Μαρία Τσιλιμπάρη Εργαλείο της επιχειρηματικής ανάπτυξης η ασφάλιση πιστώσεων

Τα οφέλη της ασφάλισης πιστώσεων για τις επιχειρήσεις αναδεικνύει με συνέντευξή της στο NextDeal και τον Λάμπρο Καραγεώργο, η κα Μαρία Τσιλιμπάρη, επικεφαλής της εταιρίας μεσιτείας ασφαλίσεων Nobilis Insurance Brokers

Σελίδες 12-13

Allianz

Nextdeal
www.nextdeal.gr

Η No 1 ΔΕΚΑΠΕΝΘΗΜΕΡΗ ΕΚΔΟΣΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ ΚΑΙ ΤΟΝ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΧΩΡΟ • No 407 • 29 ΙΟΥΝΙΟΥ 2018 • ΤΙΜΗ ΦΥΛΛΟΥ 2 ΕΥΡΩ - ΚΩΔΙΚΟΣ: 5590

Allianz

EUROBANK-EUROLIFE

Υπηρεσίες υψηλού επιπέδου σε προσιτό κόστος

Σύγχρονες λύσεις στην ελληνική οικογένεια για εξασφάλιση, συνταξιοδότηση, διαχείριση περιουσίας, υπηρεσίες υγείας, πρόληψης και περίθαλψης, προσφέρουν Eurobank και Eurolife ERB

Σελίδα 6

METLIFE

Στο τιμόνι ο Κυριάκος Αποστολίδης

Σελίδα 2

ΘΕΜΑ

Η ακτινογραφία των ΕΠΥ

Γνωρίζουν ιδιαίτερη ανάπτυξη και διεκδικούν σημαντικά μερίδια αγοράς

Σελίδα 10

ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ

Οκτώ στους δέκα συνταξιούχους θα υποστούν περικοπές

Σελίδες 8-9

ΤΑ ΠΑΝΩ-ΚΑΤΩ ΣΤΗ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΣΗ ΜΕ ΝΟΜΟΣΧΕΔΙΟ ΓΙΑ ΤΗΝ IDD. ΔΙΛΗΜΜΑΤΑ ΚΑΙ ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΙΣΜΟΙ

Μεσίτης ή Πράκτορας;

Του ΛΑΜΠΡΟΥ ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟΥ

Η πρόταξη στο σχέδιο νόμου για τη διανομή ασφαλιστικών προϊόντων που ενσωματώνει στο ελληνικό δίκαιο την κοινοτική οδηγία για την IDD, ορισμένων διατάξεων καθαρά εθνικού χαρακτήρα, φέρνει τα πάνω κάτω σε όσα γνωρίζαμε μέχρι τώρα για την ασφαλιστική διαμεσολάβηση.

Η απόφαση της εποπτικής αρχής να διαχωρίσει πλήρως τις αρμοδιότητες πράκτορα και μεσίτη προκειμένου να προστατεύεται ο καταναλωτής με την ταυτόχρονη κατάργηση της έννοιας του ασφαλιστικού συμβούλου (οι διατάξεις αυτές δεν υπάρχουν στην οδηγία, είναι εθνική ρύθμιση, άρθρα 3 και 4 του σχεδίου νόμου) δημιουργεί νέα δεδομένα στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, καθώς απαγορεύει ουσιαστικά τη συνεργασία μεσιτών και πρακτόρων. Έτσι, αυτό που γίνεται, κατά κόρον στη διαμεσολάβηση στη χώρα μας με την ψήφιση του νόμου και εφόσον το άρθρο παράγραφος επτά μείνει ως έχει, θα σημάνει πολλά, καθώς σε έναν εύλογο χρόνο μετά την ψήφιση του νόμου, τα δίκτυα πρακτόρων και μεσιτών θα πρέπει να αναδιαρθρωθούν. Έτσι, μεσίτες θα πρέπει να αποφασίσουν, εάν θα συνεχίσουν να δραστηριοποιούνται με την ιδιότητα αυτή ή θα πρέπει να γίνουν πράκτορες και το αντίστροφο.

Συνέχεια στις σελίδες 16-22

INTERAMERICAN

Πρότυπο εταιρικό δίκτυο και νέοι συνεργάτες

Ο ΤΑΣΟΣ ΗΛΙΑΚΟΠΟΥΛΟΣ

Είναι ο στόχος της εταιρείας για την τρέχουσα χρονιά στη διανομή

Σελίδα 14

ΟΔΙΚΗ ΒΟΗΘΕΙΑ

Με αξίες ο κώδικας δεοντολογίας της ΕΑΕΕ

Αποτελεί ένα σύνολο κανόνων, ο οποίος θα λειτουργήσει ως πρακτικός οδηγός για όλες τις εταιρείες

Σελίδες 38 - 39

ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Στην πρώτη γραμμή οι συνεργάτες

Με επιτυχία ολοκληρώθηκε ο ετήσιος κύκλος των συνεδρίων της σε όλη την Ελλάδα

Σελίδα 44

Metlife Σημαντική διάκριση για τον Δημήτρη Μαζαράκη

Στο τιμόνι ο Κυριάκος Αποστολίδης

Σημαντικές αλλαγές για τη MetLife στην Ελλάδα επιφέρει η προσαρμογή της συνολικής οργανωτικής δομής, για την περιοχή EMEA, στη νέα στρατηγική της εταιρείας, η οποία όπως τονίζεται, προβλέπει απλούστερες διαδικασίες στο μοντέλο λειτουργίας, ευέλικτα διοικητικά σχήματα και αξιοποίηση των ταλέντων στις χώρες που δραστηριοποιείται η εταιρεία.

Ειδικότερα, ο κ. Δημήτρης Μαζαράκης, νυν διευθύνων σύμβουλος και γενικός διευθυντής της MetLife στην Ελλάδα αναλαμβάνει περαιτέρω καθήκοντα στην MetLife παραδίδοντας την σκυτάλη της Ελλάδας στον κ. Κυριάκο Αποστολίδη, μέχρι σήμερα Head Bancassurance MetLife EMEA, ένα στέλεχος από την «καρδιά» της Metlife, με μεγάλη και σημαντική εμπειρία στον ευρωπαϊκό ασφαλιστικό χάρτη, αλλά εξίσου με άριστη γνώση του ελληνικού ασφαλιστικού τοπίου Ο κ. Αποστολίδης αναλαμβάνει επιπλέον και την ευθύνη για την Κυπριακή αγορά.

Ο κ. Δημήτρης Μαζαράκης και η ομάδα διοικήσεως της Ελλάδος, ισχυροποίησαν περαιτέρω την εταιρεία τα τελευταία χρόνια, μέσα σε μία δύσκολη συγκυρία, τόνισε ο κ.. Αποστολίδης.Όπως γνωρίζετε, η MetLife Ελλάδος διαθέτει ένα ισχυρό και παραγωγικό Agency, έχοντας παράλληλα ηγετική θέση στις Ομαδικές ασφαλίσεις. Η στρατηγική μας παραμένει αμετάβλητη και στοχεύει στο να ενισχύσει τα ανταγωνιστικά μας πλεονεκτήματα, στον υψηλότερο δυνατό βαθμό. Στο πλαίσιο αυτό, σκοπεύουμε να μεγιστοποιήσουμε την θετική εμπειρία των πελατών μας σε όλες τους τις επαφές μαζί μας, αξιοποιώντας την κατάλληλη τεχνολογία, αλλά και τον υψηλό επαγγελματισμό των στελεχών των δικτύων διανομής μας. Η ισχυρή κεφαλαιακή μας επάρκεια και το διεθνές brand name της εταιρίας, αποτελούν ισχυρά πλεονεκτήματα τα οποία ενισχύουν τις προσπάθειές μας ώστε να αναπτύξουμε περαιτέρω τις εργασίες μας στην ελληνική αγορά, υπογράμμισε ο Κυριάκος Αποστολίδης.

Ο κ. Δημήτρης Μαζαράκης

Ο κ. Κυριάκος Αποστολίδης

Ο κ. Κυριάκος Αποστολίδης ήταν, από το 2012 μέχρι σήμερα, επικεφαλής της διεύθυνσης Bancassurance, για την περιοχή EMEA της MetLife. Από το 2007, μέχρι το 2011, υπήρξε Regional Vice President, στη διεύθυνση Bancassurance και Direct Marketing για τη MetLife – Alico, στην περιοχή της Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης, ενώ συμμετείχε σε μία σειρά στρατηγικών projects και πρωτοβουλιών της MetLife στην ίδια περιοχή, με έμφαση στη διαχείριση πωλήσεων. Ο Κυριάκος Αποστολίδης εντάχθηκε στο δυναμικό της Alico για την Κεντρική και Ανατολική Ευρώπη, το 2005, ως Regional Vice President, για το Agency.Πριν την Alico, ο Κυριάκος Αποστολίδης διετέλεσε στέλεχος διαφόρων ελληνικών και πολυεθνικών εταιρειών στην ασφαλιστική αγορά, καθώς και στην αγορά των αμοιβαίων κεφαλαίων.

Κατέχει Bachelor στη διοίκηση επιχειρήσεων, με ειδίκευση στην διοικητική και οργανωτική συμπεριφορά, από το Αμερικανικό Κολέγιο της Ελλάδας(Deree).

Θέση ευθύνης

Τη θέση του γενικού διευθυντή της MetLife, αρμοδίου για τις χώρες του Περσικού Κόλπου και την γενική επίβλεψη των εργασιών στην Σαουδική Αραβία με έδρα το Ντουμπάι,αναλαμβάνει από την 1η Ιουλίου ο κ.Δημήτρης Μαζαράκης.

Όπως τονίζεται,πρόκειται για μια σημαντική διάκριση και αναγνώριση των διοικητικών και ηγετικών ικανοτήτων για τον κ. Μαζαράκη, αφού η θέση θεωρείται υψηλής στρατηγικής σημασίας, για τη Metlife.

Η Metlife στην Ελλάδα είναι η επαγγελματική μου οικογένεια, με πολλούς από τους συνεργάτες μου είμαστε χρόνια μαζί, εργαστήκαμε κάτω από δύσκολες συνθήκες, αντιμετωπίσαμε πολλές προκλήσεις, αλλά ταυτόχρονα μοιραστήκαμε πολλές χαρές και επιτυχίες και καταφέραμε να κάνουμε την εταιρεία να πρωταγωνιστεί σταθερά στην ελληνική αγορά και να ξεπερνά κάθε χρόνο τους στόχους της, δήλωσε για τη μετακίνησή του στη Μέση Ανατολή, μετά από 20 χρόνια επιτυχημένης πορείας στην Alico και μετά στη Metlife Ελλάδας, ο κ. Δημήτρης Μαζαράκης.

Αισθάνομαι έτοιμος να κάνω το επόμενο επαγγελματικό μου βήμα και ευχαριστώ θερμά τη διοίκηση της Metlife που μου εμπιστεύθηκε αυτή τη σημαντική θέση ευθύνης. Επίσης, θα ήθελα να ευχαριστήσω όλους τους συνεργάτες και καλούς μου φίλους, για την συνεργασία και υποστήριξη όλα αυτά τα χρόνια και να τους ευχηθώ καλή συνέχεια και πάντα επιτυχίες. Είμαι σίγουρος, ότι και να γίνει, η ομάδα αυτή έχει μέλλον, και με την ηγεσία του Κυριάκου Αποστολίδη θα πάει ακόμη πιο ψηλά δημιουργώντας αξία για τους ασφαλισμένους μας, τους ανθρώπους μας και το μέτοχο μας, σημείωσε ο κ.Μαζαράκης.

Δίπλα στους αθλητές των Special Olympics

Εθελοντές της εταιρίας συμμετείχαν σε αγώνα ποδοσφαίρου με αθλητές του προγράμματος Young Athletes των Special Olympics

ΓΙΑ ΤΡΙΤΗ ΧΡΟΝΙΑ Η METLIFE, με την υποστήριξη του MetLife Foundation, βρέθηκε στο πλευρό των νεαρών αθλητών των Special Olympics Hellas.Συγκεκριμένα, αρχές Ιουνίου, εθελοντές της εταιρίας έδωσαν το παρών σε ποδοσφαιρικό αγώνα με αθλητές του προγράμματος Young Athletes των Special Olympics, που διοργανώθηκε στις ολυμπιακές εγκαταστάσεις στο Γουδή.

Ο αγώνας πραγματοποιήθηκε στο πλαίσιο της 18ης ευρωπαϊκής εβδομάδας ποδοσφαίρου Special Olympics, η οποία διοργανώνεται κάθε χρόνο, σε συνεργασία με την UEFA, καθώς και με 70 ποδοσφαιρικούς συλλόγους. Σκοπός της διοργάνωσης είναι να συμβάλει στην προώθηση της σωματικής άσκησης και υγείας, αλλά και στην κοινωνική ένταξη και την ενδυνάμωση των ατόμων με διανοητική αναπηρία, μέσα από τη συμμετοχή σε αθλητικές δραστηριότητες και τη συνεργασία τους με εθελοντές.

Η διοργάνωση του αγώνα αποτελεί μέρος της πρωτοβουλίας Community Service Week, που υλοποιεί η MetLife στην περιοχή της Ευρώπης, Μέσης Ανατολής και Αφρικής, δίνοντας την ευκαιρία στους εργαζομένους της να συμμετάσχουν σε εθελοντικές δράσεις στις τοπικές κοινωνίες.

Η πρωτοβουλία Community Service Week χρηματοδοτείται από το MetLife Foundation, που αποτελεί τον φιλανθρωπικό βραχίονα της MetLife και υποστηρίζει συστηματικά την ανάπτυξη του εταιρικού εθελοντισμού, με έμφαση σε δράσεις που βελτιώνουν την ποιότητα ζωής και συμβάλλουν στην κοινωνική ενσωμάτωση των ατόμων από ευαίσθητες ομάδες του πληθυσμού. Είχαμε και φέτος τη χαρά να βρεθούμε κοντά στους νεαρούς αθλητές των Special Olympics, να μοιραστούμε τη χαρά του αγώνα, αλλά και να πάρουμε μαθήματα ζωής από τη θέληση και το κουράγιο όλων αυτών των παιδιών, δήλωσε ο κ. Σταύρος Μιχαηλίδης, επικεφαλής του τμήματος επικοινωνίας και Marketing της MetLife. Η αποδοχή της διαφορετικότητας και η ισότιμη ενσωμάτωση των ΑμεΑ, αποτελούν ζητούμενα για κάθε κοινωνία, ως δείγμα ποιότητας του πολιτισμού της. Για όλους εμάς στην MetLife, είναι αξίες τις οποίες έχουμε αγκαλιάσει και υπηρετούμε με συνέπεια, επενδύοντας σε καινοτόμα προγράμματα και σε σταθερές συνεργασίες, αλλά και δίνοντας οι ίδιοι εθελοντικά το παρών, σε κάθε σχετική δράση, ανέφερε ακόμη ο κ. Μιχαηλίδης.

Προγράμματα Δημιουργίας Κεφαλαίου για το Μέλλον

Μεγαλώνουμε μαζί, καλύπτοντας τις δικές σου ανάγκες

MetLife

Προχωράμε μαζί στη Ζωή

θέσεις

Σε μένα θα τύχει;

Του Λάμπρου Καραγεώργου

ΣΕ ΕΞΕΛΙΞΗ είναι η νέα διαδικτυακή καμπάνια της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος που στοχεύει να πείσει το κοινό για την ανάγκη της ασφάλισης. Με τη βοήθεια αναγνωρισμένων κωμικών ηθοποιών και εμμένοντας σε ένα «κόνσεπτ» που θέλει τα κείμενα, τις εικόνες και γενικότερα τη «δράση» να μην σοκάρουν και απωθούν και τα σύντομα κινηματογραφικά κωμικά σκετσάκια των ηρώων να προσπαθούν να πείσουν τον μέσο καταναλωτή ότι η ασφάλιση είναι αναγκαία γιατί σίγουρα στον κάθε ένα μπορεί να τύχει μια «άτυχη» στιγμή «μέσα από χιουμοριστικές ανατροπές και ιδιαίτερους χαρακτήρες».

Σε μια κοινωνία όμως, όπως η ελληνική, που έχει δεχθεί αλλεπάλληλα σοκ στον οικονομικό και κοινωνικό τομέα (μνημόνια, πτώση του ΑΕΠ κατά 27%, τεράστια μείωση της αγοραστικής δύναμης, ανεργία στο 27% κ.ά.π.) να μιλάς για την ιδέα της ασφάλισης με τη χρήση κωμικών στοιχείων, όταν γύρω όλα καταρρέουν, μήπως είναι μία παραδοξότητα;

Πώς θα μας φαινόταν άραγε σε μια Ελλάδα που έχει το μεγαλύτερο αριθμό νεκρών από τροχαία στην Ευρώπη η Ελληνική Αστυνομία να αξιοποιούσε κωμικές ταινίες με κοριτσάκια και αγοράκια που χαριεντίζονται με ξέπλεκες πλεξούδες σε πράσινα λιβάδια, αντί να παρουσιάζει αυτά τα τρομακτικά και σοκαριστικά video που αναδεικνύουν το ζήτημα της προσεκτικής οδήγησης σε αυτό που πραγματικά είναι: Ζήτημα ζωής ή θανάτου. Μήπως η ασφάλιση, το ίδιο δεν είναι;

Nextdeal

Η No1 δεκαπενθήμερη 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 συντακτικό συμβούλιο
ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΕΣ, ΦΩΤΟΡΕΠΟΡΤΑΖ VIDEO: Κωστής Ε. Σπύρου
ΣΚΙΤΣΟ: Ελπίδα Σπύρου
ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟ: Κώστας Παπαντωνόπουλος
ΣΥΝΔΡΟΜΕΣ: Γεωργία Καλτσούνη
ΥΠΕΥΘ. ΔΙΑΦΗΜΙΣΗΣ: Γεωργία Καλτσούνη
ΔΙΟΡΘΩΣΗ: Θρέπτης Σκιάς
ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΟ: Γιάννης Γ. Μπουκουβάλας
ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ: Γιάννης Γ. Μπουκουβάλας
ΕΚΤΥΠΩΣΗ: IRIS AEBE
ΔΙΑΝΟΜΗ: ΑΡΓΟΣ Α.Ε.
ΤΙΜΗ ΦΥΛΛΟΥ: 2,00 ΕΥΡΩ
ΕΤΗΣΙΑ ΑΤΟΜΙΚΗ ΣΥΝΔΡΟΜΗ: 50,00 ΕΥΡΩ
ΕΤΗΣΙΑ ΕΤΑΙΡΙΚΗ ΣΥΝΔΡΟΜΗ: 100,00 ΕΥΡΩ
ΕΠΙΣΤΟΛΕΣ: Φιλελλήνων 3, Σύνταγμα, 105 57 Αθήνα
Τηλ.: 210 3229394, **Fax:** 210 3257074
Α.Φ.Μ. 095606935, **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 απαραιτήτως και τις απόψεις του εντύπου.

Απελεύθερος

Άλλος για τους αιθέρες: Δύο placements ετοιμάζονται στην Aegean Airlines. Το ένα από την οικογένεια Βασιλάκη για διάθεση μετοχών που κατέχει η Autohellas και απευθείας ένα μέλος της οικογένειας. Και ένα δεύτερο από την πλευρά Λασκαρίδη. Το ποιος θα βγει πρώτος πιθανώς να έχει τη σημασία του καθώς είναι πιθανό να υπάρξει περαιτέρω επιδείνωση του κλίματος διεθνώς.

ΔΕΗ Οι εγκρίσεις για τις αποσχίσεις των λιγνιτικών μονάδων ελήφθησαν αλλά το πόσο θα αποτιμηθούν δεν έχει ακόμη οριστικοποιηθεί. Σημειώνεται ότι τρεις μονάδες και η μια άδεια θα εισφερθούν μαζί με μέρος του προσωπικού σε ένα SPV που θα είναι και το αντικείμενο του διαγωνισμού πώλησης.

Ερρίκος Ντυνάν Πάνω από 20 επενδυτές έχουν υπογράψει συμβάσεις εμπιστευτικότητας. Μεταξύ αυτών και η CVC Capital αν και αυτό δεν προοιωνίζεται κάτι ως προς την τελική της στάση. Ελαφρώς υψηλότερα των 100 εκατ. ευρώ το κόστος που έχει την Ημιθέα στα βιβλία της η Πειραιώς. Δύσκολο να αποβεί δεύτερος σερί διαγωνισμός άκαρπος, ιδιαίτερα αν ληφθούν δεσμευτικές προσφορές που κρίνονται αξιόπιστες.

Grivalia- Groupama Το ιστορικό κτήριο, που στέγασε επί χρόνια τα κεντρικά της Φοίνιξ απέκτησε η Grivalia έναντι τιμήματος 10 εκατ. ευρώ.

EuroInsurance Περίπου 23 εκατ. ευρώ πωλήθηκε από το SEEF της Global Finance το 10,64% της EuroInsurance. Πριν την πώληση το South Eastern Europe Fund (SEEF) είχε εισπράξει special dividend 3 εκατ..

Ημέρες Σαμαρά ζει η κυβέρνηση.Την ώρα που η χώρα βγαίνει από τα προγράμματα, η κυβερνητική πλειοψηφία φυλλοροεί, με αφορμή το «Μακεδονικό» και πραγματική αιτία τη δραστική συρρίκνωση της εκλογικής επιρροής των ΑΝΕΛ. Οι βουλευτές που ανεξαρτητοποιούνται προσβλέπουν, είτε στο νέο εθνικολαικιστικό SPV που θα δημιουργηθεί στις «πλάτες» του «Μακεδονικού», είτε στην προσχώρησή τους στην Ν.Δ. Τα περί αποστασίας και υποκινούμενων από συγκεκριμένα επιχειρηματικά συμφέροντα βουλευτές είναι όσο αστεία ακούγονται. Από την άλλη, ο ΣΥΡΙΖΑ έχει τις δικές του εφεδρείες. Δεξαμενή του η Ένωση Κεντρώων της οποίας οι βουλευτές προβληματίζονται, επίσης, για το μέλλον τους.

Ο ΟΔΔΗΧ, πάντως, συνεχίζει κανονικά τη δουλειά του. Το premarketing για την επόμενη έκδοση έχει ξεκινήσει και εντός των επόμενων δύο - τριών εβδομάδων η έκδοση θα πραγματοποιηθεί, εφόσον βέβαια δεν μεσολαβήσει ραγδαία επιδείνωση του κλίματος διεθνώς. Όπως έχει αναφέρει η στήλη benchmark για το χρόνο της έκδοσης είναι η τιμή του επταετούς, που εκδόθηκε τον περασμένο Ιανουάριο.

Τράπεζες Αν ο παραπάνω σχεδιασμός βγει, οι τραπεζικοί τίτλοι θα ενσωματώσουν πρώτοι τη βελτίωση του κλίματος για τη χώρα.

Μινωικές Γραμμές Στα 46 εκατ. ευρώ ο καθαρός δανεισμός με υπερπολλαπλάσια αξία πλοίων.

Chipita Όταν πήγαινε για IPO, οι μέτοχοί της ήθελαν να αποτιμηθεί το 100% στα 1,1 με 1,2 δις. Μόλις το κλίμα χάλασε, λόγω Ιταλίας και FED, ήρθε στην δημοσιότητα το ενδιαφέρον της Mondelez, η οποία εμφανίζεται να δίνει τίμημα 1,25 δις και να αναλαμβάνει καθαρό δανεισμό 0,26 δις. Δηλαδή, σχέση EV/EBITDA 2017 22 φορές! Τώρα βγαίνει και «σφήνα» από Pepsico. Η στήλη εύχεται στον πάντα αισιόδοξο, Σπ. Θεοδωρόπουλο να έρθουν τα πράγματα, όπως γράφονται… Και όχι όπως διαψεύδονται.

Την DAT Hellas επιλέγει το 75% της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς

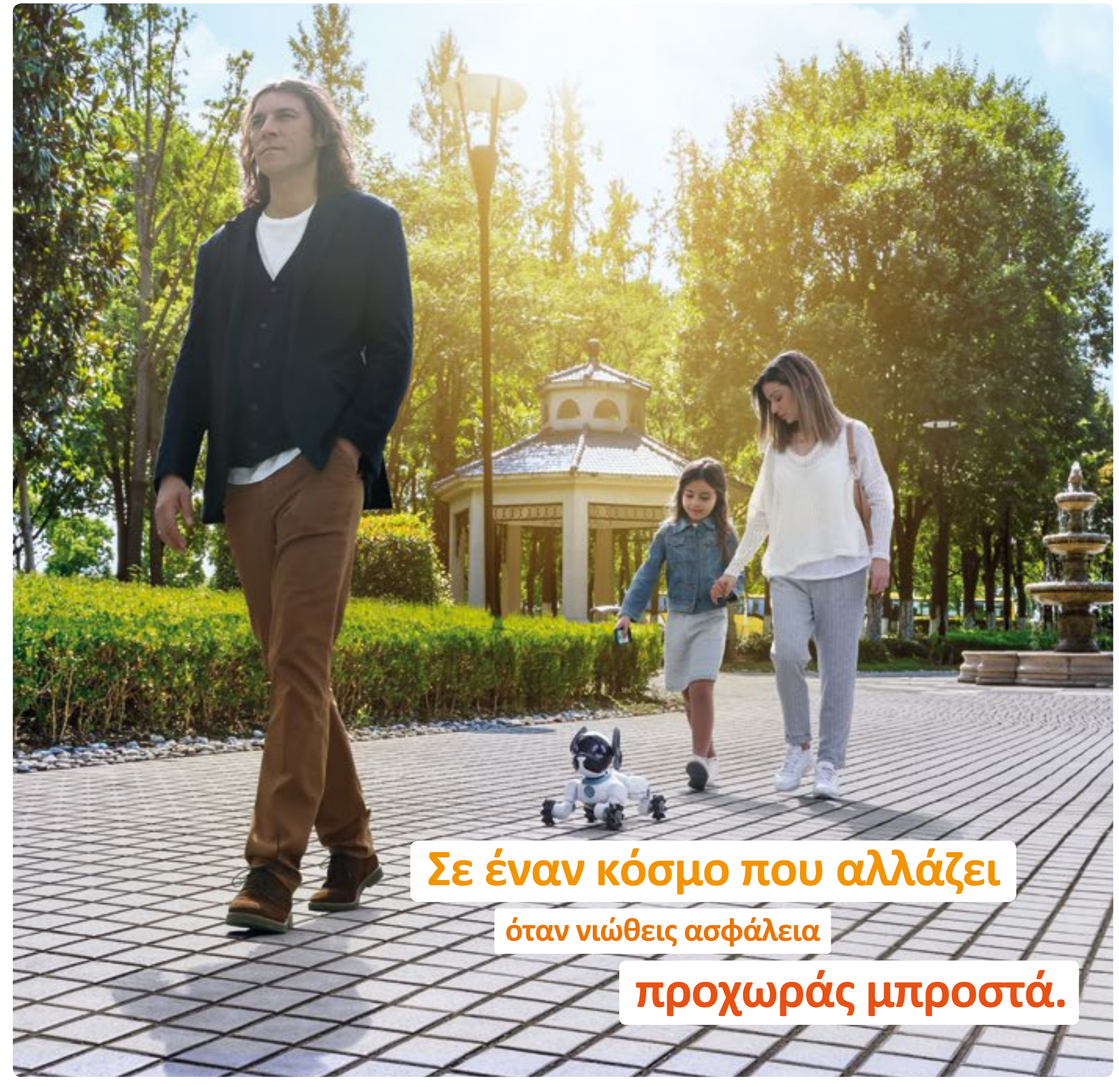
Το 75% σχεδόν της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς έχει επιλέξει την DAT Hellas για να συνεργάζεται στον τομέα της ηλεκτρονικής τιμολόγησης ανταλλακτικών και γενικότερα των ζημιών αυτοκινήτων. Παράλληλα, η DAT Hellas επεκτείνει τις συνεργασίες της και στον κλάδο των ενοικιαζόμενων αυτοκινήτων και στον κλάδο του leasing. Οι λύσεις που προφέρει η DAT γίνονται αποδεκτές σε όλες σχεδόν τις ασφαλιστικές εταιρείες και τους κλάδους που συνδέονται με το αυτοκίνητο.

Δείτε στο nextdeal.gr το video με τις δηλώσεις των κ.κ. Δημήτρη Βαλαβάνη, Managing Director της DAT Hellas, Γιώργου Τζανή, Προέδρου της Imperial Claims Services, Έλενας Νιάρχου, HP Director της Europcar Greece, Helmut Eifert, Managing Director Foreign Countries του DAT Group και Σάββα Σιδηρόπουλου, Managing Director της DAT Hellas, κατά την διάρκεια του ετήσιου δείπνου εργασίας.

Το DAT Group είναι παγκοσμίως ο παλαιότερος οργανισμός για την έρευνα αγοράς του αυτοκινήτου. Ασχολείται από το 1931 με τις εμπορικές αξίες των μεταχειρισμένων οχημάτων και έχει μεταξύ άλλων διαμορφώσει σημαντικά το επαγγελματικό προφίλ του πραγματογνώμονα οχημάτων στη Γερμανία. Με την αύξηση των αυτοκινήτων στις αρχές της δεκαετίας του πενήντα του προηγούμενου αιώνα δημιουργήθηκε η ανάγκη για τεχνικές πληροφορίες και ειδικές παροχές υπηρεσιών για τον τομέα των μηχανοκίνητων οχημάτων. Η DAT εκπόνησε μία έκδοση της SilverDAT II της Ελλάδας καθώς και της SilverDAT-Online, οι οποίες προσαρμόσθηκαν στην αγορά της Ελλάδας. Η τεράστια τράπεζα πληροφοριών στη Γερμανία χρησιμοποιείται με προσαρμογή στις απαιτήσεις της χώρας με την αλλαγή - προσαρμογή της μοντούλας υπολογισμών για ασφαλιστικές εταιρίες στις μοντούλες υπολογισμών των κατασκευαστών..

Κατ΄ εντολή των ιδρυτών και εταίρων VDA, VDIK και ZDK διαθέτει μεταξύ άλλων πληροφορίες για σχεδόν όλη τη διάρκεια ζωής των μηχανοκίνητων οχημάτων. Μέσω του συστήματος πληροφόρησης και δεδομένων της SilverDAT II καθώς και τις διάφορες εφαρμογές Internet διασφαλίζει τη γρήγορη διαθεσιμότητα των επιθυμητών πληροφοριών καθώς και τη χρήση των αντίστοιχων προγραμμάτων επεξεργασίας.

Στην διεθνή αγορά αντιπροσωπεύεται με θυγατρικές ή συνεταιριστικές εταιρείες.



Γι' αυτό θέλεις μία ασφαλιστική εταιρεία που ξέρει ότι πάνω από όλα, εσύ μετράς.

NN | HELLAS

ΧΡΥΣΟΣ ΧΟΡΗΓΟΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΟΛΥΜΠΙΑΚΗΣ ΟΜΑΔΑΣ

801 100 200 300
www.nnhellas.gr

You matter

Eurobank-Eurolife ERB Υπηρεσίες υψηλού επιπέδου με προσιτό κόστος

Σε στρατηγική συνεργασία προχώρησαν Eurobank και Eurolife ERB για την ολοκληρωμένη κάλυψη της ελληνικής οικογένειας. Στο πλαίσιο της συνεργασίας προσφέρουν ολοκληρωμένες, σύγχρονες λύσεις με προσιτό κόστος, για το σύνολο της μέσης ελληνικής οικογένειας για εξασφάλιση, συνταξιοδότηση, διαχείριση περιουσίας, υπηρεσίες υγείας πρόληψης και περίθαλψης, δίνοντας ιδιαίτερη έμφαση και προτεραιότητα στην ασφάλιση των παιδιών. Σε γεύμα εργασίας, ο διευθύνων σύμβουλος της Eurobank, κ. Φωκίων Καραβίας και ο διευθύνων σύμβουλος της Eurolife ERB, κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου παρουσίασαν τα βασικά σημεία της συνεργασίας των δύο εταιρειών και τον κοινό στόχο να καλύψουν με υπηρεσίες υψηλού επιπέδου και οικονομικά ασφάλιστρα τις ανάγκες ασφάλισης, περίθαλψης και πρόληψης για τη μέση ελληνική οικογένεια.

Ο κ. Φωκίων Καραβίας, μεταξύ άλλων, σημείωσε ότι θέλουμε οι εργαζόμενοι, τα νοικοκυριά, οι επαγγελματίες που αποφασίζουν να σχεδιάσουν τη ζωή τους να έχουν δίπλα τους όχι απλώς έναν οργανισμό που τους παρέχει δάνεια και χρηματοοικονομικά προϊόντα, αλλά έναν αξιόπιστο σύμβουλο. Δεν πρόκειται για μία στρατηγική πωλήσεων, αλλά για την κοινή μας προσπάθεια να ανταποκριθούμε στις νέες ανάγκες της μέσης οικογένειας, του κάθε νοικοκυριού. Αυτός είναι ο στόχος της στρατηγικής μας συνεργασίας με την Eurolife ERB στο χώρο των ασφαλίσεων υγείας. Η Eurolife ERB είναι στρατηγικός μας εταίρος,ξεκίνησε από τα σπλάχνα του ομίλου και είναι σήμερα ένας από τους μεγαλύτερους και πιο δυναμικούς ασφαλιστικούς οργανισμούς στην Ελλάδα, υπογράμμισε ο κ.Καραβίας.

Από την πλευρά του ο κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, μεταξύ άλλων, ανέφερε ότι αυτή τη στιγμή οι πολίτες χρειάζονται τη συνδρομή της ιδιωτικής ασφάλισης περισσότερο από ποτέ, καθώς μειώνονται τα εισοδήματά τους παράλληλα με τον περιορισμό των δημοσίων δαπανών για την υγεία.

Σε ένα τέτοιο περιβάλλον, η Eurolife ERB, σε συνεργασία με την Eurobank, προσφέρουν με ευθύνη ασφαλιστικά προγράμματα νέας γενιάς για την υγεία, επεκτείνοντας τη σειρά «Εξασφαλίζω». Τα συγκεκριμένα προγράμματα είναι προσαρμοσμένα στις ανάγκες της ελληνικής οικογένειας και συνεχίζουν να παρέχουν τις κύριες καλύψεις αλλά με προσιτά ασφάλιστρα, είπε ο κ. Σαρρηγεωργίου.

Τα οφέλη που προκύπτουν από τη συνεργασία Eurobank – Eurolife ERB και το νοσοκομειακό πρόγραμμα «Εξασφαλίζω πρόληψη και περίθαλψη» σε συνεργασία με τον όμιλο της Ευρωκλινικής για τη μέση ελληνική οικογένεια, παρουσίασαν ο γενικός διευθυντής Λιανικής Τραπεζικής της Eurobank, κ. Ιάκωβος Γιαννακλής και ο γενικός διευθυντής Πωλήσεων και Εκπαίδευσης της Eurolife ERB, κ. Νίκος Δελένδας.

Λειτουργώντας συμπληρωματικά στο δημόσιο πυλώνα υγείας, οι δύο εταιρείες επεκτείνουν τη σειρά ασφαλιστικών προγραμμάτων «Εξασφαλίζω» με το νοσοκομειακό πρόγραμμα «Εξασφαλίζω πρόληψη και περίθαλψη» και σε συνεργασία με τον όμιλο της Ευρωκλινικής προσφέρουν ολοκληρωμένη νοσοκομειακή και εξω – νοσοκομειακή κάλυψη για μία τετραμελή οικογένεια με το ίδιο κόστος που τα παραδοσιακά προγράμματα υγείας παρείχαν σε έναν ενήλικα.

Η νέα σειρά προγραμμάτων υγείας «Εξασφαλίζω» προστίθεται στην πλήρη γκάμα ασφαλιστικών προϊόντων που παρέχουν σε εκατομμύρια πελάτες της Eurobank για τις ανάγκες και τις ανάγκες των παιδιών τους. Παράλληλα, 307.000 πελάτες της Eurobank έχουν τουλάχιστον ένα προϊόν της Eurolife ERB. Σκοπός της συνεργασίας των δύο εταιρειών είναι να επαναλάβουν αυτό το εγχείρημα και στο χώρο της υγείας.

Ο κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου και ο κ. Φωκίων Καραβίας

Τα βασικά σημεία της συνεργασίας των δύο εταιρειών και τον κοινό στόχο να καλύψουν με υπηρεσίες υψηλού επιπέδου και οικονομικά ασφάλιστρα τις ανάγκες ασφάλισης, περίθαλψης και πρόληψης για τη μέση ελληνική οικογένεια, παρουσίασαν ο κ. Φωκίων Καραβίας και ο κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου

Τα οφέλη της συνεργασίας για τη μέση ελληνική οικογένεια

- Σημαντικό πλεονέκτημα της συνεργασίας των δύο εταιρειών είναι ο κοινός, ισχυρός μέτοχος, η FAIRFAX, που έχει μεγάλη παράδοση και διεθνή εμπειρία στις υπηρεσίες ιδιωτικής ασφάλισης και σταθερό, επενδυτικό σχεδιασμό στην Ελλάδα.Eurobank και Eurolife ERB θα λειτουργήσουν συμπληρωματικά στο δημόσιο πυλώνα υγείας με στόχο είναι να καλύψουν με υψηλού επιπέδου υπηρεσίες και με προσιτό κόστος, τις ανάγκες ασφάλισης, περίθαλψης και πρόληψης για τη μέση ελληνική οικογένεια, ακολουθώντας τα υψηλά standards λειτουργίας που επιβάλλει το Solvency II, το νέο πανευρωπαϊκό κανονιστικό πλαίσιο.
- Με βάση τα στοιχεία της Eurostat και του ΟΟΣΑ οι δαπάνες για την υγεία στην Ελλάδα μειώθηκαν σημαντικά από το 2009 και μετά. Η δημόσια χρηματοδότηση για δαπάνες υγείας μειώθηκε κατά -42.5% από το 2010 ως το 2016. Σήμερα το 59% των δαπανών για την υγεία χρηματοδοτούνται από το δημόσιο ενώ οι άμεσες δαπάνες από τους ασθενείς (35%) είναι υπερδιπλάσιες του ευρωπαϊκού μέσου όρου.
- Οι δημογραφικές εξελίξεις και η τεχνολογική πρόοδος αλλάζουν δραστικά την ασφάλιση, δημιουργώντας προκλήσεις αλλά και ευκαιρίες περαιτέρω ανάπτυξης.
- Η δυσμενής συγκυρία – λόγω της πολυετούς κρίσης – επιβάλλει προσαρμογή των υπηρεσιών ασφάλισης στο χώρο της υγείας, τόσο σε επίπεδο καλύψεων όσο και σε τιμολόγηση.

(Δεν μπορούν να διατίθενται προϊόντα που είχαν σχεδιαστεί το 2008 ή και νωρίτερα, προσφέροντας πλήθος καλύψεων μεν, αλλά απρόσιτα για το μέσο καταναλωτή, τη μέση ελληνική οικογένεια.)

- Στις νέες αυτές ανάγκες, απαντά η στρατηγική συνεργασία Eurobank – Eurolife ERB, με το σχεδιασμό και την προώθηση σύγχρονων λύσεων και ασφαλιστικών προϊόντων που παρέχουν κύριες καλύψεις με προσιτά ασφάλιστρα για τη μέση οικογένεια (value for money προγράμματα) με ιδιαίτερη έμφαση και προτεραιότητα στην ασφάλιση των παιδιών.
- Στο πλαίσιο της στρατηγική αυτής, η σειρά των ασφαλιστικών προγραμμάτων «εξασφαλίζω» επεκτείνεται με το νοσοκομειακό πρόγραμμα «εξασφαλίζω πρόληψη και περίθαλψη» σε συνεργασία με τον Όμιλο της Ευρωκλινικής.
- Το νέο πρόγραμμα προσφέρει ολοκληρωμένη νοσοκομειακή και εξωνοσοκομειακή κάλυψη για μία τετραμελή οικογένεια, με το ίδιο κόστος που τα παραδοσιακά προγράμματα παρείχαν σε έναν ενήλικα.
- Το πρόγραμμα «εξασφαλίζω πρόληψη» απευθύνεται σε οικογένειες που αναζητούν μόνο πρωτοβάθμια κάλυψη, η οποία μπορεί να καλύψει μία δμελή οικογένεια με μόλις 99 ευρώ.
- Σήμερα, περισσότεροι από 121.500 πελάτες της Eurobank, μέσω των υπηρεσιών Bankassurance εμπιστεύονται την Eurolife ERB (Capital Accumulation products) για την αξιοποίηση ενός κεφαλαίου που θα καλύψει τις μελλοντικές τους ανάγκες και τις ανάγκες των παιδιών τους. Σκοπός της συνεργασίας των δύο εταιρειών είναι να επαναλάβουν αυτό το εγχείρημα και στο χώρο της υγείας.
- Η νέα σειρά προγραμμάτων υγείας «εξασφαλίζω» προστίθεται στην πλήρη γκάμα ασφαλιστικών προϊόντων που είναι διαθέσιμα μέσω του δικτύου της Eurobank για τους πελάτες της. Είναι ενδεικτικό ότι, σήμερα, 307.000 πελάτες της Eurobank έχουν τουλάχιστον ένα προϊόν της Eurolife ERB.

ΕΝΑΣ ΣΤΟΥΣ ΤΕΣΣΕΡΙΣ ΜΗ ΜΙΣΘΩΤΟΥΣ «ΦΕΣΩΣΕ» ΤΟΝ ΕΦΚΑ ΤΟ 2017

Επιστροφή εισφορών θα λάβουν 150.000 ασφαλισμένοι. Συμψηφισμό επέλεξε το 50%

Της **ΜΑΙΡΗΣ ΛΑΜΠΑΔΙΤΗ**

Η μεγάλη εκκαθάριση των ασφαλιστικών εισφορών των μη μισθωτών για το 2017 έδειξε ότι 305.000 ασφαλισμένοι με πιστωτικό υπόλοιπο άνω των 50 ευρώ δικαιούνται επιστροφή χρημάτων εντός διμήνου. Όμως περίπου οι μισοί με αίτησή τους μέσω των Ηλεκτρονικών Υπηρεσιών ΕΦΚΑ ζήτησαν το ποσό να παραμείνει στον ασφαλιστικό λογαριασμό και να συμψηφίζεται με εισφορές επόμενων μηνών.

Η επιλογή αυτή ήταν μονόδρομος καθώς οι περισσότεροι χρωστούσαν στο δημόσιο και η επιστροφή κινδύνευε με κατάσχεση .Ο ΕΦΚΑ είχε προειδοποιήσει τους μη μισθωτούς – οφειλέτες ότι είναι προς το συμφέρον τους να υποβάλλουν αίτηση συμψηφισμού του ποσού προς επιστροφή που δικαιούνται. Διαφορετικά αν το ποσό κατατεθεί στον τραπεζικό τους λογαριασμό μπορεί να κάνει « φτερά» έναντι οφειλών.

Το υπόλοιπο 50% των ελεύθερων επαγγελματιών , αυτοαπασχολούμενων και αγροτών επέλεξε να μην υποβάλλει αίτηση, ώστε να λάβει στον τραπεζικό του λογαριασμό εφάπαξ το επιπλέον ποσό που κατέβαλλε το 2017.

Σύμφωνα με τα στατιστικά στοιχεία εφτά στους δέκα μη μισθωτούς ανταποκρίθηκαν στις υποχρεώσεις τους προς τον ΕΦΚΑ και κατέβαλαν το σύνολο ή τμήμα της εισφοράς που τους καταλογίστηκε πέρυσι. Δυο στους τέσσερις χρωστούν εισφορές από το 2017, ένας στους τέσσερις δικαιούται επιστροφή ποσού καθώς έχει προπληρώσει το κράτος καταβάλλοντας υψηλότερη εισφορά, ενώ ένας στους τέσσερις βγαίνει... μία ή άλλη.

Συγκεκριμένα , από τους 1.155.354 μη μισθωτούς, οι 330.000, δικαιούνται επιστροφή χρημάτων από τον ΕΦΚΑ. Από αυτούς, οι 25.000 έχουν πιστωτικό υπόλοιπο μέχρι 50 ευρώ και συνεπώς δεν μπορούν να το εισπράξουν, αλλά αυτό θα μείνει στον λογαριασμό τους και θα συμψηφιστεί με επόμενη τρέχουσα εισφορά.

Ειδοποιητήρια με τα χρεωστικά υπόλοιπα του 2017 τα οποία θα πρέπει να πληρωθούν σε 5 δόσεις θα αποσταλούν 550.000 ασφαλισμένους οι οποίοι χωρίζονται σε τρεις κατηγορίες:

Α) Δεν είχαν πληρώσει καθόλου εισφορές ΕΦΚΑ το 2017 . Πρόκειται για το 25,6%, δηλαδή για 295.700 ασφαλισμένους ,οι οποίοι θα πρέπει να εξοφλήσουν σε 5 μήνες (τελευταία δόση 28 Σεπτεμβρίου) όσα δεν πλήρωσαν πέρσι σε 12, καταβάλλοντας ταυτόχρονα και τις τρέχουσες εισφορές του 2018.

Β) Το 22,1% ,δηλαδή 255.300 ασφαλισμένοι, έχουν κάνει μερικές καταβολές και θα πρέπει τώρα να ξεχρεώσουν και τα υπόλοιπα που οφείλουν για το 2017, επίσης εντός πέντε δόσεων.

Γ) Το 23,7% (273.800) έχει μηδενική διαφορά εκκαθάρισης, οπότε διατηρεί μόνο την υποχρέωση καταβολής τρεχουσών εισφορών 2018.

Η εξόφληση των δόσεων για την εκκαθάριση του 2017 είναι ευθέως συνδεδεμένη με την ασφαλιστική ενημερότητα. Ενήμεροι θεωρούνται οι επιτηδευματίες εφόσον έχουν καταβάλει τις εισφορές έως 2016, τις απαιτητές δόσεις εκκαθάρισης 2017 και την ελάχιστη εισφορά για το 2018.

Ωστόσο η εκκαθάριση δεν έχει ακόμα ολοκληρωθεί για όλες τις κατηγορίες των μη μισθωτών. Εκκρεμεί ο συμψηφισμός για τους ελεύθερους επαγγελματίες με παράλληλη μισθωτή απασχόληση και τους αμειβόμενους με ΔΠΥ παρ.9 αρ.39 Ν.4387/2016.

Σύμφωνα με τον υφυπουργό Κοινωνικών Ασφαλίσεων Τάσο Πετρόπουλο το 88% των ελεύθερων επαγγελματιών δίνουν το ελάχιστο ποσό. Συνεπώς- σχολιάζει -το πλεόνασμα του ΕΦΚΑ δεν προκύπτει ούτε από ξεζούμισμα των ασφαλισμένων, ούτε από έλλειψη δαπανών .Ομοίως τα στοιχεία διαψεύδουν τον ισχυρισμό ότι οι νέες εισφορές προκάλεσαν εκτεταμένη απόκρυψη εισοδημάτων.

Ο ΕΦΚΑ είχε προειδοποιήσει τους μη μισθωτούς – οφειλέτες ότι είναι προς το συμφέρον τους να υποβάλλουν αίτηση συμψηφισμού του ποσού προς επιστροφή που δικαιούνται. Διαφορετικά αν το ποσό κατατεθεί στον τραπεζικό τους λογαριασμό μπορεί να κάνει «φτερά» έναντι οφειλών

Στη ρύθμιση των 120 δόσεων εντάσσονται συνολικά χρέη έως 125.000 ευρώ προς τα ασφαλιστικά Ταμεία και την εφορία

Με απόφαση του υπουργείου Οικονομικών και του υπουργείου εργασίας στη ρύθμιση οφειλών έως 120 δόσεων για τα ασφαλιστικά ταμεία και την εφορία εντάσσονται πλέον και οφειλές άνω των 50.000 ευρώ, καθώς και οφειλές που έχουν δημιουργηθεί έως τις 31 -12-2017.

Και στις δύο αποφάσεις προβλέπεται ότι για οφειλέτες με συνολικά χρέη άνω των 125.000 ευρώ, το ΚΕΑΟ (Κέντρο Είσπραξης Ασφαλιστικών Οφειλών) και το Δημόσιο προτείνουν λύσεις, μόνο εφόσον προσκομίζεται από τον οφειλέτη αξιολόγηση βιωσιμότητας και σχέδιο αναδιάρθρωσης οφειλών από ανεξάρτητο εμπειρογνώμονα.

Με την απόφαση, η οποία δημοσιεύτηκε στην Εφημερίδα της Κυβέρνησης:

• Οι όροι και οι προϋποθέσεις που ίσχυαν μέχρι σήμερα για τη ρύθμιση οφειλών, ύψους έως 50.000 ευρώ, επεκτείνονται και για ρύθμιση οφειλών έως 125.000 ευρώ (για φυσικά πρόσωπα χωρίς πτωχευτική ικανότητα π.χ. αυτοαπασχολούμενους, δικηγόρους, αγρότες).

• Επεκτείνεται για όλους (φυσικά πρόσωπα με πτωχευτική ικανότητα π.χ. εμπόρους, νομικά πρόσωπα, φυσικά πρόσωπα χωρίς πτωχευτική ικανότητα π.χ. αυτοαπασχολούμενους, δικηγόρους, αγρότες) η δυνατότητα ρύθμισης και για τις οφειλές που γεννήθηκαν έως και την 31-12-2017, αντί της 31-12-2016, που ίσχυε, μέχρι σήμερα.

Σύμφωνα με το υπουργείο Εργασίας, τα ευεργετήματα για όσους οφειλέτες ενταχθούν στη ρύθμιση έχουν, ως εξής:

• Η οφειλή μπορεί να αποπληρωθεί σε έως και 120 δόσεις.

• Διαγράφονται οι προσαυξήσεις και οι τόκοι εκπρόθεσμης καταβολής έως και 85%.

• Δεν υπολογίζονται περαιτέρω τόκοι και προσαυξήσεις εκπρόθεσμης καταβολής.

• Χορηγείται στον οφειλέτη αποδεικτικό ασφαλιστικής ενημερότητας.

• Αναστέλλεται η λήψη αναγκαστικών μέτρων και η συνέχιση της διαδικασίας αναγκαστικής εκτέλεσης επί κινητών ή ακινήτων του οφειλέτη.

Επιπλέον στον εξωδικαστικό συμβιβασμό ενσωματώνονται και οφειλές για το έτος 2017, ωστόσο όσοι έχουν υποβάλει αίτηση για ένταξη θα πρέπει να την υποβάλουν εκ νέου.

Οκτώ στους δέκα συνταξιούχους θα υποστούν περικοπές το 2019- Δύο στους δέκα θα πάρουν αύξηση

Στο τελικό κείμενο συμφωνίας του Eurogroup με τις δεσμεύσεις της Ελλάδας μετά τη λήξη του προγράμματος περιγράφεται καθαρά η επικείμενη μείωση των καταβαλλόμενων κύριων συντάξεων έως 18% το 2019.

Οι δανειστές χαρακτήρισαν καλή την πορεία εφαρμογής της συνταξιοδοτικής μεταρρύθμισης, καθώς έχουν ολοκληρωθεί όλα τα προαπαιτούμενα. Ειδικά στο πεδίο του επανυπολογισμού των συντάξεων, βάσει του οποίου θα εφαρμοστούν οι περικοπές του 2019 σε όσες εξ αυτών έχουν προσωπικές διαφορές, η Έκθεση Συμμόρφωσης αναφέρει πως έχει ολοκληρωθεί για 2 εκατ. συνταξιούχους. Απομένουν περίπου 55.000 περιπτώσεις διακρατικών συντάξεων, που θα υπολογιστούν με βάσει το νόμο Κατρούγκαλου, έως τον Σεπτέμβριο του 2018.

Παράλληλα, με επιστολές του προς τους δανειστές, ο υποδιοικητής του ΕΦΚΑ πιστοποίησε πως έχουν εκδοθεί όλες οι συντάξεις για αιτήσεις που κατατέθηκαν εντός του 2016 καθώς και το 66% των αιτήσεων που κατατέθηκαν εντός του 2017, όταν μάλιστα ο στόχος ήταν για 30%. Αντίστοιχα, ο υποδιοικητής του ΕΤΕΑΕΠ πιστοποίησε επίσης με επιστολή του ότι ο στόχος της έκδοσης 13.800 νέων επικουρικών συντάξεων έχει επίσης επιτευχθεί.

Οι αξιωματούχοι του υπουργείου Εργασίας έχουν πολλές φορές αναφέρει σε δηλώσεις του ότι προτίθενται να «απαλύνουν» τις περικοπές στις ομάδες εκείνες των συνταξιούχων, για τους οποίους προκύπτουν σημαντικές διαφορές από τον επανυπολογισμό. Μάλιστα επισημαίνουν ότι για έναν αριθμό συνταξιούχων προκύπτουν αυξήσεις στις συντάξεις.

•Ειδικότερα, αύξηση θα δει το 20% των συντάξεων (εκτός των αγροτικών) σε κάποιες περιπτώσεις σημαντική ειδικά για εκείνους που καταβάλλουν μεγαλύτερες εισφορές και έχουν περισσότερα χρόνια ασφάλισης

• Καμία μείωση για μεγάλο μέρος από τις υπόλοιπες συντάξεις, ενώ άλλο μέρος μπορεί να έχει ανεπαίσθητες μειώσεις

• Μεγαλύτερες μειώσεις προκύπτουν για συντάξεις που αποδόθηκαν πρόωρα, με πολύ λίγα χρόνια ασφάλισης και μικρές εισφορές.

Στελέχη του υπουργείου εργασίας εκτιμούν ότι το πλεόνασμα του ΕΦΚΑ θα ξεπεράσει φέτος το 1 δισ. Στο μεταξύ, σύμφωνα με το Μεσοπρόθεσμο, οι παρεμβάσεις της περιόδου 2018-2021 στην κοινωνική ασφάλιση σε καθαρή βάση φτάνουν στα 2,1 δισ. για το 2019, ενώ αν συμπεριληφθούν και τα 399 εκ. που φεύγουν από τον ΑΚΑΓΕ, τα 205 εκ. από τον ΕΟΠΥΥ και τα 230 εκ. από τους φόρους, το ύψος των παρεμβάσεων φτάνει στα 2,8 δισ.

Στα 12 ευρώ φέτος το ΕΚΑΣ που κόβεται μαχαίρι στο τέλος του 2019

Στα 12 ευρώ το μήνα πέφτει το ΕΚΑΣ το 2019, τελευταία χρονιά χορήγησής του από 35 ευρώ που είναι φέτος. Τα εισοδηματικά κριτήρια για την παροχή του 2019 μένουν ίδια με το 2018, ενώ το κονδύλι για το ΕΚΑΣ του 2019 ανέρχεται σε 33 εκ.

Δεδομένου ότι για το ΕΚΑΣ του 2019 ελέγχονται τα εισοδήματα του 2017 και το ύψος της σύνταξης του φετινού Ιουνίου, εκτιμάται πως ο πληθυσμός που θα λάβει το επίδομα και τα αντισταθμιστικά θα παραμείνει στην περιοχή των 240.000 δικαιούχων. Από αυτούς η μεγάλη πλειοψηφία θα λάβουν τα 12 ευρώ μηνιαίως. Περί τους 1.600 με αναπηρία 80% και άνω θα λάβουν 230€, ενώ περί τους 8.000 συζύγους συνταξιούχων θα πάρουν 12€ το μήνα, επειδή έχουν χάσει και οι δυο στο ζευγάρι το ΕΚΑΣ. Υπενθυμίζεται πως όσοι στερούνται από το 2016 το ΕΚΑΣ δικαιούνται πλήρη απαλλαγή από τη συμμετοχή στη φαρμακευτική δαπάνη. Επίσης δικαιούνται έκτακτη οικονομική ενίσχυση οι σύζυγοι με το μικρότερο εισόδημα, αν χάνουν και οι δυο στο ζευγάρι το ΕΚΑΣ όπως και οι ανάπηροι από 80% και άνω. Αυτές οι προβλέψεις θα ¨κουμπώσουν¨ στο μεγάλο πακέτο των αντίμετρων για το 2019, που έχει γενικότερες προβλέψεις για την δωρεάν ιατροφαρμακευτική κάλυψη, την επιδότηση ενοικίου κ.α.

Με τον νόμο 3863 του 2010 το ΕΚΑΣ χαρακτηρίστηκε προνοιακή παροχή και με τους νόμους 4336 του 2015 και 4387 του 2016 θεσμοθετήθηκε η σταδιακή κατάργησή του έως και το 2019. Το Επίδομα είχε εξαρχής μπει στο... μάτι των δανειστών, καθώς η απονομή του είχε συνδεθεί με εισοδηματικά και όχι κοινωνικοασφαλιστικά κριτήρια, ενώ θεωρούνταν πως λειτουργούσε στρεβλωτικά για το σύστημα και ως αντικίνητρο ασφάλισης.

Για την καταβολή του επιδόματος πρέπει να πληρούνται αθροιστικά οι προϋποθέσεις:

α. Να έχουν συμπληρώσει το 65ο έτος της ηλικίας τους. Για τους συνταξιούχους λόγω αναπηρίας με ποσοστό 80% και άνω, καθώς και για τα τέκνα που λαμβάνουν σύνταξη λόγω θανάτου του γονέα τους, δεν απαιτείται η συμπλήρωση ορίου ηλικίας. Σε περίπτωση συμπλήρωσης του 65ου έτους ηλικίας εντός του 2019, το επίδομα καταβάλλεται από την πρώτη του επόμενου της συμπλήρωσης του 65ου έτους της ηλικίας μήνα.

β. Το συνολικό καθαρό ετήσιο εισόδημα από συντάξεις (κύριες, επικουρικές και βοηθήματα καταβαλλόμενα σε χρήμα), μισθούς, ημερομίσθια και λοιπά επιδόματα, να μην υπερβαίνει τα 7.720 ευρώ. Για τον προσδιορισμό του εισοδήματος αυτού δεν λαμβάνονται υπόψη τα ποσά που αντιστοιχούν στη σύνταξη αναπήρων, θυμάτων πολεμικής περιόδου και κατά την εκτέλεση της στρατιωτικής υπηρεσίας, θυμάτων τρομοκρατίας, καθώς και στα προνοιακά βοηθήματα.

γ. Το συνολικό ετήσιο ατομικό φορολογητέο, καθώς και το απαλλασσόμενο ή φορολογούμενο με ειδικό τρόπο εισόδημα του συνταξιούχου να μην υπερβαίνει τα 8.884 ευρώ.

δ. Το συνολικό ετήσιο οικογενειακό φορολογητέο, καθώς και το απαλλασσόμενο ή φορολογούμενο με ειδικό τρόπο εισόδημα να μην υπερβαίνει τα 11.000 ευρώ.

ε. Το συνολικό ακαθάριστο ποσό κύριας και επικουρικής σύνταξης που καταβάλλεται τον φετινό Ιούνιο, στο οποίο συμπεριλαμβάνονται και τα πάσης φύσεως επιδόματα, να μην υπερβαίνει τα 643 ευρώ.

ΕΠΥ Διεκδικούν σημαντικά μερίδια αγοράς

Οι εταιρείες που δραστηριοποιούνται με καθεστώς Ελεύθερης Παροχής Υπηρεσιών (ΕΠΥ) σε όλη την ευρωπαϊκή ασφαλιστική αγορά, δεν είναι καινούργιο φαινόμενο, όμως τα τελευταία χρόνια γνωρίζουν μία ιδιαίτερη ανάπτυξη καθώς διεκδικούν σημαντικά μερίδια αγοράς από τις ασφαλιστικές εταιρείες που δραστηριοποιούνται στις διάφορες αγορές με καθεστώς ανώνυμης ασφαλιστικής εταιρείας με έδρα τη συγκεκριμένη αγορά. Σημειώνεται ότι σύμφωνα με την ευρωπαϊκή νομοθεσία στην ελληνική αγορά ιδιωτικής ασφάλισης (και κατ' αντιστοιχία σε όλες τις ευρωπαϊκές αγορές) δραστηριοποιούνται:

- Ανώνυμες ασφαλιστικές εταιρείες με έδρα στην Ελλάδα,
- Υποκαταστήματα ασφαλιστικών επιχειρήσεων με έδρα σε τρίτη χώρα (εκτός της ΕΕ ή του ΕΟΧ),
- Ασφαλιστικές επιχειρήσεις με έδρα σε κράτος-μέλος της ΕΕ ή του ΕΟΧ υπό καθεστώς εγκατάστασης (μέσω υποκαταστήματος) ή υπό καθεστώς ελεύθερης παροχής υπηρεσιών (ΕΠΥ), και
- Αλληλασφαλιστικοί συνεταιρισμοί.

Στη χώρα μας δραστηριοποιούνται ιδιαίτερα έντονα (κυρίως στον κλάδο ασφάλισης αυτοκινήτου) δέκα ασφαλιστικές εταιρείες «ΕΠΥ» (σύμφωνα με την βάση δεδομένων του Επικουρικού Κεφαλαίου).

Στη συνέχεια παρουσιάζονται ορισμένα βασικά στοιχεία της δραστηριότητας των εταιρειών αυτών, στοιχεία που ελήφθησαν από τις εκθέσεις φερεγγυότητας που δημοσίευσαν στη χώρα όπου έχουν την έδρα τους.

AmTrust Europe Limited

Η AmTrust Europe που δραστηριοποιείται τη χώρα μας μέσω της EXPERT Ασφάλειες και της Brokins Ασφαλιστική Εταιρία, εμφανίζει σύνολο παραγωγής ασφαλίστρων 455,823 εκατ. βρετανικές λίρες (523 εκατ. ευρώ) εκ των οποίων τα 15,035 εκατ. λίρες (3%) τα πραγματοποιεί στη χώρα μας. Η κύρια ασφαλιστική της δραστηριότητα εντοπίζεται στους κλάδους, ιατρικών λαθών (Medical Malpractice), νομικής προστασίας, ατυχημάτων περιουσίας, πιστώσεων και εγγυήσεων κ.ά.π. Πολύ μικρό μέρος της παραγωγής της είναι στον κλάδο αυτοκινήτου. Είναι μέλος του Ομίλου Am Trust εισηγμένου στη Νέα Υόρκη.

Το SCR (Solvency II Ratio - δείκτης φερεγγυότητας) της Amtrust Europe ltd είναι 152%.

Ειδικός αντιπρόσωπος στην Ελλάδα: AutoProtect Hellas Administration

City Insurance

Η εταιρεία με έδρα την Ρουμανία και με παραγωγή ασφαλίστρων 789,52 εκατ. λέι (170 εκατ. ευρώ) πραγματοποιεί στη χώρα μας το 6,71% της παραγωγής, στην Ιταλία το 0,5% και το υπόλοιπο στη Ρουμανία.

Το SCR (Solvency II Ratio - δείκτης φερεγγυότητας) της City Insurance είναι 140%.

Ειδικός αντιπρόσωπος στην Ελλάδα: ΝΙΚΟΣ ΜΠΟΥΡΓΑΖΑΣ ΚΑΙ ΣΙΑ ΕΕ

Dallbogg

Η Dallbogg με έδρα τη Βουλγαρία έχει παραγωγή ασφαλίστρων 61,75 εκατ. Λέβα (31,5 εκατ. ευρώ) το 2017 και πραγματοποιεί στην Βουλγαρία το 62,24% της παραγωγής και στην Ελλάδα, μέσω της Brokins το 37,76%. Να σημειωθεί όμως ότι το 2016 πραγματοποιούσε στη Βουλγαρία το 77,36% της παραγωγής και στην Ελλάδα το 22,64%. Επίσης από το σύνολο των 61,75 εκατ. Λέβα παραγωγής τα 59 εκατ. αφορούν την ασφάλιση αυτοκινήτου.

Το SCR (Solvency II Ratio - δείκτης φερεγγυότητας) είναι στο 131%.

Ειδικός αντιπρόσωπος στην Ελλάδα: Indemnity Μεσιτική Ασφαλίσεων ΕΠΕ

Euroins

Η Euroins με έδρα την Βουλγαρία, δραστηριοποιούνταν μέχρι πρόσφατα με καθεστώς ΕΠΥ στην Ελλάδα μέσω της Global Insurnace και ήρε τώρα την άδεια υποκαταστήματος, έκλεισε το 2017 με παραγωγή 143,945 εκατ. βουλγαρικά Λέβα (74 εκατ. ευρώ περίπου) έναντι 117,131 εκατ. το 2016, σε όλους τους κλάδους γενικών ασφαλίσεων. Από αυτά οι ασφαλιστικές εργασίες στην Ελλάδα ήταν ύψους 30,.3 εκατ. Λέβα (15,4 εκατ. ευρώ) έναντι 22,5 εκατ. Λέβα ένα χρόνο πριν, στην Ιταλία 8,99 εκατ. έναντι 5,91 εκατ. και στην Ισπανία 5,88 εκατ. έναντι 3,29 εκατ. Λέβα το 2016. Δραστηριοποιείται κυρίως στη Βουλγαρία, Ελλάδα, Ισπανία και Ιταλία.

Το SCR της Euroins είναι 121%.

Ειδικός αντιπρόσωπος στην Ελλάδα: Euroclaims

Euro Insurances DAC

Η εταιρεία με έδρα την Ιρλανδία έχει παρουσία σε πολλές χώρες. Η συνολική παραγωγή ασφαλίστρων ανήλθε το 2017 στα 42,6 εκατ. ευρώ έναντι 28,9 εκατ. ευρώ ένα χρόνο πριν και εξ αυτών τα 28 εκατ. ευρώ περίπου αφορούν την ασφάλιση αυτοκινήτου. Στη Νότια Ευρώπη (Ιταλία, Ισπανία, Πορτογαλία και Ελλάδα) πραγματοποιεί ασφαλιστικές εργασίες ύψους 15,2 εκατ. ευρώ.

Το SCR είναι στο 140%.

Ειδικός αντιπρόσωπος στην Ελλάδα: Advance Hellas ΕΠΕ

Evolution Insurance Company Limited

Η Evolution Insurance Company Limited με έδρα το Γιβραλτάρ είχε στις 30 Ιουνίου 2017 (η χρήση ολοκληρώνεται κάθε Ιούνιο) παραγωγή ασφαλίστρων ύψους 45,025 εκατ. βρετανικές λίρες έναντι 103,86 εκατ. λιρών το προηγούμενο εκτός. Η μείωση οφείλεται στον μηδενισμό σχεδόν της ης παραγωγής ασφαλίστρων αυτοκινήτου (-63,2 εκατ. λίρες) στο Ηνωμένο Βασίλειο. Στην Ελλάδα η παραγωγή του κλάδου αυτοκινήτου (όπου και δραστηριοποιείται) έφτασε τα 23,7 εκατ. λίρες έναντι 23,8 εκατ. λίρες ένα χρόνο πριν. Στην Ελλάδα δραστηριοποιείται μέσω της Nequs Insurance & Reinsurance Brokers SA. Έχει ακόμη παρουσία στη Ολλανδία, Γερμανία, Ιρλανδία Βέλγιο (και στις τέσσερις χώρες στον κλάδο περιουσίας) καθώς και στο Ηνωμένο Βασίλειο σε διάφορους κλάδους εκτός αυτοκινήτου

Το SCR της EVOLUTION (Ιούνιος 2017) είναι 101%.

Ειδικός αντιπρόσωπος στην Ελλάδα: ΝΕΚΙΟΥΣ Μεσίτες Ασφαλίσεων

GasanMamo Insurance

Η εταιρεία GasanMamo Insurance με έδρα την Μάλτα παράγει το 89,2% των εργασιών της στη Μάλτα ενώ ένα 5,9% στη Κύπρο και το υπόλοιπο στη Γαλλία. Εντός του 2018 επέκτεινε τις εργασίες της στην Ελλάδα σε συνεργασία με την ΕΛΠΑ Μεσίτες Ασφαλίσεων Α.Ε.

Το SCR της GasanMamo Insurance limited είναι 234%.

Ειδικός αντιπρόσωπος στην Ελλάδα: ΕΛΠΑ Μεσίτες Ασφαλίσεων ΑΕ

QIC Europe Limited

Η παραγωγή ασφαλίστρων τη εταιρίας ανήλθε στα 411 εκατ. δολ (+35%) εκ των οποίων 257 εκατ. δολ αφορούν στην ασφάλιση αυτοκινήτου. Η εταιρεία πραγματοποιεί πάνω από το 388 εκατ. δολ τζίρο στη Βόρειο Ευρώπη ενώ στη Νότιο Ευρώπη από 2,54 εκατ. δολ το 2016 η παραγωγή αυξήθηκε το 2017 στα 18,6 εκατ. δολ χάρη και στην αύξηση του χαρτοφυλακίου αυτοκινήτων και marine insurance στην Ελλάδα μέσω της Nequs.

Το SCR της εταιρείας είναι στο 138%.

Ειδικός αντιπρόσωπος στην Ελλάδα: Q Μεσίτες Ασφαλειών και Αντασφαλειών Α.Ε.

Qudos Insurance A/S

Το 50% της συνολικής παραγωγής της Qudos που έχει έδρα την Δανία αφορά στην ασφάλιση αυτοκινήτου. Επίσης το 3% της συνολικής παραγωγής το πραγματοποιεί στη χώρα μας, ενώ το 42% το πραγματοποιεί στο Ηνωμένο βασίλειο και το 27% στη Δανία.

Το SCR ανέρχεται στο 122%.

Ειδικός αντιπρόσωπος στην Ελλάδα: Qudos ΕΛΛΑΣ Ε.Π.Ε.

Zavarovalnica Triglav

Η Zavarovalnica Triglav από την Σλοβενία πραγματοποίησε το 2017 παραγωγή ασφαλίστρων 621,972 εκατ. ευρώ έναντι 593,129 εκατ. ευρώ ένα χρόνο πριν. Από αυτά τα146,453 εκατ. Ευρώ είναι τον κλάδο ζωής και τα 475,519 εκατ. ευρώ στις γενικές ασφάλειες. Εξ αυτών τα περίπου τα 191 εκατ. ευρώ είναι στον κλάδο αυτοκινήτου. Εκτός Σλοβενίας πραγματοποίησε μόλις 11 εκατ. ευρώ παραγωγή κυρίως σε Βουλγαρία, Κροατία κ.λ.π.

Το SCR είναι 275%.

Ειδικός αντιπρόσωπος στην Ελλάδα: Apeiron Insurance Project

Μαρία Τσιλιμπάρη
Εργαλείο της επιχειρηματικής ανάπτυξης η ασφάλιση πιστώσεων

Τα οφέλη της ασφάλισης πιστώσεων για τις επιχειρήσεις αναδεικνύει με συνέντευξή της στο NextDeal και τον Λάμπρο Καραγεώργο, η κα Μαρία Τσιλιμπάρη, επικεφαλής της εταιρίας μεσιτείας ασφαλίσεων Nobilis Insurance Brokers.
Η ασφαλιστική αγορά Πιστώσεων αποδεδειγμένα τα χρόνια της κρίσης στήριξε την ελληνική επιχειρηματικότητα θεμελιώνοντας σχέσεις εμπιστοσύνης με τις επιχειρήσεις, καθιστώντας την ασφάλιση πιστώσεων αναπόσπαστο εργαλείο της επιχειρηματικής ανάπτυξης, υπογράμμισε η κα Τσιλιμπάρη

Πώς κινείται η ασφάλιση πιστώσεων, τώρα που η οικονομική κρίση στη χώρα μας, δείχνει να υποχωρεί;

Διάβασα πρόσφατα στην Washington Post «Η οικονομική κρίση της Ελλάδας τέλειωσε... μόνο αν δεν ζεις εκεί»

Η πραγματικότητα είναι πως το 2017 η ελληνική οικονομία επέστρεψε σε μία εύθραυστη ανάπτυξη που έφθασε το 1,4% του ΑΕΠ & αισιόδοξα το πρώτο τρίμηνο του 2018 σημείωσε 2,3% κυρίως λόγω της αύξησης των εξαγωγών αγαθών +10,5% και υπηρεσιών +3,8% σύμφωνα με στοιχεία που δημοσίευσε ο ΣΕΒ

Η ελληνική επιχειρηματικότητα αναμφίβολα βιώνει το τέλος μιας εποχής & σίγουρα κανένας σύγχρονος επιχειρηματίας δεν ζει στην αυταπάτη πως η κρίση ήταν απλώς μια δυσάρεστη παρένθεση & πως θα επιστρέψουμε σε ότι αφήσαμε .

Η οικονομική κρίση «επέβαλε» σε πολλές ελληνικές επιχειρήσεις να διεθνοποιηθούν, να επιδιώξουν τη διείσδυσή τους σε νέες αγορές & για να το επιτύχουν χρησιμοποίησαν τα εργαλεία της ασφαλιστικής αγοράς, την Ασφάλιση Πιστώσεων.

Η αυξανομένη ένταση του ανταγωνισμού, όχι μόνο σε εθνικό αλλά και σε διεθνές επίπεδο, η ραγδαία επιμήκυνση του χρόνου πίστωσης σε εθνικό επίπεδο σε αντιδιαστολή με την «παγιωμένη» προπληρωμή των εισαγωγών, έχει επιδεινώσει την ήδη περιορισμένη ρευστότητα των επιχειρήσεων.

Τα ασφαλιστήρια Πιστώσεων, σε αυτή την συνθήκη λειτουργούν ως χρηματοδοτικά εργαλεία, εγγυόνται για την φερεγγυότητα των αγοραστών & αναλαμβάνουν το ρίσκο διευκολύνοντας το factoring .

Το επιχειρείν στην χώρα μας αλλάζει, «ωριμάζει» , οι συναλλακτικές σχέσεις εξορθολογίζονται. Οι επιχειρηματίες αναγνωρίζουν πως οι ισορροπίες στην οικονομία είναι ευαίσθητες & συμετάβλητες ως εκ τούτου η παρακολούθηση πρέπει να γίνεται με τρόπο επιστημονικό & υπεύθυνο .

Η ασφαλιστική αγορά Πιστώσεων αποδεδειγμένα τα χρόνια της κρίσης στήριξε την ελληνική επιχειρηματικότητα θεμελιώνοντας σχέσεις εμπιστοσύνης με τις επιχειρήσεις καθιστώντας την ασφάλιση πιστώσεων αναπόσπαστο εργαλείο της επιχειρηματικής ανάπτυξης .

Σύμφωνα με τα στοιχεία που δημοσιεύει η ΕΑΕΕ το 1ο τρίμηνο του 2018 ο κλάδος πιστώσεων σημειώνει θετική μεταβολή 1,6% όπως και τα τελευταία 4 χρόνια , αναδεικνύοντας πως η ασφάλιση πιστώσεων αφορά σε επιχειρηματικό εργαλείο που συνδέεται άρρηκτα με την ανάπτυξη.

Το 2017 η παραγωγή ασφαλίστρων στην ασφάλιση πιστώσεων αυξήθηκε κατά 5,4% σε σύγκριση με το 2016. Ωστόσο το μερίδιο του κλάδου στις γενικές ασφαλίσεις είναι μικρό μόλις 1,8. Πιστεύτε ότι έχει περιθώρια αύξησης του μεριδίου του ο συγκεκριμένος κλάδος;

Η ασφάλιση Πιστώσεων όντως αφορά σε μικρό ποσοστό των Γενικών Ασφαλίσεων, είναι όμως πολύ λογικό δεδομένου ότι απευθύνεται αφενός μόνο σε επιχειρήσεις οι οποίες αφετέρου θα πρέπει να έχουν ορι-

σμένα χαρακτηριστικά .

Χαρακτηριστικά που αφορούν σε μια οργανωμένη δομή εμπορικής ανάπτυξης & πιστωτικού ελέγχου, οι πελάτες τους να είναι νομικά πρόσωπα & κυρίως να πραγματοποιούν πωλήσεις επι πιστώσει .

Εξ αντικειμένου οι πιστώσεις, είναι ένα προϊόν αμιγώς corporate & απολύτως εξειδικευμένο ως εκ τούτου δεν μπορεί να συγκριθεί με τους λοιπούς γενικούς κλάδους που έχουν ευρύτπτα εφαρμογής .

Κατά πόσο ο κλάδος των πιστώσεων δύναται να αυξήσει το μερίδιο του σε σχέση με τους λοιπούς γενικούς κλάδους, δεν είμαι σε θέση να απαντήσω, εκτιμώ πως αφορά σε μια μη-έτη πολλών παραμέτρων που δεν έχω τις γνώσεις για να τοποθετηθώ . Αυτό που είναι ορατό είναι πως οι πιστώσεις ως ασφαλιστικό προϊόν, εντάσσεται στον σχεδιασμό & τον προϋπολογισμό αρκετών ελληνικών επιχειρήσεων, πρακτική που εξελίσσεται ανοδικά.

Με στοιχεία που έχουν αναρτηθεί στην ιστοσελίδα της ΕΑΕΕ διαφαίνεται καθαρά πως από το 2014 & μετά οι μεταβολές είναι θετικές με κορύφωση το 2015 όπου παρουσιάζει μια εντυπωσιακή μεταβολή 10,5% όταν ο ΜΟ όλων των κλάδων σημείωσε -7% .

Ποιες επιχειρήσεις είναι καλύτεροι πελάτες σας; Οι μικρομεσαίας, οι μεγαλύτερες, ποιες;

Το «επιχειρείν» διέπεται από κοινούς κανόνες που η επιχείρηση, ανεξαρτήτως μεγέθους εστιάζει ή θα πρέπει να εστιάζει :

• Να υπάρχει πραγματική ανάγκη στην αγορά που απευθύνεται (market gap) για το προϊόν ή την υπηρεσία που παράγει

Η Μαρία Τσιλιμπάρη έχει μια πορεία 27 ετών στην ασφαλιστική αγορά. με σπουδές στα παιδαγωγικά, αλλά την κέρδισε ο ασφαλιστικός κλάδος

Είναι απόφοιτη του ΕΙΑΣ & μεταπτυχιακές σπουδές στο C.I.P & C.I.I.Είχε διατελέσει στέλεχος σε ασφαλιστικές επιχειρήσεις και μεγάλα γραφεία brokers.

Είναι μεσίτης ασφαλίσεων από το 2009 όπου & ίδρυσε την NOBILIS INSURANCE BROKERS υλοποιώντας το όραμά της, η εταιρεία της να αποτελέσει ένα πρότυπο μοντέλο επιχειρηματικής μονάδας Μεσιτείας Ασφαλίσεων τόσο ως προς τα οικονομικά αποτελέσματα της όσο κα ως προς την λειτουργία και την ποιότητα των υπηρεσιών που προσφέρει στους πελάτες της.

Δραστηριοποιείται στο Δ.Σ του ΣΕΜΑ επιφορτισμένη με τα καθήκοντα της Γ. Γραμματέως και παρακολουθεί εκ του σύνεγγυς τις επιχειρηματικές προσπάθειες στην Ελλάδα συνδράμοντας από την πλευρά της ασφαλιστικής αγοράς στην διαμόρφωση μίας νέας επιχειρηματικότητας που θα κρατήσει ζωντανή την ελληνική οικονομία και τους νέους ανθρώπους στην χώρα μας.

• Να εξασφαλίζει ένα σταθερό δίκτυο προώθησης (route to market) του παραγόμενου προϊόντος στις αγορές που απευθύνεται

• Να έχει επίγνωση των επισφαλειών σε όλα τα επίπεδα (business risk), από την αστάθεια του φορολογικού συστήματος , από τον πολιτικό κίνδυνο, την εν δυνάμει αφερεγγυότητα των πελατών της, μέχρι και για τον «καιρό» ... αν αφορά σε παράμετρο που μπορεί να επηρεάσει τα αποτελέσματα της

• Να έχει πρόσβαση στις πληροφορίες που χρειάζεται για να πληφθούν οι αποφάσεις , ή να έχει εργαλεία, συνεργάτες – συμβούλους να την συμβουλεύσουν ή να δώσουν πρόσβαση στην συσσωρευμένη γνώση ενός επιχειρηματικού αντικειμένου μέσα στο οικονομικό / κοινωνικό περιβάλλον

Οι επιχειρήσεις που έχουν υιοθετήσει ή προσπαθούν να υιοθετήσουν τους παραπάνω κανόνες είναι οι καλύτεροι πελάτες ανεξάρτητα από το αν είναι μικρομεσαίες ή μεγάλες επιχειρήσεις .

Πόσο χρήσιμη είναι η ασφάλιση πιστώσεων; Ισχύει εδώ ότι «δεν έχουμε λεφτά για ασφάλιση», «είναι πολυτέλεια η ασφάλιση» δικαιολογίες που ακούγονται συχνά από επιχειρηματίες που αρνούνται π.χ. να ασφαλισθούν έναντι κινδύνων όπως φωτιά κ.λ.π.;

Στο παρελθόν όντως, συναντούσαμε συχνά επιχειρηματίες – μικρών & μικρομεσαίων επιχειρήσεων κυρίως - που θεωρούσαν την ασφάλιση της περιουσίας τους ένα περιττό έξοδο, εξαιτίας, κατά την άποψη μου, της ελλιπούς πληροφόρησης , αλλά και της επικρατούσας κουλτούρας.

Στα χρόνια της ευμάρειας , τα τραπεζικά ιδρύματα μέσω των χρηματοδοτήσεων & διαμέσου των προϋποθέσεων που έθεταν για εμπράγματες διασφαλίσεις, «εκπαίδευσαν» τρόπο τινά , την μικρομεσαία επιχειρηματική κοινότητα στην ασφάλιση των περιουσιακών τους στοιχείων.

Σήμερα, ενδεχομένως να υπάρχουν επιχειρήσεις που δεν είναι σωστά ασφαλισμένες αλλά δεν νομίζω πως υπάρχουν επιχειρήσεις οι οποίες συνειδητά είναι ανασφάλιστες τουλάχιστον για τους βασικούς κινδύνους .

Σε κάθε περίπτωση η ασφάλιση πιστώσεων ανήκει στην κορυφή της πυραμίδας στις επιλογές των επιχειρηματιών πελατών.

Ο επιχειρηματίας που δεν αναγνωρίζει τον φυσικό κίνδυνο , της φωτιάς του σεισμού, της πλημμύρας, που δεν έχει την δυνατότητα να αποτιμήσει τις επιπτώσεις που θα επιφέρει στην επιχείρηση του η διακοπή εργασιών από ένα καταστροφικό γεγονός , δύσκολα θα αναγνωρίσει την ανάγκη διαχείρισης του πιστωτικού κινδύνου .

Συχνά γίνεται λόγος για το υψηλό κόστος που έχει η ασφάλιση πιστώσεων , αλλά είναι ασαφές με τι το συγκρίνουμε .

Τα συμβόλαια περιουσίας ή.χ τιμολογούνται με συντελεστές που βασίζονται την στατική πιθανότητα επέλευσής ενός κινδύνου, τα συμβόλαια πιστώσεων χρησιμοποιούν δείκτες που αφορούν την εκάστοτε ροή της οικονομίας , είναι δυναμικά εργαλεία της καθημερινότητας, που επεξεργάζονται σε καθημερινή βάση τον κίνδυνο και επανατοποθετούνται για να προστατέψουν τον πελάτη, εγγυόνται την χρηματοδότηση των επιχειρήσεων, αναλαμβάνουν την επισφάλεια την νομική διεκδίκηση, την επανείσπραξη σε μια διαρκή ροή.

Αναμφίβολα ο μηχανισμός διασφάλισης της πίστωσης επιφέρει κόστος αλλά είναι μετρήσιμο, εντάσσεται στον προϋπολογισμό, μετακυλύεται στην πίστωση (προϊόν) εν αντιθέσει με την επισφάλεια & τις συνέπειες της.

Metlife Η αποταμίευση για σπουδές είναι επιλογή ζωής

Προγράμματα όπως το CapitaLink και FX Link της MetLife, διασφαλίζουν την καλύτερη δυνατή επένδυση των οικογενειακών αποταμιεύσεων, παρέχοντας πρόσβαση στα μεγαλύτερα χαρτοφυλάκια της αγοράς και σε ένα δίκτυο συνεργατών

Ο Ιούνιος είναι ο μήνας των εισαγωγικών εξετάσεων, που φέτος – σύμφωνα με τις ανακοινώσεις του Υπουργείου Παιδείας, αναμένεται να δώσουν σε περίπου 75.000 υποψηφίους το εισιτήριο για τη φοίτησή τους σε ιδρύματα της τριτοβάθμιας εκπαίδευσης. Για τους φοιτητές που θα νετύχουν την εισαγωγή τους στα πανεπιστήμια και τα ΤΕΙ της χώρας, αρχίζει από τον Σεπτέμβριο μια καινούρια, σημαντική διαδρομή η οποία οδηγεί στην υλοποίηση των στόχων τους για ακαδημαϊκή μόρφωση, για μια επιτυχημένη επαγγελματική σταδιοδρομία, για προσωπική εξέλιξη και ανάπτυξη. Στο ξεκίνημα αυτής της πορείας, οι φιλοδοξίες είναι μεγάλες, το ίδιο όμως και οι ανάγκες: στέγαση και διατροφή για όσους βρίσκονται να φοιτούν μακριά από τον τόπο και την οικογένειά τους, εξοπλισμός σπιτιού, μετακινήσεις, βιβλία και βοηθήματα. Δεν προκαλεί, λοιπόν, έκπληξη το γεγονός ότι, μαζί με τη χαρά τους, οι περισσότεροι γονείς νέων φοιτητών βιώνουν την περίοδο αυτή και το άγχος της χρηματοδότησης των σπουδών, ώστε τα παιδιά τους να μπορέσουν να αφοσιωθούν στην προσπάθειά τους και να αξιοποιήσουν την ευκαιρία που τους δίνεται. Το ίδιο, σε ακόμη μεγαλύτερο βαθμό, ισχύει για τις οικογένειες των φοιτητών που αποφασίζουν να σπουδάσουν σε εκπαιδευτικά ιδρύματα του εξωτερικού.

Η αλήθεια είναι ότι, ακόμα και στα δύσκολα χρόνια της κρίσης, η ελληνική οικογένεια εξακολουθεί να σκέφτεται το μέλλον, προσπαθώντας να εξασφαλίσει στα νεότερα μέλη της τις προϋποθέσεις για μια καλύτερη ζωή.

Δεν είναι λίγοι οι γονείς μαθητών που, συχνά ακόμα και από τα χρόνια του δημοτικού, αρχίζουν να αποταμιεύουν ό,τι μπορούν, προκειμένου να είναι σε θέση να στηρίξουν οικονομικά τις σπουδές τους.

Είναι, όμως, λίγοι αυτοί που γνωρίζουν να επενδύουν σωστά αυτά τα κεφάλαια, που με κόπο μαζεύουν, ώστε όταν έρθει η ώρα να έχουν αποδώσει στο μέγιστο και να πιάσουν τόπο.

Μια καλή επιλογή για αυτούς τους γονείς, έρχεται από την αγορά και από τα προγράμματα αξιοποίησης συσσωρευμένου κεφαλαίου. Προγράμματα όπως το CapitaLink και FX Link της MetLife, διασφαλίζουν την καλύτερη δυνατή επένδυση των οικογενειακών αποταμιεύσεων, παρέχοντας πρόσβαση στα μεγαλύτερα χαρτοφυλάκια της αγοράς και σε ένα δίκτυο συνεργατών, που περιλαμβάνει μερικούς από τους πιο σημαντικούς διεθνείς επενδυτικούς οίκους, με δυνατότητα επένδυσης στα πιο ισχυρά νομίσματα παγκοσμίως.

Συγκεκριμένα, τα προγράμματα αυτά παρέχουν τη δυνατότητα τοποθέτησης χρημάτων σε διαφορετικές κατηγορίες επένδυσης, όπως ομόλογα, μετοχές και χρηματικά διαθέσιμα, ενώ εξασφαλίζουν την τεχνογνωσία κορυφαίων επενδυτικών οίκων, όπως οι BlackRock, Vanguard, Schroders, Lyxor, JP Morgan, Pimco, Templeton, Legg Mason, Fidelity, κ.α..

Σημαντικός είναι, επίσης, ο βαθμός ευελιξίας που παρέχουν, επιτρέποντας την αλλαγή επενδυτικής επιλογής ανά πάσα στιγμή, την επιλογή του χρονικού ορίζοντα της επένδυσης, ανάλογα με το σχεδιασμό του πελάτη και τις συνθήκες των αγορών, την πρόωρη εκταμίευση ή εξαγορά, ολική ή μερική του κεφαλαίου, ανά πάσα στιγμή, καθώς και την καταβολή της παροχής με τη μορφή εφάπαξ ή μηνιαίου ποσού. Τέλος, το FX Link παρέχει και τη δυνατότητα επένδυσης σε πρόγραμμα με εγγυημένες αποδόσεις σε δολάριο ΗΠΑ.

Για τους γονείς που θέλουν να δώσουν «φτερά» στα παιδιά τους, η αποταμίευση για σπουδές είναι επιλογή ζωής. Επενδύοντας έξυπνα τα χρήματα αυτά, που στις περισσότερες περιπτώσεις μαζεύονται με κόπο και στερήσεις, μπορούν να πολλαπλασιάσουν το κεφάλαιό τους και να προσφέρουν στα παιδιά τους περισσότερες επιλογές και καλύτερες συνθήκες σπουδών, στην Ελλάδα ή στο εξωτερικό. Γι' αυτό και προγράμματα αξιοποίησης κεφαλαίου, που συνδυάζουν γνώση και ευελιξία, όπως το CapitaLink και FX Link της MetLife, είναι σίγουρα μια λύση που αξίζει να εξετάσουν.

Interamerican Πρότυπο εταιρικό δίκτυο και νέοι συνεργάτες

Στη βιώσιμη ανάπτυξη του αποκλειστικής συνεργασίας εταιρικού δικτύου πωλήσεων είναι προσηλωμένη, με σχέδιο εκσυγχρονισμού και αναβάθμισης που υλοποιείται κατά την τελευταία τριετία, όπως τονίζει η Interamerican. Σε μια ιδιαίτερα μεταβατική περίοδο για τη διαμεσολάβηση και με το δίκτυο Agency να κατέχει το μεγαλύτερο μερίδιο συνεισφοράς στα παραγωγικά αποτελέσματα της εταιρείας -πέρυσι απέδωσε το 38% των συνολικών εγγεγραμμένων ασφαλίστρων, περί τα 132 εκατ. ευρώ- η εταιρεία υποστηρίζει σταθερά την υλοποίηση του σχεδίου ενδυνάμωσης του εταιρικού δικτύου με τη μετεξέλιξη του επαγγελματικού ρόλου των συνεργατών της σε συμβούλους, την εισαγωγή της προωθημένης ψηφιακής τεχνολογίας στην καθημερινότητα της εργασίας τους και την ευθυγράμμιση των πωλήσεων με τον απόλυτο ψηφιακό μετασχηματισμό της εταιρείας και με την ενσωμάτωση νέας γενιάς συνεργατών, δεδομένων δεξιοτήτων, με σπουδές και προοπτική καριέρας.

Ο κ. Τάσος Ηλιακόπουλος

Στο πλαίσιο της ανανέωσης, κατά το πρώτο τετράμηνο του έτους τα γραφεία πωλήσεων του δικτύου Agency έχουν, ήδη, στελεχωθεί με 150 νέους συνεργάτες - ασφαλιστικούς συμβούλους, από τους οποίους οι 90 προέρχονται από οργανική ανάπτυξη. Πρόκειται για νεοεισερχομένους στο επάγγελμα, μετά από εκπαίδευση και πιστοποίηση των γνώσεών τους βάσει των διαδικασιών αδειοδότησης για την άσκηση του επαγγέλματος. Στη δύναμη του δικτύου, εξάλλου, έχουν προστεθεί και 13 επαγγελματίες από τον χώρο των πρακτόρων και μεσιτών και 47 επαγγελματίες προερχόμενοι από εταιρικά δίκτυα της αγοράς, που επέλεξαν μια νέα σχέση αποκλειστικής συνεργασίας. Στόχος της εταιρείας είναι να διαθέτει έως το 2020 μια γραμμή 800 υψηλής παραγωγικότητας συνεργατών, στο σύνολο των τριπλάσιων περίπου κωδικών που διατηρεί.

Στα κριτήρια για την επίτευξη των ελαχίστων ορίων βιωσιμότητας ειδικότερα των νέων συνεργατών, η Interamerican συνεχίζει να τους ενθαρρύνει με παραμέτρους - όρια στο συνολικό ποσόν των πιστωθεισών αμοιβών, από την έναρξη των εργασιών με το άνοιγμα κωδικού. Η εταιρεία προσβλέπει, έως το τέλος του 2018, στην ένταξη 300 νέων συνεργατών.

Για την Interamerican, η βελτιστοποίηση της κατάρτισης, η αφομοίωση των τεχνολογικών δυνατοτήτων στην καθημερινότητα της ασφαλιστικής εργασίας, η ικανοποίηση του πελάτη στο επίκεντρο, η αντίληψη και τα καλά αντανακλαστικά των συνεργατών για τις εξελίξεις στην οικονομία και το κοινωνικό περιβάλλον, αποτελούν βάση για τον αναπροσδιορισμό του ρόλου τους, τονίζει ο Τάσος Ηλιακόπουλος, γενικός διευθυντής Πωλήσεων και Marketing.

Στην εταιρεία, υποστηρίζουμε με κάθε τρόπο αυτή τη μετάβαση, ώστε να διατηρήσουμε και να ενισχύσουμε περαιτέρω την παραγωγικότητα του εταιρικού δικτύου πωλήσεων, σε ευθυγράμμιση με τη νέα εποχή και τον μετασχηματισμό της Interamerican προσθέτει ο κ. Ηλιακόπουλος.

Ο επικεφαλής των πωλήσεων της εταιρείας υπογραμμίζει πως η ποιοτική αναβάθμιση των συνεργατών του δικτύου Agency είναι προϋπόθεση για την υποστήριξη των σημαντικών πλεονεκτημάτων της INTERAMERICAN, που ανταποκρίνονται στις ανάγκες της σημερινής αγοράς και τα οποία συνίστανται σε:

- επικαιροποιημένες ασφαλιστικές λύσεις, με μοχλό την καινοτομία
- πολλαπλότητα υπηρεσιών, με επιπλέον παροχές στην περιφέρεια των προϊόντων, σε σύνθεση (δημιουργία οικοσυστημάτων)
- υψηλή αξιοπιστία και φερεγγυότητα, στη βάση της οικονομικής ισχύος - της σταθερής κερδοφορίας και της προοπτικής της εταιρείας
- βέλτιστη σχέση κόστους-οφέλους για τον πελάτη, που θέλει ασφάλιση εφικτή σε σχέση με τις οικονομικές δυνατότητές του, με ευελιξία επιλογής και ουσιαστικές καλύψεις.

Αυτά τα χαρακτηριστικά της Interamerican αποτελούν και στοιχεία προσέλκυσης νέων συνεργατών στο εταιρικό δίκτυο πωλήσεων, διαμορφώνοντας ένα ιδιαίτερα ευνοϊκό περιβάλλον επαγγελματικής εξέλιξης επισημαίνει ο κ. Ηλιακόπουλος.

Σημειώνεται ότι η εταιρεία υλοποιεί, ταυτόχρονα, ένα πυκνό πρόγραμμα εκπαίδευσης και ανάπτυξης που κατά το πρώτο πεντάμηνο περιέλαβε 32 επιμέρους προγράμματα και 4.100 συμμετοχές σε ένα μεγάλο θεματικό εύρος, το οποίο καλύπτει τις ανάγκες όλων των ομάδων του δικτύου. Η εκπαίδευση αφορά σε πιστοποιήσεις, επαναπιστοποίηση γνώσεων, στην παραγωγικότητα, την πώληση και τη διαρκή υποστήριξη της σχέσης με τον πελάτη.

6 Βραβεία και το Grand Award στα Impact BITE

Σαρωτική ήταν και φέτος εν τω μεταξύ η παρουσία της Interamerican στο θεσμό των Impact Business IT Excellence Awards, που οργανώθηκαν για έβδομη συνεχή χρονιά από το περιοδικό «Netweek» της Boussias Communications και το ELTRUN.

Η εταιρεία ήταν μεταξύ των πέντε οργανισμών που συγκέντρωσαν τις προϋποθέσεις της συνολικής αναγνώρισης (περισσότερα από τέσσερα βραβεία, με τουλάχιστον δύο Gold), κατακτώντας έτσι το Grand Award. Στις κατηγορίες στις οποίες συμμετείχε, η Interamerican κατέκτησε τέσσερα χρυσά και δύο ασημένια βραβεία. Έτσι, καθ΄όλη την επταετή διαδρομή του θεσμού η εταιρεία μετρά, συνολικά, 30 BITE Awards, ένα μοναδικό επίτευγμα με το οποίο επιβεβαιώνεται ο προωθημένος ψηφιακός μετασχηματισμός που έχει υλοποιηθεί στην οργάνωση και τις λειτουργίες της με συστήματα, έργα και ψηφιακές εφαρμογές.

Στιγμιότυπο από τη βράβευση των έργων, με στελέχη των ομάδων που εργάστηκαν γι' αυτά επί σκηνής

Ειδικότερα, η Interamerican βραβεύθηκε με Gold Βραβεία στις κατηγορίες:

- «Κορυφαίες Βραβεύσεις», για την εφαρμογή τηλεματικής στο καινοτόμο προϊόν ασφάλισης αυτοκινήτου «SmartDrive».
- «Λειτουργικές και Επιχειρησιακές Εφαρμογές», στην υποκατηγορία «Επιχειρηματική Ευφυΐα και Αναλυτική», για το έργο «Revolutionize Voice of the Customer into actionable insights».
- Στην ίδια κατηγορία, στην υποκατηγορία «Αυτοματοποίηση και Υποστήριξη Πωλήσεων/Πωλητών/Marketing», για την εφαρμογή SiS.
- Στην ίδια κατηγορία, στην υποκατηγορία «Διαχείριση Εγγράφων και Ροής Εργασιών», για το έργο «Corporate Digitalisation».

Με Silver Βραβεία η εταιρεία βραβεύθηκε στις κατηγορίες:

- «Διοίκηση και Στρατηγική των Πληροφοριακών Πόρων», στην υποκατηγορία «GDPR Readiness», για το έργο «GDPR Compliance».
- «Digital Transformation», στην υποκατηγορία «Σύνδεση της Επιχειρηματικής και της ICT Στρατηγικής», για το έργο «Lean-Agile Transformation in Information Technology Services».

Επισημαίνεται ότι η εταιρεία κατά τα τελευταία χρόνια έχει επενδύσει σημαντικά ποσά στον τεχνολογικό εκσυγχρονισμό της και την καινοτομία.

Νέα προϊόντα ασφαλίσεων ζωής

ΝΕΑ, ΒΕΛΤΙΩΜΕΝΑ προγράμματα ασφαλίσεων Ζωής και Εισοδήματος, διαθέτει στην αγορά η Interamerican.

Συγκεκριμένα, διαθέτει:

- τρία νέα προγράμματα Ασφάλισης Ζωής
- νέα Ασφάλιση Μόνιμης και Ολικής Ανικανότητας (ΜΟΑ) Εφάπαξ Κεφαλαίου
- βελτιωμένη Ασφάλιση Μόνιμης Ολικής Ανικανότητας Μειουμένου Κεφαλαίου.

Τα νέα προγράμματα έχουν τα ακόλουθα κοινά γνωρίσματα:

- την αύξηση του ορίου ηλικίας λήξης των προγραμμάτων έως το 75ο ετος του ασφαλισμένου
- την ανταγωνιστική τιμολόγηση, που προσαρμόζεται στα οικονομικά μέτρα του ενδιαφερομένου
- την ιδιαίτερη ευελιξία στην αύξηση/μείωση του ασφαλισμένου κεφαλαίου μετά τη διετία, εφ' όσον η οικονομική η οικογενειακή κατάσταση του ασφαλισμένου έχει μεταβληθεί και απαιτείται να τροποποιηθεί
- ξεκάθαρους και απλοποιημένους όρους, με την εγγύηση του κύρους και της αξιοπιστίας της εταιρείας.

Ο Γιώργος Βελιώτης

Τα τρία νέα προγράμματα είναι: Η Απλή Ασφάλεια Ζωής με μέγιστη ηλικία εισόδου το 70ό έτος, η Ετησίως Ανανεούμενη με μέγιστη ηλικία εισόδου το 74ο έτος και η Απλή Μειουμένου Κεφαλαίου με μέγιστη ηλικία εισόδου το 65ο έτος.

Όσον αφορά στην Ασφάλιση Μόνιμης Ολικής Ανικανότητας, που παρέχεται ως προσάρτημα -η ΜΟΑ Εφάπαξ Κεφαλαίου και ως stand alone- χαρακτηρίζεται από ιδιαίτερα ανταγωνιστική τιμολόγηση, έχει ελάχιστη ηλικία εισόδου στο 18ο έτος και λήξη στο 70ό έτος, με κάλυψη εφάπαξ κεφαλαίου σε περίπτωση ΜΟΑ από ασθένεια η ατύχημα.

Η προσαρμοσμένη στις σύγχρονες συνθήκες Απλή Ασφάλιση Ζωής από την Interamerican υπογραμμίζει τη σταθερή προσήλωση της εταιρείας στην παροχή βασικών καλύψεων για την προστασία της ποιότητας ζωής, καθώς και την αξιοποίηση της υψηλού επιπέδου κατάρτισης και του επαγγελματισμού του δικτύου των αποκλειστικών συνεργατών της, σε μια περίοδο πραγματικής ανάγκης των πολιτών για υπηρεσίες συμβουλευτικής στην ασφάλιση» δηλώνει ο Γιώργος Βελιώτης, γενικός διευθυντής Ασφαλίσεων Ζωής και Υγείας. Τα νέα προγράμματα θα συνοδευτούν από εξειδικευμένα σεμινάρια τεχνικών πωλήσεων για επιλεγμένους συνεργάτες της εταιρείας.

Επισημαίνεται ότι η παραδοσιακή Ασφάλιση Ζωής είναι συνυφασμένη με τον «κορμό» των δραστηριοτήτων του εταιρικού δικτύου πωλήσεων (agency), από την ίδρυση της εταιρείας. Ειδικότερα στον κλάδο Ζωής, που συνεισέφερε το 17% στα συνολικά μεικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα της Interamerican το 2017, η εταιρεία είχε πέρυσι παραγωγή ασφαλίστρων 59 εκατ. ευρώ.

Το 13αρι των άρθρων του σχεδίου νόμου για την ασφαλιστική διαμεσολάβηση που θα συζητηθεί

Μεσίτης ή Πράκτορας το νέο δίλημμα

Συνέχεια από τη σελίδα 1

Η διάταξη αυτή βρίσκει υποστηρικτές αλλά και πολέμιους ενώ υπάρχουν και εκείνοι που υποστηρίζουν ότι η διάκριση γίνεται για λόγους εποπτείας ενώ εμπορική συνεργασία μπορεί να υπάρχει π.χ. με σύμβαση σύστασης. Πληροφορίες του nextdeal.gr αναφέρουν ότι ο ΣΕΜΑ αναμένεται να κάνει σήμερα Παρασκευή 29 Ιουνίου παρέμβαση ενώ ειδικά για τους μεσίτες των Lloyds (cover holder) αναμένεται τροποποίηση ώστε να μπορούν αν συνεργάζονται και με πράκτορες και μεσίτες.

Να σημειωθεί ότι, σύμφωνα με όσα στοιχεία έχει στη διάθεσή του ο ΣΕΜΑ στην ευρωπαϊκή αγορά, γενικότερα δεν επιτρέπεται το στήσιμο δικτύων με την έννοια των δενδραρχών που υπάρχουν στην Ελλάδα.

Πολλοί πάντως, κατηγορούν την ηγεσία του ΣΕΜΑ ότι ολιγώρησε κατά την διαδικασία κατάρτισης του σχεδίου νόμου με αποτέλεσμα να «τρέχει» τώρα και να μην «φτάνει»!

Εκτός από το άρθρο 4 που αναφέρεται στις «Συναλλακτικές σχέσεις των διανομέων ασφαλιστικών προϊόντων μεταξύ τους και με τον πελάτη», με το οποίο η Εποπτική αρχή επιδιώκει να οριοθετήσει επακριβώς τις σχέσεις μεταξύ των διαφόρων κατηγοριών διαμεσολάβησης και κυρίως πρακτόρων και μεσιτών ενδιαφέρον παρουσιάζει και το άρθρο 3 που δίνει τον ορισμό των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών, καθώς και 11 ακόμη άρθρα από τα 48 του νομοσχεδίου τα οποία παρουσιάζει στη συνέχεια το Nextdeal.

Άρθρο 03 – Ορισμοί (Άρθρο 2 παρ. 1 και άρθρο 12 παρ. 1 και 2 Οδηγίας)

Για τους σκοπούς του παρόντος, ισχύουν οι ακόλουθοι ορισμοί:

1. «Διανομή ασφαλιστικών προϊόντων»: οι δραστηριότητες παροχής συμβουλής, πρότασης ή διενέργειας άλλων προπαρασκευαστικών εργασιών για τη σύναψη ασφαλιστικών συμβάσεων, οι δραστηριότητες σύναψης αυτών, ή οι δραστηριότητες παροχής βοήθειας κατά τη διαχείριση και την εκτέλεση των εν λόγω συμβάσεων, ιδίως σε περίπτωση επέλευσης του ασφαλιζομένου κινδύνου. Στην έννοια της διανομής ασφαλιστικών προϊόντων περιλαμβάνεται η παροχή και μέσω ιστότοπου ή κάποιου άλλου μέσου, πληροφοριών σχετικά με μία ή περισσότερες ασφαλιστικές συμβάσεις βάσει κριτηρίων που επιλέγονται από τον πελάτη καθώς και η παροχή καταλόγου κατάταξης ασφαλιστικών προϊόντων, συμπεριλαμβανομένης της σύγκρισης των τιμών και των προϊόντων ή και των προσφερομένων εκπτώσεων από την ασφαλιστική επιχείρηση επί του ασφαλίστρου, εφόσον μέσω του ιστότοπου ο πελάτης είναι σε θέση να συνάψει άμεσα ή έμμεσα μια ασφαλιστική σύμβαση.

2. «Διανομή αντασφαλιστικών προϊόντων»: οι δραστηριότητες παροχής συμβουλής, πρότασης ή διενέργειας άλλων προπαρασκευαστικών εργασιών για τη σύναψη συμβάσεων αντασφάλισης, οι δραστηριότητες σύναψης τους, ή οι δραστηριότητες παροχής βοήθειας κατά τη διαχείριση και την εκτέλεση των εν λόγω συμβάσεων, ιδίως σε περίπτωση επέλευσης του αντασφαλιζομένου κινδύνου, συμπεριλαμβανομένων των δραστηριοτήτων που αναλαμβάνονται από (αντ)ασφαλιστική επιχείρηση χωρίς την παρέμβαση αντασφαλιστικού διαμεσολαβητή

3. «Ασφαλιστικός διαμεσολαβητής»: κάθε φυσικό ή νομικό πρόσωπο, εκτός από την (αντ)ασφαλιστική επιχείρηση ή τους υπαλλήλους της και εκτός από τον ασφαλιστικό διαμεσολαβητή δευτερεύουσας δραστηριότητας, το οποίο αναλαμβάνει ή ασκεί επ' αμοιβή δραστηριότητες διανομής ασφαλιστικών προϊόντων. Οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές που έχουν έδρα στην Ελλάδα και υπόκεινται στις διατάξεις του Κεφαλαίου Δ' του παρόντος, διακρίνονται στις εξής κατηγορίες:

α) Ασφαλιστικοί Πράκτορες,

β) Συντονιστές ασφαλιστικών πρακτόρων και

γ) Μεσίτες Ασφαλίσεων.

4. «Ασφαλιστικός Πράκτορας»: Το φυσικό ή νομικό πρόσωπο που ασκεί τη δραστηριότητα της διανομής ασφαλιστικών προϊόντων στο όνομα και για λογαριασμό μίας ή περισσότερων ασφαλιστικών επιχειρήσεων. Στους ασφαλιστικούς πράκτορες εντάσσονται τα πιστωτικά ιδρύματα, οι επιχειρήσεις επενδύσεων και οι αγροτικοί συνεταιρισμοί, όταν ασκούν τη δραστηριότητα διανομής ασφαλιστικών προϊόντων.

5. Συντονιστής ασφαλιστικών πρακτόρων» είναι το φυσικό ή νομικό πρόσωπο που ασκεί τη δραστηριότητα της διανομής ασφαλιστικών προϊόντων μέσω ομάδας ασφαλιστικών πρακτόρων, τους οποίους επιλέγει και προτείνει στην ή στις ασφαλιστικές επιχειρήσεις για συνεργασία, και στη συνέχεια εκπαιδεύει και επιβλέπει το έργο τους με σκοπό να διασφαλίσει την εκ μέρους τους εφαρμογή των σχετικών με τη διανομή πολιτικών και διαδικασιών τής ή τών ασφαλιστικών επιχειρήσεων με τις οποίες συνεργάζεται, χωρίς να συμβάλλεται ο ίδιος με αυτούς.

6. «Μεσίτης ασφαλίσεων»: Το φυσικό ή νομικό πρόσωπο που, κατ' εντολή του πελάτη, ασκεί τη δραστηριότητα της διανομής ασφαλιστικών προϊόντων με βάση την ανάλυση επαρκούς αριθμού ασφαλιστικών συμβάσεων που διατίθενται στην αγορά, χωρίς να δεσμεύεται ως προς την επιλογή της ασφαλιστικής επιχείρησης.

9. «Ασφαλιστικός διαμεσολαβητής που ασκεί ως δευτερεύουσα δραστηριότητα την ασφαλιστική διαμεσολάβηση» (εφεξής: «ασφαλιστικός διαμεσολαβητής δευτερεύουσας δραστηριότητας»): κάθε φυσικό ή νομικό πρόσωπο, πλην των πιστωτικών ιδρυμάτων, των επιχειρήσεων επενδύσεων και των αγροτικών συνεταιρισμών, που ασκεί με αμοιβή ως δευτερεύουσα δραστηριότητα την ασφαλιστική διαμεσολάβηση, εφόσον πληρούνται όλες οι ακόλουθες προϋποθέσεις:

α) η κύρια επαγγελματική δραστηριότητα του εν λόγω φυσικού ή νομικού προσώπου δεν είναι η διανομή ασφαλιστικών προϊόντων,

β) το φυσικό ή νομικό πρόσωπο διανέμει μόνον ορισμένα ασφαλιστικά προϊόντα που συμπληρώνουν ένα αγαθό ή μια υπηρεσία, και

γ) τα σχετικά ασφαλιστικά προϊόντα δεν καλύπτουν ασφαλίσεις ζωής ή κινδύνους αστικής ευθύνης, εκτός αν η εν λόγω κάλυψη συμπληρώνει το αγαθό ή την υπηρεσία που παρέχει ο διαμεσολαβητής ως την κύρια επαγγελματική δραστηριότητά του.

Οι επιχειρήσεις ενοικιάσεως οχημάτων και τα ταξιδιωτικά γραφεία που δραστηριοποιούνται στη διανομή ασφαλιστικών προϊόντων εγγράφονται στο Ειδικό Μητρώο του άρθρου 18 ως ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές δευτερεύουσας δραστηριότητας.

10. «Αντασφαλιστικός διαμεσολαβητής»: κάθε φυσικό ή νομικό πρόσωπο, άλλο από την (αντ)ασφαλιστική επιχείρηση ή τους υπαλλήλους του, το οποίο ασκεί με αμοιβή τη δραστηριότητα διανομής αντασφαλιστικών προϊόντων. Αντασφαλιστικοί διαμεσολαβητές με έδρα στην Ελλάδα, που υπόκεινται στις διατάξεις του Κεφαλαίου Γ' του παρόντος, είναι μόνον οι μεσίτες αντασφαλίσεων, ήτοι τα φυσικά ή νομικά πρόσωπα που, κατ' εντολή του πελάτη, ασκούν τη δραστηριότητα της διανομής αντασφαλιστικών προϊόντων με βάση την ανάλυση επαρκούς αριθμού αντασφαλιστικών συμβάσεων που διατίθενται στην αγορά, χωρίς να δεσμεύονται ως προς την επιλογή της αντασφαλιστικής επιχείρησης.

13. «Διανομέας ασφαλιστικών προϊόντων»: ο ασφαλιστικός διαμεσολαβητής, ο ασφαλιστικός διαμεσολαβητής δευτερεύουσας δραστηριότητας ή η ασφαλιστική επιχείρηση.

14. «Αμοιβή»: η υπολογιζόμενη επί του ασφαλίστρου προμήθεια, και κάθε επιπρόσθετη χρέωση ή άλλη πληρωμή, συμπεριλαμβανομένου κάθε είδους οικονομικού οφέλους ή οιουδήποτε άλλου χρηματικού ή μη χρηματικού οφέλους ή κινήτρου, που προτείνεται ή παρέχεται από την ασφαλιστική επιχείρηση ή τον πελάτη σε σχέση με τις δραστηριότητες διανομής ασφαλιστικών προϊόντων.

27. «Παραγωγή ασφαλιστικού πράκτορα ή συντονιστή» Το σύνολο των ασφαλιστικών συμβάσεων οι οποίες καταρτίστηκαν από την ασφαλιστική επιχείρηση με τη διαμεσολάβηση του ασφαλιστικού πράκτορα ή συντονιστή. Η ασφαλιστική επιχείρηση ενημερώνει σε τακτά χρονικά διαστήματα, με αναλυτική κατάσταση, τον ασφαλιστικό πράκτορα ή συντονιστή για τη διατηρούμενη σε ισχύ παραγωγή και τις διατηρούμενες προμήθειες του.

Άρθρο 04 – Συναλλακτικές σχέσεις των διανομέων ασφαλιστικών προϊόντων μεταξύ τους και με τον πελάτη

1. Ο ασφαλιστικός πράκτορας διανέμει προϊόντα μιας ή περισσοτέρων ασφαλιστικών επιχειρήσεων βάσει έγγραφης σύμβασης εντολής, και αμείβεται αποκλειστικά από τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις, στο όνομα και για λογαριασμό των οποίων διανέμει ασφαλιστικά προϊόντα.

2. Ο συντονιστής ασφαλιστικών πρακτόρων ασκεί τη δραστηριότητα της παρ. 5 του άρθρου 3 του παρόντος στο όνομα και για λογαριασμό μίας ή περισσότερων ασφαλιστικών επιχειρήσεων, βάσει έγγραφης σύμβασης εντολής και αμείβεται αποκλειστικά από τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις με τις οποίες συνεργάζεται.

3. Αν, για οποιονδήποτε λόγο, λυθεί ή λήξει η σύμβαση μεταξύ της ασφαλιστικής επιχείρησης και του ασφαλιστικού πράκτορα ή του συντονιστή ασφαλιστικών πρακτόρων, η ασφαλιστική επιχείρηση καταβάλλει στον ασφαλιστικό πράκτορα ή τον συντονιστή προμήθεια τριών ετών που αναλογεί στην παραγωγή του, η οποία εξακολουθεί για αυτό το διάστημα να παραμένει στην ασφαλιστική επιχείρηση, στο μέτρο που θα εδικαιούτο προμήθεια εάν δεν είχε λυθεί η σύμβαση. Η παραγωγή τεκμαίρεται ότι παραμένει στην ασφαλιστική επιχείρηση εφόσον διατηρείται η ασφαλιστική κάλυψη για το ασφαλιζόμενο φυσικό ή νομικό πρόσωπο ή αντικείμενο, χωρίς να αλλοιώνονται ουσιωδώς οι όροι της αρχικής ασφαλιστικής σύμβασης. Το βάρος απόδειξης για την απώλεια της παραγωγής φέρει η ασφαλιστική επιχείρηση. Δεν καταβάλλεται προμήθεια:

α) αν ο ασφαλιστικός πράκτορας ή ο συντονιστής έχει καταδικαστεί με οριστική απόφαση κατόπιν υποβολής μηνυτήριας αναφοράς ή έγκλησης από την ασφαλιστική επιχείρηση, ή

β) αν αυτεπαγγέλτως ασκήθηκε ποινική δίωξη εναντίον του ασφαλιστικού πράκτορα ή του συντονιστή ασφαλιστικών πρακτόρων, για πράξεις που απορρέουν από τη σχέση του με την ασφαλιστική επιχείρηση ή τελέστηκαν επ' ευκαιρία αυτής, ή

γ) σε περίπτωση που η σύμβαση λύθηκε με πρωτοβουλία του διαμεσολαβητή.

Σε περίπτωση μόνιμης ολικής ανικανότητας του ασφαλιστικού πράκτορα ή του συντονιστή ασφαλιστικών πρακτόρων, η ασφαλιστική επιχείρηση καταβάλλει στον ασφαλιστικό πράκτορα ή τον συντονιστή αποζημίωση που ισούται με προμήθεια τεσσάρων ετών που αναλογεί στην παραγωγή του, η οποία εξακολουθεί για αυτό το διάστημα να παραμένει στην ασφαλιστική επιχείρηση, και σε περίπτωση θανάτου την καταβάλλει στα πρόσωπα που ο πράκτορας ή ο συντονιστής είχαν ορίσει ως δικαιούχους. Αν δεν είχαν οριστεί δικαιούχοι, στην περίπτωση θανάτου η ασφαλιστική επιχείρηση καταβάλλει την ως άνω αποζημίωση στους μέχρι 4ου βαθμού συγγένειας κληρονόμους του θανόντος κατά την τάξη της κληρονομικής διαδοχής.

Σε περίπτωση αποχώρησης του ασφαλιστικού πράκτορα ή του συντονιστή ασφαλιστικών πρακτόρων λόγω συνταξιοδότησης, η ασφαλιστική επιχείρηση τού καταβάλλει προμήθεια τριών ετών που αναλογεί στην παραγωγή του, η οποία εξακολουθεί να παραμένει γι' αυτό το διάστημα σε αυτήν.

4. Ο μεσίτης ασφαλίσεων ασκεί τη δραστηριότητα διανομής βάσει έγγραφης συμφωνίας με τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις, με τρόπο που να αποτρέπεται η νομική και οικονομική εξάρτησή του έναντι αυτών. Ο μεσίτης ασφαλίσεων λαμβάνει αμοιβή:

α) από τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις, στις οποίες τοποθέτησε τον ασφαλιστικό κίνδυνο κατ' εντολή του πελάτη του, ή/και

β) από τον πελάτη, βάσει έγγραφης σύμβασης μεταξύ τους.

Ελάχιστο περιεχόμενο της συμφωνίας είναι ο ΑΦΜ του μεσίτη ασφαλίσεων, ο ΑΦΜ του πελάτη, ο χρόνος και ο τρόπος απόδοσης της αμοιβής και το ακριβές ποσό της αμοιβής ή, αν αυτό δεν είναι δυνατό, η βάση και η μέθοδος υπολογισμού της αμοιβής.

5. Στην ασφάλιση μεγάλων κινδύνων, και όταν πρόκειται για επαγγελματία πελάτη του άρθρου 4 παρ. 1 σημείο 10 της οδηγίας 2014/65/ΕΕ και στη συνασφάλιση, ο μεσίτης ασφαλίσεων δύναται, στην περίπτωση που δεν είναι δυνατή η άμεση έκδοση της ασφαλιστικής σύμβασης από τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις, να υποβάλει στις ασφαλιστικές επιχειρήσεις «συμφωνητικό ασφαλιστικής κάλυψης», στο οποίο αναγράφονται όλες οι προϋποθέσεις και οι όροι αποδοχής της ασφάλισης από τις ενδιαφερόμενες ασφαλιστικές επιχειρήσεις, οι οποίες βεβαιώνουν την αποδοχή της κάλυψης του κινδύνου. Ο μεσίτης ασφαλίσεων εκδίδει «πιστοποιητικό ασφάλισης» με βάση τα στοιχεία που συμφώνησε με την ασφαλιστική επιχείρηση, το οποίο παραδίδει στον πελάτη. Ο μεσίτης αντικαθιστά το πιστοποιητικό ασφαλιστικής κάλυψης χωρίς υπαίτια βραδύτητα με την σύμβαση ασφάλισης.

6. Ο ασφαλιστικός διαμεσολαβητής δευτερεύουσας δραστηριότητας διανέμει προϊόντα μιας ή περισσοτέρων ασφαλιστικών επιχειρήσεων, που αναλαμβάνουν την πλήρη ευθύνη για την δραστηριότητά του, και αμείβεται από εκείνες έναντι προμήθειας, βάσει έγγραφης σύμβασης εντολής.

7. Επιτρέπεται η συνεργασία μεταξύ των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών, μόνον όταν οι συνεργαζόμενοι είναι εγγεγραμμένοι στην ίδια κατηγορία διαμεσολαβητών του Ειδικού Μητρώου. Σε περίπτωση που μεταξύ της ασφαλιστικής επιχείρησης και του πελάτη μεσολαβούν περισσότεροι του ενός διαμεσολαβητές, οι οποίοι συνεργάζονται μεταξύ τους στην προώθηση του ασφαλιστικού προϊόντος, εκείνος από τους συνεργαζόμενους διαμεσολαβητές που έχει τη σύμβαση με την ασφαλιστική επιχείρηση λαμβάνει έγκριση από την ασφαλιστική επιχείρηση για τη διανομή των προϊόντων της μέσα από τη συγκεκριμένη συνεργασία και, κατά περίπτωση, για την υποεξουσιοδότηση του άρθρου 27 παρ. 5 του παρόντος, πριν συναφθεί οποιαδήποτε ασφαλιστική σύμβαση. Σε περίπτωση που η ασφαλιστική επιχείρηση διαπιστώσει την προώθηση των προϊόντων της από μη εγκεκριμένη συνεργασία, η ασφαλιστική επιχείρηση ζητά εγγράφως διευκρινίσεις από τον συμβαλλόμενο με αυτήν ασφαλιστικό διαμεσολαβητή και θέτει προθεσμία για την παροχή των διευκρινίσεων αυτών, που δεν μπορεί να είναι μικρότερη των τριών ημερών. Μετά το πέρας της προθεσμίας η ασφαλιστική επιχείρηση δικαιούται να καταγγείλει τη σύμβαση και τα αποτελέσματα της καταγγελίας αυτής επέρχονται μετά από τρεις ημέρες από την επίδοσή της. Στην περίπτωση αυτήν η ασφαλιστική επιχείρηση δύναται να παρακρατήσει τις αναλογούσες επί του ασφαλίστρου προμήθειες που θα κατέβαλλε στον συμβαλλόμενο με αυτήν ασφαλιστικό διαμεσολαβητή, εάν είχε εγκρίνει τη συνεργασία.

8. Οι προβλέψεις του άρθρου αυτού δεν θίγουν την εφαρμογή των προβλέψεων των άρθρων 26 και 36 του παρόντος.

Άρθρο 18 – Ειδικό Μητρώο και Ενιαίο Σημείο Πληροφόρησης (Άρθρο 3 της Οδηγίας)

1. Οι (αντ)ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές και οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές δευτερεύουσας δραστηριότητας, είτε είναι φυσικά ή νομικά πρόσωπα, εγγράφονται υποχρεωτικώς στο Ειδικό Μητρώο (αντ)ασφαλιστικών διαμεσολαβητών και ασφαλιστικών διαμεσολαβητών δευτερεύουσας δραστηριότητας. Την δραστηριότητα διανομής (αντ)ασφαλιστικών προϊόντων επιτρέπεται να ασκούν μόνο οι εγγεγραμμένοι στο Ειδικό Μητρώο (αντ)ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές και ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές δευτερεύουσας δραστηριότητας και μόνο για την ιδιότητα υπό την οποία εγγράφονται. Οι (αντ)ασφαλιστικές επιχειρήσεις και οι υπάλληλοί τους δεν εγγράφονται στο Ειδικό Μητρώο.

2. Το Ειδικό Μητρώο τηρείται από τα Επαγγελματικά Επιμελητήρια ή από τα Επαγγελματικά Τμήματα των Ενιαίων Επιμελητηρίων, στην περιφέρεια των οποίων έχουν οι διαμεσολαβητές της παρ. 1 την εμπορική ή επαγγελματική κατοικία τους. Όπου στον παρόντα νόμο αναφέρεται μόνον «Επιμελητήριο» ή «Επιμελητήρια», νοούνται το ή τα Επαγγελματικά Επιμελητήρια ή τα Επαγγελματικά Τμήματα των Ενιαίων Επιμελητηρίων, κατά περίπτωση.

3. Κάθε φυσικό ή νομικό πρόσωπο του πρώτου εδαφίου της παρ. 1 επιτρέπεται να εγγραφεί στις ακόλουθες κατηγορίες ασφαλιστικής διαμεσολάβησης:

α) είτε ως ασφαλιστικός πράκτορας ή/και συντονιστής ασφαλιστικών πρακτόρων,

β) είτε μόνον ως μεσίτης (αντ)ασφαλίσεων,

γ) είτε μόνον ως ασφαλιστικός διαμεσολαβητής δευτερεύουσας δραστηριότητας.

Κάθε φυσικό ή νομικό πρόσωπο που εγγράφεται, λαμβάνει αριθμό Ειδικού Μητρώου.

4. Η ιδιότητα του ασφαλιστικού πράκτορα, του συντονιστή ασφαλιστικών πρακτόρων και του μεσίτη (αντ)ασφαλίσεων είναι ασυμβίβαστη με την ιδιότητα του γενικού διευθυντή ή διευθυντή ή εκπροσώπου ημεδαπής ή αλλοδαπής (αντ)ασφαλιστικής επιχείρησης. Η ιδιότητα του υπαλλήλου (αντ)ασφαλιστικής επιχείρησης είναι ασυμβίβαστη με την ιδιότητα του ασφαλιστικού πράκτορα ή του μεσίτη (αντ)ασφαλίσεων. Οι ιδιότητες του ασφαλιστικού πράκτορα ή/και του συντονιστή ασφαλιστικών πρακτόρων και του μεσίτη (αντ)ασφαλίσεων είναι ασυμβίβαστες με την ιδιότητα του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή δευτερεύουσας δραστηριότητας.

5. Το νομικό πρόσωπο που ασκεί δραστηριότητα (αντ)ασφαλιστικής διαμεσολάβησης κοινοποιεί στο οικείο Επιμελητήριο νόμιμα επικυρωμένο αντίγραφο της απόφασης του οργάνου διοίκησης του νομικού προσώπου, με την οποία ορίζεται ένα ή περισσότερα φυσικά πρόσωπα εκ των μελών του στα οποία ανατίθεται η ευθύνη για την δραστηριότητα της διανομής (αντ)ασφαλιστικών προϊόντων.

6. Κατά παρέκκλιση της παρ. 5, το πιστωτικό ίδρυμα, η επιχείρηση επενδύσεων, ο αγροτικός συνεταιρισμός και ο ασφαλιστικός διαμεσολαβητής δευτερεύουσας δραστηριότητας μπορούν ειδικά να εξουσιοδοτήσουν ένα ή περισσότερα φυσικά πρόσωπα μη μέλη του Διοικητικού τους Συμβουλίου ή μη μέλη του οργάνου διοίκησής τους αντίστοιχα, προκειμένου εκείνα να ασκούν την πραγματική διοίκηση και να έχουν την ευθύνη για την δραστηριότητα διανομής ασφαλιστικών προϊόντων. Τα πρόσωπα αυτά συνδέονται με σύμβαση εξηρτημένης εργασίας με το πιστωτικό ίδρυμα ή την επιχείρηση επενδύσεων, ή τον αγροτικό συνεταιρισμό, ή τον ασφαλιστικό διαμεσολαβητή δευτερεύουσας δραστηριότητας. Στην περίπτωση του πρώτου εδαφίου της παρούσας, υποβάλλεται στο αρμόδιο Επιμελητήριο το επικυρωμένο πρακτικό του Διοικητικού τους Συμβουλίου ή του οργάνου διοίκησης, που παρέχει την ειδική εξουσιοδότηση.

7. Αν ο (αντ)ασφαλιστικός διαμεσολαβητής και ο ασφαλιστικός διαμεσολαβητής δευτερεύουσας δραστηριότητας, έχει εκδηλώσει την πρόθεση να ασκήσει τη δραστηριότητά του υπό καθεστώς ελεύθερης εγκατάστασης ή ελεύθερης παροχής υπηρεσιών σε άλλο κράτος ή κράτη μέλη σύμφωνα με το κεφάλαιο Γ' του παρόντος, στο Ειδικό Μητρώο καταχωρίζεται η εν λόγω πληροφορία αναφέροντας το κράτος ή τα κράτη αυτά, καθώς και αν δραστηριοποιείται με ελεύθερη εγκατάσταση ή ελεύθερη παροχή υπηρεσιών, ξεχωριστά για κάθε κράτος.

8. Τα αρμόδια Επιμελητήρια και η Κ.Ε.Ε.Ε. είναι διαρκώς σε θέση να εξάγουν ευχερώς ακριβή και ασφαλή στατιστικά στοιχεία, τουλάχιστον για τον αριθμό των εγγεγραμμένων, ξεχωριστά για κάθε κατηγορία εκ των αναφερομένων στην παρ. 3 και ξεχωριστά για τα εγγεγραμμένα πιστωτικά ιδρύματα, τις εταιρείες επενδύσεων και τους αγροτικούς συνεταιρισμούς.

9. Τα Επιμελητήρια καθιερώνουν την επιγραμμική επικοινωνία (online) με τους αιτούντες την εγγραφή και με τα μέλη τους. Κατ' ελάχιστον, διαθέτουν στον ιστότοπό τους ηλεκτρονική αίτηση εγγραφής και μεταβολής στοιχείων και δυνατότητα ηλεκτρονικής παραλαβής των δικαιολογητικών των άρθρων 20, 21 και 22.

10. Οι αιτήσεις εγγραφής στο Ειδικό Μητρώο εξετάζονται εντός τριάντα ημερών από την υποβολή του συνόλου των προβλεπομένων δικαιολογητικών. Ο αιτών ενημερώνεται αμέσως για τη σχετική απόφαση. Τα Επιμελητήρια αρνούνται την εγγραφή στο Ειδι-

ΣΥΝΕΧΕΙΑ ΣΤΗΝ ΕΠΟΜΕΝΗ ΣΕΛΙΔΑ

κό Μητρώο, εάν ενημερωθούν από την εποπτική αρχή ότι παρεμποδίζεται στην αποτελεσματική άσκηση των εποπτικών καθηκόντων της είτε λόγω νομοθετικών, κανονιστικών ή διοικητικών διατάξεων τρίτης χώρας στις οποίες υπάγονται είτε το ίδιο το αιτούμενο την εγγραφή πρόσωπο, ή ένα ή περισσότερα πρόσωπα, φυσικά ή νομικά, με τα οποία έχει στενούς δεσμούς το πρόσωπο που αιτείται την εγγραφή, είτε λόγω δυσκερειών στην επιβολή επί των προσώπων αυτών των ως άνω νομοθετικών, κανονιστικών ή διοικητικών διατάξεων.

11. Η Κ.Ε.Ε.Ε. οργανώνει και τηρεί Ενιαίο Σημείο Πληροφόρησης (Ε.ΣΗ.Π.) για τους εγγεγραμμένους (αντ)ασφαλιστικούς Διαμεσολαβητές και τους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές δευτερεύουσας δραστηριότητας, οι οποίοι είναι νόμιμα εγγεγραμμένοι στα κατά τόπον Ειδικά Μητρώα των Επιμελητηρίων. Το Ε.ΣΗ.Π. διαθέτει μηχανή αναζήτησης για τη διευκόλυνση όσων ενδιαφέρονται να εξακριβώσουν την εγγραφή προσώπου, που ασκεί δραστηριότητες διανομής (αντ)ασφαλιστικών προϊόντων.

12. Τα στοιχεία των Ειδικών Μητρώων που δημοσιεύονται στο Ε.ΣΗ.Π. είναι κατ' ελάχιστον τα εξής:

α) το όνομα και το επώνυμο του φυσικού προσώπου ή η εταιρική επωνυμία του νομικού προσώπου, που είναι εγγεγραμμένα στο Ειδικό Μητρώο,

β) η κατηγορία της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης των περ. α΄ έως και γ΄ της παρ. 3, στην οποία είναι εγγεγραμμένο το φυσικό ή το νομικό πρόσωπο,

γ) το κατά τόπον Επιμελητήριο όπου είναι εγγεγραμμένο το φυσικό ή νομικό πρόσωπο και ο αριθμός Ειδικού Μητρώου της εγγραφής του,

δ) τα ονόματα και η ιδιότητα των κάτωθι φυσικών προσώπων:

δα) του φυσικού προσώπου που εγγράφεται ως ατομική επιχείρηση στο Ειδικό μητρώο,

δβ) των φυσικών προσώπων, τα στοιχεία των οποίων κοινοποιούνται στο αρμόδιο επιμελητήριο κατά τα προβλεπόμενα στις παρ. 5 και 6, και

δγ) των υπαλλήλων του (αντ)ασφαλιστικού διαμεσολαβητή που συμμετέχουν άμεσα στη δραστηριότητα διανομής των (αντ)ασφαλιστικών προϊόντων,

ε) ο Αριθμός Φορολογικού Μητρώου (Α.Φ.Μ). και η Δημόσια Οικονομική Υπηρεσία (Δ.Ο.Υ) του εγγεγραμμένου προσώπου,

στ) η διεύθυνση της έδρας,

ζ) το κράτος ή τα κράτη στα οποία έχει εκδηλώσει την πρόθεση να ασκήσει τη δραστηριότητά του με καθεστώς ελεύθερης εγκατάστασης ή ελεύθερης παροχής υπηρεσιών, σύμφωνα με τις διατάξεις του κεφαλαίου Γ του παρόντος, και

η) εάν δύναται κατά περίπτωση να προωθεί επενδυτικά προϊόντα βασιζόμενα σε ασφάλιση.

Το Ενιαίο Σημείο Πληροφόρησης αναφέρει τα στοιχεία επικοινωνίας των κατά τόπον Επιμελητηρίων και της εποπτικής αρχής και παρέχει υπερσυνδέσμους προς τους ιστοτόπους τους.

13. Με την επιφύλαξη των προβλεπομένων στις διατάξεις της παρ. 6 του άρθρου 11 και της παρ. 7 του άρθρου 13 του παρόντος, ο (αντ)ασφαλιστικός διαμεσολαβητής ή ο ασφαλιστικός διαμεσολαβητής δευτερεύουσας δραστηριότητας οφείλει να ενημερώνει το οικείο Ειδικό Μητρώο για κάθε τροποποίηση των πληροφοριών που πρέπει να περιέχονται σε αυτό δυνάμει των άρθρων 20 και 21 του παρόντος, το αργότερο εντός πέντε (5) ημερών από τότε που έλαβε χώρα η τροποποίησή αυτή. Τα οικεία Επιμελητήρια επικαιροποιούν τις εγγραφές τους και διασφαλίζουν την ορθότητα των στοιχείων που δημοσιεύουν δυνάμει της παρ. 12.

14. Η Κ.Ε.Ε.Ε. παρέχει χωρίς υπαίτια καθυστέρηση στην Ευρωπαϊκή Αρχή Ασφαλίσεως και Επαγγελματικών Συντάξεων (ΕΑΑΕΣ) κάθε πληροφορία και συνδρομή προκειμένου η Ευρωπαϊκή Αρχή Ασφαλίσεως και Επαγγελματικών Συντάξεων (ΕΑΑΕΣ) να διατηρεί επικαιροποιημένο ενιαίο ηλεκτρονικό μητρώο των (αντ)ασφαλιστικών διαμεσολαβητών και των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών δευτερεύουσας δραστηριότητας, οι οποίοι έχουν γνωστοποιήσει την πρόθεσή τους να ασκήσουν διασυνοριακές δραστηριότητες. Η Κ.Ε.Ε.Ε. και η ΕΑΑΕΣ. παρέχουν μέσω των ιστοσελίδων τους ένα σύνδεσμο για άμεση και αμφίδρομη πρόσβαση στα προαναφερόμενα μητρώα τους. Τα υποκείμενα, τα προσωπικά δεδομένα των οποίων αποθηκεύονται στο μητρώο και ανταλλάσσονται κατά τα ανωτέρω, έχουν δικαίωμα πρόσβασης στα αποθηκευμένα δεδομένα τους και δικαίωμα επαρκούς πληροφόρησης σύμφωνα με τις οικείες διατάξεις περί προστασίας δεδομένων προσωπικού χαρακτήρα. Τα υποκείμενα, τα προσωπικά δεδομένα των οποίων αποθηκεύονται στο μητρώο και ανταλλάσσονται κατά τα ανωτέρω, έχουν δικαίωμα πρόσβασης στα αποθηκευμένα δεδομένα τους και δικαίωμα επαρκούς πληροφόρησης, σύμφωνα με τις οικείες διατάξεις περί προστασίας δεδομένων προσωπικού χαρακτήρα.

Άρθρο 19 – Επαγγελματικές απαιτήσεις γνώσεων και ικανοτήτων (άρθρο 10 παρ. 1 και 2 της Οδηγίας)

1. Για την έναρξη της άσκησης δραστηριότητας διανομής, το ή τα μέλη του οργάνου διοίκησης των ασφαλιστικών πρακτόρων, των συντονιστών ασφαλιστικών πρακτόρων και των μεσιτών (αντ)ασφαλίσεων και το ή τα ειδικώς εξουσιοδοτημένα πρόσωπα των πιστωτικών ιδρυμάτων, των επιχειρήσεων επενδύσεων και των αγροτικών συνεταιρισμών, που φέρουν την ευθύνη για τη δραστηριότητα διανομής ασφαλιστικών προϊόντων, οι υπάλληλοι των ως άνω ασφαλιστικών διαμεσολαβητών που συμμετέχουν άμεσα στη δραστηριότητα διανομής ασφαλιστικών προϊόντων, τα μέλη διοίκησης των (αντ)ασφαλιστικών επιχειρήσεων που φέρουν την ευθύνη για τη δραστηριότητα διανομής ασφαλιστικών προϊόντων και οι υπάλληλοί τους που συμμετέχουν άμεσα στη δραστηριότητα αυτή, κατέχουν επαρκείς γνώσεις και ικανότητες για την εκτέλεση των εργασιών και την άσκηση των καθηκόντων τους και συμμορφώνονται με τις ελάχιστες απαιτήσεις επαγγελματικών γνώσεων και επάρκειας του Παραρτήματος Ι.

2. Με απόφαση της εποπτικής αρχής, που δημοσιεύεται στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως ρυθμίζεται ο τρόπος με τον οποίο πιστοποιείται ότι ένα φυσικό πρόσωπο κατέχει επαρκείς γνώσεις και ικανότητες, είτε ως προϋπόθεση εγγραφής του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή στο Ειδικό Μητρώο κατά τα αναλυτικώς προβλεπόμενα στο άρ. 18 του παρόντος, είτε ως προϋπόθεση για την έναρξη άσκησης δραστηριότητας διανομής από τις (αντ) ασφαλιστικές επιχειρήσεις. Η ως άνω απόφαση μπορεί ιδίως να προβλέπει τη διενέργεια γραπτής εξέτασης, τις γνωστικές περιοχές της εξέτασης, να ορίζει πότε η εξέταση θεωρείται επιτυχής, να προβλέπει την χορήγηση πιστοποίησης ή άλλου αποδεικτικού επιτυχούς εξέτασης, καθώς και να προβλέπει το περιεχόμενο της πιστοποίησης ή του αποδεικτικού και την διάρκεια ισχύος του. Η απόφαση μπορεί επίσης να προσαρμόζει τις προβλέψεις του προηγούμενου εδαφίου ανάλογα με την φύση της ασκούμενης δραστηριότητας διανομής ή την κατηγορία του διανομέα ή/και ανάλογα με τα ασφαλιστικά προϊόντα που αποτελούν αντικείμενο της διανομής, καθώς και να προβλέπει κάθε άλλη αναγκαία λεπτομέρεια διαδικαστικής ή διαχειριστικής φύσεως σχετικά με την πλήρωση της υποχρέωσης της παρ. 1.

Σύμφωνα με την οδηγία για την έναρξη της άσκησης δραστηριότητας διανομής απαιτούνται επαρκείς γνώσεις και ικανότητες για την εκτέλεση των εργασιών και την άσκηση των καθηκόντων

3. Το ή τα μέλη του οργάνου διοίκησης των ασφαλιστικών πρακτόρων, των συντονιστών ασφαλιστικών πρακτόρων και των μεσιτών (αντ)ασφαλίσεων και το ή τα ειδικώς εξουσιοδοτημένα πρόσωπα των πιστωτικών ιδρυμάτων, επιχειρήσεων επενδύσεων και αγροτικών συνεταιρισμών, που φέρουν την ευθύνη για τη δραστηριότητα διανομής ασφαλιστικών προϊόντων, οι υπάλληλοί τους που συμμετέχουν άμεσα στη δραστηριότητα διανομής ασφαλιστικών προϊόντων, τα μέλη διοίκησης των (αντ)ασφαλιστικών επιχειρήσεων που φέρουν την ευθύνη για τη δραστηριότητα διανομής ασφαλιστικών προϊόντων και οι υπάλληλοί τους που συμμετέχουν άμεσα στη δραστηριότητα αυτή, υποχρεούνται σε επαγγελματική εκπαίδευση διαρκείας τουλάχιστον 15 ωρών κατ' έτος, προκειμένου να διατηρούν ικανοποιητικό επίπεδο ικανότητας και απόδοσης.

4. Με απόφαση της εποπτικής αρχής, που δημοσιεύεται στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως, εξειδικεύεται η πρόβλεψη της παρ. 3 και να προβλέπεται μηχανισμός επαγγελματικής κατάρτισης και εξέλιξης των προσώπων της παρ. 3, είτε ως προϋπόθεση για την διατήρηση της εγγραφής του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή στο Ειδικό Μητρώο κατά τα αναλυτικώς προβλεπόμενα στο άρθρο 22 του παρόντος, είτε ως προϋπόθεση για την νόμιμη άσκηση της δραστηριότητας διανομής από τις (αντ)ασφαλιστικές επιχειρήσεις. Η ως άνω απόφαση μπορεί ιδίως να εξειδικεύει το είδος, το περιεχόμενο και τον τρόπο παρακολούθησης της 15ωρης εκπαίδευσης, να προβλέπει τον μηχανισμό για τη διασφάλιση ελάχιστου επιπέδου της παρεχόμενης εκπαίδευσης, τον τρόπο πιστοποίησης της επιτυχούς ολοκλήρωσης της εκπαίδευσης, τον χρόνο για την υποβολή των σχετικών πιστοποιητικών στο Ειδικό Μητρώο και να προσαρμόζει τις προβλέψεις της ανάλογα με την συγκεκριμένη δραστηριότητα ή την κατηγορία του διανομέα και τα προϊόντα που αποτελούν αντικείμενο της διανομής.

5. Οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις που χρησιμοποιούν τις υπηρεσίες διανομής ασφαλιστικών διαμεσολαβητών δευτερεύουσας δραστηριότητας, χορηγούν προς το αρμόδιο Επιμελητήριο έγγραφη βεβαίωση ότι οι γνώσεις και οι ικανότητες του ή των ειδικώς εξουσιοδοτημένων μη μελών του οργάνου διοίκησης των εν λόγω ασφαλιστικών διαμεσολαβητών που φέρουν την ευθύνη για τη δραστηριότητα διανομής ασφαλιστικών προϊόντων, καθώς και οι γνώσεις και οι ικανότητες των υπαλλήλων τους που συμμετέχουν άμεσα στη δραστηριότητα αυτή, πληρούν τις απαιτήσεις της παρ. 1 του παρόντος, προκειμένου οι εν λόγω διαμεσολαβητές να εγγραφούν στο Ειδικό Μητρώο του άρ. 18 κατά τα ειδικώς προβλεπόμενα στο άρθρο 21 του παρόντος.

6. Ο παρών νόμος και οι κατ' εξουσιοδότησή του πράξεις ουδόλως επηρεάζουν την ισχύ των ήδη εκδοθεισών βεβαιώσεων επιτυχούς εξέτασης, καθώς και των βεβαιώσεων περαίωσης σεμιναρίου επανεκπαίδευσης, που έχουν εκδοθεί μέχρι την έναρξη ισχύος του παρόντος.

Άρθρο 20 – Δικαιολογητικά για την εγγραφή του (αντ) ασφαλιστικού διαμεσολαβητή στο Ειδικό Μητρώο (άρθρο 10 παρ. 3 και 4 και άρθρο 3 παρ. 6 της Οδηγίας)

1. Για την εγγραφή του στο Ειδικό Μητρώο, ο ενδιαφερόμενος (αντ)ασφαλιστικός διαμεσολαβητής των περ. α΄ και β΄ της παρ. 3 του άρθρου 18 του παρόντος υποβάλλει στο αρμόδιο Επιμελητήριο τα ακόλουθα έγγραφα:

α) απολυτήριο Λυκείου ή εξατάξιου Γυμνασίου ή ισότιμου ή ισοδύναμου σχολείου, της ημεδαπής ή αλλοδαπής,

β) πιστοποιητικό ποινικού μητρώου γενικής χρήσης, το οποίο αναζητείται αυτεπάγγελτα και ανανεώνεται κάθε δύο έτη με επιμέλεια του αρμοδίου Επιμελητηρίου και από το οποίο προκύπτει ότι δεν έχει καταδικασθεί σε φυλάκιση τουλάχιστον τριών μηνών για έγκλημα κατά της περιουσίας ή σχετιζόμενο με χρηματοπιστωτικές δραστηριότητες και ειδικότερα για τοκογλυφία, αισχροκέρδεια, απάτη, απιστία, δωροδοκία, δόλια χρεοκοπία, εκβίαση, κλοπή, λαθρεμπορία, πλαστογραφία, υπεξαίρεση, καταδολίευση δανειστών, καθ` υποτροπή έκδοση ακάλυπτων επιταγών, νομιμοποίηση εσόδων από παράνομες δραστηριότητες και σύσταση εγκληματικής οργάνωσης,

γ) πιστοποιητικό που βεβαιώνει ότι δεν έχει πτωχεύσει ή, αν έχει πτωχεύσει, ότι έχει αποκατασταθεί,

δ) πιστοποιητικό που βεβαιώνει ότι δεν έχει υποβληθεί σε στερητική ή επικουρική δικαστική συμπαράσταση,

ε) βεβαίωση ασφάλισης επαγγελματικής αστικής ευθύνης, η οποία καλύπτει το σύνολο του εδάφους της Ένωσης ή οποιαδήποτε άλλη ανάλογη εγγύηση της αστικής ευθύνης που προκύπτει από επαγγελματική αμέλεια, για ποσό τουλάχιστον 1.300.370 EUR ανά απαίτηση και 1.924.550 EUR συνολικά

ΣΥΝΕΧΕΙΑ ΣΤΗΝ ΕΠΟΜΕΝΗ ΣΕΛΙΔΑ

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

κατ' έτος για όλες τις απαιτήσεις. Τα ποσά του προηγούμενου εδαφίου τίθενται με την επιφύλαξη της αναπροσαρμογής αυτών δυνάμει των προβλέψεων τεχνικών ρυθμιστικών προτύπων που εκδίδονται κατ' εξουσιοδότηση του άρθρου 10 παρ. 7 της Οδηγίας 2016/97/ΕΕ του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου και του Συμβουλίου. Το μέγιστο ποσό απαλλαγής, εφόσον προβλέπεται στη σύμβαση, δε δύναται να ξεπερνά τις 19.510 EUR. Η ασφάλιση αυτή δεν απαιτείται, αν ο (αντ)ασφαλιστικός διαμεσολαβητής, πλην του μεσίτη, προσκομίσει βεβαίωση της ασφαλιστικής επιχείρησης επ` ονόματι της οποίας ενεργεί ή από την οποία έχει εξουσιοδοτηθεί να ενεργεί, από την οποία να προκύπτει ότι η εν λόγω ασφαλιστική επιχείρηση έχει αναλάβει πλήρως την αστική ευθύνη για τις ενέργειές του.

στ) ένα ή τα περισσότερα πιστοποιητικά γνώσεων που κατά περίπτωση προβλέπονται από την Απόφαση της εποπτικής αρχής που έχει εκδοθεί κατ' εξουσιοδότηση της παρ. 2 του άρθρου 19 του παρόντος,

ζ) υπεύθυνη δήλωση ότι δεν οφείλει σε άλλον διανομέα χρήματα από ασφαλιστικές εργασίες, τα οποία έχουν καταψηφισθεί σε βάρος του με εκτελεστό τίτλο, και

η) υπεύθυνη δήλωση του (αντ)ασφαλιστικού διαμεσολαβητή με τις ακόλουθες πληροφορίες:

πα) την ταυτότητα των μετόχων ή των εταίρων, είτε πρόκειται για φυσικά είτε για νομικά πρόσωπα, που κατέχουν συμμετοχή πάνω από 10% στον (αντ)ασφαλιστικό διαμεσολαβητή, και τα ποσοστά συμμετοχής τους,

πβ) την ταυτότητα των προσώπων που έχουν στενούς δεσμούς με τον (αντ)ασφαλιστικό διαμεσολαβητή, και

πγ) διαβεβαίωση ότι οι εν λόγω συμμετοχές ή οι στενοί δεσμοί δεν παρεμποδίζουν την αποτελεσματική άσκηση των εποπτικών καθηκόντων της αρμόδιας αρχής.

2. Επιπλέον των ως άνω, ο αιτών, προκειμένου να εγγραφεί στο Ειδικό Μητρώο ως συντονιστής των ασφαλιστικών πρακτόρων, προσκομίζει έγγραφα από τα οποία να προκύπτει ότι επί τρία τουλάχιστον έτη είτε ήταν εγγεγραμμένος ως φυσικό πρόσωπο στο Ειδικό Μητρώο σε οποιαδήποτε κατηγορία ασφαλιστικής διαμεσολάβησης, ή έχει διατελέσει μέλος της διοίκησης ή μέλος του οργάνου διοίκησης που ήταν υπεύθυνο για τη δραστηριότητα της διανομής ασφαλιστικών προϊόντων, σε επιχείρηση διαμεσολάβησης (αντ)ασφαλιστικών προϊόντων ή σε (αντ)ασφαλιστική επιχείρηση στην Ελλάδα ή στο εξωτερικό, ή ότι έχει εργαστεί σε επιχείρηση διαμεσολάβησης (αντ)ασφαλιστικών προϊόντων ή σε (αντ)ασφαλιστική επιχείρηση στην Ελλάδα ή στο εξωτερικό ως υπάλληλος που συμμετείχε άμεσα στις εργασίες ασφαλιστικής διαμεσολάβησης. Εφόσον ο αιτών την εγγραφή έχει πτυχίο Α.Ε.Ι. της ημεδαπής ή ισοτίμου της αλλοδαπής, αρκεί να έφερε οποιαδήποτε από τις ιδιότητες του προηγούμενου εδαφίου επί δύο έτη. Εφόσον ο αιτών την εγγραφή ως Συντονιστής έχει μεταπτυχιακή εκπαίδευση τουλάχιστον ενός έτους σε θέματα ιδιωτικής ασφάλισης, αρκεί να έφερε οποιαδήποτε από τις ιδιότητες του πρώτου εδαφίου επί ένα έτος.

3. Τα έγγραφα των περ. α, β, γ, δ, στ της παρ. 1 και της παρ. 2 αφορούν:

α) στο φυσικό πρόσωπο που εγγράφεται ως ατομική επιχείρηση στο Ειδικό μητρώο,

β) στα φυσικά πρόσωπα τα στοιχεία των οποίων κοινοποιούνται στο αρμόδιο επιμελητήριο κατά τα προβλεπόμενα στις παρ. 5 και 6 του άρθρου 18 του παρόντος, και

γ) στους υπαλλήλους του (αντ)ασφαλιστικού διαμεσολαβητή που συμμετέχουν άμεσα στη δραστηριότητα διανομής των (αντ)ασφαλιστικών προϊόντων.

4. Επιπλέον των οριζομένων στην παρ. 3, τα έγγραφα των περ. γ, ε και ζ της παρ. 1 αφορούν στο αιτούμενο την εγγραφή φυσικό ή νομικό πρόσωπο και τα έγγραφα της περ. η` της παρ. 1 αφορούν στο αιτούμενο την εγγραφή νομικό πρόσωπο.

5. Με απόφαση της εποπτικής αρχής, που δημοσιεύεται στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως, μπορεί να παρέχονται διευκρινίσεις, οδηγίες ή και πρότυπα για την μορφή, το περιεχόμενο, τον τύπο της ασφάλισης εναγγελματικής αστικής ευθύνης, να αναθεωρείται το μέγιστο επιτρεπόμενο ποσό απαλλαγής καθώς και να ορίζονται οι διοικητικές κυρώσεις για την παράβαση των διατάξεων της ως άνω Απόφασης.

Άρθρο 22 – Διατήρηση εγγραφής στο Ειδικό Μητρώο και διαγραφή (άρθρο 3 παρ. 4 εδ. η, άρθρο 10 παρ. 2, 3, 4 και 5 της Οδηγίας)

1. Οι (αντ)ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές και οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές δευτερεύουσας δραστηριότητας υποβάλλουν στο αρμόδιο Επιμελητήριο, μέσα στο πρώτο τρίμηνο κάθε τρίτου έτους λαμβάνοντας ως αφετηρία την 1η Ιανουαρίου του έτους αμέσως μετά την εγγραφή τους, τα έγγραφα των άρθρων 20 και 21 του παρόντος, εξαιρουμένης της περ. α της παρ. 1 του άρθρου 20 και της περ. α παρ. 1 του άρθρου 21 του παρόντος, με τις ακόλουθες παρεκκλίσεις:

α) το έγγραφο της περ. ε` της παρ. 1 του άρθρου 20 υποβάλλεται κάθε χρόνο μέσα στο πρώτο τρίμηνο κάθε έτους,

β) το ένα ή τα περισσότερα πιστοποιητικά που κατά περίπτωση προβλέπονται από την απόφαση της εποπτικής αρχής, που έχει εκδοθεί κατ' εξουσιοδότηση της παρ. 4 του άρθρου 19 του παρόντος, προσκομίζονται σύμφωνα με τις προβλέψεις της απόφασης αυτής, και

γ) η υπεύθυνη δήλωση των περ. ζ και η` του άρθρου 20 και των περ. ζ` και η` του άρθρου 21 του παρόντος, όποτε τροποποιηθεί η σχετική πληροφορία.

2. Επιπλέον των παραπάνω, ο μεσίτης (αντ)ασφαλίσεων υποβάλλει στο αρμόδιο Επιμελητήριο , μέσα στο πρώτο τρίμηνο κάθε τρίτου έτους, λαμβάνοντας ως αφετηρία την 1η Ιανουαρίου του έτους αμέσως μετά την εγγραφή του, την κατανομή των δραστηριοτήτων του ανά ασφαλιστική επιχείρηση κατά το προηγούμενο έτος.

3. Σε κάθε περίπτωση που ο ενδιαφερόμενος (αντ)ασφαλιστικός διαμεσολαβητής ή ασφαλιστικός διαμεσολαβητής δευτερεύουσας δραστηριότητας δεν συμμορφώνεται με τις υποχρεώσεις των παρ. 1 και 2, καθώς και σε κάθε άλλη περίπτωση που το αρμόδιο Επιμελητήριο διαπιστώσει ότι δεν πληρούνται οι προϋποθέσεις των άρθρων 19, 20 και 21 του παρόντος, το Επιμελητήριο διαγράφει αμελλητί το φυσικό ή νομικό πρόσωπο από το Ειδικό Μητρώο και γνωστοποιεί αντίγραφο της πράξεως διαγραφής στην εποπτική αρχή, εντός τριάντα (30) ημερών από τη λήψη της απόφασης διαγραφής.

Άρθρο 24 – Λοιπές υποχρεώσεις (άρθρο 10 παρ. 6 της Οδηγίας)

1. Ο πελάτης, καταβάλλοντας καλόπιστα το ασφάλιστρο στον (αντ)ασφαλιστικό διαμεσολαβητή ή στον ασφαλιστικό διαμεσολαβητή δευτερεύουσας δραστηριότητας, απαλλάσσεται από την υποχρέωσή του προς την ασφαλιστική επιχείρηση και αν ακόμη ο ασφαλιστικός διαμεσολαβητής δεν αποδώσει το ασφάλιστρο στην ασφαλιστική επιχείρηση, εκτός αν ο πελάτης, ενεργώντας με δόλο, καταβάλει το ασφάλιστρο σε ασφαλιστικό διαμεσολαβητή ο οποίος δεν έχει εντολή από την ασφαλιστική επιχείρηση να εισπράττει ασφάλιστρα για λογαριασμό της. Σε κάθε περίπτωση, το βάρος της απόδειξης του δόλου του πελάτη φέρει η ασφαλιστική επιχείρηση.

2. Η ασφαλιστική επιχείρηση που καταβάλλει στον (αντ)ασφαλιστικό διαμεσολαβητή ή τον ασφαλιστικό διαμεσολαβητή δευτερεύουσας δραστηριότητας χρηματικά ποσά που προορίζονται για τον πελάτη, δεν απαλλάσσεται από την υποχρέωσή της έναντι του πελάτη, παρά μόνον αν ο πελάτης ειδοποιήσει πράγματι τα χρηματικά ποσά.

Άρθρο 26 – Γενικές αρχές δεοντολογικής συμπεριφοράς (άρθρο 17 της Οδηγίας)

1. Οι διανομείς (αντ)ασφαλιστικών προϊόντων, κατά την άσκηση της δραστηριότητάς τους, ενεργούν πάντοτε με έντιμο, αμερόληπτο και επαγγελματικό τρόπο, με γνώμονα την καλύτερη δυνατή εξυπηρέτηση των συμφερόντων του πελάτη.

2. Με την επιφύλαξη των οριζομένων στο άρθρο 31 του παρόντος, όταν ο ασφαλιζόμενος κίνδυνος βρίσκεται στην Ελλάδα ή το κράτος μέλος της ασφαλιστικής υποχρέωσης είναι η Ελλάδα ή ο ασφαλισμένος ή/και ο λήπτης της ασφάλισης είναι κάτοικος Ελλάδας, η παροχή συμβουλής προς τον πελάτη από τον διανομέα σύμφωνα με τα άρθρα 29 και 39 του παρόντος είναι υποχρεωτική κατά τη διανομή των ασφαλιστικών προϊόντων όλων των κλάδων ασφάλισης.

3. Οι διανομείς (αντ)ασφαλιστικών προϊόντων:

α) επεξηγούν στον πελάτη τους όρους των ασφαλιστικών συμβάσεων που προτείνουν, τα δικαιώματα και τις υποχρεώσεις του πελάτη και διασφαλίζουν ότι η πληροφόρηση που λαμβάνει ο πελάτης είναι έγκαιρη, πλήρης, ορθή, επαρκής και κατάλληλη,

β) επισημαίνουν στον πελάτη τις συνέπειες της πρόωρης διακοπής ή ακύρωσης ή εξαγοράς του ασφαλιστηρίου συμβολαίου του, καθώς και κάθε εξαίρεση από την ασφαλιστική κάλυψη, και τον ενημερώνουν για την υποχρέωσή του να προκαταβάλλει το ασφάλιστρο και για τις συνέπειες της μη έγκαιρης καταβολής του οφειλόμενου ασφαλίστρου,

γ) ενημερώνουν τον πελάτη για τα δικαιώματα εναντίωσης, υπαναχώρησης και καταγγελίας του συμβολαίου του, και του χορηγούν τα σχετικά έντυπα με απόδειξη παραλαβής,

δ) ενημερώνουν τον πελάτη σε περίπτωση που παύσουν να ασκούν τη δραστηριότητα ασφαλιστικής διανομής, και

ε) προωθούν μόνο προϊόντα ασφαλιστικών επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται νόμιμα στην Ελλάδα.

4. Οι διανομείς ασφαλιστικών προϊόντων απαγορεύεται να χρησιμοποιούν μεθόδους αθέμιτου ανταγωνισμού, αθέμιτες, παράνομες ή παραπλανητικές πράξεις και πρακτικές. Όλως ενδεικτικώς, απαγορεύεται να:

α) παρουσιάζουν παραπλανητικά ασφαλιστήριο συμβόλαιο ως προς το ισχύον τιμολόγιο και τους όρους της ασφαλιστικής σύμβασης,

β) υπόσχονται στον πελάτη καλύψεις που δεν περιλαμβάνονται στο ασφαλιστικό προϊόν που προωθούν, ή αποκρύπτουν κινδύνους που φέρει ο πελάτης ή/και κόστος που τον επιβαρύνει,

γ) δημιουργούν, αναπαράγουν και διαδίδουν δηλώσεις και φήμες που δεν στηρίζονται σε επίσημα δημοσιοποιημένα στοιχεία και που γίνονται ενσυνείδητα και αφορούν στην οικονομική κατάσταση ή/και στην κατάρτιση και στην εν γένει ποιότητα των υπηρεσιών που παρέχονται από άλλους διανομείς ή άλλες ασφαλιστικές επιχειρήσεις,

δ) προσφέρουν εκπτώσεις ή ειδικά ευεργετήματα με στόχο τη σύναψη ασφαλιστηρίου συμβολαίου.

ε) διαφημίζουν εκπτώσεις, ωφελήματα ή και παροχές που δεν ανταποκρίνονται στα ισχύοντα τιμολόγια και όρους των ασφαλιστικών συμβολαίων

στ) διακρίνουν μεταξύ πελατών που έχουν τις ίδιες προϋποθέσεις ασφάλισης,

ζ) παραποιούν, αλλοιώνουν και με οποιονδήποτε τρόπο παρεμβαίνουν στη μορφή ή στο περιεχόμενο εγγράφων που αφορούν στην ασφαλιστική σύμβαση, όπως αιτήσεων, ασφαλιστηρίων συμβολαίων και αποδείξεων είσπραξης ασφαλίστρου,

η) εισπράττουν ασφάλιστρο χωρίς να προβούν στις αναγκαίες ενέργειες για τη σύναψη σύμβασης ασφάλισης, και

θ) παραδίδουν στον πελάτη μη γνήσιο ασφαλιστήριο συμβόλαιο.

5. Οι διανομείς (αντ)ασφαλιστικών προϊόντων τηρούν τις υποχρεώσεις των κεφαλαίων Ε' και Στ' του παρόντος, όχι μόνο προσυμβατικά, αλλά και ενόψει οποιασδήποτε αλλαγής επιμέρους όρων, ασφαλιστικού προϊόντος ή ασφαλιστικής επιχείρησης.

6. Οι διανομείς αναρτούν, σε εμφανές σημείο στο γραφείο των υπαλλήλων τους που συμμετέχουν άμεσα στις δραστηριότητες διανομής ασφαλιστικών προϊόντων, πινακίδα με τα στοιχεία των εν λόγω υπαλλήλων και που αναγράφει ότι οι εν λόγω υπάλληλοι κατέχουν τα απαραίτητα προσόντα για την διαμεσολάβηση στην σύναψη ασφαλιστικών συμβάσεων, με ειδική μνεία αν, κατά περίπτωση, επιτρέπεται να προωθούν ασφαλιστήρια με επενδυτικά χαρακτηριστικά.

7. Με την επιφύλαξη των οριζομένων στο ν. 2251/1994 περί «Προστασίας των καταναλωτών» ως ισχύει, όλες οι πληροφορίες που σχετίζονται με το αντικείμενο του παρόντος, περιλαμβανομένων των διαφημιστικών ανακοινώσεων, που απευθύνονται από διανομέα ασφαλιστικών προϊόντων σε πελάτη ή δυνητικό πελάτη, είναι αμερόληπτες, σαφείς και μη παραπλανητικές. Οι διαφημιστικές ανακοινώσεις θα πρέπει πάντοτε να αναγνωρίζονται σαφώς ως τέτοιες.

8. Οι διανομείς ασφαλιστικών προϊόντων δεν αμείβονται ούτε αμείβουν ή αξιολογούν την απόδοση των υπαλλήλων τους κατά τρόπο που έρχεται σε σύγκρουση με το καθήκον τους να ενεργούν προς το συμφέρον του πελάτη. Ειδικότερα, ο διανομέας ασφαλιστικών προϊόντων δεν προβαίνει σε καμία εμπορική συμφωνία ή συνεργασία από την οποία να απορρέει αμοιβή, πωλησιακός στόχος ή οικονομικό όφελος του διανομέα υπό οποιαδήποτε άλλη μορφή, που θα αποτελούσε κίνητρο για τον ίδιο ή τους υπαλλήλους του να συστήσουν ένα συγκεκριμένο ασφαλιστικό προϊόν σε πελάτη, ενώ θα μπορούσαν να προσφέρουν διαφορετικό ασφαλιστικό προϊόν, το οποίο θα ικανοποιούσε καλύτερα τις ανάγκες του.

9. Με απόφαση της εποπτικής αρχής, που δημοσιεύεται στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως, μπορεί να παρέχονται διευκρινίσεις, να εισάγονται πρόσθετες υποχρεώσεις πληροφόρησης, ενημέρωσης και δεοντολογίας, να παρέχονται πρότυπα για την τυποποίηση της παρεχόμενης ενημέρωσης στον πελάτη και ιδίως για την μορφή, την έκταση και το περιεχόμενό της και να εξειδικεύεται κάθε αναγκαία λεπτομέρεια για την εφαρμογή του Κεφαλαίου Ε' ως και του Κεφαλαίου Στ' του παρόντος, καθώς και να ορίζονται οι διοικητικές κυρώσεις για την παράβαση των διατάξεων της ως άνω Απόφασης.

Άρθρο 27 – Γενικές πληροφορίες που παρέχει ο ασφαλιστικός διαμεσολαβητής ή η ασφαλιστική επιχείρηση και λοιπές οργανωτικές υποχρεώσεις (άρθρο 18 της Οδηγίας)

1. Ο ασφαλιστικός διαμεσολαβητής γνωστοποιεί εγκαίρως και πριν από τη σύναψη μιας ασφαλιστικής σύμβασης τις ακόλουθες πληροφορίες προς τον πελάτη:

α) την ταυτότητά του, τη διεύθυνσή του, το γεγονός ότι είναι ασφαλιστικός διαμεσολαβητής και την συγκεκριμένη κατηγορία στην οποία είναι εγγεγραμμένος,

β) τον αριθμό Ειδικού Μητρώου στον οποίο είναι εγγεγραμμένος και τον διαδικτυακό σύνδεσμο προς το Ενιαίο Σημείο Πληροφόρησης της παρ. 11 του άρθρου 18 του παρόντος, ώστε ο πελάτης να είναι σε θέση να εξακριβώσει την εγγραφή του,

γ) ότι παρέχει συμβουλή σχετικά με τα πωλούμενα ασφαλιστικά προϊόντα, με την επιφύλαξη της παρ. 2 του άρθρου 31 του παρόντος,

δ) τις διαδικασίες που αναφέρονται στο άρθρο 9 του παρόντος, οι οποίες επιτρέπουν στον πελάτη και άλλους ενδιαφερόμενους να υποβάλλουν καταγγελίες για τους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές, και τις διαδικασίες εξωδικαστικής επίλυσης διαφορών που αναφέρονται στο άρθρο 10 του παρόντος,

ε) αν ο διαμεσολαβητής εκπροσωπεί τον πελάτη ή αν ενεργεί για λογαριασμό και στο όνομα της ασφαλιστικής επιχείρησης,

στ) αν επιτρέπεται να προωθεί επενδυτικά προϊόντα βασιζόμενα σε ασφάλιση και

ζ) αν του έχει δοθεί από την ασφαλιστική επιχείρηση εντολή είσπραξης ασφαλίστρων από τον πελάτη για λογαριασμό της.

Επιπλέον όσων προβλέπονται στην παρ. 1, ο μεσίτης ασφαλίσεων πληροφορεί τον πελάτη ότι παρέχει αμερόληπτη και προσωπική ανάλυση των προϊόντων που προωθούνται στην ελληνική αγορά. Για τον σκοπό της παροχής αμερόληπτης και προσωπικής ανάλυσης, ο μεσίτης ασφαλίσεων αναλύει επαρκώς μεγάλο αριθμό ασφαλιστικών συμβάσεων και προϊόντων που διατίθενται στην αγορά, ώστε να είναι σε θέση να συστήσει με εξατομικευμένα και επαγγελματικά κριτήρια, τη σύμβαση ασφάλισης που ανταποκρίνεται καλύτερα στις απαιτήσεις και τις ανάγκες του πελάτη.

Τα υποκείμενα, τα προσωπικά δεδομένα των οποίων αποθηκεύονται στο μητρώο έχουν δικαίωμα πρόσβασης στα αποθηκευμένα δεδομένα τους και δικαίωμα επαρκούς πληροφόρησης, σύμφωνα με τις οικείες διατάξεις περί προστασίας δεδομένων προσωπικού χαρακτήρα

2. Η ασφαλιστική επιχείρηση κατά τη δραστηριότητα διανομής ασφαλιστικών προϊόντων γνωστοποιεί εγκαίρως και πριν από τη σύναψη της ασφαλιστικής σύμβασης τις ακόλουθες πληροφορίες προς τον πελάτη:

α) την επωνυμία της, την έδρα της και το γεγονός ότι είναι ασφαλιστική επιχείρηση,

β) ότι παρέχει συμβουλή σχετικά με τα πωλούμενα προϊόντα, με την επιφύλαξη της παρ. 2 του άρθρου 31 του παρόντος,

γ) τις διαδικασίες που αναφέρονται στο άρθρο 9 του παρόντος, οι οποίες επιτρέπουν στον πελάτη και άλλους ενδιαφερόμενους να υποβάλλουν καταγγελίες για τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις,

δ) τις διαδικασίες εξωδικαστικής επίλυσης διαφορών που αναφέρονται στο άρθρο 10 του παρόντος.

3. Η ασφαλιστική επιχείρηση διαθέτει έγγραφο αίτησης ασφάλισης και το παρέχει δωρεάν στους διανομείς των προϊόντων της. Πριν τη σύναψη της ασφαλιστικής σύμβασης, οι διανομείς συμπληρώνουν την αίτηση ασφάλισης βάσει των στοιχείων που παρέχει ο πελάτης, λαμβάνουν την υπογραφή του πελάτη επ' αυτής και παραδίδουν, το μεν πρωτότυπο στην ασφαλιστική επιχείρηση που αναλαμβάνει τον κίνδυνο, το δε αντίγραφό της στον πελάτη. Η αίτηση ασφάλισης, όπως και το ασφαλιστήριο συμβόλαιο που εκδίδεται στη συνέχεια πέραν των οριζομένων στο άρθρο 1 παρ. 2 του ν. 2496/1997 (ΦΕΚ Α' 87), περιέχουν κατά περίπτωση τα ακόλουθα:

α) την επωνυμία, τον ΑΦΜ και τον αριθμό Ειδικού Μητρώου του μεσίτη, του πράκτορα ή του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή δευτερεύουσας δραστηριότητας που έρχεται σε άμεση επαφή με τον πελάτη για τη διανομή του ασφαλιστικού προϊόντος,

β) τα στοιχεία της περ. α' που αφορούν στον μεσίτη, πράκτορα ή ασφαλιστικό διαμεσολαβητή δευτερεύουσας δραστηριότητας που διατηρεί σύμβαση με την ασφαλιστική επιχείρηση, αν αυτός είναι διαφορετικός από τον αναφερόμενο στην περ. α', και

γ) τα στοιχεία της περ. α' που αφορούν στον συντονιστή ασφαλιστικών πρακτόρων, ο οποίος φέρει την τελική ευθύνη επίβλεψης του πράκτορα που έρχεται σε άμεση επαφή με τον πελάτη για τη διανομή του ασφαλιστικού προϊόντος.

4. Στην περίπτωση που η ασφαλιστική επιχείρηση παρέχει εξουσιοδότηση και δίδει εντολή σε ασφαλιστικό διαμεσολαβητή να προβαίνει στην είσπραξη ασφαλίστρων από τον πελάτη για λογαριασμό της, και εφόσον η καταβολή των ασφαλίστρων δεν αποδεικνύεται από άλλα ισοδύναμα μέσα, όπως ενδεικτικά καταθετήρια σε τραπεζικό λογαριασμό και αποδεικτικά πληρωμής στα ΕΛΤΑ, ο ασφαλιστικός διαμεσολαβητής παραδίδει στον πελάτη:

α) είτε τη νόμιμη απόδειξη είσπραξης ασφαλίστρων που εξέδωσε η ασφαλιστική επιχείρηση

β) είτε υπογεγραμμένη απόδειξη που εκδίδει ο ασφαλιστικός διαμεσολαβητής, η οποία περιλαμβάνει την ημερομηνία έκδοσης τις απόδειξης και είσπραξης των ασφαλίστρων, τα πλήρη φορολογικά και επαγγελματικά στοιχεία του εισπράξαντος, την επωνυμία της ασφαλιστικής επιχείρησης για λογαριασμό της οποίας εισπράττει τα ασφάλιστρα, τα πλήρη στοιχεία εξατομίκευσης του πελάτη, τα καταβληθέντα από τον πελάτη ασφάλιστρα καθώς ταγγελίες για τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις, και

δ) τις διαδικασίες εξωδικαστικής επίλυσης διαφορών που αναφέρονται στο άρθρο 10 του παρόντος.

3. Η ασφαλιστική επιχείρηση παρέχει στον πελάτη, το δεύτερο στην ασφαλιστική επιχείρηση και το τρίτο τηρείται σε αρχείο από τον ασφαλιστικό διαμεσολαβητή. Το αρχείο μπορεί να τηρείται και σε ηλεκτρονική μορφή.

5. Απαγορεύεται η υποεξουσιοδότηση στην είσπραξη ασφαλίστρων από τον ασφαλιστικό διαμεσολαβητή σε οποιονδήποτε τρίτο, χωρίς τη γραπτή συναίνεση της ασφαλιστικής επιχείρησης, για λογαριασμό της οποίας ενεργείται η είσπραξη.

Άρθρο 28 – Συγκρούσεις συμφερόντων και διαφάνεια (άρθρο 19 της Οδηγίας)

1. Ο ασφαλιστικός διαμεσολαβητής εγκαίρως πριν από τη σύναψη ασφαλιστικής σύμβασης παρέχει στον πελάτη, επιπροσθέτως όσων προβλέπονται στο άρθρο 27 του παρόντος, και τις ακόλουθες πληροφορίες:

α) Εάν κατέχει οποιαδήποτε άμεση ή έμμεση συμμετοχή σε ασφαλιστική επιχείρηση που να φθάνει ή να υπερβαίνει ποσοστό δέκα τοις εκατό (10 %) των δικαιωμάτων ψήφου ή του κεφαλαίου του,

β) Εάν ασφαλιστική επιχείρηση ή μητρική ασφαλιστικής επιχείρησης κατέχει οποιαδήποτε άμεση ή έμμεση συμμετοχή που να φθάνει ή να υπερβαίνει ποσοστό δέκα τοις εκατό (10 %) των δικαιωμάτων ψήφου ή του κεφαλαίου του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή,

γ) Σε σχέση με την προτεινόμενη σύμβαση και με την επιφύλαξη της παρ. 2 του άρθρου 31 του παρόντος:

γα) Αν είναι μεσίτης, ότι παρέχει συμβουλή βάσει αμερόληπτης και προσωπικής ανάλυσης, δηλαδή με βάση την ανάλυση επαρκούς αριθμού ασφαλιστικών συμβάσεων που διατίθενται στην αγορά, ώστε αυτός να είναι σε θέση να προβεί σε εξατομικευμένη σύσταση, σύμφωνα με επαγγελματικά κριτήρια, της ασφαλιστικής σύμβασης που θα ανταποκρίνεται πληρέστερα στις ανάγκες του πελάτη.

γβ) Αν ο ασφαλιστικός πράκτορας διανέμει προϊόντα μίας μόνον ασφαλιστικής επιχείρησης, είτε αυτή αναλαμβάνει πλήρως την ευθύνη για τη δραστηριότητά του είτε όχι, ενημερώνει τον πελάτη για την αποκλειστικότητα της συνεργασίας και για την επωνυμία της ασφαλιστικής επιχείρησης.

γγ) Αν ο ασφαλιστικός πράκτορας δραστηριοποιείται σε συνεργασία με περισσότερες ασφαλιστικές επιχειρήσεις, γνωστοποιεί στον πελάτη τις επωνυμίες των ασφαλιστικών επιχειρήσεων, τα προϊόντα των οποίων διανέμει. Και

δ) Τη φύση της αμοιβής που λαμβά-

ΣΥΝΕΧΕΙΑ ΣΤΗΝ ΕΠΟΜΕΝΗ ΣΕΛΙΔΑ

νει σε σχέση με τη σύμβαση ασφάλισης.

ε) Σε σχέση με τη σύμβαση ασφάλισης αν εργάζεται:

εα) βάσει αμοιβής απευθείας από τον πελάτη,

εβ) βάσει προμήθειας κάθε είδους που περιλαμβάνεται στο ασφάλιστρο,

εγ) βάσει άλλου τύπου αμοιβής, συμπεριλαμβανομένου, κάθε είδους οικονομικού οφέλους, που προτείνεται ή παρέχεται σε σχέση με τη σύμβαση ασφάλισης, ή

εδ) βάσει συνδυασμού οποιουδήποτε τύπου αμοιβής ορίζεται στις περιπτώσεις εα΄ έως εγ΄.

2. Εάν ο πελάτης, με αφορμή την ασφαλιστική σύμβαση και μετά τη σύναψή της, πραγματοποιεί καταβολές πέραν των προβλεπομένων ασφαλίστρων και πληρωμών, ο ασφαλιστικός διαμεσολαβητής γνωστοποιεί επίσης στον πελάτη, για καθεμία από τις μεταγενέστερες πληρωμές, τις πληροφορίες της περίπτωσης δ΄ της παρ. 1.

3. Εγκαίρως πριν από τη σύναψη της ασφαλιστικής σύμβασης, η ασφαλιστική επιχείρηση κατά την από αυτήν διενέργεια δραστηριότητας διανομής ενημερώνει τον πελάτη για τη φύση της αμοιβής που λαμβάνουν οι υπάλληλοί της σε σχέση με την διανομή της ασφαλιστικής σύμβασης, συμπεριλαμβανομένης της περίπτωσης που η αμοιβή συνδέεται με καταβολές πέραν των προβλεπομένων ασφαλίστρων και πληρωμών ή με καταβολές από πρόσωπο διαφορετικό από τον πελάτη.

Άρθρο 36 – Πρόληψη σύγκρουσης συμφερόντων (άρθρα 27 & 28 της Οδηγίας)

1. Με την επιφύλαξη του άρθρου 26, οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές και οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις που ασκούν διανομή επενδυτικών προϊόντων βασιζόμενων σε ασφάλιση, διαθέτουν και εφαρμόζουν αποτελεσματικές και εύλογες διαδικασίες οργάνωσης και διοίκησης για την αποτροπή φαινομένων σύγκρουσης συμφερόντων. Οι εν λόγω διαδικασίες είναι ανάλογες προς τις ασκούμενες από εκείνους δραστηριότητες, το είδος του διανομέα και τα ασφαλιστικά προϊόντα που προωθεί.

2. Οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές και οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις λαμβάνουν τα κατάλληλα μέτρα για τον έγκαιρο εντοπισμό σύγκρουσης συμφερόντων μεταξύ αφενός των ιδίων, συμπεριλαμβανομένων των διευθυντών και των υπαλλήλων τους και κάθε προσώπου που ενεργεί υπό τον άμεσο ή έμμεσο έλεγχό τους, και αφετέρου ενός ή περισσοτέρων πελατών, στο πλαίσιο της διανομής ασφαλιστικών προϊόντων.

3. Εάν ο ασφαλιστικός διαμεσολαβητής ή η ασφαλιστική επιχείρηση εκτιμούν ότι, παρά τα μέτρα της παρ. 1, εξακολουθεί να υφίσταται κίνδυνος βλάβης των συμφερόντων του πελάτη, τότε τον ενημερώνουν εγγράφως ή με άλλο σταθερό μέσο, με σαφήνεια και εγκαίρως πριν τη σύναψη της σύμβασης ασφάλισης, για τα ακόλουθα:

α) τη γενική φύση ή την πηγή της σύγκρουσης συμφερόντων, και

β) επαρκείς λεπτομέρειες, λαμβάνοντας υπόψη τη φύση του πελάτη, για να μπορέσει ο εν λόγω πελάτης να λάβει απόφαση ενημερωμένος ως προς τις δραστηριότητες διανομής ασφαλιστικών προϊόντων, στο πλαίσιο των οποίων προκύπτει η σύγκρουση συμφερόντων.

4. Η εποπτική αρχή δύναται με απόφασή της να παρέχει διευκρινίσεις, να ορίζει ελάχιστα πρότυπα για την εφαρμογή του παρόντος και να ρυθμίζει κάσης σύμφωνα με την παρ. 4 του άρθρου 39 του παρόντος, και υπό ποιες προϋποθέσεις,

β) καθοδήγηση και προειδοποίηση του πελάτη σχετικά με τους κινδύνους που θα αναλάβει με την επιλογή συγκεκριμένου επενδυτικού προϊόντος βασιζομένου σε ασφάλιση ή συγκεκριμένων στρατηγικών επενδυτικών επιλογών, και

γ) ενημέρωση για κάθε κόστος και συναφή επιβάρυνση του προϊόντος που δεν οφείλεται στις διακυμάνσεις της αγοράς και που συνδέεται με τη διανομή του, όπως ενδεικτικά το κόστος της συμβουλής που δεν περιλαμβάνεται στο ασφάλιστρο, το κόστος του προϊόντος, καθώς και πληρωμές σε τρίτους, συμπεριλαμβανομένου του τρόπου πληρωμής του κόστους αυτού

θε άλλη κατά την κρίση της λεπτομέρεια που είναι αναγκαία για την εφαρμογή του, ορίζοντας και τις διοικητικές κυρώσεις για την παράβαση των διατάξεων της ως άνω απόφασης.

Άρθρο 38 – Ενημέρωση πελατών (Άρθρο 29 της Οδηγίας)

1. Με την επιφύλαξη του άρθρου 27 και της παρ. 1 του άρθρου 28 του παρόντος, οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές και οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις ενημερώνουν τον πελάτη, εγκαίρως πριν από τη σύναψη σύμβασης επενδυτικών προϊόντων βασιζόμενων σε ασφάλιση, για το συνολικό κόστος διανομής και για κάθε συναφή επιβάρυνση. Η ενημέρωση αυτή περιλαμβάνει τουλάχιστον τα ακόλουθα:

α) εάν οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές και οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις πρόκειται να διενεργούν την περιοδική επαναξιολόγηση της καταλληλότητας της προτεινόμενης ασφάλι-

από τον πελάτη.

Το κόστος και οι επιβαρύνσεις του προηγούμενου εδαφίου αθροίζονται, ώστε ο πελάτης να κατανοήσει το συνολικό κόστος που επωμίζεται μέχρι την προβλεπόμενη λήξη της σύμβασης και την αθροιστική επίπτωσή του στην επένδυση. Εάν το ζητήσει ο πελάτης, τού χορηγείται επιπλέον αναλυτική καταγραφή του κόστους και των χρεώσεων.

2. Η ενημέρωση της παρ. 1 δίδεται στον πελάτη σε κατανοητή μορφή, ώστε ο πελάτης να επιλέξει προϊόν και να αποφασίσει για την σύναψη της σύμβασης, έχοντας επαρκώς ενημερωθεί όχι μόνον για τα δικαιώματα και τις καλύψεις, αλλά και για τις υποχρεώσεις, τα βάρη και τους κινδύνους που πηγάζουν για εκείνον από το βασιζόμενο σε ασφάλιση επενδυτικό προϊόν.

3. Η ενημέρωση της παρ. 1 δίδεται σε τακτική βάση, τουλάχιστον ετήσια, καθ΄ όλη την διάρκεια ισχύος του βασι-

της ασφαλιστικής επιχείρησης με το καθήκον τους να ενεργούν με έντιμο, αμερόληπτο και επαγγελματικό τρόπο για την καλύτερη δυνατή εξυπηρέτηση των συμφερόντων του πελάτη.

5. Η εποπτική αρχή δύναται με απόφασή της να παρέχει διευκρινίσεις ή και να ορίζει ελάχιστα πρότυπα για την παροχή των πληροφοριών του παρόντος, να προβλέπει την τυποποίηση της παρεχόμενης ενημέρωσης και ιδίως την έκταση, την μορφή και το περιεχόμενο της τυποποίησης, καθώς και να ρυθμίζει κάθε άλλη κατά την κρίση της λεπτομέρεια που είναι αναγκαία για την εφαρμογή του άρθρου αυτού.

Άρθρο 47 Μεταβατικές διατάξεις

1. Οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές που, την ημερομηνία δημοσίευσης του παρόντος στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως, είναι εγγεγραμμένοι στα αρμόδια επιμελητήρια σε περισσότερες

ζόμενου σε ασφάλιση επενδυτικού προϊόντος.

4. Με την επιφύλαξη του άρθρου 28, οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές και οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις δύνανται να εισπράττουν ή να πληρώνουν αμοιβή ή προμήθεια και να παρέχουν ή να δέχονται οποιοδήποτε μη χρηματικό όφελος στο πλαίσιο διανομής επενδυτικού προϊόντος βασιζόμενου σε ασφάλιση ή παρεπόμενης υπηρεσίας, προς ή από οιονδήποτε πλην του πελάτη ή του αντιπροσώπου του, μόνον στις περιπτώσεις που η πληρωμή ή το όφελος:

α) δεν επηρεάζει αρνητικά την ποιότητα της παρεχόμενης υπηρεσίας διανομής, και

β) δεν εμποδίζει τη συμμόρφωση του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή και

από μία κατηγορίες ασφαλιστικής διαμεσολάβησης, για τις οποίες υπάρχει το ασυμβίβαστο των παρ. 3 και 4 του άρθρου 18 του παρόντος, υποχρεούνται μέχρι 15.9.2018 να δηλώσουν προς το αρμόδιο Επιμελητήριο την κατηγορία ασφαλιστικής διαμεσολάβησης εκ των περ. α΄ και β΄ της παρ. 3 του άρθρου 18 του παρόντος, στην οποία επιθυμούν να παραμείνουν εγγεγραμμένοι.

2. Με την επιφύλαξη της παρ. 3, τα αρμόδια Επιμελητήρια έχουν καθήκον να προβούν μέχρι την 1.10.2018 στα ακόλουθα:

α) να διαγράψουν από το Ειδικό Μητρώο τους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές που δεν συμμορφώθηκαν με την υποχρέωση της παρ. 1, από όλες τις κατηγορίες ασφαλιστικής διαμεσολάβησης στις οποίες είναι εγγεγραμμένοι, και

β) να συγχωνεύσουν μηχανογραφικά, άνευ άλλης διατυπώσεως σε μια κατηγορία, αυτήν του ασφαλιστικού πράκτορα, τις κατηγορίες του ασφαλιστικού συμβούλου και του ασφαλιστικού πράκτορα του ν. 1569/85 και του π.δ. 190/2006 και να επικαιροποιήσουν κατάλληλα τα προς δημοσίευση στοιχεία του Ενιαίου Σημείου Πληροφόρησης.

3. Κατά παρέκκλιση της παρ. 2 περ. β΄, όσοι ενεγράφησαν στην κατηγορία του ασφαλιστικού συμβούλου του ν. 1569/85 και του π.δ. 190/2006 μετά την 1.1.2017 και παραμένουν εγγεγραμμένοι στην κατηγορία αυτήν μέχρι την έναρξη ισχύος του παρόντος, μεταφέρονται μηχανογραφικά, άνευ άλλης διατυπώσεως από τα αρμόδια Επιμελητήρια, στην κατηγορία του ασφαλιστικού πράκτορα μόνον αφού συμπληρώσουν 2 έτη από την εγγραφή τους στα Μητρώα των Επιμελητηρίων ή και το Ειδικό Μητρώο.

4. Με την επιφύλαξη της περ. α΄ της παρ. 2 και της παρ. 3, από την έναρξη ισχύος του παρόντος:

α) οι εγγεγραμμένοι στα αρμόδια επιμελητήρια στις κατηγορίες του Ασφαλιστικού Πράκτορα και του Ασφαλιστικού Συμβούλου του ν. 1569/85 και του π.δ. 190/2006 συγχωνεύονται αυτοδικαίως σε μία κατηγορία, και ονομάζονται στο εξής «Ασφαλιστικοί πράκτορες» της περ. α΄ της παρ. 3 του άρθρου 18 του παρόντος,

β) οι εγγεγραμμένοι στα αρμόδια επιμελητήρια στην κατηγορία «συντονιστές ασφαλιστικών συμβούλων» του ν. 1569/85 και του π.δ. 190/2006, ονομάζονται στο εξής «συντονιστές ασφαλιστικών πρακτόρων» της περ. α΄ της παρ. 3 του άρθρου 18 του παρόντος και

γ) οι εγγεγραμμένοι στα αρμόδια επιμελητήρια στην κατηγορία «Μεσίτες Ασφαλίσεων» του ν. 1569/1985 και του π.δ. 190/2006 ονομάζονται στο εξής «Μεσίτες (αντ)ασφαλίσεων» της περ. β΄ της παρ. 3 του άρθρου 18 του παρόντος.

ΣΤΗΝ ΤΕΛΙΚΗ ΕΥΘΕΙΑ ΓΙΑ ΨΗΦΙΣΗ ΤΟ ΝΟΜΟΣΧΕΔΙΟ ΓΙΑ ΤΙΣ ΙΔΙΩΤΙΚΕΣ ΚΛΙΝΙΚΕΣ

Ορίζει ελάχιστο όριο κλινών για τη λειτουργία τους.Για τις Γενικές Κλινικές ορίζεται ελάχιστος συνολικός αριθμός 40 κλινών, για τις Μεικτές ο ελάχιστος συνολικός αριθμός ορίζεται σε 30 κλίνες. Για τις ειδικές κλινικές ο ελάχιστος συνολικός αριθμός ορίζεται σε 30 κλίνες, ενώ σε κάθε Κλινική πρέπει να υπάρχει όλο το 24ωρο ιατρική κάλυψη

Σελ. 25

Nextdeal+υγεία

ΕΡΕΥΝΑ ΤΗΣ ΕΛΣΤΑΤ ΓΙΑ ΤΗΝ ΥΓΕΙΑ ΕΝΗΛΙΚΩΝ ΚΑΙ ΠΑΙΔΙΩΝ

Πολυτέλεια πλέον για τους Έλληνες οι ιατρικές εξετάσεις

Του **ΑΡΗ ΜΠΕΡΖΟΒΙΤΗ**

Την τραγική πραγματικότητα που επικρατεί στην Ελλάδα στον τομέα της υγείας των πολιτών διαπιστώνει και πάλι μια νέα έρευνα που πραγματοποιήθηκε αυτή τη φορά από την Ελληνική Στατιστική Αρχή (ΕΛΣΤΑΤ) και ανακοινώθηκε την προηγούμενη εβδομάδα.

Σύμφωνα με τα στοιχεία της έρευνας για περισσότερους από 7 στους 10 (74,6%) που δεν μπόρεσαν να κάνουν την ιατρική εξέταση ή θεραπεία που χρειάστηκαν, καθώς και για 9 στους 10 (87,5%) που δεν μπόρεσαν να κάνουν την οδοντιατρική εξέταση ή θεραπεία που χρειάστηκαν ο κύριος λόγος ήταν οικονομικός.

Η δειγματοληπτική Έρευνα Εισοδήματος και Συνθηκών Διαβίωσης των Νοικοκυριών, έτους 2017, που διεξήγαγε η ΕΛΣΤΑΤ έγινε σε τελικό δείγμα 22.743 νοικοκυριών και σε 54.041 μέλη των νοικοκυριών αυτών, εκ των οποίων 46.478 ηλικίας 16 ετών και άνω και 7.563 ηλικίας 0 έως 15 ετών. Ο μέσος όρος μελών υπολογίστηκε ανά νοικοκυριό στα 2,4.

Η έρευνα αποτυπώνει την κατάσταση υγείας του πληθυσμού ηλικίας 16 ετών και άνω, καθώς και τη χρήση υπηρεσιών υγείας (πραγματοποίηση ή μη ιατρικών και οδοντιατρικών εξετάσεων, λήψη ή μη θεραπείας), ανάλογα με τα δημογραφικά χαρακτηριστικά (φύλο και ηλικία), την εκπαίδευση, την ασχολία και το εισόδημα.

Επίσης συγκεντρώθηκαν για 7.071 νοικοκυριά και 13.947 άτομα -τα οποία απαρτίζουν το νέο υπόδειγμα (panel) της έρευνας– πλη-

Συνέχεια στη σελίδα 26

Affidea Ευρωιατρική
Οι επιπτώσεις του μόνιμου ροχαλητού στην υγεία
Σελ. 24

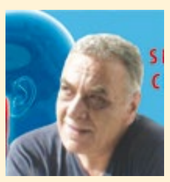
Όμιλος Ευρωκλινικής
Υπερδιπλασίασε τα λειτουργικά κέρδη
Σελ. 34

Αθηναϊκή Mediclinic- Interamerican
Η αξία της πρόληψης στην υγεία
Σελ. 35

MINETTA Ασφαλιστική
Νέο νοσοκομειακό MINETTA Top Plus
Σελ. 36

ΟΙ ΚΙΝΔΥΝΟΙ ΑΠΟ ΤΗΝ ΑΠΝΟΙΑ ΥΠΝΟΥ - Η ΑΠΑΡΑΙΤΗΤΗ ΙΑΤΡΙΚΗ ΤΟΥΣ ΔΙΕΡΕΥΝΗΣΗ ΚΑΙ ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΣΗ

Οι επιπτώσεις του μόνιμου ροχαλητού στην υγεία



Γράφει ο **ΓΙΩΡΓΟΣ ΠΟΤΑΜΙΤΗΣ**
Ιατρός ΩΡΛ,
Επιστημονικά Υπεύθυνος ΩΡΛ
Τμήματος Affidea Περιστερίου

Κανένας άνθρωπος δεν είναι άτρωτος στον χρόνο. Κανένας δεν είναι φτιαγμένος από αναλλοίωτα υλικά. Ωστόσο, η φύση έχει προνοήσει για τις μικροεπισκευές που χρειαζόμαστε από μέρα σε μέρα, με το καθημερινό μας service στο συνεργείο του ύπνου. Του καλού ύπνου, όμως. Του αναζωογονητικού. Του αδιατάρακτου και συνεχή. Του ύπνου που οδηγεί στην επαναρρύθμιση του βιολογικού ρολογιού και στην ψυχοσωματική μας ανασύνταξη και ευεξία. Του ύπνου που μετά το πέρας του παραδίδει ξεκούραστο και αξιόμαχο τον ανθρώπινο οργανισμό «ψυχή τε και σώματι» στην επόμενη ημέρα.

Το μόνιμο ροχαλητό επιδρά ζημιογόνα στον ανθρώπινο οργανισμό και οφείλεται σε παθολογική εκτροπή της συμπεριφοράς του αυλού του ανώτερου αναπνευστικού.

Τι είναι το ροχαλητό και πώς δημιουργείται;

Το ροχαλητό είναι ο ήχος που παράγεται κατά την διάρκεια του ύπνου από την δόνηση των τοιχωμάτων του φάρυγγα και της μαλακής υπερώας (το πίσω τμήμα της οροφής του στόματος, του «ουρανίσκου»). Η δόνηση αυτή των τοιχωμάτων δημιουργείται από την δύσκολη δίοδο του αέρα μέσα από έναν στενεμένο φάρυγγα. Η στένωση του φάρυγγα οφείλεται σε παράγοντες που έχουν σχέση με την ανατομική κατασκευή της περιοχής και τον βαθμό μυϊκής χαλάρωσης την ώρα του ύπνου.

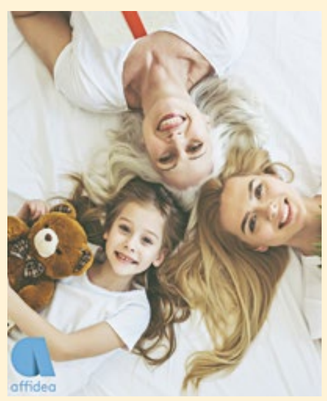
Οι ιατρικές έρευνες τα τελευταία χρόνια απέδειξαν ότι το ροχαλητό είναι μη φυσιολογική αναπνοή κατά τον ύπνο και σε αρκετές περιπτώσεις πρώτη ¨ιχνηρή¨ ένδειξη σοβαρών διαταραχών στον ύπνο, με σοβαρές επιπτώσεις.

Σε ορισμένους ανθρώπους το ροχαλητό συνοδεύεται από πλήρεις διακοπές της αναπνοής που διαρκούν από μερικά δευτερόλεπτα μέχρι και πάνω από ένα λεπτό. Κατά την διάρκεια των διακοπών αυτών σταματάει το ροχαλητό και ξαναρχίζει πιο έντονο, όταν το άτομο ξαναρχίζει να αναπνέει. Οι διακοπές αυτές της αναπνοής ονομάζονται άπνοιες .

Οι ίδιοι οι πάσχοντες από άπνοια κατά τον ύπνο, συνήθως δεν αντιλαμβάνονται τις άπνοιες και σπάνια ξυπνάνε τελείως, με αίσθημα σαν να πνίγονται. Ο ύπνος τους είναι πολλές φορές ανήσυχος με στριφογυρίσματα και τινάγματα των χεριών και των ποδιών καθώς προσπαθούν να πάρουν αναπνοή.

Πώς αντιμετωπίζεται;

Η αποφρακτική άπνοια είναι σοβαρή πάθηση με επι-



κίνδυνες επιπτώσεις και χρειάζεται ιατρική αντιμετώπιση.

Στις περιπτώσεις που διαπιστώνετε ότι ο άνθρωπός σας παρουσιάζει μόνιμο ροχαλητό, με ή χωρίς αντιληπτές διακοπές της αναπνοής και ανεξάρτητα ηλικίας, οδηγείστε τον σε υπεύθυνη ιατρική αντιμετώπιση. Ένας απλός, φιλικός για παιδιά και ενήλικες, αλλά και οικονομικά προσιτός τρόπος είναι η ιατρική μέθοδος ψηφιακής ανάλυσης των ήχων της αναπνοής (στο σπίτι), «SNORE CHECK».

Επικοινωνήστε μαζί μας για πληροφορίες και προγραμματισμό για έλεγχο με την μέθοδο SNORE CHECK.
Affidea Περιστερίου, Θηβών 177, Τ: 210 5760460 – 210 5760345

ΣΤΗΝ ΤΕΛΙΚΗ ΕΥΘΕΙΑ ΓΙΑ ΨΗΦΙΣΗ ΤΟ ΝΟΜΟΣΧΕΔΙΟ ΓΙΑ ΤΙΣ ΙΔΙΩΤΙΚΕΣ ΚΛΙΝΙΚΕΣ

Ορίζει ελάχιστο όριο κλινών για τη λειτουργία

Του **ΑΡΗ ΜΠΕΡΖΟΒΙΤΗ**

Ολοκληρώθηκε την Παρασκευή 22 Ιουνίου η δημόσια διαβούλευση για το Σχέδιο Νόμου: «Εκσυγχρονισμός και Αναμόρφωση Θεσμικού Πλαισίου Ιδιωτικών Κλινικών». Αναμένεται η κατάθεση του στη Βουλή (όπου ίσως γίνουν και άλλες προσθήκες) και η ψήφιση του -σύμφωνα με τις εντολές της Τρόικα- μέχρι τις 14 Ιουλίου.

Σύμφωνα με το εισαγωγικό σημείωμα το προτεινόμενο σχέδιο νόμου αποτελεί μία ολοκληρωμένη παρέμβαση στο πλαίσιο των ιδιωτικών κλινικών, με βάση τις κάτωθι ειδικότερες κατευθύνσεις:

Α) Την ενοποίηση σε ένα συνολικό νομοθέτημα όλων των διατάξεων που βρίσκονται διάσπαρτες, ρυθμίζοντας το ίδιο αντικείμενο. Σε αυτή την βάση, το προτεινόμενο σχέδιο αποτελεί μία προσπάθεια νομοθετικού εξορθολογισμού, κωδικοποιώντας σε ένα ενιαίο κείμενο όλες τις επιμέρους ειδικές ή γενικές ρυθμίσεις.

Β) Τον εκσυγχρονισμό του πλαισίου λειτουργίας των κλινικών, που συνίσταται στην αναθεώρηση των παλαιών και ήδη παρωχημένων ρυθμίσεων που αφορούν τόσο στους γενικούς όρους και προϋποθέσεις όσο και στις τεχνικές προδιαγραφές (προσωπικό, μετρικά στοιχεία, ιατρικός εξοπλισμός, νοσηλευτικές μονάδες και τμήματα κ.α.).

Γ) Την απλοποίηση των διοικητικών διαδικασιών και την αναθεώρηση των τεχνικών προδιαγραφών, με πλήρη διασφάλιση της παροχής υψηλών υπηρεσιών υγείας. Προς τούτο, ελήφθη συγκεκριμένη μέριμνα ως προς την ποινική κατάσταση των ιδιοκτητών και των υπευθύνων λειτουργίας των κλινικών.

Δ) Την υπαγωγή όλων των κλινικών σε κοινούς κανόνες, όπου ήταν απαραίτητο, με σεβασμό προς τις μονάδες, στις οποίες χορηγήθηκε νομίμως άδεια με βάση το προϋφιστάμενο θεσμικό πλαίσιο, αλλά και παράλληλα την δυνατότητα να υπαχθούν στις διατάξεις του παρόντος, εφόσον το επιθυμούν.

Το κείμενο που δόθηκε στη δημοσιότητα για διαβούλευση έχει διορθωθεί σε αρκετά σημεία σε σχέση με το αρχικό. Ωστόσο γενικά θέτει αυστηρότερες προδιαγραφές για τη χορήγηση άδεια ίδρυσης Ιδιωτικής Κλινικής -απαγορεύεται ρητά και κατηγορηματικά η χρήση της λέξης νοσοκομείο σε όλες τις γλώσσες- τις κτιριακές υποδομές, τις εργασιακές σχέσεις με τους γιατρούς, το μετοχικό κεφάλαιο κ.ά.

Στα βασικά σημεία του Σ/Ν περιλαμβάνονται και τα εξής:

Για τη χορήγηση άδειας ίδρυσης Ιδιωτικής Κλινικής:

• Απαιτείται αυτοτελές και ανεξάρτητο κτίριο στο οποίο θα λειτουργεί η Ιδιωτική Κλινική και το οποίο θα ανταποκρίνεται στις κτιριολογικές και κτιριοδομικές προδιαγραφές που ισχύουν εκάστοτε για τις Ιδιωτικές Κλινικές, καθώς και στις σχετικές πολεοδομικές διατάξεις που προβλέπονται για την έκδοση της οικοδομικής άδειας.

• Αυτοτελές και ανεξάρτητο είναι το κτίριο ή συγκρότημα κτιρίων στο οποίο συντρέχουν σωρευτικά οι εξής προϋποθέσεις: α) Όλοι οι χώροι του κτιρίου ή του συγκροτήματος κτιρίων έχουν ως αποκλειστική χρήση την παροχή υπηρεσιών υγείας, σύμφωνα με την άδεια ίδρυσης και λειτουργίας της ιδιωτικής κλινικής. β) Οι ανωτέρω χώροι δεν συνδέονται λειτουργικά καθ' οιονδήποτε τρόπο με χώρους που προορίζονται για άλλη χρήση.

• Συγκρότημα κτιρίων είναι δύο ή περισσότερα κτίρια τα οποία βρίσκονται στο ίδιο ή σε όμορα οικόπεδα και συνδέονται κατάλληλα μεταξύ τους κατά τρόπο ώστε να διασφαλίζεται η λειτουργική ενότητα του κτιρίου και η ασφαλής διέλευση των ασθενών, των επισκεπτών και του προσωπικού.

• Στις Γενικές ή Μικτές Κλινικές επιτρέπεται η ανάπτυξη τμημάτων που αφορούν στην Νοσηλεία ανηλίκων, εφόσον αποτελούν ανεξάρτητα λειτουργικά χώρο ή σύνολο χώρων μέσα στο κτίριο της κλινικής.

• Κατ΄ εξαίρεση επιτρέπεται στο κτίριο ή στο συγκρότημα κτιρίων της ιδιωτικής κλινικής και σε ανεξάρτητο λειτουργικά χώρο, η εγκατάσταση καταστημάτων που προορίζονται για χώρους εστίασης, σύμφωνα με την υπ΄αριθμ.16228/2017 ΚΥΑ (Β΄1723), καθώς και καταστημάτων χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων και πώλησης ειδών δώρων και ανθοπωλείων εφόσον συντρέχουν οι κάτωθι προϋποθέσεις σωρευτικά: α) προορίζονται για την εξυπηρέτηση των ασθενών, του προσωπικού και των επισκεπτών και β) δεν θέτουν σε κίνδυνο την υγεία και την ασφάλειά τους και δεν παρεμποδίζουν την παροχή υπηρεσιών υγείας.

[Σημειώνουμε ότι στο αρχικό κείμενο επιτρέπονταν μόνο οι χώροι εστίασης].

Για τον αριθμό των κλινών:

• Για τις Γενικές Κλινικές ορίζεται ελάχιστος συνολικός αριθμός 40 κλινών, ο δε ελάχιστος αριθμός κλινών του παθολογικού τμήματος και του τμήματος γενικής χειρουργικής αντίστοιχα ορίζεται σε 10 κλίνες και των τμημάτων των λοιπών ειδικοτήτων σε 5 κλίνες.

• Για τις Μεικτές κλινικές ο ελάχιστος συνολικός αριθμός ορίζεται σε 30 κλίνες και ο ελάχιστος αριθμός κλινών του παθολογικού τμήματος ή του τμήματος γενικής χειρουργικής αντίστοιχα σε 10 κλίνες και των τμημάτων των λοιπών ειδικοτήτων σε 5 κλίνες.

• Για τις ειδικές κλινικές ο ελάχιστος συνολικός αριθμός ορίζεται σε 30 κλίνες.

Σε κάθε Κλινική πρέπει να υπάρχει όλο το 24ωρο ιατρική κάλυψη.

Γενικά σημεία:

• Οι ιδιωτικές κλινικές πρέπει να δημοσιοποιούν στην ιστοσελίδα τους και σε εμφανές σημείο στην υποδοχή και στο λογιστήριο τιμοκατάλογο των παρεχόμενων από αυτές υπηρεσιών και προϊόντων.

• Τα αρχεία των ασθενών θα πρέπει να διατηρούνται για μια 20ετία.

• Οι προμήθειες φαρμάκων πρέπει να γίνονται μόνο για την κάλυψη των ασθενών και απαγορεύεται η μεταπώλησή τους σε τρίτους.

• Για τους παραβάτες των διατάξεων του νομοσχεδίου επιβάλλεται πρόστιμο 15.000 ευρώ και σε περίπτωση υποτροπής το πρόστιμο διπλασιάζεται, φτάνοντας τα 30.000 ευρώ. Ταυτόχρονα, με απόφαση του οικείου Περιφερειάρχη επιβάλλεται πρόστιμο 150.000 ευρώ στα φυσικά ή νομικά πρόσωπα που λειτουργούν ιδιωτική κλινική χωρίς άδεια.

Στη μορφή αυτή του Σ/Ν η Πανελλήνια Ένωση Ιδιωτικών Κλινικών έχει εκφράσει ενστάσεις για:

• Τη διάταξη που ρυθμίζει τις εργασιακές σχέσεις κλινικών και ιατρικού προσωπικού, με την οποία φαίνεται ότι επιδιώκεται να περιοριστεί η ευελιξία που παρέχει ο ιδιωτικός τομέας στους ιδιώτες γιατρούς. Στο πλαίσιο αυτό γιατροί και επιστημονικοί υπεύθυνοι της κλινικής και των τμημάτων θα πρέπει να «παρέχουν τις υπηρεσίες τους προς την κλινική στο πλαίσιο σύμβασης εξαρτημένης εργασίας».

• Τη διατύπωση του άρθρου 23 που αναφέρεται στην ειδικότητα της γαστρεντερολογίας, για την οποία είχε προβλεφθεί αρχικά μια κλίνη. Αν και συνήθως δεν απαιτείται νοσηλεία για γαστρεντερολογική πράξη, υπάρχουν και σπάνιες εξαιρέσεις που καθιστούν την πρόβλεψη ύπαρξης μιας κλίνης απαραίτητη.

• Για τη διάταξη που καθορίζει ποιοι δεν δικαιούνται να λάβουν άδεια λειτουργίας ιδιωτικής κλινικής, λόγω τελεσίδικης καταδίκης για οποιοδήποτε πλημμέλημα και κακούργημα. Η διάταξη βάζει αντίστοιχο περιορισμό και για όσους κατέχουν συνολικό ποσοστό συμμετοχής μεγαλύτερο από το 51% στη μετοχική ή εταιρική σύνθεση του κεφαλαίου είτε οι ίδιοι είτε μέσω άλλων εταιρειών.

Μείωση των κόκκινων δανείων ζητά ο SSM

Με pressing από τον Ενιαίο Εποπτικό Μηχανισμό άνοιξε η αυλαία της διαπραγμάτευσης για την υποβολή των νέων πλάνων μείωσης των μη εξυπηρετούμενων δανείων. Ο SSM ζητά από τις τράπεζες να υποχωρήσουν κάτω από το 20% των συνολικών χορηγήσεων στο τέλος του 2021. Πρόκειται για μείωση κατά περίπου 50% από τα επίπεδα στα οποία αναμένεται να διαμορφωθούν τα NPEs στο τέλος της φετινής χρονιάς

σελ. 30

BANCASSURANCE & Banking

GENERALI

ΡΥΘΜΙΣΕΙΣ ΚΑΙ ΓΙΑ ΔΑΝΕΙΑ ΣΕ ΕΛΒΕΤΙΚΟ ΦΡΑΓΚΟ

Δύο λύσεις για να «κουρέψετε» το «κόκκινο» στεγαστικό σας

- **Η διαγραφή χρέους που προσφέρουν Πειραιώς και Εθνική σε συνεργάσιμους δανειολήπτες**
- **Πώς κουρεύεται ως και το 60% της υφιστάμενης ανεξόφλητης οφειλής**

Νέες, πιο μακροπρόθεσμες ρυθμίσεις για μη εξυπηρετούμενα στεγαστικά ή για καταναλωτικά δάνεια, που έχουν, όμως, ενέχυρο επί ακινήτου, προσφέρουν οι τράπεζες σε όσους δανειολήπτες, αφενός είναι συνεργάσιμοι, αφετέρου πληρούν τα σχετικά κριτήρια οικονομικής και περιουσιακής κατάστασης.

Μετά την Εθνική, η οποία ήδη από το περασμένο Καλοκαίρι σχεδίασε και διαθέτει ρυθμίσεις με μερική άφεση χρέους, οι οποίες εδράζονται στο μηχανισμό διαχωρισμού της οφειλής (split balance), αντίστοιχης δομής ρυθμίσεις προσφέρει εδώ και μερικούς μήνες η Τράπεζα Πειραιώς.

Οι τράπεζες αντιλαμβάνονται ότι αρκετοί δανειολήπτες, που πήραν στεγαστικά δάνεια στην κορύφωση της ανόδου των τιμών στα ακίνητα, την δεκαετία 2000-10, βαρύνονται, σήμερα, από υψηλό ανεξόφλητο υπόλοιπο, σε σχέση με την τρέχουσα εμπορική αξία του ακινήτου. Η παραπάνω «στρέβλωση», που λειτουργεί ως αντικίνητρο για την εξυπηρέτηση του δανείου, επιδιώκεται να αμβλυνθεί με τις νέες ρυθμίσεις καθώς προσφέρεται η δυνατότητα να απομειωθεί η ανεξόφλητη οφειλή στα επίπεδα της τρέχουσας εμπορικής αξίας του ακινήτου.

Ο μηχανισμός των ρυθμίσεων Εθνικής

Συνέχεια στη σελ. 30

ΤτΕ

Αυξήθηκαν οι καταθέσεις τον Μάιο

ΑΥΞΗΘΗΚΑΝ κατά 919 εκατ. ευρώ οι καταθέσεις νοικοκυριών και επιχειρήσεων τον Μάιο, φθάνοντας τα 128,1 δισ. ευρώ, από 126,9 δισ. ευρώ τον Απρίλιο, σύμφωνα με την Τράπεζα της Ελλάδος.

Ειδικότερα, οι οι καταθέσεις των επιχειρήσεων αυξήθηκαν κατά 580 εκατ. ευρώ, έναντι αύξησης κατά 866 εκατ. ευρώ τον προηγούμενο μήνα και ο ετήσιος ρυθμός μεταβολής διαμορφώθηκε σε 13,1% από 14,9% τον προηγούμενο μήνα. Οι καταθέσεις των μη χρηματοπιστωτικών επιχειρήσεων αυξήθηκαν κατά 747 εκατ. ευρώ, έναντι αύξησης κατά 120 εκατ. ευρώ τον προηγούμενο μήνα, ενώ οι καταθέσεις των ασφαλιστικών επιχειρήσεων και των λοιπών χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων μειώθηκαν κατά 167 εκατ. ευρώ, το Μάιο του 2018, έναντι αύξησης κατά 746 εκατ. ευρώ τον προηγούμενο μήνα.

Οι καταθέσεις των νοικοκυριών αυξήθηκαν κατά 339 εκατ. ευρώ έναντι αύξησης κατά 4 εκατ. ευρώ τον προηγούμενο μήνα και ο ετήσιος ρυθμός μεταβολής διαμορφώθηκε σε 6,2% από 5,6% τον προηγούμενο μήνα.

Η χρηματοδότηση προς τον ιδιωτικό τομέα μειώθηκε σε ετήσια βάση κατά 1,9% Η μηνιαία καθαρή ροή της συνολικής χρηματοδότησης προς τον ιδιωτικό τομέα ήταν αρνητική κατά 279 εκατ. ευρώ, έναντι αρνητικής καθαρής ροής 1.167 εκατ. ευρώ τον προηγούμενο μήνα.

Η μηνιαία καθαρή ροή της χρηματοδότησης προς τις επιχειρήσεις, το Μάιο του 2018, ήταν αρνητική κατά 169 εκατ. ευρώ, έναντι αρνητικής καθαρής ροής 1.010 εκατ. ευρώ τον προηγούμενο μήνα και ο ετήσιος ρυθμός μεταβολής διαμορφώθηκε σε -1,6% από -1,8% τον προηγούμενο μήνα. Ο ετήσιος ρυθμός μεταβολής της χρηματοδότησης των ασφαλιστικών επιχειρήσεων και των λοιπών χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων διαμορφώθηκε σε 1,7% από 0,4% τον προηγούμενο μήνα και η μηνιαία καθαρή ροή της χρηματοδότησής τους ήταν αρνητική κατά 34 εκατ. ευρώ, έναντι αρνητικής καθαρής ροής 278 εκατ. ευρώ τον προηγούμενο μήνα.

Τέλος,αρνητική κατά 104 εκατ. ευρώ ήταν η μηνιαία καθαρή ροή της χρηματοδότησης προς τους ιδιώτες και τα ιδιωτικά μη κερδοσκοπικά ιδρύματα, το Μάιο, έναντι αρνητικής καθαρής ροής 164 εκατ. ευρώ τον προηγούμενο μήνα. Ο ετήσιος ρυθμός μεταβολής της χρηματοδότησής τους διαμορφώθηκε σε -2,2% από -2,3% τον προηγούμενο μήνα.

Δύο λύσεις για να «κουρέψετε» το «κόκκινο» στεγαστικό σας

Συνέχεια από τη σελίδα 27

και Πειραιώς είναι ίδιος. Με βασικά κριτήρια την τρέχουσα αγοραία αξία του δανείου και τα εισοδήματα του δανειολήπτη, η αρχική οφειλή «σπάει» σε δύο σκέλη. Σ' αυτό, που μπορεί να εξυπηρετηθεί τα επόμενα χρόνια, ενώ το υπόλοιπο «παγώνει», άτοκα, όσο το πρώτο σκέλος εξυπηρετείται (split and freeze).

Το σκέλος της οφειλής, που «παγώνει», διαγράφεται εν μέρει (Εθνική) ή στο σύνολό του (Πειραιώς), σταδιακά για κάθε χρόνο στον οποίο ο δανειολήπτης εξυπηρετεί κανονικά το πληρωτέο μέρος της αρχικής οφειλής. Η διάρκεια του εξυπηρετούμενου μέρους της οφειλής καθορίζεται με βάση το διαθέσιμο εισόδημα του δανειολήπτη, την ηλικία του και την τρέχουσα εμπορική αξία του ακινήτου. Η διάρκεια του «παγωμένου» σκέλους είναι πάντα η 15ετία για τις ρυθμίσεις της Εθνικής και πάντα η δεκαετία για αυτές της Πειραιώς.

Αν ο δανειολήπτης σταματήσει να αποπληρώνει το συμφωνημένο μέρος του δανείου η ρύθμιση παύει να ισχύει και ο δανειολήπτης βαρύνεται εκ νέου με το σύνολο της ανεξόφλητης οφειλής.

Πως λειτουργούν οι ρυθμίσεις που προσφέρει η Εθνική

Αν, για παράδειγμα, επί ανεξόφλητου υπολοίπου μη εξυπηρετούμενου δανείου 160 χιλ. ευρώ κριθεί ότι η τρέχουσα αξία του ακινήτου είναι 100 χιλ. ευρώ, το δάνειο «σπάει» στα δύο. Το πρώτο μέρος των 100 χιλ. ευρώ ρυθμίζεται για αποπληρωμή σε βάθος ετών, ανάλογα με τη δόση που μπορεί να πληρώνει μηνιαίως ο δανειολήπτης και την ηλικία του, ενώ υπόλοιπες 60 χιλ. ευρώ «παγώνουν», άτοκα, για μια 15ετία.

Κάθε χρόνο που ο δανειολήπτης εξυπηρετεί κανονικά το σκέλος των 100 χιλ. ευρώ, η Εθνική του δίνει, ως επιβράβευση «κούρεμα» 4% επί της αξίας του «παγωμένου» ποσού των 60 χιλ. ευρώ.Έτσι, αν στην 15ετία ο δανειολήπτης αποπληρώσει το δάνειο των 100 χιλ. θα έχει λάβει, ως bonus, διαγραφή 36 χιλ. ευρώ (σ.σ το 22,5% της αρχικής οφειλής). Επιπρόσθετα, δεν θα καταβάλει για μια 15ετία τόκους για τις 60 χιλ ευρώ. Έτσι, το συνολικό κέρδος του φθάνει στο 30% της αρχικής οφειλής.

Το υπόλοιπο του δανείου (σ.σ 24 χιλ. ευρώ στο παραπάνω παράδειγμα) εξοφείται, σταδιακά, τα επόμενα χρόνια. Στην ακραία περίπτωση, θεί θετική αξία για τον δανειολήπτη, που εξυπηρετεί κανονικά το δάνειο.

► **Οι τράπεζες αντιλαμβάνονται ότι αρκετοί δανειολήπτες, που πήραν στεγαστικά δάνεια στην κορύφωση της ανόδου των τιμών στα ακίνητα βαρύνονται, σήμερα, από υψηλό ανεξόφλητο υπόλοιπο**

«Κούρεμα» ως 40% προσφέρει η Πειραιώς

Το πρόγραμμα της Πειραιώς είναι παρόμοιας αρχιτεκτονικής με διαφορές στο ύψος της αρχικής οφειλής που μπορεί να διαγραφεί. Το στεγαστικό ή καταναλωτικό δάνειο με εξασφάλιση επί ακινήτου, διαχωρίζεται και στις ρυθμίσεις της Πειραιώς σε δύο μέρη: σε αυτό που αντιστοιχεί στην τρέχουσα αξία του ακινήτου, και το υπόλοιπο που «παγώνει» άτοκα. Η διάρκεια εξόφλησης του πληρωτέου μέρος και το ύψος της μηνιαίας δόσης καθορίζονται, με κριτήρια την ηλικία του δανειολήπτη και το διαθέσιμο εισόδημά του.

Το μέρος που «παγώνει», άτοκα, διαγράφεται σταδιακά, εφόσον ο δανειολήπτης εξυπηρετεί κανονικά τις υποχρεώσεις του. Αν, για παράδειγμα, επί ανεξόφλητου υπολοίπου «κόκκινου» δανείου 140 χιλ. ευρώ κριθεί ότι η τρέχουσα αξία του ακινήτου είναι 84 χιλ. ευρώ, το δάνειο σπάει στα δύο.

Το πρώτο μέρος των 84 χιλ. ευρώ ρυθμίζεται για αποπληρωμή σε βάθος ως 30 ετών, ανάλογα με τη δόση που μπορεί να εξυπηρετήσει ο δανειολήπτης και την ηλικία του, ενώ υπόλοιπες 56 χιλ. ευρώ «παγώνουν», άτοκα, για το ίδιο χρονικό διάστημα.

Κάθε χρόνο που ο δανειολήπτης εξυπηρετεί κανονικά το σκέλος των 84 χιλ. ευρώ, η Πειραιώς του διαγράφει το 10% της αξίας του «παγωμένου» ποσού των 56 χιλ. ευρώ.

Έτσι, εφόσον στην 10ετία ο δανειολήπτης αποπληρώσει το δάνειο των 84 χιλ. ευρώ θα έχει λάβει, ως bonus, διαγραφή 56 χιλ. ευρώ. Επιπρόσθετα, δεν θα καταβάλει για μια 10ετία τόκους για το παγωμένο σκέλος του δανείου.

Η προυπόθεση για να ενταχθεί ένας πελάτης στις παραπάνω ρυθμίσεις είναι να διαθέτει δάνειο σε καθυστέρηση μεγαλύτερη των 4 μηνών και να μην έχει επωφεληθεί στο παρελθόν από ρύθμιση που περιλαμβάνει μερική άφεση ή διαγραφή υπολοίπου οφειλής.

Πιο «επιθετικές» είναι οι ρυθμίσεις, που προσφέρουν οι τράπεζες σε όσους δανειολήπτες έχουν υποβάλει αίτηση υπαγωγής στο νόμο Κατσέλη για στεγαστικό δάνειο με ενέχυρο την πρώτη κατοικία.

Για όσους συνεργαστούν, παρέχοντας τα απαραίτητα στοιχεία, που να αποδεικνύουν την αδυναμία τους να εξυπηρετήσουν το δάνειο, οι τράπεζες προσφέρουν μερική διαγραφή χρέους, αντίστοιχη με αυτή που επιδικάζουν τα δικαστήρια (ως 60% επί του ανεξόφλητου υπολοίπου).

Οι ρυθμίσεις για δάνεια σε ελβετικό φράγκο

Το «όπλο» της διαγραφής μέρους της οφειλής για μη εξυπηρετούμενα στεγαστικά δάνεια, που δόθηκαν σε ελβετικό φράγκο, χρησιμοποιούν, εδώ και μερικούς μήνες, οι τράπεζες, επιδιώκοντας να αντιμετωπίσουν το τεράστιο πρόβλημα, που δημιουργήθηκε στην εξυπηρέτηση των δανείων της υποκατηγορίας από την βίαιη άνοδο του ελβετικού φράγκου, έναντι του ευρώ.

Μέσω τυποποιημένων προιόντων ή εξατομικευμένων λύσεων, οι τράπεζες προτείνουν σε συνεργάσιμους δανειολήπτες ρυθμίσεις, οι οποίες περιλαμβάνουν μερική διαγραφή της οφειλής, εφόσον αποπληρωθεί κανονικά το υπόλοιπο δάνειο. Βασικό κριτήριο για τον υπολογισμό της διαγραφής αποτελεί η εύλογη αξία του ακινήτου (τρέχουσα και μελλοντική).

Η Εθνική προσφέρει πρόγραμμα μερικής άφεσης χρέους, που δουλεύει όπως τα αντίστοιχα για τα μη εξυπηρετούμενα στεγαστικά δάνεια σε ευρώ, μόνο που το «κούρεμα» στα κόκκινα δάνεια σε ελβετικό φράγκο ξεπερνά το 40% του σημερινού ανεξόφλητου υπολοίπου.

Για παράδειγμα στεγαστικό δάνειο σε ελβετικό φράγκο, το οποίο αν μεταταπεί σε ευρώ θα έχει ανεξόφλητη αξία 300 χιλιάδων, σπάει, με βάση τον παραπάνω μηχανισμό, στα εξής δύο μέρη: το πρώτο αξίας 140 χιλιάδων αντιστοιχεί στην τρέχουσα αξία του ακινήτου και ρυθμίζεται για αποπληρωμή σε βάθος 15ετίας.

Οι υπόλοιπες 160 χιλ. ευρώ «παγώνουν» άτοκα για 15 χρόνια. Κάθε χρόνο που ο δανειολήπτης θα εξυπηρετεί ομαλά τις δόσεις του πληρωτέου δανείου θα διαγράφεται το 5% του «παγωμένου» τμήματος. Δηλαδή 8 χιλ. ευρώ ετησίως. Εφόσον στην 15ετία ο δανειολήπτης αποπληρώσει το πληρωτέο μέρος των 140 χιλ. ευρώ, θα έχει διαγράψει 120 χιλ. ευρώ (σ.σ το 75% του παγωμένου σκέλους).

Θα έχουν μείνει από το παγωμένο μέρος του δανείου 40 χιλ. ευρώ, που δεν θα έχουν διαγραφεί. Ο μηχανισμός προβλέπει επανεκτίμηση της τρέχουσας αξίας του ακινήτου στη λήξη της 15ετίας. Αν η αξία είναι μεγαλύτερη των 140 χιλ. ευρώ (π. χ 170 χιλ) ο δανειολήπτης θα κληθεί να πληρώσει άλλες 30 χιλ. ευρώ σε δόσεις, ενώ οι υπόλοιπες 10 χιλ. διαγράφονται.

Σε αυτή την περίπτωση από αρχική οφειλή 300 χιλ. ευρώ θα έχει καταβάλει τις 170 χιλ. και θα έχει κερδίσει διαγραφή 130 χιλ. ευρώ. Επιπρόσθετα, κερδίζει από το γεγονός ότι δεν καταβάλει τόκους για το τμήμα του δανείου που παγώνει.

Όλος ο μηχανισμός, άλλωστε, του προγράμματος σχετίζεται με την αξία του ακινήτου.

Η Εθνική εκτιμά ότι, μετά την παρέλευση της 15ετίας, η εμπορική τιμή του ακινήτου θα είναι μεγαλύτερη, επομένως θα έχει δημιουργηθεί θετική αξία για τον δανειολήπτη, που μετά το πέρας της ρύθμισης, η αγοραία αξία του ακινήτου είναι χαμηλότερη από την τιμή στην οποία εκτιμήθηκε, κατά την έναρξη του προγράμματος, η τράπεζα ενδέχεται να προχωρήσει σε περαιτέρω «κούρεμα» του υπολοίπου της οφειλής.

S&P

Αναβάθμισε την Ελλάδα

ΣΕ «Β+» ΑΠΟ «Β» αναβάθμισε την αξιολόγηση της μακροπρόθεσμης πιστοληπτικής ικανότητας της Ελλάδας η Standard and Poor's, στον απόηχο της συμφωνίας του Eurogroup για το χρέος, με το outlook να είναι «σταθερό». Μάλιστα όπως επισημαίνει στην ανάλυση του ο οίκος το σταθερό outlook στην Ελλάδα αντανακλά το ισοζύγιο των κινδύνων στην πιστοληπτική αξιολόγηση της χώρας.

Οι εμπειρογνώμονες της Standard and Poor's σημαίνουν ότι θα μπορούσε να εξετάσει την περαιτέρω αναβάθμιση της αξιολόγησης εάν ενισχυθεί η προβλεψιμότητα της πολιτικής, ενισχυθούν οι καθαρές άμεσες ξένες επενδύσεις και δούμε περαιτέρω πρόοδο στη μείωση των μη εξυπηρετούμενων περιουσιακών στοιχείων στο τραπεζικό σύστημα.

Παράλληλα προειδοποιεί ότι η αξιολόγηση ενδεχομένως να υποχωρήσει εάν υπάρξουν μεγάλες αλλαγές στην πολιτική που θα αναστρέφουν τη μεταρρυθμιστική διαδικασία ή εφόσον η αναπτυξιακή διαδικασία είναι πιο αδύναμη απ' ότι εκτιμούσαμε αρχικά, κάτι που θα περιορίσει την ικανότητα της Ελλάδα να συνεχίσει τη δημοσιονομική εξυγίανση και τη μείωση του χρέους.

Η Standard and Poor's στέκεται ιδιαίτερα στην πρόσφατη απόφαση του Eurogroup να εγκρίνει τη δημιουργία ενός μεγάλου ταμειακού αποθέματος για την Ελλάδα ενόψει της εξόδου της χώρας από το τρίτο πρόγραμμα προσαρμογής τον Αύγουστο του 2018.

Η τελική εκταμίευση, στο πλαίσιο του προγράμματος, των 15 δισ. ευρώ θα διαμορφώσει το συνολικό απόθεμα της χώρας στα 24 δισ. ευρώ (περίπου το 13% του εκτιμώμενου ΑΕΠ για το 2018, αναφέρει.

Σημειώνει τέλος, ότι το μέγεθος του ελληνικού χρέους περιορίζει σημαντικά την αξιολόγηση της χώρας, επισημαίνοντας ότι η Ελλάδα έχει μετά την Ιαπωνία το δεύτερο μεγαλύτερο δείκτη χρέους προς ΑΕΠ μεταξύ των κρατών που αξιολογεί. Παράλληλα, η ιστορία πολιτικής αβεβαιότητας και πελατειακών σχέσεων της Ελλάδας επίσης επιβαρύνει την πιστοληπτική της αξιολόγηση, παρατείνοντας την οικονομική αδυναμία και αβεβαιότητα, αποτρέποντας τις εισροές ξένου κεφαλαίου και δημιουργώντας μεγάλες εκροές καταθέσεων από τον τραπεζικό κλάδο, μία διαδικασία που εντάθηκε την περίοδο Ιουνίου – Αυγούστου του 2015. Ως αποτέλεσμα της απώλειας ηλιανικής χρηματοδότησης, ο χρηματοοικονομικός τομέας της Ελλάδας σήμερα συνεχίζει να εξαρτάται από τη χρηματοδότηση της Ευρωπαϊκής Κεντρικής Τράπεζας.

Μείωση των κόκκινων δανείων ζητά ο SSM

Με pressing από τον Ενιαίο Εποπτικό Μηχανισμό (SSM) άνοιξε η αυλαία της διαπραγμάτευσης για την υποβολή των νέων πλάνων μείωσης των μη εξυπηρετούμενων δανείων καθώς ο επόπτης πιέζει τις τράπεζες να υιοθετήσουν αρκετά φιλόδοξους στόχους για την τριετία 2019-21.

Ειδικότερα, ο Ενιαίος Εποπτικός Μηχανισμός έχει ενημερώσει τις τράπεζες ότι θα ήθελε τα μη εξυπηρετούμενα ανοίγματά τους (Non Performing Exposures- NPEs) να υποχωρήσουν κάτω από το 20% των συνολικών χορηγήσεων στο τέλος του 2021. Πρόκειται για μείωση κατά περίπου 50% από τα επίπεδα στα οποία αναμένεται να διαμορφωθούν τα NPEs στο τέλος της φετινής χρονιάς (43% επί του συνόλου των χορηγήσεων).

Οι τράπεζες από την πλευρά τους σημειώνουν ότι για να επιτευχθεί ο παραπάνω φιλόδοξος στόχος θα πρέπει να σημειωθεί ισχυρή ανάκαμψη της οικονομίας, ώστε αφενός να αυξηθεί η «πίτα» των χορηγήσεων, αφετέρου να τονωθεί, τόσο ο αριθμός των ρυθμίσεων και τα ποσοστά «θεραπείας» των ρυθμισμένων δανείων, όσο και η ζήτηση για την αγορά χαρτοφυλακίων ή μεμονωμένων δανείων.

Οι νέοι στόχοι θα περιλαμβάνουν την τριετία 2019-21 και επομένως οι υφιστάμενες δεσμεύσεις των τραπεζών, όσον αφορά τη μείωση των NPEs για την επόμενη θα επικαιροποιηθούν. Σύμφωνα με τραπεζικά στελέχη, θα προβλέπεται μεγαλύτερη μείωση σε σχέση με το 35,2%, που προβλέπει το υφιστάμενο πλάνο (σσ τριετές πλάνο 2017-19), αλλά είναι δύσκολο να μειωθούν τα NPEs κατά 50% αν η ανάπτυξη δεν είναι ιδιαίτερα ισχυρή.

Οι ίδιοι εκτιμούν ότι ο SSM ακολουθεί μαξιμαλιστική τακτική για να αναγκάσει τις διοικήσεις να θέσουν όσο το δυνατόν πιο φιλόδοξους αλλά την ίδια στιγμή ρεαλιστικά επιτεύξιμους στόχους με βάση τα σενάρια για την εξέλιξη της οικονομίας, των χορηγήσεων και της δυνατότητας των νοικοκυριών και επιχειρήσεων να ανταπεξέλθουν τόσο στα φορολογικά βάρη όσο και στις υποχρεώσεις τους απέναντι στις τράπεζες.

Κατά το α τρίμηνο της φετινής χρονιάς, το ύψος των NPEs μειώθηκε κατά 2,1%, αγγίζοντας τα 92,4 δισ. ευρώ, χάρη κυρίως στις διαγραφές , οι οποίες προσέγγισαν τα 1,7 δισ. ευρώ. Αντίθετα, ελαφρώς μειωμένη, σε σχέση με το αμέσως προηγούμενο τρίμηνο, ήταν η συνεισφορά από εισπράξεις, ρευστοποιήσεις και πωλήσεις.

Ο τριμηνιαίος ρυθμός αποκατάστασης της τακτικής εξυπηρέτησης δανείων (cure rate) διαμορφώθηκε στο 1,8% και ήταν σε ελαφρώς χαμηλότερα επίπεδα από τον τριμηνιαίο δείκτη αθέτησης (1,9%). Δηλαδή, τα ρυθμισμένα δάνεια, που «θεραπεύτηκαν», ήταν ελαφρώς λιγότερα από όσα «ξαναέσκασαν».Η κάμψη της συνεισφοράς των πωλήσεων αντίθετα, οφείλεται σε καθαρά τεχνικούς λόγους καθώς το χαρτοφυλάκιο χωρίς εξασφαλίσεις που μεταβίβασε η Alpha Bank προσμετρήθηκε στο δ΄ τρίμηνο του 2017.

Εντός του επόμενου διαστήματος αναμένεται η μεταβίβαση δύο χαρτοφυλακίων με μη εξυπηρετούμενα δάνεια χωρίς εξασφαλίσεις από Εθνική (project Earth) και Πειραιώς (project Arctos) καθώς και ένα με εξασφαλισμένα δάνεια (project Amoeba) από Πειραιώς.

Ταυτόχρονα ξεκίνησε ο διαγωνισμός για την πώληση χαρτοφυλακίου μη εξυπηρετούμενων εταιρικών δανείων με εξασφαλίσεις επί ακινήτων (project Jupiter) από την Alpha καθώς και χαρτοφυλακίου χωρίς εξασφαλίσεις από την Eurobank (project Zenith). Η Euronank τρέχει επίσης την πώληση πακέτου με 650 μικρά ακίνητα που περιήλθαν στην κατοχή της, ως αποτέλεσμα πλειστηριασμών (project Pixel).

Τέλος, η Εθνική θα ξεκινήσει εντός Ιουλίου το διαγωνισμό πώλησης χαρτοφυλακίου με μη εξυπηρετούμενα δάνεια μικρομεσαίων επιχειρήσεων, τα οποία έχουν εξασφαλίσεις επί ακινήτων.

Το ύψος της εντός ισολογισμού μικτής απαίτησης ανέρχεται σε 600 εκατ. ευρώ.

Εθνική Τράπεζα

Πώληση 2 δισ. ευρώ κόκκινων δανείων σε CarVal και Intrum

ΣΕ ΣΥΜΦΩΝΙΑ με την CarVal Investors («CarVal») και την Intrum AB («Intrum») για τη διάθεση χαρτοφυλακίου μη εξυπηρετούμενων μη εξασφαλισμένων δανείων λιανικής και μικρών επιχειρήσεων στην Ελλάδα το ανεξόφλητο κεφάλαιο του οποίου ανέρχεται σε €2,0 δισ. περίπου,κατέληξε η Εθνική Τράπεζα.Η συναλλαγή αποτελεί μέρος της στρατηγικής της ΕΤΕ για τη διαχείριση των Μη Εξυπηρετούμενων Ανοιγμάτων και είναι σύμφωνη με το σχέδιο μείωσης τους που υπέβαλε η Τράπεζα στον SSM. Το τίμημα της συναλλαγής, το οποίο ανέρχεται σε περίπου 6% του συνολικού ανεξόφλητου κεφαλαίου, θα ενισχύσει το δείκτη CET 1 της Τράπεζας κατά περίπου 18 μ.β. Η Εθνική Τράπεζα είναι απόλυτα αφοσιωμένη στην επίτευξη του στόχου της όσον αφορά τη μείωση των Μη Εξυπηρετούμενων Ανοιγμάτων, με τις πωλήσεις να αποτελούν έναν από τους στρατηγικούς της πυλώνες. Το τίμημα αναδεικνύει την ποιότητα του ενεργητικού της Εθνικής Τράπεζας και αποτελεί ψήφο εμπιστοσύνης στη προοπτική ανάκαμψης και ανάπτυξης της ελληνικής οικονομίας,τόνισε ο κ. Παύλος Μυλωνάς, ασκών καθήκοντα διευθύνοντος συμβούλου της Εθνικής Τράπεζας. Από την πλευρά του ο James Sackett, Principal της CarVal τόνισε μεταξύ άλλων ότι η συναλλαγή αυτή αποδεικνύει την ικανότητά μας να προσφέρουμε σύνθετες λειτουργικές λύσεις στην Ελλάδα, ενώ ο κ. Mikael Ericson, διευθύνων σύμβουλος της Intrum ,εξεφρασε την ικανοποίηση του για τη συμφωνία με την ΕΤΕ.Η συναλλαγή αναμένεται να ολοκληρωθεί τον Ιούλιο.

Φορολογικές δηλώσεις

Παράταση έως τις 26 Ιουλίου

ΠΑΡΑΤΕΙΝΕΤΑΙ μέχρι τις 26 Ιουλίου η προθεσμία υποβολής των φορολογικών δηλώσεων που έληγε στις 30 Ιουνίου. Η σχετική απόφαση υπεγράφη από την υφυπουργό Οικονομικών Κατερίνα Παπανάτσιου και δεν προβλέπεται καμμία αλλαγή στις δόσεις καταβολής του φόρου εισοδήματος από τα φυσικά πρόσωπα, ενώ ο αριθμός των δόσεων για τα νομικά πρόσωπα θα είναι πέντε αντί για έξη.

ΤΧΣ

Πρόεδρος ο Ανδρέας Βερύκιος

ΤΗΝ ΑΝΑΛΗΨΗ καθηκόντων Προέδρου του Γενικού Συμβουλίου του Ταμείου Χρηματοπιστωτικής Σταθερότητας από τον κ. Ανδρέα Βερύκιο, ανακοίνωσε το ΤΧΣ. Ο κ. Βερύκιος συγκαταλέγεται μεταξύ των πλέον έμπειρων στελεχών του διεθνούς τραπεζικού χώρου έχοντας θητεύσει επί σειρά ετών σε θέσεις ευθύνης στην Ευρωπαϊκή Τράπεζα Επενδύσεων (ΕΤΕπ) από την οποία αποχώρησε το 2008 ως Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής Χορηγήσεων Ευρώπης. Ξεκίνησε την καριέρα του στην ΕΤΕπ το 1981 όπου, μέχρι το 1996, είχε την ευθύνη ομάδων αξιολόγησης επενδυτικών έργων σε διάφορες χώρες-μέλη της Ε.Ε. Το διάστημα 1996-2000 διετέλεσε επικεφαλής της Αντιπροσωπείας της ΕΤΕπ στις Βρυξέλλες, με ευθύνη για τη στρατηγική και τις σχέσεις με άλλους θεσμούς της ΕΕ και εν συνεχεία, το διάστημα 2000-2005, ανέλαβε τη θέση του Διευθυντή Ανθρωπίνων Πόρων. Αναλαμβάνω τα καθήκοντα του Προέδρου του Γενικού Συμβουλίου του Ταμείου με πλήρη συναίσθηση του σημαντικού θεσμικού ρόλου που έχει το Ταμείο στη διατήρηση της σταθερότητας του ελληνικού τραπεζικού συστήματος, τόνισε μεταξύ άλλων σε δήλωση του ο κ. Βερύκιος.

Πολυτέλεια πλέον για τους Έλληνες οι ιατρικές εξετάσεις

Συνέχεια από τη σελίδα 26

τίποτα ή δεν μπορούν να συγκεντρωθούν σε ό,τι κάνουν). Ποσοστό 68,9% αυτών είναι ηλικίας 65 ετών και άνω.

IV. ΧΡΗΣΗ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΥΓΕΙΑΣ

α. Ιατρική εξέταση ή θεραπεία

• Κατά τους τελευταίους 12 μήνες πριν τη διενέργεια της έρευνας, περίπου 1 στους 2 (44,7%) ενήλικες ηλικίας 16 ετών και άνω χρειάστηκε ιατρική εξέταση ή θεραπεία.
• Ποσοστό 24,5% όσων χρειάστηκαν ιατρική εξέταση ή θεραπεία δεν την έλαβε.
• Σύμφωνα με την έρευνα, ποσοστό 19,3% του φτωχού πληθυσμού ηλικίας 16 ετών και άνω, δεν έλαβε ιατρική εξέταση ή θεραπεία, αν και χρειάστηκε. Το αντίστοιχο ποσοστό του μη φτωχού πληθυσμού ανέρχεται στο 8,9%.
• Για περισσότερους από 7 στους 10 (74,6%) ο κύριος λόγος ήταν οικονομικός.

β. Οδοντιατρική / στοματολογική / ορθοδοντική εξέταση ή θεραπεία

• Κατά τους τελευταίους 12 μήνες πριν τη διενέργεια της έρευνας, 3 στους 10 (29,9%) χρειάστηκαν οδοντιατρική / στοματολογική / ορθοδοντική εξέταση ή θεραπεία.
• Ποσοστό 37,2% όσων χρειάστηκαν οδοντιατρική / στοματολογική / ορθοδοντική εξέταση ή θεραπεία δεν την έλαβαν.
• Σύμφωνα με την έρευνα, ποσοστό 21,8% του φτωχού πληθυσμού ηλικίας 16 ετών και άνω δεν έλαβε οδοντιατρική / στοματολογική / ορθοδοντική εξέταση ή θεραπεία, αν και χρειάστηκε. Το αντίστοιχο ποσοστό του μη φτωχού πληθυσμού ανέρχεται στο 8,6%.
• Για 9 στους 10 (87,5%) ο κύριος λόγος ήταν οικονομικός.

γ. Χρήση υπηρεσιών φροντίδας (ιατρικής ή άλλης) – κατανάλωση φαρμάκων

• Κατά τη διάρκεια των τελευταίων 12 μηνών, πριν τη διενέργεια της έρευνας το ποσοστό του πληθυσμού ηλικίας 16 ετών και άνω που έκανε εισαγωγή σε νοσοκομείο με διανυκτέρευση, ανήλθε σε 9,3%. Οι ημέρες νοσηλείας κυμάνθηκαν από 1 έως 180. Το 62,2% του πληθυσμού νοσηλεύτηκε 1 έως 5 ημέρες, ενώ περισσότερες από 5 και έως 10 ημέρες το 25,1%.
• Κατά τη διάρκεια των τελευταίων 12 μηνών, πριν τη διενέργεια της έρευνας, υπηρεσίες φροντίδας κατ' οίκον χρησιμοποίησε το 3,2% του πληθυσμού ηλικίας 16 ετών και άνω.
• Κατά τη διάρκεια των δύο εβδομάδων πριν την ημέρα διενέργειας της έρευνας 1 στους 2 (46,2%) κατανάλωσε φάρμακα, θεραπευτικά βότανα ή βιταμίνες με συνταγή γιατρού.

IV.2. ΧΡΗΣΗ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΥΓΕΙΑΣ ΓΙΑ ΠΑΙΔΙΑ ΗΛΙΚΙΑΣ 0 ΕΩΣ 15 ΕΤΩΝ

• 1 στα 4 νοικοκυριά της Χώρας (24,2%) έχει τουλάχιστον ένα παιδί 0 έως 15 ετών.
• 4 στα 10 νοικοκυριά (40,5%) με ένα τουλάχιστον παιδί ηλικίας 0 έως 15 ετών χρειάστηκαν, κατά τη διάρκεια των τελευταίων 12 μηνών, ιατρική εξέταση ή θεραπεία για τα παιδιά τους.
• Το 2,4% των νοικοκυριών με ένα τουλάχιστον παιδί ηλικίας 0 έως 15 ετών, τα οποία χρειάστηκαν ιατρική εξέταση ή θεραπεία για το / τα παιδί / παιδιά τους, δεν την έλαβαν.
• Για περίπου 8 στα 10 νοικοκυριά (76,3%) ο κύριος λόγος, για τον οποίο το/τα παιδί/παιδιά δεν έλαβαν την αναγκαία ιατρική εξέταση ή θεραπεία, ήταν οικονομικός.
• Περισσότερα από 2 στα 10 νοικοκυριά (25,6%) με ένα τουλάχιστον παιδί ηλικίας 0 έως 15 ετών χρειάστηκαν κατά τη διάρκεια των τελευταίων 12 μηνών οδοντιατρική / στοματολογική / ορθοδοντική εξέταση ή θεραπεία για τα παιδιά τους.
• Το 5,2% των νοικοκυριών με ένα τουλάχιστον παιδί ηλικίας 0 έως 15 ετών, τα οποία χρειάστηκαν οδοντιατρική / στοματολογική / ορθοδοντική εξέταση ή θεραπεία για το / τα παιδί / παιδιά τους, δεν την έλαβαν.
• Για τη συντριπτική πλειοψηφία των νοικοκυριών (95,6%) ο κύριος λόγος, για τον οποίο το/τα παιδί/παιδιά δεν έλαβαν την αναγκαία οδοντιατρική / στοματολογική / ορθοδοντική εξέταση ή θεραπεία, ήταν οικονομικός.

V. ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ ΠΟΥ ΕΠΗΡΕΑΖΟΥΝ ΤΗΝ ΥΓΕΙΑ

ΣΩΜΑΤΙΚΗ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ ΚΑΙ ΑΣΚΗΣΗ

• 3 στους 10 (25,5%) ηλικίας 16 ετών και άνω κυρίως κάθονται και γενικά έχουν ασχολίες
που απαιτούν ελαφριά σωματική προσπάθεια.
• 1 στους 10 (9,9%) ηλικίας 16 ετών και άνω κυρίως στέκονται.
• 5 στους 10 (53,3%) κυρίως περπατούν ή κάνουν εργασίες που απαιτούν μέτρια σωματική προσπάθεια.
• 1 στους 10 (11,3%) κάνει βαριές εργασίες που απαιτούν έντονη σωματική προσπάθεια.
• 4 στους 10 (42,9%) δεν ασκούνται καθόλου στη διάρκεια μίας συνηθισμένης Εβδομάδας.

ΚΑΠΝΙΣΜΑ

• Περίπου 3 στους 10 (25,8%) ηλικίας 16 ετών και άνω καπνίζουν καθημερινά.
• Περίπου 1 στους 10 (7,1%) καπνίζει περιστασιακά.
• 7 στους 10 (67,1%) δεν καπνίζουν. Από αυτούς το 23,0% δεν έχει καπνίσει ποτέ, ενώ το
77,0% κάπνιζε στο παρελθόν και το έχει διακόψει για περισσότερους από 6 μήνες.
• 4 στους 10 (41,7%) άνδρες ηλικίας 16 ετών και άνω και περισσότερες από 2 στις 10 (24,7%) γυναίκες ηλικίας 16 ετών και άνω καπνίζουν καθημερινά ή περιστασιακά.

ΚΑΤΑΝΑΛΩΣΗ ΑΛΚΟΟΛ

• Ποσοστό 6,8% του πληθυσμού ηλικίας 16 ετών και άνω καταναλώνει καθημερινά ή σχεδόν καθημερινά αλκοολούχα ποτά.
• Περισσότεροι από 3 στους 10 (34,5%) ηλικίας 16 ετών και άνω καταναλώνουν τουλάχιστον μία φορά την εβδομάδα.
• 2 στους 10 (22,1%) ηλικίας 16 ετών και άνω δεν καταναλώνουν καθόλου αλκοόλ, είτε δεν έχουν καταναλώσει ποτέ στη ζωή τους είτε δεν καταναλώνουν πλέον.

Σύμφωνα με την έρευνα, ποσοστό 19,3% του φτωχού πληθυσμού ηλικίας 16 ετών και άνω, δεν έλαβε ιατρική εξέταση ή θεραπεία, αν και χρειάστηκε

Το αντίστοιχο ποσοστό του μη φτωχού πληθυσμού ανέρχεται στο 8,9%

Για περισσότερους από 7 στους 10 (74,6%) ο κύριος λόγος ήταν οικονομικός

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

Ασφαλώς.

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

Μιλήστε σήμερα, με τον ασφαλιστικό σας σύμβουλο.

Ασφαλιστικός Σύμβουλος
www.axa.gr
801 111 222 333

ΠΡΩΤΗ ΠΑΓΚΟΣΜΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΠΩΝΥΜΙΑ ΓΙΑ 8η ΣΥΝΕΧΗ ΧΡΟΝΙΑ*

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

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

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
αλλάζουμε / τα δεδομένα

Όμιλος Ευρωκλινικής

Υπερδιπλασίασε τα λειτουργικά κέρδη

Υπερδιπλασίασε την κερδοφορία του ο όμιλος της Ευρωκλινικής κατά την προηγούμενη οικονομική χρήση. Ειδικότερα τα ενοποιημένα κέρδη προ τόκων, φόρων και αποσβέσεων (EBITDA) εξακολούθησαν και το 2017 να καταγράφουν σημαντική βελτίωση και διαμορφώθηκαν στα € 3,26 εκ. από € 1,32 εκ. το 2016.

Οι ενοποιημένες πωλήσεις του ομίλου διατηρήθηκαν στα επίπεδα του 2016 και διαμορφώθηκαν στα € 40,20 εκ. Τα αποτελέσματα μετά από φόρους παρουσίασαν σημαντική βελτίωση από ζημιές € 2,54 εκ. το 2016 σε ζημιές € 0,66 εκ. το 2017.

Σχολιάζοντας τα αποτελέσματα, ο διευθύνων σύμβουλος του ομίλου Ευρωκλινικής, κος Αντώνης Βουκλαρής, χαρακτήρισε το 2017 πολύ σημαντική χρονιά για τον όμιλο Ευρωκλινικής. Πραγματοποιήθηκαν σημαντικές αλλαγές όπως η μεταφορά της Ευρωκλινικής Παίδων στο κέντρο της Αθήνας, η έναρξη της λειτουργίας του Πολυιατρείου - ΣΗΜΕΙΟ Δ.Υ.Ο. και βέβαια η πιστοποίησή μας ως το πρώτο και μοναδικό νοσοκομείο στην Ευρώπη με το πρότυπο «Patients' Friendly Hospital". Ταυτόχρονα προχωρήσαμε σε αναδιοργάνωση των δομών και της λειτουργίας του ομίλου καθώς και σε σημαντικές στρατηγικές συνεργασίες στον ασφαλιστικό κλάδο.

Έχοντας πετύχει να διατηρήσουμε το μερίδιό μας στην αγορά, να υπερδιπλασιάζουμε την κερδοφορία μας κάθε χρόνο και ταυτόχρονα να αναδιαρθρώσουμε τον υφιστάμενο δανεισμό μας ύψους € 29,71 εκ., αισθανόμαστε έτοιμοι να συμμετέχουμε δυναμικά στις εξελίξεις του κλάδου μας, σημείωσε ο κ. Βουκλαρής.

Ωνάσειο

Δράσεις αγωγής υγείας

ΔΥΟ ΧΙΛΙΑΔΕΣ μαθητές διαφόρων σχολείων της Αττικής επωφελήθηκαν από τις δράσεις σε θέματα Αγωγής Υγείας – Πρόληψης που διοργάνωσε το Ωνάσειο Καρδιοχειρουργικό Κέντρο μετά από έγκριση του Υπουργείου Παιδείας.

Οι δράσεις που υλοποιήθηκαν σε 15 σχολικές μονάδες κατά το σχολικό έτος 2017 – 18 ήταν, ομιλία διάρκειας μίας διδακτικής ώρας για ενημέρωση των μαθητών και μαθητριών για τη σωστή διατροφή και την άσκηση με σκοπό την πρόληψη των καρδιαγγειακών νοσημάτων.

Σεμινάριο, διάρκειας δύο διδακτικών ωρών για την αναγνώριση της καρδιακής ανακοπής και τη χρήση εξωτερικού απινιδωτή και σχολικός επαγγελματικός προσανατολισμός για μαθητές Λυκείου.

ΕΑΕΕ Η τεχνολογία αλλάζει ριζικά το τοπίο στην ασφάλιση υγείας

Για τις ραγδαίες εξελίξεις που συντελούνται στον τομέα της υγείας, στην ιατρική επιστήμη και την βιολογία μέσω της τεχνολογίας, είχαν την ευκαιρία να ενημερωθούν οι συμμετέχοντες στην εκδήλωση της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος με θέμα «Τεχνολογικές Εξελίξεις & Υγεία : Εξελίξεις, προκλήσεις & προοπτικές για την ασφαλιστική αγορά», η οποία διοργανώθηκε με πρωτοβουλία της Επιτροπής Υγείας της ΕΑΕΕ, υπό την προεδρία του κ. Ι. Καντώρου.

Ειδικότερα, οι διακεκριμένοι ομιλητές της εκδήλωσης παρουσίασαν τις βασικές εξελίξεις που λαμβάνουν χώρα στην ιατρική τεχνολογία, την βιοϊατρική πληροφορική, την ηλεκτρονική υγεία και κυρίως την ψηφιακή υγεία, οι οποίες αναμένεται να έχουν άμεση επίδραση στην ασφαλιστική αγορά, αλλάζοντας ριζικά το τοπίο στην ασφάλιση υγείας και όχι μόνον.

Την εκδήλωση προλόγισε η γενική διευθύντρια της ΕΑΕΕ, κα Μ. Αντωνάκη, η οποία αφενός τόνισε ότι η ιατρική έρευνα σε συνδυασμό με την εξέλιξη της τεχνολογίας και η κλινική εφαρμογή τους είναι οι βασικοί παράγοντες που βοήθησαν καθοριστικά στην αύξηση του προσδόκιμου ζωής του ανθρώπου και αφετέρου επισήμανε ότι, ενώ από την μια πλευρά, η ραγδαία αναπτυσσόμενη τεχνολογία στο χώρο της υγείας, στηρίζει την εξέλιξη των συστημάτων υγειονομικής περίθαλψης και δίνει απαντήσεις στις σημερινές δημογραφικές προκλήσεις, παρέχοντας όλο και περισσότερες λύσεις, από την άλλη πλευρά, η εξέλιξη αυτή δεν έρχεται χωρίς κόστος, όπως αποδεικνύεται με απόλυτη σαφήνεια από την πίεση που δέχονται παγκοσμίως τα διαφορετικά συστήματα υγείας και οι ασφαλιστικοί φορείς.

Ο Πρόεδρος της Επιτροπής Υγείας, κ. Ι. Καντώρος, ο οποίος ανέδειξε την ανάγκη προσαρμογής της ασφαλιστικής αγοράς στην τεχνολογική επανάσταση που συντελείται στο χώρο της υγείας, από την πρόληψη, τη διάγνωση, τη θεραπεία ή / και τη διαχείριση των ασθενειών. Παράλληλα τόνισε την ανάγκη στροφής των ασφαλιστών προς τα συστήματα διαχείρισης της υγειονομικής φροντίδας και όχι απλά της χρηματοδότησής της, ενώ έθιξε και τα ηθικά διλήμματα που καλείται η ασφαλιστική αγορά να αντιμετωπίσει, μεταξύ άλλων, στην πορεία της αλματώδους ανάπτυξης μιας, εκτός από προληπτικής, αλλά και «προβλεπτικής» εξατομικευμένης ιατρικής περίθαλψης, εγείροντας το ερώτημα αν κάτι τέτοιο θα μπορούσε να οδηγήσει και σε «εξατομίκευση της ασφάλισης» και την τυχόν διατάραξή της ως «κοινωνίας κινδύνων».

Βασικοί ομιλητές της εκδήλωσης ήταν οι κ. St. Cazzaniga, εκπρόσωπος της Boston Consulting Group, ο κ. Π. Μπαράς, διευθύνων σύμβουλος και πρόεδρος Δ.Σ. της Philips Hellas AEBE, ο κ. Γ. Παλιούρας, διευθυντής ερευνών ΕΚΕΦΕ «Δημόκριτος», επικεφαλής τομέα Ευφυών Πληροφοριακών Συστημάτων – Ινστιτούτο Πληροφορικής & Τηλεπικοινωνιών, ο κ. Δ. Δ. Κουτσούρης, τακτικός καθηγητής στο Εθνικό Μετσόβιο Πολυτεχνείο, διευθυντής του Εργαστηρίου Βιοϊατρικής Τεχνολογίας και ο κ. Γ. Βελιώτης, γενικός διευθυντής Ζωής & Υγείας της interamerican και πρόεδρος της Επιτροπής Υγείας της Insurance Europe.

Τα βασικά θέματα που αναπτύχθηκαν

- Οι τάσεις που διαμορφώνονται στις ασφαλίσεις υγείας σε παγκόσμιο επίπεδο, με κύριες την εκτίμηση για το διπλασιασμό της ζήτησης ασφαλίσεων υγείας έως και το 2025, την στροφή των ασφαλιστών προς την διαχείριση της υγειονομικής φροντίδας, την ψηφιοποίηση των δεδομένων και των υπηρεσιών υγείας και, καθώς και την αυξανόμενη «συμμετοχικότητα» των πελατών στη διαχείριση της φροντίδας της υγείας τους.
- Οι προκλήσεις σε όλο το φάσμα της φροντίδας της υγείας, με προεξέχουσες τον περιορισμό των διαθέσιμων οικονομικών πόρων των συστημάτων υγείας σε συνδυασμό με την αύξηση της μακροβιότητας του πληθυσμού και την επικράτηση χρόνιων παθήσεων,
- Οι λύσεις που δίνονται μέσω της τεχνολογίας στις προκλήσεις αυτές,
- Οι τελευταίες εξελίξεις στις ηλεκτρονικές υπηρεσίες υγείας και τη χρήση ψηφιακών συσκευών που αλλάζουν το τοπίο και τη σχέση ιατρού – ασθενή,
- Η αξία της ανάλυσης των μεγάλων δεδομένων για την κατανόηση των μηχανισμών των ασθενειών και την ανάπτυξη της «εξατομικευμένης ιατρικής», η οποία είναι πιο αποτελεσματική και σε πολλές περιπτώσεις πλέον οικονομική,
- Οι προκλήσεις και οι προοπτικές που γεννώνται για την ασφαλιστική αγορά, με επικρατούσα εκείνη της αλλαγής του μοντέλου λειτουργίας των εταιριών μέσα από τη μετατόπιση από το ρόλο του διαχειριστή κόστους των υπηρεσιών υγείας στο ρόλο του διαχειριστή της ίδιας της φροντίδας της υγείας των ασφαλισμένων τους.

ΑΘΗΝΑΪΚΗ MEDICLINIC- INTERAMERICAN

Η αξία της πρόληψης στην υγεία

Η εταιρική στρατηγική εστίασης στην πρόληψη για την υγεία επαναβεβαιώθηκε κατά την διάρκεια της ενημερωτικής εκδήλωσης που οργάνωσαν η Interamerican και η Αθηναϊκή Mediclinic στο αμφιθέατρο των κεντρικών γραφείων της εταιρείας. Ειδικότερα,επιστημονικοί συνεργάτες της κλινικής, στο γενικό θεματικό πλαίσιο «Απαντήσεις της σύγχρονης Ιατρικής σε καίρια θέματα Πρόληψης για την Υγεία», ανέπτυξαν τα ειδικότερα θέματα για την παχυσαρκία, τον καρκίνο του παχέος εντέρου, την υπνική άπνοια και την αναγκαιότητα του τακτικού check-up.

Στόχο της εκδήλωσης αποτέλεσε, όπως επεσήμανε προλογίζοντας τους ομιλητές ο Γιώργος Βελιώτης, γενικός διευθυντής ασφαλίσεων ζωής και υγείας της Interamerican η ανάδειξη των εξαιρετικών δυνατοτήτων των ιδιόκτητων υποδομών υπηρεσιών υγείας στην υποστήριξη της προληπτικής ιατρικής και πρωτοβάθμιας φροντίδας της υγείας και βέβαια, η αξιοποίηση αυτού του συγκριτικού πλεονεκτήματος από το εταιρικό δίκτυο πωλήσεων, στην εντεινόμενη προσπάθεια της εταιρείας για καθετοποιημένη διαχείριση της υγείας των ασφαλισμένων. Πέρα από τους πολλούς συνεργάτες από τα γραφεία πωλήσεων του εταιρικού δικτύου στην Αττική, παρευρέθηκαν στην εκδήλωση πελάτες, στελέχη της interamerican και της κλινικής.

Τη ροή των παρουσιάσεων συντόνισε ο Αντώνης Γερονικολάου, διευθύνων σύμβουλος της Αθηναϊκής Mediclinic, ο οποίος αναφέρθηκε στην ιδιαίτερη αξία της προληπτικής ιατρικής για την υγεία, τονίζοντας τον καθοριστικό ρόλο για την ποιότητα ζωής. Ο κ. Γερονικολάου υπογράμμισε τη μεθοδική προσπάθεια συνεχούς βελτίωσης των υπηρεσιών της κλινικής, με γνώμονα τις ανάγκες των πελατών και την αποτελεσματικότητα.

Για την παχυσαρκία, «την απειλητική επιδημία του 21ου αιώνα», μίλησε ο Κωνσταντίνος Χαλκιάς, ειδικός παθολόγος, διευθυντής παθολογικού τμήματος και πρόεδρος της επιτροπής Λοιμώξεων της Αθηναϊκής Mediclinic. Ο ομιλητής προσδιόρισε τα αίτια της νόσου -γενετικά, διατροφικά, οικογενειακά, έλλειψη άσκησης και σύγχρονο τρόπο ζωής με την τεχνολογία να έχει και αυτή μερίδιο στον περιορισμό της κινητικότητας και την αύξηση του βάρους- καθώς και τις επιπλοκές, υπογραμμίζοντας την ανησυχητική αύξηση της παχυσαρκίας: 1,9 δισεκατομμύρια ενήλικοι υπέρβαροι και από αυτούς, 600 εκατομμύρια παχύσαρκοι (στοιχεία 2014 του Παγκόσμιου Οργανισμού Υγείας). Ο κ. Χαλκιάς τόνισε την άμεση σύνδεση της παχυσαρκίας με τη διαβητοπάθεια και μίλησε για καλές πρακτικές πρόληψης και θεραπευτικής αντιμετώπισης (διαιτητική, φαρμακευτική, βαριατρική χειρουργική), με συνεκτίμηση όλων των παραμέτρων.

Στην πρόληψη του καρκίνου του παχέος εντέρου αναφέρθηκε ο Νικόλαος Σαλαμέτης, γαστρεντερολόγος, διευθυντής Ενδοσκοπικού Τμήματος της κλινικής. Όπως παρατήρησε, το 5-6% του πληθυσμού ενδέχεται να νοσήσει από καρκίνο του παχέος εντέρου στις δυτικές κοινωνίες, όπου αποτελεί τη δεύτερη αιτία θανάτου από καρκίνο. Ο ομιλητής μίλησε για τους πολύποδες και τα εξελισσόμενα αδενώματα που σε βάθος χρόνου μπορούν να γίνουν κακοήθη, τα συμπτώματα και τη δυνατότητα πρόληψης με επίδραση στους περιβαλλοντικούς παράγοντες και με έγκαιρη διάγνωση στην προκαρκινική φάση. Ειδικότερα για τον ασυμπτωματικό πληθυσμό, ο κ. Σαλαμέτης παρουσίασε τις ακολουθούμενες πρακτικές, διαβαθμίζοντας σε ομάδες ατόμων τον κίνδυνο και το είδος του προληπτικού ελέγχου που πρέπει να ακολουθούν.

Ακολούθησε η παρουσίαση του Βασίλη Τζίλα, πνευμονολόγου, πανεπιστημιακού υποτρόφου ΕΚΠΑ, για το σύνδρομο αποφρακτικής υπνικής άπνοιας. Ο ομιλητής αναφέρθηκε στις αιτίες πρόκλησης, στα χαρακτηριστικά συμπτώματα διάγνωσης του προβλήματος, στους φαινοτύπους -παχυσαρκία, κάπνισμα, κατανάλωση οινοπνευματωδών ποτών- που, ωστόσο, δεν αποκλείουν ούτε τεκμηριώνουν τη διάγνωση, η οποία πραγματοποιείται με έλεγχο ύπνου στην κλινική και με πολυσωματογραφική μελέτη ύπνου. Για την αντιμετώπιση του προβλήματος με C-PAP, ο κ. Τζίλας παρουσίασε τη χρήση του «αόρατου» ανατομικού νάρθηκα.

Ο Κυριάκος Κυριακόπουλος, γενικός οικογενειακός ιατρός, έκλεισε τον κύκλο των ομιλιών αναφερόμενος στον ετήσιο προληπτικό έλεγχο. Ο ιατρός όρισε το check-up (εργαστηριακό, απεικονιστικό, επεμβατικό) ως βάση για την ουσιαστική και αποτελεσματική πρόληψη. Στόχος του τακτικού ελέγχου είναι η αλλαγή του τρόπου ζωής και η συχνότητα της επανάληψής του συναρτάται με την ηλικία, το είδος των εξετάσεων, τις συνυπάρχουσες παθήσεις και τα προβλήματα υγείας του εξεταζομένου. Ο ομιλητής αναφέρθηκε και στα νοσήματα στα οποία αφορά η πρόληψη: τα χρόνια -υπέρταση, σακχαρώδης διαβήτης, υπερλιπιδαιμίες-, τα καρδιαγγειακά, τα κακοήθη και τα συνδεδεμένα με την ηλικία και τον τρόπο ζωής, ενώ παρουσίασε και τις εξετάσεις που περιλαμβάνονται σε ένα βασικό έλεγχο.

Συμπερασματικά, οι ομιλητές συνέκλιναν στην αναγκαιότητα της προληπτικής ιατρικής και φροντίδας της υγείας ως ζωτικής σημασίας, δεδομένου ότι οι βλαπτικοί παράγοντες που επιδρούν στην υγεία, όπως το περιβάλλον, η διατροφή, το στρες, οι αυξημένες υποχρεώσεις και η κόπωση, έχουν διαφοροποιηθεί και αυξηθεί στην εποχή μας. Επισημαίνεται πως τόσο η Αθηναϊκή Mediclinic, όσο και τα πολυϊατρεία Medifirst, που ανήκουν στη Interamerican, είναι απολύτως προσανατολισμένα στην πολιτική πρόληψης της εταιρείας για την υγεία και μέσω αυτής, στη μεγιστοποίηση του οφέλους για τον πελάτη μειώνοντας κόστος, χρόνους και καταπόνηση του ασφαλισμένου.

Στιγμιότυπο από την εκδήλωση

Ο κ. Γιώργος Βελιώτης

Ο Αντώνης Γερονικολάου με τους ομιλητές ιατρούς (από αριστερά) Κυριάκο Κυριακόπουλο, Νικόλαο Σαλαμέτη, Κωνσταντίνο Χαλκιά και Βασίλη Τζίλα

MINETTA Ασφαλιστική Νέο νοσοκομειακό MINETTA Top Plus

Διευρύνει την γκάμα των προγραμμάτων της η MINETTA Ασφαλιστική με το νέο νοσοκομειακό πρόγραμμα υγείας MINETTA Top Plus, εστιάζοντας όπως τονίζει στις ανάγκες και απαιτήσεις του κοινού. Ειδικότερα το Top Plus αποτελεί μια εξαιρετική επιλογή για ουσιαστική ασφάλιση, παρέχοντας πλήθος καλύψεων και παροχών σε ανταγωνιστικά ασφάλιστρα, όπως (ενδεικτικά):

- Εγγύηση ανανέωσης του συμβολαίου με τους ίδιους όρους και παροχές
- Δωρεάν Ασφάλιση νεογέννητου για 1 έτος
- Εναλλακτικές θεραπείες (βελονισμός ή ομοιοπαθητική)
- Διευρυμένο check-up, δωρεάν κολονοσκόπηση και γαστροσκόπηση, έξοδα λογοθεραπείας - εργοθεραπείας, κάλυψη αμοιβής ψυχολόγου κ.ά.
- Περίθαλψη σε ένα ιδιαίτερα εκτεταμένο και αξιόπιστο δίκτυο συνεργαζόμενων νοσοκομείων αλλά και σε οποιοδήποτε νοσοκομείο στην Ελλάδα και το εξωτερικό
- Επίδομα τοκετού και κάλυψη επιπλοκών τοκετού
- Έκπτωση έως και 20% στα ασφάλιστρα των παιδιών, εφόσον ασφαλίζονται ταυτόχρονα ο ένας ή και οι δύο γονείς. Έκπτωση 5% στα ασφάλιστρα όσων διαμένουν εκτός Νομού Αττικής

Interamerican Κατάθεση Ζωής

Η φροντίδα της υγείας από την Interamerican συμπληρώνεται από την αναπτυγμένη κουλτούρα εθελοντικής συνεισφοράς των εργαζομένων και συνεργατών της. Χαρακτηριστικό παράδειγμα αποτελεί η τακτική αιμοδοσία, που οργανώνουν ο σύλλογος υπαλλήλων της εταιρείας -διατηρεί τράπεζα αίματος- και αρκετά γραφεία πωλήσεων του εταιρικού δικτύου agency.

Συγκεκριμένα οι εργαζόμενοι, σε αιμοδοσία που πραγματοποιήθηκε κατέθεσαν 32 μονάδες αίματος. Αξιόλογη ήταν και η πρωτοβουλία του Γραφείου Πωλήσεων της INTERAMERICAN στα Ιωάννινα, όπου με τη συνεργασία του Γενικού Πανεπιστημιακού Νοσοκομείου συγκεντρώθηκαν 18 μονάδες αίματος. Ακόμη, με αφορμή τη Παγκόσμια Ημέρα Εθελοντή Αιμοδότη το Γραφείο Πωλήσεων Χανίων οργάνωσε αιμοδοσία με τη συνεργασία του Συλλόγου Αιμοδοτών «Άγιος Ιωάννης», που η εταιρεία υποστηρίζει χορηγικά, με συγκομιδή 50 μονάδων, ενώ αιμοδοσία πραγματοποιήθηκε και από το Γραφείο Πωλήσεων Ηρακλείου, σε συνεργασία με το Πανεπιστημιακό Γενικό Νοσοκομείο της πόλης, με συγκομιδή 16 μονάδων. Συνολικά, φέτος, η κοινωνία της Interamerican έχει συνεισφέρει 116 μονάδες αίματος, ενώ προγραμματίζονται αιμοδοσίες και κατά το δεύτερο εξάμηνο.

Στιγμιότυπο από την αιμοδοσία των εργαζομένων στα κεντρικά γραφεία

ΣΥΝΕΔΡΙΟ ΣΤΗΝ ΚΩ, ΥΠΟ ΤΗΝ ΑΙΓΙΔΑ ΤΟΥ ΙΣΑ

Τουρισμός υγείας και ανάπτυξη

Με σημαντικές τοποθετήσεις διακεκριμένων επιστημόνων από την Ελλάδα και το εξωτερικό, αλλά και εκπροσώπων της Τοπικής Αυτοδιοίκησης, έκλεισαν οι εργασίες του Συνεδρίου με θέμα «Τουρισμός Υγείας και Ανάπτυξη», που διοργανώθηκε στην Κω, από την ΚΕΔΕ, το Δήμο Κω και το Διεθνές Κέντρο Τουρισμού Υγείας, υπό την αιγίδα του ΠΙΣ , του ΙΣΑ , και του Παγκόσμιου Ινστιτούτου Ελλήνων Ιατρών.

Συμμετείχαν κορυφαίοι επιστήμονες από την Ελλάδα και το εξωτερικό, κυβερνητικοί παράγοντες της Ελλάδας και άλλων χωρών, εκπρόσωποι της αυτοδιοίκησης και του επιχειρηματικού και τουριστικού κλάδου της χώρας μας. Οι παρεμβάσεις εστιάστηκαν στην ανάγκη δρομολόγησης συνεργειών σε διεθνές επίπεδο ,για την ενίσχυση του τουρισμού υγείας, αλλά και στις ευκαιρίες ανάπτυξης που προδιαγράφονται σε τοπικό επίπεδο. Παράλληλα έγιναν αναφορές για το ρόλο της Ακαδημαϊκής Κοινότητας, στην ανάπτυξη του Τουρισμού Υγείας αλλά και για τη σημασία της εκπαίδευσης γιατρών, στην Ελλάδα και της συνεργασίας Ελληνικών Πανεπιστημίων, με αντίστοιχα του εξωτερικού.

Στιγμιότυπο από το συνέδριο

Στο πλαίσιο του συνεδρίου εν τω μεταξύ, σε μια τελετή με ιδιαίτερο συμβολισμό, στο αρχαιολογικό χώρο του Ασκληπιείου Κω, 34 γιατροί από όλο τον κόσμο, πήραν μέρος στην συγκινητική αναπαράσταση του Όρκου του Ιπποκράτη και απήγγειλαν τα λόγια που αποτελούν τις αθάνατες υποθήκες του πατέρα της ιατρικής στην ανθρωπότητα.Έλληνες γιατροί και επιστήμονες από χώρες του εξωτερικού (Βραζιλία,Ρουμανία,Γερμανία,Ισραήλ κα.) ,αναβίωσαν την Ιπποκράτειο παράδοση και απήγγειλαν το αριστούργημα ηθικού μεγαλείου που παραμένει μέσα στους αιώνες, η πεμπτουσία της ιατρικής ηθικής και δεοντολογίας.Πρόεδροι Ιατρικών Συλλόγων της Ελλάδας και του εξωτερικού και δεκάδες γιατροί που συμμετείχαν στο συνέδριο έδωσαν όλοι μαζί τον όρκο του πατέρα της ιατρικής και αναβίωσαν την Ιπποκράτειο παράδοση στη γενέτειρά του.

Ο Γ. Πατούλης, πρόεδρος ΙΣΑ, ΚΕΔΕ, ΕΛΙΤΟΥΡ, Ι.Η.Τ.Σ. και του Παγκόσμιου Ινστιτούτου Ελλήνων Ιατρών, τίμησε τους συμμετέχοντες και τους παρέδωσε τον πάπυρο με τον όρκο του Ιπποκράτη.

Ινσουλίνη σε χάπι

Ελπίδες για τους διαβητικούς

ΝΕΑ ΜΕΘΟΔΟ ανέπτυξαν επιστήμονες στις Η-ΠΑ, που επιτρέπει τη χορήγηση ινσουλίνης από το στόμα, ανοίγοντας έτσι το δρόμο για τη μελλοντική δημιουργία χαπιών ινσουλίνης, τα οποία θα αντικαταστήσουν τις καθημερινές ενέσεις για τον έλεγχο του σακχάρου στα άτομα με διαβήτη τύπου 1. Οι ερευνητές της Σχολής Μηχανικής και Εφαρμοσμένων Επιστημών του Πανεπιστημίου Χάρβαρντ, με επικεφαλής τον καθηγητή εμβιομηχανικής Σαμίρ Μιτραγκότρι, που έκαναν τη σχετική δημοσίευση στο περιοδικό της Εθνικής Ακαδημίας Επιστημών των ΗΠΑ (PNAS), βρήκαν ένα τρόπο να μεταφέρουν την ινσουλίνη μέσα σε ένα υγρό που τοποθετείται σε κάψουλα από πολυμερές υλικό, ανθεκτικό στα γαστρικά οξέα.Η κάψουλα διαλύεται και απελευθερώνει την ινσουλίνη, όταν πια φθάνει στο λεπτό έντερο, όπου το περιβάλλον είναι πιο αλκαλικό και λιγότερο όξινο από το στομάχι.

Ίδρυμα Νιάρχος

Δωρεά σύγχρονων μηχανημάτων ακτινοθεραπείας σε νοσοκομεία

ΑΛΛΑΞΕ ο ακτινοθεραπευτικός χάρτης της Ελλάδας με τη δωρεά 12 Γραμμικών Επιταχυντών σε οκτώ δημόσια νοσοκομεία συνολικού ύψους 25 εκατομμυρίων ευρώ του Ιδρύματος Σταύρος Νιάρχος.Τα νοσοκομεία που επελέγησαν ήταν αυτά που είχαν τεχνολογία παλαιότερη της δεκαετίας και ως εκ τούτου αδυναμία εφαρμογής των πιο εξελιγμένων τεχνικών ακτινοθεραπείας.Έτσι λοιπόν με την ολοκλήρωση της δωρεάς στο τέλος του 2018, η μέση ηλικία των μηχανημάτων στα δημόσια νοσοκομεία θα είναι τα 6,3 χρόνια, ενώ στα ιδιωτικά τα 8,5 χρόνια. Επίσης, στον δημόσιο τομέα, 12 στα 31 μηχανήματα θα είναι νεότερα της διετίας, ενώ 18 στα 31 θα είναι νεότερα της 5ετίας.Στον ιδιωτικό τομέα, τρία στα 17 μηχανήματα θα είναι νεότερα της διετίας, ενώ οκτώ στα 17 μηχανήματα θα είναι νεότερα της 5ετίας.Αυτό αποτελεί και την επανάσταση στην ποιότητα της ακτινοθεραπείας, μια επανάσταση που έχει συντελεστεί σε ελάχιστο χρονικό διάστημα αν σκεφτεί κάνεις ότι το πρώτο μηχάνημα της δωρεάς του ΙΣΝ τοποθετήθηκε στις αρχές του 2017, τόνισε ο πρόεδρος της ΕΕΑΟ Γιώργος Πισσάκας. Σήμερα η ακτινοθεραπεία στην Ελλάδα βρίσκεται στην καλύτερη στιγμή της, ανέφερε ο γενικός γραμματέας, της ΕΕΑΟ Γρηγόρης Γεωργακόπουλος, αλλά δυστυχώς όμως δεν θα εξαφανιστούν οι λίστες αναμονής που ακόμα και σήμερα στην Αθήνα φτάνουν μέχρι και τους τέσσερις μήνες, καθώς όπως είπε, τα 31 μηχανήματα του δημόσιου τομέα μαζί με τα 17 του ιδιωτικού φτάνουν συνολικά τα 48 μηχανήματα σε όλη την Ελλάδα, ενώ οι ανάγκες απαιτούν περίπου 70 μηχανήματα.

Οι ανάγκες σας, ο κόσμος όλος.

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

www.ydrogios.gr

υδρόγειος
Ασφαλής Δύναμη

/ydrogiosinsurance
/ydrogiosinsurance

Με αξίες και δεσμεύσεις ο κώδικας δεοντολογίας εταιριών οδικής βοήθειας

Ενισχύει περαιτέρω η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος τη σχέση εμπιστοσύνης που έχει αναπτύξει με τους ασφαλισμένους, με τον Κώδικα Δεοντολογίας εταιριών οδικής βοήθειας. Όπως τονίζει η ΕΑΕΕ ο κώδικας περιλαμβάνει τις αρχές, τις αξίες και τις δεσμεύσεις που οικοδομούν την υπεύθυνη επιχειρηματική λειτουργία των εταιρειών οδικής βοήθειας μελών της ΕΑΕΕ, εξασφαλίζοντας παράλληλα μία έντιμη, ειλικρινή και διάφανη σχέση με τον ασφαλισμένο. Μεταξύ άλλων, οι εταιρίες οδικής βοήθειας, οι οποίες ανταποκρίνονται σε 1.200.000 εξυπηρετήσεις ετησίως (βλάβες – ατυχήματα), δεσμεύονται για αποτελεσματική εξυπηρέτηση, διασφάλιση προσωπικών δεδομένων, μέτρηση ποιότητας με δείκτες και εφαρμογή κώδικα ηθικής και εταιρικής κοινωνικής ευθύνης.

Ο κ. Γιώργος Βαλαής

Ο Κώδικας Δεοντολογίας των εταιριών οδικής βοήθειας περιλαμβάνει τις βασικές αρχές που διέπουν τη λειτουργία τους, για να μπορούν οι ασφαλισμένοι να απολαμβάνουν τα οφέλη της ασφάλισης, με αξιοπιστία, τόνισε με αφορμή την ανακοίνωση της δέσμης αξιών και δεσμεύσεων εταιριών οδικής βοήθειας, ο κ. Γιώργος Βαλαής, υπεύθυνος στην ΕΑΕΕ για τα θέματα οδικής βοήθειας. Πρόκειται ουσιαστικά για μια ακόμα πράξη απόδειξης ότι οι εταιρίες του κλάδου μας επιθυμούν να χτίσουν μια σχέση με γερά θεμέλια με τους ασφαλισμένους, η οποία θα στηρίζεται στην ειλικρίνεια και τη διαφάνεια. Από την πλευρά μας, βρισκόμαστε σε απόλυτη συμφωνία και συνεργασία με το σύνολο των μελών Εταιριών Οδικής Βοήθειας με στόχο να συνεχίσουμε προς την ίδια κατεύθυνση αναδεικνύοντας την αξία της ασφάλισης σε όλους και ενισχύοντας παράλληλα τις σχέσεις εμπιστοσύνης με το κοινό, πρόσθεσε ο κ. Γιώργος Βαλαής.

Ο Κώδικας Δεοντολογίας αποτελεί ένα σύνολο κανόνων ο οποίος θα λειτουργήσει ως ένας πρακτικός οδηγός για όλες τις δράσεις και τις ενέργειες των εταιρειών οδικής βοήθειας μελών της ΕΑΕΕ, από τις πιο απλές και καθημερινές, ως τις πιο σημαντικές και σύνθετες.

Συγκεκριμένα:

1. Ποιότητα υπηρεσιών

Έχουμε συναίσθηση της σημασίας της αποστολής μας. Για αυτό δεσμευόμαστε να είμαστε πάντα δίπλα σας με υπηρεσίες άριστης ποιότητας που σας διευκολύνουν και σας βοηθούν να αντιμετωπίσετε πιο ομαλά τα απρόοπτα της ζωής.

2. Άμεση εξυπηρέτηση

Οι έκτακτες καταστάσεις απαιτούν γρήγορη αντίδραση. Για αυτό φροντίζουμε να φτάνουμε κοντά σας το συντομότερο δυνατό, στο μέτρο που το επιτρέπουν οι κυκλοφοριακές, καιρικές και γεωγραφικές συνθήκες.

3. Αδιάκοπη λειτουργία

Είμαστε διαθέσιμοι για σας, 24 ώρες το 24ωρο, 365 ημέρες το χρόνο. Διασφαλίζουμε την αδιάκοπη λειτουργία των επιχειρήσεων-μελών μας εφαρμόζοντας Σχέδιο Επιχειρησιακής Συνέχειας.

4. Γεωγραφική κάλυψη

Θέλουμε να νιώθετε τη σιγουριά μιας ευρείας γεωγραφικής κάλυψης. Για αυτό φροντίζουμε οι υπηρεσίες μας να καλύπτουν ολόκληρη τη χώρα, αλλά και πολλές χώρες του εξωτερικού, αξιοποιώντας τα εταιρικά μας δίκτυα και διεθνείς συνεργασίες.

5. Κατάρτιση στελεχών

Η γνώση των ανθρώπων μας είναι θεμελιώδης για την ποιότητα των υπηρεσιών μας. Για αυτό στελεχωνόμαστε με άριστα καταρτισμένο προσωπικό, που εξελίσσεται διαρκώς μέσα από δράσεις εκπαίδευσης.

6. Υλικές υποδομές

Φροντίζουμε να χρησιμοποιούμε πάντοτε οχήματα, εξοπλισμό και υποδομές που διασφαλίζουν το υψηλό επίπεδο της εξυπηρέτησής σας.

7. Διαρκής αξιολόγηση και βελτίωση

Είναι προτεραιότητά μας να γινόμαστε διαρκώς καλύτεροι. Για αυτό αγκαλιάζουμε την καινοτομία και αναζητούμε συνέχεια νέους τρόπους για να σας εξυπηρετούμε. Αξιολογούμαστε με βάση μετρήσιμα δεδομένα και βελτιώνουμε συνέχεια τους δείκτες απόδοσής μας.

8. Προσωπικά δεδομένα

Τιμούμε την εμπιστοσύνη σας, φροντίζοντας για την προστασία των προσωπικών σας δεδομένων, με κάθε μέσο που διαθέτουμε και τηρώντας πιστά το σχετικό νομικό πλαίσιο.

9. Ορθή διαχείριση με διαφάνεια

Δεσμευόμαστε για την άριστη και διαφανή διαχείριση των ιδίων κεφαλαίων μας και των ασφαλίστρων που μας καταβάλλετε. Ως ασφαλιστικές επιχειρήσεις λειτουργούμε υπό τους αυστηρότατους κανόνες του ενιαίου ευρωπαϊκού πλαισίου Φερεγγυότητα II, που ρυθμίζει θέματα κεφαλαιακής επάρκειας αλλά και ορθής λειτουργίας.

10. Οι Αξίες του ασφαλιστικού κλάδου

Σας ενδυναμώνουμε με τις αξίες του κλάδου μας. Υιοθετούμε τις κοινές δεσμεύσεις των μελών της Ένωσης και ασπαζόμαστε κοινές αξίες όπως φροντίδα, ήθος, υπεύθυνη δράση και ανάπτυξη, επαγγελματισμός, διαφάνεια, σεβασμός προς τον άνθρωπο, το περιβάλλον και την κοινωνία. Ταυτόχρονα δεσμευόμαστε από τους κώδικες δεοντολογίας και Εταιρικής Ευθύνης των Ομίλων μας.

ΑΧΑ- Ι.Ο.ΑΣ.

Επενδύουν στην πρόληψη

Με συνέπεια συνεχίζει η ΑΧΑ, στρατηγικός συνεργάτης του Ι.Ο.ΑΣ. «Πάνος Μυλωνάς», να επενδύει στην πρόληψη και την εκπαίδευση για τη μείωση των κινδύνων, τοποθετώντας στο επίκεντρο των ενεργειών της, την ευαισθητοποίηση των πολιτών σε θέματα οδικής ασφάλειας.Στο πλαίσιο αυτό η ΑΧΑ υλοποίησε και φέτος, σε συνεργασία με το Ινστιτούτο Οδικής Ασφάλειας (Ι.Ο.ΑΣ.) «Πάνος Μυλωνάς», εκπαιδευτικά προγράμματα που απευθύνονται σε μαθητές ηλικίας 15-18 ετών, με στόχο την επιμόρφωσή τους σε θέματα οδικής ασφάλειας.

Συγκεκριμένα, τη σχολική χρονιά 2017-2018 εκπαιδεύτηκαν 9.866 μαθητές από 90 σχολεία, ενώ από την έναρξη του προγράμματος έχουν συμμετάσχει συνολικά 45.000 μαθητές. Το τρίωρο πρόγραμμα κυκλοφοριακής αγωγής «Κάντο-Σωστά» περιλαμβάνει το θεωρητικό μέρος με οπτικοακουστικό υλικό και το βιωματικό με τη χρήση προσομοιωτών της κινητής μονάδας του Ινστιτούτου. Έτσι οι μαθητές μαθαίνουν τους κανόνες που πρέπει να ακολουθούν στο δρόμο και τις σωστές πρακτικές που τους βοηθούν να κινούνται με ασφάλεια.

Το Ινστιτούτο Οδικής Ασφάλειας «Πάνος Μυλωνάς», εδώ και πολλά χρόνια, επενδύει κυρίως στην πρόληψη, με εκστρατείες και δράσεις ενημέρωσης και ευαισθητοποίησης καθώς και με καινοτόμα προγράμματα θεωρητικής και βιωματικής εκπαίδευσης για παιδιά και ενήλικες.

Επειδή η πρώτη αιτία θανάτου για τους νέους ηλικίας 15-25 ετών είναι τα τροχαία δυστυχήματα, το Ινστιτούτο στρέφεται πρωτίστως στα παιδιά, τόνισε η κα Βάσω Δανέλλη-Μυλωνά, πρόεδρος Δ.Σ. του Ι.Ο.ΑΣ. Πάνος Μυλωνάς. Σε αυτή τη συνεχή προσπάθεια με τη μακροπρόθεσμη στόχευση, πολύτιμη αρωγός μας είναι η ΑΧΑ, που στέκεται πάντα δίπλα μας, θερμός υποστηρικτής και μοιράζεται το όραμά μας για έναν κόσμο που δε θα χάνονται πια ανθρώπινες ζωές στο δρόμο, πρόσθεσε η κα Δανέλλη-Μυλωνά.

Είμαστε πολύ χαρούμενοι για τη συνεργασία μας με το Ι.Ο.ΑΣ που μετρά 6 χρόνια, υπογράμμισε η κα Λένα Πλαΐτη, διευθύντρια επικοινωνίας της ΑΧΑ. Στην ΑΧΑ, ως οργανισμός ασχολούμαστε παγκοσμίως με θέματα πρόληψης, τα οποία αποτελούν μέρος της καθημερινής μας λειτουργίας. Σε αυτό το πλαίσιο, μέσω της συνεργασίας μας το Ι.Ο.ΑΣ., έχουμε εκπαιδεύσει μέχρι σήμερα 45.000 παιδιά. Έχουμε ακόμα πολλά πράγματα να κάνουμε στην Ελλάδα για να καταφέρουμε το κοινωνικό αποτύπωμα που θέλουμε σε θέματα Εταιρικής Υπευθυνότητας. Πρώτα απ΄ όλα, θα πρέπει να δούμε ποια είναι η ευθύνη ως πολίτες και να συμπράξουμε μαζί με ιδιωτικούς φορείς και το κράτος για να φέρουμε βαθύτερα κοινωνικά αποτελέσματα, ανέφερε η κα Πλαΐτη.

Τα τροχαία είναι μία από τις σημαντικότερες αιτίες τραυματισμών των νέων

ΣΥΜΦΩΝΑ με έρευνες, τα τροχαία συμβάντα αποτελούν μία από τις σημαντικότερες αιτίες για σοβαρούς και θανάσιμους τραυματισμούς των νέων στη χώρα μας, ενώ αυξητική τάση παρουσιάζουν οι μόνιμες αναπηρίες λόγω τραυματισμών. Σε αυτό το πλαίσιο, η εκπαίδευση για την πρόληψη των τροχαίων συμβάντων θα συνεχίσουν να αποτελούν για την ΑΧΑ διαχρονικό πυλώνα δράσεων ενημέρωσης και ευαισθητοποίησης του κοινού, με στόχο την αντιμετώπιση αυτού του κρίσιμου προβλήματος, που οφείλεται κατά ένα μεγάλο ποσοστό στην ελλιπή ενημέρωση και επιμόρφωση σε θέματα Οδικής Ασφάλειας και μη τήρηση των σχετικών νόμων.

Μοναδική εμπειρία το Fixing Time - Anytime Event

Προσελκύοντας το ζωηρό ενδιαφέρον του κόσμου του αυτοκινήτου, πραγματοποιήθηκε το "Fixing Time - Anytime Event" στις εγκαταστάσεις του Ολυμπιακού Κέντρου Ίππασίας στον χώρο του πρώην αεροδρομίου, στο Ελληνικό.

Όπως τονίζεται, ήταν μια ιδιαίτερη εκδήλωση, πρωτόγνωρη για τα δεδομένα της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς, που οργάνωσε η Anytime, η πρώτη direct ασφάλιση από την Interamerican, σε συνεργασία με την AutoKing, την πρώτη και μοναδική εταιρεία με εξειδίκευση στην αισθητική αναβάθμιση αυτοκινήτου, με έδρα την Ολλανδία και δραστηριότητες σε Ελλάδα, Τουρκία, Ρωσία και Κύπρο.

Η εκδήλωση είχε την υποστήριξη της PPG Industries, που δραστηριοποιείται στην πώληση χρωμάτων επαναβαφής, βιομηχανικών χρωμάτων προστασίας και γυαλιών (fiberglass, flatglass).

Στο πλαίσιο της εκδήλωσης, περισσότεροι από 500 πελάτες της Anytime έλαβαν πρόσκληση για να επισκευάσουν δωρεάν τις μικροζημιές των οχημάτων τους.

Στον ειδικά διαμορφωμένο χώρο - συνεργείο ταυτόχρονα εξυπηρέτησης 40 θέσεων, τεχνικοί παρελάμβαναν τα οχήματα, επισκευάζοντας με τα πιο σύγχρονα μέσα ζημιές όπως γρατζουνιές, βαθουλώματα και θαμπωμένα φανάρια, βάφοντας τοπικά και παραδίδοντάς τα επί τόπου. Συνολικά, επισκευάστηκαν 400 οχήματα με μέσο χρόνο επισκευής 45 λεπτά. Τα υπόλοιπα οχήματα πρόκειται να επισκευαστούν, σε δεύτερο χρόνο, δωρεάν στις εγκαταστάσεις της AutoKing.

Η εκδήλωση υποστηρίχθηκε, κατά τον χρόνο αναμονής των επισκεπτών στον περιβάλλοντα χώρο του συνεργείου, από μουσικές επιλογές δημοφιλών ραδιοφωνικών παραγωγών και απευθείας σύνδεση με γνωστή ραδιοφωνική εκπομπή, ενώ είχε οργανωθεί αναψυκτήριο φιλοξενίας και παιδότοπος για τη διασκέδαση των μικρών φίλων.

Σημειώνεται ακόμη ότι η Anytime, στο πλαίσιο της ευρύτερης στρατηγικής της Interamerican, στοχεύει στη δημιουργία μιας νέας, μοναδικής εμπειρίας για τον πελάτη, που συνδέεται με την παροχή περιφερειακών υπηρεσιών και τη σύνθεση ενός οικοσυστήματος γύρω από την ασφάλιση. Σκοπός είναι η εταιρεία να βρίσκεται συνεχώς κοντά στον πελάτη, βελτιώνοντας τη σχέση της μαζί του και διευκολύνοντας την καθημερινότητά του με ποιοτικές παροχές και δυνατότητες.

Εθνική Ασφαλιστική Βράβευσε τους διακεκριμένους συνεργάτες

Μια μαγική βραδιά, αφιερωμένη στον μοναδικό Μίκη Θεοδωράκη, τον συνθέτη των ποιητών και των οραμάτων, επεφύλαξε η διοίκηση της Εθνικής Ασφαλιστικής στους διακεκριμένους συνεργάτες του αποκλειστικού της δικτύου στο πλαίσιο της βραδιάς βραβεύσεων 2018, που είχε κεντρικό τίτλο «Η Εθνική της Καρδιάς μας».

Στο χώρο του γηπέδου του Εθνικού Γυμναστικού Συλλόγου, περιστοιχισμένοι από τον Ιερό Βράχο της Ακρόπολης, το Καλλιμάρμαρο, τους Στύλους του Ολυμπίου Διός και το Ζάππειο Μέγαρο, οι 1.000 και πλέον παριστάμενοι είχαν το προνόμιο να βιώσουν μία πραγματικά αξέχαστη εμπειρία. Μια συναυλία με τραγούδια του Μίκη Θεοδωράκη, όπως αυτά είχαν ενορχηστρωθεί και διασκευαστεί για την ιστορική συναυλία «Όλη η Ελλάδα για τον Μίκη», η οποία είχε πραγματοποιηθεί έναν χρόνο πριν στο Καλλιμάρμαρο.

Ο διακεκριμένος μαέστρος Παναγής Μπαρμπάτης διηύθυνε με την μπαγκέτα του τη Συμφωνική Μαντολινάτα Ελλάδας, τον τενόρο Αντώνη Κορωναίο και τη σοπράνο Ελένη Δάβου. Τους συνόδευε πολυμελής χορωδία, την οποία αποτελούσαν μέλη της Μικτής Χορωδίας Νέων Δήμου Κηφισιάς υπό τη διεύθυνση του Θανάση Αρβανίτη, μέλη της Μεικτής Χορωδίας Λεοντείου Λυκείου Πατησίων υπό τη διεύθυνση του Βασίλη Γιώτη, καθώς και μέλη της Νεανικής Χορωδίας Αγίου Παντελεήμονα Αχαρνών.

Όπως επεσήμανε στη διάρκεια της ομιλίας του ο πρόεδρος της Εθνικής Ασφαλιστικής, κ. Χριστόφορος Σαρδελής ο κόσμος της Εθνικής Ασφαλιστικής δεν πρέπει να μοιραλατρεί, αλλά να εγγυάται τη συνέχεια. Να πάρουμε επάνω μας την ευθύνη του εγγυητή της συνέχειας και μαζί να χαράξουμε τη νέα πορεία της εταιρίας, αντί να στριφογυρνάμε αμήχανοι στο σταυροδρόμι. Αυτή πρέπει να είναι η βαθύτερη ουσία της εταιρικής μας ταυτότητας, το «τόδε τι» της ενδελέχειάς μας, που θα έλεγε και ο Αριστοτέλης, αυτό που τελικά θα καθορίσει την πορεία μας. Γι' αυτόν άλλωστε τον λόγο διαλέξαμε να ντύσουμε τη βραδιά με τη μουσική του Μίκη. Όπως έχει πει ο ίδιος, «υπάρχει μουσική που μας κάνει να ξεχνιόμαστε και μουσική που μας κάνει να θυμόμαστε. Η δική μου μουσική γράφτηκε για να θυμόμαστε. Και αυτό που πρέπει εμείς να θυμόμαστε είναι το βάρος της ιστορίας μας και η ευθύνη μας να δείξουμε ότι είμαστε επάξιοι συνεχιστές της μεγάλης μας παράδοσης, τόνισε ο κ.Σαρδελής.

Ο αναπληρωτής διευθύνων σύμβουλος της Εθνικής Ασφαλιστικής, κ. Σταύρος Κωνσταντάς, στην ομιλία του αναφέρθηκε στα αποτελέσματα του 2017, αλλά και του α΄ τριμήνου, στη διάρκεια του οποίου «ούτε η φημολογία, ούτε οι επιθέσεις, ούτε ο νέος κύκλος αβεβαιότητας δεν κατάφεραν και πάλι - ούτε για μια στιγμή - να ανακάμψουν τον μονόδρομο της ανάπτυξης που έχουμε όλοι μας επιλέξει. Με δείκτη φερεγγυότητας στο 199,7% και χωρίς μεταβατικά μέτρα στο 127,4%, δηλαδή από τους υψηλότερους στην αγορά μας, μέσα στο πρώτο τρίμηνο του 2018 κάναμε ένα μικρό θαύμα. Ανεβάσαμε το μερίδιο αγοράς μας κατά 2 ποσοστιαίες μονάδες, στο 17,4%, καταγράφοντας ένα θεαματικό 24% στον κλάδο Ζωής. Διατηρήσαμε τα εντυπωσιακά μας αποτελέσματα, καταγράφοντας κέρδη 18,6 εκ. και αυξήσαμε ραγδαία την παραγωγή ασφαλίστρων, τόσο στον κλάδο αυτοκινήτων, όσο και στον κλάδο πυρός. Για δεύτερη συνεχή χρονιά ήμασταν οι Μεγάλοι Χορηγοί του Ευ Αγωνίζεσθαι και στηρίξαμε, μέσα από το δεύτερο No Finish Line, την Ένωση «Μαζί για το Παιδί». Η Εθνική Ασφαλιστική, όλοι εσείς που συμμετείχατε εκπροσωπώντας την εταιρία μας, διανύσατε 4.353 χιλιόμετρα αγάπης και κατακτήσατε την πρώτη θέση στις καρδιές των παιδιών που το έχουν ανάγκη. Στηρίζουμε αδιάλειπτα τον αθλητισμό, τον πολιτισμό, τις τέχνες και τα γράμματα και δίνουμε την ευκαιρία στους νέους της πατρίδας μας να πραγματοποιήσουν τα όνειρά τους. Δίνουμε καθημερινά Λόγο Τιμής στους περισσότερους από ένα εκατομμύριο ασφαλισμένους μας. Μέσα στο 2017 οι αποζημιώσεις που δώσαμε στους ασφαλισμένους μας ανήλθαν στα 405 εκατομμύρια εξακόσιες εβδομήντα δύο χιλιάδες ευρώ. Δίνουμε δηλαδή 1.227.000 ευρώ ημερησίως», κατέληξε ο κ. Κωνσταντάς.

Σε μία έντονα φορτισμένη ομιλία, ο γενικός διευθυντής πωλήσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής, κ. Γιώργος Ζαφείρης, αναφέρθηκε πολλές φορές στον περίφημο ήρωα του Καζαντζάκη, τον Αλέξη Ζορμπά, σύμβολο του ελεύθερου πνεύματος, του ασυμβίβαστου, που δεν πτοείται από τις αναποδιές, αλλά στέκεται όρθιος και παλεύει: «Τη χρονιά που πέρασε αποδείξατε ότι πέρα και πάνω απ' όλα, έχετε αυτήν την απαραίτητη ποσότητα τρέλας, που όπως λέει ο μεγάλος Καζαντζάκης, απελευθερώνει τον άνθρωπο. Τον κάνει ελεύθερο. Κι αυτή η ελευθερία είναι που σας έδωσε τη δύναμη να κοιτάξετε το μέλλον με ξεκάθαρη ματιά και να μην αφήσετε την καθημερινότητα και τις αντίξοοες συνθήκες να σας επηρεάσουν. Αυτή η ελευθερία είναι που έφερε την Εθνική της καρδιάς μας για άλλη μια χρονιά στην κορυφή της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς. Αποδείξατε πως είστε επαγγελματίες με αντοχές. Αθλητές μεγάλων αποστάσεων, που γνωρίζετε ότι η καριέρα στις πωλήσεις είναι Μαραθώνιος και όχι κατοστάρι!

Είστε μια μεγάλη ισχυρή ομάδα με κοινούς στόχους και όνειρα. Μια ομάδα που ξέρει καλά πως σήμερα ένα είναι βέβαιο: μόνο μέσα από το στηρίζω–στηρίζεις θα φτάσουμε και στο κερδίζω–κερδίζεις.» Κλείνοντας, ο κ. Ζαφείρης αφιέρωσε στους ανθρώπους των πωλήσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής τις λέξεις με τις οποίες ο Νίκος Καζαντζάκης περιγράφει τον Αλέξη Ζορμπά: «είστε η πιο πλατειά ψυχή, το πιο σίγουρο σώμα, η πιο λεύτερη κραυγή που γνώρισα στη ζωή μου».

Στιγμιότυπο από την βράβευση

Ένα χρυσό κι ένα ασημένιο στα IMPACT BITE Awards

Δύο νέες σημαντικές διακρίσεις πρόσθεσε εν τω μεταξύ στο ενεργητικό της η Εθνική Ασφαλιστική,η οποία συμμετείχε στον καθιερωμένο θεσμό των IMPACT BITE Awards, που διοργανώθηκαν για έβδομη συνεχή χρονιά φέτος από το περιοδικό Netweek της Boussias Communications με το ELTRUN, υπό την αιγίδα του ΣΕΠΕ.

Ειδικότερα, η Εθνική Ασφαλιστική απέσπασε:

• το Gold Award για την εφαρμογή καταπολέμησης ασφαλιστικής απάτης SAS Fraud Framework for Insurance, στην κατηγορία «Ειδικές Εφαρμογές για Εταιρείες στους Κλάδους Τράπεζες/Ασφαλιστικές Εταιρείες.

• το Silver Award για την ηλεκτρονική πλατφόρμα ETHNIKI FORCE, στην κατηγορία «Λειτουργικές & Επιχειρησιακές Εφαρμογές - Αυτοματοποίηση & Υποστήριξη Πωλήσεων/ Πωλητών/ Μάρκετινγκ».

Οι εν λόγω κατηγορίες εντάσσονται στην ενότητα των βραβείων που δίδονται σε επιχειρήσεις για τη βέλτιση χρήση/αξιοποίηση των ITCs. Αφορούν δηλαδή επιχειρήσεις και οργανισμούς που έχουν αξιοποιήσει με επιτυχία πληροφοριακά συστήματα ή έχουν αναλάβει πρωτοβουλίες στους τομείς των εφαρμογών, υποδομών, υπηρεσιών Πληροφορικής και Επικοινωνιών ως χρήστες και έχουν υιοθετήσει βέλτιστες πρακτικές διαχείρισης/διοίκησης των ICTs που υποστηρίζουν την επιχειρηματική στρατηγική τους.

Τα βραβεία παρέλαβε για λογαριασμό της Εθνικής Ασφαλιστικής ο κ. Γεώργιος Κουτίτσας, διευθυντής Οργάνωσης και Διαχείρισης Έργων.

ERGO Ασφαλιστική Στην ομάδα Ηπείρου το εισιτήριο για τον Μαραθώνιο

Στιγμιότυπο από την εκδήλωση στα γραφεία της ERGO στα Ιωάννινα

Το εισιτήριο συμμετοχής στην ομάδα που θα εκπροσωπήσει την Περιφέρεια Ηπείρου στον τελικό των αγώνων Run Greece την ημέρα του Αυθεντικού Μαραθωνίου της Αθήνας παραδόθηκε σε σχετική τελετή, η οποία πραγματοποιήθηκε στα γραφεία της ERGO στα Ιωάννινα.

Η ERGO, συνδέει τους αγώνες Run Greece που διενεργούνται σε επτά πόλεις της Ελλάδος με τον Αυθεντικό Μαραθώνιο Αθήνας (AMA). Συγκεκριμένα, την ημέρα διεξαγωγής του AMA, Κυριακή 11 Νοεμβρίου 2018, διοργανώνεται ο "τελικός" των Run Greece, Αγώνας Δρόμου 3χλμ. ERGO.

Οι είκοσι νικητές που διακρίθηκαν στον αγώνα Run Greece στα Ιωάννινα θα έχουν την ευκαιρία να συμμετάσχουν στον Αγώνα Δρόμου 3χλμ. ERGO την ημέρα διεξαγωγής του Αυθεντικού Μαραθωνίου της Αθήνας, ο οποίος θα αναδείξει τη νικήτρια περιφέρεια των Run Greece, του σπουδαίου αθλητικού γεγονότος που έχει καταστεί θεσμός στο δρομικό κίνημα.

Ο κύριος Στέλιος Βουγιουκλίδης, διευθυντής πωλήσεων δικτύου ανεξάρτητων συνεργατών της ERGO, αφού ευχήθηκε στην ομάδα της Ηπείρου καλή επιτυχία παρέδωσε το «εισιτήριο συμμετοχής», αλλά και το «πακέτο» του προγράμματος φιλοξενίας για τις ημέρες των αγώνων στη νέα ομάδα που θα εκπροσωπήσει την Περιφέρεια της Ηπείρου.

Νωρίτερα η Ergo είχε παραδώσει το εισιτήριο συμμετοχής στην ομάδα που θα εκπροσωπήσει την Περιφέρεια Δυτικής Μακεδονίας στον "τελικό" των αγώνων Run Greece κατά την διάρκεια τελετής στην αίθουσα Δημοτικού Συμβουλίου του Δημοτικού Μεγάρου Καστοριάς.

Η Euroins ανακαίνισε το Γυμνασίο στο Δρέπανο Αργολίδος

Κάνει πράξη ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Euroins Ελλάδος, κ. Κωνσταντίνος Μάκαρης τη δέσμευση για την ανακαίνιση σχολείων, στο πλαίσιο της Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης της εταιρείας, δείχνοντας έτσι την αγάπη του για τα παιδιά. Στο πλαίσιο αυτό, ολοκληρώθηκε με χορηγία της Euroins Ελλάδος η ανακαίνιση του συγκροτήματος του Γυμνασίου στο Δρέπανο Αργολίδος που αφορούσε στον εξοπλισμό και τις υποδομές και τα εγκαίνια πραγματοποιήθηκαν σε εκδήλωση που πραγματοποίησε το Γυμνάσιο σε συνεργασία με τον Δήμο Ναυπλιέων. Σκοπός ήταν να εγκαινιαστούν οι υποδομές που δημιούργησε στο σχολείο η Euroins Ελλάδος, στο πλαίσιο της καμπάνιας «20 χρόνια Euroins – 20 σχολεία ανά την Ελλάδα». Το έργο ξεκίνησε με την συνεργασία του Δήμου Ναυπλιέων σε χαμηλούς τόνους, μιας και βασικό μέλημα της εταιρείας ήταν η άμεση ολοκλήρωση των υποδομών για τους μαθητές.

Στιγμιότυπο από τα εγκαίνια

Ο Μητροπολίτης Αργολίδος κ. Νεκτάριος τέλεσε τον αγιασμό των νέων χώρων που φέρουν την σφραγίδα Euroins, συμπεριλαμβανομένων των γηπέδων handball, basketball και volleyball. Την κορδέλα έκοψε ο Μητροπολίτης μαζί με τον Πρόεδρο και Διευθύνοντα Σύμβουλο της Euroins Ελλάδος κ. Κωνσταντίνο Μάκαρη και τον Δήμαρχο Ναυπλιέων κ. Δημήτριο Κωστούρο.

Την εκδήλωση τίμησαν με την παρουσία τους εκπρόσωποι από την πολιτική και αυτοδιοικητική ηγεσία όπως ο Βουλευτής Αργολίδας κ. Γιάννης Μανιάτης ,ο Βουλευτής Αχαΐας κ. Νίκος Νικολόπουλος οι οποίοι μίλησαν με τα θερμότερα λόγια ΄τοσο για την Euroins Ελλάδος όσο και για τον Πρόεδρο κ. Κωνσταντίνο Μάκαρη. Ακόμη, ο Περιφερειακός Σύμβουλος κ. Γιάννης Σαρρής, ο Ανεξάρτητος Δημοτικός Σύμβουλος κ. Γιώργος Μπουζαλάς, Αντιδήμαρχοι του Δήμου Ναυπλιέων και Δημοτικοί Σύμβουλοι, παρακολούθησαν με ενδιαφέρον την τελετή. Την παρουσίαση ανέλαβε ο γνωστός ηθοποιός κ. Βασίλης Κούκουρας, προσθέτοντας για ακόμη μια φορά την χιουμοριστική του δόση στην -κατά τα άλλα- συγκινητική ατμόσφαιρα.

Η Γυμνασιάρχης Δρεπάνου κ. Άννυ Καραϊσκου ευχαρίστησε από καρδιάς τον κ. Κωνσταντίνο Μάκαρη «όχι μόνο για όσα έργα φαίνονται αλλά και για τα υπόλοιπα που δεν γνωρίζουν πολλοί». Για την Euroins Ελλάδος που τιμήθηκε στο Γυμνάσιο Δρεπάνου ταξίδεψαν στην Αργολίδα εκπρόσωποι φορέων που η εταιρεία στηρίζει με σταθερότητα και συνέπεια όπως ο κ. Γιάννης Λαμπρόπουλος από το «Χαμόγελο του Παιδιού», η κ. Παναγιώτα Τόγια από το «Θ.Π.Κ. Μέριμνα Πάτρας», οι πρωταθλητές ποδηλασίας πίστας Χρήστος και Ζαφείρης Βολικάκης και ο 1ος Έλληνας Οδηγός αγώνων καρτ με αναπηρία στα πόδια κ. Παναγιώτης Παρασκευόπουλος.

Στελέχη της Euroins Ελλάδος πλαισίωσαν την εκδήλωση αποδεικνύοντας στην πράξη ότι η εταιρεία αποτελείται από μία ομάδα συνεργατών με ενότητα και δυναμισμό: ο Εμπορικός Διευθυντής κ. Κωνσταντίνος Τσιαπάρας, η Operations Manager κ. Ρία Διαμαντοπούλου, οι Διευθυντές Πωλήσεων κ. Μαρίνος Αλεξανδράκης και κ. Γιώργος Δασκαλάκης, η Σύμβουλος Επικοινωνίας & Δημοσίων Σχέσεων κ. Ναταλία Στεφανίδη, η Νομική Σύμβουλος κ. Αναστασία Σταθοπούλου και πολλοί ακόμα συνεργάτες που έδωσαν το παρόν στην λαμπρή βραδιά.

Ο Σύλλογος Διδασκόντων και ο Σύλλογος Γονέων και Κηδεμόνων του Σχολείου απένειμε τιμητική πλακέτα στον κ. Μάκαρη για την συνολική προσφορά της Euroins Ελλάδος στο Γυμνάσιο ενώ παρέθεσε και δεξίωση προς τιμήν της εταιρείας.

Η Euroins Ελλάδος έχει ήδη ολοκληρώσει το 90% του έργου που ανακοίνωσε στην αρχή του έτους και δημιούργησε έργα πνοής σε σχολεία στην Αθήνα, τη Στερεά Ελλάδα, την Αργολίδα ενώ έβαλε πλώρη και για τα ακριτικά νησιά μας με πρώτο σταθμό το Αγαθονήσι. Νηπιαγωγεία, Δημοτικά, Ειδικά Δημοτικά, Γυμνάσια, Λύκεια και ΕΠΑΛ εντάχθηκαν στην καμπάνια της, η οποία έχει αποκτήσει πρωτόγνωρη δυναμική στον τομέα της Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης.

ΕΑΕΕ

«Σε μένα θα τύχει;»

ΜΕ ΤΕΣΣΕΡΙΣ ΝΕΕΣ απολαυστικές ιστορίες συνεχίζεται η καμπάνια «Σε μένα θα τύχει;» της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος.

Επιλέγοντας το ψηφιακό περιβάλλον με σκοπό να ενημερώσει τους πολίτες για την αξία της ασφάλισης, συμβάλλοντας με αυτόν τον τρόπο στην ενίσχυση της ασφαλιστικής συνείδησης, η ΕΑΕΕ προχώρησε στη δημιουργία τεσσάρων επιπλέον videos με τίτλο «Σε μένα θα τύχει;». Μέσα από χιουμοριστικές ανατροπές και ιδιαίτερους χαρακτήρες καυτηριάζεται η τάση που έχουμε οι περισσότεροι να πιστεύουμε ότι το απρόοπτο είναι απίθανο να τύχει σε εμάς τους ίδιους. Η καμπάνια της ΕΑΕΕ καταλήγει στο κεντρικό μήνυμα «Ασφαλίζω σημαίνει φροντίζω» προκειμένου να υπενθυμίσει ότι για τα απρόοπτα που μπορεί να συμβούν, η ασφάλιση είναι η καλύτερη φροντίδα.

Τα κεντρικά πρόσωπα της ψηφιακής καμπάνιας της ΕΑΕΕ, η Κατερίνα Ζαρίφη με την Μαρία Μπεκατώρου και ο Λευτέρης Ελευθερίου με τον Θανάση Τσαλταμπάση, βρίσκονται αντιμέτωπα με νέες περιπέτειες, οι οποίες τους κάνουν να αναθεωρήσουν τη στάση τους για την αξία της ασφάλισης στη σημερινή εποχή. Το πρώτο video της καμπάνιας, ήδη έκανε την «εμφάνιση» του, με πρωταγωνιστές τον Λευτέρη Ελευθερίου και τον Θανάση Τσαλταμπάση. Το δεύτερο μέρος της καμπάνιας της ΕΑΕΕ θα έχει διάρκεια 6 εβδομάδες, επιδιώκοντας να ενημερώσει το κοινό για τα ευεργετικά αποτελέσματα του έγκαιρου προγραμματισμού στη ζωή μας.

Η Interasco εξ-ασφάλιση...εγγυάται.

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

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

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

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

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

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

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

Ο κ. Παύλος Κασκαρέλης

Ο κ. Αναστάσιος Κασκαρέλης

Υδρόγειος Ασφαλιστική Στην πρώτη γραμμή οι συνεργάτες της

Την άρρηκτη σχέση που συνδέει την Υδρόγειο Ασφαλιστική με το δίκτυο των ασφαλιστών της σε όλη την Ελλάδα επιβεβαίωσε, για άλλη μια χρονιά, ο ετήσιος κύκλος των συνεδρίων της εταιρείας, σχέση που όπως είπε και ο πρόεδρος της της Υδρογείου Ασφαλιστικής κ. Αναστάσιος Κασκαρέλης, μας ωθεί καθημερινά να γινόμαστε καλύτεροι και να ξεπερνάμε τους στόχους μας.

Ειδικότερα,έξι πόλεις, πάνω από 1800 σύνεδροι, 13 βραβεύσεις κορυφαίων συνεργατών, αμέτρητα χαμόγελα και ένα ισχυρό μήνυμα προοπτικής και εξέλιξης συνοψίζουν το στίγμα των εκδηλώσεων, κατά τη διάρκεια των οποίων η εταιρεία παρουσίασε ένα πλούσιο απολογισμό των πεπραγμένων και αποτελεσμάτων της προηγούμενης χρονιάς αλλά, κυρίως, έναν ακόμη πλουσιότερο χάρτη δράσεων για την περαιτέρω ενίσχυση και ανάδειξη του έργου του ανθρώπινου δικτύου της.

Στα αποτελέσματα της προηγούμενης χρονιάς, η οποία έκλεισε για την Υδρόγειο Ασφαλιστική με θετικό πρόσημο στον κλάδο οχημάτων (+1,7 %) και σημαντική αύξηση στους λοιπούς γενικούς κλάδους (+7,5%) αναφέρθηκε ο κ. Παύλος Κασκαρέλης, αντιπρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος. Το πρώτο τετράμηνο του 2018 καταγράφει ακόμη πιο αισιόδοξα στοιχεία, επεσήμανε ο κ. Κασκαρέλης, κάνοντας επίσης λόγο για τις ιδιαίτερα υψηλές παροχές που απολαμβάνουν οι συνεργάτες της Υδρογείου μέσα από τον νέο, ενισχυμένο κανονισμό πωλήσεων. Ο κ. Κασκαρέλης ανήγγειλε, τέλος, σειρά πρωτοβουλιών, σε προϊοντικό, τεχνολογικό και οργανωτικό επίπεδο, που δημιουργούν περαιτέρω ισχυρά πλεονεκτήματα για την εταιρεία και, κατ' επέκταση, τους συνεργάτες της.

Ο κ. Λουκάς Κορομπίλης

Με στόχο, πρόγραμμα, οργάνωση και συνεχή προσπάθεια ισχυροποιούμε και βελτιώνουμε από κάθε άποψη τον οργανισμό που λέγεται Υδρόγειος, είπε χαρακτηριστικά ο κ. Λουκάς Κορομπίλης, γενικός διευθυντής, αναφερόμενος στα βασικά οικονομικά μεγέθη της εταιρείας, ενδεικτικά της ισχυρής θέσης και των δυναμικών προοπτικών της. Επισημαίνεται, ότι, μεταξύ άλλων, το 2017 η εταιρεία κατέγραψε κέρδη προ φόρων ύψους 8,5 εκατ. ευρώ ενώ παρουσιάζει υψηλή κεφαλαιακή επάρκεια, με τα ίδια κεφάλαιά της να ανέρχονται στα 58,3 εκατ. ευρώ και τον δείκτη επιλέξιμων ιδίων κεφαλαίων προς κεφαλαιακή απαίτηση φερεγγυότητας (SCR RATIO) να διαμορφώνεται στο 142%.

Το κίνητρό μας για να συνεχίζουμε κάθε μέρα να προχωράμε μπροστά με τον ίδιο ζήλο είστε εσείς, τόνισε ο κ. Πάνος Νικολάου εμπορικός διευθυντής, ο οποίος παρουσίασε ορισμένα από τα νέα προϊόντα και τις υπηρεσίες που εισήγαγε πρόσφατα η εταιρεία με στόχο, όπως ανέφερε, να παράσχουμε στους συνεργάτες μας όλα τα απαραίτητα προϊόντα – κλειδιά, με τα οποία θα καλύψουν το σύνολο των αναγκών ενός επαγγελματία ή ενός ιδιώτη, διευρύνοντας με αυτόν τον τρόπο τις παραγωγές και τα χαρτοφυλάκιά τους.

Θέλουμε τους συνεργάτες μας να αποτελούν πρωταγωνιστές του σήμερα και του αύριο της ασφάλισης υπογράμμισε με σαφήνεια, κατά την καταληκτική του ομιλία, ο πρόεδρος της Υδρογείου Ασφαλιστικής, κ. Αναστάσιος Κασκαρέλης. Ο κ. Κασκαρέλης αναφέρθηκε, με ιδιαίτερα εγκάρδιο τρόπο, στον άρρηκτο δεσμό συνεργασίας αλλά και φιλίας που συνδέει την εταιρεία με τους συνεργάτες της, μια ισχυρή παρακαταθήκη που «μας ωθεί καθημερινά να γινόμαστε καλύτεροι και να ξεπερνάμε τους στόχους μας».

Τα συνέδρια της Υδρογείου Ασφαλιστικής που ολοκληρώθηκαν μέσα στο Μάιο, αναπτύχθηκαν σε διάστημα δύο περίπου μηνών ξεκινώντας από τη Θεσσαλονίκη, με το συνέδριο Βορείου Ελλάδος και καταλήγοντας στην Αθήνα, με το Συνέδριο Στερεάς Ελλάδος, Νήσων Αιγαίου και Κρήτης. Μεσολάβησαν τα Συνέδρια Ηπείρου στα Γιάννενα, Θεσσαλίας στη Λάρισα, Δυτικής Ελλάδος στην Πάτρα και Πελοποννήσου στο Ναύπλιο.

Οι βραβευθέντες συνεργάτες της εταιρείας για το 2018

- «Αλεξόπουλος Σ. & ΣΙΑ Ο.Ε.», Αλεξάνδρεια Ημαθίας
- Βλάχου Βασιλική, Άμφισσα
- «Ζαμαλής Ι. & Συνεργάτες Ε.Ε.», Κάρπαθος
- «Κοινωνία Κληρονόμων Ευστρατίου Ρούσσου», Αίγινα
- Κορδελίδης Αυρήλιος, Ξάνθη
- «Μ.Α.Ι.Ν. Ε.Π.Ε. Ασφάλειες Νικομάνης», Κέρκυρα
- «Μπότσης Δημήτριος & ΣΙΑ Ο.Ε.», Λουτράκι Κορινθίας
- Παπαδάτος Μιχάλης, Κεφαλονιά
- Ράπτης Γεώργιος, Ελασσόνα
- «Σιάντσης Π. & Σ. & ΣΙΑ Ο.Ε.», Καστοριά
- Τζόγιας Λουκάς, Σάμος
- Χασάπης Σωτήριος, Λέσβος
- «Χριστόφορος Μεσίτες Ασφαλίσεων Ε.Π.Ε.», Πάρος

ΤΟ ΠΛΟΙΟ ΤΗΣ ΚΕΡΥΝΕΙΑΣ ΑΠΟΤΕΛΕΙ ΣΥΜΒΟΛΟ ΕΛΛΗΝΙΣΜΟΥ ΚΑΙ ΑΠΟ ΔΕΙΞΗ ΙΣΤΟΡΙΚΟΥ ΚΑΙ ΕΜΠΟΡΙΚΟΥ ΔΕΣΜΟΥ ΚΥΠΡΟΥ ΚΑΙ ΕΛΛΑΔΑΣ

Η μεγάλη ναυτική παράδοση της Κύπρου από την αρχαιότητα μαρτυρείται από την εμπορική δραστηριότητα που είχαν αναπτύξει οι Κύπριοι με τις γειτονικές χώρες αλλά και την σφραγίδα όλων των πολιτισμών που πέρασαν από το νησί

Σελ. 52-53

ΣΕΛΙΔΕΣ Κύπρου & Nextdeal

ΤΗΝ 1η ΙΟΥΝΙΟΥ 2019 ΘΑ ΑΡΧΙΣΕΙ Η ΠΑΡΟΧΗ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΣΤΟ ΠΛΑΙΣΙΟ ΤΟΥ ΣΥΣΤΗΜΑΤΟΣ

Γενικό Σύστημα Υγείας (ΓεΣΥ) Κύπρου

Τι λένε οι πολιτικοί και τι προτείνουν οι ασφαλιστές

Ενδιαφέροντα στοιχεία για την εφαρμογή του Γενικού Συστήματος Υγείας (ΓεΣΥ),που θα τεθεί σε ισχύ τον Ιούνιο του 2019,γνωστοποίησε ο Οργανισμός Ασφάλισης Υγείας (ΟΑΥ),κατά την διάρκεια διάσκεψης τύπου.

Κατά την διάρκεια της διάσκεψης καλύφθηκαν οι τελευταίες εξελίξεις για το ΓεΣΥ καθώς και το περιεχόμενο των προσχεδίων των Κανονισμών για τους προσωπικούς και ειδικούς Ιατρούς. Σημειώνεται ότι την 1η Ιουνίου 2020 τίθεται σε εφαρμογή ολόκληρο το ΓεΣΥ με πιο σημαντική την ένταξη της ενδονοσοκομειακής φροντίδας υγείας.

Οι θέσεις της ασφαλιστικής αγοράς για το Γενικό Σύστημα Υγεία καταγράφονται σε ένα ενημερωτικό φυλλάδιο με τον τίτλο «Πόσο ασφαλής αισθάνεστε;»,που εξέδωσε ο Σύνδεσμος Ασφαλιστικών Εταιρειών.

Οι βασικές πτυχές της πρότασης είναι ότι η Κύπρος έχει ανάγκη από ένα σύγχρονο και οικονομικά βιώσιμο Γενικό Σχέδιο Υγείας που θα δίνει τη δυνατότητα επιλογής ιατρού, νοσοκομείου, ασφαλιστικού φορέα, δημόσιο ή ιδιωτικό. Αν δεν ο ασφαλισμένος δεν είναι ικανοποιημένος από την εξυπηρέτηση, μπορεί να αλλάξει φορέα ασφάλισης, όχι να μένει για πάντα εγκλωβισμένος σε ένα μονοπωλιακό σύστημα.

Συνέχεια στη σελίδα 49

Prime Insurance Κύπρου
Σε τροχιά προόδου, ανάπτυξης και επιτυχίας
Σελ. 46-47

Universal Life
Ο Έβαν Γαβάς νέος εκτελεστικός διευθυντής
Σελ. 48

Έκθεση Road Safety Pin Report
Θλιβερή πρωτιά για την Κύπρο στην ΕΕ
Σελ. 51

Eurostat
Το δημόσιο χρέος της Κύπρου το κατέχουν «μη κάτοικοι»
Σελ. 50

Prime Insurance Κύπρου Σε τροχιά προόδου, ανάπτυξης και επιτυχίας

Στιγμιότυπο απο τις Βραβεύσεις

"Fast Forward – Πορεία Ανάπτυξης και επιτυχίας" ήταν ο τίτλος του φετινού ετήσιου συνεδρίου της Prime Insurance Κύπρου, που πραγματοποιήθηκε στη Λευκωσία. Και όπως τονίζεται ήταν ένα συνέδριο που στέφθηκε για ακόμα μία χρονιά με απόλυτη επιτυχία.

Μετά από μια εντυπωσιακή έναρξη και τους επίσημους χαιρετισμούς ,ακολούθησαν οι ιδιαιτέρως ενδιαφέρουσες ομιλίες του κ.Μ.Μιχαηλίδη, διευθύνοντος συμβούλου της εταιρίας, του κ. Α. Ρούβα, γενικού διευθυντή της Prime Insurance Ελλάδας, την κα. Β.Κορδή, Mindset Coach και του κ. Μ. Μαροπάκη, συμβούλου επιχειρήσεων. Στόχος των ομιλιών ήταν η παρακίνηση και η προτροπή όλων στην αλλαγή και την πορεία που έχει μονόδρομο την πρόοδο και την ανάπτυξη. Στο Συνέδριο απηύθυνε χαιρετισμό και ο κ.Γ.Τοζακίδης , πρόεδρος του ΠΣΑΣ και της GAMA Hellas. Στο πλαίσιο του συνεδρίου βραβεύθηκαν οι καλύτεροι της Κύπρου και οι καλύτεροι συνεργάτες της Ελλάδας για το 2017 , οι άνθρωποι που με την παραγωγή τους τίμησαν την Prime Insurance και βοηθήσαν στη σημαντική ανάπτυξή της το προηγούμενο έτος.

Οι πρώτοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι, Διευθυντές Υποκαταστημάτων και Πράκτορες σε Συνολική Παραγωγή Γενικού Κλάδου

Οι δέκα πρώτοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι σε Νέα Παραγωγή Κλάδου Ζωής

1. Διεθνείς διακρίσεις, International Award for Productivity, με τους εξής διακριθέντες

Συνεργάτης	Υποκατάστημα	Επίπεδο Διάκρισης
Χρίστος Θεοφάνους	Αφροδίτη	Platinum
Μάριος Λόντος	Λεωνίδας	Platinum
Γιώργος Παρασκευόπουλος	Ιθάκη	Gold
Έλενα Σκορδή	Λεωνίδας	Gold
Σέβτα Χρυσικού	Ποσειδώνας	Gold
Ανδρέας Τούπουλος	Άγιος Νεόφυτος	Gold
Άθως Παυλίδης	Λεωνίδας	Gold
Πάμπος Κονναρής	Κίμων	Gold
Γιώργος Μούζουρος	Αλεξάνδρειο	Gold
Σάββας Χριστοφόρου	Άγιος Νεόφυτος	Gold
Νίκη Γεωργίου	Δίας	Gold
Γιώργος Μασουρής	Ιθάκη	Gold
Σούλα Γεωργίου	Λεωνίδας	Gold
Σοφοκλής Γρηγορίου	Αλεξάνδρειο	Gold
Χαράλαμπος Συμεού	Αλεξάνδρειο	Gold
Μαρία Χατζηεφραίμ	Λεωνίδας	Gold
Γιωργούλα Χριστοφή	Αφροδίτη	Gold
Κυριακή Δημιώτου	Λεωνίδας	Gold
Πανίκος Αλεξάνδρου	Κίμων	Gold
Τάσος Κολά	Λεωνίδας	Silver
Παναγιώτης Δημοσθένους	Λεωνίδας	Silver
Μαριάννα Ιωάννου	Ποσειδώνας	Silver
Μάριος Αβραάμ	Άγιος Νεόφυτος	Silver
Γεώργιος Μπιτσούνης Αριστείδης	Άγιος Νεόφυτος	Silver
Σάββας Αβρααμίδης	Ιθάκη	Silver
Λένα Μιχαήλ	Αλεξάνδρειο	Silver
Αχιλλέας & Λιάνα Αχιλλέως	Ποσειδώνας	Silver
Πόπη Αχιλλέως	Δίας	Silver
Νικόλας Ρούσος	Αλεξάνδρειο	Silver
Βασίλης Κούτης	Ποσειδώνας	Silver
Ευαγγελία Χριστοδούλου	Δίας	Silver
Θωμάς Καψάλης	Ιθάκη	Silver

Στιγμιότυπο απο τις Βραβεύσεις

Υπάλληλος της Χρονιάς (Ζωή Σταύρου)

2. International Quality Awards, που η LIMRA έχει καθιερώσει από το 1960, για διασφάλιση της ποιότητας των πωλήσεων, στον κλάδο των ασφαλίσεων ζωής σ' όλο τον κόσμο. Βραβεύονται οι ακόλουθοι:

Συνεργάτης	Υποκατάστημα	Επιτυχία
Γιώργος Μούζουρος	Αλεξάνδρειο	20η φορά
Μαρία Χατζηεφραίμ	Λεωνίδας	17η φορά
Σέβτα Χρυσικού	Ποσειδώνας	10η φορά
Μάριος Λόντος	Λεωνίδας	9η φορά
Άθως Παυλίδης	Λεωνίδας	8η φορά
Τάσος Κολά	Λεωνίδας	6η φορά
Γιωργούλα Χριστοφή	Αφροδίτη	4η φορά
Πάμπος Κονναρής	Κίμων	4η φορά
Σούλα Γεωργίου	Λεωνίδας	4η φορά
Χρίστος Θεοφάνους	Αφροδίτη	3η φορά
Γιώργος Παρασκευόπουλος	Ιθάκη	3η φορά
Ανδρέας Τούπουλος	Άγιος Νεόφυτος	2η φορά
Ευαγγελία Χριστοδούλου	Δίας	1η φορά

Βραβεύσεις Συνεργατών Prime Insurance Ελλάδος Βάσει παραγωγικών αποτελεσμάτων έτους 2017

Επιθεωρητές	
Συνολική παραγωγή	
1) Σταυριανός Γεώργιος	Πρώτος επιθεωρητής σε συνολική παραγωγή
2) Μηλιώνης Βλάσιος	Δεύτερος επιθεωρητής σε συνολική παραγωγή
3) Ροντογιάννης Μάρκος	Τρίτος επιθεωρητής σε συνολική παραγωγή
Συνεργάτες (Πρακτορεία)	
Συνολική Παραγωγή	
1) Τσιουκανέρη Γεωργία	Πρώτη συνεργάτιδα σε συνολική παραγωγή
Παραγωγή κλάδου οχημάτων	
1) Τσιουκανέρη Γεωργία	Πρώτη συνεργάτιδα σε παραγωγή κλάδου ΟΧΗΜΑΤΩΝ
Παραγωγή λοιπών κλάδων	
1) Μιχαηλίδου Κυριακή	Πρώτη συνεργάτιδα σε παραγωγή λοιπών κλάδων
2) Μπενθενίστε Μάρκος	Δεύτερος συνεργάτης σε παραγωγή λοιπών κλάδων
Παραγωγή κλάδου υγείας	
1) Μιχαηλίδου Κυριακή	Πρώτη συνεργάτιδα σε παραγωγή κλάδου υγείας
2) Βελωτάς Χρήστος	Δεύτερος συνεργάτης σε παραγωγή κλάδου υγείας
3) Μαρκουλιδάκης Κωνσταντίνος	Τρίτος συνεργάτης σε παραγωγή κλάδου υγείας
Νέα παραγωγή κλάδου υγείας	
1) Βελωτάς Χρήστος	Πρώτος συνεργάτης σε νέα παραγωγή κλάδου υγείας
2) Μπάτρης Δημήτριος	Δεύτερος συνεργάτης σε νέα παραγωγή κλάδου υγείας
3) Κίτσου Κωνσταντίνα	Τρίτη συνεργάτιδα σε νέα παραγωγή κλάδου υγείας

3. Το Million Dollar Round Table, με έτος ίδρυσης το 1927 και με πρώτα μέλη 32 ασφαλιστές και πάνω από 32 εκατομμύρια δολλάρια σε ασφάλιστρα παραγωγής ζωής, σήμερα περιλαμβάνει πάνω από 38.000 κορυφαίους ασφαλιστές και πάνω από 450 εταιρείες σε 74 χώρες.

Η ένταξη στον οργανισμό M.D.R.T. αναγνωρίζεται διεθνώς ως πρότυπο αριστείας στον τομέα των ασφαλίσεων ζωής και των χρηματοπιστωτικών υπηρεσιών.

Βραβεύθηκαν οι παραγωγοί - μέλη του M.D.R.T., για τον υψηλό επαγγελματισμό και υπευθυνότητα, που είναι απαραίτητα στο επάγγελμα του ασφαλιστή ζωής.

Τα μέλη του Million Dollar Round Table για το 2018 είναι:

Γιώργος Μούζουρος	Αλεξάνδρειο
Σέβτα Χρυσικού	Ποσειδώνας
Χρίστος Θεοφάνους	Αφροδίτη

Prime INSURANCE
Η Πρώτη Επιλογή

4. Βραβεύσεις Γενικού Κλάδου Πράκτορες Κύπρου

Επικερδότητα Εργασιών Κλάδου Γενικής Φύσεως		
3η	Μαρία Ίνιου Δημητρίου	Λευκωσία
2ος	2A Chrysostomou Insurance Agency Ltd	Λευκωσία
Το βραβείο θα παραλάβει ο γιος του, Κυριάκος Χρυσοστόμου		
1ος	Takis Neocleous Insurance Agents & Consultants Ltd	Λευκωσία
Αύξηση Παραγωγής Λοιπών Κλάδων		
1ος	Takis Neocleous Insurance Agents & Consultants Ltd	Λευκωσία
Αύξηση Συνολικής Παραγωγής Γενικού Κλάδου		
3ος	Νικόλας Γρηγορίου	Πάφος
2ος	Takis Neocleous Insurance Agents & Consultants Ltd	Λευκωσία
1ος	E.MI.A. Insurance Agency Ltd	Λευκωσία

5. Βραβεύσεις Γενικού Κλάδου - Απευθείας Δίκτυο

Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι - Λοιποί Κλάδοι		
1η	Πίτσα Χαραλάμπους	Αφροδίτη
Το βραβείο θα παραλάβει ο Κυριάκος Καραλίδης		
Υποκαταστήματα - Λοιποί Κλάδοι		
1ο	Αφροδίτη	Πάφος
Κλάδο Ζωής - Απευθείας Δίκτυο		
Παραγωγικότητα		
1ος	Γιώργος Μούζουρος	Αλεξάνδρειο
1ος	Γιώργος Παρασκευόπουλος	Ιθάκη
1ος	Χρίστος Θεοφάνους	Αφροδίτη
1ος	Μάριος Λόντος	Λεωνίδας
Νέοι Πελάτες		
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ		
1ος	Χρίστος Θεοφάνους	Αφροδίτη
ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ		
1ο	Αλεξάνδρειο	Λευκωσία
Χαρτοφυλάκιο		
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ		
3η	Πίτσα Χαραλάμπους	Αφροδίτη
Το βραβείο θα παραλάβει ο Κυριάκος Καραλίδης		
2η	Νίκη Γεωργίου	Δίας
1ος	Γιώργος Μούζουρος	Αλεξάνδρειο
ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ		
3ο	Δίας	Λευκωσία
2ο	Αλεξάνδρειο	Λευκωσία
1ο	Λεωνίδας	Λευκωσία

6. Βραβεύσεις Γενικού Κλάδου, στο Απευθείας Δίκτυο Κύπρου

Συνολική Παραγωγή		
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ		
3ος	Θεοδόσης Ιορδάνου	Κίμων
2η	Όλγα Κουσουλίδου	Αλεξάνδρειο
1η	Πίτσα Χαραλάμπους	Αφροδίτη
Το βραβείο θα παραλάβει ο Κυριάκος Καραλίδης		
ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ		
3ος	Ποσειδώνας	Λεμεσός
2ο	Αφροδίτη	Πάφος
1ο	Άγιος Νεόφυτος	Πάφος
ΕΠΙΘΕΩΡΗΣΗ		
1ος	Ξάνθος Χατζησάββας	Πάφος

Γενικός Κλάδος - Πράκτορες Κύπρου

Συνολική Παραγωγή		
3ος	Takis Neocleous Insurance Agents & Consultants Ltd	Λευκωσία
2ος	2A Chrysostomou Insurance Agency Ltd	Λευκωσία
1ος	E.MI.A. Insurance Agency Ltd	Λευκωσία

7. Βραβεύσεις του Κλάδου Ζωής - Απευθείας Δίκτυο

Νέα Παραγωγή		
Ασφαλιστικοί σύμβουλοι - Γενική Κατάταξη		
10οι	Αχιλλέας & Λιάνα Αχιλλέως	Ποσειδώνας
9η	Σέβτα Χρυσικού	Ποσειδώνας
8ος	Ανδρέας Τούπουλος	Άγιος Νεόφυτος
7ος	Μάριος Λόντος	Λεωνίδας
6η	Σούλα Γεωργίου	Λεωνίδας
5η	Κυριακή Δημιώτου	Λεωνίδας
4ος	Άθως Παυλίδης	Λεωνίδας
3ος	Χρίστος Θεοφάνους	Αφροδίτη
2ος	Γιώργος Παρασκευόπουλος	Ιθάκη
1ος	Γιώργος Μούζουρος	Αλεξάνδρειο
Υποκαταστήματα		
3ο	Άγιος Νεόφυτος	Πάφος
2ο	Αλεξάνδρειο	Λευκωσία
1ο	Λεωνίδας	Λευκωσία
Η καθιερωμένη ασπίδα απονέμεται για το 2017 στο υποκατάστημα Λεωνίδας.		
Επιθεωρήσεις		
1η	Λένα Μιχαήλ	Λευκωσία

Ο κ. Λευτέρης Βασιλείου Διευθύνων Σύμβουλος της Εθνικής Ασφαλιστικής Κύπρου

ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΚΥΠΡΟΥ

Πλήρη ενημέρωση για τον Ευρωπαϊκό Κανονισμό GDPR

Ολοκληρώθηκαν με επιτυχία οι εκπαιδευτικές συναντήσεις που πραγματοποιήθηκαν τις στα κεντρικά γραφεία της εταιρίας και αφορούσαν το νέο Ευρωπαϊκό Κανονισμό GDPR.

Το ιδιοικητικό ρηροσωπικό και οι συνεργάτες μας ενημερώθηκαν για τον Κανονισμό μέσα από ενέργειες όπως η γνωριμία με τον Κανονισμό μέσα από διάφορες έγγραφες ενημερώσεις. Η δημιουργία ειδικού εγχειρίδιου για καθοδήγηση και επεξεργασία του Κανονισμού, εκπαιδευτικές συναντήσεις για την ανάλυση του Κανονισμού και πρακτικές οδηγίες για την εφαρμογή του Κανονισμού στις καθημερινές μας εργασίες

UNIVERSAL LIFE

Ο Έβαν Γαβάς νέος εκτελεστικός διευθυντής

Στη θέση του πρώτου εκτελεστικού διευθυντή της Universal Life τοποθετήθηκε ο κ. Έβαν Γαβάς, σύμφωνα με απόφαση του διοικητικού συμβουλίου της εταιρείας. Σε δήλωση του, ο κ. Γαβάς ευχαρίστησε το Δ.Σ. της Universal Life για την εμπιστοσύνη στο πρόσωπό του αναφέροντας ότι αποτελεί μεγάλη τιμή που μου δίνεται η ευκαιρία να ηγηθώ της ιστορικότερης ασφαλιστικής εταιρείας της χώρας μας και είμαι ενθουσιασμένος με την προοπτική να συμβάλω στην επιτυχημένη της πορεία.

Δεσμεύομαι ότι θα δουλέψω σκληρά, μέσα από μια στενή και δημιουργική συνεργασία τόσο με το Διοικητικό Συμβούλιο όσο και με το ανθρώπινο δυναμικό της εταιρείας, έτσι ώστε μαζί να εκμεταλλευθούμε τη μεγάλη προοπτική που έχει η Universal Life και να μετατρέψουμε τις όποιες προκλήσεις που θα αντιμετωπίσουμε σε ευκαιρίες χαράζοντας μια ακόμη πιο ανοδική πορεία για την Universal Life στο μέλλον,σημείωσε ο κ.Γαβάς. Σε σχετική δήλωσή του, ο πρόεδρος του Δ.Σ. της Universal Life κ. Φώτος Φωτιάδης καλωσορίζοντας τον κ. Γαβάς, ανέφερε ότι η διαδικασία επιλογής ήταν δύσκολη αφού είχαμε να επιλέξουμε μεταξύ πολύ αξιόλογων υποψηφίων. Είμαστε πεπεισμένοι ότι ο Έβαν με την επιχειρηματική εμπειρία του και την πολύ επιτυχημένη του σταδιοδρομία στον χρηματοπιστωτικό τομέα, τόσο στην Κύπρο όσο και στο εξωτερικό, αλλά και με τα στοιχεία του χαρακτήρα που διαθέτει, είναι ο κατάλληλος άνθρωπος για να οδηγήσει την εταιρεία μας σε περαιτέρω ανάπτυξη και στη συνέχιση των επιτυχιών της.

Ο κ. Γαβάς, ο οποίος αναλαμβάνει το πόστο του από την 1η Ιουλίου, ξεκίνησε την επαγγελματική του καριέρα από τη Νότιο Αφρική το 1998 με τη δημιουργία δικής του νεοσύστατης επιχείρησης. Το 2001 προσλήφθηκε στην τράπεζα Nedbank, στη Νότιο Αφρική, όπου εργάστηκε στενά με στελέχη της ανώτατης διεύθυνσης για την ανάπτυξη των εργασιών Ιδιωτικής Τραπεζικής (Private Banking). Μετά την ολοκλήρωση του μεταπτυχιακού του πτυχίου (MBA) στη Διοίκηση Επιχειρήσεων από το Πανεπιστήμιο του Harvard στις ΗΠΑ, εργάστηκε στην AT Kearney στο Λονδίνο ως Σύμβουλος Στρατηγικής. Το 2007 προσλήφθηκε στην τράπεζα Barclays ως Διευθυντής στο Τμήμα Επιχειρηματικής Τραπεζικής (Corporate Banking Division) και ακολούθως σε διάφορους ανώτερους διευθυντικούς ρόλους στην τράπεζα τόσο στην Κύπρο όσο και στο εξωτερικό, συμπεριλαμβανομένου του Διευθυντή Στρατηγικής Ευρώπης, Διευθύνοτα Συμβούλου στην Barclays Κύπρου και Διευθυντή Υπεράκτιων και Τοπικών αγορών στο Ηνωμένο Βασίλειο. Το 2015 επέστρεψε στην Κύπρο και ξεκίνησε την εταιρεία Coveline Ltd., η οποία παρέχει συμβουλευτικές υπηρεσίες σε τοπικούς και διεθνείς πελάτες, ενώ είναι παράλληλα μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου των εταιρειών Ancoria Bank στην Κύπρο και Safecharge στο Λονδίνο. Ο διορισμός υπόκειται στην έγκριση των εποπτικών αρχών.

Ο κ. Έβαν Γαβάς ο νέος εκτελεστικός διευθυντής

ΜΕ ΧΟΡΗΓΙΑ ΤΗΣ EUROLIFE ΤΟ ΕΠΑΘΛΟ

Παγκόσμιο πρόγραμμα Μαθαίνω για τα Δάση - LEAF

Με επιτυχία πραγματοποιήθηκε στο Δημοτικό Σχολείο Ιαματικής στην Λεμεσό η τελετή βράβευσης για το πρόγραμμα "Μαθαίνω για τα Δάση -LEAF". Στην τελετή βραβεύτηκαν τα σχολεία και τα παιδιά που ανέπτυξαν αξιόλογη περιβαλλοντική δράση, ιδιαίτερα στο θέμα του δάσους μέσα από το αναλυτικό πρόγραμμα της Περιβαλλοντικής Εκπαίδευσης και Αειφόρο Ανάπτυξης. Το πρόγραμμα αυτό εντάσσεται στο παγκόσμιο πρόγραμμα "Μαθαίνω για τα Δάση - LEAF".

Κατά τη διάρκεια του προγράμματος 2017-2018, διεξήχθη διαγωνισμός "Κατασκευή Επιτραπέζιου Παιχνιδιού για τα Δάση" όπου το πρώτο βραβείο πήρε η Στ΄ τάξη του Δημοτικού Σχολείου Ιαματικής. Το έπαθλο θα είναι η αναπαραγωγή του παιχνιδιού με την ευγενή χορηγία της Eurolife.

Όπως ανάφερε η επιθεωρήτρια Δημοτικής Εκπαίδευσης του προγράμματος Δρ. Αντρούλα Όθωνος-Ζαχαρίου τα παιδιά με την επικέντρωση του στη θεματική του Δάσους και τη συμμετοχή τους στο Πρόγραμμα κατάφεραν να διευρύνουν το επίπεδο της ενημέρωσης και των γνώσεων τους για το δάσος. Μέσα από διάφορες δραστηριότητες όπως επισκέψεις στο δάσος, συμμετοχή σε δενδροφυτεύσεις, τα παιδιά έχουν αποκτήσει πολύ δυνατές εμπειρίες ενεργώντας στα πλαίσια της βιωματικής μάθησης, ένιωσαν χαρά και ενθουσιασμό από την επαφή τους με τη φύση και αυτό θα οδηγήσει στη διαμόρφωση νέων στάσεων, δεξιοτήτων και αξιών και στην περαιτέρω ανάπτυξη της περιβαλλοντικής τους συνείδησης, τόνισε επιθεωρήτρια Δημοτικής Εκπαίδευσης του προγράμματος.

Στη συνέχεια της τελετής οι παρευρισκόμενοι απόλαυσαν ένα ιδιαίτερα ενδιαφέρον και δημιουργικό πρόγραμμα σχετικά με το περιβάλλον.Υπεύθυνο για το Πρόγραμμα «Μαθαίνω για τα Δάση» σε παγκόσμιο επίπεδο είναι το Ιδρυμα Περιβαλλοντικής Εκπαίδευσης FEE Foundation for Environmental Education και η ΣΥΜΕΡΑ είναι ο Εθνικός Χειριστής όλων των Προγραμμάτων του. Τα εκπαιδευτικά προγράμματα διεξάγονται σε άψογη συνεργασία με τους αρμόδιους λειτουργούς του Υπουργείου Παιδείας και Πολιτισμού τους οποίους θερμά ευχαριστούμε. Επίσης εκφράζουμε τις ευχαριστίες μας προς τους εκπαιδευτικούς και τα παιδιά όλων των τάξεων που συμμετέχουν με ενθουσιασμό στο Πρόγραμμα.

Το πρόγραμμα "Μαθαίνω για τα Δάση" αποτελεί ένα ιδιαίτερα σημαντικό πυλώνα δράσης του Προγράμματος Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης «Πρόληψη» της EuroLife, που φροντίζει μέσα από ανάλογες χορηγίες να προσφέρει στους συνανθρώπους μας τα εφόδια, αλλά και τα μέσα για μια καλύτερη ποιότητα ζωής σε όλα τα επίπεδα της υγιεινής διατροφής, της άσκησης, της ορθής χρήσης του ποδηλάτου, αλλά και την αγάπη για τη φύση και το περιβάλλον.

Στην τελική ευθεία το Γενικό Σύστημα Υγείας

Ενδιαφέροντα στοιχεία για την εφαρμογή του Γενικού Συστήματος Υγείας (ΓεΣΥ),που θα τεθεί σε ισχύ τον Ιούνιο του 2019,γνωστοποίησε ο Οργανισμός Ασφάλισης Υγείας (ΟΑΥ),κατά την διάρκεια διάσκεψης τύπου.

Κατά την διάρκεια της διάσκεψης καλύφθηκαν οι τελευταίες εξελίξεις για το ΓεΣΥ καθώς και το περιεχόμενο των προσχεδίων των Κανονισμών για τους προσωπικούς και ειδικούς Ιατρούς. Ειδικότερα, επεξηγήθηκε ο σκοπός των Κανονισμών που είναι μεταξύ άλλων ο καθορισμός των ακόλουθων. Παρεχόμενες υπηρεσίες φροντίδας υγείας από προσωπικούς και ειδικούς ιατρούς, τρόπος υπολογισμού της αμοιβής τους, ελάχιστες απαιτήσεις για την παροχή υπηρεσιών φροντίδας υγείας, διαδικασία εγγραφής των ιατρών στο ΓεΣΥ και σύναψης σύμβασης με τον ΟΑΥ, εμπλοκή προσωπικού ιατρού στη διαδικασία εγγραφής δικαιούχου στο ΓεΣΥ, τήρηση καταλόγου δικαιούχων από τον προσωπικό ιατρό, καθώς και τήρηση αρχείου από του προσωπικούς και ειδικούς ιατρούς.

Παρουσιάστηκαν επίσης, τα κομβικά σημεία πριν την εφαρμογή του ΓεΣΥ, ο τρόπος εγγραφής των Δικαιούχων στο ΓεΣΥ, πώς οι δικαιούχοι θα λαμβάνουν υπηρεσίες φροντίδας υγείας από τους παροχείς του ΓεΣΥ και τα ποσοστά εισφορών και συμπληρωμών που θα καταβάλλονται.

Μιλώντας στη διάσκεψη ο πρόεδρος του διοικητικού συμβουλίου του Οργανισμού Ασφάλισης Υγείας κ. Θωμάς Αντωνίου παρέθεσε λεπτομερή στοιχεία αναφορικά με τις βασικότερες εξελίξεις σε σχεση με την υλοποίηση του ΓεΣΥ:

Όπως είπε χαρακτηριστικά, η εφαρμογή του ΓεΣΥ, αποτελεί τη διασφάλιση και υλοποίηση του δικαιώματος στην υγεία για όλους χωρίς δυσμενείς διακρίσεις ή περιορισμούς στη βάση των θεμελιωδών αρχών της κοινωνικής αλληλεγγύης, της ισότητας στην πρόσβαση και του δικαιώματος επιλογής.

Με την εφαρμογή του ΓεΣΥ, όλοι οι πολίτες θα έχουν πρόσβαση σε υπηρεσίες υγείας στη βάση των αναγκών τους και όχι στη βάση των οικονομικών δυνατοτήτων τους, χωρίς να κινδυνεύουν να περιπέσουν σε οικονομική δυσπραγία. Ο κάθε συμπολίτης μας γίνεται δικαιούχος από την στιγμή της γέννησης του και καθόλη τη διάρκεια της ζωής του, ανεξαρτήτως οικονομικής επιφάνειας, προϋπάρχουσων ή χρόνιων παθήσεων. Αυτό το νόμο, αυτές τις αρχές και αυτούς τους στόχους υπηρετούμε.

Όπως γνωστοποίησε ο κ.Αντωνίου,τον Μάρτιο του 2019 θα αρχίσει η καταβολή εισφορών οι οποίες θα εισπράττονται από τις υπηρεσίες κοινωνικών ασφαλίσεων, το τμήμα φορολογίας και το γενικό λογιστήριο.

Την 1η Ιουνίου 2019 θα αρχίσει η παροχή υπηρεσιών στα πλαίσια του ΓεΣΥ: Συγκεκριμένα η 1η φάση του ΓεΣΥ αφορά στις εξωνοσοκομειακές υπηρεσίες που παρέχονται από: Προσωπικούς ιατρούς, ειδικούς ιατρούς, φαρμακεία και εργαστήρια.

Την 1η Ιουνίου 2020 τίθεται σε εφαρμογή ολόκληρο το ΓεΣΥ με πιο σημαντική την ένταξη της ενδονοσοκομειακής φροντίδας υγείας.

Εμείς στον Οργανισμό Ασφάλισης Υγείας παραμένουμε προσηλωμένοι στο στόχο μας, όπως καθορίζεται στο Νόμο του ΓεΣΥ, δηλαδή την διασφάλιση πρόσβασης σε υψηλού επιπέδου υπηρεσιών υγείας σε όλους ανεξαιρέτως τους συμπολίτες μας, όταν και όποτε την χρειάζονται. Σε στενή συνεργασία με το Υπουργείο Υγείας, και όλους ανεξαιρέτως τους εμπλεκόμενους φορείς εργαζόμαστε εντατικά ώστε σε 340 μέρες από σήμερα να θέσουμε σε εφαρμογή ένα σύγχρονο, βιώσιμο, λειτουργικό και ανθρωποκεντρικό σύστημα υγείας, σημείωσε ο κ.Αντωνίου.

Οι δράσεις για την έγκαιρη εφαρμογή του ΓεΣΥ

1. Σύστημα Πληροφορικής
2. Κανονιστικό πλαίσιο
3. Διαβουλεύσεις με παρόχους υπηρεσιών υγείας
4. Ενημέρωση των πολιτών και Παρόχων Υπηρεσιών Επικοινωνιακή στρατηγική
5. Εγγραφή παρόχων υπηρεσιών υγείας και δικαιούχων
6. Σύσταση συμβουλευτικών σωμάτων

Οι θέσεις των ασφαλιστών για το ΓεΣΥ

Οι θέσεις της ασφαλιστικής αγοράς για το Γενικό Σύστημα Υγεία καταγράφονται σε ένα ενημερωτικό φυλλάδιο με τον τίτλο «Πόσο ασφαλής αισθάνεστε;»,που εξέδωσε ο Σύνδεσμος Ασφαλιστικών Εταιρειών.

Οι βασικές πτυχές της πρότασης

Όλοι θέλουμε να γίνει ΓεΣΥ:

Η Κύπρος έχει ανάγκη από ένα σύγχρονο και οικονομικά βιώσιμο Γενικό Σχέδιο Υγείας που θα παρέχει σε όλες και όλους, χωρίς αποκλεισμούς, υψηλού επιπέδου ιατροφαρμακευτική περίθαλψη. Σε αυτό συμφωνούμε όλοι.

Σήμερα υπάρχουν στο τραπέζι του διαλόγου δύο προτάσεις: Η μία, της επιχειρηματικής κοινότητας, είναι εφικτή και λειτουργική. Η άλλη, των πολιτικών, είναι πρακτικά ανεφάρμοστη και οικονομικά αδιέξοδη.

Ο ΣΑΕΚ λέει ότι πρέπει να έχετε τη δυνατότητα να επιλέγετε: ιατρό, νοσοκομείο και ασφαλιστικό φορέα, δημόσιο ή ιδιωτικό.

Αν δεν είστε ικανοποιημένοι από την εξυπηρέτηση, μπορείτε να αλλάξετε φορέα ασφάλισης, όχι να μένετε για πάντα εγκλωβισμένοι σε ένα μονοπωλιακό σύστημα.

Σκοπός είναι η αναβάθμιση της δημόσιας υγείας για όλους και όχι η ισοπέδωση όλων στο σημερινό επίπεδο.

Γιατί εμείς μπορούμε καλύτερα; Η καλύτερη απόδειξη εσείς, οι 235.000 ασφαλισμένοι των εταιρειών μας, που απολαμβάνετε υψηλού επιπέδου εξυπηρέτηση, επαρκή και ποιοτική ιατροφαρμακευτική περίθαλψη.

Με το σχέδιο που προτείνουμε, οι ασφαλιστικές εταιρείες θα είναι υποχρεωμένες να παρέχουν αυτές τις υπηρεσίες σε κάθε πολίτη, χωρίς εξαιρέσεις, για κάθε πρόβλημα υγείας, όπως ακριβώς ορίζει η πολιτειά.

Η πρόταση του Υπουργείου Υγείας σας επηρεάζει άμεσα: Αναφέρεται σε ένα μονοπωλιακό σύστημα ασφάλισης που κάνει τα πράγματα χειρότερα από ό,τι Το τελευταίο διάστημα διεξάγεται έντονος δημόσιος διάλογος για το Γενικό Σχέδιο Υγείας. Ως Σύνδεσμος Ασφαλιστικών Εταιρειών Κύπρου έχουμε καταθέσει τη δική μας ξεκάθαρη πρόταση με κεντρική ιδέα την προστασία των δικαιωμάτων των ασφαλισμένων.

Των δικών σας δικαιωμάτων. Οι βασικές πτυχές της πρότασής μας είναι οι εξής: είναι σήμερα. Θα κληθείτε να πληρώνετε διπλή εισφορά ή θα υποχρεωθείτε, λόγω οικονομικής αδυναμίας, να διακόψετε την ασφάλιση ή -ακόμη χειρότερο- τη θεραπεία σας.

Η λύση του ΣΑΕΚ δεν επιβαρύνει περαιτέρω το πραγματικό κόστος υγείας.

Αντίθετα, η προτεινόμενη μονοπωλιακή εκδοχή φαίνεται να καταλήγει σε οικονομικό αδιέξοδο: Πίσω από τις καθυστερήσεις και τα μισόλογα κρύβεται μια δυσάρεστη αλήθεια: ο λογαριασμός δεν βγαίνει.

Αποτέλεσμα; Ένα κακό σχέδιο που επιβαρύνει περαιτέρω τους ήδη ασφαλισμένους, στέλνει εργαζόμενους στην ανεργία και υπονομεύει τις προοπτικές της εθνικής οικονομίας.

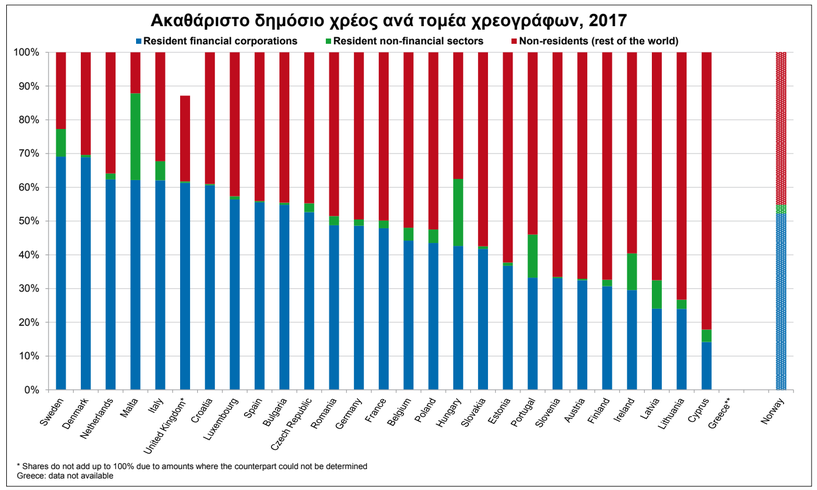
Eurostat Το δημόσιο χρέος της Κύπρου το κατέχουν «μη κάτοικοι»

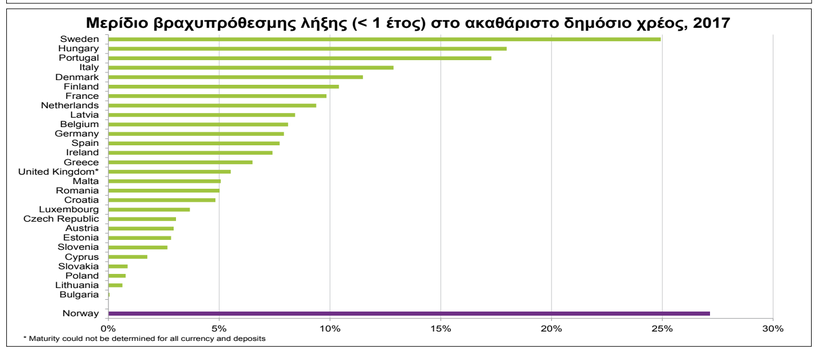
Σημαντικές διαφορές παρατηρούνται σε ολόκληρη την Ευρωπαϊκή Ένωση όσον αφορά το χρέος , με την Κύπρο να λαμβάνει την πρώτη θέση μεταξύ των Κρατών των οποίων το χρέος κατέχουν "μη κάτοικοι" της χώρας έκδοσης, σύμφωνα με τη Eurostat.

Συγκεκριμένα, μεταξύ των κρατών μελών για τα οποία υπάρχουν διαθέσιμα στοιχεία, το ποσοστό του δημοσίου χρέους που κατείχαν "μη κάτοικοι" το 2017 ήταν υψηλότερο στην Κύπρο (82%), ακολουθούμενη από τη Λιθουανία (73%), τη Λετονία (68%), τη Φινλανδία, την Αυστρία και τη Σλοβενία όλα 67%). Αντίθετα, το μεγαλύτερο ποσοστό του χρέους που κατείχε ο τομέας των χρηματοπιστωτικών εταιρειών (εγγραμμένων στην ίδια χώρα) καταγράφηκε στη Σουηδία και τη Δανία (από 69%), έναντι των Κάτω Χωρών, της Μάλτας και της Ιταλίας (62%). Γενικά, σε ολόκληρη την ΕΕ, λιγότερο από το 10% του χρέους ανήκε σε μη χρηματοπιστωτικούς τομείς (μη χρηματοπιστωτικές επιχειρήσεις, νοικοκυριά και μη κερδοσκοπικά ιδρύματα που εξυπηρετούν νοικοκυριά), με τις αξιοσημείωτες εξαιρέσεις της Μάλτας (26%), της Ουγγαρίας (20%), της Πορτογαλίας (13%) και της Ιρλανδίας (11%).

Η Σουηδία, με το 25% περίπου του συνολικού δημόσιου χρέους με διάρκεια μικρότερη του ενός έτους, κατέγραψε το μεγαλύτερο ποσοστό βραχυπρόθεσμων αρχικών ληξιπρόθεσμων χρεών μεταξύ των κρατών μελών το 2017, έναντι της Ουγγαρίας (18%) και της Πορτογαλίας (17%). Η Ιταλία (13%), η Δανία (11%), η Φινλανδία και η Γαλλία (και τα 10%) κατέγραψαν επίσης μερίδια βραχυπρόθεσμου χρέους γύρω ή πάνω από 10%. Στο αντίθετο άκρο της κλίμακας, το σύνολο σχεδόν του χρέους αποτελείται από μακροπρόθεσμες διάρκειες στη Βουλγαρία, τη Λιθουανία, την Πολωνία και τη Σλοβακία.

Το 2017, τα χρεόγραφα ήταν το κύριο χρηματοπιστωτικό μέσο σε όλα σχεδόν τα κράτη μέλη. Αυτό συνέβη κυρίως στην Τσεχική Δημοκρατία (92% του συνολικού χρέους της γενικής κυβέρνησης) και στη Μάλτα (91%), ακολουθούμενη από την Ουγγαρία (88%), το Ηνωμένο Βασίλειο και τη Σλοβενία (87%), τη Γαλλία και την Ισπανία (και το 85%) καθώς και την Ιταλία (84%). Αντίθετα, τα δάνεια επικράτησαν σε μεγάλο βαθμό στην Εσθονία, την Ελλάδα και την Κύπρο, όπου αντιπροσώπευαν το 85%, το 81% και το 64% αντίστοιχα. Η χρήση των δανείων ήταν επίσης σχετικά υψηλή στο Λουξεμβούργο (33%), την Κροατία (32%), την Πορτογαλία (31%) και τη Σουηδία (29%).





ΚΕΝΤΡΟ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΕΡΕΥΝΩΝ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟΥ ΚΥΠΡΟΥ

Σημαντική επιδείνωση στο οικονομικό κλίμα τον Ιούνιο

Επιδείνωση επτά μονάδων, παρουσίασε ο Δείκτης Οικονομικής Συγκυρίας (ΔΟΣ) τον Ιούνιο του 2018, με την μείωση του Δείκτη να αποδίδεται σε μια γενικευμένη επιδείνωση σε όλους τους τομείς, καθώς και της καταναλωτικής εμπιστοσύνης. Σύμφωνα με το Κέντρο Οικονομικών Ερευνών (ΚΟΕ) του Πανεπιστημίου Κύπρου, ο δείκτης υποχώρησε από τις 116,1 μονάδες τον Μάιο στις 109,1 μονάδες τον Ιούνιο, που είναι το χαμηλότερο σημείο για φέτος.

Σύμφωνα με τη μελέτη, από τις 15 πτυχές που χρησιμοποιούνται στην κατασκευή του ΔΟΣ, οι 11 σημείωσαν επιδείνωση τον Ιούνιο, ενώ αντίθετα, οι πτυχές που κατέγραψαν βελτίωση αφορούν τα επίπεδα αποθεμάτων στο λιανικό εμπόριο και τη μεταποίηση, τα υπό εξέλιξη έργα στις κατασκευές και την αναμενόμενη οικονομική κατάσταση των νοικοκυριών.

Όπως επισημαίνεται, η μείωση του Δείκτη Οικονομικής Συγκυρίας, οφείλεται σε χειροτέρευση του επιχειρηματικού κλίματος σε όλους τους τομείς καθώς και σε επιδείνωση της καταναλωτικής εμπιστοσύνης. Η μεγαλύτερη υποχώρηση στο οικονομικό κλίμα τον Ιούνιο καταγράφηκε στις υπηρεσίες και σχετίζεται και σχετίζεται με δυσμενέστερες αξιολογήσεις της οικονομικής κατάστασης και της ζήτησης των επιχειρήσεων κατά τους τελευταίους τρεις μήνες καθώς και σε λιγότερο θετικές εκτιμήσεις για τη μελλοντική ζήτηση των υπηρεσιών τους. Το κλίμα ανάμεσα στους καταναλωτές τον Ιούνιο σημείωσε επιδείνωση συγκριτικά με τον Μάιο. Τον Ιούνιο, οι απαντήσεις των καταναλωτών για την οικονομική κατάσταση των νοικοκυριών τους και της Κύπρου κατά τους τελευταίους 12 μήνες κατέγραψαν μικρή επιδείνωση. Οι προσδοκίες των καταναλωτών για την οικονομική κατάσταση των νοικοκυριών τους κατά τους επόμενους 12 μήνες αναθεωρήθηκαν ελαφρώς προς τα πάνω, ενώ οι εκτιμήσεις τους για τη μελλοντική οικονομική κατάσταση στην Κύπρο καταγράφηκαν λιγότερο ευνοϊκές.

Οι προσδοκίες των καταναλωτών για τις συνθήκες στην αγορά εργασίας σημείωσαν σημαντική επιδείνωση, με την πλειοψηφία όμως να συνεχίζει να αναμένει μείωση στον αριθμό των ανέργων κατά τους επόμενους 12 μήνες.

ΕΤΗΣΙΑ ΕΚΘΕΣΗ ROAD SAFETY PIN REPORT

Θλιβερή πρωτιά για την Κύπρο στην ΕΕ

Τη μεγαλύτερη αύξηση στους οδικούς θανάτους στην ΕΕ, κατέγραψε η Κύπρος το 2017, με ποσοστό που φθάνει το 15%,ενώ την ίδια ώρα σημείωσε πολύ σημαντική μείωση των σοβαρών τραυματισμών από το 2010 μέχρι το 2017, με ποσοστό 33,8% και καταλαμβάνει τη 2η καλύτερη θέση στην ΕΕ, μετά την Ελλάδα με 58,9%.

Σύμφωνα με την 12η ετήσια έκθεση Road Safety PIN Report, που δημοσίευσε το Ευρωπαϊκό Συμβούλιο Ασφάλειας Μεταφορών (ETSC), το 2017 καταγράφηκαν στην Κύπρο 53 οδικοί θάνατοι, που ήταν 7 περισσότεροι από το 2016. Σημειώνεται πως η αύξηση αυτή ακολούθησε μετά την μεγάλη μείωση του 19,3% που σημειώθηκε το 2016, αλλά και μια πολύ μεγάλη αύξηση 26,7% το 2015. Με την περσινή αύξηση, η Κύπρος βρέθηκε στη 19η θέση στην ΕΕ στους θανάτους κατ' αναλογία πληθυσμού από τη 13η που ήταν το 2016.

Το 2017 ήταν η τέταρτη στη σειρά κακή χρονιά για την οδική ασφάλεια στην Ευρωπαϊκή Ένωση από το 2014, αφού πέρυσι καταγράφηκε πολύ μικρή μείωση 2% στους οδικούς θανάτους, μετά από ανάλογη μείωση 2% το 2016, αύξηση 1% το 2015 και στασιμότητα το 2014 . Όπως αναφέρεται στην έκθεση, είναι πλέον πολύ απίθανο να επιτευχθεί ο ευρωπαϊκός στόχος για μείωση κατά 50% των οδικών θανάτων μέχρι το 2020.

Ειδικότερα ,όπως αναφέρεται στην έκθεση, η μείωση στους οδικούς θανάτους στην ΕΕ από το 2010 μέχρι το 2017 περιορίστηκε στο 20%, αντί του 34% που ήταν αναγκαίο για την επίτευξη του στόχου του 50% για το 2020. Μόνο δύο κράτη μέλη της ΕΕ πέτυχαν, μέχρι σήμερα, την αναγκαία μείωση, και συγκεκριμένα η Εσθονία με 41,3% και η Ελλάδα με 39,2%. Η Κύπρος, το ίδιο διάστημα κατέγραψε μείωση 11,7%.

Επισημαίνεται ακόμη, πως θα σώζονταν ακόμα 19.070 ζωές σε ολόκληρη την ΕΕ, αν είχε επιτευχθεί ο στόχος μέχρι σήμερα. Η απώλεια σε οικονομικό όφελος από τη μέχρι αποτυχία στην επίτευξη του στόχου, ανέρχεται περίπου στα 40,3 δισεκατομμύρια ευρώ, αφού η χρηματική αξία της αποτροπής ενός οδικού θανάτου, υπολογίζεται στα € 2,11 εκατομμύρια.

Πέραν, όμως, της αποτυχίας στον στόχο για τους οδικούς θανάτους, παρατηρείται μια σχεδόν απόλυτη αποτυχία της ΕΕ στη μείωση των σοβαρών οδικών τραυματισμών, αφού από το 2010, καταγράφηκε μια αμελητέα μείωση 1%.

Η έκθεση αναφέρεται επίσης στη δημοσιοποίηση από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή στις 17 Μαΐου 2018, του "3ου Πακέτου Κινητικότητας" που περιλαμβάνει το Ευρωπαϊκό Στρατηγικό Σχέδιο Δράσεων Οδικής Ασφάλειας για τη δεκαετία 2021-2030.

Η ανακοίνωση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής παρουσίασε τους στόχους και το πλαίσιο της νέας στρατηγικής, αλλά και περιγράφει αδρά τις κύριες υπολειπόμενες δράσεις για το 2018 και το 2019, καθώς και τις προβλεπόμενες δράσεις για τη δεκαετία που ακολουθεί.

Η έκθεση σχολιάζει πολύ θετικά τον καθορισμό στόχου για τη μείωση των σοβαρών οδικών τραυματισμών κατά 50%, μεταξύ του 2020 και του 2030. Σημειώνεται πως η Κύπρος είχε θέσει αυτό τον στόχο στο προηγούμενο εθνικό Στρατηγικό Σχέδιο Οδικής Ασφάλειας 2005-2010 , ο οποίος υπερκαλύφθηκε με μείωση 54%, και έχει επίσης τεθεί και στο τρέχον Στρατηγικό Σχέδιο 2012-2020.

Οι προτάσεις του ETSC προς τα κράτη μέλη και προς τα θεσμικά όργανα της ΕΕ

Προς τα κράτη μέλη

- Επιδίωξη της επίτευξης των στόχων με όλα τα διαθέσιμα μέσα, περιλαμβανομένης της εφαρμογής αποδεδειγμένα αποτελεσματικών στρατηγικών επιβολής των σχετικών νόμων, σύμφωνα με τη Σύσταση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την Επιβολή του Νόμου.
- Διάθεση επαρκούς κρατικής χρηματοδότησης, που να επιτρέπει την εφαρμογή στοχευμένων μέτρων σε περιφερειακό και τοπικό επίπεδο.
- Χρήση των στοιχείων που συλλέγονται, για το σχεδιασμό και επικαιροποίηση των σχετικών πολιτικών, με βάση στοιχεία και δεδομένα. Επιλογή των μέτρων με βάση αξιόπιστες μελέτες αξιολόγησης, που να περιλαμβάνουν αξιολόγηση κόστους-οφέλους, όπου αυτό αρμόζει. Συμπερίληψη των σοβαρών τραυματισμών στις αναλύσεις της αποτελεσματικότητας των μέτρων.
- Έναρξη καταρτισμού Σχεδίων Οδικής Ασφάλειας για την περίοδο μετά το 2020, που θα περιλαμβάνουν εθνικούς στόχους για τη μείωση των σοβαρών τραυματισμών με βάση τη νοσοκομειακή κατηγοριοποίηση MAIS 3+, παράλληλα με τη μείωση των οδικών θανάτων. Καθορισμός επιμέρους ποσοτικών στόχων, βασισμένων σε δείκτες προσαρμογής.
- Υποστήριξη και ενίσχυση των προτάσεων της Ευρωπαϊκής Επιτροπής της 17ης Μαΐου 2018, αναφορικά με την Έγκριση Τύπου για τη Γενική Ασφάλεια των Μηχανοκινήτων Οχημάτων (EC661/2009), που περιλαμβάνουν τεχνολογίες που σώζουν ζωές, καθώς και για την εισαγωγή επικαιροποιημένων κανόνων για τη διαχείριση ασφάλειας των οδικών υποδομών.

Προς την Ευρωπαϊκή Επιτροπή

- Υιοθέτηση μιας ολοκληρωμένης στρατηγικής για το 2030, που να περιλαμβάνει επενδύσεις σε μέτρα.
- Υλοποίηση των δράσεων που προβλέπονται για το 2018 και το 2019, στη Στρατηγική 2010-2020.
- Ανάπτυξη ενός ολοκληρωμένου κανονιστικού πλαισίου για την ασφαλή διακίνηση των αυτο-οδηγούμενων οχημάτων.

Προς το Ευρωπαϊκό Συμβούλιο και το Ευρωπαϊκό Κοινοβούλιο

Στα πλαίσια της αναθεώρησης του Ευρωπαϊκού Κανονισμού 2009/661 αναφορικά με την Έγκριση Τύπου για τη Γενική Ασφάλεια των Μηχανοκινήτων Οχημάτων και του Κανονισμού 2008/96 για τη Διαχείριση Ασφάλειας των Οδικών Υποδομών:

Υποστήριξη και ενίσχυση των προτάσεων της Ευρωπαϊκής Επιτροπής της 17ης Μαΐου 2018 για τον καθορισμό νέων προτύπων ασφάλειας των οχημάτων, καθώς και για την εισαγωγή επικαιροποιημένων κανόνων για τη διαχείριση ασφάλειας των οδικών υποδομών.

Το πλοίο της Κερύνειας αποτελεί σύμβολο Ελληνισμού και από δειξη ιστορικού και εμπορικού δεσμού Κύπρου και Ελλάδας!

Το πρωί της 20ης Ιουλίου 1974 άρχισε η Τουρκική εισβολή στην Κύπρο. Οι συνέπειες ήταν τραγικές. Πληθυσμός σκοτώθηκε ή αγνοείται έως σήμερα, περιουσίες κατοίκων οικειοποιήθηκαν και η πολιτιστική κληρονομιά, εκκλησιών, μοναστηριών και αρχαιολογικών χώρων λεηλατήθηκε. Αρχικά οι Τούρκοι κατέλαβαν την επαρχεία της Κερύνειας.

Η μεγάλη ναυτική παράδοση της Κύπρου από την αρχαιότητα μαρτυρείται από την εμπορική δραστηριότητα που είχαν αναπτύξει οι Κύπριοι με τις γειτονικές χώρες αλλά και την σφραγίδα όλων των πολιτισμών που διαχρονικά πέρασαν από το νησί Βυζαντινοί, Άραβες, Φράγκοι, Ενετοί, Οθωμανοί, Άγγλοι. Τα λιμάνια του νησιού ήταν σταυροδρόμια ανθρώπων και πολιτισμών. Σύμφωνα με ιστορικές πηγές όλες οι μεγάλες πόλεις της αρχαίας Κύπρου Σαλαμίνα, Κίτιον, Αμαθούντα, Κούριον, Πάφος, Μάριον, Σόλοι, Λάπηθος καταγράφουν συνολικά 19 αρχαία Κυπριακά λιμάνια. Η δραστηριότητα των Κυπρίων στην θάλασσα φανερώνεται και από ναυάγια, παραστάσεις πλοίων πάνω σε αγγεία και πήλινα ομοιώματα πλοίων που διασώθηκαν σε ανασκαφές.

Η ναυτική επίδοση των Κυπρίων εντάσσεται στο γενικό πλαίσιο της ναυτικής παράδοσης της Μεσογείου. Οι Κύπριοι ναυτικοί θαλασσοκράτησαν στην Μεσόγειο για 33 έτη (880-847 π.Χ.). Οι ταξιδιώτες προερχόμενοι από την Δύση όπως οι Μυκηναίοι, ακολουθούσαν τα παράλια της Μικράς Ασίας και έφθαναν στις ακτές της Κύπρου. Η Κύπρος εξήγαγε χαλκό στην κεντρική Μεσόγειο, στην Αίγυπτο, στην Εγγύς Ανατολή και στο Αιγαίο. Το νησί χαρακτηρίστηκε και ως «Δασόεσσα Κύπρος» γιατί προσέφερε άφθονη ξυλεία για την κατασκευή πλοίων που εξυπηρετούσαν το ναυτικό και εμπορικό δίκτυο της εποχής. Οι επιστολές του Βασιλιά της Αλασίας προς τον Φαραώ της Αιγύπτου μαρτυρούν τις ανεπτυγμένες και συνεχείς εμπορικές σχέσεις μεταξύ των δύο χωρών. Πλοία φορτωμένα με ξυλεία από την Αλασία αποστέλλονταν προς την Αίγυπτο. Επιπλέον τάλαντα Κυπριακού χαλκού βρέθηκαν σε ναυάγιά στο βυθό της Μεσογείου. Οι ακατάλληλες καιρικές συνθήκες και τα μεγάλα φορτία απόβαιναν μοιραία για τους ταξιδιώτες όπως μαρτυρούν το ναυάγιο του Uluburum, του ακρωτηρίου της Χελιδονίας, το ναυάγιο του Μαζωτού και το διεθνώς γνωστό ναυάγιο της Κερύνειας.

Η Κυρήνεια είναι μια παραθαλάσσια πόλη της Κύπρου στο μέσον της βόρειας ακτής της, η οποία εκτείνεται από το ακρωτήριο Κορμακίτη μέχρι την Αχαιών ακτή, περιλαμβάνοντας και το μεγαλύτερο μέρος της οροσειράς του Πενταδάκτυλου. Μέχρι την εισβολή στην επαρχία της Κερύνειας υπήρχαν 47 χωριά ενώ Ελληνοκύπριοι αποτελούσαν το 83,12% του πληθυσμού της επαρχίας, οι οποίοι κατέφυγαν ως πρόσφυγες στο ελεύθερο κομμάτι του νησιού. Πριν από την εισβολή του Αττίλα η Κερύνεια αποτελούσε ένα διεθνές τουριστικό θέρετρο ενώ η περιοχή επιλέχθηκε το 1970 από τον Ελληνοκυπριακό σκηνοθέτη Γεώργιο Κοσμάτο για τα γυρίσματα της ταινίας «Sin» με πρωταγωνίστρια την Αμερικανίδα ηθοποιό Ράκελ Γουέλς.

Στο χώρο και γύρω από την πόλη της Κερύνειας έχουν βρεθεί ίχνη που βεβαιώνουν πως η περιοχή κατοικείτο από τη Νεολιθική Εποχή (5800-3000 π.Χ.) ενώ έχουν ανασκαφεί τάφοι των Μυκηναϊκών, Γεωμετρικών και Αρχαϊκών χρόνων (1300-500 π.Χ.). Ο χώρος προσφερόταν γιατί είχε ωραίο κλίμα και εύφορή γη με πολύ νερό. Σύμφωνα με μια εκδοχή της μυθολογίας η Κερύνεια ιδρύθηκε από τους Αχαιούς Κηφέα και Πράξανδρο που κατέληξαν εκεί επιστρέφοντας από τον Τρωικό πόλεμο και έδωσαν το όνομα της πόλης τους «Κερύνειας» που βρίσκεται στην Αχαΐα. Σύμφωνα με την εκδοχή του Λυκόφρωνα, Κτήτορας της πόλης ήταν ο στρατιωτικός Κηφέας που ήρθε με το λαό του από διάφορες πόλεις της Αχαΐας όπως η «Κερύνεια» κοντά στο σημερινό Αίγιο. Ο πληθυσμός που έφερε εγκαταστάθηκε ειρηνικά στην περιοχή και από τότε οι γηγενείς κάτοικοι της Κερύνειας ανήκουν στην Ελληνική φυλή όσον αφορά τη γλώσσα, τον πολιτισμό και το θρήσκευμα.

Η μικρή απόσταση από την Μικρασιατική ακτή βοήθησε στην ανάπτυξη του θαλάσσιου εμπορίου. Τα πλοία ξεκινώντας από τα νησιά του Αιγαίου έπλεαν κατά μήκος των ακτών, διασταύρωναν τη μικρή θαλάσσια απόσταση και έφταναν στα βόρεια ακρογιάλια της Κύπρου, κυρίως στις δυο πόλεις/βασίλεια τη Λάπηθο και την Κερύνεια. Το λιμάνι της Κερύνειας επισκέπτονταν τακτικά ένα εμπορικό καράβι μήκους 15 μέτρων. Η διαδρομή του ξεκινούσε από τα νησιά του Αιγαίου και έφτανε μέχρι τα παράλια της Συρίας και της Παλαιστίνης. Το 288 π.Χ. το καράβι με πλήρωμα τεσσάρων ατόμων απέπλευσε για τον επόμενο προορισμό του όμως λίγο έξω από το λιμάνι της Κερύνειας βυθίστηκε.

Το 1965 ο Κερυνειώτης δύτης Ανδρέας Καριόλου ενώ έψαχνε για σφουγγάρια σε βάθος 30 μέτρων και σε απόσταση περίπου μισού μιλίου από την ακτή, στα βορειοανατολικά του λιμανιού της πόλης εντόπισε πολλούς αμφορείς που στέκονταν πάνω από το ναυάγιο. Το 1968 η Κυπριακή Κυβέρνηση δίνει άδεια να ερευνηθεί συστηματικά η περιοχή. Με επικεφαλής τον καθηγητή Michael Katzev μια ομάδα αρχαιολόγων του Πανεπιστημίου της Πενσυλβάνια σε συνεργασία με ειδικούς αρχαιολόγους, μηχανικούς, αυτοδύτες, φωτογράφους κ.α. από 12 χώρες καθώς και την οικονομική ενίσχυση Αμερικανικών ιδρυμάτων ξεκίνησε το έργο της ανασκαφής, μεταφοράς στην επιφάνεια, συντήρησης και έκθεσης των ευρημάτων. Το πρώτο χρόνο συνέλεξαν τα κινητά ευρήματα του ναυαγίου και στην συνέχεια το σκαρί. Αφού τεμαχίστηκε σε 5000 κομμάτια ανελκύστηκε και επανασυνδέθηκε στο ειδικό μουσείο του Κάστρου της Κερύνειας. Η όλη διαδικασία για την συναρμολόγηση του πλοίου διήρκησε πέντε χρόνια και για το σκοπό αυτό κλήθηκαν ειδικοί σε θέματα ναυπήγησης με επικεφαλής τον J. Richard Steffy καθηγητή ναυτικής αρχαιολογίας.

Το καράβι της Κερύνειας αποτελεί το σπουδαιότερο αρχαίο ναυάγιο, κατασκευάστηκε περίπου το 389 π.Χ., και τοποθετείται χρονολογικά στην εποχή του Μεγάλου Αλέξανδρου το τελευταίο τρίτο του 4ου αιώνα π.Χ. Το υλικό του ήταν από πεύκο και η κατασκευή του ολοκληρώθηκε σύμφωνα με μια παραδοσιακή μέθοδο κατασκευής των σκαφών της εποχής. Οι καραβομαραγκοί αντίθετα από την μέθοδο που ακολουθείται σήμερα κατασκεύαζαν πρώτα το εξωτερικό μέρος τα μαδέρια και μετά το εσωτερικό μέρος, τους σκαρμούς που αποτελούσαν και το σκελετό του πλοίου.

Ο αμμώδης βυθός της θάλασσας της Κερύνειας είχε διατηρήσει για 2300 χρόνια το φορτίο του πλοίου. Από το ναυάγιο ανελκύστηκαν 380 αμφορείς Ροδιακού τύπου που μετέφεραν κρασί και λάδι, 29 μυλόπετρες από την Νίσυρο, 10000 αμύγδαλα, 4 πιάτα, 4 ποτήρια, 4 ξύλινα κουτάλια, 5 χάλκινα νομίσματα εποχής του Δημητρίου του Πολιορκητή (306 π.Χ.), ίχνη από τρόφιμα φακές, σύκα, σταφύλι, ελιές, ένα σιδερένιο κλειδί με 8 πλευρικά δόντια, μια σιδερένια σχάρα για επεξεργασία κρέατος ή ψαριών στον ήλιο κ.α. Στο εξωτερικό μέρος της γάστρας του σκάφους βρέθηκαν σφηνωμένες αιχμές δοράτων γεγονός που δημιούργησε την υποψία πως η βύθιση του οφειλόταν σε επίθεση πειρατών ενώ επικρατεί και η άποψη πως το ναυάγιο προκλήθηκε από μετατόπιση του φορτίου λόγω ισχυρής θαλασσοταραχής.

Το πλοίο της Κερύνειας αποτελεί σήμερα το καλύτερο διατηρημένο αρχαίο ναυάγιο της ελληνιστικής περιόδου στον κόσμο αφού σώθηκε κατά το 70%. Βρίσκεται σε ειδική αίθουσα στο Μουσείο του Κάστρου της κατεχόμενης Κερύνειας. Το 1975 η Κυπριακή κυβέρνηση διέθεσε στον «Αττίλα» 8.000 κυπριακές λίρες μέσω οργανισμού με σκοπό την τοποθέτηση κλιματισμού στην αίθουσα, ώστε το παμπάλαιο ξύλο του πλοίου να μην καταστρέφεται από τις αλλαγές της θερμοκρασίας.

Το 1981 ιδρύθηκε στο Πειραιά το Ελληνικό Ινστιτούτο Προστασίας Ναυτικής Παράδοσης από τον κο Χάρη Τζάλα και μια ομάδα ιστορικών, αρχαιολόγων, αξιωματικών του πολεμικού Ναυτικού, ναυπηγών, ναυτικών εμπειρογνωμόνων κ.α. Ένας από τους πρώτους στόχους του Ινστιτούτου ήταν η κατασκευή ενός πιστού αντιγράφου σε φυσικό μέγεθος του αρχαίου πλοίου της Κερύνειας υπό την καθοδήγηση του καθηγητή Michael Katzev. Το 1982 σε συνεργασία με το Αμερικανικό Ινστιτούτο Ναυτικής Αρχαιολογίας και τον ναυπηγό Richard Steffy ξεκίνησε η ναυπήγηση του πλοίου «Κερύνεια ΙΙ» στο ναυπηγείο του Μανώλη Ψάρου στο Πέραμα του Πειραιά. Το σκαρί κατασκευάστηκε με την αρχαία κελυφική μέθοδο ναυπήγησης και χρειάστηκαν 3 χρόνια επιστημονικής και χειρωνακτικής εργασίας και 12 εκατομμύρια δραχμές για την ολοκλήρωσή του.

Τον Ιούνιο του 1985 με την ευκαιρία ανάδειξης της Αθήνας σε πολιτιστική πρωτεύουσα της Ευρώπης το πλοίο καθελκύστηκε με κάθε επισημότητα. Το Κερύνεια ΙΙ απέπλευσε από την ακτή Κουμουνδούρου και επισκέφθηκε Σούνιο, Κύθνο, Σύρο, Νάξο, Κω, Νίσυρο, Μανδρακι, Ρόδο, Καστελόριζο και κατέπλευσε στον κόλπο Καραλλιών της Πάφου σε με διαδρομή 25 ημερών. Το Απρίλιο του 1987 με καπετάνιο τον Γλαύκο Καριόλου γιο του Ανδρέα Καριόλου και 4 άτομα πλήρωμα απέπλευσε με πορεία Λεμεσό, Πάφο, Ρόδο, Νίσυρο, Δονούσα, Σύρο, Κύθνο, Κέα, Σάμο, Φλέβες, Φάληρο σε ένα ταξίδι 20 ημερών. Ο πλους του Κερύνεια ΙΙ ξεπέρασε τα 2000 ναυτικά μίλια και αποτέλεσε την πρώτη προσπάθεια πειραματικής αρχαιολογίας στον κόσμο με τεράστια επιστημονική σημασία και παγκόσμια απήχηση. Το πλοίο παρουσιάστηκε για το κοινό σε Κύπρο, Ελλάδα, Νέα Υόρκη, Νάρα Ιαπωνίας, Σεβίλλη και Αμβούργο. Σήμερα το Κερύνεια ΙΙ εκτίθεται στο Μουσείο Θαλάσσιας Ζωής στην κωμόπολη της Αγίας Νάπας στην Αμμόχωστο.

Σήμερα η Κύπρος συνεχίζει την ναυτική παράδοση και την δεινή εμπορική δραστηριότητα της αρχαιότητας. Με περισσότερες από 150 ναυτιλιακές εταιρείες θεωρείται ένα από τα κορυφαία παγκόσμια ναυτιλιακά κέντα για τους πλοιοκτήτες και τις ναυτιλιακές υπηρεσίες διοίκησης. Πρόσφατα η Κυπριακή ναυτιλία δήλωσε παρούσα και στη διεθνή ναυτιλιακή έκθεση Ποσειδώνια 2018 που πραγματοποιήθηκε στην Αθήνα 4-8 Ιουνίου, με ένα εθνικό περίπτερο υπό τον συντονισμό του Υφυπουργείου Ναυτιλίας, του Κυπριακού Ναυτιλιακού Επιμελητήριου και του Κυπριακού Οργανισμού Προσέλκυσης Επενδύσεων.

Το αρχαίο πλοίο της Κερύνειας στέκει «φυλακισμένο» στο Κάστρο της Κερύνειας για να θυμίζει την γνήσια Ελληνικότητα του τόπου και τους αδιάψευστους ιστορικούς και εμπορικούς δεσμούς της Κύπρου με την Ελλάδα.

Το nextdeal.gr εύχεται το πλοίο της Κερύνειας να αποτελέσει σύμβολο ενότητας και αποκατάστασης της ιστορίας και των ανθρώπων της αδελφής Κύπρου.

©Μέντωρ Διαμεσολαβητής

Πηγή: www.pio.gov.cy
http://www.dms.gov.cy
kyreniamunicipality.com
www.naftotopos.gr
www.archaiologia.gr
http://www.mixanitouxronou.com.cy
http://www.sigmalive.com
http://www.naftikachronika.gr

Το Ναυάγιο της Κερύνειας

Η Κερύνεια επιλέχθηκε το 1970 από τον σκηνοθέτη Γεώργιο Κοσμάτο για τα γυρίσματα της ταινίας «Sin» με πρωταγωνίστρια την Αμερικανίδα ηθοποιό Ράκελ Γουέλς, οποία συναντήθηκε με τον Αρχιεπίσκοπο Κύπρου Μακάριο

Το Κερύνεια ΙΙ, ένα ακριβές αντίγραφο του αρχαίου πλοίου

Το Κάστρο της Κερύνειας

Γράφει Ο ΓΙΩΡΓΟΣ ΜΟΥΖΟΣ

AUDI Q2 1,6 TDI 116 PS

Η Audi προίκισε το compact SUV της με όλα τα εχέγγυα για να πρωταγωνιστήσει στη κατηγορία του. Ειδικά στην έκδοση 1,6 TDI που δοκιμάσαμε!

Το οδηγοκεντρικό SUV

Το premium compact SUV της Audi έρχεται για να συμπληρώσει την γκάμα των Q μοντέλων της, μιας και εδώ και καιρό η κατηγορία των SUV είναι η πλέον δημοφιλής. Εμείς «βάζουμε» στο χέρι την πλέον εμπορική, αυτή με τον κινητήρα 1,6 λίτρων και των 116 ίππων!

Όμορφο και δυναμικό

Μπορεί το Audi Q2 να είναι το μικρότερο μοντέλο της σειράς Q, ωστόσο διαθέτει τον απαραίτητο δυναμισμό που ενσωματώνεται σε όλα τα μοντέλα της Audi. Βασίζεται στην γνώριμη πλέον πλατφόρμα MQB του VW Group η οποία χρησιμοποιείται έως και το Audi TT. Ξεχωρίζει το πολυγωνικό design που διαθέτει η μάρκα εδώ και καιρό, ενώ η γραμμή της οροφής που χαμηλώνει αισθητά, προσφέρει ολίγον από κουπέ, όπου και δένει υπέροχα με τα υπόλοιπα κομψά, αλλά και δυναμικά χαρακτηριστικά, ενισχύοντας τη μυώδη εικόνα του Q2.

Οικείο εσωτερικό και άριστο ποιοτικά!

Η καμπίνα του όμορφου Q2 προέρχεται σχεδόν αυτούσια από το δημοφιλές A3, όπου και ξεχωρίζει με την ποιότητά του, την εργονομία του, αλλά και τον μοντέρνο σχεδιασμό του.

Το μεγαλύτερο τμήμα του ταμπλό «ντύνεται» με αφρώδες υλικό κορυφαίας ποιότητας, ενώ και τα υπόλοιπα δομικά στοιχεία του εσωτερικού είναι ποιοτικά και δείχνουν ότι θα αντέξουν στο χρόνο. Ξεχωριστή όμως είναι η οριζόντια λωρίδα η οποία κόβει στα δύο το ταμπλό, αποτελούμενη από ένα ειδικό πλαστικό υψηλής ποιότητας. Στο ανώτερο σημείο της κεντρικής κονσόλας βρίσκεται η μεγάλη οθόνη του συστήματος infotainment, του γνωστού MMI.

Πέρα όμως από την ποιότητα του Q2, εξαιρετικές είναι η πρακτικότητα κι η εργονομία του μοντέλου, μιας και υπάρχουν αρκετές θήκες για τα καθημερινά αντικείμενα, ενώ και όλα τα χειριστήρια είναι εκεί ακριβώς που θέλει και αναμένει ο οδηγός.

Γνώριμος κινητήρας από το Group

Το όμορφο κι εντυπωσιακό Audi Q2 της δοκιμής μας, έπαιρνε κίνηση από τον γνώριμο κινητήρα πετρελαίου του Group VAG, τον 1,6 TDI, με τους 116 ίππους και τα 250 Nm ροπής.

Πολύ καλό τράβηγμα από χαμηλά, πολιτισμένη λειτουργία, με ελάχιστους κραδασμούς, είναι μερικά από τα χαρακτηριστικά του κινητήρα. Στη καθημερινή χρήση, ο συγκεκριμένος κινητήρας αποδεικνύεται ιδανικός, μιας και η ελαστικότητα του είναι ιδανική στις αστικές μετακινήσεις. Βέβαια το χειροκίνητο κιβώτιο των 6 σχέσεων έχει μακριά κλιμάκωση με σκοπό την μειωμένη κατανάλωση καυσίμου, με την Audi να ανακοινώνει μόλις 4,4 lt./100 χλμ. Στην πράξη όμως υπολογίστε περίπου στα 6,0 λίτρα, νούμερο που και πάλι είναι χαμηλό για αυτοκίνητο της εν λόγω κατηγορίας.

Βράχος σε κάθε περίσταση

Το Audi Q2 ξεχωρίζει και με την οδική του συμπεριφορά του, η οποία για τα δεδομένα της κατηγορίας κρίνεται αρκετά σπορτίφ, όντας άμεσο στο δρόμο και με άφθονα περιθώρια πρόσφυσης. Οι κλίσεις του αμαξώματος με το εν λόγω set up της ανάρτησης είναι περιορισμένες, αλλά παρόλα αυτά η άνεση που προσφέρει είναι εξαιρετική, με την ανάρτηση να απορροφά τις περισσότερες ανωμαλίες του δρόμου.

Υπεράνω κριτικής όμως είναι και η ευθυβολία του, αλλά και η στιβαρότητα που διαθέτει το Audi Q2, ακόμα και σε απαγορευτικές ταχύτητες. Η πληροφόρηση του τιμονιού είναι πλούσια και μάλιστα έχει μόλις 2 στροφές από άκρη σε άκρη!

Και μην αγχωθείτε αν πρέπει να κινηθείτε εντός πόλης, μιας και οι compact διαστάσεις, αλλά και η πολύ καλή ορατότητα, θα σας διευκολύνουν να περάσετε από κάθε στενό της πόλης.

Premium σε όλα του!

Η Audi το έκανε το θαύμα της, μιας και κατάφερε να προσφέρει στο κοινό της ένα μοντέλο της σειράς Q, με την πολυτέλεια και το prestige που έχουν τα μοντέλα της, αλλά σε μια προσιτή τιμή για αυτά που προσφέρει. Ειδικά με τον 1,6 TDI κινείται εξαιρετικά σε κάθε διαδρομή, χωρίς να καταναλώνει ιδιαίτερα! Αν βολιδοσκοπείτε να αλλάξετε αυτοκίνητο, μην το σκέφτεστε! Θα ενισχύσει το image σας κατά πολύ, χωρίς να σας κοστίσει μια περιουσία!

Πίνακας κόστους ασφάλισης

Ενδεικτικά, σας παραθέτουμε μερικές ενδεικτικές τιμές για το κόστος ασφάλισης για το Audi Q2, ανάλογα με το πακέτο καλύψεων που θα επιλέξει ο οδηγός.

Πακέτο	Ποσό
Βασικό	Από 155,87 ευρώ
Πυρός/κλοπής	Από 3506,85 ευρώ
Μικτή	Από 522,33 ευρώ

*** Οδηγός ηλικίας 30 ετών χωρίς ζημιές στο ιστορικό του**

Πρόθεση συνεργασίας VW & Ford

ΟΙ ΔΥΟ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ διερευνούν τις προοπτικές στρατηγικής συνεργασίας με σκοπό τη διεύρυνση των δυνατοτήτων, την ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας και την καλύτερη εξυπηρέτηση των πελατών.

Η Volkswagen AG και η Ford Motor Company ανακοίνωσαν την υπογραφή Memorandum of Understanding και διερευνούν τη σύναψη στρατηγικής συνεργασίας, η οποία θα ενισχύει την ανταγωνιστικότητα κάθε εταιρείας και θα παρέχει καλύτερη εξυπηρέτηση στους πελάτες παγκοσμίως.

Οι εταιρείες διερευνούν πιθανά projects σε αρκετούς τομείς – μεταξύ άλλων, την εξέλιξη μιας σειράς επαγγελματικών οχημάτων για την καλύτερη εξυπηρέτηση των συνεχώς αυξανόμενων αναγκών των πελατών. Η προτιθέμενη συνεργασία δεν θα εμπεριέχει αλλαγές μετοχικών κεφαλαίων και ανταλλαγές μετοχών.

Περισσότερες πληροφορίες θα ανακοινωθούν με την πρόοδο των συνομιλιών.

Για να μην κάνετε χρήση της ασφάλεια σας, ακολουθήστε αυτές τις συμβουλές!

Το καλοκαιράκι έχει φτάσει (οκ, ο καιρός δεν μας το επιτρέπει να το συνειδητοποιήσουμε) και οι εξορμήσεις με το αγαπημένο μας αυτοκίνητο θα αυξάνονται. Για να γυρνάμε με ασφάλεια στα αγαπημένα μας πρόσωπα και να μην χρησιμοποιούμε συνεχώς την ασφάλεια μας, θα πρέπει να είμαστε προσεκτικοί και να ακολουθούμε όλους τους κανόνες ασφαλούς οδήγησης.

Είναι κοινώς αποδεκτό, πως οι ελληνικοί δρόμοι δεν είναι στην καλύτερή τους κατάσταση, όμως, πολλά εξαρτώνται και από τη συμπεριφορά μας πίσω από το τιμόνι, ως οδηγοί, κάτι που ορίζει κατά πολύ την ασφάλεια μας στο δρόμο. Ας δούμε μερικά tips, που θα μας φανούν χρήσιμα την κάθε φορά που θα είμαστε... on the road!

Το όχημά μας επιβάλλεται να είναι σε εξαιρετική κατάσταση

ΑΝΑ ΤΑΚΤΑ χρονικά διαστήματα, ο χειριστής του οχήματος ελέγχει ενδελεχώς την κατάστασή του και πιο συγκεκριμένα:

Την σωστή απόδοση των φρένων
Φθορά και πίεση ελαστικών
Κατάσταση φώτων
Κατάσταση υαλοκαθαριστήρων (τα καλοκαιρινά μπουρίνια καιροφυλακτούν)

Σωστή θέση οδήγησης & χρήση ζώνης ασφαλείας

ΤΟ ΝΑ ΚΑΘΕΤΑΙ ΣΩΣΤΑ ο οδηγός είναι ύψιστης σημασίας μιας και η σωστή θέση εξασφαλίζει τον σωστό χειρισμό του οχήματος, αλλά και την άριστη ορατότητα του δρόμου. Ως σωστή θέση οδήγησης ορίζεται εκείνη που η πλάτη βρίσκεται σε όρθια θέση, το αριστερό γόνατο μέτρια λυγισμένο όταν πατάει τέρμα τον συμπλέκτη, ενώ τα χέρια θα πρέπει να βρίσκονται θέση 9:15 του ρολογιού.

Διατηρούμε πάντοτε τα όρια και τις αποστάσεις ασφαλείας

ΕΙΝΑΙ ΕΞΑΙΡΕΤΙΚΑ σημαντικό να τηρούμε το Κώδικα Οδικής Κυκλοφορίας και κατ' επέκταση τα όρια ταχύτητας. Να έχετε υπόψη σας πως τα εκάστοτε όρια ταχύτητας ισχύουν για κανονικές συνθήκες (περιβάλλοντος) και θα πρέπει να διαμορφώνονται ανάλογα με την κίνηση, τον καιρό ή άλλους μεταβλητούς παράγοντες.

Αναλόγως συνθηκών μεταβάλλεται όμως και η σωστή απόσταση ασφαλείας με το προπορευόμενο όχημα. Για κανονικές συνθήκες οδοστρώματος και κίνησης, ένας ασφαλής κανόνας αναφέρει, πως η σωστή απόσταση ασφαλείας μεταξύ δύο οχημάτων είναι τουλάχιστον δύο (2) και πλέον δευτερόλεπτα. Σε περίπτωση λοιπόν που το προπορευόμενο όχημα φρενάρει ξαφνικά, τότε θα πρέπει να έχουμε απόσταση τουλάχιστον ίση (>=) με αυτή που διανύει το αυτοκίνητο σε ένα δευτερόλεπτο με την ταχύτητα που κινείται εκείνη την χρονική στιγμή. Δηλαδή αν κινείστε με 100 χλμ/ώρα, τότε θα πρέπει να απέχετε 28 μέτρα από το προπορευόμενο όχημα.

127 ΧΡΟΝΙΑ ΔΙΠΛΑ ΣΑΣ
CORPORATE SUPERBRANDS GREECE 2016

Η εμπιστοσύνη χτίζεται από γενιά σε γενιά.

Εδώ και 127 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

Πολυτέλεια πλέον για τους Έλληνες οι ιατρικές εξετάσεις

Συνέχεια από τη σελίδα 23

ροφορίες και για την ικανότητα του πληθυσμού ηλικίας

16 ετών και άνω να εκτελεί βασικές λειτουργίες (όραση, ακοή, μετακίνηση, μνήμη / συγκέντρωση), για τη χρήση υπηρεσιών υγείας από νοσηλευτικά ιδρύματα ή τη λήψη υπηρεσιών φροντίδας κατ' οίκον (νοσηλευτικών ή άλλων), καθώς και για παράγοντες που επηρεάζουν –θετικά ή αρνητικά– την κατάσταση της υγείας, όπως είναι η φυσική άσκηση, η κατανάλωση φρούτων και λαχανικών, το κάπνισμα, η κατανάλωση αλκοόλ.

Αναλυτικότερα η έρευνα έχει ως εξής:

Ι. ΓΕΝΙΚΗ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΥΓΕΙΑΣ

Ια. ΓΕΝΙΚΗ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΥΓΕΙΑΣ ΕΝΗΛΙΚΟΥ ΠΛΗΘΥΣΜΟΥ ΗΛΙΚΙΑΣ 16 ΕΤΩΝ ΚΑΙ ΑΝΩ

• Το 74,2% του πληθυσμού ηλικίας 16 ετών και άνω δηλώνει ότι έχει πολύ καλή ή καλή υγεία, το 15,5% μέτρια υγεία και το 10,3% κακή ή πολύ κακή υγεία.

Σε σχέση με τα αποτελέσματα της έρευνας έτους 2009, καταγράφεται μικρή μείωση στο ποσοστό του πληθυσμού που δηλώνει πολύ καλή ή καλή υγεία, κατά 1,2 ποσοστιαίες μονάδες, και αύξηση στο ποσοστό του πληθυσμού που δηλώνει μέτρια υγεία και κακή ή πολύ κακή υγεία, κατά 0,6 ποσοστιαίες μονάδες και στις δύο περιπτώσεις.

Η χρόνια νοσηρότητα που προσδιορίζεται από τον ίδιο τον ερευνώμενο, καθώς και ο περιορισμός των δραστηριοτήτων του πληθυσμού λόγω προβλημάτων υγείας, είναι δύο ακόμη βασικοί δείκτες υγείας.

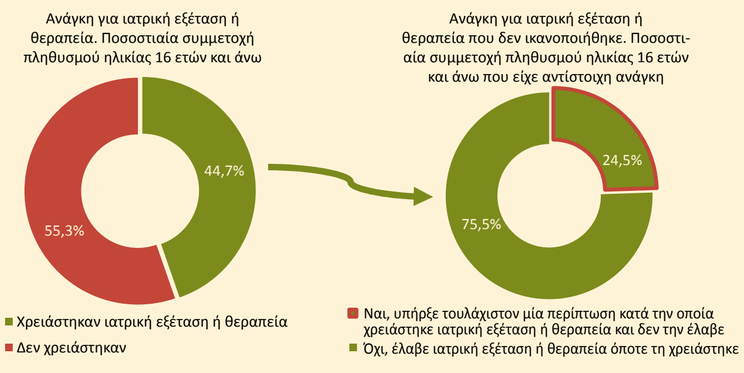
• 2 στους 10 (23,7%) ηλικίας 16 ετών και άνω δηλώνουν ότι έχουν κάποιο χρόνιο πρόβλημα υγείας ή χρόνια πάθηση. Χρόνιο πρόβλημα ή χρόνια πάθηση δηλώνουν περίπου 3 στις 10 γυναίκες (25,6%) και 2 στους 10 άνδρες (21,7%).

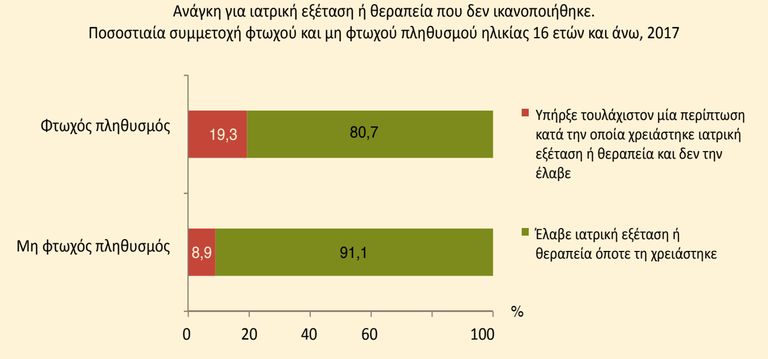
Αύξηση κατά 1,7 ποσοστιαίες μονάδες, σε σχέση με το 2009, καταγράφεται στον πληθυσμό που δηλώνει ότι πάσχει από κάποιο χρόνιο πρόβλημα υγείας ή χρόνια πάθηση.

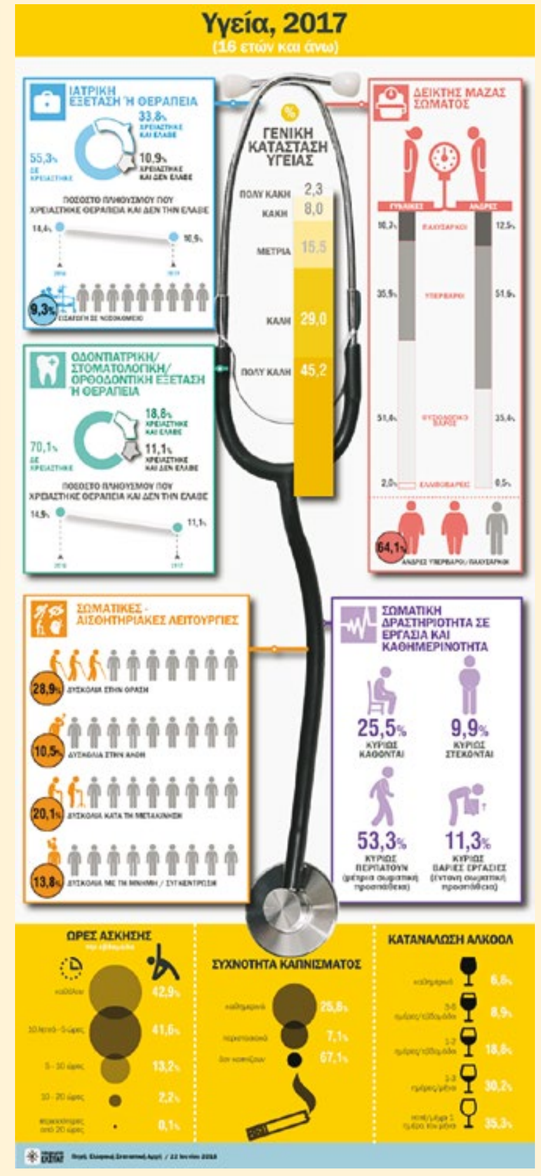
• 1 στους 10 (10,2%) ηλικίας 16 ετών και άνω έχει περιορίσει πάρα πολύ, για λόγους υγείας και για διάστημα 6 μηνών ή και περισσότερο, κάποιες από τις -συνήθεις για τον γενικό πληθυσμό- δραστηριότητές του, και περισσότεροι από 1 στους 10 (14,1%) τις έχουν περιορίσει, αλλά όχι πάρα πολύ..

Ιβ. ΓΕΝΙΚΗ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΥΓΕΙΑΣ ΠΑΙΔΙΩΝ ΗΛΙΚΙΑΣ 0 έως 15 ΕΤΩΝ

• Το 15,4% του πληθυσμού της χώρας είναι παιδιά ηλικίας 0 έως 15 ετών..







• Το 98,0% των παιδιών έχει πολύ καλή ή καλή υγεία, το 1,2% μέτρια υγεία και το 0,8% κακή ή πολύ κακή υγεία..

• 1,9% των παιδιών ηλικίας 0 έως 15 ετών, κατά δήλωση των γονέων / κηδεμόνων τους, έχει περιορίσει, για λόγους υγείας και για διάστημα 6 μηνών ή και περισσότερο, κάποιες από τις - συνήθεις για παιδιά της ηλικίας τους - δραστηριότητές του.

ΙΙ. ΣΩΜΑΤΙΚΗ ΔΙΑΠΛΑΣΗ

Ο Δείκτης Μάζας Σώματος (ΔΜΣ) θεωρείται ως ο πιο ενδεδειγμένος τρόπος για τη μέτρηση της παχυσαρκίας του πληθυσμού. Είναι ένα ευρέως διαδεδομένο διαγνωστικό εργαλείο των πιθανών προβλημάτων υγείας ενός ατόμου σε σχέση με το βάρος του και υπολογίζεται διαιρώντας το βάρος (σε κιλά) με το τετράγωνο του ύψους (σε μέτρα).

Στο σύνολο του πληθυσμού ηλικίας 16 ετών και άνω:

• 1,3% είναι ελλιποβαρείς (ΔΜΣ < 18,5),

• 43,7% είναι φυσιολογικού βάρους (ΔΜΣ: 18,5 – 24,9),

• 43,4% είναι υπέρβαροι (ΔΜΣ: 25 – 29,9),

• 11,6% είναι παχύσαρκοι (ΔΜΣ ≥ 30).

• 1 στους 2 άνδρες (51,6%) είναι υπέρβαρος, ενώ η αναλογία υπέρβαρων γυναικών είναι περισσότερες από 3 στις 10 (35,9%).

ΙΙΙ. ΠΕΡΙΟΡΙΣΜΟΙ ΣΕ ΣΩΜΑΤΙΚΕΣ ΚΑΙ ΑΙΣΘΗΤΗΡΙΑΚΕΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΕΣ

• 3 στους 10 (28,9%) ηλικίας 16 ετών και άνω αντιμετωπίζουν δυσκολία στην όραση (κάποια δυσκολία, μεγάλη δυσκολία, δεν βλέπουν τίποτα). Ποσοστό 50,5% αυτών είναι ηλικίας 65 ετών και άνω.

• 1 στους 10 (10,5%) ηλικίας 16 ετών και άνω αντιμετωπίζει δυσκολία στην ακοή (κάποια δυσκολία, μεγάλη δυσκολία, δεν ακούνε τίποτα). Ποσοστό 76,0% αυτών είναι ηλικίας 65 ετών και άνω.

• 1 στους 5 (20,1%) ηλικίας 16 ετών και άνω αντιμετωπίζει δυσκολία κατά τη μετακίνησή του (κάποια δυσκολία, μεγάλη δυσκολία, δεν μπορούν να περπατήσουν ή να ανέβουν / κατέβουν σκάλα χωρίς τη χρήση οποιουδήποτε βοηθήματος ή βοήθειας από άλλον). Ποσοστό 70,7% αυτών είναι ηλικίας 65 ετών και άνω.

• Περισσότεροι από 1 στους 10 (13,8%) ηλικίας 16 ετών και άνω αντιμετωπίζουν δυσκολία με τη μνήμη / συγκέντρωση (κάποια δυσκολία, μεγάλη δυσκολία, δεν θυμούνται

Συνέχεια στη σελίδα 32