



Τράπεζες:
Όλα στο τραπέζι
για «win-win» λύση.
Εκπλήξεις κρύβουν
οι ΑΜΚ

Σελ. 7-8

Διαβάστε:

D.A.S. Hellas
Μεγαλύτερες επιδόσεις
για το 2013

Σελ. 14

International Life
Πάνω από 18 εκατ. ευρώ
για αποζημιώσεις

Σελ. 12

Ευρώπη ΑΕΓΑ
Ασφάλισε
την Ολυμπιακή
Επιτροπή



Σελ. 14

Ελεύθεροι Επαγγελματίες
Ποιοι δικαιούνται
το επίδομα

Σελ. 3

Τράπεζα Πειραιώς



Μεγαλώνει στο
bancassurance

Σελ. 7

CNP Laiki Insurance
Μετονομάζονται
οι ασφαλιστικές
στην Ελλάδα

Σελ. 8

Γ. Ζερβουδάκης
Στον ασφαλιστικό σύμβουλο
του κύκλου επιτυχημένων
ασφαλιστών, αναγνωρίζουμε
τον ασφαλιστή Ζωής

Σελ. 2



Γιώργος Βαλαής
Η Interamerican
Βοηθείας διαχειρίστηκε
287.000 περιστατικά
το 2012

Σελ. 14



ΤτΕ: Ύφεση 4,5% με ανάκαμψη από το 2014

Σελ. 9

Ενίσχυση της αξιοπιστίας της αγοράς-120 ελέγχους έκανε η τράπεζα της Ελλάδος Πρώτος στόχος του νέου προέδρου τα Επαγγελματικά Ταμεία



Ο κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου



Ο κ. Γιώργος Προβόπουλος

Σημαντικές προκλήσεις έχει να αντιμετωπίσει το νέο διοικητικό συμβούλιο και ο νέος πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου. Το νέο συμβούλιο θα κληθεί σε συνεργασία με την εποπτική αρχή, την Τράπεζα της Ελλάδος να ολοκληρώσει την προετοιμασία εισόδου της ασφαλιστικής αγοράς σε ένα νέο πιο αξιόπιστο καθεστώς που εισάγει η οδηγία «Solvency II», όπως άλλωστε προκύπτει από όσα αναφέρει ο διοικητής της Τράπεζας της κ. Γιώργος Προβόπουλος στην ετήσια έκθεση της Τράπεζας για την ελληνική οικονομία στην οποία υπάρχει ιδιαίτερο τμήμα και για τις ασφαλιστικές εταιρείες.

Πέραν όμως της οδηγίας το νέο διοικητικό συμβούλιο θα διαχειρισθεί όλη την προετοιμασία για την είσοδο της ιδιωτικής ασφάλισης στο δεύτερο πυλώνα ασφάλισης τα επαγγελματικά ταμεία καθώς κάτι τέτοιο προβλέπεται από το μνημόνιο, ένα θέμα που το γνωρίζει καλά ο κ. Σαρρηγεωργίου.

Συνέχεια στη σελ. 2

**Οι Ελληνίδες φέρνουν
τα περισσότερα
χρήματα στο σπίτι**

Σελ. 7



AXA

Η AXA παραμένει η μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρεία στον κόσμο βάσει καθαρών εγγεγραμμένων ασφαλιστρών. Σύμφωνα με την κατάταξη του οργανισμού αξιολόγησης A.M. Best, η οποία βασίζεται στα οικονομικά αποτελέσματα του 2011, ο γαλλικός όμιλος AXA παραμένει στην κορυφή με 100 δισ. δολάρια σε καθαρά εγγεγραμμένα ασφαλίστρα.

Σελ. 12

Rank	Year	Company	Country	2011 Net Premiums (Billion USD)	% Change
1	2011	AXA	France	100,000	+1.5%
2	2011	Aviva	UK	80,000	+1.0%
3	2011	Generalei	Italy	70,000	+0.5%
4	2011	Swire	China	60,000	+0.8%
5	2011	MetLife	USA	50,000	+0.2%
6	2011	Prudential	USA	40,000	+0.1%
7	2011	ANZ	Australia	30,000	+0.3%
8	2011	Standard Life	UK	20,000	+0.4%
9	2011	Manulife	Canada	15,000	+0.6%
10	2011	Sumitomo	Japan	10,000	+0.7%

Το PPF Group των κ. Petr Kellner και Jiri Smejč δείχνει αποφασισμένο να «τζογάρει» δυνατά στην Ελλάδα

Σελ. 9



**Ψήφος
εμπιστοσύνης
συνεργατών
και ασφαλισμένων
στην ARAG**



Σελ. 10

Όμιλος ΥΓΕΙΑ



Η αρχή έγινε...

Το πρώτο ασφαλιστικό προϊόν ΥΓΕΙΑΣ κλειστού Δικτύου που δημιουργήθηκε και κτίστηκε με την πλήρη συνεργασία Ασφαλιστικής (Generali) και Παρόχου Υγείας (Όμιλος ΥΓΕΙΑ) είναι γεγονός.

Σελ. 6

Είπαν:



Με τη συνένωση Εθνικής Τράπεζας - Eurobank η Ελλάδα θα κατακτήσει την επίσημη 15η θέση στον τραπεζικό χάρτη της Ευρωζώνης, με βάση το ενεργητικό του νέου τραπεζικού ομίλου.

Ο Διευθύνων Σύμβουλος της Εθνικής Τράπεζας Αλέξανδρος Τουρκουλίδης, σε συνέντευξή του στην Καθημερινή της Κυριακής

Έχω καταστήσει σαφές και στην Κομισιόν ότι περιθώρια για παραπέρα περικοπές μισθών και συντάξεων δεν υπάρχουν. Αντίθετα, η Ελλάδα χρειάζεται δίκτυο προστασίας ανέργων και απόρων.

Η Ελληνίδα επίτροπος Μαρία Δαμανάκη σε συνέντευξη του στην Κυριακάτικη Ελευθεροτυπία



Ενίσχυση της αξιοπιστίας της αγοράς-120 ελέγχους έκανε η τράπεζα της Ελλάδος

Πρώτος στόχος του νέου προέδρου τα Επαγγελματικά Ταμεία

Συνέχεια από τη σελίδα 1

Παράλληλα υπάρχουν σε εκκρεμότητα και μία σειρά άλλα σοβαρά ζητήματα που η ΕΑΕΕ θα πρέπει να παρέμβει ενισχύοντας την εξωστρέφεια της όπως η συμμετοχή της ιδιωτικής ασφάλισης στην αντιμετώπιση των φυσικών καταστροφών, τα φορολογικά θέματα κ.α.

Στο μεταξύ η Τράπεζα της Ελλάδος ως εποπτική αρχή συνεχίζει το ασφυκτικό pressing στην ασφαλιστική αγορά. Σύμφωνα με την ετήσια έκθεση του διοικητή η Τράπεζα της Ελλάδος εντατικοποίησε τους εποπτικούς ελέγχους, αυξάνοντας τον αριθμό και τη συχνότητα των υποβαλλόμενων στοιχείων και διενεργώντας πάνω από 120 επιτόπιους ελέγχους. Συγχρόνως, πραγματοποίησε σειρά συναντήσεων με τις διοικήσεις και στελέχη των ασφαλιστικών επιχειρήσεων, όπου τους επισημάνθηκαν ζητήματα διοικητικής οργάνωσης, κανονιστικής συμμόρφωσης και άλλες διαρθρωτικές αδυναμίες, με έμφαση στη σταδιακή προσαρμογή των πρακτικών της αγοράς και της εσωτερικής οργάνωσης των εταιριών στις νέες απαιτήσεις.

Στην έκθεση αναφέρεται ακόμη ότι η ασφαλιστική αγορά στην Ελλάδα περιλαμβάνει εβδομήντα πέντε (75) ασφαλιστικές επιχειρήσεις, 55 με έδρα στην Ελλάδα και 20 οι οποίες αποτελούν υπο-

καταστήματα επιχειρήσεων που εδρεύουν στην ΕΕ και στον ΕΟΧ, με συνολικό ενεργητικό ύψους 14 δισεκ. ευρώ. Σε όρους παραγωγής ασφαλιστών, οι ελληνικές ανώνυμες ασφαλιστικές εταιρίες κατέχουν μερίδιο αγοράς 48,7%, οι θυγατρικές ομίλων με έδρα σε άλλες χώρες της ΕΕ 41,8%, τα υποκαταστήματα τρίτων χωρών σε 5,4% και τα υποκαταστήματα κρατών μελών της ΕΕ σε 4,1%. Αναφορικά με το βαθμό συγκέντρωσης της αγοράς, ως προς την παραγωγή ασφαλιστών, οι 5 και 10 μεγαλύτερες επιχειρήσεις κατέχουν το 67,2% και 92,7% της αγοράς στις ασφαλίσεις ζωής, και το 37,2% και 62,2% στις ασφαλίσεις κατά ζημιών αντίστοιχα. Τα εν λόγω ποσοστά κυμαίνονται σε ελαφρώς χαμηλότερα επίπεδα σε σύγκριση με το 2011.

Την περίοδο Ιανουαρίου Σεπτεμβρίου 2012, τα κύρια χαρακτηριστικά της ασφαλιστικής αγοράς ήταν η μείωση, για δεύτερη συνεχή χρονιά, της παραγωγής νέων συμβολαίων και η σημαντική αύξηση του αριθμού των εξαγορών τους. Παράλληλα, παρατηρήθηκε υποχώρηση στην αξία των επενδύσεων των ασφαλιστικών εταιριών, μεγάλο μέρος των οποίων αφορά ομόλογα του Ελληνικού Δημοσίου (ΟΕΔ), απόρροια του PSI+ και του προγράμματος επαναγοράς.

Για να αντιμετωπιστούν οι επιδράσεις των ανω-

τέρω εξελίξεων, πραγματοποιήθηκαν αυξήσεις κεφαλαίων ύψους 1,5 δισεκ. ευρώ, ενώ ειδικότερα για τις επιπτώσεις από το PSI+ επιτράπηκε στις ασφαλιστικές επιχειρήσεις η πολιτική της παρέκκλισης στην αποτίμηση των ΟΕΔ και η σταδιακή κάλυψη της ζημίας μέχρι το τέλος του 2013. Από τις 55 ασφαλιστικές επιχειρήσεις που εδρεύουν στην Ελλάδα, οι 23 έκαναν χρήση της δυνατότητας παρέκκλισης.

Παράλληλα, η ΕΙΟΡΑ, σχεδιάζει το συντονισμό για τη διεξαγωγή πανευρωπαϊκής άσκησης προσομοίωσης ακραίων καταστάσεων (stress test) στην ασφαλιστική αγορά εντός του έτους 2013 ενώ με στόχο τον ακριβέστερο προσδιορισμό των τεχνικών προβλέψεων και ορθής εκτίμησης των κινδύνων, η Διεύθυνση Εποπτείας Ιδιωτικής Ασφάλισης (ΔΕΙΑ) της Τράπεζας της Ελλάδος θα συντονίσει την εκπόνηση οκτώ μελετών.

Το νέο διοικητικό συμβούλιο

Βάσει του Καταστατικού της, συγκροτήθηκε σε σώμα το νέο Διοικητικό Συμβούλιο της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, το οποίο εξελέγη κατά τις αρχαιρεσίες της 12ης Φεβρουαρίου. Η σύνθεση του νέου Διοικητικού Συμβουλίου έχει ως εξής:

Πρόεδρος: ΣΑΡΡΗΓΕΩΡΓΙΟΥ ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ
Αντιπρόεδρος: ΚΩΤΣΑΛΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ
Γενικός Γραμματέας: ΛΑΠΑΤΑΣ ΙΩΑΝΝΗΣ
Ταμίας: ΜΠΡΑΒΟΣ ΦΩΚΙΩΝ

Μέλη: ΖΟΡΜΠΑΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ
ΚΟΚΚΑΛΑΣ ΘΕΟΔΩΡΟΣ
ΠΑΠΑΝΙΚΟΛΑΟΥ ΠΕΤΡΟΣ
ΧΑΤΖΗΩΣΗΦ ΙΟΡΔΑΝΗΣ
ΠΑΠΑΜΙΧΑΛΟΠΟΥΛΟΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ
ΜΑΚΡΟΠΟΥΛΟΣ ΝΙΚΟΣ
GOMEZ LUIS MIGUEL
ΜΑΖΑΡΑΚΗΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ
ΒΑΓΙΑΚΑΚΟΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ
ΔΗΜΗΤΡΙΟΥ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ
ΒΑΣΙΛΕΙΟΥ ΑΝΔΡΕΑΣ
ΚΑΣΚΑΡΕΛΗΣ ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ
KLEIJNEN ERIC
WOIRHAYE BERTRAND
ZORGNO GIUSEPPE

Την επαμελή Εκτελεστική Επιτροπή απαρτίζουν τα τέσσερα μέλη του Προεδρείου βάσει του Καταστατικού της ΕΑΕΕ (κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, Γεώργιος Κώτσας, Ιωάννης Λαπατάς, Φωκίων Μπράβος) και οι κ. Δημήτριος Ζορμπάς, Ιορδάνης Χατζηωσήφ και Eric Kleijnen κατόπιν ειδικής προς τούτο εκλογής.

MetLife Alico

Οι επιτυχημένοι ασφαλιστές για το 2013

Τα ονόματα των κορυφαίων ασφαλιστικών συμβούλων οι οποίοι συγκαταλέγονται στον κύκλο επιτυχημένων ασφαλιστών της εταιρίας για το 2013 ανακοίνωσε η MetLife Alico, η οποία έχει καθιερώσει τον θεσμό εδώ και 3 δεκαετίες. Όπως αναφέρεται σε σχετική ανακοίνωση ο κύκλος επιτυχημένων ασφαλιστών αποτελείται από επαγγελματίες ασφαλιστικούς συμβούλους ιδιαίτερα υψηλού επιπέδου, οι οποίοι με το έργο τους έχουν κατακτήσει μια ξεχωριστή θέση στην εταιρία, ενώ αναγνωρίζονται ευρύτερα και από ολόκληρη την Ελληνική ασφαλιστική αγορά.

Η συμμετοχή στον κύκλο επιτυχημένων ασφαλιστών καθορίζεται από μια σειρά από σημαντικά ποιοτικά κριτήρια, όπως ο υψηλός δείκτης διατηρησιμότητας συμβολαίων και η άμεμπτη επαγγελματική

σταδιοδρομία του μέλους, σε συνδυασμό με τα παραγωγικά αποτελέσματα που επιτεύχθηκαν κατά τη διάρκεια του προηγούμενου έτους. Στον ασφαλιστικό σύμβουλο που είναι μέλος του κύκλου επιτυχημένων ασφαλιστών, όλοι μας αναγνωρίζουμε τον ασφαλιστή Ζωής που είναι σωστά καταρτισμένος, και ανταποκρίνεται υπεύθυνα και αποτελεσματικά στις ολοένα αυξανόμενες ασφαλιστικές ανάγκες της αγοράς, τονίζει σε μήνυμά του, ο κ. Γ. Ζερβουδάκης, Agency Director Ελλάδας της MetLife Alico. Λαμβάνοντας, δε, υπόψη, το ιδιαίτερα αυτό απαιτητικό περιβάλλον στο οποίο επιχειρούμε, τα Μέλη του Κύκλου Επιτυχημένων Ασφαλιστών επιβεβαιώνουν με τον πλέον ξεκάθαρο τρόπο ότι η δική μας επαγγελματική συμπεριφορά είναι αυτή που κυρίως διαμορφώνει τα αποτελέσματά μας πρόσθεσε ο κ. Ζερβουδάκης.

ΜΕΛΗ ΚΕΑ 2013

ΑΡΙΣΤΕΙΟ

Χ. ΠΑΠΑΔΗΜΗΤΡΙΟΥ
Ζ. ΣΟΥΣΗΣ
Π. ΣΤΑΘΟΠΟΥΛΟΣ
Μ. ΤΡΙΒΥΖΑ
Δ. ΤΣΟΥΚΑΛΑΣ-ΣΤΑΘΑΚΗΣ
Κ. ΧΑΤΖΗΣΤΕΦΑΝΟΥ

ΠΛΗΡΗ ΜΕΛΗ

Τ. ΑΒΕΝΤΙΣΙΑΝ
Γ. ΚΟΡΟΛΗΣ
Σ. ΜΑΚΕΔΟΣ
Ι. ΤΟΜΑΗΣ

ΠΡΟΣΚΕΚΛΗΜΕΝΑ ΜΕΛΗ

Ι. ΑΛΕΞΑΝΙΑΝ
Γ. ΒΑΣΙΟΥ
Ε. ΕΓΓΛΕΖΑΚΗ
Χ. ΚΑΡΑΤΖΑΣ
Ο. ΚΟΛΟΚΥΘΑ
Π. ΠΑΠΑΝΙΚΟΛΑΟΥ
Δ. ΤΖΑΛΙΓΟΠΟΥΛΟΣ
Σ. ΦΥΡΟΓΕΝΗΣ

ΕΙΔΙΚΑ ΠΡΟΣΚΕΚΛΗΜΕΝΑ ΜΕΛΗ

Δ. ΚΑΣΤΡΙΝΑΚΗΣ
Μ. ΤΖΑΛΙΓΟΠΟΥΛΟΣ
Χ. ΜΗΛΙΩΝΗ
Θ. ΠΕΤΡΟΥΤΖΗΣ

Γραφείο Πωλήσεων

κ. Μ. Πιατόπουλου
κ. Α. Μόρντο
κ. Β. Σμυρνιού
κ. Λ. Δουλγεράκη
D.S.F. Αθηνών
κ. Γ. Δάγκαρη

D.S.F. Θεσσαλονίκης
κ. Μ. Πιατόπουλου
D.S.F. Καβάλας
κ. Στρ. Κακάμπουρα

κ. Στρ. Κακάμπουρα
D.S.F. Λάρισας
κ. Χ. Σταματόπουλου
D.S.F. Αθηνών
κ. Γ. Ιορδανίδη
D.S.F. Θεσσαλονίκης
κ. Σ. Δουλγεράκη
κ. Α. Μόρντο

κας Κ. Μάρκογλου
κ. Σ. Δουλγεράκη
κας Κ. Βασιλάκη
D.S.F. Αθηνών

Επίδομα ανεργίας**Για επαγγελματίες**

Μόνο οι άνεργοι ελεύθεροι επαγγελματίες που δεν οφείλουν ασφαλιστικές εισφορές θα μπορούν να λάβουν το επίδομα ανεργίας των 360 ευρώ. Σύμφωνα με σχετική απόφαση του υπουργού Εργασίας Γιάννη Βρούτση οι δικαιούχοι του επιδόματος ανεργίας των ελεύθερων επαγγελματιών θα πρέπει ακόμη, να έχουν πραγματοποιήσει τουλάχιστον τρία έτη ασφάλισης, να έχουν διακόψει αποδεδειγμένα την επαγγελματική τους δραστηριότητα και να μην λαμβάνουν σύνταξη από οποιαδήποτε αιτία από φορέα κύριας ασφάλισης, τον ΟΓΑ, το ΝΑΤ, ή το Δημόσιο, ή φορέα κύριας ασφάλισης της αλλοδαπής, ενώ εισάγονται επίσης και εισοδηματικά κριτήρια. Συγκεκριμένα, απαιτείται η πραγματοποίηση τουλάχιστον τριών ετών ασφάλισης στον ασφαλιστικό φορέα που υπάγονται κατά τη διακοπή του επαγγέλματος, με αντίστοιχη καταβολή της ειδικής εισφοράς. Ειδικότερα, για όσους ήταν ασφαλισμένοι κατά την 1/1/2011, απαιτείται καταβολή εισφορών για ένα τουλάχιστον έτος στον Ειδικό Λογαριασμό Ανεργίας, εφόσον διέκοψαν την επαγγελματική τους δραστηριότητα μετά τη 1/1/2012 η καταβολή εισφορών για 2 τουλάχιστον έτη στον Ειδικό Λογαριασμό Ανεργίας για όσους διέκοψαν την επαγγελματική τους δραστηριότητα μετά την 1/1/2013, ενώ για όσους διακόψουν την επαγγελματική τους δραστηριότητα από 1/1/2014 και εφεξής απαιτείται η καταβολή εισφοράς για τρία τουλάχιστον έτη. Οι παραπάνω ελάχιστες προϋποθέσεις ισχύουν και για ασφαλισμένους που είχαν διακόψει την επαγγελματική τους δραστηριότητα πριν από την 1/1/2011 και επαναδραστηριοποιούνται εκ νέου μετά την ημερομηνία αυτή. Στις περιπτώσεις αυτές ο απαιτούμενος χρόνος καταβολής της ειδικής εισφοράς προσδιορίζεται από την ημερομηνία επανέναρξης δραστηριότητας. Το συνολικό ατομικό καθαρό ετήσιο εισόδημα από οποιαδήποτε πηγή των δύο οικονομικών ετών που προηγούνται της υποβολής της αίτησης, να μην υπερβαίνει αθροιστικά το ποσό των 20.000 ευρώ και το συνολικό οικογενειακό καθαρό ετήσιο εισόδημα από οποιαδήποτε πηγή των δύο ετών που προηγούνται της υποβολής της αίτησης, να μην υπερβαίνει αθροιστικά το ποσό των 30.000 ευρώ. Αποδεδειγμένη διακοπή του επαγγέλματος από την 1η Ιανουαρίου 2012 και εφεξής, για τρεις τουλάχιστον μήνες πριν από τη λήψη του βοηθήματος, σύμφωνα με τα οριζόμενα στην παρούσα. Ο δικαιούχος να μην έχει μεταβιβάσει την επιχείρησή του ή το μερίδιό του ή τις μετοχές του στην επιχείρηση στην οποία ανήκε, σε πρόσωπο α΄ και β΄ βαθμού συγγένειας, να έχει εξοφλήσει ολοσχερώς τις οφειλόμενες ασφαλιστικές εισφορές ή τυχόν οφειλές από οποιαδήποτε αιτία προς τον ασφαλιστικό φορέα στον οποίο υπάγεται και να διαμένει μόνιμα στην Ελλάδα.



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

Θέσεις

Οι έλεγχοι δεν φτάνουν

Ούτε έναν ούτε δύο αλλά 120 ελέγχους πραγματοποίησε η εποπτική αρχή τον προηγούμενο χρόνο στον ασφαλιστικό κλάδο. Αυτό το εντυπωσιακό νούμερο αναφέρει ο διοικητής της Τράπεζας της Ελλάδος Γιώργος Προβόπουλος στην ετήσια έκθεση της Τράπεζας για την ελληνική οικονομία στην οποία περιλαμβάνεται και ένα κεφάλαιο για τις ασφαλιστικές εταιρείες.



Αναφερόμαστε αναλυτικά στο πρώτο θέμα μας ωστόσο δεν μπορούμε να μην σχολιάσουμε τον

αριθμό που σημαίνει ότι έγιναν περίπου τρεις-τέσσερις έλεγχοι ανά εταιρεία. Και όμως παρ' όλα αυτά η Τράπεζα της Ελλάδος υποχρεώθηκε να αναστείλει την άδεια λειτουργίας μιας ακόμη εταιρείας της Envia δημιουργώντας παράλληλα κλίμα και για άλλες ανακλήσεις, εντείνοντας την ανησυχία μεταξύ των καταναλωτών. Να υποθέσουμε λοιπόν ότι προκειμένου να εκλείψουν αυτά τα φαινόμενα ανάκλησης αδειών η λύση δεν βρίσκεται στους υπερβολικά πολλούς ελέγχους. Άλλωστε και οι αρχαίοι ημών πρόγονοι το έλεγαν «Ουκ εν τω πολλώ το ευ». Μάλλον κάποια άλλη πολιτική πρέπει να σκεφθεί η Τράπεζα της Ελλάδος προκρινόμενου και η αγορά να εξυγιανθεί και τα φαινόμενα της αφαίρεσης της άδειας λειτουργίας να εκλείψουν. Η ρύθμιση για έκδοση προνομιάων μετοχών είναι ένα βήμα προς τη σωστή κατεύθυνση αρκεί να ψηφισθεί βέβαια.

Λάμπρος Καραγεώργος

Ωραίοι ως Έλληνες και όχι ως Βρυξ-Έλληνες

Είναι σαφές ότι εάν οι διαμεσολαβητές αρκεστούν στους ελέγχους και την αδιαφανή περίεργη πολιτική που ασκεί η ΤτΕ, δεν μπορούν να είναι καθόλου ήσυχοι. Πόσο μάλιστα που με αυτήν την πρωτοφανή οικονομική κρίση και την καταβάρθρωση όλων των οικονομικών δεικτών, κανείς δεν μπορεί να κοιμάται ήσυχος.

Όταν προσκλήθηκα Σαββατιάτικα για την παρουσίαση των προϊόντων ζωής της εταιρείας αυτής διαμεσολαβητής μου, ομολογώ ότι στην αρχή βαριόμουνα να παρατήσω την θαλαπωρή του σπιτιού μου και την απόλαυση του μεσημεριανού φαγητού. Από χρόνια καλώς ή κακώς έχω επιβάλλει στην οικογένειά μου να βρίσκεται πάντα σε απαρτία μία φορά την βδομάδα, τα Σάββατα ή τις Κυριακές, αφού η σκληρή δουλειά που κάνουμε όλοι μας δεν μας επιτρέπει να γυρίσουμε σπίτι μας το μεσημέρι και να μαζευτούμε στο οικογενειακό τραπέζι, συζητώντας τα κοινά μας προβλήματα, απολαμβάνοντας σπιτικό φαγητό. Λίγο όμως η περιέργεια λίγο τα λόγια και οι αμφιλεγόμενες φήμες που άκουγα χρόνια τώρα για αυτήν την εταιρεία και τους ιδιοκτήτες της, λίγο η υποχρέωση και η εκτίμηση που είχα προσωπικά για τον ιδρυτή της και την ιδιαίτερη επιχειρηματική του ιστορία, με οδήγησαν να αναβάλω για την επομένη την παραδοσιακή σύναξη της οικογένειας, ώστε να παραστώ σε αυτή την εκδήλωση που έγινε στα γραφεία της εταιρείας στην Αθήνα.

Πήγα λοιπόν κυρίως σαν παρατηρητής και μάλιστα λίγο προκατειλημμένος όπως σας προανέφερα, περιμένοντας να ακούσω τα μεγάλα κούφια λόγια και τις υποσχέσεις που ακούω πάντα σε ανάλογες περιπτώσεις από διάφορους καλοστημένους γιάπηδες. Άκαπνους δηλαδή της αγοράς που προσπαθούν με παγωμένο χαμόγελο να προωθήσουν τις νέες ασφαλιστικές υπηρεσίες της εταιρείας τους, έχοντας ό-

μως μέσα τους τις χειρότερες ενδόμυχες σκέψεις για τους διαμεσολαβητές που προσκάλεσαν, αφού υποχρεώθηκαν να προσπέσουν στα πόδια τους, αφήνοντας την σιγουριά των αριθμών του υπολογιστή τους και των εναλλακτικών αντιανθρώπων τρόπων πώλησης. Ήμουν επίσης περίεργος, εάν το πρόσφατο κλείσιμο της EVIMA, θα έδινε αφορμή για συζήτηση τόσο από τους παριστάμενους συναδέλφους, όσο και από τους επικεφαλής μετόχους της εταιρείας για το παρόν και το μέλλον της αγοράς.

Με αυτές λοιπόν τις σκέψεις πήγα στην εταιρεία, όπου η πρώτη μου ευχάριστη έκπληξη ήταν οι Αθηναίοι, αλλά και οι καταυλακιώτες (Πελοποννήσιοι) φίλοι και συνάδελφοι, που συνάντησα και τους είχα σε ιδιαίτερη εκτίμηση. Η θερμή, ειλικρινής και κυρίως απλή υποδοχή όλων των επικεφαλής της εταιρείας με εξέπληξε επίσης, αφού χρόνια τώρα η ανθρώπινη ειλικρινής επικοινωνία έχει εξαφανιστεί, στις ανάλογες συναντήσεις των επικεφαλής των περισσότερων ασφαλιστικών εταιριών. Την συνάντηση άνοιξε ο αντιπρόεδρος της εταιρείας, που μίλησε για την ελληνική αγορά. Τοποθετούμενος για το θέμα της EVIMA με εξέπληξε ότι εξέφρασε την απογοήτευσή του για τον τρόπο που έκλεισε, δηλητηριάζοντας για άλλη μία φορά την ασφαλιστική συνείδηση των πολιτών, ενώ θα μπορούσε το πρόβλημα των αποθεματικών να αντιμετωπιστεί θεσμικά από την ΤτΕ με διαφορετικό τρόπο, χωρίς να ταραχθεί η αγορά και το επικουρικό κεφάλαιο. Στη συνέχεια ανα-

φέρθηκε σε τέσσερις σημαντικούς αριθμούς που θα ήθελα να γνωρίζω επίσης για πολλές ασφαλιστικές εταιρείες, που μιλούν μόνον για την παραγωγή τους, χωρίς να επικαλούνται τίποτε άλλο. Ξεκαθαρίζω ότι δεν μπορώ να σχολιάσω θετικά ή αρνητικά την ειλικρίνεια του ομιλητή, γιατί η ακρίβεια των αριθμών αφορά περισσότερο τους επόπτες και τους οικονομικούς αναλυτές και λιγότερο εμάς, που θέλουμε να εργαζόμαστε σε ένα απόλυτα υγιές επιχειρηματικό περιβάλλον. Είναι σαφές όμως, ότι εάν οι διαμεσολαβητές αρκεστούν στους ελέγχους και την αδιαφανή περίεργη πολιτική που ασκεί η ΤτΕ, δεν μπορούν να είναι καθόλου ήσυχοι. Πόσο μάλιστα που με αυτήν την πρωτοφανή οικονομική κρίση και την καταβάρθρωση όλων των οικονομικών δεικτών, κανείς δεν μπορεί να κοιμάται ήσυχος. Εν τούτοις όμως θεωρώ, ότι η επιχειρηματική οικονομική συμπεριφορά και κυρίως η ασκούμενη νοικοκυρεμένη και έξυπνη εμπορική πολιτική της εταιρείας αυτής που παρακολουθώ τα τελευταία χρόνια, ήταν αναπόφευκτο να οδηγήσει στα θετικά αποτελέσματα που ανακοινώθηκαν. Ο πρώτος αριθμός ήταν ότι η εταιρεία έχει ήδη φθάσει στον αριθμό των 600.000 περίπου χιλιάδων ασφαλισμένων αυτοκινήτων, που ανέδειξε την εταιρεία πρώτη στην Ελληνική αγορά. Με το 80% του ασφαλισμένου στόλου της να κινείται στην επαρχία και με διαφορά 170.000 χιλιάδων από την αμέσως επόμενη, δεύτερη πλέον τραπεζική ασφαλιστική εταιρεία, αντιλαμβάνεται ο καθένας το δείκτη



του loss ratio και τα αναμενόμενα θετικά αποτελέσματα. Ο δεύτερος αριθμός ήταν ότι ο ισολογισμός που έκλεισε με κέρδη εξισορροπήσε από τον πρώτο χρόνο την ζημιά που είχε από το PSI. Αυτό όμως δεν θα μου έλεγε τίποτε, εάν δεν μάθαινα και ποιες ήταν οι επισφάλειες της εταιρείας, αφού όπως είναι γνωστό σε όλη την αγορά κρύβονται σκελετοί επισφαλειών, που σε ένα μεγάλο βαθμό οφείλονται και στους διαμεσολαβητές που οδήγησε τους ηγέτες της ΕΑΕΕ και στην πρόταση του περίφημου ΤΕΙΡΕΣΙΑ. Εκεί όμως που ένιωσα επίσης μία ευχάριστη έκπληξη ήταν ότι ο δείκτης εισπραξιμότητας ανήλθε στο 90% με μέσο χρόνο είσπραξης τις 45 ημέρες, πράγμα που επίσης εκτίναξε και τον δείκτη ρευστότητας της εταιρείας, αποδεικνύοντας στην πράξη ότι δεν έχει ανάγκη από κανέναν Τειρεσία. Είμαι σε θέση να γνωρίζω ότι αυτό επετεύχθη μετά από πενταετή συνεχή προσπάθεια της διοίκησης, που σταδιακά και επίμονα και κυρίως όχι με το μαχαίρι στο λαιμό, μείωνε σταδιακά τον χρόνο είσπραξης των συνεργατών της ρυθμίζοντας σε δόσεις τις παλιές τους οφειλές, σε συνδυασμό με τις εγγυήσεις που έπαιρνε. στις νέες της συνεργασίες. Γνωρίζουμε καλά όλοι μας, ιδίως αυτές τις ημέρες, τι σημαίνει ρευστότητα και πόσο ματώσαμε όλοι μας, όταν μας επιβλήθηκε από κάποιες εταιρείες εκβιαστικά, με αλλαγές συμβάσεων και απειλές, να μειώσουμε μέσα σε έξη μήνες και όχι σταδιακά σε λίγα χρόνια, τον χρόνο απόδοσης των ασφαλιστρών.

...Η σοφία του «άριστου μέτρου»

Έτσι χάσαμε όλοι μας ένα σημαντικό αριθμό πελατών αλλά και συνεργατών αφού δεν καθίσαμε όλοι μαζί να σχεδιάσουμε ένα πλάνο σταδιακής προσαρμογής των πιστωτικών ορίων και να μην πάθουμε αυτά που πάθαμε, αλλά και να μην κυκλοφορούν σήμερα τόσες χιλιάδες ανασφάλιστα αυτοκίνητα. Τελευταίος δείκτης που μου έκανε εντύπωση ήταν ο δείκτης φερεγγυότητας που ανερχόταν στο 1,9%, σχεδόν δηλαδή διπλάσιος του απαιτούμενου από το Solvency II. Δεν θα μπορούσα βεβαίως να αμφισβητήσω αυτούς τους αριθμούς, αφού οι περισσότεροι είναι υποχρεωτικά δημοσιεύσιμοι, αλλά και επιβλήθηκαν μπροστά σε τόσους ανθρώπους. Αν ισχύουν όλα αυτά, έστω κατά το 80%, τότε έχουμε να κάνουμε με ένα υγιή δυναμικά αναπτυσσόμενο όμιλο και μάλιστα ελ-

ληγικό. Όταν μάλιστα αυτός ο όμιλος έχει κατηγορηθεί στο παρελθόν για διάφορα και εν τούτοις τα κατάφερε, τότε η επιτυχία αυτή είναι μάλλον θρίαμβος. Θα κλείσω με την τοποθέτηση του προέδρου και την φιλοξενία μαζί με το γεύμα που παρατέθηκε στο χώρο της εταιρείας και όχι σε κάποια πανάκριβα ξενοδοχεία, δείχνοντας πόσο σοφό είναι να υπάρχει το μέτρο της οικονομίας στις μέρες μας. Στην σοφία του «άριστου μέτρου» εξάλλου στάθηκε και ο πρόεδρος του ομίλου, που εξέφρασε την αισιοδοξία του για το μέλλον τονίζοντας τις αξίες και την δύναμη της ελληνικής ψυχής και θα μπορούσε να στηριχθεί στις πάντα επίκαιρες συμβουλές των αρχαίων προγόνων μας. Την ανάγκη να αναλάβει ο καθένας μας την ευθύνη που του αναλογεί και να καλλιεργήσει την ελληνική γη που θα τον

θρέψει και πάλι όπως τα παλαιότερα χρόνια. Την σπουδαία δύναμη που έχει ο ελληνικός λαός να αναγεννιέται μέσα από τα δεινά του, την ευρηματικότητα, την πηγαία εφευρετικότητα και επιχειρηματικότητα του, αλλά και την δύναμη του λόγου του Αριστοτέλη που είναι πάντα επίκαιρος. Ένα τσιγαράκι που «ανάψαμε» όλοι ανεξαιρέτως, διοίκηση, διευθυντές και φιλοξενούμενοι, ενεργητικοί και παθητικοί καπνιστές, χωρίς «αντιπαθητικούς αντικαπνιστές», μας έστειλε στο σπίτι μας ανυπότακτους και μπαρουτοκαπνισμένους, κόντρα στις αποφάσεις των Βρυξελλώνων και γεμάτους αισιοδοξία για το μέλλον.

* Ο Γιώργος Νικολάκος είναι διευθύνων σύμβουλος της Fasmagroup.

Nextdeal

Η Νο 1 δεκαετήμερη έκδοση για την ασφαλιστική αγορά και τον χρηματοοικονομικό χώρο
ΙΔΙΟΚΤΗΤΗΣ:
 Ε. ΣΠΥΡΟΥ-Γ.Κ. ΣΠΥΡΟΥ & ΣΙΑ Ο.Ε. ΕΚΔΟΣΕΙΣ
 e-mail: info@spiroueditons.gr
 ΕΚΔΟΤΗΣ

Ε. Σπύρου-Κ. Σπύρου
ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΣΥΝΤΑΞΗΣ: Λάμπρος Καραγεώργος
 Συντάσσεται από συντακτική ομάδα
ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΕΣ, ΦΩΤΟΡΕΠΟΡΤΑΖ VIDEO:
 Κωστής Ε. Σπύρου
ΣΚΙΤΣΟ: Ελπίδα Σπύρου
ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟ: Κώστας Παπαντωνόπουλος
ΣΥΝΔΡΟΜΕΣ: Γεωργία Κατσώνη
 Χρήστος Πραμανιώτης
ΥΠΕΥΘ. ΔΙΑΦΗΜΙΣΗΣ: Γεωργία Κατσώνη
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 και τις απόψεις του εντύπου.

Interamerican Πιστοποίηση για το OnE

Τον πρώτο οργανισμό στην Ελλάδα αποτελεί η Interamerican που πιστοποιείται για την υψηλή τεχνική ποιότητα λογισμικού με το "Trusted Product Maintainability Certificate", πιστοποιητικό που έχει αναπτύξει η Software Improvement Group (SIG) σε



συνεργασία με το Γερμανικό ινστιτούτο Πιστοποίησης TÜVIT. Η πιστοποίηση, που επιδόθηκε στην εται-

ρεία σε εκδήλωση που πραγματοποιήθηκε στα κεντρικά γραφεία της, τεκμηριώνει τη συμβατότητα της τεχνικής ποιότητας του συστήματος λογισμικού του κλάδου γενικών ασφαλειών "Operations 'n' Excellence" (OnE) σύμφωνα με το πρότυπο ISO 25010 και ένα πλήθος κριτηρίων αξιολόγησης που προκύπτουν από αυτό. Το έργο OnE ξεκίνησε το 2010 με σκοπό την αντικατάσταση των υφισταμένων legacy συστημάτων του κλάδου και το νέο σύστημα τέθηκε σε εφαρμογή τον Ιούλιο του 2012. Σύμφωνα με την Interamerican η λειτουργία του OnE θα μειώσει σημαντικά το λειτουργικό κόστος και θα ελαχιστοποιήσει τους κινδύνους διαχείρισης για την εταιρεία, ενώ είναι ανοικτό σε προσαρμογές που θα καλύπτουν οποιεσδήποτε μελλοντικές ανάγκες της εταιρείας, με πραγματοποίηση αλλαγών σε βέλτιστο χρόνο και κόστος. Αναμφίβολα, αυτή η μεγάλη αλλαγή στη διαχείριση δεν θα ωφελήσει μόνο την Interamerican, αλλά και τους ασφαλισμένους από κάθε άποψη", δήλωσε σχετικά ο κ. Ξενοφών Λιαπάκης, γενικός διευθυντής μηχανογράφησης της εταιρείας, που παρέλαβε μαζί με τον Fred Welmerts, senior project manager, το πιστοποιητικό. Από την πλευρά του ο κ. Γιάννης Κανελλόπουλος, εκπρόσωπος της εταιρείας SIG τόνισε ότι ήταν μεγάλη χαρά για εμάς η συνεργασία με τους ανθρώπους της Interamerican και είμαστε υπερήφανοι που συμβάλαμε και εμείς από την πλευρά μας στην υλοποίηση της δέσμευσης της εταιρείας για υπεροχή και καινοτομία.



Ό,τι έχει τη δύναμη να σε στηρίξει, σου δίνει τη δύναμη να ζήσεις τη ζωή σου με ασφάλεια και αισιοδοξία.

Έλα στην INTERAMERICAN.
Θα βρεις ένα Σύμμαχο Ζωής.

Η INTERAMERICAN είναι δίπλα σου κάθε στιγμή με δύναμη και αξιοπιστία.

- Με υψηλή φερεγγυότητα και ισχυρά οικονομικά μεγέθη.
- Με αποζημιώσεις που ξεπερνούν το 1 εκατομμύριο ευρώ την ημέρα.
- Με μεγάλη εμπειρία από τη 42χρονη παρουσία της στην ελληνική ασφαλιστική αγορά.
- Με μοναδική ιδιόκτητη υποδομή στην Υγεία και στις Υπηρεσίες Βοήθειας, προσφέροντας εξαιρετικές υπηρεσίες σε 250.000 περιπτώσεις το χρόνο.
- Με την ευρωστία και την τεχνογνωσία του ισχυρού ευρωπαϊκού ασφαλιστικού Ομίλου EUREKO/ACHMEA, στον οποίο ανήκει.
- Με υψηλού επαγγελματισμού εργαζομένους και συνεργάτες.
- Με κοινωνική ευαισθησία και υπευθυνότητα.

Έλα κι εσύ στην INTERAMERICAN. Για να εξασφαλίσεις την οικογένειά σου, την υγεία σου, τη σύνταξή σου, το μέλλον των παιδιών σου. Για να προστατεύσεις την περιουσία σου και όσα πολύτιμα έχεις δημιουργήσει. Για να έχεις τη βοήθεια που χρειάζεσαι κάθε στιγμή.

Έλα στον κόσμο της ασφάλειας και της αισιοδοξίας!

☎ : 210 9462000 www.interamerican.gr

INTERAMERICAN
Μεγάλη και Σίγουρη

Όμιλος ΥΓΕΙΑ

Η αρχή έγινε...

Τώρα είναι η ευκαιρία εμείς οι πάροχοι να δημιουργήσουμε μια καινούργια γενιά προϊόντων σε απόλυτη συνεργασία με τις ασφαλιστικές εταιρείες, τα οποία να αποτελούν όχι την συμπληρωματική αλλά (γιατί όχι) και την εναλλακτική λύση στην ασφάλιση υγείας στην Ελλάδα.

Του Αντώνη Βουκλαρή*

Το πρώτο ασφαλιστικό προϊόν ΥΓΕΙΑΣ κλειστού Δικτύου που δημιουργήθηκε και κτίστηκε με την πλήρη συνεργασία Ασφαλιστικής (Generali) και Παρόχου Υγείας (Όμιλος ΥΓΕΙΑ) είναι γεγονός.

Τι είναι αυτό που το κάνει να διαφέρει από τα άλλα προγράμματα;

Οι βασικές του διαφορές είναι δύο:

1. Η νοσοκομειακή περίθαλψη γίνεται **αποκλειστικά** στα νοσοκομεία του Ομίλου ΥΓΕΙΑ στην Αττική και σε συνεργαζόμενα με τον Όμιλο σε άλλες πόλεις χωρίς δυνατότητα άλλης επιλογής
2. Ένα μεγάλο κομμάτι του ρίσκου της διαχείρισης των νοσηλείων και άρα του κόστους που θα προκύψει έχει μετατεθεί στις «πλάτες» του παρόχου. Δηλαδή του Νοσοκομείου.

Τι δοκιμάζουμε; Το προφανές!!!

Να κατευθύνουμε **αποκλειστικά** σε συγκεκριμένους παρόχους υγείας υψηλής ποιότητας, μεγάλες ομάδες ασφαλισμένων έτσι ώστε να υπάρξει η δυνατότητα ελέγχου της ποιότητας με ταυτόχρονο έλεγχο και περιορισμό του κόστους από τον ίδιο τον πάροχο που συμμετέχει κατά μεγάλο ποσοστό στο ρίσκο της ασφάλισης..

Είναι κάτι που λειτουργεί εδώ και δεκαετίες με διάφορες μορφές σε πολλά αναπτυγμένα κράτη του κόσμου και που οι "διατερότητες" της χώρας μας δεν δημιουργούσαν πρόσφορο έδαφος για την ανάπτυξη τέτοιων προσπαθειών.



Είναι κάτι που σε επίπεδο πρωτοβάθμιων υπηρεσιών λειτουργεί εδώ και πολλά χρόνια και στη χώρα μας αλλά που κανένας δεν τολμούσε να το δοκιμάσει και στη δευτεροβάθμια περίθαλψη.

Ελεύθερη επιλογή; Ποιος επιλέγει και πώς.....

Η έννοια της ελεύθερης επιλογής ιατρού και νοσηλευτηρίου που για πάρα πολλά χρόνια κυριάρχησε στα ασφαλιστήρια νοσοκομειακής περίθαλψης, μάλλον ως ένα όπλο που βοήθησε στις πωλήσεις λειτούργησε, παρά ως μια πραγματική δυνατότητα επιλογής της καλύτερης υπηρεσίας από τον ασφαλισμένο.

Ουσιαστικά "παραδίνεται" η ευθύνη επιλογής ιατρού και νοσοκομείου στα χέρια του εκάστοτε ασθενή – ασφαλισμένου, ο οποίος στις περισσότερες περιπτώσεις ως ο πλέον αναρμόδιος και μη ειδικός να πάρει μια τέτοια ευθύνη, την μεταβιβάζει στον ασφαλιστή, στους οικείους, στους γνωστούς και τους φίλους οι οποίοι προσπαθούν να βρουν τον καλό, καλύτερο ή κάλλιστο ιατρό, εξοπλισμό και νοσοκομείο για τον άνθρωπό τους, με όλα τα παρατάγουδα - ευτράπελα ή τραγικά - που αυτό μπορεί να επισύρει..

Με τα προγράμματα κλειστού δικτύου στη νοσοκομειακή περίθαλψη την ευθύνη επιλογής την αναλαμβάνουν αυτοί που πρέπει: Ο ΠΑΡΟΧΟΣ και διασταλτικά Η ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ που τον επέλεξε..

Ποιοι επωφελούνται μιας τέτοιας προσπάθειας; ΟΛΟΙ!!!

Οι Ασφαλιστικές εταιρείες που έχουν καλύτερη τιμολόγηση ταυτόχρονα με μεταφορά ενός μέρους του ρίσκου στο μέρος του παρόχου. Έτσι μπορούν να απευθυνθούν σε μεγαλύτερους πληθυσμιακούς στόχους και να προσπαθήσουν να εντάξουν περισσότερους ασφαλισμένους ανακόπτοντας ταυτόχρονα την φυγή –λόγω κρίσης – ασφαλισμένων από "ακριβά" ασφαλιστήρια σε εξίσου αξιόπιστα με σαφώς χαμηλότερο κόστος.

Τα νοσοκομεία που περιμένουν εγγυημένη ρευστότητα (τόσο σπάνια στις μέρες μας) και εγγυημένο (στατιστικά) όγκο περιστατικών.

Οι ασφαλισμένοι που πληρώνουν χαμηλότερα ασφαλιστήρια απολαμβάνοντας αξιοπιστία, υψηλή ποιότητα και **κυρίως** αποτελεσματικό έλεγχο κόστους που διασφαλίζει την μακροήμευση και την υγεία των προγραμμάτων.

Άποψη - Πρόβλεψη : Η ανάληψη της ευθύνης για την ποιότητα, την πληρότητα και το κόστος των παρεχόμενων υπηρεσιών είναι ο απόλυτος (και μοναδικός) δρόμος για όσους παρόχους υγείας θέλουν να υπάρχουν και να ευημερούν την επόμενη μέρα.

Ώρες ευθύνης και πρωτοπορίας

Λένε ότι οι κρίσεις γεννούν ευκαιρίες...

Τώρα είναι η ευκαιρία εμείς οι πάροχοι να δημιουργήσουμε μια καινούργια γενιά προϊόντων σε απόλυτη συνεργασία με τις ασφαλιστικές εταιρείες, τα οποία να αποτελούν όχι την συμπληρωματική αλλά (γιατί όχι) και την εναλλακτική λύση στην ασφάλιση υγείας στην Ελλάδα.

Οι πρώτες ενδείξεις ανταπόκρισης από την αγορά είναι παραπάνω από θετικές.

Η αρχή έγινε...

* Ο κ. Αντώνης Βουκλαρής είναι ο Εμπορικός Διευθυντής του Ομίλου ΥΓΕΙΑ

Νοσοκομείο ΥΓΕΙΑ

Στους 10 κορυφαίους εργοδότες της Ευρώπης

Στους 10 κορυφαίους εργοδότες της Ευρώπης περιλαμβάνεται το **Νοσοκομείο ΥΓΕΙΑ** σύμφωνα με τα αποτελέσματα της 3ης φάσης (μετά την απόκτηση των τίτλων «National Finalist» και «National Champion») του έγκριτου πανευρωπαϊκού διαγωνισμού «European Business Awards 2012/13». Σημειώνεται ότι το **ΥΓΕΙΑ** είναι η μοναδική εταιρεία από την Ελλάδα που διεκδικεί το βραβείο "Employer of the year" για τον καλύτερο εργοδότη της χρονιάς και ήδη τιμήθηκε με τον τίτλο «Ruban D' Honneur» ως μία από τις 100 πιο δυναμικές εταιρείες πανευρωπαϊκά, που διακρίνεται

για την επιχειρησιακή τους υπεροχή, την καινοτομία, τη βιωσιμότητα και την προσήλωση στις ηθικές αρχές διακυβέρνησης.

Οι τελικοί νικητές, θα ανακοινωθούν σε μια εορταστική τελετή απονομής, τον Απρίλιο του 2013. Την αξιολόγηση των εταιρειών έχει αναλάβει η διεθνής κριτική επιτροπή των European Business Awards, στην οποία μετέχουν σημαντικές προσωπικότητες του επιχειρηματικού και ακαδημαϊκού κλάδου πανευρωπαϊκά.

Ο θεσμός των European Business Awards (www.businessawardseurope.com) πραγματοποιείται για 6η συνεχή χρονιά και

αναγνωρίζεται ευρέως ως το προσκήνιο για τις πλέον δυναμικές εταιρείες της Ευρώπης. Στόχος του είναι να αναδεικνύει την πρόοδο επιχειρήσεων που διακρίνονται για την καινοτομία και την επίτευξη μέγιστων εμπορικών αποτελεσμάτων, ενώ παράλληλα αναλαμβάνουν υπεύθυνη δράση και επηρεάζουν θετικά το κοινωνικό περιβάλλον μέσα στο οποίο δραστηριοποιούνται. Μέχρι στιγμής, έχει αναδείξει μερικές από τις λαμπρότερες επιχειρήσεις της Ευρώπης, με κριτήριο την ικανότητά τους να εφαρμόζουν τις τρεις βασικές αρχές: καινοτομία, επιχειρησιακή υπεροχή και βιωσιμότητα.

Σχετικά με τα European Business Awards:

Ο θεσμός των European Business Awards, ο πιο προβεβλημένος και σημαντικός διαγωνισμός επιχειρηματικών βραβείων στην Ευρώπη, αναγνωρίζει και επιβραβεύει την επιχειρηματική αριστεία, τις καλές πρακτικές και την καινοτομία σε επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται σε ολόκληρη την Ευρωπαϊκή Ένωση.

Η συμμετοχή είναι ελεύθερη και ανοιχτή σε οργανισμούς κάθε μεγέθους και κλάδου δραστηριότητας.

Σε ό,τι αφορά την ευρωπαϊκή επιχειρηματική κοινότητα, ο θεσμός των European Business Awards εξυπηρετεί τρεις βασικούς στόχους:

- Αναδεικνύει καλές πρακτικές που αποτελούν έμπνευση για την επιχειρηματική κοινότητα
- Επιβραβεύει και αναγνωρίζει την επιτυχία οργανισμών και ατόμων
- Δημιουργεί, μέσα από τα case studies των οργανισμών που βραβεύονται, ένα ευρύτερο πλαίσιο σπουδής.



BANCASSURANCE & Banking



**CNP Laiki Insurance Holdings
Μετονομάζονται
οι ασφαλιστικές
εταιρίες στην Ελλάδα**

Σελ. 8



**Το PPF στην Ελλάδα
Ενέργεια, τζόγος και
τράπεζες στο επίκεντρο
του ενδιαφέροντος**

Σελ. 9



**Υπερχρεωμένα νοικοκυριά
Πάγωμα δόσεων,
και ευνοϊκές ρυθμίσεις
για αποπληρωμή χρεών**

Σελ. 8



**Οι Ελληνίδες
φέρνουν περισσότερα
χρήματα στο σπίτι**

Σημαντικές αλλαγές στις οικογενειακές ισορροπίες έχει επιφέρει η οικονομική κρίση στην ελληνική κοινωνία, καθώς σύμφωνα με τα συμπεράσματα της έρευνας της εταιρείας επιλογής στελεχών People for Business, με θέμα «Κρίση και οικογενειακές ισορροπίες», το 60% των γυναικών καλύπτει πλέον πάνω από το 50% του οικογενειακού εισοδήματος, ενώ, σχεδόν δύο χρόνια νωρίτερα, το 80% των ανδρών, στελεχικών επιχειρήσεων, εξασφάλιζε το μεγαλύτερο μέρος του οικογενειακού εισοδήματος. Η έρευνα πραγματοποιήθηκε το χρονικό διάστημα από 15 Οκτωβρίου 2012 έως 15 Δεκεμβρίου 2012, σε αντιπροσωπευτικό δείγμα 365 υψηλόβαθμων και μεσαίων στελεχών. Από την έρευνα προκύπτει ακόμη ότι, το 49,1% των ανδρών στελεχών, όσο ακόμη διατηρούσε την εργασία του, εξασφάλιζε αμοιβές, που αποτελούσαν το 50-80% του οικογενειακού εισοδήματος, ενώ το 30,9% των στελεχών, πριν βγει στην ανεργία, είχε εισόδημα που ξεπερνούσε το 80% του οικογενειακού εισοδήματος. Ενώ, μόνο για το 20% των στελεχών, ο μισθός του δεν ξεπερνούσε το 50% του συνολικού οικογενειακού εισοδήματος.

Το ίδιο χρονικό διάστημα, πριν δηλαδή οι άνδρες στελέχη μείνουν άνεργοι τα εισοδήματα των συζύγων τους ήταν πολύ μικρότερα, σε σχέση με το σύνολο του οικογενειακού εισοδήματος. Σήμερα η κατάσταση είναι εντελώς διαφορετική, καθώς από έρευνα προκύπτει ότι το 60% των γυναικών καλύπτει πλέον πάνω από το 50% του οικογενειακού εισοδήματος. Ειδικότερα, το 45,5% των γυναικών εξασφαλίζει πάνω από το 80% του οικογενειακού εισοδήματος, το 16,4% καλύπτει το 50 με 80% του συνολικού εισοδήματος στο σπίτι και το 38,2% κερδίζει αμοιβές που δεν ξεπερνούν το 50% του οικογενειακού εισοδήματος.

Τράπεζες: Όλα στο τραπέζι για «win-win» λύση

Του Χρήστου Κίτσιου

Ως ευκαιρία ολικής επαναδιαπραγμάτευσης των όρων και του χρονοδιαγράμματος της ανακεφαλαιοποίησης, με «χειρουργικές» αλλαγές, που θα επιτρέψουν μια αμοιβαία επωφελής λύση, αντιμετωπίζουν οι τραπεζίτες την επίσκεψη των επικεφαλής της Τρόικας στην Ελλάδα.

Σύμφωνα με πληροφορίες, οι επικεφαλής της Τρόικας φθάνουν στην Αθήνα την Πέμπτη 28 Φεβρουαρίου και το προεδρείο της Ελληνικής Ένωσης Τραπεζών έχει ζητήσει ήδη ραντεβού μαζί τους το οποίο αναμένεται να διενεργηθεί τις πρώτες ημέρες του Μαρτίου.

«Την άλλη εβδομάδα θα διαμορφωθεί μια πολυεπίπεδη συζήτηση με κεντρικό άξονα μια win-win λύση για Δημόσιο, Τρόικα και τράπεζες» ση-

- ▶ Ραντεβού με την Τρόικα ζητούν οι τραπεζίτες για μια ολική επανεξέταση του πακέτου
- ▶ Παράταση στο χρονοδιάγραμμα, αναγνώριση του αναβαλλόμενου φόρου ως το 20% του Core Tier I και αλλαγές στους όρους ανακεφαλαιοποίησης θα ζητήσουν οι Τράπεζες.
- ▶ Οι πιέσεις των ξένων επενδυτικών τραπεζών, η προσδοκία για μια αμοιβαία επωφελής λύση και που λέει «ναι» η Τρόικα

μιώνει κορυφαίο τραπεζικό στέλεχος, τονίζοντας ότι όλα θα ξαναμπούν στο τραπέζι αλλά δεν επιζητείται ολική ανατροπή των όρων της ανακεφαλαιοποίησης.

Οι διοικήσεις των τραπεζών θα επιδιώξουν να υπάρξουν χειρουργικές τροποποιήσεις στους όρους που να

αντιμετωπίζουν το ακανθώδες θέμα των αρνητικών καθαρών θέσεων των τραπεζών και το ποιος θα αναλάβει επομένως την παλαιά ζημιά.

Σε αντίθεση με ό,τι έγινε στην Ιρλανδία ή ό,τι γίνεται στην Ισπανία, οι εγχώριες τράπεζες οδεύουν προς ανακεφαλαιοποίηση με αρνητικές κα-

θαρές θέσεις.

Η Bank of Ireland για παράδειγμα δεν είχε αρνητική καθαρή θέση και αυτό συνέβαλε καθοριστικά στο να καλύψουν Fairfax, WL Ross&Co., K. Wilson, Fidelity και Capital μέρος της αύξησης αποκτώντας το 34,9% του μετοχικού της κεφαλαίου.

Αντίθετα, οι εγχώριες συστημικές τράπεζες έχουν αρνητική καθαρή θέση, ύψους 10 δισ. ευρώ (χωρίς να υπολογίζεται η θετική καθαρή θέση της Εμπορικής για την Alpha).

Πρόκειται για ζημιά που επήλθε κατά κύριο λόγο από την απομείωση κατά 80% της αξίας των κρατικών ομολόγων μια και οι εγχώριες τράπεζες είχαν φθάσει να κατέχουν ομόλογα που αντιστοιχούσαν στο 20% του ενεργητικού τους.

Συνέχεια στη σελ. 8

Τράπεζας Πειραιώς: Μεγαλώνει στο bancassurance

Επιτυχημένη χρονιά για τα ασφαλιστικά προϊόντα της Τράπεζας Πειραιώς, σε σχέση πάντοτε με το οικονομικό περιβάλλον, χαρακτήρισε το 2012 ο κ. Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου, σύμβουλος ασφαλιστικών εργασιών του ομίλου, μιλώντας στο 2ο "Top 100 Bancassurance Summit" του ομίλου, με τις συνεργαζόμενες εταιρίες ERGO και ING. Σύμφωνα με τα στοιχεία που παρουσιάστηκαν ενώ η συνολική μείωση της αγοράς για το 2012 διαμορφώθηκε στο -11%, η Τράπεζα Πειραιώς είχε αύξηση 15,3% στις Γενικές Ασφάλειες και μόλις 4,5% μείωση στις Ασφάλειες Ζωής. «Ο όμιλος δυναμώνει», τόνισε ο κ. Λυσιμάχου, συμπληρώνοντας ότι θα επέλθουν βελτιώσεις σε διαδικασίες και προϊόντα.

Στο ίδιο κλίμα ο κ. Σωτήρης Συρμακέζης, γενικός διευθυντής λιανικής τραπεζικής σημείωσε ότι «βρισκόμαστε στην αρχή μιας νέας εποχής για την Τράπεζα Πειραιώς, η οποία μεγαλώνει διαρκώς». Ο κ. Συρμακέζης έδωσε επίσης έμφαση στους στόχους για τη νέα



χρονιά στον τομέα των ασφαλιστικών εργασιών που θα βασίζονται σε καινοτόμες ιδέες και νέα loyalty προϊόντα.

Στα 3 χρόνια επιτυχημένης συνεργασίας με την Τράπεζα Πειραιώς αναφέρθηκε ο κ. Θεόδωρος Κοκκάλας CEO Ελλάδας και Τουρκίας της ERGO, λέγοντας χα-

ρακτηριστικά: «θεωρούμε πως έχουμε επιλέξει τον καλύτερο συνεργάτη και επιβεβαιωνόμαστε διαρκώς». Απόλυτα επιτυχημένη χαρακτήρισε την 11ετή συνεργασία με τον όμιλο και ο κ. Μάνος Χειράκης, γενικός διευθυντής Marketing της ING, μια συνεργασία που, όπως επεσήμανε, στηρίζεται σε σταθερές αξίες με επίκεντρο τον πελάτη. Το συνέδριο άνοιξαν οι κ. Σοφία Καλλέργη Head of Bancassurance και Γιώργος Κατσουράνης Head of Training & Development του Ομίλου, οι οποίοι έδωσαν έμφαση στην ανάγκη, ειδικά εν μέσω κρίσης, δημιουργίας μιας νέας σχέσης με τον πελάτη, στην οποία οι πωλητές θα είναι πιο «κοινωνικά συμμετοχικοί». Στις ευχάριστες στιγμές

της εκδήλωσης το διαδραστικό παιχνίδι ερωτήσεων σε τραπεζοασφαλιστικά θέματα, με την νικήτρια ομάδα να λαμβάνει συμβολικά δώρα. Το συνέδριο ολοκληρώθηκε με την βράβευση των 100 καλύτερων πωλητών τραπεζοασφαλιστικών προϊόντων για τα τελευταία 2 χρόνια, από όλη την Ελλάδα.

Τράπεζες: Όλα στο τραπέζι για «win-win» λύση

Συνέχεια από τη σελ. 7

Με αυτό το επιχείρημα οι διοικήσεις των τραπεζών αλλά και οι ξένες επενδυτικές τράπεζες που συζητούν να αναλάβουν δουλειές αναδοχής για την κάλυψη της ελάχιστης συμμετοχής των ιδιωτών θα επιδιώξουν να πείσουν την Τρόικα ότι το Ταμείο Χρηματοπιστωτικής Σταθερότητας θα πρέπει να αναλάβει μέρος της ζημιάς της αρνητικής καθαρής θέσης των τραπεζών.

Οι τράπεζες θα ζητήσουν παράταση του χρονοδιαγράμματος ανακεφαλαιοποίησης για μερικούς μήνες, αναγνώριση του αναβαλλόμενου φόρου ως το 20% των βασικών εποπτικών κεφαλαίων και αλλαγές σε CoCos και warrants.

Προς το παρόν η Τρόικα δείχνει να ακολουθεί σκληρή γραμμή, απορρίπτοντας όλα σχεδόν τα αιτήματα και συζητώντας την αναγνώριση του αναβαλλόμενου φόρου μόλις στο 15% του Core Tier I. Παρ' όλα αυτά εκτιμάται ότι θα υπαναχωρήσει και στο θέμα της παράτασης του χρόνου ανακεφαλαιοποίησης και αυτό καθώς κυβέρνηση και το ίδιο το ΤΧΣ συντάσσονται με το αίτημα, ανταλλαξιμότητες που δεν είναι εύκολο να συμπέσουν αυξήσεις της τάξης των 20 δισ. ευρώ.

Στελέχη ειδικού βάρους εκτιμούν ότι θα δοθεί παράταση δύο-τριών μηνών και όχι μέχρι τον Σεπτέμβριο όπως ζητούν οι τράπεζες.

Παρ' όλα αυτά δεν αποκλείεται να υπάρξει έκπληξη και να προκύψουν και επιμέρους αλλαγές στους όρους ανακεφαλαιοποίησης που να διευκολύνουν την συμμετοχή των ιδιωτών στις αυξήσεις κεφαλαίου.

Έκπληξεις κρύβουν οι ΑΜΚ

Εν τω μεταξύ εκπλήξεις ενδέχεται να κρύβει για το επενδυτικό κοινό η διαδικασία αυξήσεων κεφαλαίου των τραπεζών καθώς καθίσταται πλέον διακριτό ότι οι τράπεζες θα επιδιώξουν, από τη μια να αντλήσουν υψηλότερο κοινό κεφάλαιο, και από την άλλη να μειώσουν τις κεφαλαιακές τους ανάγκες, με αξιοποίηση θυγατρικών και συμμετοχών.

Τυπικά οι τράπεζες καλούνται μέσω των αυξήσεων μετοχικού κεφαλαίου να αντλήσουν κεφάλαια που ανέρχονται σε τουλάχιστον 6% του σταθμισμένου ενεργητικού τους. Στην πράξη, όμως, οι Alpha, Πειραιώς και Εθνική θα επιδιώξουν να αντλήσουν περισσότερα κεφάλαια για τους εξής λόγους:

Πρώτον, γιατί το επιτόκιο των CoCos θεωρείται από τις διοικήσεις των τραπεζών «αλμυρό» καθώς ξεκινάει από το 7% το πρώτο χρόνο και κλιμακώνεται ως το 9,5% στο τέλος της πενταετίας. Οι τράπεζες ζητούν να μειωθεί το ύ-

ψος του επιτοκίου των CoCos κάτι που προς το παρόν δεν έχει γίνει αποδεκτό.

Δεύτερον, υπάρχει η απειλή του dilution αν η τράπεζα δεν καταφέρει στην πενταετία να εξοφλήσει το σύνολο των CoCos. Η Πράξη Υπουργικού Συμβουλίου προβλέπει την αυτόματη μετατροπή του υπολοίπου των CoCos σε κοινές μετοχές υπέρ του Ταμείου, αν μετά το τέλος της πενταετίας δεν έχουν εξοφληθεί. Η μετατροπή γίνεται δε στο ήμισυ της αρχικής διάθεσης της τιμής των μετοχών!

Επομένως οι τράπεζες προτιμούν να πάρουν περισσότερα κεφάλαια μέσω έκδοσης κοινών μετοχών από το να αναλάβουν την εξυπηρέτηση των ακριβών στο επιτόκιο CoCos και τον κίνδυνο του dilution που απειλεί να φέρει αδυναμία πλήρους εξόφλησής τους.

Η Alpha Bank έχει ήδη ανοίξει τα χαρτιά της σε αυτό το μέτωπο. Ενώ θα μπορούσε να προχωρήσει, σύμφωνα με αναλυτές, σε έκδοση CoCos της τάξης των 3 με 3,3 δισ. ευρώ, περιορίζοντας την ΑΜΚ στα επίπεδα των 1,3 με 1,6 δισ. δεν το έκανε. Αντίθετα, επέλεξε να περιορίσει τα CoCos ως τα 2 δισ. ευρώ και επομένως η αύξηση κεφαλαίου να ανέλθει σε τουλάχιστον 2,57 δισ. ευρώ.

Η Alpha Bank επομένως κινείται με στόχο

το κοινό κεφάλαιο να μην διαμορφωθεί στο ελάχιστο όριο του 6% του σταθμισμένου ενεργητικού αλλά στα επίπεδα του 7,5% με 8%. Με τον τρόπο αυτό εξασφαλίζει ικανό κεφαλαιακό απόθεμα για να αντέξει τυχόν ζημιές που θα γράψει στην τριετία καθώς και χαμηλού ύψους CoCos και επομένως εξυπηρετήσιμα.

Αντίστοιχη τακτική για τους ίδιους ακριβώς λόγους αναμένεται να ακολουθήσουν και οι Πειραιώς και Εθνική Τράπεζα. Η Πειραιώς έχει επίσης αποφασίσει την έκδοση CoCos ως 2 δισ. ευρώ και αυτό σημαίνει ότι θα προχωρήσει σε ΑΜΚ τουλάχιστον 5,3 δισ. ευρώ, ενώ άλλα 500 εκατ. ευρώ θα είναι η αύξηση που αναλογεί στο υγιές τμήμα της ΑΤΕ και η οποία θα καλυφθεί εξ ολοκλήρου από το ΤΧΣ. Είναι πιθανόν το ύψος της ΑΜΚ που αναλογεί στην Πειραιώς να ανέλθει τελικώς στα 5,7 δισ. ευρώ και να ξεπερνά το 7% του σταθμισμένου ενεργητικού.

Το υπό διαμόρφωση σχήμα, Εθνικής - Eurobank έχει αθροιστικά κεφαλαιακές ανάγκες 15,58 δισ. ευρώ. Αν ακολουθήσει την τακτική των άλλων δύο τραπεζών και ανεβάσει το κοινό κεφάλαιο πάνω από το 7% του σταθμισμένου ενεργητικού του θα χρειασθεί σημαντικά περισσότερα κεφάλαια από τα 10,9 δισ. ευρώ που έχει υπολογίσει η αγορά.

NP Laiki Insurance Holdings

Μετονομάζονται οι ασφαλιστικές εταιρίες στην Ελλάδα

Την τροποποίηση των διακριτικών τίτλων των ασφαλιστικών εταιριών στην Ελλάδα ανακοίνωσε ο όμιλος CNP Laiki Insurance Holdings. Ειδικότερα, οι διακριτικοί τίτλοι των ασφαλιστικών εταιριών του ομίλου τροποποιούνται ως ακολούθως:

- Η «Marfin Ζωής Ανώνυμη Ασφαλιστική Εταιρία» με διακριτικό τίτλο «Marfin Ζωής» μετονομάζεται σε «CNP Laiki Ζωής Ανώνυμη Ασφαλιστική Εταιρία», με διακριτικό τίτλο «CNP Laiki Ζωής» ή/και «CNP Laiki Life». Οι απαιτούμενες εργασίες θα έχουν ολοκληρωθεί μέχρι τα μέσα Φεβρουαρίου.

- Η «Marfin Ασφαλιστικές Πρακτορειακές Εργασίες Ανώνυμη Εταιρία» με διακριτικό τίτλο «Marfin Πρακτορειακή Α.Ε.» μετονομάζεται σε «CNP Laiki Ασφαλιστικές Πρακτορειακές Εργασίες Ανώνυμη Εταιρία», με διακριτικό τίτλο «CNP Laiki Πρακτορειακή» ή/και «CNP Laiki Insurance Agents». Οι απαιτούμενες εργασίες θα έχουν ολοκληρωθεί μέχρι τα μέσα Φεβρουαρίου.

- Το υποκατάστημα της «Λαϊκής Ασφαλιστικής Εταιρίας Ltd» με διακριτικό τίτλο «Marfin Ασφαλιστική» αλλάζει σε «CNP Laiki Ασφαλιστική» ή/και «CNP Laiki Insurance». Οι απαιτούμενες εργασίες θα έχουν ολοκληρωθεί μέχρι τα μέσα Φεβρουαρίου.

Η CNP Laiki Insurance Holdings είναι η μητρική εταιρία όλων των ασφαλιστικών εταιριών στην Κύπρο και στην Ελλάδα. Με ισχύ από 1 Ιανουαρίου 2009, μετά από τη στρατηγική συμμαχία μεταξύ της Γαλλικής CNP Assurances και της Laiki Bank, η CNP Assurances απέκτησε το 50,1% του μετοχικού κεφαλαίου της Laiki Insurance Holdings, ενώ το υπόλοιπο 49,9% παρέμεινε στην Laiki Bank.

Η γαλλική CNP Assurances S.A., της οποίας η παρουσία στον ασφαλιστικό τομέα χρονολογείται από το 1850, είναι η μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρία στις ασφαλίσεις προσώπων στη Γαλλία, με παραγωγή ασφαλίσεων 30 δισ. ευρώ και παρουσία σε διεθνές επίπεδο, σε χώρες όπως η Βραζιλία, η Ιταλία, η Ισπανία, η Πορτογαλία, η Κύπρος, η Ελλάδα.

Όπως σημειώνεται σε σχετική ανακοίνωση οι ασφαλιστικές εταιρίες του ομίλου CNP Laiki Insurance Holdings, έχοντας πελατοκεντρική φιλοσοφία και δίνοντας έμφαση στη συνεχή αναβάθμιση των προϊόντων και των υπηρεσιών τους, διατηρούν την ηγετική θέση στην ασφαλιστική βιομηχανία της Κύπρου και προσβλέπουν στην ταχεία ανάπτυξη των εργασιών τους στην Ελλάδα.

Ρύθμιση για τα υπερχρεωμένα νοικοκυριά προωθεί η κυβέρνηση

Πάγωμα δόσεων, και ευνοϊκές ρυθμίσεις για αποπληρωμή χρεών περιλαμβάνονται στη ρύθμιση για τα υπερχρεωμένα νοικοκυριά που προωθεί η κυβέρνηση, ανέφερε ο υφυπουργός Ανάπτυξης Α. Σκορδάς μιλώντας στην NET. Ο κ. Σκορδάς σημείωσε ότι η ρύθμιση θα είναι έτοιμη τις επόμενες μέρες και διευκρίνισε ότι σ' αυτή θα μπορούν να υπαχθούν όσοι έχουν ετήσιο οικογενειακό εισόδημα έως 25.000 ευρώ και εφόσον αυτό έχει μειωθεί περισσότερο από 32% τα τελευταία χρόνια, καθώς και ανεξάρτητα περιορισμών οι άνεργοι, οι πολύτεκνοι και οι χρόνια πάσχοντες. Τόνισε ακόμα ότι η ρύθμιση θα προβλέπει το «πάγωμα» της δανειακής δόσης για 4 χρόνια, την καταβολή μόνο της δόσης των τόκων με επιτόκιο 1,5%, χωρίς να υπερβαίνει το 30% του εισοδήματος του



Α. Σκορδάς

δανειολήπτη, και τη συμφωνία με το 50%+1 των πιστωτών, αντί του 100% που ισχύει τώρα.

Σαφάρι για ΦΠΑ και ληξιπρόθεσμα

Εντατικούς ελέγχους πραγματοποιεί το υπουργείο Οικονομικών προκειμένου να ενισχύσει τα δημόσια έσοδα. Όπως προκύπτει από τα στοιχεία του Υπουργείου τον Ιανουάριο πραγματοποιήθηκαν 1.656 έλεγχοι για την είσπραξη του ΦΠΑ καθώς και άλλων παρακρατούμενων φόρων και βεβαιώθηκαν 40 εκατομμύρια ευρώ φορολογικά έσοδα, ενώ εισπράχθηκαν 8 εκατ. ευρώ. Από τα στοιχεία προκύπτει ακόμη ότι συνεχίζεται ο χαμηλός βαθμός ανταπόκρισης των επαγγελματιών και των επιχειρήσεων στην υποβολή δηλώσεων ΦΠΑ, με αποτέλεσμα ο ένας στους τέσσερις υπόχρεους να υποβάλλει δήλωση. Στόχος του υπουργείου Οικονομικών είναι να συνεχισθεί και τους επόμενους μήνες η πολιτική των εντατικών ελέγχων, γι' αυτό και προγραμματίζει συνολικά τη διενέργεια 15.100 ελέγχων μέχρι το τέλος του χρόνου.

ΤτΕ: Ύφεση 4,5% με ανάκαμψη από το 2014

Αξιοσημείωτη πρόοδος στην προσαρμογή της ελληνικής οικονομίας διαπιστώνεται στην Ετήσια Έκθεση της Τράπεζας της Ελλάδος που παρουσίασε ο διοικητής της Γ. Προβόπουλος. Ωστόσο, καθίσταται σαφές ότι δεν υπάρχουν περιθώρια εφησυχασμού εξαιτίας της μεγάλης ύφεσης και της υψηλής ανεργίας. Ειδικότερα η ΤτΕ προβλέπει ότι το ΑΕΠ της χώρας θα συρρικνωθεί εφέτος κατά περίπου 4,5% με ανάκαμψη της οικονομίας από το 2014, ενώ η ανεργία θα κυμανθεί γύρω στο 27%. Δεν υπάρχει αμφιβολία ότι το 2013 θα είναι μια δύσκολη χρονιά, κυρίως λόγω της

συνεχιζόμενης ύφεσης και της υψηλής ανεργίας. Ωστόσο, μπορούμε να προσδοκούμε ότι η ύφεση θα περιορίζεται σταδιακά και ότι στη διάρκεια του 2014 θα αρχίσουν να καταγράφονται θετικοί ρυθμοί μεταβολής του ΑΕΠ, επισημαίνει ο κεντρικός τραπεζίτης. Τονίζει ακόμη πως η κατεύθυνση της προσαρμογής πρέπει να οδηγήσει, πρώτον, στον περιορισμό των δαπανών που δεν έχουν αναπτυξιακό χαρακτήρα και στη βελτίωση της αποδοτικότητας των υπολοίπων και, δεύτερον, στον εκσυγχρονισμό του φοροεισπρακτικού μηχανισμού, ώστε να αντιμετωπιστεί αποτελεσματικά η φοροδιαφυγή.

Σχετικά με την αγορά εργασίας, ο κ. Προβόπουλος αναφέρει ότι το 2013 θα υπάρξει περαιτέρω συρρίκνωση του μέσου μισθού στη χώρα μας κατά περίπου 7,3%, αν και υποστηρίζει ότι η μέχρι στιγμής συμπίεση των μισθών υπερκαλύπτει τη μνημονιακή δέσμευση. Σε ότι αφορά στα ακίνητα σύμφωνα με τα στοιχεία της έκθεσης η μέση μείωση των τιμών στα ακίνητα από την αρχή της κρίσης μέχρι σήμερα έχει φθάσει στο 28%, ωστόσο προβλέπεται επιβράδυνση του ρυθμού μείωσης των τιμών στα ακίνητα, καθώς, όπως επισημαίνεται, καταγράφονται τα πρώτα σημάδια σταθεροποίησης.



Ενέργεια, τζόγος και τράπεζες στο επίκεντρο του ενδιαφέροντός του

Τι γυρεύει το PPF στην Ελλάδα

Του Χρήστου Κίτσιου

Αποτελεί ένα από μεγαλύτερα success stories της τελευταίας 20ετίας στον τομέα των private equity funds, με επενδύσεις σε τράπεζες, ασφάλειες, real estate, ορυχεία, λιανεμπόριο κ.ά.

Διατηρεί στενούς δεσμούς, με ισχυρούς Ρώσους επιχειρηματίες, αλλά και δοκιμασμένες σχέσεις με μεγάλους ιταλικούς όμιλους.

Το PPF Group των κ. Petr Kellner και Jiri Smejck απασχολεί, ήδη, εντονότατα την εγκώρια οικονομική πραγματικότητα.

Με υπό διαχείριση assets 14,3 δις ευρώ, και ένα δίκτυο συνεργατών με «βαθείες τσέπες» το τσεχικό fund δείχνει αποφασισμένο να «τζογάρει» δυνατά στην Ελλάδα.

Ενέργεια, τζόγος και τράπεζες βρίσκονται στο επίκεντρο του ενδιαφέροντός του. Και για να αποκτήσει έχει ήδη συνάψει συνεργασίες με ηχηρά ονόματα της εγκώριας επιχειρηματικής αγοράς.

Το τσεχικό fund, διεκδικεί το 33% του ΟΠΑΠ σε συνεργασία με τον επιχειρηματία κ. Δ. Μελισσανίδη, έχει καταθέσει μη δεσμευτική προσφορά για τον ΔΕΣΦΑ μαζί με την ΓΕΚ-ΤΕΡΝΑ ενώ στον τραπεζικό κλάδο συζητά τη συμμετοχή του στην ΑΜΚ της Πειραιώς ή εναλλακτικά μια κίνηση έκπληξη.

Πρόκειται για κινήσεις εντυπωσιακού εύρους ακόμη και για private equity fund που ξέρει να παίρνει ρίσκο και να διεκδικεί υψηλές αποδόσεις. Παρ' όλα αυτά το ερώτημα παραμένει «γιατί το PPF αποφασίζει να τζογάρει τόσα λεφτά στην Ελλάδα της κρίσης;»

Μια πρώτη απάντηση πηγάζει από την ίδια την ιστορία και την φιλοσοφία του fund. Το PPF ήταν και παραμένει «παίκτης υψηλού ρίσκου». Ξεκίνησε με υπό διαχείριση ενεργητικό μόλις 225 εκατ. δολάρια και επενδύοντας, πρώτα στην Τσεχία και αργότερα στην Ρωσία, πέτυχε αξιοζήλευτες αποδόσεις.

Τα τελευταία χρόνια, οι επενδύσεις του, πέραν της Ρωσίας, επικεντρώνονται σε ταχύτατα αναπτυσσόμενες οικονομίες, όπως αυτές των Κίνας, Ινδίας, Βιετνάμ και Ινδονησίας.

Επιπρόσθετα, έχει από την ίδρυσή του τεχνολογία στις ευκαιρίες, που παρουσιάζουν οικονομίες σε αναδιάρθρωση, όπως τώρα η ελληνική, μια και ειδικεύτηκε στην εξαγορά δημόσιων επιχειρήσεων, την αναδιάρθρωσή και μεταπώλησή τους.

Οι στενές σχέσεις με τη ρωσική ολιγαρχία

Οι σχέσεις που ανέπτυξε με την ρωσική



ολιγαρχία αποτελούν πιθανότατα άλλο έναν λόγο, που εξηγεί γιατί η Ελλάδα μπήκε στο μικροσκοπιο του.

Τα ρωσικά κεφάλαια δεν κρύβουν το ενδιαφέρον τους για επενδύσεις σε Ελλάδα και Κύπρο σε τομείς κλειδιά, όπως η ενέργεια και υπό προϋποθέσεις οι τράπεζες.

Το τσεχικό fund έχει δεσμούς με το ρωσικό ICT Group, μέτοχος του οποίου είναι ο κ. Αλεξάντερ Νέσις, ο 721ος πλουσιότερος άνθρωπος του πλανήτη σύμφωνα με το περιοδικό «Forbes» και όχι μόνο.

Η απόκτηση του μεγαλύτερου χρυσωρυχείου της Ρωσίας (Polymetal), λίγο μετά το ξέσπασμα της χρηματοοικονομικής κρίσης, που προκάλεσε η κατάρρευση της Lehman Brothers, αλλά και οι συνεχιζόμενες μεγάλες επενδύσεις (Ηλεκτρικά, είδη σπιτιού, τράπεζες) δείχνουν ότι το PPF κινείται με άνεση στην στενά...εποπτευόμενη ρωσική οικονομία.

Για την ανάπτυξη μάλιστα κάποιων από τις νέες επενδύσεις στην Ρωσία συζητά συνεργασία με Έλληνες επιχειρηματίες, που έχουν διακριθεί στον κλάδο τους.

Αλλά και η συνεργασία με το De Agostini Group

Το ενδιαφέρον, όμως, του PPF για την

Ελλάδα, περνάει και μέσω Ιταλίας και δη από το De Agostini Group.

Μια από τις πιο επιτυχημένες δουλειές του PPF ήταν η συμφωνία με τον ιταλικό ασφαλιστικό όμιλο Generali. Το PPF πούλησε έναντι μετρητών αλλά και μετοχών στην Generali τις ασφαλιστικές εταιρείες στις οποίες είχε επενδύσει στην Α. Ευρώπη.

Οι σχέσεις με την Generali και το De Agostini Group που αποτελεί έναν από τους μετόχους της παραμένουν ως και σήμερα στενές.

Αυτό κάνει κάποιους να θεωρούν βέβαιο ότι στην κοινοπραξία PPF – Μελισσανίδη για τον ΟΠΑΠ θα εισέλθει εν ευθέτω χρόν και η Lottomatica του De Agostini Group.

Ο ιδρυτής του PPF Petr Kellner συμμετείχε, άλλωστε, στο Διοικητικό Συμβούλιο της Generali όπως και ο πρόεδρος της Lottomatica, Lorenzo Pelicioni.

Ο τελευταίος αλλά όχι ασήμαντος λόγος που πιθανώς να εξηγεί το ενδιαφέρον του PPF για την Ελλάδα είναι οι αλλαγές στο ίδιο το PPF. Ο ιδρυτής του Petr Kellner για προσωπικούς λόγους έχει περιορίσει τη συμμετοχή του στην καθημερινή άσκηση του management αναβαθμίζοντας τον κ. Jiri Smejck που αποτελεί και partner του group.

Η ιστορία του PPF

Το PPF ιδρύθηκε στην Τσεχία το 1991 με υπό διαχείριση κεφάλαια μόλις 225 εκατ. δολάρια.

Το 1996 εξαγοράζει την μεγαλύτερη τσεχική ασφαλιστική εταιρεία (Ceska pojistovna)

Το 1997 εισέρχεται στη λιανική τραπεζική ιδρύοντας την Home Credit

Το 1999 εξαγοράζει την Expandia Banka που την μετονομάζει σε eBanka

Το 2002 μπαίνει στην εωσική αγορά, επεκτείνει τις δραστηριότητές του στις τράπεζες και εξαγοράζει την πρώτη ιδιωτική τηλεόραση της Τσεχίας την οποία και πουλά το 2004.

Το 2005 ανοίγει γραφείο αντιπροσώπευσης στο Βιετνάμ και πουλά την CP Leasing στην Agricole Sofinco Group.

Το 2006 πουλά την eBanka στην Raiffeisen

Το 2007 συνάπτει συμφωνία με την Generali για τις ασφαλιστικές θυγατρικές του η οποία ολοκληρώνεται το 2010. Ταυτόχρονα αγοράζει την ρωσική Nomos Bank και επεκτείνει τις δραστηριότητες της Home Credit στην Κίνα.

Το 2008 αγοράζει το ρωσικό ορυχείο χρυσού και αργύρου Polymetal και επεκτείνει τη συνεργασία με τη Generali δημιουργώντας μαζί της private equity fund το οποίο ειδικεύεται σε επενδύσεις στις αναδυόμενες αγορές.

Το 2009 αποκτά μέσω κεφαλαιοποίησης δανείων το 50% συν μια μετοχή της μεγαλύτερης στην ρωσικής εταιρείας λιανεμπορίου Eldorado και ξεκινά τη δραστηριότητα λιανικής τραπεζικής στο Βιετνάμ.

Το 2010 ο Jean – Pascal Duvieusart γίνεται ο τέταρτος μέτοχος του fund με ποσοστό 0,25%

Το 2011 το PPF αποκτά το 5,72% της Τράπεζας Πειραιώς και τη λοταρία Sazka μαζί με το KKCG Group. Ταυτόχρονα, πούλησε τα assets που διατηρούσε η Home Credit στην Ουκρανική αγορά, το σύνολο των δραστηριοτήτων του στο τομέα της παροχής ιδιωτικών υπηρεσιών υγείας καθώς και μέρος του real estate portfolio του στην Τσεχία

Ψήφος εμπιστοσύνης συνεργατών και ασφαλισμένων στην ARAG

Πανελλαδική έρευνα διοργάνωσε το τμήμα Marketing της ARAG στους συνεργάτες της υπηρεσίας πωλήσεων δηλαδή συμβούλους πράκτορες μεσίτες και ζήτησε τη γνώμη τους σε μια σειρά από θέματα που αφορούν τη συνεργασία μας, αλλά και τις δικές τους προτάσεις σε επιμέρους θέματα, που θα κρίνανε ότι χρήζουν βελτίωσης, όπως αναφέρεται σε σχετική ανακοίνωση της εταιρείας.

Τα θέματα ήσαν αρκετά και κρίσιμα αφού άπτονταν όλων σχεδόν των ασφαλιστικών ζητημάτων, όπως είναι:

- Η επικοινωνία
- Η εκπαίδευση
- Τα προϊόντα
- Ο ανταγωνισμός
- Η αντιμετώπιση των ακυρώσεων
- Ο διακανονισμός των ζημιών
- Οι νομικές συμβουλές και τέλος η γενική αξιολόγηση της εταιρίας.

Σήμερα είμαστε στην ευχάριστη θέση να σας παρουσιάσουμε τα αποτελέσματα αυτής της έρευνας, οπότε μπορείτε να δείτε αναλυτικά κατηγοριοποιημένες σε ποσοστά τις απαντήσεις που λάβαμε ανά ερευνητέο θέμα. Τα κεφαλαιώδη ευρήματα της έρευνας έχουν ως εξής:

- Το 75% των συνεργατών δεν επιθυμεί αλλαγές στον σημερινό καθιερωμένο τρόπο επικοινωνίας με την εταιρία
- Το 44% βρίσκει την ιστοσελίδα μας κατατοπιστική και το 33% πολύ καλή
- Το 31% βρίσκει την εκπαίδευση επαρκή και το 49% αρκετά επαρκή. Το 49% όμως του συνόλου επιθυμεί περισσότερα σεμινάρια και το 68% επιθυμεί 3 επισκέψεις το χρόνο στον χώρο του
- Το 82% των συνεργατών βρίσκει πως τα προϊόντα της ARAG καλύπτουν τις ανάγκες των ασφαλισμένων και το 70% τα βρίσκει καλύτερα του ανταγωνισμού
- Στα προϊόντα εκτός αυτοκινήτου το 39% βρίσκει, ότι μεγαλύτερη ανάπτυξη επιδιέχεται ο κλάδος της Ν.Π. Επιχειρήσεων και ακολουθεί η Οικογενειακή Ν.Π. με 24%
- Το 98% των συνεργατών «πολεμάνε» την ακύρωση, το 70% έχει γνώση των ζημιών του πελάτη και το 88% επιθυμεί να ενημε-



ρώνεται από την εταιρία για τις εκκρεμείς ζημιές των πελατών και την εξέλιξή τους

- Το 90% δηλώνει ευχαριστημένο από τον διακανονισμό των ζημιών και βρίσκει την τηλεφωνική παροχή Νομικών Συμβουλών «πλήρη» κατά 85 – 90%.

Τέλος στη γενική αξιολόγηση της εταιρίας, σύμφωνα με τη γνώμη των συνεργατών με άριστα το 10 η ARAG καταλαμβάνει τη θέση 9,21 τη δεκαετία που διανύουμε.

Είμαστε χαρούμενοι για τα παραπάνω βασικά ευρήματα της έρευνας, που αποτελούν για μας επιβεβαίωση ότι βαδίζουμε στο σωστό δρόμο. Έτσι λοιπόν ανανεωμένοι και δυνατοί προχωράμε μπροστά με αυτοπεποίθηση, σιγουριά και όραμα για το μέλλον.

Όλες οι επιμέρους παρατηρήσεις των συνεργατών που μετείχαν στην έρευνα, έχουν καταγραφεί και θα ληφθούν σοβαρά υπόψη για τη βελτίωση του έργου μας.

Β. Αποτελέσματα γνώμης ασφαλισμένων

Εκτός όμως από την έρευνα της γνώμης των συνεργατών τον Οκτώβριο του 2012, το τμήμα Marketing της ARAG διοργάνωσε μια τηλεφωνική δημοσκοπήση κατευθειάν σε δείγμα ασφαλισμένων, με σκοπό να μετρήσει την γνώμη τους.

Στο δείγμα μετείχαν πελάτες τόσο από Αθήνα όσο και από Θεσσαλονίκη & Πάτρα. Όλοι είχαν τουλάχιστον μία πρόσφατη ασφαλιστική περίπτωση, που ανέλαβε η εταιρία να διεκπεραιώσει, είτε εξωδίκως, είτε δικαστικώς με την μεσολάβηση δικηγόρου. Η τηλεφωνική έρευνα έγινε με την μορφή σύγχρονων ερωταπαντήσεων και στο δείγμα μετείχαν πελάτες διαφόρων συμβολαίων.

Οι κατηγοριοποιημένες σε ποσοστά απαντήσεις των πελατών, στα βασικά ερωτήματα έχουν ως εξής:

- Το 51% πληροφορήθηκε για την ARAG από συγγενικό / φιλικό πρόσωπο και το 40% από ασφαλιστικό πράκτορα / σύμβουλο
- Το 49% των πελατών είχε πάρα πολύ θετική γνώμη για την επικοινωνία με το προσωπικό της εταιρίας και το 38% αρκετά θετική
- Το 45% των πελατών έμεινε πάρα πολύ ικανοποιημένο από τις υπηρεσίες του δικηγόρου και το 30% αρκετά ικανοποιημένο.
- Στην ερώτηση «αν με την ARAG τελικά έπιασαν τόπο τα λεφτά σας» το 87% απάντησε θετικά

- Τέλος στην ερώτηση «αν θα συστήνατε την ARAG σε γνωστούς – συναδέλφους – φίλους σας» το 91% απάντησε θετικά.

Όπως γίνεται αντιληπτό η απευθείας γνώμη των ασφαλισμένων είναι για την εταιρία μας πολύ καλή.

Αυτό μας τιμά και αποζημιώνει τις προσπάθειές μας για επαγρύπνηση και συνεχή βελτίωση. Με σοβαρότητα, συνέπεια και υπευθυνότητα θα συνεχίσουμε την προσπάθεια. Το μήνυμά που επικοινωνήσαμε στους συνεργάτες της υπηρεσίας πωλήσεων, ήταν να συστρατευθούν μαζί μας προτείνοντας την ARAG στους πελάτες τους, ειδικά αυτήν την περίοδο της κρίσης που κάνει την Νομική Προστασία ακόμη πιο χρήσιμη, σχεδόν αναγκαία, τονίζει η εταιρεία...

Carglass® - Aigaiou Ασφαλιστική

Συνεργάζονται για την κάλυψη θραύσης κρυστάλλων

Σε συνεργασία προχώρησαν η Carglass® και η Aigaiou Ασφαλιστική στο πεδίο της ασφαλιστικής κάλυψης θραύσης κρυστάλλων. Στο πλαίσιο της συνεργασίας οι πελάτες της Aigaiou Ασφαλιστικής έχουν τώρα την δυνατότητα να εξυπηρετούνται μέσω του δικτύου καταστημάτων και εξουσιοδοτημένων συνεργατών της Carglass®, σε οποιοδήποτε σημείο της Ελλάδος και αν βρίσκονται, απολαμβάνοντας παράλληλα την ποιότητα των προϊόντων και υπηρεσιών της Carglass®, χωρίς γραφειοκρατικές διαδικασίες και μεσάζοντες. Τονίζεται ακόμη ότι η συνεργασία των δύο εταιριών προσφέρει στους ασφαλισμένους οδηγούς της Aigaiou Ασφαλιστικής που έχουν κάλυψη θραύσης κρυστάλλων, όλο το εύρος των υπηρεσιών της Carglass®, όπως:

- εξυπηρέτηση μέσω κινητών μονάδων δωρεάν στο χώρο επιλογής τους
- Δωρεάν υπηρεσία αντικατάστασης πλαϊνών κρυστάλλων με Plexi Glass
- Διευρυμένο ωράριο καταστημάτων
- Πανελλαδικό δίκτυο συνεργατών και 18 εταιρικών καταστημάτων
- Πιστοποιημένη επισκευή εμπρόςθιων κρυστάλλων
- Πιστοποίηση εργασιών με ISO 9001 με ισόβια εγγύηση
- Τηλεφωνική εξυπηρέτηση πελατών 24 ώρες το 24ωρο, 7 ημέρες την εβδομάδα

Η Anytime κάνει «like» στα παιδικά Χωριά SOS Βάρης

Διαδικτυακή καμπάνια στο facebook πραγματοποίησε η Anytime με σκοπό τη στήριξη των παιδικών χωριών SOS Βάρης συγκεντρώνοντας μέσα σε λίγες μόνο ημέρες 10.000 likes. Μέσω της καμπάνιας, που διήρκησε από τις 20 Δεκεμβρίου έως τις 9 Ιανουαρίου, οι φίλοι της Anytime στο facebook κατάφεραν να συγκεντρώσουν το ποσόν των 10.000 ευρώ, καθώς για κάθε κλικ στη σελίδα η Anytime προσέφερε ένα ευρώ για τη στήριξη του Παιδικού Χωριού SOS Βάρης. Το ποσόν διατέθηκε για την κάλυψη της ετήσιας δαπάνης ηλεκτροδότησης του Χωριού. Η Anytime με την συνδρομή των φίλων της στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης, θα συνεχίσει να αγκαλιάζει τα παιδιά πραγματοποιώντας ανάλογες καμπάνιες και συμβάλλοντας με αυτό τον τρόπο στην προσπάθεια βελτίωσης της ποιότητας ζωής τους και της στήριξης του έργου οργανισμών που τα φροντίζουν, σχολίασε ο κ. Τάσος Ηλιακόπουλος, διευθυντής της Anytime, σε συνάντηση που πραγματοποιήθηκε για την επίδοση της επιταγής.



(από αριστερά): Μιχάλης Ελευθεριάδης, new media specialist της Anytime, Κώστας Κατσιμπόκης, προϊστάμενος direct business της Anytime, Γιώργος Πρωτόπαπας, γεν. διευθυντής Παιδικών Χωριών SOS, Τάσος Ηλιακόπουλος, Διευθυντής της Anytime, Πέτρος Παπαδάκης, διευθυντής Παιδικών Χωριών SOS Βάρης και Χρύσα Ελευθερίου, προϊσταμένη δημοσίων σχέσεων & EKE INTERAMERICAN.

Ασφάλεια Μινέττα

Άριστα στην επικοινωνία

Έρευνα ικανοποίησης πελατών με τίτλο η "Γνώμη σας είναι πολύτιμη", πραγματοποιήσε η Ευρωπαϊκή Ένωση-Ασφάλεια Μινέττα την περίοδο Ιούλιος - Δεκέμβριος 2012. Όπως αναφέρει η εταιρία στόχος της έρευνας ήταν η συλλογή και αξιοποίηση μηνυμάτων από τους πελάτες με σκοπό την περαιτέρω βελτίωση και τον ανασχεδιασμό των παρεχόμενων υπηρεσιών. Το ερωτηματολόγιο αναρτήθηκε στην ιστοσελίδα της εταιρείας, ενώ διατίθεντο και σε έντυπη μορφή στα κεντρικά της γραφεία. Κύριο ζητούμενο της έρευνας ήταν η καταγραφή και διερεύνηση εκείνων των στοιχείων που διαμορφώνουν την σχέση των πελατών με την εταιρεία και τους συνεργάτες της και αφορούν την ποιότητα των παρεχόμενων συμβουλών, την ποιότητα και την ανταπόκρισή των ασφαλιστικών προγραμμάτων σύμφωνα με τις πραγματικές ανάγκες των πελατών καθώς και το επίπεδο ικανοποίησης των τρίτων παρόντων από την διαδικασία αποζημίωσης. Σύμφωνα με τα αποτελέσματα το 91,6% είναι πολύ έως πάρα πολύ ικανοποιημένο από την επικοινωνία με την εταιρεία.

■ Το 80% είναι πολύ έως πάρα πολύ ικανοποιημένο από τα ασφαλιστικά προγράμματα που έχει επιλέξει.

■ Το 96,6% είναι πολύ έως πάρα πολύ ικανοποιημένο από τους συνεργάτες της εταιρείας.

■ Το 94,4% θα συνιστούσε τα προγράμματα της εταιρείας.

■ Το 92,6% είναι πολύ έως πάρα πολύ ικανοποιημένο από την διαδικασία αποζημίωσης.

Επισημαίνεται ακόμη ότι τα παραπάνω αποτελέσματα της έρευνας είναι ιδιαίτερα ικανοποιητικά και αναδεικνύουν τη συνέπεια, το υψηλό επίπεδο των παρεχόμενων προϊόντων και υπηρεσιών καθώς και την έγκαιρη ανταπόκριση της Ευρωπαϊκή Ένωση-Ασφάλεια Μινέττα στην καταβολή αποζημιώσεων, γεγονός ιδιαίτερα σημαντικό λαμβάνοντας υπόψη το σημερινό πολύπλοκο και ευμετάβλητο οικονομικό περιβάλλον. Η Ευρωπαϊκή Ένωση-Ασφάλεια Μινέττα με αίσθημα ευθύνης απέναντι σε αυτούς που την εμπιστεύονται δεσμεύεται όχι μόνο για την διατήρηση των παραπάνω αλλά και την περαιτέρω βελτίωσή τους, προσθέτει η εταιρία.



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

Σεκινήσαμε 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.



ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΜΙΝΕΤΤΑ

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 Φ 2310 224675 / 2310 243748
www.minetta.gr

ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΑ ΑΠΟ 1000 ΣΥΝΕΡΓΑΖΟΜΕΝΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ ΣΕ ΟΛΗ ΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΜΕΣΗ ΕΣΥΓΗΡΕΤΗΣΗ ΣΑΣ



ΑΧΑ

Παραμένει η μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρεία στον κόσμο

Η ΑΧΑ παραμένει η μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρεία στον κόσμο βάσει καθαρών εγγεγραμμένων ασφαλιστρών. Σύμφωνα με την κατάταξη του οργανισμού αξιολόγησης A.M. Best, η οποία βασίζεται στα οικονομικά αποτελέσματα του 2011, ο γαλλικός όμιλος ΑΧΑ παραμένει στην κορυφή με 100 δις δολάρια σε καθαρά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα. Ακολουθούν η UnitedHealth Group Inc, με \$92 δις και η Japan Post Insurance Company με \$83,4 δις.

Η A.M. Best αποτελεί μια από τις μεγαλύτερες εταιρείες αξιολόγησης πιστοληπτικής ικανότητας του ασφαλιστικού κλάδου. Οι α-

σφαλισμένοι συμβουλευονται τις αναλύσεις της A.M. Best ως μέσο αξιολόγησης της οικονομικής ευρωστίας και φερεγγυότητας των εταιρειών ανάληψης κινδύνων και επενδυτικών οχημάτων. Σημειώνεται ότι η κατάταξη των μεγαλύτερων ασφαλιστικών εταιρειών στον κόσμο, δημοσιεύτηκε από την A.M. Best στις 2 Ιανουαρίου 2013 στην έκδοση του BestWeek.

Πηγή: A.M. Best research, 2011 data

<http://www3.ambest.com/bestweek/bestweek.asp>

World's Largest Insurers

Ranked by Net Premiums Written

2011 Rank	2010 Rank	AMB #	AMB Company Name	Country of Domicile	2011 Net Premiums Written USD (000)	% Change*
1	1	065085	Axa S.A.	France	99,905,365	-3.51
2	3	068106	UnitedHealth Group Inc.†	United States	91,993,000	7.70
3	5	060527	Japan Post Insurance Co. Ltd.	Japan	83,374,870	-6.62
4	4	065014	Allianz SE	Germany	83,091,065	0.71
5	2	065124	Assicurazioni Generali S.p.A.	Italy	81,602,094	-4.19
6	6	060906	National Mut Ins Fed Agricultural Co-ops	Japan	76,805,758	-2.56
7	12	060626	Nippon Life Insurance Co.	Japan	65,507,282	9.60
8	20	060628	Meiji Yasuda Life Insurance Co.	Japan	63,271,350	31.27
9	7	066577	Munich Reinsurance Co.	Germany	62,154,820	9.97
10	8	019754	State Farm Group†	United States	56,557,068	2.38
11	9	068180	WellPoint Inc.	United States	56,296,000	4.02
12	11	062446	China Life Insurance (Group) Co.	China	55,995,112	2.07
13	14	070638	Kaiser Foundation Group of Health Plans†	United States	53,586,945	19.02
14	17	065485	Life Insurance Corporation of India	India	44,901,457	9.34
15	10	065009	Aviva plc	United Kingdom	43,782,211	-17.68
16	15	066976	Zurich Insurance Group Ltd.	Switzerland	43,650,000	-1.43
17	18	061251	Dai-ichi Life Insurance Co. Ltd.	Japan	43,041,281	6.86
18	19	065925	Prudential plc	United Kingdom	39,068,131	4.40
19	13	068702	American International Group Inc.	United States	38,150,000	-13.67
20	16	066056	CNP Assurances	France	37,192,271	-8.63
21	—	068175	MetLife Inc.	United States	36,280,000	34.31
22	—	052662	MS&AD Insurance Group Holdings Inc.	Japan	36,251,027	6.92
23	23	068052	Humana Inc.†	United States	35,106,000	7.32
24	24	068334	Berkshire Hathaway Inc.	United States	32,907,000	6.44
25	21	065144	ING Group N.V.	Netherlands	32,720,765	-1.73

*Percent change is based upon local currency.
†Premiums shown are admitted premiums.
‡Premiums shown are for U.S. companies only.
†A. M. Best consolidation.
Source: A.M. Best research, 2011 data.

Νέα διαφημιστική καμπάνια από την ΑΧΑ Ασφαλιστική

Στον αέρα είναι από τη Δευτέρα 25 Φεβρουαρίου η νέα διαφημιστική καμπάνια Η ΑΧΑ Ασφαλιστικής, σε τηλεόραση και διαδικτυο. Η καμπάνια επικεντρώνεται στην ικανοποίηση του πελάτη κατά τη διαδικασία αποζημίωσης στον κλάδο αυτοκινήτου. Όπως τονίζει η εταιρεία, για να χτίσει τη διαφημιστική

της προσέγγιση η ΑΧΑ, που βασίζεται πάντα στον εσωτερικό κόσμο του καταναλωτή (insight), έλαβε υπόψη τα αποτελέσματα της Έρευνας Ικανοποίησης Πελάτη (Customer Score) – Νοέμβριος 2012, η οποία **έδειξε ότι 9 στους 10 πελάτες της ΑΧΑ Ελλάδος δηλώνουν ικανοποιημένοι από την αποζη-**

μίσσή τους στον κλάδο αυτοκινήτου. Στο σημείο αυτό θα πρέπει να αναφερθεί ότι η ΑΧΑ Ελλάδας από το 2010 τρέχει αυτή την έρευνα 2 φορές το χρόνο, πάντα με πολύ υψηλό δείκτη ικανοποίησης των πελατών της. Στόχος της ΑΧΑ με αυτή την καμπάνια εί-

να να παρουσιάσει με αποδείξεις την αξιοπιστία της Εταιρείας, την προσήλωση των εργαζομένων και των συνεργατών της στον πελάτη και τη δέσμευσή τους για παροχή ανώτερων υπηρεσιών αναδεικνύοντας το υψηλό επίπεδο της **πελατοκεντρικότητάς** της.

International Life

Πάνω από 18 εκατ. ευρώ για αποζημιώσεις αυτοκινήτου

Πάνω από 18 εκατ. ευρώ κατέβαλε η International Life σε συνολικές αποζημιώσεις κλάδου αυτοκινήτου για το 2012, αποδεικνύοντας καθημερινά όπως τονίζει ότι βρίσκεται στο πλευρό των ιδιοκτητών ΙΧ αυτοκινήτου. Αξίζει να σημειωθεί ότι το προηγούμενο έτος έκλεισε έχοντας διεκπεραιώσει το 94% των ζημιών φιλικού διακανονισμού, ενώ στο 89% των περιπτώσεων εκδόθηκε επιταγή στους ασφαλισμένους σε διάστημα 5 ημερών από την ολοκλήρωση του φακέλου.

Μέσα από τη διάθεση 6 πακέτων ασφάλισης αυτοκινήτου σχεδιασμένα να καλύπτουν κάθε είδους ανάγκη και όλες τις κατηγορίες πελατών, η International Life καλύπτει ευρύ φάσμα αναγκών.

Υπενθυμίζεται ότι η εταιρεία είναι από τις λίγες στην ελληνική αγορά που εφαρμόζουν εξελιγμένο μοντέλο παραμετρικής τιμολόγησης, με στόχο την πραγματοποίηση ολοκληρωμένης προσέγγισης του πελάτη. Η παραμετροποίηση βασίζεται σε 6+1 στοιχεία: τη γεωγραφική περιοχή, τον κυβισμό, την ηλικία του οδηγού, την ηλικία του οχήματος, τη μάρκα και το μοντέλο και τέλος την επιβεβαίωση με την ΥΣΑΕ των παρελθουσών ζημιών.

Στην International Life κατανοούμε τις αυξανόμενες ανάγκες της αγοράς και των ασφαλισμένων για υψηλής ποιότητας υπηρεσίες και μία ευρεία γκάμα λύσεων κατάλληλων για κάθε οικονομική δυνατότητα στον κλάδο ασφάλισης αυτοκινήτου, σημειώνει ο διευθύνων σύμβουλος της International Life κ. Γιάννης Μπράβος.

Τι προσφέρουν τα πακέτα InEconomy και InValue

Αναποκρινόμενη στις ασφαλιστικές ανάγκες του πελάτη για οικονομικά πακέτα με ασφάλιστρα που ξεκινούν από €159 το εξάμηνο στην Αθήνα, η εταιρεία διαθέτει τα πακέτα InEconomy και InValue τα οποία προσφέρουν τις ακόλουθες καλύψεις:

● **InEconomy:** Σωματικές Βλάβες τρίτων και επιβαινόντων, υλικές ζημιές τρίτων, φροντίδα ατυχήματος, προσωπικό ατύχημα οδηγού και/ή ιδιοκτήτη, αστική ευθύνη τρίτων: κατά τη μεταφορά, από τη μετάδοση πυρκαγιάς, σε φυλασσομένο χώρο, από διαρροή υγρών, ρυμούλκηση οχήματος συνεπεία ατυχήματος, ιατρικό συντονιστικό κέντρο και επείγουσα αερομεταφορά, αντικατάσταση οχήματος από τροχαίο, θραύση κρυστάλλων, τυχαίο άνοιγμα αερόσακου.

● **InValue:** Σωματικές Βλάβες τρίτων και επιβαινόντων, υλικές ζημιές τρίτων, φροντίδα ατυχήματος, προσωπικό ατύχημα οδηγού και/ή ιδιοκτήτη, αστική ευθύνη τρίτων: κατά τη μεταφορά, από τη μετάδοση πυρκαγιάς, σε φυλασσομένο χώρο, από διαρροή υγρών, ρυμούλκηση οχήματος συνεπεία ατυχήματος, ιατρικό συντονιστικό κέντρο και επείγουσα αερομεταφορά, αντικατάσταση οχήματος από τροχαίο.

Ενισχυμένα πακέτα καλύψων προσφέρουν και τα ασφαλιστικά προγράμματα InlifeMinimum, InlifeBasic, InlifePlus και InlifeFull. Τέλος, ενδεικτικό της πελατοκεντρικής φιλοσοφίας της εταιρείας αποτελεί το πρόγραμμα επιβράβευσης πιστών πελατών, το οποίο περιλαμβάνει επιπλέον εκπτώσεις και παροχές σε όσους δεν χρειάστηκαν αποζημίωση.

ΑΧΑ Ασφαλιστική

Σε τροχιά ανάπτυξης το γραφείο Περικλή Φαραό

Στον ατμοσφαιρικό χώρο του Ιστορικού Ομίλου στην Καστέλα, πραγματοποιήθηκε η ετήσια εκδήλωση για την κοπή πίτας του γραφείου πωλήσεων της ΑΧΑ Ασφαλιστικής Περιστερίου, με επικεφαλής τον κύριο Περικλή Φαραό.

Στην εκδήλωση παρευρέθησαν όλοι οι συνεργάτες από τα περιφερειακά γραφεία Ιωαννίνων, Σαλαμίνας, Αίγινας, Τήνου και Περιστερίου, καθώς και τα διοικητικά στελέχη της ΑΧΑ Ασφαλιστικής που ευχαρίστησαν και συνεχάρησαν τους συνεργάτες του κ. Π. Φαραό, οι ο-

ποίοι πέρα από τη συμβολή τους στην επίτευξη των στόχων της Εταιρείας, είχαν και μεγάλο δείκτη συντηρησιμότητας των συμβολαίων, κατατάσσοντας το γραφείο, για άλλη μία χρονιά, στην πρώτη θέση.

Κατά τη διάρκεια της εκδήλωσης, πραγματοποιήθηκε η βράβευση των συνεργατών που διέπρεψαν το 2012: 1ος Ν. Μιχαλάκης, 20 χρόνια Περιστερί 2ος Α. Δαμαλίτης, 25 χρόνια Σαλαμίνα 3ος Π. Βρεττόπουλος, 10 χρόνια Περιστερί Επιπρόσθετα, βραβεύθηκαν για την πολύτιμη συνει-



σφορά τους στην ανάπτυξη του Agency επί 20 έτη ο κύριος Μ. Ραγκαβάς (Περιστερί) και 10 έτη οι κύριοι Βενετσάνος Γ. (Σαλαμίνα) και Ψωμαράς Ι. (Περιστερί).

Eurolife ERB Μεταξύ των κορυφαίων εταιριών

Η Eurolife ERB χάρη στους ανθρώπους της βρίσκεται για άλλη μια χρονιά μεταξύ των κορυφαίων εταιρειών της ασφαλιστικής αγοράς. Με αυτό το μήνυμα καλωσόρισαν την καινούρια χρονιά και το προσωπικό, ο πρόεδρος, κος Βύρων Μπαλλής και ο διευθύνων σύμβουλος της Eurolife ERB, κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, στην εκδήλωση που πραγματοποιήθηκε για την κοπή της πρωτοχρονιάτικης πίτας της εταιρείας. Ο κ. Σαρρηγεωργίου, αναφέρθηκε μεταξύ άλλων στα πολύ καλά αποτελέσματα της εταιρείας που την κατατάσσουν για μια ακόμη χρονιά μεταξύ των κορυφαίων της ασφαλιστικής αγοράς. Σημείωσε ακόμη πως η στήριξη και η εμπιστοσύνη του μετόχου όλα αυτά τα χρόνια, αλλά και ειδικότερα αυτή τη δύσκολη περίοδο, αποτέλεσαν σημαντικό παράγοντα στη μέχρι σήμερα πορεία της εταιρείας. Ευχαρίστησε το προσωπικό για τη σκληρή και μεθοδική δουλειά που επέδειξε και αυτή τη χρονιά, τονίζοντας πως οι άνθρωποι της Eurolife ERB Ασφαλιστικής είναι το πολυτιμότερο περιουσιακό στοιχείο της. Ο πρόεδρος κ. Βύρων Μπαλλής, τόνισε πως παρά την πρωτοφανή κρίση που περνάει η χώρα μας και τις αντίξοες συνθήκες που επικρατούν στον ασφαλιστικό χώρο, η εταιρεία για μια ακόμη χρονιά διατήρησε ηγετική θέση στην αγορά, βελτίωσε τα αποτελέσματά της και παραμένει μία από τις πιο πετυχημένες εταιρείες bankassurance στην Ευρώπη. Στόχος μας είναι να συνεχίσουμε τη σκληρή προσπάθεια για περαιτέρω ανάπτυξη των εργασιών μας, να επενδύσουμε για τη βελτίωση των υποδομών μας και να παραμείνουμε δίπλα στους πελάτες μας, προσφέροντας τους τις καλύτερες δυνατές λύσεις για τις ανάγκες τους, σημείωσε ο κ. Βύρων Μπαλλής.

Interamerican Βοηθείας

Διαχειρίστηκε 287.000 περιστατικά

Αυξημένα κατά **15,5%** ήταν τα περιστατικά που διαχειρίστηκε η Interamerican στον τομέα Βοήθειας κατά το 2012 σε σύγκριση με το 2011. Η εταιρεία ανταποκρίθηκε κατά το περασμένο έτος συνολικά σε **286.827** περιπτώσεις, με μέσο όρο ημερησίως **786** ενεργειών.

Ειδικότερα, στην οδική βοήθεια η Interamerican εξυπηρέτησε **256.074** περιστατικά, με τα **103.300** από αυτά να αφορούν σε επιτόπου υπηρεσίες επισκευής, **66.430** σε φροντίδα ατυχήματος με την υπηρεσία autohelp, **78.308** σε ρυμούλκηση και μεταφορά σε συνεργείο επισκευής, ενώ σε **8.036** περιπτώσεις χρειάστηκε να μεταφερθεί το ασφαλισμένο αυτοκίνητο στην έδρα του. Η αύξηση των κλήσεων αποδίδεται και στην αύξηση του στόλου των ασφαλισμένων οχημάτων στην εταιρεία. Η ικανοποίηση των πελατών της οδικής βοήθειας έφθασε, σύμφωνα με τα στοιχεία της τακτικής έρευνας που διενεργεί η εταιρεία, στο **92%**.

Στην άμεση ιατρική βοήθεια ανταποκρίθηκε σε **30.753** κλήσεις, εκ των οποίων στις **3.690** πραγματοποίησε διακομιδή με

ασθενοφόρο. Αξίζει να σημειωθεί ότι από τις **211** διακομιδές που πραγματοποιήθηκαν με ελικόπτερο ή αεροπλάνο, οι **166** αφορούσαν σε περιστατικά της νησιωτικής Ελλάδος. Το γεγονός ερμηνεύει την ιδιαίτερη σημασία της συνεργασίας για αερομεταφορές ασθενών και τραυματιών με την τοπική αυτοδιοίκηση νησιών, που πρόσφατα η εταιρεία εγκαινίασε, αρχικά με την Τήνο. Η Interamerican εξυπηρέτησε με προσωπική βοήθεια και **750** περιστατικά στο εξωτερικό, ενώ στο σύνολο πέτυχε δείκτη ικανοποίησης εξυπηρετηθέντων **96%**.

Πολύ καλά ήταν και τα αποτελέσματα εργασιών της Interamerican Βοηθείας, καθώς τα συνολικά μεικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα έφθασαν τα **25,9** εκατ. ευρώ. Αναφερόμενος στην εικόνα των δραστηριοτήτων του 2012 ο κ. Γιώργος Βαλαής, γενικός διευθυντής βοήθειας, υπογράμμισε ότι η Interamerican αξιοποιεί ουσιαστικά το σοβαρό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα που έχει δημιουργήσει με τις επενδύσεις σε υποδομές – εγκαταστάσεις, στόλο οχημάτων- αλλά και στην ανάπτυξη εξειδικευμένου προσωπικού. Ως αποτέλεσμα, η εταιρεία κατέχει μεγαλύτερο



μερίδιο από το 1/3 της ασφαλιστικής αγοράς στον κλάδο και προβλέπει σε περαιτέρω ανάπτυξη εργασιών με στρατηγικές κινήσεις τόσο στην οδική όσο και στην άμεση ιατρική βοήθεια, όπως είναι τα ιδιόκτητα κέντρα εξυπηρέτησης πελατών με σύγχρονα συνεργεία επισκευής αυτοκινήτων και οι συμπράξεις με δήμους αντιστοίχως.

D.A.S. Hellas

Προβλέπει μεγαλύτερες επιδόσεις για το 2013

Να δουλέψουν δυναμικότερα, με αισιοδοξία και βεβαιότητα ότι το μέλλον για την νομική προστασία είναι ευόινο κάλεσε τους εργαζόμενους η διευθύνουσα σύμβουλος της D.A.S. Hellas κ. Νάντια Σταυρογιάννη, κατά την διάρκεια της εκδήλωσης της εταιρείας, όπου κόπηκε και η καθιερωμένη πίτα για το 2013.

Μέσα από την λιτή εκδήλωση που έγινε σε κέντρο ενίσχυσης, αναδείχθηκε η συμμετοχή που είχε το ανθρώπινο δυναμικό της εταιρείας στις σημαντικές αλλαγές που επήλθαν στον τρόπο λειτουργίας, τη δημιουργία νέων προγραμμάτων, την αναδόμηση των εσωτερικών διαδικασιών, τη μετεγκατάσταση των γραφείων και πολλά ακόμα. Η κ. Σταυρογιάννη, ευχαρίστησε το προσωπικό, έδωσε συγχαρητήρια σε όλους, εξήρε τη σημασία της διαμόρφωσης εταιρικής συνείδησης στην πρόοδο των εργασιών και επισήμανε ότι η D.A.S. έχει τη δική της αυτόνομη πορεία στην ελληνική αγορά, εκπροσωπεί την εξειδίκευση της νομικής προστασίας. Όλοι εμείς καλούμαστε και έχουμε υποχρέωση με ομαδικό πνεύμα και πίστη στις δυνατότητες της νομικής προστασίας να την αναδείξουμε σε κορυφαίο προϊόν για κάθε επιχείρηση, για κάθε οικογένεια, για κάθε πολίτη. Θέλουμε σοβαρή



Η διευθύνουσα σύμβουλος της D.A.S. Hellas και Νάντια Σταυρογιάννη

και συστηματική ενασχόληση, ώστε η εταιρεία μας να προχωρήσει δυναμικά και το 2013 και να φέρει ακόμα καλύτερα αποτελέσματα είπε η κ. Νάντια Σταυρογιάννη. Αναφορικά με την χρονιά που πέρασε η κ. Σταυρογιάννη είπε πως κυριάρχησαν οι μεγάλες αλλαγές, που ξεκίνησαν και πρωταγωνίστησαν στην εταιρεία, εξελίχθηκαν επιτυχώς και αποτελούν το πρώτο βήμα για τα όσα έπονται και αφορούν την άνοδο της D.A.S. Hellas.

Ευρώπη ΑΕΓΑ

Ασφάλισε τα περιουσιακά στοιχεία της Ολυμπιακής Επιτροπής

Την Ευρώπη ΑΕΓΑ, συγγενή εταιρία της Εθνικής Ασφαλιστικής, εμπιστεύθηκε η Ελληνική Ολυμπιακή Επιτροπή για την ασφάλιση των περιουσιακών της στοιχείων και των εγκαταστάσεών της και από τις 18 Φεβρουαρίου εντάχθηκε στο χαρτοφυλάκιο μεγάλων πελατών εταιρείας συνάπτοντας ασφαλιστήριο συμβόλαιο κλάδου Πυρός. Ειδικότερα η Ελληνική Ολυμπιακή Επιτροπή ασφάλισε τα κεντρικά γραφεία της στο Χαλάνδρι και το κτίριο που λειτουργεί στο Κολωνάκι, το Παναθηναϊκό Στάδιο, το Ολυμπιακό κολυμβητήριο, τις εγκαταστάσεις της στην Αρχαία Ολυμπία και το Μουσείο των Σύγχρονων Ολυμπιακών Αγώνων που βρίσκεται στην Αρχαία Ολυμπία. Η Ε.Ο.Ε. ασφαλίστηκε για κινδύνους έναντι Πυρκαγιάς, Σεισμού, Κλοπής Χρημάτων κ.λ.π

Η Ευρώπη Α.Ε.Γ.Α συνεχίζει την ανοδική της πορεία στοχεύοντας στην περαιτέρω ενίσχυση της βασικής δραστηριότητάς της, που είναι η ασφάλιση μεγάλων οργανισμών και επιχειρήσεων – εμπορικών και βιομηχανικών» αναφέρει ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας, κ. Νικόλαος Μακρόπουλος, με αφορμή την υπογραφή του ασφαλιστηρίου συμβολαίου με την Ελληνική Ολυμπιακή Επιτροπή.

Προσθέτει επίσης ότι η Ευρώπη Α.Ε.Γ.Α ήδη από πέρυσι διευρύνει την παρουσία της και στις ασφαλίσεις μικρομεσαίων επιχειρήσεων, προωθεί νέα ασφαλιστήρια για την κάλυψη έργων κατασκευής Ανανεώσιμων Πηγών Ενέργειας, ενισχύει το χαρτοφυλάκιο της στις ασφαλίσεις επαγγελματιών, ενώ σημαντική είναι η ανάπτυξη την οποία καταγράφει και στον κλάδο Ασφάλισης Αστικής Ευθύνης Οχημάτων, όπου με νέα – σύγχρονα προγράμματα κερδίζει καθημερινά μερίδια αγοράς».



Ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας, κ. Νικόλαος Μακρόπουλος

Οι άνθρωποι της ING προσφέρουν εθελοντικά στην κοινωνία

Με κεντρικό μήνυμα όλοι μαζί στην ING κάνουμε την προσφορά πράξη η ING Ελλάδος, πραγματοποίησε σημαντικές δράσεις εταιρικής υπευθυνότητας με την εθελοντική συμβολή των ανθρώπων της, στηρίζοντας ιδρύματα και ευπαθείς κοινωνικές ομάδες. Οι δράσεις που εντάσσονται στον άξονα «Κοινωνία» του προγράμματος Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης της ING «Ζήσε Υπεύθυνα» πραγματοποιήθηκαν κατά τη διάρκεια των μηνών Δεκεμβρίου – Φεβρουαρίου, με τη συμμετοχή όλων των εργαζομένων και του Δικτύου Πωλήσεων της ING Ελλάδος. Ειδικότερα, για δεύτερη συνεχή χρονιά, από τις 17



έως και τις 21 Δεκεμβρίου 2012 διοργανώθηκε Χριστουγεννιάτικο bazaar στα Κεντρικά Γραφεία της εταιρείας, όπου φιλοξενήθηκαν το Χατζηκυριάκειο Ίδρυμα Παιδικής Προστασίας, τα Παιδικά Χωριά S.O.S., η ΕΛΕΠΑΠ και το Σωματείο «Αντιμετώπιση Παιδικού Τραύματος» για την πώληση ειδών δώρων. Οι άνθρωποι της ING πραγματοποίησαν τις Χριστουγεννιάτικες αγορές τους από τα πωλητήρια των ιδρυμάτων, στηρίζοντας με τον τρόπο αυτό τους σκοπούς των Μη Κυβερνητικών Οργανώσεων. Επιπλέον, για δεύτερη χρονιά, διοργανώθηκε συλλογή υλικού από τους ανθρώπους της εταιρείας, το οποίο διατέθηκε στα Κέντρα Στήριξης Παιδιού & Οικογένειας των Παιδικών Χωριών

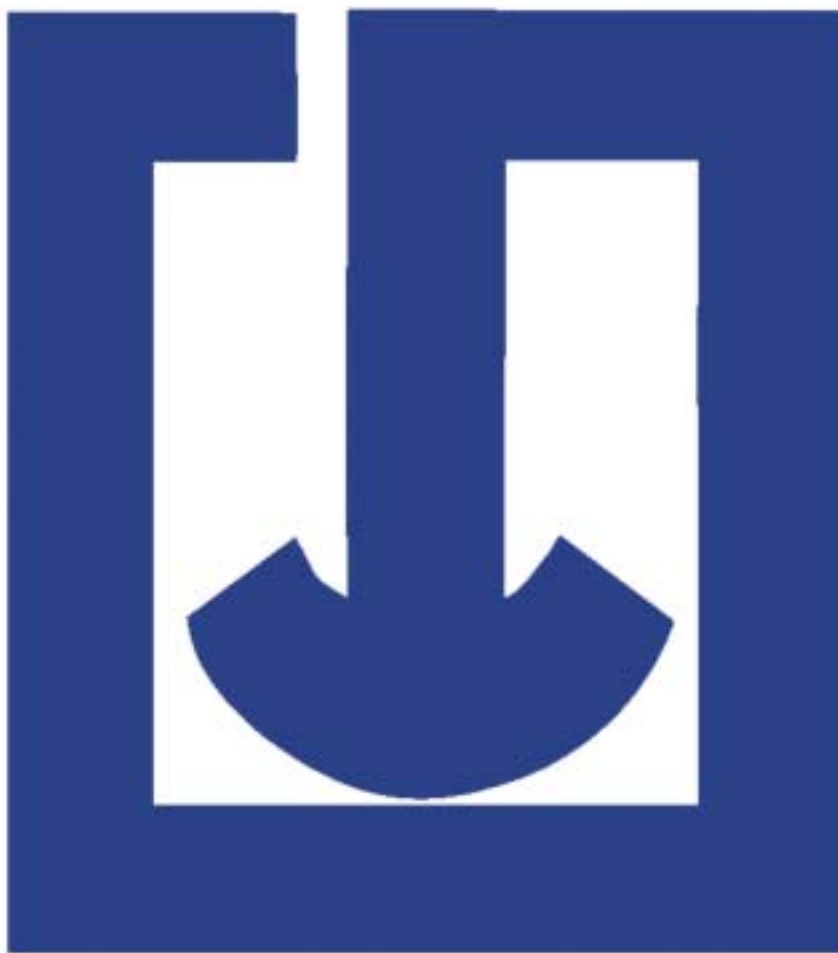
S.O.S. που δραστηριοποιούνται σε Αθήνα, Αλεξανδρούπολη, Ηράκλειο, Κομοτηνή, Καλαμάτα και Θεσσαλονίκη. Οι άνθρωποι της ING ανταποκρίθηκαν στο κάλεσμα, συγκεντρώνοντας είδη ρουχισμού για παιδιά και ενήλικες καθώς και βρεφικά είδη πρώτης ανάγκης (βρεφικές πάνες, τροφές και γάλα), τα οποία ζύγιζαν μισό τόνο και διανεμήθηκαν σε 100 οικογένειες που τα έχουν ανάγκη. Παράλληλα, μετά τη μεταφορά του υλικού στα Κέντρα Στήριξης Παιδιού και Οικογένειας, ομάδα εθελοντών της ING προσέφεραν εθελοντική εργασία στις εγκαταστάσεις του οργανισμού για το διαχωρισμό του υλικού, ώστε να διανεμηθεί στις οικογένειες που το έχουν ανάγκη.



Η εθελοντική ομάδα της ING: Όρθιοι από αριστερά οι κ.κ. Μαρία-Μίνα Μπαλάσκα, Φωτεινή Βαγενά, Βίκυ Βακαλοπούλου, Κατερίνα Μολφέτα- Marketing Communications Manager ING Ελλάδος, Γιώργος Πρωτόπαπας-Γενικός Διευθυντής Παιδικών Χωριών S.O.S., Μαρία Λιντζέρη, Βαγγέλης Μαριδάκης. Καθιστοί από αριστερά οι κ.κ. Θωμάς Χείλαρη και Γιώργος Γιαννούκος.

AIG Διαδικτυακές απειλές

Για τις ηλεκτρονικές και διαδικτυακές απειλές ανησυχεί περισσότερο η πλειοψηφία των εταιρικών στελεχών σε σχέση με τις υπόλοιπες κατηγορίες κινδύνων, σύμφωνα με έρευνα που διεξήχθη στις ΗΠΑ και τον Καναδά για λογαριασμό της American International Group Inc. Πάνω από το 85% των ερωτηθέντων απάντησε ότι ανησυχεί είτε σε μεγάλο είτε σε μέτριο βαθμό για τις ηλεκτρονικές και διαδικτυακές απειλές στην επιχείρησή τους. Το ποσοστό αυτό ήταν σαφώς μεγαλύτερο από αυτό για άλλες κατηγορίες κινδύνων, όπως την απώλεια εσόδων (82%), τις ζημιές στην περιουσία της επιχείρησής (80%) ή τους επενδυτικούς κινδύνους (76%). Τα ευρήματα της έρευνας, η οποία περιλαμβάνει και απαντήσεις από μεσίτες ασφαλίσεων, δείχνουν επίσης ότι υπάρχει υψηλή ζήτηση για πληροφορίες και ενημέρωση πάνω στους ηλεκτρονικούς και διαδικτυακούς κινδύνους. 80% των ερωτηθέντων δήλωσε πως είναι δύσκολο να παρακολουθήσει τις εξελίξεις εξαιτίας του γρήγορου ρυθμού με τον οποίο μεταβάλλεται η συγκεκριμένη κατηγορία απειλών. Τα στοιχεία αυτά οδήγησαν την AIG να δημιουργήσει την πρώτη εφαρμογή για iPad σχετικά με την προστασία από ηλεκτρονικούς και διαδικτυακούς κινδύνους, σε συνδυασμό με το ασφαλιστικό προϊόν CyberEdge. Επιπλέον στοιχεία της έρευνας δίνουν μία περισσότερο αναλυτική εικόνα για τις αντιλήψεις των στελεχών και των μεσιτών σχετικά με τους ηλεκτρονικούς και διαδικτυακούς κινδύνους: Πάνω από δύο στους τρεις (69%) πιστεύουν ότι σε περίπτωση επίθεσης, ο κίνδυνος για τη φήμη μιας εταιρίας είναι μεγαλύτερος από τους αμιγώς οικονομικούς κινδύνους. Πάνω από επτά στους δέκα (75%) πιστεύουν ότι η νομική και κανονιστική συμμόρφωση αναγκάζει τις εταιρίες να λάβουν περισσότερο υπόψη τους ηλεκτρονικούς και διαδικτυακούς κινδύνους, ενώ η μεγάλη πλειοψηφία (82%) πιστεύει ότι οι συγκεκριμένες απειλές προέρχονται κατά κύριο λόγο από hackers, ένα σημαντικό ποσοστό των ερωτηθέντων (71%) θεωρεί εξίσου σημαντικό παράγοντα και το ανθρώπινο λάθος. Τα ευρήματα της έρευνας δείχνουν ότι τα υψηλόβαθμα στελέχη αλλά και η ασφαλιστική αγορά αναγνωρίζουν πλέον τη σημασία των ψηφιακών και διαδικτυακών κινδύνων, λαμβάνοντας υπόψη τις επιπτώσεις που μπορεί να έχουν στη φήμη αλλά και τον ισολογισμό μίας επιχείρησης, σχολίασε ο Γιάννης Τζίτζικας, διευθυντής επιχειρηματικών ασφαλίσεων της AIG στην Ελλάδα.



**ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ
ΕΝΩΣΗ**

Baloise
Group
Ελβετία

Basler
Lebensversicherungs-AG
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.atlantikienosi.gr

Εσείς χαρείτε το σήμερα.
Το αύριο αφήστε το στην Generali.

Pension *plan*

Συνταξιοδοτικό πρόγραμμα

Ζούμε στο σήμερα. Επενδύουμε με αφοσίωση και συνέπεια όλη μας την ενέργεια στη δουλειά μας. Για να γευόμαστε τις χαρές της ζωής τώρα. Όπως μας αξίζει. Και να εξακολουθήσουμε να το κάνουμε με τον ίδιο τρόπο και αύριο. Και μεθαύριο. Με ποιότητα, ελεύθερα, χωρίς περιορισμούς ή συμβιβασμούς. Χωρίς άγχος. Όπως το Pension Plan της Generali, εξασφαλίζει ότι θα συμβεί. Δίνοντας το πρόσθετο εισόδημα που επιθυμείτε. Όταν το αποφασίσετε. Στην ηλικία που θα το αποφασίσετε. Εγγυημένα.

www.generali.gr

 **GENERALI**
Η ΕΛΕΥΘΕΡΙΑ ΤΟΥ ΝΑ ΕΙΣΑΙ ΑΣΦΑΛΗΣ