



Τράπεζες

Προχωρούν σε αυξήσεις κεφαλαίου – μαμούθ, που ενδέχεται να φθάσουν και στα 26 δις ευρώ

Σελ. 7-8

Διαβάστε:

Υδρογείος

40 χρόνια Ασφαλής Δύναμη

Σελ. 12

Interamerican

Διατηρεί τη δυναμική της στις ομαδικές ασφαλίσεις

Σελ. 12

Ασφάλεια Μινέττα

Δίπλα στον πελάτη με ποιοτική ασφάλιση

Σελ. 10

HDI-Gerling

Λύσεις διαχείρισης κινδύνου

Σελ. 2

ΑΧΑ Ασφαλιστική

Διακρίσεις από την KPMG

Σελ. 12

Ερρίκος Ντυνάν

Βραχυκυκλώνει η πώληση του

Σελ. 14



Εθνική Ασφαλιστική Διατήρησε την ηγετική θέση και πέτυχε υψηλή κερδοφορία το 2012

Σελ. 2



MetLife Alico Μερίδιο αγοράς 49% στις ομαδικές συνταξιοδοτικές ασφαλίσεις

Σελ. 2

ΙΟΒΕ: Καμπανάκι για ύφεση, ανεργία και ιδιωτική κατανάλωση

Σελ. 9



Το μπλόκο στην συγχώνευση Εθνικής Τράπεζας και Eurobank μεταβάλλει και πάλι το τοπίο

Νέα δεδομένα στον τραπεζικό και ασφαλιστικό χάρτη

Σε αγώνα δρόμου αποδύονται οι διοικήσεις των τραπεζών προκειμένου να ολοκληρώσουν εντός του χρονοδιαγράμματος τις αυξήσεις μετοχικού κεφαλαίου αλλά παράλληλα να διατηρήσουν τον ιδιωτικό τους χαρακτήρα. Ταυτόχρονα μετά το φρένο που έβαλε η τριόικα στη συγχώνευση Εθνικής Τράπεζας και Eurobank το σκηνικό έχει με-

ταβληθεί και πάλι στο ρευστό όπως όλα δείχνουν τραπεζικό τομέα.

Η ρευστότητα αυτή επηρεάζει βέβαια και τον ασφαλιστικό τομέα, καθώς το πάγωμα της συγχώνευσης των δυο τραπεζικών ομίλων περιπλέκει και πάλι την κατάσταση σε ότι αφορά το μέλλον της Εθνικής Ασφαλιστικής και της Eurolife ERB.

Μπορεί στο μέχρι σήμερα διάστημα τυπικά να μην υπήρξε κάποια εξέλιξη σε ότι αφορά την «κοινή μοίρα» των δυο ασφαλιστικών εταιρειών, άτυπα όμως είχαν γίνει κάποιες επαφές και είχαν ανοίξει οι πρώτοι διαύθοι επικοινωνίας.

Πάντως σε επίπεδο καθημερινής λειτουργίας δεν υπήρξαν αλλαγές ούτε υφίσταται κάποιο θέμα

Συνέχεια στη σελ. 3 & Αναλυτικό ρεπορτάζ στις σελίδες 7-8

Δημήτρης Χατζηπαναγιώτου



Ο Πελάτης και ο Συνεργάτης στο επίκεντρο της προσοχής της ERGO

Τις δράσεις της ERGO για διαρκή παροχή αναβαθμισμένων και ποιοτικών υπηρεσιών ακόμη και σε συνθήκες οικονομικής κρίσης στους πελάτες και συνεργάτες της εταιρείας απαρτιθμεί σε συνέντευξη του στο Nextdeal ο αναπληρωτής γενικός διευθυντής της ERGO στην Ελλάδα κ. Δημήτρης Χατζηπαναγιώτου. Αναφερόμενος στους στόχους της εταιρείας για το 2013 ο κ. Χατζηπαναγιώτου διαβεβαιώνει ότι θα προσπαθήσει να αδράξει τις ευκαιρίες που δημιουργεί η κρίση, αλλά και να ορθώσει ασπίδα προστασίας από τις απειλές της αγοράς, που στις μέρες μας δεν είναι και λίγες.

Σελ. 6



Matrix

10 χρόνια ανοδικής πορείας

Με παραγωγή ασφαλίσεων ύψους 130,25 εκ. Ευρώ και υψηλή κερδοφορία, η Matrix έκλεισε άλλη μία θετική οικονομική

Σελ. 10

ΕΪΠΑΝ:



Δεν θα υπάρξουν νέα δημοσιονομικά μέτρα -μειώσεις μισθών, μειώσεις συντάξεων και αυξήσεις φόρων- τη διετία 2013- 2014

Ο υπουργός Οικονομικών Γιάννης Στουρνάρας μετά τις συναντήσεις με την Τρόικα.



Ο κατώτατος μισθός θα παραμείνει σταθερός έως το 2017 οπότε και θα εφαρμοσθεί ο νέος μηχανισμός υπολογισμού του.

Ο υπουργός Εργασίας Πρόνοιας και Κοινωνικής Ασφάλισης Γιάννης Βρούτσος στο ΑΠΕ-ΜΠΕ

Εθνική Ασφαλιστική

Διατήρησε την ηγετική θέση και πέτυχε υψηλή κερδοφορία

Κέρδη προ φόρων ύψους € 89,5 εκ. σε σχέση με ζημιές προ φόρων (€ 521,5 εκ.) το 2011, παρουσίασε ο όμιλος το 2012, εξέλιξη που, όπως τονίζεται σε ανακοίνωση, σηματοδοτεί την συνέχιση της κερδοφορίας προ απομειώσεων του ομίλου που ξεκίνησε το 2011. Ομοίως η μητρική εταιρεία παρουσίασε κέρδη προ φόρων ύψους € 87,9 εκ. έναντι ζημιών προ φόρων (€ 519,4 εκ.). Το ζημιογόνο αποτέλεσμα της χρήσης 2011 οφείλεται κυρίως στις απομειώσεις αξιογράφων από τη συμμετοχή της εταιρείας στο πρόγραμμα ανταλλαγής Ομολόγων του Ελληνικού Δημοσίου (PSI). Ο Όμιλος παρουσίασε κέρδη προ φόρων και απομειώσεων (χρηματοοικονομικών και περιουσιακών στοιχείων) ύψους € 118,1 εκ. Έναντι € 109,7 εκ. το 2011, ενώ τα αντίστοιχα ποσά για την εταιρεία ανήλθαν σε κέρδη ύψους € 116,5 εκ. Έναντι € 111,5 εκ.

Για την αντιστάθμιση των αρνητικών

επιδράσεων στα Ίδια Κεφάλαια, συνεπεία της συμμετοχής της εταιρείας στο πρόγραμμα ανταλλαγής Ομολόγων του Ελληνικού Δημοσίου (PSI), η εταιρεία προχώρησε στην αύξηση του με-

τοχικού της κεφαλαίου κατά € 500 εκ., από τον μοναδικό της μέτοχο, την ΕΤΕ, συμβάλλοντας στην πλήρη αποκατάσταση και θωράκιση της κεφαλαιακής της ισορροπίας.

Η θωράκιση της κεφαλαιακής της βάσης ενισχύθηκε περαιτέρω στο 2012 από την επιπλέον αύξηση των Ίδιων Κεφαλαίων κατά € 115 εκ., λόγω των λειτουργικών κερδών μετά φόρων ύψους



Ο πρόεδρος της Εθνικής Ασφαλιστικής κ. Δημήτρης Δημόπουλος



Ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρίας Ιωάννης Κατσουρίδης

€ 66,3 εκ. που πέτυχε τη συγκεκριμένη χρήση και αποτιμητικών κερδών του διαθέσιμου προς πώληση χαρτοφυλακίου αξιογράφων ύψους € 48,7 εκ.

Αναφορικά με τον κύκλο εργασιών, σύμφωνα με τα Διεθνή Λογιστικά Πρότυπα, η παραγωγή (συμπεριλαμβανομένων των ασφαλιστρών από αναληφθείσες αντασφαλίσεις και δικαιωμάτων) ανήλθε για τον Όμιλο στα € 651,1 εκ. έναντι € 848,8 εκ., ενώ για τη μητρική εταιρεία ανήλθε στα € 617,0 εκ. έναντι € 814,2 εκ. το 2011. Η εταιρεία κατάφερε να αντισταθμίσει την εν λόγω μείωση και να πετύχει ένα σημαντικό

κερδοφόρο αποτέλεσμα μέσα στο εξαιρετικά δυσμενές οικονομικό περιβάλλον. Η εξέλιξη της κερδοφορίας είναι κυρίως αποτέλεσμα της συνέχειας του σημαντικού ελέγχου του κόστους ζημιών ιδιαίτερα στους κλάδους Ζωής και Αυτοκινήτου, της εξόδου από το ζημιογόνο κλάδο Πιστώσεων, της ανάπτυξης νέων κερδοφόρων προϊόντων και της αξιοσημείωτης μείωσης των λειτουργικών εξόδων, προ απομειώσεων περιουσιακών στοιχείων, κατά € 30,0 εκ., μείωση 22% σε σχέση με το 2011, μέσω συνεργειών με τη μητρική εταιρεία. Το 2012 σε σχέση με το 2011 μειώθηκε κατά € 27,7 εκ. το ύψος των απαιτήσεων από χρεώστες ασφαλιστρών, μέσω συνέχισης της εφαρμογής αποτελεσματικότερων διαδικασιών, αλλαγής της πιστοληπτικής πολιτικής, καθώς και με την εφαρμογή νέων τρόπων είσπραξης ασφαλιστρών για τα ασφαλιστήρια όλων των κλάδων.

MetLife Alico

Έμφαση στις ομαδικές συνταξιοδοτικές ασφαλίσεις προσωπικού

Στο περιβάλλον μιας αγοράς όπου η ανάγκη για στρατηγικές επενδύσεις είναι καθοριστική, οι πιο δυναμικές εταιρείες αξιοποιούν το θεσμό της Ομαδικής Ασφάλισης Προσωπικού επειδή απαντά στις σημερινές επιχειρηματικές προκλήσεις και γίνεται Επένδυση Ανάπτυξης. Η παροχή προγραμμάτων Ζωής, Υγείας και Σύνταξης αποδεικνύει το έμπρακτο ενδιαφέρον της επιχείρησης για το ανθρώπινο δυναμικό και αποτελεί τη βάση των καλών και ανταποδοτικών σχέσεων, προσφέρει ασφάλεια, ηρεμία ψυχής και συντελεί στο καλό και παραγωγικό εργασιακό κλίμα.

Στις επιχειρήσεις διατίθεται ένα ευρύ φάσμα προγραμμάτων με καλύψεις προστασίας για τη Ζωή, την Υγεία, το Εισόδημα και τη Σύνταξη του εργαζομένου. Μεγάλη προτεραιότητα δίνεται κυρίως σε καλύψεις για Σύνταξη αλλά και ουσιαστική ενίσχυση του εργαζομένου σε ιδιαίτερα κρίσιμα συμβάντα όπως η απώλεια ζωής, η αναπηρία και οι σοβαρές ασθένειες. Υπάρχει επίσης πρόβλεψη για πρόσβαση του εργαζομένου σε ποιοτικές Υπηρεσίες Περίθαλψης, με έμφαση σε παροχές που συμπληρώνουν την Κοινωνική Ασφάλιση και στη θωράκιση της εργοδοτικής επένδυσης με εξειδικευμένα συστήματα συγκράτησης κόστους.

Η MetLife Alico αποτελεί τον αξιόπιστο στρατηγικό συνεργάτη στον τομέα των Ομαδικών Ασφαλίσεων Προσωπικού. Με τοπική παρουσία σχεδόν 50 χρόνια, με την εμπειρία από την εξυπηρέτηση περισσότερων α-



Ο κ. Μιχάλης Χατζηδημητρίου επικεφαλής στην περιοχή Ανατολικής & Νότιας Ευρώπης της MetLife

πό 1.450 κορυφαίων ελληνικών και πολυεθνικών επιχειρήσεων και τη διαχρονικά ισχυρή οικονομική της θέση, πρωταγωνιστεί με υπευθυνότητα στον κλάδο και έχει επενδύσει σημαντικούς πόρους στο σχεδιασμό τέτοιων επιχειρηματικών λύσεων, στο διαρκή εκσυγχρονισμό των υπηρεσιών της προς την εταιρεία και τον εργαζόμενο και στην αποτελεσματική εξυπηρέτηση των Ομαδικών Προγραμμάτων.

Τα Ομαδικά Συνταξιοδοτικά Προγράμματα αποτελούν έναν από τους σημαντικότερους τομείς στους οποίους δραστηριοποιείται η MetLife Alico. Με προγράμματα σχεδιασμένα στα «μέτρα» της κάθε επιχείρησης, η εταιρεία διαχειρίζεται σημαντικά κεφάλαια, εξα-

σφαλίζοντας για τους ασφαλισμένους της παροχές υπό μορφή εφάπαξ ή μηνιαίου εισοδήματος. Η MetLife Alico έχει μακροχρόνια εμπειρία στο σχεδιασμό ειδικών Αποταμιευτικών Προγραμμάτων για κατηγορίες και κλάδους εργαζομένων (σύλλογοι, σωματεία, ναυτικό προσωπικό κ.ά.) αλλά και για στελέχη προκειμένου να καλυφθεί άμεσα το κενό της αναπηρώσεως του εισοδήματός τους. Με μερίδιο αγοράς 49% τεκμηριώνει διαχρονικά την ορθότητα των επενδυτικών επιλογών της, οι οποίες είναι προσανατολισμένες σε μακροχρόνιες σταθερές επενδύσεις. Υποστηρίζει τα Συνταξιοδοτικά της Προγράμματα με ευέλικτα μηχανογραφικά συστήματα διαχείρισης, τα οποία διευκολύνουν την έγκαιρη και αποτελεσματική πληροφόρηση της επιχείρησης και των ασφαλισμένων.

Επιπλέον, αναπτύσσει ειδικές υπηρεσίες υποστήριξης των προγραμμάτων μέσω on-line πλατφόρμας, δικτυακών εγχειριδίων, εξειδικευμένου account manager, Help-Desk, τόσο σε επίπεδο εταιρείας όσο και σε επίπεδο εργαζομένων.

Τέλος, η MetLife Alico, παρακολουθώντας τις εξελίξεις και με στόχο την πραγματική προστασία των οικονομικών προβλέψεων των πελατών της, έχει οργανώσει ένα αποτελεσματικό και αξιόπιστο Σύστημα Παροχών, το οποίο μεγιστοποιεί τη σχέση κόστους/οφέλους, επιτρέποντας με αυτό τον τρόπο στους ασφαλισμένους της να κάνουν σωστό προγραμματισμό.

HDI-Gerling

Εξειδικευμένες λύσεις διαχείρισης κινδύνου

Νέα προϊόντα Ασφάλισης Διαχείρισης Κρίσεων (Crisis Management) προσφέρει στην ελληνική αγορά η HDI-Gerling Hellas, η οποία όπως σημειώνει μετά την πρόσφατη εξαγορά από τον Όμιλο Talanx της εξειδικευμένης εταιρείας ασφάλισης διαχείρισης κρίσεων Nassau Assekuranzkontor GmbH και την ενσωμάτωσή της στην HDI-Gerling Industrie, διαθέτει πλέον σημαντική τεχνογνωσία στους κινδύνους αυτούς.

Όπως αναφέρει η διευθύντρια ασφαλίσεων Casualty/Specialty της HDI-Gerling Hellas, Ελίνα Παπασπουροπούλου, πρόκειται για ολοκληρωμένες εξειδικευμένες λύσεις ενεργητικής διαχείρισης κινδύνου και οικονομικής προστασίας σε περιπτώσεις όπου απειλείται η ομαλή ροή των εργασιών και η ζωή των πελατών μας. Τα συγκεκριμένα προϊόντα περιλαμβάνουν καλύψεις για Προστασία Προϊόντων (Ατυχηματική / Κακόβουλη Μόλυνση Προϊόντων και Ανάκληση Προϊόντων) καθώς και για Προσωπικές Απειλές (Απαγωγή - Λύτρα - Εκβιασμός).

1. Ασφάλιση Μολυσμένων Προϊόντων Η Ασφάλιση Μολυσμένων Προϊόντων καλύπτει τις επιχειρήσεις για όλες τις άμεσες και έμμεσες απώλειες που συνδέονται με την ανάκληση προϊόντων, σε πολλές περιπτώσεις

2. Καλύψεις Προσωπικών Απειλών (Απαγωγή - Λύτρα - Εκβιασμός)

Η κάλυψη απευθύνεται σε πολυεθνικές, στελέχη και επαγγελματίες που ταξιδεύουν σε χώρες υψηλού κινδύνου, μέλη κοινωφελών οργανισμών και οργανώσεων διάσωσης, εύπορους ιδιώτες, δημοσιογράφους, κ.λπ. Μάλιστα πρόσφατες απόψεις αναλυτών βλέπουν αυξημένο κίνδυνο απαγωγών στην Ελλάδα και τον ευρωπαϊκό Νότο το επόμενο διάστημα.

Νέα δεδομένα στον τραπεζικό και ασφαλιστικό χάρτη

Συνέχεια από τη σελ. 1

από το πάγωμα της συγχώνευσης. Η Εθνική Ασφαλιστική με όπλο την κεφαλαιακή της ενίσχυση κινείται επιθετικά στην ελληνική ασφαλιστική αγορά όπως και η Eurolife. Ανοικτό παραμένει το θέμα της στρατηγικής το οποίο εκ των πραγμάτων θα αντιμετωπισθεί μετά την ολοκλήρωση της ανακεφαλοποίησης των δυο τραπεζών. Όλα θα κριθούν από το εάν οι τράπεζες θα διατηρήσουν τον ιδιωτικό τους χαρακτήρα ή θα ελεγχθούν πλήρως από το Ταμείο Χρηματοπιστωτικής Σταθερότητας (ΤΧΣ). Στην δεύτερη περίπτωση αυτό θα κληθεί να αποφασίσει για το μέλλον των δυο ομίλων και σύμφωνα με τα όσα ισχύουν μέχρι τώρα στην επόμενη 5ετία οι τράπεζες θα ιδιωτικοποιηθούν και πάλι και θα δοθούν σε όσους αναδειχθούν πλειοδότες. Το ΤΧΣ όμως μπορεί και νωρίτερα ως βασικός μέτοχος να αποφασίσει την πώληση της τράπεζας ή θυγατρικών της π.χ. ασφαλιστικών και ως εκ τούτου από την άποψη αυτή όλα είναι θολά για το επόμενο διάστημα.

Η κυβέρνηση βέβαια πρωτίστως για πολιτικούς λόγους αφήνει ανοικτό ένα παράθυρο υπέρ της συνέχισης της διαδικασίας συγχώνευσης Εθνικής-Eurobank. Χαρακτηριστική είναι η τοποθέτηση του Υπουργού Οικονομικών Γιάννη Στουρνάρα ο οποίος μιλώντας στη Βουλή ζήτησε «να μην προτρέχουν» όσοι μιλούν για «ναυάγιο» στη συγχώνευση Eurobank και Εθνικής, επισημαίνοντας ο νέος μέτοχος, το ΤΧΣ, θα αποφασίσει αν θα πρέπει να συνεχιστεί η συγχώνευση. Δεν σημαίνει ότι "ναυάγισε" η συγχώνευση. Μπορεί να γίνει ή να μην γίνει ανάλογα με τα κριτήρια που θα χρησιμοποιήσει το ΤΧΣ με βάση το δημόσιο συμφέρον, είπε ο κ. Σουρνάρας.



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

Περί ΕΠΥ

Πληθαίνουν οι εταιρείες που δραστηριοποιούνται στη χώρα μας με καθεστώς ελεύθερης παροχής υπηρεσιών (ΕΠΥ). Όλες οι εταιρείες δραστηριοποιούνται κυρίως στο κλάδο αυτοκινήτου. Είναι όμως υπαρκτό το ερώτημα, κατά πόσο ο ασφαλισμένος πληροφορείται ποτέ ότι η εταιρεία που επέλεξε να ασφαλίσει το αυτοκίνητο του έχει έδρα στο εξωτερικό.



Θα πείτε τι σημασία έχει αφού η εταιρεία ελέγχεται από την εποπτική αρχή της έδρας για την φερεγγυότητα της.

Αν είναι έτσι γιατί δεν το 'διαλαλεί' η κάθε εταιρεία που επέλεξε αυτό τον τρόπο να δραστηριοποιηθεί σε χώρες εκτός της έδρας της. Γιατί ο εδώ συνεργαζόμενος πράκτορας δεν το κάνει «σημαία». Γιατί δεν καλεί του ασφαλισμένους να ασφαλισθούν στην «τάδε» εταιρεία η οποία ελέγχεται από την αυστηρή εποπτική αρχή της «τάδε» χώρας. Γιατί δεν το «πουλάει» σαν πλεονέκτημα.

Αν το έκαναν αυτό οι συνεργαζόμενοι πράκτορες, τότε θα βλέπαμε πως ο καταναλωτής αντιμετωπίζει μία εταιρεία ελεύθερης παροχής υπηρεσιών. Από την άλλη και η Διεύθυνση Εποπτείας Ιδιωτικής Ασφάλισης της Τράπεζας της Ελλάδος δεν θα πρέπει να αρκείται στο γεγονός ότι η εταιρεία ΕΠΥ ελέγχεται από την εποπτική αρχή της έδρας της. Υπάρχουν περιθώρια παρεμβάσεων προκειμένου να εξασφαλισθεί ότι ο καταναλωτής ενημερώνεται επαρκώς και παράλληλα δεν θα έχουμε κάποιο ατύχημα στο μέλλον...

Λάμπρος Καραγεώργος

Μικρά διαμεσοληθτικά

Μας ψεκάζουν ή πέτυχε η θεωρία του σοκ ;

Έχουμε ξεχάσει τη δύναμη που έχει η συμμετοχική δημοκρατία, κυρίως στη δουλειά μας, όταν στο παρελθόν λειτουργούσαν οι επιτροπές εργασίας της ιδιωτικής ασφάλισης για τη νομοθεσία και τη βελτίωσή της, για την εκπαίδευση, για την εκπαιδευτική ύλη με τη συμμετοχή όλων των φορέων



Έχει παραγίνει πια αυτό το κακό περί αεροψεκασμού των Ελλήνων με κάποιο αποκαυνωτικό φάρμακο, ώστε να πάψουν να αντιδρούν και να αντιμετωπίζουν παθητικά τη χειροτέρευση της καθημερινότητάς τους. Θεωρία που αναπτύχθηκε από κάποιο τηλεοπτικό κανάλι της συμφοράς και πολλοί από εμάς δικαιολογούμε την απραξία μας για να μη βελτιώσουμε τη ζωή ή τη δουλειά μας ή για να αποκρούσουμε τους κάθε λογής μεσιανιστές, πολιτικούς ή μη, που μας κυβερνούν. Για όσους πιστεύουν στην άληθε θεωρία του σοκ, που είναι πιο κοντά στην πραγματικότητα ως πολιτική μέθοδος και μάλλον υφίσταται στην Ελλάδα, ήδη υπάρχει μία τέτοια παθητικότητα. Οι πολίτες, επειδή φοβούνται τα χειρότερα, δεν αντιδρούν, αναθέτοντας σε άλλους τη ζωή τους, μόνον και μόνον επειδή δηλώνουν την πρόθεσή τους να αναλάβουν τις τύχες τους. Δεν είμαστε βεβαίως και εμείς ως πολίτες άμοιροι των ευθυνών μας, αφού έτσι ανεδόμασσε να μας ορίζουν την τύχη μας, οι κάθε λογής απίθανοι εθνοσωτήρες ή συνδικαλιστοσωτήρες. Τέτοιοι ηγετίσκοι ακόμη και σήμερα αναλαμβάνουν τη ζωή μας, χωρίς να έχουν την κατάλληλη μορφωτική επάρκεια ή γνώση ή ακόμη και τη θέληση να δράσουν με συγκεκριμένο πρόγραμμα και σχέδιο. Ηγούνται χωρίς να σπρώχνουν τα πράγματα έστω μία σπιθαμή πιο μπροστά. Έτσι κάποιοι συνδικαλιστικοί μας εκπρόσωποι αρκούνται σε δηλώσεις και σε κούφιες υποσχέσεις, προκειμένου να ικανοποιήσουν το εγώ τους και τους παρατρεχάμενους εργόσχολους που τους περιτριγυρίζουν. Βγαίνουν στα ΜΜΕ και προβάλλουν την

εικόνα τους, έτσι για να τους κρίνουν ποιοι αλήθεια. Ομφολοσκοπούν αλλή επί της ουσίας δεν έχουν ρεαλιστικές προτάσεις, ούτε σχέδια για την υλοποίησή τους με βάση συγκεκριμένα χρονοδιαγράμματα. Έτσι μπορεί να δικαιολογηθεί και η δική μας απάθεια για όλη αυτή την κατάσταση διαμεσοληθτικής μας, αφού όλοι κοιτάμε αποκαυνωμένοι να μας δουλεύουν χωρίς να κοινοιάμασσε από την καρέκλια μας για να προχωρήσουμε με τις δικές μας δυνάμεις, αποκρούοντας τους κάθε λογής «σωτήρες μας». Έχουμε ξεχάσει τη δύναμη που έχει η συμμετοχική δημοκρατία, κυρίως στη δουλειά μας, όταν στο παρελθόν λειτουργούσαν οι επιτροπές εργασίας της ιδιωτικής ασφάλισης για τη νομοθεσία και τη βελτίωσή της, για την εκπαίδευση, για την εκπαιδευτική ύλη, με τη συμμετοχή όλων των φορέων. Δεν ισχυρίζομαι ότι στο παρελθόν όλα ήταν τέλεια, αλλή βλέπαμε κάποια αποτελέσματα, συζητούσαμε μεταξύ μας, συνεργαζόμασσαν και όλοι βάζαμε ένα χεράκι να προχωρήσει η αγορά. Υπήρχαν προβλήματα βεβαίως, αλλή κάτω από την αιγίδα του αρμόδιου υπουργείου, κάποια προβλήματα έβρισκαν τη λύση τους και προχωρούσε η ζωή, αφού η πρόσβαση στις διοικητικές υπηρεσίες ήταν πολύ πιο εύκολη, αντί των κλειστών θυρών της ΔΕΙΑ. Έχετε σκεφθεί πόσο έδαφος έχουμε χάσει από τότε που ανέλαβε η ΕΠΕΙΑ και μετέπειτα η ΔΕΙΑ να μας «εξορθολογήσουν» και να μας «αναμορφώσουν», διότι δήθεν οι προηγούμενοι των υπουργείων δεν είχαν τις γνώσεις και τις ικανότητες. Ανέλαβαν τα πάντα οι τραπεζογνώστες και οι τραπεζομεσίτες αλλή, έχοντας πλήθος

λειτουργικά και διοικητικά προβλήματα συμπλήρωσης και στελέχωσης αρμοδιότητων, κατέληξαν σε χονδροειδέστετες γκάφες που ακόμα τις πληρώνουμε όλοι μας. Προβλήματα πολυεπίπεδα που είχαν να κάνουν τόσο με το χρηματοοικονομικό έλεγχο όσο και με την προσαρμογή, βελτίωση αλλή και την εφαρμογή της νομοθεσίας.

Αρχικά από την προηγούμενη διοίκηση της ΔΕΙΑ θεωρήθηκε ότι πρέπει να μπουν στο στόχαστρο οι διαμεσοληθτές, που δήθεν δημιουργούσαν συστημικούς κινδύνους. Σε αγαστή συνεργασία με κάποιους «εμπνευσμένους ασφαλιστές» που ισχυριζόταν ότι η αγορά μπορεί να λειτουργεί με ανακοινώσεις εμπορικής πολιτικής και διοικητικές πράξεις, ανέλαβαν να λύσουν τα όποια προβλήματα. Έγινε λοιπόν αρχικά ένα βιαίο και εν πολλοίς παράνομο ξεκαθάρισμα του μπρώρου του ΕΕΑ από διαμεσοληθτές, που τελικά οδήγησε σε ένα τεράστιο φιάσκο. Μετά επιχειρήθηκε να δημιουργηθεί ο «Τειρεσίας», δηλαδή μία παράνομη όπως αποδείχθηκε μαύρη λίστα παρατύπων συμπεριφορών, ενώ παράλληλα σταμάτησαν να λειτουργούν οι εξετάσεις και οι πιστοποιήσεις των λοιπών κατηγοριών των διαμεσοληθτών, εκτός των ασφαλιστικών συμβούλων. Η κατάληξη όλων αυτών, σε συνδυασμό με την οικονομική κρίση, έφερε τα πράγματα στο χειρότερο σημείο τους και τους δείκτες στα επίπεδα της προηγούμενης δεκαετίας. Μειώθηκε ο αριθμός των νομίμων διαμεσοληθτών και αυξήθηκε αντίστοιχα ο αριθμός των παράνομων, με αποτέλεσμα να υπάρχει τεράστιος συστημικός κίνδυνος, όπως

αύξηση του ρίσκου απώλειας ασφαλιστών, ανασφάλιστα αυτοκίνητα, πληστά συμβόλαια, αύξηση του φαινομένου απάτης είτε κατά ασφαλισμένων είτε κατά των ασφαλιστικών εταιρειών, απώλεια φόρων και ασφαλιστικών εισφορών, λόγω μείωσης του νομίμου αριθμού διαμεσοληθτώντων κ.λπ.

Ξεκινώντας από το σπουδαιότερο κατά τη γνώμη μου θέμα, της εκπαίδευσης και της πιστοποίησης των τριών κατηγοριών διαμεσοληθτών που έχει αναλάβει η ΔΕΙΑ από την προηγούμενη ΕΠΕΙΑ να φέρει εις πέρας και ακόμη 2,5 χρόνια τώρα δεν έχει καταφέρει να υλοποιήσει τίποτε, βλέπουμε τα αποτελέσματα αυτής της πολιτικής. Πρόσφατα η ΔΕΙΑ κοινοποίησε στους φορείς ένα draft πολλαπλών ερωτήσεων για το πιστοποιητικό τύπου Δ, που το περιεχόμενό του δεν χωρά σοβαρή κριτική, αφού, όποιος πάρει μέσω αυτών ερωτήσεων την περίφημη πιστοποίηση, μόνον γνώσεις δεν θα κοινωνήσει στους γύρω του αλλή μάλλον τρανταχτούς γέλιωτες. Εάν με την επιτυχή απάντηση αυτών των ερωτήσεων και την πιστοποίηση που θα πάρει από τη ΔΕΙΑ, βγαίνει έτσι στην αγορά ένας πιστοποιημένος διαμεσοληθτής για να διαθέσει χρηματοοικονομικά ασφαλιστικά προϊόντα, πολύ φοβάμαι ότι τα φαινόμενα όπως αυτό της απάτης των 915.000 ευρώ που εξηντάσθηκε πρόσφατα στη Θεσσαλονίκη θα αυξηθούν, αλλή όχι από κακή πρόθεση των διαμεσοληθτών αλλή μάλλον από άγνοια ουσιαστικής γνώσης ανάληψης των κινδύνων σε όσους φουκαράδες καταναλωτές αποφασίσουν να κάνουν την προτεινόμενη χρηματοοικονομική τοποθέτηση.

Η αγορά χρειάζεται στοχευμένες πρωτοβουλίες από την εποπτική ηγεσία

Από όσο είμαι σε θέση να γνωρίζω, δεν υπάρχουν τα κατάλληλα εγχειρίδια, ούτε οι ερωτήσεις και οι απαντήσεις, ούτε έχει γίνει κάποια κατάλληλη προσπάθεια στην κατεύθυνση της εκπαίδευσης χρόνια τώρα. Ένα εγχειρίδιο που έχει πραγματικά γίνει σοβαρή δουλειά είναι αυτό που εκδόθηκε από την ΕΑΕΕ και το ΕΙΑΣ πριν από δύο περίπου χρόνια και αφορούσε τους ασφαλιστικούς συμβούλους, με βάση το οποίο έγιναν οι ερωτήσεις για τις εξετάσεις και η πιστοποίησή τους. Τα τελευταία 4 χρόνια δεν έγινε καμία απολύτως προσπάθεια για τη δημιουργία αντίστοιχου ανανεωμένου εγχειρίδιου για τους πράκτορες και τους μεσίτες ή ακόμα και για όσους προτίθενται να πιστοποιηθούν στα χρηματοοικονομικά προϊόντα της ασφαλιστικής αγοράς. Το κωμικοτραγικό είναι ότι, μόλις τον περασμένο μήνα, βγήκε ο

γραμματέας του ΕΕΑ και ανακοίνωσε θριαμβευτικά ότι τα πράγματα πάνε πρώτα με τη ΔΕΙΑ και ότι ο νέος διευθυντής της ΔΕΙΑ κ. Ζάρκος, του υποσχέθηκε ότι θα γίνουν οι εξετάσεις για πράκτορες και μεσίτες μέσα στο Μάιο του 2013. Πριν αλέκτωρ λalήσαι τρεις αποκαλύφθηκαν στον Τύπο δύο πρόσφατες μουλωχτές αλλά σοβαρές πρωτοβουλίες της ΔΕΙΑ: Η μία είναι η επιστολή προς κάποιες ασφαλιστικές εταιρείες να κοινοποιήσουν ονόματα συνεργατών τους που έχουν καθυστερήσει ασφάλιστρα, με στόχο μάλλον τη δημιουργία από το παράθυρο μαύρης λίστας διαμεσοληθτών και η άλλη είναι η διοικητική τροποποίηση της 26/3/2013, των προεδρικών διαταγμάτων η656/1985 και η6190/2006 για την ανάθεση σε τρίτους των εξετάσεων, της πιστοποίησης και των διαδικασιών εξετάσεων και της εκπαίδευσης. Αυτή η

πολιτική καταδεικνύει: Δεν είναι αναγνώριση της ανικανότητας της εποπτικής ηγεσίας να αντιμετωπίσει την πραγματικότητα και τις ελλείψεις της, αντί να αναλάβει σοβαρές και στοχευμένες πρωτοβουλίες για να βγει η αγορά από τα αδιέξοδα; Γιατί αυτό δεν μπορεί να το αντιληφθούν κάποιοι, ώστε ενωμένοι οι επαγγελματικοί φορείς των διαμεσοληθτών και ΕΑΕΕ, να αναλάβουν δράση και κυρίως να εργαστούν βάσει συγκεκριμένου σχεδίου προς την κατεύθυνση εκχώρησης μέρους των αρμοδιοτήτων της ΔΕΙΑ στην πολιτεία, αλλά μας ταράζουν με κούφιες δηλώσεις; Γι' αυτό σας ανακοινώνω διαμεσοληθτές μου ότι σπάζομαι τελικά την πρώτη θεωρία. Σίγουρα μας ψεκάζουν!!!!

Ο Γιώργος Νικολάκος είναι διευθύνων σύμβουλος της Fastmagroup.

Nextdeal

Η Νο1 δεκαεπενθήμερη 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 VIDEO:
 Κωστής Ε. Σπύρου
ΣΚΙΤΣΟ: Ελπίδα Σπύρου
ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟ: Κώστας Παναγιωτόπουλος
ΣΥΝΔΡΟΜΕΣ: Γεωργία Καλτσώνη
ΥΠΕΥΘ. ΔΙΑΦΗΜΙΣΗΣ: Γεωργία Καλτσώνη
ΔΙΟΡΘΩΣΗ: Νατάσσα Καβελάρη
ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΟ: Γιάννης Γ. Μπουκουβάλας
ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ: Γιάννης Γ. Μπουκουβάλας
ΕΚΤΥΠΩΣΗ: IRIS AEBE
ΔΙΑΝΟΜΗ: ΑΡΓΟΣ Α.Ε.
ΤΙΜΗ ΦΥΛΛΟΥ: 2,00 ΕΥΡΩ
ΕΤΗΣΙΑ ΑΤΟΜΙΚΗ ΣΥΝΔΡΟΜΗ: 50,00 ΕΥΡΩ
ΕΤΗΣΙΑ ΕΤΑΙΡΙΚΗ ΣΥΝΔΡΟΜΗ: 100,00 ΕΥΡΩ
ΕΠΙΣΤΟΛΕΣ: Φιλελλήνων 3, Σύνταγμα, 105 57 Αθήνα
Τηλ.: 210 3229394, Fax: 210 3257074
A.Φ.Μ. 999368058, Δ.Ο.Υ. Δ' ΑΘΗΝΩΝ
 e-mail: info@nextdeal.gr
website: www.nextdeal.gr
 Τα εμπνεύματα άρθρα και σχόλια που στέλνονται στην εφημερίδα δεν εκφράζουν απαραίτητα και τις απόψεις του εντύπου.



Σ. Λευθεριώτης, Μιλ. Νεκτάριος και Μ. Αντωνάκη το νέο δ.σ. της ΕΙΑΣ

ΕΙΑΣ

Νέο Διοικητικό Συμβούλιο

Ο κ. Σπύρος Λευθεριώτης ο κ. Μιλτιάδης Νεκτάριος και η κ. Μαργαρίτα Αντωνάκη είναι οι τρεις που πλειοψήφησαν στις εκλογές για το Νέο Διοικητικό Συμβούλιο του Ελληνικού Ινστιτούτου Ασφαλιστικών Σπουδών - Ε.Ι.Α.Σ. Για την εκλογή έντεκα τακτικών μελών και δύο αναπληρωματικών του Δ.Σ. ψήφισαν συνολικά 30 εκπρόσωποι εταιριών - μελών. Βάσει ψήφων εκλέγονται ως τακτικά μέλη (11) οι:

Ασφαλιστικές Εταιρίες
Λευθεριώτης Σπύρος, Νεκτάριος Μιλτιάδης, Αντωνάκη Μαργαρίτα, Αδαμαντιάδης Νίκος, Μπράβος Φωκίων, Βαγιακάκος Νότης και Σωφρονάς Νίκος.

Επαγγελματικοί Φορείς
Καραβίας Γιώργος, Λύχρου Δήμητρα

Ανώνυμες Εταιρίες Διαμεσολάβησης
Μαυράπουλος Κων/νος και Χατζηθεοδοσίου Ιωάννης. Βάσει ψήφων εκλέγονται ως αναπληρωματικά μέλη ο κ. Δημήτρης Γαβαλάκης και ο Στυλιανός Γιάτης.

Τράπεζα της Ελλάδος

Πιστοποιητικό Δ'

Στην τελική ευθεία έχουν μπει οι διαδικασίες για τις εξετάσεις στο πιστοποιητικό Δ'. Ειδικότερα έχουν ήδη αποσταλεί στους φορείς οι ερωτήσεις πολλαπλής επιλογής προκειμένου να διατυπωθούν τυχόν παρατηρήσεις. Με την ολοκλήρωση του διαλόγου αναμένεται και η ανακοίνωση των ημερομηνιών για τις εξετάσεις. Στο μεταξύ η Διεύθυνση Εποπτείας Ιδιωτικής Ασφάλισης με νέο έγγραφο της προς τους φορείς των διαμεσολαβούντων, ζητά μέχρι τις 26 Απριλίου 2013 να υποβληθούν προτάσεις με συγκεκριμένες ερωτήσεις πολλαπλής επιλογής, ώστε να ολοκληρωθούν οι προπαρασκευαστικές ενέργειες για την διενέργεια εξετάσεων πιστοποίησης γνώσεων Διαμεσολαβητών επιπέδου Β, δηλαδή των Πρακτόρων ασφαλιστικών και ανασφαλιστικών εργασιών



MAGNET

Οι ανάγκες σας, ο κόσμος όλος.

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



Ασφαλής Δύναμη

40 Χρόνια

www.ydrogios.gr

Δημήτρης Χατζηπαναγιώτου

Ο Πελάτης και ο Συνεργάτης στο επίκεντρο της προσοχής της ERGO

Τις δράσεις της ERGO για διαρκή παροχή αναβαθμισμένων και ποιοτικών υπηρεσιών ακόμη και σε συνθήκες οικονομικής κρίσης στους πελάτες και συνεργάτες της εταιρείας απαρτιθμεί σε συνέντευξη του στο Nextdeal ο αναπληρωτής γενικός διευθυντής της ERGO στην Ελλάδα κ. Δημήτρης Χατζηπαναγιώτου. Αναφερόμενος στους στόχους της εταιρείας για το 2013 ο κ. Χατζηπαναγιώτου διαβεβαιώνει ότι θα προσπαθήσει να αδράξει τις ευκαιρίες που δημιουργεί η κρίση, αλλά και να ορθώσει ασπίδα προστασίας από τις απειλές της αγοράς, που στις μέρες μας δεν είναι και λίγες.

Χαρακτήριστε το 2012 χρονιά δημιουργίας για την ERGO.

Μπορείτε να μας αναφέρετε ορισμένες πρωτοβουλίες σας, που πιστοποιούν τον παραπάνω χαρακτηρισμό;

Πράγματι σε μία εξαιρετικά δύσκολη χρονιά για την αγορά, όπως ήταν το 2012, εμείς στην ERGO εντείναμε τις προσπάθειές μας και δεν σταματήσαμε να δημιουργούμε και να επενδύουμε για τη βελτίωση των υπηρεσιών και προϊόντων μας, έχοντας πάντα στο επίκεντρο της προσοχής μας τους Πελάτες και Συνεργάτες μας. Συγκεκριμένα, στη χρονιά που έφυγε:

Αναπροσαρμόσαμε, με διαδοχικές ουσιαστικές επεμβάσεις, το τιμολόγιο αυτοκινήτων της εταιρείας μας, αποδεικνύοντας, σε μία ιδιαίτερα δύσκολη οικονομική συγκυρία την κοινωνική ευαισθησία της ERGO απέναντι στους καταναλωτές, τα εισοδήματα των οποίων έχουν πληγεί σημαντικά.

Βελτιώσαμε σημαντικά πολλά από τα υπάρχοντα και θέσαμε σε κυκλοφορία νέα προϊόντα, με νέους απλούστερους και κατανοητούς όρους, σε όλους τους κλάδους ασφάλισης, με ιδιαίτερα ανταγωνιστικά ασφάλιστρα και προμήθειες, αποδεικνύοντας στην πράξη την εταιρική μας δέσμευση "Ασφαλιζώ σημαίνει Καταβαίνω".

Σχεδιάσαμε και προετοιμάσαμε τη Νέα Οργανωτική Δομή της εταιρείας μας, στο πλαίσιο της οποίας ανανεώσαμε, εκπαιδεύσαμε και ενισχύσαμε το στελεχιακό δυναμικό της, ενώ εκπαιδεύσαμε συστηματικά, με εξειδικευμένους εκπαιδευτές, όλο το προσωπικό, που επικοινωνεί με πελάτες και συνεργάτες.

Εγκαινιάσαμε το νέο εταιρικό μας Portal, το οποίο συνέβαλε στην αναβάθμιση της επικοινωνίας μας με το δίκτυο των Συνεργατών μας. Το νέο Portal αποτελεί

πλέον ένα σημαντικό εργαλείο για τους συνεργάτες μας, αλλά και τη βάση για την παροχή σ' αυτούς νέων σημαντικών δυνατοτήτων στον τομέα της διαχείρισης και ανάπτυξης των εργασιών τους.

Θέσαμε σε εφαρμογή το ΣΕΠΙΑ, ένα σύστημα που εγγυάται την ασφαλή και αποτελεσματική διαχείριση των ασφαλιστηρίων για λογαριασμό των συνεργατών μας, με προδιαγεγραμμένες διαδικασίες ενημέρωσης των ασφαλισμένων, είσπραξης των ασφαλιστρών και παράδοσης των ασφαλιστηρίων, απαλλοτριώντας με τον τρόπο αυτό τους συνεργάτες μας από χρονοβόρες, κοστολογικά ασύμφορες και αντιπαραγωγικές εργασίες.

Θεσπίσαμε το θεσμό του Πρεσβευτή του Πελάτη (Customer Ambassador), δίνοντας με τον τρόπο αυτό βήμα στους πελάτες, αλλά και συνεργάτες μας, προκειμένου να έχουν τη δυνατότητα να βρουν το δίκιο τους, σε όσες περιπτώσεις κρίνουν οι ίδιοι ότι τους το έχουμε στερήσει.

Συνεχίσαμε τη διαφημιστική μας καμπάνια σε τηλεόραση και σε άλλα μέσα, καθώς και την επιλεκτικά στοχευμένη χορηγική μας πολιτική, όπως π.χ. με την παρουσία μας στο μετρό της Αθήνας και τη χορηγική υποστήριξη του κλασικού Μαραθωνίου και του Ladies-run, με στόχο τη μαζική προβολή της εταιρείας μας και την ενίσχυση του εταιρικού μας brand.

Εντείναμε τις προσπάθειές μας και αισίως βρισκόμαστε στο στάδιο ολοκλήρωσης της προετοιμασίας της εταιρείας μας για την πλήρη ανταπόκριση στις απαιτήσεις του νέου θεσμικού πλαισίου "Solvency II".

Αυτές είναι λίγες μόνο από τις δράσεις μας στο έτος 2012, που επιτρέπουν στην εταιρεία μας να αντιμετωπίζει δημιουργικά και αποτελεσματικά τις δυσκολίες της εποχής μας και να προσφέ-

ρουμε στους πελάτες και συνεργάτες μας σημαντικά βελτιωμένες υπηρεσίες.

Η κρίση πλήττει και την ελληνική ασφαλιστική αγορά. Πώς "αντιδρά" η ERGO;

Η βαθιά και παρατεταμένη κρίση που πλήττει την ελληνική οικονομία είναι προφανές ότι έχει επηρεάσει το μεγαλύτερο μέρος της ελληνικής κοινωνίας και έχει ανατρέψει κάθε μεσομακροπρόθεσμο σχεδιασμό όχι μόνο του κράτους, αλλά και των επιχειρήσεων και νοικοκυριών, που στην πλειονότητά τους καθημερινά διαπιστώνουν ότι πρέπει εσπευσμένα να διαφοροποιήσουν τον προγραμματισμό και την πολιτική λειτουργίας τους και διαχείρισης της περιουσίας τους, προκειμένου να διασφαλίσουν την επιβίωσή τους.

Την ίδια στιγμή, εμείς στην ERGO διαπιστώνουμε ότι η υγιής λειτουργία και η κερδοφόρα ανάπτυξη της δικής μας εταιρείας εξαρτάται κατά κύριο λόγο από τη συνέχιση της συνετής πολιτικής που εδώ και χρόνια ασκούμε, χωρίς να είναι αναγκαίες σημαντικές και κυρίως επώδυνες αλλαγές. Αυτό αναμφίβολα αποτελεί μία μεγάλη δικαίωση της εταιρείας μας, η οποία, σε όλα τα προηγούμενα χρόνια, δεν ενέδωσε σε επιπόλαιες και ριψοκίνδυνες επιλογές που υπόσχονταν εύκολα και εντυπωσιακά οφέλη.

Με εφαλτήριο αυτή τη μακροχρόνια, σταθερή και συνετή πολιτική, η οποία επιτρέπει σήμερα στην εταιρεία μας να αποτελεί κατά κοινή ομολογία συνώνυμο της νοικοκυροσύνης, της σιγουριάς, της αξιοπιστίας και της αποδοτικότητας, προσβλέπουμε στην περαιτέρω ανάπτυξη της ERGO στην Ελλάδα, επικεντρώνοντας την προσοχή και το ενδιαφέρον μας, σ' αυτήν τη δύσκολη συγκυρία, στους πελάτες και συνεργάτες μας. Προς την κατεύθυνση αυτή, αναλαμβάνουμε συγκεκρι-

μένες πρωτοβουλίες για παροχή αναβαθμισμένων υπηρεσιών και ολοκληρωμένων ασφαλιστικών προγραμμάτων, με απολύτως ανταγωνιστικές α) τιμές ασφαλιστρών για τους καταναλωτές και β) αμοιβές/παροχές για τους συνεργάτες μας.

Ποιοι οι γενικότεροι στόχοι της εταιρείας για το 2013;

Οι εταιρικοί στόχοι μας για το 2013 είναι προφανώς προσαρμοσμένοι στα δεδομένα της εποχής μας. Έτσι, στη φετινή χρονιά επικεντρώνουμε το ενδιαφέρον και την προσοχή μας στο ακόμη δυσκολότερο έργο της διατήρησης των μέχρι σήμερα επιτευγμάτων μας μέσα από την παροχή αναβαθμισμένων υπηρεσιών και προϊόντων. Στοχεύουμε στην ανάδειξη, διατήρηση και περαιτέρω αξιοποίηση των ισχυρών σημείων της εταιρείας μας, αλλά και στη βελτίωση των όποιων αδυναμιών μας. Θα προσπαθήσουμε να αδράξουμε τις ευκαιρίες που δημιουργεί η κρίση, αλλά και να ορθώσουμε ασπίδα προστασίας από τις απειλές της αγοράς, που στις μέρες μας δεν είναι και λίγες.

Συγκεκριμένα, στοχεύουμε να εδραιώσουμε την πίστη όλου του προσωπικού της εταιρείας μας για πάγια πελατοκεντρική κουλτούρα και σταθερή κερδοφόρα ανάπτυξη, να βελτιώσουμε έμπρακτα και σε μέγιστο βαθμό την υποστήριξη μας τόσο στο δίκτυο των Συνεργατών μας, όσο και στα καταστήματα της Τράπεζας Πειραιώς, στρατηγικού εταίρου μας στον τομέα του Bancassurance, και να ευτυχήσουμε να ολοκληρώσουμε μία ακόμη εταιρική χρήση έχοντας διασφαλίσει ικανοποίηση στους πελάτες μας, σημαντικές ευκαιρίες για παραγωγικότητα και υψηλές αμοιβές στους συνεργάτες μας και κερδοφορία στους μετόχους μας.

Ποια μέτρα λαμβάνει η



Ergo προκειμένου να βελτιώσει τις υπηρεσίες που παρέχει στους συνεργάτες της;

Όλοι εμείς στην ERGO αγωνιζόμαστε ακατάπαυστα προκειμένου οι συνεργάτες μας να έχουν πάντα πρωταγωνιστικό ρόλο στη διαρκή και σταθερή εταιρική μας πορεία για παραγωγική και κερδοφόρα ανάπτυξη. Για το λόγο αυτό, η εμπορική μας πολιτική είναι σταθερά προσανατολισμένη να διασφαλίζει στους Συνεργάτες μας υπηρεσίες και εργαλεία υψηλού επιπέδου, που να διευκολύνουν το έργο τους και να καθιστούν αποτελεσματικές τις προσπάθειές τους.

Στο πλαίσιο αυτό:

Ήδη έχουμε θέσει στη διάθεση των συνεργατών μας έναν νέο, βελτιωμένο, σύγχρονο και ιδιαίτερα ανταγωνιστικό Κανονισμό Πωλήσεων, με στόχο να στηρίξουμε το δίκτυο των Συνεργατών μας σε μία δύσκολη περίοδο. Ο νέος Κανονισμός Πωλήσεων αμείβει όλες τις επιμέρους προσπάθειες των συνεργατών μας, συνδέοντας απολύτως την αμοιβή με την παραγωγικότητα και την αποτελεσματικότητα.

Πριν από λίγες ημέρες δώσαμε τη δυνατότητα στους επισκέπτες της εταιρικής μας ιστοσελίδας (ergohellas.gr) να τιμολογούν τα προϊόντα της εταιρείας μας και ταυτόχρονα να επιλέγουν τον ασφαλιστικό διαμεσοδομητή και συνεργάτη της εταιρείας μας, προκειμένου να δεχθούν τις υπηρεσίες τους και να προμηθευτούν τα προϊόντα που έχουν επιλέξει.

Πρόσφατα δημιουργήσαμε και θέσαμε σε λειτουργία, στα κεντρικά γραφεία της εταιρείας μας στην Αθήνα και στο υποκατάστη-

μά μας στη Θεσσαλονίκη, μία νέα υπηρεσία με τον τίτλο "Φροντίδα Πελάτη". Ουσιαστικά πρόκειται για μία νέα μονάδα που αποτελείται από έμπειρα στελέχη, με αποκλειστικό έργο να προσφέρουν εξαιρετική εξυπηρέτηση και διαρκή φροντίδα στους Συνεργάτες, Ασφαλισμένους και Δικαιούχους αποζημίωσης, σε όλους δηλαδή που εμείς στην ERGO αποκαλούμε "οι Πελάτες μας".

Συνεχίζοντας να επενδύουμε σε νέες τεχνολογίες, σύντομα θα θέσουμε στη διάθεση των συνεργατών μας, μέσω του εταιρικού μας Portal, το "Ergo Print". Πρόκειται για ένα σύστημα έκδοσης και ολοκληρωμένης διαχείρισης ασφαλιστικών εγγράφων, το οποίο θα έχουν τη δυνατότητα να χειρίζονται οι συνεργάτες μας από τα γραφεία τους.

Έχουμε εντείνει την επικοινωνία μας με τους Συνεργάτες μας και την ουσιαστική υποστήριξη του έργου τους μέσω των Επιθεωρητών Πωλήσεων της εταιρείας μας, ενώ στις άμεσες προτεραιότητές μας είναι η διοργάνωση εξειδικευμένων σεμιναρίων για την περαιτέρω βελτίωση των γνώσεων και δεξιοτήτων τους.

Οι επιλογές μας αυτές επιβεβαιώνουν έμπρακτα τη σταθερή πολιτική και δέσμευση της εταιρείας μας για διαρκή παροχή αναβαθμισμένων και ποιοτικών υπηρεσιών, ακόμη και σε συνθήκες οικονομικής κρίσης και δίνουν τη δυνατότητα σε όλους μας, εταιρεία και συνεργάτες, να είμαστε υπερήφανοι για την ποιότητα των υπηρεσιών και την ανταγωνιστικότητα των τιμολογίων μας, ο συνδυασμός των οποίων αποτελεί το ισχυρό πλεονέκτημα της ERGO.

Τράπεζα Κύπρου

Παγώνει μέχρι το Σεπτέμβριο το 22,5% των ανασφάλιστων καταθέσεων της Τράπεζας

Σελ. 8



IOBE

Υφεση στο 4,6% και ανεργία στο 27,6% προβλέπει για το 2013 η έκθεση του Ιδρύματος

Σελ. 9



ΓΣΕΒΕΕ

Νέος πρόεδρος ο Γ. Καββαθιάς. Αντιπρόεδρος ο Π. Θεοδωρόπουλος και ταμίας ο Γ. Κουράσης

Σελ. 8



Προστατέψτε τα χρήματά σας

Συμβουλές για την οικονομία δίνει ο Γάλλος επενδυτικός σύμβουλος και συγγραφέας Μαρκ Φιορεντινό, στο βιβλίο «Προστατέψτε τα χρήματά σας» που έγινε μπεστ σέλερ με 800.000 πωλήσεις στη Γαλλία. Ο Μαρκ Φιορεντινό, διευκρινίζει με μοναδικό τρόπο το ασφαλές τοπίο της οικονομίας και δίνει με χιούμορ, στον καθένα που ψάχνει να επενδύσει από 1.000 έως 1.000.000 ευρώ, ξεκάθαρες και αξιόπιστες συμβουλές. Στην Ελλάδα κυκλοφορεί από τις Εκδόσεις Παπαδόπουλος, με επιμέλεια του οικονομικού αναλυτή κ. Μπάμπη Παπαδημητρίου και κορυφό την Interamerican, ενώ η παρουσίαση του βιβλίου πραγματοποιήθηκε σε ειδική εκδήλωση στο Βιβλιοπωλείο Public Συντάγματος. Όπως αναφέρεται στην περιληψη του βιβλίου: «Από τη μεγάλη κρίση του 2008 και μετά, ο κόσμος μας δεν είναι πια ο ίδιος. Οι κανόνες, που διέπουν την αποταμίευση και τη σοφή διαχείριση των οικονομικών της οικογένειας, έχουν ανατραπεί. Η διαχείριση της περιουσίας του καθενός μας, μικρής ή μεγάλης, έχει γίνει δύσκολη υπόθεση. Πάνε πια οι ωραίες εποχές που ο "συνετός οικογενειάρχης" επένδυε με σφραγισμένη τις αποταμιεύσεις της οικογένειας, μοιράζοντάς τις σε ακίνητα, καταθέσεις, μετοχές κλπ., προσδοκώντας την ασφαλή διατήρηση της περιουσίας του, καθώς και την ανάπτυξή της με τα χρόνια... Τώρα είναι όλα ρευστά! Η μεγάλη κρίση άλλαξε συνήθειες και, κυρίως, βεβαιότητες. Οι αξίες επαναπροσδιορίζονται, οικονομικοί κανόνες πολλών γενεών έπαψαν να ισχύουν». Σημειώνεται ότι η κορυφαία πρωτοβουλία της Interamerican εγγράφεται στο πλαίσιο του ενδιαφέροντος για την ειδικότερη ενημέρωση κάθε αποταμιευτή, που αποκτά ιδιαίτερη σημασία σε αυτή την κρίσιμη οικονομική συγκυρία.

Ενδέχεται να φθάσουν και στα 26 δισ. ευρώ

Σε αυξήσεις-μαμούθ αλλά με ιδιώτες προχωρούν οι τράπεζες

Σε αυξήσεις –μαμούθ κεφαλαίου, που ενδέχεται να φθάσουν και στα 26 δισ. Ευρώ, θα προχωρήσουν οι τρεις συστημικές τράπεζες, αναζητώντας τους ιδιώτες που θα βάλουν τα 2,6 δισ. ευρώ, ώστε να διατηρηθεί ο ιδιωτικός τους χαρακτήρας.

Στις τηλεδιασκέψεις που ακολούθησαν τη δημοσίευση αποτελεσμάτων 2012, οι διοικήσεις των συστημικών τραπεζών ξεκαθάρισαν ότι δεν επιθυμούν να εκδώσουν υπό αίρεση μετατρέψιμες ομολογίες (CoCos) ή, αν το κάνουν, θα τα περιορίσουν όσο μπορούν περισσότερο. Αιτία είναι οι δυσβάστακτοι όροι που διέπουν την έκδοσή τους.

Έτσι, Alpha και Πειραιώς άφησαν να εννοηθεί ότι στόχος τους είναι να καθύψουν το σύνολο των κεφαλαίων τους αναγκών μέσω αυξήσεων κεφαλαίου και να μην εκδώσουν, ως εκ τούτου, CoCos. Εθνική και Eurobank ξεκίνησαν μόλις πρόσφατα τις διαδικα-

► **Πώς το ύψος των AMK φθάνει στα 26 δισ. ευρώ. Ο περιορισμός των CoCos αλλά και η αισιοδοξία για εξεύρεση ιδιωτών επενδυτών.**

► **Ποιοι γνωστοί Έλληνες επιχειρηματίες συζητούν την είσοδο στο μετοχικό κεφάλαιο της Alpha.**

► **Ο σχεδιασμός της Πειραιώς, η χωριστή ανακεφαλαιοποίηση ΕΤΕ Eurobank και πώς θα καλυφθούν οι AMK από ιδιώτες**

σίες χωριστής ανακεφαλαιοποίησης, μετά το μπλοκάρισμα της μεταξύ τους συγχώνευσης από την Τρόικα, με αποτέλεσμα να εξετάζουν και το ενδεχόμενο έκδοσης CoCos ώστε να μειώσουν το ύψος της AMK και επομένως της ελάχιστης συμμετοχής των ιδιω-

τών. Η Τράπεζα της Ελλάδος ζήτησε από τις τράπεζες να προχωρήσουν εντός των προσεχών ημερών στη σύγκληση γενικών συνελεύσεων με θέμα τον καθορισμό των όρων των AMK, και να εξειδικεύσουν ως τις

Συνέχεια στη σελ. 8

Συνεχίστηκε το Φεβρουάριο η πτώση στα επιτόκια των τραπεζικών καταθέσεων

Πτώση παρουσίασαν, το Φεβρουάριο, τόσο το μέσο σταθμισμένο επιτόκιο του συνόλου των νέων καταθέσεων όσο και το αντίστοιχο επιτόκιο των νέων δανείων, με αποτέλεσμα το επιτοκιακό περιθώριο να υποχωρεί κατά 4 μονάδες βάσης, στο 3,03%, σύμφωνα με τα στοιχεία που ανακοίνωσε η Τράπεζα της Ελλάδος. Όσον αφορά στις καταθέσεις, ουσιαστικά αμετάβλητα παρέμειναν, το Φεβρουάριο του 2013, τα μέσα επιτόκια των καταθέσεων μίας ημέρας από νοικοκυριά και από επιχειρήσεις στο 0,48% και 0,49% αντίστοιχα. Το μέσο επιτόκιο των καταθέσεων από νοικοκυριά με συμφωνημένη διάρκεια έως 1 έτος παρουσίασε περαιτέρω πτώση κατά 10 μονάδες βάσης και διαμορφώθηκε στο 4,49%. Το μέσο σταθμισμένο επιτόκιο του συνόλου των νέων καταθέσεων μειώθηκε κατά 5 μονάδες βάσης στο 2,76%.

Στα δάνεια, το μέσο επιτόκιο των καταναλωτικών δανείων χωρίς καθορισμένη διάρκεια (κατηγορία που περιλαμβάνει τα δάνεια μέσω πιστωτικών καρτών, τα ανοικτά δάνεια και τις υπεραναλήψεις από τρεχούμενους λογαριασμούς) παρέμεινε ουσιαστικά αμετάβλητο, το Φεβρουάριο του 2013, στο 14,77%. Αντίθετα, το μέσο επιτόκιο των καταναλωτικών δανείων καθορισμένης διάρκειας με επιτόκιο κυμαινόμενο ή σταθερό μέχρι 1 έτος παρουσίασε άνοδο κατά 19 μονάδες βάσης και διαμορφώθηκε στο 8,10%.

Το μέσο επιτόκιο των επιχειρηματικών δανείων χωρίς καθορισμένη διάρκεια

παρουσίασε άνοδο κατά 6 μονάδες βάσης και διαμορφώθηκε στο 7,52%, ενώ το μέσο επιτόκιο της αντίστοιχης κατηγορίας των επαγγελματικών δανείων παρέμεινε ουσιαστικά αμετάβλητο στο 10,02%. Το μέσο επιτόκιο των επιχειρηματικών δανείων συγκεκριμένης διάρκειας με επιτόκιο κυμαινόμενο ή σταθερό έως 1 έτος παρουσίασε άνοδο κατά 8 μονάδες βάσης στο 7,36% για δάνεια μέχρι 250.000 ευρώ, αλλά πτώση κατά 13 μονάδες βάσης στο 6,16% για δάνεια από 250.000 μέχρι 1 εκατ. ευρώ και πτώση κατά 56 μονάδες βάσης στο 5,84% για δάνεια άνω του 1 εκατ. ευρώ. Τέλος, το μέσο επιτόκιο των στεγαστικών δανείων για δάνεια με επιτόκιο κυμαινόμενο ή σταθερό έως 1 έτος παρουσίασε άνοδο κατά 5 μονάδες βάσης και διαμορφώθηκε στο 3,04%. Το μέσο επιτόκιο του συνόλου των νέων δανείων προς νοικοκυριά και επιχειρήσεις παρουσίασε πτώση κατά 9 μονάδες βάσης, το Φεβρουάριο του 2013, και διαμορφώθηκε στο 5,79%.

Παράλληλα οριακές μεταβολές παρουσίασαν το ίδιο διάστημα τα μέσα σταθμισμένα επιτόκια που εφαρμόζονται στα υφιστάμενα υπόλοιπα του συνόλου των καταθέσεων και των δανείων. Το επιτοκιακό περιθώριο παρέμεινε ουσιαστικά αμετάβλητο στις 2,85 εκατοστιαίες μονάδες. Ειδικότερα, το Φεβρουάριο του 2013, τα μέσα επιτόκια στα υφιστάμενα υπόλοιπα των καταθέσεων από νοικοκυριά και από επιχειρήσεις με συμφωνημένη διάρκεια έως 2 έτη παρέμειναν ουσιαστικά αμετάβλητα στο 4,56% και 4,51% αντίστοιχα.

Ενδέχεται να φθάσουν και στα 26 δισ. ευρώ

Σε αυξήσεις-μαμούθ αλλά με ιδιώτες προχωρούν οι τράπεζες

Συνέχεια από τη σελ. 7

15 Απριλίου πώς θα καλύψουν το 10% της ιδιωτικής συμμετοχής.

Η Alpha Bank είναι η πρώτη τράπεζα που άνοιξε τα χαρτιά της συγκαλιότητας έκτακτη γενική συνέλευση για τις 6 Απριλίου με θέμα αύξηση μετοχικού κεφαλαίου ως 4,57 δισ. ευρώ. Στόχος της Alpha είναι να καλύψει το σύνολο των κεφαλαιακών της αναγκών μέσω AMK και να μην εκδώσει CoCos.

Στην κατεύθυνση αυτή επιδιώκει να αντιλήσει 550 εκατ. ευρώ από ιδιώτες, που αντιστοιχεί στο 12% των κεφαλαιακών της αναγκών και της AMK. Η διοίκηση έχει κάνει ήδη προεργασία με γνωστούς Έλληνες επιχειρηματίες, αλλά και ξένους επενδυτές προκειμένου να στήσει ισχυρή νέα μετοχική ομάδα.

Σύμφωνα με πληροφορίες γνωστά επιχειρηματικά ονόματα όπως οι κ.κ. Ε. Μυτιληναίος, Δ. Δασκαλόπουλος, Παπαλεξόπουλος, Κανελλόπουλος, η οικογένεια Στασινόπουλου και άλλα ηχηρά ονόματα του επιχειρείν έχουν βοηθοδοσκοπηθεί από την Alpha να μπουν στην αύξηση κεφαλαίου βάζοντας από 2 ως 7 εκατ. ευρώ έκαστος. Κάποιοι εξ αυτών έχουν, σύμφωνα με πληροφορίες, συμφωνήσει και αναμένεται να καλύψουν τα 92,9 εκατ. ευρώ της AMK.

Το plan B της τράπεζας, σε περίπτωση που οι συνθήκες δεν επιτρέψουν τη συγκέντρωση 550 εκατ. ευρώ ή έστω 457,1 εκατ. ευρώ (το 10% των 4,57 δισ. ευρώ), είναι η αύξηση να ανέλθει σε

τουλάχιστον 2,57 δισ. ευρώ και οι ιδιώτες να καλύψουν τα 257,1 εκατ. ευρώ. Το υπόλοιπο του ποσού θα καλυφθεί από CoCos με βάση την απόφαση της γ/σ του Ιανουαρίου για έκδοση υπό αίρεση μετατρέψιμων ομολογιών ως το ποσό των 2 δισ. ευρώ.

Αλλάζει τα νούμερα της Πειραιώς το κυπριακό deal

Η Πειραιώς συγκάλυψε επίσης έκτακτη γενική συνέλευση για τις 12 Απριλίου με θέμα την αύξηση κεφαλαίου ως 7,33 δισ. ευρώ, εκ των οποίων στόχος της τράπεζας είναι οι ιδιώτες να καλύψουν ως και 733 εκατ. ευρώ. Όπως και στην περίπτωση της Alpha, αν το ποσό που θα βάλουν οι ιδιώτες είναι μικρότερο, τότε το ύψος της AMK μπορεί να μειωθεί ως και στα 5,3 δισ. ευρώ και η τράπεζα να εκδώσει ως και 2 δισ. ευρώ CoCos.

Κλειδί για τη νέα στρατηγική της Πειραιώς αποτελεί η εξαγορά των εν Ελλάδι δραστηριοτήτων των κυπριακών τραπεζών.

Τα στοιχεία ενεργητικού και παθητικού των κυπριακών τραπεζών αποκτήθηκαν με καθαρή θέση μεγαλύτερη από το τίμημα που πλήρωσε η Τράπεζα Πειραιώς (524 εκατ. ευρώ). Η διαφορά μεταξύ θετικής καθαρής θέσης και τιμήματος (αρνητικό goodwill) έχει ως αποτέλεσμα να μειώνεται η αρνητική καθαρή θέση του ομίλου Πειραιώς. Πράγμα που εξηγεί το ενισχυμένο ενδιαφέρον ξένων τραπεζών για την ανάληψη της αναδοχής αλλά και την επανάκαμψη του ενδιαφέροντος από το

τσεχικό fund PPF.

Η Πειραιώς έχει ήδη συμφωνήσει με τη Societe Generale να βάλει η τελευταία 170 εκατ. ευρώ στην επικείμενη αύξηση κεφαλαίου, ενώ κεφάλαια τουλάχιστον 270 εκατ. ευρώ θα βάλει και η BCP Millennium, εφόσον ευοδωθούν οι αποκλειστικές συζητήσεις.

Οι χωριστοί δρόμοι Εθνικής - Eurobank

Μετά την αναστολή της διαδικασίας συγχώνευσης μεταξύ Εθνικής και Eurobank που αποφάσισε η Τράπεζα της Ελλάδος, κατόπιν της αμετακίνητης θέσης της Τρόικας, οι δύο τράπεζες θα πρέπει να ανακεφαλαιοποιηθούν χωριστά.

Οι κεφαλαιακές ανάγκες της Εθνικής έχουν υπολογιστεί από την ΤτΕ σε 9,7 δισ. ευρώ και θα καλυφθούν στο σύνολό τους σχεδόν από αύξηση κεφαλαίου. Και αυτό γιατί, ακόμη και με υπολογισμένα τα 9,7 δισ. ευρώ, τα βασικά εποπτικά κεφάλαια της τράπεζας ανέρχονται στο 8% του σταθμισμένου ενεργητικού, κάτω δηλαδή από το ελάχιστο όριο του 9%.

Η Εθνική θα πρέπει να βρει τα επιπλέον κεφάλαια από τον αναβαλλόμενο φόρο και το κούρεμα των κατόχων υβριδικών τίτλων και ομολόγων μειωμένης εξασφάλισης. Είναι πιθανόν δε η κεφαλαιακή της επάρκεια να ενισχυθεί περαιτέρω από το γεγονός ότι θα είναι ο υποδοχέας σειράς μικρομεσαίων τραπεζών που θα σπάσουν σε καλή και κακή τράπεζα αν δεν καταφέρουν να ανακεφαλαιοποιηθούν.

Από την πλευρά της Eurobank το πλεονέκτημα

έγκειται στην υψηλότερη κεφαλαιακή επάρκεια που της εξασφαλίζει η χωριστή ανακεφαλαιοποίηση. Με βάση τις κεφαλαιακές ανάγκες, όπως έχουν υπολογισθεί από την ΤτΕ, η Eurobank λαμβάνει κεφάλαια 5,83 δισ. ευρώ και ο δείκτης EBA Core Tier I διαμορφώνεται στο 10,8%. Διαθέτει δηλαδή ένα κεφαλαιακό απόθεμα της τάξης των 680 εκατ. ευρώ που θα ενισχυθεί περαιτέρω από τον αναβαλλόμενο φόρο και την εμπλοκή υβριδικών κεφαλαίων και τίτλων μειωμένης εξασφάλισης στην ανακεφαλαιοποίηση.

Με βάση τα παραπάνω αλλά και ένα ευέλικτο και επιθετικό business plan η διοίκηση της Eurobank θα επιχειρήσει να βρει μέσα στις επόμενες ημέρες ιδιώτες να βάλουν κεφάλαια της τάξης των 480 με 580 εκατ. ευρώ για να διατηρήσει τον ιδιωτικό της χαρακτήρα.

Το όφελος από τη μείωση των CoCos

Εφόσον οι τράπεζες πετύχουν να μειώσουν δραστικά την έκδοση CoCos θα στείλουν θετικό μήνυμα στις αγορές. Και αυτό γιατί θα γλιτώσουν από την εξυπηρέτηση ενός τσουχτερού επιτοκίου (ξεκινά από 7% και κλιμακώνεται ως το 9%) και θα απαλλάξουν τους ιδιώτες που θα συμμετάσχουν στις AMK από πολλαπλό κίνδυνο dilution.

Ταυτόχρονα, θα διατηρούν την εφεδρεία έκδοσης CoCos στο μέλλον εφόσον χρειασθούν κεφάλαια, είτε λόγω επιδείνωσης των συνθηκών είτε για να αναπληρώσουν τα κεφάλαια από τις προνομιούχες μετοχές για τις οποίες αναμένεται ρύθμιση, μια και λήγουν το 2014.



Δωρεάν συναλλαγές

Τη δυνατότητα δωρεάν συναλλαγών μεταξύ της Τράπεζας Πειραιώς- ΑΤΕ Bank και των καταστημάτων των πρώην κυπριακών τραπεζών στην Ελλάδα που απορρόφησε, ανακοίνωσε η Τράπεζα Πειραιώς. Ειδικότερα, όπως ανακοινώθηκε, μετά την απορρόφηση των καταστημάτων στην Ελλάδα της Τράπεζας Κύπρου, της Cyprus Popular Bank (CPB) και της Ελληνικής Τράπεζας από την Τράπεζα Πειραιώς, όλες οι μεταφορές κεφαλαίων ανάμεσα σε λογαριασμούς που τηρούνται στα καταστήματα των παραπάνω δικτύων καθώς και οι πληρωμές καρτών εκδόσής τους θα διενεργούνται από τα καταστήματα και τα ηλεκτρονικά δίκτυα των παραπάνω τραπεζών χωρίς προμήθειες και έξοδα.



Παγώνει το 22,5% των ανασφάλιστων καταθέσεων

«Παγώνει» μέχρι το Σεπτέμβριο το 22,5% των ανασφάλιστων καταθέσεων της Τράπεζας Κύπρου και, σύμφωνα με την ανακοίνωση της Κεντρικής Τράπεζας, το ποσό θα μείνει δεσμευμένο, μέχρι να ολοκληρωθεί η έκθεση αποτίμησης των περιουσιακών στοιχείων της Τράπεζας. Η έκθεση θα ολοκληρωθεί το αργότερο τον Ιούνιο και τα χρήματα θα μείνουν «παγωμένα» για άλλες 90 μέρες, για να καθοριστεί το τελικό ύψος του ποσού που θα μετατραπεί σε μετοχές ή καταθέσεις. Με αφορμή εν τω μεταξύ δημοσιεύματα στον Τύπο για το ύψος της μετατροπής των ανασφάλιστων καταθέσεων στην Τράπεζα Κύπρου σε μετοχικό κεφάλαιο, η Κεντρική Τράπεζα της Κύπρου διευκρίνισε τα εξής:

★ Η απόφαση για μετατροπή των ανασφάλιστων καταθέσεων σε μετοχικό κεφάλαιο λήφθηκε με βάση την πολιτική συμφωνία που επιτεύχθηκε στη συνεδρίαση του Eurogroup στις 25 Μαρτίου 2013. Αυτό είναι γνωστό ως «διάσωση με ίδια μέσα» (bail-in).

★ Οι ανασφάλιστες καταθέσεις ανά καταθέτη είναι το σύνολο των καταθέσεων πέραν των 100.000 ευρώ, αφού ληφθούν υπόψη οι δανειακές του υποχρεώσεις στην Τράπεζα Κύπρου.

★ Με βάση τον περί Διάσωσης με Ίδια Μέσα της Τράπεζας Κύπρου Δημόσιας Εταιρείας Ltd



Διάταγμα του 2013, επί των ανασφάλιστων καταθέσεων αποφασίστηκε τα ακόλουθα:

(α) Ποσοστό 37,5% μετατράπηκε αυτόματα σε μετοχές τάξης Α' με δικαιώματα ψήφου και μερίσματος στην Τράπεζα Κύπρου.

(β) Ποσοστό 22,5% παγοποιήθηκε προσωρινά και ενδεχομένως, μέρος ή ολόκληρό του να μετατραπεί σε μετοχές τάξης Α' με δικαιώματα ψήφου και μερίσματος στην Τράπεζα Κύπρου για σκοπούς πλήρους ανακεφαλαιοποίησής της.

(γ) Η απόφαση για μετατροπή μέρους ή ολόκληρου του 22,5% ποσοστού σε μετοχικό κεφάλαιο θα ληφθεί το αργότερο εντός 90 ημερών από την ολοκλήρωση έκθεσης αποτίμησης πε-

ριουσιακών στοιχείων και υποχρεώσεων της Τράπεζας Κύπρου από ανεξάρτητο εκτιμητή, η οποία, σύμφωνα με τις πρόνοιες του Μνημονίου, θα πρέπει να ετοιμαστεί το αργότερο μέχρι τα τέλη Ιουνίου 2013.

(δ) Μετά τον τελικό καθορισμό του ποσοστού μετατροπής σε μετοχές, στις περιπτώσεις που μέρος ή ολόκληρο το 22,5% μετατραπεί ξανά σε κατάθεση, θα υπολογιστούν τόκοι αναδρομικά και με μια μικρή προσαύξηση.

(ε) Το υπόλοιπο 40% παγοποιήθηκε προσωρινά για σκοπούς ρευστότητας. Ωστόσο συνεχίζεται να υπολογίζονται τόκοι στο ύψος της κατάθεσης με βάση το υφιστάμενο επιτόκιο, συν προσαύξηση κατά 10 μονάδες βάσης.

ΓΣΕΒΕΕ Νέος πρόεδρος ο Γ. Καββαθός



Ο Γιώργος Καββαθός ορίστηκε νέος πρόεδρος από το Διοικητικό Συμβούλιο της Γενικής Συνομοσπονδίας Επαγγελματιών, Βιοτεχνών, Εμπόρων Ελλάδας μετά την αποχώρηση του Δημήτρη Ασημακόπουλου από την προεδρία.

“Σε μια κρίσιμη στιγμή για την πατρίδα μας, τους θεσμούς, την κοινωνική συνοχή, η ΓΣΕΒΕΕ πρέπει και μπορεί να εντείνει τις προσπάθειές της για την προστασία και ανάπτυξη της “ραχοκοκαλιάς” της ελληνικής οικονομίας που είναι οι μικρές και πολύ μικρές επιχειρήσεις”, τόνισε μετά την εκλογή του ο κ. Καββαθός.

Σημείωσε ότι η ΓΣΕΒΕΕ θα συνεχίσει να αγωνίζεται με την ίδια υπευθυνότητα για την επίτευξη των θεμελιωδών αυτών αλλαγών και την ενίσχυση της μικρής κλίμακας επιχειρηματικότητας. Πρώτος αντιπρόεδρος της ΓΣΕΒΕΕ αναλαμβάνει ο Π. Θεοδωρόπουλος και ταμίας ο Γιώργος Κουράσης.

ΙΟΒΕ

**Καμπανάκι
ύφεση και
ανεργία**

Ύφεση στο 4,6% , κυρίως λόγω της κρίσης στην Κύπρο, και ανεργία στο 27,6% προβλέπει για το 2013 η έκθεση του Ιδρύματος Οικονομικών και Βιομηχανικών Ερευνών.

Παράλληλα η ιδιωτική κατανάλωση θα είναι μειωμένη κατά 9%. Το ΙΟΒΕ χαρακτηρίζει λανθασμένη τη στρατηγική της διαπραγμάτευσης με ορίζοντα μόνο την επόμενη δόση, κρούοντας τον κώδωνα του κινδύνου επιστροφής στην αβεβαιότητα. "Η οικονομική πολιτική εξαντλείται γύρω από τη στρατηγική της δόσης, πώς θα είμαστε έτοιμοι να πάρουμε την επόμενη δόση. Δεν βλέπουμε να εστιάζεται στη στρατηγική ανάπτυξη της χώρας. Αλλά και προς την τριάντα φανήκαμε πάλι ασυνεείς, σε υποχρεώσεις οι οποίες ήταν ανελημμένες" δηλώνει ο αντιπρόεδρος του ΙΟΒΕ Μωυσής Ραφαήλ. Σε ό,τι αφορά στους ρυθμούς ανάπτυξης στη χώρα μας, όπως ανέφεραν ο κ. Μωυσής Ραφαήλ και ο διευθυντής Έρευνας Άγγελος Τσακανίκας, είναι πιθανόν η ύφεση να επιδεινωθεί το 2013 σε σχέση με την προηγούμενη πρόβλεψη του ΙΟΒΕ (-4,6%), αν και θα είναι σε κάθε περίπτωση ηπιότερη του 2012. Ο κ. Τσακανίκας δεν απέκλεισε πάντως το ενδεχόμενο να υπάρξει μια θετική έκπληξη όσον αφορά τους ρυθμούς του ΑΕΠ λόγω των καλών προοπτικών του τουρισμού αλλά και προοπτικών για πραγματοποίηση επενδύσεων στη χώρα μας στα επόμενα τρίμηνα.

Αναφορικά με την ανεργία επισημάνθηκε ότι προβλέπεται να διαμορφωθεί το 2013 στο 27,6%. Ωστόσο, τονίστηκε ότι, τονωτικά στην απασχόληση τους αμέσως προσεχείς μήνες μπορεί να επενεργήσει η επίτευξη της επανεκκίνησης των έργων στους μεγάλους οδικούς άξονες και σχετικά προγράμματα επανένταξης στην αγορά εργασίας. Για τον πληθωρισμό η εκτίμηση του ΙΟΒΕ είναι ότι θα είναι φέτος μηδενικός, δηλαδή για πρώτη φορά μετά από πολλές δεκαετίες θα έχουμε σταθερότητα τιμών. Ερωτηθείς για τις εξελίξεις στην τραπεζική αγορά κατά την παρουσίαση των εκτιμήσεων του ΙΟΒΕ, ο πρόεδρος του Ιδρύματος Οδυσσέας Κυριακόπουλος επεσήμανε ότι η ολοκλήρωση της ανακεφαλαιοποίησης των ελληνικών τραπεζών θα δώσει τη δυνατότητα στις τράπεζες να διοχετεύσουν ρευστότητα στην αγορά που έχει ανάγκη για να κινηθεί η οικονομία.

Η ΣΤΑΘΕΡΟΤΗΤΑ ΞΕΚΙΝΑ ΑΠΟ ΤΗ ΒΑΣΗ. ΑΚΕΡΑΙΟΤΗΤΑ. ΔΙΑΦΑΝΕΙΑ. ΣΕΒΑΣΜΟΣ. ΥΠΕΥΘΥΝΟΤΗΤΑ.

Με αυτές τις επιχειρηματικές αρχές ο Όμιλος ING μπορεί να κοιτάει το μέλλον με αισιοδοξία και να συνεχίζει να θέτει τα πρότυπα στη διαχείριση του χρηματοοικονομικού μέλλοντος των πελατών, έτσι ώστε να παρέχει επαγγελματική συμβουλή σε υπηρεσίες ασφαλείων ζωής και σύνταξης στην Ελλάδα.

TBWA ATHENS

BANKING • INVESTMENTS • LIFE INSURANCE • RETIREMENT SERVICES

www.ing.gr


Matrix Insurance και Reinsurance Brokers SA

10 χρόνια ανοδικής πορείας

Με παραγωγή ασφαλιστρών ύψους 130,25 εκ. ευρώ και υψηλή κερδοφορία, η Matrix έκλεισε άλλη μία θετική οικονομική χρήση κατά την οποία ολοκλήρωσε και τη μετάβασή της στα Διεθνή Πρότυπα Χρηματοοικονομικής Αναφοράς (31 Δεκεμβρίου 2012 πρώτη εφαρμογή βάσει ΔΠΧΑ 1). Η κίνηση αυτή, όπως τονίζεται, επιστρατεύει τη στρατηγική της διοίκησης για εξωστρέφεια και απόλυτη διαφάνεια, ενώ ταυτόχρονα επιτυγχάνεται σύγκλιση της εταιρικής διακυβέρνησης με τα βασικά ποιοτικά χαρακτηριστικά των ΔΠΧΑ, όπως η ευκολία στην κατανόηση, η συνέπεια, η αξιοπιστία και η συγκρισιμότητα των οικονομικών καταστάσεων της εταιρείας.

Τα αποτελέσματα της Matrix σε ενοποιημένο επίπεδο, όπως έχουν διαμορφωθεί βάσει ΔΠΧΑ, αναδεικνύουν και πιστοποιούν με τον πλέον σαφή τρόπο την εύρωστη και συνεχώς ανοδική πορεία της εταιρείας τόσο στην Ελλάδα όσο και στην Κύπρο. Οι πωλήσεις τα τελευταία τρία έτη ακολουθούν αυξητική πορεία, με αποτέλεσμα η Matrix να ισχυροποιεί ακόμη περισσότερο τη θέση της ως προς το μερίδιο αγοράς:

- Η εταιρεία κατάφερε να περιορίσει μερικώς τα έξοδα διοίκησης και διάθεσης το 2012 σε σχέση με το 2011. Το αξιοσημείωτο στοιχείο είναι ότι

μείωσε δραστικά το λόγο εξόδων προς πωλήσεις, επιτυγχάνοντας έτσι σημαντική βελτίωση της κερδοφορίας της.

- Η Matrix παρουσιάζει σταθερή και αυξανόμενη κερδοφορία το 2012 λόγω των επενδύσεων που πραγματοποίησε το 2011:

- Η περαιτέρω ισχυροποίηση της οικονομικής θέσης της Matrix σε ενοποιημένο επίπεδο, όπως αυτή έχει διαμορφωθεί με βάση τα ΔΠΧΑ, αποδεικνύει ότι η εταιρεία αντέδρασε με απόλυτη επιτυχία σε περιβάλλον οικονομικής κρίσης και ενίσχυσε σημαντικά τόσο τα στοιχεία του ισολογισμού της όσο και τη ρευστότητά της. Πιο συγκεκριμένα, η Matrix συνεχώς αυξάνει το λόγο Ίδια/Ξένα Κεφάλαια, καθώς και το λόγο Ίδια/Σύνολο Παθητικού:

- Επίσης, ο δείκτης γενικής ρευστότητας καταδεικνύει ότι η εταιρεία παρουσιάζει αυξημένη ρευστότητα – κεφάλαιο κίνησης τα τελευταία έτη.

Σύμφωνα με τον Δ. Τσεμετζόγλου, CEO του ομίλου, «η στρατηγική ανάπτυξης σε περιβάλλον κρίσης παρουσιάζει ιδιαίτερο ενδιαφέρον, αφ' ενός γιατί πρέπει να επενδύσεις ανεξάρτητα από τις δύσκολες οικονομικές συγκυρίες και αφ' ετέρου γιατί δεν έχεις τα περιθώρια λάθους, οπότε κάθε είδους επένδυση θα πρέπει να είναι πολύ

μετρημένη και στοχευμένη».

«Από το 2011 επεκτείνουμε δυναμικά τη δραστηριότητά μας σε καλύψεις οικονομικών και τραπεζικών κινδύνων, με αποτέλεσμα σήμερα να κατέχουμε την ηγετική –με διαφορά– θέση στην αγορά. Με πρωτοποριακές – out of the box – λύσεις και διαφοροποίηση στις υπηρεσίες και στα προϊόντα συνεχίζουμε να επενδύουμε σε τεχνογνωσία και ανθρώπινο δυναμικό. Η δεκαετής πορεία μας σε μια πραγματικά δύσκολη και απαιτητική αγορά έχει καταδείξει ότι η καινοτομία και η άμεση, προσωπική και κυρίως αξιόπιστη εξυπηρέτηση είναι τα βασικότερα συστατικά που συνθέτουν την “προστιθέμενη αξία” που βρίσκουν σήμερα σε εμάς οι πελάτες μας», σημειώνει ο κ. Τσεμετζόγλου.

★ Τα επίσημα στοιχεία για το οικονομικό έτος 2012 θα είναι διαθέσιμα στα τέλη Απριλίου, μετά από την ολοκλήρωση του σχετικού ελέγχου από την KPMG (ορκωτός λογιστής).



Ο κ. Δ. Τσεμετζόγλου

Κύκλος Εργασιών

(ποσά σε εκ. €)	2012*	2011	2010
Κύκλος Εργασιών	6,07	4,94	4,41
Διαφορά	23%	12%	

Ποσοστό Εξόδων προς Πωλήσεις

(ποσά σε εκ. €)	2012*	2011	2010
Έξοδα διοίκησης και διάθεσης	3,46	3,62	2,80
Διαφορά	-4%	30%	
% επί των πωλήσεων	57%	73%	63%

Κέρδη (προ φόρων)

(ποσά σε εκ. €)	2012*	2011	2010
Κέρδη προ φόρων	1,70	0,89	1,35
Διαφορά	92%	-35%	
% επί των πωλήσεων	28%	18%	31%

Ίδια Κεφάλαια

(ποσά σε εκ. €)	2012*	2011	2010
Ίδια Κεφάλαια	2,24	1,75	1,45
Διαφορά	29%	21%	
% επί του Συνόλου Παθητικού	32%	19%	14%

Ρευστότητα

(ποσά σε εκ. €)	2012*	2011	2010
Βραχ. Απαιτήσεις και διαθέσιμα/ Βραχ. Υποχρεώσεις	142%	120%	105%

Carglass®: Συνεργασία με Prime Insurance

Την έναρξη συνεργασίας στον τομέα της ασφαλιστικής κάλυψης θραύσης κρυστάλλων ανακοίνωσαν η Carglass® και η Prime Insurance. Οι πελάτες της Prime Insurance έχουν τώρα τη 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.

Η επίσημη συνεργασία των δύο εταιρειών προσφέρει στους ασφαλισμένους οδηγούς της Prime Insurance που έχουν κάλυψη θραύσης κρυστάλλων όλο το εύρος των υπηρεσιών της Carglass®, όπως δωρεάν εξυπηρέτηση μέσω κινητών μονάδων στο χώρο επιλογής τους και υπηρεσία αντικατάστασης πλαϊνών κρυστάλλων με Plexi Glass για έκτακτα περιστατικά, πιστοποιημένη επισκευή εμπρόςθιων κρυστάλλων και πιστοποίηση εργασιών (ISO 9001) με ισόβια εγγύηση.



Ευρωπαϊκή Ένωση - Ασφάλεια Μινέττα

40 χρόνια στην ασφαλιστική αγορά

Σαράντα χρόνια επιτυχημένης λειτουργίας στην Ελλάδα συμπληρώνει φέτος η Ευρωπαϊκή Ένωση - Ασφάλεια Μινέττα και το γιόρτασε με εκδήλωση σε κεντρικό ξενοδοχείο των Αθηνών.

«Φέτος κλείνουμε σαράντα χρόνια δυναμικής παρουσίας στην ασφαλιστική αγορά. Σαράντα χρόνια συνεχούς ανάπτυξης και ανανέωσης, δίπλα στον πελάτη με ποιοτική ασφάλιση και δίπλα στους συνεργάτες μας», τόνισε ο κ. Βασίλης Θεοχαράκης, πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος. «Το 2013 θα είναι μια ακόμα δύσκολη χρονιά αλλά ταυτόχρονα θα είναι και η αφετηρία μιας νέας ελπιδοφόρου πορείας για την ελληνική οικονομία και την κοινωνία γενικότερα.



Η ιδιωτική ασφάλιση αναλαμβάνει πρωταγωνιστικό ρόλο, αφού αποτελεί πλέον τον μόνο αξιόπιστο φορέα, ικανό να αναλάβει κινδύνους και να δώσει πραγματικές λύσεις σε καθημερινά προβλήματα, όπως η

με έντονα οικονομικά προβλήματα, αποτελεί δέσμευσή μας η άρτια και επαγγελματική συμβουλευτική πώληση και η καλύτερη δυνατή ικανοποίηση των αναγκών του πελάτη».

νοσηλεία και η σύνταξη», συνέχισε ο κ. Βασίλης Θεοχαράκης.

Στη δυναμική πορεία της εταιρείας και στις οικονομικές της επιδόσεις αναφέρθηκε ο κ. Γιώργος Μινέττας, αντιπρόεδρος και Αν. Διευθύνων Σύμβουλος. «Έχουμε υπερβεί τα 43 εκατομμύρια ευρώ ίδια κεφάλαια, τα κέρδη ανήλθαν στα 6,2 εκατομμύρια ευρώ και τα συνολικά αποθέματα είναι 118 εκατομμύρια ευρώ», είπε ο κ. Μινέττας. Από την πλευρά του ο κ. Κωνσταντίνος Μπερτσιάς, Αν. Διευθύνων Σύμβουλος και Γενικός Διευθυντής, σημείωσε μεταξύ άλλων ότι «σε μια περίοδο προκλήσεων

International Life

Home Value

Αξιοπιστία, ποιότητα και οικονομικά ασφάλιστρα είναι τα κύρια χαρακτηριστικά του Home Value, του νέου προγράμματος ασφάλισης κατοικίας που δημιούργησε η International Life, ανταποκρινόμενη στις ολοένα αυξανόμενες ανάγκες του Έλληνα καταναλωτή για ασφαλιστικά προϊόντα με ποιοτικές καλύψεις και χαμηλό κόστος. Όπως τονίζεται σε σχετική ανακοίνωση, το Home Value απευθύνεται σε ιδιοκτήτες κυρίων και ενοικιαστών κατοικιών και προσφέρει μια σειρά καλύψεων όπως πυρκαγιά, έκρηξη, σεισμός κ.λπ., καθώς και επιπλέον δυνατότητα εμπλουτισμού του πακέτου με μια σειρά συμπληρωματικών - προαιρετικών καλύψεων. Το πρόγραμμα αυτό αποτελεί εξέλιξη του Home Loan, το οποίο αποτελεί το best seller της σειράς πακέτων ασφάλισης κατοικίας της εταιρείας. Το ιδιαίτερα ανταγωνιστικό ασφάλιστρο αποτελεί το βασικό πλεονέκτημα του προγράμματος και, σε συνδυασμό με τις καλύψεις που παρέχει στον καταναλωτή, το καθιστούν μία ιδιαίτερως συμφέρουσα και αποδοτική πρόταση στον κλάδο ασφάλισης κατοικίας.

ΕΑΕΕ - ΤτΕ

Συνεργασία

Σε πολύ καλό κλίμα πραγματοποιήθηκε η συνάντηση του διοικητού της ΤτΕ, κ. Γ. Προβόπουλου και στελεχών της ΤτΕ με το νεοεκλεγέν διοικητικό συμβούλιο της ΕΑΕΕ. Στη συνάντηση συζητήθηκαν επίκαιρα θέματα της ασφαλιστικής αγοράς και κυρίως η σημασία της αξιοπιστίας και της σωστής εταιρικής διακυβέρνησης των ασφαλιστικών εταιρειών στην περαιτέρω ανάπτυξη και διάδοση της ιδιωτικής ασφάλισης κατά τα ευρωπαϊκά πρότυπα. Τόσο ο κ. Προβόπουλος από την πλευρά της εποπτικής αρχής όσο και ο Πρόεδρος της ΕΑΕΕ, κ. Σαρρηγεωργίου, για λογαριασμό της ασφαλιστικής αγοράς τόνισαν την ανάγκη η αυστηρή εποπτεία να συνοδεύεται και από την αυτοδέσμευση των ασφαλιστικών εταιρειών για χρήση καλών πρακτικών



**ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ
ΕΝΩΣΗ**

Baloise
Group
Ελβετία

Basler
Lebensversicherungs-AG
Γερμανία

Τριεθνής Ασφαλιστική Δύναμη

Αν και εσείς θέλετε, όχι ακόμα μία ασφαλιστική εταιρία, άλλα 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

Interamerican

Διατηρεί τη δυναμική της στις ομαδικές ασφαλίσεις

Σε αναπτυξιακή τροχιά είναι ο κλάδος ομαδικών ζωής και υγείας της Interamerican, που στατιστικά αποτελούν πρώτη προτίμηση παροχών για τους εργαζομένους σε επιχειρήσεις. Ήδη, η εταιρεία έχει αυξήσει τους ασφαλισμένους με ομαδικά συμβόλαια σε 90 χιλιάδες, έχοντας προσθέσει από πέρυσι έως σήμερα 80 επιχειρήσεις στο πελατολόγιό της, που συνολικά ανέρχονται σε 700. Κατά το 2012 οι ομαδικές ασφαλίσεις της Interamerican έγραψαν μεικτά ασφάλιστρα προγραμμάτων ζωής και υγείας αυξημένα 2% έναντι του 2011, παρά τη μείωση που σημείωσε η αγορά στον κλάδο, ενώ κατέβαλαν σε αποζημιώσεις περισσότερα από 46 εκατ. ευρώ. Όπως υπογραμμίζεται, η έρευνα ικανοποίησης πελατών που διενεργεί η εταιρεία καταδεικνύει ότι η προτίμηση των επιχειρήσεων που την εμπιστεύονται για την ομαδική ασφάλιση του προσωπικού τους οφείλεται, κυρίως, στην υψηλή ποιότητα των υπηρεσιών. Ιδιαίτερα στα προγράμματα υγείας και προστασίας, όπως αναφέρει ο Γ. Πλωμαρίτης, διευθυντής πωλήσεων ομαδικών ασφαλίσεων, οι ιδιόκτητες υποδομές -Αθηναϊκή Mediclinic, πολυιατρείο Medifirst και στόλος άμεσης ιατρικής βοήθειας- με το πανελλαδικό δίκτυο υγείας συνεργαζομένων ιατρών, διαγνωστικών κέντρων και νοσηλευτηρίων, αποτελούν καθοριστικά δεδομένα για την εμπιστοσύνη των συμβαλλομένων και την ικανοποίηση των ασφαλισμένων.

Βραβείο «First in Class» από την GAMA International



Ο βραβευθείς Αν. Αντωνάκος με τους Γ. Μαυρέλη και Ι. Καντώρο.

Την ίδια ώρα ιδιαίτερα αισθητή ήταν και φέτος η παρουσία της Interamerican στη μεγάλη ετήσια συνάντηση των κορυφαίων managers γραφείων πωλήσεων από όλο τον κόσμο, στο συνέδριο της GAMA International που διεξήχθη από τις 10 έως τις 13 Μαρτίου στο Σαν Ντιέγκο, στην Καλιφόρνια. Η εταιρεία είχε συμμετοχή με έξι συντονιστές του δικτύου Agency, τους: Αν. Αντωνάκο, Η. Αντωνίου, Φ. Θωμόπουλο, Κ. Παναγόπουλο, Ι. Τοζακίδη και Ν. Χαμουζά, που τους

συνόδευσαν οι Γ. Μαυρέλης, γενικός διευθυντής ασφαλιστικών εργασιών και Ι. Καντώρος, γενικός διευθυντής πωλήσεων και μάρκετινγκ. Την εξαιρετική διάκριση του First in Class Award εισέπραξε φέτος ο Τάσος Αντωνάκος. Πρόκειται για την ανώτατη διάκριση που αποδίδει η GAMA International «για τη διακεκριμένη ηγεσία στην τέχνη και επιστήμη της δημιουργίας ασφαλιστικών συμβούλων στο Agency System». Επί σειρά ετών, οι κορυφικοί συντονιστές της INTERAMERICAN έχουν τιμηθεί με αυτή τη διάκριση. Στο επίπεδο της γνώσης το συνέδριο της GAMA αποτελεί μια μοναδική εμπειρία για την ανάπτυξη των συμμετεχόντων που, όπως επισημαίνουν τα ανώτατα διοικητικά στελέχη της εταιρείας Γ. Μαυρέλης και Ι. Καντώρος, που παρακολούθησαν τις εργασίες του «Lamp13», διευρύνει το δρόμο για τη σύγχρονη οργάνωση ενός Γραφείου Πωλήσεων και την ενίσχυση του επαγγελματισμού στις πωλήσεις, από τις τεχνικές προώθησης προϊόντων και υπηρεσιών μέχρι τις διαδικασίες και την υποστήριξη του πελάτη.



Η αποστολή της Interamerican στο συνέδριο της GAMA International.

Υδρόγειος Ασφαλιστική

40 χρόνια Ασφαλής Δύναμη

Πριν από 40 χρόνια ξεκίνησε το δημιουργικό έργο της ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ και το εορτάζει με εκδηλώσεις σε όλη την Ελλάδα. Ο εορτασμός άρχισε από τα Ιωάννινα και συνεχίστηκε σε Λάρισα, Πάτρα και Ναύπλιο, όπου παραβρέθηκαν τα ηγετικά στελέχη της εταιρείας, με επικεφαλής τον πρόεδρο και διευθύνοντα σύμβουλο κ. Αναστάσιο Κασκαρέλη.

«Η ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ είναι εδώ, μία ασφαλής δύναμη που το δείχνει με αριθμούς και με ανθρώπους» τόνισε ο κ. Παύλος Κασκαρέλης, αντιπρόεδρος και γενικός διευθυντής. «Βασική στρατηγική μας είναι ο ασφαλιστής και έχουμε στη διάθεσή του ένα πλήγμα αξιών, φιλίας, εκτίμησης και μεγάλα αποθέματα σεβασμού γι' αυτόν, που είναι κινητήρια δύναμή μας. Πετύχαμε σημαντικά επιτεύγματα, ενισχύσαμε το ενεργητικό μας, την κερδοφορία μας, βραβευθήκαμε ως True Leader ανάμεσα σε πολλές εταιρείες και συνεχίζουμε να συμπεριφερόμαστε ως μία Ελληνική Ασφαλής Δύναμη στον ασφαλιστικό χώρο», συνέχισε ο κ. Παύλος Κασκαρέλης. Ο οικονομικός διευθυντής, κ. Λουκάς Κορομπήλης, ανέφερε συγκεκριμένα οικονομικά στοιχεία: «Έχουμε 38 εκατομμύρια ευρώ ίδια κεφάλαια, ενεργητικό 250 εκατομμύρια ευρώ, παρά τη μείωση PSI με 14 εκατομμύρια ευρώ, κέρδη 7 εκατομμύρια ευρώ, αποθέματα 165 εκατομμύρια ευρώ, παραγωγή 122 εκατομμύρια ευρώ και καταβάλλαμε 60 εκατομμύρια σε αποζημιώσεις». Νοσταλγικές ήταν οι αναφορές της διευθύντριας κλάδου αυτοκινήτων, της κας Τζένη Αναγνωστάκη, για το πρώτο ξεκίνημα της Υδρογείου. Να σημειωθεί ότι στην εκδήλωση του Ναυπλίου, ομιλητής ήταν και ο κ. Ευάγγελος Γ. Σπύρου, εκδότης του Nextdeal, δημιουργώντας μεγάλη συγκίνηση με της αναφορές του στην Κύπρο και στους 25 Κύπριους συνεργάτες της Υδρογείου που ήταν παρόντες, με επικεφαλής τον κ. Νάκη Αντωνίου, γενικό διευθυντή ΥΔΡΟΓΕΙΟΥ Κύπρου. Ο κ. Αναστάσιος Κασκαρέλης διαβεβαίωσε τους πάντες ότι η Υδρογείος θα συνεχίσει, πιστή στις ανθρώπινες αξίες και ιδεολογίες ελληνικής εταιρείας, που σέβεται και τιμά πάνω από όλα τον άνθρωπο, πελάτη και συνεργάτη.



Ο κ. Αναστάσιος Κασκαρέλης



Ο κ. Παύλος Κασκαρέλης



Ο κ. Λουκάς Κορομπήλης



Ο κ. Ευάγγελος Σπύρου



Όσο η γη γυρίζει, η Υδρογείος ασφαλίζει

Με κεντρικό μήνυμα «Όσο η γη γυρίζει, η Υδρογείος ασφαλίζει» ξεκίνησε η νέα διαφημιστική καμπάνια της Υδρογείου Ασφαλιστικής, με αφορμή και τη συμπλήρωση 40 χρόνων παρουσίας της εταιρείας στην ελληνική αγορά. Στο τηλεοπτικό σποτ της καμπάνιας, που είναι ήδη στον αέρα, πατέρας και γιος παρατηρούν μία «διαφορετική» υδρογείος, η οποία εμφανίζεται με ευρηματικό τρόπο να αντανάκλα και να αγκαλιάζει την οικογένεια και τις ανάγκες της, αποπνέοντας σιγουριά και ασφάλεια. Με τον τρόπο αυτό η καμπάνια επικοινωνεί την εταιρική ταυτότητα, τη διαχρονική παρουσία και το ανθρώπινο πρόσωπο της εταιρείας, η οποία, με 500.000 ασφαλισμένους και 2.000 συνεργάτες σε Ελλάδα και Κύπρο, αποτελεί μία από τις μεγαλύτερες στον κλάδο των γενικών ασφαλειών.

AXA Ασφαλιστική

Διακρίσεις από την KPMG



Γιοάνα Κα νελλέα, Learning and Development Officer, AXA Ασφαλιστική, Άννα Μανιάτη, HR Director, AXA Ασφαλιστική, Δημήτρης Χατζηγιαννίδης, Compensation and Benefits Officer, AXA Ασφαλιστική

Νικήτρια για 2η φορά αναδείχθηκε η AXA Ασφαλιστική στο διαγωνισμό Best People Management Initiative Awards που διοργανώνει η εταιρεία KPMG για 11η συνεχή χρονιά στην Ελλάδα. Η AXA Ασφαλιστική διακρίθηκε στην κατηγορία «Διαχείριση της Απόδοσης, των Αποδοχών και Παροχών». Η εκδήλωση πραγματοποιήθηκε στο πλαίσιο του 16ου Συμποσίου Ανθρώπινου Δυναμικού με τίτλο «Art Nouveau HR» και το βραβείο παρέλαβε η κ. Άννα Μανιάτη, διευθύντρια ανθρώπινου δυναμικού της AXA Ασφαλιστικής. Η ομάδα ανθρώπινου δυναμικού της AXA δημιούργησε ένα εγχειρίδιο που εξηγεί και αναλύει τη στρατηγική επιλογή της εταιρείας να επενδύσει στη δημιουργία ενός ολιστικού συστήματος Απόδοσης και Ανταμοιβής, διασφαλίζοντας τις αρχές της δικαιοσύνης, της αξιοκρατίας και της αναγνώρισης. Όπως σημειώνεται σχετικά, με τα εργαλεία σύνδεσης Απόδοσης και Ανταμοιβής, για τα οποία βραβεύτηκε η AXA, η εταιρεία φροντίζει να προσεγγίζει ολοκληρωμένα τις ανάγκες των ανθρώπων της και να ενεργοποιεί διαφορετικά συστήματα κινήτρων, ώστε να γίνει ο προτιμώμενος εργοδότης που αποτελεί μέρος του στρατηγικού της πλάνου, της Φιλοδοξίας AXA.



ο κ. Δημήτρης Τσακούρας

ARAG**Χρήσιμη όσο ποτέ η νομική προστασία**

Στην χρησιμότητα της Νομικής προστασίας ειδικά σε περιόδους κρίσης που δέχονται επίθεση τα εργασιακά και ασφαλιστικά δικαιώματα των απασχολουμένων στον ιδιωτικό και το δημόσιο τομέα, αναφέρθηκε ο νόμιμος εκπρόσωπος και γενικός διευθυντής της Arag Ελλάδα κ. Δημήτρης Τσακούρας σε εκδήλωση της εταιρίας στα ιδιόκτητα γραφεία της στην Αθήνα, όπου κόπηκε και η πίτα. Ο κ. Τσακούρας έκανε αναφορά στα χαρακτηριστικά της χρονιάς που πέρασε, στα αποτελέσματα της ασφαλιστικής αγοράς, αλλά και του κλάδου της Νομικής Προστασίας για το 2012 και έκανε λόγο για τις προσδοκίες σχετικά με το 2013. Αναφορά έγινε στα αποτελέσματα αλλά και τις εξελίξεις του ομίλου της Arag μετά την νέα της δομή ως ευρωπαϊκή εταιρία – ARAG SE – με παρουσία σε 14 χώρες της Ευρώπης και την Αμερική. Σημειώθηκε ότι η Arag, στέκεται δίπλα τους με καινοτόμα προγράμματα, κομμένα και ραμμένα στα μέτρα τους, σε προστιές για όλους τιμές, ενώ η διεύθυνση της σε ειδικές ομάδες ασφάλισης εδώ και κάποια χρόνια όπως στρατιωτικοί, αστυνομικοί, λιμενικοί, πυροσβέστες, γιατροί, νοσηλευτές, οδηγοί δημοσίων μέσων μεταφοράς κλπ είναι γεγονός και συνεχίζεται εντατικά. Όπως τονίζεται σε σχετική ανακοίνωση η έκκληση της εκδήλωσης απετέλεσε η ανακοίνωση, ότι η Arag Γερμανίας έχει προκηρύξει θέσεις για εκπαίδευση ανέργων επιστημόνων στην Γερμανία από τις χώρες του Ευρωπαϊκού νότου – Ελλάδα, Ισπανία, Πορτογαλία, Ιταλία – και ότι οι ενδιαφερόμενοι μπορούν να στείλουν τα βιογραφικά τους προς επιλογή στην Γερμανία, με την προοπτική οι επιλεγέντες, αφού τελειώσουν την εκπαίδευση, να μπορούν να αναζητήσουν εργασία στις εταιρίες του ομίλου. Σημειώνεται ότι κατά την εκδήλωση της Arag ο 5ος όροφος του κτιρίου γέμισε από πλήθος προσκεκλημένων συνεργατών, τόσο της υπηρεσίας πωλήσεων Αθηνών, όσο και από δικηγόρους του δικτύου της εταιρίας στην Αθήνα.

Την εκδήλωση τίμησαν με την παρουσία τους και εκπρόσωποι των εταιριών, οι οποίες συνεργάζονται στον κλάδο της Νομικής Προστασίας με την Arag.



ADEL SAATCHI & SAATCHI

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 μας 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
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

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



ΕΦΕΤ

Ασφάλεια τροφίμων

Με επιτυχία ολοκληρώθηκε το πρώτο Πρόγραμμα Κατάρτισης του ΕΦΕΤ σε εθελοντές με θέμα τη «Διαχείριση και Ασφάλεια Τροφίμων σε περιπτώσεις καταστάσεων εκτάκτου ανάγκης και φυσικών καταστροφών». Ειδικότερα, ο ΕΦΕΤ, συνεχίζοντας τις δράσεις του για την ενημέρωση και κατάρτιση των πολιτών πάνω σε θέματα υγιεινής και ασφάλειας τροφίμων, προχώρησε στη διοργάνωση προγράμματος κατάρτισης εθελοντών – χειριστών τροφίμων σε περιπτώσεις καταστάσεων εκτάκτου ανάγκης και φυσικών καταστροφών, σε συνεργασία με τους φορείς «ΠΡΟ.Τ.Ε.Κ.Τ.Α. Μ.Κ.Ο» και «Ε.Α.Σ.Υ. Α.Α.Ε. Ο.Τ.Α.» του Δήμου Αθηναίων.

Το πρόγραμμα είχε συνολική διάρκεια οκτώ ωρών και οι κεντρικές του θεματικές ενότητες ήταν:

1) Βασικές αρχές Ασφάλειας & Υγιεινής Τροφίμων.

2) Διαχείριση Τροφίμων σε έκτακτες ανάγκες και μετά από φυσικές καταστροφές.

Έμφαση δόθηκε στη διαχείριση τροφίμων μετά από φυσικές καταστροφές, στη λειτουργία καταυλισμών, καθώς και στην περιγραφή πρακτικών λύσεων για την εξυγίανση του νερού, την ψύξη των τροφίμων και το μαγείρεμα σε καταστάσεις όπου δεν υπάρχει ρεύμα και παροχή ασφαλού νερού. Έγινε, επίσης, ειδική ενημέρωση πάνω σε θέματα διαχείρισης τροφίμων σε περιπτώσεις ραδιενεργών ατυχημάτων.

Σκοπός του προγράμματος αυτού είναι οι εκπαιδευόμενοι να αποκτήσουν τις απαραίτητες γνώσεις και στάσεις σχετικά με την ασφάλεια και υγιεινή των τροφίμων, έτσι ώστε στην περίπτωση κατά την οποία κληθούν, ως εθελοντές, να συμμετάσχουν σε διαδικασίες διαχείρισης τροφίμων και οργάνωσης συσσιτίων να μπορούν να το κάνουν συντονισμένα και με τρόπο που δεν θα δημιουργήσει κινδύνους για τα τρόφιμα και τους πολίτες.

Το υλικό προς τους καταρτιζόμενους έχει ως βάση εξειδικευμένο εκπαιδευτικό υλικό που έχει αναπτυχθεί από τον ΕΦΕΤ για τους χειριστές τροφίμων σε επιχειρήσεις μαζικής εστίασης, εκπαιδευτικό υλικό από τον Παγκόσμιο Οργανισμό Υγείας (WHO), τον Ερυθρό Σταυρό και άλλους διεθνείς οργανισμούς, όπως ο Ομοσπονδιακή Αρχή για τη Διαχείριση Εκτάκτων Καταστάσεων FEMA (Federal Emergency Management Agency) των ΗΠΑ.



Για κτήριο και management το ενδιαφέρον του Ιατρικού. Μόνο το management θέλει το Ισώ

Βραχυκυκλώνει η πώληση του Ερρίκος Ντυνάν

Τον κίνδυνο να βρεθεί... σε κόμμα διατρέχει άλλος ένας διαγωνισμός για την πώληση του Ερρίκος Ντυνάν ή την ανάθεση του management σε ιδιωτική εταιρεία παροχής υπηρεσιών υγείας.

Στις δυσχέρειες που εμφανίζει ήδη ο διαγωνισμός λόγω διαδικαστικών θεμάτων αλλά και απουσίας ισοχυρών προσφορών, προστέθηκε και το «βραχυκύκλωμα» που προκάλεσε η απόφαση του Eurogroup για εξυγίανση των κυπριακών τραπεζών με κούρεμα των καταθέσεων.

Και η εμπλοκή του Ερρίκος Ντυνάν με τις κυπριακές τράπεζες ήταν σημαντική. Το Ντυνάν είχε πάρει το μεγαλύτερο των δανείων του από την πρώην Marfin Popular Bank και νυν Cyprus Popular Bank, η οποία σπάει σε καλή και κακή τράπεζα, με το υγιές τμήμα της να απορροφάται από την Τράπεζα Κύπρου. Ταυτόχρονα, τα δάνεια και οι καταθέσεις που διατηρούσε στην Ελλάδα η CPB, όπως και η Κύπρου και η Ελληνική, μεταβιβάστηκαν στην Πειραιώς.

Επιπρόσθετα, η κυπριακή αναστάτωση δημιουργεί άλλη μια καραμπόλα για το Ντυνάν και το διαγωνισμό πώλησης, καθώς χρέη συμβούλου πώλησης έχει ανα-

λάβει η Επενδυτική Τράπεζα Ελλάδος (IBG), θυγατρική της CPB, η οποία καλείται να αξιολογήσει τις προσφορές των ενδιαφερομένων.

Αυτή τη στιγμή δεν είναι οριστικά γνωστό ποιος μέλος των δανείων του Ντυνάν έχει μεταβιβασθεί στην Πειραιώς και αν έχουν μείνει δάνεια στην υπό εκκαθάριση Λαϊκή Τράπεζα. Ταυτόχρονα, υπάρχει μεγάλη ανασφάλεια στους εργαζόμενους της Επενδυτικής Τράπεζας, καθώς δεν γνωρίζουν αν θα μεταβιβασθεί η εταιρεία, χωρίς τα δάνεια και τις καταθέσεις που πήγαν ήδη στην Πειραιώς, στην Τράπεζα Κύπρου ή θα παραμείνει στην υπό εκκαθάριση Λαϊκή.

Το μέρδεμα γίνεται ακόμη μεγαλύτερο, καθώς η Τράπεζα της Ελλάδος δείχνει να προτίθεται να ανακαλέσει την άδεια τραπεζικών εργασιών που έχει η Επενδυτική μετά την απόσχιση και πώληση δανείων και καταθέσεων που είχε στην Πειραιώς.

Όλα αυτά έχουν βραχυκυκλώσει και διαδικαστικά ένα διαγωνισμό που εξ αρχής έδειχνε ευάλωτος.

Στο τέλος Μαρτίου έληξε η προθεσμία αξιολόγησης των προσφορών και θεωρητικά θα πρέπει να ανακοι-

νωθεί αν υπάρχει πλειοδότης ή ο διαγωνισμός να κρυφθεί άγονος. Το δεύτερο δείχνει και το πιο πιθανό σενάριο.

Σύμφωνα με πληροφορίες, προσφορές έχουν καταθέσει ο όμιλος Ιατρικό Αθηνών, ο όμιλος Ισώ και η εταιρεία Περσεύς που ελέγχει το Metropolitan. Η Ισώ ενδιαφέρεται να αναλάβει μόνο το management του Ντυνάν, η Περσεύς να αγοράσει μόνο το κτήριο, ενώ ο όμιλος Ιατρικό ενδιαφέρεται τόσο για την αγορά του κτηρίου όσο και για την ανάληψη του management.

Ουδείς εκ των τριών ενδιαφέρεται να αγοράσει το Ερρίκος Ντυνάν στο σύνολό του, ενώ και η καλύτερη προσφορά για το κτήριο ανέρχεται σε περίπου 40 εκατ. ευρώ και κατατέθηκε από την Περσεύς σε συνεργασία με ξένο επενδυτή. Ποσό που κρίνεται μικρό για να ικανοποιήσει μέρος έστω των μεγάλων οφειλών του Ντυνάν προς τράπεζες και λοιπούς πιστωτές.

Φρένο στις διαπραγματεύσεις για την εξαγορά του «Ερρίκος Ντυνάν» βάζει και το κούρεμα τουλάχιστον κατά 8% των παλαιών χρεών των ασφαλιστικών ταμείων.



ΥΓΕΙΑ

Βραβεύεται για 2η φορά για το εργασιακό του περιβάλλον

Το ΥΓΕΙΑ είναι το μοναδικό νοσοκομείο στην Ελλάδα που βραβεύεται για 2η φορά για το εργασιακό του περιβάλλον, καθώς περιλαμβάνεται στις πρώτες θέσεις των εταιρειών στην κατάταξη Best Workplaces 2013. Όπως τονίζεται, η έρευνα που διεξάγεται στην Ελλάδα, από την Great Place to Work® Institute Hellas σε συνεργασία με το ALBA Graduate Business School, ανέδειξε το νοσοκομείο ΥΓΕΙΑ στη δεύτερη θέση της κατάταξης εταιρειών με περισσότερους από 250 εργαζόμενους, με το καλύτερο εργασιακό περιβάλλον.

Το ΥΓΕΙΑ διακρίθηκε μεταξύ των εταιρειών αυτών φέτος, μετά από έρευνα στην οποία συμμετείχαν συνολικά 51 εταιρείες, οι οποίες απασχολούν 36.498 μισθωτούς. Σημειώνεται ότι η βράβευση των εταιρειών στηρίζεται κυρίως στις απαντήσεις που δίνουν οι ίδιοι οι εργαζόμενοι.

Σχολιάζοντας το αποτέλεσμα της έρευνας η Διευθύνουσα Σύμβουλος του Ομίλου ΥΓΕΙΑ κα Αρετή Σουβατζόγλου δήλωσε: «Το ΥΓΕΙΑ διακρίνεται για 2η φορά για το εργασιακό του περιβάλλον και τη δι-

άκριση αυτή την οφειλούμε στους ίδιους τους εργαζόμενους. Σε ένα περιβάλλον οικονομικά ασταθές, είμαστε ιδιαίτερα υπερήφανοι, γιατί η διάκριση αυτή αποδεικνύει την ελκυστική και αμφίδρομη σχέση συνεργασίας, κατανόησης και σεβασμού ανάμεσα στη διοίκηση και τους εργαζόμενους. Επενδύουμε στην ανάπτυξη και εξέλιξη των ανθρώπων μας, κι εκείνοι μας το ανταποδίδουν χαριζοντάς μας συνεχώς διακρίσεις. Οι εργαζόμενοι, άλλωστε, αποτελούν την κινητήρια δύναμη του Νοσοκομείου μας».

Η τιμητική αυτή βράβευση έρχεται σε συνέχεια της διάκρισης του ΥΓΕΙΑ ως μία από τις 10 κορυφαίες εταιρείες στην Ευρώπη που εκπροσωπεί την Ελλάδα στην κατηγορία του καλύτερου εργοδότη της χρονιάς από το θεσμό των European Business Awards. Κυρίαρχο ρόλο για τη διάκριση, έπαιξαν οι εργαζόμενοι που ενστερνίστηκαν και υποστήριξαν την προσπάθεια του Νοσοκομείου.

Η ετήσια έρευνα Best Workplaces για την επιλογή των εταιρειών με το καλύτερο εργασιακό περιβάλλον διοργανώνεται στην Ελλάδα από το Great

Place to Work Institute Hellas και η αξιολόγηση των εταιρειών γίνεται σε συνεργασία με το Τμήμα εφαρμοσμένης έρευνας της ALBA Graduate Business School. Η κατάταξη των εταιρειών γίνεται με βάση τις απαντήσεις των εργαζομένων στις εταιρείες στο ερωτηματολόγιο Trust Index® (βαρύτητα 2/3) και τις απαντήσεις της Διεύθυνσης Ανθρώπινων Πόρων αναφορικά με τις πρακτικές Διοίκησης Προσωπικού στα δύο ερωτηματολόγια Culture Audit® (βαρύτητα 1/3). Τα αποτελέσματα που προκύπτουν από αυτά τα δύο εργαλεία (Trust Index® και Culture Audit®) καθορίζουν την τελική κατάταξη των εταιρειών.

Η έρευνα εξετάζει και αξιολογεί τις παρακάτω 5 βασικές παραμέτρους του εργασιακού περιβάλλοντος, όπως καθορίζονται από τη μεθοδολογία του Great Place to Work:

Την αξιοπιστία της διοίκησης.
Το σεβασμό στους εργαζόμενους.
Το αίσθημα δικαιοσύνης που υπάρχει στην εταιρεία.
Την υπερπρόσβαση που νιώθουν οι εργαζόμενοι.
Τη συντροφικότητα που αναπτύσσεται.

ΕΙΟΡΑ**Διαβούλευση
για το
Solvency II**

Δημόσια διαβούλευση σχετικά με τις κατευθυντήριες γραμμές που σχετίζονται με την προετοιμασία του Solvency II ξεκίνησε η Ευρωπαϊκή Αρχή Ασφαλίσεων και Επαγγελματικών Συντάξεων (ΕΙΟΡΑ). Οι κατευθυντήριες γραμμές σκοπό έχουν να υποστηρίξουν τις Εθνικές Εποπτικές Αρχές και τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις στο πλαίσιο της προετοιμασίας τους για τις απαιτήσεις του Solvency II. Επιπλέον, η ΕΙΟΡΑ, η οποία προτίθεται να δημοσιεύσει τις τελικές κατευθυντήριες γραμμές το φθινόπωρο του τρέχοντος έτους, καθιστά σαφές ότι οι κατευθυντήριες γραμμές θα πρέπει να εφαρμόζονται με αναλογικό τρόπο και ιδίως όσον αφορά την επιβάρυνση στις μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις. Σύμφωνα με τον πρόεδρο της ΕΙΟΡΑ Gabriel Bernardino, οι κατευθυντήριες γραμμές πρόκειται να διαδραματίσουν θεμελιώδη ρόλο στην καλή λειτουργία της αγοράς στον τομέα των ασφαλίσεων, ενώ θα εξασφαλίσουν και καλύτερη ποιότητα πληροφοριών

Allianz**Εξαγόρασε
την Yapi Kredi
Sigorta**

Επιβεβαίωσε με επίσημη ανακοίνωσή της η Allianz την εξαγορά της ασφαλιστικής εταιρείας του τουρκικού ομίλου Yapi & Kredi Bankasi. Η Yapi Kredi Sigorta είναι η 5η μεγαλύτερη εταιρεία για ασφάλειες περιουσίας/ατυχημάτων στην Τουρκία, ενώ η Yapi Kredi Emeklilik βρίσκεται στην 4η θέση στις ασφάλειες ζωής. Πιο συγκεκριμένα, η Yapi Kredi Sigorta έχει παραγωγή ασφαλίσεων 531 εκ. ευρώ το 2012, η Yapi Kredi Emeklilik έχει παραγωγή ασφαλίσεων 90 εκ. ευρώ, ενώ στις pension business το ενεργητικό φτάνει το 1,5 δισ.

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 Harefi που έχει 2 εκ. πελάτες, 1,5€ δις κύκλο εργασιών, 620.000.000€ ίδια κεφάλαια και 18,5€ δις επενδυμένα κεφάλαια είμαστε δυνατοί περισσότερο από ποτέ.

Πάνω από όλα όμως λογαριάζουμε και σεβόμαστε εσάς που μας εμπιστεύεστε το χαρτοφυλάκιό σας, τους κόππους 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!**





Speed 
Νέα εποχή στην ασφάλιση αυτοκινήτου

Ίδια πάθη, διαφορετικές ανάγκες!

Η οδήγηση είναι πάθος, είναι ελευθερία! Η Generali το καταλαβαίνει. Γνωρίζει όμως ότι οι ανάγκες του καθενός διαφέρουν. Γι' αυτό δημιούργησε το **Speed**. Ένα νέο, ολοκληρωμένο πρόγραμμα ασφάλισης αυτοκινήτου που καλύπτει κάθε σας ανάγκη με μοναδική ευελιξία. Για να απολαμβάνετε διαδρομές χωρίς άγχος.

Τώρα η ασφάλειά σας μπορεί να είναι και οικονομική και Generali.



GENERALI

Η ΕΛΕΥΘΕΡΙΑ ΤΟΥ ΝΑ ΕΙΣΑΙ ΑΣΦΑΛΗΣ

www.generaligr