



Τράπεζες:

**Ακριβαίνει το κόστος
δανεισμού των
επιχειρήσεων**

Σελίδες 15-16

Διαβάστε:

Interamerican

**Προτεραιότητα
η αξιοποίηση
της τεχνολογίας**



Σελίδα 6

Συνεταιριστική

**Συνεχίζει την
αιεφόρο ανάπτυξη**



Σελίδα 22

2ο ING Live Well event

**Πορτοκαλί «ποτάμι»
το Σύνταγμα**



Σελίδα 24

ΥΓΕΙΑ

**Δωρεάν εξετάσεις
στους κατοίκους
της Καρπάθου**

Σελίδα 20

Matrix

**Ισχυρά οικονομικά
μεγέθη**

Σελίδα 28



**Εθνική Ασφαλιστική
Στόχος τα 30 εκατ. ευρώ
νέα παραγωγή στις
ασφαλίσεις ζωής**

Σελίδα 2



**Γιώργος Ραουνάς
Το τετράγωνο
της ασφαλιστικής
εμπιστοσύνης**

Σελίδα 12

ΝΕΑ ΔΕΔΟΜΕΝΑ ΣΤΙΣ ΣΥΖΗΤΗΣΕΙΣ ΓΙΑ ΤΙΣ ΣΥΜΒΑΣΕΙΣ ΑΛΛΑ Η ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΒΥΘΙΖΕΤΑΙ!

Αλλάζουν στάση ορισμένες εταιρείες

Του ΛΑΜΠΡΟΥ ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟΥ

Αλλαγή στάσης από μερίδα ασφαλιστικών εταιρειών στις διαδικασίες υπογραφής συμβάσεων με τους διαμεσολαβούντες παρατηρείται το τελευταίο διάστημα. Σύμφωνα με πληροφορίες του NextDeal ένας μικρός προς το παρόν αριθμός ασφαλιστικών εταιρειών, μία εκ των οποίων έχει ειδικό βάρος στην αγορά, προχωρεί σε υπογραφή συμβάσε-

Συνέχεια στη σελίδα 4



Νέα εποχή για τον χρηματοοικονομικό σύμβουλο στην ασφαλιστική αγορά



Και στην Ελλάδα πιστοποιημένοι Financial Planners



Μία νέα εποχή ανοίγει για την ελληνική διαμεσολάβηση στον ασφαλιστικό και χρηματοοικονομικό χώρο με την πιστοποίηση των πρώτων Financial Planners αύριο 10 Ιουλίου σε ειδική εκδήλωση στην Αίγλη Ζαππείου, με χορηγό επικοινωνίας το NextDeal.

Ο Financial Planner συμβάλλει στο σχεδιασμό της ζωής του πελάτη του, παντρεύοντας τις επιθυμίες και τα όνειρα του σε σχέση με τις οικονομικές του δυνατότητες, τονίζει σε αποκλειστική συνέντευξη της στο NextDeal η κα Ρίτα Χριστοδουλάτου πρόεδρος της Ένωσης Financial Planners Ελλάδος, λίγες ώρες πριν την εκδήλωση απονομής των πιστοποιήσεων στους πρώτους Έλληνες Financial Planners. Η πιστοποίηση αυτή είναι τόσο ισχυρή που δίνει τη δυνατότητα στον πιστοποιημένο Financial Planner να ασκήσει το επάγγελμα αυτό σε οποιαδήποτε χώρα κράτος-μέλος της Ευρωπαϊκής Ένωσης σημειώνει η κα Χριστοδουλάτου.

Σελίδες 10-11

Εθνική Ασφαλιστική

Στόχος τα 30 εκατ. ευρώ νέα παραγωγή στις ασφαλίσεις ζωής

Με μεγάλη επιτυχία ολοκληρώθηκε το συνέδριο πωλήσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής που έθεσε στόχο τα 30 εκατ. ευρώ νέα παραγωγή στις ασφαλίσεις ζωής μέσα στο 2014. Τη μεγάλη σημασία στις ορθές πρακτικές πωλήσεων ανέδειξε στο χαιρετισμό του, ο διευθύνων σύμβουλος της Εθνικής Τράπεζας κ. Αλέξανδρος Τουρκολιάς. Ο κ. Τουρκολιάς ζήτησε από τα στελέχη του παραγωγικού δικτύου της εταιρίας να βγουν με δυναμικό τρόπο στην αγορά, σεβόμενοι πάντα το τεράστιο συγκριτικό πλεονέκτημα της Εθνικής Ασφαλιστικής, το brand name της εταιρίας. «Γεννήστε ασφάλειες» με ορθή πρακτική ήταν το μήνυμα από το διευθύνοντα σύμβουλο της ΕΤΕ, ο οποίος τόνισε τη μεγάλη εμπιστοσύνη του βασικού μετόχου στη διοίκηση της εταιρίας, μία διοίκηση η οποία γνωρίζει «που πατάει».

Ο ίδιος αναφέρθηκε στα σημαντικά αποτελέσματα που παρήγαγε η εταιρία σε κάθε επίπεδο και απευθυνόμενος στους 900 περίπου συμμετέχοντες κατέληξε: «Έχετε τα όπλα για να πηλαίσετε τον πελάτη και να δημιουργήσετε μία νέα προσέγγιση στις ασφαλίσεις». Εξαιρετικά ενισχυμένη μέσα από μια επώδυνη διαδικασία προσαρμογής εμφανίζεται η Εθνική Ασφαλιστική, με αρωγό το βασικό της μέτοχο την Εθνική Τράπεζα, δήλωσε ο πρόεδρος του Δ.Σ. κ. Δημήτρης Δημόπουλος και κάλεσε το παραγωγικό δίκτυο της Εθνικής Ασφαλιστικής να συμβάλει δυναμικά από την πλευρά του στη διαδικασία που συντελείται και στόχο έχει την ανάκαμψη της Εθνικής Οικονομίας. Όπως ο ίδιος είπε, το Ελληνικό κράτος και η Εθνική Τράπεζα ακολουθούν σε όλη την σύγχρονη οικονομική ιστορία του τόπου βίους παράλληλους.

Η Τράπεζα στην παρούσα φάση υλοποιεί σχεδιασμό για τη διάθεση 3 δισ. ευρώ στην αγορά χρηματοδοτώντας υγιείς και εξωστρεφείς επιχειρήσεις ανταπεξερχόμενη με επιτυχία στα ιδιαίτερα δύσκολα χρόνια της κρίσης. Στόχος της Τράπεζας είναι η Εθνική Ασφαλιστική να διαδραματίζει πρωταγωνιστικό ρόλο στην κάλυψη των αναγκών που δημιουργούνται στην ασφαλιστική αγορά και στους καταναλωτές συμβάλλοντας στην προαγωγή και ανάπτυξη του θεσμού της ιδιωτικής ασφάλισης.

Ο ίδιος αναφέρθηκε στην κομβικής σημασίας ανακεφαλαιοποίηση της εταιρίας και μάλιστα πριν την ανακεφαλαιοποίηση της Τράπεζας τονίζοντας πως ο μέτοχος ήταν και θα παραμείνει στο πλευρό της εταιρίας στην προσπάθεια της να αναπτύξει περαιτέρω τις εργασίες της.



Η Εθνική Ασφαλιστική προάγει το θεσμό της ιδιωτικής ασφάλισης τόνισε ο κ. Δημήτρης Δημόπουλος

Η Εθνική Ασφαλιστική κατάφερε να ελέγξει το κόστος ζημιών ιδιαίτερα στους κλάδους Ζωής και Αυτοκινήτου. Προχώρησε στην αποτελεσματική διαχείριση του χαρτοφυλακίου επενδύσεών της, την ανάπτυξη και προώθηση νέων διαφοροποιημένων προϊόντων και την ενίσχυση των παραγωγικών της δικτύων.

Τη σημαντική κερδοφορία του 2012 ακολούθησε ιστορικό ρεκόρ κερδοφορίας το 2013. Τα προ φόρων κέρδη έφτασαν τα 111 εκατ. ευρώ με παραγωγή που διαμορφώνεται στα 631 εκατ. ευρώ και αποζημιώσεις 400 εκατ. ευρώ.

Η Εθνική Ασφαλιστική σε μία χειμαζόμενη αγορά κατάφερε να διατηρήσει ένα μερίδιο αγοράς που αυξήθηκε στο 22,8% από 17% όταν η παραγωγή ασφαλιστρών της συνολικής αγοράς στον κλάδο ζωής υποχώρησε κατά 15%.

Στην υψηλή κερδοφορία, στον υψη-

λό δείκτη φερεγγυότητας της εταιρίας, στη σημαντική αύξηση του μεριδίου της αγοράς στον Κλάδο Ζωής και την αύξηση στις Γενικές Ασφάλειες το πρώτο τρίμηνο του 2014, ως αποτέλεσμα των προσπαθειών του παραγωγικού δικτύου αναφέρθηκε ο διευθύνων σύμβουλος της Εθνικής Ασφαλιστικής κ. Σπύρος Μαυρόγαλος. Ιδιαίτερη σημασία απέδωσε ο κ. Μαυρόγαλος στη σχέση εμπιστοσύνης που η εταιρία χτίζει με το δίκτυό της και με τους πελάτες της, μία σχέση που οικοδομείται σε στέρεα θεμέλια.

Η σχέση αυτή χτίζεται λόγω της τεχνογνωσίας του παραγωγικού δικτύου, της εμπειρίας του, της συνθετικής του ικανότητας να επιλέγει την καλύτερη δυνατή λύση για τον πελάτη.

Ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρίας αναφέρθηκε στο διαχρονικό ρόλο του ασφαλιστικού συμβούλου, που σήμερα γίνεται πιο σημαντικός από ποτέ, κάτι το οποίο αποδεικνύουν τα ίδια τα

μεγέθη. Το μεγαλύτερο ποσοστό των πελατών αγοράζει ασφάλεια μέσω του ασφαλιστικού συμβούλου παρά το γεγονός πως λαμβάνει πληροφόρηση από πολλά άλλα διαφορετικά κανάλια, είπε χαρακτηριστικά ο κ. Μαυρόγαλος.

Η Εθνική Ασφαλιστική χτίζει τη σχέση αυτή βήμα-βήμα. Ενισχύει το δίκτυό της μέσα από τον ανανεωμένο κανονισμό πωλήσεων, με συνεχή εκπαίδευση των ασφαλιστών της με εργαλεία διαχείρισης. Στο πλαίσιο αυτό όπως ανακοίνωσε ο κ. Μαυρόγαλος, υλοποιείται ειδική εφαρμογή που θα φέρει τον ασφαλιστικό σύμβουλο πιο κοντά στον πελάτη. Η εφαρμογή αυτή θα είναι διαθέσιμη σε ευρύ φάσμα συσκευών των ασφαλιστικών συμβούλων και του δικτύου. «Πάμε στο αύριο με σχέση εμπιστοσύνης» κατέληξε ο κ. Μαυρόγαλος στην ομιλία του.

Ειδική μνεία στο θέμα περαιτέρω ανάπτυξης και ενίσχυσης των σχέσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής με τις μεγάλες επιχειρήσεις έκανε ο αναπληρωτής διευθύνων σύμβουλος της εταιρίας κ. Φάνης Παναγιωτόπουλος. Η εταιρία, που θέτει τον πελάτη στην μεγάλη της εικόνα, σχεδίασε και δημιούργησε ειδική μονάδα μεγάλων πελατών, είπε μεταξύ άλλων ο κ. Παναγιωτόπουλος.

Ο γενικός διευθυντής πωλήσεων κ. Γιώργος Ζαφείρης ανέλυσε τον αποτελεσματικό και ρεαλιστικό κανονισμό πωλήσεων της εταιρίας. Επικεντρώθηκε στη θεσμοθέτηση της Κεντρικής In House Εκπαίδευσης των ασφαλιστών ενώ ανακοίνωσε τη στελέχωση του τμήματος υποστήριξης πωλήσεων Sales Support.

Ο κ. Ζαφείρης σημείωσε την ανάγκη των καιρών για ευελιξία και προσαρμογή των προϊόντων της στις σύγχρονες ανάγκες του πελατολογίου της, οι οποίες αλληλάζουν με βάση τα νέα δεδομένα.

Νέα προγράμματα στο αυτοκίνητο, νέο συνταξιοδοτικό με εγγυημένη σύνταξη, εξασφάλιση των εξαρτώμενων μελών μιας οικογένειας, νέο σύγχρονο πακέτο κατοικίας, αποτελούν μερικά από τα προσφερόμενα προϊόντα της εταιρίας σε ανταγωνιστικές τιμές όπως επιτάσσουν οι δυσκολίες των καιρών.

Ο κ. Ζαφείρης ανέλυσε τις νέες αμοιβές και τα κίνητρα για το παραγωγικό δίκτυο. Το Σεπτέμβριο το ταξίδι του παραγωγικού δικτύου θα πραγματοποιηθεί στη Σεβίλη όπου η Εθνική Ασφαλιστική θα βρεθεί δίπλα στην Εθνική Ομάδα Μπάσκετ στο Παγκόσμιο Κύπελλο. Για το 2015 το ταξίδι στόχος είναι το μακρινό Κέιπ Τάουν. Ο ίδιος έθεσε τον πήχη ψηλά. Στα 30 εκατ. ευρώ νέα παραγωγή για το 2014.



«Γεννήστε ασφάλειες» ήταν το μήνυμα του κ. Αλέξανδρου Τουρκολιά



Η εταιρία χτίζει σχέση εμπιστοσύνης με το δίκτυο και τους πελάτες είπε ο κ. Σπύρος Μαυρόγαλος



Δημιουργήσαμε ειδική μονάδα μεγάλων πελατών υπογράμμισε ο κ. Φάνης Παναγιωτόπουλος



Τη στελέχωση του τμήματος υποστήριξης πωλήσεων Sales Support, ανακοίνωσε ο κ. Γιώργος Ζαφείρης



NO

**ΟΧΙ ΣΤΟ
ΑΓΧΟΣ
ΟΧΙ ΣΤΗΝ
ΑΝΗΣΥΧΙΑ
ΟΧΙ ΣΤΗΝ
ΑΝΑΣΦΑΛΕΙΑ**

Μόνο η No 1
ασφαλιστική
μπορεί να πει
ΟΧΙ σε αυτά
που προβληματίζουν
τον κόσμο μας.
Μόνο η Εθνική
Ασφαλιστική
μπορεί να
προχωράει
μπροστά
επειδή έχει
το ισχυρότερο
δίκτυο πωλήσεων
και ταυτόχρονα
την 1η θέση
στην αγορά και
στην καρδιά μας
για πάντα.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

...για πάντα

Θέσεις

Ασφαλιστής ή πωλητής;

Η εκπαίδευση έπαιζε και παίζει σημαντικό ρόλο στην ανάπτυξη ενός επαγγελματία ασφαλιστικού συμβούλου. Η εκπαίδευση αφορά τρόπους αυτοβελτίωσης, ανάπτυξης της προσωπικότητας, τρόπους ενίσχυσης της επικοινωνιακής ικανότητας του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή, τεχνικές προσέγγισης, τεχνικές πωλήσεων.

Επίσης η εκπαίδευση αφορά την ενημέρωση των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών σε νέες καλύψεις και υπηρεσίες στην ασφαλιστική αγορά, προτίοντα ή τεχνικές διαχείρισης.

Επίσης μπορεί να αφορά γενικές γνώσεις για την ασφαλιστική αγορά όπως π.χ. ιστορία της ιδιωτικής ασφάλισης, βασικές έννοιες και σκοποί, Οργάνωση και λειτουργία ασφαλιστικής αγοράς, Δομή και βασικά χαρακτηριστικά ασφαλιστικής σύμβασης, γενικές αρχές διαχείρισης ζημιών κ.λ.π.

Το NextDeal, το nextdeal.gr και το Ασφαλιστικό ΝΑΙ έδιναν και δίνουν σημαντικό βάρος στην εκπαίδευση ως βασικό συστατικό υγιούς ανάπτυξης της ασφαλιστικής αγοράς. Για το λόγο αυτό άλλωστε σχεδιάζουν το nextdeal να παρευρεθεί και στο μεγάλο συνέδριο της Limra στο Παρίσι τον προσεχή Σεπτέμβριο.

Ωστόσο η εκπαίδευση πάνω σε τεχνικές μπορεί να είναι απολύτως απαραίτητη προκειμένου ο ασφαλιστικός διαμεσολαβητής να αποκτήσει επαγγελματικά χαρακτηριστικά αλλά δεν αρκεί. Για να είναι κάποιος σωστός και ολοκληρωμένος ασφαλιστής εκτός από την έρευνα πρέπει να διαθέτει και πίστη. Πίστη ότι ο θεσμός της ιδιωτικής ασφάλισης προσφέρει στην κοινωνία και εξ αυτού του λόγου είναι αναγκαίος. Αυτή η πίστη είναι που εξυψώνει τον πωλητή σε ασφαλιστή.

Nextdeal

Η Νο1 δεκαετημέρη έκδοση για την ασφαλιστική αγορά και τον χρηματοοικονομικό χώρο
ΙΔΙΟΚΤΗΤΗΣ:
 ΔΙΕΤΡΑΤΟ — 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: Εύα 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
Α.Φ.Μ. 095606935, **Α.Ο.Υ.** Δ' ΑΘΗΝΩΝ
e-mail: info@nextdeal.gr
website: www.nextdeal.gr
 Τα ενυπόγραφα άρθρα και σχόλια που στέλνονται στην εφημερίδα δεν εκφράζουν απαραίτητα και τις απόψεις του εντύπου.

Generali Hellas: Κόντρα στο ρεύμα!

Άνοιξε για τα καλά τα φτερά του το λιοντάρι της Generali, όπως δείχνει η πορεία της παραγωγής ασφαλιστρών της εταιρείας το πρώτο εξάμηνο του τρέχοντος έτους. Κατά το πρώτο εξάμηνο του 2014, η συνολική παραγωγή της Generali παρουσίασε αύξηση 7,5%, φτάνοντας τα € 92,7 εκατομμύρια. Συγκεκριμένα, στον κλάδο ζωής η αύξηση παραγωγής είναι 10,8% και στις γενικές ασφαλίσεις 5,8%, σε σύγκριση με το αντίστοιχο διάστημα πέρυσι.

Για να υπάρξει ένα μέτρο σύγκρισης με την υπόλοιπη αγορά να αναφέρουμε ότι στο πρώτο τετράμηνο του έτους (Ιανουάριος-Απρίλιος) ενώ η ασφαλιστική αγορά σημείωνε νέα συρρίκνωση (η συνολική παραγωγή μειώθηκε κατά 3,6%), η Generali κινήθηκε κόντρα στο ρεύμα και παρουσίασε αύξηση παραγωγής κατά 6,9%.

Οι άνθρωποι της εταιρείας, όπως πληροφορείται

το Nextdeal παρακολουθούν ιδιαίτερα τα στοιχεία στους κλάδους υγείας, αυτοκινήτου και κατοικίας εκεί όπου πρόσφατα παρουσίασε νέα προϊόντα. Η εικόνα είναι ιδιαίτερα θετική καθώς στα συμβόλαια υγείας η άνοδος στις αιτήσεις αγγίζει το 23,66%, στα συμβόλαια αυτοκινήτου το 21,5% και οι αιτήσεις κατοικίας έχουν διπλασιαστεί σε σχέση με πέρυσι.

Λαμβάνοντας υπόψη τα ανωτέρω, το μερίδιο αγοράς της Generali για το 2014 αναμένεται να ξεπεράσει το 4% όταν στο τέλος του 2008, πριν δηλαδή



αρχίζει η οικονομική κρίση, ήταν στο 2,7%.

Παράλληλα στη διάρκεια των τελευταίων έξι ετών ο αριθμός του προσωπικού της εταιρείας αυξήθηκε κατά 14%, ενώ και ο αριθμός των συνεργατών της είχε σημαντική αύξηση.

Η Generali και οι άνθρωποι της αποδεικνύουν ότι η ρήση «στις κρίσεις υπάρχουν και ευκαιρίες» δεν είναι «παρηγορητική» για όσους πηλίκτονται αλλά αποτυπώνει μία πραγματικότητα. Η Generali είναι μία όαση δημιουργίας και ανάπτυξης σε ένα άνυδρο και υφειακό περιβάλλον.

Αλλάζουν στάση ορισμένες εταιρείες

Συνέχεια από τη σελίδα 1

ων με διαμεσολαβούντες χωρίς το κείμενο των συμβάσεων να περιλαμβάνεται ο «σπουδαίος λόγος» ως αιτία καταγγελίας της σύμβασης. Επίσης άλλες πληροφορίες αναφέρουν ότι οι εταιρείες δεν επιμένουν σε διατάξεις όπως «Ο Διαμεσολαβών υποχρεούται να συμμορφώνεται με τους Κανονισμούς της ΕΑΕΕ».

Οι ίδιες πληροφορίες αναφέρουν ότι αντί της διατύπωσης «σπουδαίος λόγος» οι ασφαλιστικές εταιρείες δέχθηκαν τη διατύπωση «βαρύ παράπτωμα» που αναφέρεται στη νομοθεσία. Ειδικότερα στο νόμο 2496/97 αναφέρει ότι «δεν οφείλεται προμήθεια, αν η σύμβαση λύθηκε με καταγγελία εκ μέρους της ασφαλιστικής επιχείρησης που οφείλεται σε βαρύ παράπτωμα του πράκτορα, που συνεπάγεται ποινική ή αστική ευθύνη του ή αν λύθηκε με πρωτοβουλία του πράκτορα».

Από την άλλη πλευρά βέβαια υπάρχουν και απόψεις παραγόντων της αγοράς οι οποίοι εκτιμούν ότι η «συζήτηση» για τις συμβάσεις είναι υπερβολική και αυτό που πρωτεύει σε αυτή την περίοδο στην αγορά είναι η μεγέθυνση της πίτας η οποία συνεχώς συρρικνώνεται όπως άλλωστε δείχνουν και τα αποτελέσματα παραγωγής πενταμήνου των ασφαλιστικών εταιρειών.

Το NextDeal ζήτησε από τον πρόεδρο του Πανελληνίου Συνδέσμου Συντονιστών Ασφαλιστικών Συμβούλων (ΠΣΣΑΣ) κ. Δημήτρη Γαβαλάκη να σχολιάσει τις πληροφορίες για αλλαγή στάσης ορισμένων ασφαλι-

στικών εταιρειών. Ο κ. Γαβαλάκης χαρακτήρισε θετική την εξέλιξη αυτή καθώς μπορεί να αποτελέσει την απαρχή για την εμπέδωση ενός κλίματος ηρεμίας και εμπιστοσύνης μεταξύ εταιρειών και διαμεσολαβητών.

Σε κάθε περίπτωση η αλλαγή στάσης από ορισμένες εταιρείες χαρακτηρίζεται από παράγοντες της αγοράς διαμεσολάβησης ως ικανοποιητική και εκτιμάται ότι ενισχύει τις τάσεις εκείνες που επιδιώκουν τη δημιουργία ενός υγιούς κλίματος μεταξύ εταιρειών και διαμεσολάβησης προκειμένου αυτό να αποτελέσει και τη βάση για περαιτέρω ενίσχυση της ασφαλιστικής αγοράς, η οποία γνώρισε νέα μείωση στην παραγωγή ασφαλιστρών με βάση τα στοιχεία του πρώτου πενταμήνου του 2014. Ειδικότερα στο πεντάμηνο του 2014 η ασφαλιστική αγορά παρουσίασε νέα μείωση στη συνολική παραγωγή κατά 3,3% στα 1,611 δις. ευρώ έναντι του αντίστοιχου διαστήματος του 2013. Ενθαρρυντικό όμως είναι το στοιχείο ότι η παραγωγή του κλάδου ζωής σημείωσε και πάλι αύξηση όπως το τετράμηνο κατά 3,9% στα 701,38 εκατ. ευρώ, σε σύγκριση με το αντίστοιχο διάστημα του 2013.

Επισημαίνεται ότι οι διαμεσολαβούντες εστιάζουν τις ενστάσεις τους σε σχέση με τις συμβάσεις σε τρία σοβαρά σημεία. Το πρώτο αφορά την επίκληση του «σπουδαίου λόγου» για την καταγγελία της σύμβασης.

Οι ίδιες πληροφορίες αναφέρουν ότι αντί της διατύπωσης «σπουδαίος λόγος» οι ασφαλιστικές εταιρείες δέχθηκαν τη διατύπωση «βαρύ παράπτωμα» που αναφέρεται στη νομοθεσία

Όπως σημειώνεται σε όλες τις συμβάσεις που έχουν περιέλθει που έχουν στα χέρια τους φορείς των διαμεσολαβητών αναγορεύονται όλοι οι όροι ως «σπουδαίοι λόγοι καταγγελίας» ανεξαρτήτως αν επισύρουν ή όχι αστικές ή ποινικές κυρώσεις.

Επίσης οι διαμεσολαβούντες θέλουν ο Κανονισμός Πωλήσεων όπως ορίζουν οι πράξεις 30 και 31, να προσαρτάται στη σύμβαση, ώστε να μην τροποποιείται οποτεδήποτε και μονομερώς. Στις περισσότερες Συμβάσεις οι εταιρείες δεν

συμμορφώνονται προς αυτή τη διάταξη.

Τέλος πηλίκος οι Συμβάσεις αναφέρουν με τον όρο «προμήθεια» μόνο την πρωτοετή. Όμως νομικά η προμήθεια δεν μπορεί να διαχωρίζεται σε προμήθεια πρόσκτησης και προμήθεια καλής εξυπηρέτησης του συμβολαίου, όπως τονίζεται από την πλευρά της διαμεσολάβησης.

ΑΧΑ: Πρώτη πράσινη ασφαλιστική ονομασία

Την 45η θέση ανάμεσα σε όλες τις εταιρείες κατέλαβε η ΑΧΑ για θέματα περιβάλλοντος και οικολογίας, ενώ έγινε παράλληλα η πρώτη και μοναδική ασφαλιστική εταιρεία που έχει μπει στη λίστα παγκοσμίως. Σύμφωνα με τη μεθοδολογία της Interbrand που ανακοινώνει τη λίστα, οι «Καλύτερες Πράσινες Εταιρικές Επωνυμίες» καθορίζονται βάσει δύο κριτηρίων:

Πόσο φιλικές για το περιβάλλον είναι οι πρακτικές τους

Πόσο φιλικές προς το περιβάλλον τις θεωρεί το κοινό

Στην περίπτωση της ΑΧΑ, η Interbrand ξεχώρισε τα παρακάτω ισχυρά χαρακτηριστικά:

Το σημαντικό ρόλο που έχει η εταιρεία σε θέματα κλιματικής αλλαγής, καθώς με τη δράση της βελτιώνει την ενημέρωση για θέματα κλιματικών κινδύνων σε τοπικό και παγκόσμιο επίπεδο, κυρίως μέσα από το Ταμείο Ερευνών της ΑΧΑ* και τον οργανισμό CARE, με τον οποίο βοηθά ευάλωτους πληθυσμούς να προετοιμαστούν καλύτερα για κλιματικούς κινδύνους.

Το σημαντικό ρόλο που έχουν οι άνθρωποι της ΑΧΑ, υποσκηδίζοντας τους περιβαλλοντικούς κινδύνους μέσα από την εθελοντική ομάδα AXA Hearts in Action και τον εξειδικευμένο εθελοντισμό που στοχεύει στη διάχυση εμπειρίας, τη διαχείριση ρίσκου και την πρόληψη.

Τη μείωση στο περιβαλλοντικό αποτύπωμα της ΑΧΑ και συγκεκριμένα:

Κατανάλωση ενέργειας: μειώθηκε κατά 7% το 2012 σε σχέση με το 2011, ενώ επετεύχθη 16% μείωση από το 2008 έως το 2012.

Διαχείριση απορριμμάτων: τα ανταλλακτικά των εκτυπωτών ανακυκλώνονται σε όλες τις χώρες, ενώ σε πολλές υπάρχουν πρωτοβουλίες ανακύκλωσης και άλλων υλικών (π.χ. μπαταριών). Το 2012, ανακυκλώθηκε 51% από τα δοχεία μελάνιων των εκτυπωτών.

Κατανάλωση ενέργειας: μειώθηκε κατά 2% μεταξύ του 2011 και του 2012, ενώ από το 2008 έως το 2012 η μείωση ήταν συνολικά 4%.

**Αν χρειαστεί να νοσηλευτείτε, χίλιες
σκέψεις περνάνε από το μυαλό σας.**

**Πόσο θα μου στοιχίσει;
Θα μου φτάσουν τα λεφτά;**



Εμείς στην ΑΧΑ
σχεδιάσαμε ολοκληρωμένα
προγράμματα Υγείας που
ανταποκρίνονται στις δικές σας
ανάγκες και οικονομικές
δυνατότητες.

**Μιλήστε σήμερα κιόλας,
με τον ασφαλιστικό σας σύμβουλο.**



**Ασφαλιστικός
Σύμβουλος**



www.axa.gr



801 111 222 333



Μάθετε περισσότερα για την ασφάλισή σας
κάνοντας scan στο QR code.



ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

αλλάζουμε / τα δεδομένα

Interamerican

Στρατηγική προτεραιότητα η αξιοποίηση της τεχνολογίας

Δύο διακεκριμένες πρωτιές κατέκτησε στα φετινά Βραβεία BITE (Business IT Excellence Awards) η Interamerican, επαναλαμβάνοντας την περσινή πολυνίκη παρουσία της –είχε κατακτήσει τέσσερα βραβεία και έναν έπαινο.

Φέτος, η εταιρεία, όπως τονίζει, δεν επανέλαβε την υποψηφιότητά της στις περσινές κατηγορίες, δημιουργώντας χώρο για άλλες υποψηφιότητες και επιλέγοντας να δώσει "στίγμα" προόδου σε διαφορετικούς τομείς, συγκεκριμένα στις λειτουργικές εφαρμογές, όπου κέρδισε με εξαιρετική επίδοση το πρώτο Βραβείο CRM & Ψηφιακού Marketing και στις επιχειρησιακές εφαρμογές, όπου με άριστη επίδοση κατετάγη πρώτη στις ειδικές εφαρμογές για συγκεκριμένους κλάδους.

Η Interamerican έχει επιτύχει την ηλεκτρονική διαφοροποίηση της στην αγορά μας, με την πρωτοποριακή ανάπτυξη ψηφιακών συστημάτων και εφαρμογών σε όλο το φάσμα της οργάνωσης και των λειτουργιών της, υποστηρίζοντας έτσι πολύ πιο αποτελεσματικά τη βέλτιστη ποιότητα των υπηρεσιών προς τους ασφαλισμένους, αλλά και των προϊόντων των συστημάτων και προγραμμάτων της σε όλους τους ασφαλιστικούς κλάδους στους οποίους δραστηριοποιείται, επισημαίνει ο Γιώργος Μαυρέλης, γενικός διευθυντής εργασιών του ομίλου. Τονίζει ακόμα τη μεγάλη συμβολή της τεχνολογίας στη βελτίωση των διαδικασιών και της ταχύτητας εξυπηρέτησης των πελατών – ένα μεγάλο έργο με 15 επιμέρους έργα σε ολοκλήρωση ή εξέλιξη διαρκείας. Οι μεγάλες επενδύσεις της εταιρείας κατά την τελευταία εξαετία στην τεχνολογία με εφαρμογές, στελέχωση και ανάπτυξη δεξιοτήτων αποδίδουν σε ανταγωνιστικό πλεονέκτημα και είναι κολπαευτικό να βλέπουμε να αντιγράφονται στην αγορά μας οι καινοτομίες της Interamerican, προσθέτει ο κ. Μαυρέλης. Παράλληλα, έχουν ολοκληρωθεί ή εξελίσσονται μεγάλα έργα ψηφιακών εφαρμογών όπως το σύστημα OnE (ενιαία πλατφόρμα κλάδων κατά ζημιών), το πρόγραμμα Data Warehouse, το σύστημα CRM, το ηλεκτρονικό γραφείο συνεργατών πωλήσεων (πλατφόρμα "askme", e-mobile), ψηφιοποίηση των αρχείων εγγράφων και συμβολαίων με το "paperless company", το αυτοματοποιημένο σύστημα underwriting "Genius" στους κλάδους Ζωής και Υγείας και βέβαια, το διαρκώς εξελισσόμενο έργο υποστήριξης του Anytime online, που είναι μοναδικό ως επένδυση, οργάνωση και ανάπτυξη πωλήσεων στην ελληνική ασφαλιστική αγορά και δεν αντιγράφεται.

Το δημιουργικό μέρος και τη λειτουργική ανταπόκριση η εταιρεία την οφείλει στη δυναμική ομάδα στελεχών και εργαζομένων της IT & Services διεύθυνσης, όπου επικεφαλής είναι ο γενικός διευθυντής Ξενοφών Λιαπάκης.

Όσον αφορά τα BITE Awards, σαφώς αποτυπώνουν το χάρτη των πιο σημαντικών πρωτοβουλιών της ψηφιακής εποχής στο επιχειρείν, επιβραβεύοντας τις πιο επιτυχημένες και καινοτόμες πρακτικές και στρατηγικές αξιοποίησης των τεχνολογιών πληροφορικής και επικοινωνιών, καθώς και τα έργα ηλεκτρονικής διακυβέρνησης που υποστηρίζει τα μεγάλα αιτήματα της διαφάνειας και εξυπηρέτησης.

Κατά την εκδήλωση των BITE, χαιρετισμό απύθυνε η υφυπουργός Διοικητικής Μεταρρύθμισης



Επάνω, τα στελέχη της διεύθυνσης IT & Services Ξενοφών Λιαπάκης (γεν. διευθυντής), Νίκος Μαρουλιανάκης, Γιώργος Κώστας, Στράτος Χατζηπαυλίδης και Ντένυ Ζαμπέλη με τα βραβεία BITE. Αριστερά, το βραβείο CRM και Ψηφιακού Marketing παρέλαβε από την υφυπουργό Διοικητικής Μεταρρύθμισης και Ηλεκτρονικής Διακυβέρνησης Εύη Χριστοφιλοπούλου ο Μάρκος Φραγκουλόπουλος, αναπλ. γεν. διευθυντής πωλήσεων & marketing INTERAMERICAN. Δεξιά, το βραβείο Ειδικών Εφαρμογών σε συγκεκριμένους κλάδους επιδόθηκε στον Γιώργο Μαυρέλη, γεν. διευθυντή εργασιών INTERAMERICAN.



Δυναμική και φέτος ήταν η συμμετοχή της Interamerican στο συνέδριο του παγκόσμιου οργανισμού Million Dollars Round Table (MDRT), που διεξήχθη στο Τορόντο συγκεντρώνοντας τους κορυφαίους ασφαλιστικούς συμβούλους από περισσότερες από 80 χώρες – συνολικά, συμμετείχαν 8.603 συνέδριοι. Η Interamerican εκπροσωπήθηκε από τους ασφαλιστικούς συμβούλους: Π. Αντωνίου, Α. Αποστολιώτη, Σ. Βελώνη, Θ. Γουργούλη, Χ. Διακογιάννη, Κ. Καστανάκη, Κ. Λαζαρίδη, Μ. Νικολάου, Θ. Παρασκάκη, Π. Σταμογιάννη, Π. Σύμπερα, Α. Τουρνιτζή, Ι. Χατζάκη και Σ. Ψυχουντάκη.

Ο επικεφαλής της αποστολής Μ. Κούτης, διευθυντής πωλήσεων, αναφερόμενος στην εμπειρία επεσήμανε ότι η προστιθέμενη αξία στην επαγγελματική υπόσταση κάθε συνεργάτη που συμμετέχει στο συνέδριο του MDRT είναι υψηλή.

Στο φετινό συνέδριο αναπτύχθηκαν θέματα για τον

Στο συνέδριο του MDRT στο Τορόντο

Πολλές ήταν οι ιδέες και προτάσεις προσωπικής ανάπτυξης, ενώ αναδείχθηκε η σημασία και ο ρόλος του ασφαλιστικού συμβούλου για την ποιότητα ζωής των ατόμων και των οικογενειών. Σημειώνεται ότι ο Λάμπρος Αποστολιώτης, του διοικητικού γραφείου πωλήσεων Αμαρουσίου, ορίστηκε ως ο νέος Country Chair για την Ελλάδα κατά τα δύο επόμενα χρόνια.

Οι συνεργάτες που έλαβαν μέρος στο Συνέδριο του MDRT θα μεταλημπαδεύσουν τη γνώση που απέκτησαν και σε άλλους συναδέλφους τους σε εσωτερικές συναντήσεις που θα οργανώσει γι' αυτό το λόγο η εταιρεία.

Το βραβείο των Ειδικών Εφαρμογών σε συγκεκριμένους κλάδους παρέλαβε για λογαριασμό της εταιρείας ο Γιώργος Μαυρέλης.

Η βράβευση της Interamerican δικαιώνει την έγκαιρη ανταπόκρισή της στις "αδιανόητες μέχρι σήμερα ταχύτητες που έχει προκαλέσει η τεχνολογική πρόοδος στις απαιτήσεις της κοινωνίας, τόσο σε θέματα διαχείρισης και διαφάνειας όσο και σε επίπεδο εξυπηρέτησης", όπως έχει τονίσει ο Γιώργος Κώστατος, διευθύνων σύμβουλος του ομίλου.

D.A.S. Hellas

Καινοτόμο πρόγραμμα ΕΚΕ



Για την «D.A.S. Hellas», η ΕΚΕ αποτελεί στρατηγική επιλογή, καθώς πιστεύει ότι η επιτυχία της δεν οφείλεται μόνο στη βελτίωση των οικονομικών αποτελεσμάτων της, αλλά κυρίως στην εφαρμογή ενός σύγχρονου μοντέλου διοίκησης.

Για το λόγο αυτό αποφάσισε την υλοποίηση ενός πρωτοποριακού προγράμματος ΕΚΕ και θα εφαρμοστεί από το προσωπικό της εταιρείας με την καθοδήγηση των στελεχών της εταιρείας APSON που το εκπόνησε.

Η καινοτομία του προγράμματος είναι ότι η προσέγγιση της ΕΚΕ έχει αφετηρία το εσωτερικό περιβάλλον της «D.A.S. Hellas». Ο στόχος της δράσης είναι διττός. Εσωτερικά, επιτυγχάνεται σύμφωνη σχέσεων των στελεχών, βελτίωση του εσωτερικού κλίματος, ενδυνάμωση και πίστη στο όραμα της εταιρείας.

Εξωτερικά, επιτυγχάνεται η συνεργασία των εργαζομένων με τα φυσικά δίκτυα και όλους τους διαμεσολαβούντες, ώστε να συμβάλουν στην ισχυροποίηση του brand name και της ταυτότητας της εταιρείας, στο συναισθηματικό συσχετισμό μεταξύ πελατών και εταιρείας, στην προβολή της εταιρείας με προστιθέμενη κοινωνική αξία, στην απόκτηση ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος και εν τέλει, στην αύξηση των πωλήσεων και του μεριδίου αγοράς.

Σύμφωνα με την κα Νάντια Σταυρογιάννη, διευθύνουσα σύμβουλο της «D.A.S. Hellas», στην προσπάθειά μας να απαντούμε συνεχώς στις εξελισσόμενες ανάγκες της ελληνικής κοινωνίας, προχωρούμε στην εφαρμογή ενός καινοτόμου προγράμματος ΕΚΕ προσθέτοντας μία σημαντική πρωτοβουλία στις εταιρικές μας δεσμεύσεις.



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

Έλα στην INTERAMERICAN.
Θα βρεις ένα Σύμμαχο Ζωής.

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

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

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

Έλα στον κόσμο της ασφάλειας και της αισιοδοξίας!

Bold agency

☎ : 210 9462000 www.interamerican.gr

 **INTERAMERICAN**
Μεγάλη και Σίγουρη

MetLife

MetLife LifeChanger

Με ιδιαίτερη επιτυχία ολοκληρώθηκε το πρώτο στάδιο ενός νέου προγράμματος με την ονομασία MetLife LifeChanger που υλοποιεί η εταιρεία, στο πλαίσιο των ενεργειών Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης, με τη συμμετοχή μεγάλου αριθμού εθελοντών από το προσωπικό της.

Το MetLife LifeChanger στοχεύει στην ενίσχυση της ενημέρωσης επάνω σε οικονομικά θέματα και απευθύνεται σε παιδιά και νέους που έχουν περιορισμένη πρόσβαση σε αυτού του είδους τη γνώση, ενώ η υλοποίηση γίνεται σε συνεργασία με το MetLife Foundation και με το Junior Achievement. Καθοριστική, όμως, για την επιτυχία του προγράμματος, όπως υπογραμμίζεται, είναι φυσικά η συμβολή των εθελοντών της εταιρείας, οι οποίοι έχουν δείξει έμπρακτα το ενδιαφέρον τους μέσα από την ενθουσιώδη συμμετοχή τους.

Το MetLife Foundation θα διαθέσει 250.000 δολλάρια για την πρώτη χρονιά εφαρμογής του προγράμματος, στο οποίο συμμετέχουν αυτή τη στιγμή εκτός από την Ελλάδα, η Πορτογαλία, η Πολωνία και η Τουρκία. Μέχρι αυτή τη στιγμή, 100 περίπου εργαζόμενοι της MetLife έχουν αφιερώσει ένα σημαντικό κομμάτι του διαθέσιμου χρόνου τους για να εργασθούν ως εθελοντές σε σχολεία, μεταδίδοντας τη γνώση και την εμπειρία τους σε παιδιά ηλικίας από 5 έως 18 ετών. Στόχος της MetLife και του MetLife Foundation είναι η επέκταση του προγράμματος σε πολλές ακόμη χώρες της Περιφέρειας Ευρώπης, Μέσης Ανατολής και Αφρικής. Στο πλαίσιο της υλοποίησης του προγράμματος στην Ελλάδα, μία ομάδα εθελοντών επισκέφθηκε το 1ο Δημοτικό Σχολείο Καρύστου, όπου συνάντησαν 93 μαθητές της 5ης και 6ης Δημοτικού. Μέσα από τις συναντήσεις με τους εθελοντές της MetLife, οι



Στιγμιότυπο από τις συναντήσεις των εθελοντών της MetLife με παιδιά δημοτικών σχολείων



Η ομάδα εθελοντών της MetLife

μαθητές είχαν την ευκαιρία να εξοικειωθούν με έννοιες σχετικές με τη διαχείριση των χρημάτων όπως έσοδα, έξοδα και αποταμίευση. Με ευχάριστο και μεταδοτικό τρόπο, οι εθελοντές βοήθησαν τα παιδιά να αναπτύξουν τις δεξιότητες και τα ενδιαφέροντά τους, συνδέοντάς τα με πιθανά μελλο-

ντικά επαγγέλματα διαφόρων κατευθύνσεων, αλλά και να κατανοήσουν το ρόλο των χρημάτων στην καθημερινή ζωή, μαθαίνοντας παράλληλα τρόπους να διαχειρίζονται τα προσωπικά τους εισοδήματα ως «έξυπνοι» καταναλωτές.

Παράλληλα, μια ακόμη ομάδα εθελοντών επισκέφθηκε Γυμνάσια στην Αττική και πιο συγκεκριμένα στην περιοχή των Αχαρνών και της Μάνδρας, όπου βοήθησαν μαθητές της Β' Γυμνασίου να κατανοήσουν τα γνωρίσματα της ελεύθερης αγοράς και το ρόλο των επιχειρήσεων σ' αυτήν.

Όσον αφορά τις επόμενες ενέργειες, οι προπαρασκευαστικές εργασίες έχουν ήδη ξεκινήσει, ούτως ώστε να υλοποιηθεί το δεύτερο στάδιο του MetLife LifeChanger, το οποίο περιλαμβάνει περισσότερα εκπαιδευτικά προγράμματα ειδικά σχεδιασμένα για παιδιά Δημοτικού, Γυμνασίου και Λυκείου καθώς και για φοιτητές Πανεπιστημίων. Οι εθελοντές της MetLife θα είναι έτοιμοι να επισκεφθούν μια σειρά από σχολεία ανά την Ελλάδα από τον Οκτώβριο, με τη νέα σχολική χρονιά. Με το MetLife LifeChanger επιχειρούμε να δώσουμε στους νέους πρόσβαση σε γνώσεις και δεξιότητες σχετικά με την οικονομία και την επιχειρηματικότητα, δημιουργώντας ταυτόχρονα εκείνα τα εφόδια και τα ερεθίσματα που θα τους βοηθήσουν να αλληλέξουν τη ζωή τους προς το καλύτερο, σχολίασε μεταξύ άλλων ο κ. Δ. Μαζαράκης, αντιπρόεδρος Δ.Σ. και διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας στην Ελλάδα.



Όμιλος ERGO

Στην ασφαλιστική αγορά της Σιγκαπούρης

Το 100% της εταιρείας γενικών ασφαλίσεων SHC Pte. Ltd εξαγοράσε ο όμιλος ,εξαγορά που όπως τονίζεται θα αποτελέσει άλλο ένα σημαντικό ορόσημο για τη στρατηγική της ERGO να επεκτείνει την παρουσία της στη Νοτιοανατολική Ασία. Η SHC Ασφαλιστική που προσφέρει ένα ευρύ φάσμα προϊόντων γενικών ασφαλίσεων, το 2013 κατέγραψε παραγωγή ασφαλίσεων ίση με 45 εκατ. ευρώ, ενώ τα κέρδη της ανήλθαν στα 5 εκατ. ευρώ. Η SHC Ασφαλιστική κατατάσσεται στη 14η θέση στην αγορά γενικών ασφαλίσεων στη Σιγκαπούρη. Μέχρι τώρα, η SHC Ασφαλιστική ανήκε στη SHC Capital Asia Limited, η οποία αποτελεί μέλος του Ομίλου Malaysian See Hoy Chan Sdn. Berhad. Ιδρυτής αυτού του ομίλου είναι ο αποθανών Dato 'Teo Sam Hang, η οικογένεια του οποίου παραμένει κύριος μέτοχος του ομίλου. Η τιμή αγοράς ανέρχεται περίπου στα 66 εκατ. ευρώ, η οποία υπόκειται σε προσαρμογές της καθαρής αξίας ενεργητικού. Η έγκριση για αυτή τη συναλλαγή έχει ήδη χορηγηθεί από την οικονομική εποπτική αρχή της Σιγκαπούρης, ενώ η ολοκλήρωσή της υπόκειται στην έγκριση από τους μετόχους της SHC Capital Asia Limited. Η αγορά γενικών ασφαλίσεων στη Σιγκαπούρη αυξήθηκε τα τελευταία χρόνια σε ποσοστό περίπου 10% ετησίως και παρουσίασε ισχυρή κερδοφορία με τους δείκτες Combined Ratios να ανέρχονται ακριβώς πάνω από το 90%. "Οι προοπτικές ανάπτυξης για τα επόμενα χρόνια είναι επίσης θετικές και υποστηρίζονται από τις πρωτοβουλίες της τοπικής εποπτικής αρχής για την ανάπτυξη της Σιγκαπούρης σε ένα παγκόσμιο κόμβο ασφάλισης έως το 2020, συγκρίσιμο με την αγορά του Λονδίνου. Η SHC Ασφαλιστική βρίσκεται σε καλή θέση για μελλοντική ανάπτυξη", δήλωσε ο Jochen Messemer, μέλος του διοικητικού συμβουλίου της ERGO. "Θέλουμε να επεκτείνουμε περαιτέρω τις δραστηριότητες της SHC Ασφαλιστικής. Η ERGO μπορεί να αξιοποιήσει την ισχυρή τεχνογνωσία της στη διαχείριση κινδύνων, καθώς και την ευρεία εμπειρία της στην περαιτέρω ανάπτυξη καινοτόμων προϊόντων και δικτύων πωλήσεων". Η είσοδος στην ασφαλιστική αγορά της Σιγκαπούρης ταιριάζει στη διεθνή στρατηγική ανάπτυξης της ERGO, η οποία επίσης επικεντρώνεται στις εξαιρετικά ελκυστικές αγορές γενικών ασφαλίσεων στη Νοτιοανατολική Ασία.

Στην περιοχή αυτή, η ERGO έχει ήδη παρουσία στο Βιετνάμ, όπου κατέχει το 35% των μετοχών της Global Insurance Company (GIC). Άλλες αγορές-στόχοι στη Νοτιοανατολική Ασία εκτός της Σιγκαπούρης και του Βιετνάμ, είναι η Ινδονησία, η Μαλαισία, η Ταϊλάνδη και οι Φιλιππίνες. "Οι περισσότερες αγορές γενικών ασφαλίσεων στην περιοχή είναι σχετικά μικρές, με παραγωγή ασφαλίσεων που κυμαίνεται μεταξύ 800 εκατ. ευρώ και 3 δισ. ευρώ σε μεμονωμένες αγορές. Σε πολλές από αυτές τις αγορές, μόνο λίγα εξειδικευμένα και έμπειρα στελέχη είναι διαθέσιμα. Στόχος μας λοιπόν είναι να διοικούμε αυτές τις μεμονωμένες εταιρείες μέσω μιας περιφερειακής διοικητικής ομάδας στη Σιγκαπούρη. Η εξαγορά της SHC Ασφαλιστικής είναι ένα άλλο σημαντικό ορόσημο για το σκοπό αυτό", δήλωσε ο Jochen Messemer.

ΑΤΕ Ασφαλιστική Η γνώση είναι δύναμη



Από την τελετή αποφοίτησης των μαθητών του Αρσακείου

ΜΕ ΟΡΑΜΑ μια καλύτερη κοινωνία, η ΑΤΕ Ασφαλιστική στα πλαίσια της Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης στέκεται κοντά στα νέα παιδιά, που ξεκινούν τώρα το ταξίδι τους στη ζωή με πρώτη αφετηρία τη μόρφωσή τους. Με σύνθημα «Η γνώση είναι δύναμη» η ΑΤΕ Ασφαλιστική ήταν χορηγός της τελετής αποφοίτησης των 32 μαθητών του Αρσακείου Γενικού Λυκείου Ψυχικού, που έγινε την Πέμπτη 27 Ιουνίου 2014, στον προαύλιο χώρο του σχολείου, με τη συμμετοχή των καθηγητών του σχολείου, των αποφοίτων αλλά και των συγγενών τους. Όπως τονίζεται, με την ενέργεια της αυτή η ΑΤΕ Ασφαλιστική ενισχύει την πάγια θέση της ότι οι κοινωνίες τώρα αλλά και στο μέλλον μπορούν να προοδεύσουν και να ξεπεράσουν την οποιαδήποτε κρίση, όταν επενδύουν συστηματικά στη γνώση και την παιδεία. Για την ΑΤΕ Ασφαλιστική, η παιδεία αποτελεί το θεμέλιο λίθο για την ανάπτυξη της κοινωνίας και τη δημιουργία αξιών που προάγουν την ομαδικότητα και τη συνεργασία για ένα κοινό στόχο, την οικονομική και κοινωνική ανάπτυξη αλλά και τη συνεισφορά.

Μέσα από την στρατηγική της σε θέματα Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης κινείται στους άξονες:

Συνεισφορά στην Κοινωνία

Συνεισφορά στην ανάπτυξη της Γνώσης και της Καινοτομίας

Υποστήριξη των ευπαθών κοινωνικά ομάδων

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 ασφάλιστρα αφορούν ΙΧ. 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.



Ρίτα Χριστοδουλάτου: Και στην Ελλάδα πιστοποιημένοι Financial Planners

Ο Financial Planner συμβάλλει στο σχεδιασμό της ζωής του πελάτη του, παντρεύοντας τις επιθυμίες και τα όνειρά του σε σχέση με τις οικονομικές του δυνατότητες, το- νίζει σε συνέντευξη της στο Nextdeal η κα Ρίτα Χριστοδουλάτου πρόεδρος της Ένωσης Financial Planners Ελλάδος, λίγες ώρες πριν την εκδήλωση απονομής

των πιστοποιήσεων στους πρώτους 30 Έλληνες Financial Planners στην Αίγινη Ζαππείου. Η πιστοποίηση αυτή είναι τόσο ισχυρή που δίνει τη δυνατότητα στον πι-

στοποιημένο Financial Planner να ασκήσει το επάγγελμα αυτό σε οποιαδήποτε χώρα κράτος μέλος της Ευρωπαϊκής Ένωσης σημειώνει η κα Χριστοδουλάτου.

Τι καινούριο «φέρνουν» στην αγορά οι Financial Planners και τι είναι η Ένωση Financial Planners Ελλάδος (HFPA);

Οι Financial Planners δεν είναι κάτι καινούργιο στη χρηματοοικονομική αγορά.

Υπάρχουν επαγγελματίες που ήδη εφαρμόζουν τη μεθοδολογία του Financial Planning για περισσότερο από 15 έτη στην Ελλάδα ενώ στην Αμερική ξεκίνησε τη δεκαετία του 1960. Ο Financial Planner συμβάλλει ουσιαστικά στο σχεδιασμό της ζωής του πελάτη του, παντρεύοντας τις επιθυμίες και τα όνειρά του σε σχέση με τις οικονομικές του δυνατότητες καλύπτοντας όλες τις πτυχές των χρηματοοικονομικών του αναγκών. Η Ένωση Financial Planners Ελλάδος ιδρύθηκε προ 3τίας από 28 επαγγελματίες χρηματοοικονομικούς συμβούλους με πολυχρόνη εμπειρία και βαθειά γνώση του πως η σωστή διερεύνηση αναγκών του πελάτη μέσω της μεθοδολογίας του Financial Planning έχει θετικό αποτέλεσμα, όχι μόνο για τον ίδιο το Financial Planner που μπορεί να αποδώσει στο μέγιστο τις υπηρεσίες του αλλά κυρίως για τον Έλληνα καταναλωτή που ενδιαφέρεται να βάλει σε μια τάξη τα χρηματοοικονομικά του θέματα.

Πώς πιστοποιούνται οι Έλληνες Financial Planners και ποια διαδικασία ακολουθείται για να γίνει ένας ασφαλιστής, μέλος της Ένωσης;

Όπως προανέφερα, υπάρχουν ήδη επαγγελματίες οι οποίοι έχουν εκπαιδευθεί και εφαρμόζουν τη μεθοδολογία του Financial Planning. Αυτό όμως που εξέλιπε στη χώρα μας ήταν μία ευρωπαϊκή πιστοποίηση που να ενισχύει και επιβεβαιώνει την ολοκληρωμένη εκπαίδευση αυτού του επαγγελματία. Ένας από τους στόχους της Ένωσης Financial Planners Ελλάδος (HFPA) ήταν να μπορέσει να παρέχει στα μέλη της αυτή τη δυνατότητα και το πέτυχε. Μέσω του στρατηγικού της συνεργάτη την πολυεθνική εταιρεία συμβούλων την KPMG, κατάφερε να παρέχει αποκλειστικά στα μέλη της την πιστοποίηση Eficert. Η Eficert είναι ένας ευρωπαϊκός οργανισμός που παρέχει χρηματοοικονομικές πιστοποιήσεις. Η πιστοποίηση αυτή είναι τόσο ισχυρή που δίνει τη δυνατότητα στον πιστοποιημένο Financial Planner να ασκήσει το επάγγελμα αυτό σε οποιαδήποτε χώρα κράτος-μέλος της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Σύμφωνα με το καταστατικό της HFPA μέλη της Ένωσης μπορούν να γίνουν επαγγελματίες σύμβουλοι από τον χώρο της ασφαλιστικής, τραπεζικής και επενδυτικής αγοράς που ενδιαφέρονται να εξελίσσουν τον τρόπο εργασίας τους σύμφωνα με τα διεθνή πρότυπα του financial planning και υιοθετώντας τους αυστηρούς κανόνες επαγγελματικής δεοντολογίας της Ένωσης (www.hfpa.gr, E info@hfpa.gr).

Στην ασφαλιστική αγορά ο πιστοποιημένος Financial Planner εκτός του ότι συμβάλλει στην ποιοτική ανάπτυξη του κλάδου, τι οφέλη αποκομίζει σε επαγγελματικό επίπεδο;

Ο θεσμός του Financial Planning αποτελεί μια επιτυχημένη μεθοδολογία με θεαματικά αποτελέσματα, τόσο για τους πελάτες, όσο και τους οικονομικούς συμβούλους που την εφαρμόζουν. Έρευνες που γίνονται συστηματικά στις Η.Π.Α., από ανεξάρτητους φορείς, έδειξαν ότι τα τελευταία έτη το επάγγελμα του Financial Planner θεωρείται, από το καταναλωτικό κοινό, ως ένα από τα κορυφαία επαγγέλματα, από πηληράς κύρους. Η καινοτόμα αυτή μεθοδολογία ισχυροποιεί τον ρόλο του συμβούλου στα χρηματοοικονομικά θέματα ενισχύοντας την εμπιστοσύνη του καταναλωτή, εφόσον διερευνώνται και αναγνωρίζονται οι πραγματικές του ανάγκες σε εξατομικευμένη μορφή, ενώ μέσω της τακτικής αναθεώρησης νιώθει ασφαλής ότι δύναται να προγραμματίσει καλύτερα την ζωή του για



Ποια είναι η Ρίτα Χριστοδουλάτου

Η Ρίτα Χριστοδουλάτου είναι σύμβουλος ασφαλίσεων και επενδύσεων και δραστηριοποιείται στο χρηματοοικονομικό χώρο από το 1992. Είναι κάτοχος BA, Diploma in Insurance and Finance, Middlesex University, ενώ έχει παρακολουθήσει σεμινάρια μετεκπαίδευσης στο Πάντειο Πανεπιστήμιο και Πανεπιστήμιο Πειραιώς. Έχει συμμετάσχει σε δεκάδες συνέδρια σε Ευρώπη και Αμερική είτε ως συνέδρος είτε ως ομιλήτρια.

Σήμερα κατέχει τη θέση Life Planning Director στην πολυεθνική εταιρεία συμβούλων ασφαλίσεων και αντισφαλίσεων Aon, www.aon.com, με εξειδίκευση στο Financial Planning και ιδιαίτερα στο συνταξιοδοτικό σχεδιασμό.

Η κα Χριστοδουλάτου είναι ισόβιο μέλος του διεθνούς οργανισμού The Premier Association of Financial Professionals – MDRT, όπου διετέλεσε πρόεδρος Ευρώπης (2008-2011) – (www.mdrt.org), καθώς και μέλος στο Financial Planning Association – FPA – (www.fpanet.org).

Είναι ιδρυτικό μέλος και Πρόεδρος στην Ένωση Financial Planners Ελλάδος – HFPA – (www.hfpa.gr).

Επίσης είναι μέλος στον Τομέα Ανάπτυξης Γυναικών Managers & Επιχειρηματιών – TOΓME και του Τομέα Ηγεσίας της Ελληνικής Εταιρείας Διοίκησης Επιχειρήσεων – ΕΕΔΕ – (www.eede.gr), μέλος του iforU ενός διεθνούς οργανισμού για την επιχειρηματικότητα της γυναίκας καθώς και μέλος της Διεθνούς Διαφάνειας Ελλάδος (www.transparency.gr).

Μέσω της εθελοντικής της εργασίας την τελευταία δεκαετία, συνεισφέρει στην ανέλιξη του επαγγέλματος του συμβούλου ασφαλίσεων σύμφωνα με τα πρότυπα του εξωτερικού (Ευρώπη και Αμερική).

την επίτευξη των προσωπικών στόχων και επιθυμιών του.

Αύριο 10 Ιουλίου 2014 θα πραγματοποιηθεί η εκδήλωση απονομής Ευρωπαϊκής Πιστοποίησης EFICERT στους πρώτους 30 Έλληνες και Ελληνίδες Financial Planners σε εκδήλωση στην ΑΙΓΛΗ ΖΑΠΠΕΙΟΥ, με χορηγούς επικοινωνίας το Nextdeal, το Ασφαλιστικό ΝΑΙ, την Καθημερινή και την τηλεόραση του Alpha. Ποια θα είναι τα επόμενα βήματα της Ένωσης και στην κατεύθυνση της επαγγελματικής ανέλιξης των 30 αλλά και των υπολοίπων μελών;

Το ΔΣ της Ένωσης έκρινε σκόπιμο να επιβραβεύσει την προσπάθεια αυτή των 30 μελών του που Πρώτοι έλαβαν την πιστοποίηση αυτή μετά από εξάμηνη, υψηλών standards, εκπαίδευση και ολοκλήρωσαν με επιτυχία τις απαιτητικές εξετάσεις.

Η εκδήλωσή μας θα διεξαχθεί υπό την αιγίδα του Επαγγελματικού Επιμελητηρίου Αθηνών ενώ θα παρευρεθεί ο Υφυπουργός Ανάπτυξης κ Νότης Μητράκης για ένα σύντομο χαιρετισμό. Προσκεκλημένοι μας θα είναι εκτός από τα μέλη και φίλους της ένωσης, υψηλόβαθμα στελέχη της ασφαλιστικής αγοράς και εκπρόσωποι θεσμικών φορέων. Αξίζει να σημειώσουμε ότι την εκδήλωση αυτή υποστηρίζουν ως χορηγοί η KPMG, ο Όμιλος Ιατρικού Κέντρου και η Mediterra.

Στόχος της Ένωσής μας είναι εντός της επόμενης πενταετίας τα μέλη μας που θα λάβουν την πιστοποίηση Eficert να αριθμούν περί τους 300 χρηματοοικονομικούς συμβούλους. Ο δεύτερος κύκλος πιστοποίησης ολοκληρώνεται αρχές φθινοπώρου, ενώ θα ξεκινήσει και ο τρίτος κύκλος ο οποίος έχει προγραμματισθεί για το Σεπτέμβριο. Η HFPA είναι πρεσβευτής της συνεχούς και διά βίου εκπαίδευσης για τα μέλη της. Η παροχή υψηλών ποιοτικών υπηρεσιών προς τους πελάτες μας πρέπει να βελτιώνεται και να εμπεριονοείται με ό,τι πιο σύγχρονο, καινοτόμο και επίκαιρο προσφέρει η διεθνής τεχνογνωσία και εμπειρία στο χώρο μας.

Πώς βλέπετε το μέλλον της ασφαλιστικής αγοράς και των χρηματοοικονομικών συμβούλων;

Είναι κατανοητό ότι η αγορά μας λόγω της οικονομικής κρίσης έχει δυσκολέψει αρκετά, και πολλές φορές απαιτείται διπλάσιος χρόνος για το ίδιο αποτέλεσμα.

Το κρατικό σύστημα υγείας και σύνταξης νοσεί με αποτέλεσμα οι ασφαλισμένοι να νιώθουν έντονη ανασφάλεια για το παρόν και το μέλλον τους. Ο ιδιωτικός ασφαλιστικός τομέας μπορεί και πρέπει να συνδράμει στην κατάσταση αυτή.

Οι επαγγελματίες χρηματοοικονομικοί σύμβουλοι μπορούν πραγματικά να βοηθήσουν τους πολίτες να μεριμνήσουν με τον καλύτερο δυνατό τρόπο για τα θέματα αυτά. Είμαι πεπεισμένη λοιπόν ότι ο χώρος μας είναι ευνοημένος και το μέλλον είναι ιδιαίτερα ευοίωνο για όλους τους χρηματοοικονομικούς συμβούλους που επενδύουν στη συνεχή τους εκπαίδευση και ενδιαφέρονται να προάγουν το επάγγελμά τους παρέχοντας ποιοτικές υπηρεσίες. **Τρανό παράδειγμα είναι οι πιστοποιημένοι Financial Planners, που εν καιρώ κρίσης που όλοι αντιμετωπίζουμε οικονομικές δυσκολίες και η ψυχολογία όλων είναι σε χαμηλά επίπεδα, αποφάσισαν με αυτοχρηματοδότηση να καθίσουν και πάλι στα θρανία, να γράψουν ξανά εξετάσεις και να πετύχουν το στόχο τους. Και αυτό συνεχίζεται με τους επόμενους και μεθεπόμενους χρηματοοικονομικούς συμβούλους. Τέτοιες ενέργειες και δράσεις χρειάζονται και επιβράβευση και υποστήριξη. Για άλλη μία φορά επιβεβαιώνεται το πως σε καιρό κρίσης κάποιοι ψάχνουν και βρίσκουν ευκαιρίες ανέλιξης, εξέλιξης και διαφοροποίησης στο χώρο τους.**

Αποστολιώτης Λάμπρος



Ο Λάμπρος Αποστολιώτης είναι στον χρηματοασφαλιστικό χώρο από το 1987 και συνεργάζεται με την INTERAMERICAN. Έχει πανεπιστημιακές σπουδές στα οικονομικά, είναι ισόβιο μέλος του MDRT και LIMRA. Έχει συμμετάσχει σε δεκάδες διεθνή συνέδρια του MDRT και σήμερα είναι Country Chairman του διεθνούς αυτού οργανισμού. (lapostoliotis@yahoo.gr)

Αποστόλου Γεώργιος



Ο Γιώργιος Αποστόλου είναι αποκλειστικός συνεργάτης του ομίλου Interamerican (Part of Achmea) από το 1998 μέχρι σήμερα. Έχει σπουδές στα χρηματοοικονομικά και έχει παρακολουθήσει δεκάδες σεμινάρια εντός και εκτός Ελλάδας. Είναι πιστοποιημένος financial planner και qualifying member του MDRT. (aglebron1@gmail.com)

Βασιλάκη Αλεξία



Η Αλεξία Βασιλάκη είναι απόφοιτος της ΑΣΟΕΕ με 15ετή εμπειρία στον χώρο. Είναι ιδρυτικό μέλος του HFPA και έχει πιστοποιήσεις στο business and personal insurance. Έχει παρακολουθήσει δεκάδες σεμινάρια πάνω στα χρηματοασφαλιστικά προϊόντα. Σήμερα είναι ανεξάρτητη σύμβουλος - Financial Planner και συνεργάζεται με τις μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρίες της αγοράς. (a.vasilaki@otenet.gr)

Δημαρχιάδης Κλήμης



Ο Κλήμης Δημαρχιάδης ξεκίνησε την καριέρα του το 1997 ως ασφαλιστικός σύμβουλος. Έχει σπουδές στα οικονομικά και είναι μέλος του ΠΣΑΣ και HFPA και έχει ενεργή συμμετοχή στο Επαγγελματικό Επιμελητήριο Αθηνών. Έχει πιστοποιηθεί σε βαθμό μεσίτη και από το 2010 λειτουργεί το δικό του γραφείο Insurance Broker Dimarhiadis & Associates (klimis@dimarxiadis.gr)

Ζαούτσος Στέφανος



Ο Στέφανος Ζαούτσος είναι Απόφοιτος Στρατιωτικής Σχολής Μηχανικών του Πολεμικού και Εμπορικού Ναυτικού. Είναι ασφαλιστικός σύμβουλος από το 1991 με διακρίσεις τόσο για τα παραγωγικά όσο και ποιοτικά του αποτελέσματα. Είναι μέλος της HFPA και έχει πιστοποιηθεί στο financial planning και τη διάθεση Αμοιβαίων Κεφαλαίων. Σήμερα λειτουργεί ως ανεξάρτητος Financial Planner. (info@zaoutsos.gr)

Ζερβουδάκη Σοφία



Η Σοφία Ζερβουδάκη είναι απόφοιτη Οικονομικών του Πανεπιστημίου Αθηνών. Βρίσκεται στον χρηματοασφαλιστικό χώρο από το 2001 και είναι πιστοποιημένη στη διάθεση αμοιβαίων κεφαλαίων από την Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς. Είναι μέλος του MDRT, HFPA, του ΠΣΑΣ και της LIMRA. Σήμερα είναι Company Chair στην Ελληνική Επιτροπή Επικοινωνίας του MDRT ενώ συνεργάζεται αποκλειστικά με την International Life. (sofiazerzervoudaki@gmail.com)

Οι πρώτοι πιστοποιημένοι Financial Planners

Ζερμπίνη Τζίνη



Η Τζίνη Ζερμπίνη βρίσκεται στον χρηματοασφαλιστικό χώρο από το 1984. Ξεκίνησε την καριέρα της ως ασφαλιστική σύμβουλος στην INTERAMERICAN όπου έφτασε μέχρι τη βαθμίδα της συντονίστριας Υποκαταστάτης. Είναι Αναπληρωματικό Μέλος ΔΣ της HFPA και μέλος του ΠΣΑΣ της GAMA. Σήμερα είναι ιδιοκτήτρια Ασφαλιστικού πρακτορείου στον Πειραιά με την επωνυμία SIS INSURANCE. (zerbini@sisinsurance.gr)

Καλλίτση Γεωργία



Η Γεωργία Καλλίτση έχει 15ετή επαγγελματική εμπειρία στον χώρο των χρηματοοικονομικών υπηρεσιών. Έχει σπουδές στην Οργάνωση και Διοίκηση Επιχειρήσεων, σε Λογιστική και Οικονομικά. Είναι μέλος του HFPA και σήμερα εργάζεται στα Ελληνικά Πετρέλαια στο Τμήμα Επενδύσεων. (gkallitsi@gmail.com)

Καρυτινός Θεόδωρος



Ο Καρυτινός Θεόδωρος εργάζεται από το 1991 ως Ασφαλιστικός Σύμβουλος στον Όμιλο Interamerican και σήμερα είναι unit manager στο Διοικητικό Κέντρο του Ομίλου. Είναι μέλος του M.D.R.T. και έχει την πιστοποίηση L.U.T.C.F. Το 2012 αναδείχθηκε Πρώτος Ασφαλιστικός Διαμεσολαβητής στον κλάδο Ζωής του Ομίλου INTERAMERICAN και επίσης βραβεύτηκε ως Πρώτος Ασφαλιστικός Διαμεσολαβητής στον κλάδο Ζωής στην Ελλάδα από τον ΠΣΑΣ.

Κοκοτής Γεώργιος



Ο Γεώργιος Κοκοτής ανήκει στον χρηματοασφαλιστικό χώρο από το 1998. Έχει οικονομικές σπουδές και είναι ιδρυτικό μέλος του HFPA. Έχει παρακολουθήσει μαθήματα Financial Planning και Συμπεριφορική χρηματοοικονομική στο Πανεπιστήμιο Πειραιώς. Είναι Πιστοποιημένος Χρηματοοικονομικός Σύμβουλος από το Υπουργείο Ανάπτυξης και έως σήμερα συνεργάζεται με την INTERAMERICAN. (geokokotakis@gmail.com)

Κωλέττης Δημήτριος



Ο Δημήτρης Κωλέττης έχει μεταπτυχιακές σπουδές στα οικονομικά και διοίκηση επιχειρήσεων. Η πολυετής εμπειρία του είναι πλούσια στα αντικείμενα των Πωλήσεων, Marketing, Εκπαίδευσης, Bank-assurance και Financial Planning. Είναι ιδρυτικό μέλος και Γραμματέας της HFPA. Σήμερα κατέχει την θέση του Διευθυντή ανάπτυξης και στελέχωσης της International Life. (colettisd@gmail.com)

Μαρίνος Κυριάκος



Ο Κυριάκος Μαρίνος γεννήθηκε το 1967 και έχει πολυετή εμπειρία στο χρηματοασφαλιστικό χώρο. Είναι μέλος του HFPA και έχει πιστοποίηση LUTC από την Ακαδημία IXOS και Financial Planning από τον ευρωπαϊκό οργανισμό EFICERT. (km@riskmanager.gr)

Μούκιος Ανδρέας



Ο Ανδρέας Μούκιος ανήκει στον χρηματοασφαλιστικό χώρο από το 1994. Ξεκίνησε από την ασφαλιστική εταιρεία Interamerican ενώ σήμερα λειτουργεί ως ανεξάρτητος Financial Planner δίνοντας ιδιαίτερη έμφαση στην άρτια εξυπηρέτηση του πελάτη. Έχει παρακολουθήσει πολλά σεμινάρια στον χρηματοοικονομικό χώρο ενώ είναι μέλος του MDRT της LIMRA και της HFPA. (amoukios@gmail.com)

Νίνος Ιωάννης



Ο Ιωάννης Νίνος έχει μεταπτυχιακές σπουδές στα οικονομικά. Ξεκίνησε στην ασφαλιστική αγορά το 1987 στην Interamerican ως agency manager μέχρι το 2010 όπου και ίδρυσε και διατηρεί την δική του εταιρεία Insurance Brokers NINOS & SYNEP-GATEX. Είναι ιδρυτικό μέλος και μέλος ΔΣ της HFPA, μέλος της GAMA και από το 2013 Διευθυντής Marketing και Επικοινωνίας της Prime Insurance. (ninosi@ninoss-associates.gr)

Οικονομάκος Γεώργιος



Ο Γιώργιος Οικονομάκος έχει τελειώσει την Ανωτέρα Σχολή Εμπορικού Ναυτικού. Έχει 15 ετή εμπειρία στο χώρο της Ιδιωτικής Ασφάλισης και έχει συμμετάσχει σε δεκάδες διεθνή συνέδρια σε Ευρώπη και Αμερική. Είναι ιδρυτικό μέλος του HFPA και μέλος των οργανισμών LIMRA και MDRT. Σήμερα είναι ασφαλιστικός σύμβουλος της Ευρωπαϊκής Πίστης. (g.oikonomakos@yahoo.gr)

Παπαδάκου Λένα



Η Λένα Παπαδάκου βρίσκεται στον χρηματοασφαλιστικό χώρο από το 1998. Έχει σπουδές στις Δημόσιες Σχέσεις. Έχει συνεργαστεί με την Interamerican και την MetLife. Σήμερα είναι Διευθύντρια Καταστήματος στην Ευρωπαϊκή Πίστη και ιδρυτικό μέλος του HFPA. (lenapapadoiko@yahoo.gr)

Παπασυρόπουλος Σπύρος



Ο Σπύρος Παπασυρόπουλος δραστηριοποιείται στον χρηματοοικονομικό χώρο από το 2000. Έχει σπουδές στους τομείς του Business Administration και Finance. Η επαγγελματική του πορεία περιλαμβάνει υπηρεσία του στο Υπουργείο Εθνικής Άμυνας και Τράπεζα ενώ σήμερα συνεργάζεται με την City Insurance Brokers. Έχει πιστοποιηθεί ως Σύμβουλος Δανείων και Επενδύσεων από την CITI BANK και είναι μέλος του HFPA. (spapas@citybrokers.gr)

Πλυταριάς Ανδρέας



Ο Ανδρέας Πλυταριάς δραστηριοποιείται από το 1995 στον χώρο των ασφαλίσεων. Έχει σπουδάσει κοινωνικός λειτουργός και έχει παρακολουθήσει σεμινάρια πάνω στις πωλήσεις αμοιβαίων κεφαλαίων, το underwriting και τις αποζημιώσεις, τις ασφαλίσεις

μεταφορών, τεχνικών έργων κ.α. Είναι πιστοποιημένος Financial planner και μέλος της HFPA. (aplitarias@addvalue.gr)

Σαλαμούρα Όλγα



Η Όλγα Σαλαμούρα ξεκίνησε την καριέρα της στο Υπουργείο Εθνικής Άμυνας στο Μεταφραστικό Τμήμα. Έχει πανεπιστημιακές σπουδές σε Ιταλία και Ελλάδα σε νομικούς και οικονομικούς τομείς. Έχει συνεργαστεί με την Interamerican ως ασφαλιστικός σύμβουλος από το 1995 - 2004 και σήμερα είναι ανεξάρτητη ασφαλιστική σύμβουλος σε συνεργασία με τις μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρίες. (olga.salamoura@gmail.com)

Σιγάλας Δημήτριος



Ο Δημήτριος Σιγάλας έχει σπουδάσει δημοσιογραφία και κοινωνιολογία στην Ιταλία. Από το 1997 ξεκίνησε την καριέρα του ως Financial Planner στην Interamerican και σήμερα είναι μεσίτης ασφαλείων στην CITYBROKERS WORLDWIDE. Είναι μέλος του FPA of USA και πιστοποιημένος Financial Planner. (dsigalas@citybrokers.gr)

Σπαντίδου Βιβέττα



Η Βιβέττα Σπαντίδου είναι στο χώρο από το 2003. Έχει σπουδές στον οργανισμό της LIMRA και του I-XOS σε ασφαλίσεις φυσικών και νομικών προσώπων. Συμμετέχει σε διεθνείς κορυφαίες διοργανώσεις και συνέδρια του κλάδου, με στόχο την επικαιροποίηση των γνώσεων της. Είναι μέλος της LIMRA INTERNATIONAL από όπου έχει πάρει πιστοποιήσεις, του MDRT και του HFPA. (spantidou@gmail.com)

Στουργιώτου Ευφροσύνη



Η Ευφροσύνη Στουργιώτου είναι απόφοιτος του Εμπορικού Κολλεγίου Saint George και του Γαλλικού Ινστιτούτου. Έχει πτυχίο Life Underwriter Training Council και τις πιστοποιήσεις Αμοιβαίων Κεφαλαίων, και Financial Planners. Στην ασφαλιστική αγορά, δραστηριοποιείται από το 1989 και είναι αποκλειστική συνεργάτιδα της ασφαλιστικής εταιρείας INTERAMERICAN. Είναι μέλος της Ελληνικής Ένωσης Financial Planners. Έχει διατελέσει μέλος του MDRT και της LIMRA International. (efstou@yahoo.gr)

Συμεωνίδης Νικόλαος



Ο Νικόλαος Συμεωνίδης είναι Ασφαλιστικός Διαμεσολαβητής στην Interamerican από το 1992 με συμμετοχή σε πλείαδα σεμιναρίων. Έχει Πτυχίο Life Underwriter training council fellow και Πιστοποίησης Διάθεσης Αμοιβαίων Κεφαλαίων. Είναι Ενεργό μέλος επί σειρά ετών του MDRT και του HFPA. (symineniko@otenet.gr)

Συμπεράς Παύλος



Ο Παύλος Συμπεράς βρίσκεται στον χρηματοοικονομικό και ασφαλιστικό χώρο από το 1999. Συνεργάζεται με την Interamerican ως Financial Planner. Είναι απόφοιτος

του LUTCF (LifeUnderwriting Training Council - Fellow), The American College και έχει αποφοιτήσει από το γαλλικό κρατικό πανεπιστήμιο CNAM με το τίτλο Bachelor in Banking & insurance. Είναι μέλος της HFPA και του MDRT (pavlossi@yahoo.gr)

Τεντζέρης Γιώργος



Ο Γιώργος Τεντζέρης έχει ανώτατες σπουδές στο εξωτερικό σε Finance and Management. Ξεκίνησε την καριέρα του ως Αντικρίστη στην Capital Χρηματοπιστωτική και σήμερα είναι Ασφαλιστικός & Επενδυτικός Σύμβουλος στην Interamerican. Είναι μέλος του MDRT και HFPA. (geotend@yahoo.gr)

Τουρντζής Λουκάς



Ο Λουκάς Τουρντζής έχει Πτυχίο Ναυπηγού Μηχανικού, μεταπτυχιακές σπουδές στα ασφαλιστικά και οικονομικά και Πτυχίο LUTCF. Δραστηριοποιείται στον χώρο περί τα 20 έτη και είναι Financial Planner στην Interamerican από το 1996. Είναι μέλος της MENSA, FPA (USA), του MDRT (συμμετέχει στην Επιτροπή επικοινωνίας μελών) και είναι ιδρυτικό μέλος του HFPA. (tournatzis@gmail.com)

Τριανταφύλλου Κωνσταντίνος



Ο Κώστας Τριανταφύλλου είναι απόφοιτος του Παιδαγωγικού Πανεπιστημίου Ιωαννίνων και με πτυχίο LUTC. Είναι ιδρυτικό μέλος και Αντιπρόεδρος της Ένωσης Ελλήνων Financial Planners Ελλάδος. Δραστηριοποιείται στην ασφαλιστική αγορά από το 1990, έως το 2010 στην ασφαλιστική εταιρεία Interamerican και από το 2010 έως σήμερα ως ανεξάρτητος πράκτορας στην Smart Insurance. (ktriant13@yahoo.gr)

Χατζάκης Ιωάννης



Ο Γιάννης Χατζάκης δραστηριοποιείται στην Ασφαλιστική Αγορά από το 1997 συνεργαζόμενος με την ασφαλιστική εταιρεία Interamerican. Έχει οικονομικές σπουδές και είχε παρακολουθήσει πολλά διεθνή συνέδρια. Είναι ισόβιο μέλος της LIMRA και του MDRT με πολλές διακρίσεις και εθελοντική συμμετοχή στην επιτροπή επικοινωνίας μελών Ελλάδος. (ghatzakisg@yahoo.com)

Χριστοδουλάτου Ρίτα

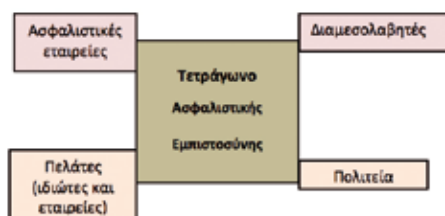


Η Ρίτα Χριστοδουλάτου βρίσκεται στον χρηματοασφαλιστικό χώρο από το 1992. Έχει πανεπιστημιακές σπουδές στο insurance and finance, είναι ισόβιο μέλος του MDRT (έχει διατελέσει πρόεδρος ευρώπης 2009-2001) και της Limra. Έχει συμμετάσχει σε δεκάδες διεθνή συνέδρια του κλάδου είτε ως σύνεδρος είτε ως ομιλήτρια. Είναι ιδρυτικό μέλος και Πρόεδρος της HFPA. Σήμερα είναι Life Planning Director στην AON. (rita.christodoulou@aon.gr)

Το τετράγωνο της εμπιστοσύνης

Έχουν ήδη ξεκινήσει συζητήσεις, κατά πόσον το κλίμα στην ελληνική ασφαλιστική αγορά αρχίζει να παρουσιάζει σημάδια βελτίωσης ή έστω σταθεροποίησης. Το ερώτημα συνήθως απαντάται με βάση τους παραδοσιακούς δείκτες (αύξηση παραγωγής, διατηρησιμότητα, κ.α.), που απλά επιβεβαιώνει την στρεβλή ή απλά μονόπλευρη θεώρηση των πραγμάτων. Ο δείκτης που θα έπρεπε να δίνει την απάντηση στον ανωτέρω προβληματισμό είναι ένας ιδεατός «δείκτης εμπιστοσύνης ασφαλιστικής αγοράς».

Το τετράγωνο της εμπιστοσύνης περιλαμβάνει στις κορυφές του τις εξής τέσσερις οντότητες:



Η κάθε οντότητα σε σχέση προς οποιαδήποτε άλλη έχει ιδιαιτερότητες αναφορικά με τα κριτήρια που χαρακτηρίζουν τη σχέση εμπιστοσύνης μεταξύ τους. Στο παρόν άρθρο θα επιχειρήσω να καταγράψω την κατάσταση, τις τάσεις και τις σχέσεις των διαμεσολαβητών προς τις άλλες οντότητες εν μέσω (ή έστω για τους αισιόδοξους προς το τέλος) της χρηματοπιστωτικής κρίσης, οι οποίοι αποτελούν σημαντικό μέρος του παραγωγικού δυναμικού της αγοράς.

Η ένταξη της θεώρησης των διαμεσολαβητών εντός κρίσης δεν είναι τυχαία, αφού αυτή τούτη η κρίση δεν αντιπροσωπεύει τίποτε άλλο, παρά την ουσιαστική κρίση εμπιστοσύνης μεταξύ κάποιων άλλων οντοτήτων, αντικείμενο που είναι εκτός των ορίων του παρόντος άρθρου.

Επιστρέφοντας στο θέμα και κάνοντας μια καλόπιστη κριτική των αδύνατων σημείων της διαμεσολάβησης, οφείλω να εντοπίσω ότι η έλλειψη διαφάνειας, η χαμηλή συνειδητοποίηση των κινδύνων και η κακή διαχείριση των περιπτώσεων σύγκρουσης συμφερόντων, είχαν ως

αποτέλεσμα να πωλούνται επανειλημμένα στους πελάτες / καταναλωτές ακατάλληλα επενδυτικά και ασφαλιστικά προϊόντα. Η υφιστάμενη νομοθεσία δεν εξελίχθηκε γρήγορα, ώστε να αντικατοπτρίζει την αυξανόμενη πολυπλοκότητα των χρηματοπιστωτικών υπηρεσιών.

Επιπλέον, ο παραδοσιακός «ανταγωνισμός» μεταξύ των ασφαλιστικών εταιρειών που συνήθιζε να προσελκύει και διατηρεί το παραγωγικό δυναμικό μέσω των υψηλών προμηθειών, δημιούργησε μία ιδιαίτερη κουλτούρα στις πωλήσεις και έφερε μπροστά σε αδιέξοδο πολλούς επιτυχημένους έως τότε επαγγελματίες.

Οι σημερινοί καταναλωτές περισσότερο από κάθε άλλη φορά, ανεξάρτητα με τα κριτήρια κατηγοριοποίησής τους (ηλικία, εισόδημα, μόρφωση, κλη) διαθέτουν πλέον την εμπειρία και την ενημέρωση για να αποφασίζουν. Ακούμε τακτικά διαμεσολαβητές να μιλούν για «απαιτητικούς», «γκρινιάρηδες», «οικονομικά ζορισμένους» και «αρνητικούς» καταναλωτές που δεν δέχονται τις «καλές» πρακτικές άλλων ενοχών από τους ασφαλιστές τους όπως π.χ. ανανέωση συμβολαίου από το τηλέφωνο, χωρίς καν να ενημερώνονται σε ποια εταιρεία θα εκδοθεί το νέο ασφαλιστήριο.

Πώς μπορεί να οικοδομηθεί εμπιστοσύνη σε ένα αδιαφανές περιβάλλον;
Εξάλλου η ασφαλιστική σύμβαση αυτό ακρι-



Του **ΓΙΩΡΓΟΥ ΡΑΟΥΝΑ**
Συνεταίρος
Γενικός Διευθυντής
KPMG Σύμβουλοι ΑΕ

βώς υπηρετεί: την εμπιστοσύνη του καταναλωτή προς τον διαμεσολαβητή -που του προτείνει την καλύτερη ασφαλιστική κάλυψη για τις ανάγκες του στην καλύτερη δυνατή τιμή-, την εμπιστοσύνη του καταναλωτή προς την ασφαλιστική επιχείρηση, καθώς και την εμπιστοσύνη προς τους θεσμούς και την εποπτεία που ελέγχουν και ρυθμίζουν την αγορά προς όφελός του.

Για την εξάλειψη αυτών των αδυναμιών, πρέπει να γίνουν βελτιώσεις που αφορούν όχι

μόνο σε δέσμες εποπτικών μέτρων για την εμπεριστατωμένη ενημέρωση του καταναλωτή, αλλά και σε νέα υψηλότερα επαγγελματικά πρότυπα για την παροχή συμβουλών από τους διαμεσολαβητές προς τον καταναλωτή.

Νέα επαγγελματικά πρότυπα λοιπόν για τους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές που θα επιμορφώνονται και θα ενημερώνονται ουσιαστικά για τις εξελίξεις της αγοράς που επηρεάζουν την καθημερινότητά τους. Που θα προχωρούν σε υγιείς συνέργιες και θα δικτυώνονται επαγγελματικά με στόχο να προσφέρουν προσιτή αξία στις υπηρεσίες τους. Που θα καλωσορίζουν και θα επιζητούν την ποιοτική και όχι μόνον την ποσοτική τους αξιολόγηση. Και τέλος θα χτίζουν σχέσεις ζωής με τους πελάτες τους.

Είναι σημαντικό να έχεις ένα αποδοτικό -από πλευράς προμηθειών- χαρτοφυλάκιο αλλά εί-



ναι εξίσου κρίσιμο να γνωρίζεις πώς είναι δομημένο το χαρτοφυλάκιο σου και με ποιο προφίλ κινδύνου έχεις εκτεθεί στην αγορά.

Οι καλές προθέσεις δεν αρκούν και οι πράξεις είναι αυτές που θα δώσουν το σωστό κλίμα στην αγορά. Στο πλαίσιο αυτό εντάσσεται η πρωτοβουλία για την καθιέρωση του θεσμού του «Financial Planner» στη χώρα μας, η οποία αποτελεί την απάντηση των επαγγελματιών διαμεσολαβητών που επιθυμούν να καλύψουν τις χρηματο-ασφαλιστικές ανάγκες των καταναλωτών με εγκεκριμένη διαδικασία και μεθοδολογία, υιοθετώντας έναν αυστηρό κώδικα επαγγελματικής συμπεριφοράς. Ο φορέας ανωτέρω επαγγελματιών ("Hellenic Financial Planners Association" - HFFPA) έχει προχωρήσει, σε συνεργασία με την KPMG, στην πιστοποίηση των πρώτων 30 Ελλήνων «Financial Planners» μέσω της EFICERT του ευρωπαϊκού φορέα επαγγελματικής πιστοποίησης σε χρηματο-ασφαλιστικά θέματα.

Εκτιμώ ότι η προσπάθεια οφείλει να είναι διαρκής από όλους τους εκπροσώπους της αγοράς, η εμπιστοσύνη του καταναλωτή θα κερδηθεί με την προσφορά ολοκληρωμένων υπηρεσιών και με την αξιοποίηση και επιβράβευση των επαγγελματιών που μπορούν με συνέπεια και αξιοπιστία να υπηρετούν τον ασφαλιστικό κλάδο.

Η KPMG αποτελεί το παγκόσμιο δίκτυο ανεξάρτητων εταιρειών παροχής επαγγελματικών υπηρεσιών-μελών συνδεδεμένων με την KPMG International, ενός Ελληνικού Συνεταιρισμού. Οι εταιρείες-μέλη της KPMG παρέχουν ελεγκτικές, φορολογικές και συμβουλευτικές υπηρεσίες. Λειτουργούμε σε 155 χώρες με προσωπικό περίπου 155 000 ατόμων παγκοσμίως. Κάθε εταιρεία KPMG αποτελεί μια νομικά ξεχωριστή οντότητα. Στη χώρα μας, η KPMG παρέχει, πάνω από 40 χρόνια, υψηλού επιπέδου υπηρεσίες σε ελληνικές και διεθνείς εταιρείες που δραστηριοποιούνται στην

Λίγα λόγια για την KPMG

Ελλάδα και το εξωτερικό.

Ο ασφαλιστικός κλάδος αποτελεί έναν από τους κύριους κλάδους εξειδίκευσης και διαχείρισης γνώσης και εμπειρίας της KPMG διεθνώς. Συγκεκριμένα, ο Τομέας Παροχής Συμβουλευτικών Υπηρεσιών στον Ασφαλιστικό Κλάδο της KPMG για περισσότερα από 30 χρόνια παρέχει όλες τις ανωτέρω επαγγελματικές υπηρεσίες σε ασφαλιστικές επιχειρήσεις, θεσμικούς φορείς και εποπτικές αρχές διεθνώς.

Για περισσότερες πληροφορίες: www.kpmg.com/gr

Nextdeal.gr

διαβάστε τα πάντα για την ιδιωτική και δημόσια ασφάλιση!

SPIROUEDITIONS

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.

Εκπαίδευση διαμεσολαβούντων

Bancassurance και νέος στρατηγικός σχεδιασμός

Του ΚΩΣΤΑ ΠΑΠΑΪΩΑΝΝΟΥ*



Μία σειρά νέων δεδομένων θα πρέπει να προβληματίσουν όλους εμάς τους εμπλεκόμενους με κάθε τρόπο, στη δημιουργία ενός καινούριου μοντέλου εκπαίδευσης διαμεσολαβούντων, έτσι ώστε να μπορέσουμε να ανταποκριθούμε στις προκλήσεις αυτής της «νέας εποχής», της εποχής του Bancassurance. Αυτής της «νέας εποχής», με νέες αυξημένες ανάγκες παροχής υψηλού επιπέδου τεχνικών γνώσεων, που πρέπει να είναι απόλυτα προσαρμοσμένες στις νομικές – νομοθετικές υποχρεώσεις που επιβάλλει η τοπική και ευρωπαϊκή νομοθεσία, η οποία όμως δεν διαφοροποιεί πουθενά τη βασική αρχή που αφορά τους στόχους της επαγγελματικής εκπαίδευσης. «Στόχος της επαγγελματικής εκπαίδευσης είναι, είτε να αλλιάξει τη συμπεριφορά του εκπαιδευόμενου προς την επιθυμητή κατεύθυνση, είτε να δημιουργήσει σε αυτόν μια νέα επαγγελματική κουλτούρα, σε περίπτωση που δεν την έχει».

Οι εμπλεκόμενοι διαμεσολαβούντες πρέπει να βοηθηθούν με κάθε τρόπο να μεταβούν ομαλά και να αναπτυχθούν ακόμα περισσότερο, αξιοποιώντας όλες αυτές τις δυνατότητες που η εποχή μας τους δίνει. Ήδη έχουμε στη διάθεσή μας κάποια στοιχεία, τα οποία μπορούν να θέσουν αφενός μεν τις βάσεις του προβληματισμού, αφετέρου δε να θέσουν τις βασικές αρχές συζήτησης για την ανάπτυξη αυτού του νέου μοντέλου.

Τα δεδομένα

Τα νομικά δεδομένα και υποχρεώσεις όπως ορίζονται από το ΠΔ 190/2006, το ν. 2496/1997 (όπως ισχύει σήμερα), το ν. 3867/2010 και την απόφαση του διοικητή της Τράπεζας της Ελλάδος, που έχει δημοσιευτεί στο ΦΕΚ 1257/23.05.2013.

Τα αποτελέσματα των εξετάσεων για τις ασφαλιστικές πιστοποιήσεις όλων των βαθμίδων εμπλεκόμενων, που έχουν διενεργηθεί από την Τράπεζα της Ελλάδος την τελευταία διετία και τα συμπεράσματα που μπορούν να εξαχθούν απ' αυτές.

Τις εγγραφές και διαγραφές διαμεσολαβούντων από τα μητρώα του Ε.Ε.Α. για την αντίστοιχη χρονική περίοδο. (Βλέπετε αντίστοιχη δημοσίευση του Next Deal, 16/06/2014)

Τα δεδομένα που προκύπτουν για κάλυψη ασφαλιστικών αναγκών και ιδιαίτερα αυτών που θα προκύψουν άμεσα από την εφαρμογή των κοινωνικοασφαλιστικών αλλαγών, που αφορούν το δεύτερο πυλώνα ασφάλισης, σύμφωνα με το Solvency II.

Την αντιμετώπιση αυτών των αναγκών, είτε με σχεδιασμό καινούριων ασφαλιστικών προϊόντων «νέου τύπου», είτε με αναβάθμιση/ αναπροσαρμογή παλαιότερων προϊόντων, αφού ληφθεί υπόψη και η παγκόσμια και τοπική οικονομική συγκυρία.

Τις δεδομένες αυτή τη στιγμή ικανότητες – δυνατότητες των εκπαιδευτικών κέντρων των εμπλεκόμενων επιχειρήσεων (ασφαλιστικών εταιριών και τραπεζών), στην εκπαίδευση διαμεσολαβούντων όλων των βαθμίδων και ιδιοτήτων, τόσο στα τεχνικά (επιστημονικά) θέματα πιστοποιήσεων, όσο στα προϊόντικά, όσο και στη



νέα κουλτούρα της «ολιστικής» πώλησης.

Με βάση αυτό το σκεπτικό, αλλιώς και οποιαδήποτε εκ μέρους των εμπλεκόμενων παρέμβαση, θα ήταν πολύ εποικοδομητικό να ανταλλάξουμε απόψεις.

Συνολικά αποτελέσματα ασφαλιστικών πιστοποιήσεων, μέσω εξετάσεων της ΤτΕ (από 04/2012 έως 04/2014)

ΕΞΕΤΑΣΕΙΣ ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΣΗΣ Α (Διαμεσολαβούντες)

ΕΔΩΣΑΝ:	17.302
ΠΕΡΑΣΑΝ:	13.410
ΠΟΣΟΣΤΟ:	77,5%

ΕΞΕΤΑΣΕΙΣ ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΣΗΣ Β (Πράκτορες)

ΕΔΩΣΑΝ:	302
ΠΕΡΑΣΑΝ:	157
ΠΟΣΟΣΤΟ:	52%

ΕΞΕΤΑΣΕΙΣ ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΣΗΣ Γ (Μεσίτες)

ΕΔΩΣΑΝ:	164
ΠΕΡΑΣΑΝ:	116
ΠΟΣΟΣΤΟ:	70,7%

ΕΞΕΤΑΣΕΙΣ ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΣΗΣ Δ (Ασφ. Προϊόντα συνδεδεμένα με επενδύσεις)

ΕΔΩΣΑΝ:	1.112
ΠΕΡΑΣΑΝ:	782
ΠΟΣΟΣΤΟ:	70,3%



ΒΑΣΙΚΑ ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Σε όλες τις εξετάσεις συμμετείχαν ΟΛΕΣ οι βαθμίδες απασχολούμενων στην ασφαλιστική εργασία. Δηλαδή ασφαλιστικοί σύμβουλοι, υπάλληλοι ασφαλιστικών εταιριών, πράκτορες, μεσίτες και οι αντίστοιχοι υπάλληλοί τους, υπάλληλοι τραπεζών ασχολούμενοι με την ασφαλιστική διαμεσολάβηση.

Η συντριπτική πλειοψηφία των συμμετεχόντων στις εξετάσεις επιπέδου Α ήταν υπάλληλοι τραπεζών και νέοι ασφαλιστικοί σύμβουλοι.

Με τις εξετάσεις πιστοποίησης επιπέδου Δ, έχουν πιστοποιηθεί ΜΟΝΟ 782 άτομα, η συντριπτική πλειοψηφία των οποίων είναι Νέοι ασφαλιστικοί σύμβουλοι, ελάχιστοι τραπεζικοί υπάλληλοι και αμελητέος αριθμός πρακτόρων και μεσιτών. Αυτό από μόνο του αποδεικνύει ότι σήμερα στην ασφαλιστική αγορά υπάρχουν ελάχιστοι πιστοποιημένοι διαμεσολαβούντες, προκειμένου να προωθήσουν νόμιμα, προϊόντα Unit Linked και Single Premium.

Ποιος είναι ο Κώστας Παπαϊωάννου*

Έχει κάνει σπουδές Οικονομικής κατεύθυνσης και κατέχει επίσης τίτλους σπουδών του CII και του EIAS στην ασφαλιστική επιστήμη. Μιλάει άριστα Αγγλικά. Εργάζεται στον ευρύτερο ασφαλιστικό και χρηματοοικονομικό χώρο από το 1983, όπου ξεκίνησε την καριέρα του από την Interamerican σαν διοικητικό στέλεχος και από το 1991 ασχολείται με την εκπαίδευση και την ανάπτυξη ανθρωπίνου δυναμικού, στον τομέα των πωλήσεων, αλλά και στη διοίκηση.

Έχει διατελέσει διευθυντής εκπαίδευσης σε μερικές από τις μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρίες (όπως η Allianz και

η ING) και τράπεζες (όπως ο όμιλος της Τράπεζας Πειραιώς), που δραστηριοποιούνται στην Ελληνική αγορά, με αντικείμενα τόσο ασφαλιστικά, όσο και τραπεζικά.

Αυτή τη στιγμή συνεργάζεται με την KPMG σε θέματα πιστοποιήσεων του EFICERT στο Financial Planning, καθώς και με την τράπεζα Πειραιώς, για την εκπαίδευση στο Bancassurance και τις αντίστοιχες πιστοποιήσεις του ομίλου.

Είναι σύμβουλος εκπαίδευσης και τακτικός εισηγητής στα ετήσια προγράμματα, καθώς και στα προγράμματα πιστοποίησης, του Ελληνικού Ινστιτούτου Ασφαλιστικών Σπου-

δών (ΕΙΑΣ), και senior training consultant του Ινστιτούτου Χρηματοοικονομικών Σπουδών (ΙΧΟΣ).

Έχει μετέσχει στη συγγραφή των επίσημων εγχειριδίων πιστοποίησης των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών του ΕΙΑΣ, καθώς και των συνδεδεμένων τραπεζικών διαμεσολαβητών του Ελληνικού Τραπεζικού Ινστιτούτου (ΕΤΙ/ΕΕΤ), καθώς επίσης και στις αντίστοιχες επιτροπές της Τράπεζας της Ελλάδος, για τη δημιουργία των ερωτήσεων των εξετάσεων πιστοποίησης των διαμεσολαβούντων, που έχουν αναρτηθεί στο site της και αποτελούν την επίσημη εξεταστέα ύλη.

Έχει στο ενεργητικό του περισσότερες από 10.000 ώρες

εκπαίδευσης και έχει διδάξει σε σεμινάρια στην Ελλάδα και το εξωτερικό (Κύπρος, Αγγλία κ.α.), καθώς και σε μεταπτυχιακό πρόγραμμα του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών, ως προσκεκλημένος εισηγητής. Ακόμα έχει συνεργαστεί με το Καποδιστριακό Πανεπιστήμιο, σε θέματα διδασκαλίας τραπεζικών/επενδυτικών πιστοποιήσεων.

Έχει μεταφράσει και διδάξει στην Ελλάδα προγράμματα της LIMRA (FMDP) και του CII (ICFA), μέσω των οποίων έχουν πιστοποιηθεί στην Ελλάδα αρκετοί διαμεσολαβούντες. Είναι μέλος του Συνδέσμου Εκπαιδευτών και Στελεχών Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων.



BANCASSURANCE & Banking



Τράπεζες

Τα προγράμματα για χορηγήσεις άνω των 4 δισ. ευρώ και η πίεση για διεύρυνση των κριτηρίων. Πώς απαντούν οι τραπεζίτες

Σελ. 17



Χρηματιστήριο Αθηνών

Το μπαράζ των θετικών εκθέσεων, το ορόσημο του stress test και η υπερπροσφορά τίτλων

Σελ. 18



ΤτΕ

Πτώση στα επιτόκια το Μάιο

Πτωτικά κινήθηκαν το Μάιο τα μέσα σταθμισμένα επιτόκια του συνόλου των νέων καταθέσεων και δανείων σύμφωνα με την Τράπεζα της Ελλάδος. Συγκεκριμένα, το μέσο επιτόκιο όλων των κατηγοριών καταθέσεων υποχώρησε κατά 0,18% στο 2,53%, ενώ μεγαλύτερη μείωση κατά 0,36% εμφάνισε αυτό των χορηγήσεων στο 5,46%, ενώ το μέσο επιτόκιο των καταθέσεων από νοικοκυριά με συμφωνημένη διάρκεια έως ένα έτος μειώθηκε περαιτέρω κατά 0,18% και διαμορφώθηκε στο 2,53%. Στις χορηγήσεις το μέσο επιτόκιο των καταναλωτικών δανείων χωρίς καθορισμένη διάρκεια μειώθηκε κατά 6 μονάδες βάσης και διαμορφώθηκε στο 14,80%. Αντίθετα, το μέσο επιτόκιο των καταναλωτικών δανείων καθορισμένης διάρκειας με επιτόκιο κυμαινόμενο ή σταθερό μέχρι 1 έτος, αυξήθηκε κατά 0,11% και διαμορφώθηκε στο 7,80%. Το μέσο επιτόκιο των επιχειρηματικών δανείων χωρίς καθορισμένη διάρκεια παρέμεινε αμετάβλητο στο 7,22%, ενώ το αντίστοιχο των επαγγελματικών δανείων μειώθηκε κατά 5 μονάδες βάσης και διαμορφώθηκε στο 9,07%. Το μέσο επιτόκιο των επιχειρηματικών δανείων συγκεκριμένης διάρκειας με επιτόκιο κυμαινόμενο ή σταθερό έως ένα έτος μειώθηκε κατά 19 μονάδες βάσης στο 6,49%, για δάνεια μέχρι 250.000 ευρώ μειώθηκε κατά 6 μονάδες βάσης στο 5,89%, για δάνεια από 250.000 μέχρι 1 εκατ. ευρώ και μειώθηκε κατά 1,07% στο 5,57%, για δάνεια άνω του 1 εκατ. ευρώ. Τέλος, το μέσο επιτόκιο των στεγαστικών δανείων για δάνεια με επιτόκιο κυμαινόμενο ή σταθερό έως ένα έτος μειώθηκε κατά 0,09% και διαμορφώθηκε στο 2,94%.

ΑΥΞΑΝΟΝΤΑΙ ΤΑ ΕΠΙΤΟΚΙΑ ΝΕΩΝ ΧΟΡΗΓΗΣΕΩΝ. ΤΙ ΔΕΙΧΝΟΥΝ ΤΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΑΠΡΙΛΙΟΥ

- ▶ Πώς έντοκα, καταθέσεις, NPLs και απεξάρτηση από το Ευρωσύστημα δημιουργούν πίεση στο καθαρό επιτοκιακό περιθώριο των τραπεζών.
- ▶ Ο κίνδυνος μείωσης των νέων χορηγήσεων και επιβράδυνσης της ανάπτυξης



Επιχειρήσεις: Ακριβαίνει το κόστος δανεισμού

Του ΧΡΗΣΤΟΥ ΚΙΤΣΙΟΥ

Σε αύξηση επιτοκίων στα επιτόκια νέων εταιρικών χορηγήσεων προχώρησαν αθόρυβα τον Απρίλιο οι τράπεζες, ως αποτέλεσμα της πίεσης που δημιουργεί στο καθαρό επιτοκιακό περιθώριο, η αργή πλεον αποκλιμάκωση του κόστους χρηματοδότησης και η ανάγκη μείωσης της εξάρτησης από το Ευ-

Συνέχεια στη σελ. 16

ΕΤΕ: Νέα σύμβαση για έργο στην Αττική στο πλαίσιο του Jessica

ΥΠΕΓΡΑΦΗ η τρίτη σύμβαση χρηματοδότησης έργου στην Περιφέρεια Αττικής, μεταξύ της Εθνικής Τράπεζας, υπό την διπλή ιδιότητά της ως Ταμείο Αστικής Ανάπτυξης της Περιφέρειας Αττικής, στο πλαίσιο του χρηματοδοτικού εργαλείου Jessica και ως συγχρηματοδοτούσας τράπεζας και του αναδόχου Intrasoft International – INTRAKAT. Το έργο αυτό αφορά τη μελέτη, χρηματοδότηση, εγκατάσταση, υποστήριξη της λειτουργίας, συντήρηση και τεχνική διαχείριση ολοκληρωμένου συστήματος πληροφόρησης επιβατών και διαχείρισης στόλου για τις Οδικές Συγκοινωνίες Α.Ε. με ΣΔΙΤ.

Με την υλοποίηση του έργου το επιβατικό κοινό της Αττικής θα γνωρίζει τον ακριβή χρόνο διέλευσης των λεωφορείων και τρώλει της γραμμής που τους εξυπηρετεί από τη στάση που τους ενδιαφέρει. Επιπλέον το σύστημα θα παρέχει πρόσθετες δυνατότητες, όπως εκτίμηση της συνολικής διάρκειας του δρομολογίου που επιλέγεται και εύρεση βέλτιστου συνδυασμού μέσων και γραμμών που πρέπει να χρησιμοποιηθούν για συγκεκριμένο προορισμό. Κατά την περίοδο κατασκευής

(2014-2015) θα δημιουργηθούν 115 θέσεις εργασίας, ενώ κατά την 10ετή διάρκεια της σύμβασης λειτουργίας θα υπάρχουν 40 μόνιμες θέσεις εργασίας.

Η Εθνική Τράπεζα διαχειρίζεται € 83 εκατ. κεφαλαίων του JESSICA (Κοινή Ευρωπαϊκή Υποστήριξη για Βιώσιμες Επενδύσεις σε Αστικές Περιοχές) για χρηματοδότηση έργων αστικής ανάπτυξης, υπό την ιδιότητά της ως Ταμείο Αστικής Ανάπτυξης για τις Περιφέρειες Αττικής, Δυτικής Ελλάδας, Ιονίων Νήσων, που χρηματοδοτούνται από τα Περιφερειακά Επιχειρησιακά Προγράμματα Αττικής και Δυτικής Ελλάδας – Πελοποννήσου – Ιονίων Νήσων και για τις 8 περιφέρειες (Ανατολικής Μακεδονίας-Θράκης, Ηπείρου, Θεσσαλίας, Βορείου Αιγαίου, Ιονίων Νήσων, Δυτικής Ελλάδας, Πελοποννήσου και Κρήτης) που χρηματοδοτούνται από το Επιχειρησιακό Πρόγραμμα «Περιβάλλον και Αειφόρος Ανάπτυξη». Παράλληλα, η Εθνική Τράπεζα συγχρηματοδοτεί τα έργα με τουλάχιστον € 36 εκατ. από δικά της ή/και άλλα ιδιωτικά κεφάλαια.

Τα έργα που αξιολογούνται αφορούν, ενδεικτικά, αξιοποίηση εγκατα-

λελειμμένων βιομηχανικών ή/και αστικών ακινήτων σε νέες χρήσεις, ενεργειακή αναβάθμιση συστημάτων οδο φωτισμού, βασικές αστικές υποδομές (π.χ. εκπαίδευσης, πολιτισμού, δίκτυα ύδρευσης-αποχέτευσης), μονάδες διαχείρισης στερεών αποβλήτων, παραγωγή ηλεκτρικής και θερμικής ενέργειας από βιοαέριο, αθλητικές εγκαταστάσεις κλπ. Το JESSICA είναι μια πρωτοβουλία της Ευρωπαϊκής Επιτροπής και της Ευρωπαϊκής Τράπεζας Επενδύσεων σε συνεργασία με την Τράπεζα Ανάπτυξης του Συμβουλίου της Ευρώπης και υλοποιείται στην Ελλάδα με τη συνεργασία του Υπουργείου Ανάπτυξης και Ανταγωνιστικότητας και της ΕΤΕπ με πόρους του Ευρωπαϊκού Ταμείου Περιφερειακής Ανάπτυξης στο πλαίσιο του ΕΣΠΑ 2007-2013. Αποσκοπεί στη στήριξη επενδύσεων σε βιώσιμα έργα αστικής ανάπτυξης, επιδιώκοντας ταυτόχρονα μόχλευση ιδιωτικών κεφαλαίων. Το JESSICA αποτελεί μια νέα προσέγγιση σε σχέση με τα μέχρι σήμερα Ευρωπαϊκά Προγράμματα Χρηματοδότησης καθώς αφορά επιπλέον χρηματοδότηση με προνομιακούς όρους επιτοκίου και διάρκειας αποπληρωμής, αντί επιχορήγησης.

Συνέχεια από τη σελ. 15

ρωσούστημα.

Σύμφωνα με τα στοιχεία της Τράπεζας της Ελλάδος το επιτόκιο νέων χορηγήσεων προς επιχειρήσεις διαμορφώθηκε στο τέλος Απριλίου στο 6,64%. Κατά την ίδια ημερομηνία το επιτόκιο υφιστάμενων εταιρικών χορηγήσεων διαμορφώθηκε σε 5,66%. Μέσα σε ένα μήνα το επιτόκιο για νέες χορηγήσεις επιχειρηματικών δανείων αυξήθηκε κατά 1% σε σχέση με το τέλος Μαρτίου, όταν διαμορφωνόταν στο 5,57%, κόντρα στο περιβάλλον μείωσης επιτοκίων που επικρατεί στην Ευρωζώνη.

Η αύξηση αποδίδεται, σύμφωνα με τραπεζικά στελέχη, στην πίεση που δέχονται οι ελληνικές τράπεζες στο καθαρό επιτοκιακό τους περιθώριο. Η στασιμότητα που παρατηρείται εδώ και μήνες στο μέτωπο των καταθέσεων έχει επιβραδύνει σημαντικά την ταχύτητα μείωσης των επιτοκίων προθεσμιακών καταθέσεων.

Το μέσο επιτόκιο νέων προθεσμιακών διαμορφώνεται σε 2,71% και των υφιστάμενων σε 2,81%, έχοντας υποχωρήσει μόλις κατά 10 μονάδες βάσης στους πρώτους μήνες του 2014 και κατά 30 μονάδες βάσης από το Σεπτέμβριο του 2013. Στον αντίποδα είχε υποχωρήσει ταχύτατα μετά τις αυξήσεις κεφαλαίου των τραπεζών του 2013, πέφτοντας από το 4,2% τον Ιούνιο, στο 3% τον Σεπτέμβριο. Την ίδια στιγμή αποκλιμακώνεται ταχύτατα το επιτόκιο δανεισμού του Δημοσίου μέσω εντόκων γραμματίων, τα οποία σχεδόν στο σύνολό τους καλύπτουν οι ελληνικές τράπεζες και τα ταμεία, ενώ η αύξηση έστω και με επιβραδυνόμενο ρυθμό των μη εξυπηρετούμενων δανείων περικλύει έσοδα.

Σε ελεύθερη πτώση το επιτόκιο για τα έντοκα γραμμάτια

Το επιτόκιο στα έντοκα γραμμάτια Δημοσίου τρίμηνης διάρκειας έπεσε στην τελευταία δημοπρασία στο 1,8% από 3,9% τον περασμένο Δεκέμβριο, ενώ στα εξάμηνης διάρκειας προσγειώθηκε στο 2,15% από 4,15% τον Δεκέμβριο.

Ο σημαντικότερος λόγος για την καθήλωση των καθαρών εσόδων από τόκους είναι η αύξηση του κόστους χρηματοδότησης, που προκαλεί η ταχεία μείωση του δανεισμού από το Ευρωσύστημα.

Η αύξηση στο cost of funding λόγω στροφής στη διατραπεζική

Από τις αρχές του έτους ως και τα τέλη Μαΐου οι εγχώριες τράπεζες μείωσαν, όπως προκύπτει από τις παρουσιάσεις στους αναλυτές, την εξάρτησή τους από το Ευρωσύστημα κατά περίπου 20 με 21 δισ. ευρώ (σ.σ. από 72 δισ. ευρώ στις 31/12/2013 σε 51 με 52 δισ. ευρώ).

Με δεδομένο ότι δεν υπήρξε αύξηση καταθέσεων και οι νέες εκδόσεις ομολόγων ανέρχονται μόλις σε 1,25 δισ. ευρώ (500 εκατ. από Πειραιώς και 750 εκατ. από Εθνική) η ταχεία μείωση της εξάρτησης από το Ευρωσύστημα εξηγείται μόνο με αύξηση των συμβάσεων repo και σε μικρότερο βαθμό από την άνοδο της αξίας των τίτλων κρατικής βοήθειας.

Η Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα έχει ενημερώσει ότι από 1η Μαρτίου 2015 δεν θα κάνει αποδεκτά ως εξασφαλίσεις τα ειδικά ομόλογα με εγγύηση Δημοσίου, τα οποία στο τέλος του 2013 ανέρχονταν σε 49 δισ. ευρώ.

Ενεργώντας προληπτικά έναντι του παραπάνω ορόσημου, οι τράπεζες προσφεύγουν σε δανει-

Επιχειρήσεις: Ακριβαίνει το κόστος δανεισμού



Και το αίτημα για φορολογική αμνηστία

Η σταθεροποίηση των καταθέσεων και η ανάγκη απεξάρτησης από τα ομόλογα με εγγύηση Δημοσίου για την άντληση ρευστότητας επιβάλλει σύμφωνα με τραπεζικά στελέχη να επανεξετάσει η κυβέρνηση τη στάση της απέναντι στο θέμα της παροχής κινήτρων φορολογικής αμνηστίας για επαναπατρισμό κεφαλαίων.

Πρόκειται για θέμα που προκαλεί ενστάσεις λόγω του πιθανού κινδύνου που σηματοδοτεί ενδεχόμενη αμνηστία χρημάτων που δεν προήλθαν νόμιμα αλλά αποτελεί κρίσιμα σημασίας θέμα στη συγκυρία, προκειμένου να αποκτήσει ρευστότητα το σύστημα ώστε να πέσει «φρέσκο χρήμα» στην αγορά με χαμηλότερο κόστος δανεισμού.

σμό από τη διατραπεζική αγορά, με αποτέλεσμα να αυξάνεται το κόστος χρηματοδότησης και να φρενάρουν τα καθαρά έσοδα από τόκους.

Η επικίνδυνη λύση αύξησης των επιτοκίων νέων χορηγήσεων

Μοναδική διέξοδος στην πίεση που δέχονται τα καθαρά έσοδα από τόκους και το καθαρό επιτοκιακό περιθώριο, δείχνει να είναι προς το παρόν η αύξηση των επιτοκίων δανεισμού επιχειρήσεων, που βέβαια αφορά αυτές που ακόμα μπορούν να εξυπηρετούν το δανεισμό τους. Έτσι όμως δεν θα έρθει η ανάπτυξη ποτέ στην Ελλάδα, όπως επισήμανε το ΔΝΤ.

Σύμφωνα με έμπειρα στελέχη της αγοράς, τα

επιτόκια των καταθέσεων πρέπει να αποτελέσουν αντικείμενο έξυπνης διαχείρισης από την πλευρά των τραπεζών και να εξελιχθούν σε σχέση και με τους όγκους των καταθέσεων.

Δηλαδή, όσο το σύστημα ζητάει καταθέσεις απεγνωσμένα, πρέπει τα επιτόκια να το δικαιολογούν αυτό και όταν δούμε σταδιακή αύξηση των

όγκων πρέπει να προσαρμοστούν ανάλογα. «Σε συνθήκες πιστωτικής ασφυξίας δεν μπορείς να κοιτάς απλά το επιτοκιακό περιθώριο» σημειώνουν χαρακτηριστικά τονίζοντας ότι αν μοναδικό κριτήριο είναι η διατήρηση υψηλού επιτοκιακού περιθωρίου το αποτέλεσμα θα είναι η μείωση των νέων χορηγήσεων.

ΕΑΕΕ: Διευκρινίσεις για την ασφάλιση αυτοκινήτων

ΓΙΑ ΤΙΣ ΒΑΣΙΚΕΣ αλλαγές που φέρνει ο νέος νόμος στην ασφάλιση αυτοκινήτου ενημερώνει σε ανακοίνωση της η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, με σκοπό όπως τονίζει τη διόρθωση ανακρίβειών σχετικά με το νέο νομοθετικό πλαίσιο οι οποίες είδαν το φως της δημοσιότητας τις τελευταίες ημέρες. Στην ανακοίνωση σημειώνεται ότι ο ν. 4261/2014 που αλληλάζει ριζικά το πλαίσιο της υποχρεωτικής ασφάλισης αυτοκινήτου τόσο για τους ασφαλισμένους όσο και για τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις έχει τεθεί σε εφαρμογή ήδη από την 5η Μαΐου 2014 και ότι οι βασικές αλλαγές που φέρνει ο νέος Νόμος και τις οποίες πρέπει να γνωρίζουν όλοι οι ασφαλισμένοι του κλάδου είναι συνοπτικά οι εξής:

Η ασφάλιση έχει ορισμένη διάρκεια, ισχύει δηλαδή ακριβώς για το χρονικό διάστημα που αναφέρεται στο ασφαλιστήριο συμβόλαιο (ημερομηνία και ώρα). Ανανέωση της ασφάλισης ή σύναψη νέας σύμβασης επιτρέπεται μόνον αφού προηγηθεί η καταβολή του σχετικού ασφαλιστηρίου. Αυτό πρακτικά σημαίνει ότι ο



νόμος δεν επιτρέπει στην ασφαλιστική επιχείρηση να παραδώσει το ασφαλιστήριο συμβόλαιο εάν δεν έχει προηγουμένως εισπράξει το αντίστοιχο ασφάλιστρο.

Το αυτοκόλλητο σήμα ασφάλισης καταργείται. Αποδεικτικό της ασφάλισης για τους ελέγχους των αστυνομικών οργάνων είναι πλέον το ασφαλιστήριο συμβόλαιο, το οποίο όλοι οι ασφαλισμένοι οφείλουν να διατηρούν στο όχημά τους.

Σε περίπτωση που οι ασφαλισμένοι έχουν καταβάλει το ασφάλιστρο αλλαγή για διαδικαστικούς λόγους δεν έχουν ακόμη παραλάβει το ασφαλιστήριο συμβόλαιο, ο Νόμος ορίζει

ότι για 5 ημέρες η ασφάλιση θα αποδεικνύεται από την απόδειξη καταβολής του ασφαλιστηρίου η οποία θα πρέπει να διατηρείται στο όχημα μαζί με το έγγραφο της ασφαλιστικής εταιρίας που σχετίζεται με αυτή (π.χ. την ειδοποίηση πληρωμής).

Τα πρόστιμα που επιβάλλονται στους παραβάτες που εντοπίζονται από τις αστυνομικές αρχές να κυκλοφορούν με ανασφάλιστο όχημα ανέρχονται σύμφωνα με το νόμο 489/1976, όπως ισχύει τροποποιημένος, σε : € 1.000 για τα λεωφορεία και τα φορτηγά δημόσιας χρήσης, € 500 για τα επιβατηγά και άλλα οχήματα και € 250 για τα δίκυ-

κλα. Επιπλέον, στους εν λόγω παραβάτες αφαιρείται το δίπλωμα, η άδεια κυκλοφορίας και οι πινακίδες για 6 μήνες. Ενώ ειδικά στην περίπτωση ανασφάλιστων οχημάτων που εμπλέκονται σε ατύχημα, οι πινακίδες και η άδεια κυκλοφορίας αφαιρούνται για 2 χρόνια και επί υποτροπής για 3 χρόνια. Πέραν αυτών, υφίσταται πάντα και ποινική ευθύνη των παραβατών υπογραμμίζεται στην ανακοίνωση της ΕΑΕΕ και υπενθυμίζει ότι : Διαβάζουμε προσεκτικά τις ενημερωτικές επιστολές της ασφαλιστικής μας εταιρίας, γνωρίζουμε την ακριβή ημερομηνία και ώρα έναρξης και λήξης της ασφάλισης μας, φροντίζουμε για την έγκαιρη ανανέωση ή σύναψή της ασφάλισης μας, δε μένουμε ούτε λεπτό ανασφάλιστοι, δε θέτουμε τον εαυτό μας και τους συμπολίτες μας σε κίνδυνο. Για έγκυρη πληροφόρηση σχετικά με τις αλλαγές στο νομοθετικό πλαίσιο Ασφάλισης Αυτοκινήτου οι ασφαλισμένοι μπορούν να επικοινωνούν με την ασφαλιστική επιχείρηση ή τον ασφαλιστικό τους διαμεσολαβητή υπενθυμίζει η ΕΑΕΕ.

Του ΧΡΗΣΤΟΥ ΚΙΤΣΙΟΥ

«Πρεσάρει» τις τράπεζες για ρευστότητα η κυβέρνηση

Τα προγράμματα για χορηγήσεις άνω των 4 δισ. ευρώ και η πίεση για διεύρυνση των κριτηρίων

Πώς απαντούν οι τραπεζίτες. Γιατί ζητούν αλλαγές στο πτωχευτικό και φορολογικά κίνητρα για νέες επενδύσεις



Ρessing στις τράπεζες για να τρέξουν γρήγορα τις αναγκαίες αναδιαρθρώσεις εταιρικών δα-
νείων και να ρίξουν ρευστότητα στις υγιείς ε-
πιχειρήσεις ή σε αυτές που θα κριθούν βιώσιμες α-
σκει η κυβέρνηση ποντάροντας ότι ακόμη και αν
χρειασθούν πρόσθετα κεφάλαια το ύψος τους θα εί-
ναι διαχειρίσιμο και επομένως δεν θα πειραχθεί το
κεφαλαιακό απόθεμα του ΤΧΣ.

Το στίγμα των κυβερνητικών προθέσεων το έ-
δωσε ο νέος υπουργός Ανάπτυξης κ. Ν. Δένδιας ση-
μειώνοντας ότι κυβέρνηση και τράπεζες πρέπει να
δουλέψουν με κοινό στόχο να αναπνεύσει η πραγ-
ματική οικονομία και να αλλιάξει η εικόνα στην αγο-
ρά.

Σύμφωνα με τον υπουργό, η ανάπτυξη πρέπει να
βασιστεί σε υφιστάμενες παραγωγικές δομές και
για να γίνει αυτό θα πρέπει οι τράπεζες να προχωρή-
σουν σε ξεκαθάρισμα των επιχειρήσεων που μπο-
ρούν να επιβιώσουν παρότι βαρύνονται από μη εξυ-
πηρετούμενα δάνεια, από αυτές που πρέπει να κλεί-
σουν.

Στην κατεύθυνση της διευκόλυνσης των κινήσε-
ων εξυγίανσης αλλιά και εκκαθάρισης μη βιώσιμων
επιχειρήσεων, το υπουργείο Ανάπτυξης προανήγ-
γειλε αλλαγές στο πτωχευτικό κώδικα και στην
προπρωχευτική διαδικασία η επεξεργασία των ο-
ποιών έχει ξεκινήσει, ώστε το Σεπτέμβριο να είναι
έτοιμη η κυβέρνηση να παρουσιάσει συνολικό πλέγ-
μα αλλαγών.

Η πίεση της κυβέρνησης στις τράπεζες να ξεκα-
θαρίσουν με ταχύτερες διαδικασίες την ήρα από το
στάρι χρησιμοποιώντας και κούρεμα δανείων για
προβληματικές επιχειρήσεις που κρίνονται όμως
βιώσιμες αποτελεί σημείο σημαντικής ποιοτικής δι-
αφοροποίησης σε σχέση με το πρόσφατο παρελθόν.

Η κυβέρνηση αισθάνεται μετά τις πρόσφατες
αυξήσεις κεφαλαίου την ανάγκη να οδηγήσει τις
τράπεζες στο επόμενο βήμα, στην επιτάχυνση δη-
λαδή των κινήσεων εξυγίανσης επιχειρήσεων ή
σε ρουκέτα αν δεν κριθούν βιώσιμες με εκποίηση
των αξιόλογων περιουσιακών τους στοιχείων.

Ένα τέτοιο ξεκαθάρισμα θα επέτρεπε την ανα-
ζωογόνηση εν μέρει του παραγωγικού ιστού της
χώρας, δημιουργώντας τις προϋποθέσεις για βι-
ώσιμη ανάπτυξη. Προς την ίδια κατεύθυνση πιέζει
και η Τρόικα με το ΔΝΤ να έχει αναλάβει το ρόλο
του σκληρού παίκτη.

Το Ταμείο στην τελευταία του έκθεση σημείω-
νε ότι το ελληνικό τραπεζικό σύστημα λειτουργεί
με υψηλό επιτοκιακό περιθώριο, προκειμένου να
αντιμετωπίσει το βουνό των μη εξυπηρετούμε-
νων δανείων, επιβαρύνοντας έτσι τις υγιείς επι-
χειρήσεις και την οικονομία. Ταυτόχρονα θεωρεί
ότι οι τράπεζες χρειάζονται πρόσθετα κεφάλαια
τουλάχιστον 6 δισ. ευρώ προκειμένου να καθαρί-
σουν τους ισολογισμούς τους από τυπικά ενήμε-
ρα στην πραγματικότητα όμως προβληματικά δά-
νεια.

Σημειώνεται ότι η ΤτΕ δεσμεύεται να αξιολογή-
σει, με βάση τα αποτελέσματα της εν εξελίξει πα-
νευρωπαϊκής άσκησης προσομοίωσης, αν θα δώ-
σει οδηγίες, αντίστοιχες με αυτές που έδωσαν
άλλες εποπτικές αρχές της Ε.Ε για το σχηματισμό
πρόσθετων προβλέψεων απομείωσης δανείων,
οι οποίες θα πρέπει να εισαχθούν έγκαιρα, πριν,
δηλαδή, δημοσιευθούν τα αποτελέσματα χρήσης
2014.

Πρακτικά η ελληνική πλευρά δεσμεύεται να α-
ξιολογήσει αν θα ακολουθήσει το παράδειγμα Ι-

σπανίας και Πορτογαλίας επιβάλλοντας στις τρά-
πεζες εμπροσθοβαρή εξυγίανση του ισολογισμού
τους μέσω σχηματισμού πρόσθετων προβλέψε-
ων για ενήμερα δάνεια που θα αξιοποιηθούν ό-
μως ως προβληματικά.

Οι τράπεζες από την πλευρά τους ανησυχούν
καθώς βλέπουν την κλιμακούμενη πίεση για να α-
ναγνωρίσουν ως επισφαλή δάνεια που τυπικά εί-
ναι σήμερα ενήμερα. Η ανησυχία τους εδράζεται
στο πλήγμα εμπιστοσύνης που θα επέλθει στους
ιδιώτες επενδυτές αν ο λογαριασμός του stress
test ξεπερνά τα διαχειρίσιμα επίπεδα των 2,5 με
3 δισ. ευρώ για τις τέσσερις συστημικές τράπε-
ζες.

«Θα είναι πολύ δύσκολο οι τράπεζες να ζητή-
σουν στα τέλη του έτους ή στις αρχές του 2015
νέα κεφάλαια από ιδιώτες, όταν πριν από μερι-
κούς μήνες άντλησαν αθροιστικά 8,3 δισ. ευρώ»
σημειώνει στέλεχος μεγάλης τράπεζας, τονίζο-
ντας ότι δεν είναι λογικό να εξετασθεί η δυναμική
ενήμερων δανείων με τα σημερινά δεδομένα με-
τά από έξι χρόνια ύφεσης και συνθήκες ακραίας
πιστωτικής ασφυξίας.

«Η συμπεριφορά δανείων που μπορεί να θεω-
ρηθούν με τα σημερινά δεδομένα ως μη εξοφλή-
σιμα ενδέχεται να αλλιάξει εφόσον η οικονομία
συνεχίσει να ανακάμπτει» αναφέρει ο ίδιος ση-
μειώνοντας ότι το ίδιο ισχύει και για τα ενέχυρα
των στεγαστικών δανείων.

Οι τράπεζες πάντως επιχειρούν να αυξήσουν την
παροχή ρευστότητας προς τις επιχειρήσεις. Ήδη η
Εθνική «τρέχει» πρόγραμμα ετήσιων χορηγήσεων
ύψους 3 δισ. ευρώ ενώ για το δεύτερο εξάμηνο του
έτους η Eurobank έχει στόχο να δώσει σε επιχει-
ρήσεις νέα δάνεια ύψους 1 δισ. ευρώ.

Το πρόβλημα σύμφωνα με τις τράπεζες είναι ό-
τι δεν υπάρχει ζήτηση δανείων από επιχειρήσεις
με καλή θεμελιώδη στοιχεία με δυναμισμό στα
μεγέθη τους ή δραστηριοποίηση σε κλάδους με ε-
ξωστρέφεια. Για το λόγο αυτό ο διευθύνων σύμ-
βουλος της Εθνικής πρότείνει από το βήμα της
πρόσφατης τακτικής γενικής συνέλευσης την πα-
ροχή φορολογικών κινήτρων για νέες επενδύ-
σεις, ιδιαίτερα σε εξωστρεφείς κλάδους και δρα-
στηριότητες.

Υποσχέσεις για φορολογικά κίνητρα...

Σύμφωνα με πληροφορίες, η κυβέρνηση θα
σζητούσε την παροχή φορολογικών κινήτρων
στις τράπεζες προκειμένου να απαλύνει τις τυχόν
μεγάλες κεφαλαιακές ανάγκες από την πανευρω-
παϊκή άσκηση προσομοίωσης.

«Πιθανώς να χρειαστεί επανεξέταση κάποιων
από τις υφιστάμενες φορολογικές ρυθμίσεις και η
παροχή πρόσθετων κινήτρων με στόχο να ενισχυ-
θούν τα εποπτικά κεφάλαια των τραπεζών και σε
περιβάλλον Βασιλείας III» αναφέρει κυβερνητική
πηγή που επιδιώκει να κρατήσει την ανωνυμία της.

Ταυτόχρονα, οι τράπεζες ζητούν να μπορούν να
τρέχουν τη διαδικασία αναδιάρθρωσης επιχειρή-
σεων, χωρίς να απαιτείται η συναίνεση των διοι-
κήσεών τους ή των γενικών συνελεύσεων κα-
θώς και την απλοποίηση της διαδικασίας με τη
θεσμοθέτηση εργαλείων όπως οι εξειδικευμένοι
σύμβουλοι πτωχεύσεως.

Τέλος, στο πλαίσιο της ενίσχυσης της ρευστό-
τητας η Τράπεζα της Ελλάδος υπό τη νέα ηγεσία
της θα επιδιώξει, όπως όλα δείχνουν, να υπάρξουν
αποφάσεις που να επιτρέψουν στις εγχώριες τρά-
πεζες να συμμετάσχουν σε μεγαλύτερο βαθμό στις
πράξεις φθηνής χρηματοδότησης της ΕΚΤ.

Χρηματιστήριο Αθηνών Που το πάνε οι ξένοι brokers

Του ΧΡΗΣΤΟΥ ΚΙΤΣΙΟΥ

Με μπαράζ θετικών εκθέσεων για την Ελλάδα και τις τράπεζες επιχειρούν να αναζωογονήσουν τη δυναμική του Χρηματιστηρίου Αθηνών οι μεγάλες ξένες επενδυτικές τράπεζες, που μεταξύ άλλων πρωταγωνιστούν στη γιγαντιαία σε μέγεθος κεφαλαίων από ελληνικές επιχειρήσεις.

Τις τελευταίες ημέρες JP Morgan, Morgan Stanley, Goldman Sachs και Bank of America (BofA) με μια συστοιχία εκθέσεων ανέβασαν τις τιμές στόχους για τις ελληνικές τράπεζες επαναλαμβάνοντας το μόντο που κυριαρχεί στις αναλύσεις τους κατά τους τελευταίους μήνες, «κάθε διόρθωση αποτιμήσεων στο Χ. Α αγοράζεται». Από τα τέλη του περασμένου Φεβρουαρίου, όταν δηλαδή προετοιμάζονταν οι αυξήσεις κεφαλαίου, μέχρι σήμερα έχουν βγει τουλάχιστον 37 εκθέσεις που αφορούν άμεσα ή έμμεσα τις ελληνικές τράπεζες από τμήματα ανάλυσης ξένων οίκων. Στη συντριπτική τους πλειονότητα ήταν αισιόδοξες, συμβάλλοντας σημαντικά στην επιτυχή άντληση νέων κεφαλαίων ύψους 8,3 δισ. ευρώ από τις τράπεζες και στην έκδοση εταιρικών ομολόγων αθροιστικής αξίας 5,14 δισ. ευρώ μέχρι στιγμής από τράπεζες και επιχειρήσεις. Όπως προκύπτει από τα νούμερα η Ελλάδα αποτέλεσε τη χώρα των big business για τις αμερικανικές κυρίως τράπεζες στο β τρίμηνο του έτους. Συνολικά οι προμήθειες που βγήκαν για τις αυξήσεις κεφαλαίου και τις εκδόσεις ομολόγων ξεπερνούν σύμφωνα με εκτιμήσεις της αγοράς τα 350 εκατ. ευρώ σε τριμηνιαία βάση. Μόνο από τις αυξήσεις κεφαλαίου των Alpha, Πειραιώς, Eurobank και Εθνική οι ξένοι brokers έβαλαν προμήθειες ύψους 266 εκατ. ευρώ. Οι



JP Morgan, Goldman Sachs Deutsche Bank και Morgan Stanley μοιράστηκαν το μεγαλύτερο κομμάτι της πίτας ενώ ακολουθούν οι BofA, Credit Suisse, Citigroup, HSBC και Barclays.

Το ερώτημα της αγοράς είναι αν η επάνοδος των θετικών εκθέσεων από πλευράς των αμερικανικών επενδυτικών τραπεζών θα προκαλέσει και ένα νέο γύρο σημαντικών εισροών κεφαλαίων από πλευράς ξένων. Μετά το ράλι ανακούφισης, που πυροδότησε το αποτέλεσμα της διπλής εκλογικής αναμέτρησης (Ευρωεκλογές και δημοτικές), οι αγορές από το εξωτερικό έχουν κοπιάσει και το Χ. Α από τις 435 μονάδες του FTSE ASE 25 υποχώρησε στις 387 μονάδες.

Το ορόσημο του stress test και της υπερπροσφοράς τίτλων

Κόντρα όμως στις ενέσεις αισιοδοξίας οι επενδυτές παραμένουν επιφυλακτικοί. Πρώτος παράγοντας ανησυχίας, αυτή την εποχή, είναι η υπερπροσφορά τίτλων.

Ήδη η προσφορά νέων εταιρικών εκδόσεων στην Ευρώπη έχει φθάσει σε επίπεδα ρεκόρ, εξέλιξη που σε συνδυασμό με τους καλούς όρους έκδοσης οδηγεί στην εμφάνιση υποαξιών κατά τις πρώτες ημέρες διαπραγμάτευσης των νέων τίτλων.

Κάτι αντίστοιχο αναμένεται να συμβεί και στις μετοχές λόγω των αυξήσεων κεφαλαίου στις οποίες εκτιμάται ότι θα προχωρήσουν αρκετές ευρωπαϊκές τράπεζες. Η αναμονή υπερπροσφοράς χαρτιών και οι υψηλές τρέχουσες αποτιμήσεις δικαιολογούν τη στάση αναμονής των επενδυτών.

Δεν είναι τυχαίο ότι και οι επιχειρήσεις επιταχύνουν με τη σειρά τους τις κινήσεις τους. Οι εγχώριες επιχειρήσεις εκδίδουν πλέον ομόλογα με ρυθμό μια έκδοση ανά εβδομάδα, ενώ την ίδια στιγμή οι τράπεζες επισπεύδουν τις πωλήσεις ή διαθέσεις ποσοστών σε θυγατρικές (Εθνική- NBGI, Eurobank - Eurobank Properties). Πρόκειται, σύμφωνα με στέλεχος ξένου fund, για ενδείξεις κορύφωσης, εικόνα που θα

ανατραπεί μόνο με ισχυρό καταλύτη.

Ο δεύτερος παράγοντας ανησυχίας έχει να κάνει με τα ευρήματα του stress test για τις εγχώριες τράπεζες. Η αγορά ανησυχεί ότι η εντεινόμενη πίεση της Τρόικας και το pressing της κυβέρνησης να δοθεί ανάσα σε βιώσιμες επιχειρήσεις θα έχουν ως αποτέλεσμα να μπει «καπέλο» στο λογαριασμό του stress test αυξάνοντας τις κεφαλαιακές ανάγκες.

Κλειδί για το αν θα συμβεί αποτελεί αρχικώς το πώς θα αξιολογήσει η ΕΚΤ τα ενήμερα σήμερα δάνεια τραπεζών με χαμηλές εξασφαλίσεις και το αν εν συνεχεία η Τράπεζα της Ελλάδος επιβάλει να σχηματισθούν πρόσθετες προβλέψεις για όσα δάνεια κριθούν προβληματικά παρ' ότι τυπικά ενήμερα.

Από την ΕΚΤ θα έρθει ο καταλύτης...

Ο τρίτος παράγοντας ανησυχίας μπορεί να αναδειχθεί και σε καταλύτη θετικών εξελίξεων. Τα πρόσφατα μέτρα Ντράγκι για την παροχή ρευστότητας

Το μπαράζ των θετικών εκθέσεων, το ορόσημο του stress test και η υπερπροσφορά τίτλων Οι big business με τις ΑΜΚ, τις πωλήσεις θυγατρικών και τις εκδόσεις ομολόγων

στην ευρωπαϊκή οικονομία επιφέρουν περιορισμένα οφέλη στις ελληνικές τράπεζες, λόγω χαμηλής πιστοληπτικής διαβάθμισης της χώρας.

Στο πλαίσιο της ενίσχυσης της ρευστότητας η Τράπεζα της Ελλάδος υπό τη νέα ηγεσία της θα επιδιώξει, όπως όλα δείχνουν, να υπάρξουν αποφάσεις που να επιτρέψουν στις εγχώριες τράπεζες να συμμετάσχουν σε μεγαλύτερο βαθμό στις πράξεις φθηνής χρηματοδότησης της ΕΚΤ.

Αυτό υπονόησε ο κ. Γ. Στουρνάρας στην πρώτη του ομιλία με την ιδιότητα του διοικητή της Τράπεζας της Ελλάδος. Ο κ. Στουρνάρας επισήμανε την πιθανή έλλειψη επιλέξιμων ενεχυρών για τη συμμετοχή των ελληνικών τραπεζών στις πράξεις φθηνής χρηματοδότησης από την ΕΚΤ, αφήνοντας να εννοηθεί ότι θα υπάρξουν συζητήσεις με στόχο να διευθετηθεί το ζήτημα.

Οι τραπεζίτες ευελπιστούν ότι μέχρι το Σεπτέμβριο όπου θα αρχίσει να τρέχει το νέο πρόγραμμα θα ληφθούν αποφάσεις από την ΕΚΤ που θα περιορίζουν το haircut, το οποίο θα υφίστανται οι ελληνικές και οι πορτογαλικές τράπεζες από τα δάνεια που θα προσκομίζουν ως ενέχυρο.

Η bullish για το Χ. Α J P Morgan και οι τιμές-στόχοι

Η J P Morgan και ακολούθως η Bank of America (BofA) αποτελούν τους πιο αισιόδοξους ξένους οίκους για το εγχώριο χρηματιστήριο και ειδικότερα τις τράπεζες. Από τα τέλη Φεβρουαρίου ως το τέλος Ιουνίου η J P Morgan εξέδωσε περίπου 9 εκθέσεις στις οποίες αναφερόταν άμεσα ή έμμεσα στην Ελλάδα και τις εγχώριες τράπεζες.

Ήδη από τα τέλη Φεβρουαρίου, πριν δηλαδή τις νέες αυξήσεις κεφαλαίου, έδινε σύσταση overweight για Alpha και Πειραιώς με τιμές στόχους τα 0,84 ευρώ για την πρώτη και τα 2 ευρώ για τη δεύτερη. Η τιμή στόχος για την Alpha ανέβηκε στα 0,95 ευρώ για να την ανεβάσει εκ νέου στο 1,01 ευρώ με την τελευταία έκθεση της 30ης Ιουνίου. Στις 17 Απριλίου οι αναλυτές της J P Morgan αύξησαν την τιμή στόχο για Πειραιώς στα 2,29 ευρώ, κατατάσσοντας την ως την κορυφαία επιλογή μεταξύ των 10 top picks για τις αναδυόμενες αγορές. Πρόσφατα (σ.σ. 30 Ιουνίου) ανέβασαν επιπλέον την τιμή στόχο στα 2,45 ευρώ (!).

Ταυτόχρονα το τμήμα ανάλυσης της J P Morgan συνιστά σταθερά αγορές στο ΧΑ σε κάθε διόρθωση λόγω πολιτικής αβεβαιότητας. Μόντο που επαναλαμβάνει στις δύο τελευταίες εκθέσεις της

για Ελλάδα και τράπεζες (σ.σ. 22 Μαΐου και 30 Ιουνίου). Ενδιάμεσα (σ.σ. στις 7 Μαΐου) ο οίκος δηλώνει «πολύ χαρούμενος με τη σύσταση overweight για την Ελλάδα» παρά την τότε υποχώρηση των αποτιμήσεων εξαιτίας των νέων μετοχών από τις ΑΜΚ Alpha και Πειραιώς. Η αισιοδοξία της J P Morgan αποδείχθηκε, όμως, κακός σύμβουλος στην περίπτωση της Εθνικής καθώς αναγκάστηκε να περικόψει την τιμή-στόχο από τα 3,92 ευρώ, αρχικά στα 3,58 ευρώ (17 Απριλίου) και ένα μήνα μετά (16 Μαΐου) στα 2,85 ευρώ με σύσταση όμως overweight μια και λόγω των όρων της αύξησης η τιμή της μετοχής είχε καταγράψει σημαντική διόρθωση. Αισιόδοξη για την πορεία της ελληνικής οικονομίας και των τραπεζών εμφανίζεται ήδη από τις 23 Απριλίου και η BofA η οποία καθύπτει ήδη τότε τις μετοχές των Alpha (τιμή-στόχος 0,76 ευρώ), Πειραιώς (τιμή-στόχος 1,87 ευρώ) και Εθνικής (τιμή στόχος τα 3,42 ευρώ).

Στις 2 Ιουνίου η BofA αυξάνει τις τιμές στόχους για Alpha (0,81 ευρώ) και Πειραιώς (1,99 ευρώ) με σύσταση αγοράς προβλέποντας ότι η επιβράδυνση των NPLs και η μείωση του κόστους χρηματοδότησης θα επιτρέψουν την επιστροφή σε κερδοφορία από το

2015 και θα επαναφέρουν σε φυσιολογικά επίπεδα από το 2017 την απόδοση απασχολούμενων κεφαλαίων.

Τέλος, η Goldman Sachs ξεκίνησε εκ νέου την κάλυψη των Alpha, Πειραιώς και Eurobank με σύσταση αγοράς στις 6 Ιουνίου, δίνοντας τιμές στόχους 0,80 ευρώ για την Alpha, 0,40 ευρώ για την Eurobank και 1,75 ευρώ για την Πειραιώς. Λίγο αργότερα η GS ξεκίνησε εκ νέου και την κάλυψη της Εθνικής με σύσταση αγοράς και τιμή-στόχο τα 3,15 ευρώ.

Στα top picks των Αμερικάνων brokers οι εγχώριες τράπεζες

Οι μετοχές των ελληνικών τραπεζών προτείνονται ως κορυφαίες επιλογές από τις αμερικανικές κυρίως τράπεζες στους πελάτες τους. Ειδικότερα η Goldman Sachs περιλαμβάνει στις κορυφαίες επιλογές της τη μετοχή της Alpha Bank, ενώ η Barclays τη συμπεριέλαβε στο παγκόσμιο προτεινόμενο χαρτοφυλάκιο της. Η J P Morgan διατηρεί την Πειραιώς μεταξύ των 10 κορυφαίων επιλογών της στις αναδυόμενες αγορές ενώ προτείνει και τις μετοχές των Εθνικής και Alpha.



Ελβετία



Γερμανία

Τριεθνής Ασφαλιστική Δύναμη

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

Λ. Μεσογείων 71, 115 26 Αθήνα
Τηλ.: 210 7454000, Fax: 210 7794446
www.atlantikienosi.gr

ΥΓΕΙΑ: Δωρεάν ιατρικές εξετάσεις στους κατοίκους της Καρπάθου

Κλιμάκιο 80 εθελοντών του ομίλου ΥΓΕΙΑ, που αποτελούνταν από ιατρούς, νοσηλευτικό, τεχνικό και διοικητικό προσωπικό ταξίδεψε στην Κάρπαθο, όπου εξέτασε περίπου 1.100 κατοίκους του νησιού και πραγματοποίησε 3.500 δωρεάν ιατρικές και διαγνωστικές εξετάσεις, με την ενίσχυση του Ιδρύματος Marfin, στην τρίτη κατά σειρά δράση του προγράμματος «Ταξιδεύουμε για την Υγεία», που εντάσσεται στις ενέργειες Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης.

Οι εξετάσεις διενεργήθηκαν από ομάδα 38 γιατρών, 13 διαφορετικών ειδικοτήτων που περιλάμβανε 6 παθολόγους, 5 καρδιολόγους, 3 χειρουργούς, 2 οφθαλμιάτρους, 2 παιδίατρους, δερματολόγο, αγγειοχειρουργό, 4 γυναικολόγους, 4 ορθοπαιδικούς, 2 ωτορινολαρυγγολόγους, 3 ακτινοδιαγνώστες, αναισθησιολόγο, 3 ουρολόγους και 2 πνευμονολόγους στο 1ο Δημοτικό σχολείο Πηγαδιών Καρπάθου και στο Πολυϊατρείο Ολύμπου, που είχαν διαμορφωθεί κατάλληλα με εξοπλισμό που μεταφέρθηκε για το σκοπό αυτό, με οχήματα του ΥΓΕΙΑ.

Οι διαγνωστικές εξετάσεις που διενεργήθηκαν, περιελάμβαναν 300 αιματολογικούς ελέγχους, 100 pap test, 500 υπερηχογραφήματα σώματος και αγγείων, 300 καρδιογραφήματα και 250 triplex καρδιάς, ενώ πραγματοποιήθηκαν και 30 μικροχειρουργικές επεμβάσεις. Επίσης, αντιμετωπίστηκαν ιατρικά 5 έκτακτα περιστατικά. Ταυτόχρονα, ο Όμιλος ΥΓΕΙΑ προσέφερε στο Κέντρο Υγείας Καρπάθου ένα συμπυκνωτή οξυγόνου, δύο ηλεκτρονικούς υπολογιστές και δύο εκτυπωτές.

Ο νεοεκλεγείς Δήμαρχος της Καρπάθου κ. Ηλίας Λάμπρος ευχαρίστησε θερμά τους εκπροσώπους του ομίλου ΥΓΕΙΑ για την προσφορά τους, ενώ από την πλευρά της η διευθύνουσα σύμβου-



λος του ομίλου κ. Αρετή Σουβατζόγλου τόνισε μεταξύ άλλων συνεχίζουμε έμπρακτα να στηρίζουμε τα ακριτικά νησιά και να προσφέρουμε υπηρεσίες υγείας σε κατοίκους που δεν έχουν εύκολη πρόσβαση σε ιατρικές υπηρεσίες.

Βράβευση της Y-Logimed

Με το βραβείο Υψηλής Επίδοσης στην κατηγορία «Ολοκληρωμένη Διαχείριση Εφοδιαστικής Αλυσίδας», τιμήθηκε εν το μεταξύ η Y-Logimed, η εταιρεία παροχής ολοκληρωμένων υπηρεσιών

προμήθειας, αποθήκευσης και διανομής στον κλάδο της υγείας και μέλος του ομίλου ΥΓΕΙΑ, κατά την τελετή των Transport and Logistics Awards 2014 σε κεντρικό ξενοδοχείο της Αθήνας. Ο νέος θεσμός Transport and Logistics Awards αναδεικνύει και επιβραβεύει έργα και πρωτοβουλίες εταιρειών του ελληνικού Δημοσίου και του Ιδιωτικού Τομέα στους κλάδους της Εφοδιαστικής Αλυσίδας και των Μεταφορών, για τις βέλτιστες πρακτικές τους και την αριστεία τους στο σημαντικό αυτό κλάδο της Εθνικής Οικο-

νομίας. Η επιλογή των νικητών πραγματοποιήθηκε με γνώμονα τα διεθνή πρότυπα. Η εκδήλωση οργανώθηκε από κοινού από την Boussias Communications και το Supply Chain Institute, υπό την αιγίδα του Υπουργείου Ανάπτυξης και Ανταγωνιστικότητας, του Υπουργείου Ναυτιλίας και Αιγαίου και του Σ.Ε.Β.

Η κριτική επιτροπή, λαμβάνοντας υπόψη τις τεκμηριωμένες άριστες πρακτικές (best practices), ανέδειξε τη Y-Logimed ως πρότυπο επιχειρησιακής πρακτικής στα πλαίσια της ενοποίησης του συνόλου των διαδικασιών μιας εφοδιαστικής αλυσίδας, με στόχο τον εξορθολογισμό της, τη μείωση κόστους και τη δημιουργία μεγαλύτερης πρόσθετης αξίας προς τον πελάτη.

Είμαστε ιδιαίτερα υπερήφανοι για τη βράβευση αυτή, καθώς διαχειριζόμαστε όλο το φάσμα των ιατρικών αναλωσίμων, εμφυτεύσιμων υλικών και πάγιου εξοπλισμού με τους βέλτιστους όρους ποιότητας, συνέπειας και εξυπηρέτησης του τελικού αποδέκτη των προσφερόμενων υπηρεσιών, δηλαδή του ασθενούς, σχολίασε ο διευθύνων σύμβουλος της Y-Logimed, κ. Μιχάλης Σπανοδήμος.

Η εταιρεία μας, παράλληλα με τη σημαντική εμπορική της δραστηριότητα, διαχειρίζεται εξ' ολοκλήρου την εφοδιαστική αλυσίδα των νοσοκομείων του ομίλου ΥΓΕΙΑ καθώς και άλλων συνεργαζόμενων κλινικών με τις απαιτήσεις και τις ιδιαιτερότητες των δικών τους εφοδιαστικών αλυσίδων. Έχουμε καταφέρει τα νοσοκομεία να λειτουργούν ακόμα και χωρίς κεντρικές αποθήκες με τρεις περίπου ημερήσιες παραδόσεις απευθείας στα τμήματα των νοσοκομείων, εκείνων των υλικών τα οποία χρησιμοποιήθηκαν την προηγούμενη ημέρα, κάνοντας έτσι τα Νοσοκομεία να λειτουργούν σχεδόν με μεθόδους zero stock», πρόσθεσε ο κ. Μιχάλης Σπανοδήμος.

Interamerican: Στη Μαδρίτη για τη βελτίωση των υπηρεσιών υγείας

Στη Μαδρίτη οργανώθηκε πρόσφατα το ανά διετία πραγματοποιούμενο παγκόσμιο συνέδριο του International Federation of Health Plans (IFHP) και η Interamerican ως η μοναδική από την Ελλάδα ασφαλιστική επιχείρηση - μέλος της διεθνούς ομοσπονδίας, εκπροσωπήθηκε από τον Γιώργο Βελιώτη, γενικό διευθυντή Ζωής και Υγείας της εταιρείας και πρόεδρο της Ευρωπαϊκής Ασφαλιστικής Επιτροπής Υγείας του Insurance Europe. Θέμα της φετινής συνάντησης, που συγκέντρωσε στην ισπανική πρωτεύουσα προσωπικότητες των τομέων της ασφάλισης και της παροχής υπηρεσιών υγείας από όλο τον κόσμο, ήταν η χρήση των δεδομένων για τη βελτίωση

των υπηρεσιών υγείας.

Εκ μέρους της Interamerican παρουσιάστηκε πρόταση για τη δυνατότητα βιωσιμότητας ασφαλιστικών φορέων υγείας σε περιόδους κρίσης χωρίς να υποβαθμίζεται η ποιότητα και το εύρος των υπηρεσιών που αυτοί χρηματοδοτούν.

Η πρόταση της εταιρείας, λόγω της συνεχιζόμενης παγκοσμίας ραγδαίας αύξησης του κόστους της υγείας που προβληματίζει όλους τους φορείς ασφάλισης και υπηρεσιών -ανεξάρτητα από το αν η χώρα στην οποία αναπτύσσονται δραστηριότητα αντιμετωπίζει οικονομική κρίση ή όχι- προκάλεσε το ιδιαίτερο ενδιαφέρον των συνέδρων. Ο κ. Βελιώτης



Ο κ. Γιώργος Βελιώτης

εστίασε στον έλεγχο του κόστους κατά τη διαχείριση των αναλαμβανόμενων κινδύνων σε συνδυασμό με τον όγκο εργα-

σιών, καθώς και στην αποτελεσματική συνεργασία δημοσίου και ιδιωτικού τομέα για την ανταπόκριση στις προκλήσεις της εποχής.

Σημειώνεται ότι η IFHP, που ιδρύθηκε το 1968 και αριθμεί 100 μέλη - εταιρείες από 25 χώρες με ηγετική θέση τοπικά στον τομέα ασφάλισης υγείας, στοχεύει στη συνεχή βελτίωση του επιπέδου υπηρεσιών που παρέχουν τα μέλη της μέσω των συνεργασιών και της ανταλλαγής εμπειρίας και τεχνογνωσίας μεταξύ τους. Εκτός της Interamerican, στην ομοσπονδία συμμετέχει και η μητρική Achmea, που διακρίνεται ως η κορυφαία εταιρεία ασφάλισης της υγείας στην Ολλανδία και την Ευρώπη.

Σύμμαχος του ΚΕΘΕΑ

Τη χορηγική συνεισφορά της στο έργο του Κέντρου Θεραπείας Εξαρτημένων Ατόμων συνεχίζει για έβδομη συνεχή χρονιά η Interamerican. Η Εταιρεία υποστήριξε και φέτος την εκδήλωση αποφοίτησης 93 ακόμη ατόμων, που ολοκλήρωσαν με επιτυχία την παρακολούθηση των θεραπευτικών προγραμμάτων απεξάρτησης, τα οποία αναπτύσσονται σε όλη την Ελλάδα - συνολικά 23 προγράμματα. Η εκδήλωση πραγματοποιήθηκε σε ατμόσφαιρα νίκης για τη ζωή και μεταξύ πλήθους συγγενών και φίλων, στο θέατρο Βράχων "Μελίνα Μερκούρη", με την οργανωτική επιμέλεια του προγράμματος ΚΕΘΕΑ ΔΙΑΒΑΣΗ.



Το γονίδιο που αυξάνει τον κίνδυνο για εγκεφαλικό και έμφραγμα

Βρετανοί επιστήμονες βρήκαν γονίδιο που αυξάνει τον κίνδυνο εγκεφαλικού ή εμφράγματος.

Σύμφωνα με τους ερευνητές του King's College του Λονδίνου, με επικεφαλής τον καθηγητή Άλμπερτ Φέρο, που έκαναν τη σχετική δημοσίευση στο περιοδικό «PLoS One», το ελαττωματικό γονίδιο φαίνεται να ενθαρρύνει το

σχηματισμό θρόμβων, την αιτία των περισσότερων εμφραγμάτων και εγκεφαλικών.

Οι ερευνητές εξέφρασαν την ελπίδα ότι, χάρη στη νέα ανακάλυψη, στο μέλλον οι γιατροί θα αναπτύξουν μια νέα γενετική εξέταση, που θα εντοπίζει την ομάδα υψηλού κινδύνου, λόγω ύπαρξης του εν λόγω γονιδίου PIA2 στο DNA τους.



ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ

Ο Μ Ι Λ Ο Σ Ε Π Ι Χ Ε Ι Ρ Η Σ Ε Ω Ν

Νοιάζεται για σας



ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ: 15ο Χ.Λ.Μ. ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ - ΠΕΡΑΙΑΣ, Τ.Θ. 22402, Τ.Κ. 55102, ΤΗΛ. ΚΕΝΤΡΟ: 2310 492100, FAX: 2310 465219
ΥΠ/ΜΑ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ: Ν. ΚΟΥΝΤΟΥΡΙΩΤΟΥ 19, Τ.Κ. 54625, ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ, ΤΗΛ. ΚΕΝΤΡΟ: 2310 554641, 501776, FAX: 2310 541228
ΓΕΝΙΚΗ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΑΘΗΝΩΝ & Ν. ΕΛΛΑΔΟΣ: ΛΕΩΦ. ΣΥΓΓΡΟΥ 175, Τ.Κ. 17121, ΑΘΗΝΑ, ΤΗΛ. ΚΕΝΤΡΟ: 210 9304000, FAX: 210 9304040

24ωρη, χωρίς χρέωση, τηλεφωνική γραμμή 11.555 και 11.556, από όλα τα κινητά τηλέφωνα για παροχή Βοήθειας

www.intersalonica.gr

e-mail: company@intersalonica.gr

Συνεταιριστική Ασφαλιστική

Συνεχίζει την αειφόρο ανάπτυξη

Το νέο Διοικητικό Συμβούλιο

ΙΩΑΝΝΙΔΗΣ ΘΩΜΑΣ

Πρόεδρος Διοικητικού Συμβουλίου

SAN PIETRO ENRICO

Αντιπρόεδρος Διοικητικού Συμβουλίου

PHILIPPE RICARD

Αντιπρόεδρος Διοικητικού Συμβουλίου

ΜΥΡΤΑΚΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ

Εντεταλμένος Σύμβουλος

ΖΟΡΜΠΑΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ

Μέλος και Γενικός Διευθυντής

ΜΕΛΟΙ

AVESANI RENZO GIOVANNI,

JEANTET THIERRY

ALAIN MONTARANT

WILLEMS MARTIN RENE ROSE

MAGNEE MARTINE YVONNE,

ΚΟΥΝΤΟΥΡΙΑΔΗΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ

ΣΩΤΗΡΟΠΟΥΛΟΣ ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ

ΜΠΑΡΛΙΑΣ ΧΡΗΣΤΟΣ

ΠΡΙΝΤΖΟΣ ΝΙΚΗΤΑΣ

ΞΕΝΙΤΙΔΗΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ,

ΓΚΟΥΤΣΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ

ΚΑΡΑΓΙΑΝΝΗ ΣΟΦΙΑ

Την υγιή και κερδοφόρα ανάπτυξη της εταιρείας, παρά την οικονομική κρίση που πλήττει το σύνολο της ασφαλιστικής αγοράς, επιβεβαίωσε η ετήσια τακτική γενική συνέλευση των μετόχων της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής, η οποία ενέκρινε ομόφωνα τις εκθέσεις του διοικητικού συμβουλίου για τα πεπραγμένα του 2013 και τις ετήσιες οικονομικές καταστάσεις της οικονομικής χρήσεως 2013.

Παρουσιάζοντας τα οικονομικά αποτελέσματα της εταιρείας, ο γενικός διευθυντής της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής κ. Δημήτριος Ζορμπάς, ανέφερε μεταξύ άλλων ότι, η χρήση 2013 έκλεισε με κέρδη ύψους 5,287 εκατ. ευρώ, έναντι ζημιών λόγω PSI, 7,125 εκατ. ευρώ το 2012 ενώ η παραγωγή ασφαλίσεων, ανήλθε στα 30,9 εκατ. ευρώ έναντι 35,6 εκατ. ευρώ στη προηγούμενη χρήση. Το σύνολο των τεχνικών αποθεμάτων επί της παραγωγής, ανήλθε στη χρήση 2013 στο 152,9% έναντι 141,57% το 2012 ενώ, ειδικά στον κλάδο αυτοκινήτου στον κλάδο αυτοκινήτων έφθασε στο 210,26% έναντι 196,24% μία χρονιά νωρίτερα. Επίσης τα εποπτικά κεφάλαια ανήλθαν στα 21,8 εκ. και η κάλυψη περιθωρίου φερεγγυότητας είναι στο 182%.

Η Συνεταιριστική Ασφαλιστική,



Ο κ. Θωμάς Ιωαννίδης

συνεχίζει την αειφόρο ανάπτυξη της και καταφέρνει να ξεπερνά κάθε χρόνο τις προσδοκίες των μετόχων της και των πελατών της, τόνισε μιλώντας στη γενική συνέλευση των μετόχων ο πρόεδρος του διοικητικού συμβουλίου της εταιρείας κ. Θωμάς Ιωαννίδης. Η Συνεταιριστική Ασφαλιστική, μία εταιρεία του χώρου της Κοινωνικής Οικονομίας, φροντίζει πάντα μέσα από τις δρά-



Ο κ. Δημήτριος Ζορμπάς

σεις της, τη λειτουργία της και τα προϊόντα της να επιστρέφει στην κοινωνία εμπράκτως, την εμπιστοσύνη που της έχουν δείξει όλα αυτά τα χρόνια οι πελάτες της, οι μέτοχοι και όλοι οι συνεργάτες της πρόσθεσε ο κ. Ιωαννίδης.

Οι εργασίες ολοκληρώθηκαν με την εκλογή του νέου διοικητικού συμβουλίου το οποίο συγκροτήθηκε σε σώμα.

Eurolife ERB

Ασφάλεια Ζωής My Family First



Ακόμα και οι σούπερ ήρωες χρειάζονται τον ασφαλιστή τους, ήταν ο τίτλος της εκδήλωσης που πραγματοποίησε η Eurolife ERB Ασφαλιστική, στην οποία παρουσίασε στους συνεργάτες της το ανταγωνιστικό προϊόν My Family First.

Όπως σημειώνεται, στο πλαίσιο της στρατηγικής της εταιρείας για έμφαση στην ανάπτυξη του κλάδου Ζωής, η Eurolife ERB Ασφαλιστική δημιούργησε το προϊόν προστασίας οικογένειας 'My Family First - Ασφάλεια Απόλειψης Ζωής', με το οποίο ο πελάτης μπορεί να εξασφαλίσει την οικογένειά του στην περίπτωση της απόλειψης ζωής από ασθένεια ή ατύχημα, με πολύ χαμηλό κόστος εκκίνησης. Το προϊόν αποτελεί λύση για τον πελάτη που αντιλαμβάνεται ότι υπάρχει ανάγκη να εξασφαλίσει την οικογένειά του, ειδικά στη δύσκολη συγκυρία που ζούμε, από αφηνιά μεταβολή εισοδημάτων, λόγω απόλειψης της ζωής του.

Σε αυτούς τους δύσκολους καιρούς, ο επαγγελματίας ασφαλιστής έχει αποδείξει ότι είναι και θα είναι πάντα εκεί χτίζοντας μακροχρόνιες σχέση με τον πελάτη του και υποστηρίζοντάς τον στη διαχείριση κινδύνου της οικογένειάς του. Η Eurolife ERB Ασφαλιστική, έχει αποδείξει πως βρίσκεται πάντα δίπλα στους συνεργάτες της, με ανταγωνιστικές και σύγχρονες ασφαλιστικές λύσεις όπως το My Family First, παρέχοντας τους τα εργαλεία και τα μέσα για να κάνουν πιο εύκολο και αποτελεσματικό το έργο τους, ανέφερε στην εναρκτήρια ομιλία του ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Eurolife ERB Ασφαλιστικής κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου. Στη συνέχεια ο διευθυντής δικτύων κύριος Λεωνίδας Σίδερης, παρουσίασε στους συνεργάτες το προϊόν και τη χρησιμότητά του, ενώ οι κυρίες Ευτυχία Κουσκούντα και Μελίνα Τσικογιαννοπούλου, επικεντρώθηκαν στα χαρακτηριστικά της αγοράς ασφαλειών ζωής στη χώρα μας και σε τεχνικές πωλήσεων για τα προϊόντα αυτής της κατηγορίας. Η διευθύντρια Marketing και Ανάπτυξης Εργασιών κα Τατιάνα Δικαστοπούλου, παρουσίασε τα αποτελέσματα της ποιοτικής έρευνας που πραγματοποίησε η εταιρεία με στόχο την ποιοτική αξιολόγηση του προϊόντος και την προώθησή του. Την εκδήλωση έκλεισε ο γενικός διευθυντής πωλήσεων και εκπαίδευσης, κ. Νίκος Δελένδας, ο οποίος αναφέρθηκε στην ανάγκη προστασίας της οικογένειας ιδιαίτερα στις σημερινές οικονομικές συνθήκες, στο σημαντικό ρόλο του διαμεσολαβητή στη διαδικασία διερεύνησης αναγκών, στο προφίλ των υποψηφίων πελατών και στη φιλοσοφία της προτεινόμενης ασφαλιστικής λύσης.

AXA- EXUS

Εταιρικός ιστότοπος

Στο πλαίσιο της στρατηγικής ψηφιακής κατεύθυνσης του ομίλου AXA, με στόχο την εξυπηρέτηση των νέων αναγκών των ασφαλισμένων της, η AXA Ασφαλιστική επανασχεδίασε, σε συνεργασία με την EXUS, τον εταιρικό της ιστότοπο. Υιοθετώντας την καινοτόμο πρακτική του responsive design, η εταιρεία δίνει στους χρήστες τη δυνατότητα πλοήγησης στον ιστότοπό της μέσω υπολογιστή, tablet και κινητού τηλεφώνου. Κύριος στόχος της AXA είναι η ενίσχυση της διαδραστικής επικοινωνίας με τους υφιστάμενους ή δυνητικούς της πελάτες, ελθινόνφωνους ή αγγλόφωνους. Συγκεκριμένα, μέσω του νέου της ιστότοπου, η AXA Ασφαλιστική μειώνει τον αριθμό των χρονοβόρων τηλεφωνικών κλήσεων μέσα από 4 διαδραστικές φόρμες επικοινωνίας με τον πελάτη: τη φόρμα ενδιαφέροντος, τη φόρμα επικοινωνίας, την επιλογή άμεσης κλήσης στην Εταιρεία «Click to Call» και τη φόρμα υποβολής παραπόνων. Επίσης, δίνει τη δυνατότητα γρήγορου υπολογισμού ασφαλίσεων στους κλάδους Αυτοκινήτου, Υγείας, Επιχείρησης και Κατοικίας. Παράλληλα, η AXA, μέσω του www.axa.gr, προβάλλει επιλεγμένους συνεργάτες του αποκλειστικού της δικτύου, αφενός παρέχοντας στον επισκέπτη τα στοιχεία επικοινωνίας τους και πρόσβασης στα γραφεία τους και το βιογραφικό τους σημείωμα, αφετέρου περιγράφοντας την επαγγελματική τους φιλοσοφία και τις υπηρεσίες που παρέχουν αναλυτικά.



Η νικήτρια ομάδα της GENERALI πλαισιωμένη από τους εκπροσώπους του Σ.Ε.Σ.Α.Ε.

Σ.Ε.Σ.Α.Ε.

Παίζει μπάλα για καλό σκοπό

Με μεγάλη επιτυχία και αυξημένη συμμετοχή πραγματοποιήθηκε το 2ο ημερήσιο τουρνουά ποδοσφαίρου με φιλικό χαρακτήρα που διοργάνωσε ο Σύνδεσμος Εκπροσώπων και Στελεχών Ασφαλιστικών Εταιριών για τα μέλη και τους φίλους του. Και φέτος ο ανταγωνισμός ήταν έντονος για τις δεκαεννέα (19) ποδοσφαιρικές ομάδες της ασφαλιστικής αγοράς που αγωνίστηκαν για τη νίκη και το φιλικό ποδοσφαίρο της επιλογής τους. Μετά από αρκετές αναμετρήσεις, νικήτρια για δεύτερη συνεχόμενη χρονιά αναδείχθηκε η ομάδα της ασφαλιστικής εταιρείας GENERALI η οποία κέρδισε το χρηματικό έπαθλο για χάρη του φιλικό ποδοσφαίρου για την προστασία του παιδιού «Οι Φίλοι του Παιδιού». Τη δεύτερη θέση του τουρνουά κατέλαβε η ομάδα της CROMAR, την τρίτη θέση η ομάδα της METLIFE και την τέταρτη η ομάδα της MATRIX Ins. & Reins. Brokers S.A.

~~Τα Ακαταλαβίστικα Τα Akatalavistika~~

Εκεί που τελειώνουν τα "Ακαταλαβίστικα"... αρχίζεις και αισθάνεσαι
τη σιγουριά μιας αξιόπιστης ασφαλιστικής εταιρίας.

Στη Συνεταιριστική Ασφαλιστική σας μιλάμε απλά, για να έχετε την ασφάλεια που χρειάζεστε και σας αποζημιώνουμε
άμεσα τη στιγμή που το χρειάζεστε!

Κεντρικά γραφεία: Λεωφ. Συγγρού 367, 175 64, Π. Φάληρο, Αθήνα
τηλ: 210 949 1280-299 | fax: 210 940 3148 | email: info@syneteristiki.gr
Υποκατάστημα: Πολυτεχνείου 27-29, 546 26, Θεσσαλονίκη
τηλ: 2310 554 331, 2310 544 775 | fax: 2310 500 240 | www.syneteristiki.gr
 Syneteristiki Ins. Co

 **συνεταιριστική**
Α Σ Φ Α Λ Ι Σ Τ Ι Κ Η

Περιουσία | Υγεία | Σύνταξη | Επιχείρηση

Είμαστε εσύ.



euresla



UnipolSai
ASSICURAZIONI

ING Ελλάδος: Κορυφαίο βραβείο στα BITE Awards

Κορυφαία διάκριση απέσπασε η ING Ελλάδος στο διαγωνισμό Business IT Excellence (BITE) Awards 2014, στην ενότητα «Διοίκηση και Στρατηγική της Πληροφορίας». Πιο συγκεκριμένα, όπως αναφέρεται, η ING κατάφερε να αποσπάσει δύο συνοδικά σημαντικές τιμητικές διακρίσεις, στις ενότητες «Διοίκηση και Στρατηγική της Πληροφορίας» και «Σύνδεση IT με Επιχειρηματική Στρατηγική», λαμβάνοντας τα βραβεία:

«**Άριστηs Επίδοσης**» στην κατηγορία IT Service Management και «**Εξαιρετικής Επίδοσης**» στην κατηγορία Ευθυγράμμιση με Επιχειρηματική Στρατηγική

Η ανάδειξη της ING στις δύο αυτές κατηγορίες, προήλθε ύστερα από την αναθεώρηση και βελτίωση κατά το προηγούμενο έτος όρων των διαδικασιών του IT από τη Διεύθυνση Πληροφορικής, σύμφωνα με τις καλύτερες πρακτικές και τις κατευθύνσεις του ITIL (Information Technology Infrastructure Library), προκειμένου να προσφέρει ακόμα καλύτερες υπηρεσίες σύμφωνα με τα ποιοτικά κριτήρια της ING.

Αποτέλεσμα ήταν να ενισχυθούν όλες οι λειτουργίες του IT, καθώς και να βελτιωθεί σημαντικά η συνεργασία με τους εσωτερικούς πελάτες.

Η διάκριση αποτελεί μία ακόμη στη σειρά διακρίσεων της ING Ελλάδος, καθώς ήρθε σε συνέχεια της περσινής αντίστοιχης πρώτης θέσης στο διαγωνισμό, στον τομέα του Information Security, με ένα έργο που είχε στόχο τη μείωση του κινδύνου διαχείρισης της πληροφορίας στα πληροφοριακά συστήματα και τις εφαρμογές της εταιρίας. Κατά την τελετή τα βραβεία παρέλαβε ο κ. Ανδρέας Κρεμασιώτης, Chief Information Officer της ING Ελλάδος, ο οποίος τόνισε μεταξύ άλλων ότι η διάκριση αποδεικνύει έμπρακτα πως η εταιρεία μας βρίσκεται πλήρως ευθυγραμμισμένη με την καινοτόμο εξέλιξη της μητρικής εταιρείας του ομίλου ING».



2ο ING Live Well event

Πορτοκαλί «ποτάμι» το Σύνταγμα

Με μεγάλη επιτυχία πραγματοποιήθηκε και φέτος η μεγαλύτερη γιορτή για την Υγεία: το 2ο ING Live Well event, με στόχο την προώθηση της άθλησης και του υγιεινού τρόπου ζωής. Το κέντρο της πόλης πλημμύρισε με χιλιάδες κόσμου, που βρέθηκε εκεί για να διανύσει μία συμβολική απόσταση 4 χιλιομέτρων περπατώντας, τρέχοντας ή κάνοντας ποδήλατο.

Η πηλατεία Συντάγματος γέμισε με χαμόγελα και ενθουσιασμό και όλη η διαδρομή γύρω από το κέντρο μετατράπηκε από τους συμμετέχοντες σε ένα απέραντο πορτοκαλί «ποτάμι». Η Μαρία Μπακοδήμου ήταν η παρουσιάστρια της εκδήλωσης και κράτησε το κέφι του κόσμου αμείωτο στη μεγάλη αυτή γιορτή για την Υγεία, ενώ η Σόφη Πασχάλη, με την ομάδα της, ανέβασε την ενέργεια και τον ενθουσιασμό των συμμετεχόντων πριν την εκκίνηση, προετοιμάζοντάς τους στους ρυθμούς της aerial yoga και της zumba.

Το 2ο ING Live Well event είχε καλό σκοπό, αφού, μέσω της εκδήλωσης, η ING ενίσχυσε το σωματείο «Φίλοι του Παιδιού», που δραστηριοποιείται ενεργά για τη φροντίδα παιδιών που βρίσκονται σε ανάγκη. Εκπρόσωποι του δημοσιογραφικού, αθλητικού και καλλιτεχνικού χώρου έγιναν οι Πρεσβευτές της συνεισφοράς της ING στο σωματείο, αφού η εταιρία προσέφερε για κάθε έναν ξεχωριστά ποσό ύψους 500 ευρώ στους Φίλους του Παιδιού.

Ειδικότερα, στο 2ο ING Live Well event συμμετείχαν οι Έμυ Λιβανίου Δημοσιογράφος, Ντίνος Σιωμόπουλος Δημοσιογράφος, Άκης Ζήκος πρώην Διεθνής ποδοσφαιριστής, Μάριος Αθανασίου ηθοποιός, Κώστας Φραγκολιάς ηθοποιός, Δώρα Χρυσικού ηθοποιός, Άλεξ Κάβδας παρου-

σιαστής, Εύη Μωραϊτίδου αργυρή ολυμπιονίκης πόλο, και Μαρία Ποθύζου πρωταθλήτρια μαραθωνίου. Η προσφορά αυτή της ING σε εταιρικό επίπεδο, ήρθε να συμπληρώσει την εθελοντική πρωτοβουλία των ανθρώπων της ING, μέσω της οποίας, συγκέντρωσαν χρηματικό ποσό για τη στήριξη του σωματείου. Τέλος, η ING με κάθε check-in στην πλατφόρμα Foursquare, δώρισε 1 ευρώ υπέρ του σωματείου.

Ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της ING Luis Miguel Gomez με τη γενική διευθύντρια πωλήσεων κα Σοφία Ρασιιάτου, απένειμαν τιμητική πινακίδα στο μέλος του Δ.Σ. του ΟΠΑΝΔΑ κ.ο Σπύρο Βαζούρα, ευχαριστώντας τον Οργανισμό για τη συνεργασία.

«Είμαι πολύ ικανοποιημένος που βλέπω ότι ο κόσμος ανταποκρίθηκε στο κάλεσμά μας στη μεγάλη αυτή γιορτή για την υγεία και συμμετέχει με τόση χαρά, εύχομαι η φιλοσοφία Live Well να γίνει μέρος της ζωής όλων μας, τόνισε ο κ. Luis Miguel Gomez. Ευχαριστώντας την ING για την πρωτοβουλία η κα Μαριλένα Μαμιδάκη πρόεδρος του φιλικού σωματείου «Οι Φίλοι του Παιδιού», υπογράμμισε ότι το σωματείο στηρίζει το παιδί μέσα στο οικογενειακό του περιβάλλον και ειδικότερα, σε ετήσια βάση, βοηθά πάνω από 1.000 παιδιά, 400 οικογενειών». Η κα Μαριλένα Μαμιδάκη ευχαρίστησε όλους όσους έγιναν φίλοι των «Φίλων του Παιδιού».

Η εκδήλωση έκλεισε με κλήρωση των 11 πιο μεγάλων δώρων, την οποία πραγματοποίησαν τα παιδιά του σωματείου πάνω στη σκηνή. Τα υπόλοιπα δώρα κληρώθηκαν την Πέμπτη 26/06/2014 στα γραφεία της ING και τα ονόματα των τυχερών αναρτήθηκαν στο <http://www.ing.gr>.



Ο CEO Luis Miguel Gomez, η Γενική Διευθύντρια Πωλήσεων Σοφία Ρασιιάτου, η Διευθύντρια Marketing Karina Pereira, ο Πρέσβης της Ολλανδίας Jan Versteeg, με τους Πρεσβευτές της ING για τους Φίλους του Παιδιού Δώρα Χρυσικού, Μαρία Πολύζου, Εύη Μωραϊτίδου, Άκη Ζήκο, Έμυ Λιβανίου, Μάριο Αθανασίου.



Αριστερά, ο Φώτης Σεργουλόπουλος, η Κατερίνα Μολφέτα από την ING και η Μαρία Μπακοδήμου. Κάτω, Οι Πρεσβευτές της ING για τους Φίλους του Παιδιού Άλεξ Κάβδας, Κώστας Φραγκολιάς, Μάριος Αθανασίου.



Η Διευθύντρια Marketing της ING Karina Pereira με τον Πρεσβευτή Άκη Ζήκο



Όλα όσα θέλατε για την υγεία, είναι Orange.

Γνωρίστε σήμερα τα νέα προγράμματα ασφάλισης υγείας Orange Cross από την ING και επιλέξτε αυτό που καλύπτει τις δικές σας ανάγκες για την προστασία της υγείας σας.

Καλέστε σήμερα για να ενημερωθείτε για όλα τα προγράμματα που καλύπτουν μεταξύ άλλων:

- Νοσοκομειακή περίθαλψη
- Διαγνωστικές εξετάσεις
- Check up
- Ιατρικές επισκέψεις
- Έξοδα αποθεραπείας
- Επείγουσα μεταφορά

Στα 3,9 εκατ. ευρώ η παραγωγή στην ασφάλιση πληρωμάτων πλοίων

Κατά 2,9% μειώθηκε η παραγωγή ασφαλιστρών στον κλάδο ασφάλισης πληρωμάτων πλοίων το 2013 φθάνοντας τα 3,9 εκατομμύρια ευρώ, ενώ όλα τα παραγωγικά μεγέθη του κλάδου που καταγράφηκαν από την έρευνα της ΕΑΕΕ συνέχισαν να μειώνονται (προμήθειες, αποζημιώσεις, προβλήψεις).

Όπως προκύπτει από τα στοιχεία, ο δείκτης ζημιών του κλάδου μειώθηκε την ίδια χρονιά στο 42,2%, επίδοση, η οποία είναι μία από τις καλύτερες επιδόσεις των τελευταίων ετών. Ο δείκτης ζημιών και προμηθειών υπολογίζεται στο 54,0% για την οικονομική χρήση του 2013 (από 55,3% το 2012) και επίσης αποτελεί μία πολύ καλή επίδοση. Σε σύγκριση με τους λοιπούς κλάδους κατά Ζημιών (δηλαδή εκτός της Αστικής ευθύνης χερσαίων οχημάτων) σύμφωνα με τα τελευταία διαθέσιμα στοιχεία (έτους 2012), η ασφάλιση πληρωμάτων πλοίων εμφανίζει παρόμοιο δείκτη ζημιών αλλά μικρότερο κόστος πρόσκτησης εργασιών ενώ ο δείκτης ζημιών και προμηθειών κινείται σε παρόμοια επίπεδα. Επισημαίνεται ότι οι εκκρεμίες αποζημιώσεων ως προς την παραγωγή ασφαλιστρών του κλάδου μειώθηκαν στο 61,5% και είναι υψηλότερες σε σχέση με την αντίστοιχη τιμή των λοιπών κλάδων κατά Ζημιών. Ειδικότερα κατά το 2013, η μείωση της παραγωγής ασφαλιστρών (-2,9%) προήλθε από μείωση και

των ασφαλιστρών και των δικαιωμάτων συμβολαίων. Ταυτοχρόνως, οι προμήθειες σημείωσαν ελαφρώς μεγαλύτερη μείωση (-4,7%) σε σχέση με την παραγωγή ασφαλιστρών. Οι πληρωθείσες αποζημιώσεις σε ποσό επίσης μειώθηκαν αλλά αυξήθηκαν σε πλήθος. Μείωση κατέγραψε και το πλήθος των εκκρεμών αποζημιώσεων τέλους έτους τόσο σε πλήθος (-11,0%) όσο και σε ποσό (-9,0%).

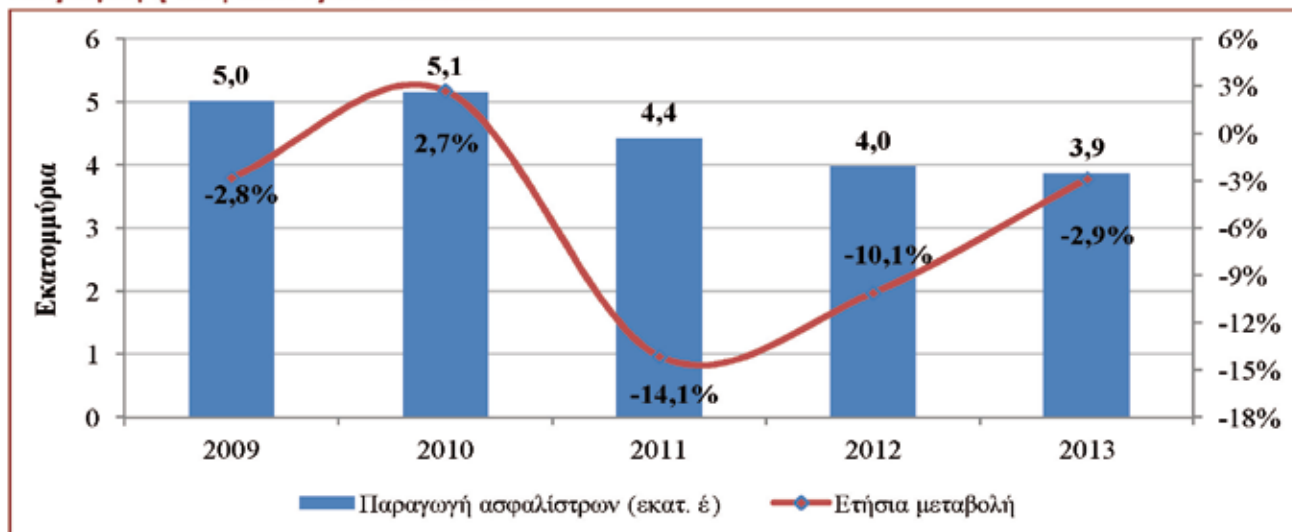
Σύμφωνα με την έρευνα της ΕΑΕΕ, η παραγωγή ασφαλιστρών του κλάδου ασφάλισης πληρωμάτων πλοίων μειώθηκε κατά το 2013 με παράλληλη μείωση των προμηθειών αλλά

Παραγωγή ασφαλιστρών 2009 – 2013

	2013	2012	2011	2010	2009
Παραγωγή ασφαλιστρών (έ)	3.860.631,95	3.974.961,89	4.421.008,14	5.147.396,82	5.014.113,58

Πηγή: Στοιχεία ασφαλιστικών επιχειρήσεων – μελών ΕΑΕΕ

Παραγωγή ασφαλιστρών κλάδου



Οικονομικά μεγέθη της κάλυψης

	2013	2012	Μεταβολή
Παραγωγή ασφαλιστρών (έ)	3.860.631,95	3.974.961,89	-2,9%
εκ των οποίων			
Καθαρά ασφάλιστρα (έ)	3.440.828,28	3.534.987,35	-2,7%
Δικαίωμα συμβολαίου (έ)	419.803,67	439.974,54	-4,6%
Προμήθειες (έ)	455.741,56	478.405,20	-4,7%
Πληρωθείσες αποζημιώσεις (έ)	1.874.842,69	1.975.448,06	-5,1%
Εκκρεμίες αποζημιώσεις (τέλους έτους) (έ)	2.373.465,20	2.609.314,24	-9,0%
ΑΜΔΑ ² (έ)	1.215.955,93	1.235.732,96	-1,6%
Πλήθος πληρωθεισών ζημιών (έ)	2.631	2.549	+3,2%
Πλήθος εκκρεμών ζημιών (έ)	1.627	1.829	-11,0%

Πηγή: Στοιχεία ασφαλιστικών επιχειρήσεων – μελών ΕΑΕΕ

Χρηματοοικονομικοί δείκτες

	Ασφάλιση πληρωμάτων πλοίων	Λοιποί κλάδοι ασφάλισης κατά ζημιών
	2013	2012
Δείκτης ζημιών	42,2%	44,3%
Κόστος πρόσκτησης εργασιών	11,8%	12,0%
Δείκτης ζημιών και προμηθειών	54,0%	55,3%
Ποσοστό δικαιώματος συμβολαίου	12,2%	12,4%
ΑΜΔΑ τέλους χρήσης προς Παραγωγή ασφαλιστρών	31,5%	31,1%
Εκκρεμίες ζημιές προς Παραγωγή ασφαλιστρών	61,5%	65,6%
Μέση πληρωθείσα ζημιά (έ)	713	775
Μέση εκκρεμή ζημιά (έ)	1.459	1.427

και μείωση των πληρωθεισών αποζημιώσεων. Όμως μειώθηκαν περισσότερο οι εκκρεμίες αποζημιώσεων τόσο σε πλήθος όσο και σε ποσό. Επίσης, με βάση τα στοιχεία της μελέτης παρατηρείται μείωση του συνολικού κόστους των ιατρικών υπηρεσιών σε σχέση με το 2012 αλλά αύξησή του αντίστοιχου μοναδιαίου κόστους. Τόσο ο δείκτης ζημιών (42,2%) όσο και ο δείκτης ζημιών και προμηθειών (54,0%) γνώρισαν ελαφρά μείωση σε σχέση με το προηγούμενο οικονομικό έτος και αποτελούν τις δεύτερες καλύτερες επιδόσεις (μετά τις αντίστοιχες του έτους 2010) από την αρχή της διεξαγωγής της έρευνας στον κλάδο ασφάλισης πληρωμάτων πλοίων. Οι επιδόσεις του κλάδου στους περισσότερους δείκτες συνέκλιναν με τις αντίστοιχες τιμές των λοιπών κλάδων κατά Ζημιών. Διαπιστώνεται ότι οι τιμές του δείκτη ζημιών διαφοροποιούνται αναλόγως του τρόπου

εκτίμησης (με βάση το ασφαλιστικό έτος ή με βάση το οικονομικό έτος). Από το 2004 έως σήμερα, ο μέσος δείκτης ζημιών με βάση το οικονομικό έτος έφτασε στο 49,8% ενώ με βάση το ασφαλιστικό έτος στο 51,3%. Ακόμη από τα στοιχεία προκύπτει ότι από το 2010 και στο εξής, παρατηρείται ότι δεν υπάρχουν μεγάλες μεταβολές μεταξύ των αρχικά εκτιμημένων δεικτών και της περαιτέρω πορείας του δείκτη (δηλαδή οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις προβλέπουν με μεγαλύτερη ακρίβεια το απόθεμα εκκρεμών ζημιών). Μετά από ανάλυση των αιτιών τα οποία προκαλούν αποζημιώσεις, δεν προκύπτει αξιόλογη μεταβολή από έτος σε έτος. Τέλος, σύμφωνα με την επεξεργασία των στοιχείων των αποζημιώσεων με τη μέθοδο chain-ladder, ο κλάδος διατηρεί υψηλά ποσοστά αποθεματοποίησης. Σημειώνεται ότι η Υπηρεσία Μελετών και Στατιστικής της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος ερευνάει την ασφάλιση των πληρωμάτων πλοίων για το έτος 2013 υπό την καθοδήγηση της αρμόδιας Υποεπιτροπής Σκαφών της Επιτροπής Περιουσίας, Αντασφαλίσεων, Μεταφορών & Σκαφών.



Οι ανάγκες σας, ο κόσμος όλος.

Οι δικές σας ανάγκες σημαίνουν τα πάντα για σας. Γι' αυτό και είναι δική μας προτεραιότητα να τις προστατέψουμε! Στην **Υδρόγειο Ασφαλιστική** φροντίζουμε 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.

www.ydrogios.gr



Ασφαλής Δύναμη

40 Χρόνια

Matrix Brokers - Reinsurance Brokers

Ισχυρά οικονομικά μεγέθη

Μια ακόμη επιτυχημένη περίοδο έκλεισε ο όμιλος εταιρειών Matrix για το 2013, με παρουσία σε 4 χώρες, ενώ απασχολεί αυτή την στιγμή 68 στελέχη (Ελλάδα 48 άτομα, Κύπρος 8 άτομα, Ην. Βασίλειο 7 άτομα, Τουρκία 5 άτομα).

Στη διάρκεια του τρέχοντος έτους ολοκληρώθηκαν οι διαδικασίες ίδρυσης θυγατρικής εταιρείας στην Τουρκία. Η Matrix A.E., που από το Σεπτέμβριο του 2012 είναι Broker at Lloyd's, ολοκλήρωσε επιτυχώς τον τακτικό και φορολογικό έλεγχο τον οποίο διεξήγαγε η KPMG Ορκωτοί ελεγκτές για το έτος και την διαχειριστική χρήση 2013. Ο κύκλος εργασιών της Matrix A.E. διαμορφώθηκε στα €6,2 εκατ. για το 2013 (Κύκλος εργασιών Ομίλου €9,5 εκατ.) παρουσιάζοντας αύξηση 23% σε σχέση με το 2012. Το φορολογικό αποτέλεσμα της Matrix A.E. για το 2013 ανήλθε σε €1,4 εκατ. παρουσιάζοντας αύξηση κατά 7% (Κέρδη προ φόρων ΔΠΧΑ Ομίλου €2 εκατ.). Οι φόροι που αναλογούν και θα καταβληθούν στο ελληνικό δημόσιο μέσα στο 2014 ανέρχονται στο ποσό των €368χιλ, ενώ τα ίδια κεφάλαια της Matrix A.E. για το 2013 ανήλθαν σε €1,2 εκατ. (Ιδια Κεφάλαια Ομίλου €3 εκατ.). Σημειώνεται ότι η εταιρεία παρουσιάζει μηδενικό εξωτερικό δανεισμό, ενώ τα Ίδια Κεφάλαια της επαρκούν για την κάλυψη των αναγκών της. Εκ-



Ο κ. Δημήτρης Τσεσμετζόγλου

φράζοντας την ικανοποίηση του ο κ. Δημήτρης Τσεσμετζόγλου, CEO της MATRIX Insurance & Reinsurance Brokers σημείωσε ότι μετά από μια περίοδο παρατεταμένης ύφεσης για την ελληνική οικονομία και ειδικότερα για τον κλάδο της μεσιτείας αντασφαλίσεων, τα οικονομικά μεγέθη της MATRIX αποδεικνύουν ότι η ελληνική επιχειρηματικότητα μπορεί να εί-

ναι εξόχως αποτελεσματική ακόμη και σε κλάδους με έντονο και διεθνή ανταγωνισμό.

Σημειώνεται ότι ο όμιλος εταιρειών Matrix, κατά τα δύο τελευταία έτη, έχει ενεργή παρουσία σε 17 χώρες στην Ευρώπη, στην Ασία, στην Αφρική και στον Αραβικό Κόλπο. Συνεχίζοντας την υλοποίηση της στρατηγικής απόφασης για διεθνοποίηση των εργασιών, η Διοίκηση προετοιμάζει τις επόμενες κινήσεις για την περαιτέρω επέκτασή της σε νέες αγορές και σε νέες γραμμές παραγωγής υψηλής εξειδίκευσης και τεχνολογίας. Σύμφωνα με τα στοιχεία α' εξαμήνου 2014 εξακολουθεί να παρουσιάζει ιδιαιτέρως ικανοποιητικό ρυθμό ανάπτυξης παρά τις δυσμενείς οικονομικές συνθήκες για το ευρύτερο επιχειρηματικό περιβάλλον.

	ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ	ΚΕΡΔΗ ΠΡΟ ΦΟΡΩΝ
ΟΜΙΛΟΣ MATRIX*	3.060.161	9.488.122	2.078.757

*Το 85% των εργασιών του Ομίλου MATRIX προέρχεται από την ελληνική και κυπριακή αγορά, ενώ η MATRIX A.E. αποτελεί την ηγετική δύναμη του group, δημιουργώντας συνεχώς νέες θέσεις εργασίας και αναβαθμίζοντας το κύρος της ελληνικής ασφαλιστικής και αντασφαλιστικής διαμεσολάβησης.



Glassdrive® Νέος σταθμός στη Χίο

ΕΝΑ ΝΕΟ ΜΕΛΟΣ στην «οικογένεια» της Glassdrive® υποδέχεται η εταιρεία. Πρόκειται για τον κ. Νικόλαο Μαρκάκη στη Χίο.

Ο κ. Μαρκάκης διατηρεί πρότυπη μονάδα φανοποιείου και κέντρο επισκευής & αντικατάστασης κρυστάλλων αυτοκινήτου, συνολικής επιφάνειας 214 τ.μ. στην πόλη της Χίου. Στο σταθμό Glassdrive® του κ. Μαρκάκη οι πελάτες έχουν τη δυνατότητα πλέον να απολαμβάνουν τις μοναδικές υπηρεσίες, όπως επισκευή και αντικατάσταση των κρυστάλλων τους χωρίς γραφειοκρατικές διαδικασίες, άμεση εξυπηρέτηση εντός 24 ωρών από την αναγγελία της ζημιάς, πιστοποίηση της γνησιότητας των κρυστάλλων και εγγύηση εργασίας «εφ' όρου ζωής».

Deloitte: Το 75% των ασφαλιστικών έχει ανιχνεύσει περίπτωση απάτης

Περιπτώσεις απάτης έχει ανιχνεύσει το 75% των ασφαλιστικών εταιρειών, χωρίς όμως να μπορεί να τις τεκμηριώσει, σύμφωνα με έρευνα της Deloitte για την πρόληψη της απάτης στην Ελληνική ασφαλιστική αγορά, στην οποία συμμετείχαν 51 ελληνικές ασφαλιστικές. Όπως προκύπτει από την έρευνα, οι περισσότερες ελληνικές ασφαλιστικές διαθέτουν κώδικα δεοντολογίας και πολιτικές, στις οποίες ορίζεται επαρκώς η έννοια της απάτης.

Σχεδόν το 75% των ασφαλιστικών εταιρειών που συμμετείχαν στην έρευνα έχει ανιχνεύσει περιπτώσεις απάτης τις οποίες όμως, δεν μπορεί να τεκμηριώσει. Οι πιο συνήθεις μορφές απάτης που παρατηρούνται στην ασφαλιστική αγορά είναι η εικονική ζημία και η υπερκοστολόγηση του ποσού αποζημίωσης. Τα πιο αποτελεσματικά μέτρα για την αντιμετώπιση της απάτης είναι ο έλεγχος και πιο συγκεκριμένα η ύπαρξη κατάλληλων και σωστά σχεδιασμένων δικλίδων ασφαλείας καθώς και η συνεχής εκ-

παίδευση των υπαλλήλων. Όπως σημειώνεται στην έρευνα, για τη διαχείριση του κινδύνου της απάτης προαπαιτούμενες είναι κάποιες δράσεις ελέγχου, οι οποίες περιλαμβάνουν εκτός των άλλων τη συνεχή αξιολόγηση του κινδύνου, τη δημιουργία περιβάλλοντος κατά της απάτης, την επικοινωνία και την ανταλλαγή πληροφοριών, τον σχεδιασμό και τη βελτίωση των διαδικασιών και των δικλίδων ασφαλείας. Η Insurance Leader της Deloitte Ελλάδος Δέσποινα Ξενάκη, σχολιάζοντας τα αποτελέσματα της μελέτης, επεσήμανε πως οι ελληνικές ασφαλιστικές μπορούν να διαχειριστούν καλύτερα τον κίνδυνο της απάτης με την ενδυνάμωση του εσωτερικού ελέγχου, με την αξιοποίηση μηχανογραφικών εργαλείων ανάλυσης δεδομένων (Data Analytics) ώστε έγκαιρα να προλάβουν περιπτώσεις απάτης και να εφαρμόσουν αποτελεσματικές δικλίδες ελέγχου, ελαχιστοποιώντας έτσι την έκθεσή τους στο λειτουργικό κίνδυνο με τα σχετικά οικονομικά κόστη.

Προτάσεις

Για την καλύτερη πρόληψη, αλλά και την αποτελεσματικότερη διαχείριση του κινδύνου της απάτης, σύμφωνα με την Deloitte, οι εταιρείες θα πρέπει να χαράξουν συγκεκριμένη στρατηγική πρόληψης και να αναπτύξουν διαδικασίες διαχείρισης της απάτης σχετικά με τις ασφαλιστικές αποζημιώσεις. Θα πρέπει επίσης, να διαμορφώνουν σχέδια για την πρόληψη και την αποτροπή της απάτης, να εισάγουν καινοτόμες διαδικασίες κατά της απάτης, να αξιοποιούν τα εργαλεία ανάλυσης δεδομένων (Data Analytics) για την πρόληψη και έγκαιρη αναγνώριση του κινδύνου της απάτης και να παρακολουθούν εξειδικευμένα εκπαιδευτικά προγράμματα (Fraud Awareness Training). Επιπλέον, οι ελληνικές ασφαλιστικές οφείλουν να χαράξουν πολιτικές whistleblowing, μέσω των οποίων θα ορίζονται αναλυτικά οι εσωτερικές διαδικασίες αναφοράς ύποπτων περιπτώσεων απάτης από τους υπαλλήλους προς τα αρμόδια τμήματα. Τέλος, σε περιπτώσεις απάτης, θα ήταν ωφέλιμο να λαμβάνουν μέτρα περιορισμού της έκθεσης της εταιρείας στον κίνδυνο.

Ευρώπη Ασφαλιστική

Χορηγός στο Ιστορικό Ράλλυ Ακρόπολης



Οι κκ. Νίκος Μακρόπουλος, Αθανάσιος Παπαθανασίου, Θεόδωρος Χατζηγιάννης

Η καρό σημαία του 13ου Ιστορικού Ράλλυ Ακρόπολης έπεσε φέτος με τα χρώματα της εταιρείας Ευρώπη Ασφαλιστική, που υποστηρίζει για πρώτη φορά ως χορηγός τη διοργάνωση. Η εκκίνηση του αγώνα δόθηκε στις 5 Ιουνίου και η Ευρώπη Ασφαλιστική «συμμετείχε» στον αγώνα «ντύνοντας» με τα λογότυπά της ένα Triumph TR 250 του 1968, που διαγωνίστηκε με οδηγό τον κ. Αθανάσιο Παπαθανασίου, Γενικό Γραμματέα του Triumph Club και τακτικό μέλος της ΕΛΠΑ, ο οποίος έχει ήδη στο ενεργητικό του πολλές συμμετοχές σε Ράλλυ Ακρόπολης.

Συνοδηγός ήταν ο κ. Θεόδωρος Χατζηγιάννης, συνεργάτης της εταιρείας Ευρώπη Ασφαλιστική. Να σημειωθεί ότι το λογότυπο της εταιρείας κόσμησε επίσης την αψίδα της εκκίνησης, τα μετάλλια και τα κύπελλα, ενώ ο Πρόεδρος της εταιρείας, κ. Νικόλαος Μακρόπουλος, έδωσε μια από τις εκκινήσεις του φετινού ράλλυ.

Prime Insurance

Νέα διαφημιστική καμπάνια



Στον αέρα είναι δύο νέα τηλεοπτικά σποτ της Prime Insurance. Όπως τονίζεται, η εταιρεία θέλοντας να δώσει νέο, ανανεωμένο και φρέσκο πνεύμα στην καμπάνια της, προβάλλει το γλυκό πρόσωπο του αγοριού ο οποίος μιλάει για τη γαργάλα του φίλου του που είναι...500 ετών! 500 είναι το άθροισμα των ετών της εμπειρίας των ανθρώπων που στελεχώνουν την Prime Insurance. Των ανθρώπων που έφταξαν το ασφαλιστικό σύστημα στην Ελλάδα και προσπαθούν καθημερινά να βρύνουν νέους τρόπους, να δημιουργούν καινοτόμα προϊόντα πάντα με στόχο την ασφάλεια του πελάτη.

Τίποτα δεν είναι υπερβολικό όταν πρόκειται για την υγεία των πελατών της Prime Insurance. Η Prime θέλοντας να προσφέρει στους πελάτες της την απόλυτη ασφάλεια παρέχει ακόμα και δεύτερη ιατρική γνώμηση από τα πιο εξειδικευμένα νοσοκομεία του εξωτερικού σε συνεργασία με τη MediGuide America. Το ανθρώπινο του σποτ δεν αρκείται στη μία ιατρική γνώμηση αλλά το πρόσωπό του φωτίζεται με χαμόγελο όταν δέχεται και τη δεύτερη! Γιατί στην Prime όταν μιλάμε για την υγεία των πελατών μας, μπορούμε να φτάσουμε πολύ μακριά.



Η ΠΡΩΤΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΣΤΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΣΚΑΦΩΝ ΑΝΑΨΥΧΗΣ ΠΡΟΣΦΕΡΕΙ ΑΣΦΑ-ΛΥΣΕΙΣ ΣΤΑ ΔΙΚΑ ΣΑΣ ΜΕΤΡΑ!

Η “ΑΙΓΑΙΟΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ” παρέχει ολοκληρωμένα και ευέλικτα ασφαλιστικά προγράμματα για ιδιωτικά ή επαγγελματικά σκάφη αναψυχής και Mega Yachts, με έγκαιρη έκδοση προσφορών και ασφαλιστηρίων συμβολαίων, ταχύτατη αποπληρωμή ζημιών και ανταγωνιστικά ασφάλιστρα.

Τα προγράμματα της “ΑΙΓΑΙΟΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ” περιλαμβάνουν καλύψεις για ίδιες ζημιές σε σκάφος και μηχανή από κάθε κίνδυνο, ασφάλιση πληρώματος και ενυπόθηκου ενδιαφέροντος, αστική ευθύνη έναντι τρίτων και νομική προστασία.

Γνωρίστε τώρα τα πλεονεκτήματα που σας προσφέρει η πρώτη εταιρία στις ασφαλίσεις σκαφών αναψυχής!

**ΓΙΑ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΕΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ
ΤΗΛΕΦΩΝΗΣΤΕ ΣΤΟ: 210 91 19 910
Ή ΑΠΕΥΘΥΝΘΕΙΤΕ ΣΤΟΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΣΑΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟ**

ΑΙΓΑΙΟΝ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.

www.aigaion.gr

info@aigaion.gr

Δίνει Ασφα-λύσεις!

Υδρόγειος Ασφαλιστική

Άριστη επίδοση στην αντιμετώπιση της ασφαλιστικής απάτης

Ως μία από τις επιχειρήσεις που διακρίνονται για τη βέλτιστη χρήση και επιχειρηματική αξιοποίηση της τεχνολογίας βραβεύθηκε η Υδρόγειος Ασφαλιστική στο πλαίσιο του βεσμού των Business IT Excellence Awards 2014.

Η εταιρεία έλαβε την ανώτατη διάκριση («Άριστη Επίδοση») στην κατηγορία «ειδικές εφαρμογές για συγκεκριμένους κλάδους» για την επιτυχή και αποτελεσματική υλοποίηση της ολοκληρωμένης εφαρμογής διαχείρισης και αντιμετώπισης της ασφαλιστικής απάτης, την οποία αναπτύσσει από τις αρχές του 2013 σε συνεργασία με τη SAS.

Κατά την τελετή απονομής το βραβείο εκ μέρους της Υδρογείου παρέλαβε ο κ. Θάνος Αγγελόπουλος, διευθυντής διαχείρισης Κινδύνων



Η ομάδα της Υδρογείου – SAS στα Business IT Excellence Awards 2014

υπηρεσίες προς τους ασφαλισμένους και συνεργάτες μας δήλωσε σχετικά ο κ. Παύλος Κασκαρέλης, αντιπρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Υδρογείου.

και Αναδοχιστικής, με τον κ. Γιώργο Επιδέξιο, Project Manager and Fraud Solution Expert της SAS.

Η αντιμετώπιση της ασφαλιστικής απάτης αποτελεί ένα μείζον ζήτημα για κλάδο μας και έναν μόνον από τους τομείς στους οποίους στρατηγικά εστιάζει η Υδρόγειος μέσα από την επένδυση στην τεχνολογία.

Στόχος μας είναι η αξιοποίηση καινοτόμων εφαρμογών και συστημάτων που δημιουργούν ουσιαστικά ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα για την εταιρεία, πάντα με γνώμονα τις βέλτιστες

ΕΑΕΕ

Τα πλεονεκτήματα της Νομικής Προστασίας



Αριστερά, το πάνελ των ομιλητών. Από αριστερά : η κ. Μ. Αντωνάκη, Γεν. Διευθύντρια ΕΑΕΕ, ο κ. Ν. Κανελλόπουλος, Γ.Γ. Υπουργείου Δικαιοσύνης, η κ. Ν. Σταυρογιάννη, Πρόεδρος της Επιτροπής Νομικής Προστασίας της ΕΑΕΕ και ο κ. Γ. Καραβίας, Πρόεδρος ΣΕΜΑ. Δεξιά, αποψη της αίθουσας



Πάνω από 250 συμμετέχοντες, εκπρόσωποι ασφαλιστικών εταιριών, ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές, συνεργάτες κ.ά. ενημερώθηκαν για τη χρησιμότητα της ασφάλισης Νομικής Προστασίας και τη διαμεσολάβηση στην εκδήλωση της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος με θέμα : «Ασφάλιση Νομικής Προστασίας Νέες Προκλήσεις, Νέοι Θεσμοί». Σε γραπτό χαιρετισμό του ο υπουργός Δικαιοσύνης, κ. Χαράλαμπος Αθανασίου τόνισε πως οι ασφαλιστικές εταιρείες, με τις υπηρεσίες που προσφέρουν και την τεχνολογία που έχουν αναπτύξει, συμβάλλουν όχι μόνο στην αποκατάσταση των ζημιών και τη διατήρηση της περιουσίας των πολιτών αλλά και σε σκοπούς που υπερβαίνουν τα στενά όρια της ιδιωτικής οικονομίας όπως η ενθάρρυνση της αποταμίευσης και των επενδύσεων.

Ο κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, πρόεδρος της ΕΑΕΕ αναφέρθηκε στη αδιαμφισβήτητη χρησιμότητα του βεσμού της ασφάλισης, ιδιαίτερα κατά την περίοδο της οικονομικής δυσπραγίας όπου οι πολίτες δε διαθέτουν τα οικονομικά αποθέματα για να καλύψουν μια

ενδεχόμενη ζημία. Ο Πρόεδρος της ΕΑΕΕ εστίασε στην ανάγκη καλλιέργειας της ασφαλιστικής συνείδησης της κοινωνίας εν γένει αλλά και στη διάδοση της ασφάλισης Νομικής Προστασίας ειδικότερα, η οποία έχει σημαντική οφέλη για τους πολίτες. Στο χαιρετισμό του ο κ. Ευάγγελος Ζερβέας Συνήγορος του Καταναλωτή, τόνισε πως ζητούμενο είναι η απαλλαγή των πολιτών από το ψυχολογικό άλγος και το οικονομικό βάρος που συχνά συνοδεύουν μια δικαστική διαμάχη για την επίλυση διαφορών.

Ο πρόεδρος Επιτροπής Διεθνών & Δημοσίων Σχέσεων ΕΑΕΕ κ. Νίκος Μακρόπουλος ανέφερε πως η εκδήλωση αυτή εντάσσεται στη γενικότερη προσπάθεια της Ένωσης να ενισχύσει την εξωστρέφεια της ασφαλιστικής αγοράς, να προσγγίσει την κοινωνία και να διαδώσει το μήνυμα της Ασφάλισης, ενώ η κ. Ελένη Γρυπάρη, Πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών Ελλάδος υπογράμμισε πως η Ασφάλιση Νομικής Προστασίας είναι διαδεδομένη στο εξωτερικό σε αντίθεση με την Ελλάδα όπου υπάρχουν ακόμα

πολύ μεγάλα περιθώρια ανάπτυξης. Ο κ. Νικόλαος Κανελλόπουλος, Γ.Γ. του Υπουργείου Δικαιοσύνης ανέλυσε το νέο θεσμό εναλλακτικής επίλυσης διαφορών, τη διαμεσολάβηση. Ακολούθησε η κ. Νάντια Σταυρογιάννη, Πρόεδρος της Επιτροπής Νομικής Προστασίας, η οποία μέσω της παρουσίας παραδειγμάτων από την καθημερινή ζωή ανέδειξε τα σημαντικά οφέλη της Ασφάλισης Νομικής Προστασίας. «Στόχος μας είναι να υπάρχει τουλάχιστον ένα ασφαλιστήριο συμβόλαιο Νομικής Προστασίας σε κάθε οικογένεια και σε κάθε επιχείρηση που δραστηριοποιείται στη χώρα μας», είπε η κ. Σταυρογιάννη.

Η Νομική Προστασία είναι ο κλάδος της ιδιωτικής ασφάλισης που σε περίπτωση επέλευσης του ασφαλιστικού κινδύνου αποζημιώνει όλες τις αναγκαίες δικαστικές δαπάνες, δηλαδή δικηγορικές αμοιβές και έξοδα που δημιουργούνται κατά τη δικαστική επίλυση μιας διαφοράς, εξήγησε η κ. Σταυρογιάννη. Στην πράξη, αυτό σημαίνει ότι ο κάτοχος ενός συμβολαίου νομικής προστασίας έχει τη δυνατότητα της προσφυγής στη δικαιοσύνη,

χωρίς να εμποδίζεται από παράγοντες οι οποίοι παραδοσιακά δυσχεραίνουν την πρόσβαση αυτή, όπως το διαρκώς αυξανόμενο κόστος και η πολυπλοκότητα των νομικών διαδικασιών.

Ο κ. Γιώργος Καραβίας, πρόεδρος του Συνδέσμου Ελλήνων Μεσίων Ασφαλίσεων ανέφερε πως οι πολίτες γνωρίζουν ότι εύκολα εγείρονται και απαιτήσεις από το περιβάλλον. Το ερώτημα που γεννάται είναι πώς θα αντιμετωπισθούν οι τυχόν απαιτήσεις και με πιο κόστος. Η απάντηση, τόνισε ο κ. Καραβίας, είναι πως σε αυτή την περίπτωση η συμβολή της Νομικής Προστασίας είναι σωτήρια τόσο από πλευράς οικονομικής όσο και από πλευράς ψυχικής ηρεμίας.

Σήμερα που η εμπειρία στην ασφαλιστική αγορά συναντά τις σύγχρονες απαιτήσεις και την εξέλιξη της αγοράς εξάγεται το συμπέρασμα ότι η Νομική Προστασία είναι στους αναδυόμενους κλάδους της ασφαλιστικής βιομηχανίας, σημείωσε ο κ. Καραβίας. Το συντονισμό της εκδήλωσης έκανε η κ. Μ. Αντωνάκη, Γενική Διευθύντρια της ΕΑΕΕ.

Interamerican

Συνεργασία με το Οικονομικό Πανεπιστήμιο



Ο Πρύτανης του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών Κωνσταντίνος Γάτσιος με τους Νίκο Σωφρονά, διευθυντή εκπαίδευσης και εναλλακτικών δικτύων και Γιάννη Ρούντο, διευθυντή δημοσίων σχέσεων & ΕΚΕ του ομίλου Interamerican

Μεταξύ των υποστηρικτών του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών, με αφορμή τη στρατηγική επανοποθέτηση του εκπαιδευτικού, ερευνητικού και κοινωνικού ρόλου του, συμπεριλαμβάνεται η Interamerican.

Όπως αναφέρει η εταιρεία, με την υποστήριξη της αναγνωρίζει την εξαιρετική σημασία της ενεργού παρουσίας του ΟΠΑ στη δημιουργία προϋποθέσεων κοινωνικής ανάπτυξης και ευημερίας, μέσα από τη διεύρυνση των οριζώντων της νέας γενιάς. Μεταξύ των δύο μερών, έχει συμφωνηθεί να αναπτυχθεί συνεργασία και στο επίπεδο εκπαίδευσης φοιτητών του Πανεπιστημίου αλλα και συνεργατών πωλήσεων της εταιρείας. Το ΟΠΑ, που συμπληρώνει έναν αιώνα στην ανώτατη εκπαίδευση, ανακοίνωσε πρόσφατα –μαζί με τη νέα οπτική ταυτότητά του– την απόφαση ανάληψης σημαντικών πρωτοβουλιών και δράσεων περαιτέρω συνεισφοράς στη γνώση, την παιδεία και τον πολιτισμό. Όπως τονίζει ο κ. Κωνσταντίνος Γάτσιος, πρύτανης του Πανεπιστημίου, κατευθυντήριους άξονες συνιστούν οι ιδρυματικές του αξίες της αριστείας, της καινοτομίας, της εξωστρέφειας και της κοινωνικής προσφοράς, με σημαντικά στοιχεία του νέου στρατηγικού σχεδιασμού του ΟΠΑ τη σύνδεσή του με κοινωνικούς φορείς, ιδρύματα και επιχειρήσεις, την εισαγωγή και εξαγωγή γνώσεων και εμπειρίας και την κοινωνική ευθύνη σε υψηλή θέση μεταξύ των προτεραιοτήτων.

Στην κοινωνική ευθύνη για την ανάπτυξη της παιδείας και του πολιτισμού εστιάζει και η Interamerican, όπως επισημαίνει ο κ. Γιάννης Ρούντος, διευθυντής εταιρικών σχέσεων και ΕΚΕ του ομίλου, υπογραμμίζοντας το δημιουργικό ρόλο της ακαδημαϊκής κοινότητας και ειδικότερα του ΟΠΑ.

International A.E.Δ.Α.Κ.

Νέος διευθύνων σύμβουλος

Ο κ. ΓΙΩΡΓΟΣ ΚΑΡΤΑΛΗΣ ανέλαβε ως νέος διευθύνων Σύμβουλος (C.E.O.) στην International A.E.Δ.Α.Κ., κατόπιν σχετικής απόφασης του Διοικητικού Συμβουλίου. Ο κ. Γιώργος Καρτάλης διαδέχεται τον κ. Γιώργο Κονδυλίδη, που κατείχε μέχρι πρότινος τη θέση αυτή και ο οποίος αποχωρεί από την εταιρεία. Όπως τονίζεται, ο κ. Γιώργος Καρτάλης έχει διανύσει μια επαγγελματική πορεία 22 ετών σε νευραλγικές θέσεις σε ασφαλιστικές εταιρείες και συγκεκριμένα στον τομέα της διαχείρισης αμοιβών κεφαλαίων. Στο παρελθόν έχει διατελέσει Διευθυντής Επενδύσεων στην Alico A.E.Δ.Α.Κ., Οικονομικός αναπληρωτής στην Alico Eurobank A.E.Δ.Α.Κ. και στην ΕΓΝΑΤΙΑ Α.Ε.Δ.Α.Κ. Παράλληλα, ο κ. Καρτάλης είναι καθηγητής Χρηματοοικονομικών στο Deree College.



Ο κ. Γιώργος Καρτάλης



σίγουρα, γρήγορα...απλά!



Η Interasco εξ-ασφάλιση...εγγυάται.

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

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

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