



**Τράπεζες:**  
Οι όροι της ανακεφαλαιοποίησης και τα κεφάλαια που θα χρειασθούν ΕΤΕ, Alpha, Πειραιώς

Σελ. 7-8

## Διαβάστε:

**Εθνική Ασφαλιστική**  
Στις on line πωλήσεις

Σελ. 2

**Αγροτική Ασφαλιστική**  
Βελτίωσε  
τα αποτελέσματα

Σελ. 12

**ΑΧΑ Ασφαλιστική**  
Στο Costa Navarino

Σελ. 5

## ERGO



**Στήριξε τον αγώνα**  
**Ladies Run**

Σελ. 14

**Generali**  
Θεσμός έγινε  
το Generali Trophy

Σελ. 14

**Μεταφερόμενα**  
**εμπορεύματα**  
**Πτωτικά η παραγωγή**

Σελ. 3

**Ιντερσαλόνικα**  
Σημαντική διάκριση

Σελ. 2

**Interasco**  
Προϊόντα επαγγελματικής  
ευθύνης

Σελ. 7

**Allianz Ελλάδος**  
**Λειτουργική κερδοφορία**  
**στο εξάμηνο**  
**και μειώσεις**  
**ασφαλιστρών**

Σελ. 2



**Ατλαντική Ένωση**  
**Κάλυψε τις ζημιές**  
**του PSI χωρίς**  
**αύξηση**  
**κεφαλαίου**

Σελ. 14



**Περισσότερο κοστοβόρα τα ασφαλιστικά προϊόντα ζωής** Σελ. 3

# Η ψηφισθείσα ρύθμιση διασώζει το Επικουρικό Κεφάλαιο και... Ανοίγει νέους δρόμους για τις Ασφαλιστικές εταιρείες

**Γ**ια αλλαγές και στο καθεστώς των αποζημιώσεων των ασφαλιστικών εταιρειών ανοίγει δρόμους η τροπολογία για το Επικουρικό Κεφάλαιο που ψηφίστηκε από την Βουλή των Ελλήνων και συνιστά μία επιτυχία για την ασφαλιστική αγορά.

Η επιμονή της διοίκησης του Επικουρικού κεφαλαίου και του προέδρου της Διαχειριστικής Επιτροπής Δημήτρη Ζορμπά είχε αίσιο τέλος. Η ψηφισθείσα τροπολογία όχι μόνο συμβάλλει στην επιβίωση του Επικουρικού, υπό την προϋπόθεση βέβαια ότι δεν θα έχουμε νέες ανακλησεις αδειών και θα ληφθούν ορισμένα μέτρα βελτίωσης της λειτουργίας του Επικουρικού, αλλά προσφέρεται παράλληλα για αξιοποίηση α-



Ο κ. Δημήτρης Ζορμπάς

πό όλο τον κλάδο.

Δουλέψαμε όχι μόνο για το Επικουρικό αλλά για όλη την αγορά και τις εταιρείες φτάνει να το καταλάβουν υπογραμμίζει στο Nextdeal παράγων της ασφαλιστικής αγοράς και του Επικουρικού κεφαλαίου, βαθύς γνώστης των τεχνικών της ασφάλισης, τεχνοκράτης δηλαδή με όλη τη σημασία της λέξης που επεξεργάστηκε και τα βασικά σημεία της τροπολογίας.

Δυο σημεία της τροπολογίας του Επικουρικού κεφαλαίου προσφέρονται για αξιοποίηση από τις ασφαλιστικές εταιρείες.

Συνέχεια στη σελ. 6

## «Patients in Power: Διεκδικώντας ένα καλύτερο σύστημα υγείας Οι Έλληνες ασθενείς δεν κάνουν περικοπές στην υγεία

**Σ**τα προβλήματα που αντιμετωπίζουν οι ασθενείς ήταν εστιασμένο το 1ο Πανελλήνιο Συνέδριο Ασθενών "Patients in Power - Διεκδικώντας ένα Καλύτερο Σύστημα Υγείας, το οποίο πραγματοποιήθηκε υπό την αιγίδα του Υπουργείου Υγείας σε συνεργασία με την Health Daily και την εταιρία Boussias Communications, ενώ χορηγός επικοινωνίας ήταν και το Nextdeal.



Σελ. 10

**Κάντε ένα test drive στις υπηρεσίες μας!**



Επισκευή Παρηρηζή • Αντικατάσταση Κρυστόλλων  
Κινητή Μονάδα • 24ωρη Τηλεφωνική Εξυπηρέτηση

**CARGLASS**  
Επισκευή και αντικατάσταση κρυστόλλων αυτοκινήτου

ΠΑΝΕΛΛΑΔΙΚΟ ΔΙΚΤΥΟ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΩΝ

Από σταθμό τηλεφώνου  
801 11 36136

Από κεντρικό τηλέφωνο  
210 5311409

www.carglass.gr  
info@carglass.gr



## Είπαν:



Η Ελλάδα, που επί 3.000 χρόνια τώρα έχει ζήσει φοβερές καταστροφές, θα ξαναβρεί και πάλι τον δρόμο της

Ο σκηνοθέτης Κώστας Γαβράς στην πανελλήνια πρεμιέρα του Le capital

Δεν θα περικοπούν ξανά μισθοί και συντάξεις και η χώρα θα αρχίσει να εισέρχεται σε τροχιά ανάπτυξης.

Ο πρωθυπουργός Αντώνης Σαμαράς στην Κοινοβουλευτική Ομάδα της ΝΔ



## Αλλάζει τα δεδομένα η ethnikiprotect

## Στις on line πωλήσεις η Εθνική Ασφαλιστική

**Δ**υναμικά στις internetικές ασφαλίσεις αυτοκινήτων, κατοικιών και υγείας εισέρχεται η Εθνική Ασφαλιστική με την on-line ασφαλιστικής πλατφόρμας ΕθνικήProtect (www.ethnikiprotect.gr), κίνηση που αναμένεται να οδηγήσει σε αναδιατάξεις, μεριδίων, χαρτοφυλακίων και δικτύων. Τα προϊόντα που θα διατίθενται σε πρώτη φάση από την πλατφόρμα είναι τρία προγράμματα ασφάλισης αυτοκινήτου (ΕΙΧ και ΜΟΤΟ), τρία προγράμματα ασφάλισης κατοικίας και το πρόγραμμα πρωτοβάθμιας περίθαλψης υγείας «Προλαμβάνω». Η κίνηση αυτή της Εθνικής Ασφαλιστικής ήταν απολύτως αναγκαία, προκειμένου να διασφαλίσει την κυρίαρχη θέση της τόσο στην ασφαλιστική αγορά, όσο και στη συνείδηση των πελατών της, των οποίων οι ανάγκες διαφοροποιούνται όπως άλλωστε εσείς γνωρίζετε κα-

λύτερα, αναφέρεται σε σχετική ανακοίνωση προς το δίκτυο πωλήσεων που υπογράφουν ο κ. Μιχάλης Σωτηράκος, Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής και ο κ. Νικόλαος Στρατηγάκης Διευθυντής Πωλήσεων. Η κίνηση αυτή, προστίθεται δεν πρέπει σε καμία περίπτωση να ερμηνευθεί σαν οποιαδήποτε αλλαγή στρατηγικής ως προς τα παραγωγικά δίκτυα, καθώς έρχεται να λειτουργήσει συμπληρωματικά και ενδεικτικά αναφέρονται τα κύρια χαρακτηριστικά που συνηγορούν στην κατεύθυνση αυτή:

■ Τα προγράμματα ασφάλισης κατοικίας και υγείας διατίθενται με τους ίδιους ακριβώς οικονομικούς όρους που διατίθενται από τα παραγωγικά δίκτυα

■ Η πολιτική τιμολόγησης που ακολουθήθηκε για τα προγράμματα ασφάλι-

σης αυτοκινήτου που σχεδιάστηκαν για το ΕθνικήProtect είναι συντηρητική. Το τιμολόγιο των προγραμμάτων αυτών είναι μεσοσταθμικά κατά 10% χαμηλότερο από αυτό των αντίστοιχων προγραμμάτων που διατίθενται από τα παραγωγικά δίκτυα, παρέχοντας σε ορισμένες περιπτώσεις διαφοροποιημένες καλύψεις

■ Τα παραπάνω προγράμματα ασφάλισης αυτοκινήτου θα είναι διαθέσιμα από την πρώτη μέρα στα παραγωγικά δίκτυα. Σημειώνεται ότι τα παραπάνω προγράμματα ασφάλισης αυτοκινήτου θα είναι διαθέσιμα από την πρώτη μέρα στα παραγωγικά δίκτυα. Είναι κατανοητό το γεγονός ότι θα είναι με μειωμένη προμήθεια σε σχέση με τη βασική, λόγω του χαμηλότερου περιθωρίου κέρδους, αναφέρει η εγκύκλιος.



## Όμιλος INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ

## Σημαντική διάκριση

**Ω**ς μια από τις ηγέτιδες εταιρίες στην Ελλάδα, αναγνωρίστηκε για μια ακόμα φορά η Ιντερσαλόνικα, μετά από εξέταση προϋποθέσεων, που έχουν σχέση με την κερδοφορία, μεγάλο τζίρο, αυξανόμενο αριθμό προσωπικού και υψηλό Icar Credit Score.

Η αξιολόγηση, που έγινε σε επιχειρήσεις με δημοσιευμένα αποτελέσματα και βασίστηκε σε συγκεκριμένα μετρήσιμα κριτήρια, όπως η συμμετοχή στις 500 πιο κερδοφόρες εταιρίες ή στους 200 πιο κερδοφόρους ομίλους της χρονιάς 2011, η συμμετοχή στις 500 εταιρίες ή 200 ομίλους με το μεγαλύτερο αριθμό προσωπικού αλλά και με αύξηση του προσωπικού τους τα τελευταία χρόνια, με βάση τα στοιχεία της έκδοσης Business Leaders in Greece, ανέδειξε τους 41 True Leaders, οι οποίοι βρίσκονται μεταξύ των 10 κορυφαίων στον κλάδο τους και έχουν υψηλό Rating Πιστοληπτικής Ικανότητας. Όπως σημειώνει η εταιρία μέσα από ένα σύνολο 24.000 επιχειρήσεων που εξετάστηκαν, διακρίθηκαν μόνον οι 23 εταιρίες και 19 όμιλοι, μέσα στους οποίους συμπεριλαμβάνεται και ο πρωταγωνιστής στον κλάδο ασφαλίσεων και πάντα καινοτόμος όμιλος Επιχειρήσεων Ιντερσαλόνικα.

## Allianz Ελλάδος: Ολοκληρώθηκε η αύξηση μετοχικού κεφαλαίου

**Ο**λοκληρώθηκε σύμφωνα με τον προγραμματισμό, η αύξηση μετοχικού κεφαλαίου της Allianz Ελλάς Α.Α.Ε. με την εισροή από τη μητρική εταιρία Allianz SE **134 εκατ. ευρώ σε μετρητά**. Τον Ιούνιο η έκτακτη γενική συνέλευση των μετόχων της Allianz Ελλάς Α.Α.Ε. είχε εγκρίνει την αύξηση κεφαλαίου, προκειμένου να ενισχυθεί κεφαλαιακά η θυγατρική του Ομίλου στην Ελλάδα, σε συνέχεια της απόφασης του Ομίλου να συμμετάσχει στο πρόγραμμα εθελοντικής ανταλλαγής Ομολόγων Ελληνικού Δημοσίου. Στο πρόγραμμα αυτό, συμμετείχε και η Allianz Ελλάδος με ομόλογα συνολικής ονομαστικής αξίας 300 εκατ. ευρώ.



Ο κ. Πέτρος Παπανικολάου

## Λειτουργική κερδοφορία στο εξάμηνο και μειώσεις ασφαλιστρών

Με κύριο μοχλό στήριξης των εργασιών της τις γενικές ασφαλίσεις, η Allianz Ελλάδος κατάφερε εν τω μεταξύ κατά το πρώτο εξάμηνο του 2012 να καταγράψει έσοδα 110,6 εκατ. ευρώ από το σύνολο των δραστηριοτήτων της

και να αυξήσει τη λειτουργική κερδοφορία κατά 51,8% στα 12,8 εκατ. ευρώ χάρη στην καλή διαχείριση των ζημιών και των στοιχείων κόστους. Όπως αναφέρει η εταιρία η καλή εικόνα σε επίπεδο κερδοφορίας, επέτρεψε στην Allianz Ελλάδος να προχωρήσει φέτος σε μειώσεις στα ασφαλιστραστικής ευθύνης αυτοκινήτου, μειώσεις που σε κάποιες πε-

ριοχές της επικράτειας ξεπέρασαν και το 20%. Κεφαλαιακά, η Allianz Ελλάδος εμφανίζεται ενισχυμένη, καθώς τον Ιούνιο αποφασίστηκε η κεφαλαιακή ενίσχυση της εταιρίας από τον όμιλο Allianz κατά 134 εκατ. ευρώ. Η εξέλιξη αυτή, πέραν του ότι αποτυπώνει την ξεκάθαρή απόφαση του ομίλου να παραμείνει στην Ελληνική αγορά, ήρθε σε συνέχεια της απόφασης που έλαβε ο όμιλος Allianz, το Μάρτιο του 2012, να συμμετάσχει στο πρόγραμμα εθελοντικής ανταλλαγής ομολόγων Ελληνικού Δημοσίου, υποστηρίζοντας έμπρακτα τις προσπάθειες αναδιάρθρωσης του Ελληνικού χρέους και ανόρθωσης της Ελληνικής Οικονομίας. Στο πρόγραμμα αυτό, συμμετείχε και η Allianz Ελλάδος με ομόλογα ονομαστικής αξίας 300 εκατ. ευρώ.

Το πρώτο εξάμηνο του 2012 και με βάση τα Διεθνή Λογιστικά Πρότυπα, ο κύκλος εργασιών της Allianz Ελλάδος από το σύνολο των δραστηριοτήτων της μειώθηκε κατά 9,5%. Η λήξη του εξαμήνου βρήκε την Allianz Ελλάδος να εξυπηρετεί περισσότερους από 315.000 πελάτες, σε όλα τα

φάσμα των ασφαλιστικών αναγκών. Ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Allianz Ελλάδος, Πέτρος Παπανικολάου, σχολιάζοντας την πορεία της εταιρείας, δήλωσε ότι μέσα σε ένα δύσκολο περιβάλλον, συγκρατούμε τις πωλήσεις μας και με σωστή διαχείριση ενισχύουμε την κερδοφορία μας. Παρά τις προκλήσεις που αντιμετωπίζει η ελληνική οικονομία, αλλά και ο κλάδος της ιδιωτικής ασφάλισης, εκτιμούμε ότι μέχρι το τέλος του χρόνου θα μπορέσουμε να ενισχύσουμε επιπλέον το μερίδιο αγοράς που κατέχουμε. Αναφερόμενος στη στρατηγική της Allianz Ελλάδος, ο κ. Παπανικολάου τόνισε ότι συνεχίζουμε προσηλωμένοι στους στόχους μας για κερδοφόρα αύξηση μεριδίων αγοράς. Η άμεση αποζημίωση, η συνετή διαχείριση των κεφαλαίων, η δίκαιη τιμολογιακή πολιτική, οι αξιόπιστες λύσεις και η προσήλωση στον πελάτη και στις ανάγκες του, αποτελούν διαχρονικά τα δυνατά μας σημεία, στοιχεία α που μας βοηθούν να επιτύχουμε την αποστολή μας να καταστήσουμε ο έμπιστος εταίρος για τους πελάτες, τους εργαζόμενους, τους συνεργάτες και την κοινωνία, κατέληξε ο κ. Παπανικολάου.

**Μεταφερόμενα εμπορεύματα****Πτωτικά  
η παραγωγή**

**Μ**ειωμένη κατά 16,2% είναι σύμφωνα με στοιχεία της ΕΑΕΕ η παραγωγή του κλάδου των Μεταφερομένων εμπορευμάτων κατά τη διάρκεια του 2011, ενώ παράλληλα, ο δείκτης ζημιών του κλάδου μειώθηκε στο 26,3%, από 36,8% το 2010. Από τη μελέτη των στοιχείων για το οικονομικό έτος 2011, διαπιστώνεται αύξηση των εκκρεμών αποζημιώσεων ως ποσοστό της παραγωγής ασφαλιστρών από το 59,5% το 2010 στο 79,6% το 2011. Παρομοίως, οι εκκρεμείς αποζημιώσεις αυξήθηκαν ως ποσοστό των ζημιών οι οποίες συνέβησαν κατά τη διάρκεια του έτους από το 159,2% το 2010 στο 288,2% το 2011. Σύμφωνα με τις εκτιμήσεις της μεθόδου chain-ladder η οποία μελετά την εξέλιξη των αποζημιώσεων του κλάδου, η αποθεματοποίηση των εκκρεμών ζημιών κινείται σε ικανοποιητικά επίπεδα καθ' όλη τη διάρκεια της εξεταζόμενης περιόδου. Η ίδια μέθοδος εκτιμά το δείκτη ζημιών στο 28,5% και τη μέση ζημιά στα 2.542€ για το 2011.

Διαβάστε ολόκληρη τη μελέτη στο [www.nextdeal.gr](http://www.nextdeal.gr)

**Τράπεζα της Ελλάδος  
Περισσότερο  
κοστοβόρα  
τα ασφαλιστικά  
προϊόντα ζωής**

**Ν**έοι πίνακες θνησιμότητας θα ισχύουν από τις 21 Δεκεμβρίου μετά την σχετική απόφαση της Επιτροπής Πιστωτικών και Ασφαλιστικών Θεμάτων της Τράπεζας της Ελλάδος. Η απόφαση αναφέρει ότι θα χρησιμοποιείται πλέον για τον υπολογισμό των ασφαλιστρών ο προσαρμοσμένος στο έτος 2012 και ενιαίος για άνδρες και γυναίκες πίνακας θνησιμότητας του 2005 της Ένωσης Αναλογιστών Ελλάδος.

Η επικαιροποίηση του πίνακα θνησιμότητας έγινε μετά από διαβούλευση και κρίθηκε αναγκαίος για να συμπεριλάβει τα νέα όρια προσδόκιμου ζωής αλλά και τη απόφαση του ευρωπαϊκού δικαστηρίου που επέβαλε τα ίδια ασφαλιστρα για άνδρες και γυναίκες θεωρώντας ότι δεν υπάρχουν διαφορές στο τομέα αυτό μεταξύ των δυο φύλλων.

Με την εφαρμογή των νέων πινάκων θνησιμότητας τα συνταξιοδοτικά προγράμματα και γενικότερα τα ασφαλιστικά προγράμματα ζωής μπορεί να καταστούν περισσότερο κοστοβόρα καθώς υπολογίζουν μεγαλύτερο προσδόκιμο ζωής για τον ασφαλισμένο. Το εάν θα υπάρξουν ή όχι αυξήσεις στα ασφαλιστρα εξαρτάται από την εμπορική πολιτική της κάθε εταιρείας.

Διαβάστε αναλυτικά τους πίνακες στο [www.nextdeal.gr](http://www.nextdeal.gr)



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

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



**ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ  
MINETTA**

*Ασφαλίζει ό,τι αξίζει*

ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ

ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ

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

ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ - ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ

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

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

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



## Θέσεις

### Το Παράδειγμα του Επικουρικού

Η ψήφιση της τροπολογίας για το Επικουρικό Κεφάλαιο είναι μία επιτυχία για τον κλάδο της ιδιωτικής ασφάλισης. Χρόνια πολλά έχει να επιδείξει μία επιτυχή κατάληξη ο ενός θέματος ο κλάδος. Και αυτό χάρις στην επιμονή δυο τριών ανθρώπων και κυρίως του Προέδρου του Επικουρικού Κεφαλαίου Δημήτρη Ζορμπά. Τύχη αγαθή για τον



ίδιο τον έχει φέρει να έχει συνδέσει το όνομα του περισσότερο ή λιγότερο με δυο

σημαντικές μεταρρυθμίσεις για τον κλάδο της Ιδιωτικής Ασφάλισης τον φιλικό διακανονισμό παλαιότερα και την τροπολογία για το Επικουρικό τώρα. Η επιτυχία του Επικουρικού θα πρέπει να αποτελέσει «οδηγό» και για τα υπόλοιπα μεγάλα ζητήματα που απασχολούν τον κλάδο και τον συλλογικό του φορέα την Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος. Για παράδειγμα ανοικτά θέματα είναι ακόμη με τα ανασφάλιστα οχήματα ενώ άλλα σοβαρά θέματα που ωριμάζουν και μπορούν να προωθηθούν είναι η ασφαλιστική κάλυψη του σεισμού σε συνεργασία με την πολιτεία, η αναβάθμιση του ρόλου της ιδιωτικής ασφάλισης στη συνταξιοδοτική κάλυψη του πληθυσμού και η συνεργασία των ιδιωτικών ασφαλιστικών εταιρειών με τα δημόσια νοσοκομεία σε μία καλύτερη βάση από την αρχικά διαμορφωθείσα.

Λάμπρος Καραγεώργος

## Οι Λύκοι, οι Κοκκινοσκουφίτσες η Γιαγιά και ο Δασονόμος

Θα σας διηγηθώ διαμεσολαμβάνητές μου ένα παιδικό παραμύθι λίγο παραλλαγμένο. Ξεκαθαρίζω ότι οι καταστάσεις και οι τυχόν συνειρμοί που θα κάνετε καθώς και τα πρόσωπα και τα ζώα που περιγράφονται, δεν αφορούν κανέναν. Όλα είναι αποκυήματα της αρρωστημένης φαντασίας μου, ενώ η ιστορία και η περιγραφή είναι συμπτωματικές στα πλαίσια της μυθοπλασίας που θα σας περιγράψω. Εσείς όμως μπορείτε ελεύθερα να φαντασθείτε ότι θέλετε, αφού προς το παρόν η φαντασία δεν διώκεται από την πολιτεία, την αγορά και τα όποια θεσμικά όργανα της.

Μία φορά και ένα καιρό ζούσαν κάποτε στο δάσος, οι κοκκινοσκουφίτσες που πάντα κρατούσαν ένα καλαθάκι. Με αυτό μάζευανμανιτάρια καθημερινά στο δάσος, με πολύ κόπο ώστε να φάνε αυτές και να πάνε και στη γιαγιά τους. Καθημερινά οι κοκκινοσκουφίτσες έμπαιναν στο γεμάτο κινδύνους δάσος, όπου καιροφυλακτούσαν πολλοί κακοί μανιταροφάγοι λύκοι. Οι λύκοι ενδιαφέρονταν για το καλαθάκι με τα μανιτάρια και ήταν τόσο λαίμαργοι που απειλούσαν να φάνε και αυτές τις ίδιες. Βεβαίως πάντα οι λύκοι δήλωναν με έμφαση προς όλες τις κατευθύνσεις και κυρίως στον δασονόμο, ότι δεν ήθελαν να κάνουν κακό σε κανέναν και κυρίως στην γιαγιά. Οι λύκοι επέμεναν μάλιστα ότι ήθελαν να βοηθήσουν την γιαγιά να περπατήσει, διότι χρόνια τώρα ήταν καθηλωμένη στο αποκαλούμενο επικουρικό καροτσάκι της, αλλά ποιος πίστευε τους λύκους.

Γι' αυτό από το μεγάλο σπίτι του δάσους είχε διοριστεί ένας νέ-

ος αυστηρός δασονόμος, για να υπάρξει έλεγχος στο μάζεμα των μανιταριών, να φοβηθούν όλοι για να μην μαζεύουν μανιτάρια εδώ και εκεί, και να υπάρξει επιτέλους κάποια αρμονία στο δάσος.

Πριν από αυτόν τον αυστηρό δασονόμο, πολλά χρόνια πριν υπήρχαν και άλλοι αυστηροί δασονόμοι που ήξεραν πάντα τι να κάνουν, αλλά ποτέ το μεγάλο σπίτι δεν τους άφηνε να το κάνουν για άγνωστους λόγους, που μόνον κάτι παράξενα πουλιά του δάσους που λέγονταν δημοσιογράφοι κι είχαν μεγάλα αυτιά και μικρά στόματα, ήξεραν να εξηγήσουν καλά. Είναι γεγονός όμως, ότι τα παλαιότερα χρόνια τα πράγματα στο δάσος πήγαιναν από το κακό στο χειρότερο. Οι δασονόμοι είχαν παρατήσει τους ελέγχους και έτσι οι λύκοι αλλά και οι κοκκινοσκουφίτσες μάζευαν, έτρωγαν και μοίραζαν κάθε λογής μανιτάρια παντού. Μέσα σε αυτά υπήρχαν πολλά δηλητηρίασμένα, όπως αυτά των ποικιλιών Aspidous Psomias, Commercialis Uniolae και Eos Egnatialis. Αυτά τα επικίνδυνα μανιτάρια τα καλλιεργούσαν κάποιοι μεγάλοι πονηροί λύκοι κρυφά στα υπόγεια τους και τα έδιναν πολύ φθηνά σε τεμπέλες ή σε ψευτοκοκκινοσκουφίτσες, που δεν ήθελαν να κοπιάζουν ψάχνοντας καθαρά μανιτάρια, αφού ήταν απλώς περαστικές στο δάσος.

Οι κακές γλώσσες μάλιστα έλεγαν τότε, ότι οι λύκοι και οι κοκκινοσκουφίτσες ήταν γνωστοί, αλλά ο δασονόμος της εποχής εκείνης και οι υπόλοιποι λύκοι έκαναν τα στραβά μάτια κοιτάζοντας την δουλειά τους, αφού στα συμβούλια των λύκων δεν μπορούσαν να

εξοβελίσουν την ίδια την ράτσα τους. Η αλήθεια επίσης είναι ότι αφού αυτά τα μανιτάρια ήταν και νόστιμα και πολλά από αυτά τζάμπα, όλοι τα ήθελαν γιατί μέσα σε αυτά έβγαιναν και πολλά άλλα κάθε λογής και είχαν τροφή όλοι ανεξαιρέτως. Κανείς όμως δεν φανταζόταν ότι τα μανιτάρια αυτά ήταν βραδείας δηλητηρίασης και θα δηλητηρίαζαν σταδιακά όλο το δάσος αλλά και όλους όσους ζούσαν από αυτό. Όπως ήταν φυσικό από τα ίδια δηλητηρίασμένα μανιτάρια, αλλά και άλλα επίσης ύποπτα που τα αντέγραψαν κι άλλοι λύκοι, έφαγε και η γιαγιά και έτσι την έβαλαν στο επικουρικό καροτσάκι για να συνέλθει. Από τότε έμεινε καθηλωμένη, γκρινιάζοντας να της δώσουν κάποια προστατευτικά φάρμακα που τα έλεγαν Solvencius ή να τηςβάλουν συναγερμό στο επικουρικό καρότσι της, για να ειδοποιεί τον δασονόμο που είχε αναλάβει την προστασία της. Έτσι θεωρούσε ότι θα γλύτωνε από τους κακούς λύκους και κάτι σαρκοβόρα ζώα του δάσους, που τα έλεγαν Nomikous dikigoriskous, που ήθελαν κι αυτά να την φάνε μαζί με τα μανιτάρια που της έφερναν οι καλές κοκκινοσκουφίτσες. Παρακαλούσε τον δασονόμο να την βοηθήσει με τα μέσα που είχε στο μεγάλο σπίτι του δάσους και να ελέγξει την κατάσταση, ώστε να μην δηλητηριαστεί και πάλι από τέτοια μανιτάρια. Κάποιοι όμως λύκοι, που τους άρεσαν οι εύκολες λύσεις των προηγούμενων συναδέλφων τους και επειδή είδαν ότι δεν υπήρχε και πάλι σοβαρός έλεγχος, έψαξαν και βρήκαν άλλα μανιτάρια νεώτερης γενιάς, που τα έλεγαν ελεύθερης παροχής μανιταριών.



Φύτεψαν φανερά στο δάσος τις νέες εξελιγμένες αυτές οικονομικές ποικιλίες με ωραία αεροστεγή συσκευασία και άρχισαν να τις μοιράζουν και σε άλλες κοκκινοσκουφίτσες περαστικές και αμφιβόλου προέλευσης. Δυστυχώς όπως και πάλι αποδείχθηκε, ο νέος δασονόμος ήταν ίδιος και απαράλλακτος με τους προηγούμενους και δεν μπορούσε να τιθασειώσει αυτές τις μανιταροκαλλιέργειες, αλλά μάλλον ούτε και οι άλλοι λύκοι ενδιαφέρονταν πραγματικά. Αντί μάλιστα ναβάλουν τάξη με τις άλλες καλές κοκκινοσκουφίτσες, όλοι μαζί οι λύκοι άρχισαν να δημιουργούν προβλήματα και σε αυτές ακόμη που χρόνια μάζευαν παραδοσιακά καθαρά μανιτάρια.

Κάποιοι λύκοι βάλθηκαν από την βουλιμία τους να τρώνε τις ίδιες τις κοκκινοσκουφίτσες μαζί με τα μανιτάρια και τα καλαθάκια τους. Άλλοι άρπαζαν μανιτάρια από τα καλαθάκια με διάφορους, εναλλακτικούς όπως έλεγαν τρόπους. Κάποιοι άρχισαν να βάζουν υψηλά μανιταρικά διόδια στα καλαθάκια, ώστε να αφήσουν να περάσουν αφάγωτες οι κοκκινοσκουφίτσες. Όπως ήταν φυσικό τα μανιτάρια δεν έφθαναν για να χορτάσουν όλες οι κοκκινοσκουφίτσες και η γιαγιά. Ακόμα κι αυτές άρχισαν να κλέβονται μεταξύ τους ή πέθαιναν από την πείνα, κι έτσι μειώθηκαν σταδιακά οι παραδοσιακές κοκκινοσκουφίτσες.

### Δεν είναι όλοι κυνηγοί στο δάσος...

Τότε κάποιοι λύκοι έφτιαξαν ρομπότ-κοκκινοσκουφίτσες για να περισυλλέγουν τα μανιτάρια, αφού οι ίδιοι είχαν παραχοντύνει από την μανιταροφαγία και είχαν κάνει τεράστιες κοιλιές. Πώς να δουλέψουν άλλωστε αφού είχαν βαρύνει για να σκύψουν και να κάνουν αυτήν την δύσκολη δουλειά που εξάλλου την είχαν ξεχάσει. Έτσι αδιαφορώντας για τις κοκκινοσκουφίτσες στράφηκαν σε αυτούς τους σύγχρονους τρόπους. Το κυριότερο όμως όλων ήταν, ότι το συμβούλιο των λύκων έβαλε στον δασονόμο ιδέες να βγάλει ένα φιρμάνι, πως όποια κοκκινοσκουφίτσα μάζευε τα μανιτάρια και δεν θα πλήρωνε τα υψηλά διόδια με τον εκβιαστικό τρόπο που ήθελαν αυτοί, θα κρέμαγε με λίστα τις κοκκινοσκουφίτσες στον μεγάλο πλατάνι στο κέντρο του δάσους, για να τις βλέπουν όλοι οι άλλοι και να παραδειγματίζονται. Εν τω μεταξύ πολύ του άρεσε του νέου δασονόμου η εξου-

σία και τα φιρμάνια και βλέποντας οι λύκοι σαν πανέξυμνοι που ήταν, ότι έχει το σύνδρομο του Χαλίφη και του αρέσει η εξουσία και το ξεσκόνισμα, άρχισαν να τον εκθειάζουν και να τον παinueούν προς όλες τις κατευθύνσεις και ιδίως προς το μεγάλο σπίτι για την σπουδαιότητα και την αποτελεσματικότητα του. Τυφλώθηκε κι αυτός και δεν έψαχνε μέσα στα σπίτια των λύκων, αν τα μανιτάρια που του δήλωναν ότι αποθήκευαν ως απόθεμα για τις κακές ημέρες, υπήρχαν πραγματικά. Γιατί αν δεν υπήρχαν η είχαν σαπίσει και ήταν επικίνδυνα για τη υγεία της γιαγιάς και του δάσους, τότε θα έπρεπε να τους τιμωρήσει όπως είχε καθήκον, αλλά αντ' αυτού τα έβαλε μόνον με τις κοκκινοσκουφίτσες που ήταν πιο εύκολες. Όλοι γνώριζαν ασφαλώς ότι σε αυτή την περίπτωση το δάσος θα εξαφανιζόταν από το περίφημο «φαινόμενο του μανιταροκηπίου» και τον κίνδυνο έλλειψης υγιεινής τροφής,

αλλά και λόγω έλλειψης σπόρων για καθαρές καλλιέργειες. Έτσι ο δασονόμος έπεσε κι αυτός στην νιρβάνα της εξουσίας, όπως ο κάθε δασονόμος του παρελθόντος. Αρκεστήκε να κάνει ότι του έλεγε το μεγάλο σπίτι, αρχίζοντας και τις παρέες με τους νέους άσπονδους φίλους του, τους λύκους κι έτσι από επόπτης έγινε προστάτης τους. Μέσα σε όλα αυτά τα πρόσωπα παρέλειψε να σας αναφέρω τον κυνηγό που κυνηγούσε μόνον άγρια πουλιά και ζώα και αγαπούσε τις κοκκινοσκουφίτσες. Προσέξτε, γιατί τελευταίως τις Κυριακές ένας αποκαλούμενος κυνηγός βγαίνει με μία ντουντούκα στο δάσος και λέει ότι θέλει να σας βοηθήσει, αλλά δεν είναι κυνηγός. Είναι κι αυτός κακός λύκος μεταμφιεσμένος σε κυνηγό και μάλιστα από τους χειρότερους, γιατί έχει και κάτι δόντια να!!!

\* Ο Γιώργος Νικολάκος είναι διευθύνων σύμβουλος της Fasmagroup.

# Nextdeal

Η Νο1 δεκαπενθήμερη έκδοση για την ασφαλιστική αγορά και τον χρηματοοικονομικό χώρο  
ΙΔΙΟΚΤΗΤΗΣ:  
Ε. ΣΠΥΡΟΥ-Γ.Κ. ΣΠΥΡΟΥ & ΣΙΑ Ο.Ε. ΕΚΔΟΣΕΙΣ  
e-mail: info@spiroueditions.gr  
ΕΚΔΟΤΗΣ

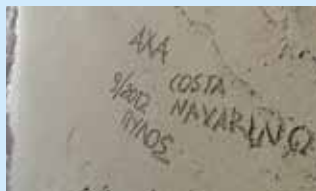
Ε. Σπύρου-Κ. Σπύρου  
ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΣΥΝΤΑΞΗΣ: Λάμπρος Καραγεώργος  
Συντάσσεται από συντακτική ομάδα  
ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΕΣ, ΦΩΤΟΡΕΠΟΡΤΑΖ ΒΙΔΕΟ:

Κωστής Ε. Σπύρου  
ΣΚΙΤΣΟ: Ελπίδα Σπύρου  
ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟ: Κώστας Παπαντωνόπουλος  
ΣΥΝΔΡΟΜΕΣ: Γεωργία Καλτσώνη  
Χρήστος Πραμαντιώτης  
ΥΠΕΥΘ. ΔΙΑΦΗΜΙΣΗΣ: Γεωργία Καλτσώνη  
ΔΙΟΡΘΩΣΗ - ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΟ: TRECK ABEE  
ΕΚΤΥΠΩΣΗ: IRIS

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 3229934, Fax: 210 3257074  
Α.Φ.Μ. 999368058, Δ.Ο.Υ. Δ' ΑΘΗΝΩΝ  
e-mail: info@nextdeal.gr  
website: www.nextdeal.gr

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

## ΑΧΑ Ασφαλιστική Στο Costa Navarino



**Σ**τη Μεσσηνία, ένα τόπο πλούσιο σε ιστορία και φυσική ομορφιά, ταξίδεψε του καλύτερους συνεργάτες η ΑΧΑ Ασφαλιστική. Ως τόπος διαμονής επιλέχθηκε το Costa Navarino, ο οποίος αποτελεί έναν διεθνή προορισμό υψηλών προδιαγραφών και βρίσκεται σε ένα από τα πιο μαγευτικά παραθαλάσσια τοπία της Μεσογείου.

Οι συνεργάτες της ΑΧΑ είχαν την ευκαιρία να απολαύσουν τις ομορφιές του πανέμορφου τουριστικού συγκροτήματος, να γευτούν τις ιδιαίτερες γαστρονομικές του προτάσεις και να συμμετάσχουν σε διασκεδαστικές υπαίθριες δραστηριότητες, όπως mini tennis, beach volley, κολύμπι και πεζοπορία. Επίσης, πραγματοποιήθηκε μία συνάντηση με τους εκπροσώπους της διοίκησης της εταιρίας, όπου αντάλλαξαν απόψεις για την πορεία των εργασιών και την επιτάχυνση των πωλήσεων.

Τέλος, το πρόγραμμα του ταξιδιού περιελάμβανε μια εκδρομή στο Πολυλίμνιο, τον κρυφό υδάτινο παράδεισο της Μεσσηνίας, που αποτελεί ένα σύμπλεγμα λιμνών και καταρρακτών με απaráμιλλο φυσικό κάλλος.

Τους συνεργάτες της ΑΧΑ Ασφαλιστικής συνόδευσαν οι κ.κ. Αδαμάντιος Χατζηστυλίου, διευθυντής δικτύων διανομής, Ερρίκος Μοάτσος, διευθυντής λειτουργιών, Θωμάς Πουφινάς, Offer Director, Κοσμάς Σμπιλής, διευθυντής πωλήσεων Agency, Ευστάθιος Γκίτικας, Ιωάννης Γεωργίου, Κωνσταντίνος Λαγογιάννης, από τη διεύθυνση πωλήσεων Agency και η κ. Ειρήνη Νικολοπούλου από τη διεύθυνση επικοινωνίας.

## Νέα διαφημιστική καμπάνια

Στις 29 Οκτωβρίου ξεκίνησε εν τω μεταξύ η νέα διαφημιστική καμπάνια της ΑΧΑ Ασφαλιστικής και θα παραμείνει στον αέρα μέχρι τα τέλη Νοεμβρίου και προβάλλεται από την τηλεόραση και το διαδίκτυο. Η διαφημιστική καμπάνια έχει βασιστεί στο νέο πρόγραμμα Υγείας Medius, το οποίο απευθύνεται σε όλους όσους επιθυμούν να εξασφαλίσουν για τους ίδιους και την οικογένειά τους πρόσβαση σε υψηλής ποιότητας συνθήκες νοσηλείας και υπηρεσίες υγείας εντός και εκτός νοσοκομείου, με ιδιαίτερα προστό κόστος, αλλά και με μεγάλη ευελιξία ως προς το σχεδιασμό των καλύψεων. Στόχος της εταιρίας με αυτή την καμπάνια είναι να αποδείξει με πράξεις την προσήλωσή της στις ανάγκες του ασφαλισμένου, μέσα στο δυσμενές και ευμετάβλητο περιβάλλον που βιώνει, παρέχοντας προστές και ευέλικτες λύσεις, ευθυγραμμισμένες με τις σημαντικές ανάγκες ασφάλισης της υγείας.

PUBLICIS AGENS



**Εμείς στην ΑΧΑ**

**σχεδιάσαμε ένα ολοκληρωμένο, ευέλικτο πρόγραμμα υγείας που προσαρμόζεται στις δικές σας απαιτήσεις και οικονομικές δυνατότητες.**

**Είμαστε δίπλα σας, όποτε μας χρειαστείτε.**

**Γραμμή Υγείας**

**801 111 222 333**

από σταθερό με αστική χρέωση

**210 726 8000**

από κινητό & σταθερό

**24 ΩΡΕΣ ΤΟ 24ΩΡΟ**

**7 ΗΜΕΡΕΣ ΤΗΝ ΕΒΔΟΜΑΔΑ**

**www.axa.gr**

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΥΓΕΙΑΣ  
**Medi**

**ΑΧΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ**

αλλάζουμε / τα δεδομένα

Η ψηφιοθεΐσα ρύθμιση διασώζει το Επικουρικό Κεφάλαιο και...

## Ανοίγει νέους δρόμους για τις Ασφαλιστικές εταιρείες

Συνέχεια από τη σελ. 1

Η πρώτη αφορά την ρύθμιση για την αποζημίωση ψυχικής οδύνης. Όπως είναι γνωστό η Βουλή ψήφισε ως ένα μέτρο επιβίωσης του Επικουρικού Κεφαλαίου ότι «η αποζημίωση που καταβάλλει το Επικουρικό Κεφάλαιο για χρηματικές ικανοποιήσεις λόγω ψυχικής οδύνης δεν μπορεί να υπερβεί το ποσό των 6.000 ευρώ για κάθε δικαιούχο».

Όπως επισημαίνει ο συνομιλητής μας η ρύθμιση αυτή μπορεί να προωθηθεί σταδιακά και να ισχύει και στις αποζημιώσεις των ασφαλιστικών εταιρειών. Η ρύθμιση για την ψυχική οδύνη ουσιαστικά προσομοιάζει με μία ρύθμιση για αντικειμενικοποίηση της αποζημίωσης για την οποία επίσης προσπαθεί ο κλάδος.

Το δεύτερο σημείο που προσφέρεται για αξιοποίηση από τον ασφαλιστικό κλάδο είναι η ρύθμιση που προβλέπει ότι «η αγωγή κατά του Επικουρικού Κεφαλαίου είναι παραδεκτή, μόνον αν ο ενάγων έχει υποβάλει προ της άσκησης της στο Επικουρικό Κεφάλαιο έγγραφη αίτηση αποζημίωσης, με συνημμένα τα έγγραφα που αποδεικνύουν την απαίτησή του».

Η ρύθμιση αυτή μπορεί να επεκταθεί και στις ασφαλιστικές εταιρείες.

Η τροπολογία για το Επικουρικό Κεφάλαιο, που διαμορφώνει νέα δεδομένα όχι μόνο για το Επικουρικό Κεφάλαιο αλλά για το σύνολο της ασφαλιστικής αγοράς περιλαμβάνεται στο άρθρο τέσσερα του νόμου «**Κύρωση της από 6 Σεπτεμβρίου 2012 Πράξης Νομοθετικού Περιεχομένου «Τροποποίηση του τελευταίου εδαφίου της παραγράφου 1 του άρθρου 3 του νόμου 3986/2011: «Επείγοντα Μέτρα Εφαρμογής Μεσοπρόθεσμου Πλαισίου Δημοσιονομικής Στρατηγικής 2012 - 2015» (Α' 152), όπως ισχύει» (Α' 174), της από 7 Σεπτεμβρίου 2012 Πράξης Νομοθετικού Περιεχομένου «Κατάργηση ελάχιστου ποσοστού Ελληνικού Δημοσίου σε ΕΛΠΕ, ΔΕΗ, ΟΠΑΠ, ΟΔΙΕ, ΕΥΔΑΠ, ΕΥΑΘ, ΕΛΤΑ, Οργανισμό Λιμένος Πειραιώς, Θεσσαλονίκης, Αλεξανδρούπολης, Βόλου, Ελευσίνας, Ηγουμενίτσας, Ηρακλείου, Καβάλας, Κέρκυρας, Λαυρίου, Πατρών και Ραφήνας, καθώς και κατάργηση του άρθρου 11 του ν. 3631/2008 (Α' 6), (Α' 175)» και άλλες διατάξεις»**

### Άρθρο τέταρτο

Τροποποιήσεις του π.δ. 237/1986

α. Το στοιχείο γ' της παραγράφου 1 του άρθρου 19 του π.δ. 237/1986, όπως τροποποιήθηκε με την παράγραφο 1 του άρθρου 5 του π.δ. 264/1991 καταργείται και τα στοιχεία δ' και ε' αναριθμούνται σε γ' και δ' αντίστοιχα.

β. Στο δεύτερο εδάφιο του σημείου δ' του άρθρου 19 του ν. 489/1976 το οποίο

► **Το Επικουρικό κεφάλαιο υποχρεούται στην καταβολή αποζημίωσης και πέραν των 100.000 ευρώ σε πρόσωπα που ζημιώθηκαν με αναπηρία, η φύση και ο βαθμός της οποίας, καθώς και το ύψος αποζημίωσης, θα οριστούν με κοινή απόφαση των συναρμοδίων υπουργών, που εκδίδεται μετά από γνώμη του Κέντρου Πιστοποίησης Αναπηρίας**

► **Η αποζημίωση που καταβάλλει το Επικουρικό για χρηματικές ικανοποιήσεις λόγω ψυχικής οδύνης δεν μπορεί να υπερβεί το ποσό των 6.000 ευρώ για κάθε δικαιούχο**

προστέθηκε με το άρθρο 37 παρ. 21 του ν. 2496/1997, οι λέξεις «.....του ισόποσου σε δραχμές των 1.500 ECU.....» αντικαθίστανται από τις λέξεις «.....των 1.500 ευρώ.....».

γ. Η παράγραφος 2 του άρθρου 19 του π.δ. 237/1986, όπως τροποποιήθηκε με την παράγραφο 26 του άρθρου 37 του ν. 2496/1997, αντικαθίσταται ως ακολούθως:

«2. Η αποζημίωση που καταβάλλει το Επικουρικό Κεφάλαιο για χρηματικές ικανοποιήσεις λόγω ψυχικής οδύνης δεν μπορεί να υπερβεί το ποσό των 6.000 ευρώ για κάθε δικαιούχο. Η αποζημίωση για τα εδάφια α' και β' της προηγούμενης παραγράφου του παρόντος άρθρου δεν μπορεί να υπερβεί τα κατά το άρθρο 6 παράγραφος 5 κατώτατα όρια ασφαλιστικών ποσών του χρόνου του ατυχήματος.

Στις περιπτώσεις του εδαφίου γ' της προηγούμενης παραγράφου το συνολικό ποσόν για την αποζημίωση καταβάλλεται σύμφωνα με τα ακόλουθα:

α) για αποζημίωση ύψους έως 4.000 ευρώ καταβάλλεται συνολικό ποσόν ίσο προς το 90% αυτής,

β) για αποζημίωση ύψους από 4.001 έως 10.000 ευρώ καταβάλλεται συνολικό ποσόν ίσο προς το 87,5% αυτής, με κατώτατο όριο 3.600 ευρώ,

γ) για αποζημίωση ύψους από 10.001 έως 30.000 ευρώ καταβάλλεται συνολικό ποσόν ίσο προς το 85% αυτής, με κατώτατο όριο 8.750 ευρώ,

δ) για αποζημίωση ύψους από 30.001 έως 60.000 ευρώ καταβάλλεται συνολικό ποσόν ίσο προς το 80% αυτής, με κατώτατο όριο 25.000 ευρώ,

ε) για αποζημίωση ύψους από 60.001 έως 100.000 ευρώ καταβάλλεται συνολικό ποσόν ίσο προς το 70% αυτής, με κατώτατο όριο 48.000 ευρώ,

στ) για αποζημιώσεις το ύψος των οποίων υπερβαίνει τις 100.000 ευρώ καταβάλλεται συνολικό ποσόν ίσο με το 70% αυτής, με ανώτατο όριο τις 100.000 ευρώ.

Το Επικουρικό Κεφάλαιο υποχρεούται στην καταβολή αποζημίωσης και πέραν των 100.000 ευρώ σε πρόσωπα που ζημιώθηκαν με αναπηρία, η φύση και ο βαθμός της οποίας, καθώς και το ύψος αποζημίωσης, θα οριστούν με κοινή απόφαση των Υπουργών Οι-

κονομικών και Εργασίας, Κοινωνικής Ασφάλισης και Πρόνοιας, που εκδίδεται μετά από γνώμη του Κέντρου Πιστοποίησης Αναπηρίας (ΚΕΠΑ). Η ανωτέρω γνώμη διατυπώνεται εντός 30 ημερών από την περιέλευση στο ΚΕΠΑ του σχετικού αιτήματος του Υπουργού Οικονομικών. Σε περίπτωση άπρακτης της προθεσμίας των 30 ημερών, η κοινή υπουργική απόφαση εκδίδεται χωρίς τη γνώμη αυτή.

Η ρύθμιση της παρούσας παραγράφου καταλαμβάνει και τις ήδη γεγεννημένες αξιώσεις κατά του Επικουρικού Κεφαλαίου, χωρίς πάντως να θίγει αξιώσεις που έχουν επιδικαστεί με οριστική δικαστική απόφαση.

Οι δικαιούχοι αποζημίωσης δύναται να διεκδικήσουν το υπόλοιπο ποσόν της ζημίας από την κοινή εκκαθάριση.

Οι τόκοι που στις περιπτώσεις της προηγούμενης παραγράφου του παρόντος άρθρου υποχρεούται να καταβάλει το Επικουρικό Κεφάλαιο υπολογίζονται σε κάθε περίπτωση με επιτόκιο έξι τοις εκατό (6%) ετησίως.

Με απόφαση του Υπουργού Οικονομικών που εκδίδεται μετά από εισήγηση της Τράπεζας της Ελλάδος, μπορεί να μεταβάλλεται το εν λόγω ποσοστό.

Οι αξιώσεις αποζημίωσης κατά του Επικουρικού Κεφαλαίου υπόκεινται στην παραγραφή της παραγράφου 2 του άρθρου 10.»

δ. Στο τέλος του άρθρου 19 του π.δ. 237/1986 προστίθεται νέα παράγραφος ως εξής:

«8. Η αγωγή κατά του Επικουρικού Κεφαλαίου είναι παραδεκτή, μόνον αν ο ενάγων έχει υποβάλει προ της άσκησης της στο Επικουρικό Κεφάλαιο έγγραφη αίτηση αποζημίωσης, με συνημμένα τα έγγραφα που αποδεικνύουν την απαίτησή του. Το Επικουρικό Κεφάλαιο είναι υποχρεωμένο να απαντήσει αιτιολογημένα στην αίτηση εντός τριών μηνών από την υποβολή της, σύμφωνα με την παράγραφο 6 του άρθρου 6 του νόμου αυτού. Μετά τη λήψη της απάντησης του Επικουρικού Κεφαλαίου ή την άπρακτη παρέλευση της ως άνω προθεσμίας, ο παθών δύναται να ασκήσει αγωγή κατά του Επικουρικού Κεφαλαίου.»

ε. Στην περίπτωση α' της παραγράφου 1 του άρθρου 20 του π.δ. 237/1986, στην πρώτη πρόταση οι λέξεις «5% επί των καθα-

ρών ασφαλιστρών» αντικαθίστανται από τις λέξεις «6% επί των ακαθαρίστων εγγεγραμμένων ασφαλιστρών» και στην τρίτη πρόταση οι λέξεις «επί των καθαρών ασφαλιστρών» αντικαθίστανται από τις λέξεις «επί των ακαθαρίστων εγγεγραμμένων ασφαλιστρών».

στ. Στο σημείο α' της παραγράφου 1 του άρθρου 20 του π.δ. 237/1986 προστίθεται νέο εδάφιο ως εξής: «Οι αλληλασφαλιστικοί συνεταιρισμοί είναι υποχρεωμένοι να αποδίδουν στο Επικουρικό Κεφάλαιο τις εισφορές, που αναλογούν στους πρωτοβάθμιους συνεταιρισμούς, τους οποίους αντασφαλίζουν, ανεξάρτητα αν εισέπραξαν τις εισφορές αυτές ή όχι.»

ζ. Στο πρώτο εδάφιο του σημείου β' της παραγράφου 1 του άρθρου 20 του π.δ. 237/1986 οι λέξεις «οι εισφορές αυτές» αντικαθίστανται από τις λέξεις «τα ασφάλιστρα αυτά».

η. Στο τέλος του σημείου β' της παραγράφου 1 του άρθρου 20 του π.δ. 237/1986 προστίθεται νέο εδάφιο ως εξής: «Με απόφαση του Επικουρικού Κεφαλαίου ρυθμίζονται θέματα στοιχείων και διαδικασιών του τρόπου είσπραξης των εισφορών. Το Επικουρικό Κεφάλαιο είναι υποχρεωμένο ένα μήνα μετά τη λήξη κάθε ημερολογιακού διμήνου να ενημερώνει την Τράπεζα της Ελλάδος για το ύψος των εισφορών που εισέπραξε, αναλυτικά για κάθε επιχείρηση όπως και την ημερομηνία καταβολής της εισφοράς, καθώς και ποιες επιχειρήσεις δεν κατέβαλαν την εισφορά τους.»

θ. Μετά το πρώτο εδάφιο της δεύτερης παραγράφου του άρθρου 20 του π.δ. 237/1986 προστίθεται νέο εδάφιο ως εξής: «Αναστέλλεται κάθε αναγκαστική εκτέλεση σε βάρος του Επικουρικού Κεφαλαίου, είτε εις χείρας του είτε εις χείρας τρίτων από την έναρξη ισχύος του παρόντος μέχρι την 31η Δεκεμβρίου 2016. Απαγορεύεται, επίσης, ο συμψηφισμός των εισφορών των μελών του με τυχόν οφειλές του Επικουρικού Κεφαλαίου προς αυτά.»

θ.α. Στο τέλος του άρθρου 20 του π.δ. 237/1986 προστίθεται νέα παράγραφος 4 ως εξής: «4. Το δικαίωμα εγγραφής στο Επικουρικό Κεφάλαιο κάθε νέου μέλους ανέρχεται σε 50.000 ευρώ. Η ελάχιστη ετήσια εισφορά κάθε μέλους ανεξάρτητα από το ύψος των ακαθαρίστων εγγεγραμμένων ασφαλιστρών θα ανέρχεται στο ποσό των 10.000 ευρώ.»

θ.β. Το δεύτερο εδάφιο της παραγράφου 5 του άρθρου 25 τροποποιείται ως εξής: «Με απόφαση του Υπουργού Οικονομικών, που εκδίδεται μετά από εισήγηση της Τράπεζας της Ελλάδος, μπορούν να ορίζονται ειδικές προϋποθέσεις καταβολής αποζημιώσεων από το Επικουρικό Κεφάλαιο σε περίπτωση ανάκλησης της άδειας λειτουργίας λόγω παράβασης της νομοθεσίας ή πτώχευσης ασφαλιστικής επιχείρησης.»



# BANCASSURANCE & Banking



**International Life**  
**Διοικητικές αλλαγές και ανανέωση.**  
**Διευθύνων σύμβουλος**  
**των 2 ασφαλιστικών εταιρειών**  
**ο κ. Γιάννης Μπράβος**

Σελ.9



Ο κ. Γιάννης Μπράβος



Η κα Ιωάννα Κοτσιφάκη

**CNP Marfin Ζωής**  
**Το νέο προϊόν πρωτοβάθμιας περίθαλψης**  
**Bonjour PRIMARY θα α προωθείται**  
**αποκλειστικά μέσω του δικτύου ανεξάρτητων**  
**ασφαλιστικών διαμεσολαβητών της εταιρείας**



Σελ. 8

## Interamerican Βοήθειες Βραβεύσεις



Στελέχη της inetramERICAN  
και ο Γιώργος Βαλαής,  
γεν. διευθυντής Interamerican  
Βοήθειας, με το βραβείο

Για τις επιδόσεις βραβεύθηκε η Interamerican Βοήθειας το 2011, στο πλαίσιο του θεσμού «True Leaders». Η Interamerican Βοήθειας όπως τονίζει η Interamerican προσδίδει με τις υπηρεσίες της στην οδική και προσωπική βοήθεια -και φυσικά με τους ανθρώπους της και τις υποδομές που διαθέτει- ιδιαίτερη αξία στον όμιλο. Ο θεσμός των Βραβείων «True Leaders», που οργανώθηκε για 2η χρονιά από την ICAP, αναδεικνύει τις επιχειρήσεις που ξεχωρίζουν στην ελληνική αγορά σε κέρδη, τζίρο, δημιουργία θέσεων εργασίας και σε πιστοληπτική ικανότητα. Η INTERAMERICAN Βοήθειας αξιολογήθηκε μεταξύ των 42 διακεκριμένων επιχειρήσεων, σε σύνολο 24.000 επιχειρήσεων που εξετάστηκαν.

Η εταιρεία, που διαχειρίζεται σε ετήσια βάση περί τις 300.000 περιστατικά στους τομείς της οδικής και της άμεσης ιατρικής βοήθειας, έχει θεμελιώσει την ηγετική θέση της στην ασφαλιστική αγορά βοήθειας στις ιδιόκτητες υποδομές της. Στην οδική βοήθεια διαθέτει 17 αυτόνομους σταθμούς εξυπηρέτησης, 140 σταθμούς βοήθειας, 280 ειδικά οχήματα και περισσότερα από 350 εξειδικευμένα άτομα, ενώ στον τομέα της άμεσης ιατρικής βοήθειας διαθέτει 17 ιδιόκτητα ασθενοφόρα και για την εναέρια διακομιδή 3 ελικόπτερα και 1 υγειονομικό αεροπλάνο μέσω αποκλειστικής συνεργασίας, με 70 εξειδικευμένους συνεργάτες σε συνεχή ετοιμότητα.

## Οι σχεδιασμοί για την επόμενη ημέρα Ο τελικός λογαριασμός για τις τράπεζες

Τον τελικό λογαριασμό για τα κεφάλαια που θα χρειασθεί να αντλήσουν από την αγορά θα κληθούν να κάνουν μέσα στον Νοέμβριο οι διοικήσεις των τραπεζών, αναπτύσσοντας ταυτόχρονα το σχεδιασμό τους για την επόμενη ημέρα.

Εφόσον η κυβερνητική κρίση λήξει ομαλά και το πακέτο των μέτρων ψηφισθεί χωρίς την κατάρρευση του κυβερνητικού συνασπισμού, η δόση των 31,5 δις ευρώ ή έστω μέρος της εκτιμάται ότι θα εκταμιευθεί στο δεύτερο 15νήμερο του Νοεμβρίου.

Με την εκταμίευση της δόσης θα ξεκινήσει και η διαδικασία προσφορών για την πώληση του υγιούς χαρ-

- ▶ Οι όροι της ανακεφαλαιοποίησης, τα κεφάλαια που θα χρειασθούν ΕΤΕ, Alpha, Πειραιώς
  - ▶ Πλαφόν στην αναγνώριση του αναβαλλόμενου φόρου
  - ▶ Ως το 33,3% τα CoCos επί της κεφαλαιακής δομής κάθε τράπεζας.
  - ▶ Στο 9% το Core Tier I ως και το 2015.
- Τα επιτόκια για CoCos και η σταθερή απόδοση του ΤΧΣ για κοινές μετοχές.**

τοφυλακίου του Ταχυδρομικού Ταμειοτηρίου, το οποίο θα διασπασθεί σε καλή και κακή τράπεζα. Σχεδόν ταυτόχρονα θα βγει προς πώληση και το 100% του μετοχικού κεφαλαίου

της νέας Proton Bank που ελέγχεται εξ ολοκλήρου από το Τ.Χ.Σ.

Με τις δύο αυτές κινήσεις θα ολοκληρωθεί ο πρώτος γύρος των γιγαντιαίων συγχωνεύσεων και θα

προκύψουν οι νέες κεφαλαιακές ανάγκες των τριών συστημικών τραπεζών ( ΕΤΕ, Alpha, Πειραιώς), βάσει των οποίων θα ανακεφαλαιοποιηθούν προσωρινά από το Ταμείο Χρηματοπιστωτικής Σταθερότητας.

Βάσει του προσχεδίου συμφωνίας, μέχρι το τέλος του 2012 τα ελάχιστα βασικά εποπτικά κεφάλαια ( Core Tier I) των συστημικών τραπεζών θα πρέπει να ανέλθουν τουλάχιστον στο 9% του σταθμισμένου ενεργητικού τους. Για να συμβεί αυτό το Ταμείο Χρηματοπιστωτικής Σταθερότητας θα χορηγήσει πρόσθετα ομόλογα EFSF στις τράπεζες, ώστε τα βασικά εποπτικά τους κεφάλαια να ανέλθουν στο 9%.

Συνέχεια στη σελ. 8

## Νέα προϊόντα επαγγελματικής ευθύνης από την Interasco

Νέα προγράμματα ασφάλισης επαγγελματικής ευθύνης Professional Indemnity -για ελεύθερους επαγγελματίες και ανώτερα στελέχη επιχειρήσεων Directors & Officers- προωθεί στην αγορά η Interasco Α.Ε.Γ.Α. Τα νέα προγράμματα παρουσιάστηκαν σε συνάντηση εργασίας σε κεντρικό ξενοδοχείο της Αθήνας, όπου περισσότεροι από τετρακόσιοι συνεργάτες πωλήσεων της Interasco είχαν την ευκαιρία να παρακολουθήσουν εμπεριστατωμένες τοποθετήσεις από εξειδικευμένους ομιλητές, οι οποίες κάλυψαν το πλήρες φάσμα λειτουργίας των προγραμμάτων αστικής ευθύνης τόσο στην Ελληνική όσο και στη διεθνή ασφαλιστική αγορά, ενώ πληροφορήθηκαν επίσης για το νομικό πλαίσιο που διέπει αυτή τη στιγμή την υποχρέωση κάλυψης έναντι αστικής ευθύνης για πάρα πολλές κατηγορίες ελευθέρων επαγγελματιών.

Ιδιαίτερη έμφαση δόθηκε στην παρουσίαση στοιχείων από ώριμες ασφαλιστικές αγορές που καταδεικνύουν τη σαφή αναπτυξιακή προοπτική των προγραμμάτων αυτών για τα επόμενα χρόνια στην Ελληνική αγορά, καθώς αφενός οι απαιτήσεις αποζημίωσης αγγίζουν πλέον και μη παραδοσιακά επαγγέλματα, ενώ ταυτόχρονα ο αριθμός των δικαστικών αποφάσεων ολόένα και αυξάνεται, με τη συμβολή και της τρέχουσας οικονομικής κρίσης.

Ξεχωριστή νότα στην εκδήλωση έδωσε η παρουσίαση των προγραμμάτων που καλύπτουν λογιστές, δικη-



Από την παρουσίαση των νέων προγραμμάτων

γόρους, αρχιτέκτονες-πολιτικούς μηχανικούς αλλά και ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές, καθώς και ανώτατα και ανώτερα στελέχη επιχειρήσεων και μέλη Διοικητικών Συμβουλίων Εταιρειών, με ιδιαίτερα ευνοϊκούς όρους και εξόχως ανταγωνιστικά ασφάλιστρα. Χαιρετισμό στην συνάντηση απεύθυναν οι κ.κ. Κωνσταντίνος Κοτσιλίνης, πρόεδρος Δ.Σ. της Interasco Α.Ε.Γ.Α., Κάρολος Σαΐας, διευθύνων σύμβουλος της Interasco Α.Ε.Γ.Α. και Sammy Bassat, Executive Vice-president Harel International, ενώ συμμετείχαν επίσης η κα Sofia Mor, Insurance & Risk Management Consultant, και οι κ.κ. Δημήτριος Γαλάνης, νομικός σύμβουλος και μέλος Δ.Σ. της Interasco

Α.Ε.Γ.Α., Θεόδωρος Ζαχαρόπουλος, διευθυντής πωλήσεων & Marketing και Ιωάννης Αγαπίου, τεχνικός διευθυντής της εταιρείας.

Οι συνεργάτες μας και το στελεχιακό δυναμικό μας, από κοινού με την υψηλή μας φερεγγυότητα και τον εξαιρετικά ισχυρό ισολογισμό μας, αποτελούν τα μεγαλύτερα εχέγγυα για τη μελλοντική μας ανάπτυξη, τόνισε στον χαιρετισμό του ο διευθύνων σύμβουλος της Interasco ΑΕΓΑ κ. Κάρολος Σαΐας. Σημείωσε ακόμη ότι μέσα στην τρέχουσα δυσμενή οικονομική συγκυρία η Interasco αποτελεί ασπίδα προστασίας για τους ασφαλισμένους και τους συνεργάτες που την εμπιστεύονται.

# Ο τελικός λογαριασμός για τις τράπεζες

Συνέχεια από τη σελ. 7

Πρακτικά επομένως οι τράπεζες θα είναι ανακεφαλαιοποιημένες ήδη από το τέλος του 2012, εφόσον υιοθετηθεί το παραπάνω χρονοδιάγραμμα.

Θα ξέρουν δε ήδη από τα τέλη Νοεμβρίου τι κεφάλαια θα πρέπει να αντλήσουν μέσω έκδοσης κοινών μετοχών.

Με βάση τους όρους ανακεφαλαιοποίησης οι τράπεζες θα αναγνωρίσουν μέρος μόνο του αναβαλλόμενου φόρου στα εποπτικά τους κεφάλαια, ώστε το φορολογικό ενεργητικό να μην ξεπερνά το 20% ή το 30% των κεφαλαίων που προσμετρώνται στο EBA Core Tier I.

Ταυτόχρονα, το σχέδιο προβλέπει ότι οι ελληνικές τράπεζες θα πρέπει να διατηρούν ελάχιστα εποπτικά κεφάλαια ( EBA Core Tier I), που να αντιστοιχούν στο 9% του σταθμισμένου ενεργητικού τους ως και το 2015. Πρόκειται για αλλαγή σε σχέση με το αρχικό σχέδιο του Απριλίου, το οποίο προέβλεπε ότι το Core Tier I θα διαμορφωνόταν σε 9% το 2012 και θα αυξανόταν σε 10% την 1η Ιουλίου του 2013.

Επιπρόσθετα, το σχέδιο ανακεφαλαιοποίησης προβλέπει ευρεία χρήση Contingent Convertibles ( CoCos).

Ειδικότερα, τα κεφάλαια, που θα προέλθουν από έκδοση CoCos μπορεί να αντιστοιχούν ως και το 33,3% των βασικών εποπτικών κεφαλαίων μιας τράπεζας, μετά την ολοκλήρωση της ανακεφαλαιοποίησης. Το σχέδιο προβλέπει, ότι τουλάχιστον το 6% του σταθμισμένου ενεργητικού κάθε τράπεζας θα καλύπτεται από βασικά εποπτικά κεφάλαια, που αντιστοιχούν σε κοινές μετοχές. Το υπόλοιπο, για να ανέλθει το Core Tier I σε τουλάχιστον 9% μπορεί να καλυφθεί από CoCos.

## Αυξήσεις κεφαλαίου για να ανέλθει το Core Tier I άνω του 6%

Αυτό σημαίνει ότι οι τράπεζες θα αντλήσουν μέσω AMK τα κεφάλαια που χρειάζονται, προκειμένου να ανεβάσουν το Core Tier I σε τουλάχιστον 6%.

ζονται, προκειμένου να ανεβάσουν το Core Tier I σε τουλάχιστον 6%. Το υπόλοιπο θα έχει, ήδη, καλυφθεί με CoCos, μια και όπως αποκάλυψε το draft του Μνημονίου οι εκδόσεις CoCos θα προηγηθούν των AMK.

Έτσι, τράπεζες με θετικά, σήμερα, ίδια κεφάλαια, θα έχουν κεφαλαιακή δομή που θα αποτελείται κατά 66,7% από κοινές μετοχές και κατά 33,3% από CoCos.

Για τις τράπεζες, όμως, με αρνητικά, σήμερα, ίδια κεφάλαια, η παραπάνω σχέση μεταβάλλεται υπέρ των κοινών μετοχών καθώς μεγαλώνει το σύνολο των κεφαλαίων που θα πρέπει να καλυφθούν μέσω αύξησης κεφαλαίου, ώστε να ανέλθει το Core Tier I σε τουλάχιστον 6%.

## Πόσο βγαίνει το «κουστούμι» ανά τράπεζα

Με βάση τους παραπάνω όρους οι κεφαλαιακές ανάγκες του ενιαίου σχήματος ΕΤΕ- Eurobank εκτιμάται από αναλυτές ότι θα ανέλθουν σε 15 με 16 δις ευρώ. Εξ αυτών τα 10 δις ευρώ θα καλυφθούν με κοινές μετοχές και τα 5 δις ευρώ με CoCos.

Για την Alpha Bank οι κεφαλαιακές ανάγκες υπολογίζονται, από τις ίδιες πηγές, στα 2,3 δις ευρώ εκ των οποίων τα 1,6 δις ευρώ θα καλυφθούν με CoCos και τα 700 εκατ. ευρώ μέσω έκδοσης κοινών μετοχών.

Στην Πειραιώς οι κεφαλαιακές ανάγκες εκτιμώνται στα 7,5 δις ευρώ εκ των οποίων τα 6,1 δις ευρώ θα καλυφθούν με κοινές μετοχές και το 1,4 δις ευρώ με CoCos.

Πρόκειται όπως σημειώνουν οι αναλυτές για ενδεικτικά νούμερα, καθώς υπάρχουν παράμετροι ακόμη εξαιρετικά ασαφείς όπως το τι μέρος του αναβαλλόμενου φόρου θα αναγνωρισθεί στα εποπτικά κεφάλαια και πόσες είναι οι πρόσθετες προβλέψεις για επισφαλή δάνεια λόγω της βαθειάς ύφεσης στην οικονομία.

Ακόμη όμως και έτσι τα παραπάνω νούμερα δείχνουν τις τρεις διαφορετικές τα-

χύτητες στις συστημικές τράπεζες. Η μεν Alpha Bank θα επιδιώξει να καλύψει μέσω αγοράς το σύνολο της έκδοσης κοινών μετοχών ώστε να προσφύγει στο Τ.Χ.Σ μόνο για την έκδοση CoCos. Αν το πετύχει θα αποτελέσει τη μοναδική μεγάλη ελληνική τράπεζα που θα παραμείνει ιδιωτική τον Ιούνιο του 2013.

Η Πειραιώς σχεδιάζει επίσης να καλύψει μέσω της αγοράς όχι την ελάχιστη συμμετοχή ( 10%) της AMK αλλά πολύ παραπάνω. Σύμφωνα με πληροφορίες το τσεχικό fund PPF προτίθεται να αιτηθεί στην Τράπεζα της Ελλάδος να αυξήσει το ποσοστό του στην Πειραιώς σε σημαντικά υψηλότερα επίπεδα από τα τρέχοντα.

Αν συμβεί αυτό τότε το PPF θα καλύψει μέρος της αύξησης και σε συνδυασμό με τα κεφάλαια που θα μαζέψει η Πειραιώς από Societe Generale και άλλους μετόχους ενδέχεται η συμμετοχή του Τ.Χ.Σ στο μετοχικό της κεφάλαιο να περιορισθεί σε επίπεδα κάτω του 70%.

## Στο 7% με ετήσια προσαύξηση το επιτόκιο για CoCos

Τα Contingent Convertibles, θα είναι πενταετούς διάρκειας και θα μετατρέπονται αυτόματα σε μετοχές, εφόσον το Core Tier I υποχωρήσει κάτω του 6%, ή εφόσον το κρίνει απαραίτητο η εποπτική αρχή. Δικαίωμα επαναγοράς τους δίνεται στις τράπεζες και όχι στους ιδιώτες. Αν δεν αποπληρωθούν ως το τέλος της πενταετίας μετατρέπονται υποχρεωτικά σε μετοχές.

Θα εκδοθούν με αρχικό επιτόκιο 7%, το οποίο θα προσαυξάνεται, ετησίως, κατά 0,5%. Αυτό σημαίνει ότι στο τέλος της πενταετίας το επιτόκιο θα έχει φθάσει στο 9,5%. Η κλιμακούμενη αύξηση του επιτοκίου λειτουργεί ως κίνητρο για να επαναγορασθούν όσο το δυνατόν γρηγορότερα από τις τράπεζες.

Πρακτικά, οι τράπεζες θα μπορούν, εφόσον βγάζουν κέρδη και διαθέτουν Core Tier I πάνω του 9%, να επαναγοράζουν

CoCos, ήδη, από το πρώτο χρόνο. Βέβαια με δεδομένες τις δύσκολες συνθήκες εικάζεται ότι πρακτικά θα διαθέτουν δυνατότητα επαναγοράς από το 2014, και αυτό εφόσον τα πράγματα εξελιχθούν ομαλά για την ελληνική οικονομία και τον τραπεζικό κλάδο.

## Θα διαπραγματεύονται τα warrants

Επιπρόσθετα, η ευρεία χρήση CoCos και η δυνατότητα αγοράς τους από τις τράπεζες, μειώνει το κόστος επαναγοράς των τραπεζών από τους ιδιώτες. Και αυτό γιατί όσοι μπουν στις AMK θα λάβουν δικαιώματα αγοράς (warrants) για μικρότερο αριθμό κοινών μετοχών, κυριότητας του Τ.Χ.Σ.

Σύμφωνα με πληροφορίες οι ιδιώτες που θα μπουν στις αυξήσεις θα έχουν τη δυνατότητα και όχι την υποχρέωση να εξαγοράσουν το σύνολο των κοινών μετοχών, που θα αποκτήσει το Τ.Χ.Σ, ως εγγυητής κάλυψης της AMK.

Αυτό σημαίνει ότι, αν οι ιδιώτες καλύψουν το 10% της AMK, που αποτελεί και το ελάχιστο ποσοστό συμμετοχής, και το Τ.Χ.Σ το υπόλοιπο 90%, θα λάβουν 9 warrants για κάθε 1 μετοχή. Τα warrants θα διαπραγματεύονται στο ταμπλό του Χ. Α, κάτι που εκτιμάται ότι θα λειτουργήσει ως επιπρόσθετο κίνητρο για τη συμμετοχή των ιδιωτών στις AMK.

Οι ιδιώτες θα μπορούν ανά εξάμηνο να εξασκούν τα warrants σε προκαθορισμένη τιμή αγοράς, το ύψος της οποίας θα προκύπτει από την τιμή διάθεσης συν την σταθερή απόδοση του Τ.Χ.Σ, η οποία θα αυξάνεται κατά 1% κάθε εξάμηνο.

Αν δηλαδή η AMK διενεργηθεί στο 1 ευρώ, ο ιδιώτης με την ολοκλήρωση του πρώτου εξαμήνου θα μπορεί να εξασκεί τα warrants στην τιμή των 1,01 ευρώ. Στο τέλος του δεύτερου εξαμήνου η τιμή εξάσκησης θα είναι στα 1,02 ευρώ και στην συμπλήρωση τριετίας θα έχει φθάσει στα 1,06 ευρώ.

## Νέο προϊόν από την CNP Marfin Ζωής

Τη διάθεση του νέου προϊόντος πρωτοβάθμιας περίθαλψης Bonjour PRIMARY, το οποίο και θα προωθείται αποκλειστικά μέσω του δικτύου ανεξάρτητων ασφαλιστικών διαμεσολαβητών της εταιρείας, ανακοίνωσε η CNP Marfin Ζωής του ομίλου CNP Laiki Insurance Holdings Ltd στην Ελλάδα. Το Bonjour PRIMARY, είναι ένα ολοκληρωμένο και σύγχρονο προϊόν πρωτοβάθμιας περίθαλψης, μέσω του οποίου ο πελάτης έχει τη δυνατότητα να αξιοποιήσει προς όφελός του υπηρεσίες και παροχές πρωτοβάθμιας ιατρικής περίθαλψης, όπως:

- **Διαγνωστικές εξετάσεις έως του ποσού των €1.500** ετησίως, με **έκπτωση 80% ή 85%**, σε συμβεβλημένα διαγνωστικά κέντρα και νοσοκομεία (**18** στην Αττική / **70** στην υπόλοιπη Ελλάδα)
- **Απεριόριστες** προγραμματισμένες ιατρικές επισκέψεις σε ειδικότητες των εξωτερικών ιατρείων συγκεκριμένων Νοσοκομείων, είτε δωρεάν είτε με συμμετοχή μόλις **€10**
- **Απεριόριστες ιατρικές επισκέψεις σε ιατρούς** συμβεβλημένου δικτύου, με συμμετοχή μόλις **€20**
- **Οδοντιατρικές πράξεις με έκπτωση 50%** σε συμβεβλημένο δίκτυο οδοντιάτρων

- **Φυσικοθεραπείες με συμμετοχή €25/συνεδρία** σε συμβεβλημένο δίκτυο φυσικοθεραπευτών
- **Συμβεβλημένοι ιατροί** στο δίκτυο (**850** στην Αττική / **1.150** στην υπόλοιπη Ελλάδα)
- **Δωρεάν check up**, ετησίως
- **24ωρη/365ημέρες** εξυπηρέτηση μέσω συντονιστικού κέντρου
- Απευθύνεται σε πελάτες κάθε ηλικίας (από 0 έως 100 ετών)
- Απλή διαδικασία ασφάλισης και έκδοσης συμβολαίου στο σημείο πώλησης (online)
- Ετήσιο ασφάλιστρο μόλις **€108**

Σημειώνεται ότι το Bonjour PRIMARY αποτελεί το δεύτερο προϊόν υγείας, μετά το Bonjour Health, για το δίκτυο ανεξάρτητων ασφαλιστικών διαμεσολαβητών της Εταιρείας, οι οποίοι ως εξειδικευμένα στελέχη της ασφαλιστικής αγοράς, αναμένεται να έχουν πρωταγωνιστικό ρόλο στην ενημέρωση των πελατών για νέες και διαφορετικές λύσεις.



Διευθύνων σύμβουλος των 2 ασφαλιστικών εταιρειών ο κ. Γιάννης Μπράβος

## Διοικητικές αλλαγές και ανανέωση στην International Life

**Ν**έα σελίδα στη διοίκηση της International Life, με άξονες την βελτίωση των παρεχομένων υπηρεσιών και την παραγωγικότητα σηματοδοτεί η νέα οργανωτική δομή του Ομίλου. Καθήκοντα διευθύνοντος συμβούλου αναλαμβάνει ο κ. Γιάννης Μπράβος, διαδεχόμενος τον κ. Περικλή Λίβα. Ο κ. Γιάννης Μπράβος παραδίδει την σκυτάλη της Γενικής Διεύθυνσης Εμπορικού Τομέα στην κα Ιωάννα Κοτσιφάκη, η οποία θα είναι και μέλος του διοικητικού συμβουλίου της International Life AEAZ. Ο κ. Περικλής Λίβας που κατείχε την θέση του διευθύνοντος συμβούλου και συνεχίζει ως αντιπρόεδρος του διοικητικού συμβουλίου της International Life AEFA και μέλος του διοικητικού συμβουλίου της International Life AEAZ. Οι αλλαγές στη δομή της International Life πραγματοποιήθηκαν στο πλαίσιο της αναδιοργάνωσης της εταιρείας με στόχο την ανανέωση της στρατηγικής της και τη περαιτέρω θωράκισή της στη δυσχερή για την ασφαλιστική αγορά περίοδο. Ο κ. Γιάννης Μπράβος στα νέα του καθήκοντα αναμένεται να συμβάλει ουσιαστικά στη χάραξη μιας νέας πολιτικής, τόσο για την εταιρεία όσο και το ανθρώπινο δυναμικό της, στη βέλτιστη προετοιμασία της εταιρείας εν όψει του Solvency II, στον εξορθολογισμό των λειτουργικών εξόδων και την επένδυση σε καινοτόμες υπηρεσίες και προϊόντα, στην αναβάθμιση των υπαρχουσών υπηρεσιών της και στην εξέλιξη των δραστηριοτήτων της, ώστε η International Life να συνεχίσει να προσφέρει ένα ευρύ χαρτοφυλάκιο προϊόντων υψηλής ποιότητας στους πελάτες της και στην αγορά. Οι νέες αλλαγές σηματοδοτούν τη νέα κατεύθυνση στον τρόπο οργάνωσης και διοίκησης της International Life, τόνισε ο πρόεδρος του ομίλου κ. Φώκιος Μπράβος, ενώ ο κ. Γιάννης Μπράβος αναφερόμενος στα νέα του καθήκοντα δεσμεύτηκε ότι θα καταβάλλει κάθε δυνατή προσπάθεια ώστε να ανταποκριθεί στις ανάγκες του ομίλου.

### Αλλαγές και στο δίκτυο πωλήσεων

Οι διοικητικές αλλαγές της International Life που ανακοινώθηκαν επεκτείνονται και στη διοίκηση και την ενδυνάμωση του δικτύου πωλήσεων, με την εταιρεία να υπόσχεται εξέλιξη και ανάπτυξη. Συγκεκριμένα, με τον βαθμό του αναπληρωτή γενικού διευθυντή αφενός ο κ. Γιώργος Κυριακάκης αναλαμβάνει τη θέση του διευθυντή ανάπτυξης πρακτόρων και μεσιτών και αφετέρου ο κ. Κλέαρχος Πεφάνιος, επίσης με τον βαθμό του αναπληρωτή γενικού διευθυντή, αναλαμβάνει τη θέση του διευθυντή πωλήσεων Agency System. Οι κ.κ. Κλέαρχος Πεφάνιος και Γιώργος Κυ-



Ο κ. Γιάννης Μπράβος

ριακάκης θα εργάζονται με την υποστήριξη και την εποπτεία της νέας γενικής διευθύντριας εμπορικού τομέα κας Ιωάννας Κοτσιφάκη. Στόχος της International Life είναι να δώσει νέα κατεύθυνση στη διοίκηση και την ανάπτυξη του Δικτύου Πωλήσεων στοχεύοντας στην αναπτυξιακή πολιτική, και τη λειτουργία την προσέγγιση των συνεργατών και πελατών με ευελιξία. Η εταιρεία θα στηρίξει και θα αναπτύξει τα στελέχη της τα οποία και θεωρεί τον κυριότερο άξονα ανάπτυξής της.

Σημειώνεται ότι εντυπωσιακό ποσοστό



Η κα Ιωάννα Κοτσιφάκη

επιτυχίας σημείωσε το πιστοποιημένο εκπαιδευτικό κέντρο της International Life στις εξετάσεις πιστοποίησης ασφαλιστικών διαμεσολαβούντων της Τράπεζας της Ελλάδος, επιβεβαιώνοντας την υψηλή ποιότητα εκπαίδευσης που προσφέρει στους συνεργάτες της και τη συμβολή της στην συνεχή αναβάθμιση της ασφαλιστικής αγοράς. Συγκεκριμένα, στις εξετάσεις που διενεργήθηκαν στις 23 Σεπτεμβρίου 2012 για την απόκτηση του πιστοποιητικού Α, επιτυχείς επιδόσεις είχαν οι 23 από τους 24 συμμετέχοντες από τον Όμιλο.

Η διεύθυνση μεγάλων πελατών της International Life, η οποία φέτος σημείωσε κέρδη ύψους ευρώ 2,3 εκατ. το εννεάμηνο του 2012, συμπληρώνει φέτος 2 χρόνια επιτυχούς λειτουργίας. Η διεύθυνση μεγάλων πελατών της εταιρείας στοχεύει σε μια σφαιρική προσέγγιση και ικανοποίηση του πελάτη μέσα από την ανάπτυξη, διαχείριση και παρακολούθηση των αναγκών των μεγάλων πελατών και συνεργασιών της εταιρείας. Προσφέροντας εξυπηρέτηση υψηλού επιπέδου και προσωποποιημένες λύσεις, η εταιρεία αναπτύσσει σχέσεις εμπιστοσύνης με τους μεγάλους πελάτες της και εφαρμόζει επιτυχημένες στρατηγικές cross selling. Η εταιρεία παραμένει στο πλευρό των πελατών διατηρώντας συμβουλευτικό ρόλο σχετικά με τη διευθέτηση διαφόρων θεμάτων, ενώ παράλληλα εφαρμόζει συγκεκριμένες τακτικές direct προσέγγισης οργανισμών και πελατών ως εργαλείο marketing για την επέκταση του πελατολογίου της και την ανάπτυξη των εργασιών της. Στους νέους μεγάλους πελάτες της εταιρείας συγκαταλέγονται οι Οργανισμός Βιομηχανικής Ιδιοκτησίας, Hyundai Rotem – ΑΤΤΙΚΟ ΜΕΤΡΟ, Εκκλησία της Ελλάδος, Ο.Α.Σ.Α., Ο.Σ.Ε., Ινστιτούτο SAS και Bosch Siemens, στους οποίους η International Life μέσα από ειδικούς μηχανισμούς διερεύνησης των αναγκών τους, σχεδιάζει, προτείνει και προσφέρει τον κατάλληλο συνδυασμό ολοκληρωμένων ασφαλιστικών λύσεων, συμπεριλαμβάνοντας ασφαλιστικές λύσεις ζωής, γενικών ασφαλίσεων και Bancassurance. Αξίζει να σημειωθεί ότι τις υπηρεσίες της International Life εμπιστεύονται και εκπροσωπήσεις διπλωματικού σώματος και πρεσβείες, χάρη στη βαθιά εμπειρία της εταιρείας και στο συγκεκριμένο πεδίο ασφάλισης.



**ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟ, ΤΑΞΙΔΙ, ΚΑΤΟΙΚΙΑ, ΥΓΕΙΑ**

from 'Emergency' to the 'Every Day'

**Inter Partner Assistance immediate solutions**

377, Syngrou Ave., 175 64 Athens, Greece - Tel.: +30 210 94 75 900 - Fax: +30 210 94 83 380  
Λ. Συγγρού 377 - 175 64 Αθήνα - Ελλάδα - Τηλ: 210 94 75 900 - Fax: 210 94 83 380

«Patients in Power: Διεκδικώντας ένα καλύτερο σύστημα υγείας»

## Οι Έλληνες ασθενείς δεν κάνουν περικοπές στην υγεία

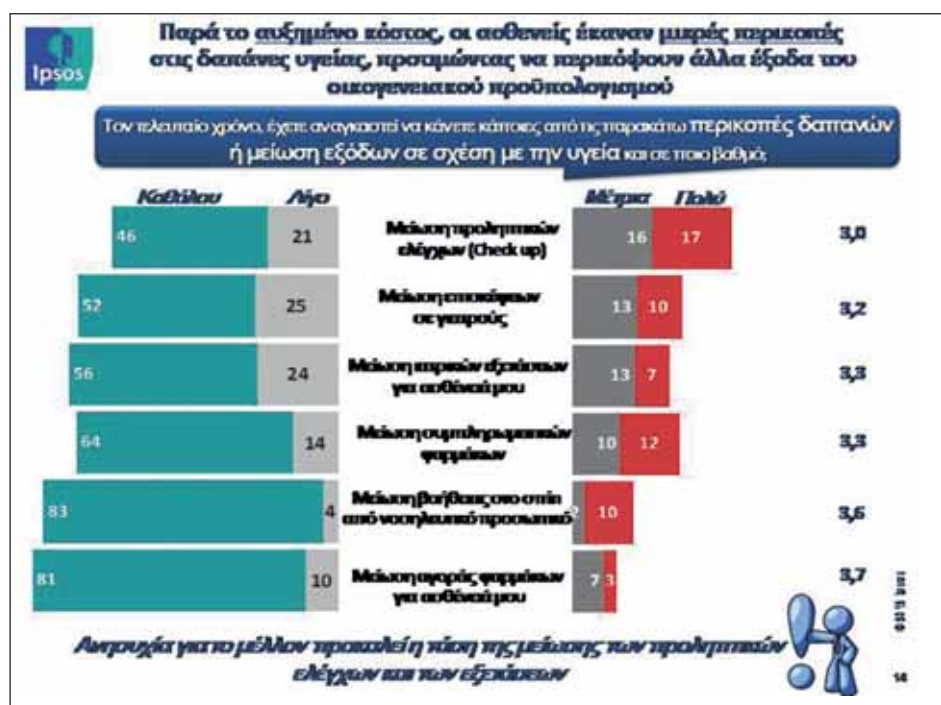
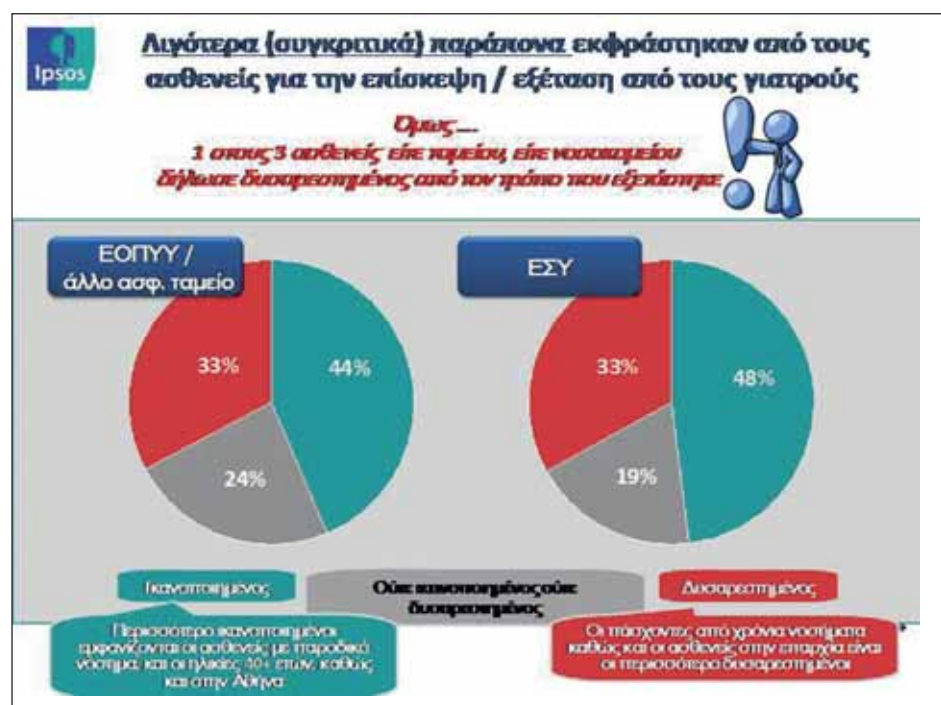
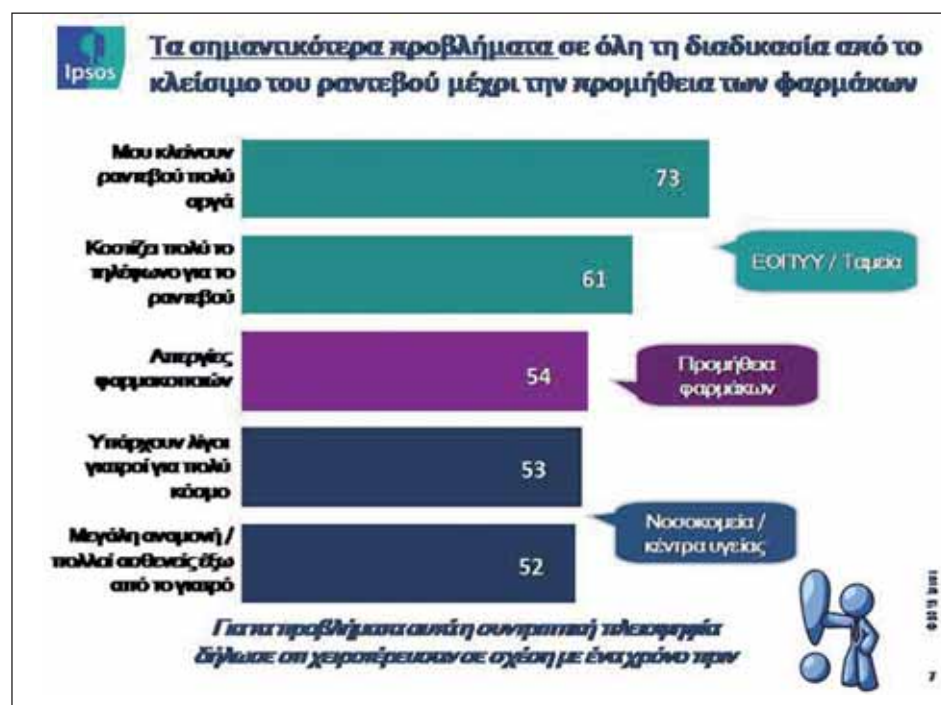
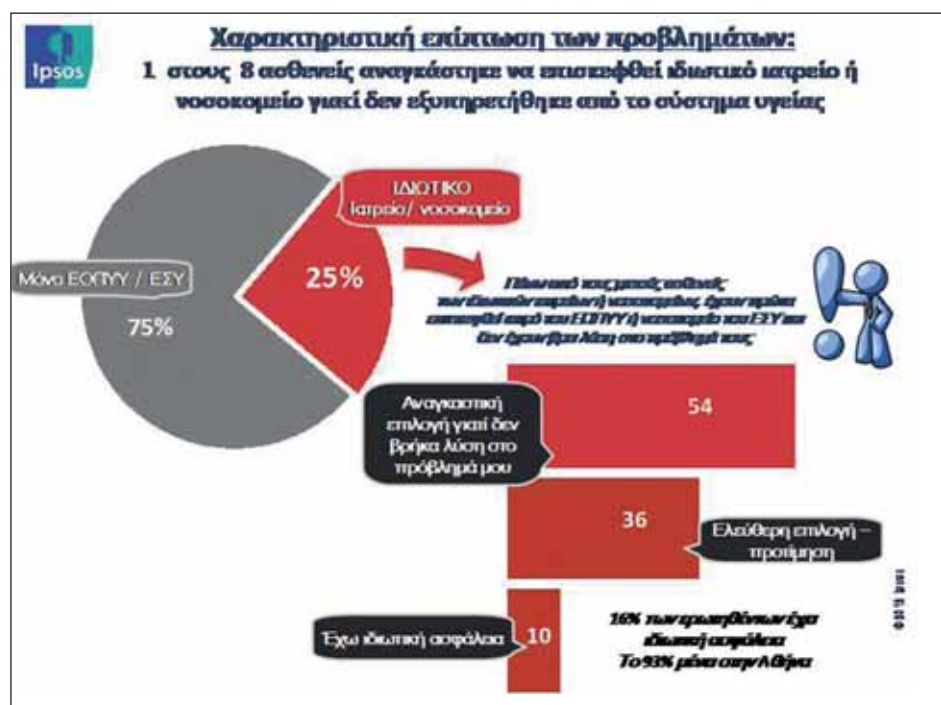
Στα προβλήματα που αντιμετωπίζουν οι ασθενείς ήταν εστιασμένο το 1ο Πανελλήνιο Συνέδριο Ασθενών "Patients in Power – Διεκδικώντας ένα Καλύτερο Σύστημα Υγείας, το οποίο πραγματοποιήθηκε υπό την αιγίδα του Υπουργείου Υγείας σε συνεργασία με την Health Daily και την εταιρία Boussias Communications, ενώ χορηγός επικοινωνίας ήταν και το Nextdeal. Ιδιαίτερο ενδιαφέρον παρουσίασε η πανελλαδική έρευνα της Ipsos για την αποτίμηση των προβλημάτων κατά τη χρήση των δημόσιων υπηρεσιών Υγείας, τα αποτελέσματα της οποίας σχολίασε ο κ. Κυριάκος Σουλιάτης επίκουρος καθηγητής πολιτικής υγείας στο πανεπιστήμιο Πελοποννήσου. Όπως προκύπτει από την έρευνα οι ασθενείς προσέφυγαν στον ιδιωτικό τομέα αφού πρώτα απευθύνθηκαν στους κρατι-

κούς φορείς και δεν έμειναν ικανοποιημένοι, ενώ ένας στους οκτώ ασθενείς αναγκάστηκε να επισκεφθεί ιδιωτικό ιατρείο ή νοσοκομείο γιατί δεν εξυπηρετήθηκε από το δημόσιο σύστημα υγείας. Τα σημαντικότερα προβλήματα που καταγράφηκαν σε όλη τη διαδικασία από το κλείσιμο του ραντεβού μέχρι την προμήθεια των φαρμάκων ήταν η καθυστέρηση στο κλείσιμο των ραντεβού σύμφωνα με το 73% των ερωτηθέντων, ενώ το 61% επεσήμαναν ότι κοστίζει πολύ το τηλέφωνο για το ραντεβού. Δηλαδή οι χρονικές καθυστερήσεις και το κόστος κλήσης είναι τα σημαντικότερα προβλήματα στην προσπάθεια για ραντεβού στα ταμεία, σύμφωνα με τους ασθενείς. Το σημαντικότερο δε πρόβλημα στα δημόσια νοσοκομεία εντοπίζεται στον αριθμό των ια-

τρών που δεν επαρκεί για να εξυπηρετήσει το πλήθος των ασθενών. Σημειώνεται πάντως ότι παρά το αυξημένο κόστος, οι ασθενείς έκαναν μικρές περικοπές, στις δαπάνες υγείας, προτιμώντας να περικόψουν άλλα έξοδα του οικογενειακού προϋπολογισμού. Ακόμη οι ασθενείς στην συντριπτική τους πλειοψηφία τους ενημερώνονται για τις πιθανές εκστρατείες, αλλά μόνο 1 στους 4 «ενεργοποιείται» να προβεί σε προληπτική εξέταση, κυρίως οι πάσχοντες από σπάνιο-απειλητικό νόσημα.

Επίσης λίγοι παρεμβαίνουν στην επιλογή της θεραπείας και για όσους το κάνουν ο κύριος λόγος είναι οι ανεπιθύμητες ενέργειες της προτεινόμενης θεραπείας, αλλά και η μη απόλυτη εμπιστοσύνη στο γιατρό. Στο ερώτημα αν ακολουθείτε πιστά τις ο-

δηγίες του γιατρού σας για την θεραπεία σας, 7 στους 10 ασθενείς δηλώνουν ότι ακολουθούν πιστά τις οδηγίες του θεράποντος ιατρού τους, ιδιαίτερα ασθενείς από σοβαρό-απειλητικό για τη ζωή νόσημα και όσο μεγαλύτεροι σε ηλικία. Επίσης 7 στους 10 ασθενείς δεν θα ζητούσαν από το γιατρό τους να τους συνταγογραφήσει γενόσημο φάρμακο. Στην πανελλαδική έρευνα συμμετείχαν 403 ασθενείς με προσωπικές και τηλεφωνικές συνεντεύξεις με στόχο την διερεύνηση, καταγραφή και ιεράρχηση των αναγκών και προβλημάτων των ασθενών σε σχέση με το σύστημα υγείας. Παράλληλα στόχευε στις συμπεριφορές των ασθενών αναφορικά με την αντιμετώπιση της νόσου την ενημέρωση, τη συμμετοχή στην επιλογή θεραπείας καθώς και στο κόστος θεραπείας.



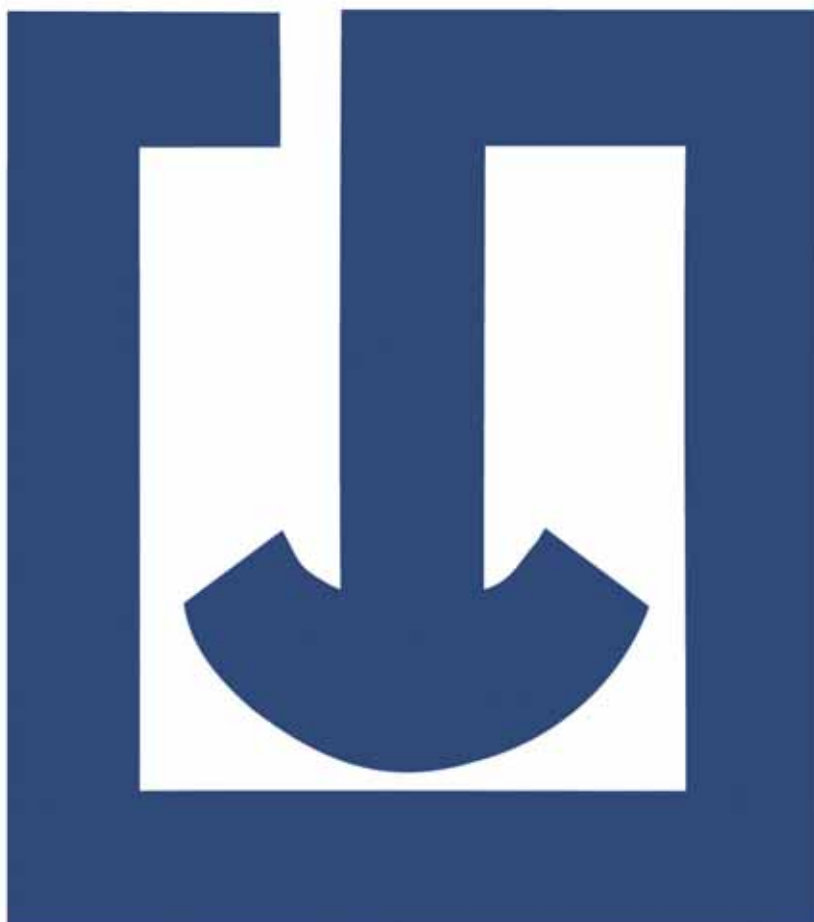
**Leroy Merlin****Επιλέγει τη λύση  
SAS® Campaign  
Management**

**Η** αλυσίδα καταστημάτων Leroy Merlin, επέλεξε το λογισμικό της SAS για τη βελτίωση της διαχείρισης και της εκτέλεσης των προωθητικών εκστρατειών της. Με τη SAS, θα αποκτήσουμε μεγαλύτερη γνώση και αυτονομία στον εντοπισμό των καλύτερων πελατών μας, καθώς και στην εκτέλεση και παρακολούθηση των πωλήσεων και των πρωτοβουλιών marketing", δήλωσε ο Fabio Salvotti, CIO της Leroy Merlin. Ειδικότερα, όπως είπε η SAS θα μας βοηθήσει να αυξήσουμε τα επίπεδα εκπλήρωσης των εκστρατειών και αφοσίωσης των πελατών, αλλά και να προσελκύσουμε νέους πελάτες. Η εταιρεία παροχής συμβουλευτικών υπηρεσιών Value Lab θα βοηθήσει στην υλοποίηση της λύσης της SAS στη Leroy Merlin.

Η πλατφόρμα SAS Customer Intelligence, που περιλαμβάνει και τη λύση SAS Marketing Automation, συνδράμει ουσιαστικά στην ταχύτερη ολοκλήρωση των εκστρατειών, στην επίτευξη καλύτερης στοχοθέτησης και ποσοστών ανταπόκρισης, στην επικέντρωση σε πελάτες υψηλής αξίας, στη συνεχή βελτίωση των εκστρατειών και στο συντονισμό των εκστρατειών ανάμεσα σε πολλαπλά κανάλια.

Οι επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στο χώρο της λιανικής είναι υποχρεωμένες να έχουν βαθιά γνώση των πελατών τους και να χρησιμοποιούν αυτή τη γνώση σε όλες τις ενέργειές τους –όπως π.χ. σε προσαρμοσμένες πωλήσεις και προγράμματα marketing, σχετικές προσφορές, κ.λπ." τόνισε από την πλευρά της η Diana McHenry, επικεφαλής του Τμήματος Global Retail Marketing της SAS. "Συγχαίρουμε τη Leroy Merlin για τη στρατηγική της που επικεντρώνεται στη συνεχή ικανοποίηση των αναγκών των πελατών της".

Σημειώνεται ότι η εγκατεστημένη βάση λύσεων της SAS στο χώρο της λιανικής διευρύνεται συνεχώς και στο πελατολόγιο της εταιρείας στο συγκεκριμένο χώρο περιλαμβάνονται ήδη αρκετοί σημαντικοί πελάτες σε ολόκληρο τον κόσμο, όπως οι: Aeropostale, AutoZone, Brooks Brothers, Burger King, Cabela's, Carrefour, Casino, Casual Male, Charming Shoppes, Chico's FAS Inc., The Children's Place, DSW, Eddie Bauer, Family Dollar, Gander Mountain, Hallmark, Hudson's Bay Company, Kohl's, Leroy Merlin, Liverpool, Luxottica Retail, Macy's, Mark's Work Wearhouse, Marks & Spencer, Northern Tool & Equipment, Office Depot, S-Group, Sainsbury's, Shopko, Sport Chalet, Spiegel Brands, Staples, Tesco, Tween Brands, Waitrose, Wakefern, Williams-Sonoma, Winn-Dixie και 1-800-FLOWERS.COM.



**ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ  
ΕΝΩΣΗ**

**Baloise**  
Group  
Ελβετία

**Deutscher Ring**  
Γερμανία

**Τριεθνής Ασφαλιστική Δύναμη**

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

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

## Αγροτική Ασφαλιστική

## Σημαντική αύξηση των οργανικών κερδών

**Η Αγροτική Ασφαλιστική**, βελτιώνοντας ακόμα περισσότερο τα αποτελέσματα της, εμφάνισε **κέρδη προ φόρων για το 9μηνο του 2012 ύψους 30,8 εκ. ευρώ, έναντι 21 εκ ευρώ** στο αντίστοιχο περυσινό διάστημα. Το αποτέλεσμα από ασφαλιστικές εργασίες, εκτός λειτουργικών εξόδων, ανήλθε σε 43,8 εκ. ευρώ έναντι 33,9 εκ. ευρώ της περυσινής περιόδου. Όπως σημειώνεται, οι λειτουργικές δαπάνες μειώθηκαν κατά 24,8% σε σχέση με το αντίστοιχο περυσινό διάστημα και ανήλθαν στο ύψος των 24,3 εκ. ευρώ έναντι 32,4 εκ ευρώ την περυσινή περίοδο.

Η συνολική παραγωγή καθαρών ασφαλίσεων της εταιρείας κατά το 9μηνο του 2012, ανήλθε στο ύψος των 112,2 εκ. ευρώ περί-

που, έναντι 143,7 εκ. ευρώ της αντίστοιχης περυσινής περιόδου, μειωμένη κατά 21,9%. Η μείωση της παραγωγής προήλθε κυρίως από την συγκυρία του μικροοικονομικού περιβάλλοντος, αλλά και από την εξορθολογιστική πολιτική της εταιρείας στον κλάδο αυτοκινήτων.

Το σύνολο των αποζημιώσεων ανήλθε για την αναφερόμενη περίοδο στο ύψος των 86,8 εκ. ευρώ έναντι 105,4 εκ ευρώ της αντίστοιχης περυσινής περιόδου (-18%).

Τα καθαρά έσοδα από επενδύσεις κατά το 9μηνο του 2012 ανήλθαν στο ύψος των 9,7 εκ. ευρώ περίπου έναντι 16,8 εκ ευρώ το αντίστοιχο περυσινό διάστημα. Η μείωση αυτή οφείλεται κυρίως στη μείωση των τόκων λόγω της συμμετοχής της εταιρείας στο πρό-

γραμμα ανταλλαγής ομολόγων. Επισημάνεται ακόμη ότι τα ικανοποιητικά αυτά αποτελέσματα σε συνδυασμό με την απόφαση του μετόχου (Τράπεζα Πειραιώς) για κεφαλαιακή ενίσχυση μέχρι 250 εκ. ευρώ, επιτρέπουν στην εταιρία να διατηρεί την ηγετική της παρουσία στην αγορά με τη γνωστή της συνέπεια και το ανθρώπινο πρόσωπο, παρέχοντας στους συνεργάτες σταθερές και σύγχρονες υπηρεσίες και στους ασφαλισμένους ολοκληρωμένη και αξιόπιστη προστασία.

**Τέλος σημειώνεται ότι η Αγροτική Ασφαλιστική** αποφάσισε την εκ νέου συνεργασία της με τη LIMRA και ήδη από το 2011 αποτελεί και πάλι μέλος του μεγάλου διεθνούς ασφαλιστικού οργανισμού. Συμμετέχει δε ενεργά στις εργασίες της Ελλαδο-



Ο διευθύνων σύμβουλος της ΑΤΕ  
κ. Ιορδάνης Χατζηηωσήφ

κυπριακής Επιτροπής, δια του εκπροσώπου της και επικεφαλής του Εταιρικού Δικτύου Πωλήσεων, κ. Ι. Παπουτσά.

## Comergon

## Αποκλειστικός εταίρος της IBN στην Ελλάδα

**Σ**ημαντική εξέλιξη αποτελεί η νέα εκπροσώπηση της Comergon, η οποία όπως σημειώνεται, επελέγη να αποτελέσει τον αποκλειστικό εταίρο του IBN (International Benefits Network) για την Ελλάδα, την Κύπρο και την Αίγυπτο.

Το IBN είναι ένα ανεξάρτητο παγκόσμιο δίκτυο Μεσιτών Ασφαλίσεων, Αναλογιστών και συμβουλευτικών εταιρειών που δραστηριοποιούνται στο χώρο των Employee Benefits και εκπροσωπείται σε περισσότερες από 70 χώρες παγκοσμίως.



Ο κ. ο Γιώργος Ζαφειρίου

Η προστιθέμενη αξία από την συμμετοχή της Comergon στο IBN

συνίσταται στην παροχή τεχνογνωσίας, νέων αγορών ασφάλισης και συνεχή ενημέρωση επί των εξελίξεων στο χώρο των Ομαδικών Ασφαλίσεων, σε παγκόσμια κλίμακα.

Η Comergon διαθέτει εξειδικευμένο τμήμα 'Employee Benefits', με σημαντικό πελατολόγιο ελληνικών και αλλοδαπών / πολυεθνικών επιχειρήσεων. Η νέα αυτή συνεργασία θα δώσει πολύτιμα εργαλεία, περισσότερες λύσεις και σημαντική ανταλλαγή know-how με απώτερο σκοπό την ακόμη καλύτερη εξυπηρέτηση εργοδοτών και εργαζομένων στον χώρο των Employee Benefits.

Η προσπάθεια βελτίωσης των υπηρεσιών μας προς τους ασφαλιζόμενους μας συνεχίζεται. Είναι για εμάς μεγάλη τιμή και επιβράβευση των προσπάθειών μας η επιλογή της Comergon ως αποκλειστικού εταίρου της IBN στην Ελλάδα, Αίγυπτο και Κύπρο που δραστηριοποιούμαστε και συγχρόνως ψήφος εμπιστοσύνης σε μία Ελληνική Εταιρεία Μεσιτών Ασφαλίσεων που στέκεται επάξια στις διεθνείς ασφαλιστικές αγορές, δήλωσε ο Γιώργος Ζαφειρίου, Διευθύνων Σύμβουλος της Comergon SA Risk Managers Insurance Brokers.

Η εκπροσώπηση αυτή της Comergon είναι η 6η, μια που η εταιρεία συμμετέχει πολλά χρόνια ως αποκλειστικός εταίρος στα διεθνή δίκτυα μεσιτών WBN, WING, TRC, UNISON και EURIBRON.

## ING

## Χρυσός Χορηγός του Spetses Mini Marathon

**Γ**ια δεύτερη συνεχή χρονία, η ING μέσω του προγράμματος εταιρικής υπευθυνότητας «Ζήσε Υπεύθυνα!» που σχεδιάζει και υλοποιεί, ήταν ο χρυσός χορηγός της διοργάνωσης Spetses Mini Marathon, που πραγματοποιήθηκε στις Σπέτσες. Φέτος, η ING θέσπισε το ειδικό βραβείο «ING Award» για την επιβράβευση της ανάδειξης του αθλητικού πνεύματος και των ιδεωδών του αγώνα. Η κα Σοφία Ρατσιάτου γενική διευθύντρια πωλήσεων ING και ο κ. Μάνος Χειράκης γενικός διευθυντής Marketing & Bancassurance τίμησαν απονέμοντας το βραβείο «ING Award» στην ομάδα των παιδιών από το Ελληνικό Παιδικό Χωριό που ταξίδεψε από τη Θεσσαλονίκη στις Σπέτσες για να συμμετάσχει στον παιδικό μαραθώνιο, γεμίζοντας το νησί με παιδικά χαμόγελα! Ενισχύοντας την τιμητική αυτή διάκριση, η ING στήριξε οικονομικά το ίδρυμα. Η δυναμική προβολή της ING στις Σπέτσες ήταν ανάλογη του brand name της, ενώ μέσω του εταιρικού περιπτέρου της η ING,



Ο νικητής του παιδικού μαραθωνίου

μοίρασε στους συμμετέχοντες μπλουζάκια αλλά και καπέλα για τον αγώνα, προσφέροντας προστασία στους αγωνιζόμενους από το δυνατό ήλιο. Ακολουθώντας τη διεθνή πρακτική του Ομίλου ING, η ING Ελλάδος δημιούργησε φέτος την ING Running Team, τη δική της ομάδα δρομέων με υπαλλήλους των κεντρικών γραφείων αλλά και στελέχη του Δι-



Οι νικήτριες του αγώνα των 26 χιλιομέτρων  
βραβεύονται από τον Γενικό Διευθυντή Marketing  
& Bancassurance κ. Μάνο Χειράκη

κτύου Πωλήσεων. Η ING Running Team που συγκέντρωσε περισσότερα από 50 μέλη προπονήθηκε με εξειδικευμένο προπονητή μαραθωνίων στο Άλσος Νέας Σμύρνης για την προετοιμασία της για τον αγώνα.

## Groupama Φοίνιξ

## Ξεκινάει το «Obsidienne - Ιανουάριος 2013»

**Μ**ετά το «Obsidienne-- Αύγουστος 2012», η **Groupama Φοίνιξ διαθέτει νέο επενδυτικό-ασφαλιστικό προϊόν, το «Obsidienne- Ιανουάριος 2013».** Το Obsidienne διέπεται από παρόμοια φιλοσοφία με αυτή του «Groupama ZEN», που διατέθηκε το καλοκαίρι του 2011 και έκλεισε με θετική εξέλιξη για το πρώτο έτος, με τους κατόχους του προγράμματος να κατοχυρώνουν κουπόνι 5,85% μικτό. Πρόκειται για ένα πρόγραμμα διάρκειας 10 (8 + 2) ετών που συνδυάζει εγγυημένο\* κεφάλαιο στη λήξη και ταυτόχρονα δυνατότητα συμμετοχής στις μετοχικές αγορές της ευρωζώνης.

Ο μηχανισμός του είναι α-

πλός και απόλυτα διαφανής. Κατά την περίοδο εγγραφών, δηλαδή από τις 22 Οκτωβρίου έως τις 21 Δεκεμβρίου 2012, και μέχρι την επένδυσή τους στο ομόλογο «Obsidienne Janvier 2013», τα προς επένδυση χρήματα τοποθετούνται σε αμοιβαία κεφάλαια διαχείρισης διαθεσίμων, με εγγύηση κεφαλαίου που παρέχει η Groupama Φοίνιξ, αλλά και δυνατότητα για επιπλέον αποδόσεις. Στη συνέχεια, από τις 21 Ιανουαρίου 2013, η επένδυση κατανέμεται σε 2 διαφορετικά μεν, συμπληρωματικά δε, επενδυτικά προφίλ μέσω του «Obsidienne Janvier 2013», για μέγιστη διάρκεια 8 ετών (έως τις 21 Ιανουαρίου 2021).

Η απόδοση του ομολόγου ε-

ξαρτάται κατά 70% από σταθερή ετήσια απόδοση 4,40%, και κατά 30% από την απόδοση του δείκτη EuroStoxx 50®, με ελάχιστη συνολική απόδοση του ομολόγου 10% και μέγιστη 85% επί του επενδύμενου κεφαλαίου, προ φόρων. Ο δείκτης EuroStoxx 50® περιλαμβάνει τις 50 σημαντικότερες μετοχές των κρατών μελών της ευρωζώνης. Το νέο Obsidienne δεν προσφέρει μόνο εγγύηση κεφαλαίου αλλά και ελάχιστη εγγυημένη\* απόδοση 2% επί του συνολικά καταβαλλόμενου κεφαλαίου ανεξάρτητα από την εξέλιξη των αγορών μετοχών, δυνατότητα υψηλής απόδοσης έως 71,5% επί του συνολικά καταβαλλόμενου κεφαλαίου στη λήξη της 8ετίας,

και πρόσβαση στα επενδύμενα χρήματα από το πρώτο κίολας τρίμηνο, τόνισε ο κ. Χρήστος Κάτσιος, εμπορικός διευθυντής της Groupama Φοίνιξ Ασφαλιστικής.\* Το εσωτερικό μεταβλητό κεφάλαιο δεν παρέχει εγγυημένες αποδόσεις κατά τη διάρκεια του και οι τυχόν προηγούμενες αποδόσεις δεν εγγυώνται τις μελλοντικές. Η παρεχόμενη εγγύηση δίδεται από την SOCIETE GENERALE μόνο για το ομόλογο "Obsidienne Janvier 2013" στη λήξη του τίτλου.

Σύμφωνα με το Νόμο του 1933 και τον κανονισμό 5 των ΗΠΑ, το Obsidienne II, όπως και όλα τα επενδυτικά προϊόντα, δεν πωλούνται και δεν μεταβιβάζονται με οιοδήποτε τρόπο σε «Πρόσωπα Η.Π.Α.».

## Glassdrive

### Πήγε Μεσογείων

**Ο** εταιρικός σταθμός της Glassdrive μεταφέρθηκε από τα Γλυκά Νερά στην Μεσογείων 399, στην Αγία Παρασκευή. Η αλλαγή τοποθεσίας του σταθμού σε κεντρικότερο σημείο της Αττικής, αποτελεί κίνηση στρατηγικής σημασίας τόσο για την περαιτέρω ανάπτυξη του δικτύου Glassdrive, αλλά και την αποτελεσματικότερη εξυπηρέτηση των πελατών της. Ο καινούργιος σταθμός είναι 200 τμ και θα εξυπηρετεί τις περιοχές Χολαργού, Αγίας Παρασκευής, Παλλήνης, Παπάγου, Γλυκών Νερών, Μελισσίων, Χαλανδρίου. Όπως σημειώνει η εταιρία, στην Glassdrive, οι πελάτες εξυπηρετούνται με άνεση και ασφάλεια αφού τοποθετούνται γνήσια ανταλλακτικά, τα οποία πιστοποιούνται με έντυπο γνησιότητας και παρέχεται υψηλών προδιαγραφών τοποθέτηση με εγγύηση εργασίας εφ' όρου ζωής.

## Ιντερσαλόνικα

### Νέος κύκλος σπουδών

**Μ**ε αφορμή την ανακοίνωση από την Τράπεζα της Ελλάδος, της ημερομηνίας διεξαγωγής εξετάσεων στις 15 Δεκεμβρίου στη Θεσσαλονίκη, ο όμιλος Ιντερσαλόνικα ως πιστοποιημένο κέντρο εκπαίδευσης διαμεσολαβούντων στις ασφαλίσσεις προσώπων, ανακοινώνει την έναρξη Κύκλου Σπουδών για την απόκτηση Πιστοποιητικού Επιπέδου Α' της Τράπεζας της Ελλάδος, στην έδρα του στη Θεσσαλονίκη. Τα μαθήματα που θα αρχίσουν τη Δευτέρα 26 Νοεμβρίου θα διεξαχθούν στην έδρα του Ομίλου, στο 15ο χλμ Θεσ/νίκης-Περαίας, και θα ολοκληρωθούν σε επτά εργάσιμες μέρες, μέχρι την Τρίτη 4 Δεκεμβρίου, σε συνολικά 35 διδακτικές ώρες. Το κόστος των μαθημάτων είναι 200 €, ενώ για επιχειρήσεις με άνω των 2 συμμετοχών, το κόστος διαμορφώνεται στα 180 €. Επιπλέον, υπάρχει η δυνατότητα διεξαγωγής μαθημάτων στο χώρο της ενδιαφερόμενης επιχείρησης, με πρόγραμμα και ωράριο που θα συμφωνηθεί. Στους εγγεγραμμένους θα διανεμηθούν δωρεάν εκπαιδευτικές σημειώσεις και πρόσθετο υλικό όπου εμπεριέχονται οι παρουσιάσεις των εκπαιδευτών οι οποίοι θα αναλύσουν διεξοδικά την εξεταστέα ύλη με τα νέα δεδομένα της Τράπεζας της Ελλάδος, και τεστ προσομοίωσης των εξετάσεων με τα νέα δεδομένα. Για πληροφορίες επικοινωνήστε με τον υπεύθυνο κ. Νικόλαο Φίστα.



**σίγουρα, γρήγορα...απλά!**

**Η Interasco εξ-ασφάλιση...εγγυάται.**

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

...γιατί πάνω από 120 χρόνια συνεργαζόμαστε με συνέπεια, έντιμα και αρμονικά με όλους τους συνεργάτες μας.

...γιατί σήμερα σαν μέλος του ομίλου Harel που έχει 2 εκ. πελάτες, 1,5€ δις κύκλο εργασιών, 620.000.000€ ίδια κεφάλαια και 18,5€ δις επενδυμένα κεφάλαια είμαστε δυνατόι περισσότερο από ποτέ.

Πάνω από όλα όμως λογαριάζουμε και σεβόμαστε εσάς που μας εμπιστεύεστε το χαρτοφυλάκιό σας, τους κόπους σας, τις προσδοκίες σας για σιγουριά και δικαίωση των πελατών σας.

Αυτή την εμπιστοσύνη μετατρέπουμε σε σίγουρη δύναμη για να δημιουργείτε απερίσπαστοι, να προοδεύετε και να χτίζετε ένα σίγουρο μέλλον.

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



## Ατλαντική Ένωση: Κάλυψε τις ζημιές του PSI χωρίς αύξηση κεφαλαίου

**Π**αρόλο το δύσκολο οικονομικό περιβάλλον που διανύουμε, η Ατλαντική Ένωση κατόρθωσε να καλύψει όλη τη ζημιά που προήλθε από την συμμετοχή της στο πρόγραμμα Ανταλλαγής Ομολόγων του Ελληνικού Δημοσίου (PSI). Όπως σας είναι γνωστό, όλες οι ασφαλιστικές εταιρείες υπέστησαν ζημιές από την συμμετοχή τους στο πρόγραμμα ανταλλαγής ομολόγων του Ελληνικού Δημοσίου, που είχε σας αποτέλεσμα μικρές ή μεγάλες ζημιές. Λόγω του γεγονότος αυτού, οι εταιρείες για να καλύψουν τις ζημιές τους και να καλύψουν τα απαιτούμενα κριτήρια του Δείκτη Φερεγγυότητας τον οποίο έχει θέσει η Τράπεζα της Ελλάδος, έπρεπε να προβούν σε αύξηση μετοχικού κεφαλαίου. Όπως τονίζει η Ατλαντική Ένωση, η εταιρεία δεν **χρειάστηκε να προ-**

**βεί σε αύξηση του Μετοχικού της κεφαλαίου, δεδομένου ότι λόγω των κατά πολύ μεγαλύτερων ιδίων κεφαλαίων τα οποία διαθέτει, είναι από τις ελάχιστες εταιρείες που υπερκαλύπτει** και τα αυστηρότερα κριτήρια του Δείκτη Φερεγγυότητας που είναι προγραμματισμένος να εφαρμοστεί από 1/1/2013 (SOLVENCY II). Η εταιρία σημειώνει ακόμη ότι η κάλυψη της ζημιάς λόγω συμμετοχής στο PSI οφείλεται στην σωστή και συνετή διαχείριση της διοίκησης, τα σωστά τιμολογημένα προϊόντα, ως επίσης και στο δίκτυο πωλήσεων. Σημειώνεται ότι την 1 και 2 Οκτωβρίου έγινε συνάντηση στελεχών της εταιρείας με στελέχη της Baloise Κροατίας. Η συνάντηση έγινε μετά από παράκληση της μητρικής εταιρείας Baloise και μετόχου, για να ενημερωθούν οι συνάδελ-

φοι από την Croatia για τον τρόπο λειτουργίας της εταιρείας και να χρησιμοποιήσουν κάποια από τις μεθόδους διοίκησης και λειτουργίας στην Baloise Croatia για να μπορέσουν να πετύχουν καλύτερα αποτελέσματα.

Η εμπιστοσύνη είναι ένα από τα σημαντικά της φιλοσοφίας μας και πιστεύουμε ότι το έχουμε πετύχει για του ς πελάτες μας, τους συνεργάτες μας και το προσωπικό μας, σημειώνει χαρακτηριστικά η εταιρία. Την ίδια ώρα η νέα διαφημιστική καμπάνια της Ατλαντικής Ένωσης που έχει βασιστεί στην Δωρεάν Κάρτα "Πρόληψης Υγείας" η οποία συνοδεύει κάθε ασφαλιστήριο συμβόλαιο αυτοκινήτου και καλύπτει τον οδηγό και την οικογένειά του, «τρέχει» ήδη στην τηλεόραση και θα επεκταθεί στο ραδιόφωνο και στο διαδίκτυο.



Ο κ. Γιάννης Λαπατάς διευθύνων σύμβουλος και γενικός διευθυντής Ατλαντικής Ένωσης

## Οι πρωταθλητές της Generali στη Μήλο



**Θ**εσμός έγινε πλέον το Generali Trophy, η φθινοπωρινή θαλάσσια εκστρατεία με φουσκωτά των κορυφαίων του Agency, στα ελληνικά νησιά.

Για δεύτερη συνεχή χρονιά, οι συνεργάτες της Generali που πρώτευσαν στον διαγωνισμό του δικτύου Agency, αποφάσισαν να εκδράμουν ως άλλοι αργοναύτες στο Αιγαίο και να αποχαιρετήσουν όλοι μαζί το καλοκαίρι. Το Generali Trophy, μία πρωτοβουλία της διοίκησης που υιοθετήθηκε με ενθουσιασμό από το δίκτυο των ασφαλιστικών συμβούλων, φέρνει πιο κοντά τους συνεργάτες με την εταιρεία και επιβεβαιώνει την σχέση αμοιβαίας εμπιστοσύνης, τους στενούς δεσμούς, και την κοινή πορεία της Generali και του ανθρώπινου δυναμικού των πωλήσεων.

Έχοντας ταξιδέψει με την εταιρία σε μακρινούς προορισμούς ανά τον κόσμο, οι συνεργάτες του δικτύου Agency είχαν την ευκαιρία με α-



φορμή το Generali Trophy να απολαύσουν και τις μοναδικές ομορφιές της χώρας μας. Τα φουσκωτά της ομάδας Generali έβαλαν πλήρη για την πανέμορφη Μήλο. Ένα νησί ζωντανό μνημείο της φύσης με έντονα γεωλογικά χαρακτηριστικά, και αμέτρητες παραλίες, μοναδικής ομορφιάς. Οι πιο τολμηροί ξεκίνησαν από την Αθήνα, και δαμάζοντας τα κύματα βρέθηκαν στο νησί της Αφροδίτης, όπου συνάντησαν τους υπόλοιπους συνεργάτες τους.



## Η ERGO στήριξε τον αγώνα δρόμου "Ladies Run"

**Ω**ς υποστηρικτής ασφάλισης στήριξε η ERGO τον πρώτο αγώνα δρόμου με τον τίτλο "Ladies Run", ο οποίος απευθυνόταν αποκλειστικά σε γυναίκες και έλαβε χώρα στο Λαιμό της Βουλιαγμένης. Ο αγώνας, που χαρακτηρίστηκε από την εξαιρετική οργάνωση, είχε, εκτός των άλλων και έντονα κοινωνικό χαρακτήρα, καθώς μέρος των εσόδων από τις συμμετοχές δόθηκε για την ενίσχυση του ήδη αναγνωρισμένου έργου της Ελληνικής Αντικαρκινικής Εταιρείας και της διαρκούς εκστρατείας της ενάντια στον καρκίνο του μαστού. Η ERGO και με αυτήν τη χορηγία αποδεικνύει έμπρακτα και το «άλλο» πρόσωπό της, τηρώντας τη δέσμευσή της να ενεργεί με γνώμονα την κοινωνική υπευθυνότητα και την πρόθεσή της να αναδείξει την αξία του αθλητισμού ως τρόπου ζωής. Η συμβολή της εταιρείας στον "Ladies Run" δεν περιορίστηκε μόνο στην παροχή οικονομικών πόρων, αλλά επεκτάθηκε και στην προσφορά δωρεάν ασφάλισης Προσωπικού Ατυχήματος και Αστικής Ευθύνης σε όλες τις συμμετέχουσες κατά τη διάρκεια του αγώνα. Σημειώνεται ότι στον αγώνα έλαβαν μέρος πάνω από 600 Ελληνίδες δρομείς, ενώ δυναμικό παρών στο Ladies Run έδωσαν και οι εργαζόμενες στην ERGO.



Μέλη της ομάδας με τους κ.κ. Θεόδωρο Κοκκάλα, Θάνο Μελακοπίδη και Στάθη Τσαούση

### Ομιλος Ιασώ

## Διευρύνει τις συνεργασίες με τις ασφαλιστικές εταιρίες



**Σ**ημαντική συμφωνία με την MetLife Alico, με σκοπό την κάλυψη περιστατικών για νοσηλεία, αλλά και εξωτερικών περιστατικών για τους ασφαλισμένους με ατομικά και ομαδικά συμβόλαια, υπέγραψε η κλινική Ιασώ Θεσσαλίας. Η κλινική

είναι εξοπλισμένη με τον πλέον σύγχρονο και πρωτοποριακό ιατροτεχνικό εξοπλισμό ενώ διαθέτει τη συνδρομή κορυφαίων ιατρών συνεργατών όλων των ειδικοτήτων. Παρέχει υπηρεσίες γενικής, μαιευτικής-γυναικολογικής κλινικής, ενώ λειτουργούν και ειδικές μονάδες, όπως

Μονάδα Εντατικής Θεραπείας Ενηλίκων, Μονάδα Εντατικής Θεραπείας Νεογνών Μονάδα Τεχνητού Νεφρού, Εμβρυομητρική, στελεχωμένες με ειδικευμένο προσωπικό. Διαθέτει πλήρως εξοπλισμένα διαγνωστικά εργαστήρια με ιατρικά μηχανήματα τελευταίας τεχνολογίας. Τέλος είναι στελεχωμένη με ειδικούς γιατρούς όλων των κρίσιμων ειδικοτήτων και λειτουργεί 24 ώρες το 24ωρο. Σημειώνεται ότι η κλινική Ιασώ Θεσσαλίας, συνεργάζεται ήδη με τις ασφαλιστικές εταιρίες Generali, Εθνική Ασφαλιστική, Interamerican, Ευρωπαϊκή Πίστη και Bupa, παρέχο-

ντας πλήρη κάλυψη στους ασφαλισμένους των εταιριών αυτών, ενώ από τις αρχές του τρέχοντος έτους συνεργάζεται και με τον ΕΟΠΥΥ για εσωτερικούς και εξωτερικούς ασθενείς.

### Ιασώ Παίδων συμφωνία με την EFG Eurolife

Παράλληλα η παιδιατρική Κλινική Ιασώ Παίδων υπέγραψε συμφωνία με την ασφαλιστική εταιρεία EFG Eurolife, καλύπτοντας έτσι την νοσηλεία για παθολογικά, και χειρουργικά παιδιατρικά περιστατικά. Η Ιασώ

Παίδων, λειτουργεί 24 ώρες το 24ωρο κατά τα πρότυπα τριτοβάθμιας κλινικής, εξασφαλίζοντας τις καλύτερες συνθήκες και ένα ευχάριστο περιβάλλον για την οικογένεια. Η ιατρική ομάδα είναι στελεχωμένη με γιατρούς που διαθέτουν πολυετή εμπειρία ενώ πολλοί είναι αυθεντίες στον τομέα τους. Εξοπλισμένη με την τελευταία λέξη της τεχνολογίας, διαθέτει μία από τις πλέον σύγχρονες Μονάδες Εντατικής Θεραπείας Παίδων στη χώρα, καθώς και Ειδική Μονάδα Επεμβατικής Ακτινολογίας και οργανωμένη Μονάδα Ημερήσιας νοσηλείας.

## Υδρόγειος Ασφαλιστική True Leaders



Ο κ. Αναστάσιος Κασκαρέλης, παραλαμβάνει το βραβείο από τον κ. Νικήτα Κωνσταντέλλο, διευθύνοντα σύμβουλο, ICAP Group

Ως μία από τις 42 κορυφαίες εταιρείες στην Ελλάδα διακρίθηκε η Υδρόγειος Ασφαλιστική, με βάση τα αντικειμενικά και μετρήσιμα κριτήρια του ετήσιου θεσμού "True Leaders" του ομίλου ICAP. Οι 42 "True Leaders" αναδείχθηκαν φέτος μέσα από έναν αριθμό 24.000 εταιρειών και ομίλων που δημοσίευσαν ισολογισμό το 2011 και τα κριτήρια που ανέδειξαν την Υδρόγειο μεταξύ αυτών συνοψίζονται στην κερδοφορία όπου με βάση τα στοιχεία του ετήσιου οδηγού της ICAP «Business Leaders in Greece», η Υδρόγειος ήταν ανάμεσα στις 500 μεγαλύτερες εταιρείες βάσει EBITDA (στην 169η θέση της λίστας, από την 466η θέση το 2010, μία ανάπτυξη 131,24%). Στους 200 μεγαλύτερους ομίλους βάσει EBITDA (στη 86η θέση της λίστας, από την 169η θέση το 2010, παρουσιάζοντας μία ανάπτυξη 103,96%).

Επίσης στον αριθμός και αύξηση προσωπικού το 2011, όπου με βάση τα στοιχεία του ετήσιου οδηγού της ICAP «Leading Employers in Greece», η Υδρόγειος ήταν ανάμεσα στις 100 εταιρείες με την μεγαλύτερη αύξηση προσωπικού το 2011 (+5,22%) και ανάμεσα στις 500 εταιρείες με το μεγαλύτερο αριθμό προσωπικού.

Κριτήριο ήταν και η θέση στον κλάδο, όπου η Υδρόγειος κατέχει μία από τις 10 κορυφαίες θέσεις στον κλάδο της και συγκεκριμένα την 8η θέση βάση κύκλου εργασιών το 2011. «Η διάκριση αυτή μας κάνει ιδιαίτερα υπερήφανους. Το 2013 η Υδρόγειος Ασφαλιστική συμπληρώνει 40 χρόνια επιτυχημένης πορείας στην ελληνική αγορά αποδεικνύοντας, με τον καλύτερο τρόπο, ότι η ελληνική επιχειρηματικότητα μπορεί να πετύχει πολλά, ακόμη και σε δύσκολους καιρούς, δήλωσε σχετικά ο Αναστάσιος Κασκαρέλης, πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Υδρογείου, ο οποίος παρέλαβε το βραβείο των "True Leaders" κατά τη διάρκεια της τιμητικής εκδήλωσης που διοργάνωσε ο Όμιλος ICAP.

## σας στηρίζουμε με ασφάλεια 39 χρόνια

Εδώ και 39 χρόνια εφαρμόζουμε την ιδανική συνταγή της επιτυχημένης εταιρείας παροχής ασφαλιστικών υπηρεσιών: Χρηστή Διαχείριση, Έμπειρο Προσωπικό, Ευέλικτη Διοικητική Οργάνωση, Επιλεγμένοι Συνεργάτες, Άμεση Αποζημίωση Ζημιών, Σύγχρονα Ασφαλιστικά Προϊόντα. Στην ΥΔΡΟΓΕΙΟ αγαπάμε τις προκλήσεις! Έχουμε διανύσει μεγάλο δρόμο και ανταποκριθήκαμε επάξια στις ευκαιρίες, όπως και στις δυσκολίες. Έτσι πορευόμαστε και προς το μέλλον και προσβλέπουμε σε ακόμα ευρύτερη ανάπτυξη και στην επίτευξη ακόμα υψηλότερων στόχων.



Ασφαλής Δύναμη!

ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ & ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ

Κεντρικά Γραφεία: Λ. Συγγρού 254, 176 72 Καλλιθέα-Αθήνα  
Τ: 210 9477200 • F: 210 9590078

Υποκατάστημα: 7<sup>η</sup> χλμ. Θεσ/νίκης - Ν. Μουδανιών  
541 10 Πυλαία-Θεσ/νίκη, Τ: 2310 497900 • F: 2310 487110

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



## Όταν ο κόσμος παγώνει η Εθνική Ασφαλιστική προχωράει μπροστά

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

**ΕΘΝΙΚΗ**  
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

*...για πάντα*