



## ΤΡΑΠΕΖΕΣ

**Το «χρυσό» deal της Εμπορικής και η αύξηση μετοχικού κεφαλαίου ως και 4,57 δις ευρώ**

Σελ. 7-8

## Διαβάστε:

### Εθνική Ασφαλιστική

**Πρωτοβουλίες για την κοινωνία**

Σελ. 10

### ΑΧΑ Ασφαλιστική

**Σεβασμός στο περιβάλλον**

Σελ. 10

### Ατλαντική Ένωση



**Διεθνής επιβράβευση**

Σελ. 6

### AIG

**Εκπαίδευση με e-learning**

Σελ. 9

### International Life

**Εν Υγεία For All**

Σελ. 14

### ΟΡΙΖΩΝ Α.Ε.Γ.Α

**Κερδοφορία και Κεφαλαιακή επάρκεια**

Σελ. ....

**Allianz Ελλάδα**

**Με ισχυρή κεφαλαιακή θέση κλείνει το 2012**

Σελ. 2

**MetLife Alico**

**Ολοκληρωμένο σύστημα διαχείρισης παραπόνων**

Σελ. 6

# Τράπεζες: Τα σχέδια για τις ασφαλιστικές τους



- ▶ Τα πλάνα αναδιάρθρωσης των τραπεζών προβλέπουν πώληση των non core business
- ▶ Οι επιταγές της Τρόικας και γιατί θα επιδιωχθεί να πουληθούν οι θυγατρικές ασφαλιστικές
- ▶ Ενδιαφέρον από πολυεθνικές που δραστηριοποιούνται ή θέλουν να μπουν στην Ελλάδα

Του Χρήστου Κίτσιου

Άλλο ένα – ισχυρό – σήμα ότι οι συστημικοί τραπεζικοί όμιλοι θα κληθούν να επανεξετάσουν την σκοπιμότητα δραστηριοποίησής τους στην ασφαλιστική αγορά δίνουν οι επιταγές της Τρόικας για τα πλάνα αναδιάρθρωσης Εθνικής, Πειραιώς, Alpha και Eurobank.

Σύμφωνα με έγκυρες πληροφορίες η γραμμή που έχει δοθεί από την Τρόικα στο Ταμείο Χρηματοπιστωτικής Σταθερότητας προβλέπει ότι τα πλάνα αναδιάρθρωσης (restructuring plans) που καθορίζονται να υποβάλουν οι συστημικές τράπεζες θα πρέπει να προβλέπουν τη σταδιακή πώληση μη τραπεζικών δραστηριοτήτων (non core business) καθώς και ζημιολογών θυγατρικών και συμμετοχών.

Με βάση το επικαιροποιημένο Μνημόνιο οι τέσσερις συστημικές τράπεζες καλούνται να υποβάλουν στην Ευρωπαϊκή Επιτροπή Ανταγωνισμού (D G Comp) τα πλάνα αναδιάρθρωσης ως τα τέλη Ιουλίου. Η παράταση ενός μήνα δόθηκε λόγω των εξαγορών και απορροφήσεων στοιχείων ενεργητικού, στις οποίες έχουν εμπλακεί ή θα εμπλακούν όλες οι τράπεζες.

Τα πλάνα αναδιάρθρωσης θα προβλέπουν, μεταξύ άλλων, την μείωση του ενεργητικού των συστημικών τραπεζών σε βάθος τριετίας, ώστε να «γεννηθούν» επιπλέον κεφάλαια που θα τις θωρακίσουν έναντι κινδύνων από την πορεία της οικονομίας (π.χ. επισφαλή δάνεια) ή θα επιτρέψουν την ομαλή ιδιωτικοποίησή τους με αποσπένδυση του Ταμείου.

Στην πραγματικότητα με δεδομένο ότι και οι τέσσερις

συστημικές τράπεζες δέχονται, άλλη λιγότερο και άλλη περισσότερο, νέα κρατική βοήθεια, καλούνται να πείσουν την D G Comp, που έχει ήδη ξεκινήσει έρευνα για αυτό το θέμα, ότι προβαίνουν στις απαραίτητες κινήσεις αναδιάρθρωσης που περιλαμβάνουν και μείωση του ενεργητικού τους.

Σύμφωνα με τραπεζικά στελέχη τα πλάνα αναδιάρθρωσης θα προβλέπουν σταδιακή πώληση non core business καθώς και ζημιολογών δραστηριοτήτων. Η αρχή θα γίνει από τις συμμετοχές ή τις θυγατρικές που διατηρούν οι τράπεζες εκτός του ευρύτερου χρηματοοικονομικού τομέα. Κλασσικό παράδειγμα αποτελούν τα ξενοδοχεία.

Ήδη η Ασκήρ Παλλιάς της Εθνικής πωλείται μαζί με την γειτονική έκταση από το ΤΑΙΠΕΔ, ενώ σε αντίστοιχες κινήσεις θα πρέπει να προχωρήσουν και οι υπόλοιπες τράπεζες.

Συνέχεια στη σελ. 2

## Generali

### Το καλύτερο αποτέλεσμα των τεσσάρων τελευταίων ετών

Τα καλύτερα τριμηνιαία αποτελέσματα των τελευταίων τεσσάρων ετών ανακοίνωσε στην Ιταλία ο όμιλος Generali. Ειδικότερα, το λειτουργικό αποτέλεσμα αυξήθηκε κατά 8% σε σύγκριση με το αντίστοιχο περυσινό διάστημα στα 1,3 δις. ευρώ καθώς εξαιρετική ήταν η αύξηση του λειτουργικού απο-

τελέσματος στις γενικές ασφαλίσεις (+26,6%). Σε αυτό το τρίμηνο έχουμε καταγράψει το καλύτερο λειτουργικό αποτέλεσμα μας τα τελευταία τέσσερα χρόνια, χάρη στις εξαιρετικές επιδόσεις από τις γενικές ασφαλίσεις δήλωσε ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας κ. Mario Greco.



Σελ. 10

## Eurolife ERB

**Με κέρδη 61,1 εκατ. ευρώ το 2012**

Δίνουμε ιδιαίτερη σημασία στη σωστή κάλυψη και αποζημίωση του πελάτη ο οποίος αποτελεί το μεγαλύτερό μας κεφάλαιο. Τα αποτελέσματα του 2012 οφείλονται σε αυτή ακριβώς τη στρατηγική, τόνισε ο κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου



Σελ. 14

## ΕΪΠΑΝ:



Στόχος να βγούμε στις αγορές την άνοιξη του 2014 και γι' αυτό το στόχο εργάζεται μεθοδικά και συστηματικά το οικονομικό επιτελείο.

Ο αναπληρωτής υπουργός Οικονομικών Χρήστος Σταϊκούρας στην εφημερίδα Realnews



Ισχυρή η δέσμευση ότι οι Ευρωπαίοι θα εξετάσουν νέο κούρεμα του ελληνικού χρέους εφόσον επιτευχθούν οι στόχοι που έχουν τεθεί.

Η υπουργός Οικονομικών της Αυστρίας Μαρία Φέκτερ στο ΒΗΜΑ της Κυριακής

## Allianz Ελλάδος

## Με ισχυρή κεφαλαιακή θέση το 2012

Αντιστάσεις έναντι των συνεπειών της κρίσης επέδειξε η Allianz Ελλάδος και το 2012, καταφέρνοντας, όπως τονίζει σε ανακοίνωση της, να διατηρήσει αλώβητο το συνολικό μερίδιο αγοράς της στο 4,5%. Το 2012 έκλεισε για την Allianz Ελλάδος με συνολικό κύκλο εργασιών €204,9 εκατ., μειωμένο κατά 12% από το 2011, με βάση τα Διεθνή Λογιστικά Πρότυπα. Το περιθώριο λειτουργικής κερδοφορίας βελτιώθηκε στο 11,2% από 10,2% λόγω της καλής διαχείρισης των ζημιών αλλιά και των στοιχείων του κόστους, με αποτέλεσμα η λειτουργική κερδοφορία να ανέλθει σε €23,0 εκατ., από €23,8 εκατ. το 2011. Το κλείσιμο του 2012 βρήκε την Allianz Ελλάδος να εξυπηρετεί περίπου 295.000 πελάτες, ενώ κατέβαλε συνολικά €124 εκατ. στους πελάτες της σε αποζημιώσεις, εξαγορές και ήξεις συμβολαίων. Η καλή εικόνα στην κερδοφορία επέτρεψε στην Allianz Ελλάδος να προχωρήσει σε ευνοϊκές τιμολογιακές παρεμβάσεις μέσα στο 2013, τόσο για τις λύσεις της στην ασφάλιση αυτοκινήτου, όσο και στα προγράμματα υγείας.

Τον Οκτώβριο του 2012, ο Όμιλος Allianz ενίσχυσε την κεφαλαιακή θέση της Allianz Ελλάδος με κεφάλαια ύψους €134 εκατ. σε μετρητά, επιβεβαιώνοντας την στήριξη του Ομίλου στην Ελληνική αγορά και θεωρακίζοντας την Εταιρία κεφαλαιακά προκειμένου να εκπληρώσει τους μελλοντικούς της σχεδιασμούς. Η αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου ήρθε σε συνέχεια της απόφασης που έλαβε ο Όμιλος Allianz να συμμετάσχει στο πρόγραμμα εθελοντικής ανταλλαγής Ομολόγων Ελληνικού Δημοσίου, υποστηρίζοντας έμπρακτα τις προσπάθειες αναδιάρθρωσης του Ελληνικού χρέους και ανόρθωσης της Ελληνικής οικονομίας.

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

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

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

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

κατά 12,7 ποσοστιαίες μονάδες σε σύγκριση με το 2011 στο 161,7%.

Η καλή εικόνα σε επίπεδο λειτουργικής κερδοφορίας, επέτρεψε στην Allianz να προχωρήσει μέσα στο 2013 σε περαιτέρω μειώσεις στα ασφάλιστρα αστικής ευθύνης αυτοκινήτου και να εμπλουτίσει το οικονομικό της πρόγραμμα στην ασφάλιση αυτοκινήτου “All For 1 Economy” με την κάλυψη της Πλήρους Οδικής Βοήθειας εντελώς δωρεάν, αυξάνοντας την ελκυστικότητα των λύσεων που προσφέρει και την ανταποδοτικότητα των καλύψεων.

#### Ασφαλίσεις Ζωής: Νέα σύγχρονα προϊόντα και μειώσεις στα Προγράμματα Υγείας

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

Η Allianz Ελλάδος προχώρησε σε μειώσεις στο τιμολόγιο των Προγραμμάτων Υγείας νέας γενιάς “My Health”, ενώ πρόσφατα παρουσίασε και τη νέα σύγχρονη λύση Συσσώρευσης Κεφαλαίου τύπου Unit-Linked “My Global Allianz”, επιβεβαιώνοντας τη στρατηγική σημασία που δίνει στους τομείς της Σύνταξης και της Αποταμίευσης. Το νέο πρόγραμμα δίνει πρόσβαση στις διεθνείς αγορές με την εμπειρία και τεχνογνωσία της Pimco, εταιρία του Ομίλου Allianz που σήμερα θεωρεί-



Ο κ. Πέτρος Παπανικολάου

ται παγκόσμιος ηγέτης στη διαχείριση κεφαλαίων. Η Allianz Ελλάδος συνεχίζει να επενδύει στη δημιουργία νέων, σύγχρονων λύσεων με υψηλή προστιθέμενη αξία για τους πελάτες της. Αναφερόμενος στη στρατηγική της εταιρίας για τα επόμενα χρόνια ο κ. Παπανικολάου ανέφερε χαρακτηριστικά ότι η ψηφιο-

ποίηση αποτελεί κεντρικό άξονα της στρατηγικής της Allianz, τόσο σε παγκόσμιο όσο και σε τοπικό επίπεδο. Επενδύουμε στις νέες τεχνολογίες και στην ψηφιοποίηση, ώστε να μπορούμε να είμαστε πιο αποτελεσματικοί, πιο γρήγοροι και πιο σύγχρονοι στην εξυπηρέτηση του πελάτη”. Αναφορικά με τις εξελίξεις στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, ο κ. Παπανικολάου τόνισε ότι οι θεσμικές παρεμβάσεις των τελευταίων ετών είναι σημαντικές και βοηθούν στην ανάπτυξη του θεσμού της ιδιωτικής ασφάλισης. Απαιτούνται όμως και άλλες ενέργειες προκειμένου να επιλυθούν δομικά προβλήματα και να διασφαλιστεί η υγιής ανάπτυξη της ιδιωτικής ασφάλισης στο μέλλον. Η αποκατάσταση της κεφαλαιακής επάρκειας της αγοράς και η αντιμετώπιση της υποαποθεματοποίησης θα συμβάλουν ουσιαστικά στην αποκατάσταση της αξιοπιστίας της αγοράς μας”, σημείωσε ο κ. Παπανικολάου.

\*Προσωρινά οικονομικά στοιχεία, βάσει Διεθνών Λογιστικών Προτύπων. Οι ελεγχόμενες οικονομικές καταστάσεις θα δημοσιευτούν μέσα στις προθεσμίες που ορίζουν οι Αρχές.

## Τράπεζες: Τα σχέδια για τις ασφαλιστικές τους

Συνέχεια από τη σελ. 1

ζες που κατέχουν ξενοδοχειακές μονάδες, είτε ως θυγατρικές, είτε ως αποτέλεσμα κατασχέσεων λόγω κατάπτωσης δανείων.

Μετά τις θυγατρικές σε ξενοδοχεία – τουρισμό σειρά θα πάρει η επανεξέταση συμμετοχών και θυγατρικών στο real estate και στην ανάπτυξη ή διαχείριση ακινήτων καθώς και οι ασφαλιστικές θυγατρικές σε Ελλάδα και εξωτερικό.

#### Τί κερδίζουν οι τράπεζες από πώληση ασφαλιστικών

Οι ασφαλιστικές θυγατρικές των τραπεζών έχουν ανακεφαλαιοποιηθεί από τις μητρικές τους μετά τις ζημιές του PSI+ και έχουν επιστρέψει ή επιστρέφουν σε κερδοφορία, χάρη και στις μειώσεις λειτουργικών δαπανών αλλιά και το μεγάλο κύμα εξαγορών συμβολαίων ζωής κατά την προηγούμενη διετία.

Ενδεχόμενη πώλησή τους από τις τράπεζες θα δώσει σημαντική ανάσα σε επίπεδο βασικών εποπτικών κεφαλαίων, καθώς αυτή τη στιγμή τα εποπτικά κεφάλαια των θυγατρικών ασφαλιστικών ενοποιούνται αφαιρετικά. Ταυτόχρονα, στη διαβούλευση για τους κανόνες της «Βασιλεία III» έχει τεθεί και το

θέμα να ενοποιείται αφαιρετικά η καθαρή θέση της ασφαλιστικής

«Πουλώνοντας, έστω με συμβολικό τίμημα, μια ασφαλιστική με εποπτικά κεφάλαια 50 εκατ. ευρώ, η τράπεζα κερδίζει ισόποσα κεφάλαια» σημειώνει τραπεζικό στέλεχος ο οποίος εκτιμά ότι ως το τέλος του 2014 θα έχει επιχειρηθεί η πώληση του συνόλου των ασφαλιστικών εταιριών που κατέχουν οι τράπεζες.

Η Πειραιώς έχει δηλώσει και επίσημα την πρόθεσή της να πουλήσει την ΑΤΕ Ασφαλιστική, θέτοντας την θυγατρική της στις διακοπόμενες δραστηριότητες και έχει ξεκινήσει ήδη την προεργασία με στόχο να ολοκληρώσει την πώληση στο β' εξάμηνο του έτους χωρίς όμως να υπάρχει δεσμευτικό χρονοδιάγραμμα. Σε αντίστοιχες κινήσεις εκτιμάται ότι θα προχωρήσουν ως και το τέλος του 2014 η Εθνική Τράπεζα (Εθνική Ασφαλιστική) και η Eurobank (Eurolife).

#### Γιατί ενδιαφέρονται οι ξένες ασφαλιστικές

Ενδιαφέρον για την εξαγορά των τραπεζικών ασφαλιστικών επιδεικνύουν funds αλλιά και ξένες εταιρείες του κλάδου, που είτε δραστηριοποιούνται ήδη στην Ελλάδα, είτε επιδιώκουν να εισέλθουν στην αγορά.

Το ενδιαφέρον των funds δεν συγκινεί προς το παρόν τους υποψήφιους

πωλητές καθώς, είτε εκδηλώνεται από distress funds, είτε οι κρούσεις που διενεργούνται έχουν χαρακτηριστικά distressed, κάτι που σημαίνει ότι οι τράπεζες θα βάλουν πιο βαθιά το χέρι στην τσέπη για να πουλήσουν τις θυγατρικές ασφαλιστικές τους.

Καλύτερα, αλλιά ακόμη σε φιλολογικό επίπεδο, είναι τα πράγματα στο μέτωπο των ξένων ασφαλιστικών. Παρά το υψηλό, ακόμη, ρίσκο χώρας, οι πολυεθνικές ασφαλιστικές με παρουσία στην ελληνική αγορά έχουν παραμείνει στο σύνολό τους, εγγράφοντας αξιοσημείωτες ζημιές από το PSI+. Ζημιές που κάλυψαν οι μητρικές βάζοντας το χέρι στην τσέπη και ανακεφαλαιοποιώντας πλήρως τις εν Ελλάδι θυγατρικές τους.

Κάποιες εξ αυτών δεν έφυγαν γιατί το κόστος εξόδου ήταν πολύ μεγαλύτερο από αυτό της παραμονής και ανακεφαλαιοποίησης των θυγατρικών και αυτές σίγουρα δεν ενδιαφέρονται προς το παρόν να ενισχύσουν την εν Ελλάδι δραστηριότητά τους αγοράζοντας μερίδιο αγοράς.

Υπάρχει, όμως και μια κατηγορία ασφαλιστικών που φέρονται να εξετάζουν το ενδεχόμενο να αναλάβουν μεγαλύτερο ρίσκο στην Ελλάδα με χαμηλό αντίτιμο, ώστε αν βγει το στοίχημα της ανάκαμψης της ελληνικής οικονομίας να ρεφάρουν μέρος της ζημιάς. Σε διαφορετική περίπτωση ο κίνδυνος που αναλαμβάνουν λόγω του συμβολικού τιμήματος θα είναι ελεγχόμενος.



Ο κ. Γιάννης Στουρνάρας

## Eurogroup

## Διπλή δόση

Πράσινο φως για διπλή δόση, συνολικού ύψους 7,5 δισ. Ευρώ, προς την Ελλάδα αποφάσισε το Eurogroup. Όπως ανακοινώθηκε τις επόμενες ημέρες το Διοικητικό Συμβούλιο του Ευρωπαϊκού Μηχανισμού Χρηματοπιστωτικής Σταθερότητας αναμένεται να εγκρίνει την εκταμίευση 4,2 δισ. ευρώ, ενώ τα 3,3 δισ. ευρώ αναμένεται να τα εγκρίνει τον Ιούνιο, αφού προηγουμένως η Ελλάδα ικανοποιήσει ορισμένες προαπαιτούμενες δράσεις. Στο πλαίσιο των προαπαιτούμενων δράσεων που ζητούνται από την Ελλάδα, το Eurogroup υπογραμμίζει την ανάγκη να υπάρξει αποφασιστικότητα στη δημιουργία της νέας διοικητικής δομής για την καταπολέμηση της φοροδιαφυγής, καθώς, όπως επισημαίνεται, αυτό θα διασφαλίσει την ισόρροπη και δίκαιη κατανομή των βαρών στην προσπάθεια δημοσιονομικής προσαρμογής. Το Eurogroup καλωσόρισε, επίσης, τα βήματα που ελήφθησαν για την ανακεφαλαιοποίηση των ελληνικών τραπεζών και τη σταθεροποίηση του τραπεζικού συστήματος. Ωστόσο, επισημαίνει ότι θα χρειασθούν πρόσθετες προσπάθειες για την πλήρη εφαρμογή του συνόλου των προαπαιτούμενων δράσεων. «Η ελληνική οικονομία μπαίνει σε νέα φάση, δόλωσε από τις Βρυξέλλες ο υπουργός οικονομικών Γιάννης Στουρνάρας, σημειώνοντας ότι είναι σαφώς μία επιβεβαίωση ότι η Ελλάδα πάει καλά, αλλά δεν εφησυχάζουμε». Ερωτηθείς για την έκθεση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής, σύμφωνα με την οποία ενδέχεται να χρειασθούν πρόσθετα δημοσιονομικά μέτρα που θα αναλογούν στο 1,8% του ΑΕΠ το 2015 και στο 2,2% του ΑΕΠ το 2016, ο κ. Στουρνάρας τόνισε ότι τα μέτρα αυτά δεν θα έχουν τη μορφή μείωσης μισθών και συντάξεων και πως η όλη προσπάθεια θα επικεντρωθεί στην πάταξη της φοροδιαφυγής. Σημείωσε, δε, ότι τα μέτρα για τη διετία 2015-2016 θα εξαρτηθούν από το ύψος της ανάπτυξης, το οποίο δεν είναι προβλέψιμο.



## Όταν ο κόσμος παγώνει η Εθνική Ασφαλιστική προχωράει μπροστά

Στην σημερινή εποχή χρειαζόμαστε κάποιον να στηριχθούμε, κάποιον που μπορεί να μας εξασφαλίσει το παρόν και το μέλλον μας. Γι αυτό εμπιστευόμαστε την Εθνική Ασφαλιστική. Την εταιρεία με το ισχυρότερο δίκτυο πωλήσεων και την 1η θέση στην ασφαλιστική αγορά. Τον κορυφαίο ασφαλιστικό οργανισμό της χώρας που καλύπτει κάθε μας ανάγκη και προχωράει μπροστά και σταθερά.

**ΕΘΝΙΚΗ**  
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

...για πάντα

## θέσεις

## Το σύνδρομο της Στοκχόλμης και οι ασφαλιστές.

Γράφω στο προηγούμενο φύλο του nextdeal για τους διαμεσολαβητές που ξαφνικά τώρα όλοι τους αγαπάνε. Σήμερα θα συνεχίσουμε σε λίγο διαφορετικό κλίμα. Θα μιλήσουμε για το «σύνδρομο της Στοκχόλμης» και τους ασφαλιστές.

Τι είναι το σύνδρομο της Στοκχόλμης;

Το 1973, τέσσερις Σουηδοί που κρατήθηκαν ως όμηροι για έξι ημέρες σε θησαυροφυλάκιο τράπεζας, κατά τη διάρκεια της



ληστείας, «δέθηκαν» συναισθηματικά με τους εγκληματίες που τους κρατούσαν. Το φαινόμενο αυτό ονομάστηκε από τους ψυχολόγους ως «Σύνδρομο της Στοκχόλμης».

Σύμφωνα με τους ψυχολόγους ο δεσμός αυτός με τους κακοποιούς ήταν ένα μέσο που ανέπτυξαν οι όμηροι προκειμένου να αντέξουν τη βία. Ένα ανάλογο σύνδρομο νομίζω ότι έχει καταλάβει σήμερα μία μερίδα διαμεσολαβητών, οι οποίοι συνεχώς διαμαρτύρονται ειρωνύμως ή ανωνύμως για την συμπεριφορά των εταιρειών με τις οποίες συνεργάζονται αλλά την ίδια στιγμή επιμένουν σε αυτή την συνεργασία, με «παιδριώδη τρόπο» όπως ακριβώς και ο όμηρος της ιστορίας μας προσπαθούσε να κερδίσει την εύνοια του κακοποιού της και αυτός ήξερε από «ευαισθησίες» και θα τον άφηνε ελεύθερο πριν ολοκληρώσει τη δουλειά του.

Αν ήταν τόσο ευαίσθητος δεν θα προχωρούσε στη ληστεία της Τράπεζας ούτε θα κρατούσε ομήρους. Αν οι εταιρείες ήταν τόσο «ευαίσθητες», όσο ελπίζετε εσείς οι «όμηροι», θα προχωρούσαν σε όσα καταγγέλλετε;

Λάμπρος Καραγεώργος

### Μικρά διαμεσολαβητικά

## Ανασφάλιστα, ανεξόφλητα οχήματα ή ανασφαλείς ξοφλημένοι ασφαλιστές;

Τα σημερινά περιθώρια είσπραξης που θέτουν οι περισσότερες ασφαλιστικές εταιρείες στους συνεργάτες τους είναι 60 έως 75 ημέρες από την έναρξη των εκάστοτε ανανεωτηρίων, ενώ το ίδιο σχεδόν ισχύει και για την ολική ακύρωση τους



Πρόσφατα, διαμεσολαβητές μου, πληροφορήθηκα όπως και σεις, διασταυρώνοντας και από έγκυρες πηγές, ότι είναι ήδη έτοιμο σχέδιο νόμου του υπουργείου οικονομικών αυτοματοποίησης των διαδικασιών είσπραξης και ακύρωσης των ασφαλιστηρίων αυτοκινήτου σε συντομότατο χρόνο, με την σύμφωνη γνώμη της ΔΕΙΑ και της ΕΑΑΕ, χωρίς να ζητηθεί η άποψη των διαμεσολαβητών. Ο νέος νόμος «συμπληρώνοντας» τον Ν. 400/70 και τις σχετικές τροποποιήσεις των Ν. 2496/97, Ν. 2251/94 (πώληση από απόσταση), καθώς και τα σχετικά προεδρικά διατάγματα και τις υπάρχουσες δικαστικές αποφάσεις, σχετικά με τις διαδικασίες εξόφλησης των ασφαλιστηρίων και τις προθεσμίες γραπτής κοινοποίησης και ακύρωσης των ανεισπρακτων ασφαλιστηρίων συμβολαίων αυτοκινήτων, πρόκειται να μεταφέρει εντέχνως τα πιστωτικά όρια ένα ή και δύο μήνες νωρίτερα από τα ισχύοντα. Τα σημερινά περιθώρια είσπραξης που θέτουν οι περισσότερες ασφαλιστικές εταιρείες στους συνεργάτες τους είναι 60 έως 75 ημέρες από την έναρξη των εκάστοτε ανανεωτηρίων, ενώ το ίδιο σχεδόν ισχύει και για την ολική ακύρωσή τους. Τα νέα περιθώρια θα μετρούν, όχι από την στιγμή της έναρξης του ανανεωτηρίου που ίσχυε έως τώρα, αλλά από την στιγμή της λήξης του προηγούμενου, δημιουργώντας

κατά τη γνώμη μου νέους τριγμούς στην ήδη καθημαγμένη και αναξίοπιστη εν μέρει αγορά μας και νέους πονοκέφαλους στους ασφαλισμένους και τους διαμεσολαβητές. Είναι γνωστό ότι αποτελεί πάγια επιθυμία των εποπτικών αρχών και των ασφαλιστικών εταιρειών, ήδη από το 2009 και την εποχή της ΕΠΕΙΑ και μετέπειτα, να εξευρευθούν τρόποι μείωσης των πιστωτικών ορίων και απόδοσης από τον διαμεσολαβητή ή τον ασφαλισμένο του ασφαλιστηρίου στην ασφαλιστική εταιρεία, εντός 15 ημερών από τη νέα έναρξη της ασφαλίσεως. Παράλληλος στόχος είναι να μειωθεί ο χρόνος ειδοποίησης και ακύρωσης της σύμβασης σε συντομότερο χρόνο, από αυτόν των 60 ημερών που ισχύει σήμερα και να μειωθούν στο ελάχιστο τα ανασφάλιστα αυτοκίνητα. Θεωρώ ότι τέτοιες πρωτοβουλίες δεν μπορούν να επιβληθούν απλώς με νόμο, αν δεν υποστηριχθούν ενεργά από το σύνολο της αγοράς και κυρίως της διαμεσολαβητικής που κακώς εξάλλου δεν συμμετείχε και στις συζητήσεις. Η αγορά λειτουργεί με τις δικές της λογικές, χωρίς να παραγνωρίζεται το γεγονός ότι κινδυνεύει ο νέος νόμος να ακυρωθεί στην πράξη, μετά από προσφυγή ασφαλισμένου ή κάποιου φορέα στην δικαιοσύνη, ώστε να αποφασιστεί εάν οι διαδικασίες αυτές αντίκεινται ή όχι στη σχετική, έως τώρα ήδη πολύπλοκη, ασφαλιστική μας νομοθεσία και

το εμπορικό μας δίκαιο. Είναι γνωστό ότι ο Ν. 400/70 ήδη προβλέπει, ότι η απόδοση των ασφαλιστηρίων από τους διαμεσολαβητές πρέπει να γίνεται εντός 8 ημερών από τη είσπραξη τους, αλλά αφού η διάταξη αυτή δεν είναι αναγκαστικού δικαίου, ακυρώθηκε στην πράξη από την ίδια την εμπορική δραστηριότητα της αγοράς που έβαλε τους δικούς της κανόνες, χαλαρώνοντας όμως τόσο, που φθάσαμε στο άλλο άκρο, κυνηγώντας απατεώνες και κάθε λογής τυχάρπαστους δήθεν επιχειρηματίες ασφαλιστές. Η αγορά μας που λειτουργούσε σχεδόν επί 40 χρόνια με το ίδιο σχεδόν ανεξέλεγκτο καθεστώς, έδωσε την ευκαιρία σε πολλούς επώνυμους και ανώνυμους, να γίνουν πλούσιοι από τα χρήματα των ασφαλισμένων, που ασφαλιώς δεν τους ανήκαν και να αποχωρήσουν στη συνέχεια ή να συνεχίσουν να πλουτίζουν ακόμη και σήμερα, ατιμώρητοι μέσω παρένθετων προσώπων ή μέσω άλλης ιδιότητας. Έτσι το υπουργείο οικονομικών και η ΕΑΕΕ, επικαλούμενοι τη μνημονιακή πολιτική για τον «εξορθολογισμό των ασφαλιστικών στρεβλώσεων», δράττονται της ευκαιρίας να αλλιάξουν την κατάσταση, τηρώντας τη λαϊκή ρήση «τώρα που βρήκαμε παπά (μνημόνιο) ας θάψουμε πέντ' έξη». Όπως όμως και να έχει, το μάρμαρο και πάλι θα κληθούν να το πληρώσουν όλοι οι έντιμοι διαμεσολαβητές, που θα είναι υποχρεωμένοι να

προσαρμοστούν βίαια στις νέες προθεσμίες είσπραξης και ακύρωσης των ασφαλιστηρίων, προσαρμόζοντας και τους ήδη ταλαιπωρημένους και αγανακτισμένους από τα μνημονιακά μέτρα πελάτες τους. Οι λόγιοι λοιπόν είναι προφανείς, αλλά και οι προφάσεις εναρμονισμένες, θα πρόσθετα. Ένας πραγματικός λόγος είναι ότι με την τεχνική μετάθεση της έγγραφης ειδοποίησης του ασφαλισμένου για την ανανέωση ή και ακύρωση του ήδη ισχύοντος ασφαλιστηρίου, στην συγκεκριμένη ημερομηνία και ένα μήνα πριν την ημερομηνιακή ανανέωση, επιτυγχάνεται η ταχύτερη κατά ένα μήνα είσπραξη των ασφαλιστηρίων. Έτσι μπορεί να επιτευχθεί η ποθούμενη ρευστότητα κυρίως κάποιων ασφαλιστικών εταιρειών, που βλήπουν τα τελευταία πέντε χρόνια την παραγωγή και το πελατολόγιό τους να συρρικνώνονται. Ένας άλλος πραγματικός λόγος, είναι ο ισχυρισμός κάποιων ασφαλιστών ότι θα πιστούν περισσότερα ανασφάλιστα αυτοκίνητα. Αυτό συμβαίνει διότι η συμβατική δίμηνη προθεσμία ακύρωσης που έχουν οι διαμεσολαβητές που διαθέτουν και εισπρακτική δίμηνη εξουσιοδότηση, χρησιμοποιείται κακώς – κάκιστα – από ορισμένους για να μεταφερθεί το ασφαλιστήριο σε άλλη εταιρεία, όπου μετά από ένα δίμηνο η σύμβαση ακυρώνεται, για να πάει σε άλλη εταιρεία για ένα δίμηνο και ούτω καθεξής.

## Ο πελάτης παραμένει ουσιαστικά ασφαλισμένος και ανασφάλιστος

Έτσι ο πελάτης παραμένει ουσιαστικά «ασφαλισμένος και ανασφάλιστος» ταυτόχρονα επί ένα τουλάχιστον εξάμηνο, χωρίς να καταβάλλει ούτε ένα ευρώ ασφάλιστρο, εκμεταλλευόμενος απλώς τις προθεσμίες του Νόμου σε συνεργασία πάντα με τον διαμεσολαβητή, που όλο και «κάτι κερδίζει» από αυτές τις πολύτιμες υπηρεσίες του.

Λέγεται μάλιστα ότι αυτή η τακτική εξυπηρετεί εκτός από ορισμένους ασφαλισμένους και διαμεσολαβητές και κάποιες ασφαλιστικές εταιρείες που χρεώνουν τα πρωτασφαλιστήρια με 50 ή 100 ευρώ κι έτσι δεν καταγράφεται καμία παραγωγή στο μητρώο τους και αποφεύγουν τις εκ του Νόμου υποχρεώσεις τους, «τασπώνοντας» και κάποιες από αυτές και ένα καθαρό πενήντα ή κατωστάρη ανά ασφαλιστήριο. Στην περίπτωση «υπαναχώρησης του ασφαλισμένου» εντός τριάντα περίπου ημερών που «αρνείται να παραλάβει» το συμβόλαιο, δεν εκδίδεται αναλογική ακύρωση, αλλά χρεώνεται εξόδο έκδοσης της σύμβασης κι όλοι είναι ευχαριστημένοι. Προφανώς δεν συμφωνώ με αυτές τις τακτικές που αγγίζουν τα όρια της απάτης, αλλά επίσης δεν συμφωνώ με την ολιστική προσέγγιση λύσης ενός προβλήματος που αγγίζει όλους τους υγιείς διαμεσολαβητές και την ρευστό-

τητα τους, εν μέσω οικονομικής κρίσης που το μόνο φως που φαίνεται στην άκρη του τούνελ είναι ο προβολέας του τριάνου που έρχεται κατά πάνω μας. Θα ξεκαθαρίσω για άλλη μία φορά ότι ζούμε σε μία ελεύθερη εμπορική αγορά που κινείται στις δικές της τροχιές, αλλά και διαμορφώνει τις δικές της εμπορικές συμβάσεις στα δίκτυα διανομής της. Ταυτόχρονα οι περισσότεροι διαμεσολαβητές έχουν απαλλαγεί ήδη από τα βαρίδια των συναισθηματικών δεσμών τους, με ορισμένες ασφαλιστικές εταιρείες που ακολούθησαν τον δικό τους μοναχικό δρόμο, εξ αιτίας των πολλαπλών επιλογών τους πρόσκτησης πελατολογίου. Επειδή όμως έχουμε πολύ δρόμο ακόμα να διανύσουμε για να διαπιστώσουμε ποιες εταιρείες σπριζονται πραγματικά στα παραδοσιακά τους δίκτυα και δεν το δηλώνουν απλώς ή τηρούν στάση αναμονής για να ακολουθήσουν κάποιους παράλληλους ή παραπληθισμούς δρόμους, καλό θα ήταν να τηρηθεί επιφυλακτική στάση απέναντί μας, μέχρι να ξεκαθαρίσει η κατάσταση. Το τρίπτυχο που θα κυριαρχήσει στο μέλλον για αύξηση των μεριδίων αγοράς, θα είναι η ουσιαστική και «ολοκληρωμένη εξυπηρέτηση» της on line υποστήριξης των διαμεσολαβητών και των πελατών τους, όχι απλώς για την

δημιουργία on line προσφορών και αιτήσεων ασφάλισης, αλλά και για καθημερινή και πλήρη λογιστική πληροφόρηση. Θα κυριαρχήσει σαφώς το κόστος ασφάλισης, η αξιοπιστία και ο χρόνος καταβολής αποζημίωσης, ο χρόνος απόδοσης ασφαλιστηρίων και το ποσοστό αμοιβής των διαμεσολαβητών, αλλά κυρίως η άμεση καταβολή της προμήθειας τους ταυτόχρονα με την καταβολή του ασφαλιστηρίου, ώστε να μπορούν να ανταποκριθούν στις πάγιες υποχρεώσεις τους. Τίποτε όμως από όλα αυτά δεν ισχύει και καμία εταιρεία στην ελληνική αγορά έως τώρα, δεν κατάρθωσε να επιτύχει ένα πλήρες και ολοκληρωμένο σύστημα on line εξυπηρέτησης για τους συνεργάτες της. Το αστείο είναι μάλιστα, ότι τους τελευταίους μήνες κάποιες εταιρείες, που αν και διαθέτουν συστήματα μηχανογράφησης και διοικητικούς λογιστικούς μηχανισμούς της προηγούμενης εικοσαετίας, αποφάσισαν να «πρωτοπορήσουν» στην εφαρμογή νέων εισπρακτικών διαδικασιών ταχυπληρωμής και απ' ευθείας πωλήσεων, ρισκάροντας να στείλουν τους παραδοσιακούς τους συνεργάτες στον ανταγωνισμό και την παραγωγή τους στα τέταρτα.

Ο Γιώργος Νικολάκος είναι διευθύνων σύμβουλος της Fasmagroup.

# Nextdeal

Η Νο1 δεκαεπενθήμερη έκδοση για την ασφαλιστική αγορά και τον χρηματοοικονομικό χώρο ΙΔΙΟΚΤΗΤΗΣ.

Ε. ΣΠΥΡΟΥ-Γ.Κ. ΣΠΥΡΟΥ & ΣΙΑ Ο.Ε. ΕΚΔΟΣΕΙΣ  
e-mail: info@spiroueditions.gr

ΕΚΔΟΣΗΣ

Ε. Σπύρου-Κ. Σπύρου  
ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΣΥΝΤΑΞΗΣ: Λάμπρος Καραγεώργος  
Συντάσσεται από συντακτική ομάδα

ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΕΣ, ΦΩΤΟΡΕΠΟΡΤΑΖ ΒΙΔΕΟ:

Κωστής Ε. Σπύρου

ΣΚΙΤΣΟ: Ελπίδα Σπύρου

ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟ: Κώστας Παναγιωτόπουλος

ΣΥΝΔΡΟΜΕΣ: Γεωργία Καλτσώνη

ΥΠΕΥΘ. ΔΙΑΦΗΜΙΣΗΣ: Γεωργία Καλτσώνη

ΔΙΟΡΘΩΣΗ: Νατάσσα Καβελάρη

ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΟ: Γιάννης Γ. Μπουκουβάλας

ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ: Γιάννης Γ. Μπουκουβάλας

ΕΚΤΥΠΩΣΗ: IRIS AEBE

ΔΙΑΝΟΜΗ: ΑΡΓΟΣ Α.Ε.

ΤΙΜΗ ΦΥΛΛΟΥ: 2,00 ΕΥΡΩ

ΕΤΗΣΙΑ ΑΤΟΜΙΚΗ ΣΥΝΔΡΟΜΗ: 50,00 ΕΥΡΩ

ΕΤΗΣΙΑ ΕΤΑΙΡΙΚΗ ΣΥΝΔΡΟΜΗ: 100,00 ΕΥΡΩ

ΕΠΙΣΤΟΛΕΣ: Φιλελλήνων 3, Σύνταγμα, 105 57 Αθήνα

Τηλ.: 210 3229394, Fax: 210 3257074

A.Φ.Μ. 999368058, Δ.Ο.Υ. Δ' ΑΘΗΝΩΝ

e-mail: info@nextdeal.gr

website: www.nextdeal.gr

Τα ενυπόγραφα άρθρα και σχόλια που στέλνονται στην εφημερίδα δεν εκφράζουν απαραίτητα και τις απόψεις του εντύπου.

## Οδική Ασφάλεια

Αρωγός  
η ΕΑΕΕ

Την ικανοποίηση του για την ενεργοποίηση του Εθνικού Στρατηγικού Σχεδίου Οδικής Ασφάλειας, εκφράζει ο Πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, με αφορμή και τη σύγκληση της Διπλωματικής Επιτροπής οδικής ασφάλειας με πρωτοβουλία του Προέδρου της Δημοκρατίας κ. Καρόλου Παπούλια. Ο κ. Σαρρηγεωργίου μετέφερε την αμέριστη συμπαράσταση του συνόλου των ασφαλιστικών εταιριών στην τόσο σημαντική εθνική προσπάθεια και επαναβεβαίωσε την δέσμευση της ΕΑΕΕ, να σταθεί αρωγός στον εθνικό στόχο της μείωσης κατά 50% έως το 2020 των θανατηφόρων τροχαίων ατυχημάτων. Σημειώνεται ότι ο κ. Κάρολος Παπούλιας στη συνάντηση που είχε με τη Διπλωματική Επιτροπή για την οδική ασφάλεια ανέλαβε σχετική πρωτοβουλία για τη μείωση των τροχαίων ατυχημάτων. Κατά τη διάρκεια της συνάντησης συζητήθηκαν εκτενώς όλες οι παράμετροι για την αντιμετώπιση του προβλήματος, το οποίο, όπως είπε ο κ. Παπούλιας, παίρνει εθνικές διαστάσεις και όπως είπε είμαστε λίγοι για να έχουμε τόσο μεγάλες απώλειες. Είναι εντυπωσιακό, συνέχισε, ότι το 2012 είχαμε 984 νεκρούς και 1.422 τραυματίες, οι περισσότεροι από τους οποίους ανάπηροι. Δεν μπορεί να σπρώξει η πατρίδα μας τέτοιο βάρος και τέτοιες απώλειες σε αίμα. Πρέπει κάτι να κάνουμε και ζήτησε απ' όλους τους εμπλεκόμενους, πολιτικούς και επιστημονικούς φορείς, να συντονιστούν για να περιοριστεί το πρόβλημα, με την ανάληψη συγκεκριμένων μέτρων. Το στρατηγικό σχέδιο οδικής ασφάλειας για τη δεκαετία 2011-2020 έχει ως στόχο, ανάλογα με τον ευρωπαϊκό στόχο, τη μείωση κατά 50% των νεκρών από το 2010 μέχρι το 2020, δηλαδή οι νεκροί στα οδικά ατυχήματα το έτος 2020 να είναι λιγότεροι από 640. «Αλλά σκοπός του στρατηγικού σχεδίου, που είναι το σημαντικότερο κατά την άποψή μου, είναι η ανάπτυξη της παιδείας της οδικής ασφάλειας», ανέφερε ο καθηγητής του Πολυτεχνείου και μέλος της Επιτροπής, Γιώργος Κανελλαΐδης.



# Μπορούμε να στερηθούμε πολλά, το μέλλον μας όμως όχι!

## Στηρίζουμε τις αξίες που μας στηρίζουν

Σε στιγμές δύσκολες, απρόοπτα γεγονότα ή περιόδους κρίσης, η Συνεταιριστική Ασφαλιστική σας υποστηρίζει με πράξεις και δημιουργεί τις βάσεις για ένα ασφαλές μέλλον.

3D MEDIA

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

**ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ**  
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Είμαστε Εσείς.



euresa



Unipol

MetLife Alico

## Ολοκληρωμένο σύστημα διαχείρισης παραπόνων

**Η** πελατοκεντρική προσέγγιση αποτελεί βασικό πυλώνα της φιλοσοφίας της MetLife Alico, έχοντας ως στόχο να προσφέρει στους ασφαλισμένους της εταιρείας μια μοναδική εμπειρία εξυπηρέτησης από την πρώτη στιγμή μέχρι και τη λήξη του ασφαλιστηρίου τους. Στο πλαίσιο αυτό, αλλιά και ανταποκρινόμενη στα νέα δεδομένα που προκύπτουν μετά την αλληπαγή του κανονιστικού πλαισίου, η MetLife Alico έχει ήδη θέσει σε εφαρμογή την νέα πολιτική διαχείρισης παραπόνων.

Η πολιτική αυτή αποτελεί εξέλιξη της αντίστοιχης που η εταιρεία εφαρμόζε μέχρι σήμερα, ενσωματώνοντας παράλληλα τις νέες ρυθμίσεις της Πράξης Εκτελεστικής Επιτροπής της Τράπεζας της Ελλάδος. Το ολοκληρωμένο σύστημα διαχείρισης παραπόνων δίνει τη δυνατότητα σε κάθε ασφαλισμένο της εταιρείας να υποβάλει σχετική αιτίαση ή παράπονο με τον τρόπο που τον εξυπηρετεί καλύτερα, μέσα από μια σειρά επιλογών που περιλαμβάνουν την τηλεφωνική επικοινωνία στο τηλεφωνικό κέντρο της εταιρείας, την αποστολή μηνύματος ηλεκτρονικού ταχυδρομείου (μέσω της ιστοσελίδας [www.metlifealico.gr](http://www.metlifealico.gr) και ειδικότερα μέσω του συνδέσμου «Επικοινωνήστε μαζί μας»), την ειδική φόρμα επικοινωνίας που βρίσκεται διαθέσιμη σε όλα τα μέλη της ηλεκτρονικής υπηρεσίας e-services για τους ασφαλισμένους της εταιρείας, την αποστολή Fax, την επικοινωνία μέσω των Γραφείων Πωλή-

σεων της Εταιρείας σε όλη την Ελλάδα, καθώς και την επιστολή που θα αποσταλεί ταχυδρομικά στα κεντρικά γραφεία της εταιρείας.

Όπως υπογραμμίζεται, αποτελεί δέσμευση της MetLife Alico ότι εντός δύο εργάσιμων ημερών από την παραλαβή του αιτήματος ή του παραπόνου η εταιρεία θα ανταποκρίνεται, με σχετική ενημέρωση προς τον αποστολέα, ότι παρέλαβε την αναφορά του και θα φροντίσει για την άμεση απάντηση στο ζήτημά του. Παράλληλα, εφ' όσον ζητηθεί, θα του χορηγεί περιγραφή της διαδικασίας που θα ακολουθήσει η εταιρεία για την επίλυση του θέματός του, καθώς και τα στοιχεία επικοινωνίας του προσωπικού που θα το χειριστεί.

Το χρονικό διάστημα αποστολής της τελικής απάντησης της εταιρείας δεν θα υπερβαίνει τις 30 ημερολογιακές ημέρες από τη λήψη του αιτήματος. Η πολιτική έχει αναρτηθεί σε ειδικό εμφανές σημείο της ιστοσελίδας της MetLife Alico, ενώ θα περιλαμβάνεται επίσης και στο υλικό που λαμβάνει ο ενδιαφερόμενος με την αίτηση ασφάλισης ή σε κάθε άλλη επαφή του με την Εταιρεία. Αναφερόμενος στο θέμα αυτό, ο διευθυντής επικοινωνίας της MetLife Alico κ. Μ. Φουσκάρης αναφέρει μεταξύ άλλων ότι «η τήρηση οργανωμένης και αποτελεσματικής Πολιτικής Διαχείρισης Παραπόνων, εκτός από επιταγή της Εποπτικής Αρχής, αποτελεί στρατηγική επιλογή της MetLife Alico, αφού είμαστε απόλυτα πεπεισμένοι ότι αποτελεί ένα σημαντικό στοιχείο διαφορο-

ποίησης και συγκριτικό πλεονέκτημα της εταιρείας μας στην αγορά.

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

Ο Δαίμων του τυπογραφείου . . .

### Σε τροχιά ανάπτυξης

Με κεντρικό μήνυμα, «Με αίσθημα ευθύνης προχωράμε με σιγουριά στο δρόμο της ανάπτυξης» πραγματοποιήθηκε η επίσημη εκδήλωση απονομής βραβείων της MetLife Alico, όπου παραβρέθηκαν ο κ. Μ. Χατζηδημητρίου, επικεφαλής της Περιφέρειας Ανατολικής και Νότιας Ευρώπης της MetLife και ο κ. Δ. Μαζαράκης, αντιπρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της MetLife Alico οι οποίοι μαζί με τον Agency Director κ. Γ. Ζερβουδάκη υποδέχθηκαν στελέχη και συνεργάτες της εταιρείας από ολόκληρη την Ελλάδα. Αυτό ήταν το κείμενο που συνόδευσε τις φωτογραφίες των στελεχών της εταιρείας στο τεύχος 293 Nextdeal, αλλά ο δαίμων του τυπογραφείου του «μπέρδεψε» με άλλο κείμενο. Επανορθώνουμε και ζητάμε συγνώμη από τη MetLife Alico

### Ιντερσαθόνικα Νέος κύκλος σπουδών

Την έναρξη κύκλου σπουδών για την απόκτηση πιστοποιητικού επιπέδου Α' της Τράπεζας της Ελλάδος, στην έδρα του στη Θεσσαλονίκη, ανακοίνωσε ο σύλλογος Ιντερσαθόνικα, με αφορμή την ανακοίνωση από την Τράπεζα της Ελλάδος, της ημερομηνίας διεξαγωγής εξετάσεων στις 15/06/2013 στη Θεσσαλονίκη. Συγκεκριμένα, τα μαθήματα που θα αρχίσουν τη Δευτέρα 20 Μαΐου, θα διεξαχθούν στην έδρα του σμίλου, στο 15ο χλμ. Θεσ/νίκης-Περσίας και θα ολοκληρωθούν σε επτά εργάσιμες μέρες, μέχρι την Τρίτη 28 του μήνα, σε συνολικά 35 διδακτικές ώρες. Το κόστος των μαθημάτων είναι 200 €, ενώ για επικριήσεις με άνω των 2 συμμετοχών, το κόστος διαμορφώνεται στα 180 €. Επιπλέον, υπάρχει η δυνατότητα διεξαγωγής μαθημάτων στο χώρο της ενδιαφερόμενης επικριήσης, με πρόγραμμα και ωράριο που θα συμφωνηθεί. Στους εγγεγραμμένους θα διανεμηθούν δωρεάν εκπαιδευτικές σημειώσεις και πρόσθετο υλικό όπου εμπεριέχονται οι παρουσιάσεις των εκπαιδευτών οι οποίοι θα αναλύσουν διεξοδικά την εξεταστέα ύλη και τεστ προσομοίωσης των εξετάσεων με τα νέα δεδομένα. Η υλικοτεχνική υποδομή, τα εποπτικά μέσα και οι έμπειροι εκπαιδευτές σε συνδυασμό με το ενδιαφέρον της Διοίκησης για εμπειριστάτημένη κατάρτιση και διαρκή επιμόρφωση όσων ασχολούνται με την Ιδιωτική Ασφάλιση δημιουργούν άριστες προϋποθέσεις επιτυχίας στις εξετάσεις, που οργανώνονται από την Τράπεζα της Ελλάδος, εφόσον βέβαια επιδείξουν αντίστοιχη προσπάθεια και οι υποψήφιοι. Κάθε ενδιαφερόμενος για πετυχημένη καριέρα στον χώρο της Ιδιωτικής Ασφάλισης, μπορεί να λάβει πληροφορίες σχετικά με την εγγραφή στον επόμενο κύκλο σπουδών από τον υπεύθυνο κ. Νικόλαο Φίστα.

### Η MetLife Alico στηρίζει ενεργά τα Παιδικά Χωριά SOS

Στο πλαίσιο εν τω μεταξύ των ενεργειών που υλοποιεί φέτος η MetLife Alico μέσα από το πρόγραμμα Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης, η εταιρεία πραγματοποίησε στα τέλη Απριλίου ειδική εκδήλωση για τα παιδιά στα Παιδικά Χωριά SOS στη Βάρη. Στην εκδήλωση συμμετείχαν ο κ. Μ. Χατζηδημητρίου, επικεφαλής της Περιφέρειας Νότιας και Ανατολικής Ευρώπης της MetLife, ο κ. Δ. Μαζαράκης, αντιπρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της MetLife Alico στην Ελλάδα καθώς και μέλη της ομάδας εθελοντών της εταιρείας.

Κατά τη διάρκεια της εκδήλωσης ο κ. Δ. Μαζαρά-

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

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



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

### Διεθνής επιβράβευση της Ατλαντικής Ένωσης

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

Στην αποστολή συμμετείχαν επίσης οι κ.κ. Otman Bodner CEO της Baloise Αυστρίας και Romain Braas CEO της Baloise Λουξεμβούργου. Στόχος της επίσκεψης ήταν η ενημέρωση των μεθόδων που χρησιμοποιεί η διοίκηση της Ατλαντικής Ένωσης που την αναδεικνύουν κερδοφόρα εταιρεία του Ομίλου Baloise. Στο [www.nextdeal.gr](http://www.nextdeal.gr), με ημερομηνία 31.12.2013 γράψαμε ότι η Ατλαντική Ένωση ξεκινούσε το 2013 βελτιωμένη σε όλους τους δείκτες (κερδοφορία, ίδια κεφάλαια, επενδύσεις κλπ) την τελευταία 15ετία. Αυτό ήταν που ήρθαν να



Στην επίσκεψη από την επίσκεψη

δουν οι επιφανείς ξένοι συμμετοχοί της για να το μεταφέρουν στις πατρίδες τους. Το πώς εργάστηκαν και με ποιες οδηγίες της ηγεσίας κ. Ιωάννη Λαπατά.

Είναι πολύ σημαντική στιγμή και για την Ατλαντική Ένωση αλλιά και για την Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά που μέσα

στους κόλπους της έχει παράδειγμα προς μίμηση για μεγάλες χώρες και αγορές από μια Ελλάδα που ασφυκτιά στην οικονομική κρίση. «Είναι τιμή για την Ατλαντική Ένωση η επίσκεψη των ανθρώπων του μεγάλου μετόχου μας και ευθύνη να συνεχίσουμε πιο δυνατοί»

δήλωσε ο κ. Ι. Λαπατάς, Διευθύνων Σύμβουλος. Το [www.nextdeal.gr](http://www.nextdeal.gr) επισημαίνει το γεγονός συχαίροντας όλο το ανθρωπινό δυναμικό της φιλοπρόοδης Ατλαντικής Ένωσης τονίζοντας παράλληλα ότι τέτοιες επιτυχίες είναι έργο πολλών προσπαθειών πω-

λών ανθρώπων με καλή ηγεσία. Η επιβράβευση του ανθρωπίνου δυναμικού, ανθρώπων του διοικητικού τομέα αλλιά και των πωλήσεων είναι καθημερινή με την εξασφάλιση εργασίας σε καιρούς ανεργίας, όμως επιβάλλεται και το χειροκρότημα στους πρωταγωνιστές που έχουν ανάγκη να ακουστεί ότι το «έργο» τους είναι άξιο συχαίρητων και αξίζει να επαναλαμβάνεται κάθε μέρα με την ίδια αγάπη και απόδοση. Κάπως έτσι διατηρείται η ελπίδα και αισιοδοξία για ένα καλύτερο αύριο. Η ανταλληπαγή επισκέψεων μεταξύ στελεχών του ομίλου Baloise και της Ατλαντικής Ένωσης θα συνεχιστούν στο μέλλον με στόχο την περαιτέρω σύσφιξη των σχέσεων μεταξύ των δυο εταιρειών.

Ε.Σ.  
Αναδημοσίευση από το [nextdeal.gr](http://nextdeal.gr) (10 Μαΐου 2013)



# BANCASSURANCE & Banking



**AIG**

**Ηλεκτρονική εκπαίδευση του δικτύου συνεργατών με e-learning**

Σελ. 9



**Interamerican**

**Άμεση Ιατρική Βοήθεια και στη Νάξο μετά την Τήνο και τη Σίφνο**

Σελ. 9



**SAS Ελλάδα**

**Στην κορυφή της λίστας των εταιρειών με τα καλύτερα εργασιακά περιβάλλοντα**

Σελ. 9



**Εθνική Τράπεζα**

## Νύχτα Μουσείων

Εκδηλώσεις στο πλαίσιο της διεθνούς ημέρας Μουσείων 2013, διοργανώνουν το Ιστορικό Αρχείο της Εθνικής Τράπεζας, το Κέντρον Ερευνών της Ελληνικής Λαογραφίας της Ακαδημίας Αθηνών και το θεραπευτικό πρόγραμμα ΚΕΘΕΑ Στροφιή, σε συνεργασία με 10 καλλιτέχνες. Το θέμα που επιλέχθηκε φέτος από το Διεθνές Συμβούλιο Μουσείων είναι «Μουσείο (Μνήμη + Δημιουργικότητα) = Κοινωνική αλλαγή». Τα σύγχρονα αρχεια-μουσεια αποτελούν χώρους πολιτισμού. Παράλληλα με τον παραδοσιακό τους ρόλο (χώροι διαφύλαξης της μνήμης και, κατ' επέκταση, δημόσιοι χώροι ιστορίας και πολύπλευρης ερμηνείας της παρελθούσας εμπειρίας) σήμερα συνιστούν χώρους δημιουργίας και κοινωνικής συνειρήσεως, σε διάλογο με την κοινωνία. Με αφορμή το θέμα του φετινού εορτασμού της Νύχτας Μουσείων το Ιστορικό Αρχείο της Εθνικής Τράπεζας συνεργάζεται με πολιτιστικούς και κοινωνικούς φορείς (Κέντρο Λαογραφίας της Ακαδημίας Αθηνών, ΚΕΘΕΑ Στροφιή) και καλλιτέχνες, δίνοντας χώρο τόσο στην καλλιτεχνική έκφραση όσο και στον κοινωνικό προβληματισμό. Με άξονα αυτό το πλαίσιο προγραμματίζονται εκδηλώσεις για μικρούς και μεγάλους για μία νύχτα (Σάββατο 18 Μαΐου, από τις 6 το απόγευμα έως τα μεσάνυχτα), που περιλαμβάνουν εικαστικές εγκαταστάσεις, εκθέσεις φωτογραφίας και ζωγραφικής, προβολές βίντεο, ξεναγήσεις, έκθεση αρχαιολογικού υλικού αντλημένου από το Ιστορικό Αρχείο και σχετικού με το φετινό θέμα, καλλιτεχνικά εργαστήρια για μικρούς και μεγάλους.

Ποιοι επιχειρηματίες που μπαίνουν στην αύξηση μετοχικού

# Το «χρυσό» deal της Εμπορικής και η AMK

Του Χρήστου Κίτσιου

**Μ**ε τον αέρα της ισχυρής καθαρής θέσης που της εξασφαλίζει το «χρυσό», όπως αποδείχθηκε, deal της Εμπορικής, ξεκίνησε η Alpha τη διαδικασία αύξησης μετοχικού κεφαλαίου ως και 4,57 δις ευρώ με έκδοση 10.388.636.364 νέων μετοχών, σε τιμή διάθεσης μετοχής € 0,44.

Το δικαίωμα συμμετοχής στην AMK αποκόπηκε τη Δευτέρα 13 Μαΐου ενώ η περίοδος άσκησης του δικαιώματος προτίμησης ορίζεται από 17/5/2013 έως και 31/5/2013 και η περίοδος διαπραγμάτευσης του δικαιώματος στο Χ.Α. ορίζεται από 17/5/2013 έως και 27/5/2013.

Η Alpha έχει ήδη καλύψει το 10%, ήτοι 457,1 εκατ. ευρώ, της αύξησης κεφαλαίου καθώς υπέγραψε σύμβαση εγγύησης κάλυψης με κοινοπραξία ξένων τραπεζών επικεφαλής των οποίων είναι η J P Morgan και η Citigroup. Επόμενος στόχος είναι η κάλυψη και της ιδιωτικής τοποθέτησης ύψους 92,9 εκατ. ευρώ από μεγάλα ιδιωτικά εγχώρια χαρτοφυλάκια και ξένους θεσμικούς επενδυτές, ώστε το σύνολο των κεφαλαίων που θα βάλουν οι ιδιώτες να ανέλθει στα 550 εκατ. ευρώ, που αντιστοιχεί στο 12% της συνολικής AMK.

► Πώς η εξαγορά της Εμπορικής αλλάζει τα μεγέθη. Το κεφαλαιακό κέρδος 2,6 δις ευρώ, η καθαρή ενσώματη θέση, οι υψηλές προβλέψεις και οι συνέργειες.

► Ως τις αρχές του 2014 η πλήρης ενοποίηση. Η νέα στρατηγική της Alpha.

► Προσμετράται στο κοινό κεφάλαιο το ΜΟΔ 150 εκατ. ευρώ που κάλυψε η Credit Agricole.

Αν η Alpha συγκεντρώσει 550 εκατ. ευρώ το Ταμείο Χρηματοπιστωτικής Σταθερότητας θα καλύψει τα 4,02 δις ευρώ, ήτοι το 88% της αύξησης κεφαλαίου και θα αναδειχθεί στο μεγαλύτερο μέτοχο της τράπεζας, με περιορισμένα όμως δικαιώματα ψήφου και χωρίς να ασκεί διοίκηση, καθώς οι μετοχές του θα είναι δεσμευμένες για να εξαγοραστούν από τους ιδιώτες επενδυτές που κατέχουν warrants, εντός διαστήματος 4,5 ετών.

Η Alpha κατάφερε να βρει με σχετική ευκολία δεσμεύσεις για το 10% της αύξησης κεφαλαίου χάρη στην καθαρή ενσώματη θέση, τις υψηλές προβλέψεις και τις αξιόλογες συνέργειες που της χάρισε το deal της εξαγοράς της Εμπορικής Τράπεζας.

Όπως προκύπτει από το ενημερωτικό δελτίο της αύξησης, η εξαγορά της Εμπορικής προσθέτει στην Alpha κεφαλαιακό όφελος 2,6 δις ευρώ, το οποίο ενεργήθηκε ήδη στα αποτελέσματα α' τριμήνου, συνέργειες της τάξης των 265 εκατ. ευρώ ετησίως, μετά το 2015, καθώς και υψηλές προβλέψεις που αντιστοιχούν στο 25% του δανειακού χαρτοφυλακίου της Εμπορικής.

Μετά την εξαγορά της Εμπορικής, ο όμιλος Alpha έχει θετική pro forma ενσώματη καθαρή θέση (μετά την αφαίρεση της υπεραξίας των άυλων στοιχείων και της αξίας των προνομιούχων μετοχών) ύψους 2,1 δις. ευ-

Συνέχεια στη σελ. 8

## My Global Allianz: Η νέα σύγχρονη λύση συσσώρευσης κεφαλαίου

**Τ**ο νέο πρόγραμμα συσσώρευσης κεφαλαίου υψηλής αξίας και ανταποδοτικότητας My Global Allianz που δίνει πρόσβαση στις διεθνείς αγορές με την εμπειρία και την τεχνολογία της Pimco, παρουσίασε η Allianz Ελλάδος, επιβεβαιώνοντας τη στρατηγική σημασία που δίνει στους τομείς της σύνταξης και της αποταμίευσης. Το My Global Allianz είναι ασφαλιστικό πρόγραμμα τύπου Unit-linked, που στοχεύει μακροπρόθεσμα στη συσσώρευση κεφαλαίου για την κάλυψη μελλοντικών οικονομικών αναγκών και τη διασφάλιση του μελλοντικού επιπέδου ζωής. Το νέο πρόγραμμα εξασφαλίζει πρόσβαση σε επενδύσεις στην παγκόσμια αγορά, με την εμπειρία και την τεχνολογία της Pimco. Η Pimco, εταιρία του Ομίλου Allianz με ιστορία 40 ετών, θεωρείται παγκόσμιος ηγέτης στη διαχείριση κεφαλαίων. Σήμερα\* διαχειρίζεται κεφάλαια που ξεπερνούν τα 2 τρις. δολλάρια, απασχολεί περισσότερους από 2.000 εξειδικευμένους επαγγελματίες, έχει παρουσία σε 12 μητροπόλεις των κεφαλαιαγορών, ενώ μεταξύ των αμοιβαίων κεφαλαίων που διαχειρίζεται είναι και το Pimco Total Return Bond Fund, το μεγαλύτερο ομοιογενικό αμοιβαίο κεφάλαιο του κόσμου. Στην Allianz

επιλέγουμε, σε μία εποχή δύσκολη και γεμάτη προκλήσεις, να επενδύσουμε στη δημιουργία νέων, σύγχρονων λύσεων με υψηλή προστιθέμενη αξία για τους πελάτες μας, αναφέρει μεταξύ άλλων ο κ. Άγγελος Πολίτης, γενικός διευθυντής πωλήσεων & Market Management της Allianz Ελλάδος.

Πλεονεκτήματα My Global Allianz

### Έξι επενδυτικές στρατηγικές

Το ασφαλιστικό πρόγραμμα τύπου Unit-linked My Global Allianz προσφέρει τη δυνατότητα επιλογής ανάμεσα σε έξι επενδυτικές στρατηγικές που επενδύουν σε αμοιβαία κεφάλαια της Pimco Europe Ltd.

- My Global Allianz – Absolute Return
- My Global Allianz – Total Return
- My Global Allianz – Global Fixed Income
- My Global Allianz – Global Credit
- My Global Allianz – Asset Allocation
- My Global Allianz – Equities

Συνέχεια στη σελ. 9

Ποιοι επιχειρηματίες που μπαίνουν στην αύξηση μετοχικού

## Το «χρυσό» deal της Εμπορικής και η αύξηση μετοχικού κεφαλαίου

Συνέχεια από τη σελ. 7

ρώ στις 31 Δεκεμβρίου 2012. Επίσης, λόγω του ελάχιστου ύψους των άυλων ασώματων στοιχείων καθαρής θέσης και των δικαιωμάτων μειοψηφίας, η αναμενόμενη επίπτωση της εφαρμογής των όρων της Βασιλείας III (Basel III) στους κεφαλαιακούς δείκτες του Ομίλου αναμένεται περιορισμένη.

### Συνέργειες ύψους 265 εκατ. ευρώ

Επιπρόσθετα ο όμιλος υφίσταται σημαντικές δυνατότητες συνεργειών κόστους και εσόδων. Σύμφωνα με νεότερες εκτιμήσεις της διοίκησης του ομίλου, το ποσό των εκτιμώμενων συνεργειών έως το 2015 έχει αυξηθεί από 200 εκατ. σε 265 εκατ. ευρώ, σε επίπεδο κερδών προ φόρων, καθότι η ολοκλήρωση προχωρά γρήγορα και με επιτυχία. Από το 2015 και έπειτα οι συνέργειες ετησίως θα ανέρχονται σε 265 εκατ. ευρώ.

Οι συνέργειες κόστους εκτιμάται ότι θα ανέλθουν έως το ποσό των 180 εκατ. ευρώ, εκ των οποίων περίπου το 80% αναμένεται να προκύψει από συνέργειες εκτός δικτύου υποκαταστημάτων και το υπόλοιπο από την ορθολογική αναδιοργάνωση του δικτύου υποκαταστημάτων.

Οι συνέργειες που θα προκύψουν από τη χρηματοδότηση και τα έσοδα, εκτιμάται ότι θα ανέλθουν σε περίπου 35 εκατ. και 50 εκατ. ευρώ αντίστοιχα και προέρχονται κυρίως από την εναρμόνιση των πολιτικών τιμολόγησης και τη δυνατότητα αξιοποίησης σταυροειδών πωλήσεων και συμπληρωματικών πωλήσεων.

Τα έξοδα ενσωμάτωσης εκτιμάται ότι θα ανέλθουν σε 120 εκατ. ευρώ, όπου το 60% περίπου αφορά σε εξορθολογισμό πλάνου εξόδων, το 30% περίπου αφορά στη μηχανογραφική εναρμόνιση και το 10% περίπου στην αναδιοργάνωση του δικτύου και τα έξοδα επανατοποθέτησης του καινούριου σχήματος στην αγορά το 2013 και 2014.

### Προβλέψεις 5 δις ευρώ!

Τέλος η εξαγορά της Εμπορικής ενισχύει την Alpha με σημαντικό δανειακό χαρτοφυλάκιο, συνοδευμένο από υψηλότερες προβλέψεις ύψους περίπου 5 δις. ευρώ, οι οποίες καλύπτουν κατά 25% το συνολικό δανειακό χαρτοφυλάκιο και κατά 61% τα μη εξυπηρετούμενα δάνεια (NPLs.) του χαρτοφυλάκιου της Εμπορικής.

Ο δείκτης καθαρού δανεισμού προς καταθέσεις, μετά την απόκτηση της Εμπορικής, διαμορφώνεται στο 117%, ενώ η Εμπορική διαθέτει και περιορισμένη ενίσχυση από το Ευρωσύστημα ύψους μόλις 1,2 δις. ευρώ. Την 31η Μαρτίου 2013, η χρηματοδότηση της Alpha Bank από το Ευρωσύστημα ανήλθε σε 19,9 δις ευρώ.

### Η προίκα της Εμπορικής καθιστά φθηνή συγκριτικά την Alpha

Η καθαρή ενσώματη θέση 2,1 δις ευρώ, οι συνέργειες οι οποίες στην 5ετία θα αποδώσουν σωρευτικά 1 δις ευρώ (265 εκατ. ευρώ ετησίως μετά το 2015 και 265 εκατ. ευρώ για τις χρήσεις 2013 και 2014) και οι σημαντικές προβλέψεις που υπό προϋποθέσεις μπορούν να καταστούν αποτελεσματικό ανάχωμα αντιμετώπισης νέων μη εξυπηρετούμενων δανείων, καθιστούν την Alpha την πιο φθηνή και ε-

πομένως θελκτική από τις τράπεζες που ανακεφαλαιοποιούνται.

Και αυτό γιατί ο επενδυτής όχι μόνο δεν καλείται να βάλει λεφτά για παλαιές ζημιές, αλλά ξεκινά με μια καθαρή ενσώματη θέση 2,1 δις ευρώ και μπορεί να ελπίζει ότι οι συνέργειες και προβλέψεις θα αποδειχθούν αρκετές για να καλύψουν τη ζημιά από τις επισφάλειες.

Σε αυτό το καλό σενάριο ο επενδυτής, πρακτικά, αγοράζει την Alpha με εκτιμώμενη τιμή προς λογιστική αξία (price to book value) της τάξης του 1 για το 2015 όταν και λήγει η τριετία όπου το ΤΧΣ μπορεί να κάνει χρήση του δικαιωμάτος του να απευθυνθεί στους κατόχους warrants για την πώληση των μετοχών του.

### Το χρονοδιάγραμμα της ενοποίησης με Εμπορική

Σύμφωνα με όσα αναγράφονται στο ενημερωτικό δελτίο της αύξησης, η Alpha έχει προετοιμάσει λεπτομερές σχέδιο ενσωμάτωσης της Εμπορικής, το οποίο εξελίσσεται, όπως αναφέρεται, ικανοποιητικά.

## Οι επιχειρηματίες που μπαίνουν στην AMK

Σύμφωνα με πληροφορίες, τέσσερις μεγάλοι Έλληνες επιχειρηματίες έχουν ήδη δεσμεύσει κεφάλαια αθροιστικού ύψους 40 εκατ. ευρώ, για την ιδιωτική τοποθέτηση που θα διενεργήσει η Alpha Bank, επιδιώκοντας να συγκεντρώσει ως 92,9 εκατ. ευρώ.

Πρόκειται για εκπροσώπους παραδοσιακών επιχειρηματικών οικογενειών με δραστηριότητες στη βιομηχανία. Ο καθένας από τους τέσσερις έχει δεσμεύσει το ποσό των 10 εκατ. ευρώ. Η δέσμευση των κεφαλαίων έγινε σε ειδικό λογαριασμό και αυτό σημαίνει ότι αν η Alpha καλύψει την ιδιωτική τοποθέτηση ως 1 φορά, τότε το σύνολο των κεφαλαίων που έβαλαν οι τέσσερις επιχειρηματίες θα μετατραπεί σε μετοχές. Αν υπάρξει υπερκάλυψη του private placement τότε θα μειωθεί αναλογικά και η συμμετοχή τους. Τα κεφάλαια έχουν δεσμευθεί εντόκως.

Μεγάλο ενδιαφέρον για τη συμμετοχή στην αύξηση εκδηλώνεται εσχάτως και από long only funds τα οποία έχουν εγκαταλείψει την Ελλάδα μετά το ξέσπασμα της κρίσης. Εφόσον τελικώς συμμετάσχουν στην AMK της Alpha, αυτό θα αποτελέσει το πρώτο έμπρακτο μήνυμα εμπιστοσύνης από ξένους μακροχρόνιου ορίζοντα επενδυτές, στις προοπτικές ανάκαμψης της χώρας και βεβαίως στο στοίχημα της Alpha Bank.

Με βάση τον παραπάνω προγραμματισμό η νομική συγχώνευση αναμένεται να ολοκληρωθεί κατά το δεύτερο τρίμηνο του 2013, η πλήρης εταιρική ενσωμάτωση και η μηχανογραφική ενοποίηση μέσα στο δεύτερο εξάμηνο του 2013 και η πλήρης λειτουργική ενοποίηση μέχρι τις αρχές του 2014.

### Προσμετράται το ΜΟΔ στο κοινό κεφάλαιο

Όπως προκύπτει από το ενημερωτικό δελτίο της αύξησης κεφαλαίου ως 4,57 δις ευρώ, στο κοινό κεφάλαιο (Core Tier I) της Alpha Bank θα προσμετρηθεί το Μετατρέψιμο Ομολογιακό Δάνειο ύψους 150 εκατ. ευρώ, το οποίο έχει αγοράσει η Credit Agricole στο πλαίσιο της συμφωνίας ανακεφαλαιοποίησης και εν συνεχεία πώλησης της Εμπορικής Τράπεζας.

Το ενημερωτικό δελτίο για την αύξηση αναφέρει ότι οι μετατρέψιμες ομολογίες, ονομαστικής αξίας 150 εκατ. ευρώ, που εξέδωσε η Alpha και αγόρασε η Credit Agricole «είναι μειωμένης εξασφάλισης και κατατάσσονται στην ίδια τάξη με τις κοινές μετο-

χές της τράπεζας».

Διευκρινίζεται μάλιστα ότι έως την μετατροπή ή την εξαγορά τους, το ποσό του κεφαλαίου των Μετατρέψιμων Ομολογιών δύναται να χρησιμοποιείται από την Alpha Bank για την απορρόφηση ζημιών, που προκύπτουν από την λειτουργία της, «παράλληλα και στην ίδια αναλογία με τα ποσά που αντλούνται από την έκδοση κοινών μετοχών ή άλλων τίτλων, οι οποίοι κατατάσσονται στα βασικά ίδια κεφάλαια της τράπεζας και έχουν παρόμοια χαρακτηριστικά απορρόφησης ζημιών».

Πρόκειται για σημαντική αλλαγή, η οποία επήλθε τους τελευταίους μήνες καθώς η αρχική συμφωνία μεταξύ Alpha Bank και Credit Agricole προέβλεπε ότι το ΜΟΔ θα προσμετρούνταν στον δείκτη EBA Core Tier I όχι, όμως, στο Core Tier I.

### Η στρατηγική για τα επόμενα χρόνια

Τα αποτελέσματα του 2012 επηρεάστηκαν, όπως αναφέρει το ενημερωτικό, από πολλαπλές αντιξοότητες. Ενώ η ανατιμολόγηση δανείων επέτρεψε στην Alpha να αυξήσει τα έσοδα από τόκους δανείων, η αύξηση του κόστους χρηματοδότησης και ο α-

χει ως στόχο τη διατήρηση της κεφαλαιακής του βάσης, μέσω του ελέγχου των λειτουργικών εξόδων, της δημιουργίας συνεργειών, της ελαχιστοποίησης πιστωτικών ζημιών, της

ενεργής διαχείρισης του δανειακού χαρτοφυλάκιου και της διαδικασίας απομόχλευσης, μέσω της μείωσης των στοιχείων ενεργητικού υψηλότερου κινδύνου.

Η στρατηγική της Alpha για τη νέα εποχή, μετά την κρίση χρέους και την οικονομική κρίση, συνοψίζεται, σύμφωνα με το ενημερωτικό δελτίο, στα εξής:

- Πλήρης ενσωμάτωση της Εμπορικής Τράπεζας
- Διαχείριση του ελέγχου κόστους σε όλο τον όμιλο και υλοποίηση σημαντικών συνεργειών με την Εμπορική Τράπεζα
- Διαχείριση της έκθεσης σε μη εξυπηρετούμενα δάνεια και ελαχιστοποίηση των απωλειών από χορηγήσεις
- Ενίσχυση των προ προβλέψεων εσόδων και διατήρηση κεφαλαιακής βάσης
- Συνέχιση εξορθολογισμού των δραστηριοτήτων στις χώρες της ΝΑ Ευρώπης, ενίσχυση της αυτοχρηματοδότησης και περαιτέρω ενίσχυση της κερδοφορίας.

Πάγια τακτική της Alpha αποτελεί η μέριμνα για την απόκτηση υψηλής ποιότητας εξασφαλίσεων από τους πελάτες της, μειώνοντας κατά συνέπεια την ανάγκη διενέργειας προβλέψεων. Η Εμπορική Τράπεζα, από την άλητη πλευρά, επικεντρώθηκε ιστορικά περισσότερο στη διενέργεια υψηλότερων προβλέψεων και λιγότερο στο ύψος των εξασφαλίσεων.

Η Alpha έχει ήδη ξεκινήσει την εφαρμογή των δικών της υφιστάμενων διαδικασιών στην Εμπορική Τράπεζα, εξέλιξη, που σε συνάρτηση με την πορεία της οικονομίας, ενδέχεται να οδηγήσει και σε ανάκτηση προβλέψεων, σύμφωνα με αναλυτές.

### Ηπιότερη ύφεση φέτος

Το ενημερωτικό δελτίο της Alpha αναφέρει την εκτίμηση ότι η ύφεση της ελληνικής οικονομίας θα είναι ηπιότερη φέτος και θα ξεκινήσει η σταδιακή ανάκαμψη από το δεύτερο εξάμηνο του έτους με επιστροφή σε θετικούς ρυθμούς ανάπτυξης από το 2014.

Σημειώνει δε ότι οι πρώτες ενδείξεις επανεκκίνησης της οικονομίας αναμένεται να διαφανούν εντός του έτους και να ισχυροποιούνται προοδευτικά καθώς θα αναλαμβάνονται πρωτοβουλίες αναπτυξιακού χαρακτήρα και θα προχωρεί το πρόγραμμα αποκρτικοποίησης.

Στις χώρες της Νοτιοανατολικής Ευρώπης, όπου ο Όμιλος έχει παρουσία, προβλέπεται ανάκαμψη για το 2013, η οποία θα συνεπάγεται ενίσχυση των χρηματοπιστωτικών εργασιών.

Εξάφραση αποτελεί η Κύπρος, η οικονομία της οποίας αναμένεται να βρεθεί για δεύτερο έτος σε ύφεση και στην οποία εφαρμόζεται πρόγραμμα χρηματοδοτικής στήριξης από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή, την Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα και το Διεθνές Νομισματικό Ταμείο.

Οι συνέπειες από την εφαρμογή του εν λόγω προγράμματος στην Κυπριακή οικονομία και το χρηματοπιστωτικό σύστημα της Κύπρου, καθώς και το μέγεθος της ύφεσης που αυτό θα επιφέρει, δεν μπορούν επί του παρόντος να προβλεφθούν.

## My Global Allianz

Συνέχεια από τη σελ. 7

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

### Επένδυση στις διεθνείς αγορές

Το My Global Allianz δίνει πρόσβαση σε ένα καλά διαφοροποιημένο χαρτοφυλάκιο που επενδύει στις διεθνείς αγορές μέσω επιλεγμένων αμοιβαίων κεφαλαίων της Pimco Europe Ltd., προσφέροντας σταθερότητα στις προοπτικές απόδοσης.

Τεχνογνωσία και εμπειρία Pimco

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

### Υψηλά ποσοστά επένδυσης

Το ποσοστό των ασφαλιστικών που επενδύεται είναι ιδιαίτερο υψηλό από το πρώτο κίβλας έτος, ενώ φτάνει το 100% το τέταρτο μόλις έτος, δίνοντας στο My Global Allianz υψηλή αξία και ανταποδοτικότητα.

### Υψηλή ρευστότητα

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

Η νέα σύγχρονη λύση συσσώρευσης κεφαλαίου της Allianz Ελλάδος διατίθεται τόσο με τη μορφή προγράμματος περιοδικών καταβολών ασφαλιστικού, όσο και εφάπαξ καταβολής. Ανανητικές πληροφορίες υπάρχουν στο διαδικτυακό τόπο της εταιρίας [www.allianz.gr](http://www.allianz.gr)

## Interamerican

# Άμεση Ιατρική Βοήθεια και στη Νάξο

Μετά την Τήνο και τη Σίφνο, σε επίπεδο τοπικής αυτοδιοίκησης, ένας μεγάλος επαγγελματικός σύνδεσμος της Νάξου, η Ένωση Αγροτικών Συνεταιρισμών, προχώρησε σε συμφωνία συνεργασίας με την Interamerican για την ασφαλιστική κάλυψη 2.500 μελών της, με υπηρεσίες άμεσης ιατρικής βοήθειας, με την προοπτική αύξησης των ασφαλισμένων.

Το συμβόλαιο προβλέπει την κάλυψη επειγούσας αεροδιακομιδής τραυματία ή ασθενούς, καθώς και την παροχή ιατρικών συμβουλών. Η ανάγκη αεροδιακομιδής, σχεδόν πάντα κρίσιμη για την υγεία του μεταφερόμενου ατόμου, παρουσιάζεται σε αρκετά περιστατικά και στη Νάξο, κυρίως κατά τους θερινούς μήνες. «Πρόκειται για μια ιδιαίτερα επωφελημένη για τα μέλη μας συμφωνία, με μια εταιρεία αδιαμφισβήτητου κύρους και υψηλού επιπέδου υπηρεσιών

στον τομέα της ιατρικής βοήθειας, όπως είναι η Interamerican», τόνισε αναφερόμενος στη συμφωνία ο Δημήτριος Καπούνης, πρόεδρος της Ένωσης Αγροτικών Συνεταιρισμών Νάξου. «Η εξασφάλιση της δυνατότητας άμεσης αεροδιακομιδής σε περίπτωση ανάγκης για τα μέλη της Ένωσης, απαντά ουσιαστικά στην αγωνία κάθε ανθρώπου που ζει στο νησί μας, όσον αφορά στην έγκαιρη μεταφορά του και αποτελεσματική αντιμετώπιση του προβλήματος σε περίπτωση σοβαρού ατυχήματος ή ασθένειας», πρόσθεσε ο κ. Καπούνης.

Η ασφάλιση πραγματοποιήθηκε με διαμεσοσήβηση του γραφείου πωλήσεων της εταιρείας Δημήτρης Φαραντούρης, που εδρεύει στην Αθήνα. Επισμαίνεται ότι η Interamerican, με περισσότερες από 3.000 αεροδιακομιδές στα 20 και πλέον χρόνια λειτουργίας των υπηρεσιών άμεσης ιατρικής βοήθειας, κατά



Από αριστερά, Δ. Καπούνης, πρόεδρος Ένωσης Αγροτικών Συνεταιρισμών Νάξου, Εμμ. Μαργαρίτης, δήμαρχος Νάξου, Δ. Φαραντούρης, συντονιστής γραφείου πωλήσεων Interamerican, Μ. Κούτης, διευθυντής πωλήσεων και Κ. Λάμπρου, ασφαλιστικός σύμβουλος της εταιρείας.

το πρώτο τρίμηνο του 2013 έχει πραγματοποιήσει ήδη 25 μεταφορές από αέρος, καθώς και 1.221 μεταφορές με ασθενοφόρο του ιδιόκτητου στόλου της. Από τον Ιανουάριο μέχρι και τον Μάρτιο, οι απολήπτες υπηρεσιών άμεσης ιατρικής βοήθειας από την εταιρεία έφθασαν τους 8.443.

## Interasco : Μοντέλο απευθείας πληρωμής ασφαλιστικών

Σε ισχύ έθεσε από την 1η Μαΐου 2013 η Interasco Α.Ε.Γ.Α., το μοντέλο απευθείας πληρωμής ασφαλιστικών με δύο νέες καινοτόμες επιλογές. Δηλαδή Πληρωμή και Εκτύπωση ασφαλιστηρίου αυτοκινήτων «Πληρώνω – Τυπώνω» και πληρωμή μέσω εφαρμογής «Eurobank Live Pay» για όλα τα ασφαλιστήρια.

Με την πρώτη διαδικασία ο ασφαλισμένος, συμπληρώνοντας την πρόταση ασφάλισης στον ασφαλιστή του και αφού λάβει όλη την απαραίτητη πληροφόρηση μέσω του κινητού του τηλεφώνου, θα είναι σε θέση να τυπώνει το ασφαλιστήριο Συμβόλαιο του αυτοκινήτου του ακόμη και από το σπίτι του, ενώ μέσω της εφαρμογής "Eurobank live pay", θα μπορεί να εξοφλήσει ηλεκτρονικά το ασφαλιστήριο συμβόλαιο του, με χρέωση πιστωτικής ή προπληρωμένης κάρτας οποιασδήποτε Τράπεζας (Visa, Mastercard, Maestro, Prepaid Visa), 24ώρες το 24ωρο, 365 ημέρες το χρόνο.

Οι παραπάνω διαδικασίες προστίθενται στις ήδη υπάρχουσες (ταχυπληρωμή, αντικαταβολή, πάγια εντολή χρέωσης τραπεζικού λογαριασμού/πιστωτικής κάρτας) και απολαμβάνουν επίσης το πλεονέκτημα της έκπτωσης 7,5% στα καθαρά ασφαλιστήρια των Συμβολαίων, ενώ ταυτόχρονα ελαχιστοποιούν τους χρόνους έκδοσης και παράδοσης των ασφαλιστηρίων.

Σχολιάζοντας τα παραπάνω, ο Διευθύνων Σύμβουλος της Interasco Α.Ε.Γ.Α., κος Κάρολος Σαΐας, ανέφερε ότι η νέα πραγματικότητα που διαμορφώνεται στη χώρα μας και κατ'επέκταση στην Ελληνική ασφαλιστική αγορά, απαιτεί τη συνεχή βελτίωση των υπηρεσιών, που ως εταιρείες προσφέρουμε στους ανθρώπους που μας εμπιστεύονται, με γνώμονα τόσο τη διασφάλιση, όσο και τη διευκόλυνση της κάλυψης των ασφαλιστικών τους αναγκών. Η επιτυχία των πρωτοβουλιών μας, όπως αντικατοπτρίζεται στα παραγωγικά μας αποτελέσματα, μας επιτρέπει να συνεχίσουμε την πορεία μας πάνω στις στρατηγικές μας επιλογές, με σεβασμό προς τους Συνεργάτες των Πωλήσεων και τους ασφαλισμένους μας, ανέφερε ακόμη ο κ. Σαΐας.

## Σημαντική διάκριση για την SAS Ελλάδα

Στην κορυφή της λίστας των εταιρειών με τα καλύτερα εργασιακά περιβάλλοντα στη χώρα μας, βρίσκεται η SAS Ελλάδα, καθώς κατέλαβε στην 1η θέση στην ετήσια λίστα με τις "Εταιρείες με τα Καλύτερα Εργασιακά Περιβάλλοντα στην Ελλάδα για το 2013" της εταιρείας ερευνών, συμβουλευτικών υπηρεσιών και εκπαίδευσης Great Place to Work Institute Hellas, μεταξύ των εταιρειών που απασχολούν από 20 έως 49 εργαζόμενους.

Όπως σημειώνει η εταιρία, η φετινή διάκριση αποτελεί συνέχεια της προηγούμενης χρονιάς, όπου η SAS Ελλάδα εισηγήθηκε για πρώτη φορά στη λίστα των εταιρειών με τα καλύτερα εργασιακά περιβάλλοντα στην Ελλάδα, κατακτώντας τη 2η θέση.

Η νέα διάκριση της SAS Ελλάδα αποτελεί συνέχεια ανάλογων διακρίσεων της SAS σε παγκόσμιο επίπεδο. Συγκεκριμένα, η εταιρεία επί σειρά ετών, κατατάσσεται στις κορυφαίες θέσεις της λίστας

των εταιρειών με τα καλύτερα εργασιακά περιβάλλοντα, τόσο στις ΗΠΑ όπου εδρεύουν τα κεντρικά γραφεία της, όσο και σε πολλές άλλες χώρες στις οποίες διαθέτει παρουσία με τοπικά γραφεία.

Για τη SAS Ελλάδα, η συγκεκριμένη διάκριση αποκτά ακόμα μεγαλύτερη σπουδαιότητα δεδομένης της έντονης οικονομικής κρίσης που αντιμετωπίζει η χώρα μας και καταδεικνύει τη δέσμευση του τοπικού γραφείου στη βραβευμένη ανθρωποκεντρική κουλτούρα της SAS, η οποία είναι αποτέλεσμα μιας συνοδικής, δυναμικής στρατηγικής προσέγγισης και διατήρησης του ανθρώπινου δυναμικού, η οποία βασίζεται στην εμπιστοσύνη, την ευελιξία και τις αξίες της εταιρείας.

Το εργασιακό περιβάλλον στην SAS Ελλάδα προωθεί την ανάπτυξη της εσωτερικής επικοινωνίας, τη δίκαιη κατανομή των ευκαιριών, τη φροντίδα των εργαζομένων και την υποστήριξη της επαγ-

γελματικής ανάπτυξης και της καινοτομίας. Αυτό σημαίνει, ότι οι εργαζόμενοι προσδίδουν την αντίστοιχη αξία στην SAS με αυτή που λαμβάνουν, χαρακτηριστικό που τελικά αντικατοπτρίζεται και στις άριστες σχέσεις με τους πελάτες και συνεργάτες της εταιρείας. Παράλληλα, οι εργαζόμενοι έχουν τη δυνατότητα να βρίσκονται πάντοτε στην κορυφή των εξελίξεων στους τομείς τους, κάτι που σε συνδυασμό με το γεγονός ότι οι απόψεις και προτάσεις τους ζητούνται και λαμβάνονται σοβαρά υπόψη από τη Διοίκηση, τους καθιστά υπεργήφονους που αποτελούν μέλη της εταιρείας και τους ωθεί να αποδίδουν τα βέλτιστα αποτελέσματα. Και το 2013 συνεχίζουμε την επένδυσή μας στη βαθιά ικανοποίηση των εργαζομένων μας, που αποτελούν τον κινητήριο μοχλό της επιτυχίας μας, σχολίασε μεταξύ άλλων ο κ. Νίκος Πέππας, Γενικός Διευθυντής της SAS Ελλάδα, Κύπρου και Βουλγαρίας.

## AIG

### Ηλεκτρονική εκπαίδευση με e-learning

Στην ηλεκτρονική εκπαίδευση του δικτύου των συνεργατών της επενδύει η AIG στην Ελλάδα, μέσα από την πλατφόρμα ηλεκτρονικής εκπαίδευσης (e-learning) που ήδη παρουσίασε. Το πρόγραμμα e-learning όπως υπογραμμίζει η εταιρία, συμπληρώνει την επιτυχημένη πορεία των εκπαιδευτικών προγραμμάτων της AIG, που μετρούν ήδη δέκα χρόνια. Μέσω του e-learning, η AIG διαθέτει μία σειρά διαδραστικών εκπαιδευτικών σεμιναρίων στο δίκτυο των συνεργατών της που αριθμεί πάνω από 1300 ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές. Τα σεμινάρια εστιάζουν στα πλεονεκτήματα και τα χαρακτηριστικά των προϊόντων της AIG, τη διαχείριση απαιτήσεων, αλλά και τις διαδικασίες έκδοσης συμβολαίων. Το πρώτο διαθεσίμο σεμινάριο αφορά στο πρόγραμμα ασφάλισης αυτοκινήτου, ενώ μέσα στο έτος θα ακολουθήσουν επιπλέον σεμινάρια για την ασφάλιση τόσο των προσωπικών όσο και των επιχειρηματικών κινδύνων. «Ένας από τους άξονες της στρατηγικής μας, είναι να προσφέρουμε στο δίκτυο των συνεργατών μας τα καλύτερα εργαλεία για να αναπτύξουν το χαρτοφυλάκιό τους», σχολίασε ο κ. Αντώνης Παπαδόπουλος, εμπορικός διευθυντής της AIG. «Η επιτυχία που έχουν μέχρι στιγμής τα εκπαιδευτικά μας προγράμματα, υπέδειξε πως έπρεπε να επενδύσουμε περαιτέρω σε αυτήν την πρωτοβουλία, εκμεταλλευόμενοι τη σύγχρονη τεχνολογία. Μέσω του e-learning, κάθε συνεργάτης μας, ανεξαρτήτως του τύπου διαμονής του, μπορεί ανά πάσα στιγμή να έχει πρόσβαση σε μία σειρά εξαιρετικών χρηστικών εκπαιδευτικών και πωλησιακών εργαλείων» υπογράμμισε ο κ. Παπαδόπουλος.





## Εθνική Ασφαλιστική Πρωτοβουλίες για την κοινωνία

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

Στηρίζει τα Παιδικά Χωριά SOS, προσφέροντας ασφαλιστική κάλυψη πυρός και αστικής ευθύνης και για το 2013. Η Εταιρεία, επικορηνεί τα ασφαλιστικά του φορέα, η οποία είναι η ομάδα ασφαλιστικών εταιριών οι οποίες έχουν συστρατευθεί για το σκοπό αυτό. Όσον αφορά την Εταιρεία Προστασίας Σπαστικών, η Εθνική Ασφαλιστική, συμμετέχοντας με μεγάλο ποσοστό στο συνασπιστικό σχήμα, επικορηνεί για ολόκληρο το 2013, τα ασφαλιστικά από κινδύνους πυρός, κλοπής και αστικής ευθύνης, ενώ παράλληλα καλύπτει και ασφάλιστρα αυτοκινήτων του φορέα.

## Generali

# Το καλύτερο αποτέλεσμα των τεσσάρων τελευταίων ετών

Τα καλύτερα τριμηνιαία αποτελέσματα των τελευταίων τεσσάρων ετών, ανακοίνωσε στην Ιταλία ο όμιλος Generali. Ειδικότερα, το λειτουργικό αποτέλεσμα αυξήθηκε κατά 8% σε σύγκριση με το αντίστοιχο περυσινό διάστημα στα 1,3 δις. ευρώ καθώς εξαιρετική ήταν η αύξηση του λειτουργικού αποτελέσματος στις γενικές ασφαλίσεις (+26,6%).

Τα καθαρά κέρδη αυξήθηκαν επίσης σε ποσοστό 6,3% στα 603 εκατ. ευρώ, ενώ το λειτουργικό αποτέλεσμα στη ζωής, παρέμεινε σταθερό παρά το δύσκο-



Σ αυτό το τρίμηνο, έχουμε καταγράψει το καλύτερο λειτουργικό αποτέλεσμα μας τα τελευταία τέσσερα χρόνια, χάρη στις εξαιρετικές επιδόσεις από τις γενικές ασφαλίσεις δήλωσε ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας κ. Mario Greco

λο οικονομικό περιβάλλον στα 797 εκατ. ευρώ (-2,6%).

Η παραγωγή ασφαλίσεων μειώθηκε ελαφρώς (-2,6%) στα 19,1 δις. ευρώ. Ειδικότερα, η παραγωγή ασφαλίσεων στις γενικές ασφαλίσεις αυξήθηκε κατά 1,5% στα 6,9 δις. ευρώ, ενώ η παραγωγή στη ζωής μειώθηκε κατά 4,7% λόγω κυρίως των επιπτώσεων που είχαν στη συνολική παραγωγή ασφαλίσεων, μέτρα που έλαβε το 2012 η εταιρεία σχετικά με το χαρτοφυλάκιο αποταμειωτικών προϊόντων στη

Γαλλία. Ο δείκτης Solvency I βρίσκεται στο 145% τον Απρίλιο του 2013. Σ' αυτό το τρίμηνο έχουμε καταγράψει το καλύτερο λειτουργικό αποτέλεσμα μας τα τελευταία τέσσερα χρόνια, χάρη στις εξαιρετικές επιδόσεις από τις γενικές ασφαλίσεις, δήλωσε ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας κ. Mario Greco. Τους τελευταίους μήνες έχουμε ήδη κάνει σημαντικά βήματα για την επίτευξη των στρατηγικών μας στόχων, όπως η εξαγορά της GPH στην Κεντρική-Ανατολική Ευρώπη, η διάθεση προς πώληση του 12% της Banca Generali και η έναρξη της νέας επιχειρησιακής μονάδας (Corporate & Commercial business unit), η οποία θα μας δώσει τη δυνατότητα να αναπτυχθούμε περαιτέρω στο συγκεκριμένο τομέα. Είμαστε στα πρώτα στάδια του ταξιδιού μας και σε καλό δρόμο για να κατακτήσουμε τους στόχους μας κατέληξε ο κ. Greco.

## ΑΧΑ Ασφαλιστική

# Μειώνει το περιβαλλοντικό της αποτύπωμα

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

## Τιμητική βράβευση για την εκστρατεία Ecomobility

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



ανάπτυξη συνθηκών που θα ευνοούν τις Πράσινες Μεταφορές στις πόλεις.

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

ανέλαβε για δεύτερη χρονιά, η επικεφαλής της Ομάδας των Ευρωβουλευτών της ΝΔ και πρώην Υπουργός Παιδείας, Κα Μαριέττα Γιαννάκου. Την δεύτερη θέση κατέλαβε η ομάδα του 1ου Γυμνασίου Αγίου Δημητρίου Αττικής, ενώ την τρίτη θέση η ομάδα του Γυμνασίου Αγίου Βασιλίου από την Πάτρα. Επίσης, έγινε η απονομή των Βραβείων Δημιουργικότητας σε ομάδες μαθητών. Οι ομάδες των μαθητών που κέρδισαν το πρώτο Δημιουργικό Βραβείο, σε κάθε κατηγορία, θα φιλοξενηθούν στο ECOCAMP, που διοργανώνει κάθε χρόνο το ECOCITY, την πρώτη εβδομάδα του Αυγούστου στα Καλάβρυτα. Επίσης απονεμήθηκαν ειδικό έπαινο στο ΤΕΕ Ειδικής Αγωγής Αχαΐας, για την Μακέτα και την τεκμηρίωση προβλήματος, στο Γυμνάσιο των Εκπαιδευτηρίων Αθηνά Τρικάλων, για τη δημιουργία ποιήματος, στο Γυμνάσιο των Εκπαιδευτηρίων Πλάτων Κατερίνης, για το έργο «ποδήλατο» και στο 1ο Γυμνάσιο Τριανδρίας, για την μελέτη μετατροπή της Πλατείας Ελευθερίας της Θεσσαλονίκης από χώρο στάθμευσης αυτοκινήτων, σε πραγματική πλατεία για τους κατοίκους.



**CARGLASS®**

## Νέο εταιρικό κατάστημα στην Ορεστιάδα

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

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

- Δωρεάν εξυπηρέτηση μέσω κινητών μονάδων στον χώρο επιλογής

τους

- Δωρεάν υπηρεσία αντικατάστασης πλαισίων κρυστάλλινων με Plexiglass για έκτακτα περιστατικά
- Πιστοποιημένη επισκευή εμπρόσθιων κρυστάλλινων
- Πιστοποίηση εργασιών (ISO 9001) με Εγγύηση εφ' όρου ζωής
- 24ωρη Τηλεφωνική εξυπηρέτηση πελατών, 7 ημέρες την εβδομάδα και ραντεβού on-line στο www.carglass.gr, είτε μέσω smartphone και εφαρμογής iPhone και Android.

## ARAG

Ενημερώνει  
τους πελάτες

Νέες πρωτοβουλίες επικοινωνίας και ενημέρωσης των ασφαλισμένων εφαρμόζει η ARAG. Ειδικότερα σε κάθε νεοεισερχόμενο ασφαλισμένο αποστέλλεται ηλεκτρονικό μήνυμα καλωσορίσματος στην οικογένεια της ARAG, από το τμήμα εκδόσεων, ενώ στο ίδιο μήνυμα βεβαιώνεται η λήψη της αίτησης ασφάλισης, βεβαιώνεται η έκδοση του ασφαλιστηρίου και γίνεται ενημέρωση για τους εναλλακτικούς τρόπους πληρωμής και κυρίως για τον ηλεκτρονικό κωδικό πληρωμής, που ήδη υπάρχει σε όλα τα ασφαλιστήρια της εταιρίας. Σε κάθε ασφαλισμένο που δηλώνει την ασφαλιστική του περίπτωση στο τμήμα ζημιών της εταιρίας αποστέλλεται ηλεκτρονικό μήνυμα ενημερώνοντάς τον για τον αριθμό φακέλου με τα στοιχεία του αρμόδιου διακανονιστή, που θα χειριστεί την υπόθεσή του.

Τα newsletters της εταιρίας, που μέχρι τώρα στέλνονταν ηλεκτρονικά στους συνεργαζόμενους συμβούλους, πράκτορες και μεσίτες, θα αποστέλλονται πλέον και στους πελάτες. Και όπως σημειώνει η εταιρία, γίνεται προσπάθεια συλλογής όλο και περισσότερων ηλεκτρονικών δίνσεων, ώστε τα εταιρικά νέα και τα μηνύματα να φτάνουν σε όσο το δυνατόν περισσότερους αποδέκτες. Για την διαχείριση των αιτιάσεων, η διαδικασία για την οποία η ARAG ήταν έτοιμη από την πρώτη στιγμή, εφαρμόζεται σύμφωνα με τα οριζόμενα στην απόφαση της ΔΕΙΑ.

Σημειώνεται ότι πρόσφατα υπεγράφη σύμβαση συνεργασίας μεταξύ της ARAG—Νομική Προστασία και της πρακτορειακής εταιρίας ΣΧΗΜΑ ΑΕ. Με την συνεργασία αυτή η ΣΧΗΜΑ ΑΕ θέτει στην διάθεση του δικτύου της όλη την γκάμα προϊόντων Νομικής Προστασίας της ARAG, από τα παραδοσιακά κλασικά, δηλ. για το αυτοκίνητο, την οικογένεια, τους ελεύθερους επαγγελματίες, τις επιχειρήσεις, τα σκάφη, τη μίσθωση και εκμίσθωση ακινήτων κλπ. μέχρι τα πιο σύγχρονα και εξειδικευμένα, δηλ. για τις ειδικές ομάδες ασφάλισης όπως στρατιωτικοί, αστυνομικοί, λιμενικοί, πυροσβέστες, υπάλληλοι ιδιωτικού & δημόσιου τομέα, ιατροί, νοσηλευτές, διαμεσολαβούντες κλπ. που η ARAG έχει διαμορφώσει αποκλειστικά για τις ανάγκες τους. Πλεονέκτημα της συνεργασίας για το δίκτυο της ΣΧΗΜΑ ΑΕ είναι η διάθεση των παραπάνω προϊόντων σε πολύ ανταγωνιστικές τιμές, ειδικά διαμορφωμένες για τη περίσταση και κυρίως η εξυπηρέτηση των ασφαλιστικών περιπτώσεων που εγγυάται η ARAG με την εξειδίκευση και την τεχνογνωσία που διαθέτει.



ADEL SAATCHI &amp; SAATCHI

## Δίνουμε σημασία στην ουσία: Στηριζόμαστε στις ίδιες αξίες σταθερά μέσα στο χρόνο.

Ξεκινήσαμε σε μια εποχή που οι Έλληνες με τα λίγα έφτιαχναν πολλά και κοιτούσαν μπροστά. Αυτή η αξία μας οδηγεί σταθερά μέσα στο χρόνο: δίνουμε σημασία στην ουσία. Και τώρα, που ξανά τα ουσιαστικά είναι τα πιο σημαντικά, είμαστε πραγματικά δίπλα σε κάθε Έλληνα. Με ολοκληρωμένα, αξιόπιστα προγράμματα, και πάντα αποζημιώνοντας αμέσως. Για να νιώθει ασφάλεια και να συνεχίσει να κοιτάζει μπροστά.



**ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ  
ΜΙΝΕΤΤΑ**

*Ασφαλίζει ό,τι αξίζει*

ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ  
ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ

Λ. ΣΥΓΓΡΟΥ 193-195 & ΧΡ. ΣΜΥΡΝΗΣ 2, 171 21 Ν. ΣΜΥΡΝΗ Τ: 210 9309400, 210 9309500

ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ - ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ

ΑΡΙΣΤΟΤΕΛΟΥΣ 5, 546 23 ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ Τ: 2310 265112 / 2310 287902 F: 2310 224675 / 2310 243748

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

ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΑ ΑΠΟ 1.000 ΣΥΝΕΡΓΑΖΟΜΕΝΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ ΣΕ ΟΛΗ ΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΜΕΣΗ ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗ ΣΑΣ



## Η ING στηρίζει τεχνολογικά Σχολεία και Ιδρύματα της χώρας

Η ING Ελλάδος, στο πλαίσιο του προγράμματος Εταιρικής Υπευθυνότητας «Ζήσε Υπεύθυνα» και εστιάζοντας στον τομέα Κοινωνία & Παιδί, προχώρησε στη δωρεά 24 πολυμηχανημάτων γραφείου σε εκπαιδευτικά και κοινωνικά ιδρύματα, που έχουν ανάγκη από τεχνολογικό εξοπλισμό. Αναλυτικότερα, τα πολυμηχανήματα, με λειτουργίες εκτυπωτή, φαξ και φωτοαντιγραφικού, δωρίθηκαν σε σχολεία της Πρωτοβάθμιας και Δευτεροβάθμιας Εκπαίδευσης της Αττικής καθώς και σε κοινωνικά ιδρύματα: 6ο Δημοτικό Σχολείο Μεγάρων - 3 πολυμηχανήματα, 7ο Δημοτικό Σχολείο Παλαιού Φαλήρου - 4 πολυμηχανήματα, 20ο Δημοτικό Σχολείο Περιστερίου - 2 πολυμηχανήματα, 21ο Δημοτικό Σχολείο Καλλιθέας - 3 πολυμηχανήματα, 12ο Δημοτικό Σχολείο Καλλιθέας - 3 πολυμηχανήματα, 23ο Δημοτικό Σχολείο Καλλιθέας - 3 πολυμηχανήματα, 7ο Λύκειο Καλλιθέας - 2 πολυμηχανήματα και Ελληνική Εταιρεία Προστασίας & Αποκατάστασης Αναπήρων Παιδών (Ε.Λ.Ε.Π.Α.Π.) - 4 πολυμηχανήματα. Ο πύλωνας «Κοινωνία και Παιδί» αποτελεί έναν από τους βασικούς άξονες δραστηριοποίησης του προγράμματος εταιρικής υπευθυνότητας της ING. Συμπαραστεκόμαστε στην Ελληνική κοινωνία, βοηθώντας δημόσια εκπαιδευτικά ιδρύματα να εμπλουτίσουν την τεχνολογική τους υποδομή, υποστηρίζοντας το εκπαιδευτικό πεπαιγμένους τους, υπογράμμισε ο κ. Μάνος Χειράκης Γενικός Διευθυντής Marketing ING Ελλάδος.

## Inter Partner Assistance: Υγειονομική αερομεταφορά από Σάμο

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

## Interamerican

# Νέα Έρευνα Ικανοποίησης Πελατών

Ξεκίνησε η νέα έρευνα ικανοποίησης πελατών της Interamerican που η εταιρεία πραγματοποιεί σε ετήσια βάση και αφορά σε όλες τις βασικές δραστηριότητες της εταιρείας. Δηλαδή στην ικανοποίηση για τα προϊόντα και τις υπηρεσίες στους κλάδους ζωής και υγείας, αυτοκινήτου και κατοικίας, διεξάγεται και φέτος από την εταιρεία δημοσκοπήσεων Millward Brown και πρόκειται να ολοκληρωθεί περί τη τέλη Μαΐου. Σημειώνεται ότι σύμφωνα με τα βασικά ευρήματα της αντίστοιχης έρευνας του 2012, ο δείκτης ικανοποίησης των πελατών πέρυσι είχε παρουσιάσει αισθητή αύξηση (81%) έναντι των δύο προηγούμενων ετών (75%). Ακόμη, υψηλό ποσοστό είχε παρατηρηθεί για σύσταση της Interamerican από πελάτη της (85%), για πρόθεση επαναγοράς ασφαλιστικού προϊόντος από την εταιρεία (83%), αλλά και υψηλό ποσοστό ικανοποίησης από τη χρήση κάποιου ασφαλιστικού προϊόντος ή υπηρεσίας (88%) όπως π.χ., αποζημίωσης, υπηρεσιών υγείας, βοήθειας κ.λπ. Επίσης, το 93% των πελατών ήταν ικανοποιημένοι



Στιγμιότυπο από την παρουσίαση της Interamerican στους Ολλανδούς επισκέπτες.

από τις υπηρεσίες του ασφαλιστικού συμβούλου τους.

## Το Πανεπιστήμιο Άμστερνταμ στην Interamerican

Το Πανεπιστήμιο του Άμστερνταμ φιλοξένησε εν τω μεταξύ πρόσφατα, στα κεντρικά γραφεία της η Interamerican,

στο πλαίσιο μιας ανοιχτής και συνεχώς αναπτυσσόμενης συνεργασίας με ελληνικά και ξένα ανώτατα εκπαιδευτικά ιδρύματα. Η εταιρεία, επενδύει ιδιαίτερα στην εκπαίδευση των διοικητικών στελεχών της, παράλληλα με την εκπαίδευση των συνεργατών πωλήσεων. Είναι χαρακτηριστική η πρωτοβουλία της εται-

ρείας για την εκπαίδευση του προσωπικού της στις βασικές ασφαλιστικές γνώσεις, που πρώτη ξεκίνησε πέρυσι, ενώ φέτος έχει προγραμματίσει ανάλογη εκπαίδευση για τα πελατοκεντρικά συστήματα, στο πλαίσιο του προσανατολισμού της στη βελτιστοποίηση της σχέσης με τους ασφαλισμένους της.



## Allianz

## Οι κορυφαίοι του Agency στο Άμπου Ντάμπι

Έναν ξεχωριστό προορισμό, το Άμπου Ντάμπι στα Ηνωμένα Αραβικά Εμιράτα, είχαν την ευκαιρία να επισκεφτούν οι κορυφαίοι του δικτύου πωλήσεων αποκλειστικής συνεργασίας της Allianz Ελλάδος. Ο διαγωνισμός Πωλήσεων που διήρκεσε 8 μήνες, είχε επίκεντρο τις Λύσεις της Allianz για τις ανάγκες της Σύνταξης & της Αποταμίευσης και κεντρικό μήνυμα «Διεκδίκηση και Συμμετοχή». Σε μια εποχή όπου η ανάγκη για πρόβλεψη επιπλέον εισοδήματος είναι επιτακτική, η Allianz Ελλάδος μέσα από τις σύγχρονες λύσεις της και τη συστηματική και ποιοτική δραστηριοποίηση των συνεργατών της, βοηθάει τους πελάτες της να φροντίσουν για το μέλλον τους. Οι στόχοι του Διαγωνισμού, απαιτητικοί και ρεαλιστικοί, στάθηκαν ικανοί να κινητοποιήσουν το μεγαλύτερο μέρος των συνεργατών του δικτύου αποκλειστικής συνεργασίας της εταιρείας. Τα ταξίδια των διαγωνισμών πωλήσεων της εταιρείας μας δεν είναι απλά ταξίδια αναψυχής, αποτελούν ξεχωριστές επαγγελματικές και προσωπικές στιγμές που τις καταβαίνει κανείς μόνο αν συμμετάσχει σε ένα από τα ταξίδια για μία και μόνο φορά, τόνισε μεταξύ άλλων η Κα Νόρα Σταθούρου, Διευθύντρια Πωλήσεων της Allianz Ελλάδος.

## ΟΡΙΖΩΝ Α.Ε.Γ.Α: Σταθερή κερδοφορία και υψηλή κεφαλαιακή επάρκεια

Σταθερή η πορεία για την Ορίζων Ασφαλιστική το 2012, σε μια περίοδο που ο ασφαλιστικός κλάδος γνώρισε σημαντική μείωση της παραγωγής κατά 10,5%. Πιο συγκεκριμένα, η εταιρεία σημείωσε σταθεροποίηση των προ φόρων κερδών στο 1 εκ. ευρώ, όπως και πέρυσι, σταθεροποίηση της παραγωγής ασφαλιστρών στα 7,16 εκ. ευρώ, έναντι 7,2 εκ. ευρώ την προηγούμενη χρήση, καθαρή θέση στα 25,47 εκ. ευρώ, ενώ το σύνολο ενεργητικού ανήλθε στα 36,03 εκ. ευρώ. Σημείωσε ακόμη μικρή μείωση των ασφαλιστικών προβλέψεων κατά 7,87% στα 7,95 εκ. ευρώ, έναντι 8,63 εκ. ευρώ της προηγούμενης χρήσης. Το Combined loss ratio των ασφαλίσεων κατά ζημιών διαμορφώθηκε στο 37,67% και του Κλάδου Αστικής Ευθύνης Αυτοκινήτων στο 52,80%. Επίσης υψηλούς δείκτες ρευστότητας και σημαντικά ελεύθερα αποθεματικά, ενώ το χρηματοοικονομικό χαρτοφυλάκιο στο τομέα των επενδύσεων υπερκαλύπτει τις απαιτήσεις του Solvency II, με διάρθρωση που αποτελείται από επεξεργασμένα ομόλογα πιστοληπτικής αξιολόγησης AAA και διασφαλισμένη προθεσμιακή κατάθεση στην Αγγλία σε ποσοστό 54,17%, ομολογίες πολυεθνικών επιχειρήσεων με έδρες στην Ευρώπη και την Αμερική σε ποσοστό 24,5% με πι-

στοληπτική αξιολόγηση από A+ έως AA+, καθώς και μετοχές εσωτερικού-εξωτερικού σε ποσοστό 20%. Επιπρόσθετα η εταιρεία γνωστοποίησε ότι δεν υπάρχουν καταθέσεις ή επενδύσεις της εταιρείας στη Κύπρο και ότι για το 2013 στοχεύει σε αύξηση της παραγωγής κατά 35% και επίτευξη προ φόρων κερδών τουλάχιστον στα επίπεδα του 2012. Οι σημαντικές αλλαγές τις οποίες σηματοδοτεί η οδηγία Solvency II για την Ελληνική ασφαλιστική αγορά οδήγησε εν τω μεταξύ την Ορίζων Ασφαλιστική σε σημαντικές επενδύσεις σε νέες μηχανογραφικές εφαρμογές, IT συστήματα και συνεργασίες οι οποίες τίθενται σε εφαρμογή. Ήδη τέθηκε σε πλήρη λειτουργία η νέα μηχανογραφική εφαρμογή IRP της εταιρείας INFOPAD, ένα άρτιο, πλήρες και σύγχρονο μηχανογραφικό πρόγραμμα το οποίο θα δώσει στην εταιρεία ταχύτητα και αξιοπιστία στην λήψη και επεξεργασία των δεδομένων της, ενώ από 1ης Ιουνίου θα τεθεί σταδιακά σε λειτουργία η νέα ηλεκτρονική εφαρμογή BRP Infopad (το επνομαζόμενο Portal agent print) το οποίο προσφέρει στους συνεργάτες πολλές διευκολύνσεις, μεταξύ των οποίων ενημέρωση για το χαρτοφυλάκιο τους, εκτύπωση ασφαλιστήριων συμβολαίων από το γραφείο τους, άμεσης

κατάθεσης των ασφαλιστρών, real-time επικοινωνία με την εταιρεία, πλήρη ενημέρωση για την εξέλιξη των ζημιών του πελατολογίου τους και άλλα πολλά. Επιπλέον, η εταιρεία εισήγαγε στις διαδικασίες λειτουργίας της, την οδηγία της Τράπεζας της Ελλάδος για την ηλεκτρονική αρχειοθέτηση και ψηφιοποίηση των εγγράφων ζημιών του κλάδου Αυτοκινήτου, και τοποθέτησε την ηλεκτρονική εφαρμογή 'Ραργος' της εταιρείας Modus.

Τέλος, από 01.05.2013, η ΟΡΙΖΩΝ προχώρησε σε συνεργασία με την MONDIAL ASSISTANCE η οποία παρέχει τις υπηρεσίες της φροντίδας ατυχήματος και οδικής βοήθειας στους ασφαλιζόμενους της. Επίσης, η Mondial Assistance με μια καινοτόμα εφαρμογή δίνει τη δυνατότητα στην ΟΡΙΖΩΝ πλήρους ηλεκτρονικής διαχείρισης των φακέλων ζημιών σε πραγματικό χρόνο.

Η ΟΡΙΖΩΝ Ασφαλιστική με στρατηγικό στόχο την άσπιση εξυπηρέτηση του πελάτη και του συνεργάτη, συνεχίζει την καθημερινή προσπάθεια για βελτίωση των υπηρεσιών της σε όλα τα επίπεδα, αποδεικνύοντας έτσι την αξιοπιστία της και δικαιώνοντας τους συνεργάτες της που την εμπιστεύονται.

## Ε.Α.Ε.Ε. - Ε.Α.Δ.Ε.

Κοινές  
δράσεις

Την πρόθεση τους για ενίσχυση της συνεργασίας μεταξύ ασφαλιστικών επιχειρήσεων και διαμεσολαβητών προς όφελος του θεσμού της ασφάλισης, εξέφρασαν οι εκπρόσωποι της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος και της Ένωσης Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών Ελλάδος σε συνάντηση που πραγματοποιήθηκε στα γραφεία της Ένωσης. Στόχος της συνάντησης αυτής, η οποία πραγματοποιήθηκε σε συναινετικό κλίμα διαλόγου, ήταν η ανταλλαγή απόψεων πάνω σε σημαντικά και επίκαιρα ζητήματα που αφορούν τη λειτουργία της ασφαλιστικής αγοράς και άπτονται της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης. Ο Πρόεδρος της Ε.Α.Ε.Ε. κ. Α. Σαρρηγεωργίου δήλωσε πως τα θέματα των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών είναι ψηλά στη λίστα προτεραιοτήτων της Ε.Α.Ε.Ε. και τόνισε πως η ενότητα και η στενή συνεργασία όλων των συντελεστών της ασφαλιστικής αγοράς είναι βασικές προϋποθέσεις για την ανάπτυξη του θεσμού της ασφάλισης στην Ελλάδα.

Από την πλευρά της Ε.Α.Δ.Ε. επισημάνθηκε ότι το κλίμα ήταν συναινετικό και επικεφαλής να ανοιχθεί ένας γόνιμος και ουσιαστικός διάλογος στην αναγνώριση του ρόλου των δικτύων διαμεσολάβησης, στην ανάγκη ελέγχου και εποπτείας των πωλήσεων μέσω internet και Τραπεζών, στις καταχρηστικές καταγγελίες συμβάσεων και στην ανάγκη προσδιορισμού του «ουσιώδους λόγου». Επίσης στην εξεύρεση κοινών δράσεων που θα συμβάλουν στην αναβάθμιση της αξιοπιστίας της αγοράς, στην διαφάνεια στους όρους των ασφαλιστηρίων συμβολαίων, στα ανασφάλιστα οχήματα, στα πλαστά συμβόλαια της ανένλεγκτης εγκατάστασης διαφόρων ΕΠΥ, και στα πελατολόγια των διαμεσολαβητών και της σύνδεσης των με την είσπραξη ασφαλιστρών. Οι παριστάμενοι συμφώνησαν να επαναλάβουν ανάλογες συναντήσεις προκειμένου να συζητήσουν διεξοδικά τα θέματα κοινού ενδιαφέροντος και να εξετάσουν την ανάληψη πρωτοβουλιών και κοινών δράσεων με στόχο την ανάπτυξη και την ενίσχυση της αξιοπιστίας και εξωστρέφειας της ασφαλιστικής αγοράς.



## Οι ανάγκες σας, ο κόσμος όλος.

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

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



Ασφαλής Δύναμη

40 Χρόνια



Ο κ. Αλέξανδρος Σαρπηγεωργίου

## Eurolife ERB Ασφαλιστική Με κέρδη 61,1 εκατ. ευρώ το 2012

Η Eurolife ERB Ασφαλιστική, διατήρησε και το 2012 τη θέση της μεταξύ των κορυφαίων της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς. Ειδικότερα, όπως τονίζεται σε σχετική ανακοίνωση, τα οικονομικά αποτελέσματα της Eurolife ERB A.E.A.Z. και Eurolife ERB A.E.G.A διαμορφώθηκαν το 2012 ως ακολούθως: Το σύνολο της παραγωγής ασφαλιστρών των Eurolife ERB A.E.A.Z. και Eurolife ERB A.E.G.A διαμορφώθηκε στα 313,4 εκ. ευρώ παρουσιάζοντας, παρά τη συνεχιζόμενη οικονομική ύφεση, οριακή αύξηση σε ποσοστό 0,6% σε σχέση με το 2011. Σημειώνεται ακόμη ότι σε μια αγορά η οποία κινήθηκε και το 2012 πτωτικά, η Eurolife ERB Ασφαλιστική κατάφερε να αυξήσει το μερίδιο αγοράς της στη Ζωή το οποίο διαμορφώθηκε στο 12,5% (11,6% το 2011) και στις Γενικές Ασφαλίσεις στο 2,8% (από 2% το 2011).

Επιπλέον, η Eurolife ERB παρουσίασε για το 2012 κέρδη μετά φόρων 61,1 εκ. ευρώ, έναντι ζημιών ύψους 46,3 εκ. ευρώ που κατεγράφησαν το 2011 λόγω της αρνητικής επίπτωσης που προέκυψε από την αναδιάρθρωση του επενδυτικού χαρτοφυλακίου την προηγούμενη χρονιά, ενόψει του PSI. Αξίζει να σημειωθεί ότι, εξαιρώντας την αρνητική επίδραση στο χαρτοφυλάκιο επενδύσεων για το 2011, η κερδοφορία μετά φόρων το 2012 εμφανίζεται αυξημένη, τόσο στην Eurolife ERB A.E.A.Z. κατά 14,5% όσο και στην Eurolife ERB A.E.G.A. κατά 28,4%.

Οι δύο εταιρίες συνεχίζουν να διατηρούν υψηλή κεφαλαιακή επάρκεια και έχουν εκπληρώσει τις προβλεπόμενες από το νόμο υποχρεώσεις τους για την ασφαλιστική τοποθέτηση και το περιθώριο φερεγγυότητας, με ημερομηνία αναφοράς 31.12.2012. Σημειώνεται ότι τα ίδια κεφάλαια αποτιμώνται σε αξίες αγοράς στο πλαίσιο του εποπτικού ρυθμιστικού πλαισίου SOLVENCY I με ημερομηνία 31.12.2012, υπερκαλύπτουν το Απαιτούμενο Περιθώριο Φερεγγυότητας σε ποσοστό 262% για τις Ασφαλίσεις Ζωής και 433% για τις Γενικές Ασφαλίσεις χωρίς την ανάγκη χρήσης ειδικών εποπτικών ρυθμίσεων. Σχολιάζοντας τα αποτελέσματα, ο διευθύνων σύμβουλος της Eurolife ERB κ. Αλέξανδρος Σαρπηγεωργίου δήλωσε ότι δίνουν ιδιαίτερη σημασία στη σωστή κάλυψη και αποζημίωση του πελάτη ο οποίος αποτελεί το μεγαλύτερο μας κεφάλαιο. Τα αποτελέσματα του 2012 σφειλονται σε αυτήν ακριβώς τη στρατηγική, είπε ο κ. Σαρπηγεωργίου.

## International Life

# Ασφάλιση υγείας από 120 ευρώ το χρόνο

Στη δημιουργία νέας σειράς προγραμμάτων χαμηλού κόστους υγείας "Ev Ygeia For All" και προσωπικού ατυχήματος "Inlife For All", προχώρησε η International Life, με στόχο να προσφέρει σε όλους τη δυνατότητα ασφάλισης με ποιοτικές και προσιτές ασφαλιστικές λύσεις. Όπως τονίζει, η ανάπτυξη του χαρτοφυλακίου της αποτυπώνει τη δέσμευση της εταιρείας να ανταποκριθεί στις ανάγκες σημαντικού αριθμού πολιτών, για φερέγγυα και ολοκληρωμένη ασφάλιση, σε κρίσιμους τομείς όπως είναι η υγεία και το προσωπικό ατύχημα, με εξαιρετικά χαμηλά ασφάλιστρα, τα οποία ξεκινούν από €120 ετησίως.

Τα νέα προγράμματα "Ev Ygeia For All" και "Inlife For All", τα οποία προσφέρουν ολοκληρωμένες υπηρεσίες υγείας και προσωπικού ατυχήματος, απευθύνονται σε Έλληνες πολίτες και αλλοδαπούς που διαμένουν στην Ελλάδα και αφορούν όλες τις ηλικίες, καθώς η κάλυψη ξεκινά από την ηλικία των 14 ημερών. Η σειρά προϊόντων For All αποτελεί την ιδανική λύση για άτομα χαμηλής εισοδηματικής τάξης, άνεργους και άτομα που έχουν πληγεί από την οικονομική κρίση. Επίσης, απευθύνεται σε αλλοδαπούς εργαζομένους στη χώρα μας, για τους οποίους συχνά η ιδιωτική ασφαλιστική κάλυψη αποτελεί μοναδική επιλογή για θέματα περίθαλψης.

Ειδικότερα, η International Life στον Κλάδο Υγείας, δημιούργησε το νέο πρόγραμμα "Ev Ygeia For All", το οποίο, με ετήσια μικτά ασφάλιστρα €200, περιλαμβάνει ολοκληρωμένες καλύψεις όπως ασφάλεια ζωής, απώλεια ζωής α-

πό ατύχημα, έξοδα πρωτοβάθμιας εξωνοσοκομειακής περίθαλψης (επισκέψεις στα εξωτερικά Ιατρεία, έξοδα διαγνωστικών εξετάσεων, μικρές χειρουργικές επεμβάσεις) και έξοδα δευτεροβάθμιας νοσοκομειακής περίθαλψης έως €15.000 ετησίως. Αξίζει να σημειωθεί ότι τα έξοδα αφορούν σε περίθαλψη αποκλειστικά σε Δημόσιο Νοσοκομείο.

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

μα προσφέρει αποζημίωση για συγκεκριμένα ποσά καλύψεων σε περίπτωση απώλειας ζωής από ατύχημα, μόνιμης ολικής και μερικής ανικανότητας από ατύχημα, μηνιαίο ποσό αποζημίωσης σε περίπτωση απώλειας εισοδήματος από ατύχημα, ιατροφαρμακευτικά έξοδα, ημερήσιο νοσοκομειακό επίδομα και επείγουσα αερομεταφορά από ατύχημα. Χάρη στην ευελιξία που χαρακτηρίζει το πρόγραμμα, υπάρχει η δυνατότητα περαιτέρω μείωσης των ήδη χαμηλών ασφαλιστρών, καθώς προσφέρεται σημαντική έκπτωση της τάξης του 10%, 20% και 30%, σε περίπτωση προκαταβολής ασφαλιστρών για 2, 3 ή 5 χρόνια.



Στην International Life πιστεύουμε ότι όλοι οι πολίτες έχουν δικαίωμα να απολαμβάνουν την ασφάλεια που τους προσφέρει ένα πρόγραμμα υγείας και προσωπικού ατυχήματος, γι' αυτό τον λόγο σχεδιάσαμε τα προϊόντα "For All", τα οποία απευθύνονται σε σημαντικό τμήμα του πληθυσμού που διαμένει στην Ελλάδα και αντιμετωπίζει οικονομικά προβλήματα. «Στην International Life πιστεύουμε ότι όλοι οι πολίτες έχουν δικαίωμα να απολαμβάνουν την ασφάλεια που τους προσφέρει ένα πρόγραμμα υγείας και προσωπικού ατυχήματος. Γι' αυτό τον λόγο σχεδιάσαμε τα προϊόντα "For All", τα οποία απευθύνονται σε σημαντικό τμήμα του πληθυσμού που διαμένει στην Ελλάδα και αντιμετωπίζει οικονομικά προβλήματα, τόνισε μεταξύ άλλων ο διευθύνων Σύμβουλος της International Life κ. Γιάννης Μπράβος. Αξίζει να σημειωθεί ότι για όσους επιθυμούν, προσφέρεται η δυνατότητα διπλάσιων ή τριπλάσιων ποσών κάλυψης, με τα ανάλογα ασφάλιστρα.

## ΜΗΤΕΡΑ

# Καμπανάκι κινδύνου για τη μείωση των μεταμοσχεύσεων

Μειώνεται επικίνδυνα ο αριθμός των μεταμοσχεύσεων στην Ελλάδα την τελευταία τριετία, με τραγικά αποτελέσματα για ασθενείς που χρειάζονται μεταμόσχευση. Πράκτικα για τη χειρότερη επίδοση της χώρας τα τελευταία 12 χρόνια καθώς το 2012 η αναλογία ήταν 7 μεταμοσχεύσεις ανά εκατομμύριο πληθυσμού ενώ το 2011 ήταν 7,2. Τα αίτια της κατάστασης που έχει ανυπολόγιστο κόστος με απώλεια ανθρώπων που θα μπορούσαν να είχαν σωθεί, αποδίδονται στο ξεπερασμένο νομοθετικό πλαίσιο αλλά και στις προκαταλήψεις που εξακολουθούν να υπάρχουν σε τμήμα του πληθυσμού, παρά την πρόοδο που έχει επιτευχθεί. Οι επιστημονικές αυτές βρέθηκαν στο επίκεντρο της επιστημονικής ομιλίας κορυφής με θέμα «Το μέλλον των μεταμοσχεύσεων στην Ελλάδα» που διοργανώθηκε από την Α' Παθολογική Κλινική του ΜΗΤΕΡΑ με ομιλητές τρεις επιφανείς Έλληνες επιστήμονες διεθνούς κύρους και εμπέλειας.

Πρώτος ομιλητής ο καθηγητής Ανδρέας Τζάκας, ο οποίος έχει καθιερωθεί ως αυθεντία στο χώρο των μεταμοσχεύσεων ήπατος, νεφρών, παγκρέατος και εντέρων στις Ηνωμένες Πολιτείες Αμερικής όπου και διαμένει μονίμως και διευθύνει το Miami Μεταμοσχευτικό Ινστιτούτο, του οποίου είναι ιδρυτής. Ακολούθησε ο Δρ Δημήτριος Γάγκης, Διευθυντής στο Κέντρο Μεταμοσχεύσεων συμπαγών οργάνων του Ιπποκράτειου Νοσοκομείου Θεσσαλονίκης, καθιερωθείς ως αυθεντία στη βαριά χειρουργική και τη χειρουργική μεταμοσχεύσεων συμπαγών οργάνων.



Οι 4 ομιλητές (από αριστερά), Πέτρος Α. Αλιβιζάτος, Ελευθερία Κρικέλη, Ανδρέας Γ. Τζάκας, Δρ. Δημήτριος Μ. Γάγκης.

Ο κ. Γάγκης είναι εκπρόσωπος της Ελλάδας σε θέματα μεταμοσχεύσεων στην Ευρωπαϊκή Κοινότητα και στο Συμβούλιο της Ευρώπης. Την ομιλία κορυφής έκλεισε ο κ. Πέτρος Αλιβιζάτος ο οποίος συγκαταλέγεται ανάμεσα στους κορυφαίους καρδιοχειρουργούς του κόσμου και ο οποίος έχει καθιερωθεί διεθνώς ως ο καρδιοχειρουργός μεταμόσχευσης καρδιάς με το υψηλότερο ποσοστό επιτυχίας που υπερβαίνει τις διεθνείς επιδόσεις.

Παράλληλα, ο κ. Αλιβιζάτος είναι και ο ιδρυτής της Μονά-

δας Μεταμόσχευσης καρδιάς στο Ινστιτούτο Καρδιοχειρουργικό Κέντρο.

Η συντονίστρια της επιστημονικής ομιλίας και Διευθύντρια της Α' Παθολογικής Κλινικής του ΜΗΤΕΡΑ κ. Ελευθερία Κρικέλη εκφράζοντας την ανησυχία της για το μέλλον των μεταμοσχεύσεων στην χώρα μας, επεσήμανε ότι το νοσοκομείο ΜΗΤΕΡΑ ανταποκρίθηκε επάξια και με υψηλό βαθμό ευαισθησίας στην επιτακτική ανάγκη του κοινωνικού αιτήματος των μεταμοσχεύσεων.

## Glasdrive



## Νέος σταθμός στη Λειβαδιά

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

### Ο.Α.Σ.Ε.

## Νέο Εκτελεστικό Συμβούλιο

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

**Πρόεδρος:** Παπαδόγιαννης Χρήστος

**Αντιπρόεδρος:** Μπουλουγουήρης Βασίλης

**Γεν. Γραμματέας:** Χατζάκης Μανώλης

**Αν. Γεν. Γραμματέας:** Πετσαλάκης Ιωάννης

**Οργ. Γραμματέας:** Τσελέκης Κώστας

**Ταμίας:** Ξηρόπουλος Σταύρος

**Υπ. Δημ. Σχέσεων:** Σουκαμιάς Γιώργος

**Μέλη:** Βίγλα Ίλια, Γιουρτσίδης

Λάζαρος, Προβίδα Παρασκευή,

Καψάλης Ιωάννης, Σεφερλής

Βασιλείος, Τζέμος Χριστόφορος,

Τζώλης Απόστολος, Χρηστίδης Τέλης



**ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ  
ΕΝΩΣΗ**

**Baloise**  
Group  
Ελβετία

**Basler**  
Lebensversicherungs-AG  
Γερμανία

## Τριεθνής Ασφαλιστική Δύναμη

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

Λ. Μεσογείων 71, 115 26 Αθήνα  
Τηλ.: 210 7454000, Fax: 210 7794446  
[www.atlantikienosi.gr](http://www.atlantikienosi.gr)

# Medical *prime*

Ολοκληρωμένη προστασία της υγείας σας

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

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

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



**GENERALI**

Η ΕΛΕΥΘΕΡΙΑ ΤΟΥ ΝΑ ΕΙΣΑΙ ΑΣΦΑΛΗΣ

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