένα».

Το δεύτερο σενάριο αφορά την πτώση ενός βράχου, την οποία το όχημα αδυνατούσε να «αντιληφθεί».

Εκείνο που έχει ακόμη περισσότερο ενδιαφέρον είναι το τρίτο σενάριο, που αφορά και σε ηθικά διλήμματα. Σύμφωνα με το σενάριο αυτό το αυτόνομο όχημα αποφασίζει ότι το να τραυματιστεί (πιθανώς) θανάσιμα ένας άνθρωπος είναι καλύτερο απ' το να τραυματιστούν βαριά περισσότεροι. Εδώ μπαίνει το θέμα της «επιλογής». Σήμερα, σε περίπτωση που ένα τροχαίο δε μπορεί να αποφευχθεί ο οδηγός καλείται να αντιδράσει με γνώμονα τη συνείδησή του για να προκαλέσει τις μικρότερες δυνατές απώλειες (σε επίπεδο τραυματισμών και ζημιών). Στη δοκιμή που πραγματοποιήθηκε στη Ζυρίχη, το αυτόνομο όχημα άλλαξε πορεία, «προτιμώντας» να χτυπήσει ένα όχημα ATV (με ένα επιβάτη) , με μεγάλη πιθανότητα να τραυματίσει θανάσιμα τον αναβάτη του (προστατεύοντας όμως έτσι τους δικούς του επιβάτες) και όχι να συγκρουστεί με ένα άλλο αυτοκίνητο και να ρισκάρει να τραυματιστούν περισσότεροι επιβάτες (ελαφρά ή βαριά), στα δύο οχήματα.

Στο μέλλον, τα αυτόνομα οχήματα θα αποφασίζουν, με βάση τον «κώδικα» που φέρουν επάνω τους, προς τα πού πρέπει να κινηθούν για να προκαλέσουν τις μικρότερες δυνατές απώλειες. Ο επιστήμονας με την χρήση αλγορίθμων θα δημιουργεί ένα κώδικα συμπεριφοράς του οχήματος. Θα πρέπει να επιλέξει τις καλύτερες κάθε φορά αντιδράσεις. Και ίσως αυτές να τις γνωρίζει εκ των προτέρων και ο αγοραστής του οχήματος. Με βάση την ηθική ποιες θα είναι οι επιλογές που θα δώσεις το όχημα; Ερωτήματα τροφή για σκέψη…



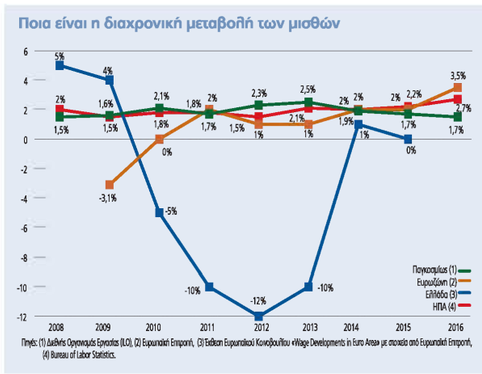


# Οι προσπάθειες πιάνουν τόπο!

**Η ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ** μπαίνει σταδιακά στις ράγες της αξιοπιστίας και φερεγγυότητας. Όχι ότι τα προβλήματα εκλείπουν αλλά όπως έχει δηλώσει στο παρελθόν και ο αρμόδιος Υποδιοικητής της Τράπεζας της Ελλάδος κ. Θεόδωρος Μητράκος «η ελληνική ασφαλιστική αγορά έδειξε μια αξιοσημείωτη ανθεκτικότητα στην περίοδο της τρέχουσας κρίσης σε σχέση με άλλους κλάδους. Από την πλευρά του επόπτη είμαι ικανοποιημένος που, σε συνεργασία με την αρμόδια Διεύθυνση της Τράπεζας της Ελλάδος, οι περισσότερες εταιρίες προχώρησαν σε ενέργειες που είναι σε αρμονία με το νέο εποπτικό πλαίσιο»

*Ο κ. Θεόδωρος Μητράκος υποδιοικητής της Τράπεζας της Ελλάδος*

✷ Η μεγαλύτερη κρίση που έπληξε την παγκόσμια οικονομία μετά τον δεύτερο παγκόσμιο πόλεμο ήταν το 2008 που ξεκίνησε από τις ΗΠΑ (κατάρρευση Lehman Brothers) για να απλωθεί σε όλο τον κόσμο. Η «Ναυτεμπορική» σε ένα πολύ ενδιαφέρον άρθρο της εξέτασε πώς εξελίχθηκαν από την κρίση έως σήμερα η ανάπτυξη και η απασχόληση, τι συνέβαινε με τους μισθούς και το διαθέσιμο εισόδημα των νοικοκυριών, την ώρα που στα χρηματιστήρια γινόταν πάρτι. Η ανάλυση έχει μία αξία για τον ασφαλιστή καθώς δείχνει ότι όλα αυτά τα χρόνια ενώ οι οικονομίες επανήλθαν σε υψηλότερους ρυθμούς ανάπτυξης, το πραγματικό διαθέσιμο εισόδημα του μέσου καταναλωτή δεν αυξήθηκε με τους ίδιους ρυθμούς. Για παράδειγμα σήμερα το αμερικανικό ΑΕΠ είναι 14% υψηλότερο από ό,τι στις αρχές του 2008, και της Ευρωζώνης είναι μόλις 5% υψηλότερο. Όμως το ΑΕΠ της Γερμανίας είναι σήμερα 10% υψηλότερο από ό,τι πριν από σχεδόν δέκα χρόνια, της Γαλλίας λιγότερο από 7% υψηλότερο και της Ισπανίας περίπου 2%.




Τρεις οικονομίες του Νότου έχουν αποτύχει να επανέλθουν στα προ κρίσης επίπεδα. Η Πορτογαλία απέχει περίπου 2,5%, η Ιταλία περισσότερο από 6%, ενώ η Ελλάδα έχει μαραθώνιο ακόμη να διανύσει, καθώς το ΑΕΠ της παραμένει σχεδόν 25% χαμηλότερο.

Ιδιαίτερη προσοχή πρέπει να δοθεί και στα στοιχεία για το πραγματικό κατά κεφαλήν ΑΕΠ. Στην Ευρωζώνη στα τέλη του 2016 ήταν στα 29.700 ευρώ, δηλαδή μόλις 1,02% υψηλότερο σε σχέση με πριν από δέκα χρόνια. Ενώ στη Γερμανία έχει αυξηθεί κατά 6,4% το ίδιο διάστημα, στην Ισπανία είναι μειωμένο κατά 2,45% και στην Ελλάδα έχει συρρικνωθεί 24,34%, από τα 22.600 στα 17.100 ευρώ. Στις ΗΠΑ παρουσιάζει άνοδο 6,14%!

Ιδιαιτέρως φτωχά είναι τα αποτελέσματα σε επίπεδο μισθών. Στη ζώνη των 19 οικονομιών που μοιράζονται το ευρώ, οι μισθοί κατέγραψαν πτώση 3,1% το 2009 και παρέμειναν στάσιμοι το 2010. Τα επόμενα χρόνια έως και το 2015 αυξήθηκαν με ρυθμούς της τάξης του 1% με 2%, ενώ το 2016 ανέκαμψαν 3,5%.

Σύμφωνα με μελέτη της Συνομοσπονδίας Ευρωπαϊκών Συνδικάτων και του Ινστιτούτου Ευρωπαϊκών Συνδικάτων, από το 2008 έως και το 2016 οι μισθοί σε επτά χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης των 28 βρίσκονταν σε τροχιά πτώσης. Στην Ελλάδα υπολογίζεται ότι ενώ την περίοδο 2001-2008 αυξάνονταν με ρυθμούς 2,5% ετησίως, το διάστημα 2009-2016 μειώθηκαν με ρυθμούς 3,1% ετησίως, δηλαδή συνολικά κατά περίπου 25% στην οχταετία.

Στην άλλη πλευρά του Ατλαντικού, η Federal Reserve έχει επανειλημμένα αναφερθεί στη βραδεία ανάκαμψη των μισθών ως «αγκάθι» για την οικονομία. Είναι άλλωστε ένας από τους βασικούς λόγους που την ανάγκασε να προβεί με πιο αργά βήματα από ό,τι αρχικά υπολόγιζε σε επιτοκιακές αυξήσεις την τελευταία διετία.

Στις ΗΠΑ, όπως προκύπτει από στοιχεία της FED, το διαθέσιμο εισόδημα του μέσου νοικοκυριού ήταν κοντά στα 35.960 δολάρια στις αρχές του 2008 και σήμερα έχει ανέλθει στα 39.350 δολάρια, αυξημένο κατά 9,4%.

Εντός της ζώνης του ευρώ, σύμφωνα με τελευταία διαθέσιμα στοιχεία της Ευρωπαϊκής Επιτροπής, το διαθέσιμο εισόδημα των γερμανικών νοικοκυριών αυξήθηκε κατά περισσότερο από 15% την περίοδο 2008-2014. Εκείνη η περίοδος ήταν, ωστόσο, ιδιαίτερα επώδυνη για τις χώρες του Νότου. Τα νοικοκυριά στην Ιταλία, τρίτη μεγαλύτερη οικονομία του ευρώ, είδαν το διαθέσιμο εισόδημά τους να υποχωρεί κατά 4%. Στην Κύπρο έχασαν το 22% του διαθέσιμου εισοδήματός τους, ενώ στην Ελλάδα, με το μαχαίρι σε μισθούς / συντάξεις και τις φοροαυξήσεις, το 24% του εισοδήματος έκανε φτερά.

# Πέντε ιστορικά μηνύματα για την 28η Οκτωβρίου

Το «Έπος του Σαράντα», δηλαδή οι μεγάλες νίκες που ο ελληνικός στρατός κατήγαγε εις βάρος των Ιταλών, μετά την κήρυξη του πολέμου, καθιερώθηκε να γιορτάζονται κάθε χρόνο στις 28 Οκτωβρίου, την ημέρα της επίδοσης του ιταλικού τελεσιγράφου και της άρνησης του Ιωάννη Μεταξά να συναινέσει.

Η Ελλάδα γιορτάζει με την 28η Οκτωβρίου την είσοδό της στον πόλεμο, ενώ οι περισσότερες άλλες χώρες γιορτάζουν την ημερομηνία λήξης του πολέμου.

Η επέτειος του «ΟΧΙ» γιορτάστηκε για πρώτη φορά στα χρόνια της Κατοχής. Στο κεντρικό κτίριο και στον προαύλιο χώρο του Πανεπιστημίου Αθηνών πραγματοποιήθηκε ο πρώτος εορτασμός στις 28 Οκτωβρίου 1941. Γίνονταν ομιλίες από τους φοιτητές, ενώ μίλησε για την επέτειο την παραμονή και ο καθηγητής Κωνσταντίνος Τσάτσος, ο οποίος αρνήθηκε να κάνει μάθημα την ημέρα της επετείου με αποτέλεσμα να απολυθεί από το Πανεπιστήμιο. Στην δεύτερη επέτειο (28/10/1942), ο εορτασμός έγινε στην Πλατεία Συντάγματος με πρωτοβουλία των οργανώσεων ΕΠΟΝ και ΠΕΑΝ. Υπήρχε ανησυχία για το πώς θα αντιδράσουν οι ιταλικές δυνάμεις κατοχής, οι οποίοι όμως δεν παρενέβησαν. Εκδηλώσεις και διαδηλώσεις εκείνη την ημέρα έγιναν και σε άλλες πόλεις. Στον Πειραιά πραγματοποιήθηκαν ολιγοπληθείς συγκεντρώσεις, ανέβαινε κάποιος σε μια καρέκλα, έβγαζε ένα σύντομο λόγο, και κατόπιν διαλύονταν, για να αποφύγουν επέμβαση των καραμπινιέρων. Δεν υπάρχουν πολλές πληροφορίες για το τι έγινε στις 28 Οκτωβρίου 1943. Σύμφωνα με τον Ηλία Βενέζη γιορτάστηκε η επέτειος στο κτίριο της Εθνικής Τράπεζας, στην πλατεία Κοτζιά (ο Βενέζης ήταν τότε υπάλληλος της τράπεζας). Κατέφθασαν όμως οι Γερμανοί, που είχαν την ευθύνη της αστυνόμευσης πλέον, υποχρέωσαν όσους συμμετείχαν να σταθούν με τα χέρια ψηλά μέχρι το βράδυ, ενώ έστειλαν και είκοσι περίπου από αυτά τα άτομα σε στρατόπεδα συγκέντρωσης. Κάποια δεν επέστρεψαν.

Για πρώτη φορά η επέτειος γιορτάστηκε επίσημα στις 28 Οκτωβρίου 1944 με παρέλαση ενώπιον του πρωθυπουργού Γεωργίου Παπανδρέου.

Ακολουθούν τα μηνύματα που εξεδόθησαν την 28η Οκτωβρίου 1940 από τους Ιωάννη Μεταξά, Γεώργιο Β', Αρχιεπίσκοπος Αθηνών και Πάσης Ελλάδος Χρύσανθο, Αρχιστράτηγο Αλέξανδρο Παπάγο και Ουίνστων Τσώρτσιλ!

**Ημερήσια Διαταγή Αρχιστράτηγου (28-10-1940)**

Η Α.Μ. ο Βασιλεύς και η Εθνική Κυβέρνησις μου ενεπιστεύθησαν την αρχηγίαν του Στρατού.

Αναλαμβάνων αυτήν, καλώ τους Αξιωματικούς και οπλίτας του Ελληνικού Στρατού εις την εκτέλεσιν του υψίστου προς την Πατρίδα καθήκοντος με την μεγαλυτέραν αυταπάρνησιν και σταθερότητα. Ουδείς πρέπει να υστερήσει.

Η υπόθεσις του αγώνος, τον οποίον μας επέβαλεν ο αχαλίνωτος ιμπεριαλισμός μιας Μεγάλης Δυνάμεως, η οποία ουδέν είχε ποτέ να φοβηθή από ημάς, είναι η δικαιοτέρα υπόθεσις, την οποίαν είναι δυνατόν να υπερασπισθή ένας Στρατός. Πρόκειται περί αγώνος υπάρξεως. Θα πολεμήσωμεν με πείσμα, με αδάμαστον εγκαρτέρησιν, με αμείωτον μέχρι τελευταίας πνοής ενεργητικότητα. Έχω ακράδαντον την πεποίθησιν ότι ο Ελληνικός Στρατός θα γράψη νέας λαμπράς σελίδας εις την ένδοξον ιστορίαν του Έθνους.

Μή αμφιβάλλετε ότι τελικώς θα επικρατήσωμεν με την βοήθειαν και την ευλογίαν του Θεού και τας ευχάς του Έθνους.

Έλληνες Αξιωματικοί και οπλίται φανήτε ήρωες!

*Αρχιστράτηγος*
***Αλέξανδρος Παπάγος***

**Τέκνα εν Κυρίω αγαπητά**

Η Α.Μ. ο Βασιλεύς και ο πρόεδρος της εθνικής ημών κυβερνήσεως καλούν ημάς πάντας ίνα αποδυθώμεν εις Άγιον υπέρ Πίστεως και Πατρίδος αμυντικόν αγώνα. Η Εκκλησία ευλογεί τα όπλα τα ιερά και πέποιθεν ότι τα τέκνα της Πατρίδος ευπειθή εις το κέλευσμα Αυτής και του Θεού θα σπεύσουν εν μιά ψυχή και καρδιά ν΄ αγωνισθούν υπέρ βωμών και εστιών και της Ελευθερίας και τιμής και θα συνεχίσουν ούτω την απ΄ αιώνων πολλών αδιάκοπον σειράν των τιμίων και ενδόξων αγώνων και θα προτιμήσουν τον ωραίον θάνατον από την άσχημον ζωήν της δουλείας. Και μη φοβούμεθα από των αποκτεινόντων το σώμα, την δε ψυχήν μη δυναμένων αποκτείναι, ας φοβούμεθα δε μάλλον τον δυνάμενον και ψυχή και σώμα απωλέσαι.

Επιρρίψωμεν επί Κύριον την μέριμναν ημών και Αυτός θα είναι βοηθός και αντιλήπτωρ εν τη αμύνη κατά της αδίκου επιθέσεως των εχθρών. Ούτοι εν άρμασι και ούτοι εν ίπποις, ημείς δε εν ονόματι Κυρίου του Θεού και εν τη γενναιότητι και ανδρεία μεγαλυνθησόμεθα.

Η χάρις του Κυρίου ημών Ιησού Χριστού και η αγάπη του Θεού και Πατρός είη μετά πάντων ημών.

*Ο Αρχιεπίσκοπος*
*Αθηνών και Πάσης Ελλάδος*
***Χρύσανθος***

**Προς τον ελληνικόν λαόν,**

Η στιγμή επέστη που θα αγωνισθώμεν διά την ανεξαρτησίαν της Ελλάδος, την ακεραιότητα και την τιμήν της. Μολονότι επεδείξαμεν την πλέον αυστηράν ουδετερότητα και ίσην, προς όλους, η Ιταλία μη αναγνωρίζουσα εις ημας το δικαίωμα να ζώμεν ως ελεύθεροι Έλληνες μου εζήτησεν σήμερον την 3ην πρωινήν ώραν, την παράδοσιν τμημάτων του εθνικού εδάφους κατά την ιδίαν αυτής βούλησιν ότι προς κατάληψιν αυτών η κίνησις των στρατευμάτων της. θα ήρχιζε την 6ην πρωινήν. Απήντησα εις τον Ιταλόν Πρέσβυν ότι θεωρώ και το αίτημα αυτό καθ' εαυτό και τον τρόπον με τον οποίον γίνεται τούτο ως κήρυξιν πολέμου της Ιταλίας κατά της Ελλάδος.

Έλληνες,

τώρα θα αποδείξωμεν εάν είμεθα άξιοι των προγόνων μας και της ελευθερίας, την οποίαν μας εξησφάλισαν οι προπάτορές μας. Όλον το Έθνος ας εγερθή σύσσωμον, αγωνισθήτε διά την Πατρίδα, τας γυναίκας, τα παιδιά σας, και τας ιεράς μας παραδόσεις.

*Νυν υπέρ πάντων ο αγών*
*Ο Πρόεδρος της Κυβερνήσεως*
***Ιωάννης Μεταξάς***

**Πρὸς τὸν ἑλληνικὸν λαόν,**

Ὁ πρόεδρος τῆς Κυβερνήσεως ἀνήγγειλε πρὸ ὀλίγου ὑπὸ ποίους ὅρους ἠναγκάσθημεν νὰ κατέλθωμεν εἰς πόλεμον κατὰ τῆς Ἰταλίας, ἐπιβουλευθείσης τὴν ἀνεξαρτησίαν τῆς Ἑλλάδος.

Κατὰ τὴν μεγάλην αὐτὴν στιγμὴν εἶμαι βέβαιος, ὅτι κάθε Ἕλλην καὶ κάθε Ἑλληνὶς θὰ ἐπιτελέσῃ τὸ καθῆκον μέχρι τέλους καὶ θὰ φανῇ ἀντάξιος τῆς ἐνδόξου ἡμῶν ἱστορίας.

Μὲ πίστιν εἰς τὸν Θεὸν καὶ εἰς τὰ Πεπρωμένα τῆς φυλῆς, τὸ Ἔθνος σύσσωμον καὶ πειθαρχοῦν ὡς εἷς ἄνθρωπος θὰ ἀγωνισθῇ ὑπὲρ βωμῶν καὶ ἑστιῶν μέχρι τῆς τελικῆς νίκης.

*Ἐν τοῖς ἀνακτόροις*
*τῶν Ἀθηνῶν τῇ 28ῃ*
*Ὀκτωβρίου 1940*
***Γεώργιος Β΄***

**Προς Πρωθυπουργόν Ελλάδος κ. Ι. Μεταξά**

Λονδίνο 28 Οκτωβρίου 1940

Αι απειλαί και αι εκφοβιστικαί προσπάθειαι της Ιταλίας απεδείχθησαν ανίσχυροι προ του πρέμου θάρρους σας. Δι΄ ο και προσέφυγεν αύτη εις απρόκλητον επίθεσιν κατά της πατρίδος σας, αναζητούσα εις αβασίμους κατηγορίας την δικαίωσιν της επαισχύντου πράξεώς της. Ο τρόπος κατά τον οποίον ο ελληνικός λαός, υπό την ανταξίαν αυτού ηγεσίαν σας, αντιμετώπισε τους κινδύνους και τας προκλήσεις των τελευταίων μηνών, προκαλεί τον θαυμασμόν του Βρεττανικού λαού διά την Ελλάδα. Αι μεγάλαι αρεταί του ελληνικού λαού θα τον στηρίξουν και κατά την παρούσαν δοκιμασίαν.

Θα σας παράσχωμεν πάσαν δυνατήν συνδρομήν, θα πολεμήσωμεν μαζί σας τον κοινόν εχθρόν και μαζί θα μοιρασθώμεν την νίκην μας.

***Ουΐνστων Τσώρτσιλ***

ΑΛΛΑΓΕΣ ΣΤΗ ΔΙΕΘΝΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ

# Οι συνεταιριστές επανασχεδιάζουν την ασφάλιση!

## Η ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΣΤΗΝ ΠΛΑΤΦΟΡΜΑ ΤΩΝ ΙΣΧΥΡΩΝ

Αποστολή
στο Λονδίνο
**ΚΩΣΤΗΣ ΣΠΥΡΟΥ**

Ο επανασχεδιασμός της ασφάλισης υπό το πρίσμα των εξελίξεων στο κλίμα και την νέα τεχνολογική επανάσταση και την εποχή του blockchain, βρέθηκε στο επίκεντρο της διάσκεψης της Διεθνούς Ομοσπονδίας Συνεταιριστικών Ασφαλιστικών Οργανώσεων (ICMIF) "ICMIF Biennial Conference 2017" η οποία πραγματοποιήθηκε στο Λονδίνο το διάστημα από τις 17 έως τις 20 Οκτωβρίου. Στη διάσκεψη συμμετείχαν σημαντικά στελέχη της αλληλασφαλιστικής και συνεταιριστικής ασφαλιστικής κοινότητας. Μεταξύ αυτών μοναδική εκπρόσωπος από την Ελλάδα η Συνεταιριστική Ασφαλιστική.

Ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας κ. Δημήτρης Ζορμπάς, θέλει την Συνεταιριστική Ασφαλιστική να είναι παρούσα σε όλα τα μεγάλα forum της διεθνούς ασφαλιστικής αγοράς, εκεί όπου σχεδιάζεται το μέλλον του κλάδου, ώστε η εταιρεία και τα στελέχη της να πρωτοπορούν στην υιοθέτηση νέων μοντέλων και τάσεων, προς όφελος των Ελλήνων καταναλωτών.

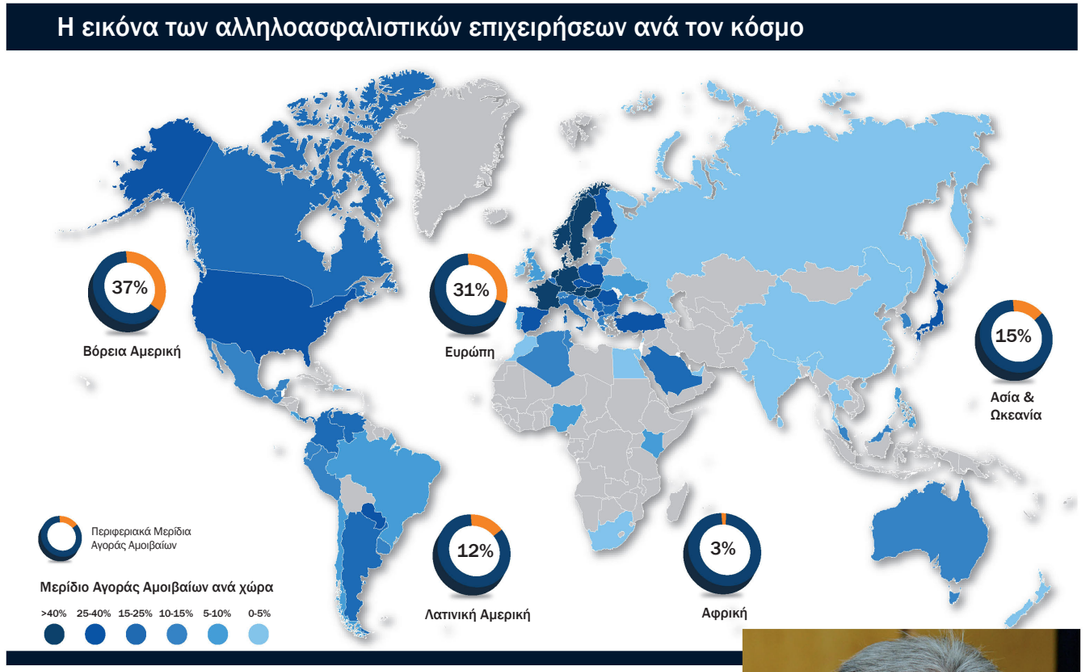
**Οι αλληλασφαλιστικές και οι συνεταιριστικές ασφαλιστικές συνέχισαν να επεκτείνουν την παγκόσμια εμβέλειά τους, όπως φαίνεται από την αύξηση του συνολικού αριθμού των ασφαλισμένων και των εργαζομένων σε όλο τον κόσμο, τόνισε ο διευθύνων σύμβουλος της ICMIF Shaun Tarbuck**

Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» έδωσε το παρών στη διεθνή διάσκεψη μαζί με τρία στελέχη της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής, την κα Νεκταρία Μπέσσα, Διευθύντρια Διοικητικού & Ανάπτυξης, την κα. Τάνια Σταυρίδου, επικεφαλής του τμήματος Τεχνολογίας και Καινοτομίας και την κα. Βίβιαν Βουρδουμπά, Διευθύντρια του τμήματος Αντασφάλισης.

Το θέμα της φετινής διάσκεψης της ICMIF ήταν ο «Επανασχεδιασμός της Ασφάλισης», δηλαδή το πώς μπορούν οι αλληλασφαλιστικές και οι συνεταιριστικές ασφαλιστικές να επανασχεδιάσουν αυτό που κάνουν, τον τρόπο με τον οποίο το κάνουν καθώς και τα προϊόντα και τις υπηρεσίες που προσφέρουν στους πελάτες τους και στην ευρύτερη κοινότητα.

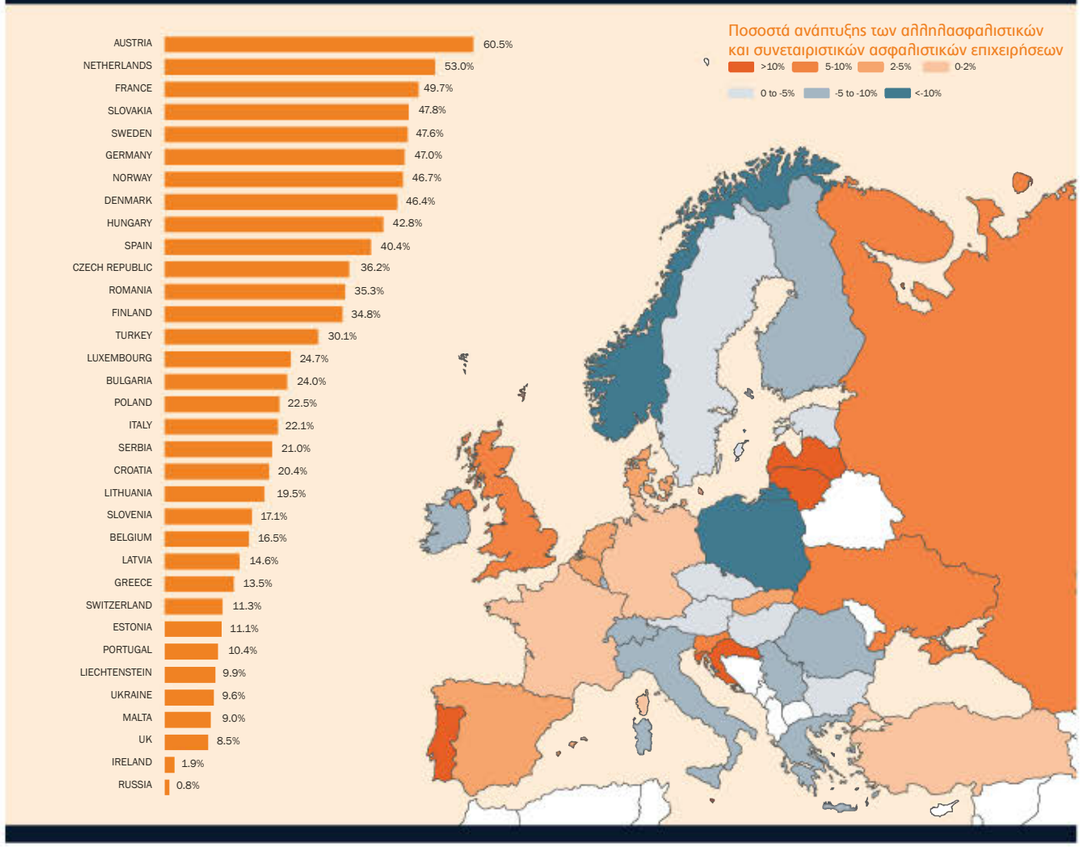
Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» συνομίλησε με τον κ. Shaun Tarbuck Chief Executive ICMIF, ο οποίος μας είπε ότι το φετινό συνέδριο είχε ρεκόρ συμμετοχών με 366 συνέδρους. Αρχικά, όπως τόνισε ο κ. Shaun Tarbuck, συζητήθηκε η μεγάλη εικόνα. Δηλαδή θέματα όπως η υπερθέρμανση του πλανήτη και πως οι αλληλασφαλιστικές και συνεταιριστικές ασφαλιστικές μπορούν να παίξουν κάποιο ρόλο στην αντιμετώπιση αυτής της πρόκλησης. Επίσης συζητήθηκαν οι νέες καινοτομίες και τεχνολογίες και πως οι αλληλασφαλιστικές και οι συνεταιριστικές ασφαλιστικές ανά το κόσμο, μπορούν να υιοθετήσουν τις τεχνολογίες αυτές και να καταστήσουν την ασφάλιση περισσότερο ελκυστική και ενδιαφέρουσα. Όπως μας εξήγησε ο κ. Tarbuck οι συνεταιριστικοί ασφαλιστικοί οργανισμού είναι σε πολλές περιπτώσεις πρωτοπόροι στην υιοθέτηση νέων τεχνολογιών.

Δεν είναι άλλωστε τυχαίο ότι από την πλευρά της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής συμμετείχε στο συνέδριο και η κα Τάνια Σταυρίδου, επικεφαλής του τμήματος Τεχνολογίας και Καινοτομίας. Όπως μας είπε μάλιστα η ίδια με την λήξη του συνεδρίου η Συνεταιριστική Ασφαλιστική αξιοποιεί τη διεθνής της παρουσία για να



Ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας κ. Δημήτρης Ζορμπάς, έβαλε τη Συνεταιριστική Ασφαλιστική σε όλα τα μεγάλα forum της διεθνούς ασφαλιστικής αγοράς, εκεί όπου σχεδιάζεται το μέλλον του κλάδου

## Τα μερίδια αγοράς των mutual και συνεταιριστικών ασφαλιστικών στις Ευρωπαϊκές χώρες




εισάγει και στην ελληνική ασφαλιστική αγορά τεχνολογικές λύσεις προσαρμοσμένες στην ελληνική πραγματικότητα και τα μεγέθη της δικής μας αγοράς.

Ιδιαίτερο ενδιαφέρον είχε και η τελευταία μέρα του συνεδρίου όπου ο κ. Tarbuck άλλαξε ρόλους με τον Jeremy Thompson από τη τηλεόραση του SKYnews από τον οποίο πήρε συνέντευξη.

Η τάση που πρέπει να ακολουθήσουν οι εταιρίες σύμφωνα με την Helene Croce γενική διευθύντρια της Euresa, η οποία μίλησε στο Ασφαλιστικό ΝΑΙ, είναι πριν οτιδήποτε άλλο να μπει στο επίκεντρο ο πελάτης. Οι ασφαλιστικές εταιρίες, συμπλήρωσε θα πρέπει να φροντίζουν να βρίσκονται δίπλα του σε όλες τις δραστηριότητες και σε όλες τις ανάγκες που πιθανότατα θα κληθεί να αντιμετωπίσει.

Η Διεθνής Ομοσπονδία Συνεταιριστικών Ασφαλιστικών Οργανώσεων (ICMIF) ανακοίνωσε στο συνέδριο και τα πρώτα στοιχεία που προκύπτουν από την έρευνα "Global Mutual Market Share", σχετικά με το μερίδιο της παγκόσμιας αλληλασφαλιστικής αγοράς για το 2016. Τα ευρήματα της έρευνας, η οποία θα ανακοινωθεί πλήρως τον Μάρτιο, επιβεβαίωσαν τον αυξανόμενο κοινωνικό αντίκτυπο της αλληλασφαλιστικής και συνεταιριστικής ασφαλιστικής αγοράς κατά τη διάρκεια του 2016. Συγκεκριμένα ο αριθμός των ασφαλισμένων σε αλληλασφαλιστικές και οι συνεταιριστικές ασφαλιστικές εταιρίες αυξάνεται σταθερά από το 2012. Η ICMIF ανακοίνωσε, ότι 990 εκατ. ασφαλισμένοι διαθέτουν πλέον ασφαλιστικά προϊόντα της αλληλασφαλιστικής αγοράς, παρουσιάζοντας αύξηση 2 εκατ. σε σχέση με το προηγούμενο έτος και συνολική αύξηση 110 εκατ. από το 2012. Οι αλληλασφαλιστικές και οι συνεταιριστικές ασφαλιστικές έχουν αυξήσει σταθερά τον αριθμό των εργαζομένων τους από το 2012. Πάνω από 1,13 εκατ. άτομα απασχολούνται στον κλάδο ανά τον κόσμο το 2016, σε σύγκριση με 1,08 εκατ. το 2012. Το 2016 ο κλάδος αντιπροσώπευε σχεδόν το 27% της συνολικής ασφαλιστικής αγοράς, έναντι 24% το 2012.

Η περιφερειακή κατανομή έχει ως εξής: Βόρεια Αμερική 37%, Ευρώπη 31%, Ασία και Ωκεανία 15%, Λατινική Αμερική 12%, Αφρική 3%. Σχολιάζοντας τα πορίσματα της έρευνας, ο Shaun Tarbuck, δήλωσε ότι "οι αλληλασφαλιστικές και οι συνεταιριστικές ασφαλιστικές συνέχισαν να επεκτείνουν την παγκόσμια εμβέλειά τους, όπως φαίνεται από την αύξηση του συνολικού αριθμού των ασφαλισμένων και των εργαζομένων σε όλο τον κόσμο. Οι αλληλασφαλιστικές και οι συνεταιριστικές ασφαλιστικές συνέχισαν να αποδεικνύουν τη σημασία τους σε περιφερειακό επίπεδο, κατέχοντας σημαντικό μερίδιο στις αγορές της Ευρώπης και της Βόρειας Αμερικής και έχοντας αυξανόμενη επιρροή στις αγορές της Αφρικής και της Λατινικής Αμερικής".

### Η Συνεταιριστική Ασφαλιστική μεταξύ των ισχυρών της ICMIF

Η ελληνική παρουσία στο "ICMIF Biennial Conference 2017" είχε ιδιαίτερο ενδιαφέρον αφού ομιλήτρια στην ενότητα με θέμα «Επανασχεδιασμός... πώς φτάνουμε σε νέες αγορές και δεσμευόμαστε με τους πελάτες» ήταν η Διευθύντρια Διοικητικού & Ανάπτυξης της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής κ. Νεκταρία Μπέσσα. Στην συζήτηση οι ομιλητές εξέτασαν τις νέες τεχνολογίες μέσω της οπτικής του πελάτη. Οι μελέτες που παρουσιάστηκαν εστίασαν στις νέες στρατηγικές διανομής, στην διαμοιραζόμενη οικονομία, στα κοινωνικά μέσα δικτύωσης και άλλες ψηφιακές καινοτομίες, καθώς και στο δυνητικό disruption της αγοράς από τις νέες InsurTech πλατφόρμες. Η κ Μπέσσα τόνισε την αναγκαιότητα ανάπτυξης τεχνολογιών προς όφελος του πελάτη. Επίσης αναφέρθηκε στις τεράστιες δυνατότητες που έχει και η Συνεταιριστική Ασφαλιστική όντας μια εταιρία που οι πελάτες της είναι και μέτοχοι, έχοντας έτσι στη χαρτοφυλάκιο της μια βάση δεδομένων που μπορεί να χρησιμοποιηθεί με το καλύτερο δυνατό τρόπο προς όφελος των ασφαλισμένων. Όπως προέκυψε και από το συνέδριο η Συνεταιριστική Ασφαλιστική έχει μία πολύ σημαντική δραστηριότητα στο πλαίσιο της μεγάλης οικογένειας του συνεταιριστικού χώρου σε ευρωπαϊκό και παγκόσμιο επίπεδο. Επηρεάζεται από τις πρακτικές και την τεχνογνωσία κολοσσιαίων συνεταιριστικών επιχειρήσεων παγκοσμίως και δημιουργεί τα θεμέλια μιας οργανωμένης επιχείρησης σπουδαίων προτύπων που ξεπερνούν τα σύνορα. Συμμετέχει σε επιτροπές και διοργανώσεις και γίνεται κοινωνός των εξελίξεων που θα απασχολήσουν τη χώρα μας και την ασφαλιστική μας αγορά. Ιδιαίτερης αξίας ήταν αυτά που μας είπε η κα. Helene Croce Γενική Διευθύντρια της Euresa σχετικά με την Συνεταιριστική Ασφαλιστική. Η κα. Croce είπε πως η ελληνική ασφαλιστική εταιρεία, είναι μέλος της Euresa από την αρχή της ίδρυσης της και με έντονη παρουσία. Η Euresa βοηθά την Συνεταιριστική Ασφαλιστική να καινοτομεί και να δημιουργεί νέα σχέδια και προγράμματα. Αυτό επιτυγχάνεται γιατί η Συνεταιριστική επωφελείται από την εμπειρία των άλλων μελών της Euresa σε πολύ συγκεκριμένα θέμα- τα όπως η τηλεματική στην ασφάλιση αυτοκινήτου, όπως επίσης και τη blockchain τεχνολογία, ή την τεχνίτη νοημοσύνη. Από την άλλη πλευρά και τα υπόλοιπα μέλη της Euresa επωφελούνται από την εξειδίκευση και τα projects της Συνεταιριστικής.

*Στιγμιότυπο από την διάσκεψη*

*Ο κ. Shaun Tarbuck*

*Η κα Νεκταρία Μπέσσα*

> **Όπως μας εξήγησε ο κ. Tarbuck οι συνεταιριστικοί ασφαλιστικοί οργανισμού είναι σε πολλές περιπτώσεις πρωτοπόροι στην υιοθέτηση νέων τεχνολογιών**

insurance europe

# Nicolas Jeanmart

Επικεφαλής Προσωπικής Ασφάλισης, Γενικής Ασφάλισης και Μακροοικονομίας στην Insurance Europe

Συνέντευξη στον **ΛΑΜΠΡΟ ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟ**





# Στα σκαριά η πανευρωπαϊκή σύνταξη

**Τη δέσμευση της Insurance Europe να εργαστεί στην κατεύθυνση, ώστε να καταστεί το πανευρωπαϊκό ασφαλιστικό προϊόν(Pan European Personal Pensions – PEPP) ένα λειτουργικό και ασφαλές εργαλείο για τους πολίτες της Ε.Ε, εκφράζει σε αποκλειστική συνέντευξη του στο Ασφαλιστικό ΝΑΙ και τον Λάμπρο Καραγεώργο ο Nicolas Jeanmart.Ο επικεφαλής Προσωπικής Ασφάλισης, Γενικής Ασφάλισης και Μακροοικονομίας της Insurance Europe, χαρακτηρίζει θετικό το γεγονός ότι η Ευρωπαϊκή Επιτροπή, συζητά για την ανάγκη ενίσχυσης της ιδιωτικής αποταμίευσης για συνταξιοδοτικές παροχές και επισημαίνει ότι το τελικό κείμενο πρέπει να διασφαλίζει ότι όλοι οι αποταμιευτές θα λαμβάνουν το ίδιο επαρκές, υψηλό επίπεδο προστασίας, ανεξάρτητα από ποιον προμηθευτή αγοράζουν το PEPP τους. Ο Nicolas Jeanmart υπογραμμίζει ακόμη ότι η Insurance Europe υποστηρίζει την ισχυρή δέσμευση της Επιτροπής να συνδέσει την συνταξιοδοτική αποταμίευση με τους στόχους του σχεδίου της Ένωσης Κεφαλαιαγοράς (CMU). Διαβάστε αναλυτικά την συνέντευξη**

**Με δεδομένη την αυξανόμενη πίεση στα κρατικά συνταξιοδοτικά συστήματα της Ευρώπης, πιστεύετε ότι η δημιουργία ενός πανευρωπαϊκού προσωπικού συνταξιοδοτικού προϊόντος μπορεί να επιλύσει -και σε ποιο βαθμό- το συνταξιοδοτικό πρόβλημα;**

Είναι θετικό το γεγονός ότι η Ευρωπαϊκή Επιτροπή προωθεί μια συζήτηση σχετικά με την ανάγκη ενίσχυσης της ιδιωτικής αποταμίευσης για συνταξιοδοτικές παροχές, ώστε να αντιμετωπιστεί η συνταξιοδοτική πρόκληση της Ε.Ε. Οι αμοιβαία ενισχυτικοί πυλώνες σύνταξης θα αποκτούν ολοένα και μεγαλύτερη σημασία για την αντιμετώπιση αυτής της πρόκλησης. Οι προσωπικές συντάξεις ή οι συντάξεις του «τρίτου πυλώνα» ήδη παίζουν καθοριστικό ρόλο στο σημερινό συνταξιοδοτικό τοπίο και ενδέχεται να γίνουν ακόμα πιο σημαντικές στο μέλλον.

Ως εκ τούτου, χαιρετίζουμε το γεγονός ότι η Επιτροπή αναγνώρισε το Πανευρωπαϊκό Συνταξιοδοτικό Προϊόν (PEPP) ως «προϊόν συνταξιοδοτικών αποταμιεύσεων που έχει εγγραφεί με σκοπό τη συνταξιοδότηση». Δεδομένου ότι τα συνταξιοδοτικά προϊόντα καθορίζονται γενικότερα από τον στόχο τους –δηλαδή την εξασφάλιση ενός εισοδήματος κατά τη συνταξιοδότηση– είναι καλό το ότι η Επιτροπή εισήγαγε τη δυνατότητα προσφοράς προσόδων και κάλυψης πρόσθετων βιομετρικών κινδύνων, λαμβάνοντας παράλληλα υπόψη τις εθνικές πρακτικές στο συγκεκριμένο κράτος-μέλος. Αυτά τα χαρακτηριστικά αποτελούν συχνά θεμελιώδη συστατικά των συνταξιοδοτικών προϊόντων που προσφέρουν οι ασφαλιστές και πρέπει να προωθηθούν ως ένα από τα κύρια γνωρίσματα του PEPP.

**Να γίνει ασφαλές εργαλείο για τους ευρωπαίους πολίτες το PEPP**

Ωστόσο, μένει να διαπιστωθεί το κατά πόσον η πρόταση της Επιτροπής για το PEPP θα είναι σε θέση να αντιμετωπίσει πλήρως την συνταξιοδοτική πρόκληση στους κόλπους της ΕΕ. Προκειμένου

να επιτευχθούν οι στόχοι της πρότασης, πιστεύουμε ότι θα πρέπει να εξεταστεί περαιτέρω ο εγγενής μακροπρόθεσμος χαρακτήρας των συνταξιοδοτικών προϊόντων.

**Σε ποια κατεύθυνση μπορεί η πρόταση PEPP να ενισχύσει την ιδιωτική συνταξιοδοτική αποταμίευση και να καταστεί μακροπρόθεσμο συνταξιοδοτικό προϊόν;**

Υποστηρίζουμε την ισχυρή δέσμευση της Επιτροπής να συνδέσει την συνταξιοδοτική αποταμίευση με τους στόχους του σχεδίου της Ένωσης Κεφαλαιαγοράς (CMU). Ο μακροπρόθεσμος αυτός χαρακτήρας αποτελεί καθοριστικό παράγοντα για την παροχή καλών συντάξεων στους αποταμιευτές, καθώς και για τη χρηματοδότηση της ανάπτυξης.

Ωστόσο, παρόλο που χαιρετίζουμε την καθιέρωση από την Επιτροπή μιας ελάχιστης περιόδου συμμετοχής, ο χρονικός ορίζοντας των πέντε ετών που προβλέπεται στην πρόταση, δεν μπορεί να θεωρηθεί ως μακροπρόθεσμος. Δεν επαρκεί, ούτε για να εξασφαλιστεί η μακροπρόθεσμη αποταμίευση, ούτε για να επιτρέψει στους παρόχους του PEPP να παράγουν μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις και να επενδύουν αναλόγως. Επομένως, η αρχική διάρκεια συμμετοχής θα πρέπει να αυξηθεί σε τουλάχιστον 10 έτη, ενδεχομένως με δυνατότητα μετάβασης κάθε πέντε έτη μετέπειτα.

**Χαιρετίζουμε το πανευρωπαϊκό συνταξιοδοτικό προϊόν**

**Οι ασφαλιστές της Ευρώπης αξιολογούν θετικά το PEPP; Και σε ποια σημεία εκτιμάτε ότι επιδέχεται βελτιώσεις;**

Δεν είναι ακόμη δυνατή η τελική αξιολόγηση του PEPP, καθώς η πρόταση παραμένει ασαφής σε αρκετούς σημαντικούς τομείς. Για παράδειγμα, στην πρόταση αναφέρεται ότι το κεφάλαιο που επενδύεται πρέπει να προστατεύεται μέσω «τεχνικών άμβλυνσης του κινδύνου», που θα καθορισθούν από την Επιτροπή σε μεταγενέστερο στάδιο, μέσω κατ' εξουσιοδότηση πράξεων. Ωστόσο, από την πλευρά του παρόχου, είναι σημαντικό να γνωρίζει από την αρχή ποιες θα είναι αυτές οι τεχνικές, για την καλύτερη αξιολόγηση της επιχειρηματικής σκοπιμότητας του PEPP.

Η πρόταση του PEPP προβλέπει επίσης έναν αριθμό διαφορετικών επιλέξιμων παρόχων PEPP – όπως ασφαλιστές, διαχειριστές περιουσιακών στοιχείων κ. λπ.– οι οποίοι εμπίπτουν σε διαφορετικούς τομεακούς κανόνες. Αυτό θα μπορούσε να οδηγήσει σε μια κατάσταση όπου οι αποταμιευτές PEPP υπόκεινται σε διαφορετικά επίπεδα προστασίας, ανάλογα με το ποιος πάροχος προσφέρει το προϊόν. Κάτι τέτοιο, πρέπει να αποφευχθεί. Ως εκ τούτου, είναι ζωτικής σημασίας το τελικό κείμενο να διασφαλίζει ότι όλοι οι αποταμιευτές PEPP θα λαμβάνουν το ίδιο επαρκές, υψηλό επίπεδο προστασίας, ανεξάρτητα από ποιον προμηθευτή αγοράζουν το PEPP τους.

**Η προώθηση ενός τέτοιο προϊόντος μπορεί να λειτουργήσει θετικά υπέρ των μεγάλων Ευρωπαϊκών Ομίλων και σε βάρος των μικρών τοπικών παικτών;**

Συμφωνούμε ότι υπάρχει κίνδυνος, με την παρούσα μορφή της πρότασης, μόνο πολύ μεγάλοι όμιλοι να μπορούν να παρέχουν PEPPs. Αυτό οφείλεται κυρίως στην υποχρέωση των παρόχων PEPP να διαθέτουν ένα τμήμα ανά κράτος-μέλος, ώστε να επιτρέπεται στους αγοραστές PEPP να αποταμιεύουν χρήματα σε ολόκληρη την Ε.Ε. Αυτό δημιουργεί ένα τεράστιο διοικητικό φορτίο, καθώς οι πάροχοι PEPP θα χρειαστούν τις γνώσεις και τους πόρους για να χειριστούν όλες τις διαφορετικές γλώσσες, τις διαφορετικές νομικές απαιτήσεις, τα διαφορετικά φορολογικά πλαίσια κλπ. Αυτό θα μπορούσε να καταλήξει στο να έχουμε λιγότερο και όχι μεγαλύτερο ανταγωνισμό.

## A Pan-European Personal Pension Product (PEPP)

**Ποια θα είναι η συμβολή της Insurance Europe στη διαμόρφωση της τελικής πρότασης;**

Η Insurance Europe θα τηρήσει τη δέσμευσή της να καταστήσει το PEPP ένα λειτουργικό και ασφαλές εργαλείο για τους πολίτες της Ε.Ε. και να διασφαλίσει ότι τελικά αυτό δεν θα καταστρέψει τα ήδη υπάρχοντα, ορθώς λειτουργούντα συνταξιοδοτικά συστήματα.

# Η πρόταση της Κομισιόν για το Pan European Personal Pensions - PEPP

Σύμφωνα με την πρόταση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής, θα παρέχεται στους παρόχους συνταξιοδοτικών υπηρεσιών τα μέσα για την προσφορά ενός απλού και καινοτόμου πανευρωπαϊκού ατομικού συνταξιοδοτικού προϊόντος (PEPP). Το νέο αυτό είδος εκούσιας ατομικής σύνταξης έχει ως στόχο να προσφέρει στους αποταμιευτές περισσότερες επιλογές όταν αποταμιεύουν για την εξασφάλιση των γηρατειών τους και να τους παράσχει περισσότερο ανταγωνιστικά προϊόντα.

Τα PEPP θα έχουν τα ίδια βασικά χαρακτηριστικά οπουδήποτε πωλούνται στην ΕΕ και μπορούν να προσφέρονται από ευρύ φάσμα παρόχων, όπως ασφαλιστικές εταιρείες, τράπεζες, ταμεία επαγγελματικής συνταξιοδότησης, επιχειρήσεις επενδύσεων και διαχειριστές περιουσιακών στοιχείων. Θα συμπληρώνουν τις υφιστάμενες κρατικές, επαγγελματικές και εθνικές ατομικές συντάξεις, αλλά δεν θα αντικαταστήσουν ούτε θα εναρμονίσουν τα εθνικά καθεστώτα ατομικής συνταξιοδότησης. Η Επιτροπή συνιστά επίσης σήμερα όπως τα κράτη μέλη επιφυλάσσουν την ίδια φορολογική μεταχείριση στο προϊόν αυτό με εκείνη που ισχύει για παρόμοια υφιστάμενα εθνικά προϊόντα, ώστε να εξασφαλιστεί ότι το PEPP ξεκινά με τις πλέον ευνοϊκές συνθήκες. Τα νέα προϊόντα θα ενισχύσουν επίσης, σε τελική ανάλυση, το σχέδιο της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για μια Ένωση Κεφαλαιαγορών, βοηθώντας να διοχετεύονται οι αποταμιεύσεις σε μακροπρόθεσμες επενδύσεις στην ΕΕ.

## Κύρια οφέλη

Επί του παρόντος, η ευρωπαϊκή αγορά ατομικών συντάξεων είναι κατακερματισμένη και άνιση. Η προσφορά είναι συγκεντρωμένη σε λίγα κράτη μέλη, ενώ σε ορισμένα άλλα είναι σχεδόν ανύπαρκτη. Αυτή η διαφοροποίηση από πλευράς προσφοράς συνδέεται με ένα μωσαϊκό κανόνων σε ενωσιακό και εθνικό επίπεδο, που εμποδίζει την ανάπτυξη μιας μεγάλης και ανταγωνιστικής αγοράς ατομικών συντάξεων σε επίπεδο ΕΕ. Το PEPP θα επιτρέψει στους καταναλωτές να συμπληρώνουν εκουσίως τις αποταμιεύσεις τους ενόψει της συνταξιοδότησής τους και να τυγχάνουν παράλληλα ισχυρής προστασίας ως καταναλωτές:

Οι αποταμιευτές στο πλαίσιο προϊόντων PEPP θα έχουν περισσότερες δυνατότητες επιλογής από ευρύ φάσμα παρόχων PEPP και θα επωφελούνται από τον μεγαλύτερο ανταγωνισμό.

Οι καταναλωτές θα επωφελούνται από αυστηρές απαιτήσεις παροχής πληροφοριών και αυστηρούς κανόνες διανομής, επίσης μέσω του διαδικτύου. Οι πάροχοι θα πρέπει να λαμβάνουν την έγκριση της Ευρωπαϊκής Αρχής Ασφαλίσεων και Επαγγελματικών Συντάξεων (ΕΑΑΕΣ) για την παροχή PEPP.

Τα PEPP θα παρέχουν στους αποταμιευτές υψηλό επίπεδο προστασίας ως καταναλωτές στο πλαίσιο μιας απλής εξ ορισμού επενδυτικής επιλογής.

Οι αποταμιευτές θα έχουν το δικαίωμα να αλλάζουν πάροχο κάθε πέντε έτη –τόσο στο εσωτερικό όσο και στο εξωτερικό– με ανώτατο όριο κόστους.

Τα PEPP θα μπορούν να μεταφέρονται μεταξύ κρατών μελών, δηλαδή οι αποταμιευτές PEPP θα είναι σε θέση να συνεχίσουν να εισφέρουν στο(α) PEPP τους όταν μετακινούνται σε άλλο κράτος μέλος.

Το κανονιστικό πλαίσιο που προτείνει η Επιτροπή σήμερα θα δημιουργήσει ευκαιρίες για ένα ευρύ φάσμα παρόχων που πρόκειται να δραστηριοποιηθούν στην αγορά ατομικών συντάξεων:

Οι πάροχοι θα έχουν τη δυνατότητα να αναπτύσσουν PEPP σε διάφορα κράτη μέλη, να συγκεντρώνουν περιουσιακά στοιχεία αποτελεσματικότερα και να επιτυγχάνουν οικονομίες κλίμακας.

Οι πάροχοι PEPP θα είναι σε θέση να προσεγγίζουν καταναλωτές σε ολόκληρη την ΕΕ μέσω ηλεκτρονικών διαύλων διανομής.

Οι πάροχοι PEPP και οι αποταμιευτές θα διαθέτουν διάφορες επιλογές καταβολής στο τέλος της διάρκειας ζωής του προϊόντος.

Οι πάροχοι PEPP θα επωφεληθούν από ένα διαβατήριο ΕΕ προκειμένου να διευκολύνεται η διασυνοριακή διανομή.

Η πρόταση κανονισμού PEPP συνοδεύεται από σύσταση της Επιτροπής σχετικά με τη φορολογική μεταχείριση των ατομικών συνταξιοδοτικών προϊόντων, συμπεριλαμβανομένου του PEPP. Η Επιτροπή ενθαρρύνει τα κράτη μέλη να χορηγήσουν στα PEPP την ίδια φορολογική μεταχείριση με εκείνη που εφαρμόζεται επί του παρόντος σε παρεμφερή υφιστάμενα εθνικά προϊόντα, ακόμη και αν το PEPP δεν ανταποκρίνεται πλήρως στα εθνικά κριτήρια για τις φορολογικές ελαφρύνσεις. Τα κράτη μέλη καλούνται επίσης να ανταλλάσσουν βέλτιστες πρακτικές σχετικά με την φορολόγηση των υφιστάμενων ατομικών συνταξιοδοτικών προϊόντων τους, οι οποίες αναμένεται να ευνοήσουν τη σύγκλιση των φορολογικών καθεστώτων.

Για να φτάσεις το μέγιστο των δυνατοτήτων σου, τόλμησε να εμπιστευτείς το ένστικτό σου.

Allianz

OFFICIAL TEAM PARTNER
AMG PETRONAS FORMULA ONE TEAM

The F1 FORMULA 1 logo, F1, FORMULA 1, FIA FORMULA ONE WORLD CHAMPIONSHIP, GRAND PRIX and related marks are trademarks of Formula One Licensing BV, a Formula One group company. All rights reserved.

# ΜΙΧΑΛΗΣ ΣΩΤΗΡΑΚΟΣ

NN

**Αναπληρωτής Διευθύνων Σύμβουλος και Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων, NN Hellas**

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΣΤΟΝ ΛΑΜΠΡΟ ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟ

# Θέλουμε πρωτιά σε ζωή και υγεία

**Την πρώτη θέση σε Ζωή και Υγεία στην Ελλάδα «διεκδικεί» η NN Hellas και εργαζόμαστε σε αυτή την κατεύθυνση τονίζει σε συνέντευξη του στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» και τον Λάμπρο Καραγεώργο ο κ. Μιχάλης Σωτηράκος αναπληρωτής διευθύνων σύμβουλος και γενικός διευθυντής πωλήσεων της εταιρείας. Ταυτόχρονα η στόχευση της προέδρου και CEO κας Μαριάννας Πολιτοπούλου είναι να αποτελέσουμε πρότυπη εταιρεία στον κλάδο μας με σημαντική κερδοφορία και τους πιο ικανοποιημένους πελάτες προσθέτει ο κ.Σωτηράκος. Αναφερόμενος στην ανανέωση της συνεργασία με τον όμιλο Πειραιώς σημειώνει ότι αποτελεί επισφράγισμα των κοινών προσπαθειών και εφαλτήριο των νέων πρωτοβουλιών ανάπτυξης των εργασιών των δύο εταιριών. Ο κ. Σωτηράκος προαναγγέλλει επίσης ότι η NN θα έχει λανσάρει έως το τέλος του χρόνου τρία νέα προϊόντα διατηρώντας όλα τα υπάρχοντα.**

**Ένα χρόνο μετά την επιστροφή στην εταιρεία που ξεκινήσατε την καριέρα σας πώς βρήκατε και πώς είναι τα πράγματα σήμερα;**

Επειδή όλοι μας είμαστε πρώτα άνθρωποι και, ευτυχώς, τα συναισθήματα εξακολουθούν να παίζουν πρωταγωνιστικό ρόλο στη ζωή μας, η συγκίνηση με κυρίευσε κατά τη διάρκεια της επιστροφής μου στην εταιρεία που ξεκίνησα την καριέρα μου, ως ασφαλιστικός σύμβουλος. Λόγω συναισθήματος αλλά και λόγω χαρακτήρα θα προτιμούσα να αναφερθώ πρώτα στα ιδιαίτερα ισχυρά στοιχεία που βρήκα στην NN, στα δυο δίκτυά μας, στο Agency και στην Τράπεζα Πειραιώς, στρατηγικό μας συνεργάτη, όπως επίσης και στην εξαιρετική διοικητική ομάδα των Πωλήσεων. Μαζί με τα παραπάνω χαρακτηριστικά , η εμπειρία από την αγορά με βοήθησε να εντοπίσω νωρίς τις ευκαιρίες που παρουσιάζονταν, όπως η ενίσχυση της προϊοντικής μας γκάμας και η βελτίωση των διαδικασιών.

Ξεκινώντας από τις πρακτικές βελτιώσεις στο Agency, θα μιλήσουμε για το Bancassurance στη συνέχεια, δώσαμε υπόσχεση/έμφαση σε τρεις πυλώνες της δουλειάς του Συνεργάτη: στα προϊόντα, στην έκδοση/αποζημίωση και στα εργαλεία δουλειάς κατά τη διάρκεια του Συνεδρίου μας, με γραπτό, δεσμευτικό χρονοδιάγραμμα. Από τότε το τηρούμε απαρέγκλιτα και έχουμε λανσάρει σε πολύ σύντομο χρονικό διάστημα 3 νέα προϊόντα, ενώ ακολουθούν τουλάχιστον άλλα 3 έως το τέλος του χρόνου, διατηρώντας όλα τα υπάρχοντα. Έχουμε επίσης αλλάξει ριζικά τις διαδικασίες έκδοσης/αποζημίωσης, ενώ η paperless διαδικασία υποβολής αίτησης έγινε διαθέσιμη για κάθε Συνεργάτη μαζί με μία εφαρμογή για κινητά ώστε να έχει ο Συνεργάτης μας, κυριολεκτι-

> **Από την αρχή της χρονιάς η εταιρεία καταγράφει συνολική αύξηση πωλήσεων μεταξύ 30-40% σε σχέση με την αντίστοιχη περίοδο του 2016, καθώς και ρεκόρ δεκαετίας σε νέα παραγωγή, κυρίως με περιοδικό ασφάλιστρο. Παράλληλα, επιτυγχάνουμε μεγαλύτερο μερίδιο αγοράς με ταχύτερο ρυθμό**

κά και μεταφορικά, στο χέρι του κάθε χρήσιμη πληροφορία για την πορεία του και για το χαρτοφυλάκιό του. Μπορώ να συνεχίσω για ώρα, γιατί έχουμε φτιάξει αρκετά για τα οποία είμαι χαρούμενος και έχει δημιουργηθεί αναπτυξιακή διάθεση, αλλά για περισσότερα σχετικά με το πώς είμαστε σήμερα θα προτιμούσα να ρωτήσετε το Δίκτυό μας που είναι ο τελικός και αντικειμενικός κριτής μας. Πιστεύω ότι πρόκειται να σας αναφέρουν το κλίμα που μου αναφέρουν και εμένα.

**Πόσο σημαντική είναι για την NN η ανανέωση της συνεργασίας με τον όμιλο Πειραώς και τι προσδοκάτε στο μέλλον; Πώς επιτυγχάνεται η συνύπαρξη του ισχυρού Agency με το ισχυρό Bancassurance ;**

Η συνεργασία μας με τον όμιλο Πειραιώς απορρόφησε, δικαίως, πολλή από την ενέργειά μας με στόχο την περαιτέρω ενδυνάμωσή της. Η ανανέωση της συνεργασίας για 10 χρόνια, με δυνατότητα περαιτέρω επέκτασης για ακόμη 5 χρόνια, αποτελεί επισφράγισμα των κοινών προσπαθειών και εφαλτήριο των νέων πρωτοβουλιών ανάπτυξης των εργασιών των δύο εταιριών. Κατά τη διάρκεια της συνεργασίας η Τράπεζα Πειραιώς θα προσφέρει, κατ' αποκλειστικότητα, στο πελατολόγιό της τα καινοτόμα ασφαλιστικά προγράμματα Ζωής και Υγείας της NN. Ταυτόχρονα η επένδυσή μας αποτελεί την πιο πρόσφατη και ξεκάθαρη δήλωση που έχει γίνει από οποιονδήποτε ασφαλιστικό όμιλο όχι απλά παραμονής, αλλά ενδυνάμωσης της θέσης του στην Ελλάδα και υποστήριξης όχι μόνο της τοπικής παρουσίας του, αλλά γενικότερα της προοπτικής του θεσμού στη χώρα μας. Σχετικά με το περίφημο channel conflict θα ήταν αναληθές να υποστηρίξω ότι γίναμε οι πρώτοι παγκοσμίως που δεν αντιμετωπίζουν απολύτως κανένα θέμα. Όταν συμβαίνει κάποιο περιστατικό , αν και προσπαθούμε διαμέσου της στρατηγικής μας να είναι όσο το δυνατό λιγότερα, συζητούμε και επιχειρηματολογούμε με ειλικρίνεια, αναγνωρίζοντας ο καθένας την ευθύνη του, προκειμένου να βρούμε μία κοινώς αποδεκτή λύση, στηριζόμενοι στην εμπιστοσύνη που έχει κτιστεί .

> **Πιστεύω ότι όλες οι εταιρείες πρέπει ή θα έπρεπε πρώτα να κοιτάνε το δυναμικό, τα δίκτυα που έχουν και μετά να αποφασίζουν για τη στρατηγική τους και όχι το αντίστροφο. Εμείς τουλάχιστον αυτό κάναμε και είναι αλήθεια πως όταν βλέπεις το Agency της NN δεν μπορείς παρά να καταλήξεις εύκολα στην απόφαση, όχι απλά να το στηρίξεις, αλλά να στηρίξεις την ανάπτυξή σου πάνω του**

**Κάποιες εταιρείες απομακρύνονται από το Agency. Εσείς;**

Πιστεύω ότι όλες οι εταιρείες πρέπει ή θα έπρεπε πρώτα να κοιτάνε το δυναμικό, τα Δίκτυα που έχουν και μετά να αποφασίζουν για τη στρατηγική τους και όχι το αντίστροφο. Εμείς τουλάχιστον αυτό κάναμε και είναι αλήθεια πως όταν βλέπεις το Agency της NN δεν μπορείς παρά να καταλήξεις εύκολα στην απόφαση, όχι απλά να το στηρίξεις , αλλά να στηρίξεις την ανάπτυξή σου πάνω του.

Αυτό αποδεικνύεται έμπρακτα με πρόσφατες ενέργειές μας όπως η ενδυνάμωση των αμοιβών των νέων Συνεργατών μας για τα πρώτα τρία χρόνια, η θεσμοθέτηση των Future Stars με τη συμμετοχή στην Ομάδα από το πρώτο τρίμηνο πληρώντας τα απαιτητικά όρια 95 νέων, τα οικονομικά κίνητρα και η εξειδικευμένη εκπαίδευση για τους υποψήφιους και νέους Unit, η αύξηση των προμηθειών για τον πρώτο χρόνο, όπως και της στάθμισης στα bonus σε κερδοφόρα προϊόντα μας παράλληλα με τις άκρως ανταγωνιστικές προμήθειες στη νέα μας επενδυτική πρόταση. Η εστίαση στη Μεσιτική και στα Ομαδικά μας δίνει καινούργια εργαλεία δουλειάς στους Συνεργάτες μας, ενδυναμώνοντας περαιτέρω τα εισοδήματά τους της πρώτης χρονιάς αλλά και τα επαναλαμβανόμενα. Για το υπόλοιπό του 2017 και το 2018 προετοιμάζονται και άλλες ευχάριστες εκπλήξεις . Για παράδειγμα το 2018 επιθυμούμε να βρούμε τρόπους που θα γίνουν αποδεκτοί με ενθουσιασμό από το δίκτυό μας για αξιοποίηση των χαρτοφυλακίων και για σταθερή παροχή από τα κεντρικά στους ανθρώπους μας υποψηφίων πελατών. Ένα Agency είναι υγιές όταν 'γεννάει' και αντίστροφα το μόνο που 'γεννάει' Ασφαλιστές είναι το Agency. Εμείς λοιπόν θέλουμε να πιστοποιήσουμε την υγεία μας με τη δημιουργία τουλάχιστον 5 νέων Γραφείων Πωλήσεων μέχρι το τέλος του 2018, 15-20 νέων Unit Managers και 150-200 ασφαλιστικών συμβούλων. Οι άνθρωποι που απαρτίζουν το δίκτυο της NN, είναι εκείνοι που με την καθημερινή προσπάθεια, την ορμή, το όραμα και την αγάπη για τον πελάτη τους αποτελούν την κινητήρια δύναμη για την επιτυχία και την κερδοφορία της Εταιρείας.



**Ποιοι είναι οι στόχοι της Γενικής Διεύθυνσης Πωλήσεων της NN Hellas**

Χωρίς στόχους τίποτε δεν αρχίζει και χωρίς πολλή δουλειά τίποτε δεν τελειώνει. Θέλουμε να βρεθούμε στην πρώτη θέση στη Ζωή και στην Υγεία στην Ελλάδα και θα προτιμούσαμε να το πετύχουμε συγκρίνοντας περιοδικά ασφάλιστρα. Ταυτόχρονα, ο στόχος της προέδρου και CEO μας είναι να αποτελέσουμε πρότυπη Εταιρεία στον κλάδο μας με σημαντική κερδοφορία και τους πιο ικανοποιημένους πελάτες. Είμαστε όλοι συντεταγμένοι σε αυτό γιατί μας έχει «κερδίσει» με τον τρόπο που αντιμετωπίζει τις Πωλήσεις, με την αποτελεσματικότητα, την ομαδικότητα καθώς και την πελατοκεντρικότητά της. Από την πρώτη στιγμή σε όλη αυτήν την προσπάθεια μόνιμος και πολύτιμος σύμμαχος είναι ο Παντελής Πιτόγλου, σε ρόλο Corporate Strategy Advisor, ο οποίος με το πάθος, την ευστροφία και τη γνώση του δικτύου και του οργανισμού συνδράμει ουσιαστικά στην πορεία της εταιρείας και του Agency.

Από την αρχή της χρονιάς η εταιρεία καταγράφει συνολική αύξηση πωλήσεων μεταξύ 30-40% σε σχέση με την αντίστοιχη περίοδο του 2016, καθώς και ρεκόρ δεκαετίας σε νέα παραγωγή, κυρίως με περιοδικό ασφάλιστρο. Παράλληλα, επιτυγχάνουμε μεγαλύτερο μερίδιο αγοράς με ταχύτερο ρυθμό. Γνωρίζουμε ότι μόλις αρχίσαμε και ότι μας περιμένει όλους πολλή δουλειά αυτή όμως δεν είναι και η χαρά της δημιουργίας;

**Είστε από τους ελάχιστους που υπηρετούν αυτόν τον χώρο με την ιδιότητα του αναπληρωτή διευθύνοντα συμβούλου και του γενικού διευθυντή πωλήσεων, έχοντας ξεκινήσει την καριέρα σας ως ασφαλιστής. Ποιος πιστεύετε είναι ο ρόλος του γενικού διευθυντή πωλήσεων;**

Μας έχουν ονομάσει ισορροπιστές, αμορτισέρ, λαοπλάνους, παραμυθάδες, φόβητρα και πολλά άλλα.

> **Θα αναφερθώ πρώτα στα ιδιαίτερα ισχυρά στοιχεία που βρήκα στην NN, στα δυο δίκτυά μας, στο Agency και στην Τράπεζα Πειραιώς, στρατηγικό μας συνεργάτη, όπως επίσης και στην εξαιρετική διοικητική ομάδα των πωλήσεων**

Κατά τη γνώμη μου στη θέση του γενικού διευθυντή πωλήσεων, όπως και του κάθε Manager στις πωλήσεις, εμπεριέχεται η βασική ευθύνη να κερδίσεις την εμπιστοσύνη των δικτύων και της διοίκησης ταυτόχρονα. Η εμπιστοσύνη πιστεύω ότι δεν κερδίζεται ούτε δύσκολα ούτε εύκολα. Κερδίζεται γρήγορα, αργά, ή ποτέ ανάλογα με την ταχύτητα που καταφέρνεις να είσαι συνεπής σε ότι με ειλικρίνεια υπόσχεσαι, αποδεικνύοντας την υπερπροσπάθεια που καταβάλλεις.

Προκειμένου να αξιοποιήσεις την εμπιστοσύνη αυτή οφείλεις να προβλέπεις σωστά πού και πώς πηγαίνει η αγορά για να βοηθάς τα δίκτυα να οδηγούνται έγκαιρα στον κατάλληλο προορισμό έχοντας προβλέψει τον απαιτούμενο χρόνο για απαραίτητες προσαρμογές.

Έχοντας επιλέξει τη σωστή κατεύθυνση και με προϋπόθεση την παρουσία της εμπιστοσύνης, προκειμένου οικειοθελώς να συμπορευτούν οι συνεργάτες με την εταιρεία και τη διεύθυνση πωλήσεων και να συμμετέχουν με ενθουσιασμό στο ταξίδι, είναι απαραίτητο να εμπνεύσεις. Στην προσπάθεια να εμπνεύσεις και να καθοδηγήσεις, καθόλου εύκολο, με όσες προκλήσεις και αν αυτό έχει για τους ανθρώπους της πρώτης γραμμής, βοηθά πάντα το προσωπικό παράδειγμα και ο κατάλληλος τρόπος εκφοράς του μηνύματος που δεν είναι άλλος από αυτόν που σε εκφράζει πραγματικά ως χαρακτήρα, προσαρμοσμένος στους ανθρώπους που επικοινωνείς.

Είναι αδύνατο να υποκριθείς γιατί οι συνεργάτες κάνοντας την πιο όμορφη αλλά και πιο προκλητική δουλειά όλων μας σε αυτήν την αλυσίδα, θα σε καταλάβουν αργά ή γρήγορα, για αυτό αν δε σέβεσαι το έργο τους και τους ίδιους είναι καλύτερα να μην ασχοληθείς με τις πωλήσεις.

## Ποιος είναι ο Μιχάλης Σωτηράκος

**Ο κ. Μιχάλης Σωτηράκος, κάτοχος MBA με εξειδίκευση στο Finance και στα ασφαλιστικά, ξεκίνησε την σταδιοδρομία του ως ασφαλιστικός σύμβουλος της NN το 1992 όπου και παρέμεινε έως το 2001. Έκτοτε κατέχει ανώτατες διοικητικές θέσεις, πάντα στον ασφαλιστικό κλάδο και πάντα στην εμπορική διεύθυνση για όλα τα δίκτυα διανομής, με επιπλέον αρμοδιότητες στους τομείς της εκπαίδευσης, του Marketing, των Call Centers κά. Στην NN έχει επιστρέψει εδώ και έναν περίπου χρόνο στη θέση του αναπληρωτή διευθύνοντα συμβούλου και γενικού διευθυντή πωλήσεων.**

ΝΑΙ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ

# Ο ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΚΛΑΔΟΣ ΕΓΙΝΕ DIGITAL

ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ: ΧΡΗΣΤΟΣ ΠΑΠΑΝΙΚΟΛΑΟΥ

**Σε τροχιά επαναστατικών καινοτομιών οδηγεί τον ασφαλιστικό κλάδο η εξέλιξη της ψηφιακής τεχνολογίας, ενισχύοντας το προφίλ των Insur-Tech πελατών, που καθίστανται πλέον αναπόσπαστο μέρος της ασφαλιστικής εμπειρίας, με σχεδόν το ένα τρίτο των πελατών παγκοσμίως να λένε ότι τις χρησιμοποιούν αποκλειστικά ή σε συνδυασμό με τις ήδη υφιστάμενες ασφαλιστικές επιχειρήσεις για να καλύψουν τις ασφαλιστικές τους ανάγκες. Σύμφωνα με την Παγκόσμια Έκθεση Ασφάλισης για το 2017 (World Insurance Report-WIR), που κυκλοφόρησε από την Capgemini και την Efma,το κύμα της νέας τάσης InsurTech προσφέρει περισσότερες ευκαιρίες που σχετίζονται με την τεχνολογία, ενώ αναδεικνύει την ανάγκη, όσον αφορά τους παραδοσιακούς ασφαλιστές, για σχεδιασμό μιας ισορροπημένης στρατηγικής που θα εξασφαλίζει την απόδοση των επενδύσεων στην καινοτομία χωρίς να αποπροσανατολίζονται από τον αρχικό στόχο. Παρά την σύντομη ιστορία τους, οι InsurTechs έχουν αλλάξει το πρόσωπο της αγοράς και σύμφωνα με την έκθεση, οι InsurTechs απευθύνονται άμεσα στις ανάγκες και τις προτιμήσεις των πελατών που ανήκουν στην γενιά Gen Y, αλλά και των πελατών που είναι γνώστες της τεχνολογίας και αναζητούν ευκολία, ευελιξία και εξατομίκευση στις οικονομικές τους συναλλαγές.**

ΝΑΙ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ

# ΝΕΟΙ ΚΑΙ ΓΚΑΤΖΕΤΑΚΗΔΕΣ ΘΑ ΜΑΣ ΔΕΙΞΟΥΝ ΤΟ ΔΡΟΜΟ

## Η ψηφιακή τεχνολογία στο επίκεντρο της στρατηγικές των ασφαλιστικών εταιρειών

Με γνώμονα τη σταθερή εξέλιξη της τεχνολογίας των καταναλωτών και τις εξελισσόμενες προσδοκίες των πελατών, η ψηφιακή τεχνολογία, η οποία κάποτε συνιστούσε έναν περιφερειακό παράγοντα, σήμερα κατέχει κεντρική θέση στις στρατηγικές των ασφαλιστικών εταιρειών.

• Οι αναδυόμενες ψηφιακές τεχνολογίες, όπως βασισμένες σε αισθητήρες φορητές συσκευές και το Διαδίκτυο των Πραγμάτων, μεταβάλλουν τη συμπεριφορά των καταναλωτών, δημιουργώντας την ανάγκη επανεφεύρεσης των ασφαλιστικών προσφορών.

• Οι ψηφιακές αλληλεπιδράσεις εκτιμώνται ιδιαίτερα από τους πελάτες, ιδιαίτερα από τη νέα γενιά και τους τεχνολογικά ενημερωμένους (γκατζετάκηδες), οι οποίοι κατέταξαν τον ηλεκτρονικό υπολογιστή ως το σημαντικότερο μέσο για τις ασφαλιστικές συναλλαγές τους.

• Η νεολαία και οι τεχνολογικά ενημερωμένοι, ως πελάτες, αντιπροσωπεύ-ουν σημαντικούς τομείς, από πλευράς δυναμικής αύξησης εσόδων, με το 36,2% των πελατών της νέας γενιάς και το 42,1% των τεχνολογικά ενημερωμένων, να δηλώνουν πως είναι πιθανό να αγοράσουν κάποιο άλλο προϊόν (σε σύγκριση με το 29,1% των πιο ηλικιωμένων πελατών και το 19,7% των τεχνολογικά μη ενημερωμένων).

• Ωστόσο, αυτά τα τμήματα πελατείας είναι επίσης πιο ευάλωτα στην φθορά, με μόνο το 48,6% των πελατών της νέας γενιάς (σε σύγκριση με το 55% των ηλικιωμένων πελατών) να λέει πως είναι πιθανό να παραμείνουν στις υπάρχουσες ασφαλιστικές τους, όπως και το 51,3% των τεχνολο-γικά ενημερωμένων (σε σύγκριση με το 54,7% των μη τεχνολογικά ενημερωμένων πελατών).

• Η οικοδόμηση και διατήρηση σχέσεων με τη νεολαία και τους τεχνολογικά ενημερωμένους πελάτες, απαιτεί από τους ασφαλιστές να ανταποκριθούν στη σαφή προτίμηση τους για ψηφιακά σημεία επαφής.

**Η εξέλιξη της ψηφιακής τεχνολογίας μεταβάλλει επίσης και το τοπίο του ανταγωνισμού, ενισχύοντας το προφίλ των Insur-Tech πελατών και οδηγώντας τον κλάδο σε μια τροχιά επαναστατικών καινοτομιών.**

• Οι InsurTechs (Τεχνολογίες Ασφάλισης) καθίστανται αναπόσπαστο μέρος της ασφαλιστικής εμπειρίας, με σχεδόν το ένα τρίτο των πελατών παγκοσμίως (31,4%) να λένε ότι τις χρησιμοποιούν αποκλειστικά ή σε συνδυασμό με τις ήδη υφιστάμενες ασφαλιστικές επιχειρήσεις για να καλύψουν τις ασφαλιστικές τους ανάγκες.

• Οι InsurTechs έχουν επίσης πετύχει να προσφέρουν καλύτερες εμπειρίες σε βασικές ψηφιακές αλληλεπιδράσεις που έχουν μεγάλη σημασία για τους πελάτες, όπως η άμεση κοινοποίηση αξιώσεων και η πρόσβαση σε καινοτόμα και εξατομικευμένα προϊόντα.

**Ωστόσο, οι παραδοσιακοί ασφαλιστές διατηρούν ένα πλεονέκτημα όσον αφορά την εμπιστοσύνη**

• Σχεδόν το 40% των πελατών (39,8%) δηλώνουν πως εμπιστεύονται τους ασφαλιστές τους, σε σύγκριση με μόλις 26,3% που εμπιστεύονται τις InsurTechs.

• Εκτός από την εμπιστοσύνη, οι ασφαλιστικές εταιρείες απολαμβάνουν καλύτερη αναγνώριση εμπορικού σήματος, ανώτερη τεχνογνωσία ασφαλιστικής επιχείρησης και οικονομίες κλίμακας.

**Με πλεονεκτήματα που εμπίπτουν σε διαφορετικούς τομείς, η συνεργασία μεταξύ των InsurTechs και των παραδοσιακών ασφαλιστών, αποτελεί φυσική εξέλιξη.**

• Οι InsurTechs και οι υφιστάμενοι ασφαλιστές διαθέτουν συμπληρωματικά πλεονεκτήματα, με τις InsurTechs να προσφέρουν καλύτερη σχέση ποιότητας/τιμής και έγκαιρη και αποτελεσματική εξυπηρέτηση, ενώ οι ασφαλιστές προσφέρουν ανώτερο επίπεδο ασφάλεια, ταυτότητα εμπορικής επωνυμίας και υποστήριξη για προσωπική αλληλεπίδραση.

• Συνδυάζοντας τις δυνάμεις τους, οι ασφαλιστικές εταιρείες και οι InsurTechs θα συνεργασθούν για να δημιουργήσουν εξατομικευμένες και ακαταμάχητες προσφορές για τους πελάτες τους.

• Η συνεργασία αυτή επιτρέπει επίσης στο κάθε μέρος να αντιμετωπίσει συγκεκριμένες εσωτερικές και εξωτερικές προκλήσεις.

• Αναζητώντας διαφορετικούς τρόπους συνεργασίας, οι περισσότεροι ασφαλιστές προτιμούν να συνεργάζονται με InsurTech εταιρείες, έναντι της απόκτησης γνώσης ή της εσωτερικής ανάπτυξης.

Οι σημερινοί πελάτες της νέας γενιάς επιθυμούν να προσεγγίζονται με τον τρόπο που εκείνοι προτιμούν. Ως εκ τούτου, το κλειδί για την προσέλκυση νέων πελατών είναι η ικανότητα ανταπόκρισης στις αυξανόμενες απαιτήσεις τους για ψηφιακά σημεία επαφής. Οι νέοι και οι τεχνολογικά ενημερωμένοι, σημαντικές κατηγορίες λόγω του δυνητικού αντίκτυπού τους στην κερδοφορία, δίνουν μεγάλη σημασία στις ψηφιακές συναλλαγές, σύμφωνα με την ανάλυση των Moments of Truth – Στιγμές της Αλήθειας.

Σχεδόν τα τρία τέταρτα (74,8%) των τεχνολογικά ενημερωμένων, για παράδειγμα, δίνει ιδιαίτερη σημασία στην δυνατότητα αποστολής κοινοποιήσεων αξιώσεων στους ασφαλισμένους διαδικτυακά ή μέσω κινητού, σε σύγκριση με το 58% μόνο των μη ενημερωμένων τεχνολογικά πελατών. Παρομοίως, σχεδόν το 70% (69,1%) των πελατών της νέας γενιάς εκτιμούν τη δυνατότητα της ψηφιακής ανανέωσης ή ακύρωσης συμβολαίων, σε σύγκριση με το 63.8% των υπολοίπων πελατών. Μια προσεκτικότερη ματιά στα ευρήματα της ανάλυσης των Στιγμών της Αλήθειας, αποκαλύπτει ότι οι προτιμήσεις των πελατών της νέας γενιάς και των πιο ηλικιωμένων είναι περισσότερο ευθυγραμμισμένες από εκείνες των τεχνολογικά ενημερωμένων και μη τεχνολογικά ενημερωμένων, καταδεικνύοντας ότι οι συνήθειες και τα ιδανικά της νέας γενιάς αρχίζουν να αποτελούν τον κανόνα και για άλλες ηλικιακές ομάδες. Καθώς το ποσοστό των νεότερων και των γκατζετάκηδων συνεχίζει να αυξάνεται, οι προτιμήσεις τους θα γίνουν σταδιακά η κυρίαρχη τάση.

Οι νέοι και οι τεχνολογικά ενημερωμένοι, όχι μόνο αντιπροσωπεύουν το μέλλον, αλλά και επίσης παρέχουν στους ασφαλιστές μεγαλύτερες ευκαιρίες για εισόδημα και προκλήσεις. Πάνω από το ένα τρίτο των πελατών της νέας γενιάς (36,2%), για παράδειγμα, λένε πως είναι πολύ πιθανό να αγοράσουν ένα άλλο προϊόν, σε σύγκριση με το 29,1% των πιο ηλικιωμένων πελατών.

Και πάνω από τους διπλάσιους τεχνολογικά ενημερωμένους πελάτες (42,1%) λένε ότι είναι πιθανό να αγοράσουν ένα άλλο προϊόν, έναντι των μη τεχνολογικά ενημερωμένων πελατών (19,7%). Ωστόσο, οι πωλήσεις σε αυτούς τους πελάτες δεν είναι εγγυημένες, καθώς και οι δύο κατηγορίες είναι ευαίσθητες στη φθορά. Και οι δύο πλευρές δηλώνουν πως είναι πολύ λιγότερο πιθανό να παραμείνουν στις σημερινές τους ασφαλιστικές επιχειρήσεις σε σύγκριση με τους ομολόγους τους, πιθανώς επειδή οι εμπειρίες τους δεν ικανοποιούν τις προσδοκίες τους.

Η διάσπαση του κώδικα όσον αφορά τους νέους και τους γκατζετάκηδες, απαιτεί από τους ασφαλιστές να κάνουν τα ψηφιακά κανάλια κύριο πόλο έλξης, και όχι παρακλάδι, των προσφορών τους. Σύμφωνα με την Παγκόσμια Έκθεση Ασφαλίσεων 2016, οι πελάτες όλων των κατηγοριών είναι πιο πιθανό να στραφούν σε έναν Η/Υ (33,2%) ώστε να έρθουν σε επαφή με τον ασφαλιστή τους τουλάχιστον μία φορά το μήνα, παρά μέσω ενός πράκτορα (30,6%).

Τα ψηφιακά κανάλια (συμπεριλαμβανομένων των ηλεκτρονικών υπολογιστών, των κινητών και των κοινωνικών μέσων δικτύωσης) αναμένεται να αποκτήσουν μεγαλύτερη σημασία, καθώς το 27,5% των πελατών λέει ότι πρόκειται να τα χρησιμοποιήσουν μέσα στους επόμενους 12 μήνες για να αγοράσουν ή να ανανεώσουν ένα ασφαλιστήριο συμβόλαιο, ανώτερο από το 19,3% που ήταν κατά το χρόνο της έρευνας.

# ΟΙ INSURTECHS ΜΕ ΚΑΛΥΤΕΡΕΣ ΑΠΟΔΟΣΕΙΣ

**ΟΙ ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΕΣ** της Τεχνολογίας Ασφαλίσεων (InsurTech) είναι στενά συνυφασμένες με την αυξανόμενη επιθυμία και το πόσο άνετα αισθάνονται οι πελάτες όσον αφορά την ψηφιακή αλληλεπίδραση με τους ασφαλιστές. Σχεδόν το ένα τρίτο των πελατών παγκοσμίως (31,4%) δηλώνουν ότι χρησιμοποιούν τις InsurTechs αποκλειστικά ή σε συνδυασμό με τις ήδη υφι-στάμενες ασφαλιστικές επιχειρήσεις, για να καλύψουν τις ασφαλιστικές τους ανάγκες, με το ποσοστό να είναι υψηλότερο (37,5%) στην Ασία-Ειρηνικό Ωκεανό.

Περαιτέρω, μόλις οι InsurTechs προσελκύσουν πελάτες, καταφέρνουν και προσφέρουν θετικές εμπειρίες κατά τις πιο σημαντικές Στιγμές της Αλήθειας. Οι InsurTechs είχαν καλύτερες αποδόσεις από τις υφιστάμενες ασφαλιστικές επιχειρήσεις, για παράδειγμα, στην παροχή άμεσων ειδοποιήσεων, στην ανάπτυξη καινοτόμων και εξατομικευμένων προϊόντων και στη χρήση γεωαναγγελιών.

Ωστόσο, οι παραδοσιακές ασφαλιστικές εταιρείες διαθέτουν τα δικά τους πλεονεκτήματα. Για παράδειγμα, διατηρούν το πλεονέκτημα όσον αφορά την εμπιστοσύνη των πελατών, με το 40% περίπου των πελατών (39,8%) να δηλώνουν ότι εμπιστεύονται τις ασφαλιστικές τους εταιρείες, έναντι του 26,3% για τις InsurTechs. Οι ευρείες αυτές διαφορές μεταξύ των InsurTechs και των υφιστάμενων ασφαλιστικών, βοήθησαν στη δημιουργία του πεδίου συνεργασίας. Στην επόμενη ενότητα, θα εξετάσουμε τα πλεονεκτήματα που διαθέτει η κάθε πλευρά.

Ενώ πολλές επιχειρήσεις είναι ανοιχτές στην διερεύνηση διαφόρων προσεγγίσεων, οι εταιρικοί συνεταιρισμοί είναι ο προτιμώμενος τρόπος συνεργασίας για τις InsurTech.

Όπως είπε και ο Διευθύνων Σύμβουλος της Cardif Vita (Όμιλος BNPP), κ. Fabio Pittana, «Οι συνεταιρισμοί είναι ο καλύτερος τρόπος για να καινοτομήσετε».

Πράγματι, το 52,9% των ασφαλιστών δηλώνουν ότι θα επιθυμούσαν να συνεργαστούν με τις InsurTechs, σε σύγκριση με το 35,6% που δηλώνουν ότι θα προτιμούσαν να αναπτύξουν δικές τους εσωτερικές ψηφιακές δυνατότητες.

Οι συνεταιρισμοί επιτρέπουν στην κάθε πλευρά να προσφέρει ό,τι καλύτερο διαθέτει χωρίς να περάσει από την επίπονη διαδικασία για να συγχωνευθούν δύο διαφορετικές εταιρικές κουλτούρες.

Για πολλές επιχειρήσεις, ο συνδυασμός διαφόρων προσεγγίσεων βοηθά στο να διασφαλιστεί ότι δεν θα παραβλεφθεί καμία ευκαιρία. Το 37,9% των εταιρειών δήλωσαν ότι εξετάζουν το ενδεχόμενο ενός συνδυασμού συνεταιρισμών, εσωτερικής ανάπτυξης και απόκτησης τεχνογνωσίας, ώστε να επιταχύνουν την ψηφιακή τεχνολογία. Ωστόσο, μόνο η απόκτηση τεχνογνωσίας δεν ελκύει ιδιαίτερα τους ασφαλιστές, με πολύ λίγους (2,3%) να την επικαλούνται ως την προτιμώμενη προσέγγιση.





# ΟΦΕΛΗ ΣΕ ΠΕΛΑΤΕΣ ΚΑΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΑΠΟ ΤΑ INSURTECHS

**Η ΧΡΗΣΗ** των αναδυόμενων τεχνολογιών στην Ασφάλιση, των γνωστών InsurTechs, μεταβάλλει την ασφαλιστική διαδικασία από την αρχή μέχρι το τέλος, παρέχοντας σημαντικά οφέλη, τόσο στους πελάτες όσο και στους ασφαλιστές.

• Οι ασφαλιστές συμφωνούν στην συντριπτική τους πλειοψηφία (75,0%) ότι η ανάπτυξη των InsurTechs δυνατοτήτων, θα τους βοηθήσει να ανταποκριθούν καλύτερα στις ολοένα εξελισσόμενες απαιτήσεις των πελατών.

• Συμφωνούν επίσης απολύτως (52,7%) ότι οι δυνατότητες που προσφέρουν οι InsurTechs θα τους βοηθήσουν να σχεδιάσουν εξατομικευμένα προϊόντα και να το κάνουν γρήγορα.

**Οι ασφαλιστές δίνουν προτεραιότητα στην επένδυση σε δυνατότητες InsurTech, οι οποίες μπορούν εύκολα να ενσωματωθούν στα ήδη υπάρχοντα συστήματα και διαδικασίες και έχουν τη δυνατότητα να επηρεάσουν ολόκληρη την αλυσίδα αξίας.**

• Η πλειοψηφία των ασφαλιστών (82,8%) κατέταξε τις Αναλύσεις, ως τη σημαντικότερη αναδυόμενη δυνατότητα για τον κλάδο.

• Περισσότερο από το 60,0% των ασφαλιστικών στελεχών ανέφερε ότι η Τεχνητή Νοημοσύνη, οι συνδεδεμένες συσκευές και η Αυτοματοποί-ηση Ρομποτικών Διαδικασιών (RPA) ήταν πολύ σημαντικές αναδυόμε-νες τεχνολογίες.

• Οι Προηγμένες Αναλύσεις και οι RPA αποτελούν τις κυριότερες επενδυτικές προτεραιότητες, ενώ εκτιμάται ότι άνω του 79,0% του κλάδου, πραγματοποιεί ήδη επενδύσεις σε αυτές τις τεχνολογίες. Πάνω από το 40,0% του κλάδου αναμένεται να επενδύσει σε Τεχνητή Νοημοσύνη, ρομποτικούς συμβούλους και blockchain μέσα στα επόμενα τρία χρόνια.

**Οι καινοτομίες όσον αφορά την ψηφιοποίηση, τα δεδομένα και τις αναλύσεις, καθώς και η ασφάλιση ως χρηστικό εργαλείο, αναμένεται να επιτύχουν τους ιδιαίτερους δημοφιλείς στόχους της Ευκολίας, της Ευελιξίας και της Εξατομίκευσης (CAP).**

• Από όλες τις καινοτομίες ψηφιοποίησης, η αυτοματοποίηση βασικών διαδικασιών μπορεί να έχει και τον μεγαλύτερο δυνητικό αντίκτυπο, ιδιαίτερα όσον αφορά τη βελτίωση της αποτελεσματικότητας του κόστους, με το 90% των στελεχών να την υπερψηφίζουν.

• Από όλες τις καινοτομίες όσον αφορά τα δεδομένα και τις αναλύσεις, πάνω από το 85,0% των στελεχών συμφώνησαν ότι η προσφορά στοχευμένων προϊόντων και υπηρεσιών έχει τον μεγαλύτερο αντίκτυπο, τόσο στην ικανότητα δημιουργίας νέων πηγών εσόδων όσο και στην ενίσχυση της αφοσίωσης των πελατών.

• Όλες οι καινοτομίες που αφορούν την ασφάλιση ως χρηστικό εργα-λείο, αντιμετωπίστηκαν ως «ενισχύσεις» για την κατάκτηση κορυφαίας ανάπτυξης και την αφοσίωση των πελατών.

**Για την επιτυχή εφαρμογή κερδοφόρων και βιώσιμων επιχειρηματικών μοντέλων, οι ασφαλιστές πρέπει να επενδύσουν σε ένα χαρτοφυλάκιο συνεργικών InsurTech δυνατοτήτων.**

• Στοιχεία που είναι χρήσιμα σε ένα είδος καινοτομίας, συχνά εφαρ-μόζονται και αλλού, επομένως μια πλήρης ανάλυση του κόστους και των πλεονεκτημάτων από κάθε επένδυση, κρίνεται ως απαραίτητη.

• Οι ασφαλιστές χρειάζονται μια ολοκληρωμένη και ολιστική στρατηγική που να αξιοποιεί το σωστό μείγμα ψηφιακών δυνατοτήτων και Δεδο-μένων και Αναλύσεων, για τη διαμόρφωση ενός νέου επιχειρηματικού μοντέλου που να ευθυγραμμίζεται με τις στρατηγικές προτεραιότητές τους.

# ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑ ΤΑ DRONES ΛΕΝΕ ΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ

**ΣΤΗ ΣΥΝΤΡΙΠΤΙΚΗ** τους πλειοψηφία, οι ασφαλιστές συμφωνούν ότι η ανάπτυξη InsurTech δυνατοτήτων, θα τους βοηθήσει να ανταποκριθούν στις ολοένα αυξανόμενες απαιτήσεις των πελατών, με το 75,0% να το υποστηρίζει. Πιστεύουν επίσης σθεναρά (52,7%) ότι οι InsurTech δυνατότητες θα τους βοηθήσουν στον σχεδιασμό εξατομικευμένων προϊόντων και μάλιστα πολύ γρήγορα. Η κάλυψη των αναγκών των πελατών μέσω των νέων τεχνολογιών, θα βοηθήσει τους ασφαλιστές να αντιμετωπίσουν βασικές πτυχές της επιχείρησής τους, όπως η βελτίωση της λειτουργικής αποτελεσματικότητας (40,8%) και της κερδοφορίας (44,6%)

Καθώς οι ασφαλιστές αρχίζουν να ιεραρχούν τις επενδύσεις τους, η εστίασή τους στρέφεται πρώτα στις τεχνολογίες με ευρεία εφαρμογή σε ολόκληρο τον οργανισμό και οι οποίες μπορούν εύκολα να ενσωματωθούν στα υπάρχοντα συστήματα και διαδικασίες. Σταθερά στην κορυφή της λίστας βρίσκονται τα προηγμένα εργαλεία ανάλυσης, με το 82,8% των ασφαλιστών να τα θεωρεί ως σημαντικά για τον κλάδο.

> **Οι ασφαλιστές μπορούν να πάρουν «έξυπνες» αποφάσεις επένδυσης στην τεχνολογία, μέσω μιας σειράς κριτηρίων αξιολόγησης, όπως η δυνητική επίπτωση στα έσοδα και τα κέρδη έναντι του κόστους**

Συνεπώς, πιστεύεται ότι περισσότερο από το 85,0% του κλάδου επενδύει ήδη σε αυτά τα εργαλεία, τα οποία θεωρούνται ότι διαθέτουν υψηλή δυναμική αύξησης τόσο των εσόδων όσο και των κερδών. Η τεχνητή νοημοσύνη κατατάσσεται ως η τρίτη πιο σημαντική αναδυόμενη τεχνολογία (69,0%) και επίσης αναμένεται να είναι ο μεγαλύτερος αποδέκτης επενδύσεων για τα επόμενα ένα έως τρία χρόνια, ενώ περισσότερο από το 45,0% του κλάδου αναμένεται να επενδύσει εντός αυτού του χρονικού πλαισίου, ενώ περισσότερο από το 35% πιστεύεται ότι ήδη επενδύει.

Από τις τεχνολογίες που εστιάζουν στον καταναλωτή, οι συνδεδεμένες συσκευές ήταν αυτές που έκαναν τη μεγαλύτερη εντύπωση στους ασφαλιστές, με το 72,4% να τις θεωρεί ως προτεραιότητα, έναντι μόλις 5,7% για τα drones. Οι συνδεδεμένες συσκευές ήδη προσελκύουν μεγάλες επενδύσεις, με το 50,0% περίπου του κλάδου να πιστεύεται ότι επενδύει ήδη σε αυτές, ενώ περισσότερο από το 35,0% αναμένεται να το κάνει μέσα σε ένα έως τρία χρόνια. Οι ασφαλιστές μπορούν να πάρουν «έξυπνες» αποφάσεις επένδυσης στην τεχνολογία, μέσω μιας σειράς κριτηρίων αξιολόγησης, όπως η δυνητική επίπτωση στα έσοδα και τα κέρδη έναντι του κόστους, καθώς και η ευκολία ενσωμάτωσης. Στο πλαίσιο αυτό, η αυτοματοποίηση των ρομποτικών διαδικασιών αναδεικνύεται στην κορυφή, σημειώνοντας υψηλή βαθμολογία. Πράγματι, περισσότερο από το 79,0% του κλάδου εκτιμάται ότι ήδη επενδύει στην αυτοματοποίηση ρομποτικών διαδικασιών.




# Ιστορικά Πρωτοπόρος η INTERAMERICAN

**1969: Αστρασφαλιστήριο**
Το πρώτο ασφαλιστήριο πληρώματος διαστημοπλοίου (Apollo 11)

**1989: Αμοιβαία Κεφάλαια**
Η πρώτη ιδιωτική εταιρεία διαχείρισης Αμοιβαίων Κεφαλαίων

**1991-1992: Άμεση Ιατρική Βοήθεια και Οδική Βοήθεια**
Οι πρώτες εταιρείες παροχής βοήθειας, με ιδιόκτητα μέσα και πανελλαδικό δίκτυο εξυπηρέτησης

**1998: Υπηρεσίες Υγείας**
Η πρώτη ασφαλιστική εταιρεία με ιδιόκτητη κλινική

MEDISYSTEM
ΣΥΣΤΗΜΑ ΥΓΕΙΑΣ INTERAMERICAN

**1998: Medisystem**
Το πρώτο ιδιωτικό Σύστημα Ασφάλισης Υγείας με πρωτοβάθμιες και δευτεροβάθμιες υπηρεσίες

**2002: Πολυϊατρείο Medifirst**
Το πρώτο ιδιωτικό πολυϊατρείο στην Ελλάδα από ασφαλιστική εταιρεία

ask me Το digital γραφείο σου!

**2005: "askme"**
Το πρώτο digital γραφείο για όλους τους συνεργαζόμενους ασφαλιστές και brokers

@nytime INSURANCE ONLINE BY INTERAMERICAN

**2006: Anytime**
Η πρώτη direct ασφάλιση στην Ελλάδα

**2006: e-sales**
Το πρώτο συμβόλαιο που εκδίδεται σε Γραφείο Πωλήσεων (ψηφιακή διαδικασία)

**2010: ΤΕΑ INTERAMERICAN**
Το πρώτο Ταμείο Επαγγελματικής Ασφάλισης για τους εργαζομένους ασφαλιστικής εταιρείας

Capital

**2011: "Capital"**
Το πρώτο σύστημα επένδυσης ανοιχτής αρχιτεκτονικής, με τους καλύτερους διαχειριστές παγκοσμίως

**2012: "CarPoint"**
Η πρώτη μονάδα αποζημίωσης και επισκευής οχημάτων στην Ελλάδα

GENIUS
INTERAMERICAN UNDERWRITING SYSTEM

**2013: "Genius"**
Το πρώτο σύστημα tele-underwriting στην ασφάλιση Υγείας

**2013: Partnerships**
Η πρώτη συμφωνία πώλησης ασφαλιστικών προϊόντων μέσω δικτύων λιανικής

**2015: Οχήματα χωρίς οδηγό**
Η πρώτη ασφάλιση οχήματος χωρίς οδηγό στην Ευρώπη (πιλοτικό πρόγραμμα CityMobil2)

## Πρωτοπόρος και για την Κοινωνία - το Περιβάλλον

**2004 - "Πράξεις Ζωής":** το πρώτο οργανωμένο σχέδιο Εταιρικής Υπευθυνότητας στην ασφαλιστική αγορά
**2006 - UNEP FI:** η πρώτη ελληνική ασφαλιστική εταιρεία μέλος του United Nations Environment Program Finance Initiative
**2008 - Global Compact:** η πρώτη ελληνική ασφαλιστική εταιρεία μέλος του Global Compact του ΟΗΕ (Οικομενικού Συμφώνου)
**2012 - Αρχές Αειφόρου Ασφάλισης:** η μοναδική ελληνική ασφαλιστική εταιρεία ιδρυτικό μέλος των PSI του UNEP FI
**2015 - "Enterprise 2020":** υπογραφή της Ευρωπαϊκής Επιχειρηματικής Διακήρυξης για τη Νεολαία
**"Sustainable Greece 2020":** Η Interamerican Πρεσβευτής Βιωσιμότητας

INTERAMERICAN

# ΛΕΩΝΙΔΑΣ ΣΙΔΕΡΗΣ

Eurolife ERB
Ασφαλιστική
A FAIRFAX Company

**Διευθυντής Δικτύων Πωλήσεων, Affinity και Ομαδικών Ασφαλίσεων Eurolife ERB Ασφαλιστική**

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΣΤΟΝ ΚΩΣΤΗ ΣΠΥΡΟΥ

# Αξιόπιστη λύση τα νέα ομαδικά

**Την προσήλωση της Eurolife ERB στην δέσμευσή της για τη δημιουργία ουσιαστικών ασφαλιστικών λύσεων για κάθε ατομική, αλλά και επιχειρηματική ανάγκη, επαναβεβαιώνει σε συνέντευξη του στο Ασφαλιστικό ΝΑΙ και τον Κωστή Σπύρου ο διευθυντής Δικτύων Πωλήσεων, Affinity και ομαδικών ασφαλίσεων της εταιρείας κ. Λεωνίδας Σίδερης. Τα νέα ομαδικά συνταξιοδοτικά προγράμματα, απευθύνονται σε εργοδότες και εργαζομένους που επιθυμούν, μια αξιόπιστη λύση αποταμίευσης, τονίζει ο κ. Σίδερης, σημειώνοντας ότι με 2,4 δισεκατομμύρια ευρώ κεφάλαια υπό διαχείριση η Eurolife ERB αποτελεί σήμερα την δεύτερη μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρεία διαχείρισης κεφαλαίων. Υπογραμμίζει τα οφέλη της ομαδικής ασφάλισης τόσο για την επιχείρηση όσο και για τον εργαζόμενο και απαριθμεί τα σημεία υπεροχής της εταιρείας έναντι του ανταγωνισμού**

**Κύριε Σίδερη ποια είναι τα οφέλη των ομαδικών Συνταξιοδοτικών ασφαλίσεων για εταιρείες και εργαζόμενους;**

Οι συνθήκες ύφεσης που βιώνουμε τα τελευταία έτη έχουν σαφέστατα μειώσει δραματικά το επίπεδο παροχών της κοινωνικής ασφάλισης σε Υγεία και Σύνταξη και έχουν δημιουργήσει έντονη ανασφάλεια στους εργαζομένους για το βιοτικό τους επίπεδο, ιδιαίτερα στην περίοδο της συνταξιοδότησης.

Κάθε επιχείρηση που στοχεύει στην προστασία του σημαντικότερου Κεφαλαίου της – τους εργαζομένους της – επιδιώκει την παροχή λύσεων οι οποίες θα μειώσουν σημαντικά το αίσθημα της ανασφάλειας και θα δημιουργήσουν παράλληλα ένα ξεχωριστό περιβάλλον εργασίας.

Συνεπώς η παροχή Ομαδικής Ασφάλισης Ανθρωπίνου Δυναμικού θεωρείται ιδιαίτερα σημαντική, τόσο για την επιχείρηση όσο και για τον εργαζόμενο διότι συμπληρώνει και αναβαθμίζει τις παροχές της κοινωνικής ασφάλισης, προάγει τις εργασιακές σχέσεις και επομένως συμβάλλει στην αύξηση της παραγωγικότητας των εργαζομένων, ενισχύοντας το αίσθημα της ασφάλειας και σιγουριάς στον ίδιο τον εργαζόμενο αλλά και στην οικογένεια του.

Η συρρίκνωση της κοινωνικής ασφάλισης που βιώνουμε τα τελευταία έτη αναπόφευκτα θα οδηγήσει στη δημιουργία ενός συστήματος ασφάλισης 3 Πυλώνων (Κοινωνική / Επαγγελματική / Ιδιωτική).

Τα ομαδικά προγράμματα που προσφέρουν οι επιχειρήσεις στους εργαζομένους προετοιμάζουν το έδαφος για μια μετάβαση στο νέο σύστημα , ιδιαίτερα για τον πυλώνα της Επαγγελματικής Ασφάλισης, με συνθήκες διαφάνειας και προδιαγραφές υψηλού επιπέδου προσφερομένων υπηρεσιών για τους εργαζομένους.

**Τι ισχύει για την φορολογική αντιμετώπιση των ασφαλίστρων και την καταβολή ασφαλίσματος στα ομαδικά συνταξιοδοτικά προγράμματα;**

Σε αντίθεση με τα ασφάλιστρα των ατομικών ιδιωτικών ασφαλίσεων, για τα οποία έχουν καταργηθεί όλες οι φοροαπαλλαγές, στα ομαδικά ασφαλιστήρια ισχύουν ακόμη διάφορα φορολογικά κίνητρα και συγκεκριμένα σύμφωνα με το άρθρο 14 του Ν.4172/2013:

- Τα ασφάλιστρα που καταβάλλει ο εργοδότης για Ομαδικό Συνταξιοδοτικό ασφαλιστήριο τυγχάνουν πλήρους φορολογικής αναγνώρισης (παραγωγική δαπάνη), κατά τον υπολογισμό του φόρου εισοδήματος του νομικού προσώπου.
- Οι εισφορές των εργαζομένων -μέσω της μισθοδοσίας- εξαιρούνται από τον υπολογισμό του φόρου μισθωτών υπηρεσιών όπως οι κρατήσεις των ασφαλιστικών ταμείων, άρα κατ' ουσία απαλλάσσονται του φόρου εισοδήματος.

Αναφορικά με την καταβολή του ασφαλίσματος θα ήθελα να επισημάνω ότι για τα ομαδικά συνταξιοδοτικά ασφα-

λιστήρια η φορολόγηση είναι αυτοτελής, δηλαδή οι φόροι παρακρατούνται πριν την καταβολή του ποσού που έχει συσσωρευτεί στον ατομικό λογαριασμό ατομικών λογαριασμών.

• με συντελεστή 10% για εφάπαξ καταβαλλόμενη παροχή μέχρι €40.000 και

• με συντελεστή 20% για εφάπαξ καταβαλλόμενη παροχή για το ποσό που υπερβαίνει τις €40.000.

Οι συντελεστές των ανωτέρω περιπτώσεων αυξάνονται κατά 50% (δηλ γίνονται 15% και 30%) σε περίπτωση είσπραξης από τον δικαιούχο ποσού πρόωρης εξαγοράς. Δεν θεωρείται πρόωρη εξαγορά κάθε καταβολή που πραγματοποιείται σε εργαζόμενο ο οποίος:

• έχει θεμελιώσει συνταξιοδοτικό δικαίωμα ή

• έχει υπερβεί το 60ό έτος της ηλικίας του, καθώς και

• κάθε καταβολή που γίνεται χωρίς τη βούληση του εργαζομένου, (ΠΧ απόλυση του εργαζομένου ή πτώχευση του εργοδότη).

Όταν εφάπαξ παροχή καταβάλλεται σε δόσεις, εφαρμόζονται οι σχετικοί κατά περίπτωση συντελεστές περί εφάπαξ καταβολής, και όχι οι συντελεστές των περιοδικά καταβαλλόμενων παροχών (σύνταξη).

Όταν καταβάλλονται παροχές από διαφορετικά ομαδικά συνταξιοδοτικά, που έχουν συναφθεί από τον ίδιο εργοδότη, τότε οι παροχές αυτές συναθροίζονται προκειμένου να υπολογιστεί ο συντελεστής φορολόγησης.

Σε περίπτωση απώλειας ζωής του ασφαλισμένου, το ασφάλισμα φορολογείται με το ισχύον καθεστώς φόρου κληρονομιάς ενώ σε περίπτωση Μόνιμης Ολικής Ανικανότητας του ασφαλισμένου αποδίδεται το σύνολο του λογαριασμού που έχει συσσωρευτεί χωρίς καμία φορολόγηση.

Το παραπάνω «πλέγμα» φορολογικής μεταχείρισης εισφορών και αποδιδόμενων ποσών έχει αυξήσει κάθετα το ενδιαφέρον σε πολλές επιχειρήσεις, αλλά και εργαζόμενους σε αυτές, στην αναζήτηση λύσης στο θέμα αυτό.

**Ποιες λύσεις προσφέρει η Eurolife ERB στον συγκεκριμένο τομέα. Μας δίνετε μία περιγραφή ενός ομαδικού συμβολαίου.**

Η Eurolife ERB, παραμένοντας προσηλωμένη στην δέσμευσή της για τη δημιουργία ουσιαστικών ασφαλιστικών λύσεων για κάθε ατομική, αλλά και επιχειρηματική ανάγκη, δημιούργησε τα νέα ομαδικά συνταξιοδοτικά προγράμματα, που απευθύνονται σε εργοδότες και εργαζομένους που επιθυμούν, μια αξιόπιστη λύση αποταμίευσης.

Με 2,4 δισεκατομμύρια ευρώ κεφάλαια υπό διαχείριση η Eurolife ERB αποτελεί σήμερα την δεύτερη μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρεία διαχείρισης κεφαλαίων. Με εξειδικευμένα και άριστα καταρτισμένα στελέχη επενδύσεων και με την τεχνογνωσία που ενισχύεται σημαντικά ως μέλος πλέον του διεθνούς επενδυτικού ομίλου Fairfax, η Eurolife ERB έχει επιτύχει διαχρονικά αποδόσεις πολύ υψηλότερες από το μέσο όρο της αγοράς.

**Τα νέα ομαδικά συνταξιοδοτικά προγράμματα της Eurolife ERB αφορούν δύο κατηγορίες: τα ομαδικά συνταξιοδοτικά με την εγγύηση ελάχιστης απόδοσης και τα προγράμματα των οποίων οι παροχές που συνδέονται με την αξία μεριδίων αμοιβαίων κεφαλαίων**

Τα νέα ομαδικά συνταξιοδοτικά προγράμματα της Eurolife ERB αφορούν δύο κατηγορίες: τα ομαδικά συνταξιοδοτικά με την εγγύηση ελάχιστης απόδοσης και τα προγράμματα των οποίων οι παροχές που συνδέονται με την αξία μεριδίων αμοιβαίων κεφαλαίων.

Τα ομαδικά συνταξιοδοτικά με εγγύηση ελάχιστης απόδοσης προσφέρουν εγγυημένο επιτόκιο που μπορεί να κλιμακωθεί έως 1,50% τουλάχιστον για 3 έτη (ανάλογα με το ύψος των εισφορών του εκάστοτε ασφαλιστήριου συμβολαίου), ενώ πλέον του εγγυημένου επιτοκίου, ο λογαριασμός κάθε μέλους πιστώνεται και με ποσοστό απόδοσης των επενδύσεων των αποθεματικών μερισμάτων των ομαδικών ασφαλιστικών συνταξιοδοτικών συμβολαίων της Eurolife ERB.

Τα δε προγράμματα που συνδέονται με αμοιβαία κεφάλαια δίνουν τη δυνατότητα στην Επιχείρηση να επιλέξει ανάμεσα σε πολλαπλά και διαφοροποιημένα επενδυτικά σχέδια διεθνώς αναγνωρισμένων οίκων.

**Ποια είναι τα σημεία υπεροχής έναντι του ανταγωνισμού;**

Θα ήθελα να σας επισημάνω:

• Την πολύτιμη τεχνογνωσία που διαθέτουμε στο σχεδιασμό και στη διαχείριση συνταξιοδοτικών προγραμμάτων

• τον πελατο κεντρικό μας προσανατολισμό που χαρακτηρίζεται από απλές διαδικασίες διαχείρισης του προγράμματος και τακτική ενημέρωση των εργαζομένων

• τις υψηλές υπεραποδόσεις που έχουμε προσφέρει έως σήμερα στους πελάτες μας, ως συνέπεια των αξιόπιστων επενδυτικών μας τοποθετήσεων των επενδυομένων κεφαλαίων του χαρτοφυλακίου των ομαδικών συνταξιοδοτικών μας κεφαλαίων.

• Την πολύ ανταγωνιστική διαχείριση των συμβολαίων αυτών με αποτέλεσμα τα προβλεπόμενα διαχειριστικά έξοδα να μην επιβαρύνουν τις αποδόσεις των συνταξιοδοτικών μας προγραμμάτων.

**Ποια είναι η μέση απόδοση των επενδύσεων των αποθεμάτων των συνταξιοδοτικών προγραμμάτων σας την τελευταία 5ετία;**

Ο μέσος όρος αποδόσεων των ομαδικών συνταξιοδοτικών ασφαλιστηρίων της Eurolife ERB κατά την τελευταία 5ετία ανέρχεται σε 8,14%, γεγονός που επιβεβαιώνει την τεχνογνωσία στη διαχείριση επενδύσεων, αλλά και την ισχυρή κεφαλαιακή βάση που διαθέτουμε ως εταιρεία του Διεθνούς Επενδυτικού Ομίλου Fairfax.

**Ποια ήταν η συνεισφορά του δικτύου πωλήσεων στην παραγωγή νέων ασφαλίστρων;**

Η Eurolife ERB ακολουθεί μια επιτυχημένη πολυκαναλική στρατηγική. Έχοντας χτίσει μια ισχυρή θέση στον τομέα Bancassurance μέσα από την συνεργασία με τα δίκτυα της Τράπεζας Eurobank και του Νέου Ταχυδρομικού Ταμιευτηρίου, συνεργαζόμαστε παράλληλα με ένα εκτεταμένο δίκτυο 1.200 ασφαλιστικών διαμεσολαβητών σε όλη την Ελλάδα, όπου φροντίζουμε καθημερινά να αφουγκραζόμαστε τις ανάγκες των πελατών τους και να αναβαθμίζουμε τις προσφερόμενες υπηρεσίες μας.

Παράλληλα, η Διεύθυνση Ομαδικών ασφαλίσεων της Eurolife ERB, απαρτίζεται από εξειδικευμένα στελέχη, τα οποία αναλαμβάνουν την υποστήριξη των συνεργατών μας υλοποιώντας τις ακόλουθες δράσεις:

• Σχεδιασμός Προγραμμάτων Προκαθορισμένων εισφορών που ανταποκρίνονται στη φιλοσοφία του Εργοδότη

• Εκτέλεση Μοντέλου Επικοινωνίας με ενέργειες όπως Παρουσίαση του προγράμματος στους εργαζομένους, Σχεδιασμό πολύ αναλυτικού Ενημερωτικού Εντύπου παροχών, Εντύπου Ερωτήσεων –Απαντήσεων (FAQ), κλπ.

• Ενημέρωση συνεργατών / εταιρικών πελατών για τις αλλαγές στη νομοθεσία που δύνανται να επηρεάζουν τη φιλοσοφία του προγράμματος

**Στο πλαίσιο της περαιτέρω ανάπτυξης της Eurolife ERB, σκοπεύετε και ποια κατεύθυνση να ενισχύσετε τις προϊοντικές κατηγορίες ;**

Η Eurolife ERB ήδη κατατάσσεται στους πλέον ανταγωνιστικούς διαχειριστές προγραμμάτων -επιτοκίου προσφέροντας εγγυήσεις 3ετίας που συνοδεύονται από υψηλές υπεραποδόσεις και ιδιαίτερα ανταγωνιστικά διαχειριστικά έξοδα που δεν συρρικνώνουν τη συνολική απόδοση των καταβληθέντων εισφορών.

Αναβαθμίζουμε τις προσφερόμενες υπηρεσίες μας και στο χώρο των ομαδικών συνταξιοδοτικών προγραμμάτων και με επένδυση σε Αμοιβαία Κεφάλαια και Unit linked, ώστε να αποτελέσουμε κορυφαία επιλογή και σε κατηγορίες εταιρικών πελατών που επιθυμούν σύνθετες επενδυτικές προτάσεις.

Παράλληλα, εργαζόμαστε ώστε να αναπτύξουμε πρωτοποριακά συστήματα πληροφόρησης για τους πελάτες ομαδικών, μέσω των οποίων θα έχουν άμεση (on line) πρόσβαση στους ατομικούς λογαριασμούς τους, θα παρακολουθούν την εξέλιξή τους και θα έχουν τη δυνατότητα καταβολής πρόσθετων εισφορών.

## Ποιος είναι ο Λεωνίδας Σίδερης

**Είναι απόφοιτος του Οικονομικού Πανεπιστήμιου (ΑΣΟΕΕ-ΟΠΑ) και κάτοχος Μεταπτυχιακών τίτλων σπουδών στην Διοίκηση Επιχειρήσεων (ΠΑΝΤΕΙΟ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ, INSEAD). Εργάστηκε στην ασφαλιστική εταιρεία ALICO και στις Τράπεζες Citibank, American Express Bank και Eurobank, ενώ διετέλεσε Γενικός Διευθυντής στην open24. Από το 2012 κατέχει τη θέση του Διευθυντή Δικτύων Πωλήσεων, Affinity και Ομαδικών Ασφαλίσεων στην Eurolife ERB Ασφαλιστική.**

# Εμβληματική πρωτοβουλία για τον άνθρωπο

*Του απεσταλμένου μας στη Βενετία*

**Κωστή Σπύρου**

Τη νέα εμβληματική πρωτοβουλία του για τη δημιουργία μιας παγκόσμιας κοινότητας, η οποία στοχεύει να υποστηρίξει ανθρώπους που έχουν ανάγκη, σε ολόκληρο τον κόσμο, παρουσίασε σε συνέντευξη τύπου προς τα ΜΜΕ, στην πλατεία του Αγίου Μάρκου στη Βενετία, ο Όμιλος Generali. Η πρωτοβουλία ονομάζεται "The Human Safety Net", εντάσσεται στην πολιτική βιωσιμότητας την οποία εφαρμόζει η Generali και η καρδιά της φιλοσοφίας του προγράμματος βρίσκεται η ιδέα μιας «αλυσίδας ανθρώπων που βοηθούν άλλους ανθρώπους»





Στη συνέντευξη τύπου έδωσαν το παρών 150 περίπου δημοσιογράφοι από όλες τις χώρες στις οποίες δραστηριοποιείται η εταιρία, ανάμεσά τους και ο απεσταλμένος του περιοδικού Ασφαλιστικό ΝΑΙ και της εφημερίδας NextDeal, Κωστής Σπύρου.

Όπως τονίζει η εταιρία, "το 2016 ξεκινήσαμε ένα ταξίδι με σκοπό τον επαναπροσδιορισμό των παρεμβάσεών μας στην κοινωνία και επιδίωξη τα κεφάλαια, οι δεξιότητες και οι άνθρωποί μας να έχουν ευρύτερο αντίκτυπο ώστε να ενισχύσουμε περαιτέρω την αίσθηση ότι όλοι ανήκουν στον Όμιλο".

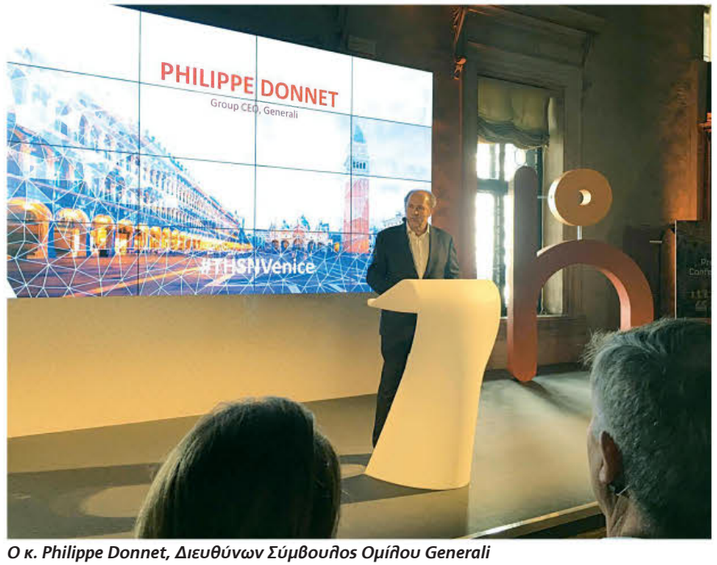
Στην προσπάθειά της να αντιμετωπίσει ζητήματα που σχετίζονται περισσότερο με τη δημογραφική και κοινωνική αλλαγή, η Generali αποφάσισε να βασιστεί στην ποικιλομορφία των απόψεων και των γνώσεων των υπαλλήλων της σε όλο τον κόσμο. Έτσι, αναπτύχθηκε η πρωτοβουλία "The Human Safety Net", η οποία, όπως υποστηρίζει ο Philippe Donnet - CEO του Ομίλου Generali, "έχει τη δυνατότητα να γίνει σημαντική και μοναδική, τονίζοντας τη βαθιά ανθρώπινη σημασία αυτού που κάνουμε. Μας δίνει την ευκαιρία να επιτύχουμε κάτι σημαντικό μαζί".

Το "Procuratie Vecchie" (το Παλιό Διοικητήριο), το σημείο όπου ιδρύθηκε το πρώτο γραφείο της Generali στη Βενετία, θα αποτελέσει την καρδιά του Human Safety Net, ενώ θα φιλοξενεί τακτικά δημόσιες εκθέσεις, εκδηλώσεις και συζητήσεις για τις μεγάλες ανάγκες που γεννούν οι δημογραφικές προκλήσεις, η φτώχεια και η μετανάστευση.

## Η ατζέντα της παρουσίασης

Η συνέντευξη Τύπου αποτέλεσε μια αφορμή για να συζητηθούν τα τρέχοντα κοινωνικά, πολιτιστικά και δημογραφικά ζητήματα, τα οποία απασχολούν και τον Όμιλο Generali.

Ο διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου Generali, Philippe Donnet, παρουσίασε την αποστολή του Human Safety Net. "Πιστεύω πως ένας όμιλος, όπως ο δικός μας, δεν έχει μόνο εγκέφαλο αλλά έχει και καρδιά. Τον εγκέφαλο θα τον χρησιμοποιούμε για τις εργασίες μας και η καρδιά μας




***Ο κ. Philippe Donnet, Διευθύνων Σύμβουλος Ομίλου Generali***

***Από αριστερά οι κ.κ. David Chipperfield, ιδρυτής της David Chipperfield Architects, Luigi Brugnaro, Δήμαρχος της Βενετίας, Philippe Donnet, Διευθύνων Σύμβουλος Ομίλου Generali και Simone Bemporad, Διευθυντής Επικοινωνίας και Δημοσίων Σχέσεων Ομίλου Generali***

**"Πιστεύω πως ένας όμιλος, όπως ο δικός μας, δεν έχει μόνο εγκέφαλο αλλά έχει και καρδιά. Τον εγκέφαλο θα τον χρησιμοποιούμε για τις εργασίες μας και η καρδιά μας θα είναι αυτό το πρόγραμμα τόνισε ο κ. Philippe Donnet**

*Ο κ. Gabriele Galateri di Genola Πρόεδρος, Assicurazioni Generali*

*Ο κ. Κωστής Σπύρου με τον Philippe Donnet, Διευθύνοντα Σύμβουλο Ομίλου Generali*

θα είναι αυτό το πρόγραμμα, το The Human Safety Net", τόνισε χαρακτηριστικά και πρόσθεσε "στη Βενετία βρίσκεται και το σήμα της εταιρίας μας, το λιοντάρι του Αγίου Μάρκου. Το The Human Safety Net θα ειναι η καρδιά του λιονταριού!"

Ο όμιλος σύστησε στους καλεσμένους του αρχιτέκτονες παγκοσμίου φήμης, οι οποίοι ηγούνται του έργου αποκατάστασης του "Procuratie". Οι ίδιοι μοιράστηκαν με το κοινό ενδιαφέροντα στοιχεία σχετικά με το έργο και το όραμα να αναβιώσει ένα από τα εμβληματικότερα μνημεία, τα οποία συνθέτουν το αρχιτεκτονικό μεγαλείο της Βενετίας. Ειδικότερα, ο κ. David Chipperfield, ο οποίος είναι υπεύθυνος για την αποκατάσταση του "Procuratie Vecchie" μίλησε για το όραμα του να μεταμορφώσει το κτήριο σε ένα πιο ενεργό και ζωντανό χώρο, που θα ενσωματώνει την παγκόσμια αποστολή της πρωτοβουλίας "The Human Safety Net" και ταυτόχρονα θα διατηρεί την ομορφιά και την ιστορία των κτηρίων.

Μεταξύ των ομιλητών βρέθηκαν κορυφαίοι δημόσιοι αξιωματούχοι, όπως ο Δήμαρχος της Βενετίας, Luigi Brugnaro ενώ βίντεο με τη δήλωσή του έστειλε και ο Ιταλός Υπουργός Πολιτιστικής Κληρονομιάς

*Ο κ. Κωστής Σπύρου με την Lucia Silva, επικεφαλής του τομέα Κοινωνικής Ευθύνης του Ομίλου Generali*





# The Human Safety Net

και Τουρισμού, Dario Franceschini. "Θέλω να ευχαριστήσω την Generali για τη πρωτοβουλία της The Human Safety Net. Θα κάνουμε ότι μπορούμε για να τη στηρίξουμε", είπε ο υπουργός.

Μετά τη συνέντευξη Τύπου, οι εκπρόσωποι των ΜΜΕ είχαν τη μοναδική ευκαιρία να ξεναγηθούν στο ιστορικό κτήριο "Procuratie Vecchie" και στα δωμάτιά του, τα οποία είναι κλειστά για το κοινό σε ολόκληρη την ιστορία των 900 χρόνων του κτηρίου, καθώς και να δουν τα σχέδια αποκατάστασης. Σύμφωνα με ανακοίνωση της Generali, ο όμιλος θα πραγματοποιήσει την ανακαίνιση του Procuratie Vecchie και θα ενοποιήσει μέρη της πλατείας με τους Βασιλικούς Κήπους. Με την ολοκλήρωση των εργασιών, θα αποκατασταθούν τα ιστορικά μονοπάτια και οι διαδρομές από και προς την πλατεία του Αγίου Μάρκου.Ο κορυφαίος Βρετανός αρχιτέκτονας, David Chipperfield, θα είναι επικεφαλής των έργων στο Procuratie Vecchie, το οποίο μέσα από την προσεκτική ανακαίνισή του, σεβόμενη απόλυτα την ιστορικότητα του κτηρίου, θα στεγάσει την «καρδιά» του Human Safety Net. Ένας χώρος, ανοιχτός σε όλους, που θα προσφέρεται για την ανταλλαγή ιδεών και την πραγματοποίηση δράσεων. Ο χώρος θα φιλοξενεί ανοιχτές εκθέσεις, διοργανώσεις και συζητήσεις σχετικές με σημαντικά κοινωνικά θέματα και σύγχρονες προκλήσεις, όπως οι δημογραφικές αλλαγές, η φτώχεια και η μετανάστευση.

**Για οικογένειες:** Στόχος η παροχή ίσων ευκαιριών στα παιδιά που μεγαλώνουν σε συνθήκες φτώχιας. Το Human Safety Net θα προσφέρει στήριξη σε 30.000 γονείς, κατά τη διάρκεια των πρώτων έξι χρόνων της ζωής των παιδιών τους, περίοδος που έχει αποδειχτεί επιστημονικά ότι αποτελεί την πιο κρίσιμη περίοδο ανάπτυξης. Τα έτη αυτά διαμορφώνουν σημαντικά την επίδοση των παιδιών στο σχολείο, την υγεία τους και το μέλλον τους.

**Για νεογέννητα:** Μέσα από τη συνεργασία με την ιατρική κοινότητα αλλά και γονείς, θέτει ως προτεραιότητα τη βελτίωση της πρόληψης της νεογνικής ασφυξίας, ενός προβλήματος που μπορεί να προκαλέσει ανεπανόρθωτες βλάβες στα βρέφη ή ακόμη και τον θάνατο. Στόχος είναι η εκπαίδευση των επαγγελματιών, ώστε να εφοδιαστούν με νέες πρωτοποριακές τεχνολογίες, που μπορούν να σώσουν 1.000 ζωές από την επικίνδυνη αυτή πάθηση.

**Για νεοφυείς επιχειρήσεις προσφύγων:** Προσεγγίζοντας την προσφυγική κρίση στην Ευρώπη με διαφορετική ματιά, επιδιώκει τη στήριξη των προσφύγων, ώστε να αξιοποιήσουν τις επιχειρηματικές τους ικανότητες και να χτίσουν το δικό τους μέλλον, στις νέες χώρες όπου βρίσκονται. Το πρόγραμμα έχει ως στόχο να βοηθήσει πρόσφυγες να ανοίξουν 500 νέες επιχειρήσεις, δημιουργώντας έτσι θέσεις και ευκαιρίες εργασίας.

ΝΑΙ
ΘΕΜΑ

# ΟΔΙΚΗ ΒΟΗΘΕΙΑ

# Καθρέπτης του ασφαλιστικού πολιτισμού!

Ο κλάδος της Οδικής Βοηθείας είναι άμεσα συνδεδεμένος με τον ασφαλιστικό πολιτισμό! Πρόκειται για μία υπηρεσία απολύτως αναγκαία σε κάθε άνθρωπο ιδιοκτήτη οχήματος. Ελάχιστοι θα είναι αυτοί που δεν έχουν κάνει χρήση της συγκεκριμένης υπηρεσίας της μοναδικής ίσως ασφαλιστικής υπηρεσίας που αποζημιώνει σε είδος και όχι σε χρήμα. Για το θέμα της οδικής βοηθείας θα μπορούσαν να γραφούν βιβλία κυρίως σε ότι αφορά το θεσμικό πλαισίου λειτουργίας του κλάδου. Στην παρούσα όμως παρουσίαση το Ασφαλιστικό ΝΑΙ» ανοίγει τον «φάκελο» ενόψει και της πρωτοβουλίας που λαμβάνει η ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος για την κατάρτιση μιας ρήτρας. Τη ρήτρα ελάχιστων υποχρεώσεων εταιρειών οδικής βοήθειας, με στόχο την περαιτέρω βελτίωση των προσφερόμενων υπηρεσιών. Ο κλάδος οδικής βοήθειας καλώς η κακώς συνδέεται με την ιδιωτική ασφάλιση και καθορίζει εν πολλοίς και τη εικόνα που ο πολίτης έχει για το θεσμό. Για τον λόγο αυτό έχει ιδιαίτερη σημασία οι υπηρεσίες που απολαμβάνει από την οδική βοήθεια να είναι υψηλού επιπέδου. Το ασφαλιστικό ΝΑΙ απευθύνθηκε στις εταιρείες οδικής βοηθείας και καταγράφει στη συνέχεια τις απόψεις τους



**01** europ assistance

Πως θα χαρακτηρίζατε το επίπεδο υπηρεσιών που παρέχετε;

**02** INTERAMERICAN PART OF ACHMEA

Από προσωπικό παράδειγμα διαπίστωσα ότι τα αυτοκίνητα λόγω βλάβης επαναφέρονται στην περιοχή που επιθυμεί ο οδηγός μετά από 72 ώρες, στην περίπτωση που το ατύχημα (βλάβη) συνέβη εκτός του νομού έδρας του οδηγού. Δεν είναι πολύ μεγάλο το χρονικό διάστημα; Δεν είναι αυτό ένα από τα προβλήματα τρίβης με τους ασφαλισμένους;

**03** INTERSALONIKA

Επίσης σε ποιες περιπτώσεις αντικαθιστάτε το όχημα με άλλο ή καλύπτετε τα έξοδα ξενοδοχείου/για τον ασφαλισμένο σας;

**04** MAPFRE ASISTENCIA

Γενικότερα μπορείτε να μας δώσετε κάποια στατιστικά στοιχεία σχετικά χρόνο προσέγγισης του σημείου που σας καλεί ο ασφαλισμένος, τον αριθμό αυτοκινήτων ανά νομό κ.ο.κ.

# europ assistance

# Υψηλά ποσοστά ικανοποίησης

Υψηλά είναι τα ποσοστά ικανοποίησης των πελατών της Europ Assistance όπως πιστοποιούν οι ίδιοι οι Ασφαλισμένοι μέσω των διαδικασιών έρευνας ικανοποίησης πελατών CSS & NPS (Customer Satisfaction Survey & Net Promoter Score) οι οποίες διεξάγονται στο 100% των εξυπηρετηθέντων περιστατικών, τονίζει ο κ. Ezio Beggiato γενικός Διευθυντής & Νομιμος Εκπρόσώπος της Europ Assistance S.A. Greek Branch

*Ο κ. Ezio Beggiato*

**1. Πως θα χαρακτηρίζατε το επίπεδο υπηρεσιών που παρέχετε;**

Η EUROP ASSISTANCE SA GREEK BRANCH προσπαθεί πάντα να κάνει το καλύτερο δυνατό αναφορικά με το επίπεδο των υπηρεσιών που προσφέρει στους Ασφαλισμένους της. Το υψηλό επίπεδο εξυπηρέτησης πιστοποιούν οι ίδιοι οι Ασφαλισμένοι μέσω των διαδικασιών έρευνας ικανοποίησης πελατών CSS & NPS (Customer Satisfaction Survey & Net Promoter Score) οι οποίες διεξάγονται στο 100% των εξυπηρετηθέντων περιστατικών και τα αποτελέσματα των οποίων επιδεικνύουν εξαιρετικά υψηλά ποσοστά ικανοποίησης. Οι Ασφαλιστικές καλύψεις της EUROP ASSISTANCE SA GREEK BRANCH καλύπτουν κάθε περιστατικό βλάβης, ατυχήματος, έλλειψης καυσίμου, απώλειας κλειδιών, φθοράς μπαταρίας, ελαστικών και γενικότερα προσφέρουν βοήθεια σε κάθε περιστατικό ακινητοποίησης του Ασφαλισμένου οχήματος. Η EUROP ASSISTANCE SA GREEK BRANCH στα πλαίσια της προσπάθειας να βρίσκεται στο πλευρό των Ασφαλισμένων της σε κάθε περίπτωση ανάγκης τους για άμεση βοήθεια, εξυπηρετεί ακόμα και περιπτώσεις ατυχήματος ή βλάβης ποδήλατου ή περιπτώσεις τεχνικών βλαβών σε κτήρια οικίας ή εργασίας μέσω των καινοτόμων Ασφαλιστικών προγραμμάτων της . Η επικοινωνία με τον ασφαλιστή ή απευθείας με την εταιρία μπορεί να παρέχει χρήσιμες σχετικές πληροφορίες (Τηλ: +30 2103497000 , email: eagr@europ-assistance.gr).

**2) Από προσωπικό παράδειγμα διαπίστωσα ότι τα αυτοκίνητα λόγω βλάβης επαναφέρονται στην περιοχή που επιθυμεί ο οδηγός μετά από 72 ώρες, στην περίπτωση που το ατύχημα (βλάβη) συνέβη εκτός του νομού έδρας του οδηγού. Δεν είναι πολύ μεγάλο το χρονικό διάστημα; Δεν είναι αυτό ένα από τα προβλήματα τριβής με τους ασφαλισμένους;**

Η Οδική Βοήθεια προσπαθεί κατ΄ αρχάς για την επί τόπου αποκατάσταση της βλάβης. Εάν δεν είναι δυνατή, ο Ασφαλιζόμενος μπορεί να επιλέξει την τοπική ρυμούλκηση σε κάποιο κοντινό συνεργείο ή τον επαναπατρισμό του οχήματος, δηλαδή τη μεταφορά του εντός του νομού της μόνιμης κατοικίας του. Σε αντίθεση με άλλες χώρες όπου προτιμάται η τοπική μεταφορά, στην Ελλάδα οι Ασφαλισμένοι επιλέγουν τη διαδικασία του επαναπατρισμού με μέγιστο χρόνο ολοκλήρωσης τις 72 ώρες. Ο επαναπατρισμός διεξάγεται από ειδικά οχήματα της εταιρίας, τα οποία χρησιμοποιούνται για διαδρομές μεγάλων αποστάσεων και όχι από τα οχήματα βοηθείας που σπεύδουν στο σημείο ακινητοποίησης. Όπως αντιλαμβάνεστε, αναλόγως της απόστασης, κάθε φορά ο επαναπατρισμός απαιτεί τον ανάλογο χρόνο μέχρι να φθάσει το Ασφαλισμένο όχημα στον τελικό προορισμό του. Παρολ΄αυτά οι περισσότεροι επαναπατρισμοί πραγματοποιούνται άμεσα και σε διάστημα μικρότερο της μιας ημέρας. Η EUROP ASSISTANCE SA GREEK BRANCH διαθέτει προγράμματα Οδικής Βοήθειας τα οποία δίνουν στον Ασφαλισμένο τη δυνατότητα επιλογής για τη μεταφορά του οχήματος είτε σε κοντινό σημείο επισκευής, από το σημείο του συμβάντος, είτε κοντά στον τόπο μόνιμης κατοικίας του ή σε όποιο άλλο σημείο επιλέξει ο Ασφαλισμένος εντός της Ελληνικής επικράτειας.

**3. Επίσης σε ποιες περιπτώσεις αντικαθιστάτε το όχημα με άλλο ή καλύπτετε τα έξοδα ξενοδοχείου για τον ασφαλισμένο σας;**

Τα προγράμματα Οδικής και Ταξιδιωτικής Βοήθειας της EUROP ASSISTANCE SA GREEK BRANCH είναι σχεδιασμένα ώστε σε κάθε περίπτωση ακινητοποίησης του Ασφαλισμένου οχήματος, ο οδηγός και οι συνεπιβάτες να έχουν τη δυνατότητα συνέχισης του ταξιδιού τους, παρέχοντάς τους τη δυνατότητα μεταφοράς με οποιοδήποτε μέσο μεταφοράς ή διαμονής σε ξενοδοχείο μέχρι να επισκευαστεί το Ασφαλισμένο όχημα το οποίο έχει μεταφερθεί σε τόπο επισκευής εντός του νομού της ακινητοποίησης. Η παροχή Οχήματος Αντικατάστασης είναι μία από τις επιλογές που έχει ο Ασφαλισμένος και η συγκεκριμένη κάλυψη εντάσσεται στο Ασφαλιστήριο συμβόλαιο του οχήματος σε εξαιρετικά χαμηλή τιμή.

**4. Γενικότερα μπορείτε να μας δώσετε κάποια στατιστικά στοιχεία σχετικά χρόνο προσέγγισης του σημείου που σας καλεί ο ασφαλισμένος, τον στόλο αυτοκινήτων ανά νομό κ.λ.π.**

Ενδεικτικά, ο μέσος χρόνος προσέγγισης της EUROP ASSISTANCE S.A. στο σημείο, για το 80% των περιστατικών στους νομούς Αττικής και Θεσσαλονίκης, είναι τα 30 λεπτά. Όμως πέραν του χρόνου προσέγγισης, σημαντικό είναι να αναφέρουμε τον τρόπο διεξαγωγής των διαδικασιών μέσω των σύγχρονων και καινοτόμων μέσων τεχνολογίας που χρησιμοποιεί η εταιρία. Με τη χρήση των tablets έχουμε τη δυνατότητα για άμεση αποστολή στοιχείων που αφορούν το περιστατικό στη λεπτομέρειά του, για ακρίβεια στα στοιχεία που αφορούν τον χρόνο μετάβασης και λήξης των περιστατικών ανά την Ελλάδα και επιπλέον για την ποιότητα της εξυπηρέτησης από τον διαθέσιμο στόλο της εταιρίας ανά νομό, ο οποίος αποτελείται από ποικιλία οχημάτων (μοτοσυκλέτες, φορτηγά μεσαίου και μεγάλου μεγέθους, ανυψωτικά μηχανήματα κ.τ.λ.).

Εικοσιπέντε χρόνια παρουσίας μετρά στην οδική βοήθεια η Interamerican Βοηθείας και όπως τονίζει ο Ο κ. Γιώργος Βαλαής, γενικός διευθυντής της εταιρείας και πρόεδρος του Επικουρικού, κατέχει την 1η θέση στην αγορά με μερίδιο 31,9% στα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα και αντασφάλιστρα και ο ασφαλισμένος στόλος ξεπερνάει τα 1.100.000 οχήματα

INTERAMERICAN
PART OF ACHMEA

# Ηγέτης στην αγορά βοηθείας

**Ποια ακριβώς είναι η άδεια που έχει η εταιρεία σας; Ποιες δυνατότητες δίνει;**

Η Interamerican Βοηθείας είναι ασφαλιστική εταιρία γενικών ασφαλειών που έχει λάβει άδεια από την Τράπεζα της Ελλάδος, βάσει του Νόμου 3651/2008, να παρέχει Οδική Βοήθεια σε ελαφρά και βαρέα οχήματα. Η άδεια μας δίνει τη δυνατότητα εξυπηρέτησης των πελατών μας στην Ελλάδα και παγκοσμίως, ανάλογα το πρόγραμμα που αυτοί έχουν επιλέξει.

**Ποιο είναι το σχόλιο σας για το θεσμικό πλαίσιο;**

Το θεσμικό πλαίσιο έχει συζητηθεί εκτενώς και σε βάθος και θεωρώ ότι η Πολιτεία θα πρέπει να το επανεξετάσει, λαμβάνοντας υπόψη τις διεθνείς τάσεις της αγοράς.

**Δώστε μας μια περιγραφή της εταιρείας σας (στόλος, στατιστικά, υπηρεσίες που προσφέρει κ.λ.π.)**

*Ο κ Γιώργος Βαλαής*

Η εταιρία μας δραστηριοποιείται στην οδική βοήθεια από το 1992, κατέχει την 1η θέση στην αγορά με μερίδιο 31,9% στα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα και αντασφάλιστρα (στοιχεία της ΕΑΕΕ 2016) και ο ασφαλισμένος στόλος ξεπερνάει τα 1.100.000 οχήματα. Η λειτουργία της βασίζεται σε ένα ισχυρό δίκτυο με 140 σταθμούς οδικής βοήθειας πανελλαδικά, με 220 ιδιόκτητα οχήματα (μηχανές, ρυμουλκά, πλατφόρμες) και 250 άτομα εξειδικευμένο προσωπικό, ενώ διαθέτει και 65 συνεργάτες με 150 οχήματα. Προσφέρει υπηρεσίες βοήθειας στο όχημα και στον οδηγό του, σε περίπτωση ακινητοποίησής του από τροχαίο ατύχημα ή βλάβη. Στα ελαφρά οχήματα προβλέπεται για το όχημα η επιτόπου επισκευή αν είναι εφικτή, η ρυμούλκηση σε συνεργείο καθώς και ο επαναπατρισμός του οχήματος, ενώ για τον οδηγό έξοδα για τη συνέχιση του ταξιδιού του, τη διαμονή του ή την επιστροφή του στον τόπο μόνιμης διαμονής. Στα βαρέα καλύπτεται η επιτόπου επισκευή, η μεταφορά του οχήματος σε συνεργείο, η αλλαγή ελαστικού, η αποζημίωση για μεταφόρτωση του φορτίου, καθώς και καλύψεις Άμεσης Ιατρικής Βοήθειας στον οδηγό.

**Ποια είναι τα παράπονα που έχετε καταγράψει όλα αυτά τα χρόνια λειτουργίας;**

Η εταιρία μας απολαμβάνει μεγάλο ποσοστό ικανοποίησης από τους πελάτες της – πάνω από 90% - ενώ ο δείκτης προθυμίας των πελατών να συστήσουν την εταιρία σε άλλους (Net Promoter Score) θεωρείται ένας από τους μεγαλύτερους παγκοσμίως και κυμαίνεται στο 70%. Η εταιρία μας εξυπηρετεί κατά μέσο όρο 1.000 πελάτες ημερησίως, ξεπερνώντας τα 320.000 περιστατικά σε ετήσια βάση. Τα συνήθη παράπονα των πελατών αφορούν κυρίως καθυστερήσεις άφιξης και οφείλονται κυρίως σε συγκυριακά δυσμενή καιρικά φαινόμενα ή άλλα έκτακτα γεγονότα όπως απεργίες ή προβλήματα κυκλοφορίας. Σε ετήσια βάση, το 85% των αφίξεών μας είναι μικρότερη των 45' ενώ για τη φροντίδα ατυχήματος, ο μέσος χρόνος άφιξης είναι μικρότερος των 35'.

**Από προσωπικό παράδειγμα διαπίστωσα ότι τα αυτοκίνητα λόγω βλάβης επαναφέρονται στην περιοχή που επιθυμεί ο οδηγός μετά από 72 ώρες, στην περίπτωση που το ατύχημα (βλάβη) συνέβη εκτός του νομού έδρας του οδηγού. Δεν είναι πολύ μεγάλο το χρονικό διάστημα; Δεν είναι αυτό ένα από τα προβλήματα τριβής με τους ασφαλισμένους;**

Η Interamerican Οδική Βοήθεια στηριζόμενη στον ισχυρό ιδιόκτητο στόλο της, έχει ως στόχο για τις μεν κοντινές περιοχές ο επαναπατρισμός του οχήματος να ολοκληρώνεται εντός 24 ώρες, για τις δε μακρινές π.χ από Καβάλα στην Αθήνα να έχει ολοκληρώσει τον επαναπατρισμό σε 3 ημέρες.

**Επίσης σε ποιες περιπτώσεις αντικαθιστάτε το όχημα με άλλο ή καλύπτετε τα έξοδα ξενοδοχείου για τον ασφαλισμένο σας;**

Για τον ασφαλισμένο μόνο με συμβόλαιο Οδικής Βοήθειας, δεν προβλέπεται οχήματος αντικατάστασης. Σε περίπτωση όμως που καλύπτεται ταυτόχρονα με συμβόλαιο του Κλάδου Αυτοκινήτου, μπορεί να λάβει όχημα αντικατάστασης εφόσον απευθυνθεί σε ένα από τα 106 συνεργαζόμενα συνεργεία και εφόσον το όχημά του πρέπει να παραμείνει σε συνεργείο για να επισκευαστεί. Έξοδα ξενοδοχείου καλύπτονται όταν ο πελάτης έχει μείνει μακριά από τον τόπο διαμονής του και επιθυμεί την επισκευή του οχήματός του σε τοπικό συνεργείο.

ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ

# Κατέχει δεσπόζουσα θέση στον χώρο της βοήθειας

Η ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ διαθέτει επάρκεια μέσων και εξειδικευμένου προσωπικού για τις υποχρεώσεις που αναλαμβάνει τονίζει ο γενικός διευθυντής της οδικής βοήθειας κ. Γιάννης Κωνσταντάς. Δεν καταφεύγουμε σε εφευρήματα «72 ωρών αναμονής» πλην των μεγάλης αποστάσεως επαναπατρισμών, κυρίως από ή προς χώρες της Ευρώπης και δεν έχουμε φαινόμενα «τριβής» με τους ασφαλισμένους μας, αναφέρει ο κ.Κωνσταντάς σημειώνοντας οτι δίκαια κατέχει δεσπόζουσα θέση στον χώρο της Βοήθειας

*Ο κ.Γιάννης Κωνσταντάς*

**Ποια ακριβώς είναι η άδεια που έχει η εταιρεία σας; Ποιες δυνατότητες δίνει;**

Η άδεια που κατέχει η ασφαλιστική εταιρία ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ Γενικών Κλάδων είναι αυτή που προβλέπεται από το Κοινοτικό Δίκαιο και αναφέρεται στις Κοινοτικές Οδηγίες με κατάταξη ως κλάδος 18 Βοήθεια. Τονίζω και διευκρινίζω ότι δεν υπάρχει κλάδος και ορολογία ως «Οδική Βοήθεια» στην Ευρωπαϊκή και ελληνική ασφαλιστική νομοθεσία.

Η χρήση της, ακόμη και από τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις, τους Ασφαλιστές και τους Ασφαλισμένους, δηλώνει άγνοια και είναι ανεπίτρεπτη από την ισχύουσα ασφαλιστική νομοθεσία.

Ο αντίστοιχος ασφαλιστικός κλάδος των Γενικών Ασφαλίσεων φέρει αριθμό κατάταξής του 18 και η ονομασία του, σύμφωνα με το Ευρωπαϊκό και Ελληνικό Δίκαιο είναι Βοήθεια, κατά τις επίσημες μεταφράσεις. Πουθενά δεν αναφέρεται η περιοριστική και προσδιοριστική λέξη και ορολογία «Οδική» για τον πολύ απλό λόγο ότι για τις δραστηριότητες Παροχής Βοήθειας δεν είναι μόνον οδική αλλά πολύ ευρύτερη, όπως είναι η Ταξιδιωτική ή Τουριστική Βοήθεια, η Ιατρική Βοήθεια, η Τεχνική, η Εναέρια ή Επίγεια, η Θαλάσσια Βοήθεια και όσες άλλες προσδιορίζονται από το είδος και τα μέσα Παροχής Βοήθειας, δεσμευτικά όμως σε πρόσωπα που περιέρχονται σε δυσχερή θέση κατά την διάρκεια μετακινήσεων ή απουσίας από την συνήθη κατοικία. Με αυτόν τον κωδικό αριθμό και ονομασία «18 Βοήθεια» εκδίδει η αρμόδια Ανεξάρτητη Αρχή των Ασφαλίσεων (σήμερα Τράπεζα Ελλάδος και καμία άλλη Αρχή ή Υπουργείο) την αντίστοιχη κρατική άδεια για τις ασφαλιστικές μόνον Επιχειρήσεις, που απαγορεύεται και δεν μπορούν να λάβουν, ούτε να κατέχουν, άλλες μη ασφαλιστικές επιχειρήσεις και πρόσωπα, που αυτές και αυτά (επιχειρήσεις και πρόσωπα) λαμβάνουν άδειες «Οδικής Βοήθειας» μόνον από τις τοπικές Νομαρχίες και Διευθύνσεις Μεταφορών αλλά δεν ασκούν ασφαλιστική δραστηριότητα.

**Ποιο είναι το σχόλιο σας για το νομοθετικό πλαίσιο;**

Να μη συγχέουμε λοιπόν εντελώς ανόμοια και διαφορετικά πράγματα δια μετατροπής των «πέντε ασφαλιστικών δακτύλων» σε μη ασφαλιστικό «μονοδάκτυλο» της γνωστής και περιορισμένης «Οδικής Βοήθειας», άλλων συμπαθών βέβαια επαγγελματικών τάξεων, που δεν έχουν όμως την ικανότητα και την νομιμότητα να ασκούν το «πενταδάκτυλο» έργο και δραστηριότητα της ασφαλιστικής δραστηριότητας Παροχής Βοήθειας σε πρόσωπα που περιέρχονται σε δυσχερή θέση, όπως ορίζει ρητά και σαφέστατα η Ευρωπαϊκή και Ελληνική νομοθεσία.

Αν και όπου το πράττουν σαφώς διαπράττουν παράβαση που προβλέπει αυστηρότατες ποινές, πέραν του αθέμιτου ανταγωνισμού αλλά και της παραπλάνησης του κοινού, που είναι ποινικό αδίκημα και τιμωρείται κατά τις ειδικότερες διατάξεις της ασφαλιστικής νομοθεσίας.

Αυτήν την «πενταδάκτυλη» άδεια έλαβε από τις αρμόδιες Ελληνικές αρχές η Εταιρία μου και αυτή ισχύει και αναγνωρίζεται στο έδαφος του Ενιαίου Ευρωπαϊκού Χώρου. Και διευκρινίζω ότι δεν είναι η Μοναδική και ούτε Μονοπωλιακή, πάντα κατά την ασφαλιστική νομοθεσία και το Ευρωπαϊκό Δίκαιο, που υποχρεωτικά πρέπει να είναι και ελληνικό αν κατά πράξη και όχι λόγια και εφευρέσεις θέλουμε να είμαστε σοβαρό και αξιόπιστο κράτος μέλος της Ευρωπαϊκής Ένωσης και ιδιαίτερα του Ευρώ της.

Όμως και επειδή στην Ελλάδα πιστεύουμε σχεδόν όλοι ότι το «δαιμόνιό» μας είναι ανώτερο όλων των άλλων λαών της γης, μπορούμε να κάνουμε τα νομοθετικά ή ρυθμιστικά «παράθυρα» μεγαλύτερα και από τις…πόρτες! Και έτσι κάνουμε νέα Μονοπώλια εκεί όπου οι Ευρωπαίοι τα κατάργησαν νομοθετικά από 1/7/1994 και με εθνική νομοθέτηση, όχι όμως και πράξη, εξαιτίας των εφευρετικών και «δαιμόνιών» μας…παράθυρων!

Απόδειξη αυτών των «παράθυρων» είναι ότι ένα έτος πριν την γνωστή οικονομική κρίση του 2009, που μας γονάτισε, ψηφίσθηκε ο ελληνικός Ν.3651/2008 (ΦΕΚ 44 Α/18-3-2008) για την «Οδική Βοήθεια Οχημάτων», το «μονοδάκτυλο» δένδρο δηλαδή που προανέφερα, με άγνωστη και ανύπαρκτη ορολογία Ευρωπαϊκώς, όπου και προφανώς για να βγουν εκτός της συγκεκριμένης δραστηριότητας οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις, «χώθηκε» και «χώρεσε» το δάσος της Παροχής Βοήθειας σε πρόσωπα που περιέρχονται σε δυσχερή θέση και τα οποία προφανώς θα μεταφέρονται, νομικώς και σωστικώς, με…γάντζους γερανών! Τέτοια και τόση η…πρόοδός μας(!), αλλά και το…«δαιμόνιό» μας!

Αυτός ο νέος εθνικός νόμος, που στην πραγματικότητα αποσυντόνισε και αποσωμάτωσε τις Κοινοτικές Οδηγίες για την πρωτασφάλιση, όπως είναι και η Παροχή Βοήθειας, που μπορεί να οδηγήσει την Ελλάδα ως κράτος μέλος και πάλι στο Ευρωπαϊκό Δικαστήριο για παράβαση του Κοινοτικού Δικαίου στις ασφαλιστικές δραστηριότητες, με επιβολή σοβαρών προστίμων και άρα νέων Δανείων, Μνημονίων και μέτρων επί μέτρων, φορολογίες και περικοπές, όρισε νέους (και επιπρόσθετους για τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις) τύπους αδειών (μόνον για την Ελλάδα) που διακρίνονται σε:

α) Αυτόνομες Πανελλαδικές, οποιασδήποτε μορφής επιχειρήσεις, (ενώ οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις είναι υποχρεωτικά και από τον νόμο μόνον Ανώνυμες Εταιρίες), που παρέχουν βοήθεια πανελλαδικά και μόνον με δικά τους μέσα.

β) Μικτές Επιχειρήσεις, οποιασδήποτε μορφής, που παρέχουν Βοήθεια με δικά τους μέσα αλλά και με συνεργάτες βοήθειας, δηλαδή με ξένα και δανεικά μέσα και προσωπικό, χωρίς να είναι υποχρεωτικά πανελλαδικής κάλυψης, πλην της υποχρεωτικής σε Αττική και Θεσσαλονίκη. Η Αττική και η Θεσσαλονίκη, νοούνται εδώ ως νομοί, που καταργήθηκαν το έτος 2010 με την «Καλλικράτεια» Αυτοδιοικητική υποδιαίρεση της χώρας σε Περιφερειακές Ενότητες, οπότε κερδίζει «Χρυσούν ωρολόγιον» όποιος ευτυχής Έλληνας πολίτης μπορέσει να ανακαλύψει ποια ακριβώς (γεωγραφικώς) περιοχή είναι η Αττική του συγκεκριμένου νόμου και αν είναι υποχρεωτική ή όχι η λειτουργία Μικτής Επιχείρησης στον Πειραιά και νησιά αυτού.

γ) Επιχειρήσεις Παροχής Βοήθειας αποκλειστικά σε λεωφορεία και φορτηγά άνω των 3,5 τόνων.

Τις παραπάνω κατηγορίες αδειών, ασφαλώς κάποιοι ενδιαφερόμενοι τις επινόησαν και τις εισηγήθηκαν. Απορίας άξιον είναι η αποδοχή από τους Έλληνες νομοθέτες, που είναι βέβαιο ότι γνώριζαν το Κοινοτικό Δίκαιο και το οποίο ορίζει ότι οι άδειες των Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων που εκδίδονται από τις αρμόδιες Αρχές της Έδρας τους σε κράτος μέλος της ΕΕ και του ΕΟΧ είναι ενιαίες και έχουν ισχύ σε όλα τα κράτη μέλη και τις χώρες του Ενιαίου Οικονομικού Χώρου της Ευρώπης. Προφανώς κάποιους, ισχυρών πιέσεων, συγκεκριμένους λόγους και σκοπούς θα είχαν για να νομοθετήσουν επί νομοθετημένου και ενσωματωμένου Ευρωπαϊκού Δικαίου προς αποσυντονισμό και αποσωμάτωσή του στην Ελλάδα, που οι νομικοί λέγουν ότι είναι αυτοδικαίως άκυρη κάθε παρόμοια πράξη και επισύρει σοβαρά πρόστιμα.

Όμως συνέβησαν τότε τα εξής εκπληκτικά στην Ελλάδα των πολλών θαυμάτων:

Κανένας απολύτως, από όσους βοούσαν και φώναζαν τότε, δεν ζήτησε και δεν έλαβε βέβαια, άδεια της πρώτης κατηγορίας και δηλαδή την Αυτόνομη Πανελλαδική, που απαιτεί ίδια μέσα και άρα επένδυση σοβαρών κεφαλαίων και πανελλαδική δραστηριότητα, για την πλήρη, άμεση και σωτήρια Παροχή Βοήθειας, πλην της Ασφαλιστικής Εταιρίας ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ Γενικών Κλάδων.

Αντίθετα όλες οι άλλες Επιχειρήσεις, οποιασδήποτε μορφής, ασφαλιστικές και μη, ζήτησαν και έλαβαν άδεια Παροχής Βοήθειας ως Μικτές Επιχειρήσεις ή και βαρέων οχημάτων!

Για ποια Ελλάδα του Τουρισμού και των τριάντα εκατομμυρίων Ταξιδιωτών-Επισκεπτών μπορούμε να ομιλούμε και να υπερηφανευόμαστε λοιπόν;

Με Γερανούς και Πλατφόρμες ή τηλε-

φωνικά κέντρα και αυτόματους τηλεφωνητές θα παρέχουμε Τουριστική ή Ταξιδιωτική Βοήθεια στα εκατομμύρια των ξένων επισκεπτών μας αλλά και των εδώ Ελλήνων όταν περιέλθουν σε δυσχερή θέση και κινδυνεύσει η Υγεία και η Ζωή τους; Αυτά πρόβλεψε σωστά η ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ, επενδύοντας τοπικά ως Μοναδική. Υπό την έννοια αυτή πράγματι είναι μοναδική και δίκαια κατέχει δεσπόζουσα θέση στον χώρο της Βοήθειας.

Στην χώρα μας πάντα θα υπάρχει ένα μεγάλο και σοβαρότατο «αλλά» στο κάθε «θεσμικό πλαίσιο». Το μεγάλο, άγνωστο και αδίδακτο «αλλά» στο χώρο της Βοήθειας κρύβεται στο άρθρο 197 της πολυσυζητηθείσας και πολυσυζητούμενης Κοινοτικής Οδηγίας έτους 2009 (προσοχή στην «σημαδιακή» αυτή χρονολογία) με αριθμό 138 για τον έλεγχο της φερεγγυότητας των ασφαλιστικών επιχειρήσεων, γνωστή ως «Φερεγγυότητα ΙΙ», που ενσωματώθηκε στο ελληνικό δίκαιο με τον Ν.4364/2016.

Οι διατάξεις το άρθρου 197 της παραπάνω Κοινοτικής Οδηγίας άρα και του νέου ελληνικού νόμου 4364/16 αφορούν ιδιαίτερα την Ελλάδα και τους Έλληνες καταναλωτές Υπηρεσιών Βοήθειας. Θα κερδίσει «χρυσούν ωρολόγιον», όποιος μπορέσει να ανακαλύψει πως και που ενσωματώθηκαν οι διατάξεις του άρθρου 197 της Κοινοτικής Οδηγίας 2009/138/ΕΟΚ στον ελληνικό Ν.4364/2016.

Στο άρθρο 197 με τίτλο «Βοήθεια»-«Δραστηριότητες παρεμφερείς με την Τουριστική Βοήθεια» της Κοινοτικής Οδηγίας 2009/138/ΕΚ αναφέρεται ότι: «Τα κράτη μέλη μπορούν να υπαγάγουν στο καθεστώς της παρούσας Οδηγίας δραστηριότητες παροχής βοήθειας στα πρόσωπα που περιέρχονται σε δυσχερή θέση υπό περιστάσεις άλλες από εκείνες που αναφέρονται στο άρθρο 2 παράγραφος 2».

Το άρθρο 2 παρ.2 αναφέρει: «Όσον αφορά την ασφάλιση ζημιών, η παρούσα οδηγία εφαρμόζεται σε δραστηριότητες ασφάλισης ζημιών των κατηγοριών που καθορίζονται στο μέρος Α του παραρτήματος Ι. Για τους σκοπούς της παραγράφου 1 πρώτο εδάφιο, η ασφάλιση ζημιών περιλαμβάνει τη δραστηριότητα που συνίσταται στην παροχή βοήθειας στα πρόσωπα τα οποία περιέρχονται σε δυσχερή θέση κατά τη διάρκεια μετακινήσεων ή απουσίας από την κατοικία ή από τη συνήθη διαμονή τους. Συνίσταται στην ανάληψη, έναντι προηγούμενης καταβολής ασφαλίστρου, της υποχρέωσης άμεσης παροχής βοήθειας στον δικαιούχο σύμβασης βοήθειας, όταν αυτός περιέρχεται σε δυσχερή θέση λόγω τυχαίου γεγονότος, στις περιπτώσεις και με τους όρους που προβλέπει η σύμβαση.

Η βοήθεια είναι δυνατόν να συνίσταται σε παροχές εις χρήμα ή εις είδος. Η παροχή εις είδος είναι δυνατόν να συνίσταται και στη χρησιμοποίηση του προσωπικού και του εξοπλισμού που ανήκουν σ' αυτόν που παρέχει τη βοήθεια». Και δηλαδή: Η παροχή Βοήθειας παρέχεται μόνον κατά την διάρκεια μετακινήσεων ή απουσίας από την κατοικία ή από την συνήθη διαμονή του. Όχι υπό άλλες περιστάσεις και μάλιστα εντός της κατοικίας ή στην συνήθη διαμονή.

Αυτές οι περιστάσεις Παροχής Βοήθειας κρίθηκαν «λίγες και ανεπαρκείς» από τον Έλληνα νομοθέτη και κυβερνήτη (ουσία όμως από τον όποιο και κάθε επιχειρηματία ή επαγγελματία, αφού κανένας δεν ρωτάει και τον Έλληνα καταναλωτή για τις πραγματικές του ανάγκες) και έτσι η Ελλάδα ως κράτος μέλος έκανε χρήση της «χουβαρδάδικης» δυνατότητας επιλογής και νομοθέτησε με το άρθρο 13γ Ν.400/70 από το έτος 1993 (!) την Παροχή Βοήθειας και «υπό άλλες περιστάσεις ανεξάρτητα από μετακίνηση ή απουσία»!

Έτριβαν τα χέρια τους οι «κουτόφραγκοι» της Ευρώπης από το λαμπρό πεδίο δράσεώς τους στην Ελλάδα των μεγάλων παροχών και «χουβαρδαλικίων» των ανύποπτων Ελλήνων και δεν παρέλειψαν να καταφθάσουν εδώ ποικίλοι και διάφοροι «αγωγιάτες» και «οργανωτές» παροχής κάθε είδους και εμπνεύσεως «Βοήθειας», στα σπίτια και στους δρόμους με αρχική «επένδυση» τους ένα τηλεφωνικό κέντρο και μία τηλεφωνήτρια ή έναν αυτόματο τηλεφωνητή παραπομπής σε τρίτο και άγνωστο πάροχο Υπηρεσιών Βοήθειας.

Ήρθε όμως τώρα το άρθρο 197 της Οδηγίας για την Φερεγγυότητα (γνωστή διεθνώς και ως Solvency II) και το οποίο στο δεύτερο εδάφιο αναφέρει τα εξής: «Αν ένα κράτος μέλος κάνει χρήση της ευχέρειας αυτής, εξομοιώνει (δική μου υπογράμμιση) τις προαναφερόμενες δραστηριότητες με εκείνες που κατατάσσονται στον Κλάδο 18 (Βοήθεια) στο μέρος Α του Παραρτήματος».

Και δηλαδή, κατά την δική μου ταπεινή άποψη και ερμηνεία, από την απλή ανάγνωση του δεύτερου αυτού εδαφίου, όπως πιστεύω και κάθε άλλου κοινού νου, έχουμε εδώ ανάληψη δεσμευτικής υποχρεώσεως από το ελληνικό κράτος να είναι υποχρεωτικά κάθε είδους δραστηριότητα Παροχής Βοήθειας μόνον ασφαλιστική δραστηριότητα και να ασκείται αυτή μόνον από ασφαλιστικές επιχειρήσεις, που έλαβαν άδεια ασκήσεως του Κλάδου 18 Βοήθεια και είναι ελάχιστες, το πολύ πέντε(5) τον αριθμό μαζί με την ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ, ως μοναδική ελληνικών συμφερόντων. Αυτό το τελευταίο είναι και το ουσιαστικότερο όλων!

Μοιάζουν ως απίστευτα και όλως ανατρεπτικά αυτά, αλλά κατά κοινή κατανόηση εκ της αναγνώσεως του υπερισχύοντος Κοινοτικού Δικαίου, αυτό είναι το θεσμικό πλαίσιο, σωρηδόν παραβιαζόμενο στην Ελλάδα των καθόλου τυχαίων Μνημονίων και ασήκωτων χρεών.

**Δώστε μου μια περιγραφή της εταιρείας σας (στόλος, στατιστικά, υπηρεσίες που προσφέρει κ.λ.π.)**

Ήδη περιέγραψα τα βασικά και οι Υπηρεσίες που προσφέρουμε είναι γνωστότατες στην αγορά, όπως και τα ιδιόκτητα σωστικά μέσα που διαθέτουμε, επίγεια και εναέρια, που δεν διαθέτει στην Ελλάδα καμία άλλη Επιχείρηση οποιασδήποτε μορφής Παροχής Βοήθειας.

**Ποια είναι τα παράπονα που έχετε καταγράψει όλα αυτά τα χρόνια λειτουργίας**

Είναι ελάχιστα σε σχέση με τα ευχαριστήρια και πάντα φροντίζουμε να ικανοποιούμε απόλυτα τον ασφαλισμένο μας δια συνήθους προσωπικής επαφής του Προέδρου μας, που διδάσκει και υλοποιεί δίκαια την φιλοσοφία του ότι «ο πελάτης έχει πάντα δίκαιο». Έτσι αποκτούμε συνεχώς νέους ζωντανούς διαφημιστές μας.

**Από προσωπικό παράδειγμα διαπίστωσα ότι τα αυτοκίνητα λόγω βλάβης επαναφέρονται στην περιοχή που επιθυμεί ο οδηγός μετά από 72 ώρες, στην περίπτωση που το ατύχημα (βλάβη) συνέβη εκτός του νομού έδρας του οδηγού. Δεν είναι πολύ μεγάλο το χρονικό διάστημα; Δεν είναι αυτό ένα από τα προβλήματα τριβής με τους ασφαλισμένους;**

Εμείς διαθέτουμε επάρκεια μέσων και εξειδικευμένου προσωπικού για τις υποχρεώσεις που αναλαμβάνουμε και δεν καταφεύγουμε σε εφευρήματα «72 ωρών αναμονής» πλην των μεγάλης αποστάσεως επαναπατρισμών, κυρίως από ή προς χώρες της Ευρώπης. Δεν έχουμε φαινόμενα «τριβής» με τους ασφαλισμένους μας.

**Επίσης σε ποιες περιπτώσεις αντικαθιστάτε το όχημα με άλλο ή καλύπτετε τα έξοδα ξενοδοχείου για τον ασφαλισμένο σας;**

Αυτά είναι πωλησιακά εφευρήματα των αλλοδαπών Επιχειρήσεων. Η Παροχή Βοήθειας σε είδος ή χρήμα γίνεται μόνον όταν πράγματι είναι ανέφικτη η άμεση εξυπηρέτηση και κυρίως ο επαναπατρισμός. Οι δικοί μας Έλληνες ασφαλισμένοι και εντός Ελλάδος εξυπηρετούνται άμεσα, ιδιαίτερα σε ανάγκες σωστικής αεροδιακομιδής με τα πτητικά μας μέσα και τα επίγεια Ασθενοφόρα, Γιατρούς, Διασώστες και υποδομές μας πανελλήνιως. Μόνον όταν ταξιδεύουν στο εξωτερικό ή σε απόμακρα νησιά καταβάλλουμε πρόσθετες παροχές σε είδος. Να μη συγχέουμε την Παροχή Βοήθειας Κλάδου 18 με τις ασφαλιστικές καλύψεις Κλάδου 16 «διάφορες χρηματικές απώλειες», ούτε με την διάθεση άλλου οχήματος από τα Συνεργεία επισκευής οχημάτων, όπου λήγει η Παροχή Βοήθειας και αρχίζει άλλη άσχετη δραστηριότητα επισκευής με συνήθη παραχώρηση άλλου οχήματος του επισκευαστή, που παρέχουμε και εμείς από τα πέντε Συνεργεία μας (2 στην Θεσσαλονίκη, ένα στην Λάρισα, ένα στην Αθήνα και ένα στο Ηράκλειο Κρήτης) δια της θυγατρικής μας ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ Εμποροτεχνικής ΑΕ, που δεν είναι ασφαλιστική επιχείρηση.

Την ταχύτατη εξυπηρέτηση των πελατών με την χρήση και της τεχνολογίας προτάσσει ο κ.Γιάννης Αθανασίου General Manager της MAPFRE ASISTENCIA Greek Unit.Η MAPFRE Asistencia S.A. εξυπηρετεί το 87% των περιστατικών στα μεγάλα αστικά κέντρα σε λιγότερο από 30 λεπτά, τονίζει ο κ. Αθανασίου σημειώνοντας ότι ανταγωνιστικό πλεονέκτημα του ομίλου MAPFRE είναι οι καινοτόμες υπηρεσίες και τα προϊόντα υψηλής ποιότητας για τα οποία έχει βραβευθεί διεθνώς

MAPFRE | ASISTENCIA

# Ταχύτατη εξυπηρέτηση των πελατών

*Ο κ.Γιάννης Αθανασίου*

**Πως θα χαρακτηρίζατε το επίπεδο υπηρεσιών που παρέχετε;**

Το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα του Ομίλου MAPFRE είναι οι καινοτόμες υπηρεσίες και τα προϊόντα υψηλής ποιότητας για τα οποία έχει βραβευθεί διεθνώς. Ο Όμιλος χρησιμοποιεί πρωτοπόρα εργαλεία με τα οποία έχει τη δυνατότητα να συγκεντρώνει, να αναλύει και να αξιολογεί πληροφορίες για τη δραστηριότητά του και την ανταπόκριση που έχει στο κοινό, με απώτερο σκοπό την βελτιστοποίηση των παρεχόμενων υπηρεσιών.

Όλες οι ενέργειες επικεντρώνονται σε τρείς βασικούς πυλώνες. Την ποιότητα των παρεχόμενων υπηρεσιών, την αποτελεσματικότητα των διαδικασιών και τέλος την αποδοτικότητα των πόρων που διαθέτει η Εταιρεία. Σχετικές έρευνες ποιότητας δείχνουν ότι, στρατηγικής σημασίας δείκτες έχουν σημειώσει σημαντική βελτίωση κατά τη διάρκεια της δραστηριότητας της Εταιρείας και αυτό έχει αποτυπωθεί σε βασικά KPI's (Key Performance Indicator), που χρησιμοποιούνται για να μετρήσουν την ποιότητα, την αποτελεσματικότητα και την αποδοτικότητα. Το NPS score, που μετράει την πρόθεση του πελάτη να συστήσει τις υπηρεσίες μας σε τρίτους διαμορφώθηκε σε 82%, ενώ το ποσοστό ικανοποίησης των πελατών μας πλησίασε το 98,6%, δείκτης ο οποίος είναι καθοριστικός και για τους εταιρικούς μας πελάτες, που μας εμπιστεύονται την εκπροσώπηση του Brand τους. Ο μέσος χρόνος αναμονής και άφιξης μειώθηκε σε 20 δευτερόλεπτα για την ανταπόκριση στην τηλεφωνική κλήση και σε 25 λεπτά για την άφιξη στον τόπο του συμβάντος. Τέλος το 80% των περιστατικών ανατίθενται με ηλεκτρονικό τρόπο στον συνεργάτη μας, έχοντας ως αποτέλεσμα τη μείωση των διαδικασιών συντονισμού της ομάδας του και συνεπώς την άμεση επέμβασή του, χωρίς επιπλέον καθυστερήσεις.

Μέσα από αυτή τη διαρκή προσπάθεια να μειώσουμε ολοένα και περισσότερο τους χρόνους άφιξής μας, η όλη εμπειρία μετουσιώνεται σε όφελος για τους συνεργάτες, τους εταιρικούς πελάτες της MAPFRE Asistencia S.A., αλλά και τον καταναλωτή, τον τελικό αποδέκτη των υπηρεσιών μας, προσφέροντας τη βέλτιστη δυνατή εμπειρία εξυπηρέτησης με εκπληκτικά αποτελέσματα στις αξιολογήσεις ικανοποίησης του τελικού πελάτη.

**Από προσωπικό παράδειγμα διαπίστωσα ότι τα αυτοκίνητα λόγω βλάβης επαναφέρονται στην περιοχή που επιθυμεί ο οδηγός μετά από 72 ώρες, στην περίπτωση που το ατύχημα (βλάβη) συνέβη εκτός του νομού έδρας του οδηγού. Δεν είναι πολύ μεγάλο το χρονικό διάστημα; Δεν είναι αυτό ένα από τα προβλήματα τριβής με τους ασφαλισμένους;**

Σύμφωνα με τους Όρους κάλυψης των Συμβολαίων που εκδίδονται από την MAPFRE Asistencia S.A., ο επαναπατρισμός του εκάστοτε οχήματος που έχει υποστεί βλάβη ή έχει εμπλακεί σε κάποιο ατύχημα, από οποιοδήποτε νομό της χώρας προς την έδρα του, δρομολογείται άμεσα χωρίς χρονικές καθυστερήσεις ή περιορισμούς αναφορικά με τον τόπο ακινητοποίησης. Σε συνέχεια του αιτήματος μεταφοράς, ο πελάτης ενημερώνεται από την Εταιρεία ότι το όχημά του θα επιστραφεί στην έδρα του μέσα σε «εύλογο» χρονικό διάστημα, το οποίο κατά μέσω όρο δεν υπερβαίνει τις 2 ημέρες. Ο μέσος αυτός χρόνος διεκπεραίωσης, προκύπτει από το γεγονός ότι τέτοιου είδους μεταφορές διενεργούνται με ειδικές αυτοκινητάμαξες που παρέχουν αποκλειστικά αυτές τις υπηρεσίες, διασφαλίζοντας κατά συνέπεια ασφαλέστερη και ταχύτερη μεταφορά του οχήματος.

**Επίσης σε ποιες περιπτώσεις αντικαθιστάτε το όχημα με άλλο ή καλύπτετε τα έξοδα ξενοδοχείου για τον ασφαλισμένο σας;**

Μία ακόμα από τις καλυπτόμενες υπηρεσίες των Συμβολαίων της MAPFRE Asistencia S.A. είναι και το όχημα αντικατάστασης, το οποίο παρέχεται στην περίπτωση όπου οι επιβαίνοντες είναι τρεις (3) ή περισσότεροι. Μάλιστα σε κάποια περιστατικά, παρέχεται και υπηρεσία ταξί για την μεταφορά των επιβαινόντων στον τόπο επιθυμίας τους. Ωστόσο, για τις περιπτώσεις όπου η μεταφορά των επιβαινόντων προς τον προορισμό της επιθυμίας τους δεν είναι δυνατή, όπως για παράδειγμα, όταν το περιστατικό προκύψει κατά τη διάρκεια της νύχτας ή σε ώρες όπου δεν υπάρχουν διαθέσιμα μεταφορικά μέσα, τότε η Εταιρεία δικαιολογεί και καλύπτει έξοδα καταλύματος προς διευκόλυνση και εξυπηρέτηση του πελάτη.

**Γενικότερα μπορείτε να μας δώσετε κάποια στατιστικά στοιχεία σχετικά χρόνο προσέγγισης του σημείου που σας καλεί ο ασφαλισμένος, τον στόλο αυτοκινήτων ανά νομό κ.λ.π.**

Με τη χρήση της καινοτόμας τεχνολογίας η MAPFRE Asistencia S.A. εξυπηρετεί το 87% των περιστατικών που λαμβάνουν χώρα στα μεγάλα αστικά κέντρα (Αθήνα & Θεσσαλονίκη), σε λιγότερο από 30 λεπτά, με μέσο χρόνο άφιξης τα 19 λεπτά σε περιστατικά που μπορούν να εξυπηρετηθούν από μοτοσικλέτα και τα 25 λεπτά σε περιστατικά που απαιτείται η επέμβαση γερανοφόρου οχήματος. Οι χρόνοι εξυπηρέτησης στις περιοχές γύρω από τα αστικά κέντρα δεν έχουν μεγάλη απόκλιση από τους προαναφερόμενους, ενώ οι λοιπές περιοχές εξυπηρετούνται στους καλύτερους δυνατούς χρόνους βάση προσβασιμότητας.

*Ο πρόεδρος της Εθνικής Ασφαλιστικής κ.Χριστόφορος Σαρδελής*

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

# Ισχυρές οικονομικές επιδόσεις και κοινωνική συνεισφορά

Υπέρβαση του στόχου κερδοφορίας της κατέγραψε το πρώτο εξάμηνο η Εθνική Ασφαλιστική, με τα κέρδη προ φόρων να ανέρχονται σε €47,8 εκ., αυξημένα κατά 53,0% συγκριτικά με το Α΄ εξάμηνο του 2016 (€31,2 εκ.).Σύμφωνα με σχετική ανακοίνωση, σημαντική συμβολή στην αύξηση της κερδοφορίας είχε η μεταβίβαση στη United Bulgarian Bank ("UBB") των συμμετοχών της εταιρίας στη Βουλγαρία, UBB Metlife Insurance Company AD και UBB Insurance Broker AD, στο πλαίσιο της πώλησης από την Εθνική Τράπεζα της συμμετοχής της στην UBB προς τη βελγική τράπεζα KBC.

Τα κέρδη προ φόρων από τη μεταβίβαση των ως άνω συμμετοχών ανήλθαν σε €9,4 εκ., επιβεβαιώνοντας την ικανότητα της εταιρίας να ασκεί κερδοφόρες διεθνείς δραστηριότητες. Τα κέρδη προ φόρων της εταιρίας, χωρίς να ληφθεί υπόψη το παραπάνω όφελος, ανήλθαν σε €38,4 εκ., αυξημένα τόσο σε σχέση με την αντίστοιχη περίοδο του 2016, όσο και σε σχέση με το στόχο των €37,1 εκ. του επιχειρησιακού σχεδίου της.

Η συνεχιζόμενη υγιής κερδοφορία, σε συνδυασμό με τις θετικές αποτιμήσεις του χαρτοφυλακίου ομολόγων της εταιρίας και ειδικά των ομολόγων εκδόσεως Ελληνικού Δημοσίου, συνέβαλαν στη θεαματική βελτίωση του δείκτη κεφαλαιακής απαίτησης φερεγγυότητας, ο οποίος κατά την 30.06.2017 ανήλθε σε 208% (31.12.2016: 170%). Χωρίς τη χρήση μεταβατικών μέτρων και προσαρμογής λόγω μεταβλητότητας, ο δείκτης κεφαλαιακής απαίτησης φερεγγυότητας ανήλθε σε 128% (31.12.2016: 86%).

Επιπλέον της αύξησης της κερδοφορίας και της περαιτέρω ενίσχυσης της κεφαλαιακής βάσης της (Φερεγγυότητα ΙΙ), η εταιρία κατά το πρώτο εξάμηνο του 2017 σημείωσε και άνοδο κατά 15,6%, της παραγωγής, η οποία συνολικά ανήλθε σε €306,5 εκ. (Α΄ εξάμηνο 2016: €265,2 εκ.).

Ειδικότερα, τα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα του κλάδου ζωής αυξήθηκαν κατά 30,0% σε €223,4 εκ. (Α΄ εξάμηνο 2016: €171,9 εκ.), ενισχυμένα κυρίως λόγω του νέου προϊόντος Ζωής εφάπαξ ασφαλίστρου «Εθνική Εφάπαξ +» αλλά και των επιτυχημένων ενεργειών των δικτύων πρόσκτησης εργασιών της εταιρίας.

Τα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα του κλάδου γενικών ασφαλίσεων κατά το πρώτο εξάμηνο του 2017 ανήλθαν σε €83,1 εκ. (Α΄ εξάμηνο 2016: €93,3 εκ.), με τη μείωση κατά 10,9% να αποδίδεται στη μείωση του μέσου ασφαλίστρου κυρίως των κλάδων αυτοκινήτου και γενικής αστικής ευθύνης.

Οι θετικές επιδόσεις καταδεικνύουν την προσήλωση του προσωπικού και των συνεργατών της εταιρίας στη διαρκή παροχή βέλτιστων υπηρεσιών στους ασφαλισμένους και στην επίτευξη των στόχων του επιχειρηματικού σχεδίου, η οποία παραμένει ανεπηρέαστη και ανεξάρτητη από τις διαδικασίες αλλαγής του βασικού μετόχου της εταιρίας. Παράλληλα με τις ισχυρές οικονομικές επιδόσεις, η εταιρία συνεχίζει εμπράκτως την κοινωνική συνεισφορά της, ενισχύοντας οικονομικά μη κερδοσκοπικούς οργανισμούς όπως ο "Coeurs pour Tous Hellas", ο οποίος αναλαμβάνει τα νοσήλια για άπορα και ανασφάλιστα παιδιά με συγγενή καρδιοπάθεια και παρέχοντας συνεχή στήριξη στον πολιτισμό. Μεταξύ άλλων, η Εθνική Ασφαλιστική ανέλαβε τη χορηγία μιας πραγματικά ιστορικής συναυλίας αφιερωμένη στον Μίκη Θεοδωράκη, με τίτλο «Όλη η Ελλάδα για τον Μίκη», τιμώντας με τον τρόπο αυτό έναν από τους κορυφαίους Έλληνες συνθέτες.

Επισημαίνεται τέλος ότι σύμφωνα με την ανακοίνωση της ΕΤΕ με τα οικονομικά αποτελέσματα για το α' εξάμηνο τος κέρδος από την πώληση της εθνικής Ασφαλιστικής ανέρχεται στα 144 εκατ. Ευρώ.

# Ταξίδι επιβράβευσης για τα στελέχη του Bancassurance της Εθνικής Τράπεζας

**ΤΗΝ ΑΓΙΑ ΠΕΤΡΟΥΠΟΛΗ,** επέλεξε η Εθνική Ασφαλιστική για να επιβραβεύσει τα στελέχη της Εθνικής Τράπεζας για την επίτευξη των στόχων Bancassurance. Τα 70 στελέχη της Εθνικής Τράπεζας που διακρίθηκαν στις πωλήσεις τραπεζοασφαλιστικών προϊόντων για το 2016,περίμενε ένα ταξίδι γεμάτο εκπλήξεις, μια πραγματική «εμπειρία ζωής», με προορισμό την μαγευτική Αγία Πετρούπολη, την Βενετία του Βορρά όπως πολλοί την αποκαλούν, με τα επιβλητικά αυτοκρατορικά κτίρια, τα χειμερινά και θερινά ανάκτορα του Μεγάλου Πέτρου και της Μεγάλης Αικατερίνης, το Hermitage, τις πανέμορφες χρυσοστόλιστες εκκλησίες μουσεία, τα φημισμένα μπαλέτα.

Η φιλοξενία στην Αγία Πετρούπολη ξεκίνησε με το παραδοσιακό καλωσόρισμα με «ψωμί κι αλάτι» υπό τους ήχους ρωσικής παραδοσιακής μουσικής μπαίνοντας έτσι κατευθείαν στο κλίμα της πόλης. Οι επιτυχόντες στον διαγωνισμό καθώς και οι εκπρόσωποι της Διοίκησης τόσο της Εθνικής Τράπεζας όσο και της Εθνικής Ασφαλιστικής, είχαν την ευκαιρία να ξεναγηθούν στην πόλη της Αγίας Πετρούπολης, στο Hermitage, στα επιβλητικά παλάτια της Μεγάλης Αικατερίνης στο Tsarkoye Selo, στο Petterholff στα θερινά ανάκτορα του Μεγάλου Πέτρου με τα επιβλητικά σιντριβάνια, να παρακολουθήσουν την μαγευτική παράσταση Λίμνη των Κύκνων στον θέατρο Hermitage. Οι 70 επιτυχόντες «ταξίδεψαν» με ταχύπλοα σκάφη στα ποτάμια της πόλης παρακολουθώντας το φαντασμαγορικό θέαμα των γεφυρών που ανοίγουν για να περάσουν τα καράβια, στην πόλη που το καλοκαίρι η νύχτα είναι πολύ μικρή.

Το τελευταίο βράδυ η παρέα της Εθνικής παραβρέθηκε στο επίσημο δείπνο στο ανάκτορο Grand Duke Vladimir, όπου κυριάρχησαν το κέφι, η χαρούμενη ατμόσφαιρα και δέσμευση από τις διοικήσεις και των δυο εταιρειών να συνεχίσουν την δυναμική ανάπτυξη, την συνεχή επίτευξη υψηλών στόχων και τα ποιοτικά κίνητρα επιβράβευσης.Τους επιτυχόντες συνόδευσαν η γενική διευθύντρια Λιανικής Τραπεζικής Εθνικής Τράπεζας κα Νέλλη Τζάκου-Λαμπροπούλου, ο επικεφαλής NBG Bancassurance κ. Διονύσης Νοδάρος, καθώς και εκπρόσωποι της διοίκησης της Εθνικής Ασφαλιστικής, ο πρόεδρος κ. Χριστόφορος Σαρδελής, ο αναπληρωτής διευθύνων σύμβουλος κ. Σταύρος Κωνσταντάς, ο διευθυντής Bancassurance, Marketing, Διαφήμισης & Λοιπών Συνεργασιών κ. Ιωάννης Σηφάκης και η υπεύθυνη εταιρικής επικοινωνίας κα Μαρία Κόρακα.

*Οι επιτυχόντες στον διαγωνισμό και οι εκπρόσωποι Εθνικής Τράπεζας και Εθνικής Ασφαλιστικής*

INTERAMERICAN
PART OF ACHMEA

# Δείκτες υψηλής φερεγγυότητας και κερδοφορία

## Μέρισμα 10,05 εκατ. ευρώ στους μετόχους

**Στη διανομή μερίσματος στους μετόχους της, για την χρήση του 2016, μετά από απόφαση της Γενικής Συνέλευσης, προχωρά η Interamerican. Το σύνολο του μερίσματος ανέρχεται σε 10,05 εκατ. ευρώ προ φόρου (0,082 ευρώ ανά μετοχή) και θα καταβάλλεται από τις 22 Σεπτεμβρίου και μετά. Η εταιρεία είχε κλείσει το 2016 με λειτουργικά κέρδη 21,1 εκατ. ευρώ. Σημειώνεται ότι σχεδόν απόλυτος μέτοχος της INTERAMERICAN είναι ο ολλανδικός όμιλος ACHMEA, που διαθέτει ίδια κεφάλαια 9,9 δισ. ευρώ (31/6/2017) και αναπτύσσει χρηματοοικονομικές-ασφαλιστικές δραστηριότητες στις Κάτω Χώρες, την Ελλάδα, την Τουρκία, τη Σλοβακία, την Ιρλανδία και την Αυστραλία.Θέλουμε να εμπνέουμε στους μετόχους μας το αίσθημα της ουσιαστικής και αποτελεσματικής εστίασης στον πελάτη και της ικανότητας να εξελισσόμαστε και να προσαρμοζόμαστε, δημιουργώντας αξία ευρύτερα για το σύνολο των ενδιαφερομένων μερών, υπογραμμίζει μεταξύ άλλων ο κ. Γιάννης Καντώρος.**

Κέρδη προ φόρων 15,5 εκατ. ευρώ και λειτουργικά (επαναλαμβανόμενα) κέρδη προ φόρων 10,1 εκατ. ευρώ, αυξημένα κατά 57,8% έναντι του αντίστοιχου περυσινού εξαμήνου (6,4 εκατ.),σημείωσε η Interamerican το πρώτο εξάμηνο. Όπως τονίζει η εταιρεία, σε σημαντικό βαθμό, τα λειτουργικά κέρδη οφείλονται στα αποτελέσματα παραγωγής ασφαλίστρων, παρά τις δυσκολίες του οικονομικού περιβάλλοντος. Τα μεικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα έφθασαν στα 177,2 εκατ. ευρώ, έναντι 167,3 εκατ. πέρυσι. Παράλληλα, ο όμιλος παρουσιάζει υψηλούς δείκτες φερεγγυότητας, κατά Solvency II, των τριών ασφαλιστικών εταιρειών του. Συγκεκριμένα, η φερεγγυότητα ανέρχεται στο 169% για την εταιρεία ζωής, στο 202% για την εταιρεία γενικών ασφαλίσεων με την εφαρμογή του Μερικού Εσωτερικού Μοντέλου και στο 136% για την εταιρεία Βοήθειας. Το σύνολο των ιδίων κεφαλαίων της interamerican, στο κλείσιμο Ιουνίου 2017, ανέρχεται σε 212,5 εκατ. ευρώ.

Η αύξηση της παραγωγής κατά 5,9%, που υπερβαίνει τις 4 ποσοστιαίες μονάδες σε σχέση με την αύξηση που παρουσίασε αντιστοίχως η ελληνική ασφαλιστική αγορά, υπογραμμίζει τη δυναμική των ασφαλιστικών δραστηριοτήτων της εταιρείας, σε μια περίοδο κατά την οποία η διοίκησή της έχει δρομολογήσει σημαντικές αλλαγές, στη βάση ενός ευρύτερου ανασχεδιασμού του εμπορικού τομέα και του επιχειρησιακού πλάνου για την προσεχή πενταετία.

Πιο αναλυτικά, σημειώθηκε παραγωγή μεικτών εγγεγραμμένων ασφαλίστρων 40 εκατ. ευρώ στον κλάδο ζωής, συμπεριλαμβανομένων των unit linked προϊόντων (αύξηση 23% συγκριτικά με το πρώτο εξάμηνο 2016), 43,3 εκατ. στον κλάδο Υγείας (αύξηση 4,8%) και 93,9 εκατ. στις γενικές ασφαλίσεις, μαζί με τα ασφάλιστρα του τομέα Βοήθειας (αύξηση 0,4%). Στα αποτελέσματα αυτά συνεισέφεραν ουσιαστικά όλα τα δίκτυα διανομής: το εταιρικό δίκτυο Agency, το δίκτυο συνεργαζομένων Brokers, οι απευθείας πωλήσεις-Anytime, οι τραπεζικές συνεργασίες και τα υπόλοιπα κανάλια. Η συνεισφορά τους δικαιώνει την πολυκαναλική πολιτική της interamerican στη διανομή με κάθε τρόπο που θα ήθελε ο πελάτης, με την εταιρεία να δίνει χώρο και περιθώρια εξειδικευμένης προσέγγισης των ασφαλιστικών αναγκών στους συνεργάτες πωλήσεων και με κατεύθυνση του δυναμικού του δικτύου Agency εστιασμένη στον απαιτητικό ρόλο του συμβούλου. Η εστίαση στην απόδοση αξίας στον πελάτη επιβεβαιώνεται σταθερά και από τις συνεχώς βελτιούμενες διαδικασίες πληρωμών και αποζημιώσεων σε δικαιούχους, που κατά το πρώτο εξάμηνο ανήλθαν σε 113,8 εκατ. ευρώ.

Ειδικότερα, η Interamerican κατά το πρώτο εξάμηνο έχει επανακάμψει αποφασιστικά στον κλάδο ζωής, έχει βελτιώσει την ισορροπία στο μείγμα των γενικών ασφαλίσεων (κλάδος αυτοκινήτου έναντι λοιπών κλάδων) διατηρώντας τον ηγετικό ρόλο στην αγορά ασφάλισης αυτοκινήτου και την αυξητική τάση του πελατολογίου της Anytime. Η εταιρεία φιλοδοξεί να ξεπεράσει τα 500 εκατ. ευρώ σε παραγωγή έως και το 2022 και να αυξήσει σημαντικά το μερίδιο αγοράς, κυρίως στις ασφαλίσεις αυτοκινήτου και στην υγεία, όπου θα αναλάβει ανατρεπτικές πρωτοβουλίες, με χρήση του μοντέλου δυναμικής τιμολόγησης και με σημαντικά κίνητρα και πολλαπλότητα επιλογών για τους πελάτες.

Η interamerican, βρίσκεται σε σταθερή τροχιά εκσυγχρονισμού και ανταπόκρισης τόσο στα σημερινά δεδομένα όσο και τις μελλοντικές συνθήκες της αγοράς, διατηρώντας σε ικανοποιητικό επίπεδο τα οικονομικά αποτελέσματά της, τονίζει ο κ. Γιάννης Καντώρος, διευθύνων σύμβουλος

*Ο κ. Γιάννης Καντώρος*

του ομίλου. Η κερδοφορία επιτυγχάνεται με ταυτόχρονη διατήρηση υψηλής κεφαλαιοποίησης, δηλαδή της φερεγγυότητας και αξιοπιστίας της εταιρείας. Θέτουμε τα θεμέλια μιας νέας επιχειρηματικής στρατηγικής, με ανανεωμένη την προσέγγιση των αναγκών και της σχέσης μας με τους πελάτες, που θα υποστηριχθεί και από τον νέο τρόπο εργασίας τον οποίο σταδιακά εισάγουμε σε όλους τους τομείς της οργάνωσης, της διοίκησης και των πωλήσεων, με ιδιαίτερη εντατικοποίηση της ανάπτυξης των δικτύων διαμεσολάβησης, αλλά και περαιτέρω ενίσχυση της διαδικτυακής πώλησης. Ενισχύουμε την ανταγωνιστικότητά μας μέσω της καινοτομίας και της ψηφιοποίησης και προχωρούμε, μέσω οικοσυστημάτων, στην εκπλήρωση της αποστολής μας να υποστηρίζουμε την ποιότητα και τη διάρκεια ζωής των πελατών μας, σημειώνει ο κ. Καντώρος.

### Με κέρδη 223 εκατ. ευρώ η Achmea το εξάμηνο

Την ίδια ώρα η Achmea παρουσιάζει βελτίωση θεμελιωδών οικονομικών μεγεθών το εξάμηνο. Σύμφωνα με σχετική ανακοίνωση ο ολλανδικών συμφερόντων όμιλος παρουσιάζει λειτουργικό αποτέλεσμα 223 εκατ. ευρώ, με το καθαρό αποτέλεσμα μετά τους φόρους να φθάνει στα 171 εκατ. ευρώ. Η κερδοφορία οφείλεται, κυρίως, στα σταθερά αποτελέσματα των γενικών ασφαλίσεων (105 εκατ.) παρά τις υψηλότερες αποζημιώσεις και των ασφαλίσεων σύνταξης και ζωής (102 εκατ.) στις Κάτω Χώρες. Είναι σημαντικό ότι και στον κλάδο υγείας επετεύχθησαν αποτελέσματα ισορροπημένα, ενώ ακόμη ο δείκτης φερεγγυότητας (Solvency II, δείκτης μερικού εσωτερικού μοντέλου) βελτιώθηκε σε 185% από 181% κατά το αντίστοιχο περυσινό εξάμηνο, σημειώθηκε διαρθρωτική μείωση κόστους, ύψους 8% σε επίπεδο ομίλου ,μειώθηκαν οι λειτουργικές δαπάνες στην οργάνωση εξυπηρέτησης του κλάδου συντάξεων και ζωής και συνεχίστηκαν οι υψηλές επενδύσεις στις διαδικτυακές και καινοτόμους υπηρεσίες προς τους πελάτες. Όπως επισημαίνει μεταξύ άλλων ο Willem van Duin, πρόεδρος του διοικητικού συμβουλίου, με τα αποτελέσματα του πρώτου εξαμήνου ενισχύεται η πεποίθηση ότι η ACHMEA βρίσκεται στον σωστό δρόμο για την επίτευξη των μακροπρόθεσμων στόχων της, που είναι η περαιτέρω αύξηση της ικανοποίησης των πελατών, η βελτίωση των αποτελεσμάτων και η διατήρηση της ισχυρής χρηματοοικονομικής θέσης.

INTERAMERICAN
PART OF ACHMEA

# Δίνει αξία στον ασφαλιστικό σύμβουλο

Ισχυρό ρόλο εν τω μεταξύ επιφυλάσσει στα δίκτυα πωλήσεων η Interamerican και στο πλαίσιο της υλοποίησης του σχεδίου Genesis κατευθύνει τους ασφαλιστικούς συνεργάτες του εταιρικού δικτύου σε ένα σύγχρονο, αναβαθμισμένο ρόλο εξειδικευμένου συμβούλου.

Με το "Genesis", που ξεκίνησε το 2016 και βρίσκεται στο δεύτερο έτος υλοποίησης, η εταιρεία φιλοδοξεί να μεγαλώσει δυναμικά το δίκτυο agency, που σήμερα αριθμεί περισσότερους από 1.600 ενεργούς συνεργάτες και να αυξήσει την παραγωγή στις ασφαλίσεις υγείας.Φέτος, κατά το πρώτο εξάμηνο πιστοποιήθηκαν 214 νέοι συνεργάτες, ενώ έως και τον Ιούνιο το δίκτυο παρουσίασε νέα παραγωγή ασφαλίσεων υγείας αυξημένη κατά 20%.

*Ο κ.Τάσος Ηλιακόπουλος*

Το αναπτυξιακό "Genesis" υποστηρίζεται από το σταθερό περιβάλλον εργασίας για τους συνεργάτες που παρέχει η Interamerican με έναν αμετάβλητο και ξεκάθαρο κανονισμό πωλήσεων τριετούς διάρκειας, με χρηματοδότηση της ανάπτυξης σε όλες τις βαθμίδες -για ασφαλιστικούς συμβούλους, unit managers, γραφεία πωλήσεων παλαιά και νέα- και με ανταμοιβή των ποιοτικών εργασιών. Είναι χαρακτηριστικό ότι μεσοσταθμικά το εισόδημα των συνεργατών αυξήθηκε, κατά το πρώτο εξάμηνο του 2017, περισσότερο από 15% έναντι του αντίστοιχου περυσινού χρονικού διαστήματος. Η εταιρεία ενισχύει τεχνολογικά συνεχώς το ψηφιακό γραφείο των συνεργατών της και υποστηρίζει τη διαχείριση του πελατολογίου τους με σύγχρονες μεθόδους και πρακτικές, δημιουργώντας ένα νέο επαγγελματικό πρότυπο επαγγελματία στις υπηρεσίες συμβουλευτικής,ενώ παράλληλα μεριμνά για την εξασφάλιση των συνεργατών του δικτύου της. Όπως ανακοίνωσε κατά το πρόσφατο συνέδριο των πωλήσεων ο Τάσος Ηλιακόπουλος, γενικός διευθυντής πωλήσεων και marketing, η εταιρεία προχωρεί στη δρομολόγηση των διαδικασιών προκειμένου να δημιουργηθεί το πρώτο Ταμείο Επαγγελματικής Ασφάλισης για τους διαμεσολαβούντες συνεργάτες, που θα τους προστατέψει από την οικονομική αβεβαιότητα στο συνταξιοδοτικό τους ζήτημα.

### Σε ανοδική τροχιά το πρακτορειακό δίκτυο

Ταυτόχρονα βρίσκεται σε ανοδική τροχιά βρίσκεται η δραστηριότητα του δικτύου συνεργαζομένων πρακτόρων και μεσιτών της Interamerican με βελτίωση των ποιοτικών χαρακτηριστικών της συνεργασίας. Το δίκτυο, κατά το πρώτο εξάμηνο του έτους, πέτυχε αύξηση των μεικτών εγγεγραμμένων ασφαλίστρων κατά 5,43% έναντι του αντίστοιχου περυσινού εξαμήνου, ενώ συνεχίστηκε η ζητούμενη εξισορρόπηση της παραγωγής μεταξύ κλάδου ασφαλίσης οχημάτων και λοιπών κλάδων των γενικών ασφαλίσεων, με καταγεγραμμένη παραγωγή 58% στα αυτοκίνητα και 42% στις λοιπές ασφαλίσεις. Ειδικότερα, οι συνεργαζόμενοι με την Interamerican πράκτορες και μεσίτες είχαν αύξηση εργασιών στις εκτός οχημάτων γενικές ασφαλίσεις της τάξεως του 20%, με τις αστικές ευθύνες αυξημένες κατά 23,46%, τις τεχνικές ασφαλίσεις κατά 286% και τις ασφαλίσεις πλοίων και σκαφών κατά 17%. Το χαρτοφυλάκιο του πρακτορειακού δικτύου, που αριθμεί περί τα 990 συνεργαζόμενα πρακτορεία, φθάνει στα 120 εκατ. ευρώ και η INTERAMERICAN έχει ανέλθει στη δεύτερη θέση προτίμησης των συνεργατών, σύμφωνα με τα στοιχεία πρόσφατης έρευνας. Η εταιρεία βαθμολογείται από τους συνεργαζόμενους πράκτορες και μεσίτες με 4,22 μονάδες (κλίμακα 0-5) και το 85,8% δηλώνουν ιδιαίτερα ικανοποιημένοι, βελτιώνοντας τον σχετικό δείκτη κατά 14% από το 2015 έως σήμερα.

Η προσπάθειά μας να ενισχύσουμε τη συνεργασία και να βελτιώσουμε την παραγωγικότητα όλων των δικτύων διανομής, αποδίδει ιδιαίτερα θετικό αποτέλεσμα στο πρακτορειακό δίκτυο, τονίζει μεταξύ άλλων ο κ. Τάσος Ηλιακόπουλος.

# Το Γραφείο Παναγόπουλου στοχεύει την κορυφή του Agency

**ΤΟΝ ΦΙΛΟΔΟΞΟ ΣΤΟΧΟ** του να φέρει το Γραφείο του στην πρώτη θέση, μεταξύ των Γραφείων του Δικτύου Agency της Interamerican, πραγματοποιώντας μια δυναμική επανεκκίνηση, παρουσίασε ο έμπειρος συντονιστής της μονάδας πωλήσεων της εταιρείας Κώστας Παναγόπουλος, κατά τη διήμερη συνάντηση των συνεργατών του στο Ξυλόκαστρο. Κατά την εκδήλωση, αναδείχθηκε η ομοθυμία για την εκπλήρωση του στόχου και η συνοχή των ανθρώπων της ομάδας. Ήταν μια ευκαιρία να αναγνωριστεί και η προσφορά συνεργατών με επίδοση τιμητικών πλακετών για την αριστεία και διάρκεια στις Ε. Μουντάκη και Α. Μπούμη, την πολυετή συνεργασία στους Π. Αντωνόπουλο, Μ.Υ. Μαρή, Δ. Μπανιά, Δ. Λιανό, Γ. Φιλιππίδη, Αικ. Στέφου, Γ. Γκότση, Γ. Καραμπάτο, Α. Μαστροζάννες και Σ. Σωτηροπούλου, για διακρίσεις μελών της ευρύτερης οικογένειας που αποτελούν πρότυπο προσπάθειας και επιτυχίας, στους διεθνώς διακεκριμένους πρωταθλητές - παιδιά συνεργατών του Γραφείου, Κωνσταντίνο Φιλιππίδη του αγωνίσματος επί κοντώ και Γιάννη Γιαγκίνη των καταδύσεων και ακόμη για τις επιδόσεις του, που προδιαγράφουν μια επιτυχημένη καριέρα, στον νέο συνεργάτη Π. Γιαννάκη.

*Στιγμιότυπο από την εκδήλωση*

Ο Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων & Marketing Τάσος Ηλιακόπουλος τόνισε τη σημασία της αλλαγής στη νοοτροπία και στον τρόπο εργασίας για την αύξηση της αποτελεσματικότητας του Γραφείου και την ευθυγράμμισή του με το αναπτυξιακό business plan της εταιρείας. Παρευρέθηκαν στην εκδήλωση και τα στελέχη Besim Jawad, Γενικός Διευθυντής Ασφαλιστικών Εργασιών, Μάρκος Φραγκουλόπουλος, Αναπλ. Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων & Marketing, Μανώλης Κούτης, Διευθυντής Πωλήσεων Δικτύου Agency, Γιάννης Ρούντος, Διευθυντής Δημοσίων Σχέσεων & Εταιρικής Υπευθυνότητας, Νατάσα Σατερλή, Διευθύντρια Life Business Line και Αντώνης Μπάκας, Χρύσα Ελευθερίου και Διονύσης Φίλης από το Marketing, τις Δημόσιες Σχέσεις και τις Πωλήσεις αντιστοίχως, αναγνωρίζοντας και υποστηρίζοντας το σχέδιο και την προοπτική του Γραφείου.

*Ο Νίκος Μητσακάκης, διευθυντής υπηρεσιών υγείας Interamerican, με την εκπρόσωπο των Γιατρών Χωρίς Σύνορα, Βίκυ Σταύρακα και τα στελέχη Λέτα Θωμοπούλου Χρύσα Ελευθερίου και Βίβιαν Αραβανή*

*Ο Γιώργος Σπαντιδάκης, διευθυντής αποζημιώσεων γενικών ασφαλίσεων και η Ελένη Πικιού, προϊσταμένη αποζημιώσεων υλικών ζημιών αυτοκινήτου της Interamerican, με τη διάκριση των Mobile Excellence Awards*

# Διακρίσεις στα Healthcare Business και Mobile Excellence Awards

Με διάκριση υποψηφιοτήτων αντιστοίχως στους θεσμούς βράβευσης Healthcare Business Awards και Mobile Excellence Awards, αναγνωρίστηκε η πολυσχιδής δραστηριότητα της Interamerican τόσο σε κοινωνικές πρωτοβουλίες υγείας, όσο και σε τεχνολογικές εφαρμογές.Η εταιρεία βραβεύθηκε με bronze διάκριση στην κατηγορία "Πρωτοβουλία για την Υγεία από επιχειρήσεις/οργανισμούς εκτός του κλάδου Υγείας" των Healthcare Business Awards, για το χορηγικό πρόγραμμα "Δικαίωμα στην Υγεία για Όλους", ενώ για τη mobile καινοτομία βραβεύθηκε στην κατηγορία "Mobile Insurance & Roadside Assistance" των Mobile Excellence Awards, για την εφαρμογή "e-survey", που αφορά στην ψηφιακή πραγματογνωμοσύνη ζημιών αυτοκινήτων. Το πρόγραμμα κοινωνικής υπευθυνότητας "Δικαίωμα στην Υγεία για Όλους" αναπτύσσεται από το 2014. Με το πρόγραμμα, η INTERAMERICAN παρέχει πρωτοβάθμια φροντίδα Υγείας σε άπορα και ευπαθή άτομα, που παραπέμπονται από το Κέντρο Θεραπείας Εξαρτημένων Ατόμων (ΚΕΘΕΑ) και τους Γιατρούς Χωρίς Σύνορα. Κατά την τριετία 2014-2016 τα άτομα που επωφελήθηκαν από την πρωτοβουλία ανήλθαν σε 277 και οι υπηρεσίες -κλινικές και διαγνωστικές εξετάσεις- παρασχέθηκαν από την Αθηναϊκή Mediclinic,, κλινική που ανήκει στην Interamerican. Παράλληλα, κατά το ίδιο χρονικό διάστημα και στο πλαίσιο του κοινωνικού προγράμματος, η Άμεση Ιατρική Βοήθεια της Interamerican πραγματοποίησε δωρεάν 94 διακομιδές ανασφάλιστων ατόμων με ασθενοφόρο.Το "e-survey", που λειτουργεί πρωτοποριακά από το 2013 ως stand alone εφαρμογή σύνταξης ψηφιακής πραγματογνωμοσύνης ζημιών στα συνεργεία αυτοκινήτων, βασίζεται στη δυνατότητα συνεχόμενης αξιολόγησης της ζημιάς από τον πραγματογνώμονα και τον διακανονιστή, με στόχο την άμεση και αντικειμενική εκτίμηση του κόστους ζημιάς. Η διαδικασία εφαρμογής διαφοροποιείται για τον πελάτη, ανάλογα με το αν το όχημα έχει οδηγηθεί σε συνεργαζόμενο συνεργείο ή σε ανεξάρτητο. Με το "e-survey", η Interamerican ενισχύει την ικανοποίηση του πελάτη, καθώς η εμπειρία του αποκτά άλλη διάσταση που ορίζεται από το τρίπτυχο αποτελεσματικότητας "συστήματα – διαδικασίες - εργαζόμενοι". Είναι χαρακτηριστικό ότι η εταιρεία έχει ελαχιστοποιήσει τα παράπονα σε ένα ανά 1.398 αποζημιώσεις.

υγεία
ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΥΓΕΙΑ

# Εξειδικευμένη διαχείριση ογκολογικών ασθενών

### Ακτινοθεραπευτική Ογκολογία

Γραμμικοί επιταχυντές VERSA & AXESSE και οι πλέον εξελιγμένες τεχνικές ακτινοθεραπείας (IMRT, VMAT, IGRT, SRT/SRS).

### Ακτινοχειρουργική Εγκεφάλου Gamma Knife

Η πιο ακριβής και ασφαλής ακτινοχειρουργική θεραπεία βλαβών εγκεφάλου παγκοσμίως, με το πρωτοποριακό & μοναδικό στην Ελλάδα Leksell Gamma Knife Perfexion.

## Ολοκληρωμένη αντιμετώπιση του καρκίνου

Το Νοσοκομείο ΥΓΕΙΑ, το μεγαλύτερο Ιδιωτικό νοσηλευτικό ίδρυμα στην Ελλάδα, στα 40 και πλέον χρόνια λειτουργίας του, προσφέρει υψηλής ποιότητας υπηρεσίες υγείας θέτοντας πάντα στο επίκεντρο τον ασθενή και τις ανάγκες του. Είναι το πρώτο και μοναδικό Νοσοκομείο στην Ελλάδα που έχει λάβει τη Χρυσή Σφραγίδα έγκρισης Gold Seal of Approval από τον Οργανισμό Joint Commission International για την ποιότητα στις υπηρεσίες υγείας & ασφάλεια ασθενών.

Στο ΥΓΕΙΑ, ο κάθε ασθενής νιώθει σιγουριά ότι βρίσκεται σε ένα απόλυτα προστατευμένο περιβάλλον, όπου εφαρμόζονται σαφείς και αποτελεσματικές διαδικασίες και διεθνή πρότυπα λειτουργίας και ποιότητας. Συνδυάζοντας την εξατομικευμένη φροντίδα με την τεχνολογία αιχμής, το ΥΓΕΙΑ, εφαρμόζει τις πιο εξελιγμένες διαγνωστικές και θεραπευτικές ιατρικές υπηρεσίες στη διαχείριση των ογκολογικών ασθενών παρέχοντας ταυτόχρονα, συνεχή και ολοκληρωμένη υποστήριξη του ασθενή και της οικογένειάς του.

Στις Παθολογικές - Ογκολογικές Κλινικές του ΥΓΕΙΑ, γίνεται διάγνωση, θεραπεία, παρακολούθηση καθώς και παρηγορητική-ανακουφιστική αντιμετώπιση όλων των κακοηθών νεοπλασιών όπως τα καρκινώματα, σαρκώματα, λεμφώματα κλπ. Για τη διάγνωση χρησιμοποιούνται εξετάσεις που διενεργούνται σε μηχανήματα υψηλής τεχνολογίας, όπως Αξονικές και Μαγνητικές τομογραφίες, PET και σπινθηρογράφημα.

Οι θεραπείες περιλαμβάνουν χημειοθεραπείες, ορμονοθεραπείες, ανοσοθεραπείες και στοχευμένες θεραπείες, είτε σε νοσηλευόμενους είτε στην κλινική μιας ημέρας. Σε ειδικές περιπτώσεις, και με τη σύμφωνη γνώμη του ασθενούς, ακολουθούνται ερευνητικά πρωτόκολλα σε συνεργασία με άλλα κέντρα της Ελλάδας και του εξωτερικού χρησιμοποιώντας νέα πρωτοποριακά φάρμακα.

Παράλληλα, σε συνεργασία με το Ογκολογικό Συμβούλιο του ΥΓΕΙΑ γίνεται εξατομίκευση της θεραπευτικής προσέγγισης του κάθε ασθενή, με στόχο την καλύτερη ποιότητα ζωής και την ίαση.

Το Κέντρο Ακτινοθεραπευτικής Ογκολογίας του ΥΓΕΙΑ, το οποίο είναι Ευρωπαϊκό Κέντρο Αναφοράς λόγω του μοναδικού και τελευταίας τεχνολογίας εξοπλισμού που διαθέτει, καθώς και των υψηλής ποιότητας υπηρεσιών που παρέχει για τη θεραπεία του καρκίνου, αποτελεί το πιο σύγχρονο και καλύτερα εξοπλισμένο κέντρο στην Ελλάδα και ένα από τα καλύτερα κέντρα στην Ευρώπη.

Επιπλέον, το Τμήμα Ακτινοχειρουργικής Εγκεφάλου Gamma Knife είναι το μοναδικό που λειτουργεί στην Ελλάδα με το πλέον εξελιγμένο μηχάνημα Gamma Knife Perfexion. Η στενή συνεργασία εξειδικευμένης ομάδας ογκολόγων με ιατρούς διαφόρων ειδικοτήτων, αποτελεί ένα μοναδικό πλεονέκτημα, ώστε οι ασθενείς να λαμβάνουν την καλύτερη δυνατή φροντίδα υγείας.

Επιπλέον:

- Οι Ογκολογικές Κλινικές του ΥΓΕΙΑ προσφέρουν, ολοκληρωμένη παρακολούθηση και υποστήριξη του ογκολογικού ασθενή. Είναι εξειδικευμένες στη διάγνωση, σταδιοποίηση, θεραπεία, παρακολούθηση και υποστήριξη ασθενών με καρκίνο. Ενώ, χορηγούνται όλες οι νεότερες στοχευμένες θεραπείες σε συγκεκριμένες μορφές καρκίνου.
- Στο Ιατρείο Γενετικής Συμβουλευτικής, παρέχεται διάγνωση, θεραπεία και παρακολούθηση του ογκολογικού ασθενή.
- Στο Κέντρο Βραχυθεραπείας προστάτη, αντιμετωπίζεται με σύγχρονες μεθόδους ο καρκίνος στο ουρογεννητικό σύστημα.
- Το Παθολογοανατομικό και Κυτταρολογικό εργαστήριο, εξειδικεύεται στη διάγνωση και το μοριακό έλεγχο των όγκων.
- Παρέχονται Υπηρεσίες Ψυχικής Υποστήριξης για τους ασθενείς και τους οικείους τους.

### Ογκολογική Απεικόνιση

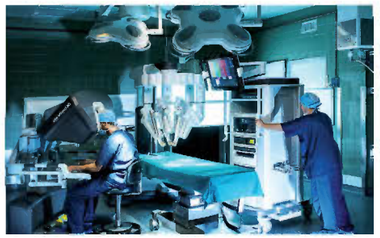
Σύγχρονα απεικονιστικά μηχανήματα: Αξονικός Τομογράφος 128 σειρών ανιχνευτών, M.R.I. 3T, PET/ CT, SPECT/CT, Ψηφιακά Ακτινολογικά και Ακτινοσκοπικά μηχανήματα, Ψηφιακός Μαστογράφος καθώς και τελευταίας γενιάς μηχανήματα Υπερήχων.

### Ογκολογική Χειρουργική

Δυνατότητα εξειδικευμένων χειρουργικών επεμβάσεων σε σύγχρονες εγκαταστάσεις.

### Μονάδα Ημερήσιας Θεραπείας

Σύγχρονη μονάδα Χημειοθεραπείας 28 θέσεων με σύστημα ενδοπαρακολούθησης και εξειδικευμένο προσωπικό.



### Ρομποτική Χειρουργική

**Da Vinci Xi:** Υπερσύγχρονο ρομποτικό σύστημα για ουρολογικές επεμβάσεις, αλλά και για ευρύ φάσμα επεμβάσεων γενικής χειρουργικής, βαριατρικής, καθώς και άλλων ειδικοτήτων όπως η γυναικολογία και η καρδιοχειρουργική.

### Τμήμα Πυρηνικής Ιατρικής

Χρήση ραδιοϊσοτόπων στην αντιμετώπιση επώδυνων οστικών μεταστάσεων καθώς και για τη θεραπεία ηπατικών μεταστάσεων σε επιλεγμένους ασθενείς. Χρήση ραδιενεργών ουσιών για τη διάγνωση, παρακολούθηση και ανταπόκριση στη θεραπεία (PET-CT SCAN).

ΝΑΙ
ΘΕΜΑ

Ρύθμιση οφειλών σε 120 δόσεις

# Που «κολλάει» η συμφωνία με τους δανειστές

**Της Μαίρη Λαμπαδίτη**

Η ρύθμιση οφειλών προς τον ΕΦΚΑ και την εφορία σε 120 δόσεις που θα μπορούσε να δώσει «ανάσα» σε 100.000 ως 200.000 οφειλέτες βρίσκεται ακόμη έωλη στο τραπέζι της διαπραγμάτευσης καθώς συνεχίζεται το σκληρό παζάρι ανάμεσα στο οικονομικό επιτελείο και τους δανειστές. Τρία είναι τα στοιχεία της ρύθμισης που ευνοούν τους οφειλέτες:

Δεν τίθεται όριο οφειλών. Μπορούν να ρυθμιστούν όλες οι οφειλές έως 31/12/2016 από το πρώτο ευρώ.

Για τον καθορισμό του ύψους της μηνιαίας δόσης θα λαμβάνεται υπόψη το διαθέσιμο εισόδημα που απομένει για την επιβίωση του οφειλέτη.

Αφορά τους οφειλέτες που δεν μπορούν να ενταχθούν στο εξωδικαστικό μηχανισμό αφού δεν έχουν την πτωχευτική ιδιότητα.

Οι θεσμοί επιμένουν ότι πρέπει να τεθούν κριτήρια βιωσιμότητας στα οποία θα περιλαμβάνονται το εισόδημα, οι καταθέσεις και τα λοιπά περιουσιακά στοιχεία ακόμα και για οφειλές κάτω των 5.000 ευρώ.

> **Οι θεσμοί επιμένουν ότι πρέπει να τεθούν κριτήρια βιωσιμότητας στα οποία θα περιλαμβάνονται το εισόδημα, οι καταθέσεις και τα λοιπά περιουσιακά στοιχεία ακόμα και για οφειλές κάτω των 5.000 ευρώ**

Σύμφωνα με πληροφορίες οι δανειστές έχουν ακραίες απαιτήσεις που αν γίνουν δεκτές θα βγάλουν εκτός ρύθμισης τα 2/3 των οφειλετών. Για παράδειγμα για να μπει ο οφειλέτης στη ρύθμιση ζητούν η

περιουσία του να είναι μικρότερη από το δεκαπλάσιο της οφειλής του. Δηλαδή αν κάποιος έχει οφειλή 20.000 και έχει σπίτι με αντικειμενική αξία 200.000 ευρώ ( και υπάρχουν πολλοί) δεν μπαίνει στη ρύθμιση. Η ελληνική πλευρά αποκρούει το αίτημα και αντιπροτείνει κάτι άλλο με αποτέλεσμα να καθυστερεί η υπουργική απόφαση.

### Τα σημεία που φαίνεται ότι έχουν συμφωνηθεί είναι:

• Το «κούρεμα» των προσαυξήσεων μπορεί να φτάσει για τις οφειλές προς τα ταμεία ως 85% και για τις οφειλές προς την εφορία ως 95%.
• Στη ρύθμιση θα μπορούν να ενταχθούν ενεργοί ελεύθεροι επαγγελματίες και αυτοαπασχολούμενοι. Υπό συζήτηση είναι η δυνατότητα ένταξης όσων έχουν διακόψει την επαγγελματική τους δραστηριότητα.
• Για συγκεκριμένες οφειλές και κατηγορίες οφειλετών εξετάζεται το ενδεχόμενο να κουρεύεται και τμήμα της βασικής οφειλής.

Σε μία προσπάθεια να γεφυρωθούν οι διαφορές εστάλησαν στο κουαρτέτο 50 παραδείγματα που παρουσιάζουν το ύψος του χρέους σε συνάρτηση με το ετήσιο εισόδημα για ελεύθερους επαγγελματίες και αυτοαπασχολούμενους προκειμένου να αποδειχθεί η δεινή οικονομική τους κατάσταση.

Το υπουργείο εργασίας θέλει να επαναφέρει πάση θυσία στο ασφαλιστικό σύστημα τους επαγγελματίες που έχουν διακόψει τη δραστηριότητά τους αλλά ακόμα αναζητείται τρόπος να μπουν στη ρύθμιση.

Ένα άλλο πρόβλημα που πρέπει να ξεπεραστεί είναι η επιφυλακτικότητα των δανειστών που πιστεύουν ότι οι περισσότεροι ελεύθεροι επαγγελματίες φοροδιαφεύγουν . Μάλιστα οι έλεγχοι δείχνουν ότι όσο πιο μικρά είναι τα εισοδήματα ,τόσο πιο μεγάλη είναι η οφειλή.

### Τι αντιπροτείνει το ελληνικό επιτελείο:

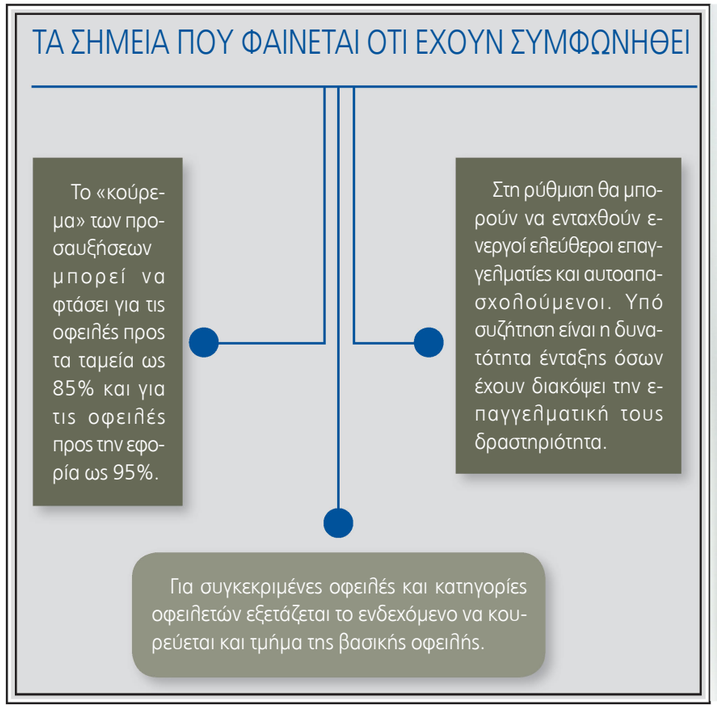
Η συμβιβαστική πρόταση που έχει καταθέσει το οικονομικό επιτελείο προβλέπει να λαμβάνεται υπόψη το οικονομικό αποτέλεσμα του καλύτερου έτους της τελευταίας 3ετίας (2014, 2015 και 2016) . Βάση του συντελεστή που θα προκύψει (εισόδημα δια χρέος) θα καθορίζεται ο αριθμός και το ύψος των δόσεων. Για παράδειγμα η μηνιαία δόση δε θα ξεπερνά το 30% του ήμισυ των εισοδημάτων. Δηλαδή αν το μηνιαίο εισόδημα είναι 2000 ευρώ , η δόση να είναι 200 ευρώ.

Πολύ σημαντική είναι η συζήτηση για το «κούρεμα» όχι μόνο των προσαυξήσεων αλλά και της βασικής οφειλής προς τα ταμεία. Απαραίτητη προϋπόθεση είναι η βασική οφειλή να μην αντιστοιχεί σε ασφαλιστικό χρόνο ώστε να μην ελλοχεύει ο κίνδυνος ο ελεύθερος επαγγελματίας να μη μπορεί να συνταξιοδοτηθεί. Το θέμα έχει παραπεμφθεί στο Νομικό Συμβούλιο του Κράτους για γνωμοδότηση.

Η καταβαλλόμενη δόση δεν θα μπορεί να είναι σε καμία περίπτωση μικρότερη των 50 ευρώ προς κάθε πιστωτή και θα έχει επιτόκιο προεξόφλησης euribor τριμήνου προσαυξημένο κατά πέντε ποσοστιαίες μονάδες. Ο συγκεκριμένος τόκος εξασφαλίζει τους πιστωτές ότι θα λάβουν στο τέλος της αποπληρωμής των δόσεων το σύνολο του ποσού που οφείλεται σήμερα (διαφύλαξη της καθαρής παρούσας αξίας).

Πρόκειται για ρύθμιση ανάσα για τους ελεύθερους επαγγελματίες καθώς είναι χιλιάδες οι ασφαλισμένοι που δε μπορούν να συνταξιοδοτηθούν εξαιτίας των οφειλών τους.

Υπενθυμίζουμε ότι ο νόμος επιτρέπει το συμψηφισμό χρέους με το ποσό σύνταξης σε 40 δόσεις. Το όριο συμψηφισμού είναι οι 20.000 ευρώ οφειλής, αλλά για να εξασφαλίσουν έγκριση θα πρέπει οι 14.200 ευρώ να είναι η αρχική οφειλή και να φτάνει στις 20.000 ευρώ με τις προσαυξήσεις ή και με οφειλές από αναγνωρίσεις πλασματικού χρόνου. Το πρόβλημα έγκειται στο γεγονός ότι χιλιάδες ασφαλισμένοι του ΟΑΕΕ, παρότι έχουν την ηλικία για να συνταξιοδοτηθούν, ανακαλύπτουν ότι ο λογαριασμός των οφειλών ξεπερνά τις 20.000 ευρώ και



αδυνατούν να καταβάλουν ένα ποσό άμεσα, ώστε το χρέος τους να πέσει στις 20.000 ευρώ και να το συμψηφίσουν με παρακράτηση σύνταξης σε 40 μήνες. Οι αιτήσεις υποβάλλονται μεν, αλλά οι αποφάσεις βγαίνουν απορριπτικές, όταν μετρηθεί το ύψος των οφειλών με όλες τις προσαυξήσεις.

Στον πρώην ΟΑΕΕ οι οφειλές ανέρχονται σε 12 δισ. ευρώ μαζί με τις προσαυξήσεις ενώ το αρχικό κεφάλαιο διαμορφώνεται περίπου στα 7 δισ. ευρώ.

Και παρότι η ρύθμιση των 120 δόσεων βρίσκεται σε εκκρεμότητα το Κέντρο Είσπραξης Ανεξόφλητων Οφειλών (ΚΕΑΟ) στέλνει τελεσίγραφο στους μεγαλοοφειλέτες του ΕΦΚΑ με χρέη άνω των 150.000 ευρώ να σπεύσουν να πληρώσουν η να ενταχθούν σε ρυθμίσεις έως τις 30 Νοεμβρίου.

Αν δεν ανταποκριθούν στα e- ραβασάκια που έχουν αποσταλεί, το ΚΕΑΟ απειλεί ότι θα δημοσιοποιήσει τα στοιχεία του οφειλέτη στο δικτυακό τόπο της Ανεξάρτητης Αρχής Δημοσίων Εσόδων όπως έγινε πρόσφατα και με τους μεγαλοοφειλέτες της εφορίας .

**Το υπουργείο εργασίας θέλει να επαναφέρει πάση θυσία στο ασφαλιστικό σύστημα τους επαγγελματίες που έχουν διακόψει τη δραστηριότητά τους αλλά ακόμα αναζητείται τρόπος να μπουν στη ρύθμιση**

Τα «ραβασάκια» ειδοποιούν τους οφειλέτες ότι παράλληλα με τη δημοσιοποίηση θα ληφθούν αναγκαστικά μέτρα ( κατασχέσεις λογαριασμών και ακινήτων, φραγή της ηλεκτρονικής ΑΠΔ) αν δεν διακανονιστεί το χρέος.

Σημειώνουμε ότι περίπου 20.000 μεγαλοοφειλέτες έχουν χρέη που αντιστοιχούν στο 50% των οφειλών που έχουν μεταφερθεί πλέον στο ΚΕΑΟ ( συνολικά 23 δις) το μεγαλύτερο μέρος των οφειλών αφορά λίγους μεγαλοοφειλέτες με οφειλές άνω του 1 εκατ. ευρώ, καθώς 1.634 οφειλέτες συγκεντρώνουν το 28% των οφειλών.

Σύμφωνα με τα διαθέσιμα στοιχεία, από 150.000 έως 200.000 ευρώ χρωστούν στα Ταμεία 6.104 οφειλέτες με συνολική οφειλή (κύρια συν πρόσθετα τέλη) 1,04 δισ. ευρώ. Μεταξύ 200.000 και 500.000 ευρώ οφείλουν 7.991 άτομα-επιχειρήσεις, με τη συνολική οφειλή να ανέρχεται σε 2,43 δισ. ευρώ, από 500.000 έως 1.000.000 χρωστούν 2.417 άτομα (συνολικό χρέος 1,66 δισ. ευρώ), ενώ πάνω από 1.000.000 ευρώ οφειλή έχουν 1.634 άτομα (συνολικό χρέος 6,52 δισ. ευρώ).

Η συντριπτική πλειονότητα των οφει-

λών έχει δημιουργηθεί πολύ πριν από την κρίση από «επαγγελματίες φεσατζήδες» που δεν έχουν πληρώσει ούτε ένα ευρώ εδώ και 20 χρόνια.

Στην κατηγορία των οφειλετών εκ συστήματος ανήκουν αλυσίδα γυμναστηρίων ,μπαρ, εστιατόρια , ζαχαροπλαστεία ,εταιρίες φύλαξης και καθαρισμού.

Ένα σημαντικό μέρος αυτών των οφειλών εκτιμάται ότι θα αποδειχθεί «ανεπίδεκτο είσπραξης» καθώς προέρχεται από επιχειρήσεις που είναι ουσιαστικά «νεκρές».

Από το σύνολο των οφειλών ,υπολογίζεται ότι μόλις το 30% μπορεί να διακανονιστεί και κατά συνέπεια να πληρωθεί.

Πάντως τα έσοδα του ΚΕΑΟ ( περίπου 900 εκ. το 2017) σημείωσαν αύξηση καθώς οι οφειλέτες πλήρωσαν η μπήκαν σε ρυθμίσεις υπό την απειλή των κατασχέσεων λογαριασμών. Όμως η απόδοση αυτού του μέτρου σύντομα θα μειωθεί. Ο αριθμός των «άδειων» λογαριασμών έχει ήδη αυξηθεί . «Άδειους» βρίσκουν ακόμα και τους λογαριασμούς μεγάλων ξενοδοχειακών επιχειρήσεων με πελατεία και τζίρο. Ενδεχομένως τα χρήματα κατατίθενται σε λογαριασμούς πρακτορείων του εξωτερικού ώστε οι επιτήδειοι να συνεχίζουν ανενόχλητοι να κλέβουν τα ασφαλιστικά ταμεία.

**Πολύ σημαντική είναι η συζήτηση για το «κούρεμα» όχι μόνο των προσαυξήσεων αλλά και της βασικής οφειλής προς τα ταμεία. Απαραίτητη προϋπόθεση είναι η βασική οφειλή να μην αντιστοιχεί σε ασφαλιστικό χρόνο ώστε να μην ελλοχεύει ο κίνδυνος ο ελεύθερος επαγγελματίας να μη μπορεί να συνταξιοδοτηθεί**

### Πως πέτυχαν πλεόνασμα τα ελλειμματικά ταμεία

Η κυβέρνηση δεν έκρυψε του πανηγυρισμούς της παρουσιάζοντας τον αναθεωρημένο προϋπολογισμό των ασφαλιστικών ταμείων ο οποίος εμφανίζει πλεόνασμα για το 2017-2018. Ήδη καταρτίζονται σχέδια για την αναδιανομή του πλεονάσματος σε ευπαθείς ομάδες της κοινωνίας αν το επιτρέψει το κουαρτέτο το οποίο επιμένει να κατευθυνθούν τα υπερέσοδα στην περαιτέρω κάλυψη των ληξιπρόθεσμες οφειλών του Δημοσίου προς τους ιδιώτες. Η αξιωματική αντιπολίτευση κάνει λόγο για πλασματικό πλεόνασμα και λαθροχειρία των στοιχείων για ψηφοθηρικούς λόγους .

Η μείωση των δαπανών φαίνεται λογική αφού οι συντάξεις υπέστησαν πολυάριθμες μνημονιακές περικοπές .Λογική ως προς ένα σημείο φαίνεται και η αύξηση των εσόδων που οφείλεται στην αιμοδοσία από τη μισθωτή εργασία και τις ληξιπρόθεσμες οφειλές του ΚΕΑΟ.

Ωστόσο το μεγάλο μέρος των υπερεσόδων του ΕΦΚΑ επιτυγχάνεται από τις έξτρα κρατικές επιχορηγήσεις και το δάνειο που εκταμιεύτηκε σε συμφωνία με τους δανειστές για την εξηρές έκδοση 139.000 συντάξεων και εφάπαξ που δεν έχουν όμως καταβληθεί.

Η διοίκηση του ΕΦΚΑ αγωνιά για την επίτευξη του στόχου της έκδοσης των συντάξεων και υποχρεώνει τους υπαλλήλους να δουλέψουν και τα σαββατοκύριακα για να «δείξει» μεγαλύτερο αριθμό οριστικών συνταξιοδοτικών αποφάσεων εν όψει της έλευσης των δανειστών στο τέλος Οκτωβρίου.

Σύμφωνα με τον ΕΦΚΑ από την αρχή του χρόνου έχουν εκδοθεί:

- 88.324 οριστικές νέες κύριες συντάξεις και 38.220 προσωρινές συντάξεις συνολικού ύψους 810 εκατ. ευρώ, μαζί με τα αναδρομικά.
- 38.086 νέες επικουρικές συντάξεις, συνολικού ύψους 228,5 εκατ. ευρώ, μαζί με τα αναδρομικά.
- 18.800 νέα εφάπαξ, συνολικού ύψους 400,4 εκατ. ευρώ.



Παγκόσμια Δύναμη στις Ασφάλειες Ζωής

MetLife®

**Η επιλογή της Ασφαλιστικής Εταιρείας που θα εμπιστευθείτε την Ασφάλεια της Ζωής σας είναι μία κρίσιμη απόφαση.**

Η MetLife καλύπτει αποτελεσματικά με ευέλικτα ατομικά και ομαδικά Ασφαλιστικά Προγράμματα τους κλάδους Ζωής, Προσωπικών Ατυχημάτων, Υγείας, παρέχοντας ολοκληρωμένη προστασία σε εκατοντάδες χιλιάδες ανθρώπους σε κάθε γωνιά της Ελλάδας. Επίσης, αναγνωρίζεται διαχρονικά για τη συνέπεια, την αποτελεσματικότητα και τη φερεγγυότητά της προς όφελος των Ασφαλισμένων της.

Η MetLife αποτελεί μια παγκόσμια δύναμη στον κλάδο των Ασφαλειών Ζωής, των Συνταξιοδοτικών Προγραμμάτων και των Ομαδικών Ασφαλίσεων Προσωπικού. Κατέλαβε την πρώτη θέση στις εταιρείες ασφαλίσεων ζωής και υγείας στην ετήσια λίστα του περιοδικού Fortune για τις πιο «Πιο Αξιοθαύμαστες Εταιρείες στον Κόσμο».

© 2015 METLIFE
© 2015 PNTS

MetLife®

**Γιατί η ασφάλειά σας μετράει**

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

# Νέα γραφεία νέα εποχή για τους ανθρώπους της ΑΧΑ

*Η κα Άννα Μανιάτη και ο κ. Ερρίκος Μοάτσος*

*Μέλη της ομάδας υποκαταστήματος Θεσσαλονίκης με την Άννα Μανιάτη και τον Ερρίκο Μοάτσο*

Αξιοποιώντας τη σημαντική εμπειρία της στην ανάπτυξη ανθρώπων και συνεργατών και διατηρώντας σταθερά ως γνώμονα την ευημερία της εταιρείας, η ΑΧΑ, ολοκλήρωσε στο υποκατάστημα Θεσσαλονίκης το πρώτο στάδιο ενός φιλόδοξου και ουσιαστικού έργου, τη δημιουργία ενός νέου εργασιακού περιβάλλοντος και όπως δήλωσε ο κ. ο Ερρίκος Μοάτσος, ξεκινάμε πάντα από τους δικούς μας ανθρώπους.

Σύμφωνα με την εταιρεία, στο επίκεντρο του έργου βρίσκονται η περαιτέρω αύξηση της παραγωγικότητας, η ταχύτερη ανάπτυξη μιας κουλτούρας καινοτομίας και η βέλτιστη χρήση των σύγχρονων εργαλείων εργασίας.

Οι τρεις αυτοί άξονες θα αποτελέσουν οδηγούς για την ΑΧΑ της νέας εποχής αυξάνοντας, μεταξύ άλλων, τη δέσμευση εργαζομένων και συνεργατών, το wellbeing στην καθημερινότητα όλων των ανθρώπων της εταιρείας.

Παράλληλα θα εξισορροπίσουν ακόμα περισσότερο την επαγγελματική και προσωπική ζωή, με αιχμή του δόρατος την πρωτοβουλία «I am AXAually Home», η οποία έχει ανοίξει το δρόμο σε περισσότερους από 65% των ανθρώπων της ΑΧΑ να εργάζονται μία φορά την εβδομάδα από το σπίτι.

Η εταιρεία που αξιολογήθηκε ως #1 Best Workplace στην Ελλάδα (2016, κατηγορία άνω των 250 εργαζομένων), προχωρά από σήμερα ένα βήμα πιο μακριά σχεδιάζοντας νέα γραφεία, τα οποία θα συστεγάζουν το υποκατάστημα της ΑΧΑ στη Βόρεια Ελλάδα και τα δύο γραφεία αποκλειστικού δικτύου σύμφωνα με το πνεύμα ONE AXA.

Ολοκληρώσαμε το πρώτο βήμα ενός πολύ σημαντικού έργου, που οδηγεί την ΑΧΑ Ελλάδας στη νέα εποχή, ανέφερε η κα Άννα Μανιάτη, διευθύντρια Ανθρώπινου Δυναμικού, ΑΧΑ Ελλάδας. Ξεκινώντας από τη Θεσσαλονίκη, επενδύουμε στη δημιουργία νέων γραφείων και δείχνουμε έμπρακτα τη στρατηγική μας κατεύθυνση για ανάπτυξη, δέσμευση και ισορροπημένη ζωή των ανθρώπων μας.

*Είσοδος γραφείων υποκαταστήματος Θεσσαλονίκης*

*Άποψη χώρου γραφείων υποκαταστήματος Θεσσαλονίκης*

Απώτερος σκοπός όλων μας είναι να οδηγούμε την ΑΧΑ όλο και πιο ψηλά, πρόσθεσε η κα Μανιάτη.

Αποτελώντας μία εταιρεία που έχει ως αποστολή να στηρίζει τους ανθρώπους να ζουν καλύτερα, ξεκινάμε πάντα από τους δικούς μας ανθρώπους, σημείωσε ο κ. Ερρίκος Μοάτσος, διευθύνων σύμβουλος της ΑΧΑ στην Ελλάδα. Η επένδυση σε νέες βέλτιστες πρακτικές εργασίας αποτελεί μέρος του στρατηγικού μας μετασχηματισμού, ώστε να συνεχίσουμε να υπηρετούμε με τον καλύτερο δυνατό τρόπο τους εργαζόμενους της ΑΧΑ και κατ' επέκταση τους πελάτες μας, είπε ο κ. Ερρίκος Μοάτσος.

*Ο κ. Λυκούργος με την κα Χρυσή – Ελπίδα Γκιουζέλη υπεύθυνη Διαχείρισης Παρόχων Γενικών Ασφαλίσεων ΑΧΑ Ελλάδας*

# Ασημένια βράβευση για την ψηφιακή πραγματογνωμοσύνη

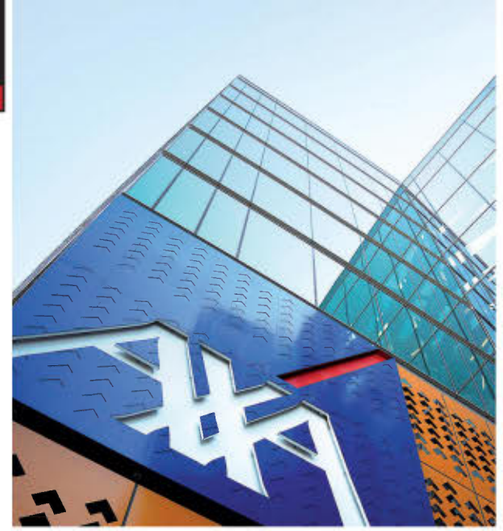
**ΑΣΗΜΕΝΙΑ ΒΡΑΒΕΥΣΗ** για την απλότητα στη διαδικασία και τη συνεπαγόμενη ευκολία που προσφέρει στους ασφαλισμένους της ΑΧΑ έλαβε η υπηρεσία Ψηφιακή Πραγματογνωμοσύνη, στην ετήσια απονομή των Mobile Excellence Awards 2017.Αξιοποιώντας την τεχνολογία η ΑΧΑ δίνει τη δυνατότητα στους πελάτες της να πάνε το όχημά τους, όποτε επιθυμούν, σε ένα από τα συνεργαζόμενα συνεργεία της εταιρείας.

Εκεί, οι άνθρωποι του συνεργείου επικοινωνούν σε πραγματικό χρόνο με τον πραγματογνώμονα ώστε να γίνει επιτόπου η αξιολόγηση της ζημιάς.

Σε αντιπαραβολή, η συνήθης διαδικασία που ακολουθεί ένας ασφαλισμένος αυτοκινήτου εάν υπάρξει ζημιά στο όχημά του, απαιτεί χρονική δέσμευση του πελάτη και μεγαλύτερο διάστημα για το αποτέλεσμα του συνολικού διακανονισμού. Χάρις στην ψηφιακή πραγματογνωμοσύνη, ο πελάτης πηγαίνει με το όχημά του όποτε επιθυμεί στο συνεργείο όπου μέσα σε λίγα λεπτά η όλη διαδικασία της πραγματογνωμοσύνης έχει ολοκληρωθεί.

Τα πολύ θετικά σχόλια των πελατών μας για την Ψηφιακή Πραγματογνωμοσύνη αποτέλεσαν βάση για τη βράβευση. Η υπηρεσία αυτή αποδεικνύει ότι επενδύουμε με ιδιαίτερη προσοχή στη διαδικασία αποζημίωσης, τη σημαντικότερη διαδικασία στη σχέση μας με τον πελάτη» ανέφερε ο κ.Λυκούργος Πέτροβας, διευθυντής Λειτουργιών της ΑΧΑ Ελλάδας.

# Πρώτη παγκόσμια ασφαλιστική επωνυμία



Επιβεβαιώνει η κατάταξη Best Global Brands τη συνεχιζόμενη θετική φήμη και αξία του ονόματος της ΑΧΑ: 42η επωνυμία στον κόσμο, με άνοδο 4 θέσεων σε ένα χρόνο, 1η ασφαλιστική επωνυμία για 9η συνεχή χρονιά και 3η Επωνυμία στον χρηματοοικονομικό κλάδο. Η αξία της επωνυμίας ΑΧΑ ξεπερνά πλέον τα 11 δισεκατομμύρια δολάρια.

Είμαστε πολύ περήφανοι που αποτελούμε την κορυφαία ασφαλιστική Επωνυμία για 9 συνεχή χρόνια, θα ήθελα να ευχαριστήσω τα 107 εκατομμύρια πελάτες μας για τη συνεχιζόμενη εμπιστοσύνη τους, καθώς επίσης τους εργαζόμενους και τους ανθρώπους των δικτύων πωλήσεών μας που συνεισφέρουν το καλύτερο που μπορούν, κάθε μέρα,υπογράμμισε η Amélie Oudéa-Castera, Marketing and Digital Officer του Ομίλου ΑΧΑ.

*Η κα Amélie Oudéa-Castera*

*Ο κ. ο Paul Bennett*

Συνεχίζουμε με αισιοδοξία το στρατηγικό μας πλάνο "Φιλοδοξία 2020" και είμαστε πολύ χαρούμενοι που το όνομά μας αναγνωρίζεται ξανά για τη συνεισφορά του στις επιτυχίες μας.Η ΑΧΑ έχει ως σκοπό να στηρίζει τους ανθρώπους να ζουν καλύτερα. Υλοποιούμε έναν βαθύ μετασχηματισμό του τρόπου λειτουργίας μας με στόχο να δημιουργούμε περισσότερη αξία για τους πελάτες μας και να αποτελούμε έναν πραγματικό συνοδοιπόρο για όλη τη ζωή τους.Η επωνυμία ΑΧΑ διαδραματίζει έναν κρίσιμο ρόλο σε αυτό το ταξίδι μετασχηματισμού, πρόσθεσε η κα Amélie Oudéa-Castera.

Τον περασμένο χρόνο πραγματοποιήσαμε σημαντικές αλλαγές στον τρόπο που εκφραζόμαστε για την εταιρεία μας, όπως η ανανέωση της ταυτότητας και της βάσης διαφήμισης, οι οποίες αναδεικνύουν μια πιο απλή, ανθρώπινη και μοντέρνα εταιρεία, συμπλήρωσε ο Paul Bennett, Brand Director

**Με άνοδο 4 θέσεων, η ΑΧΑ βρίσκεται στην 42η θέση στην κατάταξη της Interbrand – Best Global Brands Διατηρεί τη θέση της ως μία από τις 3 κορυφαίες εταιρείες παροχής χρηματοοικονομικών υπηρεσιών**

του ομίλου ΑΧΑ. Συνεχίσαμε να παραδίδουμε υπηρεσίες προς τους πελάτες μας που δημιουργούν μια χειροπιαστή και διαφορετική εμπειρία, είπε ακόμη ο Paul Bennett.

## Συγκριτικό πλεονέκτημα η δέσμευση στην επωνυμία

Σύμφωνα με την Interbrand η δέσμευση της ΑΧΑ στην επωνυμία της αποτελεί συγκριτικό πλεονέκτημα. Ο οργανισμός έχει αφιερώσει χρόνο για να ορίσει έναν σκοπό λειτουργίας, ένα όραμα και τις αξίες που τον διέπουν. Υπάρχει μια αυθεντική διάθεση να μετασχηματιστούν (από μέσα προς τα έξω) και αυτό θα αποτελέσει τη βάση για περαιτέρω ανάπτυξη. Η φιλοδοξία να διαφοροποιούνται επαναπροσδιορίζοντας τη σχέση τους με τους πελάτες είναι επίσης ιδιαίτερα σημαντική, με την προοπτική να αλλάξει το ρόλο της εταιρείας, εάν συνεχίσει να υλοποιείται μακροπρόθεσμα.

netsteps

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΣΤΟΝ **ΚΩΣΤΗ ΣΠΥΡΟΥ**

## ΘΑΝΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΥ
Netsteps Commercial Director

# επίδοσεις για ασφαλιστικές εταιρείες

Τα πλεονεκτήματα του digital marketing για τις επιχειρήσεις και πως οι ενέργειες marketing θα βρουν εφαρμογή στο χώρο των ασφαλιστικών εταιρειών, αναδεικνύει σε συνέντευξη του στο Ασφαλιστικό ΝΑΙ και τον Κωστή Σπύρου ο κ. Θάνος Δημητρίου Commercial Director στην εταιρεία Netsteps,με 10+ χρόνια εμπειρία στο χώρο της ψηφιακής επικοινωνίας και στρατηγικής, σύμβουλος ψηφιακού Μάρκετινγκ σε πληθώρα έργων σε Ελλάδα και εξωτερικό. Και όπως τονίζει ο κ. Δημητρίου, ο χώρος των ασφαλιστικών εταιρειών έχει ιδιαιτερότητες, καθώς πρέπει οι ενέργειες marketing να προσελκύσουν τον υποψήφιο πελάτη να επενδύσει σε προϊόντα, τα οποία ενδεχομένως στα μάτια του να μην είναι ελκυστικά ή να θεωρούνται ότι δε διαφέρουν από οποιοδήποτε άλλο προϊόν του ανταγωνισμού. Διαβάστε αναλυτικά την συνέντευξη

**Τι είναι το digital marketing?**

Το digital marketing είναι ένας όρος – ομπρέλα για όλες τις προσπάθειες επικοινωνίας μιας επιχείρησης, μέσω της χρήσης Online καναλιών. Ενδεικτικά, και όχι περιοριστικά, αυτά είναι το ίδιο το website της, το Search Engine Marketing, τα Social Media, το email Marketing, το Content Marketing και άλλα πολλά, που εμφανίζονται με αυξανόμενη συχνότητα.

Εδώ και αρκετά χρόνια, σε όλες τις ανεπτυγμένες οικονομίες, έχει πάψει ο διαχωρισμός μεταξύ Marketing και digital marketing. Δεν νοείται πλέον ολοκληρωμένη Marketing ενέργεια χωρίς τη χρήση Online καναλιών.

Θα μπορούσε κανείς να διακρίνει τα σημαντικότερα κανάλια του digital marketing στην ακόλουθη λίστα, όπου περιγράφεται εν συντομία σε τι αφορούν:

**SEO:** Αύξηση της κίνησης στο website μέσω των αναζητήσεων σε μηχανές αναζήτησης (Google πχ)

**Pay Per Click:** Αύξηση της κίνησης στο website μας διαφήμισης εντός των μηχανών αναζήτησης

**Digital PR:** Αύξηση της αναγνωρισιμότητας της επιχείρησης μέσω ενεργειών PR στον ψηφιακό κόσμο

**Social Media Marketing:** Ενέργειες που ενισχύουν την παρουσία και την αναγνωρισιμότητα της επιχείρησης εντός των Social Media (Facebook, Twitter, LinkedIn, Instagram κτλ)

**Content Marketing:** Εκτενής και συνεπής αρθρογραφία επί των θεμάτων ειδικότητας της επιχείρησης, με σκοπό την ενημέρωση του κοινού και αύξηση της εμπιστοσύνης προς το brand

**Affiliate Marketing:** Συνεργασίες με άλλα συναφή websites για αύξηση της κίνησης προς το Website

**Viral Marketing:** Ενέργεια που θα προκαλέσει και θα κεντρίσει το ενδιαφέρον μαζικά και για σύντομο χρονικό διάστημα

**Influencer Marketing:** Ενέργεια σε συνεργασία με πρόσωπα που η δημόσια τοποθέτησή τους φέρει βαρύτητα και επηρεάζει θετικά το brand

Τα παραπάνω, αν συνδυαστούν αρμονικά κάτω από ένα ολοκληρωμένο πλάνο στρατηγικής, κάνουν θαύματα για τις πωλήσεις και την προβολή μιας επιχείρησης.

**Σε ποια σημεία υπερέχει των παραδοσιακών πρακτικών διαφήμισης;**

Το μεγάλο πλεονέκτημα του digital marketing είναι πως όλες οι ενέργειες είναι μετρήσιμες ως προς την απόδοσή τους. Μπορούμε με ακρίβεια να πούμε ποια ενέργεια δημιούργησε αυξημένη κίνηση, ποια έφερε ποιοτικές επαφές στη λίστα των επισκεπτών, από ποια διαφημιστική ενέργεια και από ποια υποομάδα περιεχομένου προήλθε μια συμπλήρωση φόρμας ενδιαφέροντος που οδήγησε σε πώληση, σε συνάντηση κ.ο.κ.

Οι δυνατότητες ανάλυσης των δεδομένων που προκύπτουν είναι σε θέση να μας δείξουν με ασφάλεια τον τρόπο με τον οποίο αλληλοεπιδρά το κοινό με τη δημόσια εικόνα της επιχείρησης στα ψηφιακά μέσα, να αντιληφθούμε έγκαιρα μια επικοινωνιακή κρίση και να προβούμε πάλι, με χρήση των ίδιων καναλιών επικοινωνίας, άμεσα, σε διορθωτικές κινήσεις.

Δεν είναι λίγες οι φορές που η επιχείρηση έχει μια συγκεκριμένη εικόνα για το ποιο είναι το «δυνατό» της επικοινωνιακό χαρτί, όμως στην πράξη οι μετρήσεις και η ανάλυση των πραγματικών δεδομένων αποκαλύπτουν «κρυφές» αδυναμίες που την αφήνουν εκτεθειμένη.

Δεν πρέπει επίσης να ξεχνάμε ότι πρόκειται για έναν σαφώς οικονομικότερο τρόπο διαχείρισης της εικόνας σε σχέση με τα παραδοσιακά μέσα. Λόγω της λεπτομερούς μέτρησης των αποτελεσμάτων, το διαθέσιμο budget σύντομα και δυναμικά, διοχετεύεται στο πιο παραγωγικό κανάλι ενισχύοντας τα αποτελέσματα για την επιχείρηση.

**Συγκεκριμένα μια ασφαλιστική εταιρεία τι προκλήσεις έχει να αντιμετωπίσει;**

Ο χώρος των ασφαλιστικών εταιρειών έχει ιδιαιτερότητες, καθώς πρέπει οι ενέργειες marketing να προσελκύσουν τον υποψήφιο πελάτη να επενδύσει σε προϊόντα, τα οποία ενδεχομένως στα μάτια του να μην είναι ελκυστικά ή να θεωρούνται ότι δε διαφέρουν από οποιοδήποτε άλλο προϊόν του ανταγωνισμού.

Ο υπεύθυνος Marketing σε μια ασφαλιστική εταιρεία, χρειάζεται να αναζητήσει υλικό και τρόπους διαφοροποίησης σε μεγαλύτερο βάθος. Μερικοί τρόποι είναι να ενισχύεται η θετική εικόνα και φήμη που υπάρχει, να επικοινωνείται η επιτυχία του ασφαλιστικού προϊόντος, να προβάλλονται ευχαριστημένοι πελάτες.

Όταν μιλάμε για δημιουργία υλικού Marketing για την ιστοσελίδα, μπροσούρα, αλληλογραφία μιας ασφαλιστικής εταιρείας, δεν αναφερόμαστε μόνο στη δημιουργία πρωτότυπου περιεχομένου, αλλά και τη συμμόρφωσή του σε κανονισμούς και νομοθεσίες, γεγονός που εισαγάγει μια πρόσθετη δυσκολία.

Στους περισσότερους κλάδους, το μήνυμα του Marketing «ταξιδεύει» από την εταιρεία προς το κατάλληλο κοινό απευθείας. Στον ασφαλιστικό κλάδο, το μήνυμα έχει ελαφρώς διαφορετική διαδρομή, καθώς ενδέχεται να ακολουθεί μία άλλη πορεία. Ενδέχεται να «ταξιδεύει» από την εταιρεία προς τον broker και στη συνέχεια προς το κατάλληλο κοινό. Συνεπώς το περιεχόμενο, η στρατηγική και η ενέργεια marketing θα πρέπει να είναι τέτοιες που να είναι ξεκάθαρο το μήνυμα τόσο προς το τελικό κοινό, όσο και προς τον ενδιάμεσο.

**Υπάρχουν συγκεκριμένες ενέργειες που έχετε να προτείνετε;**

Η απάντηση είναι το πλήρες και συνολικό Digital Marketing Plan το οποίο να μελετά και να στοιχειοθείται από τις ειδικές παραμέτρους που αφορούν στην κάθε ασφαλιστική εταιρεία. Στο πλάνο

αυτό θα πρέπει να αποτυπώνονται με σαφήνεια τουλάχιστον τα εξής:

• Στόχοι για το επόμενο έτος: οικονομικοί, επικοινωνιακοί, οργανωτικοί, γενικά στόχοι μετρήσιμοι με κάποιες παραδοχές και βασισμένοι σε ανάλυση προηγούμενων δεδομένων, αλλά φυσικά και βάσει του business plan της επιχείρησης.

• Κοινό στο οποίο απευθύνονται τα ασφαλιστικά προϊόντα: Πχ Αυτοκίνητο; Ζωής; Υγείας; Το κάθε προϊόν έχει το κοινό του και χρειάζεται τη δική του επικοινωνιακή μέθοδο για να πετύχει. Η εποχή της μίας συνταγής για όλα τα προβλήματα στην επικοινωνία έχει παρέλθει και, ευτυχώς, το digital marketing είναι η απάντηση στο υψηλό customization που χρειάζεται η σύγχρονη εποχή επικοινωνίας.

• Κανάλια επικοινωνίας που θα χρησιμοποιηθούν για να προσεγγισθεί το κάθε κοινό: Email, Facebook, Instagram, Google Adwords, Display Network, Affiliate Network και άλλα πολλά, το κάθε κανάλι έχει τους δικούς του όρους και τα δικά του πλεονεκτήματα. Μια σωστή στρατηγική χρησιμοποιεί ένα μίγμα από κανάλια για το κάθε κοινό, μετρώνται τα αποτελέσματα και προσαρμόζονται οι ενέργειες αναλόγως.

• Διαθέσιμο budget: Εξαιρετικά κρίσιμος παράγοντας για τη σωστή εκπόνηση στρατηγικής. Πόσα χρήματα είναι διατεθειμένη η ασφαλιστική εταιρεία να επενδύσει στην ψηφιακή της επικοινωνία; Συνήθως η απάντηση που δίδεται είναι: «αν το μέσο αποδίδει, θα αυξήσουμε το Budget, αλλά μέχρι τότε είμαστε επιφυλακτικοί.» Λογικό επιχείρημα, αλλά αν δεν επενδύσει κάποιος, σύμφωνα με τις οδηγίες του σωστού συμβούλου digital marketing που έχει την εμπειρία και έχει εκπονήσει παρόμοιες καμπάνιες, δεν θα μάθει ποτέ τις σωστές αποδόσεις. Η χρυσή τομή είναι να δεσμευτεί ένα Minimum Budget που να δράσει δοκιμαστικά για ένα περιορισμένο, στην αρχή, κοινό ή για ένα μόνο προϊόν, και στη συνέχεια υπάρχει η δυνατότητα επέκτασης των ενεργειών και στο σύνολο του κοινού ή και στα λοιπά προϊόντα.

• Benchmarks: Θα πρέπει να υπάρχουν συγκεκριμένοι δείκτες, η επίτευξη των οποίων θα κρίνει την επιτυχία του πλάνου. Συνήθως αυτοί οι δείκτες αφορούν σε 3μηνη αναθεώρηση του πλάνου, και προσαρμόζονται αναλόγως.

Το πλάνο, λοιπόν, ορίζει τις ενέργειες και τα εργαλεία που θα χρησιμοποιηθούν σε μια Digital marketing καμπάνια.

Πολλοί κάνουν το λάθος και ξεκινούν διαφημίσεις σε κάποιο κανάλι πχ Facebook, Google Display, χωρίς συγκεκριμένο πλάνο, χωρίς στόχους, και περι-

μένουν ως δια μαγείας να έρθει το κατάλληλο κοινό στην πόρτα του γραφείου τους και να ζητά τα προϊόντα τους. Αυτό, στη σπάνια περίπτωση που επιτευχθεί, θα είναι ένα τυχαίο γεγονός και σε καμία περίπτωση αποτέλεσμα οργανωμένης προσπάθειας με το βλέμμα στη διάρκεια και στο χτίσιμο του brand.

**Υπάρχει στον Digital κόσμο τρόπος για την ασφαλιστική εταιρεία να αφουγκραστεί το κοινό που την ενδιαφέρει;**

Φυσικά! Στον ψηφιακό κόσμο υπάρχουν λύσεις, όπως το Monitor, ένα εργαλείο με τη χρήση του οποίου πρόσφατα εκπονήθηκε και δημοσιεύτηκε μια μελέτη για την ασφαλιστική αγορά, οι οποίες επιτρέπουν στο Brand να ανιχνεύσει το τι συζητιέται για αυτό στα Social Media, στα Blogs, στα Websites και σε ό,τι πληροφορία υπάρχει δημοσίως διαθέσιμη. Η τεχνολογία μας επιτρέπει όχι μόνο να έχουμε μια προηγμένη αποδελτίωση απευθείας από τις δημόσιες απόψεις εκφρασμένες στον ψηφιακό κόσμο, αλλά και να εξάγουμε αξιόπιστα συμπεράσματα ως προς το γενικό συναίσθημα που αποτυπώνεται Online σε σχέση με το brand, να εντοπίσουμε τους πιο δραστήριους και ένθερμους υποστηρικτές και να ενισχύσουμε, με αυτό τον τρόπο, την Online επικοινωνία της επιχείρησης. Ακόμα πιο χρήσιμο, όμως, είναι να εντοπίζονται έγκαιρα τα αρνητικά συναισθήματα και τα προβλήματα πριν αυτά διογκωθούν και να γίνεται άμεσα περιορισμός της όποιας υπό διαμόρφωση κρίσης.

Οι αναγνώστες που ενδιαφέρονται έχουν τη δυνατότητα να μπουν στη σελίδα monitor.netsteps.gr και να ενημερωθούν για όλες τις δυνατότητες, καθώς και να δημιουργήσουν demo λογαριασμό, ώστε να διαπιστώσουν για το δικό τους brand ποιο είναι το συναισθηματικό αποτύπωμα στον ιστοχώρο.

**Σας ευχαριστώ για τις πληροφορίες που μοιραστήκατε μαζί μας**

Εγώ ευχαριστώ για την τιμή που μου κάνατε να με φιλοξενήσετε στις σελίδες σας.

Στη Συνεταιριστική Ασφαλιστική σας μιλάμε απλά, για να έχετε την ασφάλεια που χρειάζεστε και σας αποζημιώνουμε άμεσα τη στιγμή που το χρειάζεστε!

**Κεντρικά γραφεία:** Λεωφ. Συγγρού 367, 175 64, Π. Φάληρο, Αθήνα
τηλ: 210 949 1280-299 | fax: 210 940 3148 | 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
Syneteristiki Ins. Co

συνεταιριστική ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
Περιουσία | Υγεία | Σύνταξη | Επιχείρηση
Είμαστε εσύ.

ΠΑΣΕΓΕΣ coop euresa MACIF P&V UnipolSai

Cyber Risk και βελτιστοποίηση κεφαλαίων τα μεγάλα θέματα της 19ης συνάντησης ασφαλιστών και αντασφαλιστών στην Ύδρα

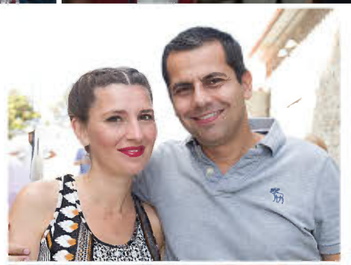
# Η ασφαλιστική αγορά δημιουργεί αξία

Τη συμβολή της ασφαλιστικής αγοράς στην ανάπτυξη της ελληνικής οικονομίας και στη δημιουργία πρόσθετης αξίας για τους πολίτες, την κοινωνία, και τη χώρα, επαναβεβαίωσε από τη συνάντηση ασφαλιστών και αντασφαλιστών, που διοργάνωσε η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος στην Ύδρα, ο πρόεδρος της ΕΑΕΕ κ. Δημήτρης Μαζαράκης.

Τη συμβολή της ασφαλιστικής αγοράς στην ανάπτυξη της ελληνικής οικονομίας και στη δημιουργία πρόσθετης αξίας για τους πολίτες, την κοινωνία, και τη χώρα, επαναβεβαίωσε από τη συνάντηση ασφαλιστών και αντασφαλιστών, που διοργάνωσε η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος στην Ύδρα, ο πρόεδρος της ΕΑΕΕ κ. Δημήτρης Μαζαράκης.

Ο κ. Δημήτρης Μαζαράκης, άνοιξε το συνέδριο, αναφερόμενος στις προκλήσεις που αντιμετωπίζει η ασφαλιστική αγορά, όπως είναι το περιβάλλον χαμηλών επιτοκίων, το νέο εποπτικό πλαίσιο, οι τεχνολογικές εξελίξεις καθώς και οι αυξημένες απαιτήσεις από μετόχους και πελάτες και επεσήμανε την άμεση προσαρμογή της ασφαλιστικής αγοράς στα νέα δεδομένα, γεγονός το οποίο αποδεικνύει ότι η ιδιωτική ασφάλιση αντέχει στις πιέσεις και αποτελεί έναν από τους πιο υγιείς κλάδους της ελληνικής οικονομίας.

Ταυτόχρονα, υπογράμμισε τη συνεισφορά του ασφαλιστικού κλάδου στην εθνική οικονομία για το 2016, ο οποίος έχει επιστρέψει περισσότερα από 2,5 δισ. σε αποζημιώσεις ετησίως, έχει 13 δισ. υπό διαχείριση κεφάλαια σε επενδύσεις και κατέβαλε 500 εκατ. φόρους στο ελληνικό κράτος, ενώ παράλληλα διατηρεί 25.000 περίπου άμεσες και έμμεσες θέσεις εργασίας. Συγκεκριμένα ο κ. Μαζαράκης τόνισε χαρακτηριστικά ότι η ασφαλιστική αγορά μπορεί να συμβάλλει σημαντικά στην ανάπτυξη της ελληνικής οικονομίας και στη δημιουργία πρόσθετης αξίας για τους πολίτες, την κοινωνία, και εν τέλει τη χώρα. Τα περιθώρια περαιτέρω ανάπτυξης της, ώστε να προσεγγίσει τους ευρωπαϊκούς μέσους όρους, είναι μεγάλα, και πέρα από τους τομείς της υγείας, της σύνταξης, των φυσικών καταστροφών αλλά και σε καινούριους τομείς, όπως αυτόν που αποτελεί ένα από τα μεγάλα θέματα του φετινού μας συνεδρίου, δηλαδή της κάλυψης του cyber risk. Η τεχνολογία δημιουργεί μεγάλες ευκαιρίες αλλά και νέους κινδύνους. Εμείς οι ασφαλιστές έχουμε την ευθύνη να ενημερώνουμε, να εκπαιδεύουμε και κυρίως να προετοιμάζουμε τις επιχειρήσεις ώστε να ορίσουν τις στρατηγικές πρόληψης, αλλά ταυτόχρονα να παίξουμε βασικό ρόλο στην κάλυψη πιθανών ζημιών που μπορεί να



προκύψουν. Πρέπει να μάθουμε όλοι μας, να μιλάμε στον κόσμο απλά, να λέμε ξεκάθαρες κουβέντες και να αναζητούμε τις πιο δίκαιες λύσεις, υπογράμμισε χαρακτηριστικά ο κ. Μαζαράκης.

Τέλος, ο Πρόεδρος της ΕΑΕΕ αναφέρθηκε επιγραμματικά στις πρωτοβουλίες που αναλαμβάνει η ασφαλιστική αγορά και οι οποίες στοχεύουν στην ενίσχυση της διαφάνειας και της αξιοπιστίας της, στην αναβάθμιση των υπηρεσιών προς τους ασφαλισμένους, στην καλλιέργεια της ασφαλιστικής συνείδησης, αλλά και στην απλούστευση του τρόπου επικοινωνίας των επαγγελματιών της αγοράς με την κοινωνία.

Η ενότητα της 20ης Σεπτεμβρίου ήταν αφιερωμένη σε ένα νέο σχετικά ασφαλιστικό κίνδυνο, το cyber risk. Στο θέμα αυτό τοποθετήθηκαν οι κ.κ. Nicolas Jeanmart, Head of Personal Insurance, General Insurance & Macroeconomics, Insurance Europe, Jose Fidalgo, Regional Head of Risk Consulting Liability Central & Eastern Europe, Allianz Global Corporate Specialty SE και Matthew Norris, Underwriter, Beazley Insurance, Lloyds of London. Την ενότητα συντόνισε ο κ. Ερρίκος Μοάτσος, Πρόεδρος της Επιτροπής Περιουσίας της Ε.Α.Ε.Ε. και C.E.O. της Α.Χ.Α. Insurance S.A.

Σε γενικές γραμμές, οι εισηγητές αυτής της ενότητας τόνισαν ότι, καθώς ο αριθμός των περιπτώσεων κυβερνοεπιθέσεων αυξάνεται συνεχώς, οι επιχειρήσεις ανατρέχουν όλο και περισσότερο στην αναζήτηση ασφαλιστικής κάλυψης. Επίσης, αναφέρθηκαν στους υπάρχοντες τύπους ασφαλιστικών προγραμμάτων που καλύπτουν το cyber risk, στις περιπτώσεις που καλύπτονται, αλλά και σε συγκεκριμένα παραδείγματα. Τέλος, τόνισαν το γεγονός ότι από ασφαλιστική άποψη, το cyber risk κρύβει σημαντικές προκλήσεις για τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις που έχουν να κάνουν με την ασφαλισιμότητα του κινδύνου, τη νομοθεσία για την προστασία προσωπικών δεδομένων και άλλα θέματα.

Η ενότητα της επόμενης ημέρας αφορούσε την αντασφάλιση ως εργαλείο για τη βελτιστοποίηση της διαχείρισης των κεφαλαίων που απαιτεί το νέο ευρωπαϊκό, εποπτικό πλαίσιο Solvency II. Τις απόψεις τους πάνω στο θέμα κατέθεσαν οι κ.κ. Jürgen Brucker, Client Manager Greece, Cyprus & Turkey, Petra Reindl, Client Executive, Munich Re, Stefan Sperlich, Senior Underwriter & VP, Hannover Re και Βασιλική Κωστάκη, CFO, Groupama Insurance. Συντονίστρια ήταν η κ. Φιλίππα Μιχάλη, Πρόεδρος της Επιτροπής Δημοσίων Σχέσεων και Επικοινωνίας της ΕΑΕΕ και CEO της Allianz Hellas S.A.

Στην ενότητα αυτή αναφέρθηκαν συγκεκριμένες στρατηγικές που επιτρέπουν στις ασφαλιστικές εταιρίες να κάνουν τη βέλτιστη διαχείριση των απαιτούμενων κεφαλαίων, εστιάζοντας στα οφέλη που μπορεί να φέρει η αντασφάλιση, τόσο από ποσοτική όσο και από ποιοτική άποψη.

Η συνάντηση ασφαλιστών και αντασφαλιστών, ολοκληρώθηκε για μια άλλη χρονιά με επιτυχία και την Ύδρα επισκέφθηκαν ασφαλιστές και αντασφαλιστές από την Ελλάδα και από πολλές χώρες του εξωτερικού για το ετήσιο, μεγάλο γεγονός της ασφαλιστική αγοράς.

# Ο Κοντομηνάς και το όραμα του για την Prime

Prime INSURANCE

Την πρώτη φθινοπωρινή συνάντηση της, με τα στελέχη του δικτύου πωλήσεων του Νομού Αττικής, πραγματοποίησε η Prime Insurance.

Σε μία κατάμεστη αίθουσα στην Αίγλη Ζαππείου, με περισσότερους από 300 συνεργάτες πωλήσεων και παρουσία του προέδρου του Ομίλου Demco κ. Δημήτρη Κοντομηνά, τα στελέχη της εταιρίας από Ελλάδα και Κύπρο, ανέπτυξαν τα στρατηγικά τους σχέδια και τις προοπτικές ανάπτυξης της Εταιρίας, τα αμέσως επόμενα χρόνια.

Ο κ. Δ. Κοντομηνάς περιέγραψε αφενός το όραμα του για την Prime Insurance και αφετέρου τόνισε την τεράστια σημασία της ιδιωτικής ασφάλισης στον τομέα της υγείας, την εποχή που η χώρα μας βάλλεται από την σκληρή οικονομική και κοινωνική κρίση.

Στην συνάντηση παρουσιάστηκαν και τα νέα προϊόντα Υγείας, Prime VIP και Prime BEST, που αποτελούν τις νέες δυναμικές προτάσεις της Εταιρίας προς το καταναλωτικό κοινό και οι οποίες με αυξημένες παροχές και προσιτά ασφάλιστρα, αποτελούν την καλύτερη επιλογή για κάθε Ελληνική οικογένεια.

Και όπως σημειώνεται στη σχετική ανακοίνωση η Prime Insurance καινοτομεί, πρωτοπορεί, πρωταγωνιστεί στις εξελίξεις και είναι πάντα δίπλα στον άνθρωπο και τις ανάγκες του.

*Στη γαλλική Ριβιέρα οι συνεργάτες*

# Στιγμιότυπα από την επίσκεψη στη γαλλική Ριβιέρα

**Η ΚΟΣΜΟΠΟΛΙΤΙΚΗ** γαλλική Ριβιέρα ήταν ο φετινός προορισμός του ετήσιου ταξιδιού επιβράβευσης της Prime Insurance.Κάννες, Νίκαια, Μόντε Κάρλο, Αντίμπες, St.Paul de Vence αποτέλεσαν μια όαση ξεκούρασης και ξεγνοιασιάς σε ένα τετραήμερο που θα θυμούνται για πολύ καιρό.

Κατά τη διάρκεια του ταξιδιού οι 50 συνεργάτες της Prime ακολούθησαν ένα μοναδικό πρόγραμμα και επισκέφτηκαν τα σπουδαιότερα αξιοθέατα, συνοδευόμενοι από στελέχη της εταιρίας.

Έχοντας ως βάση την παραθεριστική πόλη της Νίκαιας, απόλαυσαν τα μουσεία, τις παραλίες και το παλαιό κέντρο της Γαλλικής Ριβιέρας,,ενώ το Μονακό, ήταν ο επόμενος σταθμός όπου περιηγήθηκαν στο παλάτι των Μονεγάσκων, στον επιβλητικό Καθεδρικό Ναό της Παναγίας και στο Ωκεανογραφικό Μουσείο.

Στη συνέχεια, απόλαυσαν τη θέα της Μεσογείου από το Eze στην κορυφή ενός λόφου της Κυανής Ακτής, και περπάτησαν στις Αντίμπες, το κατά πολλούς πολιτιστικό κέντρο της περιοχής. Περιπλανήθηκαν στην αδιαμφισβήτητη "βασίλισσα" της Κυανής Ακτής στις Κάννες με την περίφημη Κρουαζέτ, έναν από τους πιο διάσημους δρόμους του κόσμου.

Εντυπωσιάστηκαν από τα υπερπολυτελή ξενοδοχεία, που χρονολογούνται από την εποχή της Μπελ Εποκ, και ολοκλήρωσαν το ταξίδι τους με το Παλάτι του Φεστιβάλ των Καννών.Η Prime Insurance συγχαίρει και παράλληλα ευχαριστεί τους συνεργάτες της για την παραγωγική τους δραστηριότητα και επιφυλάσσεται να ανακοινώσει σύντομα το ραντεβού για το επόμενο ταξίδι έκπληξη του 2018.

*Οι ασφαλιστές της Prime στην Κω*

# Στο νησί της Κω οι κορυφαίοι ασφαλιστές

**ΠΑΡΑΛΛΗΛΑ** η Prime Insurance διοργάνωσε το καλοκαιρινό ταξίδι στην Ελλάδα, για μέλη του δικτύου πωλήσεων στην Κύπρο.

Οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι που διακρίθηκαν κατά το πρώτο εξάμηνο του 2017 με βάση την παραγωγή τους, είχαν την ευκαιρία να επισκεφθούν το όμορφο νησί της Κω.

Σαράντα άτομα συμμετείχαν στο ταξίδι – ασφαλιστικοί σύμβουλοι με τις οικογένειές τους - το οποίο περιελάβανε εξορμήσεις σε διάφορα σημεία του νησιού, ενώ υπήρξε πολύς χρόνος για διασκέδαση και ξεκούραση.

Έχοντας κερδίσει σταθερά την εκτίμηση και την εμπιστοσύνη των πελατών της, η Prime Insurance διαδραματίζει πρωταγωνιστικό ρόλο στα ασφαλιστικά δρώμενα της Κύπρου, ως μια από τις πλέον αξιόπιστες ασφαλιστικές εταιρείες, συνδυάζοντας απαράμιλλη εμπειρία και ολοκληρωμένες λύσεις τόσο στον Κλάδο Ζωής, όσο και στον Γενικό Κλάδο.

# Σε νέα ρότα το Επικουρικό

Ολοκληρωμένο σύστημα για την διάσωση του Επικουρικού Κεφαλαίου Ασφάλισης Αυτοκινήτων και την δημιουργία ενός νέου φορέα εναρμονισμένου με τα ευρωπαϊκά πρότυπα έχει θέσει σε εφαρμογή η διοίκηση του Επικουρικού Κεφαλαίου σε συνεργασία με την Τράπεζα της Ελλάδος και το διοικητικό συμβούλιο της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος

Σύμφωνα με το σχέδιο νόμου ιδρύεται ένα νέο Εγγυητικό Κεφάλαιο Ιδιωτικής Ασφάλισης, το οποίο τελεί υπό την εποπτεία της Εποπτικής Αρχής με σκοπό την εγγύηση καταβολής χρηματικών ποσών στην περίπτωση ανάκλησης της άδειας λειτουργίας ασφαλιστικής επιχείρησης .Το νέο σύστημα μεταξύ άλλων προβλέπει τη δημιουργία ενός νέου μηχανισμού κάλυψης των ζημιωθέντων από ανασφάλιστα και άγνωστα οχήματα και θα αναθέτει την αποζημίωση των θυμάτων από οχήματα ασφαλισμένα σε ασφαλιστικές εταιρείες των οποίων ανακλήθηκε η άδεια λειτουργίας στους εκκαθαριστές.

Σύμφωνα με πληροφορίες το σχέδιο περιλαμβάνει ορισμένες παράλληλες κινήσεις και συγκεκριμένα:

• Την έναρξη της διαδικασίας run off για το υφιστάμενο χαρτοφυλάκιο του Επικουρικού Κεφαλαίου

• Την ψήφιση ενός νέου νόμου που θα προωθεί τη δημιουργία ενός νέου μηχανισμού κάλυψης των ζημιωθέντων από ανασφάλιστα και άγνωστα οχήματα και θα αναθέτει την αποζημίωση των θυμάτων από οχήματα ασφαλισμένα σε ασφαλιστικές εταιρείες των οποίων ανακλήθηκε η άδεια λειτουργίας στους εκκαθαριστές. Εφόσον το προϊόν της εκκαθάρισης εξαντληθεί και δεν έχουν καλυφθεί οι απαιτήσεις των ζημιωθέντων θα προσφεύγουν στον εγγυητικό μηχανισμό από τον οποίο θα αποζημιώνονται με ανώτατο ποσό τις 100.000 ευρώ ανά δικαιούχο.

Για το θέμα του run off οι διαδικασίες δεν αποκλείεται να τρέξουν γρήγορα καθώς υπάρχει σύμφωνα με πληροφορίες μεγάλο ενδιαφέρον τουλάχιστον από τέσσερις διεθνείς ασφαλιστικούς φορείς. Οι ίδιες πληροφορίες αναφέρουν ότι τα πάντα θα γίνουν υπό καθεστώς διαφάνειας και ανοικτής διαγωνιστικής διαδικασίας.

## Τα βασικά σημεία του σχεδίου νόμου

Με το σχέδιο νόμου ιδρύεται ένα νέο Εγγυητικό Κεφάλαιο Ιδιωτικής Ασφάλισης («Εγγυητικό Κεφάλαιο Ιδιωτικής Ασφάλισης» και συντετμημένα «Εγγυητικό Κεφάλαιο»), το οποίο τελεί υπό την εποπτεία της Εποπτικής Αρχής, όπως αυτή ορίζεται στο άρθρο 3 παρ. 10 του Νόμου 4364/2016 (ΦΕΚ Α' 13), εδρεύει στην Αθήνα και διέπεται από τις διατάξεις του Νόμου αυτού. Για τις σχέσεις του με την αλλοδαπή, το Εγγυητικό κεφάλαιο θα χρησιμοποιεί την επωνυμία «Private Insurance Guarantee Fund - PIGF».

*Ο διοικητής της Τράπεζας της Ελλάδος κ. Γιάννης Στουρνάρας*

*Ο πρόεδρος της ΕΑΕΕ κ. Δημήτρης Μαζαράκης*

*Ο πρόεδρος του Επικουρικού Κεφαλαίου κ. Γιώργος Βαλαής*

• Σκοπός του Εγγυητικού Κεφαλαίου είναι η εγγύηση καταβολής χρηματικών ποσών σύμφωνα με τις διατάξεις του παρόντος άρθρου στην περίπτωση ανάκλησης της άδειας λειτουργίας ασφαλιστικής επιχείρησης για τη μη συμμόρφωσή της με τα προβλεπόμενα στο Ν. 4364/2016 (ΦΕΚ Α' 13) και στην Οδηγία 2009/138/ΕΚ.

• Η εγγύηση καταβολής χρηματικών ποσών αφορά τα ποσά που καταβάλλονται στα όργανα εκκαθάρισης κατ' εφαρμογήν του άρθρου 242 παρ. 3 του Ν. 4364/2016 για την κάλυψη απαιτήσεων από ασφάλιση:

(α) Δικαιούχων απαιτήσεων από συμβόλαια ασφάλισης ζωής του άρθρου 5 του Ν. 4364/2016 (ΦΕΚ Α' 13) και του άρθρου 2 και Παραρτήματος ΙΙ της Οδηγίας 2009/138/ΕΚ, εκτός των καλύψεων νοσοκομειακής περίθαλψης.

(β) Δικαιούχων αποζημίωσης από ασφάλιση αστικής ευθύνης από χερσαία αυτοκίνητα οχήματα, όπως ορίζεται στο άρθρο 4 παρ. 1 πε. (ι) του νόμου 4364/2016 (ΦΕΚ Α' 13) και στο άρθρο 2 και στο Παράρτημα Ι παρ. Α περ. 10 της Οδηγίας 2009/138/ΕΚ, εξαιρουμένης της ευθύνης του μεταφορέα.

• Μέλη του Εγγυητικού Κεφαλαίου καθίστανται υποχρεωτικώς και αυτοδικαίως, από την έναρξη της ισχύος αυτού του νόμου:

(α) Οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις με έδρα την Ελλάδα, που δραστηριοποιούνται στις κατά το άρθρο 5 του νόμου 4364/2016 (ΦΕΚ Α' 13) ασφαλίσεις ζωής.

(β) Τα υποκαταστήματα των ασφαλιστικών επιχειρήσεων τρίτων χωρών, που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα στις κατά το άρθρο 5 του νόμου 4364/2016 (ΦΕΚ Α' 13) ασφαλίσεις ζωής.

(γ) Τα υποκαταστήματα των ασφαλιστικών επιχειρήσεων της Ε.Ε., που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα στις κατά το άρθρο 5 του νόμου 4364/2016 (ΦΕΚ Α' 13) ασφαλίσεις ζωής.

(δ) Οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις της Ε.Ε. που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα με ελεύθερη παροχή υπηρεσιών στις κατά το άρθρο 5 του νόμου 4364/2016 (ΦΕΚ Α' 13) ασφαλίσεις ζωής.

(ε) Οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις με έδρα την Ελλάδα που δραστηριοποιούνται στην κατά το άρθρο 4 παρ. 1 περ. (ι) του νόμου 4364/2016 (ΦΕΚ Α' 13) ασφάλιση αστικής ευθύνης από χερσαία αυτοκίνητα οχήματα.

(στ) Τα υποκαταστήματα των ασφαλιστικών επιχειρήσεων τρίτων χωρών που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα στην κατά το άρθρο 4 παρ. 1 περ. (ι) του νόμου 4364/2016 (ΦΕΚ Α' 13) ασφάλιση αστικής ευθύνης από χερσαία αυτοκίνητα οχήματα.

(ζ) Τα υποκαταστήματα των ασφαλιστικών επιχειρήσεων της Ε.Ε. που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα στην κατά το άρθρο 4 παρ. 1 περ. (ι) του νόμου 4364/2016 (ΦΕΚ Α' 13) ασφάλιση αστικής ευθύνης από χερσαία αυτοκίνητα οχήματα.

(η) Οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα με ελεύθερη παροχή υπηρεσιών στην κατά το άρθρο 4 παρ. 1 περ. (ι) του νόμου 4364/ 2016 (ΦΕΚ Α' 13) ασφάλιση αστικής ευθύνης από χερσαία αυτοκίνητα οχήματα.

• Η παροχή εγγύησης του Εγγυητικού Κεφαλαίου συνίσταται στην καταβολή χρηματικού ποσού στα αρμόδια όργανα της εκκαθάρισης ασφαλιστικών επιχειρήσεων, των οποίων η άδεια ανακλήθηκε με απόφαση της Εποπτικής Αρχής μετά τη δημοσίευση του παρόντος νόμου στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως κατ' εφαρμογήν του άρθρου 242 παρ. 3 του Ν. 4364/2016, σύμφωνα με τα παρακάτω:

(α) Για τους κλάδους ασφαλίσεων ζωής:

Το ποσό της εγγύησης καταβάλλεται για τις ατομικές ασφαλίσεις ανά ασφαλιστήριο και για τις ασφαλίσεις με περισσότερους από έναν ασφαλισμένο, των ομαδικών ασφαλίσεων συμπεριλαμβανομένων, ανά ασφαλιστήριο και ασφαλισμένο. Η εγγύηση ισούται με το 100% της απαίτησης από την καλυπτόμενη ασφάλιση και μέχρι το ποσό των 60.000 ευρώ για θάνατο και μόνιμη ολική αναπηρία και το ποσό των 30.000 ευρώ για κάθε άλλη περίπτωση, της εξαγοράς του ασφαλιστηρίου συμπεριλαμβανομένης. Σε περίπτωση ομαδικών ασφαλίσεων του κλάδου VI του άρθρου 5 του νόμου 4364/2016, η συνολική εγγύηση για κάθε συμβόλαιο δεν μπορεί να υπερβαίνει το ποσό του κεφαλαίου του λογαριασμού του εν λόγω ομαδικού συμβολαίου κατά την ημερομηνία ανάκλησης.

(β)Για τον κλάδο αστικής ευθύνης από χερσαία αυτοκίνητα οχήματα:

Το ποσό της εγγύησης αντιστοιχεί στο 70% της βεβαιωμένης αποζημίωσης προς δικαιούχο, από αστική ευθύνη αυτοκινήτων, με ανώτατο ποσό τις 100.000 ευρώ ανά δικαιούχο, σύμφωνα με την αναλυτική κατάσταση που γνωστοποίησε ο ασφαλιστικός εκκαθαριστής σε αυτό.

• Για την εκπλήρωση του σκοπού του Εγγυητικού Κεφαλαίου επιβάλλεται εισφορά υπέρ αυτού, η οποία καθορίζεται:

(α) Σε ποσοστό μέχρι 1,5% της συνολικής ετήσιας παραγωγής ακαθάριστων καταχωρημένων ασφαλίστρων κλάδου ζωής του νόμου 4364/2016 (ΦΕΚ Α' 13). Η εισφορά αυτή βαρύνει κατά το ήμισυ της ασφαλιστικές εταιρίες και κατά το ήμισυ τους ασφαλισμένους, εμφανίζεται στο ασφαλιστήριο και απαλλάσσεται παντός φόρου ή άλλης επιβάρυνσης. Η ελάχιστη ετήσια εισφορά κάθε μέλους, ανεξάρτητα από το ύψος των ακαθαρίστων εγγεγραμμένων ασφαλίστρων, ανέρχεται στο ποσό των 10.000 ευρώ. Ο τρόπος εφαρμογής του ποσοστού αυτού ανά κατηγορία ασφαλιστηρίων συμβολαίων εξειδικεύεται με απόφαση του Διοικητικού Συμβουλίου, που εγκρίνεται από την Εποπτική Αρχή.

(β) Ετήσια ανά όχημα, όταν αυτό ασφαλίζεται για «αστική ευθύνη από χερσαία αυτοκίνητα οχήματα», με βάση την κατηγορία ασφάλισης αυτού.

Η εισφορά αυτή βαρύνει κατά 70% τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις-μέλη του Εγγυητικού και κατά 30% τους ασφαλισμένους. Η εισφορά των ασφαλισμένων εμφανίζεται στο ασφαλιστήριο και απαλλάσσεται παντός φόρου ή άλλης επιβάρυνσης. Η ελάχιστη ετήσια εισφορά κάθε μέλους, ανεξάρτητα από το πλήθος των ασφαλισμένων οχημάτων, ανέρχεται στο ποσό των 10.000 ευρώ.

## Μεταβατικές διατάξεις

• Με τη δημοσίευση του παρόντος στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως, τροποποιείται η επωνυμία του νομικού προσώπου ιδιωτικού δικαίου «Εγγυητικό Κεφάλαιο Ιδιωτικής Ασφάλισης Ζωής» του Κεφαλαίου Β' του νόμου 3867/2010 (ΦΕΚ Α' 128), σε «Εγγυητικό Κεφάλαιο Ιδιωτικής Ασφάλισης», για το οποίο ισχύουν πλέον τα προβλεπόμενα στο Πρώτο Μέρος – Κεφάλαιο Α' του παρόντος νόμου και το οποίο καθίσταται καθολικός διάδοχος του «Εγγυητικού Κεφαλαίου Ιδιωτικής Ασφάλισης Ζωής». Οι διατάξεις του Κεφαλαίου Β' του Ν. 3867/2010 καθώς και οι κατ' εξουσιοδότηση αυτού πράξεις που έχουν εκδοθεί, παύουν να ισχύουν και αντικαθίστανται από τις διατάξεις του παρόντος νόμου.

• Με τη δημοσίευση του παρόντος στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως, το νομικό πρόσωπο ιδιωτικού δικαίου με την επωνυμία «Επικουρικό Κεφάλαιο Ασφάλισης Ευθύνης από Ατυχήματα Αυτοκινήτων» και συντετμημένα «Επικουρικό Κεφάλαιο» του άρθρου 16 του Ν. 489/1976 (Α' 331), όπως κωδικοποιήθηκε με το Π.Δ. 237/1986 (Α' 110) και ισχύει, παύει να έχει την υποχρέωση καταβολής αποζημίωσης του άρθρου 19 παρ. 1 σημείο (γ) του νόμου αυτού, ακόμα και για απαιτήσεις που γεννήθηκαν πριν την ημερομηνία αυτή. Για τις αξιώσεις σε βάρος του Επικουρικού Κεφαλαίου που απορρέουν από τις υφιστάμενες κατά τη δημοσίευση του παρόντος νόμου ασφαλιστικές εκκαθαρίσεις του άρθρου 19 παρ. 1 σημείο (γ) του Ν. 489/1976 (Α' 331), όπως κωδικοποιήθηκε με το Π.Δ. 237/1986 (Α' 110) και ισχύει, εφαρμόζονται οι διατάξεις του Κεφαλαίου Β' του Πρώτου Μέρους του παρόντος νόμου.

• Ασφαλιστικές επιχειρήσεις, οι οποίες λειτουργούν στην Ελλάδα κατά την ημερομηνία δημοσίευσης του νόμου αυτού και πληρούν τις προϋποθέσεις που αναφέρονται στο άρθρο 4 του παρόντος νόμου καθίστανται αυτοδίκαια μέλη του Εγγυητικού Κεφαλαίου, χωρίς υποχρέωση καταβολής δικαιώματος εγγραφής.

## Σκοπός Λογαριασμού

• Το Εγγυητικό Κεφάλαιο έχει την υποχρέωση τήρησης του Ειδικού Λογαριασμού Υφιστάμενων Εκκαθαρίσεων σύμφωνα με τα προβλεπόμενα στο παρόν Κεφάλαιο με αποκλειστικό σκοπό την κάλυψη της ζημίας δικαιούχων από ασφάλιση αστικής ευθύνης από χερσαία αυτοκίνητα οχήματα ασφαλιστικών επιχειρή-

**Με το σχέδιο νόμου ιδρύεται ένα νέο Εγγυητικό Κεφάλαιο Ιδιωτικής Ασφάλισης, το οποίο τελεί υπό την εποπτεία της Εποπτικής Αρχής, όπως αυτή ορίζεται στο άρθρο 3 του νόμου 4364/2016, εδρεύει στην Αθήνα και διέπεται από τις διατάξεις του. Για τις σχέσεις του με την αλλοδαπή θα χρησιμοποιεί την επωνυμία Private Insurance Guarantee Fund - PIGF**

σεων, των οποίων η άδεια είχε ανακληθεί πριν τη θέση σε ισχύ του παρόντος νόμου. Η αποζημίωση που οφείλεται δεν μπορεί να υπερβεί τα οριζόμενα από το νόμο κατώτατα όρια ασφαλιστικών ποσών του χρόνου ατυχήματος. Ως Υφιστάμενες Εκκαθαρίσεις νοούνται οι εκκαθαρίσεις για ασφαλιστικές επιχειρήσεις, των οποίων η ανάκληση της άδειας λειτουργίας τους πραγματοποιήθηκε πριν τη θέση σε ισχύ του παρόντος νόμου.

• Για την εκπλήρωση του σκοπού του Ειδικού Λογαριασμού Υφισταμένων Εκκαθαρίσεων για την εγγύηση ασφάλισης αστικής ευθύνης από χερσαία αυτοκίνητα οχήματα επιβάλλεται ετήσια εισφορά υπέρ αυτού ανά κατηγορία οχήματος.

Η εισφορά αυτή βαρύνει κατά 70% τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις-μέλη του Εγγυητικού Κεφαλαίου που ασκούν τον κλάδο ασφάλισης αστικής ευθύνης αυτοκινήτου και κατά 30% τους ασφαλισμένους.

## Επικουρικό Κεφάλαιο

• Το Επικουρικό Κεφάλαιο είναι υποχρεωμένο να καταβάλει στα πρόσωπα που ζημιώθηκαν την κατά την παράγραφο 2 του άρθρου αυτού αποζημίωση λόγω θανάτωσης ή σωματικών βλαβών ή υλικών ζημιών από αυτοκινητιστικά ατυχήματα, όταν:

(α) Αυτός που υπέχει ευθύνη παραμένει άγνωστος. Στην περίπτωση αυτή όμως, δεν υπάρχει υποχρέωση αποζημίωσης λόγω υλικών ζημιών, εκτός αν προκλήθηκαν συγχρόνως και σωματικές βλάβες που απαιτούν νοσοκομειακή περίθαλψη, εφόσον έχει επιληφθεί αστυνομική αρχή και η περίθαλψη αυτή διήρκησε τουλάχιστον για χρονικό διάστημα πέντε ημερών σε δημόσιο νοσοκομείο ή ιδιωτικό θεραπευτήριο.

(β) Το ατύχημα προήλθε από αυτοκίνητο ως προς το οποίο δεν έχει εκπληρωθεί η κατά το άρθρο 2 υποχρέωση. Εξαιρούνται της αποζημίωσης τα πρόσωπα που επιβιβάσθηκαν με τη θέλησή τους στο όχημα που προκάλεσε τη ζημία, εφόσον το Επικουρικό Κεφάλαιο αποδείξει ότι γνώριζαν ότι το όχημα δεν ήταν ασφαλισμένο.

(γ) Το ατύχημα προήλθε από ορισμένους τύπους οχημάτων ή ορισμένα οχήματα με ειδική πινακίδα κυκλοφορίας και των οποίων η ευθύνη δεν είχε καλυφθεί σύμφωνα με το άρθρο 2 του παρόντος. Στην περίπτωση αυτή, το Επικουρικό Κεφάλαιο, το οποίο αποζημίωσε ζημία που προκλήθηκε από όχημα ειδικού τύπου ή με ειδική πινακίδα κυκλοφορίας άλλου κράτους-μέλους, έχει δικαίωμα αναγωγής κατά του αντίστοιχου Επικουρικού Κεφαλαίου του τόπου συνήθους στάθμευσης του οχήματος.

**Το Εγγυητικό έχει την υποχρέωση τήρησης του Ειδικού Λογαριασμού Υφιστάμενων Εκκαθαρίσεων με αποκλειστικό σκοπό την κάλυψη της ζημίας δικαιούχων από ασφάλιση αστικής ευθύνης από οχήματα των οποίων η άδεια είχε ανακληθεί πριν τη θέση σε ισχύ του παρόντος νόμου**

• Για τα εκπλήρωση του σκοπού του Επικουρικού Κεφαλαίου επιβάλλεται ετήσια εισφορά υπέρ αυτού ανά κατηγορία οχήματος, ως εξής:

• Η εισφορά αυτή βαρύνει κατά 70% τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις και κατά 30% τους ασφαλισμένους. Η εισφορά των ασφαλισμένων εμφανίζεται στο ασφαλιστήριο και απαλλάσσεται παντός φόρου ή άλλης επιβάρυνσης.Οι αλληλασφαλιστικοί συνεταιρισμοί είναι υποχρεωμένοι να αποδίδουν στο Επικουρικό Κεφάλαιο τις εισφορές, που αναλογούν στους πρωτοβάθμιους συνεταιρισμούς, τους οποίους αντασφαλίζουν, ανεξάρτητα αν εισέπραξαν τις εισφορές αυτές ή όχι.

• Οι υφιστάμενες κατά την 31.12.2015 ασφαλιστικές εκκαθαρίσεις υπόκεινται από την θέση σε ισχύ του νόμου για το Εγγυητικό Κεφάλαιο Ιδιωτικής Ασφάλισης στις διατάξεις του Κεφαλαίου Β' «Ειδικός Λογαριασμός Υφιστάμενων Εκκαθαρίσεων» του νόμου αυτού. Στις ως άνω ασφαλιστικές εκκαθαρίσεις έχουν εφαρμογή ως προς την ακολουθητέα διαδικασία τα άρθρα 237, 238, 239, 242 παρ. 3 και 4, 243 παρ. 1, 2 και 4, 244 και 246 του παρόντος νόμου, καθώς και οι κατ'εξουσιοδότησή τους αποφάσεις.

• Στις ασφαλιστικές εκκαθαρίσεις της παρ. 1, οι ασφαλιστικοί εκκαθαριστές υπεισέρχονται αυτοδίκαια στο σύνολο των δικαιωμάτων και υποχρεώσεων της υπό ασφαλιστική εκκαθάριση ασφαλιστικής επιχείρησης και καθίστανται εφεξής αποκλειστικά υπεύθυνοι για την ικανοποίηση των απαιτήσεων από ασφάλιση αστικής ευθύνης από αυτοκίνητα οχήματα, μέσω της περιουσίας της επιχείρησης, καθώς και σύμφωνα με τα οριζόμενα στο Κεφάλαιο Β' του νόμου για το Εγγυητικό Κεφάλαιο Ιδιωτικής Ασφάλισης. Προς τούτο, το Επικουρικό Κεφάλαιο του Ν. 489/76 τους διαβιβάζει τη διοίκηση και διαχείριση των δικαιωμάτων και υποχρεώσεων που αντιστοιχούν στην υπό εκκαθάριση ασφαλιστική επιχείρηση. Κάθε λεπτομέρεια που αφορά στην ως άνω διαβίβαση καθορίζεται με σύμβαση μεταξύ ασφαλιστικού εκκαθαριστή και Επικουρικού Κεφαλαίου.

Η Interasco εξ-ασφάλιση...εγγυάται.

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

...γιατί πάνω από 120 χρόνια εξ-ασφαλίζουμε με συνέπεια, εντιμότητα και σιγουριά χιλιάδες πελάτες μας.

...γιατί σήμερα σαν μέλος του ομίλου Harel που έχει 2 εκ. πελάτες, 1,7€ δις κύκλο εργασιών, 731.000.000€ ίδια κεφάλαια και 21,5€ δις επενδυμένα κεφάλαια είμαστε δυνατοί περισσότερο από ποτέ.

Πάνω από όλα όμως λογαριάζουμε εσάς που μας εμπιστεύεστε την υγεία σας, την περιουσία σας, το μέλλον και την ευτυχία σας.

Αυτή την εμπιστοσύνη μετατρέπουμε σε σίγουρη δύναμη για να δημιουργείτε απερίσπαστοι και να προοδεύετε.

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

interasco
Ασφαλιστική Εταιρεία
Βασ. Γεωργίου 44 & Κάλβου, 152 33 Χαλάνδρι
Τηλ.: +30 210 6793100, Fax: +30 210 6776035
www.interasco.gr, e-mail: info@interasco.gr

# Χρυσό βραβείο για επιχειρηματική ηθική και ΕΚΕ

*Ο πρόεδρος του EBEN Ελλάδας, κ. Αντώνης Γκορτζής και ο πρόεδρος του EBEN Ευρώπης, Prof Geert Demuijnck με τον αντιπρόεδρο και αναπληρωτή διευθύνοντα σύμβουλος της Μινέττα Ασφαλιστικής κ. Γεώργιο Μινέτα*

**ΒΡΑΒΕΙΟ ΚΑΤΗΓΟΡΙΑΣ GOLD** για την προσήλωσή της στον τομέα Επιχειρηματικής Ηθικής και Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης, παρέλαβε η Μινέττα Ασφαλιστική, από το Ελληνικό Ινστιτούτο Επιχειρηματικής Ηθικής –EBEN GR που εκπροσωπεί το European Business Ethics Network. Η βράβευση της εταιρείας πραγματοποιήθηκε σε ειδική εκδήλωση του EBEN GR παρουσία μελών της Διεθνούς Ακαδημαϊκής Κοινότητας.Η τιμητική αυτή διάκριση της εταιρείας αφορά πιστοποίησή της βάσει του επιχειρηματικού μοντέλου Responsible Management Excellence (RME) το οποίο καλύπτει τα δύο, ίσως, πιο σημαντικά κομμάτια της σύγχρονης επιχειρηματικής ζωής και Αριστείας, την Εταιρική διακυβέρνηση και την Εταιρική Κοινωνική Υπευθυνότητα.

Αξίζει να σημειωθεί ότι η εταιρεία για πρώτη φορά φέτος έλαβε μέρος στη διαδικασία για την παραπάνω πιστοποίηση και είναι από τις ελάχιστες ασφαλιστικές εταιρείες που έχουν πιστοποιηθεί με το μοντέλο RME.

Η Επιχειρηματική Ηθική και η Κοινωνική Υπευθυνότητα είναι δύο έννοιες απόλυτα συνδεδεμένες με τις σύγχρονες επιχειρήσεις και την βιώσιμη ανάπτυξή τους, τόνισε ο αντιπρόεδρος και αναπληρωτής διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας Γεώργιος Μινέτας, παραλαμβάνοντας το βραβείο.

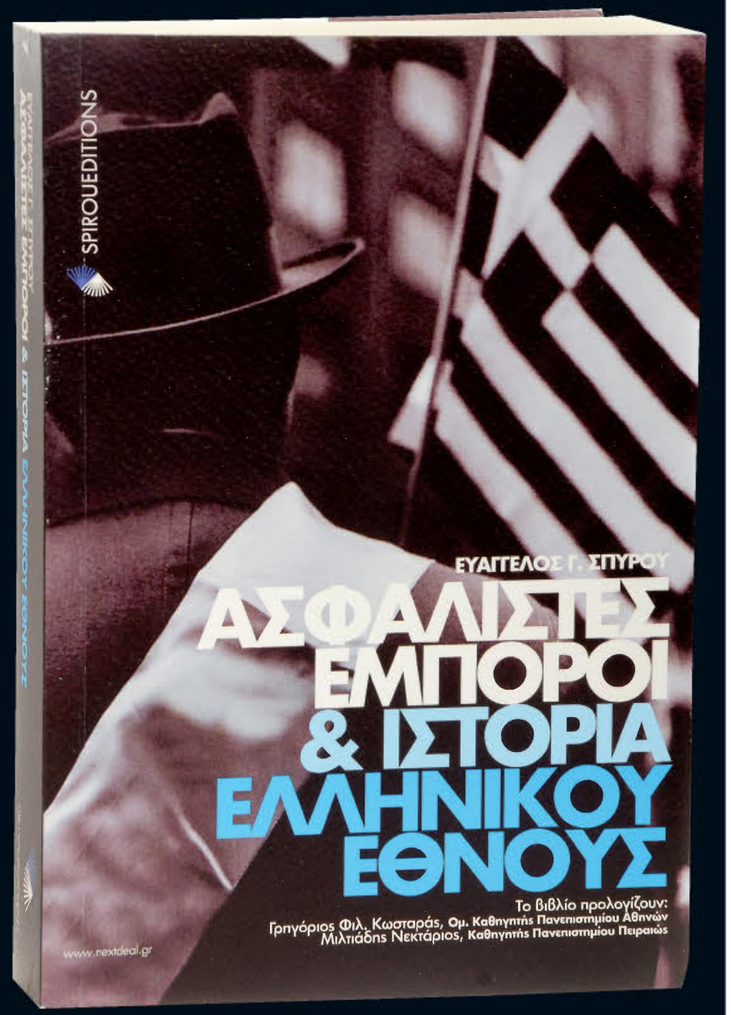
Η Εταιρεία μας αποτυπώνοντας την προσπάθεια της για συνεχή ανανέωση και βελτίωση των παρεχόμενων υπηρεσιών της και με γνώμονα πάντα τον ανθρωποκεντρικό χαρακτήρα που τη διέπει από την αρχή της λειτουργίας της εφαρμόζει συστήματα που συμβάλλουν τόσο στην βιώσιμη ανάπτυξή της όσο και στην προσφορά της στην κοινωνία. Στόχος μας είναι η ενίσχυση των δραστηριοτήτων της Εταιρείας στους παραπάνω τομείς με καινοτόμα προγράμματα και δράσεις κοινωνικού χαρακτήρα,πρόσθεσε ο κ.Μινέτας.

Η MINETTA Ασφαλιστική συνεπής εν τω μεταξύ στην προσπάθεια για προσφορά ποιοτικών υπηρεσιών, για μια ακόμη χρονιά συμμετείχε στην «Εθνική Εβδομάδα Εξυπηρέτησης Πελατών», η οποία διεξάγεται υπό την αιγίδα του Ελληνικού Ινστιτούτου Εξυπηρέτησης Πελατών. Το σύνθημα της MINETTA φέτος ήταν " Όλοι Μαζί Αποδίδουμε Δυνατά Αποτελέσματα" Ο.Μ.Α.Δ.Α.

## Ασφαλώς οδηγείν με το Minettadrive

Την ίδια ώρα η MINETTA Ασφαλιστική, σας προσφέρει τη δυνατότητα να χρησιμοποιήσετε την εφαρμογή Minettadrive με στόχο το … ΑΣΦΑΛΩΣ ΟΔΗΓΕΙΝ. Έχοντας στην οθόνη του κινητού σας, άμεσα διαθέσιμα, στοιχεία για τον τρόπο που οδηγείτε, μπορείτε να βελτιώσετε την οδηγική σας συμπεριφορά. Έτσι, απολαμβάνετε την οδήγηση, ελαχιστοποιώντας τους κινδύνους για τον εαυτό σας, την οικογένειά σας, τους συνεπιβάτες και τους πεζούς. Παράλληλα ακολουθώντας τις συμβουλές που δίνει η Σχολή Οδικής Συμπεριφοράς (Σ.Ο.Σ.) του ΙΑΒΕΡΗ μέσω της εφαρμογής, βελτιώνεστε και ελαχιστοποιείτε τους κινδύνους για τον εαυτό σας, την οικογένειά σας, τους συνεπιβάτες σας και τους πεζούς. Να σημειωθεί ότι δεν απαιτείται να είστε ασφαλισμένοι στη MINETTA Ασφαλιστική για να «κατεβάσετε» την εφαρμογή Minettadrive.




# 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 Ελληνες ασφαλιστές κι εμπόρους αναδεικνύεται στις σελίδες του βιβλίου: Αλέξανδρος Υψηλάντης, Ιωάννης Καποδίστριας, Νικόλαος Σκουφάς, αυτοκράτειρα Αικατερίνη της Ρωσίας, Μάξιμος Γραικός ο Φωτιστής των Ρώσων, Ιωάννης Βαρβάκης, Γρηγόριος Δικαίος - Παπαφλέσσας, Ιωάννης Αμβρόσιου (ασφαλιστής), Γρηγόριος Μαρασλής, Γ. Σέκερης, Ιγνάτιος Ουγγροβλαχίας, Αγγλος 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. Κοραής, Ρήγας Φερραίος, Αδελφοί Μαρκίδη, Νικ. Γλυκύς, Ζωσιμάδης, Ριζάρης, Βασ. Μελάς, Εμμ. Ξάνθος, Αντ. Κομιζόπουλος, Αναγνωστόπουλος, Κ. Κούμας, Δ. Δουμάς, Γ. Λασσάνης, Λανσερών, Κ. Αριστίας, 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 Οδησσού ξαφνιάζουν όπως και το πρωτότυπο της προκήρυξης της Ελληνικής Επανάστασης από τον Αλ. Υψηλάντη - χρήσιμα για όλα τα σχολεία.

Στο βιβλίο θα βρείτε και τον '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 Εταιρία... Είναι πολύ χρήσιμο λένε όσοι το διάβασαν μέχρι σήμερα...

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

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

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

# MetLife Ισχυρότερο και μεγαλύτερο δίκτυο ABC

**ΙΣΧΥΡΟΤΕΡΟ ΚΑΙ ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΟ** γίνεται το δίκτυο Advanced Benefit Club (ABC) της MetLife, με νέες συνεργασίες, που αυξάνουν όπως τονίζεται, τις εναλλακτικές επιλογές για τους ασφαλισμένους της, συνεχίζοντας πάντα να προσφέρουν υψηλότατου επιπέδου ιατρικές υπηρεσίες. Το ABC, αποτελεί ένα δυναμικό και συνεχώς αναπτυσσόμενο δίκτυο, το οποίο περιλαμβάνει τα περισσότερα νοσοκομεία στην Αττική και την περιφέρεια, διαγνωστικά κέντρα στην Αττική και την υπόλοιπη Ελλάδα, καθώς και πάνω από 2.000 ιατρούς σε όλη την επικράτεια.

Στο ήδη εκτεταμένο και συνεχώς αναπτυσσόμενο δίκτυο του ABC εντάχθηκε και το Ιατρικό Κέντρο Αθηνών στο Μαρούσι, για την παροχή υπηρεσιών πρωτοβάθμιας και δευτεροβάθμιας περίθαλψης, επεκτάθηκε η συνεργασία της εταιρείας με τον όμιλο Ιασώ (Παίδων, General και Γενική Μαιευτική Γυναικολογική κλινική), για την παροχή υπηρεσιών πρωτοβάθμιας περίθαλψης, ενώ συγχρόνως αναβαθμίστηκαν και οι δωρεάν παροχές στα Νοσοκομεία των δύο Ομίλων.

Ταυτόχρονα, η MetLife αναβάθμισε τις προσφερόμενες παροχές προς τους ασφαλισμένους της και στους ομίλους της Ευρωκλινικής (Αθηνών και Παίδων) και ΒΙΟΚΛΙΝΙΚΗΣ (Αθηνών, Πειραιά και Θεσσαλονίκης). Με την ενίσχυση του δικτύου και των προσφερόμενων δωρεάν παροχών, οι ασφαλισμένοι απολαμβάνουν περισσότερα και σημαντικά προνόμια, όπως εκπτώσεις στη συμμετοχή των ασφαλισμένων στα έξοδα νοσηλείας, καθώς και δωρεάν ιατρικές επισκέψεις και διαγνωστικές εξετάσεις σε περίπτωση επείγοντος περιστατικού.

Στο πλαίσιο αυτό, οι ασφαλισμένοι με ατομικό ή/και ομαδικό πρόγραμμα, μπορούν να απολαμβάνουν κορυφαία προνόμια και παροχές στους συνεργαζόμενους φορείς.

Εύκολη και άμεση εξυπηρέτηση 24 ώρες το 24ώρο με ένα τηλεφώνημα στο 800 800 99 99 (από σταθερό χωρίς χρέωση) ή στο 2106127722 (από κινητό)

Οι ασφαλισμένοι έχουν τη δυνατότητα να εξυπηρετούνται γρήγορα, άμεσα και απλά, μέσω του Κέντρου Εξυπηρέτησης, το οποίο λειτουργεί 24 ώρες το 24ωρο και μέσω του οποίου αποκτούν άμεση πρόσβαση σε οποιαδήποτε πληροφορία σχετικά με το δικτύο ABC, προγραμματίζουν τα ραντεβού τους με τους συνεργαζόμενους γιατρούς, λαμβάνουν απλές ιατρικές συμβουλές και καθοδήγηση σε περίπτωση επείγοντος περιστατικού και ενημερώνονται για τα εφημερεύοντα νοσοκομεία και φαρμακεία.

## Τα προνόμια και οι παροχές του Advanced Benefit Club

Δωρεάν ιατρικές επισκέψεις στα μεγάλα συνεργαζόμενα νοσοκομεία

- Δωρεάν ιατρικές επισκέψεις και διαγνωστικές εξετάσεις σε περίπτωση επείγοντος περιστατικού
- Απευθείας πληρωμή στα συνεργαζόμενα νοσοκομεία σε περίπτωση νοσηλείας
- Έκπτωση στη συμμετοχή σας στο κόστος νοσηλείας
- Προσυμφωνημένες τιμές σε περίπτωση νοσηλείας
- Ιατρικές επισκέψεις σε προσυμφωνημένες τιμές (€ 20)
- Διαγνωστικές εξετάσεις σε προσυμφωνημένες τιμές
- Ειδικά πακέτα Check Up σε προσυμφωνημένες τιμές, στα συνεργαζόμενα νοσοκομεία και διαγνωστικά κέντρα

*Στιγμιότυπο από το ταξίδι αναγνώρισης και επιβράβευσης των συνεργατών της AIG Ελλάς*

AIG

# Επιβραβεύει σταθερά τις προσπάθειες των συνεργατών

Με ένα ταξίδι στην πορεία του Δούναβη και σταθμούς τη Βιέννη και τη Μπρατισλάβα επιβράβευσε για μια ακόμα χρονιά τους συνεργάτες του δικτύου της η AIG Ελλάς.

Στο τετραήμερο ταξίδι, οι συνεργάτες της AIG συνοδευόμενοι από στελέχη της εταιρείας, είχαν την ευκαιρία να περιηγηθούν αρχικά στη λαμπερή και αυτοκρατορική πρωτεύουσα της Αυστρίας, να δουν τα σημαντικότερα αξιοθέατά της μέσα από το παραδοσιακό τραμ, να γευτούν την τοπική κουζίνα αλλά και να παρακολουθήσουν τη θρυλική παράσταση μπαλέτου 'Ζιζέλ' στην κορυφαίας αισθητικής Όπερα της Βιέννης.

Στη συνέχεια, ακολούθησε κρουαζέρα με ποταμόπλοιο στο Δούναβη που τους μετέφερε στη Μπρατισλάβα, μια από τις ομορφότερες παραδουνάβιες πόλεις, προικισμένη με ιδιαίτερη αρχιτεκτονική γοητεία. Η επίσκεψη στο Red Stone Castle, το Devin Castle αλλά και στο οινοποιείο Elesko, γνωστό για τη συλλογή έργων τέχνης που φιλοξενεί, ολοκλήρωσαν ένα μοναδικό ταξίδι που συνδύασε αρμονικά πολιτισμό, αξιοθέατα, όμορφες εικόνες, γεύσεις και στιγμές χαλάρωσης.Το ταξίδι της επιστροφής ολοκληρώθηκε με τους συνεργάτες της εταιρείας να ανανεώνουν το ραντεβού τους για την επόμενη χρονιά και την ομάδα της AIG Ελλάς δυνατή, σίγουρη και έτοιμη να συνεχίσει να επιβραβεύει σταθερά τις προσπάθειες τους .Δράσεις όπως η συγκεκριμένη αποδεικνύουν την ιδιαίτερη σημασία που δίνουμε στη σχέση μας με τους συνεργάτες μας, σχολίασε ο διευθύνων σύμβουλος της AIG Ελλάς Α.Ε, κ. Giuseppe Zorgno. Παράλληλα, ενδυναμώνουν περαιτέρω το σύστημα αξιών και στόχων που μοιραζόμαστε και αποτελεί το κλειδί για την κοινή αναπτυξιακή μας πορεία,πρόσθεσε ο κ. Giuseppe Zorgno.

# Επενδύει σε νέες τεχνολογίες

**ΠΕΡΑΙΤΕΡΩ ΕΚΣΥΓΧΡΟΝΙΖΕΙ** η Allianz την εκπαιδευτική κατάρτιση των συνεργατών της μέσω της νέας ψηφιακής πλατφόρμας e-learning, δίνοντάς τους τη δυνατότητα να αξιοποιήσουν την ποιότητα των εκπαιδευτικών προγραμμάτων της εταιρείας από οποιοδήποτε σημείο της Ελλάδας και αν βρίσκονται. Με τον τρόπο αυτό, η εταιρεία, κάνει την εκπαίδευση πολύ πιο προσιτή στον χρόνο και στο τόπο που ο ασφαλιστικός σύμβουλος επιλέγει.Η νέα πλατφόρμα e-learning απευθύνεται σε επιλεγμένους συνεργάτες από όλα τα κανάλια διανομής της εταιρείας. Είναι ειδικά σχεδιασμένη ώστε να ανταποκρίνεται στις σύγχρονες απαιτήσεις κάθε συνεργάτη και συνδυάζει ποιότητα, διαδραστικότητα και ευελιξία.

Πρώτο εκπαιδευτικό ταξίδι για τους συνεργάτες της Allianz Ελλάδος, είναι η επαναπιστοποίηση των διαμεσολαβούντων προσώπων που είναι απαραίτητη προϋπόθεση για την ανανέωση της επαγγελματικής άδειάς τους.

Οι τομείς επανεκπαίδευσης για το έτος 2017 μέσω της νέας ηλεκτρονικής πλατφόρμας είναι οι παρακάτω :

• Τομέας Α' | Προϊοντική Εκπαίδευση
-Ασφαλίσεις Μεταφορών
• Τομέας Β΄| Θεσμικό και Νομικό πλαίσιο
-Αντιμετώπιση Ξεπλύματος Βρώμικου Χρήματος και Αιτιάσεις
• Τομέας Γ' | Σεμινάρια Βελτίωσης Ικανοτήτων
-Ολική Ποιότητα στις Πωλήσεις

Η διεύθυνση πωλήσεων της Allianz Ελλάδος επενδύει συνεχώς σε νέες τεχνολογίες για τους συνεργάτες της παρέχοντάς τους έτσι, όλα τα εργαλεία δουλειάς που θα ενισχύσουν ακόμη περισσότερο το ανταγωνιστικό τους πλεονέκτημα στην αγορά, δήλωσε για το λανσάρισμα της νέας πλατφόρμας, η κ. Νόρα Σταθούρου, διευθύντρια πωλήσεων της Allianz Ελλάδος.Η νέα ηλεκτρονική εκπαιδευτική πλατφόρμα της Allianz, θα αναβαθμίζεται και θα εμπλουτίζεται συνεχώς με νέες σειρές μαθημάτων που θα καλύπτουν τις εκπαιδευτικές ανάγκες των συνεργατών της, σε προϊόντα, τεχνικές πωλήσεων αλλά και ενότητες του θεσμικού πλαισίου. Η ψηφιακή εκπαίδευση έρχεται να συμπληρώσει τη δια ζώσης εκπαίδευση προκειμένου να συνεχιστεί η μέχρι σήμερα επιτυχία του ολοκληρωμένου εκπαιδευτικού προγράμματος της Allianz Ελλάδος.

### Στηρίζει τους αγρότες μέσω του «Thought for Food»

Στο νέο θεματικό πρόγραμμα «Thought For Food» της πρωτοβουλίας «Giving For Greece» του Ιδρύματος Μποδοσάκη, συμμετέχει εν τω μεταξύ,η Allianz Ελλάδος. Το «Thought For Food» έχει στόχο τη στήριξη της ελληνικής περιφέρειας και των ανθρώπων της ελληνικής γης και υλοποιείται σε συνεργασία με την Αμερικανική Γεωργική σχολή και το Εθνικό Κέντρο Έρευνας και Τεχνολογίας.Συγκεκριμένα η Allianz Ελλάδος, με τη συμμετοχή της στο πρόγραμμα ανέλαβε το κόστος εκπαιδευτικού προγράμματος που υλοποιεί η Αμερικανική Γεωργική Σχολή ειδικά για τον αγροτικό κτηνοτροφικό συνεταιρισμό, «Βοσκός». Ο συνεταιρισμός δημιουργήθηκε από 10 νέους που ζουν σε ένα μικρό ορεινό χωριό του Ολύμπου και παράγει υψηλής ποιότητας γαλακτοκομικά προϊόντα. Με την υλοποίηση του προγράμματος, η Allianz σε συνεργασία με το Ίδρυμα Μποδοσάκη παρέχει εφόδια σε 10 νέους ανθρώπους, που έχουν τις δυνατότητες να διαπρέψουν στον τομέα τους, προκειμένου να αντιμετωπίσουν τις προκλήσεις της αύξησης της παραγωγής τους και της οικονομικής βιωσιμότητάς τους. Η «Ενδυνάμωση των Νέων Ανθρώπων» είναι ένας βασικός πυλώνας του προγράμματος Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης της Allianz σε τοπικό και παγκόσμιο επίπεδο. Η Allianz Ελλάδος με στοχευμένες δράσεις συμβάλλει στη δημιουργία ίσων ευκαιριών για όλους τους νέους, για να αναπτυχθούν με σιγουριά και να γίνουν φορείς μιας θετικής κοινωνικής αλλαγής.

*Το πάνελ των ομιλητών.Ν. Παππάς, υπουργός Ψηφιακής Πολιτικής, Τηλεπικοινωνιών και Ενημέρωσης, Αν. Τζήκας, πρόεδρος της ΔΕΘ – Helexpo, Ξ. Λιαπάκης, γεν. διευθυντής IT & Services της Interamerican, Αθ. Κότσης, πρόεδρος της Intrasoft International και Θ. Γεωργακόπουλος, διευθυντής της Dianeosis- συντονιστής της συζήτησης*

THESSALONIKI SUMMIT 2007

# Το παράδειγμα της Interamerican

**Ο ΨΗΦΙΑΚΟΣ** μετασχηματισμός στις επιχειρήσεις αναδεικνύεται, πλέον, σε βασική προτεραιότητα βιώσιμης ανάπτυξης και ενίσχυσης της ανταγωνιστικότητας. Η αναγκαιότητα αυτή υπογραμμίστηκε και για την ασφαλιστική βιομηχανία στο πλαίσιο του «Thessaloniki Summit 2007». Στο πάνελ των εισηγητών για το θέμα «Advancing a digital transformation of the economy», στο οποίο συμμετείχε και ο Νίκος Παππάς, υπουργός Ψηφιακής Πολιτικής, Τηλεπικοινωνιών και Ενημέρωσης, μίλησε για τις σχετικές εξελίξεις στην ασφαλιστική αγορά ο Ξενοφών Λιαπάκης, γενικός διευθυντής IT & Services της Interamerican.

Όπως τόνισε το στέλεχος της εταιρείας, στο σύγχρονο περιβάλλον για τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις, στο οποίο η καινοτομία αποκτά κομβική σημασία, ο ανταγωνισμός εντείνεται και το εποπτικό πλαίσιο γίνεται συνεχώς αυστηρότερο (βλέπε Solvency II), είναι αναγκαία η ψηφιακή προσαρμογή του επιχειρηματικού μοντέλου. Αυτό σημαίνει καινοτόμες ψηφιακές υπηρεσίες, προϊόντα νέας γενιάς συνδεδεμένα με τεχνολογίες αιχμής, όπως: τηλεματική, internet of thinks, wearables, smart devices and sensors, με επενδύσεις παράλληλα σε προηγμένες πλατφόρμες ανάλυσης και επεξεργασίας δεδομένων. Ακόμη, απαιτείται και η ενίσχυση των υποδομών ασφάλειας και διαχείρισης των δεδομένων, καθώς το cyber risk αποτελεί ένα από τους μεγαλύτερους κινδύνους αλλά, ταυτόχρονα, είναι και πρόκληση για ασφαλιστικές καλύψεις.

Χαρακτηριστικό παράδειγμα ψηφιακού μετασχηματισμού -με το έργο να κατευθύνεται στρατηγικά στην υλοποίησή του από τον Γιάννη Καντώρο, διευθύνοντα σύμβουλο του ομίλου- αποτελεί η Interamerican, που κατά τα τελευταία χρόνια έχει επενδύσει σημαντικά ποσά στον τεχνολογικό εκσυγχρονισμό της και την καινοτομία, με ενδεικτικά αντιπροσωπευτικά επιτεύγματα την κορυφαία στην ασφαλιστική αγορά πλατφόρμα Anytime για την απευθείας ασφάλιση, τα συστήματα underwriting και διαχείρισης ζημιών, το προϊόν τηλεματικής στην ασφάλιση αυτοκινήτου "Buy the Mile" και το ψηφιακό γραφείο του ασφαλιστή "askme". Η εταιρεία επενδύει, παράλληλα, στη βελτίωση των ψηφιακών δεξιοτήτων του ανθρώπινου δυναμικού της.

## Η ψηφιοποίηση διευκολύνει και την πληρωμή των ασφαλίστρων

Για τις ασφαλιστικές εταιρείες αναδύεται η ανάγκη της εστίασης στην εμπειρία του πελάτη με την παροχή προσωποποιημένων ψηφιακών υπηρεσιών, καθώς και του ελέγχου – της μείωσης του διαχειριστικού κόστους και της αύξησης της κερδοφορίας. Η ψηφιοποίηση διευκολύνει την παροχή υπηρεσιών σε σχέση με προϊόντα, την πληρέστερη πληροφόρηση του πελάτη για συμβόλαια και καλύψεις που έχει, την πληρωμή των ασφαλίστρων, την βελτίωση της εξυπηρέτησης και απλοποίηση - συντόμευση των διαδικασιών αποζημίωσης, ενώ είναι σημαντικό ότι οι εταιρείες με προηγμένες εφαρμογές μπορούν να ανιχνεύουν περιπτώσεις απάτης σε πραγματικό χρόνο. Επισημαίνεται πως το 52% των εταιρειών που περιλαμβάνονταν στη λίστα του FORTUNE 500 κατά το 2000, σήμερα δεν υπάρχουν στον επιχειρηματικό χάρτη και ένας σοβαρός λόγος ήταν, για τις περισσότερες εξ αυτών, το γεγονός ότι δεν παρακολούθησαν τις τεχνολογικές εξελίξεις.

GENERALI

# Τρέξε, Γιόρτασε, Στήριξε

*Μέλη της ομάδας της Generali στο 9ο Greece Race for the cure: Α. Γραβάνη, Σ. Κόλλια, Α. Κυπριανού, Γ. Κατσάνης- διευθυντής πωλήσεων ομαδικών ζωής, Χ. Λιβά, Χ. Δουρούμη, Μ. Καμπανέλλου, διευθύντρια ανθρώπινου δυναμικού, Α. Καλύβα, Α. Μπεφών- διευθυντής πωλήσεων, Α. Βάιζερ*

«Τρέξε, Γιόρτασε, Στήριξε»,ήταν το ήταν το μήνυμα του 9ου Greece Race for the Cure, που πραγματοποιήθηκε στην Αθήνα. Με σημείο εκκίνησης το Ζάππειο Μέγαρο, η ομάδα της Generali ένωσε τη φωνή της με αυτή των 35.000 συμπολιτών μας, που έδωσαν και φέτος το «παρών», σε έναν αγώνα ζωής .Η διοργάνωση περιελάβανε αγώνα 5 χιλιομέτρων, περίπατο στο κέντρο της Αθήνα καθώς και δεκάδες ενημερωτικές δράσεις, κατά τη διάρκεια των οποίων οι συμμετέχοντες είχαν τη δυνατότητα να ενημερωθούν για τα μέτρα πρόληψης κατά του καρκίνου του μαστού. Τον αγώνα οργάνωσαν για άλλη μία χρονιά ο Πανελλήνιος Σύλλογος Γυναικών με Καρκίνο του Μαστού «Άλμα Ζωής» και η Οργάνωση «Susan G. Komen Race for the Cure». Η Generali, εστιάζοντας σε θέματα πρόληψης και προαγωγής της υγείας, ενισχύει με την παρουσία της, αυτήν την παγκόσμια ανθρώπινη αλυσίδα, που στοχεύει στην καταπολέμηση του καρκίνου του μαστού και στην αποτελεσματική ενημέρωση, που οδηγεί σε μια καλύτερη ζωή, προστίθεται στην ανακοίνωση.

AXA

# Στηρίζει τις γυναίκες επιχειρηματίες

**ΤΗΝ ΠΡΩΤΟΒΟΥΛΙΑ** «Γυναίκες επιχειρηματίες για καλό σκοπό»,δημιούργησε η ΑΧΑ, τονίζοντας ότι αποτελεί πάγια πίστη της εταιρείας ότι η γυναικεία επιχειρηματικότητα διαδραματίζει σπουδαίο ρόλο τη δημιουργία ενός κόσμου που είναι πιο δίκαιος. Το πρόγραμμα συνδυάζει εξωστρέφεια και καθοδήγηση, ενώ είναι σχεδιασμένο να εντοπίσει, να στηρίξει επικοινωνιακά και να επιταχύνει επιχειρήσεις που έχουν δημιουργηθεί από γυναίκες και εστιάζουν σε κοινωνικά προβλήματα.

## Το νέο πρόγραμμα της ΑΧΑ αναπτύσσεται σε τρεις άξονες:

- Εντοπισμός των έργων με τη μεγαλύτερη προοπτική
- Επικοινωνιακή στήριξη των έργων
- Επιτάχυνση της ανάπτυξης των εργασιών τους

## Εντοπισμός

Από σήμερα ξεκινά η διαδικασία του εντοπισμού. Η ΑΧΑ ενώνει δυνάμεις με τη Sparknews και τη MakeSense για να εντοπίσουν τα πλέον υποσχόμενα έργα. Οι προϋποθέσεις είναι μόλις δύο: να αφορούν σε κοινωνικά θέματα και να ηγούνται από κάποια γυναίκα.

Σας ενδιαφέρει; Δηλώστε συμμετοχή μέχρι 15 Νοεμβρίου: www.tellsparknews.com/formulaire/wbfg

Οι επιτυχείς δηλώσεις ενδιαφέροντος θα ανακοινωθούν στα μέσα Δεκεμβρίου και θα ακολουθήσουν εργαστήρια γνωριμίας με τις επιλεγμένες γυναίκες.

## Επικοινωνιακή στήριξη

Στις 8 Μαρτίου 2018, την Παγκόσμια Ημέρα της Γυναίκας, μια συμμαχία 20 διεθνών εφημερίδων θα δημοσιεύσει ταυτόχρονα τις ιστορίες 20 γυναικών που έχουν δημιουργήσει μια επιχείρηση για το κοινό καλό. Η κίνηση αυτή θα προσφέρει σημαντικές ευκαιρίες για την επαγγελματική ανάπτυξη των γυναικών αυτών. Θα αποτελέσει επίσης ένα σημαντικό βήμα αναγνώρισης και για το ρόλο των γυναικών, μέσα από εμπνευσμένες ιστορίες. Παράλληλα θα λειτουργήσει ως μαζική εκστρατεία επικοινωνίας για τη γυναικεία νέα επιχειρηματικότητα.

## Επιτάχυνση της ανάπτυξης

Μετά τα πρώτα εργαστήρια γνωριμίας με την ΑΧΑ ώστε να χαρτογραφηθούν κοινές προκλήσεις και πιθανές συνέργειες, από το Μάρτιο έως το Μάιο του 2018, 4 γυναίκες θα επιλεχθούν και θα συμμετάσχουν σε ένα πρόγραμμα με την τοπική ομάδα της MakeSense. Στόχος θα είναι να τους δοθούν δυνατότητες για να αναπτύξουν το επόμενο επιχειρηματικό τους βήμα. Τα προγράμματα αποτελούνται από εκπαιδεύσεις, συνεργατικά εργαστήρια, καθώς και από υποστήριξη σε επίπεδο λειτουργίας και στρατηγικής.

# ERGO Εισιτήριο συμμετοχής σε Μακεδονία και Θράκη για τον Μαραθώνιο

*Ο κ.Χρήστος Θεοδωρίδης παραδίδει το "εισιτήριο συμμετοχής"*

**ΤΟ «ΕΙΣΙΤΗΡΙΟ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ»** στην ομάδα που θα εκπροσωπήσει την Περιφέρεια Ανατολικής Μακεδονίας & Θράκης στον τελικό αγώνα δρόμου 3χλμ ERGO την ημέρα του Αυθεντικού Μαραθωνίου της Αθήνας, παραδόθηκε από την ERGO Ασφαλιστική σε τελετή που πραγματοποιήθηκε στην Αλεξανδρούπολη.

Οι είκοσι νικητές που διακρίθηκαν, από τους 4.000 σχεδόν δρομείς που συμμετείχαν στο Run Greece Αλεξανδρούπολης θα έχουν την ευκαιρία να συμμετέχουν στον τελικό αγώνα δρόμου 3χλμ. που διενεργείται για πρώτη χρονιά φέτος από την ERGO Ασφαλιστική την ημέρα διεξαγωγής του Αυθεντικού Μαραθωνίου, Κυριακή 12 Νοεμβρίου 2017. Συμμετέχοντες στον συγκεκριμένο αγώνα, είναι οι νικητές κάθε ηλικιακής κατηγορίας (10 άνδρες και 10 γυναίκες) από τους επτά τοπικούς αγώνες Run Greece. Ο κύριος Χρήστος Θεοδωρίδης, διευθυντής στρατηγικού Μάρκετινγκ της ERGO, παρέδωσε τα «εισιτήρια συμμετοχής» και τα «πακέτα» του προγράμματος φιλοξενίας στα μέλη της ομάδας που θα εκπροσωπήσει την Περιφέρεια Ανατολικής Μακεδονίας & Θράκης. Μετά την παράδοση των εισιτηρίων συμμετοχής ακολούθησε η γιορτή των εθελοντών του Run Greece. Τη διπλή γιορτή τίμησαν με την παρουσία τους κλεκτοί εκπρόσωποι του ΣΕΓΑΣ και των τοπικών αρχών.Ιδιαίτερη η παρουσία του Παγκόσμιου Πρωταθλητή του ακοντισμού Κώστα Γκατσιούδη, ο οποίος έτρεξε μαζί με τα παιδιά, στον αγώνα Run Greece Αλεξανδρούπολης και βραβεύθηκε ως εθελοντής.

Στο τέλος της τελετής, ο κος Χρήστος Θεοδωρίδης,τόνισε μεταξύ άλλων ότι η Ergo με συνέχεια και συνέπεια, προσφέρει ασφαλιστικές υπηρεσίες σε όλους τους συμμετέχοντες, οι οποίες τους προστατεύουν από τον κίνδυνο οποιουδήποτε ατυχήματος κατά τη διάρκεια των αγώνων.

# Ασφαλώς μαζί και στα αθλητικά τουρνουά

**ΓΙΑ ΠΡΩΤΗ ΦΟΡΑ** εν τω μεταξύ,εργαζόμενοι της ERGO και της ΑΤΕ Ασφαλιστικής, εκπροσωπώντας τον όμιλο της ERGO Ελλάδος, συμμετείχαν για πρώτη φορά ως μέλη της ίδιας ομάδας σε αθλητικούς αγώνες ποδοσφαίρου και ιστιοπλοΐας με το σύνθημα «Ασφαλώς Μαζί».

Η ποδοσφαιρική ομάδα των εταιριών συμμετείχε στο διεθνές ποδοσφαιρικό τουρνουά ERGO CUP που φέτος διεξήχθη στη Νυρεμβέργη και η ιστιοπλοϊκή ομάδα στους 11ους αγώνες ERGO Sail Challenge που πραγματοποιήθηκαν στο φιορδ Φλένσμπουργκ της Βαλτικής Θάλασσας. Στο διεθνές ποδοσφαιρικό τουρνουά ERGO CUP συμμετείχαν ομάδες από τις εταιρίες του Ομίλου ERGO στη Γερμανία, όπως το Αμβούργο, το Βερολίνο, η Κολωνία, το Μόναχο, το Ντίσελντορφ και η Νυρεμβέργη και από το εξωτερικό, όπως η Αυστρία, η Πολωνία, η Ρωσία, το Βέλγιο και η Ελλάδα. Η ελληνική ομάδα προκρίθηκε ως 4η στον όμιλό της και τερμάτισε στην 8η θέση της συνολικής κατάταξης, δίνοντας ραντεβού για ρεβάνς τον Σεπτέμβριο του 2018 στο Βερολίνο. Το δεύτερο αθλητικό γεγονός του Σεπτεμβρίου, ήταν οι 11οι Ιστιοπλοϊκοί Αγώνες ERGO Sail Challenge, που διεξήχθησαν στο φιόρδ Φλένσμπουργκ στη Βαλτική Θάλασσα. Η ιστιοπλοϊκή ομάδα των εταιριών παρόλο που συμμετείχε πρώτη φορά ως ομάδα σε αγώνες ιστιοπλοΐας, κατάφερε να κατακτήσει την 8η θέση στους 16, αποδεικνύοντας ότι σε κάθε νέα εμπειρία μπορούμε να τα καταφέρουμε ως ομάδα καθώς διαθέτουμε ομαδικό πνεύμα και επιμονή για την επίτευξη του στόχου.



υγεία
ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΥΓΕΙΑ

Χρυσή σφραγίδα ποιότητας και ασφάλειας

Οργανισμός Διαπιστευμένος από το Joint Commission International

Το ΥΓΕΙΑ είναι το **μοναδικό νοσοκομείο στην Ελλάδα που φέρει τη Χρυσή Σφραγίδα Έγκρισης** (Gold Seal of Approval®) από το πλέον έγκριτο και διεθνώς αναγνωρισμένο Πρότυπο Διαπίστευσης Οργανισμών Υγείας Joint Commission International (JCI), με το οποίο έχουν διαπιστευθεί μόνο 500 νοσοκομεία παγκοσμίως.

Η διαπίστευση κατά JCI αποτελεί σύμβολο ποιότητας που αντανακλά τη δέσμευση του ΥΓΕΙΑ στην παροχή υψηλής ποιότητας φροντίδας προς τους ασθενείς, στη συνεχή βελτίωση των υπηρεσιών και στη διασφάλιση ενός ασφαλούς περιβάλλοντος για τους ασθενείς, τους επισκέπτες και το προσωπικό.

Ο οργανισμός Joint Commission International (JCI) ιδρύθηκε το 1997 ως τμήμα του Joint Commission Resources, Inc. (JCR), μιας μη κερδοσκοπικής εταιρείας 100% θυγατρικής του The Joint Commission. Ο JCI, μέσω των διεθνών προγραμμάτων διαπιστεύσεων, συμβουλευτικών υπηρεσιών, εκδόσεων και εκπαίδευσης επεκτείνει την αποστολή του The Joint Commission και βοηθά στη βελτίωση της ποιότητας των υπηρεσιών υγείας σε διεθνές επίπεδο. Ο JCI υποστηρίζει οργανισμούς παροχής υπηρεσιών υγείας, φορείς δημόσιας υγείας, υπουργεία υγείας και άλλους οργανισμούς σε περισσότερες από 100 χώρες.

www.hygeia.gr

Εταιρία του Ομίλου MIG

# Στηρίζει την Ελληνική Παραολυμπιακή Επιτροπή

**ΑΝΑΝΕΩΣΕ** την συνεργασία με την Ελληνική Παραολυμπιακή Επιτροπή η Allianz και στο πλαίσιο της νέας αυτής συμφωνίας, η ασφαλιστική εταιρεία στηρίζει την ελληνική αποστολή στη συμμετοχή της στους αγώνες του Παγκοσμίου Πρωταθλήματος στο Λονδίνο το 2017, ενώ θα είναι στο πλευρό των Ελλήνων αθλητών και στους αγώνες του ευρωπαϊκού πρωταθλήματος στο Βερολίνο το 2018, έως τον τελικό προορισμό το Τόκιο, την πόλη που θα φιλοξενήσει τους επόμενους Παραολυμπιακούς Αγώνες το 2020. Η Allianz βρίσκεται στο πλευρό του Διεθνούς και του Ελληνικού Παραολυμπιακού Κινήματος εδώ και αρκετά χρόνια και αποτέλεσε σημαντικό παράγοντα για την ανάπτυξη του Παραολυμπιακού Κινήματος και στη χώρα μας. Για τον λόγο αυτό είμαστε ιδιαίτερα χαρούμενοι και ευχαριστούμε την Allianz που θα συνεχίσει να είναι συνοδοιπόρος μας και Επίσημος Χορηγός μας, τα επόμενα τέσσερα χρόνια στον απαιτητικό δρόμο που θα μας οδηγήσει στους Παραολυμπιακούς Αγώνες του Τόκιο το 2020, δήλωσε ο κ.κ. Γεώργιος Φουντουλάκης, πρόεδρος της Ελληνικής Παραολυμπιακής Επιτροπής.Από την πλευρά της η κ. Φιλίππα Μιχάλη, διευθύνουσα σύμβουλος της Allianz, ανέφερε ότι η χορηγία μας στην Ελληνική Παραολυμπιακή Επιτροπή έχει ιδιαίτερη σημασία για εμάς και μας γεμίζει περηφάνεια, καθώς στηρίζουμε μία εξαιρετική ομάδα αθλητών που διακρίνεται σε παγκόσμιο επίπεδο εκπροσωπώντας τη χώρα μας. Επίσης, συμβάλλουμε κι εμείς στην επιτυχία των διεθνών διοργανώσεων του Παραολυμπιακού αθλητισμού που αποτελούν πηγή έμπνευσης για όλο τον κόσμο,πρόσθεσε η κα Μιχάλη.

INTERAMERICAN
PART OF ACHMEA

## Ασφάλιση παραγωγών και παραγωγής στη Μεσσηνία

**ΜΙΑ ΣΗΜΑΝΤΙΚΗ** συνεργασία για την ασφαλιστική κάλυψη των Μεσσηνίων παραγωγών και της αγροτικής παραγωγής παρουσίασαν η Ένωση Αγροτικών Συνεταιρισμών Μεσσηνίας και η Interamerican σε εκδήλωση που οργανώθηκε στο Φιλοσοφικό Κέντρο Μεσσήνης. Για την ασφάλιση, διαμεσολάβησε αποτελεσματικά η μεσιτική ασφαλιστική εταιρεία INFOTRUST. Το πρόγραμμα, καλύπτει τις ανάγκες των παραγωγών-μελών της Ε.Α.Σ. Μεσσηνίας και έρχεται να καλύψει ένα μεγάλο κενό στην ασφάλιση της αγροτικής παραγωγής, που απειλείται από συνεχώς αυξανόμενους κινδύνους. Παράλληλα, παρέχεται η δυνατότητα στους παραγωγούς, μέσω της Ένωσης Μεσσηνίας, να επιτύχουν προνομιακές τιμές ασφάλισης και για μία επιπλέον σειρά καλύψεων, επωφελούμενοι από την ομαδικότητα.

Κατά την εκδήλωση παρουσίασης του προγράμματος, την οποία παρακολούθησαν πολλά μέλη της Ε.Α.Σ. Μεσσηνίας, ο Γιάννης Πάζιος, αναπληρωτής γενικός διευθυντής της Ένωσης, υπογράμμισε την εγγύηση της υψηλής τεχνογνωσίας της INTERAMERICAN που συνοδεύει την ασφάλιση του πρωτογενούς τομέα και ευχαρίστησε τους παρευρεθέντες εκπροσώπους της INFOTRUST, Γιάννη Τράντο, γενικό διευθυντή και Γιώργο Μακάρογλου, επιθεωρητή πωλήσεων, για τις άριστες υπηρεσίες διαμεσολάβησης στη συνεργασία με την INTERAMERICAN. Την ασφαλιστική εταιρεία εκπροσώπησαν ο Αλέξανδρος Σαλαγκούδης, διευθυντής πωλήσεων πρακτορειακού δικτύου, η Έφη Κοκορέλη, επικεφαλής ανάπτυξης προϊόντων και πωλήσεων του αγροτικού τομέα, η Ισμήνη Βαρσάνη, υποδιευθύντρια ανάληψης κινδύνων και η Γιώτα Τόγια, της υποστήριξης ανάπτυξης προϊόντων και πωλήσεων του αγροτικού τομέα.

## Eurostatus Insurance-Qudos Hellas

# Στην υπηρεσία στατιστικής ασφαλιστικών εταιριών

**ΣΤΗΝ ΥΠΗΡΕΣΙΑ** Στατιστικής Ασφαλιστικών Εταιριών (ΥΣΑΕ) εντάχθηκαν και συμμετέχουν ενεργά οι εταιρίες Eurostatus Insurance & Qudos Hellas ύστερα από αίτημα τους προς την ΕΑΕΕ το οποίο και εγκρίθηκε.

Όπως τονίζεται,πρόκειται για σημαντική εξέλιξη προς όφελος τόσο της Eurostatus Insurance & της Qudos Hellas όσο και της ασφαλιστικής αγοράς, καθώς θα υπάρχει αμφίδρομη ενημέρωση για τα ασφαλισμένα οχήματα και άλλα χρήσιμα στοιχεία που συντελούν στην προαγωγή των ασφαλιστικών εργασιών. Ταυτόχρονα, η αποδοχή του αιτήματος αποτελεί και στοιχείο αναγνώρισης της άμεμπτης δραστηριότητας στην αγορά των δύο εταιριών, οι οποίες δια μέσω των συνεργατών τους έχουν παρουσιάσει δείγματα υψηλής αξιοπιστίας και συνέπειας.



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 πάνω από **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.

www.ydrogios.gr

υδρόγειος
Ασφαλής Δύναμη

/ydrogiosinsurance
/ydrogiosinsurance

## ΟΡΙΖΩΝ Ασφαλιστική — Το πρώτο υποκατάστημα στη Λάρισα

**ΣΕ ΠΛΗΡΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ** είναι το πρώτο υποκατάστημα της ΟΡΙΖΩΝ Ασφαλιστική στη Λάρισα. Όπως ενημερώνει η εταιρία, η δημιουργία του πρώτου διοικητικού υποκαταστήματος της εταιρίας αποτελεί την αφετηρία μιας σειράς στρατηγικών επενδύσεων που προσανατολίζεται να κάνει τα επόμενα χρόνια, με στόχο της ποιοτική διασπορά των εργασιών της στη Ελληνική περιφέρεια. Η εταιρία προσπαθεί να προσελκύσει επαγγελματίες υψηλού γνωστικού επιπέδου και ήθους, που να έχουν όραμα και διάθεση να συμπορευθούν με τη φιλοσοφία και τη στρατηγική της εταιρίας, με μοναδικό στόχο την άψογη εξυπηρέτηση πελατών και συνεργατών. Για την ΟΡΙΖΩΝ η ευρύτερη περιοχή της Θεσσαλίας αποτελεί στρατηγικό στόχο και με γνώμονα την άμεση, άρτια και εμπεριστατωμένη εξυπηρέτηση τόσο των υφιστάμενων όσο και των νέων συνεργατών της, θα καταβάλει κάθε δυνατή προσπάθεια για να είναι κοντά στις ανάγκες τους καθημερινά.

Το υποκατάστημα βρίσκεται επί της Οδού Παπακυριαζή 31-33 στη Λάρισα και διευθύνεται από τον κ. Άρη Καλύβα, καταξιωμένο ασφαλιστικό στέλεχος, με πολυετή εμπειρία και μεγάλη γνώση της τοπικής αγοράς. Η ΟΡΙΖΩΝ Ασφαλιστική τα τελευταία χρόνια εντάσσει στο στρατηγικό σχεδιασμό της ολοένα και περισσότερο την ανάπτυξη του δικτύου των διαμεσολαβητών της, μέσω επιλεγμένων συνεργασιών, καθώς θεωρεί την προστιθέμενη αξία που δίνει στις υπηρεσίες και τα προϊόντα της ο ασφαλιστής αναντικατάστατη, σχολίασε μεταξύ άλλων ο εκτελεστικός σύμβουλος διοίκησης κ. Χρήστος Αχής.

*Ο κ. Χρήστος Αχής*

### «Ταξίδι στ' όνειρο»

Με μέγα χορηγό την «Ορίζων», πραγματοποιήθηκε εν τω μεταξύ στο Τεχνολογικό-Πολιτιστικό Πάρκο του Δήμου Λαυρεωτικής η συναυλία των Μουσικών Συνόλων της ΕΡΤ «Ταξίδι στ' όνειρο», με θέμα αγαπημένα τραγούδια από σπουδαίους Έλληνες καλλιτέχνες. Η Ορίζων, έδωσε το παρόν στηρίζοντας στην πράξη το καλλιτεχνικό γίγνεσθαι, στο πλαίσιο των δράσεών της για τον πολιτισμό και όπως δήλωσε ο κ. Χρήστος Αχής, εκτελεστικός σύμβουλος της εταιρείας, σε μία περίοδο όπου ο πολιτισμός πλήττεται από τη γενικότερη οικονομική δυσφορία, η Ορίζων επιλέγει να στηρίξει τις τέχνες συμμετέχοντας, ως χορηγός, σε πρωτοβουλίες όπως αυτή του Δήμου Λαυρεωτικής. Με τέτοιου είδους δράσεις στόχος μας είναι να αναδείξουμε το πλούσιο ελληνικό καλλιτεχνικό έργο, αλλά και να σταθούμε δίπλα σε αξιόλογους καλλιτέχνες, επισημαίνοντας τον καταλυτικό ρόλο της τέχνης σε περιόδους ύφεσης. Ευχαριστούμε όλους όσους μας τίμησαν με την παρουσία τους, πρόσθεσε ο κ.ο κ. Χρήστος Αχής. Σχετικά με τις επόμενες ενέργειες της Ορίζων στο πλαίσιο του σχεδίου δράσεων για τον πολιτισμό ο κ. Αχής ανέφερε ότι θα ακολουθήσουν κι άλλες ενέργειες προς αυτή την κατεύθυνση. Ένας από τους βασικούς στόχους της εταιρείας μας ήταν και είναι η στήριξη και η ανάδειξη των γραμμάτων, των τεχνών και του αθλητικού ιδεώδους.Τη διεύθυνση της ορχήστρας υπέγραψε ο Γιώργος Παπαδόπουλος και τα τραγούδια της βραδιάς ερμήνευσε η Ρίτα Αντωνοπούλου, ο Βασίλης Γισδάκης και ο Γιάννης Καρυτινός.

## ΕΘΝΙΚΗ Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ — Σε ρυθμούς ...Formula1

**ΑΝΤΑΠΟΚΡΙΘΗΚΕ** με ρυθμούς ... Formula1, η Εθνική Ασφαλιστική στο αίτημα της χρυσής χορηγίας δύο αγώνων ταχύτητας αυτοκινήτων που διοργανώνονται από το σωματείο Dielpis Formula1 και τελούν υπό την αιγίδα του υπουργείου Εθνικής Άμυνας και του Γενικού Επιτελείου Αεροπορίας. Η Εθνική Ασφαλιστική μέσω της χορηγίας που έχει αναλάβει, συμμετέχει στην αναβίωση των ιστορικών αγώνων ταχύτητος, που γίνονται στο Αεροδρόμιο του Τατοϊου, μετά από 35 χρόνια και στο

Αεροδρόμιο της Ρόδου (Μαριτσά), μετά από 45 χρόνια. Ο πρώτος αγώνας πραγματοποιήθηκε στο Αεροδρόμιο του Τατοϊου, Οκτωβρίου όπου πλήθος κόσμου παρακολούθησε τις εντυπωσιακές προσπάθειες των οδηγών των ομάδων που συμμετείχαν στη διοργάνωση.

Ο αγώνας της Ρόδου πραγματοποιήθηκε στα τέλη Οκτωβρίου.

Στόχος και δέσμευση της Εθνικής Ασφαλιστικής είναι να δίνει το παρόν και να στηρίζει δράσεις που συνδέουν την ιστορία, τον πολιτισμό, τον αθλητισμό και τη συλλογικότητα, με γνώμονα την προβολή των αξιών που διέπουν το πλαίσιο της εταιρικής της ευθύνης,τονίζεται σε σχετική ανακοίνωση.

# Στρατηγική συνεργασία κατά της ασφαλιστικής απάτης

**ΣΤΗ ΣΥΝΑΨΗ** στρατηγικής συνεργασίας με την εταιρεία FRISS, η οποία εξειδικεύεται στην εκτίμηση του κινδύνου και στον εντοπισμό της ασφαλιστικής απάτης, προχώρησε η Eurolife ERB, στο πλαίσιο του αναπτυξιακού της πλάνου. Όπως τονίζεται με αυτήν τη συνεργασία η Eurolife ERB επενδύει ουσιαστικά στη βελτίωση της αξίας του χαρτοφυλακίου της και στη δημιουργία των σωστών προϋποθέσεων για την υγιή ανάπτυξή του. Συγκεκριμένα, η συνεργασία με την εταιρεία Friss περιλαμβάνει την αυτόματη ανίχνευση και αξιολόγηση των κινδύνων σε πραγματικό χρόνο κατά τη διάρκεια της διαδικασίας underwriting, δημιουργώντας με αυτόν τον τρόπο μια ακόμα πιο σαφή εικόνα για τους πιθανούς νέους πελάτες. Επιπλέον, η Eurolife ERB μειώνει το δείκτη ζημιών μέσα από την αυτοματοποιημένη ανίχνευση περιστατικών με ένδειξη απάτης κατά τη διαδικασία διεκδίκησης της αποζημίωσης από ένα ατύχημα. Ειδικά στην Ελλάδα, η ασφαλιστική απάτη αποτελεί ένα πολύπλοκο ζήτημα κυρίως στο κλάδο της ασφάλισης αυτοκινήτου, με τις εξακριβωμένες περιπτώσεις απάτης να σημειώνουν αυξητική τάση, σύμφωνα με τα στοιχεία του κλάδου. Οι συνέπειες αυτού του φαινομένου είναι εξίσου σημαντικές, κυρίως όσον αφορά την οικονομική επιβάρυνση των ασφαλιστικών εταιρειών.

Η συνεργασία μας με την FRISS εντάσσεται στο συνολικό στρατηγικό προσανατολισμό μας για διεύρυνση της δραστηριότητάς μας στον κλάδο ασφάλισης αυτοκινήτου, τόνισε ο κ. Σωτήρης Ματσιούλας, αναπληρωτής γενικός διευθυντής Εργασιών & Εξυπηρέτησης της Eurolife ERB. Η συγκεκριμένη συνεργασία αναμένουμε ότι θα υποστηρίξει την Eurolife ERB στη δημιουργία ενός υγιούς χαρτοφυλακίου, ενώ θα μας δώσει τη δυνατότητα να αποφύγουμε την καταβολή αποζημιώσεων σε περιπτώσεις απάτης. Μέσα λοιπόν από αυτή την επένδυση στην πιο σύγχρονη τεχνολογία που έχει να επιδείξει ο κλάδος θα δώσουμε περαιτέρω ώθηση στη βελτίωση των επιχειρηματικών μας αποτελεσμάτων στο μέλλον, πρόσθεσε ο κ. Ματσιούλας. Από την πλευρά του ο κ. Jeroen Morrenhof, CEO της FRISS, υπογράμμισε ότι η FRISS αποτελεί μια κορυφαία εταιρεία με σημαντική παρουσία στον τομέα εντοπισμού και διαχείρισης της απάτης, του ρίσκου και της συμμόρφωσης και παρουσία σε πάνω από 12 χώρες. Είμαστε ιδιαίτερα χαρούμενοι για την επέκταση της παρουσίας μας στην Ελληνική αγορά μέσω της συνεργασίας μας με τον κορυφαίο ασφαλιστικό Όμιλο Eurolife ERB και εκτιμούμε ότι θα είμαστε σε θέση να προσφέρουμε προστιθέμενη αξία κυρίως στην έγκαιρη αναγνώριση των περιστατικών, προς όφελος φυσικά των υπόλοιπων ασφαλισμένων ,είπε ο κ. κ. Jeroen Morrenhof.

PF mylifepartners

# Στη Μονεμβασιά οι καλύτεροι συνεργάτες

**Η ΕΚΔΡΟΜΗ** στη Μονεμβασιά ήταν η ανταμοιβή των καλύτερων συνεργατών της PF mylifepartners με κριτήριο την παραγωγικότητά τους σε διαγωνισμό πωλήσεων του 2016. Σύμφωνα με σχετική ανακοίνωση, στην εκπαιδευτική εκδρομή συμμετείχαν εκλεκτοί συνεργάτες του δικτύου πωλήσεων, επιπλέον παρευρέθηκε και ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρίας ο κύριος Φαραός Περικλής.Η PF mylifepartners ευχαριστεί την Eurolife Ασφαλιστική για την παρουσία της στο ταξίδι, με εκπρόσωπο την κυρία Κανελλόπουλου Ευαγγελία. Παράλληλα ενημερώνει ότι στόχος του δικτύου συνεργατών είναι η επιτυχία στο νέο ταξίδι έπαθλο του διαγωνισμού πωλήσεων που ήδη τρέχει από αρχές του έτους.



ΟΡΙΖΩΝ
Ασφαλιστική Εταιρεία

ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΕΜΠΟΡΙΚΩΝ & ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΩΝ ΚΙΝΔΥΝΩΝ

ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΚΑΤΟΙΚΙΑΣ

ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΩΝ

ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Εξειδίκευση & Εμπειρία
στις ασφαλίσεις περιουσίας
από το 1964

Η **ΟΡΙΖΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ** από ιδρύσεως της ειδικεύεται στις ασφαλίσεις περιουσίας, καθώς έχει στο ενεργητικό της την ασφάλιση ορισμένων από τους μεγαλύτερους εμπορικούς και βιομηχανικούς κινδύνους της χώρας.

Μέσω στρατηγικών αντασφαλιστικών συνεργασιών με top-rated οργανισμούς, διαθέτει υψηλό capacity, μεγάλη γκάμα προγραμμάτων, ανταγωνιστικό κόστος αλλά πάνω από όλα την τεχνογνωσία και ευελιξία στη διαχείριση κάθε μεμονωμένου κινδύνου σαν να είναι μοναδικός.

52 χρόνια δίπλα σας | ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΦΕΡΕΓΓΥΑ ΑΝΘΡΩΠΙΝΗ
ΟΡΙΖΩΝ Ασφαλιστική Εταιρεία
www.orizonins.gr

*Οι συνεργάτες της ΑΧΑ στην Ευρώπη*

# Εξαήμερο ταξίδι για το αποκλειστικό δίκτυο

**ΜΕ ΕΝΑ ΤΑΞΙΔΙ ΕΞΙ ΗΜΕΡΩΝ** σε Βιέννη, Σάλτσμπουργκ και Μόναχο, επιβράβευσε η ΑΧΑ τα κορυφαία στελέχη του αποκλειστικού της δικτύου.

Ενδεικτικά να αναφέρουμε ότι οι τρείς πρώτες τρεις μέρες ήταν αφιερωμένες στην πρωτεύουσα της Αυστρίας, τη Βιέννη, όπου το πρόγραμμα περιλάμβανε την καθιερωμένη πλέον συνάντηση εργασίας των συνεργατών του αποκλειστικού δικτύου με τη διοικητική ομάδα της ΑΧΑ. Τους κορυφαίους συνεργάτες της ΑΧΑ, συνόδευσαν από πλευράς της εταιρείας, ο Ερρίκος Μοάτσος διευθύνων σύμβουλος, ο Νίκος Σακελλαρίου διευθυντής δικτύων διανομής, ο Ernesto Di Giorgio αναπληρωτής διευθυντής δικτύων διανομής, ο Στάθης Γκίτικας και ο Γιάννης Γεωργίου επιθεωρητές πωλήσεων, ο Βασίλης Αντύπας υπεύθυνος εκπαίδευσης δικτύων διανομής και ο Γιώργος Φωκάς υποστήριξη και στρατηγική δικτύων διανομής.

# Συνεργάζεται με το ALBA

Μέσα από ένα νέο πεδίο συνεργασίας με το ALBA Graduate Business School, η ΑΧΑ, ολοκλήρωσε ένα έργο στην κατεύθυνση της βέλτιστης εξυπηρέτησης πελατών.

Στο πλαίσιο της πτυχιακής τους εργασίας (Field Consulting Project, FPC), τέσσερις φοιτήτριες του ALBA εκπόνησαν μελέτη στρατηγικής που είχε ως στόχο την αξιολόγηση και πιθανή τροποποίηση της διαδικασίας αποζημιώσεων υγείας.

Η εργασία αυτή έθεσε στο επίκεντρο τη βέλτιστη δυνατή εμπειρία του πελάτη μέσα από τη δημιουργία πρόσθετης αξίας από την πλευρά της Εταιρείας. Υποστηρικτής του έργου από πλευράς ΑΧΑ ήταν ο διευθύνων σύμβουλος, Ερρίκος Μοάτσος και επιβλέπων από την πλευρά του ALBA ο Δρ. Κυριάκος Κυριακόπουλος, Καθηγητής Στρατηγικής & Marketing, Αντιπρύτανης Μεταπτυχιακών Προγραμμάτων. Με την βοήθεια των νέων επιστημόνων ανακαλύπτουμε νέους χώρους και νέες ιδέες. Διαφοροποιούμαστε υπό αυτήν την έννοια εστιάζοντας την προσοχή μας περισσότερο σε αυτό που πρέπει να προσφέρουμε στους πελάτες μας για να αυξήσουμε την προστιθέμενη αξία και λιγότερο στον ανταγωνισμό, τόνισε ο Ερρίκος Μοάτσος.

Η πρώτη πηγή ενημέρωσης για την ασφαλιστική αγορά και τον χρηματοοικονομικό χώρο!
www.nextdeal.gr





# Με πολλαπλά μηνύματα το φετεινό Generali Trophy

Πλώρη για Ιόνιο έβαλε φέτος η ομάδα του Generali Trophy, με τους κορυφαίους του Δικτύου Agency να δίνουν τον καλύτερό τους εαυτό σε μία ακόμη θαλάσσια περιπέτεια με φουσκωτά σκάφη.

Οι κορυφαίοι συνεργάτες του δικτύου Agency της Generali έζησαν το περασμένο διάστημα ένα συναρπαστικό τετραήμερο στα Σύβοτα, έναν πανέμορφο παραθαλάσσιο οικισμό, στο νότιο τμήμα του νομού Θεσπρωτίας, γνωστό και ως η "Καραϊβική της Ελλάδας", χάρη στους μαγευτικούς όρμους, τα καταπράσινα νησάκια, τα κρυστάλλινα νερά και τις πεντακάθαρες παραλίες. Με βάση εξόρμησης τα Σύβοτα η ομάδα της Generali όργωσε με τα σκάφη της το Βόρειο Ιόνιο. Βίωσε ένα trophy δράσης, με την αδρεναλίνη κάποιες στιγμές να φτάνει στα ύψη, επιστέγασμα μιας πολύ ενδιαφέρουσας, δυναμικής και επιτυχημένης επαγγελματικά χρονιάς. Με κινητήριο δύναμη την προσήλωση στον κοινό στόχο και εφόδιο την ομαδική προσπάθεια, οι συμμετέχοντες δεν πτοήθηκαν από καμία δυσκολία και έφτασαν μέχρι το δυτικότερο σημείο της Ελλάδας, τα μικρά νησάκια των Οθωνών. Κατά τη διάρκεια των ενδιάμεσων

σταθμών, εντυπωσιάστηκαν από τα πανέμορφα παράλια της Κέρκυρας, ενώ απόλαυσαν τις φημισμένες διεθνώς παραλίες των Παξών και Αντιπαξών.

Κατά τη διάρκεια της μικρής «οδύσσειας» γεμάτη από συναρπαστικές στιγμές, δεν έλειψαν και οι ώρες χαλάρωσης, προβληματισμού και συζητήσεων για το μέλλον και τις προκλήσεις της ασφαλιστικής αγοράς. Συζητήσεις που επιβεβαίωσαν τη δέσμευση τους, να διαδραματίσουν πρωταγωνιστικό ρόλο στη διαμόρφωση νέων προτύπων στο χώρο της ασφάλισης, με την παροχή απλών και έξυπνων ασφαλιστικών προϊόντων.

Οι συνεργάτες της Generali αποχαιρέτησαν τα πανέμορφα Σύβοτα με την υπόσχεση ότι η νέα σεζόν θα είναι ακόμη πιο επιτυχημένη, καθώς η ανάγκη να γνωρίσουν ένα όλο και μεγαλύτερο ποσοστό πολιτών την αξία της ασφάλισης γίνεται ολοένα και πιο επιτακτική.

Σημειώνεται ότι το φωτογραφικό υλικό είναι του φωτογράφου Ι. Διζικιρίκη.

## Συμμετέχοντες Generali Trophy 2017

**Κεντρικά γραφεία Generali**
(Αθήνα) Δημητρίου Πάνος, Βασιλόπουλος Τάκης, Μπεφών Άγγελος, Λαμπροπούλου Μαρία
**Γραφείο Θεσσαλονίκης**
Παπαδόπουλος Σταύρος, Καμπουράκη Μελτίνη, Τσακυρίδης Σάκης, Τελλίδης Μιλτιάδης, Μπαξεβάνης Γιώργος, Αλεξανδρίδης Δημήτρης
**Γραφείο Αλεξανδρούπολης,**
Βασιλειάδης Χρήστος
**Γραφείο Ηρακλείου,** Γαλανός Ανδρέας, Στεφανάκης Στέλιος
**Γραφείο Χανίων,**
Καραβάνος Χαράλαμπος
**Γραφείο Σάμου,**
Βαγιανού Αγγελική

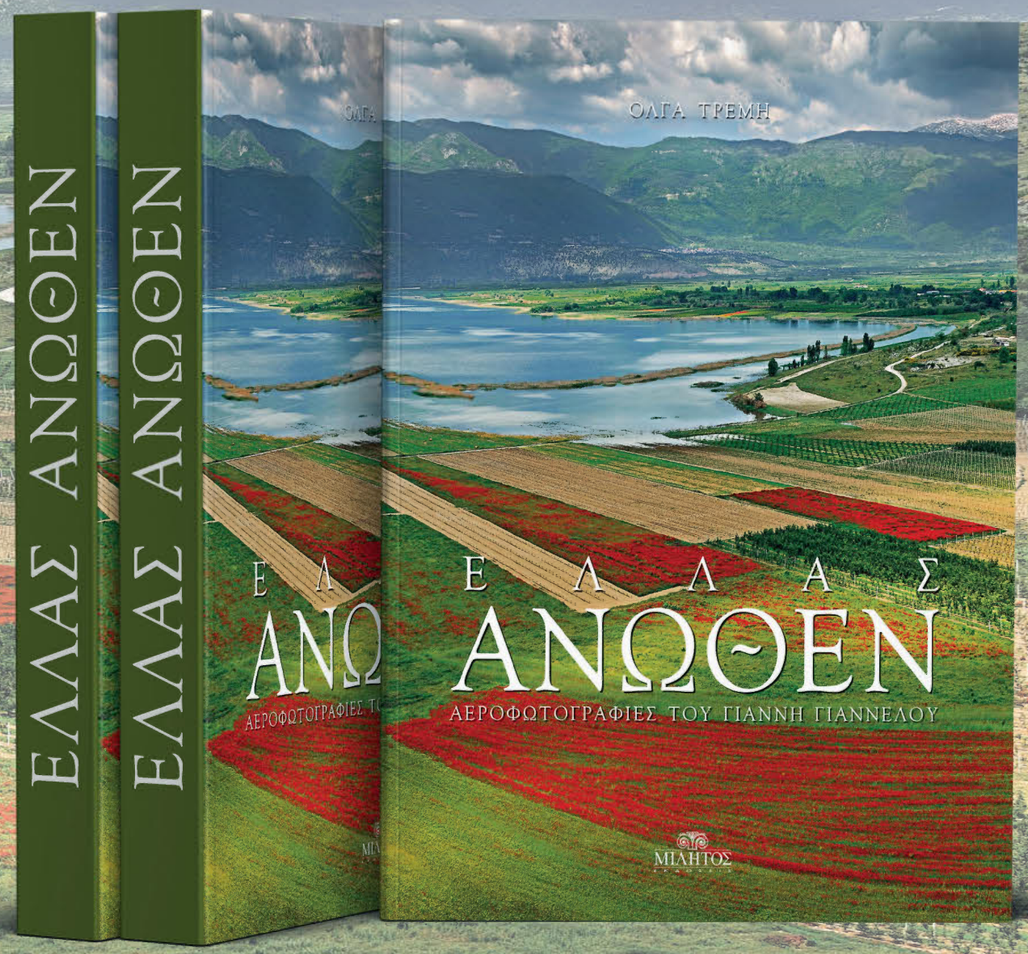
NP insurance
ΝΕΟΣ ΠΟΣΕΙΔΩΝ Ανώνυμος Ελληνική Ασφαλιστική Εταιρεία
Συνεπής σε ό,τι πει

# ΕΛΛΑΣ ΑΝΩΘΕΝ

*Μια φαντασμαγορική περιήγηση της Ελλάδας Άνωθεν, στην οποία καταγράφονται οι εικαστικές συνθέσεις της Φύσης – εντυπωσιακές ή παράξενες, φιλικές ή απειλητικές, παιχνιδιάρικες ή εχθρικές, ανάλογα με τον τρόπο που μας αποκαλύπτονται.*

*Η φωτογραφία γενικά, αλλά και ειδικότερα «Άνωθεν», δεν παγιδεύει την εικόνα, δεν καταγράφει, δεν μεταφέρει. Αναπλάθει, μετασχηματίζει και αντανακλά. Έχει το θεϊκό προνόμιο του Πρωτέα, της ανεξάντλητης και παντοειδούς ανασύνθεσης, τη μαγική δύναμη να αποκρύπτει και να αποκαλύπτει.*

*Αυτή είναι η Ελλάδα Άνωθεν!*




ΜΙΛΗΤΟΣ
ΕΚΔΟΣΕΙΣ

**Για παραγγελίες & πληροφορίες: Θεομήτορος 62Δ, 173 42, Άγιος Δημήτριος**
**Τηλ. 210 3211170, 210 3211174 · www.militos.gr · e-mail: info@militos.gr**

insurance europe

# Nicolas Jeanmart

Head of Personal Insurance, General Insurance & Macro-economics at Insurance Europe

Interview to
**LAMBROS KARAGEORGOS**





# In the pipeline the pan-european pension

**Insurance Europe's commitment to work in the direction of making Pan-European Personal Pensions (PEPP) a functional and safe tool for EU citizens, expresses Nicolas Jeanmart, in an exclusive interview to ASFALISTIKO NAI and the journalist Lambros Karageorgos. Insurance Europe's Head of Personal Insurance, General Insurance and Macroeconomics, describes as positive the fact that the European Commission is discussing the need of reinforcing private savings for retirement benefits and he points out that the final text should ensure that all savers receive the same adequate, high level of protection, regardless of which supplier they purchase their PEPP from. Nicolas Jeanmart also highlights that Insurance Europe supports the Commission's strong commitment to link pension savings to the objectives of the CMU project**

**In the light of the increasing pressure on Europe's state pension systems, do you think that the creation of a pan-European personal pension product can solve the pension problem and to what extent?**

It is good that the European Commission has launched a debate on the need to foster private pension savings to address the EU pension challenge. Mutually reinforcing pension pillars will become increasingly important in responding to this challenge. Personal, or "third pillar" pensions, already play a key role in today's pension landscape and are likely to become even more important in the future.

We therefore welcome that the Commission has identified the Pan-European Pension Product (PEPP) as a "pension saving product subscribed in view of retirement". Since pension products are generally defined by their objective - ie, to provide an income in retirement - it is good that the Commission has introduced the possibility to offer annuities and to cover additional biometric risks, while taking account of national practices in the member state concerned. These features are often fundamental components of pension products offered by insurers, and should be promoted as one of the PEPP's core features.

However, it remains be seen whether or not the Commission's proposal for PEPP will be able to fully address the EU pensions challenge. To achieve the proposal's aims, we believe that further consideration should be given to the inherent long-term nature of pension products.

**Make PAPP a safe tool for European citizens**

**In what direction can the PEPP proposal enhance private pension savings and become a long-term pension product?**

We support the Commission's strong commitment to link pensions savings to the objectives of the Capital Markets Union (CMU) project. This long-

term nature is key in delivering good pensions to savers and to help fund growth.

However, while we welcome the Commission's introduction of a minimum holding period, the five-year term horizon foreseen in the proposal cannot be considered a long-term horizon. It is not sufficient to either ensure long-term savings or to allow PEPP providers to generate long-term liabilities and invest accordingly. The initial term should therefore be increased to at least 10 years, possibly with five year switching points afterwards.

**Do Europe's insurers positively evaluate PEPP? Is there any room for improvement and in which points?**

It is not yet possible to make a final assessment of the PEPP, as the proposal remains unclear in several important areas. For instance, the proposal says that the capital invested must be protected through "risk mitigation techniques" that would be defined by the Commission at a later stage by means of a delegated act. However, from a provider perspective, it is crucial to know from the outset what these techniques would be to assess the PEPP's business case.

## A Pan-European Personal Pension Product (PEPP)

**We welcome the Pan-European Pension Product (PEPP)**

The PEPP proposal also foresees a number of different eligible PEPP providers – such as insurers, asset managers etc – which are governed by different sectoral rules. This could result in a situation where PEPP savers are subject to different levels of protection, depending on the type of provider offering the product. Such an outcome must be avoided. It is therefore vital that the final text ensures that all PEPP savers receive the same adequate, high level of protection, irrespective of which provider they purchase their PEPP from.

**Does the promotion of such a product work positively in favor of large European groups and at the expense of small local players?**

We agree that there is a risk, under the proposal as it currently stands, that only very large groups will be able to provide PEPPs. This is mainly due to the obligation for PEPP providers to have a compartment available per member state to enable PEPP purchasers to save throughout the EU. This creates a huge administrative burden, as PEPP providers will need the knowledge and resources to handle all the different languages, legal requirements, taxation frameworks etc. This could ultimately result in having less, rather than more competition.

**What will be the contribution of Insurance Europe in shaping the final proposal?**

Insurance Europe will pursue its engagement to make the PEPP a workable and safe tool for EU citizens and to ensure that it will not ultimately be detrimental to existing, well-functioning pension systems.



ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

Στην πνευματική δύναμη

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

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

ΕΝΩΣΗ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ
ΕΤΑΙΡΙΩΝ
ΕΛΛΑΔΟΣ

# Ασφαλίζω σημαίνει φροντίζω!

Ζαπειο Μεγαρο
10 Νοεμβρίου 2017
ΗΜΕΡΑ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ

126 ΧΡΟΝΙΑ ΔΙΠΛΑ ΣΑΣ | CORPORATE SUPERBRANDS GREECE 2016

# Η εμπιστοσύνη χτίζεται από γενιά σε γενιά.

Εδώ και 126 χρόνια, εμπιστεύεστε τη φροντίδα, τη σιγουριά και τη δύναμη
της Εθνικής Ασφαλιστικής. Της πρώτης σε αξιοπιστία. Της πρώτης στις προτιμήσεις σας.
Της πρώτης στην καρδιά σας. Από το 1891 μέχρι σήμερα μια λέξη που ξεκινά από Ε μας ενώνει...
και θα συνεχίσει να μας ενώνει για πάντα. Η Εμπιστοσύνη.

18189 / www.ethniki-asfalistiki.gr  facebook.com/ethnikiasfalistiki

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

# Σε περίπτωση νοσηλείας, θα έχετε δίπλα σας κάποιον που σας καταλαβαίνει;

## Ασφαλώς.

**Θα έχετε την ΑΧΑ.**
Που είναι δίπλα σας και σας παρέχει ολοκληρωμένες καλύψεις πριν, κατά τη διάρκεια, και μετά τη νοσηλεία.

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

**Ασφαλιστικός Σύμβουλος**

**www.axa.gr**

**801 111 222 333**

**#1** ΠΡΩΤΗ ΠΑΓΚΟΣΜΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΠΩΝΥΜΙΑ ΓΙΑ 8Η ΣΥΝΕΧΗ ΧΡΟΝΙΑ*

No 1** GREAT PLACE TO WORK® Best Workplaces 2016 Greece

**ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ**

**αλλάζουμε** / τα δεδομένα

*Βάσει της κατάταξης των καλύτερων παγκόσμιων μαρκών – Interbrand, 2016
**Κατηγορία επιχειρήσεων με 250 εργαζόμενους και πάνω