



Τράπεζες:

Πώς θα παίξουν το χαρτί του stress test. Κλειδί το κλίμα σε Ευρώπη και Ελλάδα

Σελίδες 7-8

Διαβάστε:

ΣΕΜΑ-Generali

Συμφωνία για τις συμβάσεις των μεσιτών

Σελίδα 5

ΑΧΑ Ασφαλιστική

Ο Λυκούργος Πέτροβας νέος Διευθυντής Λειτουργιών

Σελίδα 10

ICAP

28 ασφαλιστικές μεταξύ των κερδοφόρων επιχειρήσεων

Σελίδα 12

ERGO

Στη Φλωρεντία τα στελέχη της Τράπεζας Πειραιώς

Σελίδα 12

Αθηναϊκή Mediclinic

Φροντίδα υγείας στη Σίφνο

Σελίδα 12

ΥΓΕΙΑ

Η Ερατώ στην εξυπηρέτηση του ασθενή

Σελίδα 11



ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
Επένδυση 10 εκ. ευρώ σε πληροφοριακό σύστημα

Σελίδα 6



INTERAMERICAN
Ίδρυσε οργανισμό πιστοποιημένων Financial Planners

Σελίδα 6

Ο ΓΙΑΝΝΗΣ ΧΑΤΖΗΘΕΟΔΟΣΙΟΥ ΜΙΛΑ ΣΤΟ NEXTDEAL ΓΙΑ ΟΛΟΥΣ ΚΑΙ ΓΙΑ ΟΛΑ!



ΑΙΣΘΑΝΟΜΑΙ ΒΟΥΛΕΥΤΗΣ ΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ ΚΑΙ ΥΠΟΥΡΓΟΣ ΤΩΝ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ

Ως πρόεδρος του ΕΕΑ

Εκδήλωση στις 10 Νοεμβρίου για την ιδιωτική ασφάλιση διοργανώνουν στη Θεσσαλονίκη, τα Επαγγελματικά Επιμελητήρια Αθηνών, Θεσσαλονίκης και Πειραιά με χορηγό επικοινωνίας το Nextdeal

Συνέντευξη στον ΚΩΣΤΗ ΣΠΥΡΟΥ

Μία εφ' όλης της ύλης αποκαλυπτική συνέντευξη-ποταμό, στο «NextDeal» έδωσε ο πρόεδρος του Επαγγελματικού Επιμελητηρίου Αθηνών Γιάννης Χατζηθεοδосίου, με την ευκαιρία της εκδήλωσης για την ιδιωτική ασφάλιση που διοργανώνουν στις 10 Νοεμβρίου στη Θεσσα-

λονίκη τα Επαγγελματικά Επιμελητήρια Αθηνών, Θεσσαλονίκης και Πειραιά, με χορηγό επικοινωνίας το Nextdeal. Ο βουλευτής των ασφαλιστών και ο Υπουργός των μικρομεσαίων, όπως ο ίδιος ήξει ότι αισθάνεται από τη θέση του προέδρου του ΕΕΑ, μιλά για τα προβλήματα της ασφαλιστικής αγοράς και τις σχέσεις ασφαλιστικών εταιρειών και διαμεσολαβούντων και απλώνει χέρι συνεργασίας

Συνέχεια στις σελίδες 2-3

ΕΑΕΕ-ΤτΕ

Διάλογος για την ασφαλιστική αγορά



Θέματα που άπτονται της ασφαλιστικής αγοράς συζητήθηκαν στην πρώτη συνάντηση του κ. Γιάννη Στουρνάρα, και της κ. Ιωάννας Σεληνιωτάκη, με την ΕΑΕΕ.

Σελίδα 6

Προεξοφλώντας...

Όσα γράφονται στα «προεξοφλώντας» είναι μηνύματα για όσους γνωρίζουν και όσους δεν γνωρίζουν κάτι...

Σελίδα 4

Κόκκινα επιχειρηματικά δάνεια. Τι προβλέπουν οι ρυθμίσεις

Σελίδα 8

Αισθάνομαι βουλευτής των ασφαλιστών και υπουργός των μικρομεσαίων ως πρόεδρος του ΕΕΑ

Συνέχεια από τη σελίδα 1

προς τις διοικήσεις των ασφαλιστικών εταιρειών αλλιά επιμένει παράλληλα ό-
τι θα αγωνιστούν μέχρι τέλους κατά του
«σπουδαίου λόγου» και υπέρ σύγχρο-
νων ασφαλιστικών συμβάσεων!

Κύριε Χατζηθεοδοσίου, ο Νοέμβριος έχει έρθει και η Ημέρα της Ιδιωτικής Ασφάλισης πλησιάζει. Πριν από αυτή την ημέρα όμως, είναι μια μεγάλη εκδήλωση στη Θεσσαλονίκη, όπου τρία Επιμελητήρια, το Επιμελητήριο Αθηνών, Θεσσαλονίκης και Πειραιά, θα κάνουν μια εκδήλωση για την Ιδιωτική Ασφάλιση, στις 10 Νοεμβρίου. Πείτε μας λίγο γι' αυτήν την εκδήλωση, τι ετοιμάζετε;

«Κατ' αρχάς να σας ευχαριστήσω για την τιμή που μου κάνετε να μιλήσω γι' αυτήν την εκδήλωση. Η αρχή έγινε πριν από τρία χρόνια με μια σειρά εκδηλώσεων. Συνο-
λικά έχουν γίνει πάνω από 15 εκδηλώσεις σε όλη την Ελλάδα, τις οποίες έχει περιβάλλει με πολλή α-
γάπη, το σύ-
νολο των δι-
αμεσολαβού-
ντων της χώ-
ρας. Η εκδή-
λωση

της Θεσσαλονίκης είναι η συνέχεια της περσινής που έγινε στην Αθήνα, στο Μέγαρο Μουσικής.

Η τωρινή θα γίνει στο Μέγαρο Μου-
σικής της Θεσσαλονίκης, από τα Επι-
μελητήρια Αθηνών, Θεσσαλονίκης και
Πειραιά. Το χρόνο θα γίνει στον Πει-
ραιά. Βεβαίως στις προθέσεις μας εί-
ναι να συνεχιστεί σε όλη τη χώρα, ως
ένας τρόπος για να γίνεται γνωστός ο
θεσμός της ιδιωτικής ασφάλισης και
να υπάρχει και ένας διάυλος διαλόγου
μεταξύ των ασφαλιστών και των α-
σφαλιστικών εταιρειών, για τα θέματα
που υπάρχουν στην αγορά και βεβαίως
προτάσεις για το πώς μπορεί να λει-
τουργήσει καλύτερα. Αυτά που μας ε-

νώνουν, μεταξύ των ασφαλι-
στικών εταιρειών και των
διαμεσολαβούντων,
είναι πάρα πολλά και
αυτά που μας χωρί-
ζουν είναι πολύ λίγα.
Κρίνουμε, λοιπόν,
ότι αυτή η προ-
σπάθεια, με την
εκδήλωση της
Θεσσαλονίκης θα
δώσει ακόμα ένα
έναυσμα και χαί-
ρομαι ιδιαίτερα,
που στο προσωπι-
κό κάλεσμα που έ-
κανα στους Προέ-

δρους αυτών των εταιρειών, ανταπο-
κρίθηκαν θετικά και τ ο υ s ευχαριστώ
και άλλη μια φορά μέσω του Next Deal
δημόσια, γι' αυτήν τη βοήθεια, που στη-
ρίζουν τις προσπάθειες των τριών Επι-
μελητηρίων.

-Να σταθώ λοιπόν σ' αυτό, στις σχέσεις των διαμεσολαβούντων με τις εταιρείες. Ποια είναι η σχέση των διαμεσολαβούντων με τις εταιρείες σήμερα;

«Δεν είναι τυχαίο ότι εμείς στηρίζα-
με, γνωρίζοντας και τις αντιθέσεις, τον
νόμο 3031 και την προείσπραξη των
συμβολαίων, ή αν θέλτε την άμεση
πληρωμή, ακριβώς γιατί θέλαμε να
σταματήσουν προβλήματα που υπήρ-
χαν από το παρελθόν, είτε με χρήματα
τα οποία δεν είχαν αποδοθεί από τους
διαμεσολαβούντες, είτε με άλλα προ-
βλήματα της αγοράς. Θέλω να θυμί-
σω ότι γενικά θέλουμε την εξυγι-
ανση της αγοράς μας, την εκκαθά-
ριση από ανθρώπους που δεν την
τιμούν και σε κάθε περίπτωση να
δημιουργήσουμε μια αγορά η ο-
ποία να μας τιμά και ως χώρα
και ως επάγγελμα. Σε αυτή
λοιπόν την προσπάθεια το Επι-
μελητήριο Αθηνών και οι
σύλλογοι των διαμεσολα-
βούντων, δώσαμε μάχες, οι
οποίες πολλές φορές ήταν
σε αντίθεση με ένα μέρος
των διαμεσολαβούντων.
Από την άλλη μεριά, ο-
ρισμένες εταιρείες
πρέπει να καταλάβουν
και δεν λέω όλες για-
τί αδικώ το σύνολο,
ότι δεν μπορεί να σκέ-
φτονται κάθε φορά έ-
να παραθυράκι του
νόμου, για να το αξιο-
ποιούν εις βάρος των
διαμεσολαβούντων.
Δεν μπορούμε να
δεχτούμε λοιπόν, τις ε-
ταιρείες, οι οποίες έ-
χουν καταχρηστικούς
όρους. Παραδείγματος
χάριν, μια εταιρεία α-
ναφέρει στη σύμβασή
της «καταγγέλλω τη
σύμβαση για σπου-

δαίο λόγο».

Τι σημαίνει «σπουδαίος λόγος»; Δεν
πρέπει να ξέρουμε ποιος είναι αυτός ο
«σπουδαίος λόγος»; Θα πρέπει να κα-
ταγραφεί. Αν λοιπόν κάποιος έχει κά-
νει κατάχρηση, βεβαίως! Να γίνει κα-
ταγγελία της σύμβασης. Αν κάποιος έ-
χει κάνει μια παρανομία, ένα αδίκημα,
βεβαίως έχει το δικαίωμα να καταγγεί-
λει τη σύμβαση. Δεν μπορεί να είναι α-
όριστο όμως, γιατί με αυτόν τον τρόπο
θα μπορεί να υποκλέπεται μια ολό-
κληρη περιουσία. Άρα λοιπόν βάζω έ-
να ζήτημα το οποίο πρέπει άμεσα να
λυθεί και στο οποίο είμαστε αποφασι-
σμένοι και ως Επιμελητήρια, να καταγ-
γείλουμε και δικαστικά όσες εταιρείες
δεν θα δεχτούν να βγάλουν αυτούς
τους όρους. Άλλο θέμα. Θα πρέπει να
αναφέρεται ποια είναι η προμήθεια του
διαμεσολαβούντα. Και δεν μπορεί η
προμήθεια να είναι κάθε φορά θέμα
της εταιρείας και να το αποφασίζει ό-
ποτε θέλει. Εδώ παρανομεί η ίδια η ε-
ταιρεία. Θα πρέπει να λείει στην Πολι-
τεία, να λείει στη ΔΕΙΑ και να λείει σε
μας ποια είναι η προμήθεια που παίρ-
νουμε. Βρίσκω την ευκαιρία να σας πω
ότι πραγματικά θεωρώ και ονοματίζω
την εταιρεία την ΑΙΓ η οποία μείωσε το
δικαίωμα συμβολαίου στο 15%. Το ο-
ποίο επίσης θεωρούμε μεγάλο. Φα-
νταστείτε λοιπόν ότι στη χώρα μας υ-
πάρχουν εταιρείες οι οποίες δουλεύ-
ουν με δικαίωμα συμβολαίου 30-35%.
Αυτό παραποιεί την προμήθεια που
παίρνουμε και υπάρχει μια λάθος άπο-
ψη στον πελάτη. Η άποψή μου είναι ότι
πρέπει να πάμε στο ευρωπαϊκό μοντέ-
λο και να πληρωνόμαστε στο μικτό
συμβόλαιο την προμήθεια που συμφω-
νούμε για την εταιρεία.

Άλλο θέμα που δημιουργείται. Δεν
μπορεί η εταιρεία να υποχρεώνει α-
σφαλιστές να προβούν σε μία ενέρ-
γεια, όταν αυτοί δεν την θέλουν και ό-
ταν η ενέργεια αυτή είναι ενάντια στο
θεσμό. π.χ. έχουμε δεχθεί ανώνυμη κα-
ταγγελία στο Επιμελητήριο, που βεβαί-
ως τη βασιμότητά της δεν μπορούμε να
την γνωρίζουμε αν δεν γίνει και επώ-
νυμη ότι υπάρχει ασφαλιστική εταιρεία
στην Ελλάδα, η οποία όχι μόνον ανα-
γκάζει τους ασφαλιστές να αλληλάξουν

τα νοσοκομειακά των εταιρειών και να
πάρουν νέα γιατί δεν την συμφέρουν τα
παλιά, αλλιά σήμερα έφτασε στο σημείο
να μην πληρώνει προμήθειες γι' αυτά
τα νοσοκομειακά, το οποίο είναι παρά-
νομο. Η άποψή μου είναι λοιπόν ότι αυ-
τές οι καταστάσεις δεν βοηθούν κανέ-
ναν.

-Πείτε μου για τους διακανονισμούς των διαμεσολαβούντων με τις εταιρείες και γενικότερα μετά τι γίνεται με τα δάνεια;

«Οι διακανονισμοί των ασφαλιστών
με τις εταιρείες, είναι σαν τα κόκκινα
δάνεια. Κάποια στιγμή οι εταιρείες
προχώρησαν από ένα μέτρο που ήταν
οι δίκαιοι - τρίμηνοι διακανονισμοί ή
και περισσότεροι, στην άμεση πληρω-
μή. Άρα είναι φανερό πως ό,τι λέμε για
τα κόκκινα δάνεια λέμε και γι' αυτό το
οποίο πρακτικά σημαίνει, ότι μια εται-
ρεία μπορεί να απαιτεί την αποπληρω-
μή αυτών των υποχρεώσεων του α-
σφαλιστή σε τόσο ποσό, όσο του επι-
τρέπει το εισόδημά του. Σας θυμίζω ό-
τι όταν βγήκαμε, ως Επιμελητήριο και
μιλήσαμε και είπα τότε ότι μιλάω για
τρία χρόνια, θεωρήθηκε μεγάλος χρό-
νος. Η πράξη απέδειξε ότι ο χρόνος αυ-
τός ήταν ο μικρότερος. Ξέρετε, κ. Σπύ-
ρου, από το 2012 μέχρι σήμερα, ένας
που είχε 200.000 ευρώ παραγωγή στις
γενικές ασφάλειες στον Κλάδο Αυτο-
κινήτων, σήμερα η παραγωγή του, αν
έχει κρατήσει τους ίδιους πελάτες, εί-
ναι 125.000. Λόγω της μείωσης των
τιμών. Αυτό σημαίνει ότι θα πρέπει η
δόση να είναι ανάλογη και του χρόνου
που βρισκόμαστε, της κατάστασης που
βρισκόμαστε. Επίσης πρέπει να δώ-
σουμε μια δεύτερη ευκαιρία στην αγο-
ρά, γενικότερα μιλάω. Η δεύτερη ευ-
καιρία λοιπόν δεν είναι μια εφεύρεση
δική μας, υπάρχει σε όλη την Ευρώπη
και μάλιστα υποχρεώνεται η χώρα μας
να σας πω, και άμεσα, να ψηφίσει πτω-
χευτικό νόμο. Χαίρομαι που και ο υ-
πουργός ο κ. Δένδιας ήδη το συζητάει.

-Ας έλθουμε στο «αυτοκίνητο». Θέλω να μου πείτε τι γίνεται με την πτώση του ασφαλιστρού. Πώς επηρεάζει αυτό τους διαμεσολαβούντες; Πτωχευτικό ασφαλιστρού είπατε.

«Πτωχευτικό είναι. Βεβαίως και εί-
ναι και θα εξηγήσω το γιατί. Πρώτον:

Οδηγεί στην έξοδο από το επάγγελμα ένα μεγάλο μέρος των διαμεσολαβού-ντων. Αυτοί οι οποίοι δεν θα καταφέ-ρουν να αυξήσουν σε αυτή τη δύσκολη εποχή, το μερίδιό τους στην αγορά, ν αυξήσουν δηλαδή τον αριθμό των πε-λατών τους, σε ποσοστά 30-40% δεν θα αντέξουν, λόγω του ότι τα έξοδά τους είναι ανελαστικά. Ένας ασφαλι-στής που ξεκινάει έχει 11.500 έξοδα το χρόνο. Οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις, τα πρακτορεία ή τα μεσιτικά γραφεία, επίσης χρειάζονται πολύ μεγάλο αγώ-να για να επιβιώσουν, γιατί τα έξοδά τους επαναλαμβάνω είναι ανελαστικά.

Ένας ασφαλιστής έχει πλέον μονό-δρομο να αυξάνει πάρα πολύ τους πε-λάτες του. Για το 2014, η αύξηση που πρέπει να έχει για να έχει το ίδιο εισό-δημα με πέρσι είναι περίπου 20-25%. Η μείωση των ασφαλιστρών στην τριετία 2012-2013-2014, πρέπει να ξεπερνά-ει το 40%. Αυτό σημαίνει λοιπόν ότι έ-νας ασφαλιστής που δεν κατάφερε να κάνει 40% νέους πελάτες, έχει χάσει το εισόδημά του με βάση τα δεδομένα και εδώ προσθέστε την άνοδο της φορο-λογίας που έχουμε. Εδώ θέλω όμως να μείνουμε λίγο παραπάνω. Σας θυμί-ζω κ. Σπύρου, ότι πριν λίγα χρόνια, οι μεγάλες εταιρείες θεωρούσαν τις ε-ταιρείες του μικρού ασφαλιστρου, του χαμηλού ασφαλιστρου, εταιρείες του κατιμά. Σήμερα λοιπόν έχουμε μια επί-θεση, η οποία είναι περιέργη, γιατί οι πολυεθνικές είναι αυτές που χαμηλώ-νουν πάρα πολύ τα ασφάλιστρα, σε σχέση με τις μικρές ασφαλιστικές εται-ρίες, που προσπαθούν να επιβιώσουν. Οι ελληνικές εταιρείες κατά την εκτί-μησή μου, και μακάρι να τα καταφέ-ρουν γιατί στηρίζουμε πάντα τις ελλη-νικές ασφαλιστικές εταιρείες, θα έ-χουν τεράστιο πρόβλημα γιατί σε μία πιθανή αύξηση του loss ratio, οι ζημιές θα είναι τόσο πολύ μεγάλες, όπου αυ-τοί δεν μπορούν να απευθυνθούν στον μέτοχό τους, που είναι ο εαυτός τους, για να πάρουν χρήματα, όπως μία πολ-υεθνική. Το ευχάριστο για εμάς είναι ότι η αγορά του Internet δεν είχε τα α-ναμενόμενα αποτελέσματα. Σήμερα, αυτοί που πουλάνε ιντερνετικά, δεν έ-χουν τη χαμηλότερη τιμή. Αυτό που μπήκε μπροστά σήμερα σε πολύ μεγά-λο βαθμό, είναι το Bancassurance. Ξέ-ρουν όλοι καλά, ότι οι Τράπεζες εκβιά-ζουν τους πελάτες να παραμείνουν α-σφαλισμένοι σ' αυτούς γιατί διαφορε-τικά δεν τους δίνουν τα δάνεια ή τις ε-ξυπηρετήσεις που χρειάζονται. Εδώ θα πρέπει η ΔΕΙΑ να μην ποιεί την νήσσα, να καταλάβει τι πρέπει να κάνει και επ' ευκαιρίας να σας πω, ότι δεν μπορεί μονίμως η ΔΕΙΑ, που τους εκτιμούμε και θέλουμε να πετύχουν στο έργο τους, πάντα να εί-ναι έξω από κάθε εκ-δήλωση που γίνεται στην ασφαλιστική αγορά. Για άλλη μια φορά η ΔΕΙΑ δεν θα παραστεί στην εκ- δήλωση της Θεο-σαλονίκης. Είναι καλό να πιστεύει κά-

ποιος ότι με το να μην παίρνει θέση, εί-ναι αρεστός σε όλους. Στην πραγματι-κότητα όμως, ο ρόλος της ΔΕΙΑ δεν εί-ναι αυτός. Θα πρέπει να πάρει θέση. Θα πρέπει να πάρει θέση σ' αυτό, θα πρέπει να πάρει θέση στα δώρα που μοιράζο-νται από ασφαλιστικές εταιρείες και τα οποία δεν συμφωνεί ο 3031. Νομίζω ότι σε λίγο θα βλέπουμε κάποιον να παίρνει μια ασφάλεια και να παίρνει και μια τσάντα τρόφιμα. Έχουν μοιρα-στεί υπολογιστές, έχουν μοιραστεί ρο-λόγια, έχουν μοιραστεί τα πάντα. Δεν μπορεί για όλα αυτά, η ΔΕΙΑ, να ποιεί την νήσσα. Θα πρέπει κάποια στιγμή να μπει μπροστά και να αποφασίσει ότι εί-ναι εδώ για να στηρίζει την αγορά. Ό-πως δεν μπορεί να κάνει πως δεν γνω-ρίζει όλα αυτά που καταγγέλλουν οι δι-αμεσολαβούντες για πιέσεις ασφαλι-στικών εταιρειών. Για το θέμα αυτό θε-ωρώ χρέος μου να σας πω κάτι. Υπάρ-χει μία περίπτωση που έχει έρθει μία καταγγελία στο Επιμελητήριο Αθηνών, όπου ασφαλιστική εταιρεία πολυεθνι-κή, καταγγέλλει τη σύμβαση σε έναν που δουλεύει στο Agency System 32 χρόνια, εγνωσμένος καρκινοπαθής, γιατί δεν αποδίδει. Αυτό είναι η αγορά μας; Η αγορά μας, λέει ότι ο ασφαλι-στής έχει σε πρώτη θέση τον άνθρωπο. Έχουμε σε πρώτη θέση να παρέχουμε υπηρεσίες στον άνθρωπο. Αν μια εται-ρεία τιμωρεί έναν με 32 χρόνια υπηρε-σία, εγνωσμένο καρκινοπαθή και του στερεί τις προμήθειές του, τα έσοδά του, νομίζω ότι δεν αξίζει ούτε στο ε-πάγγελμά μας, ούτε σε όλους εμάς τέ-τοια αντιμετώπιση, γιατί και εμείς θυ-μίζουμε πάντα, πιστεύουμε και θέλου-με να πιστεύουμε πάντα ότι οι εταιρεί-ες και ο θεσμός μας υπερασπίζεται τον άνθρωπο. Θέλω να είναι απολύτως βέβαιος ο συνάδελφος που έχει στεί-λει ονομαστικά την καταγγελία του στο Επιμελητήριο Αθηνών, ότι θα κάνουμε ό,τι μπορούμε για να βρούμε τον τρόπο

✓ **Θέλουμε την εξυγίανση της αγοράς την εκκαθάριση από ανθρώπους που δεν την τιμούν και σε κάθε περίπτωση να δημιουργήσουμε μια αγορά η οποία να μας τιμά και ως χώρα και ως επάγγελμα**

✓ **Ένας ασφαλιστής που δεν κατάφερε να κάνει 40% νέους πελάτες, έχει μειωθεί το εισόδημά του με βάση τα δεδομένα και εδώ προσθέστε την άνοδο της φορολογίας που έχουμε**

και η εταιρεία κατ' αρχάς με τη θέλησή της να ανταποκριθεί στο δίκαιο αίτημά του, ή δευτερευόντως βεβαίως, θα προβούμε κι εμείς μαζί του σε όποια μέτρα χρειάζονται ώστε να αναγκαστεί να τον πληρώσει. Πάντως θέλω να πω ότι πιστεύουμε ή θέλουμε να πιστεύου-με ότι είναι μεμονωμένες περιπτώσεις ασφαλιστικών εταιρειών και όχι το σύ-νολο, που λειτουργεί σε μια τέτοια βά-ση. Ολοκληρώνοντας, κ. Σπύρου, θεω-ρώ ότι σήμερα ο ανταγωνισμός μας εί-ναι τόσο μεγάλος στην αγορά, όπου οι εταιρείες, αν δεν προσέξουν, φοβάμαι μήπως εκεί που σκάβουν τον λάκκο κάποιου, πέσουν κι αυτές μέσα και τα προβλήματα θα είναι τόσο μεγάλα στο μέλλον, που και οι ίδιες δεν θα μπο-ρούν να τα αντιμετωπίσουν.

-Μάλιστα. Το μέλλον του Επιμελητηρίου, με μια γραμμή;

-Τα Επιμελητήρια υπάρχουν γιατί ε-ξυπηρετούν ανάγκες. Και τα Επιμελη-τήρια υπάρχουν σε όλη την πολιτισμέ-νη Ευρώπη, στη Γερμανία, στη Γαλλία, στην Ιταλία, υπάρχουν παντού γιατί ε-ξυπηρετούν ανάγκες και υπάρχουν ε-δώ και 200 χρόνια. Μάλιστα, καλό εί-ναι να θυμίσουμε ότι τα Επιμελητήρια φτιάχτηκαν από τον Ναπολέοντα σε ό-

λη την Ευρώπη. Σήμερα η κυβέρνηση προβαίνει σε ένα μέτρο, με τη μη υπο-χρεωτικότητα της συνδρομής, όπου ουσιαστικά, επειδή γνωρίζω κάποια πράγματα για το Νόμο, θα μειώσει τα έ-σοδα των Επιμελητηρίων κατά 40%. Αυτό σημαίνει ότι θα οδηγήσει ένα με-γάλο μέρος των μικρών Επιμελητηρί-ων σε κλείσιμο και εμάς στο να προ-βούμε σε λιγότερες δραστηριότητες. Η άποψή μου είναι ότι η κυβέρνηση θα πρέπει να το ξανασκεφτεί, γιατί η ύ-παρξη των Επιμελητηρίων ως συμ-βούλου, τόσο της ίδιας, όσον και των μελών της, προσφέρει τα μέγιστα στην οικονομία. Αρκεί να σας πω επί τροχά-δην, ότι φέτος το Επιμελητήριο Αθη-νών θα εκπαιδεύσει συνολικά 8.000 άτομα σε όλους τους κλάδους, ότι έχει 30 ΛΑΕΚ, έχει 4 ΤΟΠΣΑ όπου είναι μέ-σα, έχει 3 Προγράμματα για όλους τους κλάδους, και για τον δικό μας, που θα το ακούσετε σύντομα, άρα κάνει ένα σπουδαίο έργο, πέραν του ότι καθημε-ρινά φροντίζουμε να υπερασπιζόμαστε όλα τα θέματα των μελών μας. Η ύπαρ-ξη λοιπόν του Επιμελητηρίου στηρίζει την επιχειρηματικότητα. Επίσης να θυ-μάται η κυβέρνηση ότι στην Ισπανία σταμάτησε η υποχρεωτικότητα για δύο

χρόνια. Μετά κατάλαβαν το λάθος τους και ξεκινάνε πάλι από την αρχή, να δη-μιουργήσουν πάλι την υποχρεωτικότη-τα.

-Θα ήθελα πριν κλείσουμε, να κάνω μια ερώτηση επί προσωπικού. Συζητιέται πολύ ότι θέλετε να πολιτευτείτε. Τι απαντάτε σ' αυτό;

-Ξέρετε, η δημοσιότητα που έχει πολλές φορές ένα πρόσωπο, δημιουρ-γεί τέτοιες σκέψεις σε πάρα πολύ κό-σμο. Εγώ θέλω να πω κατ' αρχάς για πολλοστή φορά, ότι η εμφάνισή μου εί-τε στα τηλεοπτικά κανάλια, είτε στις ε-φημερίδες, είτε στα site όπως το δικό σας, και σας ευχαριστώ για άλλη μια φορά, έχει να κάνει πάντα με την προά-σπιση θεμάτων που αφορούν είτε το Ε-πιμελητήριο είτε τη διαμεσολάβηση. Αυτός είναι πάντα ο σκοπός μου. Θεω-ρώ υπέρτατη τιμή, να εκπροσωπώ τον κλάδο μας μιας και ο ασφαλιστικός κλάδος βοήθησε αποτελεσματικά, από τη θέση του Προέδρου του Επιμελητη-ρίου. Αποτελεί μια πάρα πολύ μεγάλη τιμή για μένα, που όμοιά της δεν μπο-ρώ να βρω σήμερα στον πολιτικό χώ-ρο. Τουλάχιστον σε ό,τι αφορά το σή-μερα. Αισθάνομαι πολύ καλά, αν οι δι-αμεσολαβούντες πιστεύουν ότι εγώ εί-μαι ο βουλευτής τους και αν οι μικρο-μεσαίοι πιστεύουν ότι εγώ είμαι ο υ-πουργός τους. Δηλαδή που φροντίζω κάθε φορά να παλεύω για τα ζητήματά τους και βεβαίως να μπορώ να δώσω λύση. Άρα θα μου επιτρέψτε, να θέλω για τον εαυτό μου τον τίτλο του βου-λευτή των ασφαλιστών και υπουργού των μικρομεσαίων, ως εκδήλωση εν-διαφέροντος για τη λύση των προ-βλημάτων. Είναι υπεραρκετός ο τίτλος που έχω και δεν επιθυμώ κάποιον άλ-λο τίτλο σήμερα.

-Κύριε Χατζηθεοδοσίου σας ευχαριστώ πολύ.

-Κι εγώ σας ευχαριστώ. Να είστε κα-λά.

Θέσεις

Τω αγνώστω κινδύνω!

Γκρίνιες και παράπονα ακούγονται από την ασφαλιστική αγορά και τα στελέχη της τα οποία όλη την ημέρα ασχολούνται με την ΟΡΚΑ, συγγνωμη με την ORSA (Own Risk and Solvency Assessment) και δεν προλαβαίνουν όχι να πουλήσουν ασφάλειες αλλά να ρωτήσουν εάν έγινε κάποια πώληση.

Όσο και αν ακούγονται υπερβολικά τα παραπάνω έχει υπολογισθεί ότι περίπου το 50% του χρόνου

τους τα στελέχη των ασφαλιστικών εταιρειών τον καταναλώνουν το τελευταίο διάστημα στο διάβασμα εκατοντάδων σελίδων που αφορούν έγγραφα που σχετίζονται με γραφειοκρατικές απαιτήσεις της οδηγίας Solvency II ή άλλων κανονιστικών ρυθμίσεων της εποπτικής αρχής.

Ιδιαίτερη «ταλαιπωρία» συνιστά η απαίτηση καταγραφής όλων των κινδύνων που μπορεί να απειλήσει την επιτυχή εφαρμογή του τριετούς business plan μιας ασφαλιστικής επιχείρησης που καταρτίζει στο πλαίσιο της ORSA! Τα στελέχη καλούνται να περιγράψουν όλους τους δυνητικούς κινδύνους, που μπορεί να απειλήσουν την εταιρεία (φυσικές, καταστροφές, πόλεμος, θάνατοι, ισοτιμίες, αλλαγές στελεχών, ανταγωνισμός, κ.λ.π., κ.λ.π.)

Προτείνουμε λοιπόν στα στελέχη των ασφαλιστικών εταιρειών αντί άλλης καταγραφής να υιοθετήσουν την ιδέα των αρχαίων Αθηναίων περί «αγνώστων θεών» και να επικαλεσθούν «τοis αγνώστοis κινδύνois» και να τελειώνουν με τη γραφειοκρατία....

Υ.Γ. Βέβαια μια τέτοια περιγραφή, μπορεί να στοικίσει μερικά εκατομμύρια ευρώ στα κεφάλαια των ασφαλιστικών εταιρειών, λένε οι γνωρίζοντες...

Nextdeal

Η Νο1 δεκαεπενθήμερη έκδοση για την ασφαλιστική αγορά και τον χρηματοοικονομικό χώρο

ΙΔΙΟΚΤΗΤΗΣ:

ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ: 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 Καλτσώνη

ΥΠΕΥΘ. ΔΙΑΦΗΜΙΣΗΣ: Γεωργία Καλτσώνη

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, Δ.Ο.Υ. Δ' ΑΘΗΝΩΝ

e-mail: info@nextdeal.gr

website: www.nextdeal.gr

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

Προεξοφλώντας...

Ι Ο Σωκράτης όταν ρωτήθηκε «ποια πόλη κυβερνείται καλά» είπε: «Εκείνη στην οποία οι άρχοντες εγκαθίστανται από πατρίδες». (Οι άρχοντες μεθ' εταιρίας καθίστανται). Μέχρι ενός σημείου λες «δεν βαριέσαι»! Όμως παρατηρούμε ότι σε κάποια εταιρία το «εγκαθίστανται» γίνεται προκλητικό και ίσως παράνομο. «Ας διαβάσουν εμπορικό Δίκαιο, ίσως προλάβουν τα χειρότερα... Δεν εννοούμε ασφαλιστική εταιρία. Εταιρίες είναι πολλών ειδών.

Ι «Τον ευτυχούντα χρη σόφον πεφυκέναι» έλεγε ο Ευριπίδης (όποιος έχει την εύνοια της τύχης πρέπει να είναι συνετός). Ξέχασαν το παρελθόν τους κάποιοι και κάνουν μη συνετές εμφανίσεις και παρεμβάσεις και συνεντεύξεις επί παντός...

Ι Τελικά δεν τους νοιάζει ή είναι νόμιμοι στο ΔΣ της ΠΟΑΔ; Περιμένουμε κ. Ραφανήδη και δεν ξεχνάμε ότι ρωτήσαμε περί νομιμότητας στις εκλογές του ΔΣ. Εκεί στις Σέρρες πόσο ακόμα θα κρύβονται; Πόσο «Πανελλήνια» είναι η ΠΟΑΔ χωρίς συμμετοχή μεγάλων νομών της χώρας;

Ι Και μεταξύ «φίλων» αλληλίζουν χέρια κτήρια και οικοπέδα επιβεβαιώνοντας ότι οι Τράπεζες σου δίνουν ομπρέλες όταν έχει ήλιο και τις παίρνουν όταν βρέχει... Λίγα - λίγα του τα παίρνουν για να ξεχρεώσει αλλήλ είναι μεγάλο το άνοιγμα... Και ήταν φίλοι και παρέα έκαναν και «δουλίτσες» συμφωνούσαν. Τώρα βροχή! Τι να σου κάνω Γιώργο μου, δε μπορώ να το κρατήσω άλλο λένε ο ένας. Ναι, ξέχασες ότι εμείς... Έτσι είναι οι «μπίζνες». Ναι ρε Γιάννη...

Ι Αρκετά χρήσιμη, διορατική και με «βαρύνουσα σημασία» η παρουσία Γ. Κώτσαλου και σε μη ασφαλιστικά όργανα. Η ασφαλιστική αγορά έχει ανάγκη μιμητές του και περισσότερες φωνές σε υψηλού επιπέδου κέντρα αποφάσεων.



Όσα γράφονται στα «προεξοφλώντας» είναι μηνύματα για όσους γνωρίζουν και όσους δεν γνωρίζουν κάτι, που δεν μπορούν να γίνουν άρθρο ή θέμα είτε δεν θέλουμε, είτε δεν θέλουν κάποιοι επειδή είναι νωρίς ή ίσως αργά και δε θα βοηθούσε κάποιες προσπάθειες... Λένε ότι και τα «παραπολιτικά» βοηθάνε τους πολιτικούς και τις πολιτικές. Πολλοί «προεξοφλούν» ότι και τα «προεξοφλώντας» ως ανάλυση υψηλού επιπέδου των γεγονότων ή ως «ηλιόκοιτο» έχουν τη χάρη τους. Μοιραστείτε μαζί μας στο www.nextdeal.gr μυστικά σας και εμείς δεν πρόκειται να πούμε τίποτα! (Μεταξύ μας θα το μάθουν όλοι αυτοί που θα «ορκιστείτε» τάχα να μη το μάθουν!)

Ι ERGO, AXA, ALLIANZ, GROUPAMA, ΕΘΝΙΚΗ, INTERAMERICAN, αντί να ψάχνουν παραγωγή από αυτοκινητάκια και να σφάζονται για τα ασφάλιστρα «αγροτικών» του Κολλωνακίου, ίσως θα ήταν χρήσιμο να ασχοληθούν ΚΑΙ με την ΘΑΛΑΣΣΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΗ, που όπως έγραψε ο ΧΡ. Γ. ΑΧΗΣ σε βιβλίο του το 1965 «ουδείς άλλος κλάδος του εμπορίου παρουσιάζεται τόσοσ πολυποικιλήτος και τόσοσ ενδιαφέρων, ως ο κλάδος της θαλάσσιας ασφαλίσεως». Παγκόσμιο εμπόριο και θαλάσσια ασφάλιση είναι αρρήκτως συνδεδεμένα. Μεταφορές και πλοία έχουν μέλλον για τον κλάδο και σήμερα μπορούν να προσθέσουν πολλή δισ ασφάλιστρα στην Ελλάδα, όταν οι πολυεθνικές και ΕΘΝΙΚΗ ανακαλύψουν το χρυσωρυχείο Ο κ. Μαυρόγαλτος το γνωρίζει καλά, ας το τοημήσει.

Ι Μας αρέσουν οι «μικρές μειοψηφίες» διαμεσοθαβούντων που αντιστέκονται στις πιέσεις των «από πάνω» για «σπάσιμο» και ακύρωση όλων των παιδιών συμβολαίων και μετατροπή τους σε νέα ετήσια διαρκείας. Λίγοι μπορούν να κοιτάνε στα μάτια τον πελάτη τους. Οι πολλοί λένε ψέματα!

Ι Η έντονη δυσανεξία πολλών ανωτάτων στελεχών μελών της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος για ενέργειες και επιλογές συναδέλφων τους σε όργανα και θέσεις που δεν έχουν «καθολικό συμφέρον όλων των μελών», άρχισε για γίνεται «ορατή» πιο συχνά....



Ι Η πληθωρική και αξιόπαινη προσφορά του προέδρου του Ε.Ε.Α Γιάννη Χατζηθεοδοσίου έδωσε και έναν άλλο «αέρα» στον κόσμο των ασφαλιστών που έχουν «αποδεδειγμένα» έναν ξεχωριστό πρεσβευτή του ασφαλιστικού κλάδου στην σύνδεση τους με τους επαγγελματίες της χώρας και όχι μόνο. Όμως επισημαίνουμε τώρα, προεκλογικά ότι ένας αριθμός στελεχών συνδικαλιστών ΔΕΝ αξιοποιεί τις προσπάθειες, δεν δίνει ανάλογες μάχες, δεν δίνει ανάλογες μάχες, δεν είναι στο «πνεύμα» του και ίσως κάποιοι να παύουν να παύουν να εμποδίζουν... το τεράστιο έργο του ΥΠΕΡ του κλάδου. Χρειάζεται μαχητικότητα, αγωνιστικότητα, εφευρετικότητα και δεν τα βλέπουμε...

Ι Και τρίτος Γενικός Διευθυντής στην Εθνική Ασφαλιστική προερχόμενος από την τράπεζα με στόχο να δυναμώσει το σχήμα για μεγαλύτερο μερίδιο αγοράς.

ΣΕΜΑ-Generali

Συμφωνία για τις συμβάσεις των μεσιτών

Συμφωνία με τη Generali για τις συμβάσεις των μεσιτών πέτυχε ο ΣΕΜΑ, όπως αναφέρει σε σχετική του ανακοίνωση. Ειδικότερα, όπως τονίζεται σε ανακοίνωση του ΣΕΜΑ, επιτεύχθηκε συμφωνία, με την πρώτη ασφαλιστική εταιρεία, για την υπογραφή της ανανεωμένης πρότυπης σύμβασης με τους μεσίτες ασφαλίσεων, η οποία είναι απόλυτα προσαρμοσμένη στο νέο θεσμικό πλαίσιο και κυρίως στις απαιτήσεις που προέκυψαν από τις νομοθετικές διατάξεις των Πράξεων 30 & 31 της Εκτελεστικής Επιτροπής της ΤτΕ.

Η Generali Hellas, μετά από σχετικές διαπραγματεύσεις και τις αναγκαίες προσαρμογές στο σχέδιο Σύμβασης που κατάρτισε ο Σύνδεσμος Ελλήνων Μεσιτών Ασφαλίσεων για λογαριασμό των μελών του, υπέγραψε με τους μεσίτες ασφαλίσεων του δικτύου της την πρότυπη σύμβαση, ανοίγοντας έναν νέο κύκλο συνεργειών, που προβλέπει ξεκάθαρες σχέσεις συνεργασίας και υπόσχεται μεγάλες προοπτικές ανάπτυξης.

Ήδη εκπρόσωποι του Δ.Σ. του ΣΕΜΑ, διαπραγματεύονται και με άλλες ασφαλιστικές εταιρείες τη συμφωνία για την υπογραφή ανάλογων – προσαρμοσμένων στις ανάγκες τους – συμβάσεων, που θα βασίζονται στη συγκροτημένη πρόταση του ΣΕΜΑ, μια πρόταση η οποία αποτέλεσε το προϊόν μακράς διαβούλευσης μεταξύ των μελών του συνδέσμου και των ασφαλιστικών εταιρειών.

Τα μέλη του ΣΕΜΑ έχουν το τελευταίο διάστημα επισημάνει με σχετικά έγγραφα στους εκπροσώπους διοίκησης και εμπορικής διεύθυνσης των ασφαλιστικών εταιρειών, την αναγκαιότητα αντικατάστασης των παλαιών συμβάσεων, ζητώντας οι νέες συμφωνίες να βασιστούν σε μεγάλο βαθμό στο προτεινόμενο σχέδιο σύμβασης του συνδέσμου.

Η πρόταση του ΣΕΜΑ στόχο έχει την ομαλή ανανέωση των συμβάσεων μεταξύ των δύο κλάδων, αλλά και την επίλυση τυχόν νομικών ζητημάτων που ανακύπτουν κατά την προσπάθεια προσαρμογής τους στις αλλαγές της νομοθεσίας, τόνισε μεταξύ άλλων ο πρόεδρος του ΣΕΜΑ, κ. Γιώργος Καραβίας, ενώ η γενική γραμματέας του συνδέσμου κ. Ευγενία Καφφετζή, τονίζει ότι το νέο σχέδιο έχει στόχο να βοηθήσει τα εμπλεκόμενα μέρη να οδηγηθούν ταχύτερα σε συμφωνία για τις ανανεώσεις των μεταξύ τους συμβάσεων, όπως –σε κάθε περίπτωση– να τις δεσμεύει ως προς το αποτέλεσμα των διαβουλεύσεων.



ΟΔΥΣΣΕΥΣ

Speed 
Νέα εποχή στην ασφάλιση αυτοκινήτου

Ίδια πάθη, διαφορετικές ανάγκες!

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

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

GENERALI

Η ΕΛΕΥΘΕΡΙΑ ΤΟΥ ΝΑ ΕΙΣΑΙ ΑΣΦΑΛΗΣ

www.generaligr



Εθνική Ασφαλιστική : Επένδυση 10 εκ. ευρώ σε πληροφοριακό σύστημα

Με μια επένδυση που, στο πρώτο στάδιο εφαρμογής της, αναμένεται να ξεπεράσει τα 2,5 εκατ. ευρώ και στο σύνολό της τα 10 εκατ. ευρώ, η Εθνική Ασφαλιστική υλοποιεί ένα από τα σημαντικότερα έργα που έχουν δρομοποιηθεί τα τελευταία χρόνια στην Εταιρία και γενικά στην ασφαλιστική αγορά. Όπως διευκρινίζεται, πρόκειται για την προμήθεια και εγκατάσταση ολοκληρωμένου πληροφοριακού συστήματος και το σύγχρονο και ευέλικτο αυτό πληροφοριακό σύστημα θα υποστηρίζει τις λειτουργίες όλων των μονάδων και των συνεργατών της Εθνικής Ασφαλιστικής.

Τονίζεται ακόμη ότι σημαντικά οφέλη από την εφαρμογή

του ολοκληρωμένου συστήματος πληροφορικής που ξεκινάει άμεσα, θα είναι ορατά ήδη από τον επόμενο χρόνο, παρέχοντας στην Εθνική Ασφαλιστική ένα ακόμα ανταγωνιστικό πλεονέκτημα. Το έργο έχει αναλάβει η Fadata σε συνεργασία με την Ernst & Young, μέσα από διαδικασία που παγίως ακολουθεί ο Όμιλος της ΕΤΕ. Σε ένα συνεχώς μεταβαλλόμενο περιβάλλον, η Εθνική Ασφαλιστική διαβλέπει τις αλλαγές που συντελούνται στην αγορά και αναβαθμίζει τις εσωτερικές της δομές με επενδύσεις που επιβεβαιώνουν τη δυναμική που έχει αναπτύξει και τη θέση της ως leader του κλάδου, προστίθεται στην ανακοίνωση.

INTERAMERICAN: Δημιουργεί Society of Financial Planners

Στην ίδρυση οργανισμού πιστοποιημένων Financial Planners προχώρησε η Interamerican, υπογραμμίζοντας με αυτή την πρωτοποριακή για την ελληνική ασφαλιστική αγορά κίνηση το ενδιαφέρον της τόσο για την ανάπτυξη του αποκλειστικής συνεργασίας δικτύου ασφαλιστικών συμβούλων που διαθέτει όσο και για τη βελτιστοποίηση του επαγγελματισμού τους. Παράλληλα, ο νέος θεσμός δηλώνει τον σταθερό προσανατολισμό της εταιρείας στις σύγχρονες ανάγκες και απαιτήσεις της αγοράς και μέσω των συμβουλευτικών υπηρεσιών των συνεργατών της. Το "INTERAMERICAN Society of Financial Planners" —αυτή είναι η επωνυμία της ομάδας— αποτελεί τον πρώτο και μοναδικό έως σήμερα εταιρικό φορέα πιστοποιημένων Financial Planners στην Ελλάδα.

Ο νέος οργανισμός ενσωματώνει 160 πιστοποιημένους από την ACHMEA Academy επαγγελματίες του δικτύου πωλήσεων της εταιρείας, οι οποίοι αντιπροσωπεύουν κατά το εννιάμηνο Ιανουαρίου-Σεπτεμβρίου 9 εκατ. ευρώ σε νέα παραγωγή ζωής, ποσόν που αντιστοιχεί στο μισό της συνολικής παραγωγής ζωής του δικτύου agency της εταιρείας και 10,4 εκατ. ευρώ σε μεικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα γενικών κλάδων. Επισημαίνεται ότι το ACHMEA Academy είναι πιστοποιημένο εταιρικό πανεπιστήμιο της Ολλανδίας, από τα πλέον έγκριτα.

Το "INTERAMERICAN Society of Financial Planners" είναι μη κερδοσκοπικού χαρακτήρα, με σκοπό την επιμόρφωση και ανάπτυξη των μελών του, τα οποία πληρούν τις προδιαγραφές της ιδιότητας του Financial Planner που έχει ορίσει η εταιρεία και προέρχονται από το δίκτυό της: από τη διοίκηση (στελέχη, ex officio) και από το δίκτυο συνεργαζομένων πρακτόρων και μεσσιτών (Financial Planners Associate Members). Τα μέλη του οργανισμού διακρίνονται σε Financial Planners με προϋπόθεση τη διάρκεια σε επιδόσεις "εισόδου" και παραμονής στο πρόγραμμα, σε Senior F.P. με επιπλέον προϋπόθεση την επίτευξη



Συνεργάτες - μέλη του Society of Financial Planners, με τους Γιάννη Καντώρο, γενικό διευθυντή πωλήσεων & marketing, Νίκο Σωφρονά, διευθυντή εκπαίδευσης & ανάπτυξης εναλλακτικών δικτύων της Interamerican και τη Wilma de Bruijn, γεν. διευθύντρια της Eurarco

παραγωγικών επιδόσεων μέλους MDRT και σε Master F.P., όπου επιπλέον των προηγούμενων προϋποθέσεων απαιτείται η επίτευξη ποιοτικών επιδόσεων διάκρισης LIMPRO International Quality Award.

Αναφερόμενος στην ίδρυση του "INTERAMERICAN Society of Financial Planners" ο Γιάννης Καντώρος, γενικός διευθυντής πωλήσεων και Marketing του ομίλου, δήλωσε ότι οι Financial Planners συνιστούν την αιχμή του δόρατος του συστήματος διανομής της εταιρείας και εμφανίζουν αξιοπρόσεκτα υψηλές παραγωγικές επιδόσεις, ενώ οι δείκτες ποιότητας της δουλειάς τους δεν έχουν επηρεαστεί από τις επιπτώσεις της οικονομικής κρίσης. Επενδύουμε ιδιαίτερα στην εκπαίδευσή τους και διευκολύνουμε την πρόσβασή τους σε υπερσύγχρονες τεχνολογίες, διευρύνοντας τις παραστάσεις και τους ορίζοντες της επαγγελ-

ματικής τους ανάπτυξης, ενώ η στρατηγική της Interamerican περιέχει τη βαθμιαία μετεξέλιξη των παραδοσιακών δικτύων πωλήσεων σε δίκτυα Financial Planners, πρόσθεσε ο κ. Γιάννης Καντώρος.

Σημειώνεται ότι, παράλληλα, συνεχίζεται αποφασιστικά η ανανέωση του δυναμικού του δικτύου πωλήσεων της Interamerican με νέους συνεργάτες. Είναι χαρακτηριστικό ότι κατά τις πρόσφατες εξετάσεις πιστοποίησης ασφαλιστικών συμβούλων από την Τράπεζα της Ελλάδος διαγωνίστηκαν με επιτυχία και πιστοποιήθηκαν 73 νέοι συνεργάτες, το 92% του συνόλου των συμμετασχόντων από την εταιρεία.

Interamerican: Στα γραφεία της η σύνοδος του International Federation of Health Plans

Μια ιδιαίτερα σημαντική συνάντηση εργασίας για την υγεία, με συμμετοχές παγκοσμίου βεληνεκού, φιλοξένησε εν τω μεταξύ, στα κεντρικά γραφεία της η Interamerican. Η εταιρεία υποδέχθηκε τους εκπροσώπους των οργανισμών μελών του International Federation of Health Plans, 14 κορυφαία στελέχη της διεθνούς επιχειρηματικής και ασφαλιστικής σκηνής στην υγεία.

Κατά τη συνάντηση, που άνοιξε ο Γιώργος Κώτσαλος, διευθύνων σύμβουλος της Interamerican, με αναφορά στην επιτακτική ανάγκη συγχρόνων ασφαλιστικών προτάσεων ολιστικής προσέγγισης και ουσιαστικών συνεργειών δημοσίου και ιδιωτικού τομέα στην υγεία, ανώτατα διοικητικά στελέχη της εταιρείας ανέπτυξαν το παράδειγμα της Interamerican στην οργάνωση και στρατηγική των ασφαλίσεων υγείας με το πρότυπο σύστημα υγείας, τη διεύρυνση της διανομής με τις απευθείας πωλήσεις, την ποιότητα των υπηρεσιών, την εκτίμηση και διαχείριση των κινδύνων με την εφαρμογή «Genius» στο



Στελέχη της Interamerican με τους εκπροσώπους των εταιρειών μελών του International Federation of Health Plans

underwriting υγείας, ενώ παρουσίασαν και τις μοναδικές στην ασφαλιστική αγορά της Ελλάδος εταιρικές υποδομές, τις οποίες είχαν την ευκαιρία να δουν οι σύνεδροι —πολυϊατρείο MediFirst και Αθηνναϊκή Mediclinic— κατά τη δεύτερη ημέρα των εργασιών. Όπως δήλωσε χαρακτηριστικά ο Γιώργος Βελιώτης, γενικός διευθυντής ζωής και υγείας της εταιρείας και βασικός ομιλητής, "οι εξαιρετικές εντυπώσεις που αποκόμισαν οι επισκέπτες από το υψηλό επίπεδο οργάνωσης και υπηρεσιών της Interamerican στην υγεία επιβεβαίωσε τη διακεκριμένη θέση που κατέχει η εταιρεία στην εκτίμηση της διεθνούς ασφαλιστικής κοινότητας". Τέλος, εκ μέρους της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος, η Χριστίνα Ανδρικοπούλου μίλησε για την ασφαλιστική αγορά του τόπου μας, τα χαρακτηριστικά και τις προοπτικές στον τομέα της ασφάλισης υγείας.

ΕΑΕΕ-ΤτΕ: Διάλογος για την ασφαλιστική αγορά



Στιγμιότυπο από τη συνάντηση

Θέματα που άπτονται της ασφαλιστικής αγοράς συζητήθηκαν στην πρώτη επίσημη συνάντηση του διοικητή της Τράπεζας της Ελλάδος κ. Γιάννη Στουρνάρα, και της κ. Ιωάννας Σελιωνιάκη, διευθύντριας της Διεύθυνσης Εποπτείας Ιδιωτικής Ασφάλισης της ΤτΕ στα γραφεία της ΕΑΕΕ, με τον πρόεδρο, κ. Αλέξανδρο Σαρρηγεωργίου, τα μέλη του Δ.Σ. και την κ. Μαργαρίτα Αντωνάκη, Γεν. Διευθύντρια της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος. Όπως τονίζεται, η συνάντηση πραγματοποιήθηκε σε ιδιαίτερα καλό κλίμα και οι δύο πλευρές ανταλλάξαν απόψεις σε μια σειρά από ζητήματα που αφορούν τον ασφαλιστικό κλάδο, όπως η πορεία της ασφαλιστικής αγοράς κατά την περίοδο της οικονομικής κρίσης, οι προοπτικές και οι προϋποθέσεις ανάπτυξής της, η διαδικασία προσαρμογής στη νέα νομοθεσία Solvency II με ι-

διαίτερη έμφαση στην εταιρική διακυβέρνηση (Πυλώνας II), η λειτουργία των εταιριών με ελεύθερη παροχή υπηρεσιών (ΕΠΥ) κ.ά.

Ο διοικητής της ΤτΕ τόνισε πως είναι πάντοτε ανοιχτός σε διάλογο με τους εκπροσώπους της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς. Εκ μέρους της ΕΑΕΕ, ο πρόεδρος του Δ.Σ., κ. Α. Σαρρηγεωργίου επεσήμανε πως η ασφαλιστική αγορά είναι υπέρ της δίκαιης και αποτελεσματικής εποπτείας, καθώς αποτελεί απαραίτητη προϋπόθεση αξιοπιστίας, εμπιστοσύνης και ανάπτυξης. Τόσο οι εκπρόσωποι της ΤτΕ όσο και της ΕΑΕΕ συμφώνησαν να εργαστούν από κοινού μέσα από τους διακριτούς τους ρόλους προκειμένου να προωθηθούν τα θέματα της ασφαλιστικής αγοράς και να ολοκληρωθεί ομαλά η προσαρμογή στο νέο καθεστώς Solvency II, προς όφελος των ασφαλισμένων.



BANCASSURANCE & Banking



ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ ΤΟΥΡΚΟΛΙΑΣ
Η Εθνική πέρασε με άνεση τη δοκιμασία των ευρωπαϊκών stress tests και δεν απαιτείται καμία περαιτέρω ενέργεια για την κεφαλαιακή ενίσχυσή της

Σελ. 9



ΚΟΚΚΙΝΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΑ ΔΑΝΕΙΑ
Η ρύθμιση αφορά επιχειρήσεις οι οποίες κατά τη χρήση του 2013 είχαν κύκλο εργασιών έως 2.500.000 ευρώ καθώς και σε φυσικά ή νομικά πρόσωπα

Σελ. 8

Ανταγωνιστικότητα

ΑΝΑΜΕΣΑ σε 189 χώρες σε όλον τον κόσμο, η Ελλάδα βρέθηκε στην 61η θέση, από τη θέση 65 που είχε πέρυσι- σύμφωνα με την έκθεση "Doing Business 2015" της Παγκόσμιας Τράπεζας.

Η Ελλάδα βελτίωσε τη θέση της καθώς στην αντίστοιχη έρευνα του 2014 ήταν 65η. Σύμφωνα με την έκθεση που δόθηκε σήμερα στη δημοσιότητα ο διεθνής οργανισμός διαπιστώνει σημαντική ενίσχυση του ρυθμιστικού πλαισίου για τις επιχειρήσεις στην Ελλάδα, ειδικά στο σκέλος της εγγραφής ακινήτων και της έναρξης επιχειρήσεων.

Βάσει της έρευνας και φέτος η Σγκαπούρη εξακολουθεί να παραμένει στην κορυφή λίστας ως η χώρα με το πιο φιλικό περιβάλλον για επιχειρήσεις και επενδύσεις.

Σύμφωνα με τη λίστα, τη Σγκαπούρη ακολουθούν η Νέα Ζηλανδία, το Χονγκ Κονγκ, η Κίνα, η Δανία, η Νότια Κορέα, οι ΗΠΑ, η Μ. Βρετανία, η Φινλανδία και η Αυστραλία.

Οι 10 οικονομίες που κατέγραψαν τη μεγαλύτερη βελτίωση σε σχέση με το 2014 είναι το Τατζικιστάν, το Μπενίν, το Τόγκο, η Ακτή Ελεφαντοστού, η Σενεγάλη, το Τρινιτάτ και Τομπάγκο, η Κονγκό, το Αζερμπαϊτζάν, η Ιρλανδία και τα Ηνωμένα Αραβικά Εμιράτα.

«Η Ελλάδα, η Ιταλία, η Πορτογαλία και η Ισπανία, οι οικονομίες που επλήγησαν περισσότερο από την παγκόσμια οικονομική κρίση, έχουν διατηρήσει ένα σταθερό ρυθμό μεταρρυθμίσεων.

Στην Ελλάδα, για παράδειγμα, η διευκόλυνση της ίδρυσης επιχειρήσεων κατά το παρελθόν έτος, δίνει περισσότερες πιθανότητες στις επιχειρηματικές ιδέες για να ανθίσουν και δημιουργεί ευκαιρίες τοπικής απασχόλησης», σχολίασε η Λάουρα Τούκ, Αντιπρόεδρος της Παγκόσμιας Τράπεζας για την Ευρώπη και την Κεντρική Ασία.

ΙΔΙΩΤΙΚΟΠΟΙΗΣΗ ΜΕΣΩ WARRANTS Η ΑΜΚ

✓ **Η πίεση για ανταλλαγή των warrants και η «απειλή» των προληπτικών ΑΜΚ**
✓ **Κλειδί το κλίμα σε Ευρώπη και Ελλάδα.**
Αφορμή για νέες ΑΜΚ το stress test του 2015

Πώς θα παίξουν το χαρτί του stress test οι τράπεζες



Του ΧΡΗΣΤΟΥ ΚΙΤΣΙΟΥ

ΣΗ επιτάχυνση της ιδιωτικοποίησης των τραπεζών αποτελεί τον επόμενο στόχο για τους τραπεζίτες μετά την επιτυχή ολοκλήρωση της πανευρωπαϊκής άσκησης προσομοίωσης και όπως όλα δείχνουν, θα επιδιώξουν να τον πετύχουν, είτε μέσω ανταλλαγής των

warrants, είτε μέσω προληπτικών αυξήσεων κεφαλαίου.

Χάρη στη στοχευμένη στρατηγική, που ακολούθησαν υπουργείο Οικονομικών, Τράπεζα της Ελλάδος και διοικήσεις των τραπεζών η Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα αποδέχθηκε την ιδιαιτερότητα της ελληνικής οικονομίας.

Αποδέχθηκε, δηλαδή, οι εγχώριες τράπεζες να αξιολογηθούν και με δυναμική προβολή και όχι μόνο με στατική καθώς σε διαφορετική περίπτωση θα απεικονιζόταν μόνο τα βάρη που συσσωρεύσε η εξασθεσμένη ύφεση και καθόλου τα οφέλη από την εν εξελίξει ανάκαμψη της οικονομίας.

Η υιοθέτηση του υβριδικού μοντέλου διπλής αξιολό-

Συνέχεια στη σελ. 8

ΤΤΕ: Στο -3,5% η πιστωτική επέκταση το Σεπτέμβριο

Στο -3,5% διαμορφώθηκε το Σεπτέμβριο του 2014, ο ετήσιος ρυθμός μεταβολής της συνολικής χρηματοδότησης του εγχώριου ιδιωτικού τομέα δηλ. παρέμεινε αμετάβλητος σε σχέση με τον προηγούμενο μήνα, σύμφωνα με την Τράπεζα της Ελλάδος.

Η καθαρή ροή της συνολικής χρηματοδότησης προς τον εγχώριο ιδιωτικό τομέα ήταν αρνητική κατά 405 εκατ. ευρώ (Σεπτέμβριος 2013: αρνητική καθαρή ροή 568 εκατ. ευρώ).

Χρηματοδότηση των επιχειρήσεων

Η καθαρή ροή της χρηματοδότησης προς τις επιχειρήσεις το Σεπτέμβριο του 2014 ήταν αρνητική κατά 270 εκατ. ευρώ (Σεπτέμβριος 2013: αρνητική καθαρή ροή 260 εκατ. ευρώ) και ο ετήσιος ρυθμός μεταβολής δια-

μορφώθηκε σε -4,7%, από -4,6% τον Αύγουστο του 2014. Ειδικότερα, ο ετήσιος ρυθμός μεταβολής της χρηματοδότησης των μη χρηματοπιστωτικών επιχειρήσεων διαμορφώθηκε σε -4,5%, από -4,4% τον προηγούμενο μήνα και η καθαρή ροή της χρηματοδότησής τους ήταν αρνητική κατά 255 εκατ. ευρώ (Σεπτέμβριος 2013: αρνητική καθαρή ροή 232 εκατ. ευρώ).

Ο ετήσιος ρυθμός μεταβολής της χρηματοδότησης των ασφαλιστικών επιχειρήσεων και των λοιπών χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων διαμορφώθηκε στο -7,2%, από -7,4% τον προηγούμενο μήνα.

Χρηματοδότηση των ελεύθερων επαγγελματιών, αγροτών και ατομικών επιχειρήσεων

Το Σεπτέμβριο του 2014, η καθαρή ροή της χρηματο-

δότησης προς τους ελεύθερους επαγγελματίες, αγρότες και ατομικές επιχειρήσεις ήταν θετική κατά 61 εκατ. ευρώ (έναντι αρνητικής καθαρής ροής 5 εκατ. ευρώ το Σεπτέμβριο του 2013) και ο ετήσιος ρυθμός μεταβολής της διαμορφώθηκε στο 0,9%, από 0,4% τον προηγούμενο μήνα.

Χρηματοδότηση των ιδιωτών και των ιδιωτικών μη κερδοσκοπικών ιδρυμάτων

Αρνητική κατά 196 εκατ. ευρώ ήταν η καθαρή ροή χρηματοδότησης προς τους ιδιώτες και τα ιδιωτικά μη κερδοσκοπικά ιδρύματα το Σεπτέμβριο του 2014 (Σεπτέμβριος 2013: αρνητική καθαρή ροή 303 εκατ. ευρώ), ενώ ο ετήσιος ρυθμός μεταβολής παρέμεινε αμετάβλητος σε σχέση με τον προηγούμενο μήνα, στο -2,9%.

Συνέχεια από τη σελ. 7

Πώς θα παίξουν το χαρτί του stress test οι τράπεζες



γησης με στατική και δυναμική απεικόνιση αποτέλεσε και το κλειδί της επιτυχίας. Εθνική και Eurobank πέρασαν το τεστ αντοχής, αβρόχοις ποσί χάρη στο δυναμικό σενάριο, ενώ Alpha και Πειραιώς είχαν ήδη περάσει με το στατικό.

Ωστόσο η χρησιμοποίηση του δυναμικού σεναρίου θέτει από μόνη της ένα νέο μελλοντικό πρόβλημα. Η Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα είναι έτοιμη να τρέξει νέα άσκηση προσομοίωσης ακραίων καταστάσεων, την επόμενη χρονιά, με στοιχεία της 31ης Δεκεμβρίου 2014. Και στο νέο stress test δεν είναι σίγουρο ότι θα δοθεί στις ελληνικές τράπεζες η δυνατότητα να αξιολογηθούν και δυναμικά.

Επιπρόσθετα, η απειλή πρόωρων εκλογών που δημιουργεί το ορόσημο της ανάδειξης νέου Προέδρου της Δημοκρατίας είναι πιθανόν να ανακόψει την ανάκαμψη της οικονομίας, πυροδοτώντας σειρά από αρνητικές συνέπειες στις τράπεζες (μείωση της εσωτερικής ζήτησης, κάμψη του ενδιαφέροντος για επενδύσεις, αύξηση των μη εξυπηρετούμενων δανείων κλπ).

Γιατί εξετάζονται προληπτικές AMK

Για τους παραπάνω λόγους τα επιτελεία των τραπεζών βρίσκονται σε ανοικτή γραμμή με ξένες επενδυτικές τράπεζες. Τα σχέδια που εξετάζονται αφορούν, είτε σε επιτάχυνση δρομολογημένων σχεδίων κεφαλαιακής ενίσχυσης μέσω πώλησης θυγατρικών ή συμμετοχών, είτε σε προληπτικές αυξήσεις κεφαλαίου, ώστε να ενισχυθούν οι τράπεζες με ποιοτικότερα κεφάλαια.

«Είναι πιθανόν σε μερικούς μήνες από τώρα, κάποιες τράπεζες να προχωρήσουν σε προληπτικές αυξήσεις κεφαλαίου» αναφέρουν τραπεζικά στελέχη, σημειώνοντας ότι σε κάποιες περιπτώσεις (σ.σ. Eurobank και Εθνική) εκκρεμεί η εξόφληση των προνομιστικών μετοχών, ενώ σε άλλες (Πειραιώς) η προληπτική κεφαλαιακή ενίσχυση θα διευκολύνει τους σχεδιασμούς για την αντιμετώπιση του τεράστιου προβλήματος της μη εξυπηρετούμενων και προβληματικών δανείων (σ.σ. μη εξυπηρετούμενη έκθεση).

Η πίεση για ταχύτερη ιδιωτικοποίηση μέσω warrants

Η πίεση για ταχύτερη ιδιωτικοποίηση μέσω warrants

Ταυτόχρονα, οι τράπεζες επιδιώκουν την επίτευξη της ιδιωτικοποίησής τους υπό τις δύσκολες και ασφυκτικές συνθήκες που δημιουργεί η πολιτική ανασφάλεια και η απειλή των πρόωγων εκλογών.

Alpha, Πειραιώς και Εθνική αναμένεται να πιέσουν η επιτάχυνση της ιδιωτικοποίησης να έρθει μέσω των warrants. Η τρίτη περίοδος εξάσκησης των παραστατικών τίτλων ξεκινά στις αρχές Δεκεμβρίου με την Alpha και ολοκληρώνεται στις αρχές Ιανουαρίου με την Πειραιώς.

Αν τα αποτελέσματά της είναι πενι-

χρά, όπως αναμένει η αγορά, τότε θα τεθεί επί τάπητος το θέμα της ανταλλαγής των warrants με δωρεάν μετοχές. Το Ταμείο Χρηματοπιστωτικής Σταθερότητας έχει τη δυνατότητα, χάρη στο νέο θεσμικό πλαίσιο, να προχωρήσει σε προαιρετικές δημόσιες προτάσεις στους κατόχους των warrants με αντάλλαγμα δωρεάν μετοχές των τραπεζών.

Μπορεί να προτείνει, δηλαδή, στους κατόχους warrants να ανταλλάξουν τους παραστατικούς τίτλους με x αριθμό δωρεάν μετοχών και εν συνεχεία να ακυρώσει τους παραστατικούς τίτλους. Με αυτόν τον τρόπο θα ενισχυθεί ο ιδιωτικός χαρακτήρας των τραπεζών ενώ το Ταμείο θα έχει τη δυνατότητα να διαθέσει ελεύθερα τις μετοχές που θα έχει στην κυριότητά του και δεν θα δεσμεύονται από warrants.

Για να προχωρήσει το ΤΧΣ σε προαιρετικές δημόσιες προτάσεις, θα πρέπει πρώτα να αναθέσει μελέτη σε ανεξάρτητο χρηματοοικονομικό σύμβουλο, η οποία θα εκτιμά τα κεφάλαια που μπορεί

να εισπράξει από τις μετοχές που κατέχει στις τέσσερις συστημικές τράπεζες.

Ο σημαντικός όμως παράγοντας που θα κρίνει αν το Ταμείο προχωρήσει ή όχι στην υποβολή δημόσιων προτάσεων θα είναι η πολιτική κατάσταση που θα επικρατεί στη χώρα και δευτερευόντως το κλίμα στις αγορές.

Υπό την απειλή των πρόωγων εκλογών αρκετοί κάτοχοι warrants εκτιμάται ότι θα σπεύσουν να αποδεχθούν προαιρετικές δημόσιες προτάσεις από το ΤΧΣ εφόσον βέβαια προσφέρουν αποδεκτό τίμημα. Το ερώτημα είναι αν η πολιτική πόληωση επιτρέπει στο Ταμείο να εκδηλώσει απρόσκοπτα μια τέτοια κίνηση.

Το plan B για τράπεζες όπως οι Alpha και Πειραιώς είναι, όπως προαναφέρθηκε, οι προληπτικές αυξήσεις κεφαλαίου. Με αυτό τον τρόπο και ενισχύονται κεφαλαιακά με ποιοτικά μάλιστα κεφάλαια και αυξάνουν τη συμμετοχή των ιδιωτών, εξοφλώντας έμμεσα μέρος της κρατικής βοήθειας.

Η αγορά ποντάρει ότι η Eurobank θα προχωρήσει με τη σειρά της σε αύξηση κεφαλαίου ή την έκδοση CoCos ώστε να συγκεντρώσει κεφάλαια για την εξόφληση των προνομιστικών μετοχών, ονομαστικής αξίας 950 εκατ. ευρώ. Στον αντίποδα, η Εθνική δεν θα χρειασθεί AMK εφόσον εισπράξει από τη διάθεση του 20% της Finansbank κεφάλαια άνω των 650 εκατ. ευρώ. Άλλωστε ολοκληρώνει την πώληση της Αστήρ Παθας και της NBG.

Κλειδί το κλίμα που θα επικρατεί στην Ευρώπη

Κλειδί για την επιτυχία των αυξήσεων θα αποτελέσει το κλίμα που θα επικρατεί στην Ευρώπη.

Με δεδομένο ότι τα ευρήματα της ά-

σκησης είναι διαχωρίσιμα σε πανευρωπαϊκό επίπεδο είναι πιθανό σύμφωνα με συστημικό παράγοντα, να υπάρξουν αυξήσεις κεφαλαίου από τις τράπεζες που πέρασαν με επιτυχία το τεστ αντοχής.

Στόχος των αυξήσεων θα είναι η εξαγορά τραπεζών που απέτυχαν και κυρίως δραστηριοτήτων τους, κίνηση που πρακτικά θα αποδυναμώσει ακόμη περισσότερο τις τράπεζες που βρίσκονται στην αδύναμη θέση να χρειάζονται κεφάλαια.

Εφόσον η παραπάνω άποψη δικαιωθεί, θα διαμορφωθεί τέτοιο κλίμα στις αγορές που θα επιτρέψει και στις ελληνικές τράπεζες να κινηθούν επιθετικά. Να επισπεύσουν, δηλαδή, ενέργειες για εξόφληση της κρατικής βοήθειας και να δημιουργήσουν πλέγμα συνεργασιών που θα επιτρέψει να αντιμετωπίσουν αποτελεσματικότερα το πρόβλημα των μη εξυπηρετούμενων δανείων.

Σχέδια στα σκαριά υπάρχουν αρκετά. Το κρίσιμο σύμφωνα με χρηματιστές είναι να δημιουργηθεί το απαραίτητο κλίμα ώστε ο ευρωπαϊκός τραπεζικός τομέας να επιστρέψει στο επίκεντρο του επενδυτικού ενδιαφέροντος. Αν αυτό συμβεί οι εγχώριες τράπεζες έχουν stories για να βρεθούν στην πρώτη γραμμή, παρά τον αυξημένο κίνδυνο λόγω πολιτικής αβεβαιότητας.

«Η επάνοδος του επενδυτικού ενδιαφέροντος δεν θα εξαλείψει αλήθια θα περιορίσει τη μεταβλητότητα, την οποία προκαλεί ο συνδυασμός της επικείμενης εκλογής Προέδρου της Δημοκρατίας και της ανοικτής διαπραγμάτευσης για τη νέα σχέση Ελλάδας με Ευρώπη μετά την ολοκλήρωση του Μνημονίου» εκτιμά διευθύνων σύμβουλος μεγάλης χρηματιστηριακής.

Κόκκινα επιχειρηματικά δάνεια. Τι προβλέπουν οι ρυθμίσεις

Δραστική μείωση τόκων και προσαυξήσεων, έως και 100 δόσεις για χρέη σε ασφαλιστικά ταμεία και εφορία και ένταξη επιχειρήσεων με κύκλο εργασιών έως 2,5 εκ. €, προβλέπει μεταξύ άλλων η ρύθμιση για τα «κόκκινα» επιχειρηματικά δάνεια, που αναμένεται να ψηφισθεί στη Βουλή. Σύμφωνα με όσα αναφέρονται στο προσχέδιο, ως «μικρές επιχειρήσεις» νοούνται επιχειρήσεις που κατά τη χρήση που έληξε την 31η Δεκεμβρίου 2013 είχαν κύκλο εργασιών έως 2,5 εκ. €. Ως «επαγγελματίες» νοούνται τα φυσικά ή νομικά πρόσωπα που αναπτύσσουν επαγγελματική δραστηριότητα η άσκηση της οποίας προϋποθέτει την εγγραφή του προσώπου σε ειδικό μητρώο και που κατά τη χρήση που έληξε την 31η Δεκεμβρίου 2013 είχαν κύκλο εργασιών μέχρι 2.500.000 ευρώ. Ως «επιλέξιμοι οφειλέτες» νοούνται μικρές επιχειρήσεις και επαγγελματίες, που πληρούν σωρευτικά τις ακόλουθες προϋποθέσεις:

- Δεν έχουν υποβάλει αίτηση για υπαγωγή στις διατάξεις του Ν.3869/2010 ή έχουν εγκύρως παραιτηθεί από αυτήν.
- Δεν έχουν λυθεί ούτε παύσει τις εργασίες τους και, εφόσον έχουν πτωχευτική ικανότητα.
- Δεν έχει υποβληθεί αίτηση υπαγωγής τους σε οποιαδήποτε από τις διαδικασίες του Πτωχευτικού Κώδικα ή έχει υπάρξει έγκυρη παραι-

τηση από σχετική αίτηση.

- Δεν έχουν καταδικαστεί τελεσιδικώς για φοροδιαφυγή ή απάτη σε βάρος του Δημοσίου.

Ως «συνοφειλέτης» νοείται κάθε πρόσωπο που ευθύνεται εις ολόκληρον με τον οφειλέτη, εκ του νόμου ή ως αποτέλεσμα δικαιοπραξίας, συμπεριλαμβανομένου και κάθε εγγυητή ως προς τις υποχρεώσεις του που απορρέουν από την εγγύηση, για την ομαλή εξόφληση των οφειλών του οφειλέτη προς το χρηματοδοτικό ίδρυμα.

Επιλέξιμες διαγραφές είναι διαγραφές απαιτήσεων ως προς κεφάλαιο και τόκο:

Α. Κατά επιλέξιμων οφειλετών, εφόσον τα πρόσωπα αυτά την 30η Ιουνίου 2014:

- Είχαν προς το χρηματοδοτικό ίδρυμα οφειλή σε καθυστέρηση τουλάχιστον 90 ημερών, ή επίδικη ή ρυθμισμένη, ή
- Δεν είχαν φορολογική ενημερότητα λόγω ληξιπρόθεσμων οφειλών ή είχαν ενημερότητα λόγω ρύθμισης, ή
- Δεν είχαν ασφαλιστική ενημερότητα λόγω ληξιπρόθεσμων οφειλών ή είχαν ενημερότητα λόγω ρύθμισης.

Β. Αφορούν μία ή περισσότερες πιστώσεις του χρηματοδοτικού ιδρύματος προς τον οφειλέτη, για τις οποίες το χρηματοδοτικό ίδρυ-

μα έχει σχηματίσει σχετική πρόσθετη ειδική πρόβλεψη μέχρι τις 31.12.2014.

Γ. Αφορούν μία ή περισσότερες πιστώσεις του χρηματοδοτικού ιδρύματος προς τον οφειλέτη και συνολικά ανά επιλέξιμο οφειλέτη δεν υπερβαίνουν το ποσό των 500.000 ευρώ.

Δ. Ισούνται τουλάχιστον προς:

- Το 50% των συνολικών απαιτήσεων του χρηματοδοτικού ιδρύματος κατά του οφειλέτη όπως αποτυπώνονται στα βιβλία του χρηματοδοτικού ιδρύματος την [ημερομηνία έγκρισης από το χρηματοδοτικό ίδρυμα της διαγραφής] ή, εφόσον είναι μικρότερο,

• Του ποσού που απαιτείται έτσι ώστε μετά τη διαγραφή το υπόλοιπο της απαίτησης του χρηματοδοτικού ιδρύματος κατά του οφειλέτη να μην υπερβαίνει το 75% της καθαρής περιουσιακής θέσης του οφειλέτη και των συνοφειλετών του.

Ε. Περιλαμβάνουν τον περιορισμό των δικαιωμάτων των πιστωτών κατά των συνοφειλετών του οφειλέτη, καθώς και τα περιουσιακά δικαιώματά τους σε περιουσιακά αντικείμενα του οφειλέτη ή τρίτων, στο ίδιο ποσό με την απαίτηση τους κατά του οφειλέτη όπως αυτή διαμορφώνεται με τη επιλέξιμη διαγραφή.

ΣΤ. Έχουν συντελεστεί το αργότερο μέχρι την 30 Ιουνίου 2016.

ΕΤΕ

Ικανοποίηση για τα stress tests



Ο κ. Αλέξανδρος Τουρκολιάς

Η Εθνική Τράπεζα πέρασε με άνεση τη δοκιμασία των ευρωπαϊκών stress tests και ως εκ τούτου δεν απαιτείται καμία περαιτέρω ενέργεια για την κεφαλαιακή ενίσχυσή της, αναφέρει σε μήνυμά του προς όλους τους εργαζόμενους στην Τράπεζα και στον Όμιλο της Εθνικής, ο διευθύνων σύμβουλος Αλέξανδρος Τουρκολιάς, με αφορμή την ολοκλήρωση της διαδικασίας των τεστ αντοχής. Το πρόγραμμά της Εθνικής Τράπεζας για διοίκηση ρευστότητας 3 δισ. ευρώ εξελίσσεται ικανοποιητικά και με χαρά διαπιστώνουμε ότι καινοτόμες εξωστρεφείς επιχειρήσεις βασίζονται και στη δική μας στήριξη, με αποτέλεσμα να δημιουργούνται θέσεις απασχόλησης. Αυτό δηλαδή που έχει ανάγκη η χώρα και συνεχίζουμε, σημειώνει ο κ. Τουρκολιάς. Επισημαίνει ακόμη ότι μια νέα περίοδος, με προοπτική και διαχρονικό δυναμισμό, ξεκινά για την Εθνική Τράπεζα, με τη σφραγίδα μάλιστα της Ευρωπαϊκής Κεντρικής Τράπεζας που αξιολόγησε τη θέση, και τις προοπτικές 129 ευρωπαϊκών τραπεζών. Αναφέρει, επίσης, ότι συντελέστηκε στο ακέραιο με συνέπεια και αποφασιστικότητα, με τη θετική συμβολή των εργαζομένων η στρατηγική που χαράχθηκε από τον Ιούλιο του 2012 που στόχευε στην επαρκή και ταχύτατη ανακεφαλαιοποίηση της Τράπεζας, στην ενίσχυση της ρευστότητας καθώς και τη συγκράτηση των επισφαλειών και τη θωράκιση του Ομίλου. Επίσης, στον εξορθολογισμό του λειτουργικού κόστους με την αξιοποίηση του ανθρώπινου δυναμικού σε συνθήκες σταθερού και ασφαλούς εργασιακού περιβάλλοντος. «Η Εθνική μας, η διαχρονικά κύρια Τράπεζα του ελληνικού λαού, κάλυψε τις αδυναμίες και τα προβλήματα και, από αρνητική Καθαρή Θέση, πέρασε, και μάλιστα με καλή σειρά, μεταξύ των εύρωστων ευρωπαϊκών τραπεζών. Κατά συνέπεια καμία περαιτέρω κεφαλαιακή ενέργεια δεν απαιτείται. Δεν έχουμε παρά με συνέπεια και πάλι, και αυτό θα κάνουμε, να εφαρμόσουμε το σχέδιο αναδιάρθρωσης, που ήδη υλοποιείται, ώστε να επικεντρωθούμε στον πρωταρχικό μας ρόλο για τη χρηματοδότηση της ελληνικής οικονομίας και την υποστήριξη της πελατειακής μας βάσης.» τονίζει ο κ. Τουρκολιάς.

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
f Syneteristiki Ins. Co

συνεταιριστική
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
Περιουσία | Υγεία | Σύνταξη | Επιχείρηση
Είμαστε εσύ.



euresa

UnipolSai
ASSICURAZIONI

ΑΧΑ Ασφαλιστική

Αποζημιώνει την εταιρεία Super Market Κρητικός

Η ΑΧΑ τηρώντας, όπως τονίζει, τη δέσμευσή της να βρίσκεται απρόσκοπτα δίπλα σε όλους τους πελάτες της κατέβαλε αποζημίωση για το ασφαλιστήριο συμβόλαιο σχετικά με τις ολοκληρωτικές ζημιές που προκάλεσε η πυρκαγιά στις αποθηκευτικές εγκαταστάσεις της εταιρείας «Super Market Κρητικός» στο Κρανίδι.

Για την εταιρεία «Super Market Κρητικός» που αποτελεί βασικό κρίκο στην αλυσίδα διανομής προϊόντων καθημερινής ανάγκης, η καταβολή της ασφαλιστικής αποζημίωσης σε πολύ σύντομο χρονικό διάστημα ήταν ιδιαίτερα σημαντική, διότι αφ' ενός της έδωσε τη δυνατότητα αποκατάστασης των ανωτέρω αποθηκευτικών της εγκαταστάσεων και αφ' ετέρου εξασφάλισε την απρόσκοπτη συνέχιση της λειτουρ-

γίας της στην περιοχή της Αργολίδας.

Η άριστη συνεργασία μεταξύ ΑΧΑ και «Super Market Κρητικός» και η γρήγορη καταβολή της αποζημίωσης απορρόφησαν οποιουσδήποτε κραδασμούς θα μπορούσαν να προκληθούν από την καταστροφή της αποθήκης στο Κρανίδι, συμβάλλοντας έτσι στην ομαλή ροή εργασιών. Ιδιαίτερο ζήλο και ευαισθησία επέδειξε ο συνεργάτης της ΑΧΑ στην Αίγινα κ. Γιώργος Οικονόμου, ο οποίος συνέβαλε στην επιτυχημένη διαδικασία της αποζημίωσης.

Ο Λυκούργος Πέτροβας νέος διευθυντής λειτουργιών

Ως νέος διευθυντής λειτουργιών και μέλος της εκτελεστικής επιτροπής στην ΑΧΑ Ασφαλιστική ορίζε-

ται από την προσέχ Δευτέρα 3 Νοεμβρίου ο κ. Λυκούργος Πέτροβας (φωτ.).

Ο κ. Πέτροβας διαθέτει πολυετή εμπειρία και είναι καταξιωμένο στέλεχος της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς, ενώ κατά τη διάρκεια της καριέρας του διετέλεσε Διευθυντής Λειτουργιών και Executive Director περιφέρειας Νοτιοανατολικής Ευρώπης μεγάλης πολυεθνικής ασφαλιστικής εταιρείας. Όπως υπογραμμίζεται η διοίκηση της ΑΧΑ Ασφαλιστικής είναι βέβαιη ότι ο κ. Πέτροβας θα συμβάλει ουσιαστικά στην επίτευξη της Φιλοδοξίας της εταιρείας, τον καλωσορίζει στην εκτελεστική επιτροπή και του εύχεται εκ μέρους όλης της ομάδας κάθε επιτυχία στο νέο ρόλο του και την αποστολή του.



ΑΙΓΑΙΟΝ Ασφαλιστική

Συμμετείχε στο ναυτικό σαλόνι

Στην έκθεση «Ναυτικό Σαλόνι 2014» συμμετείχε η ΑΙΓΑΙΟΝ Ασφαλιστική, που πραγματοποιήθηκε στο Ολυμπιακό Κέντρο Ξιφασκίας, στο πρώην Δυτικό Αεροδρόμιο στο Ελληνικό. Μεγάλη κινητικότητα υπήρξε στο περίπτερο της ΑΙΓΑΙΟΝ, με τους επισκέπτες να δείχνουν ενδιαφέρον για τα ασφαλιστικά προγράμματα της εταιρείας. Ειδικά για τους ιδιοκτήτες ταχύπλοων σκαφών, η ΑΙΓΑΙΟΝ παρέχει ασφαλιστήρια με καλύψεις κατά παντός κινδύνου, με ιδιαίτερα ανταγωνιστικά ασφάλιστρα, στην καλύτερη δυνατή σχέση κόστους/προσφερόμενων καλύψεων. Επισημαίνεται ότι η κορυφαία έκθεση για τα σκάφη και τη θάλασσα άνοιξε τις πύλες της μετά από απουσία 3 ετών, ενημερώνοντας το κοινό για το boating, τα θαλάσσια σπορ, το ψάρεμα και την κατάδυση.

Ευρωπαϊκή Ένωση-Ασφάλειαι Μινέττα

Εξοικονόμηση ενέργειας με νέους λαμπτήρες τύπου led

Σε συνεργασία σε συνεργασία με την εταιρεία INTERFOS, στην αντικατάσταση όλων των λαμπτήρων της εταιρείας, με λαμπτήρες εξοικονόμησης ενέργειας νέας τεχνολογίας, προχώρησε η Ευρωπαϊκή Ένωση-Ασφάλειαι Μινέττα, συμβάλλοντας έμπρακτα στην εξοικονόμηση ενέργειας και υιοθετώντας μια στάση φιλική προς το περιβάλλον. Με τους νέους αυτούς λαμπτήρες τύπου led επιτυγχάνεται λιγότερη εκπομπή CO2 στο περιβάλλον κατά 51,88 τόνους ανά έτος και απαιτείται λιγότερη ενέργεια από φυσικούς πόρους σε ποσοστό 80%. Παράλληλα, λόγω της μικρότερης θερμότητας που εκπέμπουν, επιβαρύνουν λιγότερο τη θερμοκρασία στο χώρο, με αποτέλεσμα να απαιτείται λιγότερη ενέργεια για τη λειτουργία των κλιματιστικών, κατά τους ζεστούς μήνες. Τέλος, με τους νέους λαμπτήρες ο φωτισμός στους χώρους αυξήθηκε, επιτρέποντας στους υπάλληλους της εταιρείας πιο άνετη και ξεκούραστη εργασία με τους ηλεκτρονικούς υπολογιστές τους. Όπως αναφέρεται, η Ευρωπαϊκή Ένωση-Ασφάλειαι Μινέττα, έχοντας ως βασικές αρχές της, το σεβασμό προς τον άνθρωπο, προς το περιβάλλον και τη βελτίωση του βιοτικού επιπέδου και της ποιότητας ζωής, θα συνεχίσει και στο μέλλον με αντίστοιχες ενέργειες, να δείχνει έμπρακτα τον κοινωνικό χαρακτήρα της.

Νέα παροχή στην κάρτα προνομίων σε συνεργασία με την εταιρεία Glassdrive

Την ίδια ώρα η Ευρωπαϊκή Ένωση-Ασφάλειαι Μινέττα συνεχίζει να παρέχει πλήθος προνομίων στους πελάτες της, μέσω της κάρτας προνομίων MINETTA. Εμπλουτίζει τα προνόμια που παρέχει με την ειδική έκπτωση που προσφέρει στους πελάτες της, η συνεργαζόμενη εταιρεία, Glassdrive μέσω του επίσημου δικτύου της.

Πιο συγκεκριμένα, η Glassdrive η οποία ανήκει στον όμιλο της Saint-Gobain, μία από τις κορυφαίες εταιρίες κατασκευής κρυστάλλων στον κόσμο, προσφέρει έκπτωση 30% στην επισκευή/αντικατάσταση των κρυστάλλων των αυτοκινήτων των πελατών της MINETTA, στην περίπτωση που δεν έχουν την κάλυψη του συγκεκριμένου κινδύνου στο συμβόλαιο τους.





ΥΓΕΙΑ

Η Ερατώ στην εξυπηρέτηση του ασθενή

ΤΗ ΔΥΝΑΤΟΤΗΤΑ να επικοινωνούν δι-αδραστικά με το νέο υπερσύγχρονο ρομπότ, την Ερατώ, έχουν πλέον οι ασθενείς και οι συνοδοί τους στα εξωτερικά ιατρεία του νοσοκομείου ΥΓΕΙΑ. Η Ερατώ υποδέχεται, εξυπηρετεί και καθοδηγεί τους επισκέπτες καθ' όλη τη διάρκεια της παραμονής τους στο χώρο. Πρόκειται για ένα Ρομπότ Virtual Presence το οποίο κινείται, μιλάει και επικοινωνεί μέσω του ασύρματου δικτύου του νοσοκομείου με το διαδίκτυο. Η Ερατώ φέρει κάμερα, μικρόφωνα, και αισθητήρες σε μια μηχανοκίνητη τηλεκατευθυνόμενη πλατφόρμα, η οποία διαθέτει σύστημα εξισορρόπησης που της επιτρέπει να κινείται με απόλυτη ασφάλεια στους χώρους του νοσοκομείου. Με τη βοήθειά της, οι ασθενείς – επισκέπτες μπορούν, μεταξύ άλλων να επικοινωνούν δι-αδραστικά μαζί της, λαμβάνοντας πληροφόρηση για τις παρεχόμενες υπηρεσίες του νοσοκομείου, να λαμβάνουν οδηγίες αναφορικά με την περιήγησή τους στα τμήματα και τις κλινικές του νοσοκομείου και να καταθέτουν τις απόψεις και παρατηρήσεις τους, στο πλαίσιο προγράμματος βελτίωσης της ποιότητας και ασφάλειας των ασθενών.

Γραμμικός επιταχυντής Versa HD

Παράλληλα το κέντρο ακτινοθεραπευτικής ογκολογίας του ΥΓΕΙΑ καθίσταται για μια ακόμα φορά κέντρο αναφοράς σε Ελλάδα και Ευρώπη ως προς τον τεχνολογικό του εξοπλισμό και την εφαρμογή πρωτοποριακών τεχνικών, επενδύοντας σε ακτινοθεραπευτικά συστήματα τελευταίας τεχνολογίας.

Το Νοσοκομείο ΥΓΕΙΑ θα εγκαταστήσει άμεσα εξοπλισμό ακτινοθεραπείας υψηλής ακρίβειας, συμπεριλαμβανομένου του νέου υπερσύγχρονου γραμμικού επιταχυντή Versa HDTM της εταιρίας Elekta. Σκοπός της επένδυσης είναι η αντιμετώπιση κάθε μορφής καρκίνου με μέγιστη ακρίβεια, ασφάλεια, ταχύτητα και η περαιτέρω αναβάθμιση της ποιότητας ζωής των ασθενών.



ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ

Baloise
Group
Ελβετία

Basler
Lebensversicherungs-AG
Γερμανία

Τριεθνής Ασφαλιστική Δύναμη

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

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

ICAP: 28 ασφαλιστικές μεταξύ των κερδοφόρων επιχειρήσεων

Η Εθνική Ασφαλιστική η MetLife, η International Life ΑΕΓΑ και η International Holding βρίσκονται μεταξύ των 20 μεγαλύτερων ομίλων της χώρας που παρουσίασαν τη μεγαλύτερη αριθμητική αύξηση στα EBITDA το 2013 σε σύγκριση με το 2012, σύμφωνα με τον ετήσιο οδηγό Business Leaders in Greece της ICAP. Οι τρεις εταιρείες του ασφαλιστικού κλάδου καταλαμβάνουν αντίστοιχα τις θέσεις 16, 17 και 20 της σχετικής κατάταξης. Σε επίπεδο εταιρειών στις 20 εταιρείες με τη μεγαλύτερη αριθμητική αύξηση των EBITDA περιλαμβάνεται η MetLife στην 4η θέση και η Εθνική Ασφαλιστική στην 15η θέση. Τέλος η Εθνική Ασφαλιστική καταλαμβάνει την 13η θέση στη σχετική κατάταξη με τις 500 μεγαλύτερες σε κέρδη εταιρείες με βάση την ειδική έκδοση της ICAP με τίτλο Business Leaders in Greece, ενώ 28 ασφαλι-

στικές επιχειρήσεις βρίσκονται στις 500 εταιρείες της χώρας με τα μεγαλύτερα EBITDA.

Σε ανακοίνωση της η International Life τονίζει ότι ο όμιλος κατατάσσεται πρώτος σε αύξηση EBITDA ανάμεσα στους 20 ομίλους, που παρουσίασαν τη μεγαλύτερη αριθμητική αύξηση στα λειτουργικά κέρδη (EBITDA) το 2013 σε σύγκριση με το 2012, σύμφωνα με τον ετήσιο οδηγό της ICAP. Συγκεκριμένα, όπως υπογραμμίζεται, ο όμιλος της International Life παρουσίασε αύξηση λειτουργικών κερδών κα-

Απόκλιση
1. ΕΥΡΩΛΙΦΕ ΕΡΒ Α.Ε.Ε.Α.
2. ΕΥΡΩΛΙΦΕ ΕΡΒ Α.Ε.Ε.Α.
3. ΕΥΡΩΛΙΦΕ ΕΡΒ Α.Ε.Ε.Α.
4. ΕΥΡΩΛΙΦΕ ΕΡΒ Α.Ε.Ε.Α.
5. ΕΥΡΩΛΙΦΕ ΕΡΒ Α.Ε.Ε.Α.
6. ΕΥΡΩΛΙΦΕ ΕΡΒ Α.Ε.Ε.Α.
7. ΕΥΡΩΛΙΦΕ ΕΡΒ Α.Ε.Ε.Α.
8. ΕΥΡΩΛΙΦΕ ΕΡΒ Α.Ε.Ε.Α.
9. ΕΥΡΩΛΙΦΕ ΕΡΒ Α.Ε.Ε.Α.
10. ΕΥΡΩΛΙΦΕ ΕΡΒ Α.Ε.Ε.Α.
11. ΕΥΡΩΛΙΦΕ ΕΡΒ Α.Ε.Ε.Α.
12. ΕΥΡΩΛΙΦΕ ΕΡΒ Α.Ε.Ε.Α.
13. ΕΥΡΩΛΙΦΕ ΕΡΒ Α.Ε.Ε.Α.
14. ΕΥΡΩΛΙΦΕ ΕΡΒ Α.Ε.Ε.Α.
15. ΕΥΡΩΛΙΦΕ ΕΡΒ Α.Ε.Ε.Α.
16. ΕΥΡΩΛΙΦΕ ΕΡΒ Α.Ε.Ε.Α.
17. ΕΥΡΩΛΙΦΕ ΕΡΒ Α.Ε.Ε.Α.
18. ΕΥΡΩΛΙΦΕ ΕΡΒ Α.Ε.Ε.Α.
19. ΕΥΡΩΛΙΦΕ ΕΡΒ Α.Ε.Ε.Α.
20. ΕΥΡΩΛΙΦΕ ΕΡΒ Α.Ε.Ε.Α.
21. ΕΥΡΩΛΙΦΕ ΕΡΒ Α.Ε.Ε.Α.
22. ΕΥΡΩΛΙΦΕ ΕΡΒ Α.Ε.Ε.Α.
23. ΕΥΡΩΛΙΦΕ ΕΡΒ Α.Ε.Ε.Α.
24. ΕΥΡΩΛΙΦΕ ΕΡΒ Α.Ε.Ε.Α.
25. ΕΥΡΩΛΙΦΕ ΕΡΒ Α.Ε.Ε.Α.
26. ΕΥΡΩΛΙΦΕ ΕΡΒ Α.Ε.Ε.Α.
27. ΕΥΡΩΛΙΦΕ ΕΡΒ Α.Ε.Ε.Α.
28. ΕΥΡΩΛΙΦΕ ΕΡΒ Α.Ε.Ε.Α.
29. ΕΥΡΩΛΙΦΕ ΕΡΒ Α.Ε.Ε.Α.
30. ΕΥΡΩΛΙΦΕ ΕΡΒ Α.Ε.Ε.Α.
31. ΕΥΡΩΛΙΦΕ ΕΡΒ Α.Ε.Ε.Α.
32. ΕΥΡΩΛΙΦΕ ΕΡΒ Α.Ε.Ε.Α.
33. ΕΥΡΩΛΙΦΕ ΕΡΒ Α.Ε.Ε.Α.
34. ΕΥΡΩΛΙΦΕ ΕΡΒ Α.Ε.Ε.Α.
35. ΕΥΡΩΛΙΦΕ ΕΡΒ Α.Ε.Ε.Α.
36. ΕΥΡΩΛΙΦΕ ΕΡΒ Α.Ε.Ε.Α.
37. ΕΥΡΩΛΙΦΕ ΕΡΒ Α.Ε.Ε.Α.
38. ΕΥΡΩΛΙΦΕ ΕΡΒ Α.Ε.Ε.Α.
39. ΕΥΡΩΛΙΦΕ ΕΡΒ Α.Ε.Ε.Α.
40. ΕΥΡΩΛΙΦΕ ΕΡΒ Α.Ε.Ε.Α.
41. ΕΥΡΩΛΙΦΕ ΕΡΒ Α.Ε.Ε.Α.
42. ΕΥΡΩΛΙΦΕ ΕΡΒ Α.Ε.Ε.Α.
43. ΕΥΡΩΛΙΦΕ ΕΡΒ Α.Ε.Ε.Α.
44. ΕΥΡΩΛΙΦΕ ΕΡΒ Α.Ε.Ε.Α.
45. ΕΥΡΩΛΙΦΕ ΕΡΒ Α.Ε.Ε.Α.
46. ΕΥΡΩΛΙΦΕ ΕΡΒ Α.Ε.Ε.Α.
47. ΕΥΡΩΛΙΦΕ ΕΡΒ Α.Ε.Ε.Α.
48. ΕΥΡΩΛΙΦΕ ΕΡΒ Α.Ε.Ε.Α.
49. ΕΥΡΩΛΙΦΕ ΕΡΒ Α.Ε.Ε.Α.
50. ΕΥΡΩΛΙΦΕ ΕΡΒ Α.Ε.Ε.Α.

τά 24.499.000 € καθώς και σημαντική αύξηση του κύκλου εργασιών το 2013 σε σχέση με το 2012, αποδεικνύοντας έμπρακτα ότι κινείται με σταθερά βήματα μπροστά. «Ο Όμιλος της International Life, ένας ελληνικός ασφαλιστικός όμιλος με 58 έτη παρουσίας στην ασφαλιστική αγορά, συνεχίζει ακόμα και σε περιόδους κρίσης να δημιουργεί αξία για τους πελάτες, τους συνεργάτες, τους ανθρώπους του και τους μετόχους, επενδύοντας σε

στηριότητές του. Για εμάς, η κατάταξή μας στην 1η θέση των ασφαλιστικών εταιρειών και ανάμεσα στις 20 εταιρείες με τα μεγαλύτερα λειτουργικά κέρδη για το 2013, αποτελεί έμπρακτη απόδειξη της ανοδικής μας πορείας και δέσμευση για το μέλλον.» δήλωσε σχετικά ο διευθύνων σύμβουλος του ομίλου International Life, κ. Γιάννης Μπράβος.

Σύμφωνα με την έκδοση της ICAP, κορυφαία κερδοφόρα εταιρεία για το 2013 ανεδείχθη η Alpha Bank, η οποία κατέλαβε την κορυφή και ακολουθεί στη 2η θέση η Τράπεζα Πειραιώς, τα κέρδη των οποίων αντιπροσωπεύουν οφέλη που προέκυψαν από την αρνητική υπεραξία των εξαγορών τους. Νεοεισερχόμενες εταιρείες στο TOP 20 είναι επίσης η Αεροπορία Αιγαίου ΑΕ (κλάδος Αεροπορικών Μεταφορών) και η Καταστήματα Αφορολογητών Ειδών ΑΕ (κλάδος Εμπορίου Διαφόρων Ειδών).



ERGO

Στη Φλωρεντία τα στελέχη της Τράπεζας Πειραιώς

Μια μοναδική ταξιδιωτική εμπειρία στην αναγεννησιακή πόλη της Φλωρεντίας και την ευρύτερη περιοχή της Τοσκάνης είχαν την ευκαιρία να απολαύσουν οι νικητές του Ετήσιου Διαγωνισμού Πωλήσεων για τα ασφαλιστικά προϊόντα της ERGO. Το καθιερωμένο πια ταξίδι κινήτρων αποτέλεσε, για ακόμη μια χρονιά, μια αθηναϊκή επιβράβευση για την καθοριστική συμβολή των ανθρώπων του δικτύου της Τράπεζας στην επιτυχημένη συνεργασία των δυο ομίλων. Σε ένα ιδιαίτερο ατμοσφαιρικό περιβάλλον, στην εσωτερική αυλή ενός μεσαιωνικού κάστρου, πραγματοποιήθηκε το αποχαιρετιστήριο δείπνο του ταξιδιού αφήνοντας σε όλους τις καλύτερες εντυπώσεις. Οι εκπρόσωποι των δυο ομίλων, ο κ. Σωτήρης Συρμακέζης, γενικός διευθυντής τραπεζικής ιδιωτών και ασφαλιστικών εργασιών του ομίλου Πειραιώς και ο κ. Στάθης Τσαούσης, μέλος Δ.Σ. και διευθυντής τομέα εμπορικών λειτουργιών της ERGO Ελλάδος, μίλησαν με ζεστά λόγια για τον επαγγελματισμό και την έντονη προσπάθεια που επιδεικνύουν καθημερινά οι συνάδελφοι στην πρώτη γραμμή των πωλήσεων και ανανέωσαν το ραντεβού τους για το επόμενο ταξίδι.

Eurolife ERB Ασφαλιστική

Τεχνικές ανάλυσης ενδοεπιχειρησιακών δεδομένων για τη λήψη αποφάσεων

Την τρίτη ανοιχτή ημερίδα ενημέρωσης για το 2014 στη Αθήνα, σε συνεργασία με το τμήμα Οργάνωσης και Διοίκησης Επιχειρήσεων του Πανεπιστημίου Πειραιά, πραγματοποίησε η Γενική Διεύθυνση Πωλήσεων και Εκπαίδευσης της Eurolife ERB Ασφαλιστικής, συνεχίζοντας να παρέχει εκπαιδευτικές υπηρεσίες υψηλής ποιότητας και ενδιαφέροντος στους συνεργάτες της. Το θέμα της ημερίδας «Τεχνικές Ανάλυσης Ενδοεπιχειρησιακών Δεδομένων για τη Λήψη Αποφάσεων» παρουσίασε ο κος Σωτήρης Μπερσίμης Λέκτορας του Πανεπιστημίου Πειραιώς.

Η ημερίδα είχε στόχο να απαντήσει στα βασικά ερωτήματα, πως τα analytics μπορούν να αποτελέσουν μοχλό ανάπτυξης μιας επιχείρησης και τι εργαλεία απαιτούνται για την εφαρμογή των

analytics. Τα δύο βασικά αυτά ερωτήματα απαντήθηκαν με την παρουσίαση της εφαρμογής των analytics σε μια σειρά από επιχειρηματικά προβλήματα σχετικά με τη μείωση της πελατειακής διαρροής, την αύξηση των πωλήσεων δια μέσου του εντοπισμού ευκαιριών δασταυρουμένων πωλήσεων, την αξιοποίηση των πωλητών, τη βελτιστοποίηση της γεωγραφικής κατανομής των πωλήσεων και τον υπολογισμό της αξίας των πελατών, προβλέποντας τη διάρκεια ζωής τους.

Η ημερίδα στην οποία συμμετείχαν περισσότεροι από 65 συνεργάτες, ολοκληρώθηκε με συζήτηση και ανταλλαγή απόψεων των συμμετεχόντων, επιβεβαιώνοντας το μεγάλο ενδιαφέρον που υπήρχε για το συγκεκριμένο θέμα.

Interamerican – Αθηναική Mediclinic

Φροντίδα υγείας στη Σίφνο

Διημερίδα πρόληψης και φροντίδας της υγείας πραγματοποιήθηκε στη Σίφνο, με πρωτοβουλία του Δήμου Σίφνου και της Interamerican, στο πλαίσιο της ευρύτερης συνεργασίας τους για την υγεία, με την αξιοποίηση της γενικής κλινικής του ομίλου, της Αθηναικής Mediclinic.

Συγκεκριμένα, πραγματοποιήθηκε κατά το διήμερο σειρά κλινικών εξετάσεων για 100 παιδιά, τα περισσότερα των οποίων εμβολιάστηκαν, καθώς επίσης κλινική εξέταση μαστού 50 γυναικών, με ευρήματα σε ορισμένες εξ αυτών που χρήζουν περαιτέρω διαγνωστικής διερεύνησης με μαστογραφία και υπερηχογράφημα. Ακόμη, στο πολιτιστικό κέντρο του νησιού οργανώθηκε εκδήλωση ενημέρωσης των κατοίκων για τα προβλήματα ανάπτυξης κατά την



Στελέχη της Interamerican και της Αθηναικής Mediclinic με τους εκπροσώπους της τοπικής αυτοδιοίκησης στη Σίφνο

παιδική ηλικία, τις βασικές γνώσεις για τους παιδικούς εμβολιασμούς και τη σύγχρονη προσέγγιση πρόληψης καρκίνου του μαστού, αντιστοίχως από τους κυρίους Γιώργο Ζητάνο, διευθυντή του Παιδιατρικού Τμήματος της Αθηναικής Mediclinic και Γιώργο Παπάζογλου, χειρουργό διευθυντή της κλινικής

μαστού. Επισημαίνεται ότι τόσο το Παιδιατρικό όσο και το Γυναικολογικό Τμήμα είναι στελεχωμένα και εξοπλισμένα τεχνολογικά σε υψηλό επίπεδο. Εκτός των ιατρών, στην αποστολή της Interamerican συμμετείχαν, με την παρουσία και υποστήριξη της τοπικής συνεργάτιδος πωλήσεων κ. Τούλας Κλωνάρη, ο

κ. Μανώλης Κούτσης, διευθυντής πωλήσεων της εταιρείας, η κ. Νικολέτα Θωμοπούλου, υπεύθυνη υγειονομικών υπηρεσιών και η κ. Κατερίνα Σεμίνη, προϊσταμένη εξωτερικών ιατρείων της κλινικής, καθώς και ο κ. Βαγγέλης Θωμόπουλος, διευθύνων σύμβουλος της Αθηναικής Mediclinic, που δήλωσε μεταξύ άλλων ότι με αυτή την πρωτοβουλία μας και άλλες ανάλογες στη νησιωτική Ελλάδα προσπαθούμε να συμβάλουμε στην κάλυψη αναγκών υγείας που διαπιστώνονται σε περιοχές όπου έχουμε αναπτύξει, παράλληλα, ευρύτερη συνεργασία με την τοπική αυτοδιοίκηση. Τη σημασία της συνεργασίας με την Interamerican για τους κατοίκους του νησιού τόνισε από την πλευρά του ο δήμαρχος της Σίφνου κ. Ανδρέας Μπαμπούνης.



D.A.S. Hellas

Στο Δ.Σ. του RIAD

ΣΤΟ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟ συμβούλιο του Διεθνούς Συνδέσμου Νομικής Προστασίας εξελέγη ως μέλος η διευθύνουσα σύμβουλος της D.A.S. Hellas κ. Νάντια Σταυρογιάννη και η επιλογή της στο εννεαμελές διοικητικό συμβούλιο έγινε κατόπιν εισηγήσεων των εκπροσώπων των φορέων που συμμετέχουν στον σύνδεσμο. Όπως τονίζεται, πρόκειται για εξέλιξη που αναγνωρίζει και επιβραβεύει την μέχρι σήμερα ενεργό συμμετοχή της D.A.S. Hellas στον RIAD, ενώ ταυτόχρονα προβάλλει και την Ελλάδα. Επίσης, δείχνει την γενικότερη δυναμική της D.A.S. Hellas, η οποία συνεχίζει της ανάπτυξη της στην αγορά, εμπλουτίζει τα ασφαλιστικά της προγράμματα, ενσωματώνει στις καλύψεις τις όλες τις νέες ανάγκες, και προσφέρει την σύγχρονη αποτελεσματική και ουσιαστική Νομική προστασία που χρειάζεται κάθε φυσικό ή Νομικό πρόσωπο. Έχει μεγάλο ενδιαφέρον η συμμετοχή μου στο διοικητικό συμβούλιο του RIAD, καθώς εκεί συζητούνται όλες οι εξελίξεις, εξετάζονται οι διεθνείς τάσεις και εξάγονται συμπεράσματα που αφορούν τον κλάδο της Νομικής Προστασίας. Εμείς, ως D.A.S. Hellas είμαστε πρωτοπόροι και ενσωματώνουμε στο ασφαλιστικό μας προϊόν ό,τι πιο σύγχρονο υπάρχει, ανέφερε η κ. Σταυρογιάννη.

Να σημειωθεί ότι μέχρι σήμερα η D.A.S. Hellas ήταν μέλος του συνδέσμου και συμμετείχε στα ετήσια Συνέδρια και Workshop του RIAD, στα οποία παραβρίσκονται εκπρόσωποι των εταιρειών Νομικής Προστασίας από όλο τον κόσμο, των ασφαλιστικών εταιρειών, ακαδημαϊκοί, νομικοί, φορείς καταναλωτών, εξειδικευμένοι νομικοί, επιστήμονες και άλλοι παράγοντες που με την γνώση τους συμβάλλουν στην πρόοδο του κλάδου της Νομικής Προστασίας.

Το RIAD είναι ο Διεθνής Σύνδεσμος Νομικής Προστασίας και ιδρύθηκε το 1969 στη Ρώμη, ώστε να προωθήσει, ως ανεξάρτητος οργανισμός, τα συμφέροντα των ειδικών στη Νομική Προστασία σε 8 Ευρωπαϊκές χώρες. Τα μέλη του RIAD παρέχουν εξειδικευμένες υπηρεσίες Νομικής Προστασίας, ενώ παράγουν εισόδημα ασφαλιστών πάνω από 3,17 δις. ευρώ και, ως παράγοντες που διευκολύνουν την πρόσβαση στη δικαιοσύνη, συνεισφέρουν στην ευημερία των ασφαλισμένων τους.



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 ασφαλίσσεις σκαφών αναψυχής!

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

AIGAION
Α Σ Φ Α Λ Ι Σ Τ Ι Κ Η Α.Ε.

www.aigaion.gr

info@aigaion.gr

Δίνει Ασφα-λύσεις!

Γράφει
ο Ευάγγελος
Γ. Σπύρου,
εκδότης
e-mail:
evaggelos@
spiroueditions.gr



ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ Γ. ΣΠΥΡΟΥ, 25 ΕΤΩΝ

Αίτηση προσλήψεως ασφαλειομεσίτου

Μάρκρης 94, Αιγάλεω, Αθήναι

Σαν σήμερα, πριν 41 χρόνια, στις 29.10.1973 έκανα αίτηση προσλήψεως ως ασφαλειομεσίτου στην INTERAMERICAN που τότε είχε λογότυπο ένα τετραφύλλι, κεντρικά γραφεία στην Οδό Όθωνος 4 και τηλέφωνο το 231161 (5 γραμμές). Ήταν μόνο εταιρία Ζωής. Έμεινα στην Οδό Μάρκρης 94 στο Αιγάλεω σε υπόγειο, κάτω απ' τις σκάλες εισόδου, προσωρινά μέχρι να βρω δουλειά, στο εργένικο σπίτι φίλου που δούλευε εκτός Αθηνών και έπρεπε να βρίσκω κάπου να μένω αλλιώς όταν έφερνε μια φίλη του...

Κοιτάζοντας σήμερα την αίτηση παρατηρώ ότι δεν δήλωσα προϋπηρεσία, δεν δήλωσα εργοδότη (αν και είχα κάνει αρκετές χειρωνακτικές εργασίες), στο ιατρικό ιστορικό δήλωσα ότι, όχι, δεν συνεβουλεύεθην ιατρόν τα 5 τελευταία χρόνια, ότι ΔΕΝ είχα ΔΕΣΜΟ με επαγγελματική, κοινωνική ή άλλη οργάνωση, στην οικονομική έκθεση όλα τα στοιχεία ήταν λευκά και μηδέν εισόδημα, στις ειδικές ερωτήσεις ότι δεν χρεοκόπησα και δεν συνελήφθη ποτέ ή καταδικάσθη για κάποιο έγκλημα. Εντύπωση μου κάνει που στην κατηγορία οικογένεια δήλωσα μόνο τον πατέρα μου, ότι διαμένω μετά των γονέων. Ως μόρφωση δήλωσα πτυχιούχος Παντείου και Δ' έτος Νομικής Αθηνών.

Για συστάσεις ανέφερα τον Αξιωματικό Στρατού Θεοχάρη Κων/νο διαμένοντα Ριζάρη 12, τηλ. 6465228 και τον καθηγητή - Πρύτανη, Δημάκη Παν., Μαρασλή 3, τηλ. 712827 που αλληλογραφούσα και ήλπιζα να προσληφθώ βοηθός στην καθηγητική του έδρα ή του Εμμανουήλ Πρωτοψάλητη καθηγητή Νεοελληνικής Ιστορίας με τον οποίο επίσης αλληλογραφούσα (έχω επιστολές τους).

Έτσι, ξεκίνησα την καριέρα άπειρος στις ασφάλειες, νέος 25 ετών, άφραγκος, ημι-μορφωμένος, άστεγος, υγιής και με όνειρα, με λευκό ποινικό μητρώο και... καλές συστάσεις.

Άνετα, μπορώ να πω ότι η καριέρα ήταν ενδιαφέρουσα με ευλογία Θεού σε όλα! Όμως σήμερα δεν είμαι νέος, δεν είμαι άφραγκος, δεν είμαι υγιής, δεν είμαι άστεγος, έχω λευκό ποινικό, είμαι αρκετά έμπειρος, με περισσότερη μόρφωση (ικανή να με πείθει ότι δεν γνωρίζω τίποτα), είμαι παντρεμένος, έχω παιδιά, δική μου επιχείρηση, μετέχω σε πάμπολλες επαγγελματικές και κοινωνικές ομά-

δες και το βιογραφικό μου γεμίζει πολλές σελίδες...

Η Διεύθυνση κατοικίας, Μάρκρης 94, Αιγάλεω μου θυμίζει σταθερά από πού ξεκίνησα, που ποτέ δεν ξέχασα αν και έκανα πολλές μετακομίσεις ζητώντας κάτι καλύτερο στα σπίτια που πήγα, στο Νέο Κόσμο, στο Φιλοπάππου, στην Αγία Παρασκευή, στο Μαρούσι, στα Μελίσια, στην Πεντέλη.

Μάρκρης 94, ήμουν ντροπαλός έως δειλός, κοκκίνιζα, πείναγα, δεν είχα χρήματα, δεν είχα ρούχα, δεν είχα αυτοκίνητο, πήγαινα με λεωφορεία, πιεζόμουν αλλα ΞΕΦΕΥΓΑ με όνειρα για καλύτερο σπίτι, για καλύτερη ζωή, για καλύτερο μέλλον με μια ροπή για αλλαγή και ζωή ευτυχισμένη μέσα μου που την γεύομουν σαν πηγάνα βόλτα σε φίλους, σαν φόραγα παντελόνι καμπάνα και άσπρο πουκάμισο και έκοβα εισιτήριο στο αναψυκτήριο στην Λένορμαν ή το Αιγάλεω, στο σινεμά, στα γήπεδα, στον Αν-Γιώργη Λυκαβηττού ή παίρνοντας λεωφορείο για μπάνιο στη Βούλα ή το Καβούρι... Μάλλον χόρευα καλά ζειμπέκικο χορό στη Θηβών αν κρίνω απ' τα κεράσματα φίλων...

Με τις ασφάλειες γνώρισα ένα σωρό κόσμο, με αξέχαστες εμπειρίες και αναμνήσεις ατελείωτες, όταν γνώρισα ένα παπά σ' ένα νεκροταφείο στο Περιστερί (υπέγραψα αίτηση ασφάλισης Ζωής πάνω σε πλάκα τάφου), όταν χαιρέτισα μια ιερόδουλη σε ώρα εργασίας (περίμενα να τελειώσει ο πελάτης για να συνεχίσω πώληση), όταν ανάγκασα ένα καθηγητή Πανεπιστημίου να υπογράψει κουβεντιάζοντας Πλάτωνα και όχι ασφάλειες, όταν ένα ηλικώσκον δάγκωσε την ασφαλιστική τσάντα κι εγώ ανέβηκα τι έξοδα έχει το δάγκωμα σκυλιού στο χέρι ξυλουργού, όταν αρνιόμουν να γίνω Ιεχωβάς και μετά να υπογράψει μια κυρά Μαρία στον Περισσό, όταν υπέγραψα με φόβο κοιτάζοντας έναν εστίατορα στην Ομόνοια που μου 'λεγε πως αν ρέω ψέματα θα είμαι σκοτωμένος όπως άηλοι 7 που έσφαξε στον εμφύλιο, όταν ένας έδειρε μπροστά μου την γυναίκα του μόλις είπε, «δηλαδή άμα πεθάνει ο Μιχάλης μου εγώ θα πάρω 500.000 δρχ.», όταν έκανε εγγραφή δίσκου «κίτρινο - γαλάζιο» η Άννα Βίση (της ασφάλισα το σπίτι στον οδό Λαχανά - Κυψέλη), όταν ντυνότανε να «βγει» ο Δ. Κοντολάζος, όταν με κοίταζε ο Δημ. Σαραβάκος του Πα-

ναθναϊκού, όταν ο Μάρκρης Χριστοδουλόπουλος μιλούσε σιγανά στο μαγαζί πριν βγει, όταν ο Σουλιτάτης ασφάλιζε εργοστάσια, όταν στον κάμπο στα Φάρσαλα ένας αγρότης όργωνε στο χωράφι και εγώ του εξηγούσα, όταν ασφάλισα 3 μεγάλους πολιτικούς της χώρας, όταν έπινα κρασί στην ΕΒΓΑ με τον κ. Πέτρο, όταν ερωτεύτηκα μια μοδίστρα με κουβαρίστρες και κλωστές (παρ' ολίγο να με πάρει ψιλό γαζί - γλήττωσα), όταν εξηγούσα σε Μητροπολίτη ότι μια ασφάλεια θα διατηρήσει πτωχοκομεία, όταν έπαιρνα λεωφορεία για εργοστάσια στην Εθνική Οδό Λαμίας, στη Θήβα, στη Λαμία, στη Λάρισα, στο Ναύπλιο, στην Κόρινθο, στο Αίγιο,

στην Άρτα, στα Γιάννενα, στην Ύδρα, στη Σαλαμίνα, στη Θεσσαλονίκη, στη Σκιάθο, στη Ρόδο, στην Κρήτη..., όταν σχεδόν ασφάλισα όλα τα επαγγέλματα, κρεοπώλες, ιερείς, οικοδόμους, έμπορους, γιατρούς, καθηγητές, στρατιωτικούς, δημόσιους υπαλλήλους, ηλεκτρολόγους, υδραυλικούς, εργάτες, σερβιτόρους, καλλιτέχνες, καφετζήδες, κουρείς, μανάβηδες, φωτογράφους, μηχανικούς, αρχιτέκτονες, βενζινάδες, δικηγόρους, ράφτες, μαρμαράδες, πλανόδιους, οδηγούς, εργοστασιάρχες, μαθητές, εισοδηματίες, συνταξιούχους, επενδυτές, μετανάστες κλη κλη...

Όρες ατέλειωτες μπορώ να μιλάω

για απίθανες ιστορίες και σχέσεις με πολλούς ανθρώπους.

Κι αν θέλετε το μυστικό που κάνει επιτυχημένες επικοινωνίες και σχέσεις, δεν υπάρχει κανόνας. Ένα πηλαίο ενεργειών που οδηγεί σε καλά αποτελέσματα είναι το να είσαι άνθρωπος, να έχεις διάθεση για αξιοποίηση των προσόντων σου και να μετέχεις στη ζωή των άλλων απλοϊκά και ειλικρινά στις χαρές, στις λύπες, στους γάμους, τις κηδείες, τις γιορτές και επιτυχίες τους. Είναι βάση για αποδοχή και αν προσθέσεις εργασία και γνώση αντικειμένου τότε μάλλον μπορείς με λίγο τύχη να πετύχεις στα κατά κόσμο σπουδαία. Τα «μέσα σου» είναι άλλη ιστορία και αν όλα αυτά τα συνδυάσεις με αρχές και αξίες τότε και θα γεμίσεις τσέπη και καρδιά μαζί. Και πάλι δεν είναι τίποτα σταθερό!

Ταξίδεψα και σε πολλές χώρες (πάνω από 50), μετείχα σε πάνω από 500 συνέδρια, έγραφα άρθρα, έκανα ομιλίες, κέρδισα επαίνους.

Την οδό Μάρκρης 94 και ότι είχε μέσα της η έννοια ΔΕΝ την ξέχασα!

Στην οδό Μάρκρης 94, έκανα την πρώτη μου αίτηση Ζωής, στις 3 Νοεμβρίου 1973. Ασφάλισα έναν ηλεκτρολόγο με κατάσταση στην οδό Μεσογείων στον Χολαργό. Στην οδό Μάρκρης 94, ήταν μέρες που δεν είχα να φάω και έφτιαχνα τηγανίτες με λίγο αλεύρι που είχα, που από εκεί πήρα το πτυχίο Νομικής, που ταυτόχρονα δούλευα νυχτερινή βάρδια στο εργοστάσιο Fulgor κάπου κοντά στο Γ' Νεκροταφείο. Εκεί πήρα τα πρώτα χρήματα από προμήθειες.

Εκεί στη μικρή γκαρσονιέρα, στο υπόγειο που πλημμύριζε νερά ονειρεύτηκα τα «ρετιρέ» του μέλλοντός μου. Εκεί έκανα τα πρώτα μου μαζέματα υποψήφιων πελατών από φίλους, συμμαθητές, συγγενείς, φίλους στο στρατό. Εκεί, νύχτα γεμάτος φόβο άκουσα την εκπομπή «ΕΔΩ ΠΟΛΥΤΕΧΝΕΙΟ, ΕΔΩ ΠΟΛΥΤΕΧΝΕΙΟ» και με τα πόδια ξεκίνησα να δω τι γίνεται και μετέπειτα να «ζήσω» από κοντά τρεις μέρες το τι έγινε... Εκεί στην Μάρκρης 94, που μου έδειξε ο φίλος μου ο Ροδόλφος (από το Δεσποτικό Ιωαννίνων) την αγάπη του στα «Χρόνια της Υπομονής» διάβαζα τα πρώτα σημειώματα και φυλλάδια για ασφάλειες ζωής, μικτές, ισοβίτες, απλές... Εκεί «σαν κηληποδό σε ώρα ποδήλου» όπως γράφει ο Οδ. Ελύτης έμπλεξα τα πρώτα μου ε-

ρωτικά σκιρτήματα μετά το στρατιωτικό με τα τραγούδια του Νταλάρα, του Πάριου, του Μητροπάνου, της Βίση, του Μπιθικώτση, του Λοΐζου, του Κοινούση, της Γαλήνη, του Βοσκόπουλου και δεν ξεχώρισα αν ήταν απλώς τραγούδια ή αντίγραφα της ζωής τα λόγια των τραγουδιών «Αγάπη μέσα στην καρδιά», «Αν ήμουν πλούσιος», «Αν μ' αγαπάς φίλα σταυρό», «Ας είμαστε ρεαλιστές», «Ασπρα, κόκκινα, κίτρινα, μπλε», «Αχ χελιδόνι μου», «Βροχή και σήμερα», «Γυάθινος κόσμος», «Εγνατίας 406», «Είπα να φύγω», «Η ζωή μου όλη», «Ιστορία μου», «Κράτα το φιλί», «Λίγο ακόμα», «Τα χρόνια και τα λόγια τα χαμένα», «Με ήλνε Γιώργο», «Μια καλή μέρα», «Ντρίγκι ντρίγκι μάνα μου», «Οδός Αριστοτέλους», «Όλοι θα ζήσουμε», «Πες μου πού πουλάν καρδιές», «Πού θα πάει πού θα βγει», «Το πουκάμισο τα θαλασσί» (ήταν το τραγούδι μου), «Σ' αυτή τη γειτονιά», «Σαν τον Καραγκιόζη», «Συγνώμη που σ' αγάπησα πολύ», «Τι να πούμε τι», «Ακορντεόν», «Άντε να περάσει η μέρα», «Δωσ' μου το χέρι σου», «Ήταν πέντε ήταν έξι»...

Μάρκης 94, ήταν που ήμουνα σ' ένα τόπο που το σπιτάκι μου ζούσε ήρεμα «αγκυροβολημένο μεσ' το ηλιοβασίλεμα» το τέλος της ξεγνοιασιάς μια ζωής στα πρώτα της χρόνια πριν μπει στο πλοίο για τη «μετανάστευση» προς τη σκληρή βιοπάλη, στα πρέπει, στην πρώτη γραμμή της μάχης για επιβίωση... «Το πώς πέρασα τις μέρες και νύχτες μου μετά ένας θεός ξέρει...»

Είχε μάκρος η καριέρα και τα αγαθά της!

Είχε μάκρος ο κατάλογος των ανθρώπων που με βοήθησαν να ζήσω καλά και τους ευχαριστώ. Πέραν των πολλών ευεργετών – δασκάλων μου, ο αποφασιστικός manager μου ήταν η μάνα μου που με τα πολλά γράμματά της πάνω στο θέμα «πώς να κάνω καλό επάγγελμα» με ενέπνευσε και με στήριξε στα πρώτα δύσκολα χρόνια! (Διαβάζοντας σήμερα τα γράμματά της με τα παραδείγματα που μου ανέφερε βρίσκω ότι εκείνα τα χρόνια ήταν manager πολλών αστέρων). Ευτυχώς, κάπου στο 1978 που είχα κερδίσει δύο επιτυχίες σε διαγωνισμό συμμετοχής σε συνέδρια, όταν οι άλλοι δήλωναν συζύγους ή αρραβωνιαστικίες εγώ δήλωσα συμμετοχή δεύτερο άτομο τη μάνα μου, που παρακολούθησε «δικαιωματικά» το συνέδριο, και έτσι "ξεχρέωσα"!

Τους αγαπώ όλους, δεν ξεχνώ, τους εύχομαι υγεία, Χρόνια Πολλά, καλά και καλή συνέχεια στα έργα όλων!

Αναδημοσίευση από το Nextdeal.gr
(Τετάρτη, 29 Οκτωβρίου 2014)



σίγουρα, γρήγορα...απλά!

Η Interasco εξ-ασφάλιση...εγγυάται.

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

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

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

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

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

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



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**
FORMULA ONE™ TEAM



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.