



Τράπεζες

Καίει ο φάκελος ιχθυοκαλλιέργειες

Σελίδες 7-8



Γιώργος Κώτσαλος Νέες προοπτικές ανάπτυξης το 2014 για την Interamerican

Σελίδα 2



Πάνος Δημητρίου Η Generali αυξάνει το μερίδιο αγοράς

Σελίδα 2

Διαβάστε:

ΕΑΕΕ

Στην Αθήνα ο Gabriel Bernardino

Σελίδα 12

ARAG

Εκπτώσεις στα ασφάλιστρα

Σελίδα 12

Ευρώπη ΑΕΓΑ



Ασφάλισε την ομάδα στο Σότσι

Σελίδα 12

Allianz

Βαρόμετρο Κινδύνου

Σελίδα 15

Matrix



Τιμήθηκε από τον πρίγκιπα Ριφάτ

Σελίδα 6

KPMG

Μηδενικές αυξήσεις το 2014

Σελίδα 5



► Σεισμοί Κεφαλονιάς. Ανασφάλιστα τα κτίρια

Στα 4 εκατ. ευρώ η ζημιά για την αγορά



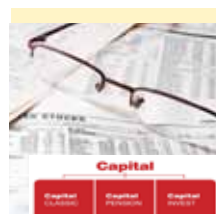
► Μόλις δυο τσιγάρα την ημέρα το κόστος ασφάλισης από σεισμό τονίζει σε συνέντευξη στο NextDeal ο κ.Νότης Βαγιακάκος Πρόεδρος της Επιτροπής Περιουσίας της ΕΑΕΕ

Την εκτίμηση ότι οι επιπτώσεις του πρόσφατου σεισμού στην Κεφαλονιά θα είναι απολύτως διαχειρίσιμες στα ασφαλιστικά χαρτοφυλάκια και εντός των πηλασιών των τεχνικών προβλέψεων, διατυπώνει με συνέντευξη στο NextDeal και το Λάμπρο Καραγεώργο ο κ.Νότης Βαγιακάκος Πρόεδρος της Επιτροπής Περιουσίας, Αντασφαλίσεων Μεταφορών και Σκαφών της ΕΑΕΕ και Διευθύνων Σύμβουλος HDI -Gerling Hellas. Ο κ.Βαγιακάκος δίνοντας ωστόσο μια πρώτη εικόνα των ζημιών γνωστοποιεί ότι η συνο-

Συνέχεια στη σελίδα 14

ΤΤΕ: Διευκρινίσεις επί των πράξεων 30 & 31 Σελίδα 10-11

Capital Invest



Αποταμίευση και επένδυση

Σελίδα 7

Eurolife ERB Ασφαλιστική

Άνοιξε φτερά για τη νέα χρονιά

Με τίτλο 'Ανοίγουμε φτερά για το 2014' η Eurolife ERB Ασφαλιστική διοργάνωσε το ετήσιο συνέδριο πωλήσεων. Οι εργασίες του εστίαστηκαν στο νέο περιβάλλον που διαμορφώνεται από το 2014 στον ασφαλιστικό κλάδο.

Σελίδα 6



AXA-Glassdrive

Σελίδα 13

Νέα συνεργασία

Inter Partner Assistance

Σελίδα 13

Σε θετική τροχιά

ERGO Κορηγός στο Ελληνογερμανικό Επιμελητήριο

Σελίδα 6

Interamerican: Νέες προοπτικές ανάπτυξης το 2014

Το Μέγαρο Μουσικής Αθηνών αποτέλεσε και πάλι σημείο αναφοράς για την εκκίνηση μιας ιδιαίτερα σημαντικής χρονιάς για την Interamerican, που κρατά, όπως τονίζει σταθερή γραμμή πορείας με μακρόπνοο σχέδιο και στρατηγική μέσα σε ένα ταραγμένο και αβέβαιο περιβάλλον, αναδεικνύοντας τις επιχειρησιακές αρετές της αθλή και την αξία του αγαθού της ιδιωτικής ασφάλισης, που σήμερα είναι αναγκαία όσο ποτέ άλλοτε.

Αυτό, άλλωστε, ήταν και το μήνυμα της εισαγωγικής ομιλίας του διευθύνοντος συμβούλου του ομίλου Γιώργου Κώτσαλου, ο οποίος τόνισε πως η Interamerican και ιδιαίτερα οι άνθρωποί της στις πωλήσεις, που βρίσκονται καθημερινά αντιμέτωποι με τις ανάγκες των πολιτών, μπορούν να κάνουν πράξη τον ισχυρισμό της αναγκαιότητας της ιδιωτικής ασφάλισης. "Σήμερα, με όσα συμβαίνουν στην κοινωνία και στην οικονομία και με τον αρνητικό αντίκτυπο που έχει η κρίση στην κοινωνική πρόνοια και τη λειτουργία του δημοσίου συστήματος στην υγεία και στις συντάξεις, οι περισσότεροι θεωρούν την ιδιωτική ασφάλιση αναγκαία κακό. Εμείς στην Interamerican έχουμε τη ριζικά αντίθετη άποψη για την αξία της ιδιωτικής ασφάλισης, τη θεωρούμε ως αναγκαία



Ο κ. Γιώργος Κώτσαλος

καλό, υπογράμμισε ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας, επισημαίνοντας τον καθοριστικό ρόλο των διαμεσοθαβούντων συνεργατών της για την εμπέδωση αυτής της ιδέας στην κοινή γνώμη, με δεδομένη τη χαμηλή ασφαλιστική συνείδηση στην Ελλάδα. Ο Γιώργος Κώτσαλος εστίασε στις μεγάλες αλλαγές που συντελέστηκαν και εξελίσσονται στην εταιρεία, προλαμβάνοντας τις συνέπειες της κρίσης και προετοιμάζοντας την επόμενη ημέρα μέσα σε ένα τοπίο που θα είναι πολύ διαφορετικό για τις ασφαλιστικές δραστηριότητες. Όπως τόνισε ο ηγέτης της εταιρείας, για τη βιωσιμότητα και ανάπτυξη των ασφαλιστικών δραστηριοτήτων όλα πλέον ορίζονται από το τί χρειάζεται και θέλει ο πελάτης και βέβαια, από τη δύναμη του "νήματος" εμπιστοσύνης που

τον συνδέει με την ασφαλιστική επιχείρηση. Γι' αυτό τον λόγο, σταθερό πρόταγμα της Interamerican στη σχέση της με τον πελάτη, αποτελεί η συνεχής επιβεβαίωση και ενδυνάμωση της αξιοπιστίας, ως προϋπόθεση για την εδραίωση της εμπιστοσύνης. "Αυτό κάνουμε εμείς" επεσήμανε ο κ. Κώτσαλος, έχοντας αναπτύξει και υποστηρίζοντας κάθε τρόπο διανομής προϊόντων και υπηρεσιών και φυσικά πρωτοπορώντας και στη διαδικτυακή διανομή, που έχει το δικό της κοινό, όμως επενδύοντας παράλληλα και συνεχώς στα δίκτυα των συνεργατών". Ο διευθύνων σύμβουλος του ομίλου αναφέρθηκε και στη μεγάλη πρόκληση του τεχνολογικού εκσυγχρονισμού, στην οποία η εταιρεία έχει ανταποκριθεί με σημαντικές επενδύσεις και εισαγωγή συστημάτων στις λει-

τουργικές εφαρμογές, που αλλιάζουν επαναστατικά τον τρόπο της ασφαλιστικής δουλειάς, μέσα από την απλοποίηση και την ταχύτητα εξυπηρέτησης και τη συνολική διαχείριση, δημιουργώντας νέες συνθήκες και για την πώληση όπου τα περισσότερα διαδικαστικά, πλέον, μεταφέρονται στην "μπροστινή γραμμή" και στον ασφαλιστή.

Αξίζει να σημειωθεί η εντυπωσιακή ομιλία του Θεοδόση Π. Τάσιου, ομότιμου καθηγητή Εθνικού Μετσόβιου Πολυτεχνείου, ο οποίος ανέπτυξε με τον δικό του τρόπο την φιλοσοφική προσέγγισή του επί του θέματος της δημιουργίας του πλούτου στη βάση της Ηθικής και της Εμπιστοσύνης. Μία προσέγγιση που έβαλε σε τάξη κοινωνικών αξιών την έννοια του πλούτου, όπως την αντιλαμβάνεται επιχειρησιακά και η Interamerican, με τη στρατηγική και συνέπειά της στο μεγάλο θέμα της κοινωνικής υπευθυνότητας που χαρακτηρίζει κάθε εταιρική της δραστηριότητα. Κατά την εκδήλωση, η εταιρεία τίμησε τον κ. Γιάννο Γραμματίδη, που έκλεισε πέρυσι τη θητεία του ως πρόεδρος του Ελληνοαμερικανικού Επιμελητηρίου, ενώ ήταν ιδιαίτερη η στιγμή της επίδοσης του Βραβείου "Αλέξανδρος Ταμπουράς" στον γιό του προσφάτως εκληπόντος Κώστα Αναγνώπουλου, τον Ζαφείρη Αναγνώπουλο.

Η εικόνα της Interamerican

Ο γενικός διευθυντής πωλήσεων και μάρκετινγκ Γιάννης Καντώρος, παρουσιάζοντας την εικόνα της Interamerican περιέγραψε τα νέα χαρακτηριστικά των διαμεσοθαβούντων, αναφέρθηκε στις μοναδικές καινοτομίες που έχει εισαγάγει η εταιρεία, οι οποίες την καθιστούν διακριτή στο σύνολο της αγοράς, με σαφή "ταυτότητα", καθώς και



Ο κ. Γιάννης Καντώρος

στη συνεχή διέγερση των συνεργασιών και την προσθήκη νέων συνεργατών τόσο στο δίκτυο agency που αριθμεί 1.300 επαγγελματίες όσο και στο δίκτυο συνεργαζομένων με ποιοτικά κριτήρια 1.100 πρακτόρων και μεσιτών. Ο κ. Καντώρος παρουσίασε στοιχεία των τακτικών ερευνών για την ικανοποίηση πελατών και δικτύων, που είναι εντυπωσιακού βαθμού - 91% και 92% αντίστοιχα - και ολοκλήρωσε με τα αποκαλυπτήρια των στρατηγικών στόχων στις πωλήσεις για το 2014 και των νέων προϊόντικών προτάσεων και λειτουργικών "όπλων" που τίθενται στη διάθεση των συνεργατών στους κλάδους ζωής, υγείας και γενικών ασφαλίσεων. Ακόμη, ο επικεφαλής των πωλήσεων της εταιρείας τόνισε την αύξηση μεριδίου αγοράς που έχει επιτύχει η Interamerican, το οποίο έφθασε στο 10,2%, τη βελτίωση της δραστηριότητας με σημαντική μείωση ακυρώσεων παρά τις δυσμενείς οικονομικές συνθήκες, την αύξηση πρόσκτησης νέων πελατών στην υγεία (20% περισσότερα νέα συμβόλαια) και το αυτοκίνητο (300.000 νέοι πελάτες), καθώς και στη Ζωή, με κατά 80% περισσότερες πωλήσεις προϊόντων προστασίας σε σχέση με το 2012, όπως και σειρά άλλων επιτευγμάτων που καταδεικνύουν μια συγκροτημένη πολιτική πωλήσεων, τόσο στην πρόωθηση εργασιών όσο και διαχειριστικά.

Generali Academy: Πρωτοβουλία που έχει γίνει πλέον θεσμός



Ο κ. Π. Δημητρίου

Με επιτυχία πραγματοποιήθηκε η τελετή αποφοίτησης των διαμεσοθαβούντων που συμμετείχαν στα σεμινάρια της Generali Academy, μιας εκπαιδευτικής πρωτοβουλίας της Generali, που έχει βάλει, όπως αναφέρει η εταιρεία, την σφραγίδα της στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Στην Generali Academy οι συμμετέχοντες παρακολουθούν έναν κύκλο μαθημάτων που αφορούν στην οργάνωση της ασφαλιστικής αγοράς, την αντασφάλιση σε πρακτικό επίπεδο και πώς επιδρά στους διαμεσοθαβούντες, στο underwriting, στις ζημιές, στις πωλήσεις, στο management, στις αρχές της πειθούς, το management για μεσίτες και την επικοινωνία. Μιλώντας στην τελετή αποφοίτησης ο διευθυντής εκπαίδευσης της Generali κος Κώστας Χομόνδοζλης, τόνισε ότι στόχος των σεμιναρίων είναι να αποκτούν οι διαμεσοθαβούντες μία γενικότερη γνώση για την λειτουργία της ασφαλιστικής αγοράς, ενώ ο Γαβριήλ Κατσάνος διευθυντής πωλήσεων Ζωής Ανεξάρτητων Δικτύων, υπογράμμισε ότι η Generali Academy είναι μία πρωτοβουλία της Generali που έχει γίνει πλέον θεσμός. Ο διευθυντής πωλήσεων της Generali κ. Μιχάλης Σωτηράκος, προανήγγειλε την κυκλοφορία νέων καινοτόμων ασφαλιστικών προϊόντων ζωής, υγείας και περιουσίας το αμέσως επόμενο διάστημα από την Generali. Ο κ. Τάκης Βασιλόπουλος Chief Technical Manager της Generali, σημείωσε α-



Οι κ.κ. Χ. Λακαφώσης, Γ. Κατσάνος, Μ. Σωτηράκος, Κ. Χομόνδοζλης, Σ. Σακελλαρίδου, Ν. Μπλάνας

πό την πλευρά του ότι τα τεχνικά τμήματα και οι πωλήσεις της εταιρείας αποτελούν μία σφιχτά δεμένη ομάδα, η οποία έχει κοινό στόχο την στρατηγική ανάπτυξη της εταιρείας αλλά και την συνεχόμενη αναβάθμιση και εξέλιξη του κλάδου. Κλείνοντας την εκδήλωση, ο Διευθύνων Σύμβουλος της Generali κ. Πάνος Δημητρίου, αναφέρθηκε στην πορεία της Generali στην ελληνική ασφαλιστική αγορά εστιάζοντας στο γεγονός ότι παρά την κρίση η εταιρεία συνεχίζει σταθερά να αυξάνει το μερίδιο αγοράς της και παρέμεινε κερδοφόρα.

«Η ελληνική ασφαλιστική αγορά επλήγη από την οικονομική κρίση, όμως θα εξακολουθήσει να υπάρχει γιατί η αξία της είναι αναμφισβήτητη. Τώρα πε-

ρισσότερο από ποτέ ο έλληνας καταναλωτής την έχει ανάγκη, και δεν μπορεί να μείνει ανασφάλιστος», συμπλήρωσε ο κ. Δημητρίου. Εκτίμησε ωστόσο ότι λόγω Solvency II η αγορά θα υποστεί σημαντικές αλλαγές καθώς θα υπάρξουν και εταιρίες που δεν θα μπορέσουν να αντεπεξέλθουν και να ανταποκριθούν στις απαιτήσεις της νέας οδηγίας.

Το 2014 συμπλήρωσε, θα είναι μία ακόμη δύσκολη χρονιά όμως από το 2015 θα αρχίσει η ανάπτυξη, υπογράμμισε ο κ. Δημητρίου και ζήτησε από τους διαμεσοθαβούντες να κατακτήσουν το ρόλο που τους αξίζει στην ασφαλιστική αγορά. Το εκπαιδευτικό πρόγραμμα του Generali Academy, με το συντονισμό των κ.κ. Κώστα Χομόνδοζλη, Γαβριήλ Κατσάνου πλαισιώθηκε και στηρίχθηκε από τα στελέχη της εταιρείας, κ.κ. Νίκο Μπλάνα, Ελένη Μάνου, Γιάννη Σίνο, καθώς επίσης και από τους εισηγητές κ. Σπύρο Καράγγιανη και κ. Σίσου Σακελλαρίδου. Στο 7ο εκπαιδευτικό πρόγραμμα συμμετείχαν οι κ.κ.: Άγγελος Σάββας, Άγγελος Γιαννουδάκος, Ανάργυρος Γαλάτης, Γιάννης Φελέσκουρας, Δημήτρης Ζης, Αντώνης Αραβαντινός, Κώστας Σταυρούπουλος, Χρήστος Γεωργιόπουλος, Όλγα Μαγγοπούλου, Βρεττός Πολίτης, Κική Αντωνοπούλου, Νίκος Παναγιώτου, Δημήτρης Μπαρδάνης, Γιάννης Κιούκας, Νίκος Λογοθέτης, Κατερίνα Αϊβαζίδου, Φιλίω Φράγκου, Σίσου Σακελλαρίδου, Αλέξανδρος Κορλιέτης.

ΕΑΑΕ

Αρωγή στην Κεφαλονιά

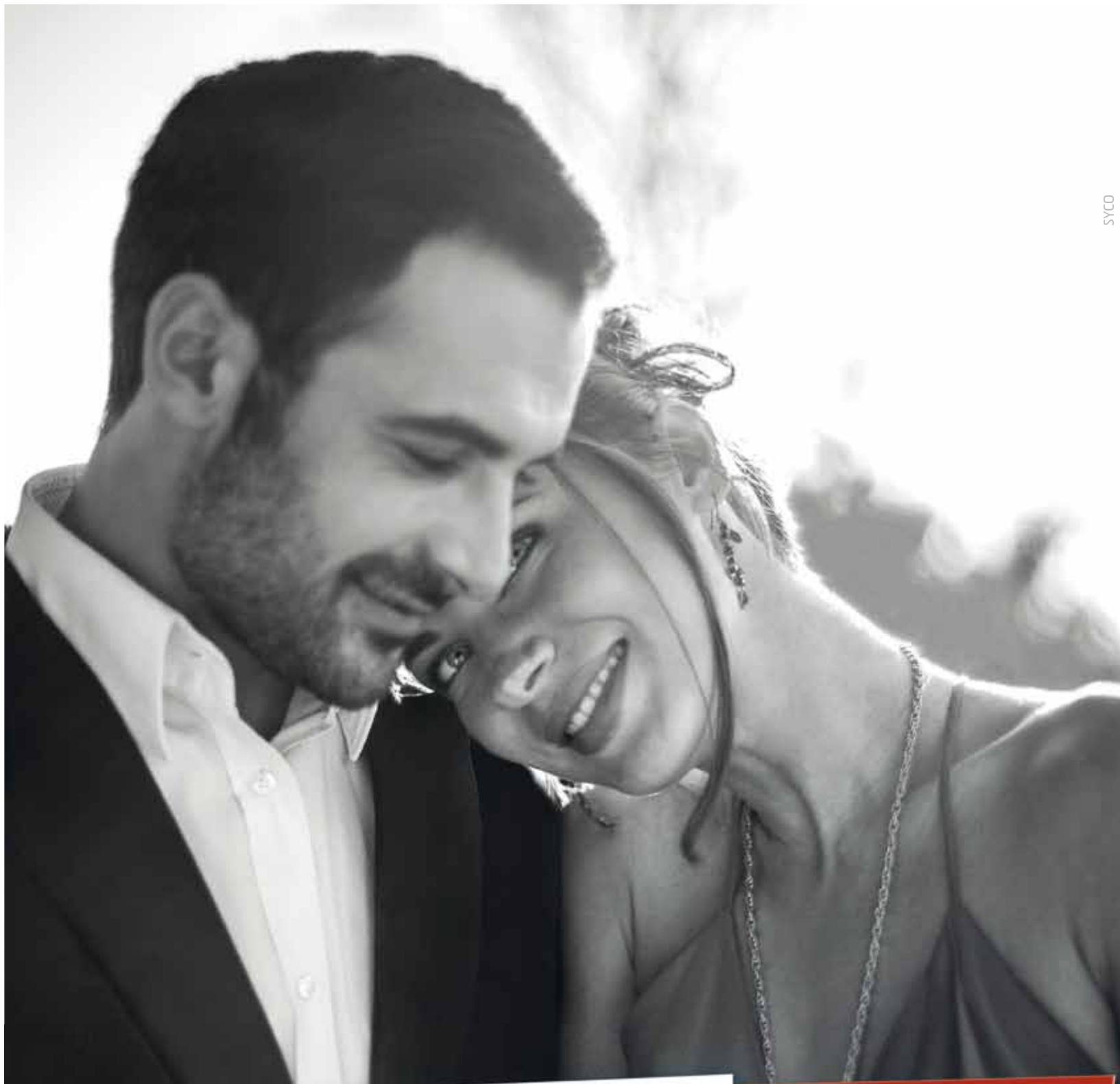
Τη συμπαράσταση των ασφαλιστικών εταιριών και των εργαζομένων προς τους κατοίκους της Κεφαλονιάς στη δοκιμασία που περνούν λόγω των πρόσφατων σεισμών, εκφράζει με ανακοίνωση της η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών. Στο πλαίσιο αυτό, μεταφέρουμε τη δέσμευση των ασφαλιστικών εταιριών-μελών της ΕΑΑΕ να θέσουν σε προτεραιότητα τα αιτήματα των ασφαλισμένων της Κεφαλονιάς και να κάνουν κάθε δυνατή προσπάθεια για να αποζημιωθούν οι δικαιούχοι το συντομότερο δυνατόν για τις ζημιές που προκλήθηκαν στις περιουσίες τους, τονίζεται στην ανακοίνωση της ΕΑΑΕ. Παράλληλα κινητοποιήθηκαν και οι ασφαλιστικές εταιρίες.

Εθνική Ασφαλιστική

Η Εθνική Ασφαλιστική, ανταποκρινόμενη άμεσα στην ανάγκη στήριξης των πληγέντων στα νησιά Κεφαλονιάς και Ιθάκης, ανακοίνωσε σειρά ενεργειών ανακούφισης των κατοίκων της περιοχής: ειδικότερα, θα δοθεί απόλυτη προτεραιότητα από την εταιρία στην καταβολή αποζημιώσεων που αφορούν σε ζημιές στις πληγείσες περιοχές. Τα ασφαλιστρα των εν ισχύ συμβολαίων, όλων των κλάδων, που αφορούν μόνιμους κατοίκους Κεφαλονιάς και Ιθάκης ή κατοικίες και επιχειρήσεις με έδρα τις εν λόγω περιοχές και τα οποία πρέπει να καταβληθούν από 26/01/2014 έως 31/03/2014, μπορούν να εξοφληθούν έως 30/05/2014 χωρίς καμία επιβάρυνση ή οποιαδήποτε κύρωση και ασφαλώς με απόλυτη ισχύ των συμβολαίων για το διάστημα αυτό. Επίσης δημιουργείται ειδική γραμμή επικοινωνίας 210-9099500 για την εξυπηρέτηση των ανωτέρω περιπτώσεων 24 ώρες το 24ωρο.

Interamerican

Κλιμάκιο πεπειραμένων στελεχών της εταιρείας γενικών ασφαλίσεων βρέθηκε από την πρώτη ημέρα μετά τον σεισμό στην Κεφαλονιά και σε συνεργασία με τους πραγματογνώμονες και τον τοπικό συνεργάτη πωλήσεων, εξετάζει όλες τις αναγγελίες ζημιών, προχωρώντας σε γρήγορη διεκπεραίωση των αποζημιωτικών υποχρεώσεων. Ήδη, η Interamerican έχει καταβάλει τις πρώτες αποζημιώσεις σε ασφαλισμένους της. Είναι χαρακτηριστικό ότι η πρώτη επιταγή αποζημίωσης εκδόθηκε 46 ώρες μετά τον σεισμό.



SYCO

Medical *prime*

Ολοκληρωμένη προστασία της υγείας σας

Την ασφάλεια δεν τη βλέπεις, τη νιώθεις...

Η υγεία είναι προτεραιότητα. Αδιαπραγμάτευτη αξία. Η Generali το καταλαβαίνει. Γι' αυτό δημιούργησε το **Medical Prime**. Το μοναδικό πρόγραμμα υγείας που καλύπτει... τα πάντα! Χωρίς περιορισμούς. Σε συνεργασία με τον Όμιλο Υγεία, η Generali διασφαλίζει για εσάς και την οικογένειά σας το δικαίωμα στην ποιοτική ασφάλεια.

Μαζί χτίζουμε ένα κόσμο καλύτερο. Ένα κόσμο όπου ασφάλεια σημαίνει ελευθερία.

 **GENERALI**
Η ΕΛΕΥΘΕΡΙΑ ΤΟΥ ΝΑ ΕΙΣΑΙ ΑΣΦΑΛΗΣ

www.generali.gr

Θέσεις

Ασφάλιση σεισμού:

Μήπως οι ασφαλιστές πρέπει να βγουν μπροστά;

Πολλά γράφτηκαν για τους σεισμούς της Κεφαλονιάς και το δράμα των κατοίκων εκεί. Υπάρχει όμως κάτι που κανείς δεν ομολογεί φωναχτά. Ποιο είναι αυτό; Όταν πριν ένα χρόνο περίπου το Υπουργείο Οικονομικών είχε προχωρήσει θαρραλέα στην αλλαγή του θεσμικού πλαισίου και είχε



Του Λάμπρου Καραγεώργου

καταστήσει υποχρεωτική την ασφάλιση σεισμού τώρα όλοι οι πληγέντες θα είχαν αποζημιωθεί, στο ακέραιο και θα άρχιζαν να επισκευάζουν τα σπίτια τους.

Αυτό θα ήταν εφικτό εάν η κυβέρνηση δεν έκανε πίσω απέναντι στο πολιτικό κόστος, όπως επιδόθηκε τότε. Ποιο πολιτικό κόστος; Ο κάτοικος της Κεφαλονιάς θα είχε δώσει 150 ευρώ για ένα χρόνο και θα έπαιρνε σήμερα 100.000 ευρώ αποζημίωση για να φτιάξει πάλι το σπίτι του. Τόσο απλό είναι!

Όσοσο τελικά η ρύθμιση δεν προχώρησε γιατί το Υπουργείο Οικονομικών, η κυβέρνηση γενικότερα ασχολείται με την «μεγάλη πολιτική» και είχε άλλες προτεραιότητες όπως π.χ. να βάλει νέους φόρους στο ακίνητο για δημοσιονομικούς λόγους.

Και όμως το «σεισμό» όπως το αποκάλεσαν υποτιμητικά τότε «έγκρατο» μέσα μαζικής ενημέρωσης ίσως είναι η μοναχική επιδίωξη που πιάνει τόπο. Όπως τώρα στην περίπτωση της Κεφαλονιάς.

Αν λοιπόν σκέφτονταν και σκέφτονταν το καλό του τόπου ως μειώσουν ένα άλλο φόρο και να επιβάλλουν το ασφαλιστικό σεισμού. Λύσεις υπάρχουν, οι προτεραιότητες όμως μοιάζουν να είναι και εδώ άλλες.

Ενώ λοιπόν επιβάρυναν τον μέσο Έλληνα με ένα σωρό χαράτσι που πάνε στο θαρρέλιωτο πάτο που λέγεται χρέος ή μάλλον αδιέξοδη πολιτική διαχείριση του χρέους, η σημερινή κυβέρνηση αρνήθηκε το μόνο «φόρο» που ήταν για τον καλό των πολιτών. Τι να πει κανείς...

Η ασφαλιστική αγορά πάντως θα πρέπει να υπενθυμίσει την πρόταση της. Το έχει χρέος απέναντι στους πολίτες τους οποίους θέλει να προστατέψει. Ο πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου και το διοικητικό συμβούλιο πρέπει να βγουν μπροστά και να εξηγήσουν ΤΠΡΑ την πρόταση τους. Μία πρόταση που με παραλλαγές υλοποιείται σχεδόν σε όλη την Ευρώπη και εξετάζεται ακόμα και σε επίπεδο Ευρωπαϊκής Ένωσης.

ΤΠΡΑ πρέπει να εξηγήσει γιατί ο θεσμός της ιδιωτικής ασφάλισης μπορεί να ανακουφίζει από καταστροφές. Όχι μετά. Ας "βγάλουν" τους κατοίκους που αποζημιώθηκαν ήδη στην Κεφαλονιά από ασφαλιστικές εταιρείες, να μιλήσουν... Αυτοί ξέρουν καλύτερα!

Nextdeal

Η Νο1 δεκαεπθήμερη έκδοση για την ασφαλιστική αγορά και τον χρηματοοικονομικό χώρο
ΙΔΙΟΚΤΗΤΗΣ:
 ΔΙΣΤΡΑΤΟ – ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΣΠΥΡΟΥ ΕΠΕ
 e-mail: info@spiroeditions.gr
ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΣΥΝΤΑΞΗΣ: Λάμπρος Καραγεώργος
 Συντάσσεται από συντακτική ομάδα
ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΕΣ, ΦΩΤΟΡΕΠΟΡΤΑΖ VIDEO:
 Κωστής Ε. Σπύρου
ΣΚΙΤΣΟ: Ελπίδα Σπύρου
ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟ: Κώστας Παπαντωνόπουλος
ΣΥΝΔΡΟΜΕΣ: Γεωργία Κατσώνη
ΥΠΕΥΘ. ΔΙΑΦΗΜΙΣΗΣ: Γεωργία Κατσώνη
ΔΙΟΡΘΩΣΗ: Έυα Καμινάρη
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. 095606935, **A.O.Y.** 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.

Μικρά διαμεσολαβητικά

Σας αρέσουν οι πίτες;

Γι αυτό σας λέω διαμεσολαβητές μου επιλέξτε που θα πάμε,

Ίσως θα πρέπει να πάμε στις πίτες εκείνων των ελάχιστων

ασφαλιστικών εταιριών που εκτιμούν χρόνια τους συνεργάτες τους

και το δείχνουν έμπρακτα, στηρίζοντας και δίνοντας πρακτικές λύσεις

στα προβλήματά τους που ωφελούν ασφαλώς και τα δύο μέρη

Παραδοσιακά με το ξεκίνημα της καινούργιας χρονιάς έρχονταν πάντοτε οι προσκλήσεις των ασφαλιστικών εταιριών, των σωματείων των διαμεσολαβούντων, των ενώσεων των ασφαλιστών, των επιμελητηρίων, ακόμα των συλλόγων του χωριού, όποιων από εμάς μένουν στις άθλιες πια μεγαλουπόλεις, για το παραδοσιακό κόμψιμο της πίτας του έτους.

Εκεί ως γνωστόν όλοι μας υπομένουμε όπως πάντα τις γνωστές αόριστε δηλώσεις και τις ευχές των κάθε λογής προέδρων και εκπροσώπων. Έτσι και εφέτος το γραφείο μου γέμισε με προσκλήσεις κάθε είδους για το φετινό κόμψιμο της πίτας νέας χρονιάς. Ομολογώ ότι βαριόμουν πάντα αυτό έθιμο και απέφευγα να παραστώ στις περισσότερες εκδηλώσεις, εκτός αυτών που έπρεπε να γίνουν για επαγγελματικούς λόγους που πήγαινα πάντα με βαριά καρδιά. Ειδικά τώρα και με τόσα προβλήματα που απασχολούν τους διαμεσολαβούντες και τον ελληνικό λαό, πολλοί από εμάς φαντάζομαι ότι επίσης δεν έχουν την διάθεση να ντυθούν επίσημα και να δώσουν το παρόν σε αυτήν την καρμπόν κηλίδα και ανούσια τελετουργία, σαν να μην συμβαίνει τίποτε γύρω τους. Γνωρίζετε διαμεσολαβητές μου ότι πράγματι μας συμβαίνουν πολλά, γιατί συμβαίνουν στο πετσί μας, στις οικογένειες μας, στον επαγγελματικό μας χώρο, στους πελάτες μας, που έχουν κι αυτοί οικογένειες με χιλιάδες προβλήματα. Αποφάσισα λοιπόν, πάρω δεν πάρω πρόσκληση, να είμαι λίγο επιθετικός σε αυτά ξεκινώντας από την άρνησή μου να πάω εφέτος στην κοπή της πίτας της ΕΑΕΕ. Αρκετά χρόνια τώρα η ΕΑΕΕ δεν λειτουργεί πλέον σαν ανεξάρτητος επαγγελματικός φορέας, όπως οφείλει για να προσοδεύει ο θεσμός, αλλά υπακούοντας αναντίρρητα στα κελεύσματα της εκάστοτε πολιτικής και εποπτικής ηγεσίας, έχει καταντήσει την αγορά αναξιοπίστη και προβληματική. Τι να πρωτοθυμηθώ; Την αιμορραγούσα υπόθεση της Ασπίδας, που όταν προέκυψε το πρόβλημα έσπευσαν όλες οι εταιρίες με επικεφαλής τον πρόεδρό της, να δώσουν

κίνητρα στο αδιαφαισμένο δίκτυό της, προκειμένου να το προσαρτήσουν και να μεταφέρουν το πελατολόγιο με τα γερά άλογα (δηλώσεις του προέδρου στον Σκάϊ) στις εταιρίες τους, αφήνοντας τα άρρωστα άλογα να πεθάνουν, αντί να προστατεύσουν τον θεσμό στο σύνολό του; Την υπόθεση του PSI και την αιμορραγία που προέκυψε από το κούρεμα, με αποτέλεσμα να δεχθούν επίθεση οι διαμεσολαβούντες μηδενός εξαιρέμενοι, ότι παρακρατούν ασφάλιστρα, για να μαζέψουν ρευστό πρώτα με την δημιουργία του Τειρεσία και έπειτα με την Διοικητική πράξη της ΤΤΕ που επέβαλε την χωρίς μεταβατική περίοδο μείωση των πιστωτικών ορίων εις βάρος των ασφαλισμένων και του συνόλου της διαμεσολαβήσης, που λόγω της κρίσης οδηγείται στον αφανισμό? Την παντελή έλλειψη επιθετικής πολιτικής εκφρασμένης μέσα από μία σύγχρονη, προγραμματισμένη και συντονισμένη εκπαίδευση και μετεκπαίδευση υπαλλήλων και διαμεσολαβούντων μέσω του ΕΙΑΣ;. Την αδιαφορία της προς την άσχετη στην εκπαιδευτική διαδικασία ΤτΕ, να παρεμβαίνει και να πιστοποιεί διαμεσολαβούντες και υπαλλήλους με το σύστημα ΠΡΟΠΟ; Τις εκατοντάδες απολήψεις και προσλήψεις φθηνών νοικιασμένων ασφαλιστικών υπαλλήλων και στελεχών που προβαίνουν ορισμένα μέλη της αλήθαι και χρησιμοποιώντας το κόλληπο των άμισθων δήθεν συμβούλων που ήδη συνταξιοδοτούνται, κατά παράβαση του νόμου και των κλαδικών συλλογικών συμβάσεων; Την ανοχή της στην εξάπλωση των μαύρων κωδικών, μέσω ενός κεντρικού νόμιμου κωδικού, που αναπαράγει σε δίκτυο παράνομους δενδρικούς υποκωδικούς εις βάρος των νομίμων διαμεσολαβούντων; Την διαρκή πτώση της παραγωγής, που ένα μέρος της οφείλεται στις ανόητες αποφάσεις της πολιτικής ηγεσίας και του υπουργείου οικονομικών για το επικουρικό; Την κατάρνηση των κινήτρων των φοροαπαλλαγών στην ασφαλίση και τις πρόσφατες απορρυθμίσεις (όχι ρυθμίσεις) της ΤτΕ αντί σταδιακής προσαρμογής ή την γρα-

φειοκρατία που επέβαλλε στο σύνολο της αγοράς; Την άγνοιά της στις πρόσφατες ρυθμίσεις του φορολογικού νόμου που υποχρεώνει από 1/1/2014 τα μέλη της, να παρακρατούν μηνιαίως φόρο στα φυσικά πρόσωπα ανεξαρτήτως ιδιότητας και χωρίς να έχει ληφθεί υπόψη, ότι οι περισσότεροι από αυτούς είναι σε ρύθμιση για τον διακανονισμό των παιδιών τους σφεριλών και θα στραγγαλιστούν περαιτέρω οικονομικά λόγω έλλειψης ρευστότητας; Αντί αυτής της πίτας μήπως θα ήταν καλύτερα να πηγαίναμε στην πίτα του ΕΕΑ, που για πρώτη φορά στην ιστορία θα είναι πρόεδρος ο «δικός μας Γιάννης»; Μα θα μου πείτε είναι το ίδιο, με την εποχή που πρόεδρος ήταν αυτός που διέγραψε αυθαίρετα 1.500 διαμεσολαβούντες, χωρίς να εξετάσει την νομιμότητα της περίπτωσης και δεν έκανε απολύτως τίποτε για κανέναν επαγγελματία; Όχι βέβαια το ΕΕΑ έχει κάνει αρκετά βήματα εκσυγχρονισμού και δυναμικών παρεμβάσεων, από τότε που ανέλαβε ο Γιάννης Χατζηθεοδοσίου, αλλά υπάρχουν πολλά «αλλά» στην μετέπειτα πορεία του ΕΕΑ, σε ό,τι αφορά τους διαμεσολαβούντες με αποκορύφωμα την περιφημη συνάντηση του Μεγάρου. Τι μένει από αυτήν την πράγματι μεγάλη και πολυπρόσωπη εκπροσώπηση που θύμιζε τηλεοπτική παράσταση? Τι κέρδισαν από αυτήν οι διαμεσολαβούντες; Τι συμφωνήθηκε μεταξύ των εκπροσώπων των διαμεσολαβούντων και των εκπροσώπων της ΕΑΕΕ, παρουσία όλου του κόσμου της διαμεσολαβήσης; Ποιο ήταν το κέρδος για την διαμεσολαβήση από όλη αυτήν την παρωδία; Πολλές αλήθειες ειπώθηκαν, πολλές φωτογραφίες πάρθηκαν, πολλά χαμόγελα ανταλλάχθηκαν αλλά αποτέλεσμα μηδέν, γιατί τα προβλήματα παρέμειναν και πολλαπλασιάστηκαν. Άσε που σ' αυτήν την πίτα έχουμε κι άλλους λόγους να μην πάμε, διότι λόγω των επικείμενων εκλογών, θα προσέλθει ο κάθε πικραμένος και αποτυχημένος πολιτικός ή πολιτικάντης, της κάθε παράταξης, για να προσελκύσει την ψήφο μας την οποία αργότερα θα πετάξει όπως πάντα στα σκουπίδια.



Να πάτε στις εταιρίες που σας στηρίζουν και σας εμπιστεύονται

Τι πρέπει να γίνει λοιπόν σε ποιες πίτες να πάμε διαμεσολαβητές μου Μήπως στην πίτα της ΠΟΑΔ που από πανελλήνια έγινε μάλλον παναθηναϊκή, λόγω των διαγραφών μεγάλων πρωτοβάθμιων σωματείων ή της «εικονικής ΕΑΔΕ» που για αηθού ξεκίνησε και αηθού κατέληξε? Μήπως του ΠΣΑΣ των 150 ασφαλιστικών συμβούλων και των 25 ψηφοφόρων που θα είναι και οι μόνοι που θα παραστούν και στην πίτα τους ή των ελάχιστων συντονιστο-πρακτόρων που απέμειναν, από την καταιγίδα των αλλαγών της τελευταίας 10ετίας? Μήπως πρέπει να πάμε στην πίτα του ΣΕΜΑ, εφόσον βέβαια ο πρόεδρος του τελειώσει με τις ανανεώσεις των ασφαλιστηρίων αστικής ευθύνης του 2014, όλων των διαμεσολαβούντων. Τα περισσότερα ασφαλιστήρια αστικής ευθύνης δεν εξέδωσε ο πρόεδρος του ΣΕΜΑ μέσω των LLOYDS τα τελευταία χρόνια

στα πλαίσια της ανιδιοτελούς προσφοράς του στο συνδικαλιστικό κίνημα. Μήπως πρέπει να παραστούμε στην πίτα ενός από τα παλαιότερα σωματεία διαμεσολαβούντων της Ένωσης Επαγγελματιών Ελλήνων που έχει καταντήσει μία θλιβερή παρέα άσπονδων φίλων? Γι αυτό σας λέω διαμεσολαβητές μου επιλέξτε που θα πάμε Ίσως θα πρέπει να πάμε στις πίτες εκείνων των ελάχιστων ασφαλιστικών εταιριών που εκτιμούν χρόνια τους συνεργάτες τους και το δείχνουν έμπρακτα, στηρίζοντας και δίνοντας πρακτικές λύσεις στα προβλήματά τους που ωφελούν ασφαλώς και τα δύο μέρη. Ξέρετε ποιες είναι αυτές οι εταιρίες που πράγματι σας στηρίζουν και σας εμπιστεύονται και εκεί πράγματι πρέπει να πάτε, γιατί αξίζει να τιμήσετε αυτούς που τις διοικούν και πουθενά αηθού. Αφήστε τις υπόλοιπες να αναρωτιούνται τι φταίει και δεν τις τι-

μούν όπως πρέπει στις πίτες, αλλά και στην παραγωγή, αλλά και τι θα πάθουν στην συνέχεια με τις παράλογες πολιτικές τους που οδηγούν στον αφανισμό μας. Όσο για μένα αποφάσισα εφέτος αν και αντισυμβατικός και αγνωστικιστής στο θρήσκευμα, να κόψω την παραδοσιακή πίτα μας μόνον με τους υπαλλήλους και τους συνεργάτες, που στηρίζαν και στηρίζουν για χρόνια το γραφείο. Κομμάτι της πίτας δεν θα υπάρξει ή δεν θα φυλαχθεί για κανέναν, παρά μόνον για λόγους ίσως ιστορικούς ένα κομμάτι για τον Χριστό, κι ένα για τον Σωκράτη που πίστευαν σε έναν άηθον αηθολήγγυο και δίκαιο κόσμο, αηθού ένας άηθλος αχόρταγος και άδικος κόσμος προέκυψε, με την ανοχή ασφαλιώς όλων μας.

Ο Γιώργος Νικολάκος είναι διευθύνων σύμβουλος της Fasmagroup.

KPMG

Μηδενικές αυξήσεις το 2014

Μια στις δυο ασφαλιστικές εταιρείες στην Ελλάδα προβλέπει μηδενικές αυξήσεις για τους εργαζόμενους το 2014, σύμφωνα με την έρευνα αποδοχών και παροχών για τον ασφαλιστικό κλάδο για το 2013 της KPMG. Όπως αναφέρει η KPMG η έρευνα για τον Ασφαλιστικό Κλάδο, αποτελεί μία εκ των έξι ετήσιων ερευνών που διεξάγει τα τελευταία 20 χρόνια η KPMG σε συνεργασία με ελληνικές και πολυεθνικές επιχειρήσεις από όλους τους κλάδους της ελληνικής αγοράς και αποτελεί σημαντικό εργαλείο για τον καθορισμό των αποδοχών και παροχών μέσα στις επιχειρήσεις. Σύμφωνα με τα αποτελέσματα της έρευνας, η οποία βασίζεται σε δείγμα 15 εταιρειών και 2.314 κατόχων θέσεων εργασίας στην ελληνική αγορά:

- Το 14% των εταιρειών του δείγματος έδωσε μηδενικές αυξήσεις το 2013 σε όλες τις κατηγορίες των εργαζομένων. Το μέσο ποσοστό της αύξησης για το σύνολο του δείγματος (συμπεριλαμβανομένων των μηδενικών αυξήσεων) ανέρχεται σε 1%, ενώ η διάμεσος σε 0.5%.
- Το 57% των εταιρειών του δείγματος προβλέπει μηδενικές αυξήσεις για το 2014.
- Το ποσό που πληρώθηκε ως πριμ απόδοσης μέσα στο οικονομικό έτος 2012 για τα αποτελέσματα του 2011 ανήλθε στο 7.6% των ετήσιων βασικών αποδοχών, ελάχιστα μειωμένο σε σχέση με αυτό που πληρώθηκε το 2011 για τα αποτελέσματα του 2010.
- Μόνο 2 εταιρείες από το σύνολο του δείγματος προχώρησαν μέσα στο 2012 ή το 2013 σε μείωση θέσεων εργασίας, με στόχο κυρίως τη μείωση δαπανών.

Σημειώνεται ότι επιπλέον της έρευνας αποδοχών και παροχών για τον ασφαλιστικό κλάδο, η KPMG πραγματοποιεί μια Γενική Έρευνα και 4 Κλαδικές Έρευνες που επικεντρώνονται σε συγκεκριμένους τομείς της ελληνικής αγοράς, παρέχοντας εξειδικευμένα στοιχεία αποδοχών και παροχών για τους εξής κλάδους: Καταναλωτικών Προϊόντων, Λιανεμπορίου, Υψηλής Τεχνολογίας και Φαρμακευτικό & Αγροχημικό.

Παράλληλα, για ενδέκατη συνεχόμενη χρονιά πραγματοποιείται εξειδικευμένη έρευνα αποκλειστικά για τα ανώτατα στελέχη της ελληνικής αγοράς.

ΠΟΡΤΑ ΧΑΛΑΚΙ ΣΑΛΟΝΙ ΚΛΕΙΔΙΑ ΓΚΑΖΙ ΦΩΤΑ

Σπίτι και αυτοκίνητο έχουν πολλά κοινά.
Τώρα έχουν και κοινή ασφάλεια.

“ΔΙΠΛΗ ΕΞΑΣΦΑΛΙΣΗ” ΑΠΟ ΤΗΝ ΑΤΕ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ.

Ασφαλίστε **συνδυαστικά** αυτοκίνητο και κατοικία, με πολύ προνομιακές τιμές:

- Αυτοκίνητο από **140€ το εξάμηνο**
- Κατοικία από **5€ τον μήνα**

Καλέστε τώρα το 210 9379100, μπειτε στο www.ateinsurance.gr ή ρωτήστε τον ασφαλιστή σας.

Τα ασφαλίστρα αφορούν Ι.Χ. αυτοκίνητο 1200cc, 8 φορολογήσιμων ίππων, έτους κατασκευής 2008, περιοχής Αττικής.
Η ασφάλιση κατοικίας αφορά διαμέρισμα 100 τ.μ., ασφαλιστικής αξίας 110.000€ και περιεχομένου 40.000€, κατασκευής μετά το 2010, για κάλυψη με το βασικό πρόγραμμα και χρήση κύριας κατοικίας.

ΑΤΕ Ασφαλιστική 

Κοντά σας, ό,τι κι αν τύχει.

Eurolife ERB Ασφαλιστική

Άνοιξε φτερά για τη νέα χρονιά

Στην εκτίμηση ότι η ελληνική ασφαλιστική αγορά έχει απολέσει περίπου 2 δισ. ευρώ κατά την περίοδο της κρίσης, πρόβη ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της Eurolife Ασφαλιστικής κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου μιλώντας από το βήμα του συνεδρίου.

Από τα 5,5 δισ. ευρώ, που ήταν το ιστορικό ρεκόρ παραγωγής ασφαλιστών της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς το 2009, εκτιμάται ότι έπεσε το 2013 στα 3,5 δισ. ευρώ, είπε ο Πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος. Για το 2013, γνωστοποίησε ότι η συνολική παραγωγή μειώθηκε κατά 10% περίπου σε σύγκριση με το 2012, σημειώνοντας ωστόσο ότι η αγορά βρίσκεται κοντά στο χειρότερο της σημείο και αρχίζει να φαίνεται ένα φως στο βάθος του τούνελ.

Απευθυνόμενος στους συνεργάτες της εταιρίας, ο κ. Σαρρηγεωργίου τους κάλεσε να συνεχίσουν το ταξίδι στην ελληνική ασφαλιστική αγορά με τη Eurolife Ασφαλιστική.

Όπως είπε η ελληνική ασφαλιστική αγορά έχει ζωή πάνω από 100 χρόνια, όμως πιο συναρπαστική περίοδος είναι αυτή που ξεκινάει τώρα και η Eurolife θέλει να τη ζήσει μαζί με τους ασφαλιστές συνεργάτες της.

Μπορεί το 2000, όταν ξεκίνησε η εταιρία, να δραστηριοποιούταν αποκλειστικά στο Bancassurance, σήμερα όμως το 40% της παραγωγής της έρχεται από τους διαμεσολαβούντες συνεργάτες της, πρόσθεσε ο κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, σημειώνοντας ακόμα ότι η ασφαλιστική αγορά το επόμενο διάστημα θα έχει αναταράξεις λόγω των πράξεων του Διοικητή της Τράπεζας της Ελλάδος και της προετοιμασίας για την εφαρμογή της Οδηγίας Solvency II.

Εκτίμησε ότι μετά την 1/1/2016 η αγορά θα είναι διαφορετική και όσοι δεν είναι επαγγελματίες (ασφαλιστικές εταιρίες και ασφαλιστές) θα απουσιάζουν από αυτή.



Ο κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου



Με τίτλο 'Ανοίγουμε φτερά για το 2014' η Eurolife ERB Ασφαλιστική διοργάνωσε το ετήσιο συνέδριο πωλήσεων της στο Metropolitan Expo, στο αεροδρόμιο Ελευθέριος Βενιζέλος.

Το φετινό συνέδριο εστίασε στο νέο περιβάλλον που διαμορφώνεται από το 2014 στον ασφαλιστικό κλάδο και κάλυψε θέματα ιδιαίτερου ενδιαφέροντος για τους ανθρώπους του χώρου. Η αγορά, οι νέες συνθήκες εργασίας και οι ευκαιρίες που δημιουργούνται από αυτές, αποτέλεσαν την πρώτη ενότητα του συνεδρίου. Στη συνέχεια, η Εταιρία, έδωσε βήμα στην κα Αγγή Μαριακάκη, ερευνήτρια, ψυχολόγο και Διευθύνουσα Σύμβουλο της Mindsearch, η οποία και παρουσίασε τα βασικά ευρήματα από πρόσφατη έρευνα της εταιρίας της, με θέμα «Η οπτική του Πελάτη». Η ημέρα αυτή αποτέλεσε μια καλή αφορμή για συζήτηση των απόψεων και των προτάσεων των συνεργα-

τών της Eurolife ERB Ασφαλιστικής, αφού παρουσιάστηκαν τα πολύ ενδιαφέροντα αποτελέσματα της έρευνας Ικανοποίησης Συνεργατών που διεξάγει η εταιρία σε ετήσια βάση, σε συνεργασία με την εταιρία ερευνών TNS ICAP. Η Eurolife ERB Ασφαλιστική αποδεικνύει έμπρακτα πως αναγνωρίζει και λαμβάνει υπόψη της όλα όσα χρειάζονται οι συνεργάτες της και απαιτούνται από

την αγορά, παρουσιάζοντας τις κύριες δράσεις της για το 2014, τόσο σε νέα που αφορούν προϊόντα, παροχές και μεθόδους προώθησης (που πραγματοποιούνται από κοινού με συνεργάτες), όσο και σε θέματα λειτουργίας της ίδιας της εταιρίας. Το συνέδριο ολοκληρώθηκε με τις βραβεύσεις των εταιριών-συνεργατών που διακρίθηκαν το 2013 καθώς και την παράδοση εταιρικών αυτοκινητών στους επιτυχημένους του διαγωνισμού πωλήσεων και την κοπή της πρωτοχρονιάτικης πίτας.



Ο Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου με τον εκδότη Ευάγγελο Σπύρου

Matrix

Τιμήθηκε από τον πρίγκιπα Οσμάν Ριφάτ



Ο κ. Δημήτρης Τσεσμετζόγλου με τον κ. Οσμάν Ριφάτ Ιμπραχίμ

Τις εγκαταστάσεις του ιδρύματος ΠΑΙΔΟΠΟΛΗ στην Καβάλα επισκέφθηκε στα τέλη Ιανουαρίου ο Αιγύπτιος πρίγκιπας Οσμάν Ριφάτ Ιμπραχίμ, απόγονος του Μοχάμεντ Άλι. Κατά την διάρκεια της επίσκεψής του συναντήθηκε με τον CEO της MATRIX κ. Δημήτρη Τσεσμετζόγλου, στον οποίο και απένειμε τιμητική πλάκα και το αναμνηστικό μετάλλιο του Βασιλικού Ινστιτούτου του Μοχάμεντ Άλι (Royal Institute Mohamed Ali) για το αμείωτο ενδιαφέρον και την οικονομική συμπαράσταση που διασφαλίζουν την εύρυθμη λειτουργία του ιδρύματος.

Ο πρίγκιπας ξεναγήθηκε στις εγκαταστάσεις του ιδρύματος και πέρασε αρκετή ώρα με τα παιδιά, ενώ είχε την ευκαιρία να συζητήσει με τους εργαζόμενους και την πρόεδρο του Δ.Σ. της ΠΑΙΔΟΠΟΛΗΣ κα Μαρίνα Φιλιππίδου για την λειτουργία, αλλά και τις δυσκολίες που αντιμετωπίζει το ίδρυμα στην αντίθεση αυτή περίοδο για την ελληνική οικονομία.

Σε σύντομη δήλωσή του ο πρίγκιπας Οσμάν Ριφάτ Ιμπραχίμ υπογράμμισε το μεγάλο του ενδιαφέρον για τα ιδρύματα που ασχολούνται με τα παιδιά και ειδικότερα για αυτά που βρίσκονται στην περιοχή καταγωγής του προγόνου του Μοχάμεντ Άλι.

Απο την πλευρά του ο κ. Τσεσμετζόγλου, τόνισε μεταξύ άλλων ότι θεωρούμε υποχρέωσή μας να αφυπνίσουμε και να ευαισθητοποιήσουμε όλους όσους είναι σε θέση, με μικρότερα ή μεγαλύτερα ποσά, να εγγυηθούν το μέλλον αυτής της ανοιχτής αγκαλιάς και στην ουσία, το μέλλον όλων μας, που είναι τα παιδιά.

ERGO

Χορηγός στο Ελληνογερμανικό Επιμελητήριο



Στο βήμα ο πρωθυπουργός κ. Αντώνης Σαμαράς

Η ERGO υποστήριξε και φέτος, με την ιδιότητα του βασικού χορηγού, το Πρωτοχρονιάτικο δείπνο του Ελληνογερμανικού Εμπορικού και Βιομηχανικού Επιμελητηρίου, το οποίο πραγματοποιήθηκε στην Αθήνα με κεντρικό ομιλητή τον Πρωθυπουργό Αντώνη Σαμαρά, στο πλαίσιο των εορταστικών εκδηλώσεων για τη συμπλήρωση 90 χρόνων από την ίδρυση του. Με την πρωτοβουλία της αυτή η ERGO υποστηρίζει μια εκδήλωση που παραδοσιακά απευθύνεται στον επιχειρηματικό κόσμο, στοχεύει στην αναβάθμιση των συνεργασιών που αναπτύσσονται μεταξύ επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα και τη Γερμανία και συμβάλλει ουσιαστικά στη σύσφιξη των εμπορικών σχέσεων των δύο χωρών. Ταυτόχρονα, με τον τρόπο αυτό η ERGO σηματοδοτεί το ουσιαστικό ενδιαφέρον της για τον επιχειρηματικό χώρο, προς τον οποίο παρέχει εξειδικευμένες ασφαλιστικές υπηρεσίες και προϊόντα υψηλού επιπέδου, μέσα από ένα ευρύ φάσμα έμπειρων και καταξιωμένων ασφαλιστικών διαμεσολαβητών με τους οποίους συνεργάζεται. Στην εκδήλωση παρέστησαν, ως προσκεκλημένοι του CEO της ERGO κυρίου Θεόδωρου Κοκκάλα, ανώτερα διοικητικά στελέχη της ERGO και της Τράπεζας Πειραιώς, στρατηγικού συνεργάτη της ERGO στο χώρο του Bancassurance.

Interasco A.E.F.A

Η κ.Ν. Γιαννιού αναπληρώτρια διευθύντρια πωλήσεων

Την έναρξη συνεργασίας με την Κα Ναταλία Γιαννιού, από τη θέση της αναπληρώτριας διευθύντριας Πωλήσεων, ανακοίνωσε η Interasco A.E.F.A. Όπως τονίζεται ως αναπληρώτρια διευθύντρια πωλήσεων, η Κα Γιαννιού πρόκειται να συμβάλει καθοριστικά στην περαιτέρω ενίσχυση και ενδυνάμωση του δυναμικού της εταιρίας. Σχολιάζοντας την έναρξη της συνεργασίας ο διευθύνων σύμβουλος της Interasco A.E.F.A. κ. Κάρολος Σαΐας δήλωσε ότι, «ξεκινάμε την συνεργασία με την Κα Ναταλία Γιαννιού, στοχεύοντας στη δημιουργία ενός κορυφαίου επιπέδου ανθρώπινου δυναμικού πωλήσεων, για τη δημιουργία του οποίου θα έχουμε την ευκαιρία να αξιοποιήσουμε την πολύτιμη γνώση και εμπειρία που διαθέτει». Σημειώνεται ότι η κ. Κα Γιαννιού έχει διατελέσει για πάνω από δεκαοκτώ χρόνια, κορυφαίο στέλεχος πωλήσεων, στην ασφαλιστική αγορά.

BANCASSURANCE & Banking



**ΣτΕ
Αντισυνταγματικά
ΕΤΑΚ και έκτακτη
εισφορά**

Σελ. 8

**Alpha Bank
Αγοράζει
την λιανική
τραπεζική
της Citibank**

Σελ. 8



**Υπόθεση ΤΤ
Ελεύθερος
με εγγύηση
ο Άγγελος Φιλιππίδης**

Σελ. 9

ΕΤΕ

Μονάδα Εταιρικών Πιστοδοτήσεων Ειδικής Διαχείρισης

Νέα Μονάδα Εταιρικών Πιστοδοτήσεων Ειδικής Διαχείρισης συστήνει η Εθνική Τράπεζα, σύμφωνα με ανακοίνωση της Τράπεζας. Σκοπός της νέας μονάδας, ο σχεδιασμός της οποίας έγινε με τη στήριξη εξειδικευμένων συμβούλων από την εταιρεία McKinsey & Company, είναι η βέλτιστη διαχείριση δανείων που χρήζουν ειδικής αντιμετώπισης, σύμφωνα με τα πρότυπα και τις πρακτικές αντίστοιχων Μονάδων που λειτουργούν με επιτυχία σε μεγάλους τραπεζικούς Ομίλους της Ευρώπης. Όπως αναφέρει η ανακοίνωση, η μακρά και βαθιά ύφεση που έχει πλήξει την οικονομία επιτάσσει μια διαφορετική προσέγγιση, ώστε να ενισχυθεί η εύρυθμη λειτουργία του επιχειρηματικού κλάδου. Σε αυτό το απαιτητικό περιβάλλον τόσο οι τράπεζες όσο και οι επιχειρήσεις πρέπει να εφαρμόσουν καινοτόμες στρατηγικές στην επίλυση των προβλημάτων. Η νέα μονάδα θα στοχεύσει, μέσω της συνεργασίας τράπεζας και επιχειρήσεων, στην υλοποίηση αποτελεσματικών προγραμμάτων αναδιάρθρωσης που να συμβάλλουν στη βιωσιμότητα των ίδιων των επιχειρήσεων. Η Μονάδα Εταιρικών Πιστοδοτήσεων Ειδικής Διαχείρισης θα επικεντρωθεί, σε πρώτη φάση, σε μεσαίες και μικρομεσαίες επιχειρήσεις και σε επιλεγμένα χαρτοφυλάκια μεγάλων επιχειρήσεων. Η ως άνω μονάδα θα ηλαιοηθεί με επιλεγμένα στελέχη, με βάση τις γνώσεις, την εμπειρία και την εξειδίκευσή τους στη διαχείριση ειδικών και πολύπλοκων δανείων. Επικεφαλής της νέας μονάδας ορίζεται ο Γενικός Διευθυντής κ. Πέτρος Φουρτούνης, ο οποίος θα αναφέρεται στο μέλος της Εκτελεστικής Επιτροπής, Γενικό Διευθυντή Διαχείρισης Κινδύνων του Ομίλου ΕΤΕ, κ. Παύλο Μυλωνά.

Σκληραίνουν γραμμή οι τράπεζες

Καίει ο φάκελος Ιχθυοκαλλιέργειες

- ▶ **Απειλούν με διαχειριστικό έλεγχο μετά την αποτίμηση των αποθεμάτων οι τράπεζες**
- ▶ **Το τελεσίγραφο στις διοικήσεις να παραδώσουν τα κλειδιά και η στρατηγική για την επόμενη ημέρα**

Του Χρήστου Κίτσιου

Να παραδώσουν οικειοθελώς τα ...κλειδιά των εταιρειών τους, διευκολύνοντας τις διαδικασίες ριζικής αναδιάρθρωσης του κλάδου, ζητούν οι πιστωτές τράπεζες από τους βασικούς μετόχους των μεγάλων ομίλων ιχθυοκαλλιέργειας, σηματοδοτώντας την έναρξη των διαδικασιών επιθετικής διαχείρισης των μη εξυπηρετούμενων δανείων. Πειραιώς, Εθνική, Alpha και Eurobank αποφάσισαν να σκληρύνουν την γραμμή τους απέναντι στους βασικούς μετόχους των Δί-α, Σεθόντα και Νηρέυς, καθώς θεωρούν ότι παρά τις προειδοποιήσεις δεν έκαναν

Συνέχεια στη σελ. 8

Capital Invest για αποταμίευση και επένδυση

Την πλατφόρμα αποταμίευσης και επένδυσης Capital της Interamerican, συμπληρώνει το Capital Invest, το νέο unit linked προϊόν που προωθεί η εταιρία. Το Capital Invest, σχεδιασμένο στη λογική του private banking για τον επενδυτή, αποτελεί, όπως αναφέρει η εταιρία, επιλογή ιδιαίτερα υψηλού επιπέδου που υποστηρίζεται διαχειριστικά από τέσσερις από τους πιο αξιόπιστους διεθνείς οίκους και συγκεκριμένα τη BlackRock, τη J.P. Morgan, την Pictet και την Pioneer, ενώ από την Ελλάδα έχει τη διαχειριστική συμμετοχή

της AlphaTrust.

Πρόκειται για προϊόν που ανταποκρίνεται στις απαιτήσεις πιο έμπειρων επενδυτών, παρέχοντας ευελιξία μέσα από 29 συνοδικά επιλογές Αμοιβαίων Κεφαλαίων με έμφαση στις επενδυτικές ευκαιρίες και αγορές του εξωτερικού, χωρίς ωστόσο να αποκλείει οποιονδήποτε θα ήθελε να έχει μία αξιόπιστη επενδυτική επιλογή στην ελληνική αγορά. Σημειώνεται ότι η διαπραγματευτική δύναμη των τεσσάρων διεθνών οίκων φθάνει τα 4,5 τρις. ευρώ, μέγεθος 25 φορές μεγαλύτερο του ελληνικού ΑΕΠ.

Το Capital Invest λειτουργεί ως επενδυτικό προϊόν εφάπαξ καταβολής, με ελάχιστο ποσό επένδυσης τα 2.000 ευρώ. Η σύνθεση του χαρτοφυλακίου, που μπορεί να δημιουργήσει ο επενδυτής, περιλαμβάνει Αμοιβαία Κεφάλαια Διαθεσίμων, Ομολογιακά και Μεικτά-Μετοχικά.

Για απευθείας επένδυση σε έτοιμο χαρτοφυλάκιο, η INTERAMERICAN με το Capital Invest προσφέρει την εναλλακτική λύση του AlphaTrust Eclectic Fund of Funds - Balanced.

Τονίζεται ακόμη, ότι η Interamerican με το Capital Invest προσθέτει μία δυνα-

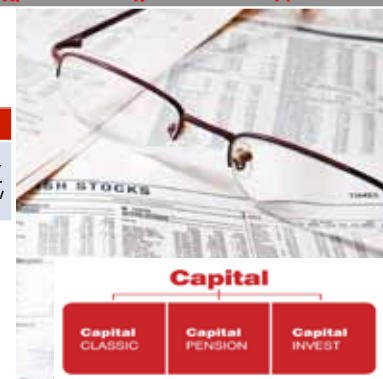
UNIT LINKED: Capital, το πιο σύγχρονο σύστημα επένδυσης

Η μοναδική ανοιχτή πλατφόρμα αποταμίευσης και επένδυσης

Capital CLASSIC	Capital PENSION	Capital INVEST
Δημιουργεί ένα κεφάλαιο για το μέλλον	Συμπληρώνει αποτελεσματικά τη σύνταξη	Απογειώνει τις προοπτικές των χρημάτων σας - «Τα σύγχρονα Α/Κ»

• Συνολικό Ενεργητικό πάνω από €630 εκ.

Ο ηγέτης της ασφαλιστικής αγοράς στα Unit Linked!



μική επιλογή στο σύστημα Capital, δίπλα στο προϊόν Classic που δημιουργεί κεφάλαιο και στο Pension που συμπληρώ-

νει τη σύνταξη. Το συνολικό ενεργητικό των επενδυτικών προϊόντων της εταιρείας ξεπερνά τα 730 εκατ. ευρώ.

Καίει ο φάκελος ιχθυοκαλλιέργειες

Συνέχεια από τη σελ. 7

τίποτε για να ενισχύσουν κεφαλαιακά τις εταιρείες τους. Στόχος των πισωτριών τραπεζών είναι να αποκτήσουν ταυτόχρονα τον έλεγχο των τριών μεγάλων του κλάδου των ιχθυοκαλλιεργειών, και εν συνεχεία να αναζητήσουν στρατηγικούς επενδυτές, με δέλεαρ την μετοχοποίηση μέρους των δανείων. Στο μεσοδιάστημα η διοίκηση των ομίλων θα ασκείται, έναντι προμήθειας (management fee) από μικρότερες εταιρείες του κλάδου, με νοικοκυρεμένα μεγέθη οι οποίες σε δεύτερο χρόνο θα έχουν την δυνατότητα να προχωρήσουν και σε management buy out. Να βρουν δηλαδή επενδυτικά κεφάλαια που θα δεχθούν να βάλουν φρέσκο χρήμα με τους ίδιους να ασκούν τη διοίκηση, και εφόσον οι πιστώτριες τράπεζες μετοχοποιήσουν σημαντικό μέρος του υφιστάμενου δανεισμού. Η απόφαση των τραπεζών να επισπεύσουν τις διαδικασίες ζητώντας από τους βασικούς μετόχους να παραδώσουν οικειοθελώς τον έλεγχο των εταιρειών τους ήρθε μετά και την ολοκλήρωση του ελέγχου αποτίμησης αποθεμάτων που διενήργησε νορβηγική εταιρεία για λογαριασμό τράπεζας. Παρ' ότι τραπεζικά στελέχη αρνούνται να σχολιάσουν τα ευρήματα του ελέγχου, οι τράπεζες ενδέχεται να αποκοιτούν σε κάποιες περιπτώσεις ένα ισχυρό χαρτί για να πετύχουν τον στόχο τους που είναι η απόκτηση του ελέγχου των εταιρειών. Ο έλεγχος των αποθεμάτων ξεκίνησε πριν από περίπου δύο μήνες, ενώ η απόφαση είχε ληφθεί και κοινοποιηθεί στις εταιρείες ήδη από το καλοκαίρι. Δεν είναι τυχαίο ότι στα αποτελέσματα 9μηνου κάποιες εταιρείες προχώρησαν στο σχηματισμό υψηλών προβλέψεων απομείωσης αποθεμάτων διευρύνοντας τις ζημιές χρήσης. Στην αγορά ακούγεται μάλιστα ότι οι τράπεζες ενδέχεται να ζητήσουν διαχειριστικό και οικονομικό έλεγχο σε κάποιες περιπτώσεις εταιρειών. «Είναι ένα από τα όπλα που έχουν στην φαρέτρα τους πάντα οι μεγάλοι πιστωτές θεωρώ όμως ότι δεν υπάρχει στην προκειμένη περίπτωση λόγος για να χρησιμοποιηθεί» αναφέρει στο Next Deal τραπεζικό στέλεχος.



Το υφιστάμενο θεσμικό πλαίσιο δεν είναι επαρκές τόνισε ο κ. Μιχ. Σάλλας

Καθαρές ρύσεις ζητούν οι ενδιαφερόμενοι επενδυτές

Το ερώτημα της αγοράς είναι αν οι τράπεζες είναι διατεθειμένες να υιοθετήσουν «καθαρές» ρύσεις ή απλά επιδιώκουν να «κλιωτήσουν το τενεκεδάκι», μεταθέτοντας το πρόβλημα για ένα, δύο χρόνια. Σύμφωνα με στελέχη private equity funds για να προχωρήσουν αποτελεσματικές αναδιαρθρώσεις θα πρέπει οι τράπεζες να κεφαλαιοποιήσουν ένα μεγάλο μέρος των δανείων και να βρουν λύση για το κεφάλαιο κίνησης που θα χρειασθούν οι εταιρείες, είτε με κάλυψή του από στρατηγικό επενδυτή είτε από τις ίδιες. Η πρόσφατη κεφαλαιοποίηση και διαγραφή μέρους των δανείων της Infote με ταυτόχρονη καταβολή μετρητών, μέσω AMK, ύψους 15 εκατ. ευρώ από το βασικό μέτοχο αποτελεί σύμφωνα με τους ίδιους καλό οδηγό.

Γιατί πρέπει να τρέξουν ταυτόχρονα οι διαδικασίες

Σε κλάδους, όμως, όπως οι ιχθυοκαλλιέργειες οι τράπεζες ίσως χρειασθεί να βάλουν – και– οι ίδιες φρέσκο

χρήμα, προκειμένου να μην υπάρξει πρόβλημα στην παραγωγή εφόσον θέλουν να τρέξουν εκ παραλήλουθου διαδικασίες αναδιάρθρωσης στους τρεις μεγάλους ομίλους (Νηρέυς, Σελόντα, Δίας). «Κανείς επενδυτής δεν θα βάλει τα λεφτά του σε μια από τις τρεις εταιρείες, αν στις άλλες δύο δεν ελεγχθεί η κατάσταση» σημειώνει παράγοντας της αγοράς που ενδιαφέρεται για τον κλάδο, τονίζοντας ότι από πέρσι το Μάιο ως σήμερα χάθηκαν πολλά λεφτά λόγω των πωλήσεων κάτω του κόστους. «Κάποιοι έφθασαν να πωθούν ακόμη και 0,50 ευρώ χαμηλότερα από το κόστος» αναφέρει χαρακτηριστικά ο ίδιος.

Η ταυτόχρονη απόκτηση του ελέγχου σε Νηρέα, Δία και Σελόντα με την οποία απειλούν οι τράπεζες επιχειρεί να αντιμετωπίσει το παραπάνω πρόβλημα και να στείλει ένα θετικό μήνυμα στους επενδυτές.

Το plan B της εκχώρησης του management σε τρίτους

Το καυτό ερώτημα είναι αν οι τράπεζες αποδεχθούν να κεφαλαιοποιήσουν το μεγαλύτερο μέρος των δανείων και

να δώσουν κεφάλαιο κίνησης εφόσον βρεθούν αξιόπιστοι στρατηγικοί επενδυτές ή καταφύγουν σε μικρή έκταση ρύθμιση δανείων και εκχώρηση του management σε άλλη εταιρεία του κλάδου. Οι διαθέσεις τους θα φανούν σύντομα καθώς σύμφωνα με πληροφορίες, η Νηρέυς εξουσιοδότησε αξιόπιστο ξένο οίκο να επεξεργασθεί business plan και να βρει στρατηγικό επενδυτή, και κάποια private equity funds έχουν επιδείξει ήδη ενδιαφέρον. «Αυτή τη στιγμή οι τράπεζες εξετάζουν κυρίως τη λύση μιας μικρής κεφαλαιοποίησης δανείων και εκχώρησης του management μεγάλων ομίλων της ιχθυοκαλλιέργειας σε ανταγωνιστικές εταιρείες» παραδέχονται τραπεζικά στελέχη, σημειώνοντας ότι και σε αυτή την περίπτωση υπάρχουν δυσκολίες

Και οι δυσκολίες μετοχοποίησης δανείων

Με δεδομένο ότι η διαδικασία μετοχοποίησης δανείων χωρίς τη συναίνεση των υφιστάμενων μετόχων ενδέχεται να αποδειχθεί χρονοβόρος και κοστοβόρος οι τράπεζες πιέζουν την κυβέρνηση να προχωρήσει σε αλλαγές στην προ-πρωτογενή διαδικασία που θα επιτρέπουν στις τράπεζες να οδηγήσουν την υπερδανεισμένη επιχείρηση σε αύξηση κεφαλαίου χωρίς την προηγούμενη συναίνεση του βασικού της μετόχου. «Αν μια επιχείρηση έχει ληξιπρόθεσμες οφειλές πάνω από 180 ημέρες θα πρέπει να κινείται άμεσα η διαδικασία αύξησης κεφαλαίου με πρωτοβουλία της πλειοψηφίας των πιστωτών της» ανέφερε χαρακτηριστικά υψηλόβαθμο τραπεζικό στέλεχος στο Nextdeal. Στο θέμα αναφέρθηκε και ο πρόεδρος της Πειραιώς κ. Μιχ. Σάλλας ο οποίος μιλώντας στην ημερίδα του ΣΕΒ σημείωσε ότι το υφιστάμενο θεσμικό πλαίσιο δεν είναι επαρκές για να δοθούν ρύσεις σε επιχειρήσεις που μπορούν και πρέπει να επιβιώσουν. Ειδικότερα πρότεινε να θεσμοθετηθούν σύγχρονες διαδικασίες και μέθοδοι αναδιάρθρωσης/εξυγίανσης μεγάλων και μεσαίων κυρίως επιχειρήσεων με πρωτοβουλία των τραπεζών σε περίπτωση ληξιπρόθεσμων οφειλών μακράς περιόδου.

Με μια ματιά

Η Alpha Bank ανακοινώνει στο επενδυτικό κοινό ότι η εταιρεία του Ομίλου της Alpha Asset Management ΑΕΔΑΚ, αναλαμβάνει τη διαχείριση των αμοιβαίων κεφαλαίων ΕΡΜΗΣ ΔΥΝΑΜΙΚΟ ΜΕΤΟΧΙΚΟ ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΥ, ΕΡΜΗΣ ΟΜΟΛΟΓΙΑΚΟ ΔΙΕΘΝΕΣ (ΕΥΡΩ) και ΕΡΜΗΣ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ ΔΙΑΘΕΣΙΜΩΝ, μετά από την επίτευξη συμφωνίας με την Amundi Hellas ΑΕΔΑΚ και σχετική απόφαση της Επιτροπής Κεφαλαιαγοράς. Το συνολικό ενεργητικό των ανωτέρω αμοιβαίων κεφαλαίων ανήρχετο σε Ευρώ 98 εκατ., την 31.12.2013. Την ίδια ημερομηνία το ενεργητικό των αμοιβαίων κεφαλαίων της Alpha Asset Management ΑΕΔΑΚ είχε φθάσει τα Ευρώ 1.082 εκατ. Σημειώνεται ότι, η Alpha Bank έχει υπογράψει με την Amundi Hellas ΑΕΔΑΚ, σύμβαση διαθεσίμων μεριδιών διεθνών οργανισμών συλλογικών επενδύσεων που διαχειρίζεται η Amundi S.A., μία από τις δέκα μεγαλύτερες εταιρείες διαχείρισης κεφαλαίων στον κόσμο.

• Η Citi διοργανώνει για τρίτη φορά στην Ελλάδα το «Βραβείο Δημοσιογραφικής Αριστείας». Πρόκειται για έναν παγκόσμιο θεσμό της Citi με ιστορία 32 χρόνων. Το έτησιο «Βραβείο Δημοσιογραφικής Αριστείας» της Citi αποσκοπεί στην ενίσχυση της ποιοτικής δημοσιογραφίας ως μια από τις αναγκαίες συνθήκες για σωστά ενημερωμένο κοινό, καλύτερα οργανωμένες αγορές και τελικώς, για ένα καλύτερο επιχειρηματικό κλίμα. Ο διαγωνισμός απευθύνεται σε δημοσιογράφους του οικονομικού, τραπεζικού, επιχειρηματικού και διεθνούς οικονομικού ρεπορτάζ. Οι ενδιαφερόμενοι πρέπει να υποβάλλουν έως την Τρίτη 4 Μαρτίου 2014 ένα κείμενο οικονομικού περιεχομένου δημοσιευμένο εντός του έτους 2013. Ο δημοσιογράφος, το κείμενο του οποίου θα επιλεγεί, θα λάβει το «Βραβείο Δημοσιογραφικής Αριστείας», ήτοι ένα σεμινάριο επιχειρηματικής και οικονομικής δημοσιογραφίας 8 ημερών στο Columbia Graduate School of Journalism της Νέας Υόρκης, με τη χορηγία της Citi, που θα πραγματοποιηθεί 2-11 Ιουνίου 2014.

ΣτΕ: Αντισυνταγματικά ΕΤΑΚ και έκτακτη εισφορά

Αντισυνταγματικό έκρινε η Ολομέλεια του Συμβουλίου της Επικρατείας το ΕΤΑΚ και την έκτακτη εισφορά ακίνητης περιουσίας όταν αυτά επιβάλλονται σε δεσμευμένα ακίνητα, λόγω απαλλοτρίωσης.

Συγκεκριμένα, η Ολομέλεια του ΣτΕ έκρινε αντισυνταγματική και αντίθετη στην Ευρωπαϊκή Σύμβαση Δικαιωμάτων του Ανθρώπου την επιβολή Ενιαίου Τέλους Ακινήτων (ΕΤΑΚ), όπως και την επιβολή της έκτακτης εισφοράς ακίνητης περιουσίας, επί των ακινήτων τα οποία έχουν αναγκαστικά απαλλοτριωθεί, ανεξάρτητα αν η απαλλοτρίωση έχει ολοκληρωθεί ή όχι. Ειδικό-

τερα, το ΣτΕ έκρινε ότι η επιβολή ΕΤΑΚ σε ακίνητα που «βρίσκονται υπό ειδικές συνθήκες από άποψη πολεοδομικών βαρών και περιορισμών, όπως είναι εκείνα που έχουν απαλλοτριωθεί, λόγω ρυμοτομίας χωρίς να έχει συντελεσθεί η απαλλοτρίωση, θα έπρεπε να χρησιμοποιηθούν συντελεστές τέτοιου που να αποβόδιουν, κατά το δυνατόν, την πραγματική επίδραση που έχει η απαλλοτρίωση στην αξία του ακινήτου κατά τα χρόνια της φορολογίας».

Παράλληλα, στις αποφάσεις του ΣτΕ επισημαίνεται ότι η «υ-

παγωγή ενός τέτοιου ακινήτου σε φόρο ακίνητης περιουσίας, όπως είναι το ένδοκο ενιαίο τέλος ακινήτων, αφ' ενός μεν θα συνιστούσε υπέρμετρη επιβάρυνση της ιδιοκτησίας κατά παράβαση του άρθρου 17 του Συντάγματος και του Πρώτου Πρόσθετου Πρωτοκόλλου της ΕΣΔΑ, και αφ' ετέρου θα ερχόταν με αντίθεση με το άρθρο 4 του Συντάγματος, αφού υπό τις συνθήκες αυτές, η κυριότητα του ακινήτου, ως αντικείμενο του φόρου, δεν θα αποτελούσε, για τον ιδιοκτήτη ένδειξη αντίστοιχης φοροδοτικής ικανότητας, όπως θα έπρεπε δηλαδή, τη φορολόγησή του,

ανάλογα με τις δυνάμεις του». Κατόπιν αυτών, κρίθηκε από το ΣτΕ ότι η απόφαση του υπουργού Οικονομίας που προβλέπει για την εν λόγω κατηγορία ακινήτων συντελεστής 0,80 επί της αξίας του ακινήτου, είναι ανίσχυρη. «με συνέπεια τα εν λόγω ακίνητα να εξαιρούνται από το ενιαίο τέλος του νόμου 3634/2008 (ΕΤΑΚ)» και «η εξαιρέση αυτή καταλαμβάνει και την έκτακτη εισφορά του νόμου 3808/2009, αφού και για την εισφορά αυτή εφαρμόζονται οι διατάξεις περί φορολογητέας αξίας που ισχύουν για το ενιαίο τέλος».

Alpha Bank

Αγοράζει την λιανική τραπεζική της Citibank

Σε συζητήσεις βρίσκεται σύμφωνα με πληροφορίες η διοίκηση της Citibank Ελλάδος με την Alpha Bank για την πώληση του δικτύου και των καρτών. Σύμφωνα με τις ίδιες πληροφορίες οι συζητήσεις της διοίκησης της Citibank Ελλάδος βρίσκεται σε προχωρημένο στάδιο συζητήσεων, με τον όμιλο της Alpha Bank, με στόχο την πώληση του δικτύου των 21 καταστημάτων και ενδεχομένως και του χαρτοφυλακίου των πιστωτικών καρτών. Στην περίπτωση όπου αυτή έχει θετική κατάληξη, η Citibank Ελλάδος μετά από περίπου τρεις δεκαετίες, καθώς επέκτεινε τις εργασίες της στη λιανική τραπεζική τη δεκαετία του '80, θα σταματήσει να παρέχει υπηρεσίες και συναλλαγές στο retail banking. Στόχος της αμερικανικής τράπεζας για την Ελλάδα είναι, με βάση τη στρατηγική που εφαρμόζει τα τελευταία έτη, μετά την κατάρρευση της Lehman Brothers, η διατήρηση του ναυτιλιακού τμήματος (shipping) και των εργασιών του corporate banking (επιχειρηματικά δάνεια προς μεγάλες επιχειρήσεις).

Υπόθεση ΤΤ

Ελεύθερος με εγγύηση ο Α.Φιλιππίδης

Ελεύθερος με την επιβολή χρηματικής εγγύησης 2.000.000 ευρώ και τους περιοριστικούς όρους της απαγόρευσης εξόδου από τη χώρα και της υποχρεωτικής εμφάνισης ανά τακτά χρονικά διαστήματα σε αστυνομικό τμήμα, αφέθηκε μετά την πολύωρη απολογία του ο πρώην επικεφαλής του ΤΤ, Άγγελος Φιλιππίδης. Ο κατηγορούμενος για απιστία και απάτη, ξεκίνησε να απολογείται περίπου στις 10 το πρωί έχοντας παραδώσει στον ανακριτή της υπόθεσης υπόμνημα 300 σελίδων, με το οποίο αρνείται τις κατηγορίες και υποστηρίζει ότι για τη χορήγηση των επίμαχων δανείων η Τράπεζα είχε εγγυήσεις και εξασφαλίσεις.



Η Ικανοποίηση
δεν είναι μόνο συναίσθημα.
Είναι πράξεις.

Για άλλη μια χρονιά διατηρήσαμε σε υψηλά επίπεδα τον δείκτη ικανοποίησης των πελατών μας

Μέσα στο 2012:

- **Αποζημιώσαμε το 98,8%** των περιστατικών ζωής, ατυχημάτων και ιατρικών περιπτώσεων που υποβλήθηκαν
- **Ικανοποιήσαμε το 93%** των αποζημιώσεων ζωής μέσα σε 10 ημέρες από την υποβολή των δικαιολογητικών
- **Πληρώσαμε €25,8 εκατ.** σε αποζημιώσεις ζωής και υγείας
- **Πληρώσαμε €21,1 εκατ.** σε αποζημιώσεις αυτοκινήτων, πυρός και λοιπών κλάδων
- **Δημιουργήσαμε** καινοτόμα και πρωτοποριακά προϊόντα
- **Εφαρμόσαμε διεθνείς πρακτικές** στην οργάνωση του Ομίλου σε **συνεργασία με κορυφαίους διεθνείς συμβούλους**
- **Επιτελέσαμε σημαντικό έργο** με το πρόγραμμα Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης «Ανταπόδοση Ζωής» σε συνεργασία με το Μη Κερδοσκοπικό Σωματείο Δεσμός
- **Συνεχίσαμε τη συνεργασία μας** με τους κορυφαίους αντασφαλιστές διεθνούς κύρους
- **Συμπληρώσαμε 57 χρόνια** στην ελληνική ασφαλιστική αγορά



International Life Για καλύτερη ζωή
Ασφάλειες Ζωής και Περιουσίας

Λ. Κηφισίας 7 & Νεαπόλεως 2, 151 23 Μαρούσι
Τηλ: 210 8119000 • Fax: 210 8119109 • e-mail: inlife@inlife.gr • www.inlife.gr

REVENSE

ΤτΕ: Διευκρινίσεις επί των

Διευκρινίσεις σε όλες τις ερωτήσεις που απέστειλε η ΕΕΑΕ στην ΤτΕ σχετικά με τις Πράξεις

a/a	Διάταξη	Ερώτηση	Απάντηση
1	ΠΕΕ 30 & 31	Οι ΠΕΕ 30 & 31 θα εφαρμοστούν από 1.1.2014 ή υπάρχει ενδεχόμενο να γίνει αποδεκτό κάποιο μεταβατικό χρονικό διάστημα μέχρι να προσαρμοστούν τα συστήματα της εταιρείας;	Οι ΠΕΕ 30 & 31 θα εφαρμοστούν από 1.1.2014. Δεν προβλέπεται μεταβατικό χρονικό διάστημα, εκτός από τις περιπτώσεις που αναφέρονται στις δύο πράξεις.
2	αρθρ. 9 ΠΕΕ30	Στο άρθρο 9 της ΠΕΕ 30 αναφέρεται ότι οι εταιρείες θα πρέπει να παρακολουθούν σε συνεχή βάση την παραγωγή και να ενημερώνουν σχετικά τους διαμεσολαβητές. Στην περίπτωση που η εταιρεία μας έχει δρομολογήσει και αναπτύσσει τις κατάλληλες μηχανογραφικές εφαρμογές για την υποστήριξη της ανωτέρω παρακολούθησης και ενημέρωσης αλλά δεν θα έχει ολοκληρώσει αυτές έως την 1.1.2014 αλλά μετά από κάποιο διάστημα, αυτό θα ήταν αποδεκτό από την Εποπτική Αρχή;	Τονίζεται ότι και για την εν λόγω διάταξη ισχύει ο γενικός κανόνας έναρξης ισχύος την 1.1.2014, κάθε δε σχετική υπέρβαση του χρόνου αυτού κρίνεται κατά περίπτωση (ad hoc).
Επί της από 29-11-2013 επιστολής της ΕΑΕΕ			
1	Σελ. 4 σημείο 3	Αν η ενσωμάτωση του Κανονισμού Πωλήσεων στη σύμβαση συνεργασίας με το δίκτυο πρόσκτησης εργασιών αποστρέφει την ασφαλιστική επιχείρηση από την ευελιξία να τροποποιεί συχνά τον Κανονισμό.	Η ασφαλιστική επιχείρηση μπορεί να βρει πρόσφορους και μη γραφειοκρατικούς τρόπους, με τους οποίους θα διασφαλίσει ότι το δίκτυο ενημερώνεται πλήρως και λεπτομερώς και συναινεί τόσο με τον αρχικό Κανονισμό Πωλήσεων όσο και με κάθε μεταγενέστερη τροποποίηση του.
Επί του συνημμένου στην ως άνω επιστολή ερωτηματολογίου για την Πράξη 30/2013			
1	Άρθρο 3 Ορισμοί	Α. Αν αποτελεί πρόθεση της ΤτΕ η εφαρμογή όλης της Πράξης και στο «έμμεσο» δίκτυο συνεργατών. Β. Ποιοι θεωρούνται «υπάλληλοι»; Γ. Τι θεωρείται υπερπρομήθεια;	Α. Υπάρχουν συγκεκριμένα σημεία της ΠΕΕ 30/2013 που είναι δεκτικά εφαρμογής και επί των «έμμεσων» συνεργατών, όπως ενδεικτικά στο άρ. 8 παρ. 3 εδάφιο γ' (υπεξουσιοδότηση για είσπραξη ασφαλιστρού), στο άρ. 13 παρ. 3 (διανομή εντύπων στον πελάτη) και το άρ. 6 παρ. 1 α (τα κριτήρια καταλληλότητας του άμεσου συνεργάτη καταλαμβάνουν και τον τρόπο συνεργασίας του με το έμμεσο δίκτυο). Β. Υπάλληλοι θεωρούνται όλοι οι εργαζόμενοι με σύμβαση εξαρτημένης εργασίας και ανεξαρτήτως του ύψους της «παραγωγής» τους Γ. Ο ορισμός της υπερπρομήθειας δίδεται στο άρ. 3 παρ. 10 της ΠΕΕ 30/2013.
2	Άρθρο 5 Εμπορική Πολιτική	Α. Ποιες οι συνέπειες σε περίπτωση που η εταιρεία διαφοροποιηθεί των στόχων της; Β. Η διαδικασία «μετακίνησης» ενός συμβούλου καθίσταται πολύπλοκη και δυσλειτουργική.	Α. Η διαφοροποίηση των στόχων δεν θεμελιώνει από μόνη της την επιβολή διοικητικών κυρώσεων. Αντίθετα, οι αποκλίσεις είναι αναμενόμενες και θα αξιολογούνται σε συνδυασμό με τις ενέργειες της διοίκησης για την αντιμετώπιση τους ή τον επανακαθορισμό των στόχων (όπου είναι αναγκαίο). Τονίζεται η υποχρέωση ενημέρωσης της Εποπτικής Αρχής στην περίπτωση τροποποίησης της Εμπορικής Πολιτικής κατά την παρ. 2 του άρ. 5 της ΠΕΕ 30/2014. Β. Η διαδικασία δεν είναι πολύπλοκη. Κάθε ενδιαφερόμενος μπορεί να θέσει ειδικό ερώτημα. Σε κάθε περίπτωση, η διάταξη είναι αναγκαία για την προστασία των ασφαλισμένων και την εύρυθμη λειτουργία της ασφαλιστικής αγοράς.
2	Άρθρο 5 Εμπορική Πολιτική	Γ. Η Εμπορική Πολιτική να υποβάλλεται σε 10 εργάσιμες ημέρες. Δ. Ζητείται η διαγραφή της ανάλυσης ανά προϊόν και κάλυψη.	Γ. Εφόσον η διάταξη εφαρμόζεται μόνο σε περίπτωση μεταβολής της πολιτικής και αναφέρει τη συνοπτική αποστολή των αλλαγών που αυτομόντα ήδη γνωρίζει η εταιρεία, δεν την επιφορτίζει ιδιαίτερα ώστε οι 10 ημέρες προθεσμίας να είναι εργάσιμες. Δ. Η διάταξη αυτή αποσκοπεί στο να περιγράψει η εταιρεία το είδος των προϊόντων με τα οποία προτίθεται να δραστηριοποιηθεί και όχι να αναλύσει, και να κατονομάσει ξεχωριστά, κάθε προσφερόμενο ασφαλιστικό προϊόν. Δύναται να αναφέρεται απλώς η κατηγορία των προϊόντων (π.χ. προϊόντα unit linked χωρίς ή με χρηματοοικονομικές εγγυήσεις). Κατά τον τρόπο αυτόν είναι αναγκαία διάταξη.

3	Άρθρο 6 Κανονισμός Πωλήσεων	Α. Επισημαίνεται η δυσκολία να αποτελεί αναπόσπαστο τμήμα της ατομικής σύμβασης κάθε διαμεσολαβητή. Β. Μπορούν οι εταιρείες να καταρτίζουν ειδικές συμφωνίες με ορισμένους συνεργάτες π.χ. ως προς το ύψος της προμήθειας;	Α. Ο Κανονισμός Πωλήσεων περιέχει στοιχεία και όρους που αφορούν εξίσου όλο το δίκτυο. Είναι διατυπωμένος με απρόσωπο και γενικό τρόπο. Συνεπώς η σύνδεση του με τα ατομικά στοιχεία κάθε διαμεσολαβητή ξεχωριστά δεν είναι βάσιμη. Ο Κανονισμός Πωλήσεων, βάσει της παρ.3 του άρ. 6 της Πράξης, αποτελεί περιεχόμενο της σύμβασης και ως τέτοιο πρέπει να αντιμετωπιστεί. Β. Οι εταιρείες θα πρέπει να προβλέπουν, με τρόπο γενικό και απρόσωπο, συγκεκριμένα κριτήρια-στόχους που, αν επιτευχθούν από οποιοδήποτε μέλος του δικτύου πρόσκτησης εργασιών, θα έχουν συγκεκριμένες παροχές/ διευκολύνσεις κληπ. Διαφοροποίηση που δεν προκύπτει από συγκεκριμένα προδιατυπωμένα και αντικειμενικά κριτήρια καταρχήν δεν επιτρέπεται.
4	Άρθρο 7 Ετήσιο Πρόγραμμα Παραγωγής Ασφαλιστρών	Α. Η διάταξη δεν είναι εφαρμοσμένη λόγω της υπερβολικής λεπτομέρειας της. Β. Να δοθεί παράταση για την πρώτη υποβολή (31-01-2014).	Α. Η διάταξη είναι εφαρμοσμένη και αποσκοπεί στη μέγιστη δυνατή ανάλυση της προβλεπόμενης παραγωγής, προκειμένου να μπορεί η εταιρεία να παρακολουθεί την εν γένει πορεία της και να εντοπίζει τις περιοχές που πρέπει να ενεργήσει για να θωρακίσει την ασφαλή και φερέγγυα επιχειρηματική της πορεία. Η διάταξη είναι αναγκαία για την επίτευξη των στόχων αυτών. Για παράδειγμα, είναι συνήθης η πρακτική της ομαδοποίησης των ασφαλίσεων σε διοικητικούς κλάδους που δεν ταυτίζονται κατ'ανάγκη με τους κλάδους του άρ. 13 ν.δ. 400/70. Στις περιπτώσεις αυτές, η εταιρεία, στο πλαίσιο του άρ. 7, μπορεί να αναγάγει τις προβλέψεις της στους κλάδους του άρ. 13 ν.δ. 400/70. Β. Ισχύει ό/η προβλέπεται στην Πράξη.
5	Άρθρο 8 ΠΟΔΙ-ΠΕΑ	Α. Το άρθρο αφορά σε σημαντικές εσωτερικές πληροφορίες που δεν θα έπρεπε να υποβάλλονται στην Εποπτική Αρχή. Β. Αν η υπό ρύθμιση προέσπραξη αφορά και στις πρόσθετες πράξεις του κλάδου ζωής. Γ. Σε ποια ημερομηνία θα εγγραφεί λογιστικά το ασφαλιστρού, όταν υπάρχει χρονική απόσταση από την καταβολή της είσπραξης από την εταιρεία; Δ. Το ίδιο ως άνω ερώτημα, όταν η πληρωμή γίνεται με πιστωτική κάρτα.	Α. Η Εποπτική Αρχή έχει πρόσβαση στο σύνολο των εγγράφων και των πληροφοριών της εποπτευόμενης εταιρείας, σύμφωνα με το ισχύον θεσμικό πλαίσιο (ν.δ. 400/1970). Διάφορα τυγχάνει το ζήτημα σύγχρονος εφαρμογής της διάταξης του άρθρου 115 του ν.δ. 400/1970. Β. Ναι. Γ. Με βάση τους λογιστικούς κανόνες και τις οικείες διατάξεις για τους λογαριασμούς. Τονίζεται ότι δεν θεωρείται είσπραξη ασφαλιστρού από την Εταιρεία η παραλαβή μεταχρονολογημένης επιταγής, εκδόσεως ή μεταβιβαζόμενης δι' οπισθογραφήσεως από τον ασφαλιστικό διαμεσολαβητή. Δ. Ως ανωτέρω. Επιπλέον, βάσει συμφωνίας μεταξύ πιστωτικού ιδρύματος και ασφαλιστικής εταιρείας.
5	Άρθρο 8 ΠΟΔΙ-ΠΕΑ	Ε. Αν στο εδάφιο 2 της παρ. 2 η κάθε εταιρεία μπορεί ελεύθερα να ορίζει τις εξαιρέσεις του κανόνα. ΣΤ. Αν η αυτοτελής αξιολόγηση του έμμεσου συνεργάτη προϋποθέτει και συμβατική σχέση μαζί του.	Ε. Συνιστάται η αιτιολογημένη και εξαιρετικά περιορισμένη, ποσοτικά και ποιοτικά, εφαρμογή του 2 ^{ου} εδαφίου, ως προκύπτει από το ίδιο το κείμενο της διατάξεως. ΣΤ. Όχι, δεν προϋποθέτει.
6	Άρθρο 9 Οργάνωση Διαχείρισης και Παραγωγής Ασφαλιστρού	Επισημαίνεται η αδυναμία των εταιρειών να ανταποκριθούν στην απαίτηση.	Οι εταιρείες οφείλουν να προβούν στις απαραίτητες διοικητικές, οργανωτικές και λοιπές ενέργειες, προκειμένου να εξασφαλίσουν την εφαρμογή των διατάξεων. Οι προβλεπόμενες υποδομές και τρόποι οργάνωσης συμβάλλουν στον εξορθολογισμό της διαχείρισης της παραγωγής και στην καλύτερη πληροφόρηση τόσο της Διοίκησης, όσο και των συνεργατών-διαμεσολαβητών.
7	Άρθρο 10 - Λοιπά μέσα οργάνωσης	Α. Εάν είναι σύνομη η καταχώρηση πριν την έκδοση του συμβολαίου. Β. Ερωτάται εάν όλες οι αιτήσεις που θα παραλαμβάνονται μαζί εντάσσονται στην εξείρεση.	Α. Είναι σύνομη η καταχώρηση αίτησης πριν την έναρξη της κάλυψης, τυπικά και ουσιαστικά, και ανεξάρτητα από το πότε εκδόθηκε (εκτυπώθηκε) το συμβόλαιο. Β. Όχι, δεν εντάσσεται στην εξείρεση η μαζί υποβολή των αιτήσεων. Συνιστάται στις εταιρείες να επιδιώκουν την ελαχιστοποίηση του χρόνου μεταξύ της υπογραφής της αίτησης από τον πελάτη και της καταχώρησης αυτής από τις υπηρεσίες της ασφαλιστικής εταιρείας. Τούτο προκύπτει από την ίδια την διάταξη.

πράξεων 30 & 31

30 & 31 δημοσιοποίησε η ΤτΕ σε σχετική εγκύκλιό της και παρουσιάζει το NextDeal.

8	Άρθρο 11 - Αρχείο δικτύου πρόσκτησης	A. Αν επιτρέπεται η τήρηση του μόνον σε ηλεκτρονική μορφή.	A. Η διάταξη προβλέπει την τήρηση αρχείου και σε έντυπη μορφή. Η τήρηση και σε έντυπη μορφή είναι αναγκαία καθ' όσον εξυπηρετεί την αποδεικτική διαδικασία, ιδίως ενώπιον των Δικαστικών Αρχών, αλλιά και την ταυτοποίηση των στοιχείων που έχουν καταχωρηθεί ηλεκτρονικά.
		B. Αν η υποχρέωση καταλαμβάνει παλαιές και νέες συμβάσεις.	B. Καταλαμβάνει και τις παλαιές για όσα δικαιολογητικά προσκομίζονται στις εταιρείες από την έναρξη ισχύος της Πράξης και μετά.
9	Άρθρο 13 Κανόνες προσυμβατικής δεοντολογίας	A. Ποιες διατάξεις του Κώδικα Δεοντολογίας θα εφαρμοστούν και στο απευθείας δικτυο πρόσκτησης;	A. Όποιες προσήκουν στη διαδικασία της πώλησης. Προφανώς η εφαρμογή (μέρους) του άρ. 11 π.δ. 190/06, που αφορά στην ενημέρωση για το επαγγελματικό επιμελητήριο που έχει την έδρα του ο ασφαλιστικός διαμεσολαβητής, δεν μπορεί να εφαρμοστεί στον υπάλληλο ασφαλιστικής επιχείρησης που διενεργεί απευθείας πωλήσεις.
		B. Αν στην παρ. 5 εμπίπτουν οι κάθε είδους αποδείξεις εξόφλησης ασφαλιστρού.	B. Ναι, εμπίπτουν.
		Γ. Δεν είναι κατανόητη η σκοπιμότητα να ελέγχει η εταιρεία την τήρηση των σχετικών υποχρεώσεων των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών.	Γ. Η σκοπιμότητα είναι η εξής: να αποφευχθεί ή περιοριστεί ο κίνδυνος να υποχρεωθεί η εταιρεία ενδεχομένως σε καταβολή αποζημίωσης για κακή πώληση, επειδή ο διαμεσολαβητής είναι προστηθείς της.
10	Άρθρο 14 - Λοιποί Κανόνες Δεοντολογίας	Για την παρ. 4, τι θα ισχύσει: Α. Πώς η Εποπτική Αρχή απαγορεύει την παρέμβαση στη σχέση διαμεσολαβητή -πελάτη, όταν είναι υπεύθυνος για τις πράξεις/παραλείψεις των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών;	A. Η διάταξη σκοπό έχει την αντιμετώπιση ακραίων και καταχρηστικών πρακτικών. Για την περίπτωση ευθύνης της ίδιας της εταιρείας ισχύουν οι λοιπές διατάξεις της εν λόγω ΠΕΕ 30/2013, ενώ εφαρμόζεται και η διαδικασία της ΠΕΕ 3/2013.
		B. Τι θα ισχύσει στις περιπτώσεις πελατών που στρέφονται εναντίον διαμεσολαβητών και ζητούν την αλληλαγία τους;	B. Θα πρέπει η αίτηση να υποβληθεί στην εταιρεία και να αξιολογηθεί στο πλαίσιο της ΠΕΕ 3/2013. Εφόσον η εταιρεία τεκμηριωμένα μπορεί να υποστηρίξει την πλήρη μελή εξυπηρέτηση του πελάτη, τότε προφανώς το αίτημα του πελάτη υπερτερεί.
Επί του συνημμένου στην ως άνω επιστολή ερωτηματολογίου για την Πράξη 31/2013			
1	Άρθρο 4	Ποια μέλη Δ.Σ. καταλαμβάνει η παρ. 3;	Εφαρμόζονται οι γενικές διατάξεις περί ευθύνης μελών Δ.Σ.
2	Άρθρο 5 παρ. 3,4	Αν αφορούν στον λήπτη της ασφάλισης ή/και στον ασφαλισμένο.	Στον λήπτη της ασφάλισης.
3	Άρθρο 5 παρ. 4	A. Αν επιβάλλεται το έντυπο αναγκών και στις ασφάλισεις αυτοκινήτου.	A. Το έντυπο αναγκών αποτελεί κοινοτική επιταγή, έχει ενσωματωθεί με το άρθρο 11 π.δ. 190/06, και η κοινοτική ρύθμιση δεν διακρίνει σε κλάδους δραστηριότητας. Επισημαίνεται δε ότι οι ασφαλισμένοι για αστική ευθύνη από την κυκλοφορία αυτοκινήτου ζητούν και άλλες προαιρετικές καλύψεις.
		B. Να αποσαφηνιστεί αν θα πρέπει η εταιρεία να έχει λάβει επί αποδείξει και το έντυπο αναγκών πελάτη.	B. Δεν είναι απαραίτητο, καθώς η υποχρέωση αυτή βαρύνει κατ' αρχάς τους διαμεσολαβητές (άρ. 11 π.δ. 190/06).
4	Άρθρο 5 παρ. 7	Αν τα σχετικά έντυπα ενημέρωσης είναι όσα ήδη προβλέπονται στην κείμενη νομοθεσία.	Ναι, όσα ήδη προβλέπονται.
5	Άρθρο 5 παρ. 8 περ. δ	Δεν πρόκειται για νέα έντυπα (όπ.π.).	Ναι, δεν πρόκειται για νέα έντυπα.
6	Άρθρο 5 παρ. 9 περ. στ	Τι σημαίνει «διακρίσεις μεταξύ ασφαλιστρών που έχουν τις ίδιες προϋποθέσεις ασφάλισης»;	Εννοείται η διάκριση μεταξύ ασφαλισμένων για το ίδιο προϊόν και τιμολόγιο.
7	Άρθρο 6	Τα στοιχεία της παρ. 2 στοιχ. α, β και γ μπορούν να διαβιβάζονται στον διαμεσολαβητή ηλεκτρονικά;	Ναι, μπορούν. Πρέπει ωστόσο αυτό να ρυθμίζεται ειδικότερα με τη σύμβαση συνεργασίας (πχ ποιος φέρει το κόστος της εκτύπωσης ενημερωτικού υλικού).
8	Άρθρο 8	A. Οι ήδη υπάρχουσες συμβάσεις πώς αντιμετωπίζονται;	A. Απαιτούνται νέες συμβάσεις με όλο το δίκτυο.
		B. Είναι νομικά ισχυρή η κατάργηση του π.δ. 298/86;	B. Σύμφωνα με το άρθρο 21 του Ν. 1569/95, από την έναρξη ισχύος της ΠΕΕ 31/2013 αυτοδικαίως καταργείται το εν λόγω π.δ., η διάταξη είναι διαπιστωτική.



9	Άρθρο 9	Αν η εφαρμογή του άρ. 33 παρ. 2 ν.δ. 400/70 καταλαμβάνει και τα ασφαλιστρα που οφείλονται ήδη κατά την έναρξη ισχύος της Πράξης;	Όχι, μόνο τις ανανεώσεις και νέες ασφαλίσσεις που οι οφειλές τους εμπίπτουν από και μετά την 1.1.2014.
		1. Αν ένας πελάτης καταθέσει στον τραπεζικό λογαριασμό του διαμεσολαβητή, υποχρεούται ο διαμεσολαβητής να του στείλει απόδειξη;	1. Όχι, διότι το καταθετήριο αποτελεί απόδειξη σύμφωνα με το άρ. 9 παρ. 1.
10	Πρόσθετες διευκρινίσεις για το άρθρο 9	2. Αν ένας πελάτης καταθέσει στον τραπεζικό λογαριασμό της εταιρείας ή στα ΕΛΤΑ, υποχρεούται ο διαμεσολαβητής να του στείλει απόδειξη; Αν ο διαμεσολαβητής στείλει με αντικαταβολή μέσω ΕΛΤΑ στον πελάτη του το ασφαλιστήριο, υποχρεούται να του στείλει μαζί και απόδειξη (της εταιρείας ή δική του);	2. Όχι, για τον ίδιο με τον ανωτέρω λόγο.
		3. Θα στείλει ο διαμεσολαβητής την απόδειξη εισπραχθείς ασφαλιστρού μαζί με το προς είσπραξη ασφαλιστήριο ή μετά;	3. Όχι, για τον ανωτέρω λόγο. Ωστόσο επισημαίνεται ότι οι ασφαλιστικές εταιρείες οφείλουν να τηρούν απαρέγκλιτα την αρχή της προκαταβολής του ασφαλιστρού και να ελαχιστοποιούν τη χρονική απόσταση μεταξύ καταβολής του ασφαλιστρού και παράδοσης του ασφαλιστηρίου συμβολαίου (π.χ. παράδοση χέρι με χέρι). Πρακτικές ως οι ερωτώμενες δεν συνάδουν με την αρχή αυτή και πρέπει να αποφεύγονται. Τούτο προκύπτει από την ίδια τη διάταξη. Δεν επιτρέπεται να αποσταλεί απόδειξη, εάν δεν έχει πραγματικά εισπραχθεί το ασφαλιστήριο (βλ. και απάντηση υπ' αριθμ. 3.).
		4. Αν ένας διαμεσολαβητής χρησιμοποιεί για την είσπραξη courier ή ΕΛΤΑ, πρέπει να το δηλώσει ως «Συνεργάτη του» στην εταιρεία στο πλαίσιο του άρ. 9 και να λάβει σχετική έγκριση;	4. Ναι, πρέπει.
		5. Αν ένας διαμεσολαβητής χρησιμοποιεί (νόμισμα) για την είσπραξη courier ή ΕΛΤΑ, ποιος πρέπει να δίνει απόδειξη εισπραχθείς στον πελάτη και με ποια ημερομηνία;	Σε κάθε περίπτωση, ο ταχυδρομικός φορέας (courier ή ΕΛΤΑ) δίνει απόδειξη με την πραγματική ημερομηνία εισπραχθείς από τον πελάτη. Τότε ξεκινά η προθεσμία του άρ. 33 ν.δ. 400/70, τόσο για τον courier ή τον ΕΛΤΑ ή διαμεσολαβητή άλλης κατηγορίας που εμπλέκεται στην είσπραξη όσο και για τον διαμεσολαβητή-άμεσο συνεργάτη της εταιρείας.
		6. Πολλές εταιρείες courier καταθέτουν αυθημερόν τις εισπραχθείς τους σε τραπεζικό λογαριασμό του διαμεσολαβητή. Απαλλάσσει το σχετικό καταθετήριο τον ασφαλιστικό διαμεσολαβητή από την αποστολή απόδειξης;	6. Βλ. απάντηση υπ' αρ. 3.
		7. Είναι διπλότυπες οι αποδείξεις που εκδίδει ο διαμεσολαβητής (ώστε το ένα απόκομμα να τηρείται στο Αρχείο του άρ. 6 παρ. 2δ);	7. Οπωσδήποτε.
		8. Ποια ημερομηνία φέρουν οι αποδείξεις, εκείνης της αποστολής της απόδειξης στον πελάτη ή την πραγματικής εισπραχθείς του ασφαλιστρού;	8. Η ερώτηση παρέλκει. Βλ. απάντηση στην ερώτηση 3 και 6 ανωτέρω.
		9. Τι σημαίνει «ενυπόγραφη απόδειξη»;	9. Φέρει τις υπογραφές και αυτού που πληρώνει και αυτού που εισπράττει.

Ευρώπη ΑΕΓΑ

Ασφάλισε την ομάδα στους Ολυμπιακούς στο Σότσι

Στην Ευρώπη ΑΕΓΑ εμπιστεύθηκε η Ελληνική Ολυμπιακή Επιτροπή την ασφάλιση της ομάδας που εκπροσωπεί την Ελλάδα στους XXII Χειμερινούς Ολυμπιακούς Αγώνες «SOCHI 2014», που είναι σε εξέλιξη στη Ρωσία.

Το ασφαλιστήριο συμβόλαιο, όπως γνωστοποίησε η εταιρία, παρέχει κάλυψη στα μέλη της Εθνικής Αντιπροσωπείας, έχει διάρκεια από τις 1/2/2014 έως τις 26/2/2014, ενώ στις παροχές του περιλαμβάνει, μεταξύ άλλων, την ασφάλιση των αθλητών και συνοδών για κινδύνους όπως θάνατο από ατύχημα, Μόνιμη Οθλή /Μερική Ανικανότητα από ατύχημα, Ιατροφαρμακευτικά και Νοσοκομειακά έξοδα από ατύχημα. Σημειώνεται ότι, δεν είναι η πρώτη φορά που η Ελληνική Ολυμπιακή Επιτροπή εμπιστεύεται την Ευρώπη ΑΕΓΑ για τη

σύναψη ασφαλιστηρίου συμβολαίου. Τον περασμένο Σεπτέμβριο η Ευρώπη ΑΕΓΑ ανέλαβε την ασφάλιση της ομάδας που συνόδευσε την Ολυμπιακή Φλόγα, κατά τη διάρκεια της λαμπαδηδρομίας για τους φετινούς Χειμερινούς Ολυμπιακούς Αγώνες. Στην Ευρώπη ΑΕΓΑ είναι επίσης ασφαλισμένα τα περιουσιακά στοιχεία της Ελληνικής Ολυμπιακής Επιτροπής, στα οποία συμπεριλαμβάνονται το Παναθηναϊκό Στάδιο, το Ολυμπιακό κολυμβητήριο, οι εγκαταστάσεις στην Αρχαία Ολυμπία και το Μουσείο Σύγχρονων Ολυμπιακών αγώνων. Η συνεχής εμπιστοσύνη που επιδεικνύει η Ελληνική Ολυμπιακή Επιτροπή στην Ευρώπη ΑΕΓΑ, αποτελεί την καλύτερη αναγνώριση του κύρους και της φερεγγυότητας που χαρακτηρίζουν την εταιρία, ενώ επιβεβαιώνει και, κα-



τά μια έννοια, επιβραβεύει την υγιή ανάπτυξη της στο χώρο της ιδιωτικής ασφάλισης, υπογράμμισε ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Ευρώπη ΑΕΓΑ, κ. Νικόλαος Μακρόπουλος.

Η ελληνική αποστολή στην έναρξη των Χειμερινών Ολυμπιακών Αγώνων στο Σότσι.

International Life

Στη Λέσχη προέδρου ο Phillip Richards



Ο Ph. Richards με την ομάδα της International Life.

Τον διακεκριμένο εισηγητή της GAMA, κ. Phillip Richards καλωσόρισε στην Αθήνα ως επίσημο προσκεκλημένο και ομιλητή, η International Life. Ο κ. Richards, ως εκπρόσωπος της GAMA International, βρέθηκε στην Ελλάδα στο πλαίσιο της εκπαιδευτικής ημερίδας που διοργάνωσε ο ΠΣΣΑΣ και συναντήθηκε με τις εταιρείες - μέλη της GAMA στην Ελλάδα, προκειμένου να μεταδώσει πρακτικές εμπειρίες και απόψεις που έχει ο ίδιος αποκομίσει μέσα από την πολύχρονη πείρα του στον διεθνή εκπαιδευτικό οργανισμό. Ο κ. Phillip Richards είναι πρόεδρος Δ.Σ. και CEO του North Star Resource Group και ομιλητής της GAMA για θέματα που αφορούν στο στρατηγικό σχεδιασμό, ηγεσία και εναλλακτικά συστήματα διανομής στον κλάδο ασφαλειών και χρηματοοικονομικών υπηρεσιών του 21ου αιώνα. Έχει διατελέσει πρόεδρος της GAMA International και σήμερα η North Star κατατάσσεται μεταξύ των 3 μεγαλύτερων επιχειρήσεων του είδους της στον κόσμο σύμφωνα με την GAMA International. Όπως τονίζεται, ο κύκλος των συναντήσεων της Λέσχης Προέδρου της International Life «άνοιξε» δυναμικά με την παρουσία του κ. Richards, ο οποίος επικεντρώθηκε σε θέματα καθημερινής οργάνωσης και λειτουργίας των Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών, καθώς και σε σύγχρονους τρόπους ανάπτυξης του χαρτοφυλακίου, λειτουργώντας ως πηγή έμπνευσης και γνώσης για τους συνεργάτες της εταιρίας. Η παρουσία του κ. Richards στη συνάντηση της Λέσχης Προέδρου, είναι απόδειξη ότι στην International Life, έχοντας ως πρότυπο τους κορυφαίους επαγγελματίες της παγκόσμιας ασφαλιστικής βιομηχανίας, ανεβάζουμε τον πήχη ακόμα πιο ψηλά, σχολίασε μεταξύ άλλων ο Αν. Γενικός Διευθυντής Εμπορικού Τομέα, Διευθυντής Agency System & Εκπαίδευσης κ. Κλέαρχος Πεφάνιος.

ARAG: Εκπτώσεις στα ασφαλιστήρια

Η ARAG - Νομική Προστασία επιβραβεύοντας τους παλιούς ασφαλισμένους της προσφέρει έκπτωση στον κλάδο Ν.Π. ΙΧΕ Οχήματος / Δικύκλου: Συγκεκριμένα, όπως ανακοίνωσε η εταιρία, όσοι πελάτες έχουν ήδη ένα ασφαλισμένο ΙΧΕ όχημα ή δίκυκλο στην εταιρία (με αυτοτελές ασφαλιστήριο και όχι μέσω μικτού συμβολαίου) με συμβόλαιο ισχύος πάνω από ένα χρόνο χωρίς έκπτωση, μπορούν να ασφαλισουν το δεύτερο μη ασφαλισμένο ΙΧΕ όχημα τους ή δίκυκλο με έκπτωση 20% επί του κανονικού τιμολογίου 2014.

Όσοι πελάτες έχουν δύο ασφαλισμένα ΙΧΕ ή δίκυκλα στην εταιρία (με αυτοτελή ασφαλιστήρια και όχι μέσω μικτού συμβολαίου) με συμβόλαιο ισχύος πάνω από ένα χρόνο χωρίς έκπτωση, τότε για το τρίτο μη ασφαλισμένο ΙΧΕ όχημα ή δίκυκλο που προτίθενται να ασφαλισουν θα τυγχάνουν έκπτωσης 30% επί του κανονικού τιμολογίου 2014. Το ίδιο ισχύει και για όσους έχουν 3 ασφαλιστήρια ΙΧΕ οχήματος ή δίκυκλου. Για πάνω από 3 οχήματα / δίκυκλα ισχύει η τιμολογιακή έκπτωση. Έκπτωση 20% για την ασφάλιση ΙΧΕ οχήματος ή δίκυκλου προσφέρεται σε όσους πελάτες έχουν πάνω από ένα χρόνο συμ-

βόλαιο ARAG χωρίς έκπτωση στους κλάδους Ν.Π. ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑΣ - ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗΣ Ν.Π. - ΣΚΑΦΩΝ - Ν.Π. ΑΚΙΝΗΤΩΝ - ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΤΩΝ ΠΟΛ/ΚΙΑΣ - ΛΟΓΙΣΤΩΝ - ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥ ΜΕΣΟΛΑΒΗΤΗ & ΠΡΑΓΜΑΤΟΓΝΩΜΟΝΑ

Σημειώνεται ότι οι εκπτώσεις στις περιπτώσεις 1,2,3 αφορούν νέα ασφαλίση ΙΧΕ οχήματος / δίκυκλου όταν αυτή συνάπτεται αυτοτελώς και όχι μέσω μικτού συμβολαίου, στο οποίο η έκπτωση εμπεριέχεται.

• Πελάτες οιοδήποτε συμβολαίου ARAG με ισχύ πάνω από ένα χρόνο θα τυγχάνουν έκπτωσης 20% στην επομένη ανανέωση του ασφαλιστηρίου τους (εάν υπάρχουν περισσότερα του ενός, η έκπτωση θα αφορά ένα ασφαλιστήριο της επιλογής τους), εφόσον συστήσουν στην εταιρία ένα νέο πελάτη στα προγράμματα Ν.Π. ΟΧΗΜΑΤΟΣ / ΔΙΚΥΚΛΟΥ-ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑΣ-ΝΠ ΜΙΚΤΗΣ ΚΑΛΥΨΗΣ-ΝΠ ΑΚΙΝΗΤΩΝ-ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΤΩΝ ΠΟΛΥΚΑΤΟΙΚΙΑΣ - ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΩΝ/ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ετήσιας διάρκειας και κανονικού τιμολογίου και εφόσον η ασφάλιση αυτή ολοκληρωθεί. Το ασφαλιστήριο που θα ελαφρύνεται με την έκπτωση θα πρέπει να είναι κανονικού τιμολογίου, δηλαδή χωρίς άλλη προηγούμενη έκπτωση.

Η ARAG - Νομική Προστασία, στο πλαίσιο της εταιρικής κοινωνικής ευθύνης και την συμπαράσταση και συμπαράταξη των συνεργατών της δικηγόρων, ξεπερνώντας τα όρια των πελατειακών της υποχρεώσεων και αναλογιζόμενη τις συνθήκες που επικρατούν στην κοινωνία σήμερα και ιδιαίτερα στην αγορά εργασίας, αποφάσισε την παρακάτω κοινωνική προσφορά - δράση:

Μία ημέρα κάθε μήνα και για συγκεκριμένες ώρες θα προσφέρονται δωρεάν τηλεφωνικές νομικές συμβουλές για τα εργασιακά δικαιώματα ανθρώπων που απολύθηκαν ή κινδυνεύουν να απολυθούν στον ιδιωτικό τομέα εργασίας. Η ημερομηνία κάθε μηνός, οι ώρες επικοινωνίας, τα ονόματα των συνεργατών δικηγόρων, τα τηλέφωνα επικοινωνίας, θα αναρτώνται στις αρχές κάθε μηνός στην ιστοσελίδα της ARAG www.ARAG.GR.

Η προσφορά μας αυτή θα ισχύσει κατ' αρχήν πιλοτικά για κάποιους μήνες, με την παραπάνω σχεδίαση και ανάλογα με την ανταπόκριση θα εξελιχθεί.

Η παροχή θα γίνεται σε Αθήνα, Θεσ/νίκη και Πάτρα.

Για τον μήνα Φεβρουάριο 2014 η παροχή των δωρεάν νομικών συμβουλών, θα γίνει την Παρασκευή 21.02.14

- για την Αθήνα, μεταξύ των ωρών 16:00-18:00 στα τηλέφωνα 210.7490917, 210.7490913 & 210.7490910
- για την Θεσ/νίκη μεταξύ των ωρών 12:00-14:00 στο τηλέφωνο 2310.520720
- για την Πάτρα μεταξύ των ωρών 12:00-14:00 στο τηλέφωνο 2610.275211

ΕΑΕΕ:

Ο κ. Gabriel Bernardino στην εκδήλωση για την εποπτεία

Ειδική εκδήλωση με θέμα η «Η Εποπτεία Εγγυητής της Αξιοπιστίας της Ασφαλιστικής Αγοράς», διοργανώνει την προσεχή Παρασκευή 14 Φεβρουαρίου η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, με την ευκαιρία της Ετήσιας Τακτικής Γενικής Συνέλευσής της. Τις απόψεις τους θα αναπτύξουν οι κ. Κυριάκος Μητσοτάκης, Υπουργός Διοικητικής Μεταρρύθμισης & Ηλεκτρονικής Διακυβέρνησης, Γιώργος Σταθάκης, Βουλευτής και Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, Πρόεδρος της ΕΑΕΕ. Κεντρικός ομιλητής της εκδήλωσης θα είναι ο κ. Gabriel Bernardino Πρόεδρος της Ευρωπαϊκής Επιτροπής Ασφαλίσεων & Επαγγελματιών Συντάξεων (ΕΙΟΡΑ). Η ΕΙΟΡΑ είναι η ευρωπαϊκή εποπτική αρχή του ασφαλιστικού κλάδου με ρυθμιστικά & εποπτικά καθήκοντα και αρμοδιότητες και στόχο την προστασία των καταναλωτών, τη χρηματοοικονομική σταθερότητα, τη διαμόρφωση κοινής εποπτικής νοοτροπίας και την πρόληψη και διαχείριση κρίσεων. Η εκδήλωση θα διεξαχθεί στις 10.15 π.μ. στο Μέγαρο Μουσικής Αθηνών (Αίθουσα «Δημήτρης Μητρόπουλος»).



Ο κ. Gabriel Bernardino

AXA-Glassdrive

Νέα συνεργασία

Συνεργασία στον τομέα της αντικατάστασης και επισκευής κρυστάλλων αυτοκινήτου, ανακοίνωσαν η Glassdrive @ και η AXA Ασφαλιστική. Με τη συνεργασία αυτή, οι πελάτες της AXA Ασφαλιστικής θα έχουν τη δυνατότητα να εξυπηρετούνται με ένα απλό τηλεφώνημα από το πανελλαδικό δίκτυο της Glassdrive@, το οποίο αποτελείται από 39 επίσημους σταθμούς, 15 κινητές μονάδες και πάνω από 80 συνεργάτες, απολαμβάνοντας μοναδικές υπηρεσίες, όπως άμεση εξυπηρέτηση εντός 24 ωρών για επισκευή και αντικατάσταση των κρυστάλλων τους, δυνατότητα εξυπηρέτησης μέσω κινητής μονάδας στον χώρο που επιθυμούν, πιστοποίηση της γνησιότητας των κρυστάλλων και εγγύηση εργασίας «εφ' όρου ζωής».

Inter Partner Assistance

Σε θετική τροχιά

Σημαντική σε μέγεθος ανάπτυξη νέων εργασιών παρουσίασε, όπως αναφέρει η Inter Partner Assistance, κατά την περίοδο 2010-2013 με το μέσο ετήσιο ποσοστό αύξησης να ανέρχεται σε 27% ενώ παράλληλα ο κύκλος εργασιών της εταιρίας παρουσίασε αύξηση της τάξεως του 12%. Η ανάπτυξη αυτή η οποία συνδέεται με την ανάληψη των καθηκόντων του κ. Δημήτρη Κωνσταντίνου ως διευθύνων σύμβουλος της εταιρίας το 2010, οφείλεται τόσο στον τομέα της Οδικής Βοήθειας και Φροντίδας Ατυχήματος αλλά και στον τομέα της Ιατρικής-Ταξιδιωτικής Βοήθειας, αφού οι μεγαλύτεροι τραπεζικοί οργανισμοί όπως AMEX, Lloyds και Ταξιδιωτικοί πράκτορες όπως η TUI THOMSON εμπιστεύονται τις υπηρεσίες μας.

Ας σημειωθεί ότι σύμφωνα με έρευνα ικανοποίησης του προσωπικού των υποκαταστημάτων της Inter Partner Assistance, ανά τον κόσμο που πραγματοποιήθηκε τον Νοέμβριο του 2013, το υποκατάστημα της Αθήνας κατέκτησε την πρώτη θέση με το ποσοστό ικανοποίησης του προσωπικού να ανέρχεται σε 94%. Όπως υπογραμμίζει ο Δ/νων Σύμβουλος της εταιρίας, Δημήτρης Κωνσταντίνου, «η εταιρία μας παρακολουθεί προσεκτικά έναν κόσμο που αλλάζει και προσπαθεί πάντα να παρέχει καινοτόμες αποτελεσματικές υπηρεσίες που καλύπτουν τόσο τις επείγουσες όσο και τις καθημερινές ανάγκες των τελικών πελατών μας, ενώ παράλληλα προσφέρουν επιπρόσθετη αξία στα προϊόντα και υπηρεσίες των εταιρικών μας πελατών».



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.



**ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ
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 F: 2310 224675 / 2310 243748

www.minetta.gr

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



Στα 4 εκατ. ευρώ η ζημιά για την ασφαλιστική αγορά

Συνέχεια από τη σελ. 1

λική ασφαλισμένη ζημιά δείχνει να είναι της τάξεως των €3,5 με €4,0 εκατ. για την ασφαλιστική αγορά. Προτείνει ως ενδεδειγμένη λύση εκ μέρους της Πολιτείας τη θέσπιση της υποχρεωτικότητας της ασφάλισης έναντι σεισμού (τουλάχιστον για κατοικίες και δημόσια κτίρια και υποδομές) και την ανάθεση της ανάληψης του κινδύνου στην ιδιωτική ασφαλιστική αγορά, κατά το μοντέλο της Αστικής Ευθύνης Αυτοκινήτων με κόστος όπως τονίζει, λιγότερο από το κόστος ...δύο τσιγάρων ημερησίως. Θεωρώ, ότι το κόστος ασφάλισης είναι από τα πιο καλά ξοδεμένα ευρώ κάθε ενδιαφερόμενου, τονίζει ο κ. Βαγιακάκος. Αυτό που πραγματικά λείπει και χρειάζεται, είναι η πραγματική συνεργασία του Δημόσιου και του Ιδιωτικού τομέα, με διάθεση όχι επιβολής αλλά συμβιβαστικής και συντονισμένης επίλυσης των επιμέρους θεμάτων με αμοιβαίο γνώμονα το κοινό – πραγματικά – συμφέρον και όχι τα κακώς εννοούμενα κλαδικά επιμέρους συμφέροντα και επιδιώξεις, σημειώνει ο πρόεδρος της Επιτροπής Περιουσίας της ΕΑΕΕ.

Υπάρχει από πλευράς της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος κάποια εικόνα για τα τραγικά αποτελέσματα του σεισμού στην Κεφαλονιά;

Όπως ξέρετε, ο σεισμός είναι ένα ζημιόγνοο συμβάν που η διάρκειά του και οι επιπτώσεις δεν είναι στιγμιαίες, αλλά εκτείνεται για κάποιο χρονικό διάστημα. Δεν έχουμε ακόμα, σαν ΕΑΕΕ, εικόνα – ούτε κι οι ίδιες Ασφαλιστικές εταιρίες ακόμη, λεπτομερή και πλήρη – για την επίπτωσή του στις ασφαλιστικές εργασίες. Σαν Ένωση έχουμε βέβαια ήδη αποστείλει προς τις εταιρίες – μέλη μας σχετικό ερωτηματολόγιο, ζητώντας σχετική αναλυτική ενημέρωση με ορίζοντα την 17/2. Οι εκτιμήσεις πάντως είναι ότι η επίπτωσή του συμβάντος στα ασφαλιστικά χαρτοφυλάκια θα είναι απολύτως διαχειρίσιμη, εντός των πλαισίων των τεχνικών προβλήσεων. Το σίγουρο είναι ότι οι συνολικές οικονομικές ζημιές (ιδιωτικής περιουσίας, δημόσιες, καθώς και υποδομών) σε σχέση με τις ασφαλιστικές ζημιές θα είναι πολύ μεγαλύτερες, υπό το σκεπτικό της μικρής ασφαλιστικής διείσδυσης κατά σεισμού στο νησί και στην αγορά λαμβανομένη υπόψη και της μεγάλης έντασης και διάρκειας του συγκεκριμένου φαινομένου.

Οι ασφαλιστικές εταιρείες παρακολουθούν από κοντά το φαινόμενο του σεισμού. Έχουν δικές τους βάσεις δεδομένων; Πόσα σπίτια είναι ασφαλισμένα για σεισμό; Πόσο επηρεάζει την πολιτική τους (τιμολογιακή, εμπορική, κ.λ.π.) η έλευση του κινδύνου;

Η κάθε εταιρία έχει βέβαια την δική της βάση δεδομένων που καταγράφο-

νται οι ασφαλισμένοι από αυτήν κίνδυνοι. Πέραν τούτου, υπάρχουν τα καταγεγραμμένα ακίνητα και χρήσεις τους όπως καταγράφονται στις διενεργούμενες απογραφές της Πολιτείας. Δεν υπάρχει κάτι πιο συγκεκριμένο ή εξειδικευμένο στην διάθεση των Ασφαλιστικών Εταιριών. Βάσει εσωτερικής ανεπίσημης έρευνάς μας, οι μέχρι τώρα γενικές πληροφορίες από ένα σημαντικό μέρος των δραστηριοποιούμενων εταιριών στον κλάδο Περιουσίας αναφέρουν μέχρι σήμερα περίπου 250 – 260 αναγγελίες ζημιών στην Κεφαλονιά (επί περίπου 2.500 ασφαλισμένων κινδύνων/ακινήτων) επί συνόλου απογεγραμμένων κτισμάτων περίπου 25.000 στο νησί (συμπ/νων των δημοσίων κτιρίων). Υπολογίζουμε να έχουμε καθαρότερη εικόνα, με εκτιμήσεις αποζημιώσεων κλη στο επόμενο διάστημα – με την πρόοδο των εργασιών εκτίμησης/αποτίμησης των ακινήτων, αλλά η πρώτη (με μεγάλη επιφύλαξη) εκτίμηση, δείχνει μια συνολική ασφαλισμένη ζημιά της τάξεως των €3,5 με €4,0 εκατ. για την ασφαλιστική αγορά.

Δεν αναμένεται να επηρεαστεί η πολιτική ανάληψης κινδύνων των εταιριών εξαιτίας του εν λόγω περιστατικού σεισμού (παρά μόνο πρόσκαιρα, ενώ ακόμη το φαινόμενο είναι υπό εξέλιξη – θα ήταν σαν να ασφαλιζαμε ένα σπίτι για φωτιά ενώ ήδη αυτό καίγεται), καθώς μέχρι σήμερα εμφανίζεται το φαινόμενο να έχει περιορισμένη επίπτωση στα χαρτοφυλάκια μας. Εκεί που αναμένονται μεγαλύτερες επιπτώσεις/ζημιές είναι στις υποδομές (δρόμοι, λιμάνια, δίκτυα κλη), όπου όμως το βάρος αποκατάστασης πέφτει για μια ακόμη φορά στον Δημόσιο προϋπολογισμό (καθώς στη συντριπτική τους πλειονότητα οι δημόσιες εγκαταστάσεις δεν ασφαλιζονται μέσω ασφαλιστηρίων συμβολαίων).

Πρόσφατα είχε ανοίξει μία συζήτηση για την υποχρεωτική ασφάλιση του σεισμού, η οποία «διακόπηκε» απότομα. Μήπως το τραγικό γεγονός της Κεφαλονιάς καθιστά επίκαιρη και πάλι την όλη συζήτηση;

Το ζήτημα της συγκροτημένης και εκ των προτέρων πρόβλεψης αντιμετώπισης των φυσικών καταστροφών είναι πάντα – για μας – επίκαιρο. Μόνο η Πολιτεία δείχνει να το «ξεχνάει» κάθε τόσο. Μέχρι τώρα δεν έχει συγκροτημένα αντιμετωπιστεί από την Πολιτεία με ένα σχέδιο, πλην των ad hoc επιδοτήσεων και των εγγυήσεων «χαμηλότοκων» δανείων. Αυτά όμως έχουν επίπτωση την μη προαγωγή της ασφαλιστικής συνείδησης.

Η Ασφαλιστική αγορά εγείρει επανειλημμένα το θέμα προς τις Αρχές ήδη από 20ετίας. Για να είμαστε δίκαιοι όμως, όλα τα κράτη του κόσμου που έχουν σε ισχύ πλάνα/μηχανισμούς εκ



Ο Νότης Μ. Βαγιακάκος, Πρόεδρος της Επιτροπής Περιουσίας, Αντασφαλίσεων Μεταφορών και Σκαφών της ΕΑΕΕ και Διευθύνων Σύμβουλος HDI - Gerling Hellas

των προτέρων χρηματοδότησης του κινδύνου Φυσικών Καταστροφών (πλημμύρες/τυφώνες/σεισμοί κλη), ως αφορμή για την σχετική αντιμετώπιση είχαν μεγάλη καταστροφικά περιστατικά. Οπότε μπορεί να ξανα-ξεκινήσει η συζήτηση εκ νέου. Το εύχομαι, παρόλο που προσωπική μου εκτίμηση είναι ότι... η τρέχουσα πολιτική συγκυρία σε σχέση με άλλες επείγουσες προτεραιότητες το καθιστά ..μη πιθανό, τουλάχιστον μέχρι τις Ευρωεκλογές.

Βεβαίως, οποιοσδήποτε (κρατικός ή ημι-κρατικός) μηχανισμός-ταμείο για την εκ των προτέρων «χρηματοδότηση» ή αποθεματοποίηση ενόψει μελλοντικών καταστροφών απαιτεί βάθος χρόνου για να μαζέψει τα απαιτούμενα κεφάλαια. Ενδεδειγμένη λύση – εφόσον η μέχρι σήμερα ασφαλιστική διείσδυση είναι τόσο χαμηλή (περίπου 10%) – θα ήταν η εκ μέρους της Πολιτείας θέσπιση της υποχρεωτικότητας της ασφάλισης έναντι σεισμού (τουλάχιστον για κατοικίες και δημόσια κτίρια και υποδομές) και η ανάθεση της ανάληψης του κινδύνου στην ιδιωτική ασφαλιστική αγορά, κατά το μοντέλο της Αστικής Ευθύνης Αυτοκινήτων. Έτσι θα υπήρχαν διαθέσιμα τα απαιτούμενα κεφάλαια από την «επόμενη στιγμή» (μέσω της ίδιας κρατήσεως των εταιριών και του μηχανισμού της αντασφάλισης). Αυτό θα έπρεπε και θα μπορούσε άμεσα κατά την γνώμη μου να θεσπιστεί καθώς η χρηματική επιβάρυνση για το μέσο ακίνητο-κατοικία δεν θα ήταν μεγαλύτερη από περίπου 100 ευρώ το χρόνο ανά σπίτι-διαμέρισμα. Δηλαδή, λιγότερο από το κόστος ...δύο τσιγάρων ημερησίως.

Πώς θα λειτουργούσε ένα υποχρεωτικό μοντέλο ασφάλισης στην περίπτωση του τωρινού σεισμού;

Αν είχαν αναλάβει οι Ιδιωτικές εταιρίες την ασφάλιση των ακινήτων-κατοικιών, υποχρεωτικά, απλά θα αποζημιώναν κάθε αναγγελλόμενη ζημία και μάλιστα σε κόστος αντικατάστασης ως καινούργιο. Εν συνεχεία μέσω του μηχανισμού της αντασφάλισης, όπου η διασπορά του κινδύνου είναι πολύ «πλητιά» θα μετέφεραν ένα μέρος της συνολικής επιβάρυνσης, στους αντασφαλιστές και στους μετόχους τους. Επίσης, επικουρικά, μέσω ειδικών χρηματοοικονομικών εργαλείων – όπως τα «ομόλογα καταστροφικών κινδύνων» – θα μπορούσε ένα μέρος να πληρωθεί από τις –πολύ γνωστές μας– «αγορές». Το ίδιο θα συνέβαινε και με το κόστος αποκατάστασης των δημόσιων και κοινωφελών υποδομών, αν είχε υποχρέωση να ασφαλίσει ο κάθε φορέας τα περιουσιακά στοιχεία που τον αφορούσαν. Τότε το κόστος ασφάλισης (που μετράται σε χιλιοστά της αξίας της περιουσίας που προστατεύεται) θα αποτελούσε πάγιο λειτουργικό κόστος του εν λόγω φορέα. Θεωρώ, ότι το κόστος ασφάλισης είναι από τα πιο καλά ξοδεμένα ευρώ κάθε ενδιαφερόμενου. Είναι πράξη πρόνοιας, η διαφορά μεταξύ «άσπρου-μαύρου», όταν επέλθει η καταστροφή. Η πολιτεία και οι υπεύθυνες υπηρεσίες της, θα έπαιζαν συντονιστικό και εποπτικό ρόλο σε ένα τέτοιο λειτουργικό σενάριο της «a priori» ρύθμισης-πρόβλεψης για την αντιμετώπιση των αναμενόμενων φυσικών καταστροφών.

Λόγω της σεισμικότητας της περιοχής, οι ασφαλιστικές εταιρείες θα ασφάλιζαν τα σπίτια του νησιού;

Βέβαια θα τα ασφάλιζαν. Λόγω της ποικίλης επιμέρους σεισμικότητας του Ελλαδικού χώρου (σεισμικές ζώνες I, II, III, IV) θα υπήρχε μεν διαφοροποιημένο κόστος ασφάλισης βάσει επικινδυνότητας (άρα και εδαφικής περιοχής, τρόπου κατασκευής του κτιρίου, συντήρησής του κλη), αλλά αν ήταν υποχρεωτική η ασφάλιση δεν θα μπορούσε κανείς να αρνηθεί κάποιον μεμονωμένο κίνδυνο-σπίτι.

Το μυστικό είναι η ισόμετρη και κατ' αναλογία γεωγραφική διασπορά. Εξ άλλου θα ήταν δίκαιο και για τους αντίστοιχους κατοίκους των επιμέρους γεωγραφικών περιοχών. Π.χ. Τα Ιόνια νησιά είναι σεισμικά πολύ πιο επικίνδυνα απ' ότι η Θράκη κλη.

Αν όμως ασφαλιζόνταν όλοι, σε επίπεδο χώρας δεν θα υπήρχε αυτό που λέμε «αντεπιλογή», δηλαδή να ασφαλιζόνταν μόνο αυτοί που κινδυνεύουν περισσότερο. Επίσης, λόγω της διασποράς, το μέσο κόστος ασφάλισης θα ήταν μικρότερο απ' ότι σήμερα, βοηθώντας και του ανταγωνισμού.

Περιγράψτε μας με λίγα λόγια το μοντέλο ασφάλισης που προτείνει η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος.

Νομίζω το ανέφερα σε αδρές γραμμές παραπάνω. Δεν έχει ακόμη διαμορφωθεί σε πολλές λεπτομέρειες του ακόμη, γιατί υπάρχουν πολλές παράμετροι που επηρεάζουν και καθορίζουν τις επιμέρους ρυθμίσεις-προτάσεις.

Υπάρχουν πολλά ειδικά θέματα περαιτέρω προς διευκρίνιση και ρύθμιση, όπως το «σχέδιο αντιμετώπισης και διεκπεραίωσης των ζημιών» όταν επέλθει η ζημία σε συνεργασία με τις δημόσιες αρχές, η εξασφάλιση του επιπέδου της οικονομικής ποιότητας φερεγγυότητας των χρησιμοποιούμενων αντασφαλιστών, ή ο με τεχνικά κριτήρια καθορισμός του ασφαλιστηρίου ανά σεισμική περιοχή, ή εξασφάλιση υγιούς ανταγωνισμού, η εγγύηση προς τον ασφαλισμένο προκειμένου περί ετοιμότητας και επάρκειας καταβολής αποζημιώσεων, ο έλεγχος της φερεγγυότητας υπό συνθήκες μαζικού, σωρευτικού, περιστατικού κλη.

Αλλά για όλα αυτά, απ' ενός υπάρχουν ήδη μηχανισμοί και κανόνες εποπτείας και εξασφάλισης ορθής λειτουργίας και φερεγγυότητας (π.χ. solvency II). Αυτό που πραγματικά λείπει και χρειάζεται, είναι η πραγματική συνεργασία του Δημόσιου και του Ιδιωτικού τομέα, με διάθεση όχι επιβολής αλλά συμβιβαστικής και συντονισμένης επίλυσης των επιμέρους θεμάτων με αμοιβαίο γνώμονα το κοινό –πραγματικά – συμφέρον και όχι τα κακώς εννοούμενα κλαδικά επιμέρους συμφέροντα και επιδιώξεις.

Allianz

**Βαρόμετρο
Κινδύνου**

Το τρίτο της ετήσιο Βαρόμετρο Κινδύνου εξέδωσε η Allianz, αφού πρώτα διενήργησε έρευνα μεταξύ 557 εμπειρογνομόνων-στελεχών ασφαλιστικών εταιρειών από 33 χώρες του κόσμου. Στην κορυφή για το 2014 βρίσκονται η διακοπή επιχειρηματικής δραστηριότητας και εφοδιαστικής αλυσίδας (κυρίως για τις μεγάλες εταιρείες), οι φυσικές καταστροφές και η εκδήλωση πυρκαγιάς / έκρηξη (για τις μικρότερες). Σημαντική άνοδο όσον αφορά την ανησυχία που προκαλούν σημειώνουν οι κίνδυνοι του κυβερνοχώρου και η απώλεια κύρους (ιδίως στις ΗΠΑ), ενώ αναδεικνύεται η ολοένα μεγαλύτερη σημασία και περιπλοκότητα των αλληλοεξαρτώμενων κινδύνων.

«Η αναγνώριση των επιπτώσεων της διασυνδεσιμότητας μεταξύ διαφορετικών κινδύνων αποτελεί πρώτη προτεραιότητα για τους διαχειριστές κινδύνου. Για παράδειγμα, μια φυσική καταστροφή μπορεί να οδηγήσει σε διακοπή δραστηριότητας, κατάρρευση πληροφοριακών συστημάτων και ενεργειακά μπλοκάουτ, μεταξύ άλλων» εξηγεί ο Axel Theis, CEO της Allianz Global Corporate & Specialty SE. Ως λύση προτείνεται ο τακτικός εσωτερικός έλεγχος, η ολιστική θεώρηση των κινδύνων και ενδεχομένως η κυβερνοασφάλιση.

Στην παρούσα οικονομική συγκυρία, οι εταιρείες ανησυχούν, φυσικά, και για τη στασιμότητα / πτώση των αγορών, ενώ ειδικά στις αναπτυσσόμενες χώρες για την έλλειψη ταλέντων. Αβεβαιότητα γεννούν και οι αλλαγές στους κανονισμούς και στη νομοθεσία – οι γερμανικές εταιρείες, π.χ., προβληματίζονται για τις αλλαγές που θα φέρει η μετάβαση στις ανανεώσιμες πηγές ενέργειας, παρότι η Γερμανία μπορεί κάλλιστα να επωφεληθεί ως οδηγός των εξελίξεων.

Η Γηραιά Ήπειρος στο σύνολό της δείχνει φέτος πιο σίγουρη για το μέλλον της ευρωζώνης, αν και οι χώρες του Νότου – εύλογα – εξακολουθούν να ανησυχούν για τις επιπτώσεις της λιτότητας.



**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

1 κλικ

μπορεί
να σώσει
τη ζωή σας.

Lewis Hamilton,
MERCEDES AMG PETRONAS Formula One™ Team

Φοράτε πάντα
τη ζώνη σας

**Ασφάλιση Αυτοκινήτου
Allianz**

www.allianz.gr

Allianz 

MERCEDES AMG
PETRONAS



DECADE OF ACTION FOR
ROAD SAFETY 2011-2020
Supported by **Allianz** 

The F1 FORMULA 1 logo, F1, FORMULA 1, FIA FORMULA ONE WORLD CHAMPIONSHIP, GRAND PRIX and related marks are trade marks of Formula One Licensing BV, a Formula One group company. All rights reserved.