

## Τράπεζες **Αυξήθηκαν** οι πληρωμές «κόκκινων» στεγαστικών δανείων

Σύμφωνα με στοιχεία από δύο συστημικές τράπεζες, οι ρυθμίσεις τον τελευταίο μήνα του 2017 έτρεξαν με ρυθμό ανόδου υψηλότερο του 15%, ενώ οι εισπράξεις αυξήθηκαν κατά 18% με 22% στην υποκατηγορία στεγαστικών δανείων. Υπό πίεση της καταγγελίας δανείων και των επικείμενων πλειστηριασμών μέρος των δανειοληπτών σπεύδουν να ρυθμίσουν ή σε κάποιες περιπτώσεις να διευθετήσουν οριστικά τις οφειλές τους για στεγαστικά δάνεια

Σελίδες 11-12

Allianz 

# Nextdeal

www.nextdeal.gr

Allianz 



Η Νο 1 ΔΕΚΑΠΕΝΘΗΜΕΡΗ ΕΚΔΟΣΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ ΚΑΙ ΤΟΝ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΧΩΡΟ • Νο 396 • 17 ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΥ 2018 • ΤΙΜΗ ΦΥΛΛΟΥ 2 ΕΥΡΩ - ΚΩΔΙΚΟΣ: 5590

**ΑΑΔΕ**



Στέλνει «ραβασάκια»  
για τα ανασφάλιστα  
οχήματα

| Σελίδα 4

**ERGO**



Ολοκληρώθηκε η νομική  
συγχώνευση ΑΤΕ  
Ασφαλιστικής - Ομίλου

| Σελίδα 6

**FAIRFAX**



Υψηλές υπεραξίες  
και κέρδη από τις  
επενδύσεις στην Ελλάδα

| Σελίδα 4

**ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ**

Γιατί δεν «περπατάει»  
η ρύθμιση για χρέη  
προς ασφαλιστικά ταμεία  
και δημόσιο

| Σελίδες 8-9

**ΣΤΑ 3,9 ΔΙΣ.ΕΥΡΩ Η ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΤΟ 2017 - ΑΝΟΔΟΣ ΣΕ ΣΥΓΚΡΙΣΗ ΜΕ ΤΟ 2016!**

# Ποια είναι τα πρώτα παραγωγικά αποτελέσματα των εταιρειών

Του ΛΑΜΠΡΟΥ ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟΥ

**Σ**τα επίπεδα του 2013, όταν η παραγωγή ασφαλιστρών έχει φτάσει λίγο πάνω από τα 3,8 δις. ευρώ, επέστρεψε το 2017 η ελληνική ασφαλιστική αγορά, η οποία φαίνεται ότι έκλεισε τη χρονιά ελαφρώς ανοδικά σε σύγκριση με το 2016.

Οι πρώτες εκτιμήσεις αρμοδίων παραγόντων της ασφαλιστικής αγοράς αναφέρουν ότι η συνολική παραγωγή ασφαλιστρών θα ξεπεράσει τα 3,9 δις. ευρώ έναντι 3,78 δις. ευρώ το 2016, έτος κατά το οποίο η παραγωγή ασφαλιστρών αυξήθηκε 4,6% σε σύγκριση με το 2015 που έχει κλείσει στα 3,57 δις. ευρώ μειωμένη κατά 5,8% σε σύγκριση με το 2014, όταν η παραγωγή είχε φθάσει τα 3,80 δις. ευρώ. Το 2013 είχε κλείσει στα 3,84 δις. ευρώ και το 2012 πάνω από τα 4,4 δις. ευρώ.

Ο κλάδος ζωής θα σημειώσει ελαφρά άνοδο λόγω της συνέχισης της πώλησης και unit linked προϊόντων, αν και οι ρυθμοί ήταν μειωμένοι τουλάχιστον από την πληθώρα ορισμένων ασφαλιστικών εταιρειών ζωής που το 2016 εμφάνισαν έκρηξη παραγωγής. Σε ό,τι αφορά τον κλάδο γενικών ασφαλί-



σεων, παρατηρείται μια σταθερότητα με κύριο χαρακτηριστικό το φρενάρισμα της πτώσης της παραγωγής ασφαλιστρών στον κλάδο αστικής ευθύνης οχημάτων και την αντιστροφή της τάσης αναφορικά με την τιμολογιακή πολιτική ορισμένων εταιρειών

στον εν λόγω κλάδο. Για πρώτη φορά μετά από πολλά χρόνια φαίνεται να εισερχόμαστε στη φάση μιας νέας ανατιμωτικής πολιτικής.

Το Nextdeal επιχείρησε μία πρώτη έρευνα μεταξύ

Συνέχεια στη σελ 2

**Η INTERAMERICAN ΕΝΙΣΧΥΕΙ ΤΟ ΣΥΣΤΗΜΑ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ ΚΑΙ ΑΠΟΤΑΜΙΕΥΣΗΣ CAPITAL**

Σελ.  
10

**GENERALI**



Δείχνει έμπρακτα  
ότι η ασφάλιση  
είναι πολιτισμός

| Σελίδα 10

**AXA**



Στηρίζει την έρευνα για τη  
δημιουργία ανθεκτικών πόλεων

| Σελίδες 22-23

**INTERASCO**



Η Ναταλία  
Γιαννίου νέα  
διευθύντρια  
πωλήσεων και  
Marketing

| Σελίδα 6

**Συμεών Κιούκας** Προσφέρουμε λύσεις  
για κάθε ασφαλιζόμενο κίνδυνο

| Σελίδα 28



Εγκαίνια αρχιτεκτονικού  
γραφείου Ελπίδας Ε. Σπύρου

| Σελίδα 2



## Ποια είναι τα πρώτα παραγωγικά αποτελέσματα των εταιρειών

Συνέχεια από τη σελ. 1

των ασφαλιστικών εταιρειών αναφορικά με το πώς έκλεισαν τη χρήση 2017. Ορισμένες εξ αυτών δεν έδωσαν κανένα στίγμα καθώς δεν επιτρέπει κάτι ανάλογο η μητρική εταιρεία. Άλλες απλώς δεν ήθελαν να συμμετάσχουν στην έρευνα. Στη συνέχεια παρουσιάζονται στοιχεία από τις εταιρείες που ανταποκρίθηκαν με τον ένα ή τον άλλο τρόπο. Ενδεικτικά, η **Εθνική Ασφαλιστική**, η μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρεία της χώρας, έκλεισε τη χρονιά με άνοδο κατά 1,8% περίπου

της παραγωγής ασφαλιστρών (αναφερόμαστε μόνο στη μητρική εταιρεία και την παραγωγή ασφαλιστρών στην Ελλάδα) στα 587,1 εκατ. ευρώ, εκ των οποίων στον κλάδο ζωής η παραγωγή ανήλθε στα 421,6 εκατ. ευρώ και στον κλάδο ζημιών στα 165,4 εκατ. ευρώ.

Από την **Eurolife**, η χρονιά χαρακτηρίζεται σαν χρονιά σταθερότητας με την παραγωγή να εμφανίζει μια ελάχιστη πτώση της τάξης του 2-3% καθώς πέρυσι η εταιρεία με την πώληση ενός unit linked προϊόντος είχε σπάσει όλα τα ρεκόρ.

Η **Interamerican**, όπως αναφέρουν εκτιμήσεις από την εταιρεία, παρουσίασε άνοδο παραγωγής 6-7% και η **Metlife** κινήθηκε έντονα ανοδικά (+7,4%) με την παραγωγή ασφαλιστρών να φτάνει τα 258 εκατ. ευρώ.

Υψηλή άνοδο της τάξης του 9% εμφάνισε και η παραγωγή της **Generali Hellas**, η οποία έκλεισε στα 200 εκατ. ευρώ.

Πολύ ικανοποιητικά και σε υψηλά επίπεδα κινήθηκε και η παραγωγή ασφαλιστρών της **Ergo** στα 180 εκατ. ευρώ (συμπεριλαμβανομένου του

1,6 εκατ. ευρώ της εταιρείας ζωής) σε αντίθεση με την παραγωγή της **ΑΤΕ Ασφαλιστικής** που μειώθηκε στα 66,2 εκατ. ευρώ.

Η παραγωγή ασφαλιστρών της Groupama κινήθηκε στα 132,48 εκατ. ευρώ ενώ της **Υδρογείου** κυμάνθηκε στα 67,14 εκατ. ευρώ. Στα 55 εκατ. ευρώ έκλεισε η παραγωγή ασφαλιστρών της **Μινέττα** και στα 31 εκατ. ευρώ της **NP Insurance**. Η παραγωγή τέλους, της **Interasco** αυξήθηκε στα 28,9 εκατ. ευρώ ενώ της **Arag** ξεπέρασε τα 5 εκατ. ευρώ.

## Εγκαίνια αρχιτεκτονικού γραφείου Ελπίδας Ε. Σπύρου

**Π**λήθος κόσμου μεταξύ των οποίων και υψηλόβαθμα στελέχη της ασφαλιστικής αγοράς, συγγενείς και φίλοι, παραβρέθηκαν στα εγκαίνια του Αρχιτεκτονικού Γραφείου της Ελπίδας Ε. Σπύρου που βρίσκεται στη διεύθυνση Αμαλίας και Φιλελλήνων 34 στο Σύνταγμα, απέναντι από το Ζάππειο.

Το Αρχιτεκτονικό Γραφείο της Ελπίδας Ε. Σπύρου στην mab architecture (δείτε <http://www.mabarchitects.com>), που ευλόγησε ο πατήρ Δημήτριος Νίκου, φιλοδοξεί να δώσει μια νέα πνοή στο αρχιτεκτονικό σχέδιο, όπως τόνισε η Ελπίδα Ε. Σπύρου κατά την διάρκεια των εγκαίνιων προσθέτοντας ότι «η εντυπωσιακή παρουσία του κόσμου μου δίνει δύναμη σε αυτό το νέο ξεκίνημα».

Μετά τα εγκαίνια ακολούθησε cocktail στο ξενοδοχείο N.J.V. Athens Plaza.

Η Ελπίδα Ε. Σπύρου είναι απόφοιτος του Oxford Brookes University, Diploma in Architecture & E.E.S.B. [Energy Efficient & Sustainable Buildings] (RIBA PART II) και του University of Westminster, BSc Hons in Architecture & Architectural Engineering (RIBA PART I). Επίσης είναι μέλος της οργανωτικής επιτροπής της Αστικής Μη Κερδοσκοπικής Εταιρείας Open House Greece <http://www.openhouseathens.gr> που διοργανώνει δράσεις με στόχο την εξοικείωση του κοινού με την αρχιτεκτονική και την προώθηση της αρχιτεκτονικής παιδείας.

Η Ελπίδα Ε. Σπύρου, έχει ακόμη συνεργασθεί μεταξύ άλλων και με το αρχιτεκτονικό γραφείο ISV (Ιωάννου, Σωτηρόπουλος, Van Gilder).

Η mab architecture είναι ένα αρχιτεκτονικό γραφείο που ιδρύθηκε το 2008. Σήμερα διευθύνεται από τον Φράνκ Αντιμισιάρη και την Ελπίδα Σπύρου, που εκτός των άλλων κατέχει και εξειδίκευση σε ενεργειακά κτίρια. Η mab architecture ασχολείται με ένα ευρύ φάσμα εργασιών, από μεγάλης κλίμακας πολιτιστικά και εμπορικά κτίρια μέχρι εσωτερικούς χώρους και σχεδιασμό προϊόντων.





**126**  
ΧΡΟΝΙΑ  
ΔΙΠΛΑΣ

**CORPORATE  
SUPERBRANDS  
GREECE 2016**



# Η εμπιστοσύνη χτίζεται από γενιά σε γενιά.



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

© 18189 / [www.ethniki-asfalistiki.gr](http://www.ethniki-asfalistiki.gr)  [facebook.com/ethnikiasfalistiki](https://facebook.com/ethnikiasfalistiki)

**ΕΘΝΙΚΗ**  
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ



**θέσεις****Το «γκολ» που έβαλε ο Μαζαράκης, αλλάζει το κλίμα!**

**ΜΕ ΕΝΑ «ΓΚΟΛ»** από το πρώτο λεπτό σχεδόν του 2018 ξεκίνησε τη χρονιά η ελληνική ασφαλιστική αγορά. Το «γκολ» το πέτυχε η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος και ο πρόεδρος της κ. Δημήτρης Μαζαράκης, ο οποίος «πήρε από το χέρι» τους υπόλοιπους εμπλεκόμενους (Διαμεσολαβητές, Επιμελητήρια, κ.λ.π.)

και όλοι μαζί δημιούργησαν το Μητρώο Ενεργών Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών, το οποίο «βγήκε στον αέρα» από τις 04.01.2018.

Η έναρξη λειτουργίας του Μητρώου αποτελεί ένα σημαντικό επίτευγμα

της ασφαλιστικής αγοράς στο σύνολό της γιατί αναβαθμίζει τον πιστοποιημένο ασφαλιστικό διαμεσολαβητή και θέτει τις βάσεις να περιορισθεί το φαινόμενο των «μαύρων» κωδικών.

Εξίσου σοβαρά με την υλοποίηση του Μητρώου είναι και τα υπόλοιπα μέτρα που θα ληφθούν για την επικοινωνία της ύπαρξης του Μητρώου στο πλατύ καταναλωτικό κοινό.

Πρέπει επιτέλους οι Έλληνες ασφαλισμένοι να συναισθανθούν ότι ο ασφαλιστικός κλάδος είναι ένας κλάδος στον οποίο μπαίνει τάξη. Και αυτό γίνεται με το Μητρώο, με τη νέα νομοθεσία περί Solvency II, με τις πρωτοβουλίες για τους πρώην ασφαλισμένους Ασπίς και Commercial, με τις πρωτοβουλίες για το Επικουρικό κεφάλαιο Αυτοκινήτων, με τα μέτρα για τα ανασφάλιστα οχήματα. Είναι γεγονός ότι υπάρχει πλέον μια ιδιαίτερη κινητικότητα γύρω από τα θεσμικά θέματα του κλάδου της ιδιωτικής ασφάλισης και είναι σημαντικό για όλους ότι η πρωτοβουλία των κινήσεων, έχει περάσει στην Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος, η οποία παράγει έργο χωρίς τυμπανοκρουσίες, άσκοπους πανηγυρισμούς και υπερφίαλες δηλώσεις.

**EXIN Group Προχωράνε οι διαδικασίες για την εξαγορά της Εθνικής Ασφαλιστικής**

**ΜΕΤΑ ΤΑ ΠΡΟΣΦΑΤΑ** δημοσιεύματα σε σχέση με την εξαγορά της Εθνικής Ασφαλιστικής, η EXIN Group με ανακοίνωση δηλώνει ότι η EXIN βρίσκεται σε συνεχή επικοινωνία με την Τράπεζα της Ελλάδος για την ολοκλήρωση της συναλλαγής. Μέσα σε αυτό το πλαίσιο, ένας ενημερωμένος φάκελος προστέθηκε την περασμένη εβδομάδα. Μετά από αυτή την υποβολή, προέκυψαν άρθρα που κάνουν εικασίες και περιέχουν φήμες σχετικά με διάφορους οργανισμούς που συμμετέχουν στην εξαγορά. Οι φήμες και οι εικασίες δεν θα σχολιαστούν.

Η EXIN και οι κύριοι εταίροι της δεσμεύονται να

ολοκληρώσουν τη συναλλαγή.

Εν αναμονή των νομικών και κανονιστικών απαιτήσεων της διαδικασίας - όπως ορίζεται - ο όμιλος EXIN δεν μπορεί να προβεί σε γνωστοποιήσεις εκτός του πλαισίου των επίσημων διαδικασιών. Ανατρέξτε στον επίσημο ιστότοπο για τυχόν μελλοντικές ανακοινώσεις και επίσημες γνωστοποιήσεις, προστίθεται στην ανακοίνωση. Επισημαίνεται ότι διάφορα δημοσιεύματα τις τελευταίες ημέρες θέλουν την Pimco και την Berkshire να συμμετέχουν με την Exin στην εξαγορά της Εθνικής Ασφαλιστικής.

**Fairfax Μεγάλα κέρδη από την Ελλάδα**

Ο κ. Prem Watsa

**Υ**ψηλές υπεραξίες και κέρδη εγγράφει, ήδη, ο όμιλος Fairfax από τις άμεσες και έμμεσες επενδύσεις του στην Ελλάδα (σ.σ με εξαίρεση τη θέση στην Eurobank) χάρη στο ράλι στις τιμές κρατικών ομολόγων και την υπεραπόδοση μετοχικών θέσεων σε Μυτιληναίους και Grivalia.

Ο όμιλος που διευθύνεται από τον Prem Watsa, φρόντισε να πάρει νωρίς το στοιχείο ανάκαμψης των ελληνικών κρατικών ομολόγων με αποτέλεσμα να εμφανίζει σήμερα υψηλές υπεραξίες από τις άμεσες και έμμεσες θέσεις του.

Η εξαγορά στις 4 Αυγούστου του 2016 του 80% του μετοχικού κεφαλαίου της Eurolife ERB Insurance (σ.σ μητρική του ομίλου Eurolife) από την Eurobank αποτέλεσε το ένα σκέλος του στοιχήματος. Το άλλο ήταν οι απευθείας αγορές ελληνικών ομολόγων.

Οι δύο εν Ελλάδι ασφαλιστικές εταιρείες Eurolife είχαν, ήδη, έκθεση σε ελληνικά κρατικά ομόλογα, την οποία ενίσχυσαν περαιτέρω, μετά την εξαγορά του 80% από την Costa Luxemburg, εταιρεία που ελέγχεται κατά 50% από εταιρεία συμφερόντων Fairfax. Ειδικότερα, ρευστοποιήσαν, κατά τη διάρκεια του 2016, θέσεις σε Αμοιβαία Κεφάλαια Διαχείρισης Διαθεσίμων και τα έσοδα (135,8 εκατ. ευρώ) επενδύθηκαν σε ομόλογα και έντοκα γραμμάτια ελληνικού Δημοσίου.

Το δεύτερο σκέλος του στοιχήματος σε ελληνικά κρατικά ομόλογα η Fairfax το πήρε απευθείας καθώς στις 5 Αυγούστου του 2016 αγόρασε χαρτοφυ-

λάκιο με κυβερνητικά ομόλογα χωρών της Ευρωπαϊκής Περιφέρειας, μεταξύ των οποίων περιλαμβάνονταν, σύμφωνα με πληροφορίες, και ελληνικά κρατικά ομόλογα.

Από τις 30 Ιουνίου του 2016 ως σήμερα η απόδοση του strip των ελληνικών κρατικών ομολόγων ξεπερνά το 41%, επίδοση εξαιρετικά ικανοποιητική σε μια περίοδο χαμηλών αποδόσεων για κρατικά ομόλογα ακόμη και υψηλού αναλαμβανόμενου κινδύνου.

Την ίδια στιγμή, η Fairfax γράφει υπεραξίες και από τις μετοχικές της θέσεις σε εισηγμένες ελληνικές μετοχές. Αν εξαιρεθεί η Eurobank, ο όμιλος είδε την επένδυσή του στη Μυτιληναίους να υπεραποδίδει, με αποτέλεσμα να έχει ξεκινήσει ήδη τη ρευστοποίησή της. Η κεφαλαιοποίηση της εταιρείας από 864 εκατ. ευρώ (σ.σ χαμηλό 12 μηνών) προσεγγίζει τα 1,4 δις ευρώ.

Σύμφωνα με πληροφορίες, ένα μέρος της παραπάνω θέσης έχει ήδη πωληθεί ενώ το υπόλοιπο θα διατεθεί είτε μέσω προσυμφωνημένης συναλλαγής ή με μίνι placement αξιοποιώντας τις πολύ καλές οικονομικές επιδόσεις της Μυτιληναίους κυρίως λόγω της πορείας της τιμής του Αθουμινίου.

Αξιοσημείωτες υπεραξίες εγγράφει η Fairfax και από τη θέση της στην Grivalia η κεφαλαιοποίηση της οποίας έφθασε στα 962 εκατ. ευρώ. Πρόκειται, όμως, για μακροπρόθεσμη επενδυτική θέση καθώς οι τιμές των καλών επαγγελματικών ακινήτων μόλις άρχισαν να ανακάμπτουν στην Ελλάδα.



Ο κ. Γιώργος Πιτσιλής και ο κ. Δημήτρης Μαζαράκης



ΑΑΔΕ

**Στέλνει «ραβασάκια» για τα ανασφάλιστα οχήματα**

**ΝΕΑ ΕΙΔΟΠΟΙΗΤΗΡΙΑ** προς οδηγούς με ανασφάλιστα οχήματα σχεδιάζει να στείλει η Ανεξάρτητη Αρχή Δημοσίων Εσόδων μέχρι τις αρχές Φεβρουαρίου, συνεχίζοντας την προσπάθεια που ξεκίνησε την προηγούμενη χρονιά για την εξάλειψη του φαινομένου των αυτοκινήτων που δεν φέρουν κάλυψη αστικής ευθύνης έναντι τρίτων.

Μια σειρά τεχνικών θεμάτων έχουν διευθετηθεί ενώ σε κάθε περίπτωση το ειδοποιητήριο θα συνοδεύεται από μία επιστολή με την οποία θα ενημερώνεται ο πολίτης για το πώς μπορεί να διορθώσει τυχόν λάθος που παρουσιασθεί και τον εμφανίζει ανασφάλιστο ενώ δεν είναι.

Το θέμα των ανασφάλιστων αυτοκινήτων, τα οποία φαίνεται να σημειώνουν και πάλι μία αύξηση σε σύγκριση με πέρυσι, συζητήθηκε στη χθεσινή συνάντηση του Προέδρου της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος κ. Δημήτρη Μαζαράκη με τον Διοικητή της ΑΑΔΕ κ. Γιώργο Πιτσιλή. Αξίζει να επισημανθεί ότι ο κ. Μαζαράκης πρότεινε στον κ. Πιτσιλή να αναλάβει η ΕΑΕΕ το κόστος για τη δημιουργία ενός μηχανισμού συγκέντρωσης των απαραίτητων δικαιολογητικών από όσους δεχθούν λάθος ειδοποιητήριο για ανασφάλιστο όχημα προκειμένου να διορθώσουν τα δεδομένα χωρίς να ταλαιπωρηθεί ο πολίτης. Και οι δύο πλευρές (ΕΑΕΕ και ΑΑΔΕ) εμφανίζονται αποφασισμένες να προχωρήσει το μέτρο ξεπερνώντας τα όποια τεχνικά εμπόδια για να τεθεί ένα τέλος στην κοινωνική μάστιγα των ανασφάλιστων οχημάτων. Άλλωστε η υπερβολικά διογκωμένη προβολή κάποιων λαθών που εμφανίσθηκαν στην πρώτη προσπάθεια «σύλληψης» των ανασφάλιστων οχημάτων και το γεγονός ότι μερίδα του πολιτικού προσωπικού επιχείρησε να αξιοποιήσει πολιτικά τις αστοχίες, το μόνο αποτέλεσμα που είχαν, ήταν να αυξηθεί και πάλι ο αριθμός των ανασφάλιστων οχημάτων.

**Nextdeal**

Η Νο1 δεκαετημέρη έκδοση για την ασφαλιστική αγορά και τον χρηματοοικονομικό χώρο

**ΙΔΙΟΚΤΗΤΗΣ:**

ΔΙΣΤΡΑΤΟ – ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΣΠΥΡΟΥ ΕΠΕ

e-mail: info@spiroeditions.gr

**ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΣΥΝΤΑΞΗΣ:** Λάμπρος Καραγεωργίου

Συντάσσεται από συντακτική ομάδα

**ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΕΣ, ΦΩΤΟΡΕΠΟΡΤΑΖ VIDEO:**

Κωστής Ε. Σπύρου

**ΣΚΙΤΣΟ:** Ελπίδα Σπύρου**ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟ:** Κώστας Παπαντωνόπουλος**ΣΥΝΔΡΟΜΕΣ:** Γεωργία Κατσώνη**ΥΠΕΥΘ. ΔΙΑΦΗΜΙΣΗΣ:** Γεωργία Κατσώνη**ΔΙΟΡΘΩΣΗ:** Ορέστης Σκινάς**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

**Α.Φ.Μ.** 095606935, **Α.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.

ΑΠΟ ΤΟ 1886  
**130**  
ΧΡΟΝΙΑ  
ΠΑΡΟΥΣΙΑ ΣΤΗΝ  
ΕΛΛΑΔΑ

ΑΝΑΜΕΣΑ ΣΤΙΣ  
**50 ΚΟΡΥΦΑΙΕΣ**  
ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΤΟΥ ΚΟΣΜΟΥ  
ΣΥΜΦΩΝΑ ΜΕ ΤΟ FORTUNE

ΑΝΑΜΕΣΑ ΣΤΙΣ  
**50**  
ΠΙΟ ΕΞΥΠΝΕΣ  
ΕΤΑΙΡΙΕΣ  
ΤΟΥ ΚΟΣΜΟΥ  
ΣΥΜΦΩΝΑ ΜΕ ΤΟ MIT

## EVERYTHING YOU LOVE EVERYTHING YOU DO

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

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



The Smart & Simple Choice

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



ΟΛΟΚΛΗΡΩΘΗΚΕ Η ΝΟΜΙΚΗ ΣΥΓΧΩΝΕΥΣΗ ΤΗΣ ΑΤΕ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΜΕ ΤΟΝ ΟΜΙΛΟ ERGO

# Θεόδωρος Κοκκάλης Θα φέρει θετικά αποτελέσματα για όλους

**Τ**η δημιουργία ενός ενιαίου ηγετικού ασφαλιστικού οργανισμού με την επωνυμία ERGO Ασφαλιστική Ανώνυμη Εταιρεία, σηματοδοτεί η ολοκλήρωση της νομικής συγχώνευσης των εταιρειών ERGO ΑΕΕ Ζημιών, ERGO ΑΕΕ Ζωής και Αγροτική Ασφαλιστική Α.Ε. με απορρόφηση της δεύτερης και της τρίτης εταιρείας από την πρώτη.

Σύμφωνα με σχετική ανακοίνωση, η "ERGO Ασφαλιστική Ανώνυμη Εταιρεία" συνιστά πλέον έναν ασφαλιστικό οργανισμό ικανό να εγγυηθεί και να διασφαλίσει στους ασφαλισμένους και στους συνεργάτες του την παροχή σύγχρονων ασφαλιστικών προϊόντων σε όλους τους κλάδους ασφαλίσεων, γενικών, ζωής και υγείας, αλλά και υπηρεσιών υψηλού επιπέδου, με κύριο γνώμονα την κατανόηση και ικανοποίηση των αναγκών τους και την καλύτερη εξυπηρέτησή τους. Η Ergo αξιοποιώντας το κύρος, την εμπειρία, την τεχνογνωσία και την οικονομική ισχύ μιας παγκόσμιας ασφαλιστικής δύναμης, όπως ο όμιλος Munich Re – Ergo προσβλέπει στην περαιτέρω ενίσχυση της ανταγωνιστι-



Ο κ. Θεόδωρος Κοκκάλης

κότητας και της αποτελεσματικότητάς της, αλλά και στην αντιμετώπιση και αξιοποίηση των προκλήσεων του μέλλο-

ντος. Τονίζεται ακόμη ότι ο ασφαλιστικός όμιλος Ergo αποτελεί μια από τις μεγαλύτερες ασφαλιστικές δυνάμεις στην Ευρώπη με ευρωστία και φερεγγυότητα. Έχει παρουσία σε περισσότερες από 30 χώρες στην Ευρώπη και την Ασία στις οποίες πάνω από 40 εκατομμύρια πελάτες εμπιστεύονται τις υπηρεσίες, την εμπειρία και την ασφάλεια του ομίλου Ergo και της μητρικής της Munich Re. Το 2016 τα συνολικά ασφαλιστρα του ομίλου Ergo ανήλθαν σε 17,2 δισ. ευρώ, ενώ οι αποζημιώσεις που κατέβαλε στους ασφαλισμένους του ξεπέρασαν τα 16 δισ. ευρώ. Η επένδυση του ομίλου στην Ελλάδα αποδεικνύει την εμπιστοσύνη του στις προοπτικές ανάπτυξης της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς. Με την ολοκλήρωση της συγχώνευσης η ERGO ενισχύει σημαντικά τη θέση της στην ελληνική αγορά και καταλαμβάνει ηγετική θέση στον κλάδο γενικών ασφαλίσεων. Διαθέτει πλέον ένα ιδιαίτερα ισχυρό και εκτεταμένο δίκτυο πωλήσεων, ικανό να διερευνά, να αναλύει και να ικανοποιεί τις ανάγκες των πελατών της, υπηρετώ-

ντας τη δέσμευση- υπόσχεσή της "Ασφαλίζω σημαίνει Καταθαλαίνω". Με αφορμή την ολοκλήρωση της συγχώνευσης ο CEO του ομίλου ERGO στην Ελλάδα κ. Θεόδωρος Κοκκάλης εξέφρασε την βαθιά ικανοποίησή του για την επιτυχή ολοκλήρωσή της, με βάση τον αρχικό προγραμματισμό: "Όλοι μαζί εργασθήκαμε και λειτουργήσαμε με κύριο μέλημά μας η συγχώνευση να εξελιχθεί ομαλά, με προσεκτικά και σίγουρα βήματα που διασφαλίζουν ότι η επιχειρηματική αυτή κίνηση θα επηρεάσει μόνο θετικά τους ασφαλισμένους μας, τους συνεργάτες μας, τους εργαζομένους μας, τον μέτοχο και την κοινωνία. Με την εξέλιξη αυτή, η Ergo στην Ελλάδα καθίσταται πλέον μια ακόμη μεγαλύτερη και ισχυρότερη ασφαλιστική δύναμη, η οποία διαθέτει την αξιοπιστία, την τεχνογνωσία και την οργάνωση ενός διεθνούς ομίλου, διατηρώντας ωστόσο την εγγύτητα και το ανθρώπινο πρόσωπο που μας χαρακτηρίζει και υποσχόμαστε ότι θα εξακολουθήσει να μας χαρακτηρίζει, παρά τη σημαντική αύξηση του μεγέθους μας, σημείωσε ο κ.Κοκκάλης.

Interasco

## Ένα κορυφαίο στέλεχος στη διεύθυνση πωλήσεων & Marketing

**ΣΤΗΝ ΚΑ ΝΑΤΑΛΙΑ** Γιαννιού διακεκριμένο στέλεχος της εταιρείας ανέθεσε η Interasco την διεύθυνση πωλήσεων & Marketing. Η κα Γιαννιού, έως σήμερα αναπληρώτρια διευθύντρια πωλήσεων, όπως τονίζεται, από τη νέα της θέση αναλαμβάνει τη συνέχιση του επιτυ-



Η κα Ναταλία Γιαννιού

χούς επιχειρηματικού πλάνου της εταιρείας και σηματοδοτεί την περαιτέρω ανάπτυξη των πωλήσεων αλλά και των νέων στόχων της εταιρείας.

Η Ναταλία Γιαννιού έχει διατελέσει για πάνω από είκοσι χρόνια, κορυφαίο στέλεχος πωλήσεων στην ασφαλιστική αγορά.

Η εταιρεία, τοποθετώντας τη Ναταλία Γιαννιού στη θέση της διευθύντριας πωλήσεων & Marketing, αναδεικνύει την αξία που δημιουργεί για τα στελέχη της, αναγνωρίζοντας την απόδοση και συμβολή τους, δημιουργώντας ευκαιρίες για την εξέλιξή τους, αναφέρει σε δήλωσή του ο κ. Κάρολος Σαΐας, διευθύνων σύμβουλος της Interasco.

Είμαι βέβαιος ότι θα ανταποκριθεί επάξια στα νέα της καθήκοντα πρόσθεσε ο κ. Σαΐας και της ευχήθηκε καλή επιτυχία.

Σε συνέχεια δε της αποχώρησης του του μέχρι πρότινος διευθυντή πωλήσεων & Marketing της εταιρείας, κ. Θεοδωρή Ζαχαρόπουλου, ο κ. Κάρολος Σαΐας τον ευχαριστεί για την μακρά συνεργασία και συνεισφορά του στο έργο της εταιρείας και του εύχεται καλή συνέχεια.



**Eurolife ERB**  
Στηρίζει την  
εκπαιδευτική  
ρομποτική

**Μ**έρος της συνολικής στρατηγικής για έμφαση στην καινοτομία και την ψηφιακή εξέλιξη αποτελεί για την Eurolife ERB η στήριξη και ανάδειξη δράσεων που συνδυάζουν την εκπαίδευση με την τεχνολογία. Σε αυτό το πλαίσιο, όπως υπογραμμίζεται, η Eurolife ERB υποστηρίζει φορείς όπως ο εκπαιδευτικός μη κερδοσκοπικός οργανισμός eduACT – ΔΡΑΣΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ, που υλοποιεί καινοτόμα εκπαιδευτικά προγράμματα και είναι ο αποκλειστικός διοργανωτής του διαγωνισμού εκπαιδευτικής ρομποτικής, έρευνας και καινοτομίας FIRST LEGO League στην Ελλάδα.

Στο πλαίσιο της συγκεκριμένης υποστήριξης και λόγω της άρτιας καινοτομικής συνεργασίας που είχε η Eurolife ERB με την eduACT, υλοποιήθηκε πρόσφατα το πρώτο

ενημερωτικό σεμινάριο του πανελλήνιου διαγωνισμού εκπαιδευτικής ρομποτικής FIRST® LEGO® League για την περίοδο 2017-2018 που τελεί υπό την αιγίδα του προέδρου της Δημοκρατίας κ. Προκόπη Παυλιόπουλου. Η θεματική του πρώτου αυτού σεμιναρίου ήταν το Hydro Dynamics και διενεργήθηκε από τον τοπικό συνεργάτη της eduACT στην Αθήνα, που αποτελείται από την ομάδα εκπαιδευτικών Mathisis.

Το ενημερωτικό σεμινάριο παρακολούθησαν οι προπονητές και προπονήτριες των ομάδων που θα διαγωνιστούν στο FLL Athens τον Φεβρουάριο τους 2018, διεκδικώντας τη θέση τους στο μεγάλο τελικό του διαγωνισμού στη Θεσσαλονίκη 3 & 4 Μαρτίου 2018 και ενημερώθηκαν για τη διοργάνωση, έλησαν τις απορίες και να

μοιράστηκαν ιδέες και εμπειρίες με παλιούς και νέους προπονητές του FLL.

Ο πανελλήνιος διαγωνισμός είναι μέρος της παγκόσμιας διοργάνωσης ρομποτικής, με τη μορφή διαγωνισμού, για παιδιά ηλικίας 9 έως 16 ετών και έχει σχεδιαστεί για να βοηθήσει τα παιδιά να ανακαλύψουν και να αγαπήσουν την επιστήμη και την τεχνολογία με τον πλέον διασκεδαστικό τρόπο. Έτσι τους δίνει τη δυνατότητα να αποκτήσουν εμπιστοσύνη στις δυνατότητές τους, να πιστέψουν στον εαυτό τους και να διδαχθούν παράλληλα πολύτιμες δεξιότητες για τη ζωή. Με εργασία τα LEGO® Mindstorms, παιδιά, εκπαιδευτικοί και γονείς συμμετέχουν, δημιουργούν και διαγωνίζονται σε αυτή τη μεγάλη γιορτή της εκπαίδευσης και της επιστήμης.



**Δύο μαζί,**  
παρέχουν περισσότερη  
ασφάλεια.

**ERGO**

**ΑΤΕ Ασφαλιστική** 

Μέλος του ασφαλιστικού ομίλου **ERGO**

Ασφαλώς  
μαζί





# Γιατί δεν «περπατάει» η ρύθμιση για χρ

Της ΜΑΙΡΗΣ ΛΑΜΠΑΔΙΤΗ

**Σ**τις αρχές Φεβρουαρίου θα ανοίξει η πλατφόρμα για την ρύθμιση οφειλών προς τα ταμεία και την εφορία σε έως και 120 δόσεις για οφειλές ελεύθερων επαγγελματιών και αυτοαπασχολούμενων.

Στην ρύθμιση μπορούν να ενταχθούν φυσικά πρόσωπα με πτωχευτική ικανότητα (π.χ. έμποροι) ή νομικά πρόσωπα, εφόσον οι συνολικές οφειλές τους προς όλους τους πιστωτές δεν υπερβαίνουν τις 20.000 ευρώ ή οι οφειλές τους προς τα Ταμεία υπερβαίνουν το 85% των συνολικών οφειλών τους. Επίσης, δυνατότητα υπαγωγής στη ρύθμιση θα έχουν φυσικά πρόσωπα χωρίς πτωχευτική ικανότητα με επιχειρηματική δραστηριότητα (π.χ. δικηγόροι, αγρότες) υπό την προϋπόθεση ότι οι οφειλές τους δεν υπερβαίνουν τις 50.000 ευρώ.

Οι εκτιμήσεις για την επιτυχία της ρύθμισης είναι δυσόιωνες. Η ΕΣΕΕ εκτιμά ότι από τη ρύθμιση θα αποκλειστούν τα 2/3 των μικρομεσαίων οφειλετών. Παράλληλα προτείνει να επιτρέπεται ο διακανονισμός και για τις οφειλές του 2017 και να μην καλύπτει η ρύθμιση μόνο τα χρέη έως 31/12/2016.

**Οι αιτίες που «μηλοκάρουν» την ένταξη στη ρύθμιση είναι οι εξής:**

**1** Η ρύθμιση αποκλείει τους ελεύθερους επαγγελματίες και τις επιχειρήσεις που έχουν οφειλές άνω των 50.000 ευρώ. Μια πολυπληθής κατηγορία οφειλετών που πλήρωνε με συνέπεια έως το 2010 αλλά στη διάρκεια της κρίσης συσώρευσε οφειλές 50.000-100.000 ευρώ, δε μπορεί να αδράξει την ευκαιρία να προχωρήσει σε διακανονισμό. Αλλά και να μπορούσε, η μηνιαία δόση θα ήταν άνω των 500 ευρώ, ποσό που δύσκολα μπορεί να εξασφαλίσει ένας ελεύθερος επαγγελματίας ο οποίος πρέπει παράλληλα να πληρώνει και τις τρέχουσες εισφορές του.

**2** Εξαιρούνται από τη ρύθμιση οι επιχειρηματίες που έχουν ακίνητη περιουσία αξίας άνω των 250.000 ευρώ.

**3** Μένουν εκτός ρύθμισης όσοι ελεύθεροι επαγγελματίες έχουν διακόψει τη δραστηριότητά τους. Υπολογίζεται ότι στην κατηγορία αυτή ανήκουν πάνω από 200.000 άτομα τα οποία «εξαφανίστηκαν» από το ασφαλιστικό σύστημα τα χρόνια της κρίσης. Από αυτούς 40.000 οφειλέτες του πρώην ΟΑΕΕ παρότι είναι ήδη 67 ετών δε μπορούν να βγουν ούτε στη



σύνταξη αν δεν περιορίσουν την κύρια οφειλή τους + τις προσαυξήσεις στα 20.000 ευρώ.

Οι οφειλέτες με χρέη από 20.000 έως 50.000 όχι μόνο προς το δημόσιο αλλά και προς τις τράπεζες πρέπει να ενταχθούν υποχρεωτικά στον εξωδικαστικό μηχανισμό.

Για να γίνει δεκτή η αίτηση πρέπει ο οφειλέτης να κριθεί βιώσιμος.

Ειδικότερα, ένας οφειλέτης κρίνεται βιώσιμος για την τυποποιημένη πρόταση ρύθμισης, εφόσον πληροί σωρευτικά τα εξής κριτήρια:

**α)** Θετικό καθαρό αποτέλεσμα προ φόρων, τόκων και αποσβέσεων κατά την τελευταία χρήση ή σε 2 από τις 3 τελευταίες χρήσεις πριν από την υποβολή της αίτησης υπαγωγής στο ν. 4469/2017

**β)** Ο λόγος του συνόλου των οφειλών, μετά την αφαίρεση ποσοστού 85% των απαιτήσεων του Δημοσίου και των Φορέων Κοινωνικής Ασφάλισης από προσαυξήσεις ή τόκους εκ-

πρόθεσμης καταβολής, προς το καθαρό αποτέλεσμα προ φόρων, τόκων και αποσβέσεων (EBITDA Earnings Before Interest, Tax, Depreciation and Amortization) να είναι ίσος ή μικρότερος από 8.

## Παράδειγμα 1

Οφειλέτης έχει συνολική οφειλή ύψους 32.250€ (βασική οφειλή 27.780€ και προσαυξήσεις 4.470€). Το ογδόντα πέντε τοις εκατό (85%) των απαιτήσεων από προσαυξήσεις ή τόκους εκπρόθεσμης καταβολής που αφαιρείται ανέρχεται στο ποσό των 3.800€. Από τα οικονομικά του στοιχεία των τριών τελευταίων χρήσεων παρουσιάζει θετικά καθαρά αποτελέσματα προ φόρων, τόκων και αποσβέσεων.

Ειδικότερα, στην τελευταία χρήση του έτους 2016 έχει θετικό καθαρό αποτέλεσμα προ φόρων, τόκων και αποσβέσεων ύψους 1.250€, στη χρήση έτους 2015 θετικό καθαρό αποτέλε-

σμα προ φόρων, τόκων και 3 αποσβέσεων ύψους 10.800€ και στη χρήση 2014 θετικό καθαρό αποτέλεσμα προ φόρων, τόκων και αποσβέσεων ύψους 8.900€. Ο μέσος όρος των χρήσεων με τα μεγαλύτερα καθαρά αποτελέσματα προ φόρων, τόκων και αποσβέσεων, δηλαδή των χρήσεων 2015 και 2014, είναι 9.850€ και αποτελεί το μεγαλύτερο ποσό των προαναφερόμενων i) και ii). Επομένως, για τον λόγο της περίπτωσης β) που περιγράφεται ως άνω προκύπτει ως αποτέλεσμα το ποσό 2,89, που είναι μικρότερο του οκτώ (8). Κατόπιν των ανωτέρω, πληρούνται σωρευτικά τα κριτήρια α) και β) και συνάγεται ότι ο συγκεκριμένος οφειλέτης είναι βιώσιμος.

## Παράδειγμα 2

Οφειλέτης έχει συνολική οφειλή ύψους 25.000€ (βασική οφειλή 23.235€ και προσαυξήσεις 1.765€). Το 85% των απαιτήσεων από προσαυ-

ξήσεις ή τόκους εκπρόθεσμης καταβολής που αφαιρείται ανέρχεται στο ποσό των 1.500€. Από τα οικονομικά του στοιχεία των τριών τελευταίων χρήσεων, παρουσιάζει θετικά καθαρά αποτελέσματα προ φόρων, τόκων και αποσβέσεων στις δύο από τις τρεις τελευταίες χρήσεις.

Συγκεκριμένα, στην τελευταία χρήση του έτους 2016 έχει αρνητικό καθαρό αποτέλεσμα προ φόρων, τόκων και αποσβέσεων ύψους 5.000€, στη χρήση έτους 2015 θετικό καθαρό αποτέλεσμα προ φόρων, τόκων και αποσβέσεων ύψους 500€ και στη χρήση 2014 θετικό καθαρό αποτέλεσμα προ φόρων, τόκων και αποσβέσεων ύψους 1.000€.

Ο μέσος όρος των χρήσεων με τα μεγαλύτερα καθαρά αποτελέσματα δηλαδή των χρήσεων 2015 και 2014 είναι 750€ και αποτελεί το μεγαλύτερο ποσό των προαναφερόμενων i) και ii). Επομένως, για τον λόγο της περι-



# έν προς ασφαλιστικά ταμεία και δημόσιο



πτωσης (β) προκύπτει ως αποτέλεσμα το ποσό 31,33 που είναι μεγαλύτερο του 8. Συνεπώς, δεν ικανοποιείται το κριτήριο β) και συμπεραίνουμε ότι ο συγκεκριμένος οφειλέτης δεν είναι βιώσιμος.

Επισημαίνεται ότι στο πλαίσιο της απλοποιημένης διαδικασίας υπαγωγής στις ρυθμίσεις του Ν. 4469/2017, οι πιστωτές διατηρούν το δικαίωμα να προβούν σε εξατομικευμένη αξιολόγηση βιωσιμότητας, σύμφωνα με τις εσωτερικές διαδικασίες οργάνωσής τους, προκειμένου να εκτιμήσουν την ικανότητα αποπληρωμής του οφειλέτη.

Πιστωτής που κατέχει την πλειοψηφία επί του συνόλου των απαιτήσεων δεν προτείνει πρόταση ρύθμισης οφειλών στην περίπτωση που εκτιμήσει τον οφειλέτη ως μη βιώσιμο.

## Τρόπος ρύθμισης

Στην περίπτωση που ο οφειλέτης πληροί τα προαναφερόμενα κριτή-

ρια, δύναται να ρυθμίσει την οφειλή του σε ισόποσες μηνιαίες τοκοχρεωλυτικές δόσεις ως ακολούθως:

- Το ελάχιστο ποσό μηνιαίας δόσης που θα προτείνεται δεν δύναται να είναι μικρότερο από το ποσό των 50 ευρώ ανά πιστωτή.
- Ο αριθμός των μηνιαίων δόσεων στην περίπτωση των θεσμικών πιστωτών (χρηματοδοτικοί φορείς, Δημόσιο, Φ.Κ.Α.) δεν επιτρέπεται να ξεπερνά τις 120.

## Εξαιρέσεις:

**α)** Για τους ιδιώτες πιστωτές ο αριθμός των δόσεων δεν επιτρέπεται να ξεπερνά τις 24.

**β)** Οφειλές που προέρχονται από συμβάσεις παροχής εργασίας οποιουδήποτε τύπου, των οποίων ο αριθμός των δόσεων δεν επιτρέπεται να ξεπερνούν τις 6.

- Για τον υπολογισμό των τοκοχρεωλυτικών δόσεων λαμβάνεται υπόψη επιτόκιο ίσο με το επιτόκιο

euribor τριμήνου, προσαυξημένο κατά πέντε ποσοστιαίες μονάδες. Το επιτόκιο είναι σταθερό, με κρίσιμο χρόνο την ημερομηνία υποβολής της αίτησης ρύθμισης.

- Ο αριθμός των δόσεων είναι κοινός για καθεμία κατηγορία πιστωτών εφόσον:

**α)** η μηνιαία δόση δεν είναι κατώτερη των 50 ευρώ ανά πιστωτή και **β)** ο αριθμός των δόσεων δεν υπερβαίνει τις 36 σε βασική οφειλή προς το Δημόσιο ή/και τους Φορείς Κοινωνικής Ασφάλισης που δεν ξεπερνά το ποσό των τριών χιλιάδων ευρώ (3.000€) ανά πιστωτή (δεν προσμετρώνται τυχόν υφιστάμενες ρυθμίσεις οφειλών). Σε αυτή την περίπτωση δεν υφίσταται η υποχρέωση προσφοράς κοινού αριθμού δόσεων για όλους τους θεσμικούς πιστωτές.

- Ο οφειλέτης μπορεί να προτείνει τη ρύθμιση της οφειλής του σε 12 ή λιγότερες άτοκες δόσεις.



## Μόλις 11 υποθέσεις ρυθμίστηκαν στους 5 μήνες λειτουργίας της πλατφόρμας

**Α**ν και είναι νωρίς, παράγοντες της αγοράς προδικάζουν την αποτυχία του εξωδικαστικού μηχανισμού. Ειδικότερα, τραπεζικά στελέχη εκτιμούν ότι «για να πούμε ότι ...περπατάει ο εξωδικαστικός θα πρέπει ο μηνιαίος ρυθμός αναδιάρθρωσης δανειακών υπολοίπων να δεκαπλασιαστεί, δηλαδή οι συνολικές ρυθμίσεις να φτάσουν κατ'ελάχιστο τις 12.000-15.000 το 2018.»

Πέντε μήνες μετά την έναρξη της διαδικασίας, μόλις 11 είναι οι επιχειρήσεις που έχουν ρυθμίσει τις ληξιπρόθεσμες οφειλές τους μέσω του εξωδικαστικού μηχανισμού.

Από τις 11 οι 9 αφορούν υποθέσεις οφειλών έως 60.000 ευρώ κυρίως προς τον Ενιαίο Φορέα Κοινωνικής Ασφάλισης και μόνο οι δύο χρέη προς τράπεζες. Η μία περίπτωση αφορά χρέη προς τη Eurobank ύψους 26.000 ευρώ και δεύτερη περίπτωση χρέη προς την Εθνική ύψους 406.000 ευρώ.

Η ρύθμιση που συμφωνήθηκε είναι διαγραφή μέρους των προσαυξημένων και εξόφληση του υπολοίπου ποσού σε 120 δόσεις.

Οι άλλες υποθέσεις που αντιμετωπίστηκαν μέσω του εξωδικαστικού μηχανισμού, αφορούν ληξιπρόθεσμες οφειλές σε ΕΦΚΑ / ΚΕΑΟ ύψους 20.000-65.000 ευρώ για τις 8 περιπτώσεις και 320.000 ευρώ για μια περίπτωση.

Το ιστορικό που έχει καταγραφεί μέχρι σήμερα στην ηλεκτρονική πλατφόρμα εμφανίζει καθυστερήσεις αλλά και δισταγμό από την πλευρά των οφειλετών.

Συγκεκριμένα, τη διαδικασία ξεκίνησαν υποβάλλοντας αίτηση 14.406 πρόσωπα. Από αυτά πέρασαν τον έλεγχο επιλεξιμότητας 2.389 και 391 ολοκλήρωσαν την αίτηση τους.

Από τις αιτήσεις που υποβλήθηκαν οριστικά, 125 βρίσκονται σε διμερή διαπραγμάτευση με τον έναν μεγάλο πιστωτή τους, ο οποίος διαθέτει άνω του 85% των συνολικών οφειλών του.

Από αυτούς 18 διαπραγματεύσεις δεν κατέληξαν σε ρύθμιση, ενώ μόνο 11 έχουν ρυθμίσει επιτυχώς τα χρέη τους και 266 ανατέθηκαν σε συντονιστές για έλεγχο. Εξ αυτών, σε 142 περιπτώσεις ήδη ολοκληρώθηκε επιτυχώς ο έλεγχος.

Σε 69 περιπτώσεις εκκρεμεί η απάντηση των πιστωτών, σε 14 αρνήθηκαν οι πιστωτές, επειδή το προτεινόμενο ποσό αποπληρωμής από τον οφειλέτη είναι μικρότερο από την αξία ρευστοποίησης της περιουσίας του, καθώς και τα διαθέσιμα εισοδήματά του και 59 υπήρξε απαρτία των πιστωτών και ήδη οι 49 από αυτές βρίσκονται στη φάση της διαπραγμάτευσης.

Έως το τέλος του Ιανουαρίου εκτιμάται ότι θα «τελειοποιήσει» η ρύθμιση οφειλών για άλλες 50 επιχειρήσεις.



## INTERAMERICAN Ενισχύει το σύστημα επένδυσης και αποταμίευσης Capital

**Μ**ε σημαντικές βελτιώσεις στα προγράμματα Capital ξεκίνησε τη νέα χρονιά η Interamerican, υπογραμμίζοντας τη στρατηγική επιλογή να αναπτύξει σταδιακά την παρουσία της στην αγορά των συνταξιοδοτικών-αποταμιευτικών προϊόντων, ενισχύοντας τις προοπτικές της προϊοντικής γραμμής της, όπως τονίζεται. Ήδη, η εταιρεία έκλεισε το 2017 με αύξηση παραγωγής 76% σε σχέση με το 2016, ενώ τα συνολικά υπό διαχείριση κεφάλαια ανέρχονται σε 435 εκατ. ευρώ. Η στρατηγική της INTERAMERICAN περιλαμβάνει, παράλληλα, την πιστοποίηση σε unit linked προϊόντα των περισσοτέρων συνεργατών του εταιρικού δικτύου πωλήσεων, την επίτευξη υψηλής διατηρησιμότητας και τη συνεχή βελτίωση της εμπειρίας του πελάτη, στο επίπεδο των υπηρεσιών και της ευελιξίας.

Συγκεκριμένα, όπως υπογραμμίζεται, για τη διεύρυνση των επενδυτικών επιλογών στα προγράμματα Capital, η εταιρεία πρόσθεσε στις ήδη υπάρχου-

σες συνεργασίες με μεγάλους επενδυτικούς οίκους (Black Rock, JP Morgan, Pictet, Amundi) μια νέα συνεργασία, με τον οίκο Franklin Templeton Investments. Ακόμη, η εταιρεία αναδιόρθωσε το πλήθος των προσφερομένων αμοιβαίων κεφαλαίων, αποσκοπώντας στη διαμόρφωση μιας πιο ορθολογικής σύνθεσης της πρωτοποριακής πλατφόρμας ανοιχτής αρχιτεκτονικής του Capital. Η εταιρεία διαθέτει σήμερα 3 Αμοιβαία Κεφάλαια Διαθέσιμων, 10 Ομολογιακά, 4 Μεικτά και 21 Μετοχικά Αμοιβαία Κεφάλαια. Σημειώνεται ότι η πλατφόρμα παρέχει τη δυνατότητα ελεύθερης επιλογής από τα διατιθέμενα Αμοιβαία Κεφάλαια τόσο κατά την έκδοση όσο και κατά την αλλαγή επενδυτικής πολιτικής, που μπορεί να πραγματοποιηθεί για τον επενδυτή οποιαδήποτε στιγμή.

Σημαντική είναι, επίσης η μείωση του χρόνου για την έκδοση συμβολαίων σε μόλις δύο εργάσιμες ημέρες -σε νέες διαθέσεις- όσον αφορά στο πρό-

γραμμα Capital Invest (plan A & plan B).

Το σύστημα αποταμίευσης και επένδυσης INTERAMERICAN Capital χαρακτηρίζεται από δύο πυλώνες: τον πυλώνα αποταμίευσης-σύνταξης μέσω των προγραμμάτων περιοδικών καταβολών Capital SAVE και Capital PENSION και τον πυλώνα της επένδυσης, μέσω του προγράμματος εφ' άπαξ καταβολής Capital INVEST. Οι δύο πυλώνες έχουν κοινή πλατφόρμα το σύνολο των διατιθέμενων Αμοιβαίων Κεφαλαίων, τα οποία διαχειρίζονται οι συνεργαζόμενοι επενδυτικοί οίκοι.

Επισημαίνεται ότι η επένδυση σε Οργανισμούς Συλλογικών Επενδύσεων (ΟΣΕΚΑ), εφ' όσον περιλαμβάνει μεταφορές κεφαλαίων εκτός Ελλάδας, υπόκειται στους περιορισμούς για την ανάληψη μετρητών και τη μεταφορά κεφαλαίων, όπως ισχύουν κάθε φορά. Οι ΟΣΕΚΑ δεν έχουν εγγυημένη απόδοση και οι προηγούμενες αποδόσεις δεν διασφαλίζουν τις μελλοντικές.

Σημειώνεται ότι η Interamerican έχει θέσει στη διάθεση των διαμεσολαβούντων συνεργατών του εταιρικού και πρακτορειακού δικτύου όλα τα έγγραφα που αφορούν σε συσκευασμένα επενδυτικά προϊόντα για ιδιώτες επενδυτές και επενδυτικά προϊόντα βασισμένα σε ασφάλιση, στο πλαίσιο της εναρμότισής της με τον Κανονισμό 1286/2014 του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου και Συμβουλίου. Ο Κανονισμός τέθηκε ήδη σε ισχύ από την 1η Ιανουαρίου 2018, με σκοπό να εξασφαλιστεί η πλήρης και ομοιομορφη ενημέρωση του πελάτη για όλα τα επενδυτικού τύπου ασφαλιστικά προϊόντα (PRIIPs) που πωλούνται στον ενιαίο χώρο της ευρωπαϊκής αγοράς. Όσον αφορά στην INTERAMERICAN, ο Κανονισμός έχει εφαρμογή στα unit linked προϊόντα Capital (Save, Pension και Invest) και στα προγράμματα ομαδικής ασφάλισης με καθορισμένες εισφορές (προγράμματα με συμμετοχή στα κέρδη, συνδεδεμένα με αμοιβαία κεφάλαια και μεικτά).



## Generali Δείχνει έμπρακτα ότι η ασφάλιση είναι πολιτισμός



Οι κκ. Σωτήρης Ταγκόπουλος και Πάνος Δημητρίου

**Σ**ημαντική πρωτοβουλία πολιτιστικού χαρακτήρα, ανέλαβε η Generali, με τη διοργάνωση ιδιωτικής ξενάγησης στο Μουσείο της Ακρόπολης, για συνεργάτες της, ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές, πρωτοβουλία που χαιρέτιστηκε με μεγάλη ικανοποίηση από τους τιμώμενους παρευρισκόμενους.

Περισσότεροι από 60 προσκεκλημένοι είχαν την ευκαιρία να έρθουν σε επαφή με τον πολιτιστικό πλούτο, που φιλοξενεί ένα από τα σημαντικότερα μουσεία του κόσμου. Με τη βοήθεια καταρτισμένων ξεναγών, οι συμμετέχοντες είχαν την ευκαιρία να περιηγηθούν στον εκθαμβωτικό χώρο του Μουσείου και να γνωρίσουν από κοντά σημαντικά εκθέματα. Με συγκίνηση θαύμασαν τις Κερυατίδες, με τους ανάγλυφους χιτώνες και την ξεχωριστή τους διακόσμηση αλλά και τη ζωφόρο του Παρθενώνα, στο φυσικό της μέγεθος, μαθαίνοντας χρήσιμες πληροφορίες για την ιστορία του μνημείου αλλά και την αθηναϊκή δημοκρατία.

Στην Generali πιστεύουμε ότι η ασφάλιση είναι μία πράξη που συνδέεται άμεσα με την ύψιστη αξία της ζωής και της δημιουργίας, δήλωσε ο διευθύνων σύμβουλος της Generali Hellas κ. Πάνος Δημητρίου, καθλωρίζοντας στο Μουσείο τους προσκεκλημένους. Η ασφάλιση είναι για εμάς πολιτισμός, είναι έργο ανθρώπων. Εκδηλώσεις όπως η ιδιωτική ξενάγηση στο Μουσείο της Ακρόπολης αλλά και η προηγούμενη της ιδιωτικής προβολής της κινηματογραφικής ταινίας "Καζαντζάκης" και άλλες που θα ακολουθήσουν, σηματοδοτούν τη βαρύτητα που δίνει η εταιρεία στη σχέση, τόσο την επαγγελματική όσο και την ανθρώπινη, με τους συνεργάτες της, πρόσθεσε ο κ. Δημητρίου.

Όμιλος ARAG

## Στα 825 εκατ. ευρώ τα μεικτά ασφαλιστρα

**ΣΤΑ 825 ΕΚΑΤ.ΕΥΡΩ** ανήλθαν τα μεικτά ασφαλιστρα που κατέγραψε ο όμιλος ARAG το 2016, αυξανόμενα κατά 7,6% σε σχέση με το προηγούμενο έτος. Σύμφωνα με τη δημοσίευση της αναφοράς για την φερεγγυότητα και την χρηματοοικονομική Κατάσταση, το 57% της παραγωγής του ομίλου προήλθε από τα διεθνή υποκαταστήματα σε Ευρώπη, Ηνωμένες Πολιτείες και Καναδά. Τα καθαρά κέρδη ανήλθαν για το έτος στα 32εκ € αυξανόμενα κατά 37,9% σε σχέση με το 2015.

Τα ίδια κεφάλαια του ομίλου κινήθηκαν στο 1.3 δις € υπερκαλύπτοντας, όπως τονίζεται, την κεφαλαιακή απαίτηση φερεγγυότητας κατά 3 φορές, με δείκτη φερεγγυότητας της τάξεως του 315,9%.

Η ARAG Ελλάδα, ανεξαρτήτως της δυσμενούς συγκυρίας της ελληνικής οικονομίας, συνέχισε την ανοδική της πορεία το 2016, συμπληρώντας με την δυναμική πορεία του ομίλου παγκοσμίως.

Για να ικανοποιήσει τις υψηλές απαιτήσεις ποιότητας του πλαισίου Φερεγγυότητα II, ο όμιλος επανασχέδιασε τις μεθόδους εκτίμησης των αναλαμβανόμενων κινδύνων μέσω ειδικά διαμορφωμένου εσωτερικού υποδείγματος υπολογισμού των Κεφαλαιακών Απαιτήσεων. Παράλληλα, ο Όμιλος προχώρησε στην αναθεώρηση της λειτουργικής του δομής, έτσι ώστε μέσω του πλέον κατάλληλου πλαισίου διακυβέρνησης να αποτυπώνει και να παρακολουθεί, την πραγματική σχέση του Ομίλου με το σύνολο των αναλαμβανόμενων κινδύνων παγκοσμίως.

Τονίζεται ακόμη ότι ο όμιλος ARAG συγκαταλέγεται μεταξύ των τριών κορυφαίων παρόχων ασφάλισης Νομικής Προστασίας ανά τη υφήλιο, προσφέροντας για 80 χρόνια καινοτόμα και υψηλής ποιότητας ασφαλιστικά προϊόντα.

Η υψηλή κεφαλαιακή επάρκεια του ομίλου ARAG σε συνδυασμό με τον τριπλασιασμό των καθαρών κερδών του εντός του 2016, αποδεικνύει για ακόμα μια φορά την ευρωστία και την δυναμική του, καθιστώντας τον αξιόπιστη δύναμη στο παγκόσμιο ασφαλιστικό σκηνικό και την πιο σωστή επιλογή για πελάτες και συνεργάτες στον κλάδο της Νομικής Προστασίας, προστίθεται στην ανακοίνωση.





# BANCASSURANCE & Banking



ΕΝΑΣ ΣΤΟΥΣ ΠΕΝΤΕ ΔΑΝΕΙΟΛΗΠΤΕΣ ΠΡΟΣΕΡΧΕΤΑΙ ΓΙΑ ΡΥΘΜΙΣΗ ΜΕΤΑ ΤΗΝ ΚΑΤΑΓΓΕΛΙΑ ΤΟΥ ΔΑΝΕΙΟΥ ΤΟΥ



## Τράπεζες Αυξήθηκαν οι πληρωμές «κόκκινων» στεγαστικών δανείων

**Τ**α πρώτα ελπιδοφόρα μηνύματα από το μέτωπο των προβληματικών στεγαστικών δανείων έστειλαν στις τράπεζες τα στοιχεία του Δεκεμβρίου καθώς για πρώτη φορά παρατηρήθηκε αξιοσημείωτη αύξηση, τόσο στον αριθμό των ρυθμίσεων, όσο και στο ύψος των εισπράξεων.

Σύμφωνα με στοιχεία από δύο συστημικές τράπεζες, οι ρυθμίσεις τον τελευταίο μήνα του 2017 έτρεξαν με ρυθμό ανόδου υψηλότερο του 15%, ενώ οι εισπράξεις αυξήθηκαν κατά 18% με 22% στην

υποκατηγορία στεγαστικών δανείων. Πρόκειται για την καλύτερη μηνιαία επίδοση της περασμένης χρονιάς.

Παρά τις ιδιαιτερότητες που έχει ο Δεκέμβριος (καταβολή δώρου, επιδομάτων από κυβέρνηση κá), οι παραπάνω επιδόσεις δείχνουν ότι υπό την πίεση της καταγγελίας δανείων και των επικείμενων πλειστηριασμών μέρος των δανειοληπτών σπεύδουν να ρυθμίσουν ή σε κάποιες περιπτώσεις να διευθετήσουν οριστικά τις οφειλές τους για στεγα-

στικά δάνεια.

Από την περασμένη Άνοιξη οι τράπεζες καταγγέλλουν κάθε μήνα χιλιάδες δάνεια, οι δανειολήπτες των οποίων αρνούνται να συνεργαστούν. Με βάση τα στοιχεία, περίπου ένας στους πέντε δανειολήπτες, των οποίων τα δάνεια καταγγέλλονται, προσέρχεται στην τράπεζα, ζητώντας ρύθμιση ή προτείνοντας οριστικό διακανονισμό.

Πρόκειται για ενθαρρυντικό ποσοστό (σ.σ. περί-

- **Αποδίδουν καταγγελίες και πλειστηριασμοί**
- **Ελπιδοφόρος αύξηση τον Δεκέμβριο σε ρυθμίσεις και εισπράξεις από προβληματικά στεγαστικά δάνεια**

Συνέχεια στη σελ. 12



# Αυξήθηκαν οι πληρωμές «κόκκινων» στεγαστικών δανείων

Συνέχεια από τη σελ. 11

που 20%), που δείχνει τον εφφασμασμό που είχε επέλθει σε μέρος των δανειοληπτών από το γεγονός ότι είχαν ατονήσει τα προηγούμενα χρόνια οι καταγγελίες δανείων. Άλλωστε, η αποστολή εξωδίκου, με το οποίο γνωστοποιείται η πρόθεση καταγγελίας του δανείου, αποτελεί το πρώτο βήμα μιας διαδικασίας αναγκαστικής εκτέλεσης που για να φθάσει στον πλειστηριασμό απαιτεί αρκετούς μήνες.

Σημειώνεται ότι λόγω της απαγόρευσης των πλειστηριασμών και εν συνεχεία των απεργιών και της αποχής δικηγόρων και συμβολαιογράφων οι τράπεζες είχαν μειώσει τα προηγούμενα χρόνια τα προηγούμενα χρόνια το ρυθμό των καταγγελιών.

Αυτό άλλαξε, σταδιακά, μετά την κατάθεση των στόχων μείωσης στα κόκκινα δάνεια και τη σχετική πίεση υλοποίησής τους από πλε-

ράς επόπτη.

Μικρότερος αριθμός δανειοληπτών προσέρχεται για ρύθμιση ή διακανονισμό στο επόμενο στάδιο, όταν δηλαδή έχουν ξεκινήσει τα μέτρα αναγκαστικής εκτέλεσης. Σε κάποιες περιπτώσεις, μάλιστα, οι τραπεζίτες ξαφνιάζονται από τις προτάσεις οριστικής διευθέτησης, που καταθέτουν οι δανειολήπτες.

Χαρακτηριστική είναι η περίπτωση δανειολήπτη, ο οποίος για δάνειο σε οριστική καθυστέρηση, συνολικού ύψους 500 χιλ ευρώ, προσήλθε, μετά την καταγγελία του, στην τράπεζα και πρότεινε οριστικό διακανονισμό με καταβολή από την πλεωρία του 350 χιλ ευρώ εφάπαξ και διαγραφή των τόκων από την τράπεζα.

Η ανησυχία, που δημιουργεί η συζήτηση για επανεκκίνηση των πλειστηριασμών, παίζει επίσης το ρόλο της, όπως βέβαια και το γεγονός ότι οι τράπεζες προσφέρουν, πλέον,

τυποποιημένες ή tailor made ρυθμίσεις μερικής διαγραφής χρέους, με βάση την τρέχουσα εμπορική αξία του ακινήτου.

«Εξαφανισμένοι» από τις τράπεζες δανειολήπτες, υπό την πίεση, που δημιουργεί η επάνοδος στην ομαλότητα με τους ηλεκτρονικούς πλειστηριασμούς, προσέρχονται ζητώντας ρύθμιση.

Παρ' ότι τα στοιχεία είναι ενθαρρυντικά οι τραπεζίτες κρατούν μικρό καλάνθι, σημειώνοντας ότι μετά από τόσα χρόνια, χωρίς πλειστηριασμούς και σοβαρές καταγγελίες η αύξηση των ρυθμίσεων και των εισπράξεων του Δεκεμβρίου αποτελεί λογικό επακόλουθο.

Η τάση, όμως, αφενός πρέπει να συνεχισθεί, αφετέρου να ενισχυθεί, προκειμένου να δημιουργηθεί αισιοδοξία για βελτίωση των «πενιχρών» ως σήμερα εισπράξεων από ρυθμίσεις και οριστικές διευθετήσεις προβληματικών στεγαστικών δανείων.



Τράπεζα Πειραιώς

## Νέο κατάστημα e-branch στη Γλυφάδα

**ΤΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ** του τέταρτου αυτοματοποιημένου ηλεκτρονικού καταστήματος (e-branch) στην περιοχή της Γλυφάδας, ανακοίνωσε η Τράπεζα Πειραιώς.

Το νέο e-branch που ξεκίνησε τη λειτουργία του από τα τέλη Δεκεμβρίου, όπως τονίζεται, δίνει πλέον τη δυνατότητα σε ιδιώτες, επιχειρήσεις και ελεύθερους επαγγελματίες των νοτιών προαστίων, να πραγματοποιούν τις συναλλαγές τους με ταχύτητα, ευκολία και ασφάλεια κατά το διευρυνόμενο ωράριο λειτουργίας του τις καθημερινές, καθώς και το Σάββατο.

Όλοι οι πελάτες θα μπορούν να απευθυνθούν στο διαθέσιμο σε αυτό προσωπικό για οποιαδήποτε απορία, να ενημερωθούν για τις παρεχόμενες υπηρεσίες, να εκπαιδευτούν στη χρήση των μηχανημάτων & ψηφιακών υπηρεσιών της τράπεζας, καθώς και να βοηθηθούν σε κάθε τους συναλλαγή.

Μερικές από τις πρωτοποριακές υπηρεσίες του e-branch είναι:

- Το «Ταμείο από Απόσταση», όπου ο πελάτης μπορεί να εκτελέσει, μέσω video κλήσης με έμπειρο ταμία της τράπεζας, τουλάχιστον το 90% των προσφερόμενων συναλλαγών κανονικού ταμείου, με την ίδια ευκολία και απλότητα
- Άμεση έκδοση και παραλαβή prepaid gift card από το ειδικό μηχανήμα
- Απομακρυσμένη εγγραφή στο internet banking
- Χρήση των διαθέσιμων, στο κατάστημα, ηλεκτρονικών συσκευών (PC & tablets) για γνωριμία και εξοικείωση με τις ηλεκτρονικές υπηρεσίες της Τράπεζας (digital corner)
- Γνωριμία με προϊόντα και υπηρεσίες των διαφόρων συνεργατών της Τράπεζας (exhibition area)
- Πραγματοποίηση συναντήσεων για παροχή συμβουλευτικών υπηρεσιών στον ειδικό χώρο του meeting room
- Πραγματοποίηση συναλλαγών ATM & EasyPay σε εσωτερική ζώνη 24/7

Επιπλέον των παραπάνω, για τις επιχειρήσεις και ελεύθερους επαγγελματίες προσφέρονται:

- Κατάθεση επιταγών στο «Ταμείο από απόσταση»
- Άμεση καταμέτρηση και κατάθεση χαρτονομισμάτων
- Άμεση καταμέτρηση και κατάθεση κερμάτων
- Σημειώνεται ότι με μεγάλη αποτελεσματικότητα λειτουργούν ήδη τα τρία πλήρως αυτοματοποιημένα καταστήματα του δικτύου e-branch της Τράπεζας Πειραιώς στο Χαλάνδρι, στους Αμπελόκηπους και στο εκπαιδευτικό χωριό McArthurGlen, έχοντας μέχρι στιγμής επιτύχει να αναβαθμίσουν την ποιότητα και εξυπηρέτηση των πελατών, προσφέροντας μια «Σύγχρονη Τραπεζική Εμπειρία».

Τέλος, η Τράπεζα Πειραιώς έλαβε μια ιδιαίτερα σημαντική διάκριση για το νέο τύπου κατάστημα e-branch, «Highly Commended: Piraeus Bank – Remote cashier» στην κατηγορία «Best Use of IT in Retail Banking», στην τελετή απονομής των Banking Technology Awards που διεξήχθησαν στο Λονδίνο.



## ΕΛΣΤΑΤ Στο 0,7% ο πληθωρισμός τον Δεκέμβριο

Σύμφωνα με τα στοιχεία της Ελληνικής Στατιστικής Αρχής ο Δεκέμβριος έκλεισε με πληθωρισμός 0,7%. Από τη σύγκριση του Γενικού ΔΤΚ του μηνός Δεκεμβρίου 2017 με τον αντίστοιχο Δείκτη του Δεκεμβρίου 2016, προέκυψε αύξηση 0,7% έναντι μηδενικής μεταβολής που σημειώθηκε κατά την αντίστοιχη σύγκριση του έτους 2016 με το 2015. Σε σύγκριση με τον Νοέμβριο 2017, παρουσίασε αύξηση 0,5% έναντι αύξησης 1% που σημειώθηκε κατά την αντίστοιχη σύγκριση του προηγούμενου έτους.

Ο μέσος ΔΤΚ του δωδεκαμήνου Ιανουαρίου 2017 - Δεκεμβρίου 2017, σε σύγκριση με τον αντίστοιχο Δείκτη του δωδεκαμήνου Ιανουαρίου 2016 - Δεκεμβρίου 2016, κατέγραψε άνοδο 1,1% έναντι πτώσης 0,8% που σημειώθηκε κατά την αντίστοιχη σύγκριση του δωδεκαμήνου Ιανουαρίου 2016 - Δεκεμβρίου 2016 με το δωδεκάμηνο Ιανουαρίου 2015 - Δεκεμβρίου 2015.

Η αύξηση του Γενικού ΔΤΚ κατά 0,7% τον μήνα Δεκέμβριο 2017, σε σύγκριση με τον αντίστοιχο Δείκτη του Δεκεμβρίου 2016, προήλθε κυρίως από τις ακόλουθες μεταβολές:

### Από τις αυξήσεις των δεικτών κατά:

- 0,5% στην Διατροφή και μη αλκοολούχα ποτά, λόγω αύξησης κυρίως των τιμών σε: ελαιόλαδο, νωπά φρούτα, χοιρινό, καφέ. Μέρος της αύξησης αυτής αντισταθμίστηκε από τη μείωση κυρίως των τιμών σε: νωπά λαχανικά, πουλερικά, γαλακτοκομικά και αυγά, πατάτες.
- 6,9% στα Αλκοολούχα ποτά και καπνός, λόγω αύξησης κυρίως των τιμών στον καπνό.
- 4,9% στις Μεταφορές, λόγω αύξησης κυρίως των τιμών σε: καύσιμα και λιπαντικά, εισιτήρια μεταφοράς επιβατών με αεροπλάνο. Μέρος της αύξησης αυτής αντισταθμίστηκε από τη μείωση κυρίως των

τιμών στην αγορά αυτοκινήτων.

- 1,3% στις Επικοινωνίες, λόγω αύξησης κυρίως των τιμών στις τηλεφωνικές υπηρεσίες.
- 0,2% στην Εκπαίδευση, λόγω αύξησης κυρίως των τιμών στα δίδακτρα δευτεροβάθμιας εκπαίδευσης.
- 1,2% στα Ξενοδοχεία - Καφέ - Εστιατόρια, λόγω αύξησης κυρίως των τιμών σε: εστιατόρια-ζαχαροπλαστεία-καφενεία-κυλικεία, ξενοδοχεία-μotel-πανδοχεία.

### Από τις μειώσεις των δεικτών κατά:

- 1,6% στην Ένδυση και υπόδηση, λόγω μείωσης κυρίως των τιμών στα είδη ένδυσης και υπόδησης.
- 0,8% στην Στέγαση, λόγω μείωσης κυρίως των τιμών σε: ενοίκια κατοικιών, ηλεκτρισμό. Μέρος της μείωσης αυτής αντισταθμίστηκε από την αύξηση των τιμών στο πετρέλαιο θέρμανσης.
- 2,2% στα Διαρκή αγαθά - Είδη νοικοκυριού και υπηρεσίες, λόγω μείωσης κυρίως των τιμών σε: υφαντουργικά προϊόντα οικιακής χρήσης, μεγάλες οικιακές συσκευές (ηλεκτρικές ή μη), είδη άμεσης κατανάλωσης νοικοκυριού.
- 1,2% στην Υγεία, λόγω μείωσης κυρίως των τιμών σε: φαρμακευτικά προϊόντα, παραιτητικές υπηρεσίες, οδοντιατρικές υπηρεσίες. Μέρος της μείωσης αυτής αντισταθμίστηκε από την αύξηση των τιμών στα νοσοκομεία και κλινικές.
- 1,6% στην Αναψυχή - Πολιτιστικές δραστηριότητες, λόγω μείωσης κυρίως των τιμών σε: οπτικοακουστικό εξοπλισμό - υπολογιστές - επισκευές, διαρκή αγαθά αναψυχής και πολιτισμού.
- 2,2% στα Άλλα αγαθά και υπηρεσίες, λόγω μείωσης κυρίως των τιμών σε: άλλα είδη ατομικής φροντίδας, ασφάλιστρα οχημάτων.



# Nextdeal+υγεία

**13ο ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟ ΣΥΝΕΔΡΙΟ ΓΙΑ ΤΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗ, ΤΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΚΑΙ ΤΙΣ ΠΟΛΙΤΙΚΕΣ ΤΗΣ ΥΓΕΙΑΣ**

## Ενεργοποίηση των ιατρικών πρωτοκόλλων ζητά η ασφαλιστική αγορά

Του ΑΡΗ ΜΠΕΡΖΟΒΙΤΗ

**Μ**ε μια συζήτηση στρογγυλής τράπεζας που αφορούσε στην εφαρμογή ιατρικών θεραπευτικών πρωτοκόλλων, αλλά και μέσω ειδικής αναφοράς στην επιστημονική ανακοίνωση για «την Ιδιωτική ασφάλιση υγείας στα χρόνια της κρίσης», ήταν αισθητή η παρουσία του ασφαλιστικού κλάδου στο 13ο Πανελλήνιο Συνέδριο για τη Διοίκηση, τα Οικονομικά και τις Πολιτικές της Υγείας με τίτλο «Συμπληρωματικότητα και συνέργειες στη φροντίδα υγείας: η υπέρβαση της "κατακερματισμένης" ιατρικής περίθαλψης», που πραγμα-

τοποιήθηκε από την Εθνική Σχολή Δημόσιας Υγείας (ΕΣΔΥ) στην Αθήνα.

Η εφαρμογή των κλινικών πρωτοκόλλων έχει αποτελέσει αντικείμενο συζήτησης των Επιστημονικών Ιατρικών Εταιρειών, των φορέων του φαρμακευτικού κλάδου και των Συλλόγων Ασθενών με τις εκάστοτε ηγεσίες του υπουργείου Υγείας από το 2012, όταν ξεκίνησαν τα μέτρα μείωσης της φαρμακευτικής και γενικότερα της ιατρικής δαπάνης. Η εμπειρία από την εφαρμογή τους σε άλλες ευρωπαϊκές χώρες έχει δείξει ότι είναι το «κλειδί» για την ορθή χρήση των

Συνέχεια στις σελίδες 16-17

► **Η εφαρμογή των κλινικών πρωτοκόλλων παράλληλα με τους νέους δείκτες υγείας του ΙΟΒΕ, έχει γίνει αίτημα και της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδας, η οποία για το σκοπό αυτό έχει σε πλήρη εξέλιξη ειδικό σχεδιασμό**

Έρευνα ΚΑΠΑ Research  
**Οι Έλληνες κόβουν το τσιγάρο:  
Μείωση ρεκόρ τα τελευταία 5 χρόνια**

Σελ. 14

ΕΟΠΠΥ  
**Τέλος στην προπληρωμή  
γυαλιών οράσεως**

Σελ. 17

Παίδων «Η ΑΓΙΑ ΣΟΦΙΑ»  
**Θα χειρουργεί δωρεάν ο  
καθηγητής Αυξέντιος Καλαγκός**

Σελ. 15

Φαρμακεία  
**Υποχρεωτική λειτουργία  
τουλάχιστον 40 ώρες εβδομαδιαίως**

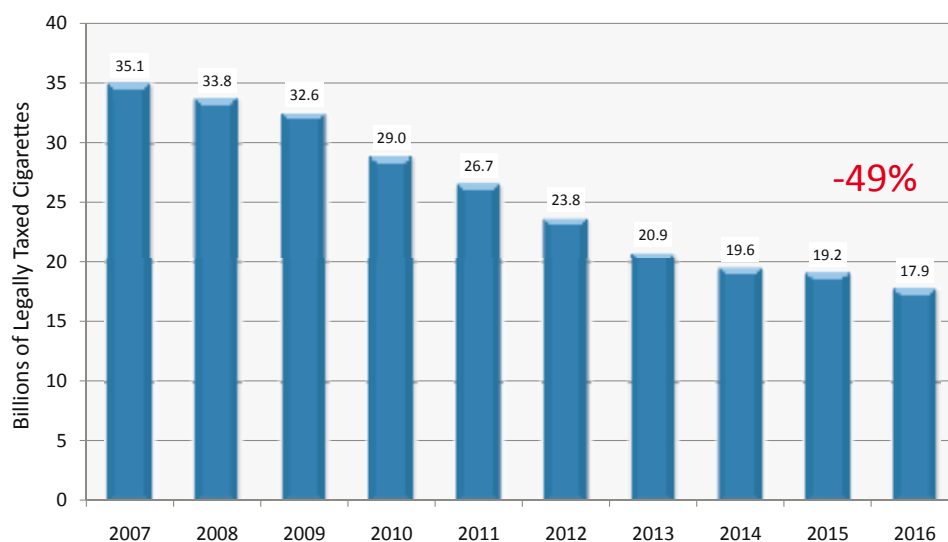
Σελ. 18



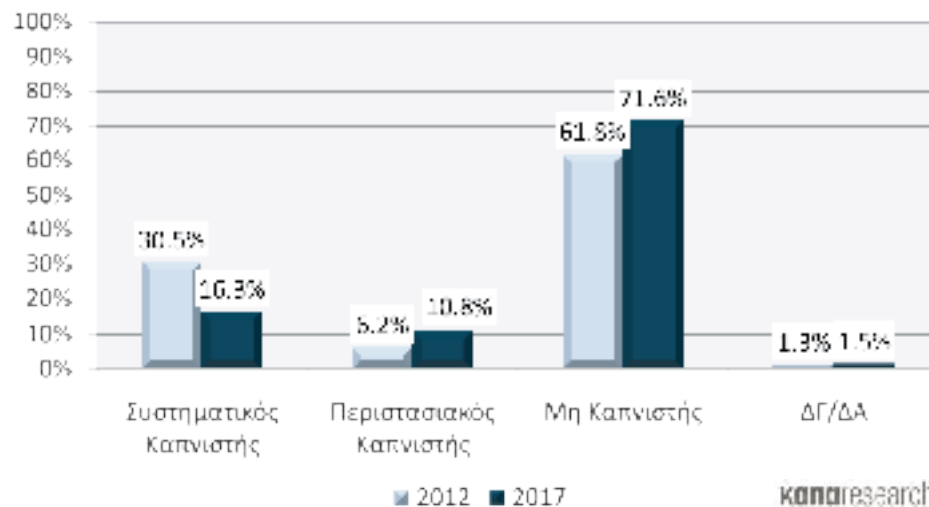
ΤΙ ΔΕΙΧΝΕΙ ΕΡΕΥΝΑ ΤΗΣ ΚΑΠΑ RESEARCH

# Οι Έλληνες κόβουν το τσιγάρο Μείωση ρεκόρ τα τελευταία 5 χρόνια

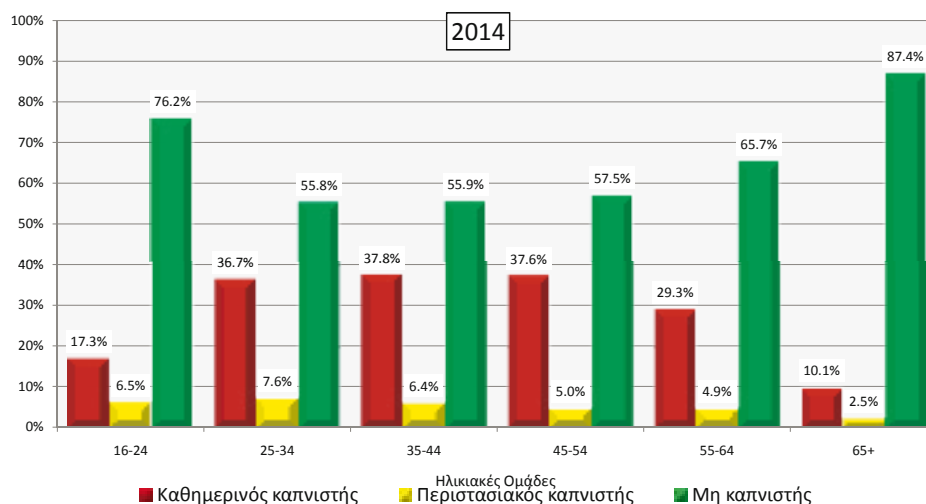
## Ετήσια κατανάλωση τσιγάρων στην Ελλάδα



## Κάπνισμα στην Ελλάδα 2012 - 2017



## Ηλικιακή κατανομή καπνίσματος στην Ελλάδα



**Μ**είωση ρεκόρ των καπνιστών στη χώρα μας την τελευταία πενταετία καταγράφει έρευνα της ΚΑΠΑ Research, για λογαριασμό του Ινστιτούτου Δημόσιας Υγείας του Αμερικανικού Κολλεγίου Ελλάδος. Σύμφωνα με την έρευνα, που πραγματοποιήθηκε τον περασμένο Ιούλιο, το 27,1% των Ελλήνων δηλώνει σήμερα ότι καπνίζει, αισθητά μικρότερο ποσοστό από το 36,7% που είχε καταγράψει αντίστοιχη έρευνα της ΚΑΠΑ Research το 2012. Αυτή η μείωση των 9,6 ποσοστιαίων μονάδων σε μία πενταετία αποτελεί ρεκόρ μείωσης σε ευρωπαϊκό επίπεδο, σύμφωνα με τον καθηγητή Παναγιώτη Μπεχράκη, ο οποίος παρουσίασε τα αποτελέσματα σε εκδήλωση στα Τρίκαλα.

Συγκεκριμένα, σύμφωνα με την έρευνα, το 27,1% του πληθυσμού δηλώνει σήμερα ότι καπνίζει έναντι του 36,7% που είχε καταγραφεί στην αντίστοιχη έρευνα της ΚΑΠΑ Research το 2012. Η πτώση αυτή, των 9,6 ποσοστιαίων μονάδων σε μία πενταετία, αποτελεί ρεκόρ μείωσης σε ευρωπαϊκό επίπεδο και οπωσδήποτε καταγράφει τον μικρότερο μέχρι σήμερα επιπολασμό του καπνίσματος στον ελληνικό πληθυσμό.

Σε αντίστοιχες έρευνες της Ελληνικής Στατιστικής Αρχής, τα ποσοστά των καπνιστών ήταν 37,9% για το 2009 και 32,5% για το 2014, αποδεικνύοντας μια σταθερή τάση μείωσης των καπνιστών από το 2009 έως και σήμερα. Στις ίδιες έρευνες της ΕΛΣΤΑΤ ιδιαίτερα εντυπωσιακή είναι και η μείωση κατά 33,3% του καπνίσματος στις νεαρές ηλικίες, από 16-24 ετών.

Παράλληλα, καταγράφεται μείωση και στην ετήσια κατανάλωση τσιγάρων κατά 49% στο διάστημα 2007-2016.

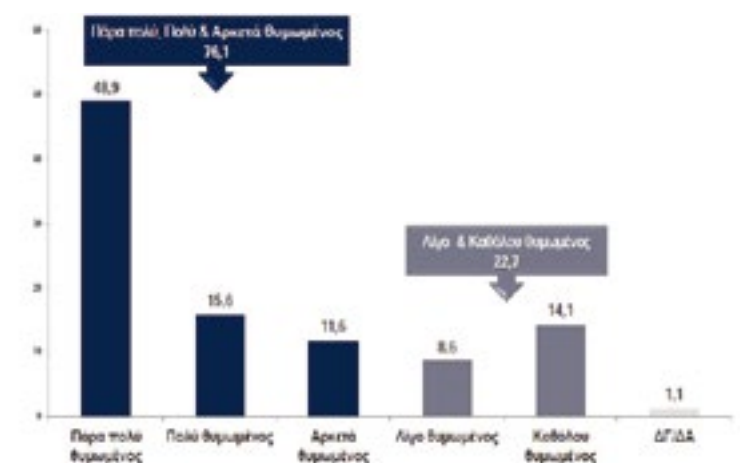
Σύμφωνα με την πρόσφατη έρευνα της ΚΑΠΑ Research, οι Έλληνες τάσσονται κατά του καπνίσματος και σε ποσοστό 88,1% δηλώνουν ότι θεωρούν ως εθνικό στόχο τη μείωσή του.

Η έρευνα εστίασε ιδιαίτερα στο θέμα της νομοθεσίας για το παθητικό κάπνισμα σε κλειστούς δημόσιους χώρους, με το 83,8% να χαρακτηρίζει σαν πολιτισμική υποβάθμιση τη μη εφαρμογή του νόμου και το 76,1% των Ελλήνων να δηλώνουν θυμωμένοι για το γεγονός ότι η χώρα μας αποτελεί την μοναδική χώρα της ΕΕ η οποία επιτρέπει το κάπνισμα σε κλειστούς χώρους, εκθέτοντας τους πολίτες της σε παθητικό κάπνισμα. Σύμφωνα με το ερωτηματολόγιο της έρευνας που διεξήχθη σε 13 περιφέρειες της χώρας, το 96,6% των ερωτηθέντων έχουν βρεθεί τον τελευταίο χρόνο σε κλειστό δημόσιο χώρο μη εφαρμογής του αντι-καπνιστικού νόμου και το γεγονός αυτό προκαλεί θυμό στο 74,2% του δείγματος της έρευνας.

Σε ποσοστό 93%, οι Έλληνες πιστεύουν ότι η Πολιτεία δεν έχει λάβει τα κατάλληλα μέτρα για την τήρηση του νόμου και εκτιμούν ότι μεταξύ των δημόσιων χώρων που δεν εφαρμόζεται η απαγόρευση του καπνίσματος είναι τα εστιατόρια και τα κέντρα διασκέδασης (93,9%), οι δημόσιες υπηρεσίες (58,3%), οι χώροι του Κοινοβουλίου (54,8%), τα σχολεία (45,3%) και οι ιδιωτικές επιχειρήσεις (37,5%). Αντίστοιχα, ευθύνη και στις δημοτικές αρχές δίνουν οι Έλληνες, με το 85,2% να δηλώνει ότι ο δήμαρχος και οι αρχές της περιοχής τους δε συνέβαλαν στην τήρηση του νόμου για πρόληψη του παθητικού καπνίσματος σε δημόσιους χώρους.

Ιδιαίτερη σημαντική είναι η διαπίστωση της έρευνας ότι το 69,8% των Ελλήνων είναι έτοιμοι να συμμετάσχουν εθελοντικά σε δράσεις για τη μείωση του καπνίσματος, ειδικά σε νέους.

**Πόσο θυμωμένος θα λέγατε ότι είστε που η Ελλάδα είναι η μοναδική χώρα της Ευρωπαϊκής Ένωσης που δεν εφαρμόζει τον νόμο για την προστασία από το παθητικό κάπνισμα;**







Νοσοκομείο Παιδών «Η ΑΓΙΑ ΣΟΦΙΑ»

## Θα χειρουργεί δωρεάν ο καθηγητής Αυξέντιος Καλαγκός

**Ο ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ** Αυξέντιος Καλαγκός θα προσφέρει αφίλοκερδώς τις υπηρεσίες του στο Παιδών «Η ΑΓΙΑ ΣΟΦΙΑ». Ήδη υπεγράφη μνημόνιο συνεργασίας μεταξύ του γενικού Νοσοκομείου Παιδών «Η ΑΓΙΑ ΣΟΦΙΑ» εκπροσωπούμενου από τον διοικητή κ. Εμμανουήλ Παπασάββα και του καρδιοχειρουργού Καθηγητή κ. Αυξέντιου Καλαγκός. Όπως τονίζεται, πρόκειται για μια συνεργασία που θα αποτελέσει «σταθμό» στον χώρο της δημόσιας υγείας καθώς ο διεθνούς φήμης

καθηγητής κ. Αυξέντιος Καλαγκός με την υψηλή επιστημονική κατάρτιση και κύρος που διαθέτει, αλλά και με το διεθνές ανθρωπιστικό του έργο, θα συμβάλει ιδιαίτερα στην αναβάθμιση των παρεχόμενων υπηρεσιών του μοναδικού στην Ελλάδα παιδοκαρδιοχειρουργικού τμήματος που λειτουργεί στο γενικό νοσοκομείο Παιδών «Η ΑΓΙΑ ΣΟΦΙΑ», προσφέροντας αφίλοκερδώς τις ιατρικές υπηρεσίες του.

# Interamerican Medikids

## Λύση για την ασφάλιση υγείας των παιδιών

**Σ**ε όλους τους γονείς απευθύνεται το νέο ατομικό πρόγραμμα ασφάλισης υγείας που διαθέτει στην αγορά η Interamerican, ως μια ολοκληρωμένη λύση φροντίδας της υγείας του παιδιού, όπως χαρακτηριζτικά τονίζεται. Πρόκειται για το Interamerican Medikids που είναι προσαρμοσμένο στις ασφαλιστικές ανάγκες της παιδικής ηλικίας. Το ειδικά σχεδιασμένο πρόγραμμα καλύπτει κατά 100% τα έξοδα νοσηλείας και των επειγόντων περιστατικών, σε κάθε συμβεβλημένο ή μη νοσοκομείο ή κλινική, ενώ μπορεί να αποτελέσει και βάση προσέγγισης των συνολικότερων αναγκών ασφάλισης υγείας της οικογένειας.



νεργασίες και επιζητούμε συνεχώς τη βέλτιστη σχέση κόστους - ποιότητας υπηρεσιών" τονίζει ο Γιώργος Βελιώτης, γενικός διευθυντής ασφαλίσεων ζωής και υγείας της Interamerican.

### Βελτιώσεις και στα προγράμματα Medisystem

Με γνώμονα τη μείωση του κόστους για τους ασφαλισμένους της, από τον Δεκέμβριο του 2017 η Interamerican προχώρησε και σε αναθεώρηση του ποσού συμμετοχής τους στα προγράμματα νοσηλείας Medisystem, με μείωση (πρόγραμμα Smart & Fit) και μηδε-

νισμό (Active και Smart & Active), ενώ μείωσε τη συμμετοχή και στα προγράμματα MEDIHOSPITAL (Super και Smart & Active). Η μείωση και ο μηδενισμός της συμμετοχής των ασφαλισμένων στα έξοδα αφορούν στη χρήση συγκεκριμένων νοσηλευτηρίων στην Αθήνα και τη Θεσσαλονίκη.

Το πρόγραμμα παρέχει με ανώτατο όριο τις 500.000 ευρώ απόλυτο βαθμό κάλυψης των δαπανών νοσηλείας, περιλαμβανομένου του ΦΠΑ, σε οποιοδήποτε ιδιωτικό ή δημόσιο νοσοκομείο στην Ελλάδα, δαπανών χειρουργείου χωρίς νοσηλεία, καθώς επίσης και εξόδων επείγοντος περιστατικού που δεν απαιτεί νοσηλεία, ενώ καλύπτονται και τα έξοδα αποκλειστικής νοσοκόμας. Εκτός Ελλάδος, το πρόγραμμα καλύπτει έξοδα νοσηλείας και χειρουργείου κατά 80%. Το Medikids συμπληρώνεται από παροχή ημερήσιου επιδόματος για απλή νοσηλεία ή χειρουργική επέμβαση εφ' όσον δεν απαιτηθεί αποζημίωση από τον ασφαλισμένο και ακόμη, από έναν ειδικά διαμορφωμένο προληπτικό έλεγχο (check up) υγείας του παιδιού. Επίσης, συνοδεύεται από τις υπηρεσίες άμεσης ιατρικής βοήθειας της εταιρείας, για διακομιδή και συμβουλευτική υποστήριξη (Γραμμή Υγείας 1010).

Το Interamerican Medikids είναι πρόγραμμα ετησίως ανανεούμενο, με ιδιαίτερα προσιτό ασφάλιστρο 39,50 ευρώ μηνιαίως. Η διάθεσή του γίνεται από τα δίκτυα διαμεσολαβούντων της εταιρείας -εταίρικό δίκτυο agency και δίκτυο συνεργαζομένων brokers- και στην έκδοση συμβολαίου και τη διαχείριση των αποζημιώσεων ακολουθούνται οι αυτοματοποιημένες-τυποποιημένες διαδικασίες των πρωτοποριακών ψηφιακών συστημάτων "Genius" και "i-Care" της Interamerican με ξεκάθαρους όρους και απλά βήματα, που διασφαλίζουν την ποιοτική εξυπηρέτηση.

Με το νέο πρόγραμμα πραγματοποιούμε ένα βήμα αποτελεσματικής ασφαλιστικής αντιμετώπισης των αναγκών υγείας των παιδιών, που χαρακτηρίζονται από ιδιαίτερες απαιτήσεις φροντίδας. Γι' αυτό τον λόγο έχουμε διαμορφώσει μια επικαιροποιημένη, ολιστική προσέγγιση, σε όλες τις βαθμίδες περιθαλψής. Προς αυτή την κατεύθυνση, επενδύουμε συνεχώς σε υποδομές και συ-



**Στιγμιότυπο από το πρόσφατο χριστουγεννιάτικο παζάρι για «Το Χαμόγελο του Παιδιού», που φιλοξένησε η Interamerican στα κεντρικά γραφεία της**

Να σημειωθεί ότι η Interamerican στο πλαίσιο της ανάληψης πρωτοβουλιών κοινωνικής υπευθυνότητας, οργανώνει ετησίως πολλές δράσεις εστιασμένες στην ευαίσθητη παιδική ηλικία και ειδικότερα σε παιδιά που απειλούνται από έκθεση σε κινδύνους λόγω οικογενειακού - κοινωνικού περιβάλλοντος ή εγκατάλειψης. Η εταιρεία, επιζητώντας την απόδοση αξίας στην κοινωνία, εγγράφει ανάλογες πρωτοβουλίες και για τα παιδιά στη γενικότερη υιοθεσία των τεσσάρων πρώτων, κατ' εξοχήν κοινωνικών, από τους 17 Στόχους Βιώσιμης Ανάπτυξης που έχει εξαγγείλει ο ΟΗΕ και οι οποίοι αφορούν στην αντιμετώπιση της φτώχειας και της πείνας, την εξασφάλιση καλής υγείας και την εκπαίδευση.



## Στήριξη στο «Το Χαμόγελο του Παιδιού» με δωρεάν ασφάλιση για 103 οχήματα

**ΤΟ ΟΥΣΙΑΣΤΙΚΟ** κοινωνικό έργο του Οργανισμού «Το Χαμόγελο του Παιδιού» αναγνωρίζει έμπρακτα, με την πολυετή και συνεχή υποστήριξη της, η Interamerican και στο πλαίσιο αυτό η χορηγική σύνδεση της εταιρείας με τον οργανισμό έχει ως βάση την παροχή ασφαλιστικών καλύψεων για τις λειτουργικές ανάγκες και δραστηριότητές του. Συγκεκριμένα, όπως υπογραμμίζεται, η εταιρεία ανανεώνει για φέτος τη δωρεάν ασφάλιση 103 οχημάτων ποικίλων χρήσεων που κάλυψε για αστική ευθύνη κατά το 2017, συνολικής αξίας ασφαλίστρου 37.400 ευρώ. Ειδικότερα, η ασφάλιση αφορά σε 10 ασθενοφόρα, 18 ΙΧ φορτηγά, 49 ΙΧ επιβατικά, 16 λεωφορεία, 6 δίκυκλα και 4 ειδικού τύπου οχήματα. Επισημαίνεται ότι ο στόλος οχημάτων του Οργανισμού έχει αυξηθεί, από το 2012 έως σήμερα, κατά 72%! Κατά την περασμένη χρονιά, η εταιρεία κάλυψε ως χορηγός ασφάλισης για αστική ευθύνη και τρία παζάρια του Οργανισμού «Το Χαμόγελο του Παιδιού»:

το πασχαλινό και το χριστουγεννιάτικο στο metro της πλατείας Συντάγματος, καθώς επίσης και το σχολικό στο εμπορικό κέντρο «The Mall Athens». Ακόμη, φιλοξένησε αντιστοίχως τρία παζάρια στις εγκαταστάσεις των κεντρικών γραφείων της, με συνεισφορά σε αγορές ειδών από τους εργαζομένους της.

Η προσφορά της Interamerican είναι ιδιαίτερα σημαντική σε απόδοση κοινωνικής αξίας, πολύτιμη για τη λειτουργία του οργανισμού, πολύ περισσότερο επειδή στο σημερινό περιβάλλον δοκιμάζεται έντονα και ο επιχειρηματικός κόσμος. «Το Χαμόγελο του Παιδιού» ανήκει σε όλους εμάς, όσοι μοιραζόμαστε ως πρόσωπα και επιχειρήσεις το ίδιο όραμα και τις αξίες για τη φροντίδα, την αξιοπρέπεια και την ισότητα των παιδιών" τονίζει ο Κώστας Γιαννόπουλος, πρόεδρος Δ.Σ του οργανισμού. Το «Χαμόγελο του Παιδιού», στα 22 πλέον χρόνια της δράσης του, έχει στηρίξει περισσότερα από 1.350.000 εκατομμύρια παιδιά και τις οικογένειές τους.





ΕΟΠΥΥ

## Στο 100% θα αποδίδονται οι εισφορές για το 2018

**ΣΤΟ 100%** θα αποδίδονται στον ΕΟΠΥΥ οι εισφορές που εισπράττονται για λογαριασμό του και το 2018, οι οποίες σύμφωνα με τον εγκεκριμένο κοινωνικό προϋπολογισμό θα ξεπεράσουν τα 4,7 δισ. ευρώ.

Μετά την πλήρη απόδοση των εισφορών που εισπράχθηκαν το 2017 για λογαριασμό του ΕΟΠΥΥ από τους Φορείς Κοινωνικής Ασφάλισης, η Υπουργός Εργασίας, Κοινωνικής Ασφάλισης και Κοινωνικής Αλληλεγγύης, Έφη Αχτσιόγλου, ο Υπουργός Υγείας, Ανδρέας Ξανθός, ο Αναπληρωτής Υπουργός Υγείας, Παύλος Πολιάκης και ο Υφυπουργός Κοινωνικής Ασφάλισης, Αναστάσιος Πετρόπουλος, σε συνάντησή τους καθόρισαν το χρονοδιάγραμμα απόδοσης των εισφορών στον Ε.Ο.Π.Υ.Υ. και για το 2018.

Σύμφωνα με την ανακοίνωση των υπουργείων Υγείας και Εργασίας, οι Φορείς Κοινωνικής Ασφάλισης απέδωσαν για πρώτη φορά το 2017 στον ΕΟΠΥΥ το 100% των εισφορών που εισέπραξαν για λογαριασμό του, οι οποίες ανήλθαν σε 4,77 δισ. ευρώ.

# Ενεργοποίηση των ιατρικών πρωτοκόλλων ζητά η ασφαλιστική αγορά

Συνέχεια από τη σελ. 13

ιατρικών υπηρεσιών και την ορθολογικοποίηση των κρατικών και ιδιωτικών δαπανών, κατά συνέπεια και της μείωσης του κόστους τους.

Ωστόσο η έλλειψη πολιτικής βούλησης, η γραφειοκρατία, οι συνεχείς εναλλαγές προσωπών στο υπουργείο Υγείας, η έλλειψη συνέχειας πολιτικής προς την κατεύθυνση αυτή -για να μη μιλήσουμε για αδιαφορία- δεν βοήθησαν στην επίτευξη του στόχου.

Ειδικά το 2017 η φαρμακευτική και η ιατρική δαπάνη ξεπέρασε τουλάχιστον κατά 200 εκ. ευρώ το πλαφόν που είχε τεθεί, ενώ παρά τις επισημάνσεις των επιστημονικών και επαγγελματικών φορέων της Υγείας, το υπουργείο «σφύριζε» αδιάφορα αρκούμενο στη μετακύληση του κόστους στους πάροχους υγείας μέσω των rebate και clawback.

Το ανεξέλεγκτο κόστος όμως δεν επωμίζονται κάθε φορά μόνον οι πάροχοι Υγείας, αλλά και οι ασθενείς και ο ασφαλιστικός κλάδος.

Για την ιστορία θα πρέπει να πούμε ότι

σύμφωνα με ανακοίνωση του υπουργείου Υγείας το Σεπτέμβριο του 2015 έπρεπε να είχαν ενσωματωθεί στην ηλεκτρονική συνταγογράφηση μέχρι το τέλος του έτους (του 2015) 25 θεραπευτικά πρωτόκολλα για Δυσλιπιδαιμία (1), Οστεοπόρωση (5), Ρευματολογικά (5), Σακχαρώδη Διαβήτη (3), Αρτηριακή Υπέρταση (1), Άνοια (1), Πάρκινσον (2), Επιληψία (1), ΧΑΠ (1), Χρόνια βρογχίτιδα (1), Άσθμα (1), Ψωρίαση (1), Θρομβοεμβολική Νόσο (1) και Καρδιακή Αρρυθμία (1). Παρόλα αυτά μόλις το Νοέμβριο του 2017 ξεκίνησε η συνταγογράφηση φαρμάκων για την Αρτηριακή Υπέρταση και το Σακχαρώδη Διαβήτη, αποκλειστικά βάσει του αντίστοιχου θεραπευτικού πρωτοκόλλου.

Έτσι, λοιπόν, η εφαρμογή των κλινικών πρωτοκόλλων παράλληλα με τους νέους δείκτες υγείας του IOBE, έχει γίνει αίτημα και της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδας (ΕΑΕΕ), η οποία για το σκοπό αυτό έχει σε πλήρη εξέλιξη ειδικό σχεδιασμό. Ήδη η ΕΑΕΕ παρενέβη σε ειδική συζήτηση στοργυλής τράπεζας που πραγματοποιήθηκε στη διάρκεια της πρώτης ημέρας του

13ου Πανελληνίου Συνεδρίου της ΕΣΔΥ.

Το Συνέδριο αυτό έχει καθιερωθεί ως το πλέον σημαντικό συνέδριο στο πεδίο των επιστημών και της έρευνας υπηρεσιών υγείας με αξιοσημείωτη επίδραση στις πολιτικές υγείας της χώρας γι' αυτό και η ΕΑΕΕ επέλεξε αυτό το «πεδίο» προκειμένου να ρίξει τις πρώτες επίσημες «βολές» για την ανάγκη εφαρμογής και στη χώρα μας των ιατρικών πρωτοκόλλων, κάτι που συμβαίνει ήδη σε όλες τις προηγμένες χώρες της ΕΕ.

Στόχος του διοικητικού συμβουλίου της ΕΑΕΕ και του προέδρου της Δημήτρη Μαζαράκη είναι ο «διάλογος» αυτός να συνεχισθεί και στις αρχές της άνοιξης να «καταλήξει» στην πρώτη επίσημη συζήτηση-διαβούλευση μεταξύ ασφαλιστών, γιατρών ιδιωτικών νοσοκομείων και διαγνωστικών κέντρων, με στόχο να προωθηθεί η ιδέα της χρήσης των ιατρικών πρωτοκόλλων. Θέμα που θα αναδειχθεί στη συνέχεια και το επόμενο συνέδριο της Ένωσης Αναλογιστών Ελλάδος.

Η εφαρμογή των ιατρικών πρωτοκόλλων θεωρείται από τους γνώστες των οικονομικών της υγείας ως η ασφαλέστερη μέθοδος να ελεγχθεί το κόστος των προσφερόμενων υπηρεσιών υγείας.

Οι ασφαλιστικές εταιρείες είναι οι πρώτες που επιθυμούν κάτι τέτοιο, καθώς είναι αυτές που πληρώνουν αυτό το κόστος, το οποίο στη συνέχεια βέβαια σταδιακά υποχρεούνται να μετακυλήσουν στον καταναλωτή, καθιστώντας όμως έτσι τα συμβόλαια υγείας πιο ακριβά. Ουσιαστικά με τα ιατρικά πρωτόκολλα μπαίνει ένα «φρένο» στην «ιατρική αυθαιρεσία», στην τάση δηλαδή του γιατρού να «δημιουργεί» προκλητή ζήτηση υπηρεσιών.

Η ΕΑΕΕ στοχεύει κάποια στιγμή μελλοντικά, με βάση τα ιατρικά πρωτόκολλα να

υπογράφονται και οι κών εταιρειών και ιδ για την εξυπηρέτηση

Αξίζει να σημειωθεί Πάνος Δημητρίου, με την ιδιότητα τότε τροπής Υγείας της Έν σιαστικό διάλογο για βάσεις με τις ιδιωτ στοχεύουν στη μείω χής υπηρεσιών υγεί ολοκληρώθηκε, κα που ήταν τότε στο Δ χουν αποχωρήσει) σπάθεια αυτή θα πρ βαση της Επιτροπής σταμάτησαν, αν και τότε ότι η Επιτροπή πρόσχημα, καθώς κ τα επιμέρους συμφ κάποιων εταιρειών.

Στη Συζήτηση της ΕΑΕΕ εκπροσωπού Καντώρο, πρόεδρο συμμετείχε μαζί με τους άλλων επιστη εταιριών που δραστη ρο της υγείας. Στην Καντώρος, επισήμα της εκτεταμένης και γής ιατρικών πρωτ σμα, δημόσιου και περίθαλψης των πολ βρισκόμαστε πλέον όφελος των πολιτών επιτακτική, περισσό γκη επαναπροσδιορ μόσιου και ιδιωτικού της ασφάλισης, όσο υγείας. Κατέληξε το ασφάλιση είναι έτοιμ που της αναλογεί στ



## Αντιστροφή του αρνητικού κ

Στο μεταξύ σε επιστημονική ανακοίνωση που παρουσιάστηκε νέδριο από τους ερευνητές Αθανάσιο Τσιάμαλο, Ευγενία Τσιάμ Αναστασία Κωνσταντινίδου για την «Ιδιωτική ασφάλιση υγείας σ της κρίσης» επισημαίνεται ότι η κρίση στο ξεκίνημα της επηρέασ και την ασφαλιστική αγορά, αλλά τώρα υπάρχει ανοδική τάση. Ει οι ερευνητές ανέφεραν τα εξής:

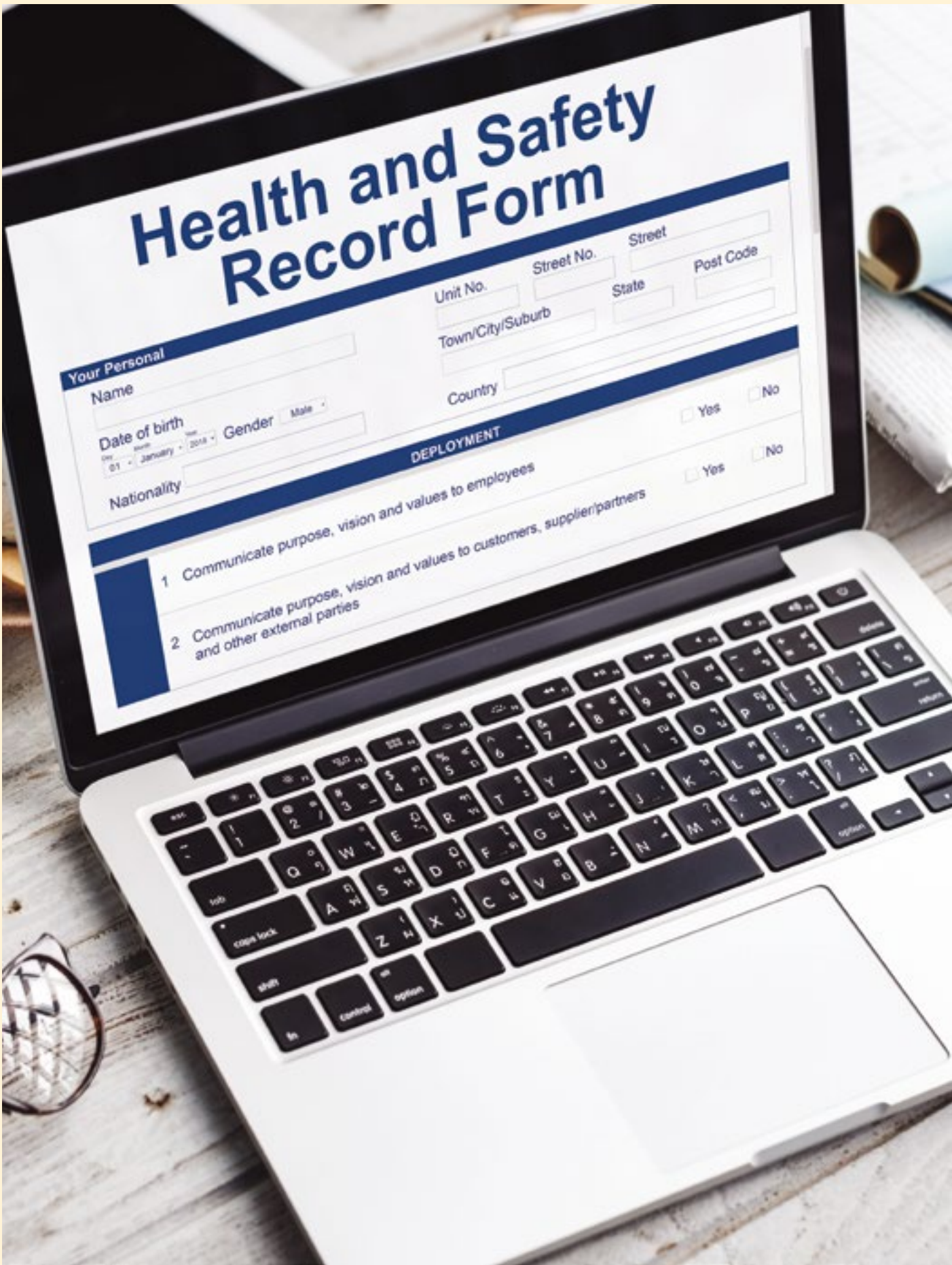
Ο αριθμός των ενεργών συμβολαίων του 2009, ενώ αρχικά πο



# ορά

συμβάσεις ασφαλιστικών νοσοκομείων των ασφαλισμένων. Θεί ότι στο παρελθόν ο έλος του ΔΣ της ΕΑΕΕ, του προέδρου της Επι- νωσης είχε ανοίξει ου- να υπογραφούν συμ- ικές κλινικές, που θα ση του κόστους παρο- ςας. Η προσπάθεια δεν θώς άλλες δυνάμεις Σ της ΕΑΕΕ (σήμερα έ- εκτίμησαν ότι η προ- οκαλούσε την παρέμ- Ανταγωνισμού και την ορισμένοι εκτίμησαν Ανταγωνισμού ήταν το ατά βάθος επικράτησαν έροντα και επιδιώξεις

Ετρογγυλής Τράπεζας η μενη από τον Ιωάννη της Επιτροπής Υγείας, εκλεκτούς εκπροσώ- μονικών φορέων και ηριοποιούνται στο χώ- τοποθέτησή του ο κ. νε τη σημασία και αξία ομοιόμορφης εφαρμο- κόλλων σε όλο το φά- ιδιωτικού τομέα, της αιτών. Υπογράμμισε ότι στην εποχή που, προς της χώρας, που είναι τερο από ποτέ, η ανά- ισμού της σχέσης δη- ύ τομέα τόσο στο χώρο και της περιθαλψης της νίζοντας ότι η ιδιωτική η να αναλάβει το ρόλο η νέα αυτή σχέση.



## λίματος στην ιδιωτική ασφάλιση υγείας στα τελευταία χρόνια της κρίσης

ε στο Συ- αλου και α χρόνια ε βέβαια δικότερα αρουσία-

σε πτώση, στη συνέχεια έως το 2015 διπλασιάστηκε. Ο αριθμός των ασφαλισμένων μειώθηκε κατά περίπου 100.00 άτομα συνολικά τα αντίστοιχα χρόνια παρουσιάζοντας μείωση από το 2009 έως το 2013 και στη συνέχεια αύξηση. Παρατηρείται δε το 2012 αύξηση των ατομικών συμβολαίων κατά 12%, ενώ τα ομαδικά συμβόλαια παραμένουν σχεδόν σταθερά. Τα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα υπερδιπλασιάστηκαν με τη μεγαλύτερη άνοδο να πα-

ρατηρείται κατά τα έτη 2013-2014, ενώ οι αποζημιώσεις αυξήθηκαν επίσης σε ποσοστό 50%. Αύξηση ακόμη παρατηρείται στη συμμετοχή της ιδιωτικής ασφάλισης στη συνολική χρηματοδότηση των δαπανών υγείας από 1,9% το 2009 σε 3,1% το 2013. Η έρευνα έχει στηριχθεί σε στοιχεία της Τράπεζας της Ελλάδας (που έχει την εποπτεία της Ιδιωτικής Ασφάλισης) και της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδας.



ΕΟΠΥΥ

## Τέλος στην προπληρωμή γυαλιών οράσεως

**ΔΕΝ ΘΑ ΠΡΟΠΛΗΡΩ- ΝΟΥΝ** στο εξής οι ασφαλισμένοι του ΕΟΠΥΥ τα γυαλιά οράσεως. Μέχρι σήμερα ο ασφαλισμένος πλήρωνε τα γυαλιά που αγόραζε και κατόπιν κατέθετε τα απαραίτητα δικαιολογητικά στις αρμόδιες υπηρεσίες του ΕΟΠΥΥ για να του επιστραφούν τα 100 ευρώ που καλύπτει για την αγορά γυαλιών κάθε τέσσερα χρόνια. Στο εξής, ο ΕΟΠΥΥ θα συνάπτει συμβάσεις με ιδιώτες παρόχους οπτικών ειδών και πλέον δε θα χρειάζεται ο ασφαλισμένος να προπληρώνει τα γυαλιά του. Ήδη η διοίκηση του οργανισμού ανήρτησε πρόσκληση σύναψης σύμβασης με τους ιδιώτες παρόχους οπτικών ειδών, οι οποίοι καλούνται να υποβάλουν εντός 20 ημερών από την ανάρτηση, αίτηση σύναψης σύμβασης με τον ΕΟΠΥΥ για την κατά προτεραιότητα ηλεκτρονική ημερολογιακή ταξινόμηση και διεκπεραίωση. Από τα μέσα Φεβρουαρίου, οι συμβεβλημένοι οπτικοί θα αναρτώνται στην ιστοσελίδα του ΕΟΠΥΥ.

Έτσι κάθε ασφαλισμένος θα μπορεί να προμηθεύεται τα γυαλιά οράσεως του από το συμβεβλημένο οπτικό ο οποίος θα εκτελεί τη "συνταγή" του συμβεβλημένου οφθαλμίατρου. Το ποσό που θα καλύπτει ετησίως ο ΕΟΠΥΥ για οπτικά είδη, ανέρχεται στα 47 εκατομμύρια ευρώ. Σε περίπτωση υπέρβασής του, οι πάροχοι θα καλούνται να επιστρέφουν τη διαφορά ανάλογα με τον τζίρο τους.



## Φαρμακεία Υποχρεωτική λειτουργία τουλάχιστον 40 ώρες εβδομαδιαίως

**Κ**αθιέρωση υποχρεωτικού ελάχιστου ωραρίου λειτουργίας των φαρμακείων, κατ' ελάχιστον 40 ώρες εβδομαδιαίως, περιλαμβάνει το πολυνομοσχέδιο με τα προαπαιτούμενα της τρίτης αξιολόγησης, το οποίο ψηφίστηκε επι της αρχής την Δευτέρα 15 Ιανουαρίου στη Βουλή.

Ειδικότερα, τα φαρμακεία θα λειτουργούν υποχρεωτικά κατ' ελάχιστον 40 ώρες εβδομαδιαίως και οι ώρες αυτές θα κατανομούνται με απόφαση του κατά τόπον περιφερειάρχη και τη σύμφωνη γνώμη του Φαρμακευτικού Συλλόγου, από Δευτέρα έως Παρασκευή και από τις 8 π.μ. έως τις 8 μ.μ. εντός της ημέρας. Επιπλέον, επιτρέπεται η διευρυμένη λειτουργία των φαρμακείων έπειτα από σχετική δήλωση στην Περιφέρεια, η οποία γίνεται ανά δίμηνο, αντί ανά εξάμηνο που ισχύει σήμερα, ενώ προβλέπονται χρηματικές κυρώσεις για όποιον χρησιμοποιεί πράσινο σταυρό ή τη λέξη "φαρμακείο" χωρίς να έχει τη σχετική άδεια ίδρυσης και λειτουργίας. Επιπρόσθετα όλα φαρμακεία συμμετέχουν υποχρεωτικά στις διημερεύσεις και διανυκτερεύσεις, ενώ όσοι παραβιάζουν τα παραπάνω θα τιμωρούνται με φυλάκιση και χρηματικό πρόστιμο με απόφαση του αρμόδιου Περιφερειάρχη.

**Υπουργός Υγείας στη Βουλή: Το θέμα δεν έχει κλείσει, θα τεθεί εκ νέου προς συζήτηση με τους θεσμούς**

Μιλώντας κατά την διάρκεια της συζήτησης για το πολυνομοσχέδιο ο υπουργός Υγείας Ανδρέας Ξαν-



Ο κ. Ανδρέας Ξανθός στο βήμα της Βουλής

θός τόνισε ότι εισάγονται ρυθμίσεις βελτιωτικές στο πλαίσιο της δεδομένης απελευθέρωσης του ωραρίου των φαρμακείων, για την αντιμετώπιση στρεβλώσεων που έχουν εμφανιστεί και για τη διασφάλιση της ευχερούς πρόσβασης των πολιτών στα φάρμακα στη διάρκεια της διημέρευσης-διανυκτέρευσης των φαρμακείων. Χωρίς να είναι προαπαιτούμενο στην αξιολόγηση, δώσαμε μια σκληρή μάχη, στο ανώτερο δυνατό επίπεδο των «θεσμών», και πετύχαμε να τεθούν ορισμένοι κανόνες και ρυθμίσεις (υποχρεωτικό minimum ωράριο για όλα τα φαρμακεία, υποχρεωτική συμμετοχή των «διευρυμένων» στις εφημερίες, υποχρεωτική δήλωση του διευρυμένου ωραρίου, υποχρεωτικά κλειστά φαρμακεία τις Κυριακές, απαγόρευση των «εποχικών» φαρμακείων, απαγόρευση της χρήσης «παραπλανητικών» συμβόλων ή όρων από μη φαρμακεία κλπ) σε ένα τοπίο αρρυθμιστο και ασύδοτο. Δεν πετύχαμε αυτό που θέλαμε και που ήταν αναγκαίο (ανώτατο χρονικό όριο στην ημερήσια λειτουργία), όμως δεσμεύσαμε τους «θεσμούς» ότι το θέμα δεν έκλεισε και ότι θα ξανασυζητηθεί το επόμενο διάστημα. Φαρμακεία 2 ταχυτήτων λόγω της απελευθέρωσης του ωραρίου, υπάρχουν εδώ και 6 χρόνια. Αυτό



που επιδιώκουμε με τη διάταξη του ν/σ είναι να τεθούν ορισμένες «δικλίδες ασφαλείας», που μαζί με άλλες που ήδη έχουν τεθεί στο ιδιοκτησιακό και στα ΜΗΣΥΦΑ, θα εγγυώνται την εύρυθμη λειτουργία της φαρμακευτικής αγοράς, τη βιωσιμότητα του μικρομεσαίου φαρμακείου και κυρίως την εύκολη πρόσβαση των πολιτών στα εφμερευόντα φαρμακεία, πρόσθεσε ο υπουργός υγείας.

### Έντονες αντιδράσεις από τον Πανελλήνιο Φαρμακευτικό Σύλλογο

- Σε ετοιμότητα και εγρήγορη καλεί τους φαρμακοποιούς της χώρας ο Πανελλήνιος Φαρμακευτικός Σύλλογος, τονίζοντας ότι η κυβέρνηση βάζει τη δική της συμμετοχή στο χάος που επικρατεί στο ωράριο λειτουργίας των φαρμακείων..
- Η κυβέρνηση κάνοντας βαθιά υπόκλιση στις επιταγές της Τρόικα, συνεχίζει το καταστροφικό έργο των προκατόχων της, «ρυθμίζει» το ωράριο λειτουργίας, απορυθμίζοντας το, θεωρώντας ότι οι νόμοι της αγοράς μπορούν να εφαρμο-

στούν και στην Υγεία, αναφέρουν σε ανακοίνωση τους οι φαρμακοποιοί και συνεχίζουν:

- «Προειδοποιούμε την κυβέρνηση ότι τις επιπτώσεις της δόθεν «απελευθέρωσης προς όφελος του ανταγωνισμού», θα τις υποστούν πάλι, πρώτοι οι ασθενείς και οι ασφαλισμένοι και βέβαια οι φαρμακοποιοί. Το ίδιο έχει γίνει και με τα ΜΗΣΥΦΑ που οι τιμές συνεχίζουν να ανεβαίνουν, όπως ακριβώς είχαμε έγκαιρα προειδοποιήσει.
- Είναι προφανές ότι η ασυδοσία που θα επικρατήσει, θα καταργήσει ουσιαστικά τις εφημερίες και τις διανυκτερεύσεις, θα προκαλέσει σύγχυση στους πολίτες που δεν θα γνωρίζουν πότε ανοίγουν και πότε κλείνουν τα φαρμακεία. Θα ακολουθήσουν προβλήματα στην προσβασιμότητα των ασθενών στα φάρμακα τους, γιατί ο ανταγωνισμός θα προκαλέσει το κλείσιμο των μικρών φαρμακείων που βρίσκονται σε μη κεντρικά σημεία και βέβαια ανοίγει η κερκόπορτα για την είσοδο επιχειρηματικών συμφερόντων στην φαρμακευτική περίθαλψη».

## ΥΓΕΙΑ

### Έδρα του περιοδικού Arrhythmia and Electrophysiology Review

**ΤΗΝ ΕΔΡΑ ΣΥΝΤΑΞΗΣ** του περιοδικού Arrhythmia and Electrophysiology Review, αποτελεί πλέον το ΥΓΕΙΑ. Επικεφαλής της συντακτικής επιτροπής (Editor in Chief) τέθηκε ο κ. Δρ. Δημοσθένης Κατρίτσας, διευθυντής της Γ' Καρδιολογικής Κλινικής του ΥΓΕΙΑ. Το περιοδικό εκδίδεται υπό την αιγίδα της European Heart Rhythm Association της Ευρωπαϊκής Καρδιολογικής Εταιρείας και έχει ευρεία απήχηση στον χώρο της αρρυθμιολογίας. Όπως υπογραμμίζεται σχετικά, η έδραση του στο ΥΓΕΙΑ είναι ενδεικτική του διεθνούς επιστημονικού κύρους του ΥΓΕΙΑ.

Το περιοδικό Arrhythmia & Electrophysiology Review (AER) με 6 τεύχη ανά έτος έχει ως βασικό στόχο την ενημέρωση, τόσο των κλινικών όσο και των επεμβατικών καρδιολόγων, για νεότερα και εξελίξεις σε θέματα σχετικά με την αρρυθμία και την ηλεκτροφυσιολογία.

### Δίωξη Ηλεκτρονικού Εγκλήματος

### Χτύπημα στην παράνομη διακίνηση φαρμάκων

**ΔΕΚΑΕΞΙ ΙΣΤΟΣΕΛΙΔΕΣ** με παράνομα φάρμακα "κατέβασε" η Δίωξη Ηλεκτρονικού Εγκλήματος, στο πλαίσιο της διεθνούς επιχείρησης «Pangea X» για την καταπολέμηση της παράνομης διακίνησης και πώλησης φαρμάκων και ιατροτεχνολογικών προϊόντων, μέσω διαδικτύου. Σύμφωνα με την ανακοίνωση της αστυνομίας, σχηματίστηκε δικογραφία τακτικής διαδικασίας σε βάρος των διαχειριστών 16 ιστοσελίδων, οι οποίες προωθούσαν και πωλούσαν μέσω διαδικτύου, πλήθος παράνομων φαρμακευτικών προϊόντων και σκευασμάτων, σε παγκόσμιο επίπεδο. Προηγήθηκε κατάλληλη αξιοποίηση των στοιχείων που παρασχέθηκαν στις ελληνικές Αρχές από την Interpol, στο πλαίσιο της επιχείρησης «Pangea X», αναφορικά με ύποπτη δραστηριότητα 16 ιστοσελίδων διεθνούς παρουσίας, για την κατοχύρωση των οποίων διαμεσολάβησε ελληνικός πάροχος υπηρεσιών διαδικτύου.

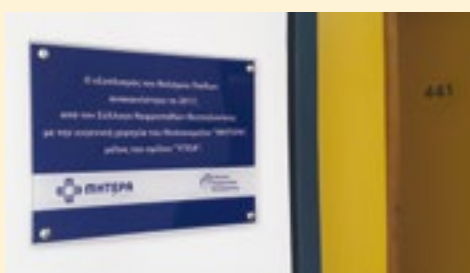
Από την έρευνα διαπιστώθηκε η παράνομη δραστηριότητα των παραπάνω ιστοσελίδων και επιβεβαιώθηκε ότι ήταν κατοχυρωμένες, μέσω ελληνικής εταιρείας παροχής υπηρεσιών διαδικτύου-φιλοξενίας. Τα ανωτέρω στοιχεία αφού τέθηκαν υπόψη της Εισαγγελίας Πρωτοδικών Αθηνών, παραγγέλθηκε στη Διεύθυνση Δίωξης Ηλεκτρονικού Εγκλήματος η διενέργεια κατεπείγουσας προκαταρκτικής εξέτασης.

## ΕΞΟΠΛΙΣΤΗΚΕ Ο ΘΑΛΑΜΟΣ ΠΑΙΔΩΝ ΤΟΥ ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΟΥ

### ΜΗΤΕΡΑ Ανακαίνιση της κλινικής μεταμοσχεύσεων του Ιπποκράτειου Θεσσαλονίκης

**Σ**την ανακαίνιση του θαλάμου Παίδων της κλινικής Μεταμοσχεύσεων του Ιπποκράτειου Γ.Ν. Θεσσαλονίκης, προχώρησε το ΜΗΤΕΡΑ - μέλος του ομίλου Υγεία, στο πλαίσιο του προγράμματος Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης και με γνώμονα, όπως τονίζεται, την προσφορά στην κοινωνία και στον συνάνθρωπο. Το ΜΗΤΕΡΑ ανταποκρίθηκε στο αίτημα του Συλλόγου Νεφροπαθών Θεσσαλονίκης ανακαινίζοντας και εξοπλίζοντας τον θάλαμο Παίδων του νοσοκομείου.

Η χορηγία εκσυγχρονισμού θαλάμου παιδών της κλινικής Μεταμοσχεύσεων του Ιπποκράτειου Γ.Ν. Θεσσαλονίκης από το "Μητέρα",



μέλος του Ομίλου Υγεία, αποτελεί ύψιστη προσφορά απέναντι στον άνθρωπο και τις σύγχρονες ανάγκες υγείας του, δήλωσε ο Χρήστος Καραγκιόζης Πρόεδρος Συλλόγου Νεφροπαθών

Θεσσαλονίκης, προσθέτοντας: Θεωρώ ότι η μεταμόσχευση νεφρού και των υπόλοιπων συμπαγών οργάνων, αποτελεί αποκλειστικό θέμα της κάθε κοινωνίας και του πολιτισμού που αυτή διαθέτει, αφού ο γείτονας της διπλανής πόρτας είναι αυτός που θα καταλήξει στην νεφρική ανεπάρκεια και θα χρειαστεί ένα μόσχευμα. Είναι θέμα ανθρώπινης αξιοπρέπειας και αυτοεκτίμησης, οι ιατρικές υπηρεσίες να είναι υψηλού επιπέδου και να παρέχονται σε ασφαλές περιβάλλον. Ο τρόπος αντιμετώπισης των πιο ευάλωτων συμπολιτών μας είναι τελικά ο καθρέπτης της συνείδησής μας.





- με εντυπωσιακές διεθνείς συνεργασίες σε επίπεδο μετόχων και αντασφαλιστών [ο Όμιλος της κορυφαίας ελβετικής τραπεζο-ασφαλιστικής εταιρίας Baloise είναι ένα από τα 13 ιδρυτικά μέλη της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, το 1907]
- με την ΠΡΩΤΗ θέση στον ελληνικό χώρο, στα πανευρωπαϊκά stress tests ασφαλιστικών εταιριών, με βάση το Solvency II (2014)
- με την ΠΡΩΤΗ θέση σε Φερεγγυότητα, ασφαλιστική εταιρία στην Ελλάδα, βάσει των ευρωπαϊκών προδιαγραφών. Διαθέτει, με αποτελέσματα της 31ης Δεκεμβρίου 2016, Δείκτη Φερεγγυότητας 267,40%, δηλαδή σχεδόν 3 φορές περισσότερο από το απαιτούμενο (ελάχιστο επίπεδο απαίτησης για κάθε ασφαλιστική εταιρία, ποσοστό 100%)

- με παράδοση συνεχούς κερδοφορίας 28 ετών και παράλληλη αύξηση Ιδίων Κεφαλαίων
- με πρωτοποριακές ασφαλιστικές παροχές και σύγχρονες μηχανογραφικές εφαρμογές
- με το να συμπεριλαμβάνεται στις 50 ταχύτερα ανερχόμενες ελληνικές επιχειρήσεις όλων των κλάδων της Οικονομίας [Fortune]
- με γρήγορες και απλές διαδικασίες αποζημιώσεων
- με διπλάσιασμό της έκτασης των κεντρικών της γραφείων από τα 2.500 τ.μ. στα 5.000 τ.μ.
- με εξυπηρέτηση άνω των 300.000 πελατών [ιδιωτών & επιχειρήσεων]
- με συνεργάτες και σημεία εξυπηρέτησης σε όλη την Ελλάδα
- με φιλική, προσωπική και αξιόπιστη προσέγγιση σε πελάτες και συνεργάτες!



Για 7η συνεχή χρονιά η ICAP Group, βράβευσε, εταιρείες και τους ομίλους – ηγέτες, μεταξύ των οποίων και ασφαλιστικές εταιρείες, βασιζόμενη σε τέσσερα μετρήσιμα κριτήρια σύμφωνα με τα δημοσιευμένα αποτελέσματά τους. Τα βραβεία απένειμαν μετά από χαιρετισμό που απηύθυναν οι κ.κ. Κωνσταντίνος Μπίτσιος, εκτελεστικός αντιπρόεδρος του Συνδέσμου Επιχειρήσεων και Βιομηχανιών (ΣΕΒ), Μιχάλης Σιαμίδης, αντιπρόεδρος Εμπορικού και Βιομηχανικού Επιμελητηρίου Αθηνών (ΕΒΕΑ), Νικήτας Κωνσταντέλλης, Πρόεδρος της Εταιρίας Ανωτάτων Στελεχών Επιχειρήσεων (ΕΑΣΕ) και από την Global Finance ο κ. Μιχάλης Μαδιανός.

Μέσα από ένα σύνολο 15.000 επιχειρήσεων που εξετάστηκαν για το 2016, μόνο 68 εταιρείες και όμιλοι πέτυχαν να διακριθούν ανταποκρινόμενοι ταυτόχρονα στα εξής κριτήρια:

- Συμπεριλαμβάνονται στις 500 πιο κερδοφόρες Εταιρείες ή στους 200 πιο κερδοφόρους ομίλους για το 2016
- Συγκαταλέγονται στις 500 Εταιρείες ή 150 Ομίλους με το μεγαλύτερο αριθμό προσωπικού και έχουν αυξήσει το προσωπικό τους από το 2015 στο 2016
- Βρίσκονται στις κορυφαίες θέσεις του Κλάδου τους με βάση τον Κύκλο Εργασιών
- Έχουν υψηλό ICAP Credit Score (Διαβάθμιση Πιστοληπτικής Ικανότητας) Ο Νικήτας Κωνσταντέλλης, πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος του ομίλου ICAP στην εισαγωγική του ομιλία, σημείωσε ότι οι επιχειρήσεις που διακρίθηκαν αξίζουν πολλών συγχαρητηρίων αφού κάλυψαν ταυτόχρονα πολλοπλά και δύσκολα κριτήρια, κόντρα στην αβεβαιότητα και εν μέσω αρνητικών για την οικονομία της Χώρας μας, συγκυριών. Αναφέρθηκε δε στο ευχάριστο γεγονός ότι όλο και πιο πολλές Εταιρείες πραγματοποιούν τις απαραίτητες προσαρμογές που οδηγούν σε αύξηση της παραγωγικότητας, σε μείωση κόστους και κατ' επέκταση σε αύξηση του EBITDA και καλυτέρευση της πιστοληπτικής τους ικανότητας. Τέλος, παρατήρησε ότι οι βραβευθέντες σηματοδοτούν την επιτυχία και εκπροσωπούν την ελπίδα για την ανάπτυξη τόσο της εθνικής μας οικονομίας όσο και της χώρας μας. Σημειώνεται ότι τον κορυφαίο θεσμό True Leaders, έχουν θέσει υπό την Αιγίδα τους το Υπουργείο Οικονομίας και Ανάπτυξης καθώς και ο Σύνδεσμος Επιχειρήσεων και Βιομηχανιών (ΣΕΒ).

# Οι ασφαλιστικές εταιρείες



## Εθνική Ασφαλιστική

**Η ΔΙΑΚΡΙΣΗ** της ως "True Leader" συγκαταλέγει την Εθνική στους 200 πιο κερδοφόρους ομίλους για το 2016. Επίσης βρίσκεται στις κορυφαίες θέσεις του Κλάδου τους με βάση τον κύκλο εργασιών και στους 150 ομίλους με το μεγαλύτερο αριθμό προσωπικού και έχει αυξήσει το προσωπικό του από το 2015 στο 2016. Επίσης έχει υψηλό ICAP Credit Score (Διαβάθμιση Πιστοληπτικής Ικανότητας)

Όπως τονίζει η εταιρεία, η διάκριση επιβεβαιώνει την αποτελεσματικότητα των στρατηγικών επιλογών της Εθνικής Ασφαλιστικής, η οποία ανταποκρινόμενη με μεγάλη επιτυχία στο ιδιαίτερα απαιτητικό περιβάλλον ως πραγματικός ηγέτης της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς, δημιουργεί πρωτοποριακά προϊόντα και υπηρεσίες υψηλής προστιθέμενης αξίας για τους ασφαλισμένους της, ενώ παράλληλα επενδύει στην υψηλή τεχνολογία και την συνεχή εκπαίδευση των δικτύων της. Η βράβευση της Εθνικής Ασφαλιστικής πραγματοποιήθηκε στο πλαίσιο επίσημης τελετής. Στην εκδήλωση παρευρέθηκε ο Πρόεδρος της Εθνικής Ασφαλιστικής κ. Χριστόφορος Σαρδελής, καθώς και περισσότερα από 400 στελέχη των μεγαλύτερων επιχειρήσεων, αλλά και των σημαντικότερων επιχειρηματικών φορέων της χώρας. Το βραβείο για την Εθνική Ασφαλιστική παρέλαβε ο κ. Γιάννης Σηφάκης, Διευθυντής Bancassurance, Marketing, Διαφήμισης & Λοιπών Συνεργασιών. Σε δήλωσή του ο αναπληρωτής διευθύνων σύμβουλος της Εθνικής Ασφαλιστικής, κ. Σταύρος Κωνσταντάς, τόνισε ότι η Εθνική Ασφαλιστική ως αδιαμφισβήτητος ηγέτης της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς συνεχίζει σταθερά την αναπτυξιακή της πορεία εδώ και 126 χρόνια προσφέροντας στον άνθρωπο, την κοινωνία, τον πολιτισμό. Οι άνθρωποι της Εθνικής Ασφαλιστικής παραμένουν προσηλωμένοι στον στόχο τους την παροχή ασφαλιστικών προϊόντων και υπηρεσιών, που εξασφαλίζουν τους ασφαλισμένους της και δημιουργούν σχέσεις εμπιστοσύνης, πρόσθεσε ο κ. Κωνσταντάς.



## Allianz Ελλάδος

**Η ALLIANZ** Ελλάδος βραβεύθηκε ως True Leader για τέταρτη συνεχή χρονιά από την ICAP Group. Η εταιρεία συγκαταλέχθηκε στις 500 εταιρείες ή στους 200 ομίλους με το μεγαλύτερο αριθμό προσωπικού και αύξησε το προσωπικό της την τελευταία χρονιά.

Έχει υψηλό ICAP Credit Score (αξιολόγηση Πιστοληπτικής Ικανότητας) και βρίσκεται στις κορυφαίες θέσεις του κλάδου δραστηριότητάς της με βάση τον κύκλο εργασιών. Όπως τονίζεται η Allianz ήταν μια από τις 68 εταιρείες και ομίλους που πέτυχαν να διακριθούν ταυτόχρονα στα παραπάνω κριτήρια.

Μέλος μίας από τις μεγαλύτερες χρηματοοικονομικές κοινότητες στον κόσμο, η Allianz Ελλάδος ανταποκρίθηκε με επιτυχία στις προκλή-

σεις του 2016. Συγκεκριμένα, ο κύκλος εργασιών της εταιρείας από το σύνολο των δραστηριοτήτων της (ασφαλίσεις, αμοιβαία κεφάλαια και λοιπές θυγατρικές), για το 2016 έκλεισε στα 193,4 εκ. € με κέρδη EBITDA στα 7,5 εκ. € και συνολικό προσωπικό 236 άτομα.

Με ένα ευρύ φάσμα προϊόντων και υπηρεσιών που καλύπτουν κάθε ασφαλιστική ανάγκη, το 2016 βρήκε την Allianz Ελλάδος να εξυπηρετεί πάνω από 270.000 πελάτες, οι οποίοι την αναδεικνύουν από το 2015 έως και το 2017, ως την εταιρεία με τον υψηλότερο Δείκτη Καθαρών Υποστηρικτών στον κλάδο Γενικών Ασφαλίσεων της ελληνικής αγοράς\*. \*Πηγή: MRB, Έρευνες NPS Κλάδος Γενικών Ασφαλίσεων 2015-2017

# Λίστα 68 True Leaders 2016 με μικτή

- AB ΒΑΣΙΛΟΠΟΥΛΟΣ Α.Α.
- AGROINVEST Α.Ε.Β.Ε.
- ACS ΤΑΧΥΔΡΟΜΙΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ Α.Ε.Ε.
- **ALLIANZ ΕΛΛΑΣ ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ**
- **ΑΧΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.**
- ΑΤΛΑΣ ΤΕΙΠΣ Α.Β.Ε.Ε.
- ΑΤΤΙΚΑ GROUP
- ΑΤΤΙΚΑ ΠΟΛΥΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ Α.Ε.
- ΑΤΤΙΚΕΣ ΔΙΑΔΡΟΜΕΣ Α.Ε.
- AUTOHELLAS (HERTZ) Α.Τ.Ε.Ε. ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ
- VIVECHROM ΔΡ. ΣΤ. Δ. ΠΑΤΕΡΑΣ Α.Ε.
- BIC ΒΙΟΛΕΞ Α.Ε.
- **GENERALI HELLAS ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ**
- WIND ΕΛΛΑΣ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ ΑΕΒΕ

- GOLDAIR HANDLING Α.Ε.
- ΔΗΜΟΣΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΑΕΡΙΟΥ (ΔΕΠΑ) Α.Ε. ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ
- ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΤΗΣ ΕΘΝΙΚΟΥ ΣΥΣΤΗΜΑΤΟΣ ΦΥΣΙΚΟΥ ΑΕΡΙΟΥ Α.Ε.
- **ΕΘΝΙΚΗ, Η, Α.Ε.Ε.Γ.Α. ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ**
- ΕΛΙΝΟΙΛ Α.Ε. ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ
- ΕΛΛΑΚΤΩΡ Α.Ε. ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ
- ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΓΑΛΑΚΤΟΚΟΜΕΙΑ Α.Ε.
- ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΚΑΥΣΙΜΑ ΟΡΥΚΤΕΛΑΙΑ Α.Β.Ε.Ε.
- ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΠΕΤΡΕΛΑΙΑ Α.Ε.
- ΕΛΤΟΝ ΔΙΕΘΝΟΥΣ ΕΜΠΟΡΙΟΥ Α.Ε.Β.Ε. ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ
- **ERGO Α.Α.Ε. ΖΗΜΙΩΝ**
- ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΔΙΑΝΟΜΗΣ ΑΕΡΙΟΥ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ - ΘΕΣΣΑΛΙΑΣ Α.Ε.
- ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ Α.Ε.Γ.Α.
- ΖΑΡΑ ΕΛΛΑΣ Α.Ε.



# είναι True Leaders

## Generali

**Η GENERALI** για τρίτη συνεχή χρονιά, τιμήθηκε από την ICAP, μαζί με άλλες 67 επιχειρήσεις, σε ένα σύνολο 15.000, με το βραβείο «True Leader 2016», για τις ξεχωριστές επιδόσεις τους. Όπως επισημαίνεται η Generali το 2016 συνέχισε δυναμικά την πορεία της, εκπληρώνοντας όλους τους οικονομικούς και επιχειρησιακούς της στόχους, υπερκαλύπτοντας τα κριτήρια της ICAP για την ένταξη μιας επιχείρησης στους True Leaders της χρονιάς, που είναι η λειτουργική κερδοφορία, η ενίσχυση της απασχόλησης, η αύξηση του κύκλου εργασιών και η πιστοληπτική ικανότητα σύμφωνα με το ICAP Credit Score. Η παραγωγή ασφαλιστών της Generali, ξεπέρασε τα 184 εκατ. ευρώ, σημειώνοντας αύξηση 9,5%, έναντι του 2015, κινούμενη υψηλότερα από το μέσο όρο της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς. Επίσης ο αριθμός των απασχολούμενων στην επιχείρηση αυξήθηκε κατά 3% στους 255 εργαζόμενους και των συνεργατών κατά 14% στους 2.728. Η λειτουργική κερδοφορία ήταν εξαιρετική, ενώ άριστη παραμένει και η πιστωτική αξιολόγηση της εταιρείας.

Η διάκριση επιβεβαιώνει την ορθότητα των στρατηγικών

επιλογών και την αναπτυξιακή πορεία της Generali η οποία, ανταποκρινόμενη πλήρως στο ιδιαίτερα απαιτητικό περιβάλλον σαν πραγματικός ηγέτης της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς, δημιουργεί νέα πρότυπα εξατομικευμένων, απλών και έξυπνων ασφαλιστικών λύσεων που αναγνωρίζονται από τους ασφαλισμένους πελάτες της, ενώ παράλληλα επενδύει σε νέα ψηφιακά εργαλεία που διευκολύνουν το έργο των συνεργατών της. Η βράβευση της Generali, πραγματοποιήθηκε στο πλαίσιο επίσημης τελετής και στην εκδήλωση παραβρέθηκαν περισσότερα από 400 στελέχη των μεγαλύτερων επιχειρήσεων, αλλά και των σημαντικότερων επιχειρηματικών φορέων της χώρας.

Το βραβείο για την Generali παρέλαβε ο κ. Γιάννης Κιτριλάκης, από το τμήμα Marketing & Επικοινωνίας της εταιρίας.

Σε δήλωσή του ο διευθύνων σύμβουλος της Generali Hellas, κ. Πάνος Δημητρίου, τόνισε ότι η Generali συνεχίζει σταθερά να κινείται σε μία αναπτυξιακή τροχιά που επιβραβεύεται και από αναγνωρισμένους θεσμούς. Η ομάδα της Generali παραμένει προσηλωμένη στην παροχή ολοκληρωμένων λύσεων που εξασφαλίζουν σιγουριά και βεβαιότητα στους ασφαλισμένους, πρόσθεσε ο κ. Δημητρίου.



Το βραβείο για την Generali παρέλαβε ο κ. Γιάννης Κιτριλάκης

## Ergo

**ΤΗ ΔΙΑΚΡΙΣΗ** "True Leader" απέσπασε για 4η συνεχόμενη χρονιά η ERGO. Η διάκρισή της ως "True Leader" συγκαταλέγει την ERGO:

- Στις κορυφαίες θέσεις του Κλάδου της με βάση τον κύκλο εργασιών. Στις εταιρίες με υψηλή πιστοληπτική διαβάθμιση με βάση το δείκτη ICAP Score (Διαβάθμιση Πιστοληπτικής Ικανότητας), στις 500 πιο κερδοφόρες Εταιρίες για το 2016 και συγκεκριμένα την κατατάσσει στην 65η θέση. Και στις 500 εταιρίες με το μεγαλύτερο αριθμό προσωπικού που κατά το 2016 αυξήθηκε σε σχέση με το 2015.

Στη βράβευση της ERGO που πραγματοποιήθηκε στο πλαίσιο επίσημης τελετής, γιορτής του υγιούς επιχειρείν, το βραβείο παρέλαβε ο διευθυντής τομέα Εμπορικών Λειτουργιών της ERGO κ. Στάθης Τσαούσης, ο οποίος σε δήλωσή του υπογράμμισε ότι "η βράβευση αυτή είναι αποτέλεσμα συλλογικής προσπάθειας που προσθέτει αξία σε όλα τα εμπλεκόμενα μέρη, τους ασφαλισμένους, τους συνεργάτες, τους εργαζόμενους, τους μετόχους μας και την κοινωνία".

Ο κος Στάθης Τσαούσης παραλαμβάνει το βραβείο



# αλφαβητική σειρά

- JUMBO A.E.E.
- **INTERAMERIKAN EΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΗΜΙΩΝ A.E.**
- INTRALOT A.E. ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ
- ISOMAT A.B.E.E.
- ΚΑΡΑΤΖΗ A.E.
- ΚΑΥΚΑΣ B., A.E.
- ΚΛΕΜΑΝ ΕΛΛΑΣ A.B.E.E. ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ
- CORAL A.E. ΠΕΤΡΕΛΑΙΟΕΙΔΩΝ & ΧΗΜΙΚΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ
- ΚΡΕΑΤΑ ΑΤΤΙΚΗΣ ΒΟΥΔΟΥΡΗΣ - ΚΩΝΣΤΑΣ A.E.
- ΚΡΙ-ΚΡΙ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΓΑΛΑΚΤΟΣ A.B.E.E.
- CHIRITA A.E.
- LAMDA DEVELOPMENT A.E. ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ
- ΛΑΜΨΑ A.E. ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΩΝ
- ΜΑΣΟΥΤΗΣ Δ., ΣΟΥΠΕΡΜΑΡΚΕΤ A.E.

- ΜΕΓΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΑΤΟΜΙΚΗΣ ΥΓΙΕΙΝΗΣ A.E.
- ΜΕΛΙΣΣΑ ΚΙΚΙΖΑΣ A.B. & E.E. ΤΡΟΦΙΜΩΝ
- ΜΟΤΟΡ ΟΪΛ (ΕΛΛΑΣ) ΔΙΥΛΙΣΤΗΡΙΑ ΚΟΡΙΝΘΟΥ A.E. ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ
- ΜΥΛΟΙ ΛΟΥΛΗ A.E. ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ
- ΜΥΤΙΛΗΝΑΙΟΣ ΟΜΙΛΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ A.E. ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ
- OLYMPIC A.E. - AVIS
- Ο.Π.Α.Π. ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΣ ΠΡΟΓΝΩΣΤΙΚΩΝ ΑΓΩΝΩΝ ΠΟΔΟΣΦΑΙΡΟΥ A.E.
- ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΣ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ A.E.
- ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ Ε. Ι., A.E.
- ΠΑΥΛΙΔΗΣ A.E. ΜΑΡΜΑΡΑ - ΓΡΑΝΙΤΕΣ
- ΠΛΑΙΣΙΟ COMPUTERS A.E.B.E.
- ΠΛΑΣΤΙΚΑ ΘΡΑΚΗΣ A.B.E.E. ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ
- ΠΛΑΣΤΙΚΑ ΚΡΗΤΗΣ A.B.E.E.

- PRICEWATERHOUSECOOPERS BUSINESS SOLUTIONS A.E.
- ΣΑΡΑΝΤΗΣ ΓΡ., A.B.E.E.
- ΣΚΛΑΒΕΝΙΤΗΣ, Ι. & Σ., A.E.E.
- ΣΟΓΙΑ ΕΛΛΑΣ A.B. & E.E.
- ΣΤΑΘΜΟΣ ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΟΚΙΒΩΤΙΩΝ ΠΕΙΡΑΙΑ A.E.
- ΣΥΣΤΗΜΑΤΑ SUNLIGHT A.B.E.E.
- TELEPERFORMANCE GREECE
- TITAN A.E. ΤΣΙΜΕΝΤΩΝ
- ΦΑΡΜΑΤΕΝ A.B.E.E.
- FLEXORACK A.E.B.E. ΠΛΑΣΤΙΚΩΝ
- FOURLIS A.E. ΣΥΜΜΕΤΟΧΩΝ ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ
- F.H.L. Η ΚΥΡΙΑΚΙΔΗΣ ΜΑΡΜΑΡΑ-ΓΡΑΝΙΤΕΣ A.B.E.E. ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ
- ΧΗΤΟΣ A.B.E.E.



Η διαφορά ανάμεσα σε ένα φυσικό γεγονός και μία καταστροφή, βρίσκεται στο πλήθος των θυμάτων και στο πλαίσιο αυτό η AXA και το National Geographic αναδεικνύουν τους κινδύνους που αντιμετωπίζουν οι κάτοικοι στα αστικά κέντρα και τους τρόπους με τους οποίους μπορούν να προστατευθούν καλύτερα. Στη νέα σειρά της AXA και του National Geographic «Ανθεκτικές Πόλεις», ερευνητές που υποστηρίζονται από το Ταμείο Ερευνών της AXA, διερευνούν τις προκλήσεις που θα αντιμετωπίσουν οι πόλεις στο μέλλον και τους τρόπους για να γίνουν πιο ανθεκτικές ενάντια σε ακραία γεγονότα.

Η σειρά για τις ανθεκτικές πόλεις θα αποτελείται από πέντε επεισόδια:

**#1 - Ερευνώντας την ανάπτυξη των μελλοντικών πόλεων και την αστική τοπογραφία**

**#2 - Πλημμύρες: Ερευνώντας συστήματα έγκαιρης ειδοποίησης**

**#3 - Ατμοσφαιρική ρύπανση: Ερευνώντας την επίδραση στην υγεία**

**#4 - Σεισμοί: Ερευνώντας συστήματα έγκαιρης ειδοποίησης**

**#5 - Ασφάλιση: Κάνοντας τις πόλεις πιο ανθεκτικές**



# Στηρίζει την έρευνα για τη δημιουργία ανθεκτικών πόλεων



## #1 - Ερευνώντας την ανάπτυξη των μελλοντικών πόλεων και την αστική τοπογραφία

ΤΟ 1950 ΠΕΡΙΠΟΥ 700 εκατομμύρια άνθρωποι ήταν συγκεντρωμένοι στα μεγάλα αστικά κέντρα, ενώ το 2050 προβλέπεται ότι ο πληθυσμός των πόλεων θα έχει ανέλθει στα 6 δισεκατομμύρια. Η ταχεία αύξηση των πολιτών οφείλεται στις περισσότερες οικονομικές ευκαιρίες που προσφέρουν τα αστικά κέντρα.

Ως αποτέλεσμα, οι πόλεις επεκτείνονται πέρα από τα αρχικά τους όρια και οι άνθρωποι ζουν τώρα σε περιοχές που είναι περισσότερο εκτεθειμένες σε φυσικές καταστροφές. Στο δίλεπτο video, η AXA αναζητά λύσεις με τη Δρ. Cassidy Johnson (University College London), ερευνήτρια που υποστηρίζεται από το Ταμείο Ερευνών AXA.

Τα δεδομένα είναι κρίσιμα στην κατανόηση των κινδύνων για τις αναπτυσσόμενες πόλεις. Η έρευνα της Δόκτορος Johnson ασχολείται με τις «Μετρικές και μετρήσεις της αστικής ανθεκτικότητας και βοηθά να κατανοήσουμε τόσο τα χαρακτηριστικά των πολιτών ανά περιοχή όσο και τα τρωτά της σημεία, τα οποία με τη σειρά τους θα βοηθήσουν τις κυβερνήσεις και τους ειδικούς να δημιουργήσουν τις απαραίτητες δομές.

Η γνώση αποτελεί σημείο κλειδί για τη λήψη σωστών αποφάσεων, ενώ οι πολίτες, οι κυβερνήσεις και οι ιδιωτικοί οργανισμοί μπορούν να μεταβάλλουν τον τρόπο με τον οποίο λειτουργούν στην καθημερινότητα.

Ο υπερπληθυσμός των πόλεων είναι αναπόφευκτος. Η κατανόηση των κινδύνων και ο σωστός σχεδιασμός για την ανάπτυξη των αστικών κέντρων θα βοηθήσει στην καλύτερη προστασία των ανθρώπων.

Δείτε το video εδώ: [youtu.be/PshxWDrycHM](https://youtu.be/PshxWDrycHM)

## #2 - Πλημμύρες: Ερευνώντας συστήματα έγκαιρης ειδοποίησης

ΟΙ ΣΗΜΕΡΙΝΕΣ εκτιμήσεις είναι ότι η παγκόσμια αύξηση του επιπέδου της θάλασσας πρόκειται να διπλασιαστεί μέχρι το 2100. Σε μία πρώτη ανάγνωση μπορεί κανείς να σκεφτεί ότι κινδυνεύουν κυρίως οι παραθαλάσσιες περιοχές. Παρόλα αυτά οι ηπειρωτικές πόλεις κινδυνεύουν εξίσου, καθώς η εμφάνιση ακραίων καιρικών φαινομένων δημιουργεί υπερχειλίσσεις στα ηπειρωτικά ποτάμια συστήματα. Οι πλημμύρες και οι καταστροφές που αυτές προκαλούν μπορούν να κοστίσουν τόσο σε κοινωνικό όσο και οικονομικό επίπεδο. Το 2016, το κόστος από τις πλημμύρες που έπληξαν το Παρίσι και τις παρακείμενες περιοχές, κόστισαν περισσότερα από 1 δισεκατομμύρια ευρώ.

Οι πλημμύρες επηρεάζουν όλους τους ανθρώπους, σε όλο τον κόσμο: ιδιοκτήτες κατοικιών, ασθενείς τη στιγμή που μεταφέρονται στο νοσοκομείο, σχολεία, επιχειρήσεις.

Πολλές πόλεις έχουν χτιστεί δίπλα σε ακτές ή ποτάμια, για να έχουν εύκολη πρόσβαση σε αγαθά. Αυτός είναι ο λόγος που η αύξηση της γνώσης μας για τις πλημμύρες είναι ζωτικής σημασίας. Έτσι θα επιτρέψουμε πρόσβαση σε καλύτερη πληροφορία, βοηθώντας τους ανθρώπους να αυξήσουν την ανθεκτικότητα των πόλεων.

Σε αυτό το video γίνεται συζήτηση με τον Dr. Vazken Andréassian (IRSTEA Παρίσι) του οποίου η έρευνα (με την υποστήριξη του Ταμείου Ερευνών AXA), προσβλέπει στην ανάπτυξη μοντέλων έγκαιρης ειδοποίησης.

Εάν υπάρχει έγκαιρη ειδοποίηση, οι απώλειες και ζημιές που προκύπτουν από τις πλημμύρες μπορούν να ελαχιστοποιηθούν. Πρακτικά αυτό θα μπορούσε να σημαίνει ότι αντιπλημμυρικά έργα δημιουργούνται γύρω από ευάλωτες περιοχές ή κρίσιμες υποδομές (όπως οδικές αρτηρίες) ή θα μπορούσαν να επιτρέπουν στους κατοίκους να μεταφέρουν τα υπάρχοντά τους σε χώρους όπου δεν θα καταστραφούν, ενώ οι κτηνοτρόφοι θα έχουν χρόνο να μετακινήσουν τα ζώα τους σε ανώτερα σημεία, πριν η πλημμύρα τους πλήξει.

Τα συστήματα έγκαιρης ειδοποίησης προσφέρουν χρόνο για να μειώνεται η επίδραση από τις πλημμύρες και στηρίζουν τη δημιουργία ανθεκτικών πόλεων.



Δείτε το σχετικό video εδώ: <https://youtu.be/YelnuUJS10I>





### #5 - Ασφάλιση Κάνοντας τις πόλεις πιο ανθεκτικές

**ΚΑΤΑΛΑΒΑΙΝΟΝΤΑΣ** την επίδραση που έχει η ραγδαία αύξηση του πληθυσμού στις πόλεις και τις αδυναμίες που αυτή δημιουργεί, θωρακίζουμε το μέλλον των πολιτών.

Μέσα στα επόμενα 35 χρόνια ο πληθυσμός των πόλεων στην Ινδία αναμένεται να αυξηθεί κατά 400 εκατομμύρια πολίτες, στην Κίνα κατά 300 εκατομμύρια και στη Νιγηρία κατά 250 εκατομμύρια. Με δεδομένο ότι οι πόλεις βρίσκονται σε συνεχή κίνδυνο από πλημμύρες, σεισμούς και ατμοσφαιρική ρύπανση είναι ζωτικής σημασίας να καταλάβουμε σε βάθος αυτούς τους κινδύνους και γιατί αυξάνονται.

Η Καθηγήτρια Deborah Balk (City University of New York) συνεργάζεται με το Ταμείο Ερευνών AXA, έχοντας ως στόχο να κατανοήσει τον τρόπο που επεκτείνονται οι πόλεις και τις αδυναμίες τους. Ανώτερος σκοπός είναι να προστατεύσει τις πιο ευάλωτες περιοχές από αρνητικές επιπτώσεις. Τα σημερινά δεδομένα δείχνουν ότι λόγω κλιματικής και πληθυσμιακής αλληλεπίδρασης, οι κατοικήσιμες περιοχές θα περιοριστούν. Είναι, λοιπόν, σημαντική η συνεργασία για την από κοινού προληπτική αντιμετώπιση των κινδύνων, με μέτρα από την πλευρά της πολιτείας και ασφαλιστικά προϊόντα που κατανοούν τις ανάγκες και προσφέρουν λύσεις στους πολίτες.

Δείτε το σχετικό video εδώ:  
<https://youtu.be/PKtthYAPMio>



### #3 - Ατμοσφαιρική ρύπανση: Ερευνώντας την επίδραση στην υγεία

**ΚΑΘΕ ΧΡΟΝΟ 7,7 ΕΚΑΤΟΜΜΥΡΙΑ** άνθρωποι χάνουν τη ζωή τους εξαιτίας της ατμοσφαιρικής ρύπανσης. Μαζί με το ανεκτίμητο κοινωνικό κόστος, το οικονομικό σκέλος που συνδέεται με τη ρύπανση του αέρα ξεπερνά τα 200 δισεκατομμύρια δολάρια. Παράλληλα, υπάρχουν δεδομένα που δείχνουν ότι η αύξηση στη διάγνωση καρκίνου σε ορισμένες πόλεις συνδέεται με τη ρύπανση της ατμόσφαιρας.

Συζητώντας με τον Δόκτορα Fulvio Amato (Institute of Environmental Assessment and Water Research, Spanish Council for Scientific Research), ο οποίος υποστηρίζεται από το Ταμείο Ερευνών AXA, φαίνεται ποια είναι τα μέτρα με τα οποία μπορούμε να βελτιώσουμε την ποιότητα του αέρα στις πόλεις μας. Η έρευνά του αναλύει τις πηγές προέλευσης της ρύπανσης και μας βοηθά να καταλάβουμε πόσο διαφέρει η ποιότητα του αέρα όσο απομακρυνόμαστε από αυτές.

Στην πράξη, μεταξύ άλλων, αποδεικνύει ότι η μεταφορά πεζοδρομίων και ποδηλατοδρόμων 10 μέτρα μακριά από τους δρόμους όπου κινούνται τα οχήματα, μπορεί να μειώσει την εισπνεόμενη ατμοσφαιρική ρύπανση κατά 50%.

Δείτε το σχετικό video εδώ: <https://youtu.be/xWuPncbB0Ts>

### #4 - Σεισμοί Ερευνώντας συστήματα έγκαιρης ειδοποίησης

**ΤΑ ΤΕΛΕΥΤΑΙΑ 35 ΧΡΟΝΙΑ** υπήρξαν 850.000 απώλειες ανθρώπων εξαιτίας σεισμών και γεγονότων που τους ακολουθούν (π.χ. πυρκαγιές), ενώ το κόστος των ζημιών επιβάρυνε την παγκόσμια οικονομία με 750 δισεκατομμύρια δολάρια.

Σήμερα 15 από τις μεγαλύτερες πόλεις στον κόσμο βρίσκονται σε περιοχές σεισμικά ενεργές, γεγονός που δημιουργεί ερωτηματικά για τις πιθανές επιπτώσεις μεγάλων δονήσεων. Στην πραγματικότητα είναι ανέφικτο να μηδενίσουμε τις επιπτώσεις των σεισμών. Παρόλα αυτά μπορούμε να τις περιορίσουμε και, κυρίως, να σώσουμε ανθρώπινες ζωές.

Η AXA στηρίζει τον Καθηγητή Iunio Iervolino (Πανεπιστήμιο Νάπολης, Federico II) ο οποίος εργάζεται για τη δημιουργία συστημάτων που ενημερώνουν σε πραγματικό χρόνο τις τοπικές κοινωνίες, με στόχο να περιοριστούν οι επιπτώσεις λόγω σεισμού.

Δείτε το σχετικό video εδώ: <https://youtu.be/5v8aExozVC8>





# ΕΑΕΕ Στα 12,3 εκατ. ευρώ οι αποζημιώσεις στην Μάνδρα

**Μέγαρο** (7,9% του πλήθους ζημιών - 2,5% της πρόβλεψης αποζημίωσης)

| Είδος ασφαλισμένου κινδύνου | Πλήθος ζημιών |             | Πρόβλεψη αποζημίωσης |             | Μέση ζημία (€) |
|-----------------------------|---------------|-------------|----------------------|-------------|----------------|
| Βιομηχανικός                | 4             | 28,6%       | 172.000              | 57,9%       | 43.000         |
| Εμπορικός                   | 4             | 28,6%       | 51.600               | 17,4%       | 12.900         |
| Κατοικία                    | 6             | 42,8%       | 73.500               | 24,7%       | 12.250         |
| <b>Σύνολο</b>               | <b>14</b>     | <b>100%</b> | <b>297.100</b>       | <b>100%</b> | <b>21.221</b>  |

**Μαγούλα** (4% του πλήθους ζημιών - 3,1% της πρόβλεψης αποζημίωσης)

| Είδος ασφαλισμένου κινδύνου | Πλήθος ζημιών |             | Πρόβλεψη αποζημίωσης |             | Μέση ζημία (€) |
|-----------------------------|---------------|-------------|----------------------|-------------|----------------|
| Βιομηχανικός                | 1             | 14,3%       | 1.000                | 0,3%        | 1.000          |
| Εμπορικός                   | 6             | 85,7%       | 365.500              | 99,7%       | 60.917         |
| Κατοικία                    | 0             | -           | 0                    | -           | -              |
| <b>Σύνολο</b>               | <b>7</b>      | <b>100%</b> | <b>366.500</b>       | <b>100%</b> | <b>52.357</b>  |

Στα 12,3 εκατ. ευρώ ανέρχεται η πρώτη εκτίμηση των ασφαλιστικών επιχειρήσεων για αποζημίωση από τα ακραία καιρικά φαινόμενα στην Δυτική Αττική, στις 15 Νοεμβρίου 2017, επί ασφαλίσεων περιουσίας και αυτοκινήτων.

Σύμφωνα με τα στοιχεία της έρευνας της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδας δηλώθηκαν 177 ζημιές επί των ασφαλίσεων περιουσίας με ποσό πρώτης εκτίμησης για αποζημίωση της τάξης των 11,6 εκατ. ευρώ, άρα η μέση δηλωθείσα ζημία φθάνει τα 65.833 ευρώ.

Η μεγαλύτερη γεωγραφική συγκέντρωση των ζημιών περιουσίας καταγράφεται στην περιοχή της Μάνδρας, σύμφωνα με τις δηλώσεις των ασφαλιστικών επιχειρήσεων που συμμετείχαν στην έρευνα. Η κατάτμηση των ζημιών ανά περιοχή έχει ως εξής:

• Μάνδρα (62,1% του πλήθους ζημιών - 88,2% της πρόβλεψης αποζημίωσης). Η μέση ζημία ανέρχεται στα 93.435 ευρώ.

Στη Νέα Πέραμο δηλώθηκαν 31 ζημιές με πρόβλεψη

αποζημίωσης να ανέρχεται σε 548.289, στην Ελευσίνα δηλώθηκαν 15 ζημιές με την πρόβλεψη αποζημίωσης να ανέρχεται στις 163.781 ευρώ. Στα Μέγαρο δηλώθηκαν 14 ζημιές με πρόβλεψη αποζημίωσης στα 297.100 ευρώ. Τέλος στη Μαγούλα δηλώθηκαν επτά ζημιές με πρόβλεψη αποζημίωσης τα 366.500 ευρώ.

Όσο προς τις ασφαλίσεις αυτοκινήτων, δηλώθηκαν συνολικά στις συμμετέχουσες επιχειρήσεις της έρευνας 149 ζημιές με ποσό πρώτης εκτίμησης για αποζημίωση της τάξης των 651 χιλιάδων ευρώ, άρα η μέση δηλωθείσα ζημία φθάνει τα 4.370 ευρώ.

Η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδας (ΕΑΕΕ), ολοκλήρωσε την έρευνα μεταξύ των ασφαλιστικών επιχειρήσεων-μελών της, σχετικά με την πρώτη εκτίμηση των αποζημιώσεων που προέκυψαν από το συγκεκριμένο συμβάν.

Στόχος της έρευνας ήταν η καταγραφή της πρώτης εκτίμησης των ζημιών (σε πλήθος και σε ποσό) των ασφαλίσεων περιουσίας και αυτοκινήτων, που είχαν αναγ-

γελθεί στις ασφαλιστικές επιχειρήσεις-μέλη, εξαιτίας του συγκεκριμένου φαινομένου. Ειδικότερα, η έρευνα περιέλαβε τον γεωγραφικό προσδιορισμό των ασφαλισμένων ζημιών (σε επίπεδο περιοχής), καθώς και την κατηγοριοποίησή τους σε κατοικίες, εμπορικούς κινδύνους και βιομηχανικούς κινδύνους. Στην έρευνα συμμετείχαν 27 ασφαλιστικές επιχειρήσεις-μέλη, οι οποίες εκτιμάται ότι αθροίζουν το 99% της παραγωγής ασφαλιστρών των ασφαλίσεων περιουσίας.

Οι δηλωθείσες ζημιές των αυτοκινήτων κατανέμονται ανά περιοχή ως ακολούθως:

|                                 | Ελευσίνα | Μαγούλα | Μάνδρα  | Μέγαρο | Νέα Πέραμος | Σύνολο         |
|---------------------------------|----------|---------|---------|--------|-------------|----------------|
| <b>Πλήθος ζημιών</b>            | 4        | 3       | 133     | 2      | 7           | <b>149</b>     |
| <b>Συμμετοχή</b>                | 2,7%     | 2,0%    | 89,3%   | 1,3%   | 4,7%        | <b>100%</b>    |
| <b>Πρόβλεψη αποζημίωσης (€)</b> | 4.340    | 5.573   | 608.364 | 12.500 | 20.419      | <b>651.196</b> |
| <b>Συμμετοχή</b>                | 0,7%     | 0,9%    | 93,4%   | 1,9%   | 3,1%        | <b>100%</b>    |
| <b>Μέση ζημία (€)</b>           | 1.085    | 1.858   | 4.574   | 6.250  | 2.917       | <b>4.370</b>   |

| Είδος ασφαλισμένου κινδύνου | Πλήθος ζημιών |             | Πρόβλεψη αποζημίωσης |             | Μέση ζημία (€) |
|-----------------------------|---------------|-------------|----------------------|-------------|----------------|
| Βιομηχανικός                | 18            | 10,2%       | 5.271.000            | 45,2%       | 292.833        |
| Εμπορικός                   | 81            | 45,7%       | 5.670.504            | 48,7%       | 70.006         |
| Κατοικία                    | 78            | 44,1%       | 710.963              | 6,1%        | 9.115          |
| <b>Σύνολο</b>               | <b>177</b>    | <b>100%</b> | <b>11.652.467</b>    | <b>100%</b> | <b>65.833</b>  |

**Μάνδρα** (62,1% του πλήθους ζημιών - 88,2% της πρόβλεψης αποζημίωσης)

| Είδος ασφαλισμένου κινδύνου | Πλήθος ζημιών |             | Πρόβλεψη αποζημίωσης |             | Μέση ζημία (€) |
|-----------------------------|---------------|-------------|----------------------|-------------|----------------|
| Βιομηχανικός                | 11            | 10,0%       | 4.936.000            | 48,0%       | 448.727        |
| Εμπορικός                   | 51            | 46,4%       | 4.838.489            | 47,1%       | 94.872         |
| Κατοικία                    | 48            | 43,6%       | 502.308              | 4,9%        | 10.465         |
| <b>Σύνολο</b>               | <b>110</b>    | <b>100%</b> | <b>10.276.797</b>    | <b>100%</b> | <b>93.425</b>  |

**Νέα Πέραμος** (17,5% του πλήθους ζημιών - 4,7% της πρόβλεψης αποζημίωσης)

| Είδος ασφαλισμένου κινδύνου | Πλήθος ζημιών |             | Πρόβλεψη αποζημίωσης |             | Μέση ζημία (€) |
|-----------------------------|---------------|-------------|----------------------|-------------|----------------|
| Βιομηχανικός                | 1             | 3,2%        | 150.000              | 27,4%       | 150.000        |
| Εμπορικός                   | 13            | 41,9%       | 290.715              | 53,0%       | 22.363         |
| Κατοικία                    | 17            | 54,9%       | 107.574              | 19,6%       | 6.328          |
| <b>Σύνολο</b>               | <b>31</b>     | <b>100%</b> | <b>548.289</b>       | <b>100%</b> | <b>17.687</b>  |

**Ελευσίνα** (8,5% του πλήθους ζημιών - 1,4% της πρόβλεψης αποζημίωσης)

| Είδος ασφαλισμένου κινδύνου | Πλήθος ζημιών |             | Πρόβλεψη αποζημίωσης |             | Μέση ζημία (€) |
|-----------------------------|---------------|-------------|----------------------|-------------|----------------|
| Βιομηχανικός                | 1             | 6,6%        | 12.000               | 7,3%        | 12.000         |
| Εμπορικός                   | 7             | 46,7%       | 124.200              | 75,8%       | 17.743         |
| Κατοικία                    | 7             | 46,7%       | 27.581               | 16,9%       | 3.940          |
| <b>Σύνολο</b>               | <b>15</b>     | <b>100%</b> | <b>163.781</b>       | <b>100%</b> | <b>10.919</b>  |





# Σιγουριά στις επιχειρηματικές αποφάσεις

## Ασφαλιστικές λύσεις Ευθύνης Στελεχών Διοίκησης από την AIG

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



**Bring on tomorrow**

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



# Αον Μέτρα από τις επιχειρήσεις για τους κινδύνους στον κυβερνοχώρο



## Τα κύρια σημεία της έκθεσης

- Οι επιχειρήσεις υιοθετούν αυτόνομες ασφαλιστικές καλύψεις κυβερνοκινδύνων, καθώς τα διοικητικά συμβούλια και τα στελέχη συνειδητοποιούν την ευθύνη στον κυβερνοχώρο.
- Καθώς ο πραγματικός κόσμος και ο κυβερνοχώρος αλληλεπιδρούν ολοένα και περισσότερο, οι υπεύθυνοι διαχείρισης κινδύνων βρίσκονται στο επίκεντρο για να διαχειριστούν τον κυβερνοκίνδυνο ως επιχειρηματικό κίνδυνο.
- Οι κανονισμοί διευρύνονται και γίνονται πιο περίπλοκοι, δημιουργώντας την ανάγκη για συμμόρφωση. Η Ευρωπαϊκή Ένωση υποχρεώνει διεθνείς επιχειρήσεις να λογοδοτήσουν σε περίπτωση παραβίασης του GDPR, ενώ οργανισμοί που συλλέγουν δεδομένα σε μεγάλη κλίμακα βρίσκονται υπό έλεγχο στις Ηνωμένες Πολιτείες.
- Οι εγκληματίες θέλουν να επιτεθούν σε επιχειρήσεις που είναι πιο ενεργές με το διαδίκτυο των πραγμάτων (IoT), στοχεύοντας κυρίως τις μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις που παρέχουν υπηρεσίες σε παγκόσμιους οργανισμούς.

- Καθώς οι κωδικοί πρόσβασης εξακολουθούν να παραβιάζονται και οι επιτιθέμενοι παρακάμπτουν τα μέτρα βιομετρικής ασφάλειας, ο έλεγχος πολλαπλής ταυτοποίησης γίνεται πιο σημαντικός από ποτέ.
- Οι εγκληματίες θα επικεντρωθούν σε συναλλαγές που χρησιμοποιούν πόντους ως νόμισμα, προωθώντας τη γενική υιοθέτηση προγραμμάτων αναφοράς ασφαλείας και ευπαθειών λογισμικού έναντι αμοιβής.
- Το κακόβουλο λογισμικό που ζητάει λύτρα (λντρισμικό) είναι πλέον στο στόχαστρο και τα κρυπτονομίσματα βοηθούν τη βιομηχανία λντρισμικού να ανθίσει.
- Οι εσωτερικές απειλές (κακόβουλες ή λανθασμένες ενέργειες που οφείλονται σε εργαζόμενους ή συνεργάτες) πλήττουν τις επιχειρήσεις καθώς αυτές υποτιμούν την ευπάθεια και την ευθύνη τους, με αποτέλεσμα αρκετές επιθέσεις να πραγματοποιούνται χωρίς να γίνονται αντιληπτές.

Τις προβλέψεις της για την κυβερνοασφάλεια το 2018 δημοσιοποίησε η AON, τονίζοντας ότι καθώς οι επιθέσεις στον κυβερνοχώρο απειλούν ολοένα και περισσότερο κάθε επιχειρηματική πτυχή και αυξάνονται τόσο σε όγκο όσο και σε κλίμακα, οι επιχειρήσεις θα υποχρεωθούν να λάβουν νέα μέτρα για την ολιστική αντιμετώπισή τους, ενσωματώνοντάς τους πιο ενεργά στη διαχείριση επιχειρηματικών κινδύνων. Εκτιμάται ότι οι επιχειρήσεις θα αναλάβουν το νέο έτος για να αντιμετωπίσουν τις απειλές στον κυβερνοχώρο, καθώς και άλλες τάσεις στον κυβερνοχώρο που αναμένονται να εμφανιστούν.

Το 2018, αναμένουμε αυξημένη έκθεση στον κυβερνοχώρο λόγω της σύγκλισης τριών τάσεων: πρώτον, την αυξανόμενη εξάρτηση των επιχειρήσεων από την τεχνολογία, δεύτερον, την εστίαση των ρυθμιστικών αρχών στην προστασία των δεδομένων των καταναλωτών και τρίτον, την αυξανόμενη αξία των άυλων περιουσιακών στοιχείων δήλωσε ο Jason J. Hogg, διευθύνων σύμβουλος, Aon Cyber Solutions. Η

αυξημένη έκθεση, θα απαιτήσει μια ολοκληρωμένη προσέγγιση στον τομέα της ασφάλειας στον κυβερνοχώρο, τόσο από την επιχειρηματική κοινότητα, όσο και από τα πλαίσια διαχείρισης κινδύνου. Οι διοικήσεις των επιχειρήσεων πρέπει να υιοθετήσουν μια συντονισμένη προσέγγιση σε ανώτατο στελεχιακό επίπεδο, όσον αφορά τη διαχείριση κινδύνων στον κυβερνοχώρο, γεγονός που θα οδηγήσει σε αποτελεσματικότερη εκτίμηση και μείωση των κινδύνων σε όλες τις επιχειρηματικές λειτουργίες, ο Jason J. Hogg.

Από την πλευρά του ο Γιάννης Παπαγεωργίου, Senior Risk Consultant στην Aon Greece, τονίζει ότι η εποχή που οι κυβερνοεπιθέσεις ήταν θέμα μόνο των μεγάλων επιχειρήσεων έχει παρέλθει ανεπιστρεπτή. Από τώρα και στη συνέχεια η φροντίδα για την ασφάλεια των πληροφοριών, και ειδικά των προσωπικών δεδομένων, θα πρέπει να απασχολήσει σοβαρά κάθε επιχείρηση, ανεξαρτήτως μεγέθους. Η ανάγκη αυτή θα γίνει περισσότερο αισθητή μιας και η διείσδυση της

υψηλής τεχνολογίας γενικεύεται και δεν εξαρτάται από τα επιχειρηματικά μεγέθη, καθώς είναι πλέον ζήτημα ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος. Η σωστά επιλεγμένη, και βάσει έκθεσης στον κίνδυνο, ασφάλιση έναντι κυβερνοαπειλών μπορεί να καταστεί ένα πολύ ισχυρό εργαλείο προστασίας των επιχειρήσεων, σημείωσε ο κ. Παπαγεωργίου.

Οι προβλέψεις της Aon για το 2018, εξετάζουν τους τρόπους με τους οποίους η αυξανόμενη κλίμακα των επιθέσεων στον κυβερνοχώρο και οι επιπτώσεις τους, σε συνδυασμό με τις επιχειρήσεις που αναγκάζονται να δεχτούν περισσότερη ευθύνη και λογοδοσία για επιθέσεις στον κυβερνοχώρο, θα οδηγήσουν σε σημαντικές αλλαγές στο επιχειρηματικό περιβάλλον. Η έκθεση προβλέπει την επέκταση του ρόλου του υπεύθυνου διαχείρισης κινδύνων (CRO), τη σημασία του ελέγχου πολλαπλής ταυτοποίησης, τον αυξημένο κίνδυνο από τις εσωτερικές απειλές και την επέκταση των προγραμμάτων αναφοράς ασφαλείας και ευπάθειας λογισμικού έναντι αμοιβής.



Ορίζων Ασφαλιστική

## Δίπλα στους οδηγούς με νέα εφαρμογή για smartphones

**ΜΙΑ ΝΕΑ ΕΦΑΡΜΟΓΗ** για την άμεση εξυπηρέτηση των πελατών της σε περίπτωση ατυχήματος ή βλάβης του οχήματος τους, παρουσιάζει η Ορίζων Ασφαλιστική. Στο πλαίσιο αυτό το ORIZON RSA, με καταχώρηση δύο μόνο στοιχείων από τον πελάτη, δίνεται η δυνατότητα απευθείας αποστολής μηνύματος στο τηλεφωνικό κέντρο της Mondial Assistance.

Έτσι εντοπίζεται χωρίς καθυστερήσεις η ακριβής τοποθεσία ακινητοποίησης του οχήματός με σκοπό την άμεση εξυπηρέτηση του πελάτη από την υπηρεσία της φροντίδας ατυχήματος ή οδικής βοήθειας.

Είναι εύκολο στην χρήση του καθώς πληκτρολογώντας τον αριθμό κυκλοφορίας του οχήματος και το τηλέφωνο επικοινωνίας που επιθυμεί ο πελάτης, η Mondial Assistance επικοινωνεί άμεσα μαζί του, σημειώνοντας εάν πρόκειται για ατύχημα ή βλάβη και προχωράει στις απαραίτητες ενέργειες για την επίλυση του προβλήματος.

Η εφαρμογή διατίθεται δωρεάν στο Play Store για συσκευές Android ® στο Apple Store για συσκευές i-phone.



## Glassdrive® Νέος σταθμός στο Αίγιο

**ΕΝΑ ΝΕΟ ΜΕΛΟΣ** στην περιοχή του Αιγίου διαθέτει πλέον η Glassdrive®. Πρόκειται για το νέο συνεργάτη της εταιρείας τον κ. Δαμιανό Σωτηρόπουλο.

Ο σταθμός του κυρίου Σωτηρόπουλου, επισκευάζει και αντικαθιστά κρύσταλλα κάθε τύπου οχήματος (επιβατικό, φορτηγό, λεωφορείο, κλπ.) στο τέρμα της Σεληνούτσας, της περιοχής Κουλούρα, του Αιγίου. Όπως αναφέρεται, έχοντας πολυετή πείρα και άριστη εξειδίκευση, ο νέος σταθμός της Glassdrive® στο Αίγιο, προσφέρει ένα σύνολο υπηρεσιών όπως:

- Επισκευή και αντικατάσταση κρυστάλλων χωρίς γραφειοκρατικές διαδικασίες.
- Άμεση εξυπηρέτηση εντός 24 ωρών από την αναγγελία της ζημιάς
- Γραπτή πιστοποίηση της γνησιότητας των κρυστάλλων και

- Εγγύηση εργασίας «εφ' όρου ζωής».

Σημειώνεται ότι το δίκτυο της Glassdrive® αποτελείται από 64 επίσημους σταθμούς, 35 κινιές μονάδες και περισσότερους από 100 συνεργάτες σε όλη την επικράτεια, αποτελώντας το μεγαλύτερο δίκτυο σταθμών επισκευής και αντικατάστασης κρυστάλλων αυτοκινήτου στην Ελλάδα.

Η Glassdrive®, μέλος του πολυεθνικού Ομίλου εταιριών Saint-Gobain, ειδικεύεται στην επισκευή και αντικατάσταση κρυστάλλων αυτοκινήτου παρέχοντας μόνο γνήσια ανταλλακτικά κατασκευασμένα σύμφωνα με τις προδιαγραφές Κατασκευαστών Πρωτότυπου Εξοπλισμού (OEM). Συνεργάζεται με τις περισσότερες ασφαλιστικές εταιρίες στην Ελλάδα και παράλληλα προσφέρει εγγυημένη ποιότητα εργασίας χάρη στην πολυετή εμπειρία του εξειδικευμένου προσωπικού της.



# Τα Ακαταλαβίστικα Τα Akatalavistika

Εκεί που τελειώνουν τα "Ακαταλαβίστικα"... αρχίζεις και αισθάνεσαι  
τη σιγουριά μιας αξιόπιστης ασφαλιστικής εταιρίας.

The AD store

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

**Κεντρικά γραφεία:** Λεωφ. Συγγρού 367, 175 64, Π. Φάληρο, Αθήνα  
τηλ: 210 949 1280-299 | fax: 210 940 3148 | email: [info@syneteristiki.gr](mailto: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)  
 Syneteristiki Ins. Co

 **συνεταιριστική**  
Α Σ Φ Α Λ Ι Σ Τ Ι Κ Η

Περιουσία | Υγεία | Σύνταξη | Επιχείρηση  
Είμαστε εσύ.



euresa



UnipolSai  
ASSICURAZIONI





COVER INSURANCE

## Συμεών Κιούκας Προσφέρουμε λύσεις για κάθε ασφαλιζόμενο κίνδυνο

Λύσεις για κάθε ασφαλιζόμενο κίνδυνο, τόσο για ιδιώτες όσο και επαγγελματίες και επιχειρήσεις, προσφέρει η Cover Insurance, τονίζει σε συνέντευξή του στο NextDeal και τον Λάμπρο Καραγεώργο ο ιδρυτής της εταιρείας κ. Συμεών Κιούκας.

Υπογραμμίζει ακόμη ότι το γεγονός ότι συνεργαζόμαστε με τις μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρείες του χώρου, μας δίνει το πλεονέκτημα για την καλύτερη δυνατή τοποθέτηση του εν δυνάμει πελάτη μας και γνωστοποιεί ότι η παραγωγή της εταιρείας του το για το 2016 ήταν 18.000.000 ευρώ και μέχρι σήμερα χωρίς να έχει κλείσει το 2017, υπολογίζεται αύξηση της τάξης του 14%

**Μετράτε κοντά 45 χρόνια παρουσίας στον ασφαλιστικό χώρο. Γιατί ασχοληθήκατε με τις ασφαλίσσεις, αισθάνεσθε αυτό που λέμε γεμάτος από τη δουλειά σας;**

Πραγματικά 45 χρόνια φαντάζουν πολλά, ιδιαίτερα για τον χώρο μας. Δεν ξέρω πως θα ακουστεί όμως, όχι μόνο δεν έχω κουραστεί, αλλά αντίθετα αισθάνομαι πολύ παραγωγικός και εξακολουθώ να έχω πάθος για την δουλειά μου.

Ίσως γιατί από την στιγμή που μπήκα στον χώρο τον "πίστεψα", "τον ήθελα πολύ", σε κάθε δυσκολία που αντιμετώπισα ποτέ δεν έμεινα άπραγος, πάντα έψαχνα και δημιουργούσα ευκαιρίες για ανάπτυξη και προοπτικές. Υπήρξα ευλογημένος γιατί αγάπησα το αντικείμενο της επαγγελματικής μου ενασχόλησης. Η ικανοποίηση που αντλούσα από την δουλειά μου, η προσωπική ανάπτυξη που μου προσέφερε, σε συνάρτηση με την αίσθηση της προσφοράς που μας δίνει το επάγγελμά μας, αποτέλεσαν την βάση της πορείας μου στον ασφαλιστικό χώρο.

**Σήμερα τι θεωρείτε ποιο αναγκαίο στην πώληση ασφαλιστικών προϊόντων, το συναίσθημα ή την τεχνοκρατική αντιμετώπιση;**

Πιστεύω ότι ο συνδυασμός και των δύο φέρνει το καλύτερο δυνατό αποτέλεσμα στις πωλήσεις. Η τεχνογνωσία, η βαθιά γνώση των προϊόντων και η διαρκής ενημέρωση του πωλητή, εξυπηρετεί και αναδεικνύει τα προϊόντα που καλύπτουν τις ανάγκες του πελάτη μας.

Από την άλλη το συναίσθημα στην πώληση είναι παντοδύναμο όπλο. Στην πώληση πρέπει να δημιουργείς εικόνες και συναισθήματα στον πελάτη. Οφείλεις να προβάλλεις αξίες που απασχολούν την κοινωνία για να μπορέσει να αντιληφθεί κάποιος την σπουδαιότητα της ιδέας της ασφάλισης.

**Τι υπηρεσίες και προϊόντα προσφέρει η Cover Insurance;**

Με γνώμονα ότι οι συνεργάτες μας αποτελούν την κινητήριο δύναμή μας, στόχος μας είναι ο καλύτερος δυνατός συνδυασμός στα προϊόντα και υπηρεσίες που του παρέχουμε.

Προσφέρουμε λύσεις για κάθε ασφαλιζόμενο κίνδυνο, τόσο για ιδιώτες όσο και επαγγελματίες και επιχειρήσεις. Το γεγονός ότι συνεργαζόμαστε με τις μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρείες του χώρου, μας δίνει το πλεονέκτημα για την καλύτερη δυνατή τοποθέτηση του εν δυνάμει πελάτη μας. Με αυτόν τον τρόπο αξιοποιούμε πάντα προς τον συμφέρον και του προσφέρουμε τις πιο ολοκληρωμένες λύσεις.

Όσον αφορά τις υπηρεσίες, για μένα το πιο δύσκολο είναι να βλέπεις ανθρώπους που ενώ θα έπρεπε να είναι επιτυχημένοι, είτε υπολειπόμενοι, είτε αποτυγχάνουν γιατί δεν έχεις την δυνατότητα να τους προσφέρεις εργαλεία στο δύσκολο έργο τους.

Για τον λόγο αυτό πραγματικά επενδύσαμε τόσο οικονομικά όσο και προσωπικά για να δημιουργήσουμε ένα χώρο που να στηρίζουμε πλήρως τόσο τον συνεργάτη όσο και τον πελάτη μας. Συνεχής εκπαίδευση μέσω σεμιναρίων, εξειδικευμένο τμήμα εξυπηρέτησης πελατών, εισπρακτικό τμήμα, εξειδικευμένα στελέχη σε όλους τους κλάδους, τα πλέον σύγχρονα ασφαλιστικά προγράμματα με webservices αποτελούν μερικές από τις υπηρεσίες που θεωρώ ότι κάνουν την διαφορά.

**Με ποιες ασφαλιστικές εταιρείες συνεργάζεστε;**

Ξεκίνησα το 1973 σαν ασφαλιστής στην ΜΕΣΟ-ΓΕΙΟΣ Ασφαλιστική. Στην διάρκεια όλης αυτής της πορείας ιδιαίτερα μετά το 1981 που ίδρυσα την εταιρεία μου COVER INSURANCE θεωρώ ότι έχω συνεργαστεί με τις περισσότερες ασφαλιστικές εταιρείες του χώρου μας.

Έχοντας ως γνώμονα επιλογής μου την αξιοπιστία και φερεγγυότητα των εταιρειών δεν ήταν πάντα εύκολα ιδιαίτερα τα τελευταία χρόνια.

**Ποιοι είναι οι στόχοι της εταιρείας σας για την επόμενη τριετία;**

Στόχος μας είναι να λειτουργούμε υπεύθυνα, επιτυχημένα με σταθερή οικονομική και αναπτυξιακή στρατηγική. Το δίκτυό μας απαρτίζεται σήμερα από 500 περίπου ενεργούς κωδικούς, με στόχο να μπορέσουμε τα επόμενα τρία χρόνια να έχουμε στην ομάδα μας 1000 τουλάχιστον ικανοποιημένους συνεργάτες. Άμεσα στόχος μας είναι η σημαντική διεύρυνση σε commercial κινδύνους, εξειδικευμένους κλάδους και με σαφή στόχευση στο να διατηρήσουμε τους ήδη εξαιρετικά αυξητικούς δείκτες του κλάδου Ζωής.

**Σε μια εποχή που η ανεργία μαστίζει τη νέα γενιά πιστεύετε**



**ότι η ασφαλιστική βιομηχανία μπορεί να προσφέρει επαγγελματική αποκατάσταση; Πώς μπορεί ένα νέο παιδί να απευθυνθεί για εργασία στην Cover Insurance; Και ποια εφόδια πρέπει να έχει για να γίνει επιτυχημένος ασφαλιστής;**

Το γεγονός ότι η επιτυχία στο επάγγελμά του ασφαλιστή εξαρτάται από το χτίσιμο πελατολογίου και την άριστη γνώση πολύπλοκων προϊόντων, δημιουργεί από μόνο του δυσκολίες στις πρώτες απαιτήσεις και προσδοκίες ενός νέου.

Είναι γνωστό ότι στην ασφάλιση υπο-αμείβεσαι στην αρχή και υπερ-αμείβεσαι μετά, για πάντα. Αν κάποιος πιστεύει πραγματικά ότι η σκληρή δουλειά κάποια στιγμή ανταμείβεται, θα τον βοηθήσει αρκετά. Εφόσον έχει χαρακτηριστικά όπως νοημοσύνη, επικοινωνιακές ικανότητες, αντοχή, αυτοπεποίθηση και εφόσον μπορεί να ακολουθήσει εντολές και καθοδήγηση είμαι σίγουρος ότι μπορεί να ανθίσει στον χώρο μας. Το πρώτο πράγμα που λέω στον νέο-εισερχόμενο στο επάγγελμά μας είναι να εξοικειωθεί και να μην απογοητευθεί με την εξεύρεση. Αυτός που θα καταφέρει να αποκτήσει από ότι λένε οι στατιστικές 300-500 πελάτες τα πρώτα πέντε χρόνια, θα μείνει στο επάγγελμά για πάντα.

Στην COVER ο νέος ασφαλιστής θα βρει στήριξη γιατί επενδύουμε στην ανανέωση, στο όραμα και στο νέο αίμα, παρέχοντας κίνητρα για επαγγελματική εξέλιξη και παρέχοντας την δυνατότητα στέγασης και διαρκούς εκπαίδευσης.

**Τι παραγωγή καταγράψατε το 2016 και πώς υπολογίζετε να κλείσει παραγωγικά το 2017;**

Τα οικονομικά μας αποτελέσματα αποτελούν την καλύτερη απόδειξη όχι μόνο για την διαρκή αναπτυξιακή μας πορεία αλλά και για την επιλογή μας να επενδύσουμε και να δραστηριοποιηθούμε στοχευμένα στον κλάδο Ζωής, στην ανάπτυξη των retail/corporate κινδύνων και για το άνοιγμα της εταιρείας μας με αποτέλεσμα την διεύρυνση του δικτύου μας. Η παραγωγή για το 2016 ήταν 18.000.000 ευρώ και μέχρι σήμερα χωρίς να έχει κλείσει το 2017 υπολογίζεται αύξηση της τάξης του 14%.

Με γνώμονα την εξαιρετικά δύσκολη οικονομική κατάσταση που βιώνει η χώρα μας αλλά και τα σημαντικά προβλήματα του κλάδου μας, όπως η φορολογία και οι ασφαλιστικές εισφορές, οι direct διαδικτυακές πωλήσεις, ο αθέμιτος τραπεζικός ανταγωνισμός (bancassurance), είμαι πολύ ευχαριστημένος και αναγνωρίζω ολόψυχα την προσπάθεια όλης της ομάδας μου.

**Πρόσφατα στο δυναμικό της COVER INSURANCE προστέθηκε ο γιος σας Γιάννης Κιούκας έχοντας ολοκληρώσει τις σπουδές του. Τον παροτρύνετε να ακολουθήσει καριέρα στο συγκεκριμένο επαγγελματικό χώρο και ποια συμβουλή του δώσατε όταν ξεκίνησε την επαγγελματική του πορεία;**

Πράγματι από τον Σεπτέμβριο το 2016, ο γιός μου Γιάννης, έχοντας ολοκληρώσει πλέον σπουδές και στρατιωτικό είναι πλέον μαζί μας.

Η παλιά γενιά με την πείρα και τις γνώσεις, συμπορεύεται με την νέα. Ο Γιάννης έχοντας εξειδικευμένες σπουδές αφού τελειώνοντας το Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών, συνέχισε με master στο Insurance Risks Management του Cass Business School στο Λονδίνο, αποτελεί την διάδοχη κατάσταση της COVER. Στην ερώτησή σας, αν τον παρότρυνα να ακολουθήσει το αντικείμενο μας η απάντησή μου είναι, όχι.

Όπως ανέφερα πριν, θεωρώ μεγάλη ευλογία να επιλέγεις και να ασχολείσαι με αυτό που αγαπάς και ο Γιάννης αγαπάει την δουλειά μας και την επέλεξε ο ίδιος.

Έχοντας κτίσει την COVER μαζί με την σύζυγό μου Λένα από το 1981, ο γιός μας γαλουχήθηκε μέσα στο πνεύμα πως η εταιρεία μας είναι και οικογένειά μας. Θεωρώ λοιπόν ότι η επιλογή του υπήρξε μονόδρομος για αυτόν. Η υπευθυνότητα, η εργατικότητα και οι καινοτόμες ιδέες του, έχουν αρχίσει ήδη να επηρεάζουν θετικά το δίκτυό μας.

Η συμβουλή που του έχω δώσει είναι ότι ο leader θα πρέπει να προσέχει να μην είναι ανειλικρινής και διηρόσωπος. Έχει τεράστια σημασία να είναι και να θεωρείται δίκαιος, ειλικρινής, έμπιστος και ξεκάθαρος. Αυτό στην διάρκεια του χρόνου θα το εισπράξει.

**Κλείνοντας θέλω να ρωτήσω για την "οικογένεια της Cover Insurance". Τι σημαίνει αυτή, ας την πούμε δέσμευση, για σας και πώς την εισπράτουν οι εργαζόμενοι;**

Η οικογένεια της Cover Insurance αποτελεί για μας ένα από τα σημαντικότερα πλεονεκτήματά μας, δεν αποτελεί δηλαδή ένα κλίση marketing ούτε στρατηγική management, αλλά είναι στην ουσία ο τρόπος που έχουμε κτίσει την εταιρεία μας. Επιμένω και προσπαθώ να κρατήσω το έμπιστο δυναμικό μας αφοσιωμένο και εμπνευσμένο. Ο σεβασμός στον πελάτη, στον συνεργάτη, στον συνάδελφο, αποτελούν τον ακρογωνιαίο λίθο, κτίζοντας γερές σχέσεις σε διάρκεια.

Σαφώς τίποτα από τα παραπάνω δεν είναι προφανές. Θέλω η ομάδα μου να αισθάνεται σιγουριά, αξιοπιστία ειλικρίνεια, θέλω να αισθάνονται ότι βρίσκονται σε ένα ηθικό και δίκαιο περιβάλλον. Οι σχέσεις με τον υπάλληλο, με τον πελάτη, με τον συνεργάτη, κτίζονται.





σίγουρα, γρήγορα...απλά!

Η Interasco εξ-ασφάλιση...εγγυάται.



**interasco**  
Ασφαλιστική Εταιρεία

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

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

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

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

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

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

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



## TEST HYUNDAI i30 1,6 CRDI 136PS

Εξαιρετικό!



Στο εμπρόσθιο μέρος του το i30 ξεχωρίζει με το έντονο και χαμηλό ρύγχος, την μεγάλη τραπεζοειδή μάσκα, αλλά και τα ευμεγέθη φωτιστικά σώματα



Η οθόνη των 8 ιντσών στο κέντρο του ταμπλό μοιάζει να αιωρείται!



Ο 1.600αρης diesel κινητήρας που κινεί το Hyundai i30, είναι από τους δυνατότερους της κατηγορίας, χάρη στους 136 ίππους του.



## Ενδεικτικό ετήσιο κόστος ασφάλισης

Ενδεικτικά, το Hyundai i30 1,6 CRDi, μπορείτε να το ασφαλίσετε με ετήσιο κόστος που ξεκινάει από τα 196 ευρώ. Σαφώς και μιλάμε για τη βασική κάλυψη, που περιλαμβάνει σωματικές βλάβες και υλικές ζημιές, καθώς και ζημιές από ανασφάλιστο όχημα. Το συγκεκριμένο κόστος αφορά οδηγό που είναι κάτοικος Αθήνας και ηλικίας 30 ετών, χωρίς ζημιές στο ιστορικό του.



**Δοκιμάζουμε την κορυφαία diesel έκδοση του μικρομεσαίου της Hyundai που ξεχωρίζει, τόσο με την εμφάνιση, όσο και με τις πολύ καλές επιδόσεις που προσφέρει, αποδεικνύοντας για ακόμα μια φορά τα μεγάλα άλματα προόδου που έχει κάνει η Κορεάτικη φίρμα!**

Το i30 είναι το μοντέλο εκείνο, που με την πρώτη του εμφάνιση του 2007, έφερε τη Hyundai με επιτυχία στα μικρομεσαία σαλόνια. 11 χρόνια μετά κι έχοντας μπει πλέον στην 3η του γενιά, το i30 εμφανίζεται πιο ολοκληρωμένο κι ανταγωνιστικό από ποτέ. Το φρέσκο Hyundai i30, διαθέτει ευρωπαϊκή ταυτότητα, μιας και σχεδιάστηκε στο Κέντρο Έρευνας και Τεχνολογίας της Hyundai Motor Europe στο Ρούσελσχαϊμ της Γερμανίας και παράγεται στο εργοστάσιο Νοσόβιτσε της Τσεχικής Δημοκρατίας. Εμείς βάζουμε στο χέρι το μοντέλο με τον κινητήρα πετρελίου στην κορυφαία του έκδοση με τους 136 ίππους.

## Φινετσάτο

Σε ότι αφορά την εξωτερική εμφάνιση το Hyundai i30, ουδμία σχέση έχει με το παρελθόν του. Το νέο μοντέλο μας έρχεται ριζικά αλλαγμένο, ενώ διαθέτει και μεγαλύτερες διαστάσεις, κάτι που συνεισφέρει στους χώρους επιβατών που είναι πολύ καλοί. Παρατηρώντας το, το βλέμμα σας θα επικεντρωθεί στο εμπρόσθιο μέρος του, όπου εκεί ξεχωρίζει το έντονο και χαμηλό ρύγχος, με την μεγάλη τραπεζοειδή μάσκα, αλλά και τα ευμεγέθη φωτιστικά σώματα. Κερασάκι στη τούρτα τα κάθετα LED φώτα ημέρας στις άκρες του προφυλακτήρα. Στο πλάι του αμαξώματος, ένα έντονο νεύρο διατρέχει όλο το αμάξωμα, καταλήγοντας στο ελαφρώς πιο ήπιο οπίσθιο μέρος του με τα όμορφα πίσω φανάρια.

## Μοντέρνο και πολύ καλό εσωτερικό

Σχεδιαστικά, ο εσωτερικός διάκοσμος του Hyundai είναι αρκετά μίνιμαλ, αλλά προσφέρεται με πλούσιο εξοπλισμό, ενώ ξεχωρίζει και με τη ποιότητα κατασκευής του. Highlight, η μεγάλη και στάνταρ έγχρωμη οθόνη αφής 8 ιντσών, η οποία βρίσκεται στο κέντρο του ταμπλό. Πέραν όμως της αυξημένης ποιότητας, το i30 ξεχωρίζει και με την πρακτικότητα του, χάρη στο πλήθος των θηκών για μικροαντικείμενα, καθημερινής χρήσης. Τέλος, χωροταξικά, το i30 θα φιλοξενήσει με άνεση 5 επιβάτες, με το χώρο αποσκευών να αγγίζει τα 395 λίτ.

## Δυνατός κινητήρας, λογική κατανάλωση

Ο 1.600αρης diesel κινητήρας που κινεί το Hyundai i30, είναι από τους δυνατότερους της κατηγορίας, χάρη στους 136 ίππους του. Πέραν της δύναμης όμως ξεχωρίζει και για την πολιτισμένη λειτουργία του, μιας και δεν θα ενοχλήσει τους επιβάτες με κραδασμούς και έντονο θόρυβο, τόσο στις αστικές μετακινήσεις, όσο και στα μακρινά ταξίδια. Η δύναμη αποδίδεται με πολύ γραμμικό τρόπο, κάτι που βοηθάει και η σωστή κλιμάκωση του δαχτυτού κιβωτίου, που με τη σειρά της συνδράμει και στο να διατηρείται η κατανάλωση καυσίμου σε χαμηλά επίπεδα.

## Πάει "αέρα", εξαιρετική ποιότητα κύλισης

Ο δυνατός κινητήρας προσφέρει τη δυνατότητα στο Hyundai i30 να κινείται σβέλτα σε κάθε διαδρομή. Δυνατό του στοιχείο, η ποιότητα κύλισης, η οποία είναι εξαιρετική, με τις ανωμαλίες του οδοστρώματος να απορροφώνται πλήρως, ενώ και η ηχομόνωση που προσφέρει το i30 είναι εξαιρετική.

Σε δρόμο με στρόφες, το i30 συνεχίζει να τα πηγαίνει καλά, με λογικές κλίσεις, ενώ η υποστροφή έρχεται φυσιολογικά, με το πίσω μέρος να έχει μια μικρή εμπλοκή στα δρώμενα, αν το επιδιώξει και ο οδηγός. Τα δε φρένα ικανοποιούν απόλυτα, τόσο σε αίσθηση όσο και σε αποτελεσματικότητα.





## Οι ανάγκες σας, ο κόσμος όλος.

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

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



**Ασφαής Δύναμη**



/ydrogiosinsurance



/ydrogiosinsurance





Αν η ζωή είχε χάρτη,  
δεν θα χρειαζόταν  
να ακολουθούμε  
το ένστικτό μας.

Lewis Hamilton,  
MERCEDES AMG PETRONAS Formula One™ Team Driver,  
celebrates after securing his 3rd World Championship in 2015.

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

**Allianz** 

OFFICIAL TEAM PARTNER

