

Γιατί το clean exit... προσκρούει στις τράπεζες

Στην ευστάθεια του εγχώριου χρηματοπιστωτικού συστήματος κινδυνεύει να προσκρούσει το εγχείρημα της καθαρής εξόδου της χώρας από το πρόγραμμα στήριξης, καθώς υπάρχει σοβαρή πιθανότητα να προκύψει από το εν εξελίξει stress test θέμα διασφάλισης τυχόν μελλοντικών κεφαλαιακών αναγκών για μεγάλες ελληνικές τράπεζες. Η «καθαρή έξοδος» αποτελεί διακηρυγμένο στόχο της κυβέρνησης και κορωνίδα του πολιτικού της «αφηγήματος» καθώς θα πιστωθεί ότι οδήγησε τη χώρα εκτός μνημονίων, και μάλιστα χωρίς τις δεσμεύσεις, που θα συνεπάγεται μια προληπτική γραμμή πιστωτικής διευκόλυνσης

Σελίδες 11-12

Allianz 

Nextdeal

www.nextdeal.gr

Allianz 



Η Νο 1 ΔΕΚΑΠΕΝΘΗΜΕΡΗ ΕΚΔΟΣΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ ΚΑΙ ΤΟΝ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΧΩΡΟ • Νο 399 • 2 ΜΑΡΤΙΟΥ 2018 • ΤΙΜΗ ΦΥΛΛΟΥ 2 ΕΥΡΩ - ΚΩΔΙΚΟΣ: 5590

Ο κ. ΚΥΡΙΑΚΟΣ ΜΗΤΣΟΤΑΚΗΣ



Ο κ. ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΜΑΖΑΡΑΚΗΣ



ΤΙ ΣΥΖΗΤΗΘΗΚΕ ΣΤΗΝ ΚΛΕΙΣΤΗ ΣΥΝΕΔΡΙΑΣΗ ΤΗΣ Ε.Α.Ε.Ε.

Τα... «μυστικά» της συνέλευσης

Του ΛΑΜΠΡΟΥ ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟΥ

Πλήγμα δράσεων με στόχευση το μήνυμα της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος «Ασφαλίζω σημαίνει φροντίζω» να βοηθήσει στην εμπέδωση της ασφαλιστικής συνείδησης, έτσι ώστε να καταστεί εφικτή η στροφή ορθότα και περισσότερων Ελλήνων πολιτών στην ιδιωτική ασφάλιση, προωθεί η Ε.Α.Ε.Ε. λαμβάνοντας σημαντικές πρωτοβουλίες, οι οποίες αποτυπώνονται στον απολογισμό του Διοικητικού Συμβουλίου και των Επιτροπών, που παρουσιάστηκαν στην κλειστή συνεδρίαση της Ε.Α.Ε.Ε. μετά τη γενική συνέλευση και παρουσιάζει το NextDeal.

Νωρίτερα στο πλαίσιο της ανοικτής εκδήλωσης, που πραγματοποιήθηκε στο Μέγαρο Μουσικής, όπου παραβρέθηκαν μεταξύ άλλων, ο πρόεδρος της ΝΔ, Κυριάκος Μητσοτάκης, ο υφυπουργός Οικονομίας και Ανάπτυξης Στέργιος Πιτσιόρλας και ο υποδιοικητής της ΤτΕ Θεόδωρος Μητράκος, η ΕΑΕΕ

απύθνη ανοικτή πρόσκληση στην πολιτεία για ειλικρινή και εποικοδομητικό διάλογο και συνεργασία στο θέμα του συνταξιοδοτικού και της υγείας, με στόχο οι Έλληνες πολίτες να έχουν τον έλεγχο στη ζωή τους και το δικαίωμα να μπορούν να καθορίζουν οι ίδιοι το μέλλον τους.

Στις τοποθετήσεις τους, ο κ. Κυριάκος Μητσοτάκης ανέπτυξε την πρότασή του για ένα σύγχρονο ασφαλιστικό σύστημα τριών πυλώνων. Ο κ. Στέργιος Πιτσιόρλας υπογράμμισε ότι, όσο περνούν τα χρόνια ο συμπληρωματικός χαρακτήρας της ιδιωτικής ασφάλισης θα ενισχύεται ακόμη περισσότερο. Θα πρέπει να βρεθούν οι προϋποθέσεις και τα κίνητρα, ώστε η ιδιωτική ασφάλιση γίνει εύκολα προσβάσιμη στους Έλληνες πολίτες, είπε ο κ. Θεόδωρος Μ. Μητράκος, ενώ πρόεδρος της Ε.Α.Ε.Ε. κ. Δημήτρης Μαζαράκης, διαβεβαίωσε ότι σήμερα οι ασφαλισμένοι μας είναι περισσότερο προστατευμένοι από ποτέ.

Συνέχεια στις σελίδες 2-4

Ο κ. ΣΤΕΡΓΙΟΣ ΠΙΤΣΙΟΡΛΑΣ



Ο κ. ΘΕΟΔΩΡΟΣ ΜΗΤΡΑΚΟΣ



ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Η Διεύθυνση Ανταγωνισμού της Κομισιόν θα κρίνει την επόμενη ημέρα | Σελίδα 6

ΑΛΙΑΝΖ ΕΛΛΑΔΟΣ

Ενισχύει την εμπορική λειτουργία με νέο διευθυντή | Σελίδα 24

ΜΙΝΕΤΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Υψηλές αποζημιώσεις στους ασφαλισμένους της | Σελίδα 26

ΕΡΓΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Μέγας χορηγός του 7ου ημιμαραθωνίου Αθήνας | Σελίδα 24

INTERASCO

Δυναμικά στα Social Media | Σελίδα 28

Τράπεζα της Ελλάδος



Τα κεφάλαια της ασφαλιστικής αγοράς είναι υψηλής ποιότητας

Στην υψηλότερη κατηγορία ποιότητας ταξινομούνται το 95% των επιλέξιμων κεφαλαίων των ασφαλιστικών επιχειρήσεων, σύμφωνα με την έκθεση της ΤτΕ που παρουσίασε ο κ. Γιάννης Στουρνάρας | Σελίδες 8-9

ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ Η ΜΕΣΗ ΚΥΡΙΑ ΣΥΝΤΑΞΗ, ΜΕΣΑ ΣΕ 12 ΜΗΝΕΣ ΜΕΙΩΘΗΚΕ ΚΑΤΑ 120 ΕΥΡΩ

Σελ. 22-23

INTERAMERICAN



Έδωσε το 2017 213,8 εκατ. ευρώ σε αποζημιώσεις και πληρωμές

| Σελίδα 24

ΑΧΑ ΑΣΗΜΕΝΙΟ ΒΡΑΒΕΙΟ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΚΣΤΡΑΤΕΙΑ

«ΑΣΕ ΤΙΣ ΒΛΑΚΕΙΕΣ» | Σελίδα 26



ΥΓΕΙΑ

Περισσότερα ασφαλιστήρια υγείας στα χρόνια της κρίσης

Ο αριθμός των συμβολαίων υγείας παρουσιάζει μεγάλη αύξηση από το 2010 και μετά φτάνοντας το 2015 σε τριπλάσιο αριθμό συμβολαίων

| Σελίδες 13, 16-17

GENERALI



Σε πρώτο πλάνο ο ασφαλιστικός διαμεσολαβητής

| Σελίδα 21

Ιδιότερα με κεντρικό μήνυμα «Ασφαλιζώ σημαίνει φροντίζω» πραγματοποιήθηκε με επιτυχία, στο Μέγαρο Μουσικής, η ανοικτή εκδήλωση της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, με αφορμή την 111η Ετήσια Τακτική Συνέλευση. Διακεκριμένοι προσκεκλημένοι από τον πολιτικό και τραπεζικό χώρο, μέσα από τις ομιλίες τους τοποθετήθηκαν στα σημαντικά θέματα που απασχολούν την οικονομία και την κοινωνία, σχολιάζοντας τις σημαντικές προκλήσεις που αντιμετωπίζει η ασφάλιση στην Ελλάδα.

Η ΕΑΕΕ, πάντα πιστή στο όραμα και τους στόχους τους, επιβεβαίωσε για μία ακόμη φορά ότι στέκεται δίπλα στους Έλληνες πολίτες με συγκεκριμένες πρωτοβουλίες και δράσεις και με υψηλή φερεγγυότητα και αξιοπιστία. Στο πλαίσιο της εκδήλωσης, έγινε ανοικτή πρόσκληση στην πολιτεία για ειλικρινή και εποικοδομητικό διάλογο και συνεργασία στο θέμα του συνταξιοδοτικού και της υγείας, με στόχο οι Έλληνες πολίτες να έχουν τον έλεγχο στη ζωή τους και το δικαίωμα να μπορούν να καθορίζουν οι ίδιοι το μέλλον τους.

Συγκριμένα, στην εισαγωγική του ομιλία, ο αρχηγός της αξιωματικής αντιπολίτευσης, κ. Κυριάκος Μητσοτάκης σημείωσε ότι απαιτείται αλλαγή του μείγματος πολιτικής που βασίζεται στην υπερφορολόγηση και στη διαρκή λιτότητα. Είπε χαρακτηριστικά: «Ήρθα σήμερα εδώ για να σας πω ότι αυτό το μείγμα πολιτικής θα το αλλάξουμε. Και θα το πετύχουμε με ένα Εθνικό Σχέδιο Μεταρρυθμίσεων. Βασική προϋπόθεση σε αυτό το νέο μείγμα πολιτικής αποτελεί η μείωση των φορολογικών συντελεστών, αλλά και των ασφαλιστικών εισφορών στην εργασία».

Στο ίδιο πνεύμα, αναφέρθηκε στο σημερινό αδιέξοδο σύστημα, που γεμίζει τη νέα γενιά με ανασφάλεια και υπογράμμισε ότι πρέπει να αντικατασταθεί από ένα σύγχρονο και αποτελεσματικό συνταξιοδοτικό σύστημα, όπως το σύστημα των τριών πυλώνων, το οποίο αντλεί από την εμπειρία και τις βέλτιστες πρακτικές άλλων αναπτυγμένων χωρών.

Ο πρόεδρος της Νέας Δημοκρατίας, σημείωσε με έμφαση ότι η ασφαλιστική αγορά σήμερα, λειτουργώντας κάτω από το αυστηρό πλαίσιο της σχετικής Οδηγίας «Solvency II», είναι από τη μία επαρκώς κεφαλαιοποιημένη και από την άλλη καλύπτει όλους τους απαιτητικούς δείκτες φερεγγυότητας, γεγονός που πρέπει να ενισχύει την εμπιστοσύνη που είναι η λέξη κλειδί για να μπορέσει η ασφαλιστική αγορά να παίξει το ρόλο που πρέπει στον χρηματοπιστωτικό κλάδο, αλλά και στην εθνική οικονομία.

Τέλος, ο κ. Μητσοτάκης αναγνώρισε την αδικία που υφίστανται σήμερα οι άνθρωποι της ασφαλιστικής αγοράς, οι οποίοι είναι αναγκασμένοι να καταβάλ-



Ο ασφαλιστικός κλάδος βγαίνει μπροστά με λύσεις και πρωτοβουλίες για τους πολίτες

θουν εισφορές που φτάνουν μέχρι και το 70% του εισοδήματός τους και δεσμεύτηκε να αποκαταστήσει αυτήν την αδικία.

Ο κ. Στέργιος Πιτσιόρλας, Υφυπουργός Οικονομίας και Ανάπτυξης, αναγνώρισε την αναγκαιότητα απόκτησης της πατρότητας του προγράμματος μεταρρυθμίσεων. Σημείωσε ότι η αλλαγή του υφιστάμενου μίγματος πολιτικής δεν είναι μόνο θέμα κοινωνικής δικαιοσύνης, καθώς λειτουργεί πια αποτρεπτικά για την ανάπτυξη της χώρας και παρατήρησε ότι η υπερφορολόγηση αποτελεί μεν ανασχετικό παράγοντα για την ανάπτυξη της οικονομίας αλλά εάν έχουμε τον ίδιο βαθμό εποπτείας δεν θα μπορούμε να την αποκλιμακώσουμε». Ο κ. Πιτσιόρλας είπε χαρακτηριστικά: «Έχουμε μπροστά μας ένα κρίσιμο διάστημα κι απομένουν μερικά δύσκολα βήματα ακόμα. Δύσκολες αποφάσεις οι οποίες προέκυψαν μέσα από συμβιβασμούς, κάτω από τον καταναγκασμό στον οποίο βρεθήκαμε ως χώρα, πρέπει να υλοποιηθούν».

Κατέληξε λέγοντας ότι ο ασφαλιστικός κλάδος έδειξε αξιοσημείωτη αντοχή στα χρόνια της κρίσης και μπορεί να

συμβάλει στην ανάπτυξη της χώρας: «Όσο περνούν τα χρόνια ο συμπληρωματικός χαρακτήρας της ιδιωτικής ασφάλισης θα ενισχύεται ακόμη περισσότερο. Υπάρχουν όμως σήμερα διαδικασίες εν εξελίξει σε ευρωπαϊκό επίπεδο που θα εντείνουν τον ανταγωνισμό, οπότε χρειάζεται και σε αυτή την αγορά να είμαστε προνοητικοί, ώστε να αντιμετωπίσουμε τις επικείμενες εξελίξεις.»

Ο κ. Θεόδωρος Μ. Μητράκος, Υποδιοικητής της Τράπεζας της Ελλάδος (ΤτΕ), στην οποία ανήκει θεσμικά η εποπτεία της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς, ανέπτυξε τη σημασία που έχει ο εποπτικός έλεγχος, για την προστασία των συμφερόντων των ασφαλισμένων αλλά και για την ίδια την αγορά, ιδίως με βάση τους κανόνες του εποπτικού πλαισίου Solvency II και της επερχόμενης οδηγίας για τη διανομή ασφαλιστικών προϊόντων (IDD). Αναφέρθηκε στο γεγονός ότι η ανάπτυξη του κλάδου είναι μονόδρομος, σύμφωνα με την ευρωπαϊκή εμπειρία, ενώ κατέληξε ότι θα πρέπει να βρεθούν οι προϋποθέσεις και τα κίνητρα, ώστε η ιδιωτική ασφάλιση γίνει εύκολη προσβάσιμη στους Έλλη-

νες πολίτες, τονίζοντας συγχρόνως τη σημασία της συνεργασίας όλων για το σκοπό αυτό.

Στην τοποθέτησή του ο Πρόεδρος της ΕΑΕΕ, κ. Δημήτρης Μαζαράκης ξεκίνησε λέγοντας: «Σήμερα, ήρθα να σας πω, με ποιον τρόπο, εμείς, οι άνθρωποι που εργαζόμαστε στην ασφαλιστική αγορά, θα βγούμε μπροστά, για να φανούμε χρήσιμοι και να γίνουμε δημιουργοί λύσεων, με όραμα μία Ελλάδα που ξαναπαίρνει σε έναν ενάρετο οικονομικό κύκλο και εξασφαλίζει και πάλι την αξιοπρέπεια για όλους τους Έλληνες και τις Ελληνίδες.»

Τόνισε ότι η ελληνική ασφαλιστική αγορά, παρά τις διεθνείς προκλήσεις που επέβαλαν το περιβάλλον χαμηλών επιτοκίων, το νέο εποπτικό πλαίσιο, το κόστος του PSI, αλλά και την πρωτοφανή σε ένταση και διάρκεια ύφεση της ελληνικής οικονομίας άντεξε, προσαρμόστηκε, και θωράκισε την αξιοπιστία της από κάθε κίνδυνο.

Ο κ. Μαζαράκης είπε χαρακτηριστικά: «Σήμερα, κοιτάμε στα μάτια κάθε ασφαλισμένο μας. Σήμερα, η ασφαλιστική αγορά δεν έχει καμία σχέση με την αγορά πριν από μερικά χρόνια. Με

καλύτερο και αυστηρότερο κανονιστικό πλαίσιο, με συχνότερους και σε βάθος ελέγχους από την ΤτΕ, με κεφάλαια που υπερκαλύπτουν τις απαιτήσεις και εκμηδενίζουν την πιθανότητα νέων ατυχημάτων. Οι ασφαλισμένοι μας είναι περισσότερο προστατευμένοι από ποτέ».

Ο Πρόεδρος της ΕΑΕΕ ενημέρωσε το σώμα, για την πορεία των πρωτοβουλιών της Ένωσης, για την επίλυση ζητημάτων που χρόνια ταλαιπωρούν τους ασφαλισμένους, καθώς και των δράσεων στα πλαίσια της κοινωνικής ευθύνης του κλάδου, επανέλαβε τις θέσεις της ασφαλιστικής αγοράς σε 3 στρατηγικής σημασίας, για τους ασφαλισμένους, τομείς, όπως η υγεία, η σύνταξη, η αντιμετώπιση των σεισμών, τονίζοντας όμως ότι μόνο μέσα από μία συνολική, εθνική στρατηγική ανάπτυξης, που λαμβάνει υπόψη της, όλα τα μεγάλα ζητήματα της χώρας, μπορούν να δοθούν ουσιαστικές και βιώσιμες λύσεις και κατέληξε λέγοντας: «Θα βγούμε μπροστά για κάθε πολίτη που αγωνιά πώς θα σπουδάσει τα παιδιά του, πώς θα προστατέψει την υγεία του, πώς θα προστατέψει τη περιουσία του,



Τι αποκαλύπτουν οι απολογισμοί των Επιτροπών της Ένωσης

Μέσα από συγκροτημένες δράσεις της αγοράς που διέπονται από μια ανθρωποκεντρική προσέγγιση σε συνδυασμό με το αυστηρό εποπτικό πλαίσιο που ρυθμίζει την ασφαλιστική εργασία (βλ. Solvency II, IDD, PRIIPs), θα καταστεί εφικτή η στροφή ολοένα και περισσότερων Ελλήνων πολιτών στην ιδιωτική ασφάλιση ως μια ισχυρή λύση απέναντι στην ανασφάλεια που τους περιβάλλει. Και αυτή η στροφή θα δώσει το έναυσμα στην Πολιτεία να αναγνωρίσει-θεσμικά επιτέλους στον κλάδο-έναν πολίτιμο εταίρο κατά το ευρωπαϊκό μοντέλο.

Τα παραπάνω υπογραμμίζει ο πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος κ. Δημήτρης Μαζαράκης στον πρώτο του απολογισμό ως πρόεδρος της Ε.Α.Ε.Ε., τον οποίο δημοσιοποίησε κατά τη διάρκεια της Γενικής Συνέλευσης της Ένωσης.

Στον απολογισμό του Διοικητικού Συμβουλίου και των Επιτροπών, περιλαμβάνονται μια σειρά δράσεων της προηγούμενης χρονιάς αλλά και στόχων για την επόμενη, τις σημαντικότερες εκ των οποίων παρουσιάζει στη συνέχεια το NextDeal.

Ο νέος Κώδικας Δεοντολογίας των μελών της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος, είναι μια σημαντική «εσωτερική» πρωτοβουλία που ολοκληρώθηκε κατά την προηγούμενη χρονιά. Όπως αναφέρεται στον απολογισμό, με στόχο την ανάδειξη της πελατοκεντρικότητας της Ε.Α.Ε.Ε., η Γενική Συνέλευ-

ση καλείται να εγκρίνει τον νέο Κώδικα Δεοντολογίας, με τον οποίο οι εταιρίες-μέλη της θα δεσμεύονται έναντι των πελατών για τη λειτουργία τους με διαφάνεια, συνέπεια και ακρίβεια και με γνώμονα την καλύτερη εξυπηρέτησή τους.

Ο Κώδικας αυτός, ο οποίος αποτελεί προϊόν επεξεργασίας από ειδική ομάδα του Δ.Σ. και στελέχη της Ε.Α.Ε.Ε., μετουσιώνει τις πλέον σύγχρονες αρχές επαγγελματικής συμπεριφοράς και ασφαλιστικής πρακτικής και παρεμβαίνει σε όλα τα επίπεδα επιχειρηματικής δράσης, καλύπτοντας τη συνεργασία της με τους ασφαλιστικούς διαμεσοσθλαβτές και τις σχέσεις μεταξύ των ίδιων των ασφαλιστικών επιχειρήσεων, τον σεβασμό των δημόσιων αρχών και την κοινωνική υπευθυνότητα.

Παράλληλα, με επίκεντρο τον ασφαλισμένο, η Ε.Α.Ε.Ε. ανέλαβε το 2017 σημαντικές ενέργειες που δίνουν παραγωγικές λύσεις σε προβλήματα τα οποία σκίαζαν για χρόνια την επικοινωνία των ασφαλιστικών επιχειρήσεων με τους ασφαλισμένους τους με αρνητικό πρόσημο για τον θεσμό της ιδιωτικής ασφάλισης. Οι ενέργειες αυτές περιλαμβάνουν:

- Τη δημιουργία του Γενικού Μητρώου Διαμεσοσθλαβτών
- Την κατάρτιση δέσμης δεικτών που θα απεικονίζουν τη μεταβολή του κόστους των ατομικών μακροχρόνιων προγραμμάτων υγείας
- Την προώθηση του θεσμού της Διαμεσοσθλαβτικής για την επί-

και πως θα ζήσει στη σύνταξη. Από αυτό το βήμα, απευθύνω μία ανοιχτή πρόσκληση συνεργασίας σε όλους τους φορείς, την πολιτεία, τον δημοσιογραφικό κόσμο, να δουλέψουμε όλοι μαζί για την Ελλάδα του 2068».

Την εκδήλωση, που πραγματοποιήθηκε στο Μέγαρο Μουσικής Αθηνών, παρακολούθησαν πάνω από 500 προσκεκλημένοι, εκπρόσωποι της πολιτικής, κοινωνικής και οικονομικής ζωής της χώρας, της Τράπεζας της Ελλάδος, των ΜΜΕ, των φορέων της ασφαλιστικής αγοράς, του Επαγγελματικού Επιμελητηρίου Αθηνών και άλλων θεσμικών φορέων. Την εκδήλωση συντόνισε η κ. Μ. Αντωνάκη, Γενική Διευθύντρια της ΕΑΕΕ.



Επάνω η κα Ιωάννα Σελινιωτάκη, ο κ. Δημήτρης Μαζαράκης, ο κ. Θεόδωρος Μητράκος και η κα Μαργαρίτα Αντωνάκη, αριστερά ο κ. Δημήτρης Μαζαράκης με τον Κυριάκο Μητσοτάκη, κάτω ο κ. Ευάγγελος Σπύρου συνομιλεί με τον κ. Κυριάκο Μητσοτάκη



λυση διαφορών με τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις, σε συνεργασία με τον ΟΠΕΜΕΔ

- Την επέκταση του θεσμού του Φιλικού Διακανονισμού
- Τη διαμόρφωση κώδικα δεοντολογίας των εταιρειών οδικής βοήθειας

Οι ενέργειες που έγιναν το 2017 για την ευόδωση του παραπάνω σχεδιασμού βρίσκονται στην τελική ευθεία και αναμένεται η ολοκλήρωσή του εντός του 2018.

Παράλληλα, η Ε.Α.Ε.Ε. αναπτύσσει πρόγραμμα δράσεων που είναι ευρύτερου φάσματος και ξεπερνούν τα στενά όρια της αγοράς, όπως η πρόληψη στους τομείς των τροχαίων ατυχημάτων και της υγείας, η μείωση του χρηματοοικονομικού αναλφαριθμητισμού, η προώθηση της ασφαλιστικής συνείδησης και της αξίας της αποταμίευσης.

Περιοχές, κομβικής σημασίας για συνέργειες μεταξύ ασφαλιστικών επιχειρήσεων και δημοσίου, χωρίς να αποκλείονται και άλλοι τομείς, αποτελούν οι συντάξεις, οι ασφαλίσεις υγείας και οι ασφαλίσεις φυσικών καταστροφών.

Μεταφορά οδηγίας (ΕΕ) 2016/97 (IDD) στην ελληνική νομοθεσία

Η οδηγία (ΕΕ) 2016/97, η οποία δημοσιεύθηκε στις 2 Φεβρουαρίου 2016 στην Επίσημη Εφημερίδα της Ευρωπαϊκής Ένωσης, καταργεί πλήρως την οδηγία 2002/92/ΕΚ σχετικά με την ασφαλιστική διαμεσοσθλαβτική, μεταβάλλοντας εκτενώς όχι μόνο τον τρόπο δραστηριοποίησης των ασφαλιστικών διαμεσοσθλαβτών αλλά και των ασφα-

λιστικών επιχειρήσεων. Το έργο της Επιτροπής επικεντρώθηκε στη συστηματική παρακολούθηση και υποστήριξη των εργασιών της Νομοπαρασκευαστικής Επιτροπής του Υπουργείου Οικονομικών για τη μεταφορά της εν λόγω οδηγίας στην ελληνική νομοθεσία, στην οποία συμμετέχει η Ε.Α.Ε.Ε. με εκπροσώπους της. Το έργο της αυτό είχε ιδιαίτερη βαρύτητα καθώς συνίστατο στην εισήγηση προς το Δ.Σ. της Ε.Α.Ε.Ε. προτάσεων για την αντιμετώπιση σειράς ανοικτών θεμάτων που τέθηκαν μετά από εισηγήσεις διατάξεων της ΤτΕ πάνω σε θέματα που αφορούσαν επί το πλείστον εθνικές επιλογές, όπως οι κατηγορίες διαμεσοσθλαβτών, το καθεστώς καταγγελίας των συνεργασιών με ασφαλιστικούς διαμεσοσθλαβτές κ.α.

Στόχος των προτάσεων ήταν να υπάρξει από πλειεράς Ε.Α.Ε.Ε. μια σταθμισμένη επεξεργασία των ζητημάτων, με τη συνδρομή και των νομικών συμβούλων των εταιριών-μελών που εκπροσωπούνται στην Επιτροπή, επιδιώκοντας εκσυγχρονισμό και απλοποίηση του ισχύοντος πλαισίου αλλά και διασφαλίζοντας κατά το δυνατόν τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις.

Κώδικας δεοντολογίας για τα προσωπικά δεδομένα

Κάνοντας χρήση του άρθρου 40 παρ. 2 του Γενικού Κανονισμού για τα Προσωπικά Δεδομένα που αναγνωρίζει τη δυνατότητα σε Ενώσεις να προσδιορίζουν και να εξειδικεύουν για τα μέλη τους τις υποχρεώσεις που απορρέουν από το Γενικό Κανονισμό, η Ε.Α.Ε.Ε. α-

Συνέχεια στην επόμενη σελίδα



θέσεις

Κάτι ακόμη λείπει από τις εκδηλώσεις της ΕΑΕΕ

ΚΟΙΝΗ ΗΤΑΝ η εκτίμηση τριών υψηλά ιστάμενων στελεχών της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς για την εικόνα που καταγράφηκε στην πρόσφατη επίσημη τακτική γενική συνέλευση της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος. Αναφερόμαστε στην ανοικτή εκδήλωση και την εξετάζουμε κυρίως από την επικοινωνιακή της διάσταση. «Πολύ καλή εκδήλωση, αρκετός κόσμος, σημαντικές πολιτικές παρουσίες, αλλά και πάλη, όπως και τα προηγούμενα χρόνια, σαν κάτι να λείπει» ήταν η κοινή συνισταμένη άποψη και των τριών. Η εκτίμηση αυτή δεν απέχει πολύ από την πραγματικότητα. Πραγματικά, «κάτι λείπει» από τις εκδηλώσεις του κορυφαίου συλλογικού φορέα της ασφαλιστικής αγοράς.



Του Λάμπρου Καραγεώργου

«Κάτι λείπει» και η έλλειψη αυτή δεν «χρεώνεται» σε κάποιον συγκεκριμένα, αλλά σε όλο τον κλάδο.

Τι είναι όμως αυτό που λείπει; Μια πρώτη απάντηση θα ήταν ότι από τις εκδηλώσεις αυτού του είδους απουσιάζει η αναπτυξιακή φιλόγεια, η ευφορία μιας ισχυρά ανοδικής πορείας της ασφαλιστικής αγοράς. Δέκα χρόνια τώρα, η αγορά κινείται σωρευτικά με αρνητικούς ρυθμούς. Είναι αυτό μια απάντηση καθώς τα αποτελέσματα δεν προκαλούν και ενθουσιασμό, βασικό συστατικό μιας επιτυχημένης και «γεμάτης» εκδήλωσης. Όμως και πριν την κρίση, κάτι έλειπε από τις εκδηλώσεις αυτές.

Μια άλλη απάντηση θα ήταν ότι δεν έχει εκλείψει ακόμη η «ενοχή» αλλά και η «αίσθηση» αναξιοπιστίας που ήταν έντονη μερικά χρόνια πίσω για τον κλάδο, λόγω των γνωστών αφερέγγων καταστάσεων και εταιρειών. Οπωσδήποτε και αυτό παίζει ρόλο στην ψυχολογία των ανθρώπων της αγοράς.

Όμως, η κορυφαία κατά τη γνώμη μας έλλειψη που παρατηρείται σε αυτού του είδους τις εκδηλώσεις είναι η έλλειψη της παρουσίας του μέσου Έλληνα πολίτη, αυτού που απολαμβάνει το αγαθό της ασφάλισης. «Λείπει» από τις εκδηλώσεις αυτές ο λόγος ύπαρξης της ασφάλισης. Ο πολίτης, ο καταναλωτής, όπως θέλετε πείτε τον. Και επ' αυτού κάτι πρέπει να κάνει το Δ.Σ της ΕΑΕΕ.

Nextdeal

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

ΙΔΙΟΚΤΗΤΗΣ:

ΔΙΣΤΡΑΤΟ – ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΣΠΥΡΟΥ ΕΠΕ

e-mail: info@spiroueditions.gr

ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΣΥΝΤΑΞΗΣ: Λάμπρος Καραγεώργος

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

A.F.M. 095606935, Δ.Ο.Υ. Δ' ΑΘΗΝΩΝ

e-mail: info@nextdeal.gr

website: www.nextdeal.gr

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

Τι αποκαλύπτουν οι απολογισμοί των επιτροπών της Ένωσης

Συνέχεια από την προηγούμενη σελίδα

ποφάσισε να προβεί – σε συνεργασία με εξωτερικό Νομικό Σύμβουλο – στη σύνταξη Κώδικα Δεοντολογίας, ο οποίος ως κείμενο αρχών, προτύπων και διαδικασιών θα αποτελέσει το σημείο αναφοράς των εταιριών-μελών της Ε.Α.Ε.Ε. κατά τη συμμόρφωσή τους με τους νέους κανόνες που θα αρχίσουν να ισχύουν από 25 Μαΐου 2018.

Οι εργασίες για τη σύνταξη του εν λόγω Κώδικα βρίσκονται σε εξέλιξη με απώτερο στόχο την ολοκλήρωσή του έως τέλη Μαρτίου 2018.

Solvency II

Το 2017 ήταν μια χρονιά περαιτέρω εξοικείωσης και εφαρμογής εκ μέρους των ελληνικών ασφαλιστικών επιχειρήσεων των νέων κανόνων χρηματοοικονομικής λειτουργίας και εποπτείας, ενώ για πρώτη φορά κλήθηκαν να δημοσιεύσουν τον Μάιο του 2017 την ετήσια Έκθεση Φερεγγυότητας και Χρηματοοικονομικής Κατάστασης για τη χρήση 2016.

Η ελληνική ασφαλιστική αγορά ανταποκρίθηκε με επάρκεια σε μια υποχρέωση, η οποία αντανακλά μια φιλοσοφία πρωτόγνωρης εξωστρέφειας σε σχέση με το προηγούμενο εποπτικό καθεστώς. Ωστόσο, παρά το αδιαμφισβήτητο θετικό πρόσημο της Έκθεσης, δεν παύει να είναι ισχυρός ο ευρωπαϊκός προβληματισμός για το εξαιρετικά περίπλοκο και τεχνικό περιεχόμενό της, το οποίο σε τελική ανάλυση καθιστά την Έκθεση μη «αναγνώσιμη» από το μέσο καταναλωτή.

Παράλληλα, βρίσκονται σε εξέλιξη οι διεργασίες σε επίπεδο ΕΙΟΡΑ για την αναθεώρηση του κατ' εξουσιοδότηση κανονισμού (ΕΕ) 2015/35 της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την τυποποιημένη φόρμουλα υπολογισμού της κεφαλαιακής απαίτησης φερεγγυότητας, στην οποία η Ε.Α.Ε.Ε. συμμετείχε ενεργά εστιάζοντας στην υπο-ενότητα του καταστροφικού κινδύνου του σεισμού.

Επίσης, το 2018 αναμένεται να γίνει το επόμενο stress test των ασφαλιστικών επιχειρήσεων που λειτουργούν στην Ευρωπαϊκή Επικράτεια, με την ΕΙΟΡΑ ήδη από το τελευταίο τρίμηνο του 2017 να έχει προχωρήσει σε σημαντικό βαθμό την επεξεργασία του πλαισίου, εντός του οποίου θα διεξαχθεί η προσεχής άσκηση.

Στο πλαίσιο της στρατηγικής της Ε.Α.Ε.Ε. για τη λήψη δράσεων με στόχο την ενίσχυση της διαφάνειας υπέρ του ευρύτερου κοινού, η Επιτροπή ολοκλήρωσε την κατάρτιση προαιρετικού υποδείγματος σύνοψης της Έκθεσης Φερεγγυότητας και Χρηματοοικονομικής Κατάστασης. Η περίληψη αυτή αποτελεί υποχρεωτικό τμήμα που συνοδεύει κάθε δημοσιευμένη Έκθεση και πρέπει σύμφωνα με τη νομοθεσία να είναι κατανοητή όχι μόνο από πρόσωπα εξειδικευμένα στο αντικείμενο της ασφάλισης αλλά και σε κάθε αντιλαμβανόμενο ή ακόμη και δικαιούχο απαίτησης ασφάλισης.

Η χρήση του υποδείγματος είναι σαφώς προαιρετική.

Συνέδριο Ύδρας

Μετά από επεξεργασία του θέματος, η Επιτροπή υπέβαλε στο Διοικητικό Συμβούλιο την ακόλουθη πρόταση:

• Κεντρικός άξονας του συνεδρίου να παραμείνει ο ασφαλιστικός και ανασφαλιστικός χαρακτήρας του. Επισημαίνεται ότι, τόσο από την πορεία του αριθμού των συμμετοχών τα τελευταία χρόνια, όσο και από τις απαντήσεις στο ερωτηματολόγιο αξιολόγησης αυτού,

Σύστημα του Φιλικού Διακανονισμού Ζημιών

Το Σύστημα του Φιλικού Διακανονισμού Ζημιών, σταθερή αξία στον χώρο ασφάλισης οχημάτων, διάνυσε τον δέκατο όγδοο χρόνο εφαρμογής του, ανταποκρινόμενο στις προσδοκίες όλη των εμπλεκόμενων και ιδιαίτερα των ασφαλισμένων που είχαν την ατυχία να εμπλακούν σε ατύχημα.

Το έτος 2018, στη συμφωνία συμμετέχουν ως μέλη 26 ασφαλιστικές εταιρίες, οι οποίες κατέχουν το 99,96% του χαρτοφυλακίου των οχημάτων των εταιριών μελών της Ε.Α.Ε.Ε. ή το 78,20% της αγοράς. Από τα στατιστικά στοιχεία που έδωσε το Γραφείο Συμψηφισμού για το έτος 2017, επισημαίνουμε τα κάτωθι:

- το πλήθος καταβολών για Υλικές Ζημιές έως 6.500 € αφορούσαν 154.157 φακέλους, με ύψος αποζημιώσεων στα 113.299.422 € και μέσο όρο αποζημίωσης στα 729,26 €.
- το πλήθος καταβολών για Σωματικές Βλάβες έως 30.000 € ανά φάκελο με όριο στα 12.000 € ανά ζημιωθέν πρόσωπο αφορούσαν 1.310 φακέλους, με ύψος αποζημιώσεων στο 1.044.291€ και μέσο όρο αποζημίωσης στα 673,26€.

Αυτό που πρέπει να τονισθεί ιδιαίτερα είναι ότι ο μέσος όρος αποζημίωσης μέσω του ΣΑΠ για το έτος 2017 έκλεισε στα 729,26 € και επομένως βάσει των στατικών στοιχείων είναι μειωμένος κατά 2,00% σε σχέση με το 2016 και κατά 31,32% σε σχέση με το 2010.

Η εξέλιξη αυτή είναι ίσως ό,τι πιο θετικό στοιχείο έχουμε για τον κλάδο ασφάλισης αυτοκινήτου. Ο διακανονισμός εξάλλου των ζημιών με μικρές σωματικές βλάβες από τροχαίο ατύχημα κατ' εφαρμογήν του Συστήματος Άμεσης Πληρωμής (ΣΑΠ) και η αποφυγή των δικαστικών διενέξεων δείχνει ότι είναι εφικτός ο αντικειμενικός προσδιορισμός της καταβαλλόμενης αποζημίωσης λόγω ηθικής βλάβης σε περίπτωση σωματικών βλαβών.

Αναγνωρίζοντας τα σημαντικά οφέλη, τόσο για τους καταναλωτές όσο και για την ασφαλιστική αγορά, το Διοικητικό Συμβούλιο της Ε.Α.Ε.Ε. σε συνεργασία με τη Διαχειριστική Επιτροπή του ΣΑΠ καταβάλλει το τελευταίο χρονικό διάστημα συστηματικές προσπάθειες, προκειμένου να πεισθεί το σύνολο των ασφαλιστικών επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα στον κλάδο αυτοκινήτων να γίνουν μέλη του ΣΑΠ, ανεξάρτητα από το εάν είναι ή όχι μέλη της Ε.Α.Ε.Ε. Στο πλαίσιο αυτό, δεν αποκλείεται το ενδεχόμενο να προβληφθεί με νόμο η υποχρεωτική συμμετοχή στο σύστημα του Φιλικού Διακανονισμού.

δεν συντρέχει λόγος αλλαγής του βασικού χαρακτήρα της συνάντησης. Αντίθετα, το ασφαλιστικό – ανασφαλιστικό στοιχείο εκτιμάται ότι πρέπει να διατηρηθεί για τη συνέχεια του θεσμού αυτού.

• Να παραμείνει η Ύδρα ως ο κύριος τόπος – συνεκτικός κρίκος του Meeting με περιστασιακές, όμως, αλλαγές για λόγους ανανέωσης. Αυτό σημαίνει ότι είναι επιθυμητό να πραγματοποιείται η συνάντηση σε άλλα μέρη της Ελλάδας ανά 3 ή 5 έτη. Στις συγκεκριμένες διοργανώσεις, κρίνεται επιβεβλημένη η τροποποίηση του λογοτύπου "Hydra Meeting".

• Να εξετασθεί το ενδεχόμενο υλοποίησης του 20ου συνεδρίου, το οποίο θα έχει και εποπτειακό χαρακτήρα, εκτός Ύδρας. Προς τον σκοπό αυτό, εξετάστηκαν διάφοροι προορισμοί, μεταξύ των οποίων προκρίθηκε το COSTA NAVARINO. Οι λόγοι που συνέτειναν στη συγκεκριμένη επιλογή, είναι ότι οι συγκεκριμένες εγκαταστάσεις πληρούν όλες τις προϋποθέσεις για τη φιλοξενία όλης της διοργάνωσης, προσδίδοντας σε αυτήν ιδιαίτερο κύρος, ενώ ταυτόχρονα προσφέρουν την επιδιωκόμενη αλλαγή / ανανέωση του χώρου, την αποφυγή διασκορπισμού των συνεδριών, αλλά, κυρίως, το υψηλό επίπεδο υπηρεσιών στη διατροφή και τη διαμονή.

Ασφαλίσεις Υγείας

Το έργο για την ανάπτυξη των δεικτών υγείας σε συνεργασία με το ΙΟΒΕ βρίσκεται σε εξέλιξη. Τα δεδομένα απεστάλησαν προς το ΙΟΒΕ από τις εταιρίες, πριν τη λήξη του έτους.

Η πρώτη φάση του έργου περιλαμβάνει τον υπολογισμό της μεταβολής των νοσοκομειακών αποζημιώσεων κατά την περίοδο 2011-2016, αποτελώντας στην ουσία ένα είδος back testing, προς αξιολόγηση της μεθοδολογίας των δεικτών με πραγματικά δεδο-

μένα της αγοράς. Υπενθυμίζεται ότι, η μεθοδολογική βάση του υπολογισμού των δεικτών είναι εκείνη που είχε αναπτυχθεί το 2013 από ομάδες εργασίας της ΔΕΙΑ, στο πλαίσιο της προετοιμασίας της ασφαλιστικής αγοράς για τη λειτουργία της σε περιβάλλον Solvency II.

Η επόμενη φάση του έργου θα αφορά τον υπολογισμό της ποσοστιαίας μεταβολής των δεικτών το έτος 2017 σε σχέση με το 2016 και εκτιμάται ότι θα ολοκληρωθεί εντός του 2018, μετά τη διεκπεραίωση της πρώτης φάσης, τα αποτελέσματα της οποίας αναμένονται τους προσεχείς μήνες.

Το συγκεκριμένο εγχείρημα αξιολογείται ως ουσιαστικό συστατικό στοιχείο για τη ρύθμιση του θέματος της ενίσχυσης της διαφάνειας και της ενημέρωσης των ασφαλισμένων για τις αναπροσαρμογές των ασφαλιστικών υγείας, σε επίπεδο αγοράς και αναμένεται με μεγάλο ενδιαφέρον τόσο από τις ασφαλιστικές εταιρίες, όσο και από τους καταναλωτές.

Κάρτες Υγείας – Έλεγχος Νομιμότητας

Την Επιτροπή απασχόλησε, κατά τη διάρκεια του έτους και το ζήτημα της προώθησης συγκεκριμένων προϊόντων τύπου «κάρτων υγείας», τα οποία, σύμφωνα με το παρεχόμενο προς τους καταναλωτές πληροφοριακό υλικό τους, προσιδιάζουν ουσιαστικά με ασφαλιστική δραστηριότητα, χωρίς, εντούτοις, η εκδίδουσα το προϊόν εταιρία να δραστηριοποιείται με την ιδιότητα της ασφαλιστικής επιχείρησης.

Για τον λόγο αυτό, η Επιτροπή αποφάσισε και απευθύνθηκε τόσο προς την Εποπτική μας Αρχή, όσο και προς τις αρμόδιες για την προστασία των καταναλωτών αρχές και φορείς, αιτούμενη τον σχετικό έλεγχο νομιμότητας της συγκεκριμένης τοποθέτησης και προώθησης των εν λόγω προϊόντων.



Το Έργο της Ελένης έχει αξία. Το δικό μας Έργο είναι να το διατηρήσουμε σταθερό.

Η Ελένη έχει έναν μικρό φούρνο. Κάθε μέρα ξυπνάει στις 4 το πρωί για να βγάλει ψωμί, όχι μόνο για τους πελάτες της, αλλά και για την οικογένειά της. Καταλαβαίνουμε ότι αυτό είναι ένα δύσκολο Έργο, γι' αυτό και το προστατεύουμε. Είμαστε μια παγκόσμια ασφαλιστική δύναμη με ελληνικό όνομα και πιστεύουμε ότι ασφαλίζω σημαίνει καταλαβαίνω.

ERGO

Ασφαλίζω σημαίνει καταλαβαίνω.

ΕΘΝΙΚΗ Ασφαλιστική Η Κομισιόν θα κρίνει την επόμενη ημέρα

Η Διεύθυνση Ανταγωνισμού της Κομισιόν (DG Comp) θα καθορίσει το μέλλον της Εθνικής Ασφαλιστικής, στην ιδιαίτερα πιθανή, πλέον, περίπτωση, κατά την οποία η Exin δεν κατορθώσει να ολοκληρώσει την εξαγορά του 75% της εταιρείας, ως το τέλος Μαρτίου.

Ένα σχεδόν μήνα, πριν συμπληρωθεί το 9μηνο, εντός του οποίου πρέπει να ολοκληρωθεί η συναλλαγή, η Exin ενημέρωσε, με επιστολή της την Τράπεζα της Ελλάδος, και προφορικά την Εθνική, ότι βρίσκεται πολύ κοντά στη συγκέντρωση του συνόλου των απαιτούμενων κεφαλαίων.

Ως τις 25 Φεβρουαρίου, όμως, τα δύο private equity funds, τα οποία αποτελούν τους τελευταίους συνομιλητές της, δεν είχαν λάβει ακόμη τις αποφάσεις τους και ως εκ τούτου δεν είχε αποσταλεί στην ΤτΕ κάποιο επικαιροποιημένο στοιχείο αναφορικά με το σχήμα των βασικών χρηματοδοτών.

Λόγω της παρατεταμένης αδυναμίας της Exin, η Εθνική έχει αρχίσει να προετοιμάζεται, ήδη, για την επόμενη ημέρα. Τυπικά, θα περιμένει την Exin ως τις 28 Μαρτίου. Αν μέχρι τότε δεν υπάρχει ορατή πρόοδος στη διαδικασία για την ολοκλήρωση της εξαγοράς του 75% της Εθνικής Ασφαλιστικής, η τράπεζα θα καταγγείλει τη συμφωνία και θα στραφεί νομικά εναντίον της Exin.

Τυπικά, η Εθνική δύναται, βάσει νομικής ερμηνείας, να απευθυνθεί στη Fosun, ως τον επενδυτή με τη δεύτερη καλύτερη προσφορά. Στην τράπεζα, όμως, εμφανίζονται απαισιόδοξοι, για το αν ο Κινεζικός όμιλος θα μπορούσε να μπει σε μια σύ-



τομη διαπραγμάτευση, βελτιώνοντας μάλιστα τα επίπεδα της δεσμευτικής προσφοράς του.

Ως εκ τούτου, η τράπεζα έχει προανατολιστεί στην επόμενη ημέρα, μετά την ακύρωση του διαγωνισμού. Σύμφωνα με πληροφορίες, η διοίκηση της Εθνικής θα επιδιώξει να πείσει την DG Comp αφενός να δώσει χρόνο ως την προκήρυξη νέου διαγωνισμού, αφετέρου να χαλαρώσει τις απαιτήσεις της.

Με βάση το υφιστάμενο πλάνο αναδιάρθρωσης η Εθνική δεσμεύεται να πουλήσει τουλάχιστον το

75% της Εθνικής Ασφαλιστικής. Η τράπεζα θα προσπαθήσει να πείσει την DG Comp να αηλιάξει η παραπάνω δέσμευση και να διατηρήσει υψηλότερο ποσοστό μειοψηφίας.

Κάποιοι πιστεύουν αν βγει προς πώληση, την επόμενη φορά, ένα ποσοστό της τάξης του 50% με 60% μαζί με το management θα εκδηλωθεί ισχυρότερο αγοραστικό ενδιαφέρον. Το σίγουρο, πάντως, είναι ότι θα αποφευχθούν οι συγκρίσεις με το τίμημα των 718,5 εκατ. ευρώ, που προσέφερε η Exin.

Με δεδομένο, πάντως, ότι τα παραπάνω επιχει-

► **Τι θα συμβεί αν η Exin δεν κάνει την έκπληξη βρίσκοντας κεφάλαια και κλείνοντας την εξαγορά με διαδικασίες εξπρές**

ρήματα αναπτύχθηκαν στην DG Comp πριν από ένα περίπου χρόνο από ΕΤΕ, υπουργείο Οικονομικών και πρόεδρο της Βουλής χωρίς αποτέλεσμα, δεν αναμένεται η Διεύθυνση Ανταγωνισμού να κάνει πίσω όσον αφορά στην υλοποίηση της δέσμευσης πώλησης τουλάχιστον του 75% της Εθνικής Ασφαλιστικής.

Σημειώνεται ότι η Exin αναδείχθηκε προτιμητέος επενδυτής στο διαγωνισμό πώλησης της Εθνικής Ασφαλιστικής, προσφέροντας για το 75% του μετοχικού της κεφαλαίου και μια 15ετή σύμβαση bancassurance 718,5 εκατ. ευρώ. Εδώ, όμως, και οκτώ μήνες αδυνατεί να κλείσει το σχήμα των βασικών χρηματοδοτών του deal.

Η προσπάθεια έγινε ακόμη πιο δύσκολη, όταν τον περασμένο Νοέμβριο η Calamos Family Partners ενημέρωσε ότι δεν επιθυμεί να περιλαμβάνεται, πλέον, μεταξύ των βασικών επενδυτών, ενώ ακολούθησε κατάθεση ασφαλιστικών μέτρων σε δικαστήριο του Ιλινόι, με αίτημα έκδοσης διαταγής πληρωμής εις βάρος της Exin Financial για ληξιπρόθεσμη απαίτηση 41 εκατ. δολαρίων συν τους τόκους.

ΕΑΕΕ Οριακή αύξηση στην παραγωγή ασφαλιστρων το δωδεκάμηνο

Παραγωγή εγγεγραμμένων ασφαλιστρων (€)	Ιανουάριος - Δεκέμβριος 2017	Συμμετοχή	Μεταβολή έναντι 2016
Ασφαλίσεις Ζωής	1.871.149.830,56	49,4%	-2,0%
Ασφαλίσεις κατά Ζημιών	1.914.131.587,42	50,6%	+2,1%
εκ των οποίων			
Αστική ευθύνη οχημάτων	732.240.121,20	19,4%	+0,2%
Λοιποί κλάδοι κατά Ζημιών	1.181.891.466,22	31,2%	+3,4%
Σύνολο	3.785.281.417,98	100%	+0,05%

Με οριακή αύξηση 0,05% στην παραγωγή ασφαλιστρων έκλεισε το 2017, σύμφωνα με τη μελέτη της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος (ΕΑΕΕ). Ειδικότερα, τον Δεκέμβριο του 2017 σε σύγκριση με τον αντίστοιχο μήνα του 2016, οι ασφαλίσεις Ζωής μείωσαν την παραγωγή τους σε μηνιαία βάση (-19,3%). Ομοίως, οι ασφαλίσεις κατά Ζημιών μείωσαν την παραγωγή τους σε μηνιαία βάση (-0,9%) για πρώτη φορά μετά από επτά συνεχείς μήνες. Συνολικά, η παραγωγή ασφαλιστρων μηνός Δεκεμβρίου μειώθηκε κατά 10,5% έναντι του Δεκεμβρίου του 2016.

Όσον αφορά τις ασφαλίσεις στον κλάδο ζωής εμφάνισαν μείωση ήταν 2%, ενώ +2,1% ήταν η μεταβολή στις ασφαλίσεις Ζημιών. Συγκεκριμένα +0,2% ήταν στην ασφάλιση Αστικής Ευθύνης οχημάτων και +3,4% στους λοιπούς κλάδους κατά Ζημιών.

Συνολικά ανταποκρίθηκαν 50 ασφαλιστικές επιχειρήσεις οι οποίες συγκέντρωσαν το 94,6% της παραγωγής ασφαλιστρων στις ασφαλίσεις κατά Ζημιών και το 99,9% των ασφαλίσεων Ζωής σύμφωνα με τα στοιχεία του έτους 2016. Από τις ανωτέρω επιχειρήσεις, οι 20 δραστηριοποιήθηκαν στις ασφαλίσεις Ζωής και 44 στις ασφαλίσεις κατά Ζημιών.

2017 /2016	Ασφαλίσεις Ζωής	Ασφαλίσεις κατά Ζημιών	Σύνολο
Ιανουάριος - Μάρτιος	+3,5%	-0,6%	+1,4%
Ιανουάριος - Ιούνιος	+1,3%	+1,0%	+1,2%
Ιανουάριος - Σεπτέμβριος	-1,4%	+1,9%	+0,3%
Οκτώβριος	+23,4%	+4,6%	+14,1%
Ιανουάριος - Οκτώβριος	+1,1%	+2,2%	+1,6%
Νοέμβριος	-10,2%	+5,6%	-3,0%
Ιανουάριος - Νοέμβριος	-0,1%	+2,5%	+1,2%
Δεκέμβριος	-19,3%	-0,9%	-10,5%
Ιανουάριος - Δεκέμβριος	-2,0%	+2,1%	+0,05%

Ασφαλίσεις Ζωής (€)	Ιανουάριος - Δεκέμβριος 2017	Συμμετοχή	Μεταβολή
I. Ασφαλίσεις Ζωής	1.366.699.758,94	73,0%	-4,1%
III. Ασφαλίσεις Ζωής συνδεδεμένες με επενδύσεις	296.789.373,25	15,9%	+8,7%
VII. Διαχείριση συλλογικών συνταξιοδοτικών κεφαλαίων	207.646.327,56	11,1%	-1,5%
Λοιπές ασφαλίσεις Ζωής (κεφαλαιοποίησης)	14.370,81	0,001%	-33,9%
Σύνολο	1.871.149.830,56	100%	-2,0%

SYCO

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

 facebook.com/GeneraliHellas

ΤτΕ Τα κεφάλαια της ασφαλιστικής



Ο διοικητής της Τράπεζας της Ελλάδος Γιάννης Στουρνάρας

Στην υψηλότερη κατηγορία ποιότητας ταξινομούνται το 95% των επιλέξιμων κεφαλαίων των ασφαλιστικών επιχειρήσεων, σύμφωνα με την έκθεση της Τράπεζας της Ελλάδος που παρουσίασε ο διοικητής της Τράπεζας της Ελλάδος Γιάννης Στουρνάρας κατά την 85η Γενική Συνέλευση των Μετόχων. Στην έκθεση γίνεται αναφορά στους δείκτες φερεγγυότητας των ασφαλιστικών εταιρειών που αναμένεται να βελτιωθούν, λόγω και της θετικής πορείας των ελληνικών κρατικών ομολόγων. Επισημαίνεται παράλληλα, η σημαντική συγκέντρωση της ασφαλιστικής αγοράς στην Ελλάδα, καθώς όπως σημειώνεται, οι 5 μεγαλύτερες εξ αυτών κατέχουν το 79% της αγοράς, σε όρους τεχνικών προβλέψεων. Στη συνέχεια, το NextDeal παρουσιάζει ολόκληρη την αναφορά της Τράπεζας της Ελλάδος για την ασφαλιστική αγορά.

Βασικά μεγέθη αγοράς

Σύμφωνα με στοιχεία για τις 30.9.2017, στην ελληνική αγορά ιδιωτικής ασφάλισης δραστηριοποιούνται 43 ασφαλιστικές επιχειρήσεις 23 έναντι 45 το 2016 24 οι οποίες κατηγοριοποιούνται βάσει της άδειας λειτουργίας και των ασφαλιστικών τους εργασιών ως εξής: 3 επιχειρήσεις ασφαλίσεων ζωής, 23 επιχειρήσεις ασφαλίσεων κατά ζημιών, 17 επιχειρήσεις που ασκούν ταυτόχρονα δραστηριότητες ασφαλίσεων ζωής και κατά ζημιών.

Εκ των 43 ασφαλιστικών επιχειρήσεων, 40 επιχειρήσεις υπόκεινται στις διατάξεις της Φερεγγυότητας II, ενώ 3 εξαιρούνται λόγω μικρού μεγέθους.

Εκ των 40 επιχειρήσεων, 16 ασφαλιστικές επιχειρήσεις ανήκουν σε ασφαλιστικούς ομίλους με έδρα στο εξωτερικό και 6 σε ασφαλιστικούς ομίλους με έδρα στην Ελλάδα. Επίσης, 4 ασφαλιστικές επιχειρήσεις με έδρα στην Ελλάδα δραστηριοποιούνται ενεργά σε λοιπές χώρες της ΕΕ με καθεστώς ελεύθερης παροχής υπηρεσιών.

Στην Ελλάδα δραστηριοποιούνται 25 επιπλέον 171 ασφαλιστικές επιχειρήσεις με έδρα σε άλλο κράτος-μέλος της ΕΕ είτε μέσω υποκαταστημάτων είτε με καθεστώς ελεύθερης παροχής υπηρεσιών, τα οποία εποπτεύονται, ως προς τη χρηματοοικονομική τους κατάσταση, από τις αρμόδιες εποπτικές αρχές των χωρών καταγωγής τους. Στα τέλη του 2016, η ετήσια παραγωγή τους συγκέντρωνε ποσό εγγεγραμμένων ασφαλιστρών 543 εκατ. ευρώ, αποτελώντας ποσοστό 13,3% του συνόλου της ασφαλιστικής αγοράς.

Τα οικονομικά μεγέθη που εκτίθενται στη συνέχεια αφορούν μόνο την εγχώρια ασφαλιστική αγορά των 40 επιχειρήσεων που υπόκεινται στην κατά Φερεγγυότητα II εποπτεία από την Τράπεζα της Ελλάδος.

Η εγχώρια ασφαλιστική αγορά χαρακτηρίζεται από σημαντική συγκέντρωση, ιδιαίτερα στις εταιρείες ασφαλίσεων ζωής, καθώς οι 5 μεγαλύτερες εξ αυτών κατέχουν το 79% της αγοράς, σε όρους τεχνικών προβλέψεων. Το μερίδιο αγοράς για τις 5 μεγαλύτερες ασφαλιστικές επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στις ασφαλίσεις κατά ζημιών ανέρχεται σε 43%, σε όρους ακαθάριστων

εγγεγραμμένων ασφαλιστρών.

Η παραγωγή ακαθάριστων εγγεγραμμένων ασφαλιστρών δραστηριοτήτων ζωής την περίοδο Ιανουαρίου-Σεπτεμβρίου 2017 ανήλθε σε 1,2 δισεκ. ευρώ, μειωμένη κατά 4,1% συγκριτικά με την αντίστοιχη περίοδο του προηγούμενου έτους. Οι ασφαλίσεις ζωής που συνδέονται με επενδύσεις (unit-linked) εμφανίζουν μια μικρή ανάκαμψη μετά την αρνητική επίδραση της επιβολής περιορισμών στην κίνηση κεφαλαίων, με τα σχετικά ακαθάριστα εγγεγραμμένα ασφαλιστρα να αποτελούν ποσοστό 17% επί των συνολικών ακαθάριστων εγγεγραμμένων ασφαλιστρών δραστηριοτήτων ζωής, έναντι 15% την αντίστοιχη περίοδο του 2016.

Τα ασφαλιστρα των δραστηριοτήτων ασφαλίσεων κατά ζημιών ανήλθαν την ίδια περίοδο σε 1,4 δισεκ. ευρώ, με το μεγαλύτερο ποσοστό εξ αυτών να καταγράφεται στη δραστηριότητα αστικής ευθύνης χερσαίων οχημάτων (40%), ενώ ακολουθεί η δραστηριότητα πυρός (21%).

Η ανωτέρω ασφαλιστική παραγωγή προέρχεται κυρίως από ασφαλιστικούς πράκτορες και συμβούλους (50%) και δευτερευόντως από τις τράπεζες (bankassurance) (27,5%). Σημαντικό είναι να τονιστεί ότι οι άμεσες πωλήσεις από τις ίδιες τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις, χωρίς τη διμεσολήβηση τρίτου, ανέρχεται σε περίπου 10% της συνολικής παραγωγής.

Το σύνολο του ενεργητικού των εποπτευόμενων ασφαλιστικών επιχειρήσεων ανήλθε σε 16,4 δισεκ. ευρώ στις 30.9.2017, παρουσιάζοντας αύξηση 4,4% συγκριτικά με τις 30.9.2016, εκ των οποίων 7,1 δισεκ. ευρώ αφορούσαν τοποθετήσεις σε κρατικά ομόλογα (43%), 2,3 δισεκ. ευρώ αφορούσαν τοποθετήσεις σε εταιρικά ομόλογα (14%) και 2,3 δισεκ. ευρώ αφορούσαν επενδύσεις για ασφαλίσεις τον επενδυτικό κίνδυνο των οποίων φέρουν οι ασφαλισμένοι (unit-linked), εκ των οποίων 68% επενδεδυμένα σε αμοιβαία κεφάλαια και 24% σε χρηματικά διαθέσιμα και καταθέσεις.

Η ως άνω αύξηση του ενεργητικού προήλθε κυρίως από τις επιχειρήσεις που ασκούν εργασίες ασφαλίσεων ζωής (5,0%), ενώ για τις επιχειρήσεις

αγορές είναι υψηλής ποιότητας



Οι τάσεις της ασφαλιστικής αγοράς

Σύμφωνα με το νέο εποπτικό πλαίσιο, από το 2017 οι ελληνικές ασφαλιστικές επιχειρήσεις δημοσιεύουν ετησίως έκθεση αναφορικά με τη χρηματοοικονομική τους κατάσταση και την κατάσταση φερεγγυότητάς τους (Solvency and Financial Condition Report – SFCR), ενισχύοντας τη διαφάνεια και την πληροφόρηση του καταναλωτικού κοινού.

Το 2017 τα βασικά χρηματοοικονομικά μεγέθη των ασφαλιστικών επιχειρήσεων παρέμειναν σε σταθερό επίπεδο και οι δείκτες φερεγγυότητας στις 31.12.2017 αναμένεται να βελτιωθούν και λόγω της θετικής πορείας των ελληνικών κρατικών ομολόγων.

Ο κίνδυνος που σχετίζεται με το περιβάλλον χαμηλών επιτοκίων και τη συνακόλουθη αναζήτηση υψηλότερων αποδόσεων (search for yield) παραμένει υψηλός κυρίως για τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις ζωής, ιδίως δε για τις περιπτώσεις συμβολαίων που περιλαμβάνουν υψηλές εγγυήσεις επιτοκίων. Οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις ζωής, με στόχο τον περιορισμό των συνεπειών από τον εν λόγω κίνδυνο, πέρα από τις δράσεις που ήδη έχουν υλοποιήσει και σχετίζονται με προσαρμογές της επενδυτικής τους στρατηγικής, προχωρούν σε τροποποίηση των ασφαλιστικών προϊόντων που διαθέτουν στην αγορά με περαιτέρω μείωση των επιτοκίων που εγγυώνται και με έμφαση στην προώθηση ασφαλίσεων που συνδέονται με επενδύσεις τον επενδυτικό κίνδυνο των οποίων φέρουν αποκλειστικά οι ασφαλισμένοι. Χαρακτηριστική είναι η τάση που παρατηρήθηκε κατά τη διάρκεια του 2017 και σχετίζεται με την προσαρμογή των παραδοσιακών προϊόντων ζωής που διαθέτουν οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις (ισόβιες ασφαλίσεις θανάτου, ασφαλίσεις επιβίωσης, συνταξιοδοτικά προγράμματα κ.ά.), ώστε να μην παρέχουν πλέον τη δυνατότητα στους νέους πελάτες τους να απολαμβάνουν θετικές αποδόσεις πέραν εκείνων που είναι εγγυημένες μέσω σύμβασης απόδοσης.

ρήσεις που ασκούν αποκλειστικά εργασίες ασφαλίσεων κατά ζημιών το ποσοστό αύξησης ήταν μόνο 0,9%.

Αντίστοιχα, οι συνολικές υποχρεώσεις ανήλθαν σε 13,1 δισεκ. ευρώ, με το σύνολο των τεχνικών προβλέψεων να διαμορφώνεται σε 11,9 δισεκ. ευρώ, εκ των οποίων 8,8 δισεκ. ευρώ αφορούσαν ασφαλίσεις δραστηριοτήτων ζωής και 3,1 δισεκ. ευρώ ασφαλίσεις κατά ζημιών. Εκ των τεχνικών

προβλέψεων ζωής, το 62,9% αφορά ασφαλίσεις με συμμετοχή στα κέρδη και το 27,3% αφορά ασφαλίσεις ζωής που συνδέονται με επενδύσεις.

Στις ασφαλίσεις κατά ζημιών, ο δείκτης ζημιών της αγοράς στις 30.9.2017 ανήλθε στο 45% των αντίστοιχων δεδουλευμένων ασφαλιστρών της ίδιας περιόδου και ο δείκτης εξόδων (διαχείρισης και προμηθειών) ανήλθε στο 46%. Ειδικότερα, αναφορικά με τις ασφαλίσεις αστικής ευ-

θύνης από κερσαία οχήματα, ο δείκτης ζημιών της αγοράς ανήλθε στο 48% των αντίστοιχων δεδουλευμένων ασφαλιστρών, ενώ ο δείκτης εξόδων (διαχείρισης και προμηθειών) ανήλθε σε 42%, με τους δύο δείκτες να εμφανίζουν αύξηση περίπου 3% σε σύγκριση με το τέλος Σεπτεμβρίου του 2016.

Αναφορικά με την ποιότητα των κεφαλαίων της ασφαλιστικής αγοράς, σημειώνεται ότι το 95% των επιλέξιμων κεφαλαίων των ασφαλιστικών επιχειρήσεων ταξινομούνται στην υψηλότερη κατηγορία ποιότητας (Κατηγορία 1). Η συνολική Κεφαλαιακή Απαίτηση Φερεγγυότητας (SCR) διαμορφώθηκε σε 1,7 δισεκ. ευρώ στις 30.9.2017, με τα συνολικά επιλέξιμα ίδια κεφάλαια να ανέρχονται σε 3,2 δισεκ. ευρώ. Επιπροσθέτως, η Ελάχιστη Κεφαλαιακή Απαίτηση (MCR) για το σύνολο των ασφαλιστικών επιχειρήσεων διαμορφώθηκε σε 636 εκατ. ευρώ, με τα αντίστοιχα συνολικά επιλέξιμα ίδια κεφάλαια να ανέρχονται σε 3,0 δισεκ. ευρώ.

Σε επίπεδο ομίλων, η Τράπεζα της Ελλάδος εποπτεύει 4 ασφαλιστικούς ομίλους με τελική μητρική επιχείρηση στην Ελλάδα. 26 στους εν λόγω ομίλους περιλαμβάνονται 8 (ασφαλιστικές και μη) επιχειρήσεις με έδρα στην Ελλάδα και 6 με έδρα στην Κύπρο ή τη Ρουμανία. Το συνολικό ύψος της Κεφαλαιακής Απαίτησης Φερεγγυότητας (SCR) των 4 εξ αυτών στις 30.6.2017 ανήλθε σε 569 εκατ. ευρώ, ενώ τα επιλέξιμα ίδια κεφάλαιά τους διαμορφώθηκαν σε 1,1 δισεκ. ευρώ.

Η προστασία του καταναλωτή στο νέο εποπτικό περιβάλλον

Με τον όρο "προστασία του καταναλωτή" περιγράφεται η επιδίωξη για τη δημιουργία νομικού πλαισίου που ευνοεί την προσφορά στον καταναλωτή κατά το δυνατόν οικονομικά προσιτού σε εκείνον προϊόντος, παρέχοντάς του ταυτόχρονα τη μέγιστη δυνατή προστασία.

Για την επίτευξη των ανωτέρω στόχων, οι δράσεις που υλοποιούνται σε ευρωπαϊκό και σε εθνικό επίπεδο έχουν κατά βάση δύο συμπληρωματικούς δρόμους: ο πρώτος είναι η ενίσχυση της φερεγγυότητας των παρόχων χρηματοπιστωτικών υπηρεσιών και ο δεύτερος συνδέεται με τον τρόπο προώθησης των προϊόντων και την πληροφόρηση που παρέχεται στον καταναλωτή ώστε να λάβει την απόφασή του.

Το πλαίσιο της φερεγγυότητας έχει σκοπό την ενίσχυση της προστασίας των καταναλωτών ασφαλιστικών υπηρεσιών, μέσω της διασφάλισης ότι οι πάροχοι θα τιμήσουν τις υποχρεώσεις τους και ότι οι καταναλωτές θα λάβουν τις παροχές που αναμένεται να λάβουν.

Ο τρόπος προώθησης των ασφαλιστικών προϊόντων και η πληροφόρηση των καταναλωτών σηματοδοτείται από την εφαρμογή εντός του 2018 δύο νομοθετικών κειμένων που αναλύονται ακολούθως.

Κανονισμός 1286/2014 για το Έγγραφο Βασικών Πληροφοριών στις επενδύσεις που βασίζονται σε ασφάλιση

Από την 1.1.2018 έχει τεθεί σε εφαρμογή ο ευρωπαϊκός Κανονισμός 1286/2014, ο οποίος εί-

ναι άμεσα εφαρμοστέος σε όλα τα κράτη-μέλη της ΕΕ και αφορά την υποχρέωση των ασφαλιστικών επιχειρήσεων να διαθέτουν στους ενδιαφερόμενους να αγοράσουν ένα ασφαλιστικό προϊόν με επενδυτικά χαρακτηριστικά ένα έγγραφο το οποίο περιέχει όλες εκείνες τις βασικές πληροφορίες που χρειάζονται για να αποφασίσουν αν θα προχωρήσουν στην εν λόγω επένδυσή τους. Κομβικό σημείο του εν λόγω εγγράφου είναι ο βαθμός τυποποίησης και ομοιόμορφης παρουσίασης των βασικών αυτών πληροφοριών, έτσι ώστε να διευκολύνεται η άμεση σύγκριση τόσο μεταξύ αντίστοιχων προϊόντων που διατίθενται από άλλες ασφαλιστικές επιχειρήσεις όσο και με λοιπές διαθέσιμες επενδυτικές επιλογές.

Το ως άνω έγγραφο βασικών πληροφοριών δεν αποτελεί υλικό εμπορικής προώθησης και οι πληροφορίες που περιλαμβάνει είναι όλες εκείνες που μπορούν να βοηθήσουν τον ενδιαφερόμενο να κατανοήσει τη φύση, τους κινδύνους, το κόστος, καθώς και τα δυνητικά κέρδη και ζημιές ενός ασφαλιστικού προϊόντος με επενδυτικά χαρακτηριστικά, όπως επίσης και να τον βοηθήσουν να το συγκρίνει με αντίστοιχα άλλα προϊόντα.

Πυρήνας των πληροφοριών που περιλαμβάνονται στο έγγραφο είναι ο συνοπτικός δείκτης κινδύνου του εν λόγω προϊόντος, ο οποίος αποτελεί οδηγό για το επίπεδο κινδύνου του προϊόντος. Ο δείκτης αυτός καταδεικνύει πόσο πιθανόν είναι ο ασφαλισμένος να απολέσει χρήματα από το προϊόν αυτό, είτε λόγω δυσμενών κινήσεων στις αγορές (κίνδυνος αγοράς) είτε ιδίως η ασφαλιστική επιχείρηση δεν θα είναι σε θέση να καταβάλει το ασφάλισμα (πιστωτικός κίνδυνος). Λαμβάνει δε τιμές σε μια επταβάθμια κλίμακα όπου 1 είναι η χαμηλότερη κατηγορία κινδύνου και 7 η υψηλότερη.

Η Οδηγία 2016/97 για τη διανομή των ασφαλιστικών προϊόντων

Εντός του 2018 αναμένεται η εφαρμογή της ευρωπαϊκής Οδηγίας 2016/97/ΕΕ που αφορά τη διανομή των ασφαλιστικών προϊόντων.

Στο επίκεντρο της ρύθμισης τίθεται ο σχεδιασμός των ασφαλιστικών προϊόντων από τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις, τα οποία θα πρέπει να απευθύνονται σε σαφώς καθορισμένες ομάδες πελατών, λαμβάνοντας υπόψη τις ασφαλιστικές τους ανάγκες.

Η κάθε ασφαλιστική επιχείρηση οφείλει να διασφαλίζει ότι τα προϊόντα της επιτυγχάνουν υψηλό βαθμό ικανοποίησης του καταναλωτή στον οποίο απευθύνονται, να επιλέγει τα κατάλληλα για τη διανομή κάθε προϊόντος δίκτυα και να μεριμνά για την προώθηση των προϊόντων της στις στοχευόμενες ομάδες καταναλωτών και τέλος να παρακολουθεί την πορεία τους και να τα αναθεωρεί εφόσον συντρέχουν λόγοι.

Επιπλέον, με την ανωτέρω ρύθμιση καθορίζονται θέματα που άπτονται της διανομής ασφαλιστικών προϊόντων, ώστε να διασφαλίζεται ότι αυτά προωθούνται με βάση τις ανάγκες και τα συμφέροντα των καταναλωτών, από διανομείς που διαθέτουν την απαραίτητη τεχνολογία για την εργασία αυτή.

Κορυφαίοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι 2018



Metlife

Ο κύκλος επιτυχημένων ασφαλιστών για το 2018

Τα ονόματα των κορυφαίων ασφαλιστικών συμβούλων, οι οποίοι απαρτίζουν τον κύκλο επιτυχημένων ασφαλιστών της εταιρίας για το 2018, ανακοίνωσε η MetLife. Όπως σημειώνει η εταιρεία ο κύκλος επιτυχημένων ασφαλιστών έχει καθιερωθεί από την MetLife έδω και τρεις δεκαετίες. Αποτελείται από επαγγελματίες ασφαλιστικούς συμβούλους, οι οποίοι διακρίνονται για τις επιδόσεις και την επαγγελματική τους συμπεριφορά, τόσο εντός της εταιρίας όσο και ευρύτερα, στην ελληνική ασφαλιστική αγορά.

Η συμμετοχή στον κύκλο επιτυχημένων ασφαλιστών της MetLife καθορίζεται από έναν συνδυασμό ποσοτικών και ποιοτικών κριτηρίων. Σε αυτά συμπεριλαμβάνονται τα παραγωγικά αποτελέσματα που επιτεύχθηκαν στη διάρκεια του προηγούμενου έτους, αλλά και κριτήρια όπως ο υψηλός δείκτης διατηρησιμότητας συμβολαίων και η άψογη επαγγελματική σταδιοδρομία του μέλους.

Ο θεσμός του Κύκλου Επιτυχημένων Ασφαλιστών είναι μια έμπρακτη αναγνώριση στο πρόσωπο του επαγγελματία που θέτει και πετυχαίνει υψη-

ΜΕΛΗ Κύκλου Επιτυχημένων Ασφαλιστών – Κ.Ε.Α. 2018

ΑΡΙΣΤΕΙΟ

ΑΛΕΞΑΝΙΑΝ
ΘΕΟΔΩΡΙΔΗ Θ.
ΜΑΡΚΟΥΖΟΣ Κ.
ΠΑΠΑΔΗΜΗΤΡΙΟΥ ΧΡ.
ΣΟΥΣΗΣ Ζ.
ΣΤΑΘΟΠΟΥΛΟΣ Π.
ΤΟΜΑΗΣ Ι.
ΤΣΟΥΚΑΛΑΣ ΣΤΑΘΑΚΗΣ Δ.
ΦΥΡΓΕΝΗΣ ΣΤ.
ΧΑΤΖΗΣΤΕΦΑΝΟΥ Κ.

ΔΙΑΚΕΚΡΙΜΕΝΑ ΜΕΛΗ

ΒΑΣΙΟΥ Γ.
ΜΑΚΕΔΟΣ Σ.

ΠΛΗΡΗ ΜΕΛΗ

ΑΝΔΡΕΟΓΛΟΥ Ν
ΓΟΥΤΑΚΗΣ Ν.
ΕΓΓΛΕΖΑΚΗ Ε.
ΚΑΤΡΑΝΙΤΣΙΩΤΗΣ Μ.
ΚΟΛΟΚΥΘΑ ΟΡΣ.
ΚΟΡΟΛΗΣ Γ.
ΠΑΠΑΔΗΜΗΤΡΙΟΥ Ι.
ΠΟΥΡΛΙΔΑΣ Θ.
ΣΟΥΪΔΑΣ ΣΤ.
ΤΑΣΙΟΣ Α.
ΦΡΑΓΓΟΣ Δ
ΧΑΤΖΟΓΛΟΥ Α.

ΠΡΟΣΚΕΚΛΗΜΕΝΑ ΜΕΛΗ

ΓΕΩΡΓΟΥΛΑ Κ.
ΠΑΠΑΓΕΩΡΓΙΟΥ Ι.
ΧΑΜΠΑΚΗΣ Μ.

ΕΙΔΙΚΑ ΠΡΟΣΚΕΚΛΗΜΕΝΑ ΜΕΛΗ

ΛΕΚΚΑΣ Ν.
ΠΑΠΑΜΙΧΑΗΛ Μ.
ΣΙΔΗΡΟΠΟΥΛΟΣ Τ.

λους στόχους, με γνώση, με ταλέντο, με σκληρή δουλειά, αλλά πάνω από όλα με επαγγελματικό ήθος, ακεραιότητα και ευθύνη απέναντι στους ανθρώπους που μας εμπιστεύονται, δήλωσε ο κ. Γιώργος Ζερβουδάκης, Επικεφαλής Face2Face Distribution και Employee Benefits της MetLife.

Σε μια εποχή όπου οι ασφαλιστικές ανάγκες αυξάνονται και ο ρόλος του ασφαλιστικού συμβούλου γίνεται όλο και πιο σημαντικός, τα μέλη του Κύκλου αποτελούν σημείο αναφοράς για την MetLife αλλά και για το σύνολο του κλάδου, πρόσθεσε ο κ. Ζερβουδάκης.

Στηρίζει τον θεσμό της διαμεσολάβησης

Λίγους μόνο μήνες μετά τη δέσμευση της ότι θα σταθεί αρωγός στην προσπάθεια προώθησης του θεσμού της διαμεσολάβησης και των στόχων του Ο.Π.Ε.Μ.Ε.Δ, η MetLife αποδεικνύει έμπρακτα την πεποίθησή της ότι η εξωδικαστική επίλυση των διαφορών είναι μία χρήσιμη και αναγκαία διαδικασία, που ωφελεί κυρίως τους ασφαλισμένους, αλλά κυρίως ότι αποτελεί ουσιαστικά μία πράξη πολιτισμού. Υπό το πρίσμα αυτό, η MetLife έχει ενσωματώσει σε όλο το υλικό επικοινωνίας, έντυπο και ηλεκτρονικό, με τους πελάτες και δυνητικούς της πελάτες τη σχετική πληροφόρηση, ώστε οι ασφαλισμένοι της εταιρείας να γνωρίζουν με κάθε λεπτομέρεια πώς να αξιοποιούν τη δυνατότητά τους

να επιλύουν τις όποιες διαφορές τους ταχύτερα, ευκολότερα, πιο οικονομικά και πιο αποτελεσματικά, καταφεύγοντας στην σχετική διαδικασία. «ότι θα κάνουμε ό,τι μπορούμε για να στηρίξουμε τον πολυτιμο θεσμό της διαμεσολάβησης και σήμερα το κάνουμε πράξη. Δεν θα σταματήσουμε όμως εδώ. Στόχος μας είναι να ενημερώσουμε τους ασφαλισμένους μας για τα πολλαπλά οφέλη του θεσμού, να τους παρακινήσουμε να καταφεύγουν σε αυτήν και εν τέλει να χτίσουμε συνείδηση διαμεσολάβησης και καλής διάθεσης εξεύρεσης λύσης, βιώσιμης και δίκαιης και για τις δύο πλευρές, τόνισε ο διευθυντής Marketing και επικοινωνίας της MetLife κ. Σταύρος Μιχαηλίδης.

Capital controls Αύξηση ορίου ανάληψης και άνοιγμα λογαριασμών

Η άρση των περιορισμών στο άνοιγμα νέων λογαριασμών και η αύξηση του ποσού ανάληψης μετρητών ανά μήνα, είναι οι σημαντικότερες αλλαγές που ισχύουν ήδη από την 1η Μαρτίου. Δηλαδή στο εξής κάθε πολίτης μπορεί να παίρνει από τον λογαριασμό του το ποσό των 2.300 ευρώ σωρευτικά μέσα σε ένα μήνα, ενώ επιτρέπεται το άνοιγμα λογαριασμού από φυσικό ή νομικό πρόσωπο ή άλλη οντότητα καθώς και η προσθήκη συνδικαιούχου σε υφιστάμενο λογαριασμό.

σελ.
18



BANCASSURANCE & Banking



ΤΑ ΤΡΙΑ ΣΕΝΑΡΙΑ ΓΙΑ ΤΟ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ ΚΑΙ ΤΟ ΑΠΟΘΕΜΑ ΑΣΦΑΛΕΙΑΣ ΓΙΑ ΤΙΣ ΤΡΑΠΕΖΕΣ

Γιατί το clean exit ... προσκρούει στις τράπεζες

Στην ευστάθεια του εγχώριου χρηματοπιστωτικού συστήματος κινδυνεύει να προσκρούσει το εγχείρημα της καθαρής εξόδου της χώρας από το πρόγραμμα στήριξης, καθώς υπάρχει σοβαρή πιθανότητα να προκύψει από το εν εξελίξει stress test θέμα διασφάλισης τυχόν μελλοντικών κεφαλαιακών αναγκών για μεγάλες ελληνικές τράπεζες.

Η «καθαρή έξοδος» αποτελεί διακηρυγμένο στόχο της κυβέρνησης και κορωνίδα του πολιτικού της «αφηγήματος» καθώς θα πιστωθεί ότι ο-

δήγησε την χώρα εκτός μνημονίων, και μάλιστα χωρίς τις δεσμεύσεις, που θα συνεπάγεται μια προληπτική γραμμή πιστωτικής διευκόλυνσης, όπως συζητούσε, το 2014, η κυβέρνηση Σαμαρά.

Παρ' ότι οι Ευρωπαίοι εταίροι, συμπεριλαμβανομένης και της νέας γερμανικής κυβέρνησης, επιθυμούν την καθαρή έξοδο, ως την τελευταία απόδειξη ότι η Ευρωζώνη άφησε πίσω της την κρίση, καλούνται να συνθέσουν μια λύση, που θα καλύπτει, τόσο το ΔΝΤ, όσο και την Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα.

Το Διεθνές Νομισματικό Ταμείο (ΔΝΤ) έχει διατυπώσει, απερίφραστα, εδώ και μήνες την άποψή του ότι οι τράπεζες πρέπει να ανακεφαλαιοποιηθούν, προληπτικά, με την ευκαιρία της εν εξελίξει άσκησης προσομοίωσης ακραίων καταστάσεων (stress test). Έτσι, θα εξυγιάνουν ταχύτερα τους ισολογισμούς τους και θα συμβάλουν στην επάνοδο της οικονομίας σε βιώσιμους ρυθμούς ανάπτυξης.

Το Ταμείο πιστεύει ότι με μη εξυηρητούμενα

Συνέχεια στη σελ. 12

- ▶ Υπέρ υβριδικής εξόδου πιέζει η ΕΚΤ για να διασφαλισθεί η κάλυψη μελλοντικών κεφαλαιακών αναγκών για τις τράπεζες
- ▶ Μοχλός πίεσης το stress test



Γιατί το clean exit ... προσκρούει στις τράπεζες

Συνέχεια από τη σελ. 11

ανοίγματα της τάξης του 45% επί των συνολικών χορηγήσεων και με οικονομία, που δεν μπορεί να τροφοδοτήσει ικανή υγιή ζήτηση για νέες χορηγήσεις, οι τράπεζες χρειάζονται, άμεσα, νέα κεφάλαια, προκειμένου να διασφαλισθεί ότι δεν θα αποτελέσουν την «αχίλλειο πτέρνα» της χώρας, μετά την έξοδο από το πρόγραμμα.

Πρόκειται για λύση, που δεν επιθυμούν ούτε η κυβέρνηση και οι υφιστάμενοι μέτοχοι των τραπεζών, ούτε, όμως, το ευρωπαϊκό σκέλος των Θεσμών καθώς αφενός «θολώνει» το story της επιτυχούς εξόδου, αφετέρου «καίει» κεφάλαια από το υφιστάμενο απόθεμα του τρίτου προγράμματος και καμία κυβέρνηση δεν θέλει να φέρει στο κοινοβούλιο της θέμα νέας χρηματοδότησης για την Ελλάδα.

Η Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα, από την πλευρά της, δεν επιθυμεί προληπτική ανακεφαλαιοποίηση, θέλει, όμως, να διασφαλίσει, την απρόσκοπτη, από πλευράς επάρκειας κεφαλαίων, μείωση των «κόκκινων» δανείων στην Ελλάδα.

Ο τίτλος πρόσφατης ομιλίας της Ντανιέλ Νουί, επικεφαλής του Ενιαίου Εποπτικού Μηχανισμού, «αν όχι τώρα, τότε;» είναι ενδεικτικός της σημασίας, που αποδίδουν στην Φρανκφούρτη, στην ανάγκη να μειωθούν γρήγορα και επιθετικά τα μη εξυπηρετούμενα ανοίγματα (Non Performing Exposures- NPEs), με ταυτόχρονη διασφάλιση της κεφαλαιακής επάρκειας των τραπεζών.

Ρυθμιστής και μοχλός πίεσης το stress test

Το αποτέλεσμα της άσκησης προσομοίωσης ακραίων καταστάσεων θα επηρεάσει την ανοικτή διαπραγμάτευση για την «φόρμουλα», με την οποία θα εξέλθει του προγράμματος η Ελλάδα, αλλά και θα επηρεαστεί από αυτή καθώς πάντα παρεισφρύνουν στις ασκήσεις πολιτικά κριτήρια.

Αν το stress test βγάλει, έστω για μία ή δύο από τις τέσσερις συστημικές τράπεζες, κεφαλαιακές ανάγκες, θα τεθεί, σύμφωνα με στελέχη του κλάδου, θέμα μελλοντικής κεφαλαιακής ενίσχυσης και για τις υπόλοιπες (ΣΕΝΑΠΙΟ

► Για να προλάβουν το αδιέξοδο στην Ελλάδα, οι εποπτικές αρχές πιέζουν για μια υβριδική λύση καθαρής εξόδου. Δεν είναι τυχαίο ότι τόσο ο Μάριο Ντράγκι, όσο και ο Γιάννης Στουρνάρας εμφανίζονται σταθερά υπέρμαχοι της παραπάνω λύσης

A). Υπό το παραπάνω πρίσμα, η προσπάθεια όληων στρέφεται στο να δημιουργηθούν συνθήκες επιτυχίας ακόμη και για τράπεζες με πιο αδύναμο ισολογισμό.

Στην περίπτωση, που από τα ευρήματα δεν προκύπτουν κεφαλαιακές ανάγκες για καμία τράπεζα, αλλά περάσουν οι περισσότερες ή όλες το δυσμενές σενάριο λίγο πάνω από τον ελάχιστο πήχη, θα τεθεί, σύμφωνα με τις ίδιες πηγές, και πάλι θέμα μελλοντικής κεφαλαιακής στήριξης (ΣΕΝΑΠΙΟ Β)

Μοναδική περίπτωση, στην οποία οι τράπεζες γλιτώνουν την «μπότα» του επόπτη για μελλοντικές κεφαλαιακές ανάγκες είναι να βγάλουν την άσκηση άνετα. Πρόκειται, όμως, για το σενάριο (ΣΕΝΑΠΙΟ Γ) με τις λιγότερες πιθανότητες, αυτή τη στιγμή, λόγω του χρόνου που χάθηκε από το 2015 ως σήμερα, τόσο για την αποτελεσματική μείωση στα «κόκκινα» δάνεια, όσο και για τη βελτίωση της κερδοφορίας με δραστικότερη μείωση εξόδων.

Capital plans και επιθετικότεροι στόχοι μείωσης στα «κόκκινα»

Πιθανότερο σενάριο, μέχρι στιγμής, δείχνει σύμφωνα με τραπεζικές πηγές και αναλυτές το δεύτερο (ΣΕΝΑΠΙΟ Β). Αν οι παραπάνω εκτιμήσεις επιβεβαιωθούν, οι τράπεζες θα αναγκαστούν να υποβάλουν σχέδια κεφαλαιακής ενίσχυσης (capital plans) καθώς και να δεσμευτούν σε επιθετικότερα πλάνα μείωσης των μη εξυπηρετούμενων ανοιγμάτων τους (Non Performing Exposures).

Θα κληθούν, δηλαδή, να μειώσουν τα κόκκινα δάνεια κάτω από το 20% των συνολικών τους χορηγήσεων σε ορίζοντα τριετίας- τετραετίας και για να το πράξουν θα πρέπει να προχωρήσουν σε μαζικότερες πωλήσεις και εκποιήσεις περιουσιακών στοιχείων.

Μέρος των πρόσθετων προβλήσεων που θα χρειαστούν, ως αποτέλεσμα των μεγαλύτε-

ρων πωλήσεων και εκποιήσεων, θα καλυφθούν από την υλοποίηση των capital plans (πωλήσεις θυγατρικών, περαιτέρω συρρίκνωση δικτύου και προσωπικού κ.α) και βέβαια από τα προ προβλήσεων κέρδη.

Θα πρέπει, όμως, να υπάρχει και ένα απόθεμα κεφαλαίων, που θα λειτουργεί ως «μαξιλάρι», στην περίπτωση που τα σχέδια μείωσης στα κόκκινα απαιτήσουν υψηλότερα κεφάλαια, τα οποία δεν είναι πρόθυμες να δώσουν οι αγορές.

Η ανάγκη για απόθεμα ασφαλείας και πώς επηρεάζει την έξοδο της χώρας

Για να προλάβουν το αδιέξοδο στην Ελλάδα, οι εποπτικές αρχές πιέζουν για μια υβριδική λύση καθαρής εξόδου. Δεν είναι τυχαίο ότι τόσο ο πρόεδρος της ΕΚΤ, Μ. Ντράγκι, όσο και ο διοικητής της ΤτΕ, Γ. Στουρνάρας εμφανίζονται σταθερά υπέρμαχοι της παραπάνω λύσης.

Αυτό που επιδιώκουν, σύμφωνα με πηγές του εποπτικού μηχανισμού, είναι ένα μέρος του αποθέματος ρευστότητας, που θα δημιουργήσει η Ελλάδα, να «δεσμευτεί» για τυχόν κεφαλαιακές ανάγκες των εγχώριων τραπεζών, ώστε να μπορεί να χρησιμοποιηθεί όποτε προκύψουν ανάγκες.

Κάτι τέτοιο, όμως, σημαίνει ότι αφενός ένα ποσό της τάξης των 6 δις ευρώ από τα 18 με 20 δις του αποθέματος ρευστότητας θα πρέπει να δεσμευτεί μόνο για τυχόν ανάγκες του πιστωτικού συστήματος, αφετέρου ότι θα πρέπει ένα υβριδικό καθεστώς, που θα επιτρέπει να χρησιμοποιούνται κρατικά κεφάλαια, συμπληρωματικά με ιδιωτικά, χωρίς να ενεργοποιούνται διατάξεις της οδηγίας για «κούρεμα» καταθέσεων. Η μορφή που θα έχει το υβριδικό καθεστώς αναζητείται, στο τραπέζι, όμως, έχουν πέσει διάφορες ιδέες, με τη συμμετοχή και της ελληνικής πλευράς.

Bad bank αναγκάζεται να στήσει η Κύπρος

Για να καλύψει τις κεφαλαιακές ανάγκες των τραπεζών της

ΤΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΑ όσων ζητούν να υπάρξει πρόνοια κεφαλαίων για τις εγχώριες τράπεζες ενισχύονται από τις εξελίξεις στην Κύπρο.

Όπως είναι γνωστό η χώρα εξήλθε του προγράμματος, με τις τοπικές τράπεζες να βαρύνονται από υψηλό απόθεμα «κόκκινων» δανείων. Με την πάροδο των ετών, έγινε αντιληπτό ότι η σημαντική ανάκαμψη της οικονομίας δεν οδήγησε σε ρυθμίσεις μη εξυπηρετούμενων δανείων, ενώ δεν ισχυροποιήθηκε ούτε η ζήτηση για τουριστικά ακίνητα.

Ως εκ τούτου, ο επόπτης πιέζει να σχηματιστούν πρόσθετες προβλέψεις και οι τράπεζες να προχωρήσουν είτε σε γενναιότερες προτάσεις ρύθμισης με διαγραφή μέρους της απαίτησης, είτε στην πώληση χαρτοφυλακίων με κόκκινα δάνεια σε χαμηλότερες τιμές από αυτές που ζητούσαν την προηγούμενη διετία.



Όλα αυτά συνεπάγονται ανάγκες σε κεφάλαια, που οι τοπικές τράπεζες πρέπει να βρουν από τις αγορές. Για να αντιμετωπίσει την αδυναμία κάποιων τραπεζών να αντλήσουν κεφάλαια από τις αγορές, χωρίς να αθροισθεί η φυσιογνωμία τους (π.χ. Συνεργατική Τράπεζα) η κυπριακή κυβέρνηση έχει επεξεργαστεί σχέδιο σύστασης dad bank με κρατικά κεφάλαια.

Η bad bank θα αγοράσει από όσες τράπεζες θέλουν μη εξυπηρετούμενα στεγαστικά δάνεια οφειλετών, που αποδεδειγμένα δεν διαθέτουν την οικονομική δυνατότητα να τα εξυπηρετήσουν, και θα παράσχει στους δανειολήπτες γενναία προγράμματα ρύθμισης, προκειμένου να τα αποκτήσουν. Με αυτό τον τρόπο ένα μέρος της ζημιάς για «κόκκινα» στεγαστικά δάνεια θα την αναλάβει το Δημόσιο.

Το project «κοινωνικής κατοικίας» προβλέπεται να χρηματοδοτηθεί από το πρωτογενές πλεόνασμα της Κύπρου. Για να εγκριθεί, όμως, θα πρέπει η DG Comp να συμφωνήσει στο σχέδιο και κυρίως στις τιμές που θα αγοραστούν τα δάνεια από τις τράπεζες με χρήματα των φορολογουμένων.

Όπως και αν προχωρήσει ο σχεδιασμός της νέας κυβέρνησης Αναστασιάδη, οι εξελίξεις δείχνουν ότι για να μειωθεί το απόθεμα των «κόκκινων» δανείων σε οικονομίες που στηρίζονται σε τομείς υπηρεσιών, όπως η Κύπρος και η Ελλάδα, δεν αρκεί μόνο η ανάπτυξη της οικονομίας, αλλά πιθανώς να απαιτείται και περαιτέρω εξυγίανση του ισολογισμού των τραπεζών, με σχηματισμό πρόσθετων σοβαρών προβλήσεων.

ΟΜΙΛΟΣ AFFIDEA ΕΞΑΓΟΡΑΖΕΙ ΤΗ FÖNIX-MED ΣΤΗΝ ΟΥΓΓΑΡΙΑ

Επεκτείνει η Affidea της υψηλής ποιότητας ιατρικές υπηρεσίες της σε ευρωπαϊκό επίπεδο, καθώς με επιτυχία ολοκληρώθηκε από τον όμιλο η εξαγορά της Fönix-Med, ενός σπουδαίου παρόχου ιατρικών υπηρεσιών εξωνοσοκομειακής περίθαλψης στην Ουγγαρία. Η συνεργασία μεταξύ της Affidea και της Fönix-Med, η οποία ξεκίνησε πριν από 10 χρόνια, ανήλθε σε νέο επίπεδο το περασμένο καλοκαίρι με την εγκαινίαση του Vací Greens, του πρώτου κοινού κέντρου στη Βουδαπέστη.

Σελ. 14

Nextdeal + υγεία

ΑΠΟΚΑΛΥΠΤΙΚΗ ΕΡΕΥΝΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΥΓΕΙΑΣ



Περισσότερα ασφαλιστήρια υγείας στα χρόνια της κρίσης

Του **ΑΡΗ ΜΠΕΡΖΟΒΙΤΗ**

Αν και η κρίση στο ξεκίνημα της επηρέασε σημαντικά και την ασφαλιστική αγορά, με αποτέλεσμα να υπάρξει πτώση των ενεργών συμβολαίων του 2009, στη συνέχεια έως το 2015 υπήρξε ανάκαμψη. Πιο συγκεκριμένα ο αριθμός των ασφαλισμένων μειώθηκε κατά περίπου 100.000 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 ασφαλιστήρια υπερδιπλασιάστηκαν με τη μεγαλύτερη άνοδο να παρατηρείται κατά τα έτη 2013-2014, ενώ οι αποζημιώσεις αυξήθηκαν επίσης σε ποσοστό 50%. Αύξηση ακόμη παρατηρείται στη συμμετοχή της ιδιωτικής ασφάλι-

σης στη συνολική χρηματοδότηση των δαπανών υγείας από 1,9% το 2009 σε 3,1% το 2013.

Αυτό επισημαίνεται στην έρευνα με θέμα «Ιδιωτική ασφάλιση υγείας στα χρόνια της κρίσης», που παρουσιάστηκε στο 13ο Πανελλήνιο Συνέδριο για τη Διοίκηση, τα Οικονομικά και τις Πολιτικές της

Συνέχεια στις σελίδες 16-17

ΑΧΑ

Αντιμετωπίζοντας τον διαβήτη... με δεδομένα

Σελ. 15

Όμιλος Υγεία

Στο Greek Tourism Workshop στην Ινδία

Σελ. 14

Interamerican - Anytime

Δικαίωμα στην ποιότητα ζωής με υγεία

Σελ. 15

ΜΗΤΕΡΑ

Πρωτοποριακό τμήμα αποκατάστασης χαμηλής όρασης

Σελ. 15

Όμιλος Affidea Εξαγοράζει τη Fönix- Med στην Ουγγαρία

Επεκτείνει η Affidea της υψηλής ποιότητας ιατρικές υπηρεσίες της σε ευρωπαϊκό επίπεδο, καθώς με επιτυχία ολοκληρώθηκε από τον όμιλο η εξαγορά της Fönix-Med, ενός σπουδαίου παρόχου ιατρικών υπηρεσιών εξωνοσοκομειακής περίθαλψης στην Ουγγαρία, όπως τονίζεται.

Υπό τη διεύθυνση της Fönix-Med λειτουργούν δύο ιδιωτικά ιατρικά κέντρα στην Ουγγαρία με 30 διαφορετικές ειδικότητες καθώς και περίπου 100 μονάδες που προσφέρουν υπηρεσίες ιατρικής της εργασίας σε εργαζόμενους μεγάλων εταιρειών σε ολόκληρη την επικράτεια.

Η συνεργασία μεταξύ της Affidea και της Fönix-Med, η οποία ξεκίνησε πριν από 10 χρόνια, ανήλθε σε νέο επίπεδο το περασμένο καλοκαίρι με την εγκαίνιση του Vací Greens, του πρώτου κοινού κέντρου στη Βουδαπέστη. Το κέντρο προσφέρει πρόσβαση σε μεγάλο εύρος υπηρεσιών οι οποίες περιλαμβάνουν ιατρικές επισκέψεις, προηγμένης τεχνολογίας διαγνωστικές απεικονίσεις, ιατρική της εργασίας και προγράμματα προληπτικού προσυμπτωματικού ελέγχου. Επιπρόσθετα αποτελεί κέντρο αναφοράς στην Κεντρική Ευρώπη για εκπαιδευτικούς και ερευνητικούς σκοπούς καθώς εντάσσεται στο πλαίσιο της επιστημονικής συνεργασίας της Affidea με την GE. Με αυτό τον τρόπο η εξέλιξη, πρωτοπορία και καινοτομία μετουσιώνονται στην κλινική πρακτική της Affidea προς όφελος των ασθενών και των θεραπόντων ιατρών τους.

Η ενσωμάτωση της FönixMed στο δίκτυο της Affidea αποτελεί σημαντικό



ορόσημο για την ανάπτυξη της στρατηγικής της στον τομέα της εξωνοσοκομειακής περίθαλψης και ενισχύει τη θέση που κατέχει ως κορυφαίος Ευρωπαϊός πάροχος υπηρεσιών διαγνωστικής απεικόνισης και εξωνοσοκομειακής φροντίδας, με το διεθνές δίκτυό της να απαρτίζεται σήμερα από 237 κέντρα και 7700 επαγγελματίες σε ολόκληρη την Ευρώπη, 1100 από τους οποίους δραστηριοποιούνται στην Ουγγαρία.

Μέσω της συγκεκριμένης εξαγοράς, η Affidea τηρεί τη δέσμευσή της να διευρύνει και να προσφέρει σε ακόμη περισσότερους ασθενείς πρόσβαση στις ιατρικές υπηρεσίες της, ενώ ταυτόχρονα ενδυναμώνει τον βασικό πυρήνα των υπηρεσιών της ως προς τις υψηλής ποιότητας και ακρίβειας διαγνωστικές απεικονίσεις. Οι υπηρεσίες της Affidea θεμελιώνονται ακλόνητα με πυλώνες την ιατρική αριστεία και τα αποδεδειγμένα αποτελεσματικότητας ιατρικά πρωτόκολλα που αποσκοπούν στη ριζική αναδιאμόρφωση σε ό,τι αφορά στη φροντίδα της υγείας στο μέλλον και στην παροχή εξαιρετικής εμπειρίας στους ασθενείς.

Υγεία Συμμετείχε στο Greek Tourism Workshop στην Ινδία



Με απόλυτη επιτυχία ολοκληρώθηκε το 1ο Greek Tourism Workshop 2018 στην Ινδία, στο οποίο συμμετείχε ο όμιλος Υγεία. Βασικός στόχος του workshop ήταν η ενίσχυση της ροής επισκεπτών ειδικά από την τουριστική αγορά της Ινδίας, η οποία αποτελεί μία από τις μεγαλύτερες οικονομικές δυνάμεις παγκοσμίως και με ολοένα μεγαλύτερη ζήτηση για τις τουριστικές υπηρεσίες της Ελλάδας.

Όπως επισημαίνεται, στο πλαίσιο της ανάπτυξης του κλάδου του Ιατρικού Τουρισμού σε νέες αγορές, ο όμιλος Υγεία παρευρέθηκε στην εν λόγω εκδήλωση που διοργανώθηκε από το έμπειρο ταξιδιωτικό γραφείο Mid East, σε συνεργασία με τον Όμιλο Επικοινωνίας Med-Professionals, για να ενημερώσει τους τοπικούς φορείς Υγείας καθώς

και τους ταξιδιωτικούς πράκτορες για τις σύγχρονες ιατρικές υπηρεσίες που προσφέρει, τον εξοπλισμό τελευταίας τεχνολογίας που διαθέτει αλλά ταυτόχρονα για την ποιότητα και την μέγιστη ασφάλεια που παρέχουν τα νοσοκομεία του ομίλου Υγεία στην Ελλάδα. Τα τελευταία χρόνια ο όμιλος Υγεία είναι ιδιαίτερα ενεργός στον τομέα του ιατρικού τουρισμού και στην προσέλκυση ασθενών από όλο τον κόσμο. Πρόσφατα το ΥΓΕΙΑ βραβεύτηκε με το διεθνές βραβείο του Best International Hospital στην Ελλάδα ενώ παράλληλα είναι το μοναδικό νοσοκομείο στη χώρα που από το 2010 έχει διαπιστευτεί από τον διεθνή οργανισμό JCI (Joint Commission International) για την ποιότητα των ιατρικών υπηρεσιών που παρέχει, εφάμιλλη με τα καλύτερα νοσοκομεία του εξωτερικού.

ΣτΕ Αντισυνταγματικές οι περικοπές αποδοχών γιατρών του ΕΣΥ

Αντισυνταγματικές τις περικοπές των αποδοχών των γιατρών του ΕΣΥ που έγιναν αναδρομικά από 1 Αυγούστου 2012, σε εφαρμογή της μνημονιακής νομοθεσίας, έκρινε η ολομέλεια του Συμβουλίου της Επικρατείας.

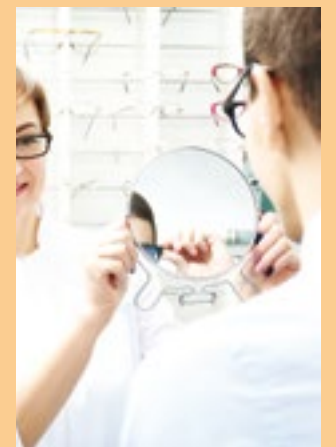
Ωστόσο για λόγους δημοσίου συμφέροντος οι οποίοι ανάγονται στην

οξυμένη δημοσιονομική κρίση, το ΣτΕ έκρινε ότι, θα λάβουν αναδρομικά τις διαφορές των αποδοχών τους και θα επανέλθει το μισθολογικό καθεστώς τους στο προ της 1ης Αυγούστου 2012 καθεστώς, μόνο για όσους έχουν προσφύγει στο Συμβούλιο της Επικρατείας ή στα Διοικητικά Πρω-

τοδικεία της χώρας, ενώ για τους υπόλοιπους γιατρούς του ΕΣΥ οι αποδοχές θα πρέπει να αναπροσαρμοστούν στα επίπεδα του 2012 από εδώ και στο εξής.

Η Ολομέλεια του Ανωτάτου Ακυρωτικού Δικαστηρίου με πρόεδρο τον Νικόλαο Σακελλαρίου και εισ-

γητή τον σύμβουλο Επικρατείας Θεόδωρο Αραβάνη, έκανε δεκτή την αίτηση τεσσάρων γιατρών διευθυντών του ΕΣΥ, κρίνοντας ότι τόσο οι μνημονιακοί νόμοι όσο και η επίμαχη υπουργική απόφαση είναι αντίθετες σε συγκεκριμένη διάταξη του Συντάγματος.



ΕΟΠΥΥ

Στα 50 εκατ. ευρώ η ετήσια δαπάνη για τα γυαλιά

ΣΤΑ 50 ΕΚΑΤ. ΕΥΡΩ, καθορίζεται το επιτρεπόμενο όριο δαπάνης του Εθνικού Οργανισμού Παροχής Υπηρεσιών Υγείας Πρόνοιας (ΕΟΠΥΥ) σε ετήσια βάση για παροχές που αφορούν σε οπτικά είδη, σύμφωνα με την υπουργική απόφαση που δημοσιεύθηκε στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως. Όπως διευκρινίζεται από το υπουργείο Υγείας, ο «κλειστός» προϋπολογισμός για το 2018 για τη συγκεκριμένη κατηγορία διαμορφώθηκε σύμφωνα με τις δαπάνες προηγούμενων ετών.

Παράλληλα, το Διοικητικό Συμβούλιο του ΕΟΠΥΥ ενέκρινε τις πρώτες συμβάσεις με καταστημάτων οπτικών ειδών για την παροχή σε Δικαιούχους του Οργανισμού θεραπευτικών μέσων αποκατάστασης της οπτικής οξύτητας. Πλέον, οι δικαιούχοι του ΕΟΠΥΥ όταν απευθύνονται σε συμβεβλημένους παρόχους υγείας, δεν απαιτείται να προπληρώνουν για την αγορά οπτικών ειδών απολαμβάνοντας παράλληλα εξυπηρέτηση χωρίς γραφειοκρατία.

Οι νέες συμβάσεις αφορούν καταστήματα οπτικών που δραστηριοποιούνται σε Αττική, Θεσσαλονίκη, Λάρισα και Σέρρες, ενώ «σταδιακά αναμένεται να δημιουργηθεί πανελλαδικό δίκτυο συμβεβλημένων παρόχων».

Τα συμβεβλημένα καταστήματα τις επόμενες ημέρες θα φέρουν ειδική σήμανση του ΕΟΠΥΥ, που θα πιστοποιεί ότι πρόκειται για συμβεβλημένους παρόχους.

AXA Research Fund «Αντιμετωπίζοντας» τον διαβήτη... με δεδομένα

Δύο ερευνήτριες, την Dr. Alessandra Petrelli από το Πανεπιστήμιο San Raffaele Università Vita-Salute και την Dr. Helen Colhoun από το Πανεπιστήμιο του Εδιμβούργου, οι οποίες δίνουν απαντήσεις σε θέματα που αφορούν στον διαβήτη, την παχυσαρκία και την επεξεργασία μεγάλου όγκου δεδομένων για την καταπολέμησή τους, συναντά στο δεύτερο επεισόδιο της σειράς "AXA Research Files", ο Greg Foot, επιστημονικός συνεργάτης της AXA. Συγκεκριμένα, η Dr. Alessandra Petrelli εξετάζει τη σύνδεση της παχυσαρκίας με τον διαβήτη τύπου 2.

Όπως επισημαίνει, βάσει πρόσφατων εκτιμήσεων μέχρι το 2030, ένας στους πέντε ενήλικες θα είναι υπέρβαρος. Στην έρευνά της που υποστηρίζεται από την AXA, η Alessandra εστιάζει στα T-κύτταρα, ένα είδος λευκών αιμοσφαιρίων που είναι απαραίτητα για το ανοσοποιητικό σύστημα. Τα T-κύτταρα που βρίσκονται στο λίπος είναι αλλοιωμένα στους υπέρβαρους ασθενείς. Αυτό μπορεί να προκαλέσει ινσουλινοαντίσταση, κατάσταση στην οποία το ανθρώπινο σώμα δε χρησιμοποιεί σωστά την ινσουλίνη που παράγει. Επομένως, τα υπέρβαρα άτομα, λόγω του διαφορετικού ανοσοποιητικού συστήματος και T-κυττάρων που διαθέ-

415 εκατομμύρια άνθρωποι παγκοσμίως ζουν με την πάθηση του διαβήτη
Πάνω από το 90% των ασθενών που πάσχουν από διαβήτη τύπου 2 είναι και παχύσαρκοι
Σήμερα ο διαβήτης αποτελεί μια παγκόσμια επιδημία, με συνεχή αύξηση περιστατικών που πολύ συχνά συνοδεύονται από παχυσαρκία

τούν, παρουσιάζουν ινσουλινοαντίσταση και τελικά εμφανίζουν τον συγκεκριμένο τύπο διαβήτη.

Η δεύτερη ερευνήτρια, η Helen Colhoun, εξετάζει πως η συλλογή και επεξεργασία μεγάλου όγκου δεδομένων μπορεί να λειτουργήσει ως θεραπευτικό «όπλο» ενάντια στον διαβήτη. Σύμφωνα με τα ευρήματά της, ομαδοποιώντας με σωστό τρόπο διαφορετικά είδη δεδομένων μπορούμε να κατανοήσουμε ποια άτομα νοσούν από διαβήτη και γιατί κάποιοι ασθενείς με διαβήτη εμφανίζουν επιπλοκές ενώ άλλοι όχι. Σημαντική πηγή δεδομένων αποτελούν τόσο τα ηλεκτρονικά αρχεία του συστήματος υγείας όσο και οι φορητές συσκευές (που χρησιμοποιούμε κατά την άσκηση), γεγονός που αποδεικνύει ότι η τεχνολογία και τα σύγχρονα μέσα

μπορούν να δώσουν απαντήσεις για την αποτελεσματική αντιμετώπιση ασθενειών, όπως ο διαβήτης.

Τα παραπάνω δεδομένα αποδεικνύουν ότι βρισκόμαστε στην αρχή μιας νέας εποχής για τον χώρο της περίθαλψης, όπου η προσωποποιημένη ιατρική βρίσκεται στο επίκεντρο των εξελίξεων και όπου παρέχονται στοχευμένες υπηρεσίες που προσαρμόζονται στις ανάγκες του ασθενούς για την επίτευξη καλύτερων αποτελεσμάτων. Κινητήρια δύναμη αυτού του είδους ιατρικής θα είναι η συλλογή και σωστή επεξεργασία του μεγάλου όγκου πληροφορίας για την εύρεση νέων θεραπειών.

Δείτε το σχετικό video για τον διαβήτη και τους τρόπους αντιμετώπισής του εδώ: <https://youtu.be/xpsF0JbqFBC>



ΜΗΤΕΡΑ

Πρωτοποριακό τμήμα αποκατάστασης χαμηλής όρασης

ΣΤΟ ΜΗΤΕΡΑ δημιουργήθηκε το νέο πρωτοποριακό Τμήμα Αποκατάστασης Χαμηλής Όρασης για πρώτη φορά τόσο στο χώρο των ιδιωτικών θεραπευτηρίων όσο και των δημόσιων νοσοκομείων, όπως επισημαίνεται. Επικεφαλής του τμήματος είναι ο Στυλιανός Δ. Καρδισάς, Pharm. D, MD, Ph. D, χειρουργός οφθαλμίατρος του ΜΗΤΕΡΑ, Διδάκτωρ του Πανεπιστημίου Γλασκώβης, ειδικός στην αποκατάσταση χαμηλής όρασης παιδιών και ενηλίκων (Pediatric & Adult Low Vision Rehabilitation). Ο Dr. Στυλιανός Δ. Καρδισάς έχει πολυετή πείρα στο εξωτερικό (Μ. Βρετανία - Πανεπιστήμιο Γλασκώβης, εξειδίκευση και Ph.D, ΗΠΑ - Πανεπιστήμιο Harvard - μεταδιδακτορική εξειδίκευση), αλλά και στην Ελλάδα, όπου τα τελευταία χρόνια καινοτομεί στο πεδίο της οφθαλμολογίας.

Το υψηλών διεθνών προδιαγραφών τμήμα αποκατάστασης χαμηλής όρασης του ΜΗΤΕΡΑ θα αντιμετωπίζει ασθενείς που έχουν χαμηλή όραση (περίπου 15-20% του γενικού πληθυσμού). Ως χαμηλή όραση ορίζεται το επίπεδο όρασης κάτω από το οποίο ο ασθενής δυσκολεύεται να εκτελέσει διάφορες συνηθισμένες δραστηριότητες, χωρίς να μπορεί να βοηθηθεί με συμβατικά γυαλιά, φακούς επαφής, φαρμακευτικά ή χειρουργικά μέσα. Η χαμηλή όραση μπορεί να εκδηλωθεί όχι μόνο ως ελαττωμένη οπτική οξύτητα ή/και απώλεια οπτικού πεδίου, αλλά και ως ελαττωμένη ευαισθησία στις αντιθέσεις, φωτοφοβία, μεταμορφοψία, ελαττωμένη χρωματική αντίληψη, ελαττωμένη στερεοσκοπική όραση, μειωμένη προσαρμογή στο σκότος, διαταραχή διόφθαλμης λειτουργίας, ελαττωμένη οπτική αντίληψη ή συνδυασμός αυτών.

Οι ασθενείς με χαμηλή όραση μπορούν να βελτιώσουν θεαματικά την ποιότητα ζωής τους με υπηρεσίες αποκατάστασης, όπου μπορούν να εκπαιδευτούν πώς να χρησιμοποιούν και να μεγιστοποιούν την υπολειπόμενη όρασή τους ή/και να μάθουν εναλλακτικές στρατηγικές και τεχνικές, για να λειτουργούν αποτελεσματικότερα.

Interamerican - Anytime Δικαίωμα στην ποιότητα ζωής με υγεία

Σταθερά προσανατολισμένη στην επιχειρησιακή αποστολή της συμβολής στην κοινωνική ευημερία, πέραν των ασφαλιστικών δραστηριοτήτων και στις πρακτικές κοινωνικής υπευθυνότητας που αναπτύσσει, η Interamerican έχει προτάξει και την ανάδειξη του δικαιώματος στην ποιότητα ζωής των Ατόμων με Αναπηρία. Προς αυτή την κατεύθυνση, αναλαμβάνει πρωτοβουλίες και η Anytime, η μάρκα της απευθείας ασφάλισης που πρωτοποριακά έχει εισαγάγει στην ασφαλιστική αγορά η εταιρεία. Πρόσφατα, η Anytime προχώρησε σε δύο σχετικές ενέργειες, σε συνάφεια με την άθληση και μετακίνηση. Συγκεκριμένα, διευκόλυνε την καθημερινότητα του Μάριου Μαρκόπουλου, αθλητή του Συλλόγου Αθλουμένων Νεφροπαθών, παρέχοντας χορηγικά την ασφάλιση ενός αυτοκινήτου, ενώ ανέλαβε και τη χορηγική υποστήριξη του Πανελληνίου Αθλητικού Συλλόγου Κινητικά Αναπήρων (ΠΑΣΚΑ) για την ποδηλασία.

Ο Μάριος Μαρκόπουλος είναι πρωταθλητής Ελλάδος από το 2006, έχοντας κατακτήσει διακρίσεις και σε Πανευρωπαϊκούς Αγώνες Αιμοκαθαρισμένων και Μεταμοσχευμένων Ατόμων επί σειρά ετών (5 χρυσά, 4 αργυρά και 2 χάλκινα μετάλλια). Μέσω της άθλησης, ο Μάριος διατηρείται σε καλή φυσική κατάσταση αντιμετωπίζοντας τη χρόνια νεφρική ανεπάρκεια, ενώ παράλληλα είναι και πρεσβευτής της ιδέας για τη δωρεά ιστών και οργάνων. Η συμμετοχή του στους 30ους Πανελληνίους Αγώνες Αιμοκαθαρισμένων και Μεταμοσχευμένων Ατόμων (22, 23 και 24 Φεβρουαρίου) σε τρία αγωνίσματα:



Ο Μανώλης Παπαδημητράκης, συντονιστής του γραφείου πωλήσεων Κρήτης της Interamerican με τον αθλητή του συλλόγου αιμοκαθαρισμένων- μεταμοσχευμένων Μάριο Μαρκόπουλο και συνεργάτες του γραφείου του

στο bowling, τον στίβο (100 μ.) και την επιτραπέζια αντισφαίριση με την ομάδα του Ηρακλείου Κρήτης, είναι ενδεικτική της σχέσης του με τον αθλητισμό, που αποτελεί τρόπο ζωής. Η Anytime χορήγησε στον Μάριο Μαρκόπουλο το ασφαλιστήριο συμβόλαιο οχήματος μέσω του Γραφείου Πωλήσεων Ηρακλείου Κρήτης της Interamerican.

Ο ΠΑΣΚΑ, εξάλλου, που εδρεύει στο Ίλιον Αττικής, δραστηριοποιείται από το 1987 και είναι ο πρώτος αμιγώς αθλητικός σύλλογος στην Ελλάδα για άτομα με κινητικές αναπηρίες. Ο σύλλογος διατηρεί δυναμικό 70 αθλητών περίπου

και υλοποιεί προγράμματα μαζικού αθλητισμού, καθώς και προγράμματα για τη βελτίωση της φυσικής κατάστασης και της δυνατότητας για αυτόνομη κίνηση, με σκοπό τη σωματική και ψυχολογική ανεξαρτησία των ατόμων και την κοινωνική ένταξή τους. Ο ΠΑΣΚΑ λειτουργεί τμήματα στίβου, μπάσκετ, κολύμβησης, επιτραπέζιας αντισφαίρισης, άρσης βαρών, ποδηλασίας και προσπαθεί να οργανώσει, ακόμη, τμήματα σκοποβολής, ξιφασκίας και boccia. Η Anytime καλύπτει χορηγικά τον ετήσιο προϋπολογισμό της λειτουργίας του τμήματος ποδηλασίας.

Περισσότερα ασφαλιστήρια

Συνέχεια από τη σελ. 13

Υγείας από τους ερευνητές Αθανάσιο Τσιάμαλο (Φοιτητής, MSc in Management, University of Sussex, UK), Ευγενία Τσιάμαλου (Νοσηλεύτρια ΤΕ Γ.Ν. «Παμμακάριστος», MSc «Οικονομικά και Διοίκηση της Υγείας», Πανεπιστήμιο Πειραιώς) και Αναστασία Κωνσταντινίδου (Νοσηλεύτρια, ΤΕ Γ.Ν. «Μεταξά», MSc «Οικονομικά και Διοίκηση της Υγείας», Πανεπιστήμιο Πειραιώς).

Η έρευνα έχει στηριχθεί σε στοιχεία της Τράπεζας της Ελλάδας (που έχει την εποπτεία της Ιδιωτικής Ασφάλισης) και της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδας.

Τα βασικά συμπεράσματα της έρευνας έχουν ως εξής:

Η ανάπτυξη της ιδιωτικής ασφάλισης υγείας στην Ελλάδα επηρεάζεται από διάφορους παράγοντες όπως είναι η πολιτική, κυρίως σε θέματα τιμολόγησης και αποζημιώσεων, που ακολουθούν οι ιδιωτικές ασφαλιστικές εταιρείες, καθώς και η διαθεσιμότητα προϊόντων και υπηρεσιών υγείας. Στην Ελλάδα, ο χαμηλός βαθμός ικανοποίησης των πολιτών από τις παροχές της κοινωνικής ασφάλισης και του δημοσίου συστήματος υγείας, καθώς και ο κίνδυνος των υπέρπογκων δαπανών υγείας με τις οποίες έρχονται αντιμέτωποι οι πολίτες σε περίπτωση ασθένειας, μπορούν να αποτελέσουν εφελκύσματα για την ιδιωτική ασφάλιση υγείας.

Οι κυριότεροι λόγοι για τους οποίους οι πολίτες επιλέγουν την ιδιωτική ασφάλιση και τους ιδιώτες προμηθευτές υγείας είναι η υψηλή ποιότητα ιατρικές υπηρεσίες (το εξαιρετικό επίπεδο υποδομών, η διεθνής διαπίστευση και πιστοποίηση για τις υπηρεσίες που παρέχουν), η έγκαιρη διάγνωση, η άμεση και χωρίς αναμονή παροχή υπηρεσιών, η καλύτερη και γρηγορότερη εξυπηρέτηση σε περίπτωση νοσηλείας και οι εξειδικευμένες ιατρικές εξετάσεις.

Οι ιδιώτες προμηθευτές υγείας επενδύουν συνεχώς σε νέες ιατρικές τεχνολογίες, αλλά και στην υιοθέτηση νέων τεχνικών και μεθόδων, βασισμένες σε διεθνείς αναγνωρισμένες πρακτικές, με σκοπό την όσο το δυνατόν πληρέστερη και καλύτερη ιατρική και νοσηλευτική φροντίδα. Στόχος τους είναι ο διαρκής εμπλουτισμός και η βελτίωση των παρεχόμενων υπηρεσιών.

Η ιδιωτική ασφάλιση υγείας μέσω



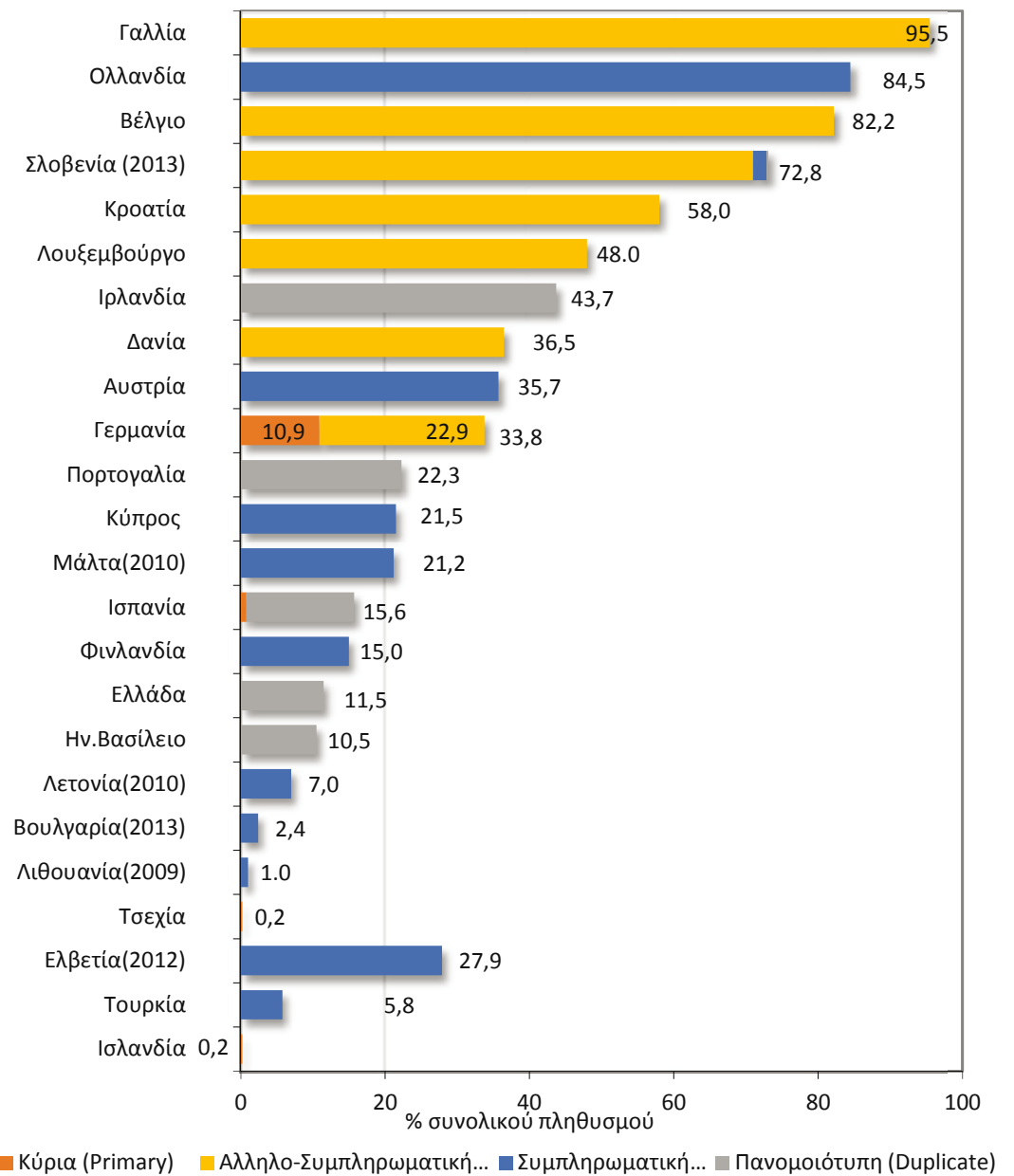
Οι κυριότεροι λόγοι για τους οποίους οι πολίτες επιλέγουν την ιδιωτική ασφάλιση και τους ιδιώτες προμηθευτές υγείας είναι η υψηλή ποιότητας ιατρικές υπηρεσίες, η έγκαιρη διάγνωση, η άμεση παροχή υπηρεσιών, η καλύτερη και γρηγορότερη εξυπηρέτηση και οι εξειδικευμένες ιατρικές εξετάσεις

των ιδιωτικών προμηθευτών (ιδιωτικών νοσοκομείων και κλινικών) παρέχει υψηλή ποιότητας υπηρεσίες υγείας και κάλυψη απρόβλεπτων και υψηλών δαπανών υγείας και νοσηλείας μέσα από προγράμματα προσαρμοσμένα στις εξειδικευμένες ανάγκες και τις οικονομικές δυνατότητες κάθε πελάτη-ασφαλισμένου. Η ιδιωτική ασφάλιση υγείας αποτελεί μία ανταγωνιστική αγορά, λόγω του σημαντικού αριθμού των ασφαλιστικών εταιριών που υπάρχουν, αλλά και λόγω των πολλών προγραμμάτων υγείας που οι εταιρείες προσφέρουν.

Αναφορικά με το είδος των παρεχόμενων καλύψεων από τις ασφαλιστικές εταιρίες αυτές επικεντρώνονται κυρίως στη νοσοκομειακή περίθαλψη και δευτερευόντως σε υπηρεσίες πρωτοβάθμιας φροντίδας υγείας. Με τα ασφαλιστήρια συμβόλαια παρέχεται στον ασφαλισμένο η δυνατότητα επιλογής διαγνωστικού ή νοσηλευτικού κέντρου μέσα από λίστα συμβεβλημένων σύγχρονων ιδιωτικών θεραπευτηρίων με εξειδικευμένους γιατρούς διαφόρων ειδικοτήτων όλο το 24ωρο, παρέχοντας έτσι στον ασφαλισμένο γρήγορη πρόσβαση και υψηλής ποιότητας παροχές.

Φαίνεται, λοιπόν, πως ο κλάδος της ιδιωτικής ασφάλισης υγείας, αν και δεν βρίσκεται στα επίπεδα κά-

Ιδιωτική ασφάλιση υγείας κατά τύπο, 2014

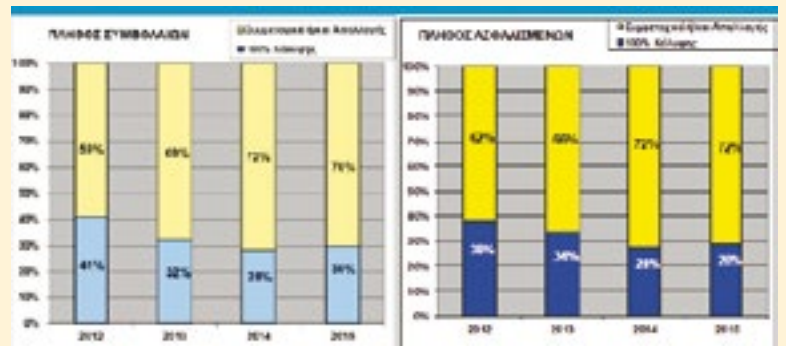
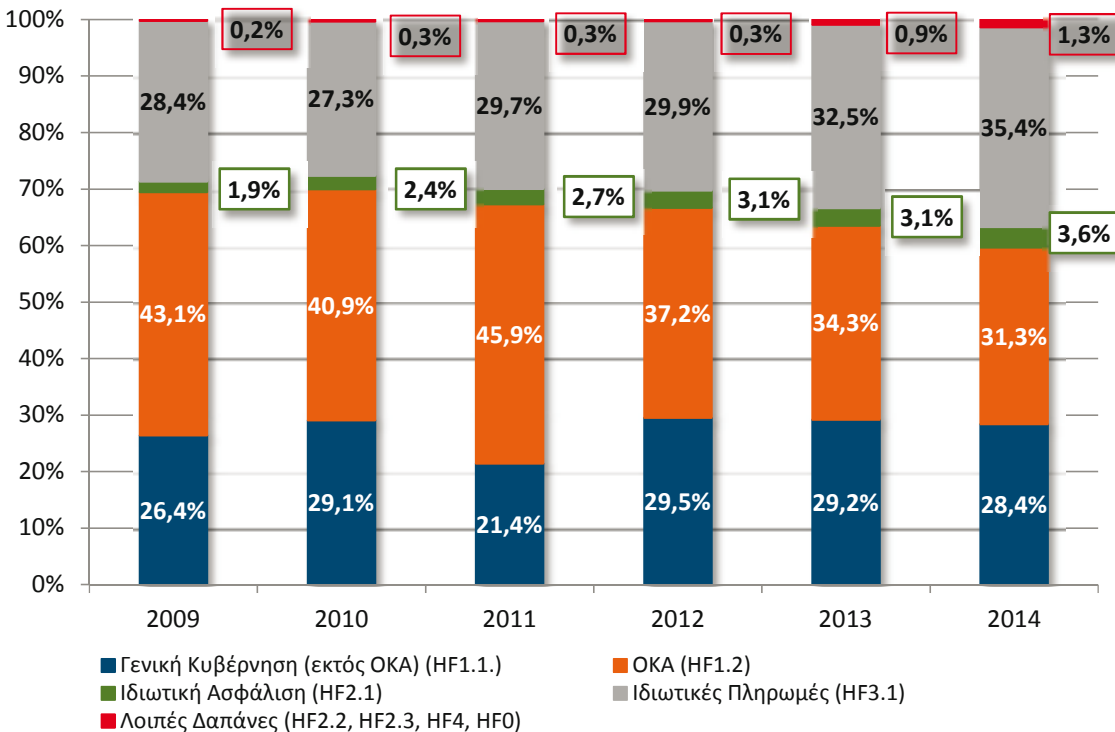


Πηγή: OECD, Health Statistics, 2016, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

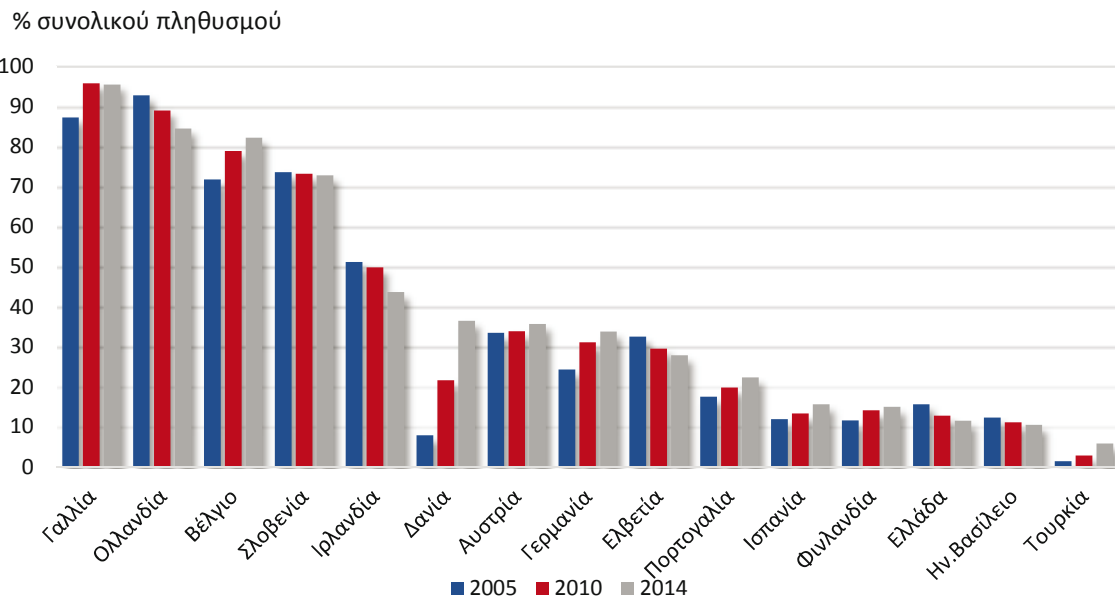


υγείας στα χρόνια της κρίσης

Συμμετοχή ανά φορέα στη συνολική χρηματοδότηση δαπάνης υγείας



Εξέλιξη στην κάλυψη της ιδιωτικής ασφάλισης υγείας, % στο σύνολο του πληθυσμού



Πηγή: OECD, Health Statistics, 2016, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

ποιων άλλων χωρών, ωστόσο έχει τις δυνατότητες να παρουσιάσει σημαντική άνοδο. Όλο και περισσότεροι είναι αυτοί που κατανοούν την ανάγκη περισσότερων καλύψεων και προτιμούν να αποκτήσουν ένα ιδιωτικό συμβόλαιο υγείας. Ανασταλτικός παράγοντας της δυνατότητας αυτής παραμένει δυστυχώς η οικονομική αστάθεια που επικρατεί στη χώρα και τα μεγάλα ποσοστά ανεργίας, καθώς και τα χαμηλά εισοδήματα.

Εξέλιξη στην κάλυψη της ιδιωτικής ασφάλισης υγείας % στο σύνολο του πληθυσμού

Σύμφωνα με στοιχεία το ποσοστό του πληθυσμού που καλύπτεται από μια ιδιωτική ασφάλιση υγείας ακολουθεί καθοδική πορεία από το 2005 έως το 2014 (το ποσοστό κάλυψης το 2005 ήταν 15,6%, ενώ το 2014 έπεσε στο 11,5%). Καθοδική βέβαια φαίνεται να είναι και η πορεία στις περισσότε-

ρες χώρες της Ευρώπης με εξαίρεση τη Γαλλία, την Ελβετία, τη Δανία η οποία και πήγε από το 7,9% το 2005 στο 36,55 το 2014 και τη Γερμανία. Ωστόσο αναμένεται ο ρυθμός αύξησης των δαπανών για την ιδιωτική ασφάλιση στη χώρα να αυξηθεί τα επόμενα χρόνια, εξαιτίας κυρίως των περικοπών στην κρατική περίθαλψη.

Πλήθος συμβολαίων 2009-2015

Από το 2009 και μετά μεγάλες ήταν

και οι διακυμάνσεις που παρατηρήθηκαν στο πλήθος των συμβολαίων. Έτσι ενώ αρχικά παρατηρείται μεγάλη πτώση μετά το 2009, από το 2012 και μετά ο κλάδος φαίνεται να ανακάμπτει.

Ετήσια μεταβολή συμβολαίων υγείας 2009-2015

Ο αριθμός των συμβολαίων υγείας παρουσιάζει μεγάλη αύξηση από το 2010 και μετά φτάνοντας το 2015 σε τριπλάσιο αριθμό συμβολαίων. Η πτώση βέβαια που υπήρξε τα έτη 2009-2010 ήταν τόσο μεγάλη που δε καλύφθηκε πριν το 2013 (αριθμός συμβολαίων 2009: 94.774 και το 2013: 106.072). Η μεγαλύτερη δε άνοδος φαίνεται να συμβαίνει μετά το 2012 οπότε και έχουμε αύξηση των συμβολαίων κατά περίπου 30.000. Η ανοδική αυτή τάση εξακολουθεί και τα επόμενα χρόνια κάτι που φαίνεται και από τη γραμμική τάση η οποία έχει ανοδική κλίση.

Συγκρίνοντας δε τον αριθμό συμβολαίων και ασφαλισμένων μπορούμε να παρατηρήσουμε ότι παρόλο που υπάρχει αύξηση των συμβολαίων, ωστόσο έχουμε μείωση των ασφαλισμένων. Αυτό συμβαίνει διότι έχουμε από το 2012 αύξηση των ατομικών συμβολαίων κατά 9% (ΕΑΕΕ), ενώ τα ομαδικά συμβόλαια παραμένουν σχεδόν σταθερά με μικρή πτώση.

Ατομικά συμβόλαια: Κατανομή νοσοκομειακών κατά τύπο κάλυψης: συμμετοχικά ή πλήρους κάλυψης

Σε πρόσφατη μελέτη η οποία διεξάχθηκε από την ΕΑΕΕ για τα έτη 2012-2015 σχετικά με την κατανομή των ατομικών συμβολαίων το μεγαλύτερο ποσοστό των συμβολαίων αφορά συμμετοχικά ή και απαλλαγής. Με τον τρόπο αυτό μειώνεται το κόστος για τον πελάτη, ωστόσο καλείται να καλύψει από την τσέπη του το ποσό που έχει συμφωνηθεί. Παρατηρούμε επίσης ότι ενώ το 2012 το ποσοστό ανάμεσα στους δυο τύπους κάλυψης είναι σχεδόν το ίδιο, το 2013 έχουμε μείωση κατά 10% στα συμβόλαια πλήρους κάλυψης και επιπλέον μείωση το 2014, ενώ το 2015 φαίνεται να παρουσιάζουν μια ελάχιστη άνοδο κατά 2%. Επιπλέον οι ίδιες διακυμάνσεις φαίνεται να υφίστανται και στο πλήθος των ασφαλισμένων σχετικά με το είδος της κάλυψης. Αυτό όμως που είναι αξιοσημείωτο είναι πως το 2012 μόλις το 38% των ασφαλισμένων είχε συμβόλαιο πλήρους κάλυψης, ενώ το 68% συμμετοχικό. Το 2014 το 72% των ασφαλισμένων καλύπτονται με συμμετοχικό συμβόλαιο και μόλις το 28% προτιμά 100% κάλυψη. Η διαφοροποίηση αυτή έχει να κάνει τόσο με την αύξηση των ατομικών συμβολαίων όσο και από την συνεχόμενη οικονομική κρίση.

Κόκκινα δάνεια Στο τραπέζι η δημιουργία bad bank

Ανοικτό το ενδεχόμενο δημιουργίας bad bank που θα αναλάβει τα κόκκινα δάνεια των ελληνικών τραπεζών, άφησε ο διοικητής της Τράπεζας της Ελλάδος κ. Γιάννης Στουρνάρας, παρουσιάζοντας, στην 85η ετήσια Γενική Συνέλευση των μετόχων της ΤτΕ, την Έκθεσή του για το 2017.

Όπως είπε ο κ. Στουρνάρας, μετά τη δημοσίευση σχετικών κατευθύνσεων από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή, θα μπορούσε να εξεταστεί το ενδεχόμενο μεταβίβασης μη εξυπηρετούμενων ανοιγμάτων σε έναν ή περισσότερους κεντρικούς φορείς που θα μπορούσαν να δημιουργηθούν για το σκοπό αυτό.

Η αποτελεσματική διαχείριση των μη εξυπηρετούμενων ανοιγμάτων πρόσθεσε ο κ. Στουρνάρας αποτελεί το κρισιμότερο πρόβλημα που η κρίση κληροδότησε στις τράπεζες και που



αυτές καλούνται σήμερα να αντιμετωπίσουν, προκειμένου να εξυγιανθεί πλήρως το δανειακό χαρτοφυλάκιο τους και να καταστεί έτσι δυνατή η αύξηση της τραπεζικής χρηματοδότησης. Για το σκοπό αυτό, το θεσμικό πλαίσιο έχει εμπλουτιστεί και οι τράπεζες έ-

χουν αναλάβει σημαντικές δράσεις, ανέφερε ο διοικητής της Τράπεζας της Ελλάδος.

Συγκεκριμένα όπως είπε, τέθηκαν σε λειτουργία ηλεκτρονικές πλατφόρμες για τον εξωδικαστικό μηχανισμό ρύθμισης οφειλών και για πλειστηρι-

σμούς ακινήτων, απλοποιήθηκε το θεσμικό πλαίσιο αδειοδότησης εταιριών διαχείρισης πιστωτικών απαιτήσεων και πραγματοποιήθηκαν οι πρώτες πωλήσεις δανειακών χαρτοφυλακίων. Επίσης, διαμορφώθηκε το πλαίσιο προστασίας των τραπεζικών στελεχών από ποινικές δίωξεις και ενισχύθηκαν τα δικαιώματα εκείνων των πιστωτών οι οποίοι κατέχουν εξασφαλίσεις. Η πρόσδος που έχει επιτευχθεί ως προς την απομάκρυνση των εμποδίων για τη διαχείριση των μη εξυπηρετούμενων ανοιγμάτων και ειδικότερα η επίπτωση από την έναρξη των πρώτων ηλεκτρονικών πλειστηριασμών στη συμπεριφορά των στρατηγικών κακοπληρωτών αποτέλεσε έναν από τους βασικούς παράγοντες για τη θετική εικόνα του τέταρτου τριμήνου. Στο αμέσως προεχές διάστημα οι

τράπεζες πρέπει να εντείνουν τις προσπάθειές τους για την επίτευξη των επιχειρησιακών τους στόχων για τα μη εξυπηρετούμενα ανοίγματα, οι οποίοι για τα επόμενα δύο έτη είναι υψηλοί και φιλόδοξοι, αλλά εφικτοί, ιδίως τώρα που η οικονομία έχει επανέλθει σε θετικούς ρυθμούς ανάπτυξης. Οι τράπεζες επιβάλλεται να διευρύνουν το ταχύτερο δυνατόν τις λύσεις που προτείνουν στους δανειολήπτες και να προχωρήσουν στη λήψη πιο δραστηκών αποφάσεων, ιδίως όσον αφορά τις ενέργειες αναδιάρθρωσης βιώσιμων επιχειρήσεων, τη συντονισμένη αντιμετώπιση των οφειλετών με πολιτειακού πιστωτές, τον εντοπισμό των στρατηγικών κακοπληρωτών και την εφαρμογή οριστικής λύσης για τις μη βιώσιμες επιχειρήσεις, σημειώνει ο κ. Στουρνάρας.

Capital controls Αύξηση ορίου ανάληψης και άνοιγμα λογαριασμών



Η άρση των περιορισμών στο άνοιγμα νέων λογαριασμών και η αύξηση του ποσού ανάληψης μετρητών σε 2.300 ευρώ ανά μήνα, είναι οι σημαντικότερες αλλαγές που ισχύουν ήδη από την 1η Μαρτίου. Ειδικότερα, σύμφωνα με την απόφαση του υπουργού Οικονομικών Ευκλείδη Τσακαλιώτου, με την οποία τροποποιούνται οι περιορισμοί στην ανάληψη μετρητών και στη μεταφορά κεφαλαίων αίρονται οι περιορισμοί στο άνοιγμα νέων λογαριασμών. Συγκεκριμένα, επιτρέπεται το άνοιγμα λογαριασμού από φυσικό ή νομικό πρόσωπο ή άλλη οντότητα καθώς και η προσθήκη συνδικαιούχου σε υφιστάμενο λογαριασμό σε πιστωτικό ίδρυμα, ανεξαρτήτως της δημιουργίας νέου κωδικού πελάτη (Customer ID).

Ακόμη αυξάνεται το ποσό ανάληψης μετρητών από 1.800 ευρώ σε 2.300. Έτσι, επιτρέπεται η πραγματοποίηση ανάληψης μετρητών έως του ποσού των 2.300 ευρώ, ανά ημερολογιακό μήνα, ανά καταθέτη (Customer ID) ανά πιστωτικό ίδρυμα, από τα ιδρύματα στην Ελλάδα και στο εξωτερικό.

Επίσης αυξάνεται το ποσό μεταφοράς ευρώ ή ξένου νομίσματος στο εξωτερικό από 2.000 ευρώ σε 2.300. Συγκεκριμένα, επιτρέπεται η μεταφορά χαρτονομισμάτων σε ευρώ ή/και σε ξένο νόμισμα ανά φυσικό πρόσωπο και ανά ταξίδι στο εξωτερικό, ενώ διευκολύνεται περαιτέρω η μεταφορά κεφαλαίων προς το εξωτερικό από τα πιστωτικά ιδρύματα και τα ιδρύματα πληρωμών.

Η απόφαση αυτή αποτελεί ένα ακόμη βήμα στο πλαίσιο του Οδικού Χάρτη για τη σταδιακή χαλάρωση των περιορισμών στην ανάληψη μετρητών και στη μεταφορά κεφαλαίων, της 15ης Μαΐου 2017, σημειώνει το υπουργείο Οικονομικών σε σχετική ανακοίνωση.

Moody's Αναβάθμιση το αξιόχρεο ελληνικών τραπεζών

Το μακροπρόθεσμο αξιόχρεο των καταθέσεων της Τράπεζας Πειραιώς και της Εθνικής Τράπεζας αναβάθμισε ο οίκος πιστοληπτικής αξιολόγησης Moody's, επιβεβαιώνοντας το αντίστοιχο αξιόχρεο της Alpha Bank, της Eurobank και της Attica Bank. Ειδικότερα η Moody's αναβάθμισε την μακροπρόθεσμη αξιολόγηση των καταθέσεων της Πειραιώς και της Εθνικής σε «Caa3» από «Caa2», ενώ επιβεβαίωσε την αξιολόγηση «Caa3» των Alpha Bank ΑΛΦΑ -0,20%, Eurobank και Attica Bank. Επίσης ο οίκος αξιολόγησης αναβάθμισε την αξιολόγηση του πιστωτικού κινδύνου των αντισυμβαλλόμενων (CRA) των Πειραιώς και Εθν-

κής σε «B3» από «Caa2» και των Alpha Bank ΑΛΦΑ -0,20% και Attica Bank σε «Caa1» από «Caa2». Το CRA της Eurobank επιβεβαιώθηκε σε «Caa2». Παράλληλα, η Moody's επιβεβαίωσε την βασική πιστοληπτική αξιολόγηση (BCA) των Πειραιώς, Εθνικής, Eurobank και Alpha σε «Caa2» και της Attica σε «Caa3».

Οι αναβαθμίσεις των αξιολογήσεων των καταθέσεων και του CRA οφείλονται στην επέκταση της δεξαμενής των μη εξασφαλισμένων υποχρεώσεων που είναι διαθέσιμες για την απορρόφηση απωλειών σε ένα πιθανό σενάριο εκκαθάρισης, αναφέρει ο οίκος σε ανακοίνωση του. Προστίθεται ακόμη ότι οι

αναβαθμίσεις ακολουθούν την αναβάθμιση του ορίου αξιολόγησης των τραπεζικών καταθέσεων των ελληνικών τραπεζών σε «B3» από «Caa2», μετά την αναβάθμιση του ορίου αξιολόγησης της Ελλάδας σε «B3» από «Caa2» στις 21 Φεβρουαρίου.

Αναβάθμιση την πιστοληπτική ικανότητα της χώρας

Νέα αναβάθμιση της πιστοληπτικής ικανότητας της χώρας κατά δύο βαθμίδες (σε B3 από Caa2) με θετικό outlook προχώρησε ο οίκος Moody's. Όπως τονίζει το Υπουργείο Οικονομικών, ενισχύονται περαιτέρω οι θετικές προσδοκίες για το 2018 καθώς στους δύο

πρώτους μήνες και οι τρεις οίκοι έχουν προχωρήσει σε αναβάθμιση της χώρας. Αισιοδοξία η οποία είναι βάσιμη καθώς στηρίζεται σε πολυμέτρητη πρόοδο με προοπτική την οριστική έξοδο από την κρίση καθώς η τεχνική συζήτηση για την ελάφρυνση του χρέους βρίσκεται σε εξέλιξη.

Το νέο ολιστικό σχέδιο βιώσιμης και κοινωνικά δίκαιης ανάπτυξης εκπονείται και πρόκειται να παρουσιαστεί τον Απρίλιο του 2018, ενώ το μαξιλάρι ρευστότητας συνεχίζει να κτίζεται για την στήριξη της οικονομίας και την διασφάλιση σταθερής πρόσβασης στις αγορές, τονίζεται ακόμη στην ανακοίνωση του υπουργείου.



Ευρωζώνη

Υποχώρηση ο πληθωρισμός

ΝΕΑ ΥΠΟΧΩΡΗΣΗ του πληθωρισμού στην Ευρωζώνη δείχνουν τα προκαταρκτικά στοιχεία που γνωστοποίησε η Eurostat. Όπως ανακοίνωσε η ευρωπαϊκή στατιστική υπηρεσία, ο πληθωρισμός αναμένεται να υποχωρήσει στο 1,2% το Φεβρουάριο από 1,3% τον Ιανουάριο και 1,4% τον Δεκέμβριο του 2017, ενώ ο δομικός δείκτης που δεν περιλαμβάνει την ενέργεια και τα τρόφιμα αναμένεται να παραμείνει αμετάβλητος στο 1%. Σύμφωνα με τα βασικά στοιχεία του πληθωρισμού, η ενέργεια αναμένεται να έχει τον υψηλότερο ετήσιο ρυθμό το Φεβρουάριο (2,1% σε σύγκριση με 2,2% τον Ιανουάριο) και ακολουθούν οι υπηρεσίες (1,3% σε σύγκριση με 1,2% τον Ιανουάριο), τρόφιμα, αλκοόλ και καπνός (1,1% σε σύγκριση με 1,9% τον Ιανουάριο) και βιομηχανικά αγαθά εκτός του κλάδου της ενέργειας (0,7% σε σύγκριση με 0,6% τον Ιανουάριο).



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



ΤΤΕ Λιγότερες οι καταθέσεις του ιδιωτικού τομέα τον Ιανουάριο

Μείωση κατά 1,402 δισ. ευρώ παρουσίασαν τον Ιανουάριο του 2018 οι καταθέσεις του ιδιωτικού τομέα, έναντι αύξησης κατά 2,541 δισ. ευρώ τον προηγούμενο μήνα, σύμφωνα με τα στοιχεία της Τράπεζας της Ελλάδος, ενώ όσον αφορά στην τραπεζική χρηματοδότηση, η μηνιαία καθαρή ροή ήταν αρνητική κατά 1,199 δισ. ευρώ.

Ειδικότερα, τον Ιανουάριο του 2018, ο ετήσιος ρυθμός μεταβολής της συνολικής χρηματοδότησης της οικονομίας διαμορφώθηκε στο -1,6%, αμετάβλητος σε σχέση με τον προηγούμενο μήνα, ενώ η μηνιαία καθαρή ροή ήταν αρνητική κατά 1.199 εκατ. ευρώ, έναντι θετικής καθαρής ροής 555 εκατ. ευρώ τον προηγούμενο μήνα.

Ο ετήσιος ρυθμός μεταβολής του συνόλου των καταθέσεων διαμορφώθηκε σε 6,8% από 4,5% τον προηγούμενο μήνα και η μηνιαία καθαρή ροή ήταν θετική κατά 1.491 εκατ. ευρώ, έναντι αρνητικής καθαρής ροής 732 εκατ. ευρώ τον Δεκέμβριο του 2017.

Σημειώτέον πως όσον αφορά στις καταθέσεις, σημειώθηκε αύξηση από τις καταθέσεις της γενικής κυβέρνησης, αλλά μείωση από τον ιδιωτικό τομέα, ήτοι τις επιχειρήσεις και τα νοικοκυριά.

Η μηνιαία καθαρή ροή της χρηματοδότησης

προς τη γενική κυβέρνηση, τον Ιανουάριο του 2018, ήταν αρνητική κατά 412 εκατ. ευρώ, έναντι θετικής καθαρής ροής 183 εκατ. ευρώ τον προηγούμενο μήνα. Ο ετήσιος ρυθμός μεταβολής της χρηματοδότησης της γενικής κυβέρνησης διαμορφώθηκε σε -6,7% από -6,5% τον προηγούμενο μήνα.

Ο ετήσιος ρυθμός μεταβολής της συνολικής χρηματοδότησης του ιδιωτικού τομέα διαμορφώθηκε στο -0,8%, αμετάβλητος σε σχέση με τον προηγούμενο μήνα. Η μηνιαία καθαρή ροή της συνολικής χρηματοδότησης προς τον ιδιωτικό τομέα ήταν αρνητική κατά 787 εκατ. ευρώ, έναντι θετικής καθαρής ροής 372 εκατ. ευρώ τον προηγούμενο μήνα.

Η μηνιαία καθαρή ροή της χρηματοδότησης προς τις επιχειρήσεις, ήταν αρνητική κατά 512 εκατ. ευρώ, έναντι θετικής καθαρής ροής 544 εκατ. ευρώ τον προηγούμενο μήνα, ενώ ο ετήσιος ρυθμός μεταβολής διαμορφώθηκε σε 0,6% από 0,4% τον προηγούμενο μήνα. Ειδικότερα, ο ετήσιος ρυθμός μεταβολής της χρηματοδότησης των μη χρηματοπιστωτικών επιχειρήσεων διαμορφώθηκε στο 0,4%, αμετάβλητος σε σχέση με τον προηγούμενο μήνα, ενώ η μηνιαία καθαρή ροή της χρηματοδότησής τους ήταν αρνητική κατά 413 εκατ.

ευρώ, έναντι θετικής καθαρής ροής 308 εκατ. ευρώ τον προηγούμενο μήνα. Ο ετήσιος ρυθμός μεταβολής της χρηματοδότησης των ασφαλιστικών επιχειρήσεων και των λοιπών χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων διαμορφώθηκε σε 2,9% από 1,5% τον προηγούμενο μήνα, ενώ η μηνιαία καθαρή ροή της χρηματοδότησής τους ήταν αρνητική κατά 99 εκατ. ευρώ, έναντι θετικής καθαρής ροής 236 εκατ. ευρώ τον προηγούμενο μήνα.

Αύξηση κατά 2.893 εκατ. ευρώ παρουσίασαν, οι καταθέσεις της γενικής κυβέρνησης, έναντι μείωσης κατά 3.273 εκατ. ευρώ τον προηγούμενο μήνα και ο ετήσιος ρυθμός μεταβολής διαμορφώθηκε σε 27,9% από 1,6% τον προηγούμενο μήνα.

Μείωση κατά 1.402 εκατ. ευρώ παρουσίασαν, οι καταθέσεις του ιδιωτικού τομέα, έναντι αύξησης κατά 2.541 εκατ. ευρώ τον προηγούμενο μήνα, ενώ ο ετήσιος ρυθμός μεταβολής διαμορφώθηκε σε 4,9% από 4,7% τον προηγούμενο μήνα.

Τέλος μειωμένες κατά 1.061 εκατ. ευρώ ήταν οι καταθέσεις των νοικοκυριών και των ιδιωτικών μη κερδοσκοπικών ιδρυμάτων, έναντι αύξησης κατά 2.632 εκατ. ευρώ τον προηγούμενο μήνα, ενώ ο ετήσιος ρυθμός μεταβολής διαμορφώθηκε στο 3,6%, αμετάβλητος σε σχέση με τον προηγούμενο μήνα.

Κρατικός προϋπολογισμός Πρωτογενές πλεόνασμα 1,5 δισ. ευρώ

Πλεόνασμα παρουσίασε ο κρατικός προϋπολογισμός για τον πρώτο μήνα του έτους σύμφωνα με τα στοιχεία που δημοσιοποίησε το υπουργείο Οικονομικών. Πιο συγκεκριμένα, παρουσιάζεται πλεόνασμα 1.577 εκατ. ευρώ έναντι στόχου για πλεόνασμα 503 εκατ. ευρώ που έχει περιληφθεί στην εισηγητική έκθεση του Προϋπολογισμού 2018, για το αντίστοιχο διάστημα του 2018 και πλεονάσματος 839 εκατ. ευρώ το αντίστοιχο διάστημα του 2017. Το πρωτογενές αποτέλεσμα διαμορφώθηκε σε πλεόνασμα ύψους 1.852 εκατ. ευρώ, έναντι στόχου για πρωτογενές πλεόνασμα 722 εκατ. ευρώ και πρωτογενούς πλεονάσματος 1.019 εκατ. ευρώ για την ίδια περίοδο το 2017.

Αναφορικά με τα καθαρά έσοδα του κρατικού προϋπολογισμού, αυτά διαμορφώθηκαν σε 4.753 εκατ. ευρώ παρουσιάζοντας αύξηση κατά 860 εκατ. ευρώ ή 22,1% έναντι του στόχου. Τα καθαρά έσοδα του τακτικού προϋπολογισμού ανήλθαν σε 4.148 εκατ. ευρώ, αυξημένα κατά 361 εκατ. ευρώ ή 9,5% έναντι του στόχου.

Ειδικότερα, την περίοδο Ιανουαρίου 2018 αύξηση έναντι του στόχου παρατηρήθηκε στις εξής κύριες κατηγορίες εσόδων: Φόρος εισοδήματος φυσικών προσώπων κατά 16 εκατ. ευρώ ή 3,5%, Φόρος εισοδήματος νομικών προσώπων κατά 14 εκατ. ευρώ ή 193,2%, φόροι στην περιουσία κατά 14 εκατ. ευρώ ή 4,4%. Επίσης άμεσοι φόροι ΠΟΕ κατά 71 εκατ. ευρώ ή 21,8%, λοιποί άμεσοι φόροι κατά 23 εκατ. ευρώ ή 22,2%, λοιποί φόροι συναλλαγών κατά 13 εκατ. ευρώ ή 50,3%, λοιποί ΕΦΚ (καπνού, κλπ) κατά 18 εκατ. ευρώ ή 8,0%. Ακόμη έμμεσοι φόροι ΠΟΕ κατά 96 εκατ. ευρώ ή 41,8%, απολήψεις από Ε.Ε. κατά 117 εκατ. ευρώ ή 2621,3% και έσοδα NATO κατά 34 εκατ. ευρώ.



ΕΥ

Έμφαση στην ανάπτυξη

ΣΤΗΝ ΕΦΑΡΜΟΓΗ ενός προγράμματος ψηφιακού μετασχηματισμού, ως την επιχειρηματική του προτεραιότητα για το 2018, εστιάζει το 85% των τραπεζών, σύμφωνα με την πρόσφατη έρευνα της ΕΥ, Global Banking Outlook 2018. Οι τράπεζες θεωρούν ως κρίσιμες παραμέτρους για τη βιώσιμη επιτυχία τους τις επενδύσεις στην τεχνολογία για την ενίσχυση της αποδοτικότητας, τη διαχείριση των αναδυόμενων κινδύνων και την αξιοποίηση των αναπτυξιακών ευκαιριών.

Η αντιμετώπιση της ασφάλειας στον κυβερνοχώρο αποτελεί πρώτη προτεραιότητα για τις παγκόσμιες τράπεζες (89%) το 2018, αντικαθιστώντας τη διαχείριση των κινδύνων που συνδέονται με τη φήμη, τη συμμόρφωση και την κουλτούρα, η οποία, από κορυφαία προτεραιότητα πέρυσι, βρίσκεται φέτος στην έκτη θέση.

Η προσέλιψη, ανάπτυξη και διατήρηση του σωστού ανθρώπινου δυναμικού (83%) συγκεντρώνει, επίσης, σημαντικό μερίδιο της προσοχής, καθώς οι τράπεζες προσπαθούν να ενσωματώσουν στο προσωπικό τους στελέχη με εμπειρία στον κυβερνοχώρο, σε ένα περιβάλλον που χαρακτηρίζεται από έλλειψη σχετικών δεξιοτήτων.

Η έρευνα, η οποία καταγράφει τις απόψεις ανώτερων στελεχών από 221 τραπεζικά ιδρύματα από την Ευρώπη, τη Βόρεια Αμερική, τις αναδυόμενες αγορές και την περιοχή Ασίας-Ειρηνικού, αναδεικνύει την προσπάθεια των τραπεζών να καταστούν ψηφιακά ώριμες.

Κινητήριο δύναμη του μετασχηματισμού αυτού δεν είναι πλέον το ρυθμιστικό πλαίσιο, αλλά η ίδια η καινοτομία.

Σύμφωνα με τους συμμετέχοντες, λίγες μόνο τράπεζες (19%) εκτιμούν ότι είναι σήμερα ψηφιακά ώριμες ή ότι πρωτοστατούν ψηφιακά, ωστόσο, το 62% φιλοδοξεί να πετύχει τον στόχο αυτό έως το 2020.

Σημειώνεται ότι η ενίσχυση της ασφάλειας στον κυβερνοχώρο και της ασφάλειας των δεδομένων αποτελεί κορυφαία προτεραιότητα για τις τράπεζες, με το 73% των τραπεζών να επενδύει στην τεχνολογία για να μετριάσει τις κυβερνο-απειλές, χαρακτηρίζοντας την ενισχυμένη ασφάλεια στον κυβερνοχώρο και τα δεδομένα ως επιχειρηματική προτεραιότητα.

Οι ελληνικές τράπεζες, παράλληλα με την αντιμετώπιση των άμεσων προκλήσεων τους, θα πρέπει να στρέψουν και αυτές την προσοχή τους στην επόμενη μέρα, επενδύοντας στην τεχνολογία και το ανθρώπινο δυναμικό, σχολίασε μεταξύ άλλων ο κ. Γιώργος Παπαδημητρίου, εταίρος της ΕΥ Ελλάδος και επικεφαλής του τμήματος Χρηματοοικονομικών Υπηρεσιών της ΕΥ Κεντρικής και Νοτιοανατολικής Ευρώπης.

GENERALI Σε πρώτο πλάνο ο ασφαλιστικός διαμεσοληβητής

Σε κλίμα έκδηλης ικανοποίησης από τα πολύ ικανοποιητικά αποτελέσματα, που σημείωσε η Generali το 2017, πραγματοποιήθηκαν οι ετήσιες συναντήσεις με τους συνεργάτες της σε ν Αθήνα και Θεσσαλονίκη, όπου πάνω από 750 συνεργάτες ενημερώθηκαν από τη διοίκηση της Generali για την επιτυχημένη πορεία της την περασμένη χρονιά, καθώς και για όλες τις επερχόμενες αναβαθμίσεις σε διαδικασίες και προϊόντα. Αναφερόμενος στις καινοτομίες που θα εισάγει η εταιρεία το επόμενο διάστημα, ο διευθύνων σύμβουλος της Generali Πάνος Δημητρίου υπογράμμισε ότι βλέπουμε τις αλλαγές που έρχονται και προετοιμαζόμαστε ώστε να σας παρέχουμε όσα χρειάζεστε, για να διεκδικήσουμε μαζί μία ηγετική θέση στο μέλλον.

70% αύξηση των επενδύσεων στην τεχνολογία

Διαβάσαμε τα μηνύματα της αγοράς, ανταποκριθήκαμε στις ανάγκες των πελατών για προϊόντα ζωής και καταφέραμε να κατακτήσουμε μερίδιο αγοράς 5.2%, τόνισε μεταξύ άλλων ο οικονομικός διευθυντής της Generali, Ηλίας Ρήγας και εξήρε τα επιτεύγματα του δικτύου, λέγοντας πως χάρη στην αποτελεσματική συνεργασία με τους ασφαλιστικούς διαμεσοληβητές η Generali ξεπέρασε το 2017 το φράγμα των 200 εκατ. ευρώ στην παραγωγή μικτών ασφαλιστρών.

Τολμάμε να καινοτομούμε

Ο Τάκης Βασιλόπουλος Chief Technical Manager, της Generali

παρουσίασε τη στρατηγική της εταιρείας για το 2018, η οποία θα κινηθεί σε δύο άξονες. Ο πρώτος αφορά στη δημιουργία εργαλείων που θα καταστήσουν ακόμη πιο εύκολη τη ζωή των ασφαλιστικών διαμεσοληβητών και ο δεύτερος αφορά στην περαιτέρω βελτίωση των υπηρεσιών προς τους ασφαλισμένους.

Ξέρουμε ότι θέλουμε να είμαστε Νο1 στην προτίμηση των συνεργατών και των πελατών μας. Ξέρουμε ότι μπορούμε να το πετύχουμε, γιατί τοημούμε να καινοτομούμε, σημείωσε μεταξύ άλλων ο κ. Βασιλόπουλος.

Είμαστε ο πιο αξιόπιστος σύμμαχός σας. Είμαστε απλώς Generali!

Οι απαιτήσεις των πελατών μας αλληλίζουν συνεχώς και μαζί τους αλληλίζει ριζικά και το κληδός της ασφάλισης. Καταλήπτης όλων αυτών των αλλαγών η τεχνολογία, η οποία μετακυλίει το ενδιαφέρον από την κάλυψη των κινδύνων στην πρόληψη (from risk base to prevention). Για να πρωτοστατήσουμε σε αυτόν τον τομέα πρέπει να προσαρμοστούμε γρήγορα και να μάθουμε όχι μόνο πώς σκέφτεται ο πελάτης αλλά και πώς ζει. Μόνο τότε θα μπορέσουμε να του παρέχουμε τις κατάλληλες υπηρεσίες, προστατεύοντάς τον ολιστικά είπτε μεταξύ άλλων ο Chief Strategy Officer, Διονύσης Μοσχωνάς.

Γίνετε μέρος της αλλαγής

Στη συνέχεια, ο λόγος δόθηκε στον διακεκριμένο ομιλητή κ. Kevin



Ο κ. Πάνος Δημητρίου



Ο κ. Kevin Surace

Surace, πρωτοπόρο, και ιδρυτή επιτυχημένων εταιρειών στον τομέα της υψηλής τεχνολογίας. Σε μια καθηλωτική ομιλία ο κ. Surace ταξίδεψε τους παρευρισκόμενους στο μέλλον, συστήνοντάς τους όλες τις δυνατότητες αξιοποίησης της τεχνητής νοημοσύνης στην καθημερινή ζωή. Ο ίδιος υπογράμμισε παράλληλα τον αναντικατάστατο ρόλο του ανθρώπου, ο οποίος όμως «πρέπει να προσαρμοστεί στα νέα δεδομένα, μετατρέποντας την αλλαγή σε ευκαιρία και την τεχνολογία σε οδηγό για την κατάκτηση νέων επιχειρηματικών στόχων..

Η επόμενη μέρα είναι μαζί σας

Στις αλλαγές που θα επιφέρει η τεχνολογία στην ασφαλιστική αγορά αναφέρθηκε και ο κ. Δημητρίου. Σε



Η ομάδα της Generali

αντίθεση με πολλές εταιρείες του κλάδου, η Generali επενδύει στην τεχνολογία για να φέρει πιο κοντά τον ασφαλιστικό σύμβουλο με τον ασφαλισμένο. Δεν συμμετέχουμε σε πλατφόρμες on-line πωλήσεων και προώθησης προϊόντων, αλλά φροντίζουμε να σας εφοδιάζουμε με τα απαραίτητα εργαλεία για

να αντιμετωπίσετε με αισιοδοξία το μέλλον. Γιατί εμείς βλέπουμε την επόμενη μέρα μαζί σας, τόνισε ο κ. Δημητρίου, στέλνοντας με τον τρόπο αυτό, το μήνυμα της Generali για τον κυρίαρχο ρόλο που επιφυλάσσει για τον ασφαλιστικό διαμεσοληβητή, στην αναπτυξιακή της πορεία.

Στα γραφεία της Generali Hellas ο Antonio Cassio

Απο αριστερά, Stefano Degrassi, Americas & Southern Europe Area Manager & Finance, Antonio Cassio Dos Santos CEO Americas & Southern Europe Region, Πάνος Δημητρίου διευθύνων σύμβουλος Generali Hellas, Riccardo Candoni Area Manager



Την ίδια ώρα την ικανοποίηση της διοίκησης του ομίλου για τις θετικές οικονομικές επιδόσεις της Generali Hellas, οι οποίες επιτεύχθηκαν σε ιδιαίτερα δύσκολες συνθήκες, μετέφερε ο περιφερειακός διευθυντής Αμερικής & Νότιας Ευρώπης κ. Antonio Cassio Dos Santos, ο οποίος επισκέφθηκε στα τέλη Ιανουαρίου την Ελλάδα.

Το «παρών» στις συναντήσεις που πραγματοποιήθηκαν έδωσαν επίσης οι κ.κ. Stefano Degrassi, Americas & Southern Europe Area Manager & Finance και Riccardo Candoni, Area Manager.

Η επίσκεψη αυτή, όπως τονίζεται έρχεται να επιβεβαιώσει την εμπιστοσύνη του ομίλου στη διοίκηση της Generali Hellas, καθώς σε μία περίοδο που οι ασφαλιστικές εταιρείες της Ευρώπης βρίσκονται σε διαδικασία επανεξέτασης της στρατηγικής τους, η Generali έχει χαράξει, ήδη, μία σαφέστατη πορεία ανάπτυξης στην ο-

ποία συμπεριλαμβάνει και την ελληνική ασφαλιστική αγορά. Κατά την παραμονή τους στην Αθήνα, τα στελέχη ενημερώθηκαν αναλυτικά από το διευθύνοντα σύμβουλο της Generali Hellas κ. Πάνο Δημητρίου και το management team, για τους στόχους της εταιρείας, τις πρωτοβουλίες για την υλοποίηση της στρατηγικής του ομίλου σε τοπικό επίπεδο και την ψηφιακή αναμόρφωσή της. Σημειώνεται ότι το 2017, η Generali Hellas πέτυχε αύξηση εργασιών κατά 9% σε σύγκριση με το 2016, με την παραγωγή ασφαλιστρών να ξεπερνά τα 200 εκατ. ευρώ και τα λειτουργικά κέρδη να πλησιάζουν τα 10,2 εκατ. ευρώ.

Η συνεχής στήριξη του ομίλου, σε όλα τα επίπεδα μας παρακινεί να θέτουμε ακόμη πιο φιλόδοξους στόχους, με σκοπό την παροχή καινοτόμων και αποτελεσματικών ασφαλιστικών λύσεων, σε συνεργασία με τον ασφαλιστικό διαμεσοληβητή, δήλωσε ο κ. Πάνος Δημητρίου.

Σε ελεύθερη πτώση οι συντάξεις. Κατά 120 ευ

Της ΜΑΙΡΗΣ ΛΑΜΠΑΔΙΤΗ

Όλο και περισσότερες συνταξιοδοτικές αποφάσεις εκδίδονται τους τελευταίους μήνες με βάση τον νόμο Κατρούγκαλου. Οι μειωμένες νέες συντάξεις έχουν πλέον αποτυπωθεί και στα στατιστικά στοιχεία. Σύμφωνα με το σύστημα ΗΛΙΟΣ του Δεκεμβρίου η μέση κύρια σύνταξη, μέσα σε 12 μήνες μειώθηκε κατά 120 ευρώ.

Ενδεικτικό της ελεύθερης πτώσης των παροχών είναι ότι τον Ιανουάριο του 2017, η νέα μέση σύνταξη του ΙΚΑ ανερχόταν σε 640,66 ευρώ, ενώ τον Δεκέμβριο καθώς ενσωματώθηκαν στο σύστημα χιλιάδες νέες συντάξεις «κατέβηκε» στα 521,01 ευρώ. Η απώλεια δηλαδή φτάνει τα 120 ευρώ, 18,67%.

Στα ίδια επίπεδα κινούνται οι απώλειες σε σχέση και με τις παλιές συντάξεις. Η μέση σύνταξη του ΙΚΑ για τους παλαιούς συνταξιούχους τον Δεκέμβριο ήταν 618 ευρώ ενώ οι νέες συντάξεις ανέρχονταν κατά μέσο όρο στα 521,01 ευρώ.

Στις συντάξεις άνω των 1000 ευρώ, το «κούρεμα» φτάνει τα 300 ευρώ ενώ οι νέες συντάξεις χρειάς έχουν συρρικνωθεί ακόμα και 500 ευρώ.

Συνταξιούχος του Δημοσίου που πληρώθηκε πρόσφατα για πρώτη φορά, πήρε κύρια σύνταξη 1030 ευρώ με 36 χρόνια υπηρεσίας ενώ με το παλιό σύστημα θα ελάμβανε 1.300 ευρώ. Χάνει δηλαδή 270 ευρώ το μήνα, 3240 ευρώ ετησίως.

Αλλά και οι συντάξεις των ασφαλισμένων με λίγα χρόνια ασφάλισης και τις κατώτερες απολαβές που έλαβαν μπόνους προστασίας από το νόμο Κατρούγκαλου κινούνται σε πολύ χαμηλότερα επίπεδα από εκείνα που έδινε το προηγούμενο σύστημα. Ο σημερινός χαμηλοσυνταξιούχος του ΙΚΑ λαμβάνει 407 ευρώ ενώ ο ίδιος πριν από τρία χρόνια θα ελάμβανε 486 σύνταξη +230 ευρώ ΕΚΑΣ το οποίο θα καταργηθεί ολοσχερώς στο τέλος του έτους.

Η καθοδική πορεία του ύψους των νέων συντάξεων θα συνεχιστεί αν ληφθεί υπόψη η κυριαρχία της μερικής απασχόλησης στην αγορά εργασίας. Σύμφωνα με τα πρόσφατα στοιχεία του ΕΦΚΑ (Δεκέμβριος του 2017) που βασίζονται στις Αναλυτικές Περιοδικές Δηλώσεις 636.424 εργαζόμενοι του ιδιωτικού τομέα εργάζονται με μερική απασχόληση και αμείβονται με 360 ευρώ καθαρά το μήνα σε σύνολο 2.055.456 ασφαλισμένων. Δηλαδή πάνω από ένας στους τρεις εισπράττει μισθό πείνας. Ο μισθός πείνας είναι εύλογο να οδηγήσει και σε σύνταξη πείνας.



Ψιχιά και οι επικουρικές

Αλλά και οι νέες επικουρικές συντάξεις που θα αρχίσουν να καταβάλλονται μετά από καθυστέρηση 2,5 ετών θα είναι σημαντικά μειωμένες. Παράγοντες της ασφάλισης εκτιμούν ότι οι επικουρικές που θα εκδοθούν εντός του 2018 για μεν τους ασφαλισμένους μετά το 1993 θα είναι μειωμένες κατά 40% για δε τους πριν το 1993 η μείωση θα αγγίξει το 70% μαζί με την κατάργηση των οικογενειακών επιδομάτων - σε σχέση με τα ποσά που θα ελάμβαναν το 2014.

Βαρύτερες απώλειες θα υποστούν οι χαμηλόμισθοι του ιδιωτικού τομέα που θα πάρουν επικουρική ακόμα και 30-40 ευρώ ενώ και στους άλλους κλάδους η μέση επικουρική θα κυμαίνεται από 145 έως 157 ευρώ.

Οι συμπιεσμένες συντάξεις δεν οφείλονται μόνο στο νέο τρόπο υπολογισμού αλλά και στο χαμηλότερο μέσο όρο των μηνιαίων μισθών από το 2002 έως το 2014 καθώς και στην κα-

ΠΡΩΗΝ ΦΟΡΕΑΣ	ΕΙΔΟΠΟΙΗΤΗΡΙΑ 1/2018		ΕΙΔΟΠΟΙΗΤΗΡΙΑ 1/2017	
	ΠΛΗΘΟΣ ΑΣΦ/ΝΩΝ	ΜΕΣΗ ΕΙΣΦΟΡΑ	ΠΛΗΘΟΣ ΑΣΦ/ΝΩΝ	ΜΕΣΗ ΕΙΣΦΟΡΑ
ΟΑΕΕ	606.988	219,40	592.511	238,98
ΟΓΑ	465.283	110,78	472.345	103,93
ΕΤΑΑ-ΤΑΝ	41.797	196,14	41.923	207,56
ΕΤΑΑ-ΤΣΑΥ	44.246	270,24	43.905	301,84
ΕΤΑΑ-ΤΣΜΕΔΕ	53.622	215,15	51.991	235,37
ΠΑΡΑΛΛΗΛΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΩΣ ΜΗ ΜΙΣΘΩΤΟΙ	41.236	205,55	31.098	236,79
ΛΟΙΠΕΣ ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΩΝ ΜΗ ΜΙΣΘΩΤΩΝ	7.822	213,85	5.462	252,88
ΟΛΕΣ ΟΙ ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ ΜΗ ΜΙΣΘΩΤΩΝ ΜΕ ΠΑΡΑΛΛΗΛΗ ΜΙΣΘΩΤΗ ΕΡΓΑΣΙΑ	146.917	66,57	145.088	86,33
ΣΥΝΟΛΑ	1.407.911	167,87	1.384.323	177,81

τάργηση των οικογενειακών επιδομάτων. Στους αρνητικούς παράγοντες συγκαταλέγεται και η μερική απασχόληση που κυριαρχεί στην αγορά εργασίας.

Για παράδειγμα εργαζόμενος στον

ιδιωτικό τομέα με 15 χρόνια ασφάλισης και αμοιβή 800 ευρώ θα πάρει επικουρική 54 ευρώ.

Αν ο ασφαλιστικός του βίος είναι 20 έτη θα πάρει επικουρική 64,8 ευρώ

Και στις δύο περιπτώσεις οι συντα-

ξιούχοι έως το 2014 θα ελάμβαναν επικουρική 140 ευρώ που ήταν και το χαμηλότερο όριο του πρώην επικουρικού ταμείου του ΙΚΑ. Δηλαδή η μείωση θα αγγίξει το 61%

Αν καθύψει 25 χρόνια ασφάλισης

Πρώ μειώθηκε η μέση σύνταξη μέσα σε 12 μήνες



θα εξασφαλίσει 90 ευρώ από 140-150 ευρώ που θα ελάμβανε με το προηγούμενο καθεστώς. (Μείωση 40%)

Για να ανέβει η επικουρική του ιδιωτικού τομέα σε ικανοποιητικά επίπεδα της τάξης των 300 ευρώ θα πρέπει ο εργαζόμενος να καθύψει 35 έτη ασφάλισης με σχετικά υψηλές αποδοχές άνω των 1800 ευρώ μηνιαίως.

Σημαντικές είναι και οι μειώσεις στο δημόσιο τομέα. Δηλαδή ο δημόσιος υπάλληλος με 30 έτη που ελάμβανε 170 ευρώ από το επικουρικό του με το προηγούμενο καθεστώς, στο εξής θα λαμβάνει 144 ευρώ. Για να ξεπεράσει η επικουρική του τα 200 ευρώ θα πρέπει να υπερβεί τα 35 έτη ασφάλισης.

Μειωμένες θα είναι και οι επικουρικές συντάξεις άλλων κλάδων όπως των εμποροϋπαλλήλων που θα συμπεσε στα 145 ευρώ από 200, των τραπεζοϋπαλλήλων και των πρ. εργαζομένων σε ΔΕΚΟ πηλη της ΔΕΗ.

Ο ομότιμος καθηγητής του Παντείου Πανεπιστημίου κ. Σάββας Ρομπολής

εκτιμά ότι τα επόμενα χρόνια οι συντάξεις μετά από 35 χρόνια εργασίας δε θα υπερβαίνουν τα 450 ευρώ.

Από το 2010 μέχρι σήμερα το επίπεδο των συντάξεων μειώθηκε μεσοσταθμικά κατά 43% (συνολικά κατά 55 δις ευρώ) ενώ αν πραγματοποιηθούν οι μειώσεις των συντάξεων από 1/1/2019, τότε η μεσοσταθμική μείωση σε σχέση με το επίπεδο των συντάξεων του 2009 θα προσεγγίζει το 60%.

Την ίδια ώρα χιλιάδες συνταξιούχοι διεκδικούν επιστροφή χρημάτων καταγγέλλοντας λήθη στον υπολογισμό των μνημονιακών περικοπών. Το Υπουργείο Εργασίας τους παραπέμπει να υποβάλλουν ενστάσεις στο τμήμα πληρωμών του ασφαλιστικού τους φορέα.

Επιπλέον σε εκκρεμότητα παραμένει από το Δεκέμβριο ο χρόνος επιστροφής των παρανόμως παρακρατηθέντων εισφορών υπέρ ΕΟΠΠΥ για τις χήρες/ους και τους κληρονόμους. Η επιστροφή αφορά τους συνταξιούχους

που απεβίωσαν από το 2012 έως 30/6 2016 αλλά το Υπουργείο Εργασίας δεν έχει ορίσει ακόμα το χρόνο επιστροφής των αναδρομικών τα οποία υπολογίζεται ότι ανέρχονται σε 80 εκ. ευρώ.

Στην μακριά λίστα των συνταξιούχων που διεκδικούν επιστροφή αναδρομικών προστίθενται και οι συνταξιούχοι του δημοσίου μετά την απόφαση του Ελεγκτικού Συνεδρίου το οποίο έκρινε αντισυνταγματική την επιβολή εισφοράς αλληλεγγύης 3%-14% στους συνταξιούχους οι οποίοι ελάμβαναν πάνω από 1400 ευρώ μισθό κύρια σύνταξη και πάνω από 300 ευρώ επικουρική. Η απόφαση εκτιμάται ότι αφορά 250.000 συνταξιούχους του δημοσίου, ένστολους και δικαστικούς. Ωστόσο όπως διευκρινίστηκε θα έχει αναδρομική ισχύ μόνο για όσους έχουν προσφύγει στα δικαστήρια.

Το 81% των ελεύθερων επαγγελματιών θα πληρώνει εισφορά 158 ευρώ και το 2018-Τι δείχνουν τα στοι-

χεία του ΕΦΚΑ

Οι εισφορές του Ιανουαρίου 2018 που αναρτήθηκαν στον ιστότοπο του ΕΦΚΑ για την συντριπτική πλειοψηφία των μη μισθωτών, δεν είναι αυξημένες και παραμένουν στα 200 ευρώ μηνιαίως παρά τις αλλαγές (οι εισφορές του 2018 θα υπολογίζονται επί του μικτού εισοδήματος) σύμφωνα με τα στατιστικά στοιχεία του Υπουργείου Εργασίας.

Η μόνη κατηγορία που έχει επιβαρυνθεί είναι οι αγρότες που είδαν τις εισφορές τους να αυξάνονται κατά 6,6%. Ωστόσο αυτό σημαίνει ότι ένα ποσοστό ελεύθερων επαγγελματιών και αυτοαπασχολούμενων επιστημόνων με μεσαία και υψηλά εισοδήματα που προσεγγίζει το 25% θα εξακολουθήσει επωμιζέται και το 2018 το εξοντωτικό χαράτσι.

Ειδικότερα, σύμφωνα με τα πρόσφατα στοιχεία του ΕΦΚΑ, την κατώτατη εισφορά των 158 ευρώ θα καταβάλλει φέτος το 81% των ελεύθερων

επαγγελματιών του πρώην ΟΑΕΕ, έναντι 80% το 2017 ενώ εισφορά 222 ευρώ (μαζί με την επικούρηση και το εφάπαξ) θα καταβάλλει το 71% των δικηγόρων έναντι 69,4% το 2017, το 68,7% των μηχανικών έναντι 64,2% το 2017 και το 49% των γιατρών έναντι 45,8% το 2017.

-Το 2016, το ποσοστό των μη μισθωτών που πλήρωσε εισφορές έως 200€ μηνιαίως ήταν 27%. Το 2017, με την κατάργηση των ασφαλιστικών κλάσεων, το ποσοστό των μη μισθωτών που πλήρωσε εισφορές έως 200€ μηνιαίως ανήλθε σε 86,8% (περίπου 1,2 εκατομμύρια ασφαλισμένοι).

Το 2018, το ποσοστό των μη μισθωτών που καλείται να καταβάλλει εισφορές έως 200€ μηνιαίως ανέρχεται σε 87,7% (περίπου 1,23 εκατομμύρια ασφαλισμένοι).

Οι αποκλίσεις στο ύψος των εισφορών που υπολογίζονται με βάση το εισόδημα είναι μικρές (από 1% έως 4,5%). Τα στελέχη του υπουργείου εργασίας υποστηρίζουν ότι η αλλαγή του τρόπου υπολογισμού των εισφορών δεν προκάλεσε καμία γενικευμένη τάση απόκρυψης εισοδημάτων, καθώς η διαστρωμάτωση των εισοδημάτων παρέμεινε για τη συντριπτική πλειονότητα των μη μισθωτών στα επίπεδα που ήταν πριν από την αλλαγή του καθεστώτος.

Έτσι, το 75% του συνολικού αριθμού των αυτοαπασχολούμενων θα συνεχίσει να καταβάλλει την κατώτατη εισφορά που αντιστοιχεί στον κλάδο του.

Επίσης, ο αριθμός των μη μισθωτών, υπόχρεων για την καταβολή ασφαλιστικών εισφορών, αυξήθηκε στο διάστημα Ιανουαρίου 2017- Ιανουαρίου 2018 κατά 23.588 άτομα (1.407.911 από 1.384.323). Ειδικότερα, οι ελεύθεροι επαγγελματίες (πρώην ΟΑΕΕ) που είναι υπόχρεοι καταβολής εισφορών αυξήθηκαν κατά 14.477 άτομα.

Παράγοντες της ασφάλισης ωστόσο εκτιμούν ότι το «καπέλο» στις εισφορές θα εμφανιστεί από τον Ιούλιο και μετά, όταν μπουν στο σύστημα οι εκκαθαρισμένες δηλώσεις του 2017. Επαναφέρουν μάλιστα την πρότασή τους να αυξηθεί κατάτι η κατώτερη εισφορά και να μειωθεί η ανώτατη προκειμένου να ισορροπήσει το σύστημα.

Επίσης δεν είναι ακόμα γνωστή η ανταπόκριση των μισθωτών στην πληρωμή των ασφαλιστρων για το 2018. Είναι διαφορετικό να έχει καταλογιστεί η εισφορά και διαφορετικό να έχει εξοφληθεί.

Allianz Ελλάδος Ενισχύει την εμπορική λειτουργία με νέο διευθυντή

Την εμπορική της λειτουργία ενισχύει η Allianz Ελλάδος, με στόχο όπως επισημαίνεται την περαιτέρω ανάπτυξη της στην ελληνική αγορά.

Στο πλαίσιο αυτό δημιουργεί εμπορική διεύθυνση κάτω από την οποία εντάσσονται οι πωλήσεις και το τμήμα market management και επικοινωνίας, ενώ εμπορικός διευθυντής αναλαμβάνει από σήμερα 1η Μαρτίου 2018 ο κ. Στέφανος Μαλαχιάς, ο οποίος θα έχει υπό την ευθύνη του τη δημιουργία και εφαρμογή της συνολικής εμπορικής στρατηγικής της εταιρείας.

Ο κ. Μαλαχιάς διαθέτει πολυετή εμπειρία στις πωλήσεις σε πολυεθνικές

εταιρίες στην Ελλάδα και το εξωτερικό στον τομέα των Τηλεπικοινωνιών, ενώ, η τελευταία θέση που κατείχε ήταν Regional Director στο Group Telefonica όπου ήταν υπεύθυνος για την ανάπτυξη των πωλήσεων σε Ευρώπη και Ασία.

Η κ. Νόρα Σταθούρου, μέχρι πρότινος διευθύντρια πωλήσεων, αποχώρησε ήδη από την Allianz. Η κ. Φιλίππα Μιχάλη, διευθύνουσα σύμβουλος της Allianz Ελλάδος ευχαρίστησε θερμά την κ. Σταθούρου για τις πολύτιμες υπηρεσίες που παρείχε στην εταιρεία και καλοσώρισε τον κ. Μαλαχιά στην οικογένεια της Allianz.

Interamerican Έδωσε 213,8 εκατ. ευρώ σε αποζημιώσεις και πληρωμές

Το συνολικό ποσό 213,8 εκατ. ευρώ κατέβαλε η Interamerican το 2017 σε ασφαλισμένους και λοιπούς δικαιούχους σε 373.760 περιπτώσεις, που αντιστοιχούν σε μέσο όρο 1.024 πληρωμών ημερησίως.

Είναι χαρακτηριστικό, όπως επισημαίνεται ότι οι περιπτώσεις που διαχειρίστηκε η Interamerican πέτυχε με καταβολή ποσού και υπηρεσία βοήθειας -οδικής και άμεσης ιατρικής- αθροιστικά ανέρχονται σε 813.604. Δηλαδή, η εταιρεία αντιμετώπισε με ολοκληρωμένη εξυπηρέτηση 2.229 περιπτώσεις ημερησίως, κατά μέσο όρο, αυξημένες κατά 3,7% σε σχέση με το 2016, γεγονός που συνδέεται και με την αύξηση του πελατολογίου της κατά το 2017. Η συνολική ικανοποίηση των πελατών, που σύμφωνα με τα στοιχεία έρευνας της Interamerican για το 2017 φθάνει στο 88,4%, αυξημένη κατά 4,8% σε ετήσια βάση, αποτελεί αναγνώριση της αξίας που η εταιρεία αποδίδει στους ασφαλισμένους της.

Για την Anytime, ειδικά στον κλάδο αυτοκινήτου, η ικανοποίηση των πελατών ανέρχεται στο 90%.

Αναλυτικά, στον κλάδο ασφαλίσεων ζωής, η εταιρεία κατέβαλε για θανάτους, λήξεις συμβολαίων και συντάξεις, ανικανότητες και εξαγορές συνολικά 69,3 εκατ. ευρώ σε 20.964 περιπτώσεις. Είναι αξιοσημείωτο, ως λύση-απάντηση στις φθίνουσες συντάξεις της κοινωνικής ασφάλισης, ότι η εταιρεία πλήρωσε πέρυσι σε συντάξεις 34,5 εκατ. σε 6.462 δικαιούχους. Στην ασφάλιση υγείας, τομέα προτεραιότητας στην εταιρική στρατηγική, οι αποζημιώσεις έφθασαν στα 52,1 εκατ. για υπηρεσίες πρωτοβάθμιας φροντίδας, χειρουργικές επεμβάσεις, νοσηλείες και επιδόματα σε σύνολο 208.378 περιπτώσεων.

Στους κλάδους ασφαλίσεων κατά ζημιών, αποζημιώθηκαν με 75



Ο κ. Γιάννης Καντώρος

εκατ. ευρώ 60.226 δικαιούχοι για ζημιές στην περιουσία τους (κατοικία, επιχείρηση, αυτοκίνητο), αστική ευθύνη, νομική προστασία και άλλες καλύψεις κινδύνων, με τις αποζημιώσεις του κλάδου αυτοκινήτου να κατέχουν το μεγαλύτερο μερίδιο (55,4 εκατ.). Ωστόσο, σημειώθηκε μείωση ποσού αποζημιώσεων κατά 2,6% έναντι του 2016, καθώς και μείωση κατά 3,1% της μέσης αποζημίωσης στα 1.025 ευρώ, λόγω της συνεχούς βελτίωσης στην καθετοποιημένη διαχείριση των ζημιών. Εξάλλου, πέρυσι πληρώθηκαν απευθείας από την εταιρεία 20.081 πελάτες της που ήταν αναίτιοι σε τροχαία ατυχήματα (μέσω του φιλικού διακανονισμού), ενώ για 12.228 πελάτες που αποκατέστησαν ζημιές των αυτοκινή-

των τους σε συνεργαζόμενα συνεργεία, η εταιρεία πλήρωσε απευθείας χωρίς την εμπλοκή τους σε συναλλαγή. Επισημαίνεται ότι οι υποθέσεις που οδηγούνται στα δικαστήρια για την INTERAMERICAN, στον κλάδο αυτοκινήτου, είναι ελάχιστες και υπολογίζονται κάτω του 2%. Αμελητέο είναι και το ποσοστό παραπόνων στους κλάδους των γενικών ασφαλίσεων, με έναν παραπονούμενο ανά 1.255 περιπτώσεις στον κλάδο αυτοκινήτου και έναν ανά 788 περιπτώσεις στους εκτός αυτοκινήτου κλάδους.

Στις ομαδικές ασφαλίσεις, που σημείωσαν εντυπωσιακή αύξηση κύκλου εργασιών πέρυσι, η εταιρεία κατέβαλε 17,4 εκατ. ευρώ σε 84.192 ασφαλισμένους με ομαδικά συμβόλαια ζωής-υγείας και ζη-

Η Interamerican αντιμετώπισε με ολοκληρωμένη εξυπηρέτηση 2.229 περιπτώσεις ημερησίως, κατά μέσο όρο, αυξημένες κατά 3,7% σε σχέση με το 2016, γεγονός που συνδέεται και με την αύξηση του πελατολογίου της το 2017

μιών, συνταξιοδοτικά και υγείας τύπου Medisystem.

Είμαστε υπερήφανοι για την ακέραια εκπλήρωση των προσδοκιών των πελατών μας, όσον αφορά στην αποτελεσματική αντιμετώπιση των ασφαλιστικών αναγκών τους και την απόδοση αποζημιώσεων» τονίζει σχετικά ο Γιάννης Καντώρος, διευθύνων σύμβουλος της Interamerican υπογραμμίζοντας ότι εξελίσσουμε και βελτιώνουμε συνεχώς τις διαδικασίες και τους χρόνους εξυπηρέτησης των ασφαλισμένων αξιοποιώντας, στο πλαίσιο του ψηφιακού μετασχηματισμού του οργανισμού, τους αυτοματισμούς νέων εφαρμογών, καθώς και τη λειτουργία εξειδικευμένων συστημάτων, όπως είναι το Customer Relationship Management. Ο συνολικός σχεδιασμός μας για την εστίαση στον πελάτη αποσκοπεί στην περαιτέρω ενίσχυση και μακρόχρονη σταθερότητα της σχέσης εμπιστοσύνης μαζί του. Επιζητούμε, με τη συνέπεια, την αμεσότητα και αντικειμενικότητα, να αποδεικνύουμε καθημερινά αυτή την αποστολή μας και στις οικονομικές υποχρεώσεις μας προς τους δικαιούχους, τονίζει ο κ. Καντώρος.



Ο CEO της ERGO κ. Θεόδωρος Κοκκάλας

ERGO Ασφαλιστική

Μέγας χορηγός του 7ου ημιμαραθωνίου Αθήνας

ΚΑΙ ΦΕΤΟΣ για δεύτερη χρονιά η Ergo στηρίζει ως μέγας χορηγός τον 7ο ημιμαραθώνιο της Αθήνας, που θα πραγματοποιηθεί στις 18 Μαρτίου 2018 και διοργανώνεται για 7η συνεχή χρονιά από τον ΣΕΓΑΣ και τον Δήμο Αθηναίων με συνδιοργανώτρια αρχή την Περιφέρεια Αττικής. Ο Ημιμαραθώνιος της Αθήνας είναι ο δεύτερος μεγαλύτερος δρομικός αγώνας της χώρας και φέτος αναμένεται να υποδεχθεί πάνω από 24.000 δρομείς, αριθμός ρεκόρ για τη διοργάνωση. Η ERGO, ως μεγάλος χορηγός του ΣΕΓΑΣ, συνεχίζει να στηρίζει έμπρακτα το σύνολο των αγώνων δρόμου που αυτός διοργανώνει, μέσα από την παροχή των ασφαλιστικών υπηρεσιών της. Προστατεύει το σύνολο των συμμετεχόντων από τον κίνδυνο ατυχήματος κατά τη διάρκεια των αγώνων, ενώ τους παρέχει και έμπρακτα υποστήριξη, ενθαρρύνοντάς τους σε όλη τη διαδρομή με την επίσημη ομάδα των εμψυχωτών της. Παράλληλα, συμμετέχει ενεργά με τη δική της ERGO Running Team, η οποία σε αυτήν τη διοργάνωση θα είναι η μεγαλύτερη από κάθε άλλη χρονιά, καθώς συμμετέχουν 320 εργαζόμενοι και συνεργάτες της Εταιρείας.

Στη συνέντευξη τύπου που πραγματοποιήθηκε στα κεντρικά γραφεία της Εταιρείας, ο CEO της ERGO στην Ελλάδα κ. Θεόδωρος Κοκκάλας επεσήμανε ότι "η ERGO Ασφαλιστική είναι η Νο 1 εταιρεία Γενικών Ασφαλίσεων στην Ελλάδα με βάση τα εγγεγραμμένα ασφαλιστήρια. Η ηγετική μας θέση σημαίνει για εμάς μεγαλύτερη ευθύνη απέναντι στους ασφαλισμένους και στους συνεργάτες μας, στους εργαζομένους μας, στην αγορά στην οποία δραστηριοποιούμαστε και βεβαίως στην ελληνική κοινωνία. Έργο μας είναι να στηρίζουμε μεγάλα, εθνικά, αθλητικά γεγονότα, όπως είναι και ο Ημιμαραθώνιος της Αθήνας. Είναι τιμή μας λοιπόν να συμβάλουμε στη διοργάνωση αυτού του αθλητικού γεγονότος και να είμαστε ο Μέγας Χορηγός του Ημιμαραθωνίου της Αθήνας, που αποτελεί τον δεύτερο μεγαλύτερο δρομικό αγώνα της χώρας, μια γιορτή του αθλητισμού, μια γιορτή της πόλης, είπε ο κ. Κοκκάλας. Έχοντας την ασφάλεια που μας παρέχει η παρουσία της ERGO Ασφαλιστικής ως μεγάλου χορηγού, σχεδιάσαμε γρήγορα βήματα στην κατεύθυνση προσέλκυσης περισσότερων δρομέων, τόνισε μεταξύ άλλων ο πρόεδρος του ΣΕΓΑΣ κ. Κώστας Παναγόπουλος.



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 δυνατόι 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!**

MINETTA Ασφαλιστική Υψηλές αποζημιώσεις στους ασφαλισμένους της

Ξεπερνούν τα 25 εκατ. ευρώ οι αποζημιώσεις που κατέβαλε το 2017 η MINETTA Ασφαλιστική και όπως σημειώνεται στις παραπάνω αποζημιώσεις, συμπεριλαμβάνεται και η περίπτωση των ζημιών στην περιοχή της Μάνδρας Αττικής, όπου η MINETTA προχώρησε σε αποζημιώσεις για κατεστραμμένα οχήματα από πλημμύρα.

Στα συγκεκριμένα ασφαλιστικά συμβόλαια δεν συμπεριλα-

βανόταν κάλυψη φυσικών φαινομένων, ωστόσο οι κάτοχοι των οχημάτων αποζημιώθηκαν μέσω της κάλυψης του επιδόματος ολοσχερούς καταστροφής, κάλυψη που συμπεριλαμβάνεται ακόμα και στο βασικό ασφαλιστήριο της MINETTA. Και το 2017, οι πελάτες της MINETTA περιέβαλλαν με την εμπιστοσύνη τους την εταιρεία, η οποία εμφάνισε σημαντικό ποσοστό διατηρησιμότητας συμβολαίων, καθώς και σημαντική αύξηση της

παραγωγής της με ποσοστό που ξεπέρασε το 15%.

Ανταποκρινόμενη έμπρακτα στην εμπιστοσύνη των πελατών της, η MINETTA διατηρεί αναλλοίωτες τις αξίες της στον χρόνο, με βασική της αρχή τη σωστή εξυπηρέτηση και την άμεση και δίκαιη αποζημίωση των ασφαλισμένων της, καθώς και τη συνεχή υποστήριξη των συνεργατών της, επισημαίνει η εταιρεία.

AXA Σημαντική διάκριση στα Responsible Business Awards

Ασημένιο βραβείο απέσπασε η AXA για την εκστρατεία «Άσε τις βλακειές», μια πρωτοβουλία κοινωνικής υπευθυνότητας της εταιρείας, κατά την τελετή των Responsible Business Awards 2018 που πραγματοποιήθηκε στο Μουσείο Αυτοκινήτου.

Κατά την διάρκεια της τελετής βραβεύτηκαν τα έργα και οι πρωτοβουλίες που διακρίθηκαν για το υψηλό επίπεδο υπευθυνότητας στους τομείς τους περιβάλλοντος και της κοινωνικής ανάπτυξης στην Ελλάδα. Στο πλαίσιο αυτό, η AXA έλαβε ασημένια διάκριση στην κατηγορία «Ενέργεια και Δέσμευση Ενδιαφερόμενων Μερών»/Ενότητα: Καμπάνια Social Media για την εκστρατεία «Άσε τις βλακειές».

Η εταιρεία, μέσω αυτής της πρωτοβουλίας, τόλμησε να αγγίξει με ευθύτητα τις «βλακειές» που κάνουμε όλοι στην καθημερινότητά μας χωρίς να δίνουμε ιδιαίτερη σημασία στις επιπτώσεις που έχουν στη ζωή μας. Συγκεκριμένα, η ενέργεια βασίστηκε στο e-shop www.asetisvlakeies.gr από το οποίο οι χρήστες του Facebook μπορούσαν να «αγοράσουν» τις δικές τους βλακειές, αυτές που αναγνώριζαν ότι έκαναν στην καθημερινότητά τους και να δουν παράλληλα τρόπους με τους οποίους θα μπορούσαν να τις βελτιώσουν. Με αυτόν τον τρόπο, η AXA ήθελε να υπενθυμίσει ότι λίγη σκέψη παραπάνω για πράγματα αυτονότα μπορεί να δώσει στη ζωή μας μια διαφορετική, πιο ασφαλή και υγιή πορεία.

Είμαστε πεπεισμένοι ότι ως ασφαλιστικός οργανισμός, μέσα από την πρόληψη, μπορούμε να προσφέρουμε αξία στους συμπολίτες μας. Σε αυτή την κατεύθυνση υλοποιούμε μια ολοκληρωμένη στρατηγική, η οποία, θέλουμε να φτάνει στους καταναλωτές με ευθύτητα και απλότητα. Η εκστρατεία «Άσε τις βλακειές» αποτελεί ένα σημαντικό βήμα σε αυτή την πορεία μας. Ένα βήμα που ο κόσμος



Απο αριστερά Νερίνα Κομιάτη, γενική διευθύντρια του Συνδέσμου Διαφημιζομένων Ελλάδος, Λένα Πλαϊτή, διευθύντρια επικοινωνίας της AXA Ελλάδας, Ντίμη Κορδαλή, διεύθυνση επικοινωνίας AXA Ελλάδας, Ευγένιος Πετούμενος, διεύθυνση επικοινωνίας AXA Ελλάδας

αγκάλιασε, αποδεικνύοντας ότι αντιλαμβάνεται πως το να μην προσέχουμε τον εαυτό μας, το να μην προστατεύουμε το παιδί μας στο ίδιο μας το σπίτι και τόσες άλλες καθημερινές επιλογές, αποτελούν «βλακειές», τις οποίες οφείλουμε πλέον να αφήσου-

με πίσω μας» είπε η Λένα Πλαϊτή, διευθύντρια επικοινωνίας της AXA στην Ελλάδα.

Σημειώνεται ότι τα Responsible Business Awards ξεκίνησαν το 2015 με στόχο να ενθαρρύνουν και να επιβραβεύουν το έργο υπεύθυνων επι-

χειρήσεων στην Ελλάδα. Ο θεσμός εστιάζει σε πρωτοβουλίες που βελτιώνουν την καθημερινότητα των πελατών και συμβάλλουν στην κοινωνική πρόοδο, αναδεικνύοντας δράσεις που πραγματοποιούνται στο πεδίο της βιώσιμης ανάπτυξης.

Διεύθυνση Τάσου Παυλίδη

Υψηλές επιδόσεις για μία ακόμα χρονιά

Στην πόλη της Δράμας πραγματοποιήθηκε και φέτος η ετήσια εκδήλωση κοπής πίτας για τη Διεύθυνση της AXA με Διευθυντή τον Τάσο Παυλίδη. Σε αυτή συμμετείχαν όλοι οι συνεργάτες της Διεύθυνσης από τα γραφεία της Δράμας, της Θεσσαλονίκης, της Καβάλας, των Σερρών, της Ξάνθης, των Ιωαννίνων και του Βόλου.

Η εκδήλωση ξεκίνησε με την παρουσίαση του ετήσιου απολογισμού από τον κ. Στάθη Γκίτικα, Επιθεωρητή Πωλήσεων Αποκλειστικού Δικτύου, ο οποίος αναφέρθηκε στις υψηλές επιδόσεις της Διεύθυνσης που την κατατάσσουν στην πρώτη θέση ανάμεσα στις Διευθύνσεις της Εταιρείας τόσο σε Ασφαλίσεις Ζωής και Υγείας, όσο και στις Γενικές Ασφαλίσεις, επιτυγχάνοντας σημαντική αύξηση της παραγωγής. Ο κ. Τάσος Παυλίδης πήρε στη συνέχεια τον λόγο, καλωσορίζοντας τους συνεργάτες του Βόλου που από τις αρχές του 2018 εντάσσονται πλέον στη Διεύθυνσή του. Ακολούθως αναφέρθηκε στην ανάγκη συνεχούς προσπάθειας με στόχο τόσο την υποστήριξη των πελατών όσο και στην ανάπτυξη των χαρτοφυλακίων, υπογραμμίζοντας τη σημασία των νέων συνεργατών στην επίτευξη υψηλών παραγωγικών στόχων. Ο Διευθύνων

σύμβουλος της AXA, κ. Ερρίκος Μοάτσος αναφέρθηκε στα εξαιρετικά οικονομικά αποτελέσματα της εταιρείας για το 2017. Υπογράμμισε την στήριξη που παρέχει η AXA στο αποκλειστικό δίκτυο συνεργατών, επισημαίνοντας τις ενέργειες που έχουν δρομολογηθεί προς αυτή την κατεύθυνση.

Ο Διευθυντής δικτύων διανομής, κ. Νίκος Σακελλαρίου στη συνέχεια έδωσε το στίγμα της αγοράς για το 2018, ανέπτυξε τους στρατηγικούς άξονες της Εταιρείας όσον αφορά στις πωλήσεις και αναφέρθηκε στη σημαντική συμβολή των συνεργατών για την επίτευξη των στόχων. Στις σύγχρονες υπηρεσίες και στη νέα γενιά προϊόντων, όπως η δυνατότητα άμεσης αποζημίωσης και επισκευής της κατοικίας, στη νέα πολιτική ευνοϊκής αντιμετώπισης των πελατών αθλά και στις καινοτομίες που έρχονται το 2018 αναφέρθηκε ο Διευθυντής Λειτουργιών κ. Λυκούργος Πέτροβας. Τέλος ο Διευθυντής Marketing, νέων προϊόντων και επικοινωνίας, κ. Μπάμπης Αναστασιάδης εστίασε στα νέα βελτιωμένα προϊόντα και υπηρεσίες της AXA για το 2018 και στις πρωτοποριακές υπηρεσίες που προσφέρει η Εταιρεία στον τομέα της Επικοινωνίας.



Ο κ. Δημήτρης Τσεκούρας

ARAG Ελλάδος

Καλωσόρισε το 2018

ΜΕ ΤΗΝ ΠΑΡΟΥΣΙΑ πλήθους συνεργατών της υπηρεσίας πωλήσεων αθλά και των συνεργαζόμενων δικηγόρων της περιοχής των Αθηνών η ARAG Ελλάδος, έκοψε την πίτα της για το 2018. Την εκδήλωση τίμησαν με την παρουσία τους επίσης εκλεκτά στελέχη συνεργαζόμενων ασφαλιστικών εταιριών, αντιπροσωπεία της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος και ο κλαδικός τύπος.

Με το βήμα στην Ακρόπολη στον μοντέρνο χώρο του Hard Rock Café, σε ένα ζεστό και γιορτινό κλίμα, ο κ. Δημήτρης Τσεκούρας, νόμιμος εκπρόσωπος και Γενικός Δ/ντής της ARAG, καλωσόρισε το 2018 αναφερόμενος παράλληλα στις προκλήσεις της νέας χρονιάς με την έλευση των ιδιαίτερα πολυπλοκών νομοθετικών ρυθμίσεων που επηρεάζουν το κλάδο.

Πέραν της αναφοράς του στις Οδηγίες GDPR, IDD καθώς και στην Νομική Διαμεσολάβηση, ο κ. Τσεκούρας τόνισε την επιτακτική ανάγκη για ενημέρωση και προσαρμογή της ασφαλιστικής αγοράς στις εξελίξεις που επιβάλλει η ραγδαία ανάπτυξη της τεχνολογίας, που με τη σειρά της διαμορφώνει τη συμπεριφορά και τις ανάγκες του σύγχρονου καταναλωτή. Ο κλάδος της Νομικής Προστασίας μπαίνει δυναμικά στο 2018, με νέα, καινοτόμα προϊόντα που επιλύουν τα καθημερινά προβλήματα των καταναλωτών και ενισχύουν το εισόδημα των συνεργατών.

Ακολούθησε παρουσίαση της νέας διαφημιστικής καμπάνιας της ARAG, με την προβολή διαφημιστικού spot με τίτλο "ARAG - η ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ σας είναι ΝΟΜΙΚΗ μας υπόθεση».



Όλοι γνωρίζουν την αξία της **Ασφάλειας**

Στη Συνεταιριστική Ασφαλιστική γνωρίζουμε την αξία της Ασφάλειας και σας αποζημιώνουμε άμεσα τη στιγμή που το χρειάζεστε!

Κεντρικά γραφεία: Λεωφ. Συγγρού 367, 175 64, Π. Φάληρο, Αθήνα
Τηλ.: 210 949 1280-299 | fax: 210 940 3148 | email: info@syneteristiki.gr

Υποκατάστημα: Πολυτεχνείου 27-29, 546 26, Θεσσαλονίκη
Τηλ.: 2310 554 331, 2310 544 775 | FAX: 2310 500 240 | www.syneteristiki.gr

 Syneteristiki Ins. Co

 **συνεταιριστική**
Η Ασφάλειά σου!

ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΕΣ
ΟΡΓΑΝΩΣΕΙΣ



euresa



UnipolSai
ASSICURAZIONE

Interamerican Μετασχηματίζει την Διεύθυνση Πληροφορικής

Στον μετασχηματισμό της διεύθυνσης πληροφορικής, σε συνδυασμό με την εταιρική στρατηγική για την υιοθέτηση ενός νέου, σύγχρονου μοντέλου εργασίας, προχωρά η Interamerican. Με τις αλλαγές στον κομβικό τομέα του IT, η εταιρεία αποκτά την απαιτούμενη ευελιξία μέσα σε ένα περιβάλλον που αλλάζει ταχύτητα, ώστε να εκμεταλλεύεται αποτελεσματικά κάθε αναδυόμενη ευκαιρία.

Συγκεκριμένα, δημιούργησε πριν από εννέα μήνες μια ομάδα Scrum με product owner τον γενικό διευθυντή IT & Services της εταιρείας Ξενοφώντα Λιαπάκη και μέλη από τη διεύθυνση πληροφορικής, τη διεύθυνση προσωπικού, καθώς και εξειδικευμένα στελέχη του Agile. Αποστολή της ομάδας είναι ο μετασχηματισμός της Διεύθυνσης Πληροφορικής με ενσωμάτωση των πρακτικών Lean και Agile στον πυρήνα των λειτουργιών της.

Κατά το εν λόγω χρονικό διάστημα, εκπαιδεύτηκαν σταδιακά product owners, Scrum masters, μέλη ομάδων ανάπτυξης, οι κυριότεροι business stakeholders, καθώς και τα ανώτατα διοικητικά στελέχη της εταιρείας. Συνολικά, στην εκπαίδευση συμμετείχαν περισσότερα από 220 άτομα, εκ των



Στιγμιότυπο από τις εργασίες των ομάδων

οποίων 40 έχουν ήδη λάβει πιστοποίηση. Επίσης, δημιουργήθηκε μια κοινότητα με την ονομασία "Agile Studio", με εκπαίδευση της πρώτης γενιάς των agile coaches, οι οποίοι παρέχουν συνεχή υποστήριξη και εκπαίδευση για τον μετασχηματισμό του οργανισμού. Ακόμη, μετασχηματίστηκε το παραδοσιακό Project Management Office (PMO), με στόχο την αποτελεσματικότερη παρακολούθηση του εταιρικού χαρτοφυλακίου σε σχέση με τις προτεραιότητες και τη στρατηγική της Interamerican, την αξία της κάθε πρωτοβουλίας, τη διαχείριση των πιθανών κινδύνων και την ενημέρωση των ανω-

τάτων διοικητικών στελεχών της εταιρείας.

Η πορεία προς τον μετασχηματισμό ξεκίνησε με δύο ομάδες, στο πλαίσιο Scrum. Σήμερα, όλη η ανάπτυξη του software της εταιρείας οργανώνεται σε τρία tribes, που περιλαμβάνουν εικοσιτέσσερις ομάδες Scrum και δύο ομάδες Nexus. Στο πλαίσιο της ανάπτυξης συστημάτων ασφαλιστικών λειτουργιών, έχουν οριστεί τρία chapters, τα εξής: software engineering, testing και business analysis. Παράλληλα, εισάγονται δύο νέα chapters με εξειδίκευση στην ανάπτυξη λύσεων digital business και

DevOps. Όλοι αυτοί οι μηχανισμοί εξασφαλίζουν οικονομία κλίματος σε επίπεδο προϊόντος, πλατφόρμας, δεξιοτήτων και εφαρμοζόμενων προτύπων.

Το πιο σημαντικό στοιχείο του μετασχηματισμού του τομέα Πληροφορικής στην Interamerican είναι η οργάνωση του Program Management Circle, βασισμένου στο πλαίσιο SAFE. Στόχο του προγράμματος αποτελεί η διαχείριση του εταιρικού χαρτοφυλακίου και η προετοιμασία-υλοποίηση, σε συνεργασία με το Agile Studio, του Program Increment Planning Event, της κορυφαίας λειτουργίας για την ευθυγράμμιση και τον χρονοπρογραμματισμό των ομάδων σύμφωνα με τις προτεραιότητες και τη στρατηγική της εταιρείας.

Το πρώτο Program Increment Planning Event της INTERAMERICAN -και πρώτο αναλόγου μεγέθους στην ελληνική ασφαλιστική αγορά- οργανώθηκε με ιδιαίτερη επιτυχία στις 5 και 6 Φεβρουαρίου στο Κέντρο Πολιτισμού "Ίδρυμα Σταύρος Νιάρχος". Στις εργασίες, τις οποίες παρακολούθησε καθ' όλο το διήμερο η εκτελεστική ομάδα διοίκησης, συμμετείχαν περισσότερα από 180 στελέχη και εργαζόμενοι της εταιρείας.

Interasco

Δυναμικά στα Social Media

ΔΥΝΑΜΙΚΑ στον κόσμο των Social Media τα οποία αποτελούν πλέον αναπόσπαστο κομμάτι της καθημερινότητας μας, εισέρχεται η Interasco Α.Ε.Γ.Α. Οι στατιστικές ήλθε ότι 72% των χρηστών του Internet χρησιμοποιούν πλέον ενεργά τα Social Media και οι πελάτες μας βρίσκονται κατά πάσα πιθανότητα μέσα σε αυτό το ποσοστό, σημειώνει η εταιρεία. Επιπλέον, πάνω από 60% των χρηστών δήλωσαν ότι είναι πιο πιθανό να αγοράσουν από μία εταιρεία που ακολουθούν σε κάποιο social networking website, ενώ το 85% αυτών δήλωσαν ότι τα κοινωνικά δίκτυα τους βοήθησαν να επιλέξουν τι θα αγοράσουν.

Η Interasco υιοθετώντας την κατάλληλη στρατηγική, βάσει της οποίας σχεδίασε και δημοσίευσε περιεχόμενο στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης, έχει τη δυνατότητα να δημιουργήσει μαζί με τους συνεργάτες της, έναν μοναδικό «χαρακτήρα» για το brand της εταιρείας, με τον οποίο οι δυνητικοί και υπάρχοντες πελάτες μπορούν να ταυτιστούν μαζί της και να την προτιμήσουν.

Ο κόσμος των Social Media απαιτεί προσεκτική και μελετημένη παρακολούθηση όπως και σωστή ανταπόκριση σε σχόλια που μας αφορούν, θετικά και αρνητικά, μια και μπορεί να δημιουργήσει θετικές εντυπώσεις με ιδιαίτερα επικερδή αποτελέσματα για την εταιρεία. Στόχος μας είναι να χτίσουμε σχέση ουσιαστική, αμφίδρομη και εμπιστοσύνης με τους συνεργάτες και τους ασφαλισμένους μας, τόνισε ο διευθύνων σύμβουλος κ. Κάρολος Σάιας.

Η Interasco διαθέτει πλέον επίσημους λογαριασμούς σε:

Facebook <https://www.facebook.com/interasco.gr/>

Twitter <https://twitter.com/interascogr>

LinkedIn <https://www.linkedin.com/company/interasco>

SAS Λύσεις Τεχνικής Βοηθοσύνης

Με τη δημιουργία λύσεων τεχνητής νοημοσύνης (AI) μέσω της αξιοποίησης εργαλείων machine learning, deep learning, ανάλυσης κειμένου (text analytics), πρόγνωσης και στατιστικής, διευκολύνει η SAS, τους πελάτες της.

Η τελευταία έκδοση του SAS® Platform περιλαμβάνει ένα νέο προϊόν, το SAS Visual Text Analytics, καθώς και σημαντικές βελτιώσεις στις λύσεις SAS Visual Data Mining and Machine Learning. Αμφότερα αξιοποιούν τις νέες δυνατότητες που είναι διαθέσιμες στο SAS® Viya®.

Στις πρόσφατες εγκαταστάσεις των προϊόντων analytics SAS Viya περιλαμβάνονται: ο αμερικανικός Ερυθρός Σταυρός, ο Όμιλος Klingel και η Munich Re. Το προϊόν SAS Visual Text Analytics παράγει αξία από μη δομημένα δεδομένα χρησιμοποιώντας τη συνδυασμένη ισχύ που παρέχει η επεξεργασία φυσικής γλώσσας (natural language processing, NLP), η τεχνολογία machine learning και οι γλωσσολογικοί κανόνες.

Απαντά στις επιχειρησιακές προκλήσεις που αντιμετωπίζουν όλοι οι κλάδοι, όπως η διαχείριση και η διερμηνεία σημειώσεων, η αξιολόγηση κινδύνων και περιστατικών απάτης, καθώς και η χρήση των σχολίων και των κριτικών που παρέχουν οι πελάτες για τον έγκαιρο εντοπισμό των προβλημάτων. Οι δυνατότητες του SAS Visual Text Analytics περιλαμβάνουν text mining, εξαγωγή συναφών εννοιών, κατηγοριοποίηση, ανάλυση συναισθημάτων

και αναζήτηση, μέσα σε ένα μοντέρνο και ευέλικτο πλαίσιο. Το λογισμικό επιτρέπει στους χρήστες να προετοιμάζουν δεδομένα για ανάλυση, να εξερευνούν θέματα με οπτικό τρόπο, να δομούν μοντέλα κειμένου και να τα αναπτύξουν εντός υφιστάμενων συστημάτων ή επιχειρησιακών διεργασιών. Οι χρήστες μπορούν να αναλύουν με ταχύτητα μεγάλους όγκους δεδομένων χρησιμοποιώντας προκαθορισμένα πρότυπα και να ενοποιούν το αποτέλεσμα των αναλύσεων κειμένου με άλλα συστήματα machine learning και προγνωστικές τεχνικές.

- Η νέα έκδοση του SAS Visual Data Mining and Machine Learning προσφέρει ένα ολοκληρωμένο οπτικό περιβάλλον, το οποίο καλύπτει κάθε διάσταση των διαδικασιών machine learning και deep learning – από την προσέλαση και την προεπεξεργασία των δεδομένων έως τη δόμηση και την ανάπτυξη εξελιγμένων μοντέλων. Η εντός μνήμης, καταμεμημένη επεξεργασία παρέχει ταχύτερες απαντήσεις σε κρίσιμα επιχειρησιακά ερωτήματα και πιο αποδοτική χρήση των πολύτιμων δεδομένων και του ειδικευμένου προσωπικού. Υποστηρίζει επίσης προγραμματισμό με δημοφιλείς γλώσσες ανοικτού κώδικα, όπως οι Python και R.

- Ένα από τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά αυτής της έκδοσης του SAS Platform είναι ένα περιβάλλον εργασίας βασισμένο σε τεχνολογίες του Web, το οποίο ενοποιεί ολόκληρο τον κύκλο ζωής

των analytics, βοηθώντας τη συνεργασία μεταξύ ομάδων διαφορετικών εταιρικών διευθύνσεων. Πλέον, όλες οι δραστηριότητες – από την προετοιμασία των δεδομένων έως τη διαδραστική ανακάλυψη και εξερεύνηση και έως τη δόμηση και την ανάπτυξη μοντέλων – υποστηρίζεται από ένα και μόνο, οπτικό περιβάλλον εργασίας.

Αυτό το σφικτά ενοποιημένο περιβάλλον επιταχύνει την παραγωγή σύγχρονων αλγορίθμων machine learning, οι οποίοι μπορούν, για παράδειγμα, να δημιουργήσουν πιο επικερδείς σχέσεις με τους πελάτες, να καταπολεμήσουν τις απάτες και να διαχειριστούν αποδοτικά τους κινδύνους.

Ο συνδυασμός analytics, ανάπτυξης μοντέλων, προετοιμασίας δεδομένων και οπτικοποίησης σε μία πλατφόρμα που παρέχει η SAS δίνει πλέον τη δυνατότητα στους χρήστες να διατρέχουν όλα τα στάδια της διαδικασίας analytics χωρίς να χρειάζεται να εναλλάσσονται μεταξύ διαφορετικών προϊόντων λογισμικού, δήλωσε μεταξύ άλλων ο κ. Dan Vesset, Group Vice President for Analytics and Information Management Research στην IDC. Ως μία από τις πρώτες εταιρείες που εμπιστεύτηκαν και επένδυσαν στο νέο προϊόν, η βοήθεια που μάς παρέχει η Munich Re ήταν κρίσιμη για τη σχηματοποίηση των νέων λύσεων και της πλατφόρμας μας,» δήλωσε ο κ. Saurabh Gupta, διευθυντής προϊόντων Analytics στην SAS.



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



Ασφαλής Δύναμη



/ydrogiosinsurance



/ydrogiosinsurance



MERCEDES BENZ GLA 180D AUTO



Ανανεωμένη και πληθωρική για να ξεχωρίζει ο ασφαλιστής!

Η πρόσφατη ανανέωση της GLA προσέφερε μια ολική αναβάθμιση (όχι πως το είχε και ιδιαίτερη ανάγκη) σε ποιότητα και αισθητική, εξακολουθώντας να έχει μια ευρεία γκάμα σε κινητήρες και εκδόσεις.

Μικρές αισθητικές παρεμβάσεις

Στην ανανεωμένη version της GLA, οι σχεδιαστές προσπάθησαν να μην αλλοιώσουν το όμορφο παρουσιαστικό της, αλλά να τονίσουν την εκλεπτυσμένη αισθητική της. Διαφορετικής σχεδίασης είναι οι προφυλακτήρες, οι οποίοι φέρουν ένθετα χρωμίου, ενώ διαφοροποιημένη είναι και η μάσκα που διαθέτει πλέον δύο οριζόντια φιλέτα με ορθογώνια ανοίγματα, μοτίβο το οποίο συναντάμε και πιο κάτω στη χαμηλότερη εισαγωγή. Τα φωτιστικά σώματα, ενσωματώνουν τεχνολογία LED, (τόσο τα εμπρός όσο και τα πίσω). Ενώ και ο πίσω προφυλακτήρας είναι κι αυτός διαφοροποιημένος, με τις μεγάλες απολήξεις των εξατμίσεων να είναι τοποθετημένες στις δύο άκρες του. Το καλό πέρα από το φαίνεσθαι, είναι πως οι υποψήφιοι αγοραστές θα έχουν τη δυνατότητα να επιλέξουν το εξωτερικό χρώμα της GLA που επιθυμούν, μέσα από 11 συνολικά επιλογές.

Ευχάριστος εσωτερικός διάκοσμος!

Στο εσωτερικό οι αλλαγές εντοπίζονται, στην αναβάθμιση της ποιότητας του εσωτερικού της GLA. Ο πίνακας οργάνων είναι νέος και ψηφιακός, ενώ στο ανώτερο μέρος της κεντρικής κονσόλας υπάρχει μια υψηλής ανάλυσης οθόνη 8 ιντσών. Από εκεί ελέγχεται το σύστημα infotainment, αλλά και η κάμερα οπισθοπορείας για να προσέχετε όταν παρκάρεται ακόμα και στα πιο στενά μέρη για να πάτε στο ραντεβού με τον πελάτη σας. Σε παγκόσμια πρώτη για την κατηγορία της, η GLA εφοδιάζεται με κάμερα 360 μοιρών, που μεταδίδει στην οθόνη ενιαία ή σε επτά διαφορετικά πλαίσια, εικόνες γύρω και σε ψηφιακή απεικόνιση πάνω από το αυτοκίνητο.

Πρόθυμος και οδηγικός κινητήρας

Το εντυπωσιακό αμάξωμα της GLA, κινείται στην έκδοση 180d από έναν πετρελαιοκινητήρα 1,5 λίτρων, απόδοσης 109 ίππων και 260 Nm ροπής. Συνδυάζεται εξαιρετικά με το αυτόματο κιβώτιο ταχυτήτων διπλού συμπλέκτη 7G-DCT, το οποίο αναδεικνύει τις αρετές του μηχανικού συνόλου, φροντίζοντας παράλληλα η κατανάληψη καυσίμου να μένει σε χαμηλά επίπεδα. Διαθέσιμο και στην ανανεωμένη γενιά είναι το Dynamic Select με τα προγράμματα

Με την κατηγορία των crossover να βρίσκεται στα καλύτερά της, η Mercedes GLA, είναι ένα σημαντικό μοντέλο. Ακόμα και στην ανανεωμένη version της, δίνεται έμφαση στην ποιότητα και στην πολυτέλεια, ενώ η βασική 1,5 diesel όπου και δοκιμάζουμε, εξακολουθεί να αποτελεί την αιχμή του δόρατος για την ελληνική αγορά!



Comfort, Sport, Individual, Eco που μεταβάλλουν την αίσθηση του τιμονιού, τις αλλαγές σχέσεων, την αίσθηση απόδοσης του κινητήρα αλλά και τη χρήση του Start/stop.



Πίνακας κόστους ασφάλισης

Ενδεικτικά, σας παραθέτουμε μερικές ενδεικτικές τιμές για το κόστος ασφάλισης της Mercedes GLA 180d, ανάλογα με το πακέτο καλύψεων που θα επιλέξει ο οδηγός.

Πακέτο	Ποσό
Βασικό	Από 196 ευρώ
Πυρός/κλοπής	Από 373 ευρώ
Μικτή	Από 669 ευρώ

* Οδηγός ηλικίας 30 ετών χωρίς ζημιές στο ιστορικό του

Μαγικό χαλί

Ο λόγος για την ανάρτηση, η οποία σε κάνει να νομίζεις ότι βρίσκεσαι κυριολεκτικά σε μαγικό χαλί. Για ακόμα μια φορά η Mercedes GLA, δίνει ρεσιτάλ σε ότι αφορά την ποιότητα κύλισης, την εξαιρετική ηχομόνωση αλλά και για την ασφάλεια που σου παρέχει, προσφέροντας απροβλημάτιστες, άνετες και ασφαλείς μετακινήσεις σε αστικό -και μη- ιστό! Εξαιρετικά καλά κινείται όμως και στις στροφές, όπου τα περιθώρια πρόσφυσης είναι άφθονα, προσφέροντας παράλληλα πολύ καλή αίσθηση στον οδηγό της. Η ήπια ρύθμιση της ανάρτησης συνεργάζεται άψογα με τα φαρδιά και χαμηλού προφίλ ελαστικά σε επίπεδο άνεσης, ενώ υπο καθεστώς πίεσης οι κλίσεις είναι υπαρκτές μεν, αλλά σε καμία περίπτωση δεν τρομάζουν τον οδηγό. Μπορεί να μην είναι αυτό που λέμε спор, αλλά σε κάθε περίπτωση η Mercedes-Benz GLA 180 d είναι ευχάριστη σε κάθε είδους διαδρομή!

Επισκευή &
Αντικατάσταση
Κρυστάλλων
Αυτοκινήτου

GLASSDRIVE® 

Ζημιά στο κρύσταλλο του αυτοκινήτου σας;
Όλα όσα θέλετε, γρήγορα και σίγουρα!

- Γνήσια κρύσταλλα αυτοκινήτων
- Γραπτή πιστοποίηση γνησιότητας
- Εγγύηση εργασίας εφ'όρου ζωής
- Δίκτυο εξυπηρέτησης σε όλη την Ελλάδα
- Κινητές μονάδες εξυπηρέτησης
- Συνεργασία με ασφαλιστικές εταιρείες
- 24ωρη τηλεφωνική εξυπηρέτηση

800 11 777 999

από σταθερό χωρίς χρέωση

210 559 3976

από σταθερό ή κινητό

www.glassdrive.gr  

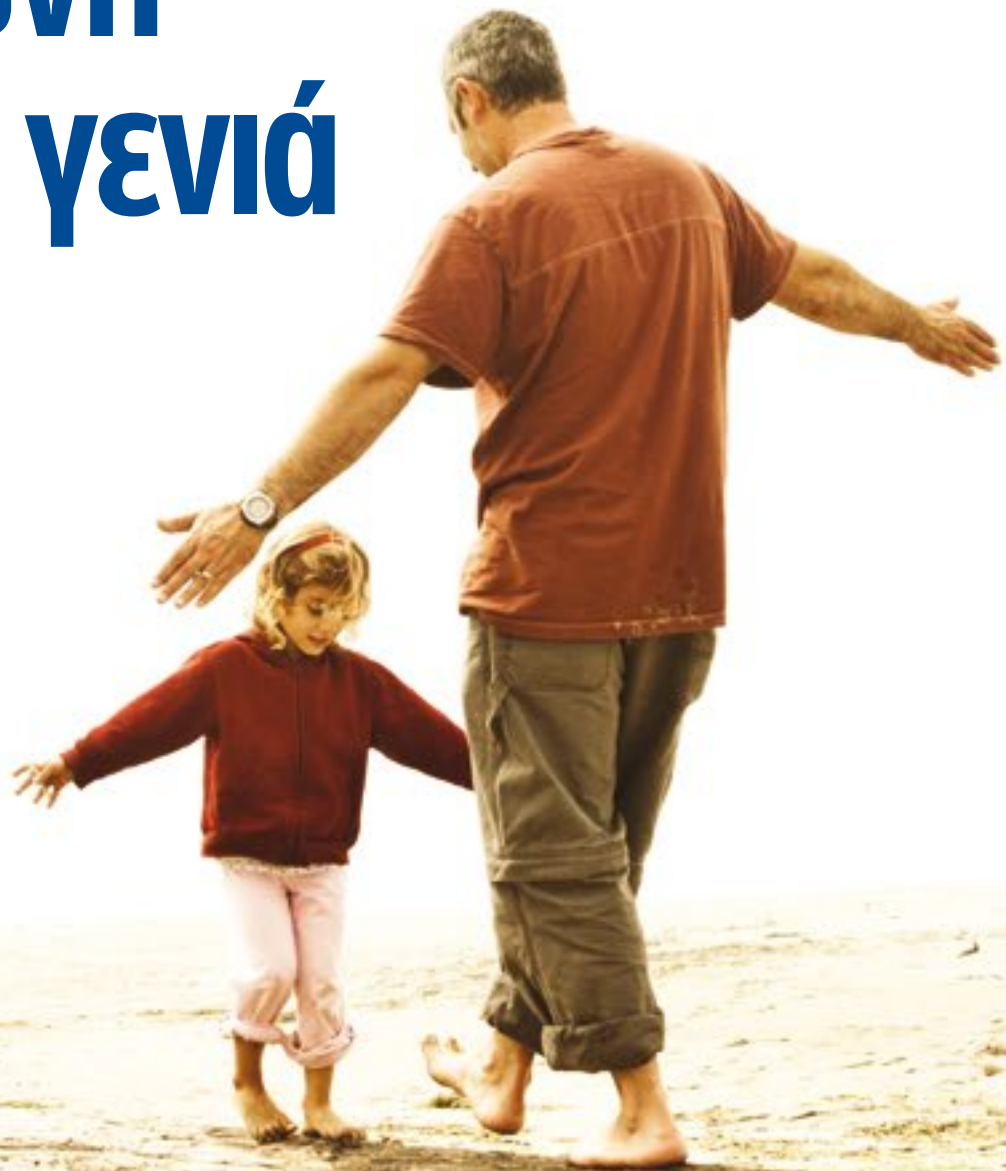
A Saint-Gobain brand

126
ΧΡΟΝΙΑ
ΔΙΠΛΑ ΣΑΣ

CORPORATE
SUPERBRANDS
GREECE 2016



Η εμπιστοσύνη χτίζεται από γενιά σε γενιά.



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

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

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ