



Τράπεζες:

Πώς θα παίξουν το χαρτί του stress test. Κλειδί το κλίμα σε Ευρώπη και Ελλάδα

Σελίδες 7-8

Διαβάστε:

ΣΕΜΑ-Generali

Συμφωνία για τις συμβάσεις των μεσιτών

Σελίδα 5

ΑΧΑ Ασφαλιστική

Ο Λυκούργος Πέτροβας νέος Διευθυντής Λειτουργιών

Σελίδα 10

ICAP

28 ασφαλιστικές μεταξύ των κερδοφόρων επιχειρήσεων

Σελίδα 12

ERGO

Στη Φλωρεντία τα στελέχη της Τράπεζας Πειραιώς

Σελίδα 12

Αθηναϊκή Mediclinic

Φροντίδα υγείας στη Σίφνο

Σελίδα 12

ΥΓΕΙΑ

Η Ερατώ στην εξυπηρέτηση του ασθενή

Σελίδα 11



ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Επένδυση 10 εκ. ευρώ σε πληροφοριακό σύστημα

Σελίδα 6



INTERAMERICAN

Ίδρυσε οργανισμό πιστοποιημένων Financial Planners

Σελίδα 6

Ο ΓΙΑΝΝΗΣ ΧΑΤΖΗΘΕΟΔΟΣΙΟΥ ΜΙΛΑ ΣΤΟ NEXTDEAL ΓΙΑ ΟΛΟΥΣ ΚΑΙ ΓΙΑ ΟΛΑ!



ΑΙΣΘΑΝΟΜΑΙ ΒΟΥΛΕΥΤΗΣ ΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ ΚΑΙ ΥΠΟΥΡΓΟΣ ΤΩΝ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ

Ως πρόεδρος του ΕΕΑ

Εκδήλωση στις 10 Νοεμβρίου για την ιδιωτική ασφάλιση διοργανώνουν στη Θεσσαλονίκη, τα Επαγγελματικά Επιμελητήρια Αθηνών, Θεσσαλονίκης και Πειραιά με χορηγό επικοινωνίας το Nextdeal

Συνέντευξη στον ΚΩΣΤΗ ΣΠΥΡΟΥ

Μία εφ' όλης της ύλης αποκαλυπτική συνέντευξη-ποταμό, στο «NextDeal» έδωσε ο πρόεδρος του Επαγγελματικού Επιμελητηρίου Αθηνών Γιάννης Χατζηθεοδосίου, με την ευκαιρία της εκδήλωσης για την ιδιωτική ασφάλιση που διοργανώνουν στις 10 Νοεμβρίου στη Θεσσα-

λονίκη τα Επαγγελματικά Επιμελητήρια Αθηνών, Θεσσαλονίκης και Πειραιά, με χορηγό επικοινωνίας το Nextdeal. Ο βουλευτής των ασφαλιστών και ο Υπουργός των μικρομεσαίων, όπως ο ίδιος ήξει ότι αισθάνεται από τη θέση του προέδρου του ΕΕΑ, μιλά για τα προβλήματα της ασφαλιστικής αγοράς και τις σχέσεις ασφαλιστικών εταιρειών και διαμεσολαβούντων και απλώνει χέρι συνεργασίας

Συνέχεια στις σελίδες 2-3

ΕΑΕΕ-ΤτΕ

Διάλογος για την ασφαλιστική αγορά



Θέματα που άπτονται της ασφαλιστικής αγοράς συζητήθηκαν στην πρώτη συνάντηση του κ. Γιάννη Στουρνάρα, και της κ. Ιωάννας Σεληνιωτάκη, με την ΕΑΕΕ.

Σελίδα 6

Προεξοφλώντας...

Όσα γράφονται στα «προεξοφλώντας» είναι μηνύματα για όσους γνωρίζουν και όσους δεν γνωρίζουν κάτι...

Σελίδα 4

Κόκκινα επιχειρηματικά δάνεια. Τι προβλέπουν οι ρυθμίσεις

Σελίδα 8

Συνέχεια από τη σελίδα 1

προς τις διοικήσεις των ασφαλιστικών εταιρειών αλλιά επιμένει παράλληλα ό- τι θα αγωνιστούν μέχρι τέλους κατά του «σπουδαίου λόγου» και υπέρ σύγχρο- νων ασφαλιστικών συμβάσεων!

Κύριε Χατζηθεοδοσίου, ο Νοέμβριος έχει έρθει και η Ημέρα της Ιδιωτικής Ασφάλισης πλησιάζει. Πριν από αυτή την ημέρα όμως, είναι μια μεγάλη εκδήλωση στη Θεσσαλονίκη, όπου τρία Επιμελητήρια, το Επιμελητήριο Αθηνών, Θεσσαλονίκης και Πειραιά, θα κάνουν μια εκδήλωση για την Ιδιωτική Ασφάλιση, στις 10 Νοεμβρίου. Πείτε μας λίγο γι' αυτήν την εκδήλωση, τι ετοιμάζετε;

—Κατ' αρχάς να σας ευχαριστήσω για την τιμή που μου κάνετε να μιλήσω γι' αυτήν την εκδήλωση. Η αρχή έγινε πριν από τρία χρόνια με μια σειρά εκδηλώσεων. Συνο- βικά έχουν γίνει πάνω από 15 εκδηλώσεις σε όλη την Ελλάδα, τις οποίες έχει περιβάλλει με πολλή α- γάπη, το σύ- νολο των δι- αμεσολαβού- ντων της χώ- ρας. Η εκδή- λωση

της Θεσσαλονίκης είναι η συνέχεια της περσινής που έγινε στην Αθήνα, στο Μέγαρο Μουσικής.

Η τωρινή θα γίνει στο Μέγαρο Μου- σικής της Θεσσαλονίκης, από τα Επι- μελητήρια Αθηνών, Θεσσαλονίκης και Πειραιά. Βεβαίως στις προθέσεις μας εί- ναι να συνεχιστεί σε όλη τη χώρα, ως ένας τρόπος για να γίνεται γνωστός ο θεσμός της ιδιωτικής ασφάλισης και να υπάρχει και ένας δίκαιος διαλόγος μεταξύ των ασφαλιστών και των α- ασφαλιστικών εταιρειών, για τα θέματα που υπάρχουν στην αγορά και βεβαίως προτάσεις για το πώς μπορεί να λει- τουργήσει καλύτερα. Αυτά που μας ε-

νώνουν, μεταξύ των ασφαλι- στικών εταιρειών και των διαμεσολαβούντων, είναι πάρα πολλά και αυτά που μας χωρί- ζουν είναι πολύ λίγα. Κρίνουμε, λοιπόν, ότι αυτή η προ- σπάθεια, με την εκδήλωση της Θεσσαλονίκης θα δώσει ακόμα ένα έναυσμα και χαι- ρομαι ιδιαίτερα, που στο προσωπι- κό κάλεσμα που έ- κανα στους Προέ-

Αισθάνομαι βουλευτής των ασφαλιστών και υπουργός των μικρομεσαίων ως πρόεδρος του ΕΕΑ

δρους αυτών των εταιρειών, ανταπο- κρίθηκαν θετικά και τ ο υ s ευχαριστώ και άλλη μια φορά μέσω του Next Deal δημόσια, γι' αυτήν τη βοήθεια, που στη- ρίζουν τις προσπάθειες των τριών Επι- μελητηριών.

—Να σταθώ λοιπόν σ' αυτό, στις σχέσεις των διαμεσολαβούντων με τις εταιρείες. Ποια είναι η σχέση των διαμεσολαβούντων με τις εταιρείες σήμερα;

—Δεν είναι τυχαίο ότι εμείς στηρίζα- με, γνωρίζοντας και τις αντιθέσεις, τον νόμο 3031 και την προείσπραξη των συμβολαίων, ή αν θέλετε την άμεση πληρωμή, ακριβώς γιατί θέλαμε να σταματήσουν προβλήματα που υπήρ- χαν από το παρελθόν, είτε με χρήματα τα οποία δεν είχαν αποδοθεί από τους διαμεσολαβούντες, είτε με άλλα προ- βλήματα της αγοράς. Θέλω να θυμί- σω ότι γενικά θέλουμε την εξυγι- ανση της αγοράς μας, την εκκαθά- ριση από ανθρώπους που δεν την τιμούν και σε κάθε περίπτωση να δημιουργήσουμε μια αγορά η ο- ποία να μας τιμά και ως χώρα και ως επάγγελμα. Σε αυτή λοιπόν την προσπάθεια το Επι- μελητήριο Αθηνών και οι σύλλογοι των διαμεσολα- βούντων, δώσαμε μάχες, οι οποίες πολλές φορές ήταν σε αντίθεση με ένα μέρος των διαμεσολαβούντων. Από την άλλη μεριά, ο- ρισμένες εταιρείες πρέπει να καταλάβουν και δεν ήλω όλως για- τί οδικό το σύνολο, ότι δεν μπορεί να σκέ- φονται κάθε φορά έ- να παραθυράκι του νόμου, για να το αξιο- ποιούν εις βάρος των διαμεσολαβούντων.

Δεν μπορούμε να δεχτούμε λοιπόν, τις ε- ταιρείες, οι οποίες έ- χουν καταχρηστικούς όρους. Παραδείγματος χάριν, μια εταιρεία α- ναφέρει στη σύμβασή της «καταγγέλλω τη σύμβαση για σπου-

δαίο λόγο».

Τι σημαίνει «σπουδαίος λόγος»; Δεν πρέπει να ξέρουμε ποιος είναι αυτός ο «σπουδαίος λόγος». Θα πρέπει να κα- ταγραφεί. Αν λοιπόν κάποιος έχει κά- νει κατάχρηση, βεβαίως! Να γίνει κα- ταγγελία της σύμβαςης. Αν κάποιος έ- χει κάνει μια παρανομία, ένα αδίκημα, βεβαίως έχει το δικαίωμα να καταγγέ- λει τη σύμβαση. Δεν μπορεί να είναι α- όριστο όμως, γιατί με αυτόν τον τρόπο θα μπορεί να υποκλέπεται μια ολό- κληρη περιουσία. Άρα λοιπόν βάζω έ- να ζήτημα το οποίο πρέπει άμεσα να λυθεί και στο οποίο είμαστε αποφασι- σμένοι και ως Επιμελητήρια, να καταγ- γείλουμε και δικαστικά όσες εταιρείες δεν θα δεχτούν να βγάθουν αυτούς τους όρους. Άλλο θέμα. Θα πρέπει να αναφέρεται ποια είναι η προμήθεια του διαμεσολαβούντα. Και δεν μπορεί η προμήθεια να είναι κάθε φορά θέμα της εταιρείας και να το αποφασίζει ό- ποτε θέλει. Εδώ παρανομεί η ίδια η ε- ταιρεία. Θα πρέπει να λείει στην Πολι- τεία, να λείει στη ΔΕΙΑ και να λείει σε μας ποια είναι η προμήθεια που παίρ- νουμε. Βρίσκω την ευκαιρία να σας πω ότι πραγματικά θεωρώ και ονοματίζω την εταιρεία την ΑΙΓ η οποία μείωσε το δικαίωμα συμβολαίου στο 15%. Το ο- ποίο επίσης θεωρούμε μεγάλο. Φα- νταστείτε λοιπόν ότι στη χώρα μας υ- πάρχουν εταιρείες οι οποίες δουλεύου- ν με δικαίωμα συμβολαίου 30-35%.

Αυτό παραποιεί την προμήθεια που παίρνουμε και υπάρχει μια λάθος άπο- ψη στον πελάτη. Η άποψή μου είναι ότι πρέπει να πάμε στο ευρωπαϊκό μοντέ- λο και να πληρωνόμαστε στο μικτό συμβόλαιο την προμήθεια που συμφω- νούμε για την εταιρεία. Άλλο θέμα που δημιουργείται. Δεν μπορεί η εταιρεία να υποχρεώνει α- ασφαλιστές να προβούν σε μία ενέρ- γεια, όταν αυτοί δεν την θέλουν και ό- ταν η ενέργεια αυτή είναι ενάντια στο θεσμό, π.χ. έχουμε δεχθεί ανώνυμη κα- ταγγελία στο Επιμελητήριο, που βεβαί- ως τη βασιστικότητα της δεν μπορούμε να την γνωρίζουμε αν δεν γίνει και επώ- νυμη ότι υπάρχει ασφαλιστική εταιρεία στην Ελλάδα, η οποία όχι μόνον ανα- γκάζει τους ασφαλιστές να αλλόξουν

και να νοσοκομειακά των εταιρειών και να πάρουν νέα γιατί δεν την συμφέρουν τα παλιά, αλλά σήμερα έφτασε στο σημείο να μην πληρώνει προμήθειες γι' αυτά τα νοσοκομειακά, το οποίο είναι παρά- νομο. Η άποψή μου είναι λοιπόν ότι αυ- τές οι καταστάσεις δεν βοηθούν κανέ- ναν.

—Πείτε μου για τους διακανονισμούς των διαμεσολαβούντων με τις εταιρείες και γενικότερα μετά τι γίνεται με τα δάνεια;

—Οι διακανονισμοί των ασφαλιστών με τις εταιρείες, είναι σαν τα κόκκινα δάνεια. Κάποια στιγμή οι εταιρείες προχώρησαν από ένα μέτρο που ήταν οι δίμηννοι — τρίμηννοι διακανονισμοί ή και περισσότεροι, στην άμεση πληρω-μή αυτών των υποχρεώσεων του α- ασφαλιστή σε τόσο ποσό, όσο του επι- τρέπει το εισόδημά του. Σας θυμίζω ό- τι όταν βγήκαμε, ως Επιμελητήριο και μαζί και στο οποίο είμαστε αποφασι- σμένοι και ως Επιμελητήρια, να καταγ- γείλουμε και δικαστικά όσες εταιρείες δεν θα δεχτούν να βγάθουν αυτούς τους όρους. Άλλο θέμα. Θα πρέπει να αναφέρεται ποια είναι η προμήθεια του διαμεσολαβούντα. Και δεν μπορεί η προμήθεια να είναι κάθε φορά θέμα της εταιρείας και να το αποφασίζει ό- ποτε θέλει. Εδώ παρανομεί η ίδια η ε- ταιρεία. Θα πρέπει να λείει στην Πολι- τεία, να λείει στη ΔΕΙΑ και να λείει σε μας ποια είναι η προμήθεια που παίρ- νουμε. Βρίσκω την ευκαιρία να σας πω ότι πραγματικά θεωρώ και ονοματίζω την εταιρεία την ΑΙΓ η οποία μείωσε το δικαίωμα συμβολαίου στο 15%. Το ο- ποίο επίσης θεωρούμε μεγάλο. Φα- νταστείτε λοιπόν ότι στη χώρα μας υ- πάρχουν εταιρείες οι οποίες δουλεύου- ν με δικαίωμα συμβολαίου 30-35%.

—Ας έλθουμε στο «αυτοκίνητο». Θέλω να μου πείτε τι γίνεται με την πώση του ασφαλιστρου. Πώς επηρεάζει αυτό τους διαμεσολαβούντες; Πτωχευτικό ασφάλιστρο είπατε.

—Πτωχευτικό είναι. Βεβαίως και εί- ναι και θα εξηγήσω το γιατί. Πρώτων:

Οδηγεί στην έξοδο από το επάγγελμα ένα μεγάλο μέρος των διαμεσολαβού- ντων. Αυτοί οι οποίοι δεν θα καταφέ- ρουν να αυξήσουν σε αυτή τη δύσκολη εποχή, το μεριδίό τους στην αγορά, ν αυξήσουν δηλαδή τον αριθμό των πε- λατών τους, σε ποσοστά 30-40% δεν θα αντέξουν, λόγω του ότι τα έξοδά τους είναι ανελαστικά. Ένας ασφαλι- στής που ξεκινάει έχει 11.500 έξοδα το χρόνο. Οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις, τα πρακτορεία ή τα μεσιτικά γραφεία, επίσης χρειάζονται πολύ μεγάλο γώ- νο για να επιβιώσουν, γιατί τα έξοδά τους επαναλαμβάνω είναι ανελαστικά.

Ένας ασφαλιστής έχει πλέον μονό- δρομο να αυξάνει πάρα πολύ τους πε- λάτες του. Για το 2014, η αύξηση που πρέπει να έχει για να έχει το ίδιο εισό- δημα με πέραι είναι περίπου 20-25%. Η μείωση των ασφαλιστρων στην τριετία 2012-2013-2014, πρέπει να ξεπερνά- ει το 40%. Αυτό σημαίνει λοιπόν ότι έ- νας ασφαλιστής που δεν κατάφερε να κάνει 40% νέους πελάτες, έχει χάσει το εισόδημά του με βάση τα δεδομένα και εδώ προσθέστε την άνοδο της φορο- λογίας που έχουμε. Εδώ θέλω όμως να μείνουμε λίγο παραπάνω. Σας θυμί- ζω κ. Σπύρου, ότι πριν λίγα χρόνια, οι μεγάλες εταιρείες θεωρούσαν τις ε- ταιρείες του μικρού ασφαλιστρου, του χαμηλού ασφαλιστρου, εταιρείες που κατιμά. Σήμερα λοιπόν έχουμε μια επί- θεση, η οποία είναι περίεργη, γιατί οι πολυεθνικές είναι αυτές που χαμηλώ- νουν πάρα πολύ τα ασφάλιστρα, σε σχέση με τις μικρές ασφαλιστικές εται- ρίες, που προσπαθούν να επιβιώσουν. Οι ελληνικές εταιρείες κατά την εκτί- μσή μου, και μακάρι να τα καταφέ- ρουν γιατί στηρίζουμε πάντα τις ελλη- νικές ασφαλιστικές εταιρείες, θα έ- χουν τεράστιο πρόβλημα γιατί σε μία πιθανή αύξηση του loss ratio, οι ζημιές θα είναι τόσο πολύ μεγάλες, όπου αυ- τοί δεν μπορούν να απευθυνθούν στον μέτοχό τους, που είναι ο εαυτός τους, για να πάρουν χρήματα, όπως μία πο- λυεθνική. Το ευχάριστο για εμάς είναι ότι η αγορά του Internet δεν είχε τα α- ναμενόμενα αποτελέσματα. Σήμερα, αυτοί που πουλάνε ιντερνετικά, δεν έ- χουν τη χαμηλότερη τιμή. Αυτό που μπήκε μπροστά σήμερα σε πολύ μεγά- λο βαθμό, είναι το Bancassurance. Ξέ- ρουν όλοι καλά, ότι οι Τράπεζες εκβιά- ζουν τους πελάτες να παραμείνουν α- ασφαλισμένοι σ' αυτούς γιατί διαφορε- τικά δεν τους δίνουν τα δάνεια ή τις ε- ξυπηρετήσεις που χρειάζονται. Εδώ θα πρέπει η ΔΕΙΑ να μην ποιεί την νήσσα, να καταλάβει τι πρέπει να κάνει και επ' ευκαιρίας να σας πω, ότι δεν μπορεί μονίμως η ΔΕΙΑ, που τους εκτιμούμε και θέλουμε να πετύχουν στο έργο τους, πάντα να εί- ναι έξω από κάθε εκ- δήλωση που γίνεται στην ασφαλιστική αγορά. Για άλλη μια φορά η ΔΕΙΑ δεν θα παραστεί στην εκ- δήλωση της Θεσ-

σαλονίκης. Είναι καλό να πιστεύει κά- ποιος ότι με το να μην παίρνει θέση, εί- ναι αρεστός σε όλους. Στην πραγματι- κότητα όμως, ο ρόλος της ΔΕΙΑ δεν εί- ναι αυτός. Θα πρέπει να πάρει θέση. Θα πρέπει να πάρει θέση σ' αυτό, θα πρέπει να πάρει θέση στα δώρα που μοιράζο- νται από ασφαλιστικές εταιρείες και τα οποία δεν συμφωνεί ο 3031. Νομίζω ότι σε λίγο θα βλέπουμε κάποιον να παίρνει μια ασφάλεια και να παίρνει και μια τσάντα τρόφιμα. Έχουν μοιρα- στεί υπολογιστές, έχουν μοιραστεί ρο- λόγια, έχουν μοιραστεί τα πάντα. Δεν μπορεί για όλα αυτά, η ΔΕΙΑ, να ποιεί την νήσσα. Θα πρέπει κάποια στιγμή να μπει μπροστά και να αποφασίσει ότι εί- ναι εδώ για να στηρίζει την αγορά. Ό- πως δεν μπορεί να κάνει πως δεν γνω- ρίζει όλα αυτά που καταγγέλλουν οι δι- αμεσολαβούντες για πιέσεις ασφαλι- στικών εταιρειών. Για το θέμα αυτό θε- ωρώ χρέος μου να σας πω κάτι. Υπάρ- ον που μπορούν να απευθυνθούν στον μέτοχό τους, που είναι ο εαυτός τους, για να πάρουν χρήματα, όπως μία πο- λυεθνική. Το ευχάριστο για εμάς είναι ότι η αγορά του Internet δεν είχε τα α- ναμενόμενα αποτελέσματα. Σήμερα, αυτοί που πουλάνε ιντερνετικά, δεν έ- χουν τη χαμηλότερη τιμή. Αυτό που μπήκε μπροστά σήμερα σε πολύ μεγά- λο βαθμό, είναι το Bancassurance. Ξέ- ρουν όλοι καλά, ότι οι Τράπεζες εκβιά- ζουν τους πελάτες να παραμείνουν α- ασφαλισμένοι σ' αυτούς γιατί διαφορε- τικά δεν τους δίνουν τα δάνεια ή τις ε- ξυπηρετήσεις που χρειάζονται. Εδώ θα πρέπει η ΔΕΙΑ να μην ποιεί την νήσσα, να καταλάβει τι πρέπει να κάνει και επ' ευκαιρίας να σας πω, ότι δεν μπορεί μονίμως η ΔΕΙΑ, που τους εκτιμούμε και θέλουμε να πετύχουν στο έργο τους, πάντα να εί- ναι έξω από κάθε εκ- δήλωση που γίνεται στην ασφαλιστική αγορά. Για άλλη μια φορά η ΔΕΙΑ δεν θα παραστεί στην εκ- δήλωση της Θεσ-



✓ **Θέλουμε την εξυγίανση της αγοράς την εκκαθάριση**

από ανθρώπους που δεν την τιμούν και σε κάθε

περίπτωση να δημιουργήσουμε μια αγορά

η οποία να μας τιμά και ως χώρα και ως επάγγελμα

✓ **Ένας ασφαλιστής που δεν κατάφερε να κάνει 40%**

νέους πελάτες, έχει μειωθεί το εισόδημά του με βάση

τα δεδομένα και εδώ προσθέστε την άνοδο της

φορολογίας που έχουμε

και η εταιρεία κατ' αρχάς με τη θέλησή της να ανταποκριθεί στο δίκαιο αίτημά του, ή δευτερευόντως βεβαίως, θα προβόμει κι εμείς μαζί του σε όποια μέτρα χρειάζονται ώστε να αναγκαστεί να τον πληρώσει. Πάντως θέλω να πω ότι πιστεύουμε ή θέλουμε να πιστεύου- με ότι είναι μεμονωμένες περιπτώσεις ασφαλιστικών εταιρειών και όχι το σύ- νολο, που λειτουργεί σε μια τέτοια βά- ση. Ολοκληρώνοντας, κ. Σπύρου, θεω- ρώ ότι σήμερα ο ανταγωνισμός μας εί- ναι τόσο μεγάλος στην αγορά, όπου οι εταιρείες, αν δεν προσέξουν, φοβάμαι μήπως εκεί που σκάβουν τον λάκκο κάποια, πέσουν κι αυτές μέσα και τα προβλήματα θα είναι τόσο μεγάλα στο μέλλον, που και οι ίδιες δεν θα μπο- ρούν να τα αντιμετωπίσουν.

—Μάλιστα. Το μέλλον του Επιμελητηρίου, με μια γραμμή;

—Τα Επιμελητήρια υπάρχουν γιατί ε- ξυπηρετούν ανάγκες. Και τα Επιμελη- τήρια υπάρχουν σε όλη την πολιτισμέ- νη Ευρώπη, στη Γερμανία, στη Γαλλία, στην Ιταλία, υπάρχουν παντού γιατί ε- ξυπηρετούν ανάγκες και υπάρχουν ε- πί και 200 χρόνια. Μάλιστα, καλό εί- ναι να θυμίσουμε ότι τα Επιμελητήρια φτιάχτηκαν από τον Ναπολέοντα σε ό-

χρόνια. Μετά κατάλαβαν το λάθος τους και ξεκινάνε πάλι από την αρχή, να δη- μιουργήσουν πάλι την υποχρεωτικότη- τα.

—Θα ήθελα πριν κλείσουμε, να κάνω μια ερώτηση επί προσωπικού. Συζητείται πολύ ότι θέλετε να πολιτευτείτε. Τι απαντάτε σ' αυτό;

—Ξέρετε, η δημοσιότητα που έχει πολλές φορές ένα πρόσωπο, δημιουρ- γεί τέτοιες σκέψεις σε πάρα πολύ κό- σμο. Εγώ θέλω να πω κατ' αρχάς για το ποσοστό, ότι η εμφάνισή μου εί- τε στα τηλεοπτικά κανάλια, είτε στις ε- φημερίδες, είτε στα site όπως το δικό σας, και σας ευχαριστώ για άλλη μια φορά, έχει να κάνει πάντα με την προά- σπιση θεμάτων που αφορούν είτε το Ε- πιμελητήριο είτε τη διαμεσολάβηση. Αυτός είναι πάντα ο σκοπός μου. Θεω- ρώ υπέρτατη τιμή, να εκπροσωπώ τον κλάδο μας και ο ασφαλιστικός κλάδος βοήθησε αποτελεσματικά, από τη θέση του Προέδρου του Επιμελητη- ρίου. Αποτελεί μια πάρα πολύ μεγάλη τιμή για μένα, που όμοια της δεν μπο- ρούμε σε λιγότερες δραστηριότητες. Η άποψή μου είναι ότι η κυβέρνηση θα πρέπει να το ξανασκεφτεί, γιατί η ύ- παρξη των Επιμελητηρίων ως συμ- μέρους σε λιγότερες δραστηριότητες. Η σπ. Ολοκληρώνοντας, κ. Σπύρου, θεω- ρώ ότι σήμερα ο ανταγωνισμός μας εί- ναι τόσο μεγάλος στην αγορά, όπου οι εταιρείες, αν δεν προσέξουν, φοβάμαι μήπως εκεί που σκάβουν τον λάκκο κάποια, πέσουν κι αυτές μέσα και τα προβλήματα θα είναι τόσο μεγάλα στο μέλλον, που και οι ίδιες δεν θα μπο- ρούν να τα αντιμετωπίσουν.

—Κύριε Χατζηθεοδοσίου σας ευχαριστώ πολύ.

—Κι εγώ σας ευχαριστώ. Να είστε κα- λή.