



**ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ**



**Δυνατά με καινοτομίες για ασφαλιστές και ασφαλισμένους**

Σελίδα 2

**ΑΧΑ**



**Σταθερή αξία στη νέα εποχή το μήνυμα στο συνέδριο πωλήσεων**

Σελίδες 6-7

**NN HELLAS**



**Το δίκτυο είναι η ομάδα που πέτυχε το Grexcellent**

Σελίδα 8

**ΜΕ 26 ΕΚΑΤ. ΕΥΡΩ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΟΥΝ ΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ ΤΟ ΤΕΑΕΑΠΑΕ**

# Συμφωνία για την επικουρική σύνταξη

Του **ΛΑΜΠΡΟΥ ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟΥ**

**Λ**ύση δόθηκε για φέτος στις συντάξεις του Επικουρικού Ταμείου (ΤΕΑΕΑΠΑΕ) των εργαζομένων στις ασφαλιστικές εταιρείες μετά τη συμφωνία στην οποία κατέληξαν η διοίκηση του Ταμείου και η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος (ΕΑΕΕ).

Οι δυο πλευρές, παρά το γεγονός ότι ακονίζουν τα ξίφη τους στα δικαστήρια σχετικά με το μέλλον του Ταμείου, εν τούτοις συμφώνησαν για φέτος σε μια συμβιβαστική λύση η οποία προβλέ-

πει ότι μέχρι 31/12/2015 η εργοδοτική πλευρά θα καταβάλει στο ταμείο το 60% του ποσού που προκύπτει, υπολογιζόμενων των εισφορών με το παλιό νομικό καθεστώς (ποσοστό επί της παραγωγής). Με τον τρόπο αυτό οι ασφαλιστικές εταιρείες θα καταβάλουν για το τρέχον έτος περίπου 26 εκατ. ευρώ ως εισφορές στο ΤΕΑΕΑΠΑΕ. Με το ποσό αυτό, σύμφωνα με εκτιμήσεις της διοίκησης του Ταμείου, εξασφαλίζεται ότι δεν πρόκειται -για φέτος τουλάχιστον- να μειωθούν οι συντάξεις που καταβάλλει το ταμείο.

Συνέχεια στη σελίδα 4



**ΓΙΑΤΙ ΟΙ ΤΡΑΠΕΖΕΣ ΕΣΤΙΑΖΟΥΝ ΤΩΡΑ ΣΤΙΣ ΜΕΙΩΣΕΙΣ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ ΣΤΙΣ ΑΓΟΡΕΣ ΤΗΣ Ν.Α ΕΥΡΩΠΗΣ**

Σελίδες 11-12



**ΕΑΕΕ**

**Πάνω οι ασφάλειες ζωής κάτω οι ασφάλειες αυτοκινήτου**

Σελίδα 10

**INTERAMERICAN**



Σε αναδιάρθρωση η διοικητική δομή  
Σελίδα 26

**Ασφάλειες MINETTA**

**Δύο νέα προγράμματα για ταχύπλοα και ιστιοπλοϊκά σκάφη** Σελίδα 28



**Ενθετο Υγεία**

**ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ΖΩΗΣ**  
**Ισόβια Υγεία**

Την ισόβια παροχή νοσοκομειακών καλύψεων σε όλα τα δημόσια και ιδιωτικά νοσηλευτικά ιδρύματα με ιδιαίτερα χαμηλό κόστος συνδυάζει το νέο ασφαλιστικό πρόγραμμα... Σελίδα 16-17



**ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ**

αλλάζουμε / τα δεδομένα



## ΕΘΝΙΚΗ Ασφαλιστική: Πάμε δυνατά με καινοτομίες



Ο κ. Σπύρος  
Μαυρόγαλος



Ο κ. Δημήτρης  
Δημόπουλος



Ο κ. Λεωνίδας  
Φραγκιαδάκης



Ο κ. Θεοφάνης  
Παναγιωτόπουλος



Ο κ. Γιώργος  
Ζαφείρης

**Π**ρωτοποριακές εφαρμογές, υπηρεσίες και προγράμματα για ασφαλιστές και ασφαλισμένους εξήγγειλε από το βήμα του Συνεδρίου Πωλήσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής στο Μέγαρο Μουσικής, ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας κ. Σπύρος Μαυρόγαλος, ενώ ο διευθύνων σύμβουλος της Εθνικής Τράπεζας κ. Λεωνίδας Φραγκιαδάκης έστειλε το δικό του μήνυμα: «Πάμε δυνατά» είπε στους χίλιους και πλέον παρευρισκόμενους.

Όπως ανέφερε ο κ. Μαυρόγαλος, η εταιρεία μέσα στο Μάιο θα βγάλει στον αέρα τον ethnodigo, μια πρωτοποριακή εφαρμογή που θα έχει ο κάθε ασφαλισμένος στο κινητό του ή το τάμπλετ του, με πληροφορίες για τα νέα της εταιρείας, τα συμβόλαιά του κλπ. Επίσης, τόνισε ότι στο άμεσο μέλλον η εταιρεία θα εφαρμόσει προγράμματα pay as you drive στον κλάδο αυτοκινήτου, ενώ παράλληλα μπαίνει σε εφαρμογή τηλεφωνική υπηρεσία μόνο για συνεργάτες. Μία ακόμη καινοτομία από την Εθνική Ασφαλιστική είναι το ηλεκτρονικό underwriting, το οποίο σύντομα θα είναι μία πραγματικότητα. Όπως τόνισε ο κ. Μαυρόγαλος, τα Brands με ισχυρό μέλλον είναι τα brands που έχουν ισχυρό παρόν στον ψηφιακό κόσμο, και ανακοίνωσε τη νέα σελίδα της Εθνικής στο Facebook.

Έτσι η τεχνολογία θα είναι βασικός σύμμαχος της ανέλιξης της Εθνικής Ασφαλιστικής, η οποία θέτει σε εφαρμογή το μηχανογραφικό σύστημα anelixis, το μεγαλύτερο της αγοράς. Κηρύσσοντας την έναρξη του Συνεδρίου ο πρόεδρος της εταιρείας κ. Δημήτρης Δημόπουλος, υπογράμμισε ότι η Εθνική Ασφαλιστική, με ισχυρή κεφαλαιακή επάρκεια και νέα σύγχρονα

προϊόντα, στηριζόμενη στη Εθνική Τράπεζα και τα δίκτυα πωλήσεων, θα εξακολουθεί να πρωταγωνιστεί στην ελληνική ασφαλιστική αγορά από την πρώτη θέση. Από την πλευρά του ο αναπληρωτής διευθύνων σύμβουλος και εκτελεστικό μέλος του Δ.Σ. κ. Θεοφάνης Παναγιωτόπουλος αναφέρθηκε στη στήριξη που παρέχει η εταιρεία στο δίκτυο πωλήσεων και στο θεσμό του Relationship Manager. Στόχος της εταιρείας είναι κάθε R/M να διαχειρίζεται συγκεκριμένο αριθμό Γραφείων και στα καθήκοντά του περιλαμβάνονται ακόμα η συνεχής επικοινωνία με κάθε Γραφείο/ασφαλιστή για την επίλυση τυχόν προβλημάτων εντός της εταιρείας, την παρακολούθηση και ενημέρωση του κάθε ασφαλιστή για την πορεία και εξέλιξη των ζημιών του πελάτη του.

Στο χαιρετισμό του ο διευθύνων σύμβουλος του ομίλου της Εθνικής Τράπεζας Λεωνίδας Φραγκιαδάκης ζήτησε από τους συνεργάτες της Εθνικής Ασφαλιστικής να συνεχίσουν την εξαιρετική προσπάθεια που ήδη κάνουν, γιατί ο αγώνας είναι αγώνας αντοχής, διαβεβαιώνοντας ότι η Εθνική Τράπεζα στηρίζει την εταιρεία. «Στο χώρο που είμαστε παίζουμε συνήθως κλασική μουσική. Εγώ θέλω να παίξετε ροκ όπερα. Πάμε δυνατά!», σημείωσε χαρακτηριστικά ο κ. Φραγκιαδάκης. Επισημαίνεται ότι η Εθνική Ασφαλιστική έχει καλύψει κατά 590% τα απαιτούμενα κεφάλαια με βάση το Solvency I, είχε κέρδη πάνω από 105 εκατ. ευρώ το 2014 και το 2015 αναμένεται να έχει και πάλι τριψήφιο αριθμό κερδών.

Δείτε το σχετικό video από την εκδήλωση της Εθνικής Ασφαλιστικής στο [nextdeal.gr](http://nextdeal.gr)



### Full, το νέο πρόγραμμα υγείας

«**FULL**» θα είναι η ονομασία του νέου προγράμματος υγείας της Εθνικής Ασφαλιστικής, όπως αποκάλυψε κατά τη διάρκεια των εργασιών του συνεδρίου της Εθνικής Ασφαλιστικής, ο γενικός διευθυντής Πωλήσεων κ. Γιώργος Ζαφείρης. Όπως είπε ο κ. Ζαφείρης, το πρόγραμμα μεταξύ άλλων παρέχει ετήσιο όριο κάλυψης 1,5 εκατ. ευρώ, μετά από δυο χρόνια θα καλύπτει συγγενείς και προϋπάρχουσες ασθένειες, ενώ είναι συμπληρωματικό στην κοινωνική ασφάλιση.

**Είμαστε στην  
πρώτη γραμμή...**



... για να μετακινήσετε με σιγουριά  
να είστε καλυμμένοι από κάθε κίνδυνο  
να αναπτύσετε τις επιχειρηματικές σας ιδέες  
να είναι το μέλλον σας εξασφαλισμένο  
να χαίρεστε μια ζωή όλο υγεία  
να νιώθετε... ασφαλείς για να μπορείτε να κάνετε όνειρα.

**ΕΟΝΙΚΗ**  
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

## Θέσεις

### Υγεία: Τι φοβούνται οι ασφαλιστικές

**ΝΕΟΣ ΠΟΝΟΚΕΦΑΛΟΣ** για τις ασφαλιστικές εταιρείες στις ασφαλίσεις υγείας αποτελεί η πολύ κακή οικονομική κατάσταση των ιδιωτικών θεραπευτηρίων λόγω της οικονομικής αδυναμίας του ΕΟΠΥΥ να εξοφλήσει τις οφειλές του προς αυτές. Θυμίζουμε τι έγραφε στο προηγούμενο τεύχος του Nextdeal ο καλός συνάδελφος Χρήστος Κίτσιος: «Οι κλινικές είδαν τους τζίρους τους να αυξάνονται κατά την περσινή χρονιά, η επιβολή όμως claw back και rebate από τον ΕΟΠΥΥ είχε ως αποτέλεσμα να αντιμετωπίσουν πρόβλημα ρευστότητας που "κτύπησε"



Του Λάμπρου  
Καραγεώργου

στη δυνατότητα εξυπηρέτησης των τραπεζικών τους δανείων. Την ίδια ώρα οι ορκωτοί υπογράφοι τους ισολογισμούς σημειώνοντας με θέμα έκφρασης ότι οι βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις των κλινικών ξεπερνούν κατά 174 εκατ. ευρώ το κυκλοφορούν ενεργητικό. Με απλά λόγια σημειώνουν τον κίνδυνο συνέχισης ομαλής λειτουργίας των μεγάλων κλινικών, που αποτελούν και τους βασικούς συνεργάτες των ασφαλιστικών για την παροχή υπηρεσιών υγείας στους ασφαλισμένους τους». Οι ασφαλιστικές εταιρείες λοιπόν φοβούνται ότι οι διοικήσεις των ιδιωτικών θεραπευτηρίων, προκειμένου να μειώσουν ως ένα βαθμό τα οικονομικά βάρη από τη σχέση τους με το Δημόσιο, θα στραφούν προς την ασφαλιστική αγορά και θα αυξήσουν τις χρεώσεις τους προς τις ασφαλιστικές. Ο ασφαλιστικός κλάδος άλλωστε είναι ο μόνος που διαθέτει ρευστότητα αυτή την περίοδο. Επίσης να σημειωθεί η συνεχής αύξηση της παραγωγής του κλάδου υγείας, που συνεπάγεται και αύξηση της ζήτησης των υπηρεσιών υγείας των ιδιωτικών θεραπευτηρίων

Συνέχεια από τη σελ. 1

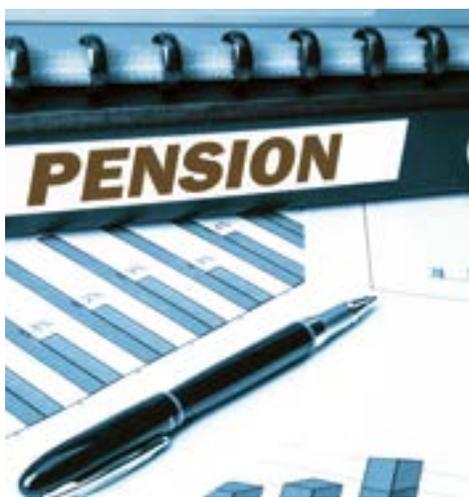
Μάλιστα η συγκεκριμένη συμφωνία θα περάσει και στο καταστατικό του ταμείου, αφενός για φορολογικούς λόγους, για να εκπίπτουν δηλαδή οι εισφορές από το φόρο, αφετέρου για λόγους ισονομίας, καθώς με τον τρόπο αυτό θα υποχρεωθούν να καταβάλλουν εισφορές και όσες εταιρείες δεν είναι μέλη της ΕΑ-ΕΕ.

Παρά το ότι υπήρξε συμφωνία για φέτος, οι διαφορές μεταξύ εργοδοσίας και συνδικαλιστικών οργανώσεων (Ομοσπονδία Ασφαλιστικών Συλλόγων Ελλάδος-ΟΑΣΕ) εξακολουθούν να υφίστανται, σχετικά με το μέλλον του Ταμείου. Μάλιστα πριν από λίγες ημέρες, στις 8 Μαΐου, οι δύο πλευρές βρέθηκαν αντιμετώπιες στην ολομέλεια του Συμβουλίου της Επικρατείας, όπου η ΟΑΣΕ έχει προσφύγει για την κατάργηση της διάταξης του νόμου 4254/2014, η οποία καθήγησε από 1/1/2015 το άρθρο του Καταστατικού του Επικουρικού Ταμείου μας (ΤΕΑ-ΕΑΠΑΕ), με το οποίο προσδιορίζονταν οι εργοδοτικές εισφορές των ασφαλιστικών εταιρειών. Η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος (ΕΑΕΕ) έκανε παρέμβαση στο ΣτΕ υπέρ του νόμου. Τελικά η υπόθεση πήρε αναβολή για τον Οκτώβριο.

Επισημαίνεται ότι η ΕΑΕΕ θεωρεί ότι «προκειμένου να υπάρχει ένα Ταμείο για τους εργαζόμενους στον ασφαλιστικό κλάδο το οποίο να λειτουργεί με τρόπο σύγχρονο, τεχνολογικό, πλήρως ανταποκρινόμενο στις προσδοκίες των δικαιούχων του, θεωρεί ως αναγκαίες τις ακόλουθες ενέργειες:

**α)** Αναθεώρηση της ρύθμισης του Καταστατικού σχετικά με

## Συμφωνία για την επικουρική σύνταξη



τη σύνθεση του Δ.Σ. του Ταμείου, έτσι ώστε να εξασφαλίζεται η ισορροπημένη συμμετοχή εργοδοτών και εργαζομένων σ' αυτό.

**β)** Το Ταμείο, το οποίο λειτουργεί σύμφωνα με το κεφαλαιοποικτικό σύστημα, πρέπει να ενεργοποιήσει τους προβλεπόμενους από το Καταστατικό ατομικούς λογαριασμούς, στους οποίους πρέπει να κατατίθεται και να συσσωρεύεται η εκάστοτε καταβαλλόμενη εισφορά εργοδότη και εργαζόμενου, ρητώς καθορισμένες αμφοτέρως (σύστημα καθορισμένων εισφορών).

**γ)** Για λόγους ορθότερης λειτουργίας των ατομικών λογαριασμών, πρέπει να γίνει εκκαθάριση της υπάρχουσας περιουσίας του Ταμείου και κατανομή αυτής στους δικαιούχους του.

**δ)** Η λειτουργία των ατομικών λογαριασμών δεν αποκλείει τη διατήρηση προβλέψεων προνοιακού χαρακτήρα για τις περιπτώσεις χρειάς ή ανικανότητας. Οι προβλέψεις αυτές θα είναι περιορισμένες και δεν θα ανατρέπουν τη φύση του Ταμείου ως κεφαλαιοποικτικού, με καθορισμένες εισφορές.

Για ένα Ταμείο που θα λειτουργεί με τους προαναφερόμενους όρους, η εργοδοτική εισφορά μπορεί να διαμορφωθεί σε ποσοστό εμφανώς υψηλότερο του ισχύοντος στα λοιπά Ταμεία επικουρικής ασφάλισης, με μέγιστο όριο το 6% επί της μισθοδοσίας των εργαζομένων. Σε κάθε άλλη περίπτωση η εργοδοτική εισφορά δεν φαίνεται να μπορεί να υπερβεί το 3% επί της μισθοδοσίας».

Από την άλλη πλευρά οι εργαζόμενοι (ΟΑΣΕ) αυτό που θεωρούν πρωτεύον είναι να διατηρηθεί το υφιστάμενο επίπεδο παροχών..

## Η MetLife τιμά και βραβεύει τους κορυφαίους

**ΣΕ ΜΙΑ ΛΑΜΠΕΡΗ** βραδιά με κεντρικό μήνυμα «Helping People Pursue More from Life» πραγματοποιήθηκε η ετήσια τελετή απονομής βραβείων της MetLife, όπου βραβεύθηκαν και φέτος οι κορυφαίοι του επαγγέλματος. Την ξεχωριστή αυτή βραδιά τίμησαν με την παρουσία τους ο κ. Eric Clurfain, επικεφαλής της περιφέρειας Ανατολικής και Νότιας Ευρώπης της MetLife, όπως και οι κ.κ. Δημήτρης Μαζαράκης, αντιπρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της MetLife στην Ελλάδα και Γιώργος Ζερβουδάκης, επικεφαλής Face to Face Distribution Ελλάδος, στελέχη και συνεργάτες της εταιρείας από ολόκληρη την Ελλάδα, καθώς και εκπρόσωποι του ασφαλιστικού Τύπου. Οι οικοδεσπότες στις ομιλίες τους αναφέρθηκαν στο ευρύτερο κλίμα της σύγχρονης ασφαλιστικής αγοράς, δίνοντας έμφαση στη σταθερή δυναμική ανάπτυξης της εταιρείας.

## Eurolife ERB Ασφαλιστική: Εκπαιδεύει τα στελέχη της

Την έναρξη του τετάρτου ετήσιου εκπαιδευτικού προγράμματος στελεχών μονάδων πωλήσεως, με τίτλο «Advanced Program in Management for Insurance Executives 2015», γνωστοποιεί η Eurolife ERB Ασφαλιστική, πιστή στη θέση της ότι η συνεχής εκπαίδευση των συνεργατών της αποτελεί αναπόσπαστο τμήμα της στρατηγικής της επιλογής για ποιότητα σε όλα τα επίπεδα.

Προηγήθηκαν άλλοι τρεις παρόμοιοι κύκλοι τα τρία προηγούμενα χρόνια, κατά τους οποίους επιμορφώθηκαν εκατοντάδες στελέχη- συνεργάτες της Eurolife ERB Ασφαλιστικής, σε ένα εκπαιδευτικό πρόγραμμα που έχει λάβει, τόσο από το ενδιαφέρον σε αιτήσεις συμμετοχών, όσο κι από την αξιολόγησή του, καθολική αναγνώριση από τους συνεργάτες της εταιρείας. "Πολύτιμος συμπαραστάτης μας και φέτος, όπως και κατά τους προηγούμενους επιμορφωτικούς κύκλους, είναι το Τμήμα Διοίκησης Επιχειρήσεων του Πανεπιστημίου Πειραιώς, το οποίο συνεισφέρει με εισηγυγές, αναγνωρισμένου κύρους καθηγητές του μεταπτυχιακού προγράμματος του," σημειώνει η εταιρεία. "Η πρωτοβουλία μας για τις επιμορφωτικές ημερίδες, υπό τον τίτλο Advanced Program in Management for Insurance Executives, έχει κερδίσει την εμπιστοσύνη των συνεργατών μας, αποδεικνύει γι' αυτούς συγκριτικό πλεονέκτημα στην κα-



Ο κ. Νίκος Δελένδρας

θημερινή επαγγελματική τους προσπάθεια και, συνεπώς, δημιουργεί την υποχρέωση σε μια εταιρεία όπως η Eurolife ERB Ασφαλιστική, να συνεχίσει και φέτος αυτό το πρόγραμμα", τόνισε ο γενικός διευθυντής πωλήσεων και εκπαίδευσης κ. Νίκος Δελένδρας. "Για τον όμιλό μας, ο καταρτισμένος και ενήμερος συνεργάτης αποτελεί υψηλή προτεραιότητα", πρόσθεσε ο κ. Δελένδρας. Το βασικό

πρόγραμμα, το οποίο θα παρακολουθήσουν περίπου 30 συμμετέχοντες, αποτελείται φέτος από 5 ενότητες συνολικής διάρκειας 40 ωρών.

### Τι καλύπτει το βασικό πρόγραμμα

- Ηγεσία και Οργανωσιακή Συμπεριφορά – Επίκουρος καθηγητής Φιλίππος Νταλιάνης
- Στρατηγικό Management και Πληροφοριακά Συστήματα – Καθηγητής Νικόλαος Γεωργόπουλος-Πρύτανης Πανεπιστημίου Πειραιώς
- Μάρκετινγκ και Συμπεριφορά Καταναλωτή – Επίκουρος καθηγητής Μάρκος Τσόγκας- επιστημονικός υπεύθυνος Προγράμματος εξ Αποστάσεως Εκπαίδευσης στη Διοίκηση Επιχειρήσεων Υπηρεσιών
- Τεχνικές Ανάλυσης Ενδοεπιχειρησιακών Δεδομένων για τη Λήψη Αποφάσεων (Business Analytics) – Λέκτορας Σωτήρης Μπερσίμης
- Κατάρτιση και αξιολόγηση επιχειρηματικών σχεδίων (Business Plans) – Καθηγητής Δημήτριος Γεωργακέλλης - διευθυντής Μεταπτυχιακού Προγράμματος Executive MBA

Πέραν του βασικού προγράμματος, στα σχέδια της εταιρείας είναι –σε συνεργασία με το Πανεπιστήμιο– η διοργάνωση και ανοικτών επιμορφωτικών Ημερίδων για το σύνολο των συνεργατών της εταιρείας. Και σε αυτές τις ημερίδες, εισηγυγές θα είναι καθηγητές του Πανεπιστημίου Πειραιώς.

# Nextdeal

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

**ΙΔΙΟΚΤΗΤΗΣ:**  
ΔΙΣΤΡΑΤΟ – ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΣΠΥΡΟΥ ΕΠΕ  
e-mail: info@spiroueditors.gr

**ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΣΥΝΤΑΞΗΣ:** Λάμπρος Καραγεώργος  
Συντάσσεται από συντακτική ομάδα

**ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΕΣ, ΦΩΤΟΡΕΠΟΡΤΑΖ VIDEO:**  
Κωστής Ε. Σπύρου

**ΣΚΙΤΣΟ:** Ελίδα Σπύρου

**ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟ:** Κώστας Παπαντωνόπουλος

**ΣΥΝΔΡΟΜΕΣ:** Γεωργία Καλαϊτσή

**ΥΠΕΥΘ. ΔΙΑΦΗΜΙΣΗΣ:** Γεωργία Καλαϊτσή

**ΔΙΟΡΘΩΣΗ:** Ορέστης Σκινάς

**ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΟ:** Γιάννης Γ. Μπουκουβάλας

**ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ:** Γιάννης Γ. Μπουκουβάλας

**ΕΚΤΥΠΩΣΗ:** IRIS AEBE

**ΔΙΑΝΟΜΗ:** ΑΡΓΟΣ Α.Ε.

**ΤΙΜΗ ΦΥΛΑΚΟΥ:** 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.

**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](http://www.generali.gr)



Ο κ Ερρίκος Μοάτσος

Ετήσιο συνέδριο πωλήσεων AXA

# Σταθερή αξία στη νέα εποχή



Οι κκ Ernesto Di Giorgio, Τ. Παυλίδης, Β. Πικέας



1



Ο κ. Νίκος Σακελλαρίου



Οι κ κ Ε. Μοάτσος, Π. Παυλίδης, Ε. Σπύρου



2



Ο κ Ernesto Di Giorgio

«Σταθερή αξία στη νέα εποχή», ήταν το κεντρικό μήνυμα προς τους 225 συνέδρους που συμμετείχαν στο ετήσιο συνέδριο πωλήσεων της AXA και τις Βραβεύσεις των καλύτερων αποκλειστικών συνεργατών της. Ο διακοσμημένος χώρος του συνεδρίου θύμιζε τους οικογενειακούς δεσμούς που υπάρχουν ανάμεσα στους ανθρώπους της εταιρείας, δίνοντας παράλληλα ένα ισχυρό αποτύπωμα της ψηφιακής εποχής στην οποία η AXA επενδύει για την ενίσχυση των δικτύων της και την ανάπτυξη των εργασιών της.

Συντονιστής του συνεδρίου ήταν ο ηθοποιός Κωνσταντίνος Πασσάς, ο οποίος στην αρχή επεφύλαξε ειδική είσοδο στους πέντε κορυφαίους ασφαλιστές για τη χρονιά που πέρασε, κ. Τάσο Παυλίδη (1ο Επόπτη σε νέα παραγωγή ασφαλειών ζωής), κ. Σταύρο Κόσσου (1ο συντονιστή σε νέα παραγωγή ασφαλειών ζωής), κ. Βασίλη Πικέα (1ο βοηθό συντονιστή σε νέα παραγωγή ασφαλειών ζωής) και κα Ειρήνη Κατσουνάκη (1η σύμβουλο ασφαλίσεων κατά ζημιών). «Ανήκουμε σε μια παγκόσμια οικογένεια που απαρτίζεται από 157.000 μέλη που εξυπηρετούν 103 εκατομμύρια πελάτες και για 6η συνεχή χρονιά είμαστε η 1η Παγκόσμια ασφαλιστική επωνυμία. Όσοι βρισκόμαστε εδώ αποτελούμε κομμάτι αυτής της οικογένειας και αναπτυσσόμαστε βασιζόμενοι στην αποστολή μας να προστατεύουμε τους ανθρώπους που μας εμπιστεύονται ώστε να ζουν με περισσότερη ηρεμία. Όραμά μας είναι να κερδίσουμε την προτίμησή τους και η μέχρι στιγμής στρατηγική μας έχει αποδείξει ότι το πετυχαίνουμε καθημερινά, χάρη στη συνεχώς αυξανόμενη ικανοποίηση των συνεργατών μας και στην ιδιαίτερα υψηλή δέσμευση του ανθρώπινου δυναμικού μας. Σε ένα περιβάλλον γεμάτο προκλήσεις, καταφέραμε μαζί να φέρουμε εξαιρετικά αποτελέσματα για την εταιρεία μας», τόνισε ο διευθύνων σύμβουλος κ. Ερρίκος Μοάτσος. «Για να συνεχίσουμε, όμως, στην ίδια πορεία, πρέπει ο καθένας από εμάς να χτίζει σχέσεις αξιοπιστίας και εμπιστοσύνης και να αξιοποιεί τα νέα δεδομένα προς αυτή την κατεύθυνση και στην AXA έχουμε στη διάθεσή μας πολύ σημαντικά ψηφιακά εργαλεία, ανταγωνιστικά και καινοτόμα προϊόντα που κάνουν την καθημερινή μας προσπάθεια ακόμα πιο αποδοτική», πρόσθεσε ο κ. Μοάτσος. Ο διευθυντής Δικτύων Διανομής, κ. Νίκος Σακελλαρίου, τόνισε μεταξύ άλλων ότι «το αποκλειστικό δίκτυο αποτελεί βασικό πυλώνα για την ανάπτυξή μας», ενώ ο διευθυντής του Αποκλειστικού Δικτύου κ. Ernesto Di Giorgio αναφέρθηκε στις σταθερές αξίες που πηγάζουν μέσα από τη δραστηριότητα του ασφαλιστικού συμβούλου και αφορούν στην αυτοπεποίθηση, τη φιλοδοξία,



Οι κ κ  
Ε. Μοάτσος,  
Π. Παυλίδης,  
Τ. Παυλίδης

την οργάνωση και την δύναμη της ομάδας. Ο κ. Ernesto Di Giorgio υπερτόνισε το γεγονός ότι «όλοι μαζί είμαστε μια μεγάλη ομάδα» και έκλεισε την ομιλία του με αναφορά στον ετήσιο στόχο του αποκλειστικού δικτύου και στα νέα γραφεία πωλήσεων. Μετά το τέλος της παρουσίασης, ο κ. Di Giorgio κάλεσε στο βήμα τους κ.κ. Πικέα και Παυλίδη και μαζί παρουσίασαν ένα τηλεοπτικό κλιπ, στο οποίο συμμετείχαν ενεργά με ψηφοφορία όλοι οι συμμετέχοντες. Στη διάρκεια του παιχνιδιού παρουσιάστηκαν και συζητήθηκαν μία σειρά από ενδιαφέροντα ζητήματα, όπως η βέλτιστη αξιοποίηση της ψηφιακής εποχής για την ενδυνάμωση των σχέσεων μεταξύ εταιρείας και αποκλειστικού δικτύου και η ανάπτυξη εργασιών και τα κύρια συστατικά που διέπουν έναν επιτυχημένο ασφαλιστικό σύμβουλο και μια αποτελεσματική ομάδα στη σημερινή

εποχή. Η σημαντικότερη έκπληξη του συνεδρίου ήρθε λίγο πριν την ολοκλήρωσή του, όταν ο κ. Πάρις Παυλίδης (πρώην πρόεδρος της εταιρείας και πατέρας του κ. Τάσου Παυλίδη, 1ου επίσημου Ασφαλιστή Ζωής για το 2014) ήρθε στην αίθουσα και χαιρέτισε από πλευράς του όλους τους συμμετέχοντες, αναφέροντας πόσο σημαντική είναι η βαθιά σύνδεση όλων με την εταιρεία και η καθημερινή προσπάθεια να τη φέρνουν συνεχώς πιο ψηλά. Το συνέδριο έκλεισε ο κ. Μοάτσος τονίζοντας ότι «ανήκουμε στη μεγαλύτερη ασφαλιστική επωνυμία παγκοσμίως, η οποία καθημερινά ενισχύει τα ψηφιακά της εργαλεία για να ανταποκριθεί στις νέες απαιτήσεις των πελατών και να τους προστατεύει με ολοκληρωμένο τρόπο με τη βοήθεια των αποκλειστικών συνεργατών και των εργαζομένων της».

## Οι πρώτοι των πρώτων

### ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ

#### ΚΑΤΣΟΥΝΑΚΗ ΕΙΡΗΝΗ (φωτ. 6)

1ος Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε Παραγωγή Ασφαλίσεων κατά Ζημιών  
Διπλά Αδαμάντινος Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλίσεων κατά Ζημιών  
Χρυσός Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλίσεων Ζωής

#### ΠΑΤΡΙΚΙΟΣ ΓΡΗΓΟΡΙΟΣ – ΓΕΩΡΓΙΟΣ (φωτ. 5)

1ος Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε Νέα Παραγωγή Ζωής  
Διπλά Αδαμάντινος Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλίσεων Ζωής  
1ος Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε Χαρτοφυλάκιο Ζωής

### Β. ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ

#### ΠΙΚΕΑΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ (φωτ. 4)

1ος Βοηθός Συντονιστή σε Νέα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής  
Αδαμάντινος Βοηθός Συντονιστή Ασφαλίσεων Ζωής  
Αργυρός Βοηθός Συντονιστή Ασφαλίσεων Κατά Ζημιών

### ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ

#### ΚΟΣΣΟΥ ΣΤΑΥΡΟΣ (φωτ. 3)

1ος Συντονιστής σε Νέα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής  
Αδαμάντινος Συντονιστής Ασφαλίσεων Ζωής  
Αργυρός Συντονιστής Ασφαλίσεων Κατά Ζημιών

### ΕΠΟΠΤΗΣ

#### ΠΑΥΛΙΔΗΣ ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ (φωτ. 2)

1ος Επόπτης σε Νέα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής  
Αδαμάντινος Επόπτης Ασφαλίσεων Ζωής  
Αργυρός Επόπτης Ασφαλίσεων Κατά Ζημιών

## ΑΔΑΜΑΝΤΙΝΕΣ ΔΙΑΚΡΙΞΕΙΣ

### ΒΕΗΣ ΑΠΟΣΤΟΛΟΣ

Αδαμάντινος Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλίσεων κατά Ζημιών

### ΛΟΥΚΑΝΙΚΑΣ ΙΩΑΝΝΗΣ (φωτ. 11)

Αδαμάντινος Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλίσεων κατά Ζημιών

### ΤΕΛΙΔΗΣ ΠΕΡΙΚΛΗΣ

Αδαμάντινος Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλίσεων Ζωής

### ΖΑΜΑΝΗ ΚΥΡΙΑΚΗ

Αδαμάντινος Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλίσεων Ζωής  
Διατηρησιμότητα Παραγωγής Έτους 2013 Ασφαλίσεων Ζωής

### ΜΠΑΤΣΙΟΣ ΑΧΙΛΛΕΑΣ (φωτ. 12)

Αδαμάντινος Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλίσεων Ζωής  
Διατηρησιμότητα Παραγωγής Έτους 2013 Ασφαλίσεων Ζωής

### ΠΑΠΑΝΑΣΤΑΣΙΟΥ ΓΕΩΡΓΙΟΣ

Αδαμάντινος Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλίσεων Ζωής  
Υψηλή Διατηρησιμότητα Παραγωγής Έτους 2013 Ασφαλίσεων Ζωής

### ΒΙΤΑΛΗΣ ΛΕΩΝΙΔΑΣ

Αδαμάντινος Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλίσεων Ζωής  
Αργυρός Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλίσεων κατά Ζημιών

3ος Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε Χαρτοφυλάκιο Ζωής

3ος Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε Διατηρησιμότητα Χαρτοφυλακίου Ζωή 2013

Υψηλή Διατηρησιμότητα Παραγωγής Έτους 2013 Ασφαλίσεων Ζωής

Αδαμάντινος Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλίσεων Ζωής

Χρυσός Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλίσεων κατά Ζημιών

3ος Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε Χαρτοφυλάκιο Ζωής

Υψηλή Διατηρησιμότητα Παραγωγής Έτους 2013 Ασφαλίσεων Ζωής

Αδαμάντινος Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλίσεων Ζωής

Χρυσός Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλίσεων κατά Ζημιών

Αργυρός Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλίσεων κατά Ζημιών

Διπλά Αδαμάντινος Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλίσεων Ζωής

Υψηλή Διατηρησιμότητα Παραγωγής Έτους 2013 Ασφαλίσεων Ζωής

Αδαμάντινος Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλίσεων Ζωής

Χρυσός Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλίσεων κατά Ζημιών

Αργυρός Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλίσεων κατά Ζημιών

Υψηλή Διατηρησιμότητα Παραγωγής Έτους 2013 Ασφαλίσεων Ζωής

Αδαμάντινος Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλίσεων Ζωής

Χρυσός Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλίσεων κατά Ζημιών

Αργυρός Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλίσεων κατά Ζημιών

Υψηλή Διατηρησιμότητα Παραγωγής Έτους 2013 Ασφαλίσεων Ζωής

Αδαμάντινος Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλίσεων Ζωής

Χρυσός Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλίσεων κατά Ζημιών

Αργυρός Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλίσεων κατά Ζημιών

Υψηλή Διατηρησιμότητα Παραγωγής Έτους 2013 Ασφαλίσεων Ζωής

Αδαμάντινος Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλίσεων Ζωής

Χρυσός Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλίσεων κατά Ζημιών

Αργυρός Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλίσεων κατά Ζημιών

Υψηλή Διατηρησιμότητα Παραγωγής Έτους 2013 Ασφαλίσεων Ζωής

Αδαμάντινος Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλίσεων Ζωής

Χρυσός Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλίσεων κατά Ζημιών

Αργυρός Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλίσεων κατά Ζημιών

Υψηλή Διατηρησιμότητα Παραγωγής Έτους 2013 Ασφαλίσεων Ζωής

Αδαμάντινος Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλίσεων Ζωής

Χρυσός Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλίσεων κατά Ζημιών

Αργυρός Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλίσεων κατά Ζημιών

Υψηλή Διατηρησιμότητα Παραγωγής Έτους 2013 Ασφαλίσεων Ζωής

Αδαμάντινος Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλίσεων Ζωής

Χρυσός Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλίσεων κατά Ζημιών

Αργυρός Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλίσεων κατά Ζημιών

Υψηλή Διατηρησιμότητα Παραγωγής Έτους 2013 Ασφαλίσεων Ζωής

Αδαμάντινος Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλίσεων Ζωής

Χρυσός Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλίσεων κατά Ζημιών

Αργυρός Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλίσεων κατά Ζημιών

Υψηλή Διατηρησιμότητα Παραγωγής Έτους 2013 Ασφαλίσεων Ζωής

Αδαμάντινος Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλίσεων Ζωής

Χρυσός Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλίσεων κατά Ζημιών

Αργυρός Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλίσεων κατά Ζημιών

Υψηλή Διατηρησιμότητα Παραγωγής Έτους 2013 Ασφαλίσεων Ζωής

### ΧΡΙΣΤΟΠΟΥΛΟΥ ΦΩΤΕΙΝΗ

Αργυρός Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλίσεων Ζωής

### ΑΓΓΕΛΟΠΟΥΛΟΥ ΒΑΣΙΛΙΚΗ

Αργυρός Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλίσεων Ζωής

Υψηλή Διατηρησιμότητα Παραγωγής Έτους 2013 Ασφαλίσεων Ζωής

### ΚΑΡΑΜΠΙΝΑ ΑΡΕΤΗ

Αργυρός Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλίσεων Ζωής

Υψηλή Διατηρησιμότητα Παραγωγής Έτους 2013 Ασφαλίσεων Ζωής

### ΜΠΟΥΛΟΥΓΟΥΡΗ ΜΑΡΙΑ

Αργυρός Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλίσεων Ζωής

Υψηλή Διατηρησιμότητα Παραγωγής Έτους 2013 Ασφαλίσεων Ζωής

### ΟΙΚΟΝΟΜΟΥ ΓΕΩΡΓΙΟΣ

Αργυρός Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλίσεων Ζωής

Υψηλή Διατηρησιμότητα Παραγωγής Έτους 2013 Ασφαλίσεων Ζωής

### ΜΑΡΟΥΛΑ ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ

Αργυρός Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλίσεων Ζωής

Διατηρησιμότητα Παραγωγής Έτους 2013 Ασφαλίσεων Ζωής

### ΞΕΝΟΣ ΚΥΡΙΑΚΟΣ

Αργυρός Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλίσεων Ζωής

Διατηρησιμότητα Παραγωγής Έτους 2013 Ασφαλίσεων Ζωής

### ΣΤΑΒΑΚΟΠΟΥΛΟΥ ΛΑΙΚΗ

Αργυρός Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλίσεων Ζωής

Διατηρησιμότητα Παραγωγής Έτους 2013 Ασφαλίσεων Ζωής

### ΑΝΔΡΙΟΠΟΥΛΟΥ ΘΑΛΕΙΑ

Αργυρός Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλίσεων Ζωής

Αργυρός Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλίσεων κατά Ζημιών

### ΠΑΥΛΟΥ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ

Αργυρός Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλίσεων Ζωής

Αργυρός Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλίσεων κατά Ζημιών

### ΠΟΛΥΧΡΟΝΙΑΔΗΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ

Αργυρός Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλίσεων Ζωής

Αργυρός Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλίσεων κατά Ζημιών

### ΓΕΡΑΚΙΔΗΣ ΕΛΕΥΘΕΡΙΟΣ

Αργυρός Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλίσεων Ζωής

Αργυρός Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλίσεων κατά Ζημιών

Διατηρησιμότητα Παραγωγής Έτους 2013 Ασφαλίσεων Ζωής

### ΝΤΙΤΟΥΡΑΣ ΑΝΤΩΝΙΟΣ

Αργυρός Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλίσεων Ζωής

Αργυρός Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ασφαλίσεων κατά Ζημιών

Υψηλή Διατηρησιμότητα Παραγωγής Έτους 2013 Ασφαλίσεων Ζωής

### Β. ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ

#### ΧΡΙΣΤΟΔΟΥΛΟΥ ΣΩΤΗΡΗΣ (φωτ. 9)

2ος Βοηθός Συντονιστή σε Χαρτοφυλάκιο Ασφαλίσεων Ζωής

#### ΑΛΜΠΑΝΙΔΟΥ ΔΕΣΠΟΙΝΑ (φωτ. 16)

3ος Βοηθός Συντονιστή σε Χαρτοφυλάκιο Ασφαλίσεων Ζωής

#### ΚΑΤΣΟΥΝΑΚΗ ΣΤΕΛΛΑ (φωτ. 10)

Αργυρός Βοηθός Συντονιστή Ασφαλίσεων Κατά Ζημιών

#### ΛΟΥΚΑΝΙΚΑΣ ΙΩΑΝΝΗΣ

Αργυρός Βοηθός Συντονιστή Ασφαλίσεων Κατά Ζημιών

Αργυρός Βοηθός Συντονιστή Ασφαλίσεων Κατά Ζημιών

#### ΦΙΛΙΠΠΟΥ ΑΠΟΣΤΟΛΟΣ

Αργυρός Βοηθός Συντονιστή Ασφαλίσεων Κατά Ζημιών

#### ΜΑΓΓΙΝΑΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ (φωτ. 14)

Αργυρός Βοηθός Συντονιστή Ασφαλίσεων Ζωής

### Β. ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ

#### ΜΑΝΟΥΧ ΜΟΥΣΗΣ (φωτ. 8)

1ος Συντονιστής σε Χαρτοφυλάκιο Ασφαλίσεων Ζωής

Αργυρός Βοηθός Συντονιστή Ασφαλίσεων Ζωής

Αργυρός Βοηθός Συντονιστή Ασφαλίσεων Ζωής

Αργυρός Βοηθός Συντονιστή Ασφαλίσεων Ζωής

Αργυρός Βοηθός Συντονιστή Ασφαλίσεων Ζωής

Αργυρός Βοηθός Συντονιστή Ασφαλίσεων Ζωής

Αργυρός Βοηθός Συντονιστή Ασφαλίσεων Ζωής

Αργυρός Βοηθός Συντονιστή Ασφαλίσεων Ζωής

Αργυρός Βοηθός Συντονιστή Ασφαλίσεων Ζωής

Αργυρός Βοηθός Συντονιστή Ασφαλίσεων Ζωής

Αργυρός Βοηθός Συντονιστή Ασφαλίσεων Ζωής

Αργυρός Βοηθός Συντονιστή Ασφαλίσεων Ζωής

Αργυρός Βοηθός Συντονιστή Ασφαλίσεων Ζωής

Αργυρός Βοηθός Συντονιστή Ασφαλίσεων Ζωής

Αργυρός Βοηθός Συντονιστή Ασφαλίσεων Ζωής

Αργυρός Βοηθός Συντονιστή Ασφαλίσεων Ζωής

Αργυρός Βοηθός Συντονιστή Ασφαλίσεων Ζωής

Αργυρός Βοηθός Συντονιστή Ασφαλίσεων Ζωής

Αργυρός Βοηθός Συντονιστή Ασφαλίσεων Ζωής

Αργυρός Βοηθός Συντονιστή Ασφαλίσεων Ζωής

Αργυρός Βοηθός Συντονιστή Ασφαλίσεων Ζωής

Αργυρός Βοηθός Συντονιστή Ασφαλίσεων Ζωής

Αργυρός Βοηθός Συντονιστή Ασφαλίσεων Ζωής

Αργυρός Βοηθός Συντονιστή Ασφαλίσεων Ζωής

Αργυρός Βοηθός Συντονιστή Ασφαλίσεων Ζωής

Αργυρός Βοηθός Συντονιστή Ασφαλίσεων Ζωής

Αργυρός Βοηθός Συντονιστή Ασφαλίσεων Ζωής

Αργυρός Βοηθός Συντονιστή Ασφαλίσεων Ζωής

Αργυρός Βοηθός Συντονιστή Ασφαλίσεων Ζωής

Αργυρός Βοηθός Συντονιστή Ασφαλίσεων Ζωής

Αργυρός Βοηθός Συντονιστή Ασφαλίσεων Ζωής

Αργυρός Βοηθός Συντονιστή Ασφαλίσεων Ζωής

Αργυρός Βοηθός Συντονιστή Ασφαλίσεων Ζωής

Αργυρός Βοηθός Συντονιστή Ασφαλίσεων Ζωής

Αργυρός Βοηθός Συντονιστή Ασφαλίσεων Ζωής

Αργυρός Βοηθός Συντονιστή Ασφαλίσεων Ζωής

Αργυρός Βοηθός Συντονιστή Ασφαλίσεων Ζωής

Αργυρός Βοηθός Συντονιστή Ασφαλίσεων Ζωής

Αργυρός Βοηθός Συντονιστή Ασφαλίσεων Ζωής

Αργυρός Βοηθός Συντονιστή Ασφαλίσεων Ζωής

Αργυρός Βοηθός Συντονιστή Ασφαλίσεων Ζωής

Αργυρός Βοηθός Συντονιστή Ασφαλίσεων Ζωής

Αργυρός Βοηθός Συντονιστή Ασφαλίσεων Ζωής



Σοφία Ρατσιάτου στην «Ωρα Ασφάλισης»

## Ο ασφαλιστής κάνει ένα μοναδικό επάγγελμα

Νέα επενδυτικά και ασφαλιστικά προϊόντα και φιλόδοξους στόχους για τη νέα παραγωγή έχει στα σκαριά η NN Hellas, όπως αποκάλυψε στην εκπομπή «Ωρα Ασφάλισης» που προβλήθηκε την Πέμπτη 7 Μαΐου από το Extra Channel η διευθύντρια Πωλήσεων της εταιρείας Σοφία Ρατσιάτου. Σε μία εφ' όλης της ύλης συζήτηση, η κα Ρατσιάτου αναφέρθηκε στην ιστορία της NN Hellas στη χώρα μας, αποκάλυψε γιατί οι Ολλανδοί μιλιώντας για την NN Ελλάδος κάνουν λόγο για Grexcellent, αντί για Grexit, καθώς η νέα παραγωγή της εταιρείας ξεπέρασε τα 50 εκατ. ευρώ

και ανακοίνωσε τη δημιουργία ενός νέου επενδυτικού προϊόντος εγγυημένου κεφαλαίου που θα κυκλοφορήσει σύντομα η NN Hellas. Παράλληλα η κα Ρατσιάτου εξέφρασε την πίστη της στο σημαντικό ρόλο του ασφαλιστικού διαμεσοσηθιτή και αποκάλυψε, σε μία βαθιά ανθρώπινη στιγμή, ότι θα ήθελε και τα παιδιά της να γίνουν ασφαλιστές. Ήταν μία εκπομπή που εξελίχθηκε ως «αφιέρωση» στον Έλληνα ασφαλιστή, για τον οποίο, όπως είπε η κα Ρατσιάτου, κάνει ένα μοναδικό επάγγελμα και θα παίζει πάντα τον πρώτο ρόλο στην ασφάλιση των πολιτών.

Ετήσιο συνέδριο στελεχών πωλήσεων NN Hellas

# Luis Miguel Gomez: Το δίκτυο είναι η ομάδα που πέτυχε το Grexcellent

**Μ**ε μεγάλη επιτυχία πραγματοποιήθηκε το ετήσιο συνέδριο στελεχών πωλήσεων της NN Hellas, όπου βραβεύτηκαν οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι που ξεχώρισαν για την απόδοσή τους την περασμένη χρονιά. Όπως τονίζεται, το φετινό συνέδριο ήταν ιδιαίτερος ξεχωριστό, αφού πρώτο το Δίκτυο Πωλήσεων καλωσόρισε τη νέα επωνυμία NN Hellas, που ήρθε να διαδεχθεί την ονομασία ING Ελλάδος. Μία νέα εποχή ξεκινάει για την εταιρεία ως NN Hellas, με ίδιο όραμα, αλλά με νέα, σύγχρονη διάθεση και «καθαρή γραφή». «Το όραμά μας στη NN Hellas παραμένει ξεκάθαρο: να προσφέρουμε στον πελάτη την καλύτερη δυνατή εμπειρία, με γνώμονα πάντα τις επιχειρηματικές αλλά ανθρώπινες αξίες μας: να νοιαζόμαστε, να είμαστε ξεκάθαροι, να δεσμευόμαστε. Αξίες στις οποίες βασίζονται 35 χρόνια τώρα οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι της NN Hellas και χάρη στις οποίες πετυχαίνουν να χτίζουν σχέσεις εμπιστο-



σύνης με τους πελάτες τους και να διακρίνονται». Ο διευθύνων σύμβουλος NN

Hellas Luis Miguel Gomez έδωσε τα θερμά του συγχαρητήρια στα στελέχη του δικτύου πωλήσεων για τις επιτυχίες τους, λέγοντάς τους χαρακτηριστικά: «Αποτελείτε μία ομάδα, η οποία όχι μόνο κατάφερε να ξεπεράσει τους στόχους της, αλλά έγινε το επίκεντρο της συζήτησης στα κεντρικά γραφεία του ομίλου στην Ολλανδία ως η ομάδα που πέτυχε το Grexcellent».

Σημειώνεται ότι η φράση «You matter» υπογράφηκε τη νέα επικοινωνιακή καμπάνια της NN Hellas, όπου η εταιρεία τονίζει πως «ό,τι έχει σημασία για εσένα, έχει σημασία και για εμάς». Για τη NN Hellas, το δίκτυο έχει ιδιαίτερη σημασία και η γενική διευθύντρια πωλήσεων κα Σοφία Ρατσιάτου, απευθυνόμενη στους ανθρώπους του δικτύου, ανέφερε χαρακτηριστικά στην ομιλία της: «Πιστεύουμε σε εσάς και πιστεύουμε ότι όλοι μαζί θα οδηγηθούμε στην επιτυχία. Πιστεύουμε και επενδύουμε ο ένας στον άλλο, εσείς εκεί έξω και εμείς στα κεντρικά. Υποχρέωση και δέσμευσή μας να υποστηρίζουμε σε γνώση και πληροφόρηση την καθημερινότητά

σας, για να χειρίζεστε καθετί που προκύπτει με ευκολία. Έχετε δίπλα σας όλα τα στελέχη από τα κεντρικά μας γραφεία, συμμάχους στον καθημερινό σας αγώνα».

Το μέλλον βρίσκεται στους ίδιους τους ανθρώπους που οδηγούν την εταιρεία, που βρίσκονται δίπλα στον πελάτη, που φροντίζουν για να αποκτήσει την καλύτερη δυνατή εμπειρία με την εταιρεία. Η γενική διευθύντρια των Πωλήσεων, απευθυνόμενη στους συμμετέχοντες, είπε: «Θα πάμε μπροστά μαζί! Εσείς θα οδηγείτε και εμείς θα είμαστε εκεί, να στηρίζουμε την κάθε σας μέρα. Και επειδή θέλω να θυμάστε, κάθε στιγμή, ότι το μέλλον είστε εσείς, θέλω να είστε και εκείνοι που θα το φέρετε!» σημείωσε ακόμη κα Ρατσιάτου. Σημειώνεται ότι ως μία ακόμη έμπρακτη απόδειξη της σημαντικότητας που δίνει η εταιρεία στους ανθρώπους της πρώτης γραμμής των πωλήσεων, στο συνέδριο παρουσιάστηκε σε πρώτη προβολή η διαφημιστική καμπάνια που επικοινωνεί τη νέα επωνυμία NN Hellas στην ελληνική αγορά.

## Όμιλος NN: Ισχυρά αποτελέσματα για το 1ο τρίμηνο

**Θ**ετικά αποτελέσματα χρήσης για το πρώτο τρίμηνο του έτους, με συνεχή αύξηση πωλήσεων, δημοσίευσε ο όμιλος NN και, όπως τονίζεται, πρόκειται για ένα σημαντικό επίτευγμα για το NN Group, καθώς συνεχίζει την πορεία του ως αυτόνομη εταιρεία, ολοκληρώνοντας τη διαδικασία rebranding από ING σε NN στο σύνολο των επιχειρηματικών μονάδων, συμπεριλαμβανομένης της Ελλάδας.

Συγκεκριμένα, τα αποτελέσματα χρήσης για τον όμιλο ανήλθαν σε 304 εκατομμύρια ευρώ, σημειώνοντας αύξηση ύψους 3,1% συγκριτικά με το αντίστοιχο διάστημα του 2014. Τα καθαρά αποτελέσματα βελτιώθηκαν αγγίζοντας τα 485 εκατομμύρια ευρώ, έναντι καθαρών ζημιών ύψους 215 εκατομμυρίων ευρώ το 1ο τρίμηνο του 2014. Επιπρόσθετα, αύξηση ύψους 10,9% σημείωσαν οι νέες πωλήσεις, οι οποίες ανήλθαν σε 498 εκατομμύρια ευρώ, κυρίως λόγω ολοκλήρωσης εξαγοράς συντάξεων στην Ολλανδία.

Παράλληλα, η κεφαλαιακή θέση του NN Group παραμένει ισχυρή με αύξηση του δείκτη IGD και του ταμειακού κεφαλαίου της εταιρείας συμμετοχών στα 1,4 δισεκατομμύριο ευρώ. Εκφράζοντας την ικανοποίησή του ο CEO του Ομίλου NN, Lard Friese, δηλώνει ότι «η οικονομική απόδοση υπογραμμίζει τη δέσμευσή μας στην επίτευξη των στρατηγικών μας στόχων. Επιπλέον, μέσω των διαδικασιών rebranding για τις επιχειρηματικές μονάδες, δημιουργήσαμε μία αυτόνομη, ξεκάθαρη εταιρική ταυτότητα για τους πελάτες μας, η οποία υπογράφεται από την υπόσχεση "You matter", προσθέτει ο Lard Friese.

Η κα Σοφία Ρατσιάτου και ο κ. Luis Miguel Gomez





Η ING γίνεται  
τώρα NN.  
Νέο όνομα.  
Ίδιο όραμα.



*Ewan McGregor, ηθοποιός*

Η σχέση μας δεν αλλάζει. Μόνο το όνομά μας.  
Η ING Ελλάδος μετονομάζεται σε NN Hellas και συνεχίζει να είναι δίπλα σου.  
Με νέο όνομα αλλά με το ίδιο όραμα, τις ίδιες αξίες και τις ίδιες δεσμεύσεις που γνωρίζεις, 35 χρόνια τώρα.  
Συνεχίζουμε να προσφέρουμε ασφαλιστικά, επενδυτικά προϊόντα και υψηλής ποιότητας υπηρεσίες, έχοντας πάντα στο επίκεντρο των ενεργειών μας τους πελάτες μας.  
Γιατί πάντα, φροντίζουμε για εσένα.



Προηγούμενη ονομασία **ING** 

Η συνολική παραγωγή παρουσίασε αύξηση 0,7%

# ΕΑΕΕ: Πάνω οι ασφάλειες ζωής κάτω οι ασφάλειες αυτοκινήτου

## Αθροιστική μεταβολή παραγωγής ασφαλιστρών 2014-2015

	Ασφαλίσεις Ζωής	Ασφαλίσεις κατά Ζημιών	Σύνολο
Ιανουάριος	+14,6%	-18,0%	-5,4%
Φεβρουάριος	+11,2%	-10,6%	-0,9%
Ιανουάριος - Φεβρουάριος	+12,9%	-14,8%	-3,3%
Μάρτιος	+26,5%	-4,8%	+9,4%
Ιανουάριος - Μάρτιος	+17,5%	-11,8%	+0,7%

**Α**ύξηση κατά 0,7% παρουσίασε η ασφαλιστική αγορά στο πρώτο τρίμηνο του 2015, για πρώτη φορά από το 2009, οπότε ξεκίνησε η πτώση της παραγωγής ασφαλιστρών. Όπως προκύπτει από τα στοιχεία της ΕΑΕΕ, καταγράφεται αύξηση 17,5% στις ασφαλίσεις Ζωής, η οποία οφείλεται κυρίως στα προϊόντα Ζωής συνδεδεμένα με επενδύσεις (unit linked) και μείωση 11,8% στις ασφαλίσεις κατά Ζημιών που οφείλεται κυρίως στον Κλάδο Ασφάλισης Αυτοκινήτων.

Μάλιστα η ασφάλιση Αστικής Ευθύνης οχημάτων κατέγραψε μείωση -20,2%. Από την έρευνα το συμπέρασμα που προκύπτει είναι μικτό: αρχικά, ο Μάρτιος του 2015 είναι ο πρώτος μήνας που καταγράφεται αύξηση στη συνολική παραγωγή ασφαλιστρών σε μηνιαία βάση, μετά τον Οκτώβριο του 2014, γεγονός που κρίνεται θετικά, ενώ θετική είναι και η εξέλιξη των ασφαλίσεων Ζωής, γεγονός που οφείλεται κυρίως στον Κλάδο Ζωής III, ασφαλιστικών προϊόντων συνδεδεμένων με επενδύσεις, τόνισε ο κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, πρόεδρος της ΕΑΕΕ. Η παραγωγή, όμως, στις ασφαλίσεις κατά Ζημιών, που είναι άρρηκτα συνδεδεμένες με την πορεία της οικονομικής δραστηριότητας, παραμένει σε αρνητική πορεία, με τη μείωση να οφείλεται κυρίως στον κλάδο Αυτοκινήτων, πρόσθεσε ο κ. Σαρρηγεωργίου. Ειδικότερα, το πρώτο τρίμηνο τα συνολικά ασφαλίσιμα ανήλθαν στα 992,95 εκατ. ευρώ, καταγράφοντας άνοδο κατά 0,7%, ενώ αύξηση κατά 17,5%, με την παραγωγή στα 494,85 εκατ. ευρώ, κατέγραψαν οι ασφαλίσεις ζωής. Να σημειωθεί ότι τα προϊόντα ζωής συνδεδεμένα με επενδύσεις (unit linked) σημείωσαν αύξηση κατά 83,6%. Σε ό,τι αφορά τον κλάδο αυτοκινήτου, η αστική ευθύνη οχημάτων υποχώρησε κατά 20,2%.

Παραγωγή ασφαλιστρών (εκατ. €)	Τρίμηνο 2015	Μεταβολή
Ασφαλίσεις Ζωής	494,85	+17,5%
Ασφαλίσεις κατά Ζημιών	498,11	-11,8%
Αστική ευθύνη οχημάτων	209,50	-20,2%
Λοιποί κλάδοι ζημιών	288,61	-4,5%
<b>Σύνολο</b>	<b>992,95</b>	<b>+0,7%</b>

### Παραγωγή σημαντικότερων κλάδων ασφάλισης κατά Ζημιών

€	Τρίμηνο 2015	Μεταβολή
3. Χερσαία οχήματα	48.196.160,35	-15,6%
7. Μεταφερόμενα εμπορεύματα	6.649.638,30	+7,0%
8. Πυρκαϊά και στοιχεία της φύσεως	96.671.161,30	-6,3%
9. Λοιπές ζημιές αγαθών	38.864.639,71	-11,0%
10. Αστική ευθύνη χερσαίων οχημάτων	209.495.819,81	-20,2%
13. Γενική αστική ευθύνη	29.107.091,35	+25,1%

### Παραγωγή σημαντικότερων κλάδων ασφάλισης Ζωής

€	Τρίμηνο 2015	Μεταβολή
I. Ζωής	319.509.932,51	+4,8%
III. Ζωής συνδεδεμένων με επενδύσεις	108.160.443,19	+83,6%

### Παραγωγή ασφαλιστρών κατά κλάδο

Η παραγωγή των κλάδων σχετικά με τα αυτοκίνητα (αστικής ευθύνης χερσαίων οχημάτων και χερσαίων οχημάτων) συγκεντρώνει 258 εκατ. ευρώ, ενώ η μείωση σε σχέση με το 2014 είναι 19,4%. Αντίστοιχα, οι καλύψεις πυρός και συμπληρωματικών κινδύνων παρουσιάζει συγκεντρώνουν παραγωγή περίπου 145 εκατ. ευρώ, η οποία αντιστοιχεί στο 29,1% του συνόλου, ενώ η μείωση σε σχέση με το 2014 είναι 6,9%. Αντιθέτως, αύξηση της παραγωγής σημείωσαν οι κλάδοι της γενικής αστικής ευθύνης κατά 25,1%, των πιστώσεων κατά 8,8% και των μεταφερόμενων εμπορευμάτων κατά 7%.

### Ασφαλίσεις Ζωής

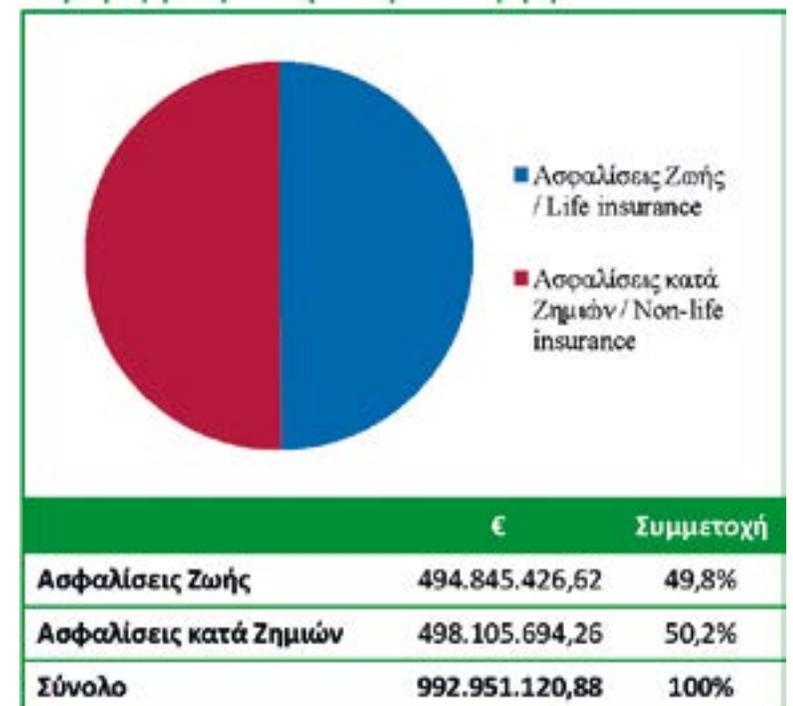
Η παραγωγή του κλάδου έφτασε περίπου τα 495 εκατ. ευρώ, με το μεγαλύτερο μέρος του οποίου, 319 εκατ. ευρώ ή 64,6% του συνόλου, να συγκεντρώνεται στον κλάδο I. Ζωής. Οι ασφαλίσεις ζωής οι οποίες είναι συνδεδεμένες με επενδύσεις έφτασαν τα 108 εκατ. ευρώ και μερίδιο επί του συνόλου 21,9%, ενώ η διαχείριση ομαδικών συνταξιοδοτικών κεφαλαίων συγκέντρωσε 40 εκατ. ευρώ ή 8,1% της παραγωγής.

Ο κλάδος Ζωής αυξήθηκε σε όλους τους επιμέρους κλάδους. Συγκεκριμένα, ο κλάδος Ζωής αυξήθηκε κατά 4,8%, με παραγωγή 319,5 εκατ. ευρώ, ο κλάδος Ζωής συνδεδεμένων με επενδύσεις αυξήθηκε κατά 83,6%, ο κλάδος Υγείας αυ-

### Παραγωγή από πρωτασφαλίσεις κατά Ζημιών πρώτου τριμήνου 2015

	€	Συμμετοχή	Μεταβολή
1. Ατυχήματα	9.371.147,79	1,9%	-2,1%
2. Ασθένειες	6.389.769,17	1,3%	+13,1%
3. Χερσαία οχήματα	48.196.160,35	9,7%	-15,6%
5. Αεροσκάφη	133.908,43	0,03%	-
6. Πλοία (βαλάσσα, λιμναία, ποτάμια)	2.725.496,83	0,5%	+16,7%
7. Μεταφερόμενα εμπορεύματα	6.649.638,30	1,3%	+7,0%
8. Πυρκαϊά και στοιχεία της φύσεως	96.671.161,30	19,4%	-6,3%
9. Λοιπές ζημιές αγαθών	38.864.639,71	7,8%	-11,0%
10. Αστική ευθύνη χερσαίων οχημάτων	209.495.819,81	42,1%	-20,2%
11. Αστική ευθύνη από αεροσκάφη	76.290,58	0,02%	-46,5%
12. Αστική ευθύνη πλοίων	1.590.348,32	0,3%	+0,7%
13. Γενική αστική ευθύνη	29.107.091,35	5,8%	+25,1%
14. Πιστώσεις	8.059.447,63	1,6%	+8,8%
15. Εγγυήσεις	4.487,67	0,001%	-97,8%
16. Διάφορες χρηματικές απώλειες	9.331.714,50	1,9%	+6,0%
17. Νομική προστασία	9.059.197,74	1,8%	-7,9%
18. Βοήθεια	22.379.374,77	4,5%	-3,5%
<b>Σύνολο</b>	<b>498.105.694,26</b>	<b>100%</b>	<b>-11,8%</b>

### Παραγωγή ασφαλιστρών πρώτου τριμήνου 2015



ξήθηκε κατά 23,4% και ο κλάδος Διαχείρισης ομαδικών συμβολαίων κατέγραψε αύξηση παραγωγής 13,6%.

Σε ό,τι αφορά τις επιστροφές ασφαλιστρών λόγω ακυρώσεων, στον κλάδο Ζημιών κινούνται συνεχώς και σταθερά σε χαμηλότερα επίπεδα από τους αντίστοιχους μήνες του 2014. Παρόμοια είναι η εικόνα στις ασφαλίσεις αυτοκινήτων (κλάδοι ασφάλισης χερσαίων οχημάτων και αστικής ευθύνης χερσαίων οχημάτων). Αντιθέτως, στις ασφαλί-

σεις περιουσίας οι επιστροφές ασφαλιστρών συνεχίζει σε παρόμοια επίπεδα με το 2014, ενώ στον κλάδο Ζωής κινήθηκαν σε ελαφρώς υψηλότερα επίπεδα από το 2014. Εξαιρέση αποτέλεσε ο μήνας Μάρτιος. Σημειώνεται ότι στην έρευνα συμμετείχαν 57 ασφαλιστικές επιχειρήσεις- μέλη της ΕΑΕΕ οι οποίες αντιπροσωπεύουν το 95,8% της συνολικής παραγωγής ασφαλιστρών (με βάση πλήρη στοιχεία της αγοράς έτους 2014).



**Εθνική Τράπεζα**  
**Πληρωμή εισφορών**  
**online με κάρτα στα**  
**Ταμεία Νομικών**

Σελ. 12



**Eurogroup**  
**Αισιόδοξος για συμφωνία**  
**με τους θεσμούς ο Γιάνης**  
**Βαρουφάκης**

Σελ. 22



**Τράπεζες**  
**«Ξεπαγώνουν»**  
**ΑΜΚ και**  
**πωλητήρια**

Σελ. 21



Ο κ. Γαβριήλ Σακελλαρίδης

ΚΥΒΕΡΝΗΣΗ

**Στα 600,3 εκατ.**  
**ευρώ τα**  
**διαθέσιμα**  
**φορέων**

**ΔΙΕΥΚΡΙΝΙΣΕΙΣ** αναφορικά με τα ταμειακά διαθέσιμα των φορέων της Γενικής Κυβέρνησης, που έχουν μεταφερθεί στην Τράπεζα της Ελλάδος, δίνει ο κυβερνητικός εκπρόσωπος. Ειδικότερα, σύμφωνα με δελτίο Τύπου από το γραφείο του κυβερνητικού εκπροσώπου, ύστερα από ερώτηση που τέθηκε κατά τη διάρκεια της τακτικής ενημέρωσης των πολιτικών συντακτών, γνωστοποιείται ότι τα συνολικά ταμειακά διαθέσιμα των φορέων της Γενικής Κυβέρνησης που είχαν μεταφερθεί στην Τράπεζα της Ελλάδος έως τη Δευτέρα 11 Μαΐου, από την εφαρμογή της σχετικής Πράξης Νομοθετικού Περιεχομένου, ανέρχονται στα 600,3 εκατ. ευρώ. Αναλυτικά, όπως αναφέρεται στη σχετική ανακοίνωση: «Από την εφαρμογή της Πράξης Νομοθετικού Περιεχομένου (20/4/2015) έως χτες τα ταμειακά διαθέσιμα των φορέων της Γενικής Κυβέρνησης, που έχουν μεταφερθεί στην Τράπεζα της Ελλάδος είναι: Τοπική Αυτοδιοίκηση: 64,5 εκατ. ευρώ, Λοιποί Φορείς της Γενικής Κυβέρνησης: 535,8 εκατ. ευρώ. Δηλαδή, σύνολο: 600,3 εκατ. ευρώ».

**ΜΕΙΩΣΗ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ ΚΑΤΑ 1.000 ΑΤΟΜΑ ΣΤΗΝ EUROBANK**

**ΤΡΑΠΕΖΕΣ**  
**ΞΕΚΙΝΑΕΙ**  
**το μαχαίρι**  
**στα Βαλκάνια**

Του ΧΡΗΣΤΟΥ ΚΙΤΣΙΟΥ

**Μ**ειώσεις προσωπικού, εστιασμένες αυτή τη φορά στις θυγατρικές των Βαλκανίων, ξεκινούν οι τράπεζες, επιδιώκοντας να μειώσουν τα κόστη, αντισταθμίζοντας, εν μέρει, τις ανισορροπίες που δημιουργεί η παρατεταμένη αβεβαιότητα.

Η εκροή καταθέσεων, η εκτόξευση του ρυθμού δημιουργίας νέων μη εξυπηρετούμενων δανείων και η αδυναμία χορήγησης νέων δανείων επιβάλλουν την επιτάχυνση διορθωτικών κινήσεων στην πλευρά του κόστους.

Άλλωστε, παρά τη σημαντική μείωση που ε-

Συνέχεια στη σελ. 12

► **Γιατί οι τράπεζες εστιάζουν τώρα στις μειώσεις προσωπικού στις αγορές της Ν.Α Ευρώπης**  
► **Ως και 15% θα μειωθεί ο αριθμός των εργαζομένων στο εξωτερικό.**

**ΤτΕ: Αυξήθηκε το μέσο επιτόκιο νέων δανείων το Μάρτιο**

**Σ**χεδόν αμετάβλητο παρέμεινε, το Μάρτιο του 2015, το μέσο σταθμισμένο επιτόκιο του συνόλου των νέων καταθέσεων, ενώ το αντίστοιχο επιτόκιο των νέων δανείων παρουσίασε άνοδο, σύμφωνα με τα στοιχεία που δημοσιοποίησε η Τράπεζα της Ελλάδος. Το περιθώριο επιτοκίου διαμορφώθηκε στις 3,82 εκατοστιαίες μονάδες από 3,79 τον προηγούμενο μήνα, ενώ το μέσο σταθμισμένο επιτόκιο του συνόλου των νέων καταθέσεων παρέμεινε σχεδόν αμετάβλητο στο 1,13%. Ειδικότερα, το μέσο επιτόκιο των καταθέσεων μίας ημέρας από νοικοκυριά παρέμεινε αμετάβλητο στο 0,17%, ενώ το αντίστοιχο επιτόκιο από επιχειρήσεις παρέμεινε σχεδόν αμετάβλητο στο 0,31%. Το μέσο επιτόκιο των καταθέσεων από νοικοκυριά με συμφωνημένη διάρκεια έως 1 έτος επίσης παρέμεινε σχεδόν αμετάβλητο στο 1,83%. Το μέσο σταθμισμένο επιτόκιο του συνόλου των νέων

δανείων προς νοικοκυριά και επιχειρήσεις αυξήθηκε κατά 4 μονάδες βάσης και διαμορφώθηκε στο 4,95%.

Ειδικότερα, το μέσο επιτόκιο των καταναλωτικών δανείων χωρίς καθορισμένη διάρκεια παρέμεινε σχεδόν αμετάβλητο στο 14,53% έναντι του προηγούμενου μήνα. Το μέσο επιτόκιο των καταναλωτικών δανείων καθορισμένης διάρκειας και κυμαινόμενου επιτοκίου μειώθηκε κατά 18 μονάδες βάσης, στο 7,01%.

Το μέσο επιτόκιο των επιχειρηματικών δανείων χωρίς συγκεκριμένη διάρκεια παρέμεινε σχεδόν αμετάβλητο στο 6,36%. Το αντίστοιχο μέσο επιτόκιο των επαγγελματικών δανείων μειώθηκε κατά 10 μονάδες βάσης και διαμορφώθηκε στο 7,87%. Το μέσο επιτόκιο των επιχειρηματικών δανείων συγκεκριμένης διάρκειας και κυμαινόμενου επιτοκίου για

δάνεια μέχρι 250.000 ευρώ αυξήθηκε κατά 7 μονάδες βάσης στο 6,13%, για δάνεια από 250.000 μέχρι 1 εκατ. ευρώ μειώθηκε κατά 15 μονάδες βάσης στο 5,04% και για δάνεια άνω του 1 εκατ. ευρώ αυξήθηκε κατά 11 μονάδες βάσης στο 4,97%. Τέλος, το μέσο επιτόκιο των στεγαστικών δανείων με κυμαινόμενο επιτόκιο αυξήθηκε κατά 26 μονάδες βάσης και διαμορφώθηκε στο 2,62%.

Τα μέσα σταθμισμένα επιτόκια στα υφιστάμενα υπόλοιπα του συνόλου των καταθέσεων και των δανείων παρουσίασαν μειώσεις το Μάρτιο του 2015. Το περιθώριο επιτοκίου παρέμεινε αμετάβλητο στις 4,02 εκατοστιαίες μονάδες. Αναλυτικότερα, το μέσο σταθμισμένο επιτόκιο του συνόλου των υφιστάμενων καταθέσεων (συμπεριλαμβανομένων των καταθέσεων μίας ημέρας) μειώθηκε κατά 4 μονάδες βάσης έναντι του προηγούμενου μήνα στο 1,13%,

όπως και το αντίστοιχο επιτόκιο των δανείων, το οποίο διαμορφώθηκε στο 5,15%, από 5,19% τον προηγούμενο μήνα.

Ειδικότερα, το μέσο επιτόκιο στα υφιστάμενα υπόλοιπα των καταθέσεων από νοικοκυριά με συμφωνημένη διάρκεια έως 2 έτη μειώθηκε κατά 5 μονάδες βάσης στο 1,94%, ενώ το αντίστοιχο επιτόκιο των καταθέσεων από επιχειρήσεις παρέμεινε αμετάβλητο στο 1,87%. Το μέσο επιτόκιο στα υφιστάμενα υπόλοιπα των στεγαστικών δανείων με διάρκεια άνω των 5 ετών παρέμεινε σχεδόν αμετάβλητο στο 2,83%. Το μέσο επιτόκιο στα υφιστάμενα υπόλοιπα των επιχειρηματικών δανείων με διάρκεια άνω των 5 ετών μειώθηκε κατά 4 μονάδες βάσης και διαμορφώθηκε στο 4,24%, ενώ το αντίστοιχο επιτόκιο των επαγγελματικών δανείων μειώθηκε κατά 26 μονάδες βάσης στο 5,22%.

## Τράπεζες: Ξεκινάει το μαχαίρι στα Βαλκάνια

Συνέχεια από τη σελίδα 11

πήλθε την τετραετία 2011-14 με την αποχώρηση περίπου 13 χιλιάδων τραπεζοϋπαλλήλων, ο δείκτης κόστους προς έσοδα διαμορφώνεται στην περιοχή του 56% (στοιχεία 31.12.2014) για τις τέσσερις συστημικές τράπεζες. Δείκτης που αναμένεται να επιδεινωθεί φέτος, τουλάχιστον στο πρώτο εξάμηνο.

Η πρόθεση της κυβέρνησης να θεσπίσει αντικίνητρα πρόωρης συνταξιοδότησης αναμένεται να δυσχεράνει τη χρήση προγραμμάτων εθελουσίας εξόδου για περαιτέρω μείωση του προσωπικού στην Ελλάδα, με αποτέλεσμα οι διοικήσεις τους να στρέφονται στα Βαλκάνια.

Σύμφωνα με έγκυρες πληροφορίες οι τράπεζες επεξεργάζονται σχέδια μείωσης τόσο του αριθμού των καταστημάτων τους στις αγορές Ρουμανίας, Βουλγαρίας και Σερβίας όσο και του απασχολούμενου προσωπικού.

Αυτή τη στιγμή στις αγορές του εξωτερικού, πηλη Τουρκίας, οι τέσσερις συστημικές τράπεζες απασχολούν περίπου 23 με 24 χιλιάδες άτομα, η συντριπτική πλειονότητα των οποίων εργάζονται στις θυγατρικές των τριών παραπάνω χωρών. Την ίδια στιγμή τα μικτά δάνεια στη Ρουμανία δεν ξεπερνούν τα 8,6 δισ. ευρώ και στη Βουλγα-

ρία τα 7,2 δισ. ευρώ.

### Μείωση προσωπικού κατά 1.000 άτομα στην Eurobank

Για να εξοικονομηθούν δαπάνες οι τράπεζες θα προχωρήσουν ακόμη και σε μείωση του προσωπικού κατά 15% μέσα στους επόμενους 6 με 9 μήνες. Ήδη η Eurobank ξεκίνησε την εφαρμογή ενός πλάνου με κλείσιμο καταστημάτων σε Ρουμανία, Σερβία και Ρουμανία και μείωση προσωπικού κατά περίπου 1.000 άτομα. Υπενθυμίζεται ότι η Eurobank δεσμεύεται με βάση το πλάνο αναδιάρθρωσης να μειώσει ως τις 30 Ιουνίου του 2018 τα στοιχεία ενεργητικού της στο εξωτερικό ως 4,23 δισ. ευρώ.

Ειδικότερα, στο τέλος του 2013 το συνολικό ενεργητικό των διεθνών δραστηριοτήτων της τράπεζας ανερχόταν σε 13 δισ. ευρώ αντιστοιχώντας στο 16,7% του συνόλου και θα πρέπει, κατ' ανώτατο όριο, να υποχωρήσει στα 8,77 δισ. ευρώ. Υπάρχει, δε, και ρήτρα ότι, αν η τράπεζα λάβει πρόσθετη κρατική ενίσχυση άνω του 1 δισ. ευρώ, τότε το ενεργητικό του εξωτερικού θα πρέπει να πέσει κάτω από τα 3,5 δισ.!

Το σχέδιο αναδιάρθρωσης θέτει επίσης συγκεκριμένα όρια στη δυνατότητα της Eurobank να ενισχύει κεφαλαιακά τις θυγατρικές της στο εξωτερικό (μέσω AMK ή κεφαλαίων μειωμένης εξασφάλισης). Το όριο υπολογίζεται ως ποσο-



στό επί του σταθμισμένου ενεργητικού της κάθε θυγατρικής.

### Οι κινήσεις που έχει κάνει ήδη η Alpha Bank

Η Alpha έχει ήδη κλείσει στη διετία 2013-14 περίπου 53 καταστήματα στην Ν.Α Ευρώπη, μειώνοντας το προσωπικό της κατά τουλάχιστον 750 άτομα. Από την περαιτέρω βελτιστοποίηση δραστηριοτήτων στην Ν. Α Ευρώπη προβλέπεται εξοικονόμηση κόστους της τάξης των 50 εκατ. ευρώ ως το 2016.

Οι αγορές Κύπρου και Ρουμανίας αντιπροσωπεύουν το 49,1% και το 28,2% αντιστοίχως, του διεθνούς χαρτοφυλακίου χορηγήσεων και το 39,5% και το 25,1% αντιστοίχως των διεθνών καταθέσεων του ομίλου Alpha Bank κατά την 31η Δεκεμβρίου 2013.

Η Alpha διαθέτει επίσης μικρή πα-

ρουσία σε Βουλγαρία, Σερβία, Αλβανία και FYROM ενώ έχει αποεπενδυθεί επιτυχώς από την Ουκρανία πριν από την επιδείνωση της κρίσης.

### Στο επίκεντρο η Ρουμανία

Οι θυγατρικές των εγχώριων τραπεζών στη Ρουμανία είναι -όπως όλα δείχνουν- αυτές που θα προηγηθούν στα σχέδια αναδιάρθρωσης που εφαρμόζουν οι τράπεζες.

Αφενός λόγω της ανάκαμψης στην τοπική οικονομία, αφεντέρου λόγω της πολιτικής που ακολουθεί η κεντρική τράπεζα της χώρας.

Η κεντρική τράπεζα της Ρουμανίας επέβαλε στις τράπεζες το σχηματισμό προβλέψεων της τάξης του 80% με 100% για όλα τα μη εξυπηρετούμενα δάνεια. Με τις τράπεζες να έχουν πάρει τη ζημιά ήδη από τα τέλη του περασμένου έτους, αναμένεται το επόμενο διά-

στημα να ενταθεί η πώληση χαρτοφυλακίων με «κόκκινα» δάνεια, προκειμένου να υπάρξει μερική ανάκτηση των προβλέψεων.

Με αυτό τον τρόπο θα επέλθει μείωση του ενεργητικού και θα απελευθερωθεί ρευστότητα, που μπορεί να δοθεί σε νέες χορηγήσεις δανείων. Η μείωση του ενεργητικού διευκολύνει και τη συρρίκνωση του αριθμού των εργαζομένων. Eurobank, Εθνική και Alpha έχουν αξιοσημείωτη παρουσία στη Ρουμανία, ενώ η Πειραιώς έχει τη μικρότερη έκθεση, που αναδιάρθρώνεται και ευκολότερα.

Σε Βουλγαρία και Σερβία οι εγχώριες τράπεζες αναμένεται να εφαρμόσουν ηπιότερα μέτρα αναδιάρθρωσης καθώς το δίκτυο καταστημάτων παραμένει απαραίτητο για την πρόσκτηση καταθέσεων και την αυτοχρηματοδότηση των θυγατρικών τους.

## Εθνική Τράπεζα: Πληρωμή εισφορών online με κάρτα στα Ταμεία Νομικών

Η Εθνική Τράπεζα, στο πλαίσιο του συνεχούς εμπλουτισμού των συναλλαγών πληρωμών που προσφέρει στους ασφαλισμένους, παρέχει πλέον τη δυνατότητα πληρωμής εισφορών στο ΕΤΑΑ - Τομέα Ασφάλισης Νομικών (πρώην Ταμείο Νομικών) και στο ΕΤΑΑ - Τομέα Επικουρικής Ασφάλισης Δικηγόρων (TEAD) με τη χρήση χρεωστικών και πιστωτικών καρτών τόσο της Εθνικής Τράπεζας όσο και των άλλων τραπεζών. Η δυνατότητα αυτή παρέχεται στους πλέον των 58.000 ασφαλισμένους του Ταμείου μέσω της ηλεκτρονικής πύλης πληρωμών i-bank Simple Pay της Εθνικής Τράπεζας (ιστότοπος HYPERLINK "<http://www.simplepay.gr/>"[www.simplepay.gr](http://www.simplepay.gr/)).

Η εγγραφή στην υπηρεσία [www.simplepay.gr](http://www.simplepay.gr) είναι εύκολη, γρήγορη και δωρεάν. Πέρα από τα Ασφαλιστικά Ταμεία, το i-bank Simple Pay διαθέτει μεγάλο εύρος διαθέσιμων πληρωμών σε φορείς όπως ΔΕΚΟ, δημόσιες υπηρεσίες, ασφαλιστικές εταιρείες, εταιρείες κινητής & σταθερής τηλεφωνίας κ.ά. Οι χρήστες της υπηρεσίας i-bank Simple Pay, απολαμβάνουν σημαντικά πλεονεκτήματα, όπως εξοικονόμηση χρόνου, καθώς πραγματοποιούν τις πληρωμές τους οποιαδήποτε στιγμή, από το σπίτι ή το γραφείο, με υψηλό επίπεδο ασφάλειας και μηδενικές ή πολύ χαμηλές



χρεώσεις. Στη διάθεση των ασφαλισμένων παραμένει η δυνατότητα πληρωμής των εισφορών τους στο ΕΤΑΑ - Τομέα Ασφάλισης Νομικών (πρώην Ταμείο Νομικών) και στο ΕΤΑΑ - Τομέα Επικουρικής Ασφάλισης Δικηγόρων (TEAD) μέσω των Καταστημάτων της Εθνικής Τράπεζας (με χρήση μετρητών ή χρέωση λογαριασμού), καθώς και μέσω της εφαρμογής i-bank Internet Banking (με χρέωση λογαριασμού και σύντομα με χρέωση

χρεωστικής ή πιστωτικής κάρτας της Εθνικής Τράπεζας).

### Στήριξη στον αγροτικό τομέα

Την ίδια ώρα, συνεχίζει η Εθνική Τράπεζα, ως βασικός μοχλός στήριξης της επιχειρηματικότητας, τον πρωταγωνιστικό της ρόλο στην παραγωγική και κοινωνική ανασυγκρότηση της χώρας, χρηματοδοτώντας βιώσιμες επιχειρήσεις που δι-

νουν έμφαση στην εξωστρέφεια και την καινοτομία, με στόχο την επανεκκίνηση της ελληνικής οικονομίας και τη δημιουργία νέων θέσεων εργασίας. Αναγνωρίζοντας, όπως τονίζεται, τη δυναμική και τα περιθώρια ανάπτυξης του αγροτικού τομέα ως βασικού πυλώνα του πρωτογενούς τομέα της οικονομίας μας, η Εθνική Τράπεζα έχει διαμορφώσει ειδικό πρόγραμμα χρηματοδότησης για τη στήριξη και τον εκσυγχρονισμό του παραγωγικού-συναθλητικού κυκλώματος της Συμβολιακής Γεωργίας και Κτηνοτροφίας. Το πρόγραμμα αυτό, στο οποίο έχουν ενταχθεί περισσότεροι από 1.000 παραγωγοί, υλοποιείται σε συνεργασία με πελάτες της -μεγάλης εμπορικές και μεταποιητικές επιχειρήσεις με εξαγωγικό προσανατολισμό- και αφορά στη δυνατότητα χρηματοδότησης των παραγωγών-προμηθευτών τους για την κάλυψη του κόστους παραγωγής των προϊόντων τους εντός της καλλιεργητικής / παραγωγικής περιόδου. Τα οφέλη του προγράμματος για τους παραγωγούς είναι ιδιαίτερα σημαντικά, καθώς μέσω αυτού εξασφαλίζεται η απαιτούμενη ρευστότητα εντός της παραγωγικής περιόδου και μειώνεται το κόστος παραγωγής, μέσω χρηματοδότησης που παρέχεται με ιδιαίτερα ευνοϊκούς όρους. Στο πλαίσιο του νέου προγράμματος χρηματοδότησης της Τράπεζας, υλοποιούνται ήδη συμφωνίες με 20 επιχειρήσεις.



## Ο ΥΠΟΥΡΓΟΣ ΥΓΕΙΑΣ ΣΤΟ ΝΕΧΤΔΕΑΛ ΟΙ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΕΣ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΕΠΕΝΔΥΟΥΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Δεν μπορούν να δραστηριοποιηθούν επιχειρήσεις στην Ελλάδα και να μπορούν να συμβάλλουν στην πραγματική ανάπτυξη και να μην το κάνουν", τόνισε ο υπουργός Υγείας. "Οι πολυεθνικές του φαρμάκου νομίζω ότι τα τελευταία δέκα χρόνια κέρδισαν πάρα πολλά από την Ελλάδα, θα πρέπει λοιπόν να βάλουν και αυτές πλάτη και εμείς πλέον δεν το διεκδικούμε, το απαιτούμε"

Σελ. 20

# Nextdeal + υγεία

### INTERAMERICAN

## Κέντρα Υγείας για την τρίτη ηλικία

Μία πρότυπη λύση υποστήριξης για την τρίτη ηλικία στον τομέα της Υγείας, που προβλέπει τη δημιουργία Κέντρων – υποδομών για παροχή υπηρεσιών παρουσίασε η Interamerican σε εκδήλωση με θέμα "Στροφή στην Ανάπτυξη"...



Σελ. 18

### ΙΑΤΡΙΚΟ ΔΙΑΒΑΛΚΑΝΙΚΟ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ

## Επενδύει στη ρομποτική χειρουργική

Τα αποτελέσματα από τις εφαρμογές της ρομποτικής χειρουργικής στην Ουρολογία, στη Γυναικολογία, στη Γενική Χειρουργική παρουσιάστηκαν σε ημερίδα στο Ιατρικό Διαβαλκανικό Θεσσαλονίκης...

Σελ. 20

### ΟΜΙΛΟΣ ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ΙΣΟΒΙΑ ΥΓΕΙΑ 100% κάλυψη των ασφαλισμένων

Την ισόβια παροχή νοσοκομειακών καλύψεων σε όλα τα δημόσια και ιδιωτικά νοσηλευτικά ιδρύματα με ιδιαίτερα χαμηλό κόστος συνδυάζει το νέο ασφαλιστικό πρόγραμμα ΙΣΟΒΙΑ ΥΓΕΙΑ της Ιντερσαλονικά Ζωής...

Σελ. 14-15



ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΣΠΑΝΟΣ ΓΕΝΙΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ CNP ΖΩΗΣ

# Στα σκαριά νέα προϊόντα που θα ταράξουν την αγορά

Νέα προϊόντα διαφορετικής αντίληψης στον τομέα της υγείας προαναγγέλλει με συνέντευξή του στο Nextdeal ο κ. Δημήτρης Σπανός, γενικός διευθυντής CNP ΖΩΗΣ. Σχετικά με τα επενδυτικά και συνταξιοδοτικά προϊόντα τονίζει χαρακτηριστικά ότι "εργαζόμαστε πάνω σε ένα πλαίσιο προτάσεων που θα συζητηθούν και θα προκαλέσουν αίσθηση στην αγορά" και ότι οι σχετικές ανακοινώσεις θα γίνουν στο επόμενο εξάμηνο. Αναφερόμενος στα προγράμματα Bonjour Health & Bonjour Choice γνωστοποιεί ότι επεκτείνεται η προσφορά μέχρι τέλος του χρόνου για έκπτωση 10% λόγω της μεγάλης ανταπόκρισης. Ο κ. Σπανός εμφανίζεται αισιόδοξος για την πορεία της εταιρείας και σημειώνει ότι για την CNP η επαγγελματική και ανθρώπινη σχέση είναι σχέση "ΖΩΗΣ".

Συνέχεια στη σελ. 16-17



## Γλυκαντικά

# Ο σύμμαχος της ολιγοθερμιδικής διατροφής

**Μ**α γιατί δεν μπορώ να αντισταθώ στα γλυκά; Πόσοι από μας δεν έχουν αναρωτηθεί πού οφείλεται η ροπή μας στους διάφορους γλυκούς πειρασμούς, ειδικά σε τέτοιες περιόδους με το καλοκαιράκι προ των πυλών. Την απάντηση στο ερώτημα δίνει η ανθρώπινη εξέλιξη: η γλυκιά γεύση αναπτύχθηκε στο ανθρώπινο είδος για να διακρίνει τις κατάλληλες από τις ακατάλληλες τροφές, με το γλυκό να είναι συνώνυμο του καλού και κατάλληλου προς βρώση. Η επιθυμία μας για γλυκό, δηλαδή, είναι εγγεγραμμένη στο DNA μας και τρόπος επιβίωσης. Τώρα πια δε με τις ολιγοθερμιδικές γλυκαντικές ύλες, προϊόν της συνεργασίας επιστήμης και βιομηχανίας, έχουμε τη δυνατότητα να διατηρήσουμε τη γλυκιά γεύση στην καθημερινή μας διατροφή χωρίς να προλαμβάνουμε θερμίδες.

### Τι είναι οι ολιγοθερμιδικές γλυκαντικές ύλες

Οι ολιγοθερμιδικές γλυκαντικές ύλες ή γλυκαντικά χαμηλών/μηδενικών θερμίδων ή ολιγοθερμιδικά γλυκαντικά έχουν την ιδιότητα να προσδίδουν γλυκιά γεύση σε τρόφιμα και ποτά χωρίς να αποδίδουν θερμίδες. Για το λόγο αυτό αντικαθιστούν πλήρως ή μερικώς τη ζάχαρη σε προϊόντα που καταναλώνουμε καθημερινά. Στα γνωστότερα γλυκαντικά συμπεριλαμβάνονται η ασπαρτάμη, η ακεσουλάμη-Κ, το κυκλαμικό οξύ, η σουκραλόζη, η σακχαρίνη και η στέβια, τα οποία υφίστανται εκτεταμένους και αυστηρούς ελέγχους για να μπορέσουν να κυκλοφορήσουν στην αγορά. Στην Ευρώπη, τους ελέγχους αυτούς πραγματοποιεί η αρμόδια Αρχή Ασφάλειας Τροφίμων (European Food Safety Authority), στις ΗΠΑ αναλαμβάνει δράση ο Αμερικανικός Οργανισμός Τροφίμων και Φαρμάκων (Food and Drug Administration), ενώ στη χώρα μας η χρήση τους καθορίζεται από τη Νομοθεσία Τροφίμων και ελέγχεται από τον ΕΦΕΤ.

### Βοηθός στον έλεγχο του βάρους και την υγιεινή ζωή

Δεδομένης της ελάχιστης ή και μηδενικής απόδοσης θερμίδων, οι γλυκαντικές ύλες βοηθούν στον έλεγχο του σωματικού βάρους, ενώ επιστημονικές μελέτες τονίζουν τις θετικές επιπτώσεις της κατανάλωσής τους στην υγεία γενικότερα. Σύμφωνα με τον καθηγητή Επιδημιολογίας και διευθυντή του Κέντρου για τη Δημόσια Υγεία και Διατροφή στο Πανεπιστήμιο της Washington δρ Adam Drewnowski, επί παραδείγματι, τα άτομα που καταναλώνουν ολιγοθερμιδικές γλυκαντικές ύλες τρώνε πιο ποιοτικά, ασκούνται περισσότερο και καπνίζουν λιγότερο. Με λίγα λόγια, συμμορφώνονται σε μεγαλύτερο βαθμό με τις κατευθυντήριες διατροφικές οδηγίες και έχουν καλύτερη ποιότητα ζωής.

### Λύση και για τους διαβητικούς

Εξάλλου, το γεγονός ότι οι γλυκαντικές ύλες δεν έχουν καμία επίδραση στην ινσουλίνη ή στη συγκέντρωση σακχάρου στο αίμα, τις καθιστά κατάλληλες ακόμη και για διαβητικούς. Όπως ανέφεραν οι ειδικοί, τα ολιγοθερμιδικά γλυκαντικά δεν επηρεάζουν τη γλυκαιμική απόκριση, κρατώντας σταθερά τα μετα-γευματικά επίπεδα γλυκόζης. Γι' αυτό και οι πάσχοντες από σακχαρώδη διαβήτη μπορούν να τα καταναλώνουν άφοβα σε τρόφιμα και ροφήματα, χωρίς να στερούνται την αγαπημένη γλυκιά γεύση.

## Ομίλος INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ

# Ισόβια Υγεία με 100% κάλυψη

**Τ**ην ισόβια παροχή νοσοκομειακών καλύψεων σε ΌΛΑ τα δημόσια και ιδιωτικά νοσηλευτικά ιδρύματα με ιδιαίτερα χαμηλό κόστος συνδυάζει το νέο ασφαλιστικό πρόγραμμα ΙΣΟΒΙΑ ΥΓΕΙΑ της Ιντερσαλονικά Ζωής, μητρική εταιρεία του ομίλου Ιντερσαλονικά. Επίσης παρέχεται η κάλυψη και εξωνοσοκομειακών παροχών (ιατρικές επισκέψεις και δι-αγνωστικές εξετάσεις) μέσω του συνεργαζόμενου Πανελληνίου Δικτύου Ιατρών και Διαγνωστικών Κέντρων.

Ιδιαίτερο χαρακτηριστικό του νέου προγράμματος είναι η 100% κάλυψη όλων των ασφαλισμένων, ανεξάρτητα από το εάν έχουν κύριο φορέα ασφάλισης ή όχι, δίχως απαλλαγές, σε όποιο ιδιωτικό ή δημόσιο νοσηλευτήριο επιλέξει ο ασφαλισμένος.

Οι ασφαλισμένοι, με το νέο πρόγραμμα, θα έχουν επίσης τη δυνατότητα 24ωρης άμεσης δωρεάν τηλεφωνικής επικοινωνίας με το Κέντρο Ιατρικής Βοήθειας Ιντερσαλονικά, και για πρώτη φορά στα ασφαλιστικά δεδομένα της χώρας μας, μέσω διαδικτύου, θα έχουν τη δυνατότητα επικοινωνίας μέσω web εφαρμογής με εικόνα και ήχο με το ιατρικό επιτελείο της εταιρείας.

Για περισσότερες πληροφορίες οι ενδιαφερόμενοι μπορούν να επικοινωνούν με τον ασφαλιστικό τους σύμβουλο και με τα κατά τόπους υποκαταστήματα της Ιντερσαλονικά, καθώς και μέσω του ιστότοπου της εταιρείας στην ηλεκτρονική διεύθυνση [www.intersalonica.gr](http://www.intersalonica.gr)

### Απαντήσεις σε ερωτήσεις ασφαλισμένων

#### ΓΙΑΤΙ ΕΠΙΛΕΓΩ ΙΣΟΒΙΑ ΥΓΕΙΑ

**ΙΣΟΒΙΑ ΥΓΕΙΑ:** Τη διάρκεια ισχύος της ασφαλιστικής μου κάλυψης, την ορίζω εγώ από τώρα έως και τα βαθιά μου γεράματα. Κανείς δε μπορεί να μου ακυρώσει το ασφαλιστήριο εφόσον καταβάλω εμπρόθεσμα τα αντιστοιχούντα ασφάλιστρα.

**ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ:** Γνωρίζω, από την πρώτη ημέρα έναρξης του συμβολαίου, τα ασφάλιστρα αναλυτικά για κάθε έτος λειτουργίας του ασφαλιστηρίου μου.

**ΠΟΣΑ ΚΑΛΥΨΗΣ:** Επιλέγω το ασφαλισμένο κεφάλαιο που θα με καλύπτει από σήμερα μέχρι και τα βαθιά μου γεράματα. Με ετήσιο κόστος που είναι συνάρτηση της ηλικίας μου, εξασφαλίζω ένα διαθέσιμο κεφάλαιο 60.000 ή 150.000 ευρώ, ποσό που θα μπορώ να χρησιμοποιήσω από αύριο κιόλας για την κάλυψη των δαπανών υγείας μου.

**ΚΑΛΥΨΗ:** Με το ασφαλιστήριο συμ-



**Οι ασφαλισμένοι για πρώτη φορά στα ασφαλιστικά δεδομένα της χώρας μας, μέσω διαδικτύου θα έχουν τη δυνατότητα επικοινωνίας μέσω web εφαρμογής με εικόνα και ήχο με το Ιατρικό επιτελείο της εταιρείας**

βόλαιο Ισόβια Υγεία, μπορώ να νοσηλευτώ σε ΟΛΑ τα ΙΔΙΩΤΙΚΑ και ΔΗΜΟΣΙΑ νοσηλευτικά ιδρύματα της Ελλάδας και του εξωτερικού. Για τη νοσηλεία μου στην Ελλάδα, αποζημιώνομαι στο 100% των εξόδων (εντός των ασφαλιστικών ορίων που επέλεξα), είτε έχω Δημόσιο Φορέα Ασφάλισης, είτε όχι! Για τη νοσηλεία στο εξωτερικό, αποζημιώνομαι με ημερήσιο επίδομα 300 ευρώ για κάθε ημέρα νοσηλείας.

**ΑΠΑΛΛΑΓΕΣ:** Στο ασφαλιστήριο συμβόλαιο Ισόβια Υγεία ΔΕΝ υπάρχουν απαλλαγές, αλλά αποζημιώνομαι από το πρώτο ευρώ!!

**ΙΑΤΡΙΚΕΣ ΚΑΙ ΔΙΑΓΝΩΣΤΙΚΕΣ ΠΡΑΞΕΙΣ ΕΚΤΟΣ ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΟΥ:** Καλύπτομαι μέσω του πανελληνίου δικτύου συνεργαζόμενων παρόχων υγείας, για ποσά έως 300 ευρώ το έτος.

**ΚΕΝΤΡΑ ΙΑΤΡΙΚΗΣ ΒΟΗΘΕΙΑΣ ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ:** Με το ασφαλιστήριο συμβόλαιο Ισόβια Υγεία, αποκτώ πρόσβαση σε όλα τα Κέντρα Ιατρικής Βοήθειας Ιντερσαλονικά, για διενέργεια καρδιογραφήματων και προληπτικών μετρήσεων σακχάρου, τριγλυκεριδίων και χοληστερίνης. Αποκτώ επίσης το δικαίωμα ιατρικής εξέτασής μου από τους ιατρούς που στελεχώνουν τα ΚΙΒ.

**ΤΗΛΕ-ΙΑΤΡΙΚΗ:** Από την οθόνη του οικιακού υπολογιστή μου, συνδέομαι διαδικτυακά με το 24ωρης λειτουργίας Κέντρο Ιατρικής Βοήθειας Θεσσαλονίκης και μπορώ να επικοινωνήσω με εικόνα και ήχο σε πραγματικό χρόνο (real time) με το ιατρικό επιτελείο του Ομίλου Ιντερσαλονικά, αποκτώντας μία πρωτόγνωρη για τα ελληνικά δεδομένα εμπειρία άμεσης αντιμετώπισης και λήψης των πρώτων κρίσιμων οδηγιών από τους ιατρούς του Ομίλου Ιντερσαλονικά.

**ΑΣΘΕΝΟΦΟΡΑ ΟΧΗΜΑΤΑ:** Με το ασφαλιστήριο συμβόλαιο Ισόβια Υγεία έχω πρόσβαση στα ιδιόκτητα ασθενοφόρα οχήματα του Ομίλου Ιντερσαλονικά, τα οποία φροντίζουν για την άμεση διακομιδή μου σε νοσηλευτικό ίδρυμα εφόσον αυτό κρίνεται απαραίτητο για την αντιμετώπιση των προ-

βλημάτων υγείας μου.

**ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΣΤΟ i-club:** Με το ασφαλιστήριο Ισόβια Υγεία γίνομαι αυτόματα και δωρεάν μέλος στο μεγάλο club των ασφαλισμένων του Ομίλου Ιντερσαλονικά, και αποκτώ πρόσβαση σε εκατοντάδες επιχειρήσεις πανελλαδικά που χορηγούν ειδικές εκπτώσεις σε χιλιάδες προϊόντα και υπηρεσίες στα μέλη του club.

### Πανελλήνιο Σύστημα Υγείας

Ο όμιλος ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ καθιέρωσε σταδιακά ένα Πανελλήνιο Σύστημα Υγείας με περιφερειακά Κέντρα Ιατρικής Βοήθειας σε κάθε μεγάλη πόλη της χώρας, με ίδρυση Πρότυπων Μονάδων Παροχής Κάθετων Υπηρεσιών στον ασφαλισμένο αλλά και κάθε τρίτο με:

- 24ωρη παροχή Ιατρικής Βοήθειας από διακεκριμένους και σε όλη την Ελλάδα γιατρούς.
- Ιδιόκτητα ασθενοφόρα οχήματα και με εξειδικευμένους διασώστες σε όλη την Ελλάδα.>

---Ιδιόκτητα πτητικά μέσα, ελικόπτερα και αεροπλάνα, κυβερνήτες και μηχανικούς.

---Παροχή επιτόπου Τεχνικής και Οδικής Βοήθειας με ειδικοποιημένα οχήματα και προσωπικό.

---Νέα ασφαλιστικά προγράμματα Ζωής και Υγείας, αλλά και δωρεάν απόκτηση της προνομιούχας κάρτας μέλους του INTERCLUB του 1 εκατομμυρίου μελών και συνεργαζόμενων επιχειρήσεων και επαγγελματιών, μοναδικών παροχών και εκπτώσεων πανελλαδικά.

- Υγειονομική μεταφορά με ιδιόκτητα εναέρια και επίγεια μέσα.

- Ομαδικά ασφαλιστήρια Σωτηρίας της Ζωής & Προστασίας της Υγείας σε απομακρυσμένες περιοχές και κοινωνικές ομάδες, ιδιαίτερα ορεινών περιοχών και νησιών.

- Δωρεάν 24ωρη τηλεφωνική κλήση από όλα τα κινητά τηλέφωνα στον κατοχυρωμένο πενταψήφιο αριθμό 11555, όπως και με ζωντανή επικοινωνία με το 24ωρης συνεχούς λειτουργίας Ιατρι-

# όλων των ασφαλισμένων



ΚΑΛΥΨΕΙΣ		
Μέγιστο καλυπτόμενο ποσό κατ' άτομο για νοσοκομειακά και ιατροφαρμακευτικά έξοδα	60.000 €	150.000 €
1. Ημερήσιο νοσήλιο για δωμάτιο και τροφή έως	150 €	280 €
2. Αμοιβή χειρουργού, βάσει πινάκων σπουδαιότητας έως	2.800 €	5.000 €
3. Αμοιβή αναισθησιολόγου, βάσει πινάκων σπουδαιότητας έως	680 €	1.000 €
4. Γενικά έξοδα νοσοκομείου ή κλινικής	ΒΑΣΕΙ ΑΠΟΔΕΙΞΕΩΝ	ΒΑΣΕΙ ΑΠΟΔΕΙΞΕΩΝ
5. Ημερήσιο επίδομα κατ' άτομο και κατά περίπτωση για νοσηλεία στο εξωτερικό μέχρι 30 ημέρες	300 €	300 €
6. Εξω-νοσοκομειακά έξοδα σε ιατρούς και διαγνωστικά κέντρα δικτύου επισίως έως	150 €	300 €
7. Επίδομα τοκετού (μετά από 24 μήνες)	800 €	1.500 €
8. Εξετάσεις αίματος για σάκχαρο, τριγλυκερίδια & χοληστερίνη, μετρήσεις πίεσης και διενέργεια καρδιογραφημάτων στα Κέντρα Ιατρικής Βοήθειας της INTERSALONIKA.	ΔΩΡΕΑΝ	ΔΩΡΕΑΝ
9. 24ΩΡΗ Παροχή ιατρικών συμβουλών - Τηλεβοήθεια	ΔΩΡΕΑΝ	ΔΩΡΕΑΝ
10. Υγιονομική μεταφορά με ιδιότητα ασθενοφόρα οχήματα	ΔΩΡΕΑΝ	ΔΩΡΕΑΝ
11. Συμμετοχή στο I-Club	ΔΩΡΕΑΝ	ΔΩΡΕΑΝ

κό Τμήμα με SKYPE ακόμη και από το σπίτι του ενδιαφερόμενου.

- Καθιέρωση δεύτερου, κατοχυρωμένου, πενταψήφιου αριθμού κλήσης 11556 (Νότια Ελλάδα, κατά προτίμηση).
- Αγορά ενός οκταώροφου πολυτελών κτιρίου γραφείων της στη Λ. Συγγρού 175-Αθήνα, επεκτείνοντας όλες τις δραστηριότητες και την παροχή κάθετων υπηρεσιών και στη Νότια Ελλάδα, με επιπλέον αγορά δεύτερου ιδιό-

κτητου κτιρίου στην Κηφισιά και στο 16ο χλμ. Εθνικής Οδού Αθηνών-Λαμίας, αλλά και τρίτου ιδιόκτητου κτιρίου στη Μεταμόρφωση Αττικής, όπου λειτουργεί το πέμπτο κατά σειρά υπερσύγχρονο πολυσυnerγείο επισκευής κάθε τύπου οχημάτων, μετά τα δύο στην Ανατολική και Δυτική Θεσσαλονίκη, τρίτο στη Λάρισα και τέταρτο σε νέα πολυδύναμη Ιδιόκτητη οικοδομή στη Λεωφόρο 62 Μαρτύρων στο Ηράκλειο Κρήτης.

- Επέκταση των ιδιόκτητων κεντρικών γραφείων στο 15ο χλμ. Θεσσαλονίκης-Περαίας και με νέα επένδυση πολλών εκατομμυρίων ευρώ για τη μεταφορά των τεχνικών υπηρεσιών και θυγατρικών Εταιρειών στη Δυτική Θεσσαλονίκη (περιοχή Λαχαναγοράς), αλλά και με αγορά/λειτουργία πολλών άλλων ιδιόκτητων γραφείων κάθετης παροχής υπηρεσιών σε πολλές πόλεις της επαρχιακής χώρας.



## Αλκοόλ

### Βελτιώνει την ποιότητα ζωής

Παγιωμένες αντιλήψεις ετών ανατρέπει επιστημονική έρευνα που διεξήχθη στη Νότιο Κορέα σχετικά με την κατανάλωση οινοπνευματωδών, και τις συνέπειες της κατανάλωσης αυτής στην ποιότητα ζωής. Συγκεκριμένα, όσοι καταναλώνουν συνετά αλκοόλ εμφανίζονται να έχουν και καλύτερη σχετιζόμενη με την Υγεία ποιότητα ζωής σύμφωνα με έρευνα του Πανεπιστημίου Chung-Ang της Σεούλ που δημοσιεύθηκε το Μάρτιο στο επιστημονικό περιοδικό PLOS ONE· δηλαδή η διαβίωσή τους χαρακτηρίζεται από καλύτερους σωματικούς, ψυχολογικούς και κοινωνικούς όρους.

#### Γιατί το αλκοόλ βελτιώνει τη σχετιζόμενη με την Υγεία ποιότητα ζωής

Η επιστημονική ομάδα υπό την καθγήτρια KyungHee Kim χρησιμοποίησε στοιχεία από την Εθνική Έρευνα για την Εξέταση της Υγείας και Διατροφής που διενεργήθηκε στη Νότιο Κορέα κατά την περίοδο 2010-2011· στοιχεία τα οποία στη συνέχεια υπεβλήθησαν στον Παγκόσμιο Οργανισμό Υγείας (ΠΟΥ) και τον ΟΟΣΑ. Στην παν-κορεατική αυτή έρευνα συμμετείχαν 3.408 άνδρες και 3.361 γυναίκες ηλικίας 40 ετών και άνω, στους οποίους διαμοιράστηκαν ειδικά σχεδιασμένα ερωτηματολόγια. Βάσει των απαντήσεών τους οι εθελοντές χωρίστηκαν σε τέσσερις κατηγορίες κατανάλωσης αλκοόλ (I-IV), με την τελευταία να περιλαμβάνει τους βαρύτερους πότες.

Οι απαντήσεις των συμμετεχόντων αναλύθηκαν με σκοπό να μελετηθεί η σχέση μεταξύ κατανάλωσης αλκοόλ και ποιότητας ζωής σε ένα εθνικά αντιπροσωπευτικό δείγμα Κορεατών πολιτών. Τα αποτελέσματα κατέδειξαν ότι το υψηλότερο επίπεδο σχετιζόμενης με την Υγεία ποιότητας ζωής αφορούσε στους άνδρες συμμετέχοντες που ανήκαν στις κατηγορίες κατανάλωσης I έως III, δηλαδή από χαμηλή έως αρκετά μεγάλη. Σε μια προσπάθεια ερμηνείας των αποτελεσμάτων, οι ερευνητές προτείνουν ως πιθανότερη εξήγηση τη συνετή κατανάλωση αλκοολούχων ως τρόπο διαχείρισης και μείωσης του άγχους για τους άνδρες της συγκεκριμένης ηλικιακής ομάδας. Για το λόγο αυτό δε, προτείνουν επίσης την αναθεώρηση της ανώτατης συνιστώμενης ποσότητας αλκοόλ για την περίπτωση των ανδρών αυτών.

#### Αξιοποίηση των αποτελεσμάτων της έρευνας

Συνολικά, η κατά κεφαλήν κατανάλωση οινοπνευματωδών στη Νότιο Κορέα ανέρχεται σε 8,9 λίτρα το χρόνο, κοντά στον μ.ό. Των 9,5 λίτρων που καταγράφεται στα κράτη-μέλη του ΟΟΣΑ. Τηρουμένων των αναλογιών, τα αποτελέσματα της συγκεκριμένης έρευνας επιτρέπουν την εξαγωγή πιο γενικών συμπερασμάτων, καθώς επίσης επιβεβαιώνουν παλαιότερες αντίστοιχες έρευνες, όπως αυτή που διεξήχθη στην Ισπανία μεταξύ του 2008 και 2010 και δημοσιεύθηκε το Σεπτέμβριο του 2013 στο ιατρικό περιοδικό Preventive Medicine. Τα αποτελέσματά της είναι πανομοιότυπα με αυτά της Νοτίου Κορέας· όσοι από τους 12.715 συμμετέχοντες καταναλώναν αλκοόλ δήλωσαν καλύτερη ποιότητα ζωής σε σχέση με εκείνους που απείχαν.

Πέραν του ερευνητικού ενδιαφέροντος που παρουσιάζει το άρθρο των KyungHee Kim και Ji-Su Kim, αλλά και η προγενέστερη ισπανική μελέτη, τέτοιου είδους προσπάθειες μπορούν να αξιοποιηθούν ποικιλοτρόπως. Συγκεκριμένα, η κορεατική ερευνητική ομάδα προτείνει να χρησιμοποιηθούν τα συμπεράσματά της αναφορικά με τη σχετιζόμενη με την Υγεία ποιότητα ζωής για τη χάραξη κατάλληλων πολιτικών που θα προωθούν την ψυχική και σωματική υγεία.



ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΣΠΑΝΟΣ ΓΕΝΙΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ CNP ΖΩΗΣ

## Στα σκαριά νέα προϊόντα που θα

Συνέχεια από τη σελ. 13

**Κύριε Σпанέ, ποια είναι η CNP ΖΩΗΣ;**

Η CNP ΖΩΗΣ είναι Ελληνική Ασφαλιστική Εταιρεία Ζωής που ανήκει στον Όμιλο Εταιρειών της CNP CYPRUS INSURANCE HOLDINGS. Ο Όμιλος CNP CIH, με ηγετικό ρόλο στην Κύπρο, μέσω των εταιρειών CNP CYPRIALIFE και CNP ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, αναπτύσσεται και στην Ελλάδα μέσω της CNP ΖΩΗΣ και του Υποκαταστήματος της CNP ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ. Η CNP CYPRUS INSURANCE HOLDINGS, με τη σειρά της, αποτελεί μέλος του ασφαλιστικού κολοσσού CNP Assurances, της μεγαλύτερης Εταιρείας Ασφαλειών Ζωής και Συντάξεων στη Γαλλία με παρουσία στον ασφαλιστικό τομέα από το 1850. Επιπλέον, σε διεθνές επίπεδο, δραστηριοποιείται σε περισσότερες από 10 χώρες όπως στη Βραζιλία, την Αργεντινή, την Ιταλία, την Ισπανία, την Πορτογαλία, την Κύπρο, την Ιρλανδία, τη Δανία κ.α. Συνολικά ο Όμιλος, το 2014, είχε συνολικό ετήσιο κύκλο εργασιών 31 δισ. € και πάνω από 27 εκ. πελάτες. Ο ετήσιος κύκλος εργασιών του Ομίλου CNP CIH για το 2014 ανήλθε σε 138 εκατ. ευρώ με κέρδη μετά φόρων 19 εκατ. ευρώ. Όσον αφορά στη CNP ΖΩΗΣ, δραστηριοποιείται μέχρι τα μέσα του 2013 στο χώρο των τραπεζοσφαλειών, τα τελευταία όμως δύο έτη εστιάζει στην ανάπτυξη των εργασιών της μέσω του δικτύου των ανεξάρτητων ασφαλιστικών διαμεσολαβητών. Αυτό αποτελεί σήμερα το κύριο δίκτυο διανομής των προϊόντων της.

**Τι προϊόντα προσφέρετε και αν στα σχέδια σας είναι η διεύρυνση του χαρτοφυλακίου με νέα προγράμματα;**

Η CNP ΖΩΗΣ προσφέρει, μέσω του δικτύου των ανεξάρτητων διαμεσολαβητών της, πλήρη γκάμα σε προϊόντα υγείας, πρωτοβάθμιας και δευτεροβάθμιας περίθαλψης. Ιδιαίτερο χαρακτηριστικό των προγραμμάτων αυτών είναι η ευελιξία και η προσαρμοστικότητα τους στις ξεχωριστές ανάγκες κάθε ασφαλισμένου. Ενδεικτικά σας αναφέρω πως οι παροχές πρωτοβάθμιας ιατρικής περίθαλψης περιλαμβάνουν, μεταξύ άλλων, ιατρικές επισκέψεις, είτε δωρεάν είτε με προνομιακό κόστος, διαγνωστικές εξετάσεις με υψηλές εκπώσεις στα πλέον σύγχρονα διαγνωστικά κέντρα, check up κ.λπ. Όλα αυτά προσφέρονται μέσω ενός συμβεβλημένου με την εταιρεία πανελλαδικού δικτύου παροχής ιατρικών υπηρεσιών υψηλής ποιότητας και αξιοπιστίας.

Όσον αφορά στις παροχές δευτεροβάθμιας περίθαλ-

ψης, αυτές περιλαμβάνουν το κόστος διανυκτέρευσης στο νοσοκομείο, την κάλυψη των λοιπών δαπανών (φάρμακα, εξετάσεις, υλικά, αμοιβές ιατρών, χρήση εξοπλισμού του νοσοκομείου κ.λπ.) κατά τη διάρκεια της νοσηλείας, καθώς επίσης και επιδοματικές παροχές. Παρακολουθούμε στενά τα προβλήματα που συσσωρεύονται καθημερινά στο χώρο της κοινωνικής ασφάλισης και τις δυσκολίες με τις οποίες ερχόμαστε όλοι αντιμέτωποι. Στις σημαντικές προκλήσεις που δημιουργούνται, η CNP ΖΩΗΣ θα απαντήσει με νέα προϊόντα, διαφορετικής αντίληψης, στον τομέα της υγείας. Σχετικά με τα επενδυτικά και συνταξιοδοτικά προϊόντα, εργαζόμαστε πάνω σε ένα πλαίσιο προτάσεων που θα συζητηθούν και θα προκαλέσουν αίσθηση στην αγορά. Αυτό που μπορώ τώρα να σας πω είναι πως σχετικές ανακοινώσεις θα γίνουν στο επόμενο εξάμηνο.

**Περιγράψτε μας τα προγράμματα Bonjour Health και Bonjour Choice (χαρακτηριστικά προϊόντος, πρόνοια, καλύψεις κ.λπ.).**

Όπως αναφέρθηκε, ένα πρόγραμμα υγείας μπορεί να περιλαμβάνει παροχές οι οποίες διακρίνονται σε δύο μεγάλες κατηγορίες: τις παροχές πρωτοβάθμιας ιατρικής περίθαλψης και τις παροχές δευτεροβάθμιας περίθαλψης. Από τα δύο προϊόντα μας, το Bonjour Health εμπεριέχει όλα τα παρακάτω συστατικά, ενώ το Bonjour Choice εμπεριέχει παροχές δευτεροβάθμιας περίθαλψης.

**Όσον αφορά στις παροχές πρωτοβάθμιας περίθαλψης προσφέρουμε:**

- Δωρεάν ιατρικές επισκέψεις σε επιλεγμένες ειδικότητες και παρόχους υγείας
- Ιατρικές επισκέψεις με μικρή συμμετοχή στο κόστος, σε άλλες ειδικότητες
- Διαγνωστικές εξετάσεις έως 2.000 ευρώ ετησίως, με έκπτωση 80% ή με έκπτωση 85%

ή δωρεάν με χρήση παραπεμπτικού ΕΟΠΥΥ σε συγκεκριμένα νοσοκομεία και διαγνωστικά κέντρα στην Αθήνα

- Δωρεάν ετήσιο προληπτικό έλεγχο υγείας (check up) και άλλα ειδικά προγράμματα προληπτικού ελέγχου με προνομιακή τιμολόγηση
- Αιμοληψία κατ' οίκον, στο λεκανοπέδιο της Αττικής με κόστος 10 ευρώ
- Οδοντιατρικές πράξεις με έκπτωση 50%
- Φυσικοθεραπείες με συμμετοχή 20 ευρώ ανά συνεδρία
- Συντονιστικό ιατρικό τηλεφωνικό κέντρο
- Δυνατότητα δωρεάν χρήσης ασθενοφόρου σε περίπτωση έκτακτης εισαγωγής σε συγκεκριμένα νοσοκο-



μεία στην Αθήνα

- Έκπτωση 10% σε περίπτωση νοσηλείας σε επιλεγμένα νοσοκομεία

**Όσον αφορά στις παροχές δευτεροβάθμιας περίθαλψης προσφέρουμε:**

- Ανώτατο όριο κάλυψης: 1.000.000 ευρώ ετησίως στην Ελλάδα ή την Ε.Ε. και 500.000 ευρώ ετησίως στις υπόλοιπες χώρες (συμπεριλαμβανομένων Αμερικής και Καναδά)
- Ποσοστό κάλυψης: 100% στην Ελλάδα και την Ε.Ε. και 80% εκτός Ε.Ε.
- Εκπιπόμενο ποσό: 400 ή 1.000 ή 1.500 ή 3.000 ή 5.000 ή 7.000 ή 10.000 ευρώ ετησίως
- Σε περίπτωση νοσηλείας σε δημόσιο νοσοκομείο δεν εφαρμόζεται εκπιπόμενο ποσό, για ασφαλιστήρια συμβόλαια με εκπιπόμενο ποσό μικρότερο ή ίσο των 3.000 ευρώ
- Δωμάτιο και τροφή στην Ελλάδα: Θέση Α' ή Θέση Β' ή Θέση Γ'
- Δωμάτιο και τροφή στο εξωτερικό: Έως 500 ευρώ ανά διανυκτέρευση
- Κάλυψη εξόδων μονάδας εντατικής θεραπείας
- Κάλυψη των προ και μετά νοσοκομειακών εξόδων: Έως 1.000 ευρώ ετησίως
- Χειρουργικό επίδομα: Αναλόγως της βαρύτητας της επέμβασης έως και 12.000 ευρώ

■ Ημερήσιο επίδομα νοσηλείας: 75 ευρώ ανά διανυκτερεύσεις

- Κάλυψη εξόδων πλαστικής επέμβασης λόγω καρκίνου: Έως 5.000 ευρώ
- Κάλυψη εξόδων αποκλειστικά στο όριο τις τριάντα (30) ημέρες
- Επίδομα τοκετού: Ποσό 7.000 ευρώ συμβόλαια με εκπιπόμενο ποσό 3.000 ευρώ
- Κάλυψη εξόδων νοσηλείας σε κέντρα αποκατάστασης
- Κάλυψη εξόδων χημειοθεραπειών
- Τηλεφωνικό συντονιστικό κέντρο
- Απευθείας κάλυψη εξόδων νοσηλείας

Με στόχο την ευελιξία και το χαμηλό κόστος στους συνεργαζόμενους, προσφέρουμε και το προϊόν που περιλαμβάνει μόνον παροχές δευτεροβάθμιας περίθαλψης.

**Μέχρι τέλος Απριλίου για τα Health & Bonjour Choice υπάρχουν αναζητούμενες λύσεις για ολόκληρη την Ελλάδα. Προτίθεστε να προωθήσετε και τις δικές σας;**

Λαμβάνοντας υπόψη τις α



# παράξουν την αγορά



αλείας. Για μη χειρουργικά  
διανυκτέρευση και έως 10  
κής χειρουργικής στήθους  
ευρώ επτάς  
στικής νοσοκόμας με μέγι-  
έρες  
50 ευρώ για ασφαλιστήρια  
ποσό μικρότερο ή ίσο των  
ίας χωρίς διανυκτέρευση  
εραπείας, ραδιοθεραπείας,  
ό κέντρο  
ών σε συμβεβλημένα νο-  
αι τις παροχές αξίας σε χα-  
άτες και τους πελάτες μας,  
Bonjour Primary, που πε-  
αι άλλες προνομιακές

προγράμματα Bonjour  
έρχε έκπτωση 10% σε όσους  
ρη την οικογένειά τους.  
αι άλλες προνομιακές

οικονομικές δυσκολίες που

αντιμετωπίζουν σήμερα σε μεγάλο βαθμό οι ελληνικές  
οικογένειες, αποφασίσαμε να προσφέρουμε έκπτωση  
10% στα εξαρτώμενα μέλη οικογενειών, πιλοτικά και  
για ένα τρίμηνο μέχρι τις 30/04/2015. Στην κίνηση αυτή  
υπήρξε μεγάλη ανταπόκριση. Επεκτείνουμε λοιπόν την  
προσφορά αυτή μέχρι το τέλος του έτους. Είναι σημα-  
ντικό να τονιστεί ότι η έκπτωση που παρέχουμε παρα-  
μένει για όλη τη διάρκεια ασφάλισης των μελών των  
οικογενειών. Επιπλέον και σε ό,τι αφορά στους συνερ-  
γάτες μας, η έκπτωση αυτή επεκτείνεται, πέρα από τα  
εξαρτώμενα μέλη τους και στους ίδιους.

Στη CNP ΖΩΗΣ προσπαθούμε καθημερινά να βρού-  
με λύσεις και να προσφέρουμε νέες επιλογές στους  
συνεργάτες και στους πελάτες μας. Επιλογές που προ-  
σθέτουν αξία στην ασφαλιστική τους κάλυψη. Στο πλαί-  
σιο αυτό βελτιώσαμε στην αρχή του έτους, για ακόμα  
μία φορά, τις παροχές των προϊόντων μας, χωρίς κα-  
μία αύξηση του κόστους.

Σημειώνεται ότι δεν έχουμε αυξήσει μέχρι σήμερα  
το κόστος των προϊόντων υγείας που διαθέτουμε μέσω  
του δικτύου των ανεξάρτητων διαμεσολαβητών μας  
και δεν σκοπεύουμε να το κάνουμε, τουλάχιστον για το  
2015. Βλέπουμε την ασφαλιστική σχέση, με κάθε πελά-  
τη μας ξεχωριστά, σαν μία σχέση ζωής. Με τη μεγάλη  
δύναμη του Ομίλου μας θέλουμε τη σχέση αυτή να την  
εξελίσσουμε, να την κάνουμε συνεχώς πιο ισχυρή.

**Τα προϊόντα σας προωθούνται στην αγορά μέσω του**

**δικτύου ανεξάρτητων ασφαλιστικών διαμεσολαβητών της  
εταιρείας. Θα επιλέγατε εναλλακτικά δίκτυα διανομής για  
την προώθησή τους; Και πώς βλέπετε να εξελίσσεται η  
διάθεση προϊόντων μέσω διαδικτύου;**

Ας ξεκινήσουμε από το τελευταίο: Τα τελευταία χρό-  
νια έχει αναπτυχθεί αρκετά η προσφορά ασφαλιστηρί-  
ων συμβολαίων μέσω του διαδικτύου και αποτελεί έ-  
να εναλλακτικό, συμπληρωματικό δίκτυο πωλήσεων.

Πρέπει να επισημάνουμε ωστόσο ότι μέσω του δια-  
δικτύου προσφέρονται συνήθως προϊόντα απλά, χω-  
ρίς ιδιαίτερο underwriting, τυποποιημένα και χωρίς να  
υπάρχει η δυνατότητα να ληφθούν υπόψη ιδιαιτερότη-  
τες που ενδέχεται να υπάρχουν στην κάλυψη των συ-  
νολικών ασφαλιστικών αναγκών των πελατών.

Για το λόγο αυτό η διείσδυση του διαδικτύου στην  
πώληση ασφαλιστικών προϊόντων, αν και ήταν ταχύ-  
τατη και αυξανόμενη τα πρώτα χρόνια, έχει αρχίσει να  
παρουσιάζει επιβράδυνση στα ποσοστά πρόσκτησης  
εργασιών. Εκτιμώ ότι θα σταθεροποιηθεί σαν ένας δυ-  
ναμικός εναλλακτικός φορέας προώθησης, όχι όμως  
και ο σημαντικότερος στην αγο-  
ρά.

Ο πελάτης, ειδικά ο Έλληνας,  
θέλει να ξέρει τι αγοράζει και  
κυρίως από ποιον. Εμπιστεύε-  
ται πάρα πολύ το φυσικό πρό-  
σωπο που λέγεται διαμεσολα-  
βητής. Επιπλέον ο διαμεσολα-  
βητής έχει το μεγάλο πλεονέ-  
κτημα της πραγματικής διερεύ-  
νησης αναγκών και της παρου-  
σίασης πολλές φορές σύνθε-  
των λύσεων σε σύνθετα προ-  
βλήματα του πελάτη, κάτι που  
δεν μπορεί να γίνει διαδικτυα-  
κά. Στην εποχή της τεχνολογίας  
και της απρόσωπης επικοινωνί-  
ας, τα πρόσωπα είναι αυτά  
που κάνουν τη διαφορά. Γιατί η  
εμπιστοσύνη είναι μια σχέση  
που χτίζεται από ανθρώπους. Η  
CNP ΖΩΗΣ βασίζεται στο δίκτυο  
ανεξάρτητων ασφαλιστικών δι-  
αμεσολαβητών, οι οποίοι απο-  
τελούν το κύριο δίκτυο διανο-  
μής των προϊόντων μας. Για το  
λόγο αυτό ρίχνουμε το βάρος  
των προσπαθειών μας στην κα-  
λύτερη δυνατή εξυπηρέτηση  
και στην ανάπτυξη των συνερ-  
γατών μας. Είμαστε σε συνεχή  
επαφή με τον παλμό της αγοράς  
και τις μεταβαλλόμενες ανά-  
γκες των πελατών μας. Με βάση  
τις ανάγκες αυτές και την  
καλύτερη δυνατή εξυπηρέτηση  
των πελατών μας, λαμβάνουμε

τις αποφάσεις και χτίζουμε με σταθερά βήματα το δί-  
κτυό μας. Σε αυτό, ο ανθρώπινος παράγοντας έχει την  
κορυφαία θέση.

**Προχωράει ικανοποιητικά η ανάπτυξη του δικτύου  
πωλήσεων από ανεξάρτητους ασφαλιστικούς  
διαμεσολαβητές, που ξεκίνησε αν δεν κάνω λάθος το  
2012 ;**

Η απόφαση για προώθηση των προϊόντων μας μέσω  
του δικτύου των ανεξάρτητων ασφαλιστικών διαμεσο-  
λαβητών ελήφθη το 2012 και η είσοδός μας σε αυτή την  
αγορά ξεκίνησε στα μέσα του 2013.

Η ανάπτυξη του δικτύου πωλήσεων προχωρά με  
πολύ καλό ρυθμό, μέσα στο δεδομένο περιβάλλον για

την οικονομία. Προσεγγίζουμε ήδη τις 300 συμβάσεις  
με συνεργάτες και, εάν ληφθεί υπόψη ότι μεγάλο μέ-  
ρος των συνεργατών μας αποτελείται από δίκτυα, ο  
συνολικός αριθμός των διαμεσολαβητών που προω-  
θούν προϊόντα της CNP ΖΩΗΣ είναι σημαντικά υψηλό-  
τερος. Χρειάζεται όμως εδώ να σημειωθεί ότι η χωρίς  
μέτρο και όρια αύξηση του αριθμού των συμβάσεων  
μας δεν αποτελεί πρωταρχικό στόχο ή αυτοσκοπό. Αυ-  
τό που θέλουμε να πετύχουμε, και πάνω σε αυτό το  
πλαίσιο εργαζόμαστε καθημερινά, είναι να διασφαλί-  
ζουμε την ποιότητα των συνεργατών μας και ότι οι ίδιοι  
θεωρούν την εταιρεία μας ως μια από τις βασικές επι-  
λογές τους.

Πρωταρχικός μας στόχος, όπως σας ανέφερα, είναι  
η δημιουργία μιας ισχυρής ανθρώπινης σχέσης. Μιας  
σχέσης που βασίζεται σε στέρεες και θεμελιώδεις αξί-  
ες, όπως ο αμοιβαίος σεβασμός, ο επαγγελματισμός, η  
τήρηση διαδικασιών και κανόνων που διασφαλίζουν  
την ποιότητα χωρίς να θυσιάζουν τη λειτουργικότητα, η  
καλή επικοινωνία, η εξυπηρέτηση, η ευγένεια και το  
ήθος. Έννοιες που προσπα-  
θούμε καθημερινά να τις επι-  
βεβαιώνουμε στην πράξη μέ-  
σα από τη δουλειά μας. Όμως  
οι πελάτες μας είναι εκείνοι  
που τελικά κρίνουν το αποτέ-  
λεσμα της προσπάθειας αυτής.



**Στη CNP ΖΩΗΣ  
προσπαθούμε  
καθημερινά να  
βρούμε λύσεις και  
να προσφέρουμε  
νέες επιλογές στους  
συνεργάτες και στους  
πελάτες μας. Επιλογές  
που προσθέτουν αξία  
στην ασφαλιστική τους  
κάλυψη. Στο πλαίσιο  
αυτό βελτιώσαμε στην  
αρχή του έτους, για  
ακόμα μια φορά, τις  
παροχές των προϊόντων  
μας, χωρίς καμία  
αύξηση του κόστους**

**Πώς σκοπεύετε να αυξήσετε το  
μερίδιο αγοράς στην Ελλάδα εν  
μέσω και της οικονομικής  
κρίσης;**

Είναι ξεκάθαρο πως το ευ-  
ρύτερο οικονομικό - επιχειρη-  
ματικό περιβάλλον καθορίζει  
κάθε βήμα, μικρό ή μεγάλο,  
και προσθέτει σε κάθε εγχεί-  
ρημα ένα σημαντικό ποσοστό  
αβεβαιότητας. Η οικονομική  
κρίση έχει πολυεπίπεδες επι-  
πτώσεις στην κοινωνία και ε-  
πηρεάζει μία σειρά από σημα-  
ντικούς παράγοντες του επι-  
χειρησιακού σχεδιασμού. Μέ-  
σα λοιπόν σε αυτό το περιβάλ-  
λον, είμαστε αισιόδοξοι ότι, με  
σταθερά και σίγουρα βήματα,  
θα πετύχουμε τους στόχους

που έχουμε θέσει. Αντιμετωπίζουμε τις προκλήσεις  
μέσα από την υλοποίηση της επιχειρηματικής μας  
στρατηγικής, την ανάπτυξη του δικτύου πωλήσεων,  
την εμπιστοσύνη των συνεργατών και των πελατών  
μας, την ποιότητα και καινοτομία των προϊόντων μας  
και τη δύναμη που μας δίνει ο Όμιλός μας. Ήδη τα προ-  
ϊόντα μας γνωρίζουν την καταξίωση και αναγνωρίζο-  
νται μεταξύ των καλύτερων της αγοράς. Αυτό βάζει σε  
όλους μας ψηλότερα τον πήχη. Οι απαιτήσεις μεγαλώ-  
νουν, όπως και οι ευθύνες μας απέναντι στη σχέση με  
τους πελάτες και συνεργάτες μας. Και αν για μία ασφα-  
λιστική εταιρεία, αυτή η επαγγελματική και ανθρώπινη  
σχέση έχει ξεχωριστή σημασία, για εμάς, στη CNP εί-  
ναι σχέση "ΖΩΗΣ".

## Interamerican: Συνεργασία με το ΙΑΣΩ Παιδών

Τη συνεργασία τους και στον τομέα της παιδιατρικής επεκτείνουν οι όμιλοι INTERAMERICAN και ΙΑΣΩ, με στόχο την παροχή νοσηλευτικών υπηρεσιών υψηλής ποιότητας στα παιδιά των ασφαλισμένων της INTERAMERICAN. Η συνεργασία αφορά στην αντιμετώπιση των περιστατικών που χρήζουν νοσηλείας και καλύπτονται με ατομικό ή ομαδικό ασφαλιστήριο συμβόλαιο, για όλα τα προγράμματα ασφάλισης υγείας που παρέχει η εταιρεία. Όπως τονίζεται, η συμφωνία, που απαλλάσσει τον ασφαλισμένο από κάθε εμπλοκή του, οικονομική ή γραφειοκρατική, στη διαχείριση της νοσηλείας, παρέχει λύσεις σε σχετικές ανάγκες των ασφαλισμέ-



Ο κ. Νίκος Μπασακάκης



Η κα Χριστίνα Ταμπούρα

νων στην Αττική και συμπληρώνει την ήδη επιτυχημένη συνεργασία INTERAMERICAN – ΙΑΣΩ στο γυναικολογικό τομέα της κλινικής στο Μαρούσι, καθώς και

στη Θεσσαλία με την τοπική κλινική. Η εταιρεία συνεχίζει να ενισχύει το δίκτυο υγείας με προσεκτικά επιλεγμένους συνεργάτες, όπως ο Όμιλος ΙΑΣΩ, που προσθέτει αξία στα συμβόλαια υγείας και για το παιδί, σχολίασε ο διευθυντής υπηρεσιών Υγείας της Interamerican κ. Νίκος Μπασακάκης. Από την πλευρά της η κα Χριστίνα Ταμπούρα, εμπορική διευθύντρια του ομίλου ΙΑΣΩ, τόνισε ότι "αναδεικνύουμε τη δέσμευση και επιδίωξη μας για την καλύτερη δυνατή φροντίδα της υγείας των παιδιών, υποστηρίζοντάς την με πολιτική ποιότητας διεθνών προδιαγραφών, επιστημονικό δυναμικό υψηλού επιπέδου, ιατροτεχνολογικό εξοπλισμό τελευταίας γενιάς σε ένα ζεστό και φιλικό περιβάλλον".



Zurich

### Χρήσιμος οδηγός για την άνοια

**ΟΔΗΓΟ** εξέδωσε η Zurich για να βοηθήσει όσους εμφανίζουν πνευματική ανικανότητα, π.χ. λόγω άνοιας, ή τους συγγενείς τους να βάλουν σε τάξη τις οικονομικές τους υποθέσεις. Η έκδοση με τίτλο «A guide to Deputyship and Lasting Power of Attorney» περιγράφει τι πρέπει να προσέξουν όσοι θέλουν να ορίσουν πληρεξούσιο. Σκοπός της, να βοηθήσει:

■ πελάτες που χαιρούν άκρας πνευματικής υγείας αλλά θέλουν να προετοιμαστούν σε περίπτωση που εμφανίσουν προβλήματα στο μέλλον

■ πελάτες στο πρώτο στάδιο της άνοιας που σχεδιάζουν και προνοούν για το μέλλον, όταν δεν θα μπορούν να διαχειριστούν τα οικονομικά τους

■ οικογένειες και άλλα άτομα υπεύθυνα για τη φροντίδα πελατών που δεν μπορούν πλέον φέρουν εις πέρας τις υποθέσεις τους.

Ο George McNamara, εκπρόσωπος της Alzheimer's Society, δήλωσε σχετικά: «Καθώς η άνοια εξελίσσεται, θα έρθει πιθανώς ο καιρός που το άτομο δεν θα μπορεί να χειριστεί πια τις υποθέσεις του. Σε αυτό το στάδιο, οικογένειες ή φίλοι μπορεί να χρειαστούν πρόσβαση σε πληροφορίες, ή να τις μοιραστούν, για λογαριασμό ενός ατόμου με άνοια. Το "Lasting Power of Attorney" μπορεί να προσφέρει ένα κρίσιμο βοήθημα για τη διατήρηση της ανεξαρτησίας. Η πρόσβαση στη σωστή πληροφόρηση είναι ουσιώδης προκειμένου να βοηθηθούν οι άνθρωποι να νιώσουν σίγουροι και δυνατοί, έτσι ώστε να έχουν τις σωστές γνώσεις για να εξασκήσουν τα δικαιώματά τους».

Διαβάστε στο [nextdeal.gr](http://nextdeal.gr) τον οδηγό της Zurich

## Κέντρα Υγείας για την τρίτη ηλικία

Μία πρότυπη λύση υποστήριξης για την τρίτη ηλικία στον τομέα της Υγείας, που προβλέπει τη δημιουργία κέντρων – υποδομών για παροχή υπηρεσιών έως και σε 450 άτομα για προσωπική φροντίδα, κλινικές εξετάσεις, θεραπείες και άλλες υπηρεσίες, παρουσίασε η Interamerican σε εκδήλωση με θέμα "Στροφή στην Ανάπτυξη" που οργάνωσε πρόσφατα ο ΣΕΒ, με αφορμή την παρουσίαση στη χώρα μας του EFSI/ Σχεδίου Γιουνκέρ από τον Γίρκι Κατάινεν, αντιπρόεδρο της Ευρωπαϊκής Επιτροπής και αρμόδιο επίτροπο για την Απασχόληση, την Ανάπτυξη, της Επενδύσεις και την Ανταγωνιστικότητα.

Ειδικότερα, ο κ. Γιώργος Βελιώτης, πρόεδρος του Health Group, της μεγαλύτερης κοινοπραξίας ευρωπαϊκών ασφαλιστικών εταιρειών Eurarco και γενικός διευθυντής κλάδων ζωής και υγείας της Interamerican, η οποία συμμετέχει στην κοινοπραξία στο επίπεδο της ανταλλαγής τεχνολογίας, εστίασε στο μείζονα κίνδυνο που εγκυμονεί για το δημόσιο σύστημα το δημογραφικό πρόβλημα. Οι διαστάσεις του φαινομένου της γήρανσης του πληθυσμού προβλέπονται εκρηκτικές. Σύμφωνα με αξιόπιστες μελέτες, μέχρι το 2050 θα είναι άνω των 65 ετών 103 εκατομμύρια Ευρωπαίοι, ενώ υπολογίζονται σε 38 εκατομμύρια οι πολίτες που θα υπερβαίνουν την ηλικία των 80 ετών. Τα στοιχεία για την Ελλάδα είναι ακόμη πιο αποθαρρυντικά. Το εξειδικευμένο και με διεθνή εμπειρία στο σχεδιασμό συ-



Ο κ. Γιώργος Βελιώτης

στημάτων υγείας διοικητικό στέλεχος της Interamerican παρουσίασε στον τομέα των υπηρεσιών υγείας μία πρότυπη λύση υποστήριξης στην τρίτη ηλικία από ένα οργανωμένο σύστημα, όπως το έχει εκπονήσει η εταιρεία σε στάδιο μελέτης. Το

σχέδιο προβλέπει τη δημιουργία κέντρων – υποδομών για παροχή υπηρεσιών έως και σε 450 άτομα για προσωπική φροντίδα, κλινικές εξετάσεις και θεραπείες, φυσιοθεραπεία, μικροεπεμβατική ιατρική, αποκατάσταση κ.ά. υπηρεσίες. Η υλοποίηση θα δημιουργήσει περί τις 350 θέσεις εργασίας, θα δώσει την ευκαιρία σε ασφαλιστικούς οργανισμούς να προωθήσουν ελκυστικά προϊόντα μακροχρόνιας φροντίδας, θα ορίσει την Ελλάδα ως διασυνοριακό τόπο προορισμού για τους ηλικιωμένους, ενώ σε επόμενη φάση θα ανοίξει δρόμο για στρατηγικές συνεργασίες εμπλεκόμενων φορέων. Πρόκειται για πρόταση μετάβασης σε μία κατάσταση "Silver Economy" για την Ευρώπη, στην οποία η Ελλάδα μπορεί να διαδραματίσει κομβικό ρόλο λόγω ποικίλων πλεονεκτημάτων για την εφαρμογή αυτού του σχεδίου – ιδανικών κλιματολογικών συνθηκών, υπηρεσιών ιατρικής και παραϊατρικής χαμηλού κόστους συγκριτικά με άλλες χώρες κ.λπ. Ένα ανάλογο κέντρο είναι εφικτό να δημιουργηθεί με κόστος 35 εκατ. ευρώ συνολικά –περιλαμβάνει κτηριακές υποδομές, εξοπλισμό, κόστος αρχικής λειτουργίας και μπορεί να χρηματοδοτηθεί από κατασκευαστικές εταιρείες, από προμηθευτές, με venture capital, καθώς και με ιδιαίτερο δανεισμό του EFSI. Η υλοποίηση του έργου θα μπορούσε να ολοκληρωθεί σε διάστημα 18-24 μηνών. Μάλιστα, η εταιρεία διαθέτει για το σκοπό αυτόν και την κατάλληλη έκταση, στη Βάρη Αττικής.

## Προτεραιότητα η υγεία, με μοχλό τη σωστή ασφάλιση

**ΙΔΙΑΙΤΕΡΗ** επιτυχία σημείωσε η εκδήλωση που οργάνωσε η Interamerican πρόσφατα στα Χανιά, στο Κέντρο Αρχιτεκτονικής Μεσογείου, για την προσέγγιση και φροντίδα της υγείας στη σύγχρονη εποχή. Οι ομιλητές ανέπτυξαν ενδιαφέροντα ειδικότερα θέματα, όπως είναι ο ιός των κονδυλωμάτων στον τράχηλο της μήτρας (Γιάννης Μαρινάκης, γυναικολόγος), οι παθήσεις του παχέος εντέρου (Ηλίας Μπουζάκης, γαστρεντερολόγος) και οι αλλεργικές αντιδράσεις κατά την άνοιξη (Ιωσήφ Ζερβός, ωτορινολαρυγγολόγος). Την ημερίδα άνοιξε ο γενικός διευθυντής Ζωής και Υγείας της εταιρείας κ. Γιώργος Βε-



Πυκνό το ακροατήριο της ημερίδας, στο ΚΑΜ Χανίων

λιώτης, αναφερόμενος στις εξελίξεις στον κλάδο ασφάλισεων υγείας, καθώς επίσης στα σύγχρονα δεδομένα και τις διαμορ-

φούμενες συνθήκες διαχείρισης της υγείας. Την εκδήλωση συντόνισε ο περιφερειακός διευθυντής πωλήσεων της εταιρείας στην Κρήτη, Στάθης Λουραντάκης, ο οποίος παρουσίασε την εντυπωσιακή ανάπτυξη εργασιών της Interamerican στον τομέα ασφάλισης υγείας και την ενίσχυση του δικτύου υγείας της εταιρείας στην Κρήτη, με 35 ιατρούς όλων των ειδικοτήτων στα Χανιά, 18 στο Ρέθυμνο, 5 στο Λασιθί και 28 στο Ηράκλειο. Ακόμη, η Interamerican συνεργάζεται με 3 κλινικές στο Ηράκλειο και 2 στα Χανιά, ενώ τα συνεργαζόμενα διαγνωστικά κέντρα σε όλη την Κρήτη ανέρχονται σε 14.



Ο κ. Στάθης Λουραντάκης



# ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ

ΟΜΙΛΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

## *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](http://www.intersalonica.gr)

e-mail: [company@intersalonica.gr](mailto:company@intersalonica.gr)

Παναγιώτης Κουρουμπλής στο Nextdeal

## Οι φαρμακευτικές πρέπει να επενδύσουν στην Ελλάδα



**ΑΥΣΤΗΡΟ ΜΗΝΥΜΑ** στις φαρμακευτικές εταιρείες ότι πρέπει να επενδύσουν στην Ελλάδα έστειλε ο υπουργός Υγείας κ. Παναγιώτης Κουρουμπλής μιλώντας στην κάμερα του Nextdeal στο περιθώριο του συνεδρίου «Shaping the Future of Healthcare in Greece» που πραγματοποιήθηκε σε κεντρικό ξενοδοχείο της Αθήνας. «Δεν μπορούν να δραστηριοποιούνται επιχειρήσεις στην Ελλάδα και να μπορούν να συμβάλλουν στην πραγματική ανάπτυξη και να μην το κάνουν», τόνισε ο υπουργός Υγείας. «Οι πολυεθνικές του φαρμάκου νομίζω ότι τα τελευταία δέκα χρόνια κέρδισαν πάρα πολλά από την Ελλάδα, θα πρέπει λοιπόν να βάλουν και αυτές πλάτη και εμείς

πλέον δεν το διεκδικούμε, το απαιτούμε», ξεκαθάρισε ο υπουργός. «Θα πρέπει να καταλάβουν ότι μπορούν κάποια από τα φάρμακά τους να τα παράγουν στην Ελλάδα και η Ελλάδα, αναγνωρίζοντας αυτή την συνεισφορά, θα λάβει ανάλογα μέτρα σε όσους παράγουν φάρμακο στην Ελλάδα», διαμήνυσε ο κ. Κουρουμπλής. Σε ό,τι αφορά στο θέμα των ανασφάλιστων, τόνισε ότι «μια χώρα που το 1/3 των κατοίκων της είναι ανασφάλιστοι και δυσκολεύονται να έχουν πρόσβαση στο σύστημα υγείας είναι μια χώρα χωρίς μέλλον, μια χώρα σε πορεία παρακμής. Εμείς, όχι από το πλεόνασμα, αλλά από το υστέρημα της οικονομίας θα εξαντλήσουμε τα περιθώρια περιορίζοντας

στο μεγαλύτερο βαθμό ακόμη και τις σημερινές διαπιστούμενες σπατάλες και αδιαφάνειες, γιατί υπάρχουν ακόμη και σήμερα στο σύστημα τέτοια φαινόμενα. Θα συγκρουστούμε με αυτού του είδους τα μικρά και μεγάλα συμφέροντα για να βρούμε πόρους, ώστε όλοι οι πολίτες σε αυτή τη χώρα να έχουν πρόσβαση στο δημόσιο σύστημα υγείας χωρίς διακρίσεις, σε ένα σύστημα που σε πρώτη φάση θα το κρατήσουμε όρθιο και σε δεύτερη φάση θα το αναβαθμίσουμε, γιατί εμείς πιστεύουμε στο δημόσιο χαρακτήρα του συστήματος Υγείας», υπογράμμισε ο υπουργός Υγείας.

Δείτε το σχετικό video με τις δηλώσεις του Υπουργού Υγείας στο nextdeal.gr

## ΙΑΤΡΙΚΟ ΔΙΑΒΑΛΚΑΝΙΚΟ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ Επενδύει στη ρομποτική χειρουργική

Τα εντυπωσιακά αποτελέσματα από τις εφαρμογές της ρομποτικής χειρουργικής στην Ουρολογία, στη Γυναικολογία, στη Γενική Χειρουργική και ειδικότερα για τους ογκολογικούς ασθενείς, παρουσιάστηκαν σε ημερίδα για τις ιατρικές τεχνολογίες του μέλλοντος, που πραγματοποιήθηκε στο Ιατρικό Διαβαλκανικό Θεσσαλονίκης. Η ημερίδα πραγματοποιήθηκε με την ευκαιρία της λειτουργίας του νέου ρομποτικού συστήματος da Vinci Si HD, που είναι το μοναδικό στη Βόρεια Ελλάδα.

Όπως τόνισαν οι πιστοποιημένοι στη ρομποτική χειρουργική εισηγητές της ημερίδας, πλέον, διενεργούνται διεθνώς μόνο με τη χρήση ρομπότ, πολλές επεμβάσεις λόγω των αποδεδειγμένων συγκριτικών πλεονεκτημάτων τους. «Το νέο ρομπότ da Vinci Si HD είναι μία μόνο από τις επενδύσεις σε ιατροτεχνολογικό εξοπλισμό, ύψους άνω των 10 εκατ. ευρώ στις οποίες προχώρησε σε συνθήκες κρίσης, ο όμιλος Ιατρικού Αθηνών», τόνισε ο επιχειρησιακός διευθυντής του ομίλου δρ Β. Μπαρδής, κηρύσσοντας την έναρξη της ημερίδας.

### Η ρομποτική στην Ουρολογία

Η ομάδα των ουρολόγων Α. Ανδρέου και Αθ. Μπέκου υπογράμμισε ότι οι ουρολογικοί ασθενείς ωφελούνται περισσότερο από τη χρήση της ρομποτικής χειρουργικής, καθώς επιτρέπει να διενεργούνται με πολύ μεγάλη ακρίβεια μείζονες ογκολογικές επεμβάσεις σε δυσπρόσιτα σημεία της κοιλιάς, με τα καλύτερα δυνατά λειτουργικά αποτελέσματα. Πα-



Από αριστερά προς τα δεξιά: Γ. Μπασδάνης, Α. Ανδρέου, Χρ. Ευθυμιάδης, Α. Σιούτας, Απ. Λαμπανάρης, Α. Μπέκος

ράλληλα, μειώνονται σημαντικά παρενέργειες, όπως η ακράτεια και η στυτική δυσλειτουργία. Η ομάδα των ουρολόγων Απ. Λαμπανάρη και Γ. Λαμπανάρη σημείωσε ότι η ρομποτική προστατεκτομή για τον καρκίνο του προστάτη είναι το golden standard διεθνώς.

### Η ρομποτική στη Γυναικολογία

Ο γυναικολόγος-χειρουργός ογκολόγος, Άγγ. Σιούτας, υπογράμμισε ότι διεθνώς, χάρη στη ρομποτική χειρουργική, η χειρουργική αντιμετώπιση του γυναικολογικού καρκίνου δεν προκαλεί φόβο. Έχει εξαιρετικό ογκολογικό αποτέλεσμα και παρέχει στους ιατρούς τη δυνατότητα για επεμβάσεις σε ανατομικά ιδιαίτερα δυσπρόσιτες περιοχές. Ο κ. Σιούτας, μεταφέροντας την εμπειρία του από το πανεπιστημιακό Νοσοκομείο Karolinska, σημείωσε ότι το 2014, το 40% των ασθενών με διάγνωση γυναικολογικού καρκίνου χειρουργήθηκε ρομποτικά, ενώ τα τελευταία 4 χρόνια, συγκεκριμένες μορφές καρκίνου (π.χ. τραχήλου της μήτρας), στα

περισσότερα ογκολογικά κέντρα της Δ. Ευρώπης και των Η.Π.Α., χειρουργούνται αποκλειστικά με το ρομποτικό σύστημα DaVinci.

### Η ρομποτική στη Γενική Χειρουργική

Ο καθηγητής Χειρουργικής, πρόεδρος της Εταιρείας Γενικής Χειρουργικής και της Εταιρείας Παχέος Εντέρου και Πρωκτού, Γ. Μπασδάνης, ανέφερε ότι είναι πολύ σημαντικά τα πλεονεκτήματα της ρομποτικής τόσο για τον χειρουργό όσο και για τον ασθενή, καθώς οι επεμβάσεις είναι σχεδόν αναίμακτες, χωρίς επιπλοκές και ελαχιστοποιούν το χρόνο νοσηλείας και τον μετεγχειρητικό πόνο. Ο γενικός χειρουργός, Χρ. Ευθυμιάδης, υπογράμμισε ότι η κατ'εξοχήν ένδειξη για την εφαρμογή της ρομποτικής χειρουργικής, είναι ο καρκίνος του ορθού, διότι έχει αποδειχθεί ότι, εκτός από τον πολύ καλό καθαρισμό των λεμφαδένων, μειώνει εξαιρετικά την πιθανότητα κάκωσης των νεύρων που έχουν σχέση με την ούρηση και τη στυτική λειτουργία.

Όμιλος Ιατρικού Αθηνών

## Αλλεργιολογικός έλεγχος για όλο το Μάιο

**ΑΛΛΕΡΓΙΟΛΟΓΙΚΕΣ** εξετάσεις προληπτικού ελέγχου, για όλο το Μάιο, προσφέρει ο όμιλος Ιατρικού Αθηνών. Ειδικότερα η προσφορά προληπτικού ελέγχου περιλαμβάνει εξέταση από αλλεργιολόγο και δερματικές δοκιμασίες σε αεροαλλεργιογόνα (skin prick tests σε 24 είδη) στην προνομιακή τιμή των 65 ευρώ. Η προσφορά ισχύει για όσους καλέσουν και προγραμματίσουν το ραντεβού τους έως τις 29 Μαΐου στο Παιδιατρικό Κέντρο Αθηνών και στο Παιδιατρικό Κέντρο του Ιατρικού Διαβαλκανικού Θεσσαλονίκης.

## Τα παχύσαρκα παιδιά εγκαταλείπουν συχνότερα το σχολείο

**ΑΥΞΗΜΕΝΕΣ** πιθανότητες να παρατήσουν το σχολείο τους έχουν τα παιδιά που είναι παχύσαρκα, σε σχέση με τους συνομηλίκους τους που έχουν κανονικό βάρος, καθώς αισθάνονται να τα βαραίνει ένα στίγμα - το οποίο μερικές φορές «μεταφράζεται» ακόμη και σε συστηματικό εκφοβισμό («μπούλινγκ»). Σουηδική έρευνα του Ιατρικού Ινστιτούτου Καρολίνσκα του Πανεπιστημίου της Στοκχόλμης, η οποία ανέλυσε στοιχεία για σχεδόν 9.000 μαθητές, δείχνει ότι μόνο το 56% των παχύσαρκων παιδιών ολοκλήρωσαν έναν 12ετή κύκλο σπουδών (κατώτερη και μέση εκπαίδευση), έναντι ποσοστού 76% για τα παιδιά κανονικού βάρους. Το φύλο, η εθνότητα και η κοινωνικοοικονομική κατάσταση δεν παίζουν ρόλο, αλλά ο εκφοβισμός των παχύσαρκων παιδιών αποτελεί παράγοντα που αυξάνει την πιθανότητα να παρατήσουν το σχολείο, όπως είπε η ερευνήτρια Εμίλια Χάγκμαν. Μια άλλη βρετανική έρευνα από ερευνητές του Πανεπιστημίου του Λιντς, με επικεφαλής την καθηγήτρια Πίνκι Σαχότα, διαπίστωσε ότι ακόμη και παιδιά έξι ετών δεν νιώθουν ικανοποιημένα με το σώμα τους. Η μελέτη, που έγινε σε δημοτικά της Βρετανίας, βρήκε ότι τα υπέρβαρα ή παχύσαρκα παιδιά (περίπου το ένα πέμπτο του συνόλου) είχαν κατά μέσο όρο μεγαλύτερη έλλειψη ικανοποίησης για την εικόνα του σώματός τους, από ό,τι τα παιδιά κανονικού βάρους. Το πρόβλημα με την αυτο-εικόνα λόγω του πάχους είναι μεγαλύτερο στα κορίτσια από ό,τι στα αγόρια.

### Η παιδική παχυσαρκία τείνει να εξελιχθεί σε επιδημία

Οι ειδικοί προειδοποιούν ότι το πρόβλημα γίνεται όλο και πιο έντονο με το πέρασμα του χρόνου, καθώς η παιδική παχυσαρκία τείνει να εξελιχθεί σε επιδημία. «Πρωταθλήτρια» στην Ευρώπη είναι η Ιρλανδία, όπου πάνω από το ένα τέταρτο (27,5%) των παιδιών έως πέντε ετών είναι υπέρβαρα, όπως αποκαλύπτουν τα ευρήματα από 32 χώρες, που παρουσιάστηκαν σε συνέδριο για την παχυσαρκία στην Πράγα, σύμφωνα με το Γαλλικό Πρακτορείο. Μετά την Ιρλανδία, ακολουθούν η Βρετανία (23,1%), η Αλβανία (22%), η Γεωργία (20%), η Βουλγαρία (19,8%) και η Ισπανία (18,4%). Οι χώρες με το μικρότερο πρόβλημα εμφανίζονται να είναι το Καζακιστάν (0,6%), η Λιθουανία (5,1%) και η Τσεχία (5,5%). Υπέρβαρος θεωρείται κάποιος αν ο δείκτης σωματικής μάζας (αναλογία βάρους προς ύψος) είναι 25 έως 30 και παχύσαρκος αν ο δείκτης υπερβαίνει το 30.

Εφόσον υπάρξει κατ' αρχήν συμφωνία για Ελλάδα μέσα στο Μάιο

## Τράπεζες: «Ξεπαγώνουν» AMK και πωλητήρια

Ετοιμες να αξιοποιήσουν τη βελτίωση του κλίματος που θα φέρει μια κατ' αρχήν συμφωνία μεταξύ Ελλάδος και εταίρων-πιστωτών είναι οι τράπεζες, προωθώντας σειρά κινήσεων άμεσας ή έμμεσης κεφαλαιακής ενίσχυσης.

Το σήμα αναμένεται να δώσει πρώτη η Εθνική Τράπεζα. Σύμφωνα με πληροφορίες από την αγορά, το σχήμα των αναδόχων είναι έτοιμο να τρέξει τη συνδυασμένη προσφορά για νέες και υφιστάμενες μετοχές της Finansbank, ακόμη και την πρώτη εβδομάδα του Ιουνίου.

Οι ανάδοχοι εκτιμούν ότι, εφόσον μέσα στο Μάιο συμφωνηθούν έστω τα κοινώς αποδεκτά μέτρα, οι αγορές θα προεξοφλήσουν και τη σύναψη συμφωνίας για το νέο πρόγραμμα το αργότερο ως τον Ιούνιο, εξέλιξη που θα οδηγήσει σε ταχεία αποκλιμάκωση του κινδύνου χώρας.

Με την παραπάνω αίρεση, αλλά και με την προϋπόθεση ότι δεν θα υπάρξει αβεβαιότητα για την Τουρκία λόγω των κοινοβουλευτικών εκλογών, η διάθεση ποσοστού ως 26,9% της Finansbank θα επιχειρηθεί εκ νέου τις πρώτες ημέρες του Ιουνίου.

Σημειώνεται ότι πριν από δύο μήνες το εγχείρημα της συνδυασμένης προσφοράς δεν προχώρησε λόγω των χαμηλών προσφορών που έφερε το σχήμα αναδόχων, από επενδυτές οι οποίοι ενδιαφέρονταν για τη θέση του cornerstone investor (βασικός επενδυτής) στην AMK.

Με φουρή τις μηχανές προχωρά και η Τράπεζα Αττικής για την αύξηση κεφαλαίου ως 434 εκατ. ευρώ. Η διοίκηση της τράπεζας έχει αποφασίσει εδώ και καιρό τη διενέργεια της αύξησης εντός του Ιουνίου, εφόσον υπάρξει συμφωνία μεταξύ Ελλάδας και εταίρων.

Το ΤΣΜΕΔΕ θα ασκήσει πλήρως τα δικαιώματά του, ενώ εκτιμάται ότι το ίδιο θα πράξει και μέρος των υφιστάμενων μετόχων που ανήκουν στον επιχειρηματικό κόσμο. Η διάσπαση και υπαγωγή της Πανελληνίας σε καθεστώς ειδικής εκκαθάρισης ενδέχεται μάλιστα να λητουργήσει υποβοηθητικά στο εγχείρημα της Αττικής καθώς δημιουργεί περιθώρια ευρύτερων συνασπισμών γύρω από το ρόλο που καλείται να παίξει ως η μοναδική αμιγώς ιδιωτική τράπεζα στη χώρα.

Το ενδεχόμενο προληπτικής αύξησης κεφαλαίου με ταχείες διαδικασίες, εξετάζεται σύμφωνα με πληροφορίες και από συστημική τράπεζα, χωρίς προς το παρόν να έχουν οριστικοποιηθεί οι αποφάσεις.

### Ξεπαγώνουν οι πωλήσεις non core business assets

Το σίγουρο είναι ότι οι συστημικές τράπεζες θα επιχειρήσουν να ξεπαγώσουν τις πωλήσεις non core business assets που σταμάτησαν τον περασμένο Δεκέμβριο, λόγω των εκλογών και εν συνεχεία της αβεβαιότητας για την τύχη της χώρας.

Η Eurobank εξετάζει αν θα προχωρήσει σε πώληση πλειοψηφικού πακέτου της Eurolife ή αν υλοποιήσει το πλάνο της προηγούμενης διοίκησης για εισαγωγή της στο Χρηματιστήριο Αθηνών και τμηματική πώληση, ώστε να καρπωθεί τις δυνητικές υπεραξίες από την ανάπτυξη της ελληνικής οικονομίας, τα επόμενα χρόνια.



Αντίθετα, έχει ήδη δρομολογήσει μικρά πωλητήρια όπως το διαγωνισμό πώλησης του ξενοδοχείου Ρόδος Καψής, ενώ προχωρά σε ριζική αναδιάρθρωση του δικτύου της στα Βαλκάνια, μειώνοντας δίκτυο και προσωπικό.

Η αποχώρηση περίπου 1.000 εργαζομένων από Ρουμανία, Σερβία και Βουλγαρία είναι μεν αμυντική κίνηση, στην κατεύθυνση περιορισμού στα κόστη, θέτει όμως τις βάσεις για ευρύτερη αναδιάρθρωση με στόχο την πρόσκτηση αξίας για τον όμιλο.

Το ενδεχόμενο, άλλωστε, συγχώνευσης των θυγατρικών που διατηρούν οι ελληνικές τράπεζες στα Βαλκάνια δεν έχει πάψει να εξετάζεται και οι συνθήκες που επικρατούν στη Ρουμανία λόγω οικονομίας και εποπτικών απαιτήσεων την καθιστούν πρώτη υποψήφια χώρα για να δοκιμαστούν νέες δομές.

Ετοιμάζεται διαγωνισμός για την πώληση του Hilton

Η Alpha από την πλευρά της ετοιμάζεται να βγάλει διαγωνισμό για την πώληση του Hilton. Σύμφωνα με πληροφορίες ενδιαφέρον έχει επιδείξει ένα από τα μεγαλύτερα private equity fund

που δεν έχουν μέχρι στιγμής παρουσία στην Ελλάδα, καθώς και ένα ακόμη επιχειρηματικό σχήμα με ελληνογερμανικά κεφάλαια.

### Σε εξέλιξη βρίσκονται και οι συζητήσεις για τη μετεξέλιξη της Ασιακά Ακίνητα σε ΑΕΕΑΠ.

Διαπραγματεύσεις για NBGI και Αστήρ Παθιάς Η ανάκτηση της εμπιστοσύνης και η βελτίωση του κλίματος εκτιμάται ότι μπορεί να παίξει ρόλο για να ξεπεραστούν τα αγκάθια που έχουν προκύψει στους δρομολογημένους διαγωνισμούς πώλησης της NBGI και της Αστήρ Παθιάς.

Στην περίπτωση της NBGI η Εθνική διαπραγματεύεται με την κοινοπραξία Goldman Sachs και Deutsche Bank όρους που να βελτιώνουν την προσφορά τους. Αν δεν επιτευχθούν, υπάρχουν σκέψεις ο διαγωνισμός να ακυρωθεί.

Αντίστοιχα, στην περίπτωση του Αστέρη η Εθνική συζητεί με την Jermyn Street μια άλλη δομή που είτε να επιτρέπει την πώληση με το αρχικό τίμημα (σ.σ. 400 εκατ. ευρώ για το 90%) είτε να υπάρχει πολιτική κάλυψη για αναπροσαρμογή του τιμήματος.

► Σε αντίστροφη μέτρηση για τη διάθεση μετοχών Finansbank η Εθνική.

► Ετοιμάζεται για AMK η Τράπεζα Αττικής.

► Οι κινήσεις αξίας που δρομολογεί ή εξετάζει η Eurobank και τα πωλητήρια σε non core business assets από Alpha και Πειραιώς

Κρίσιμη, σε επίπεδο κλίματος, για την κατάληξη της επαναδιαπραγμάτευσης στην περίπτωση Αστέρη είναι η εξέλιξη που θα έχει το μεγάλο project του Ελληνικού.

Τέλος, η Εθνική έχει πάντα τη δυνατότητα να επιταχύνει τη διαδικασία διάθεσης πακέτου της Εθνικής Ασφαλιστικής, αν και η διερεύνηση που είχε αναθέσει στο τέλος του έτους στη Deutsche Bank δεν φαίνεται να στοιχειοθετεί άμεσες κινήσεις, ενώ μικρή έμμεση κεφαλαιακή ωφέλεια θα έχει και από τις νέες κινήσεις που ετοιμάζει η Παναγία.

### Οι κινήσεις της Πειραιώς

Η Πειραιώς από την πλευρά της ποντάρει στη βελτίωση του κλίματος από μια συμφωνία, αφενός για να ολοκληρώσει την εκκρεμύσα πώληση της ΑΤΕ Ασφαλιστική, αφετέρου για να δρομολογήσει την πώληση του μειοψηφικού ποσοστού στην Ευρωπαϊκή Πίστη και τη συμφωνία στρατηγικής συνεργασίας με private equity fund για την ΑΕΕΑΠ.

Δεν έχει ακόμη καταστεί σαφές αν η συζητούμενη συμφωνία θα αφορά στην Trastor που πλέον ελέγχεται από την Πειραιώς ή νέα ΑΕΕΑΠ που θα συσταθεί με λειτουργικά ακίνητα του ομίλου. Ενδιαφέρον από ξένα funds υπάρχει και για την Avis, που επίσης ελέγχεται από την Πειραιώς.

## ΔΝΤ: Επιπτώσεις στις Βαλκανικές οικονομίες από τυχόν επιδείνωση στην Ελλάδα

**ΠΙΘΑΝΗ** επιδείνωση της κατάστασης στην Ελλάδα θα έχει επιπτώσεις στις βαλκανικές χώρες, όπου οι θυγατρικές ελληνικών τραπεζών αποτελούν ένα σημαντικό κομμάτι του τραπεζικού συστήματος, σημειώνει η εαρινή έκθεση του ΔΝΤ για την πορεία των οικονομιών της Κεντρικής, Ανατολικής και Νοτιοανατολικής Ευρώπης. Ωστόσο, σύμφωνα με τον Γιορκ Ντεκρέσιν, αναπληρωτή διευθυντή του ΔΝΤ για την κεντρική και ανατολική Ευρώπη, ο οποίος παρουσίασε την έκθεση σε ομάδα δημοσιογράφων στις Βρυξέλλες, η Ευρωπαϊκή Ένωση βρίσκεται σε πολύ διαφορετική κατάσταση τώρα σε σχέση με τέσσερα χρόνια πριν, κάτι που περιορίζει σημαντικά τον κίνδυνο μετάδοσης.

Συγκεκριμένα, οι θυγατρικές των ελληνικών τραπεζών αντιπροσωπεύουν το 14-22% του τραπεζικού συστήματος στις οικονομίες που συνδέονται με την Ελλάδα (Βουλγαρία, ΠΓΔΜ, Αλβανία, Ρουμανία και Σερβία), ενώ ο δείκτης δανείων προς καταθέσεις σε αυτές τις τράπεζες είναι

100% ή και περισσότερο, παρ' όλο που έχει συρρικνωθεί σημαντικά τα τελευταία χρόνια, αποτυπώνοντας τη μειωμένη ζήτηση δανείων και τη μικρότερη εξάρτηση από τη χρηματοδότηση της μητρικής τράπεζας. Όπως εξηγεί ο Γιορκ Ντεκρέσιν, αυτό σημαίνει ότι και αυτές οι τράπεζες θα έχουν «ανάγκες ρευστότητας», σε περίπτωση που επιδεινωθεί η κατάσταση στην Ελλάδα και γι' αυτό το λόγο οι μηχανισμοί εποπτείας των τραπεζών σε αυτές τις χώρες παρακολουθούν στενά τις εξελίξεις. Επιπλέον, ο μεγάλος αριθμός μη εξυπηρετούμενων δανείων σε κάποιες θυγατρικές επιφέρει επιπρόσθετους κινδύνους.

Όπως αναφέρει η έκθεση, ο χρηματοπιστωτικός τομέας αυτών των χωρών θα μπορούσε να επηρεαστεί από την έλλειψη εμπιστοσύνης, την εκροή καταθέσεων και πιθανότατα την νομισματική πίεση, ειδικά στις χώρες στις οποίες επικρατούν συστήματα σταθερών συναλλαγματικών ισοτιμιών ή που είναι κοντά στην υιοθέτηση του ευρώ.

# Αισιόδοξος για συμφωνία ο υπουργός Οικονομικών

Για τελική συμφωνία με τους εκπροσώπους των θεσμών μέσα στις επόμενες δύο εβδομάδες μίλησε ο υπουργός Οικονομικών κ. Γιάννης Βαρουφάκης, σημειώνοντας ότι οι διαφορές στις διαπραγματεύσεις με τους θεσμούς έχουν περιοριστεί σημαντικά.

Σε δηλώσεις του μετά τη συνεδρίαση του Eurogroup ο κ. Βαρουφάκης ανέφερε ότι η συνεδρίαση έγινε σε καλό κλίμα και κατέγραψε την πρόοδο που έχει σημειωθεί στις διαπραγματεύσεις. Πρόσθεσε, ότι οι ομόλογοι του καταδίκασαν τις "απαράδεκτες και εντελώς ανακριβείς διαρροές" που έγιναν στο προηγούμενο Eurogroup στη Ρίγα της Λετονίας. Ο υπουργός παραδέχτηκε ότι το θέμα της ρευστότητας είναι «φλέγον ζήτημα», ενώ ερωτηθείς αν η Ελλάδα θα εκπληρώσει τις δανειακές της υποχρεώσεις, απάντησε ότι όπως κάθε κυβέρνηση, έτσι και η ελληνική, σκοπεύει να τηρήσει τις υποχρεώσεις της έναντι των δανειστών της. Γνωστοποίησε ακόμη ότι υπάρχει σημαντική σύγκλιση απόψεων, μεταξύ Ελλάδας και δανειστών, σε ό,τι αφορά τις ιδιωτικοποιήσεις, τα μη εξυπηρετούμενα δάνεια, τη μεταρρύθμιση του ΦΠΑ και την ανεξαρτησία της γενικής γραμματείας εσόδων. Ωστόσο, ο Έλληνας υπουργός παραδέχτηκε ότι η απόσταση παραμένει στα εργασιακά και στο συνταξιοδοτικό, το οποίο χαρακτήρισε "κομβικό σημείο" της διαπραγμάτευσης, λέγοντας ότι η κυβέρνηση είναι αποφασισμένη να προστατεύσει όλους εκείνους για τους οποίους θα υπήρχαν μεγάλες απώλειες, αν εφαρμοζόταν η συμφωνία προς την οποία βιάζει η προηγούμενη κυβέρνηση με τους δανειστές. Για το ασφαλιστικό είπε ότι για να καταστεί βιώσιμο το ασφαλιστικό, χρειάζεται ενίσχυση της μεγέθυνσης, εξορθολογισμός των ασφαλιστικών ταμείων και σημαντική μείωση των πρόωρων συνταξιοδοτήσεων. Η καταγραφή της προόδου στις διαπραγματεύσεις επιβεβαιώθηκε σε θετικό ανακινωθέν αμέσως μετά τη λήξη των εργασιών του Eurogroup και στο οποίο καλωσορίζεται αυτή η πρόοδος ενώ επαναλαμβάνεται ότι η δήλωση της 20ής Φεβρουαρίου παραμένει το ισχύον πλαίσιο για τις διαπραγματεύσεις

## Η ανακοίνωση που εκδόθηκε από το Eurogroup

Καλωσορίζουμε την πρόοδο που έχει επιτευχθεί μέχρι τώρα. Σημειώνουμε ότι η αναδιοργάνωση και η βελτίωση των διαδικασιών εργασίας κατέστησε δυνατή μια επιτάχυνση και συνέβαλε σε



## Η ΕΚΤ αύξησε κατά 1,1 δις. Ευρώ τη χρηματοδότηση μέσω ELA

Κατά 1,1 δις. ευρώ αυξήθηκε, το ανώτατο όριο δανεισμού των ελληνικών τραπεζών μέσω του Μηχανισμού Έκτακτης Ρευστότητας (ELA). Το διοικητικό συμβούλιο της ΕΚΤ, ύστερα από τηλεδιάσκεψη που ολοκληρώθηκε πριν από λίγο, αποφάσισε να αυξήσει το ανώτατο όριο δανεισμού στα 80 δις. ευρώ. Μετά την εξέλιξη αυτή οι ελληνικές τράπεζες διαθέτουν και πάλι ένα ασφαλές περιθώριο ρευστότητας το οποίο, σύμφωνα με πληροφορίες, ανέρχεται σε 3,5 δις. ευρώ. Σύμφωνα με πληροφορίες, η ΕΚΤ δεν προχώρησε σε καμία αλλαγή στο καθεστώς των εγγυήσεων που πρέπει να καταθέτουν οι ελληνικές τράπεζες προκειμένου να τύχουν χρηματοδότησης από τον μηχανισμό.

μία πιο ουσιαστική συζήτηση. Ταυτόχρονα, αναγνωρίζουμε ότι χρειάζεται περισσότερος χρόνος και προσπάθεια για να γεφυρωθούν τα κενά στα εναπομείναντα ανοιχτά θέματα, συνεχίζει η ανακοίνωση. Καλωσορίζουμε επομένως την πρόθεση των ελληνικών αρχών να επιταχύνουν τη δουλειά τους με τους θεσμούς, με στόχο την επίτευξη μιας επιτυχούς ολοκλήρωσης της αξιολόγησης εγκαίρως.

Το Eurogroup επαναλαμβάνει ότι η δήλωσή του της 20ής Φεβρουαρίου παραμένει το ισχύον πλαίσιο για τις συνομιλίες. Μόλις οι θεσμοί καταλήξουν σε συμφωνία σε τεχνικό επίπεδο για την ολοκλήρωση της τρέχουσας αξιολόγησης το Eurogroup θα αποφασίσει για την αποδέσμευση των κεφαλαίων που εκκρεμούν βάσει της ισχύουσας διευθέτησης

## Θετικά μηνύματα από την Κομισιόν

Σύμφωνα με κοινοτικές πηγές, το κοινό ανακινωθέν αποτελούσε εξαρχής στόχο της Κομισιόν ενώ ήταν αποτέλεσμα της σημαντικής προόδου που επιτεύχθηκε στις διαπραγματεύσεις μεταξύ των ελληνικών αρχών και των εκπροσώπων των θεσμών μέσα στο Σαββατοκύριακο. Τονίζεται ακόμη ότι κυρίαρχος στόχος της Κομισιόν είναι να συ-

νεριστούν με αμείωτο ρυθμό οι διαπραγματεύσεις, σημειώνοντας, ότι θα μπορούσε να υπάρξει συμφωνία σε τεχνικό επίπεδο (staff level agreement) ακόμα και σε δέκα ημέρες, αν και υπάρχουν ακόμα κάποια θέματα στα οποία καταγράφονται αποκλίσεις. Σύμφωνα με τον αντιπρόεδρο της Ευρωπαϊκής Επιτροπής Βάλντις Ντομπρόβσκις στις διαπραγματεύσεις, «καλύφθηκε πολύ έδαφος, ενώ η εκπρόσωπος της Ευρωπαϊκής Επιτροπής Μίνα Αντρέεβα ανέφερε κατά τη διάρκεια της ενημέρωσης των δημοσιογράφων ότι οι εργασίες του Brussels Group θα συνεχιστούν θα εντατικοποιηθούν σε τεχνικό και πολιτικό επίπεδο με στόχο να προχωρήσουν τα ανοιχτά θέματα και να υπάρξει γρήγορη πρόοδος.

## Σόιμπλε: Καλύτερη ατμόσφαιρα, αλλά λείπει η ουσία

Η ατμόσφαιρα στις διαπραγματεύσεις με την Ελλάδα είναι καλύτερη παραδέχτηκε και ο γερμανός υπουργός Οικονομικών αλλά προσέθεσε ότι αυτή δεν αντανακλάται στην ουσία. Μιλώντας σε συνέντευξη τύπου μετά το τέλος του Ecofin υποστήριξε, σύμφωνα με το Reuters πως «στα θέματα η πρόοδος στις συζητήσεις δεν είναι συμβατή με την βελτίωση της ατμόσφαιρας.



## Αύξηση 36,6% της οικοδομικής δραστηριότητας το Φεβρουάριο

**ΑΥΞΗΜΕΝΗ ΚΑΤΑ 36,6%** εμφανίστηκε το Φεβρουάριο 2015 στον όγκο της ιδιωτικής οικοδομικής δραστηριότητας, λόγω της ανόδου της δραστηριότητας στις περιφέρειες Κεντρικής Μακεδονίας, Βόρειου Αιγαίου και Ιόνιων Νησών, σύμφωνα με την Ελληνική Στατιστική Αρχή. Όπως προκύπτει από τα στοιχεία το Φεβρουάριο 2015 το μέγεθος της ιδιωτικής οικοδομικής δραστηριότητας στο σύνολο της χώρας ανήλθε σε 1.074 οικοδομικές άδειες, που αντιστοιχούν σε 222,2 χιλιάδες τετραγωνικά μέτρα επιφάνειας και 972,3 χιλιάδες κυβικά μέτρα όγκου. Ήτοι, παρουσίασε αύξηση 10,2% στον αριθμό των οικοδομικών αδειών, 37,6% στην επιφάνεια και 36,6% στον όγκο σε σχέση με τον αντίστοιχο μήνα του 2014. Το δίμηνο Ιανουαρίου - Φεβρουαρίου 2015, η συνολική οικοδομική δραστηριότητα εμφάνισε στο σύνολο της χώρας, αύξηση κατά 1,8% στον αριθμό των οικοδομικών αδειών, κατά 27,6% στην επιφάνεια και κατά 30,9% στον όγκο, σε σχέση με το αντίστοιχο δίμηνο του έτους 2014. Αντίστοιχα, η ιδιωτική οικοδομική δραστηριότητα, εμφάνισε στο σύνολο της χώρας, αύξηση κατά 2,8% στον αριθμό των οικοδομικών αδειών, κατά 23,9% στην επιφάνεια και κατά 25,4% στον όγκο, σε σχέση με την αντίστοιχη περίοδο Ιανουαρίου - Φεβρουαρίου 2014.

Τι δείχνει έρευνα του ΑΠΕ-ΜΠΕ

## Η οικονομική κρίση αντί να μας αδυνατίζει μας παχαίνει

**ΜΠΟΡΕΙ** να ακούγεται οξύμωρο, αλλά η οικονομική κρίση αντί να μας αδυνατίζει, μας παχαίνει όπως διαπιστώνουν καθημερινά οι ειδικοί που ασχολούνται με τη διατροφή στη χώρα μας. Η έλλειψη χρημάτων μας οδηγεί σε πιο φθηνές διατροφικές επιλογές,



οι οποίες όμως είναι κατά κανόνα ανθυγιεινές. Οι ευπαθείς ομάδες του πληθυσμού με χρόνια νοσήματα αδυνατούν πλέον να ακολουθήσουν τις οδηγίες των γιατρών τους για υγιεινή διατροφή, που είναι ακριβή. Οι περισσότεροι άνθρωποι περιορίζουν τη σωματική τους δραστηριότητα, την οποία έχουν συνδέσει με κλειστούς χώρους εκγύμνασης, γιατί δεν έχουν τα χρήματα να πληρώσουν τις μηνιαίες συνδρομές σε γυμναστήρια. Το στρες και η αβεβαιότητα για το μέλλον ωθεί τους Έλληνες στην πολυφαγία, την οποία χρησιμοποιούν ως μέσο διασκέδασης και ως λύση στα προβλήματά τους. Οι επιστήμονες που μίλησαν στην έρευνα του ΑΠΕ-ΜΠΕ για το θέμα, τόνισαν ότι στη χώρα μας το 20,1% του πληθυσμού απειλείται από τη φτώχεια και από αυτούς το 22,7% αδυνατεί να τραφεί επαρκώς και σωστά. Όπως λέει ο κλινικός διαιτολόγος - βιολόγος Χάρης Δημοσθενόπουλος, τα μειωμένα εισοδήματα δεν είναι πλήρως αποδεδειγμένο ότι συμβάλλουν στην αύξηση της παχυσαρκίας, αλλά σίγουρα δεν φαίνεται να μειώνουν τα ποσοστά της στην κοινότητα. Οι ειδικοί τονίζουν ότι η ανθυγιεινή διατροφή σε συνδυασμό με το στρες επηρεάζει την αρτηριακή πίεση, ενώ μένει να διερευνηθεί από επιδημιολογικές μελέτες εάν τα επεξεργασμένα τρόφιμα έχουν συμβάλει τα τελευταία χρόνια στην αύξηση της χοληστερόλης και γενικότερα των λιπιδίων στο αίμα.

~~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](http://www.syneteristiki.gr)  
f Syneteristiki Ins. Co

 **ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ**  
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ  
Περιουσία | Υγεία | Σύνταξη | Επιχείρηση  
Είμαστε εσύ.



euresa



UnipolSai  
ASSICURAZIONI



Στη συνεδρίαση του RIAD συμμετείχε η κα Νάντια Σταυρογιάννη

## Έμφαση στη διεθνή ανάπτυξη της νομικής προστασίας

Θέματα που αφορούν τη διεθνή ανάπτυξη της Νομικής Προστασίας συζητήθηκαν στο διοικητικό συμβούλιο του RIAD, στο οποίο έχει εκλεγεί και συμμετέχει η διευθύνουσα σύμβουλος της DAS Hellas κυρία Νάντια Σταυρογιάννη.

Στη συνεδρίαση, που πραγματοποιήθηκε στη Ζυρίχη στις 23 Απριλίου, ετέθη το θέμα των επαφών που θα έχει το RIAD με τον Αμερικάνικο Οργανισμό Νομικής προστασίας (GLSA), προκειμένου να ανταλλάξουν απόψεις που αφορούν στον κλάδο. Στόχος, όπως τονίζεται, είναι να μεταφερθεί τεχνογνωσία, να αναπτυχθεί γόνιμος προβληματισμός και να καταγραφούν εμπειρίες και στατιστικά δεδομένα και από τις δύο πλευρές, ώστε να αντληθούν συμπεράσματα που αποσκοπούν στην περαιτέρω αναβάθμιση της εξειδικευμένης ασφαλιστικής Νομικής Προ-

στασίας και την εξέλιξη της γνώσης. Όπως συζητήθηκε στο RIAD, είναι απαραίτητο ο κλάδος να εξελίσσεται και να παράγει νέα προϊόντα, να προσφέρει νέες υπηρεσίες και να βρίσκεται σε απόλυτη προσαρμογή με την πρόοδο της τεχνολογίας, της κοινωνίας και της οικονομίας και τις νέες ανάγκες που δημιουργούνται. Όπως ανακοινώθηκε, οι εκπρόσωποι του (GLSA) θα κληθούν να συμμετάσχουν στο συνέδριο του RIAD που θα πραγματοποιηθεί τον Οκτώβριο του 2015 στις Βρυξέλλες. Σημειώνεται ότι το RIAD είναι ο Διεθνής Σύνδεσμος Νομικής Προστασίας και στα συνέδρια που πραγματοποιεί συμμετέχουν, εκτός από τους εκπροσώπους εταιρειών του κλάδου της Νομικής Προστασίας, και άλλοι παράγοντες από την ασφαλιστική βιομηχανία, τη νομική επιτήρηση, ακαδημαϊκοί και εκπρόσωποι καταναλωτών.

# Όμιλος AXA: Αύξηση στα συνοδικά έσοδα τριμήνου

Στα 31,5 δισ. ευρώ ανήλθε το σύνολο εσόδων του ομίλου AXA το πρώτο τρίμηνο του 2015, σημειώνοντας αύξηση κατά 2% σε συγκρίσιμη βάση, ενώ, επωφεληόμενα από τις θετικές συναλλαγματικές διαφορές, τα έσοδα του ομίλου ενισχύθηκαν κατά 10%. Τα έσοδα των ασφαλίσεων Ζωής ανήλθαν στα 17,5 δισ. ευρώ, σημειώνοντας άνοδο 2%, ενώ 2% αύξηση εμφάνισαν και τα έσοδα Γενικών Ασφαλειών και ανήλθαν στα 11,4 δισ. ευρώ.

Σε ό,τι αφορά στα έσοδα Διαχείρισης Κεφαλαίων, ενισχύθηκαν κατά 7% στο 1 δισ. ευρώ με καθαρές εισροές στα 19,1 δισ. ευρώ. «Κατά το πρώτο τρίμηνο του πέμπτου και τελευταίου έτους του πλάνου Φιλοδοξίας AXA, είδαμε μία συνεχή ανάπτυξη σε όλους τους κλάδους της δραστηριότητάς μας, η οποία αποδεικνύει για ακόμα μια φορά την ορθότητα και τη βιωσιμότητα της στρατηγικής μας, οι ισχυρές μας λειτουργικές επιδόσεις συμπληρώθηκαν από θετικές συναλλαγματικές διαφορές, υπογραμ-



Ο κ. Denis Duverne

μίζοντας τη γεωγραφική διαφοροποίηση του ομίλου», σχολίασε ο κ. Denis Duverne, αναπληρωτής διευθύνων σύμβουλος της AXA.

«Στον κλάδο Ζωής διατηρήσαμε μια καλή θέση στην αύξηση του όγκου της νέας παραγωγής με συνεχή υψηλά περιθώρια κέρδους και αύξηση των καθαρών εισροών. Τα έσοδα του κλάδου

Γενικών Ασφαλίσεων συνέχισαν να αυξάνονται, επωφεληόμενα τόσο της ισχυρής απόδοσης στις αναπτυσσόμενες αγορές όσο και της ηγετικής μας θέσης στις ώριμες αγορές. Στον κλάδο Διαχείρισης Κεφαλαίων σημειώσαμε το δέκατο κατά σειρά τρίμηνο θετικού αποτελέσματος, αναδεικνύοντας τη δύναμη και τη σταθερή επίδοση στη διαχείριση κεφαλαίων της AXA», πρόσθεσε ο κ. Denis Duverne. «Μετά από αυτό το ισχυρό πρώτο τρίμηνο, διατηρούμε την ισχυρή μας θέση για να ολοκληρώσουμε με επιτυχία τη Φιλοδοξία AXA το 2015, ο ισχυρός ισολογισμός μας αποτυπώνει για μία ακόμα φορά την ανθεκτικότητα του οικονομικού δείκτη φερεγγυότητάς μας, μέσα σε ένα περιβάλλον ιστορικά χαμηλών και ιδιαίτερα ασταθών επιτοκίων», συνέχισε ο αναπληρωτής διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας. «Συνεχίζουμε τη μετάβασή μας στην ψηφιοποίηση, συμπεριλαμβανόμενες επενδύσεις σε νεοφυείς επιχειρήσεις (Start-ups) που ε-

Κύριοι δείκτες επίδοσης - 1ο τρίμηνο 2015				
Σύνολο σε δισ. ευρώ	1ο τρίμηνο 2014	1ο τρίμηνο 2015	Μεταβολή επί δημοσιευμένων αποτελεσμάτων	Μεταβολή σε συγκρίσιμη βάση
Έσοδα Ασφαλίσεων Ζωής	15.8	17.5	+10%	+2%
Καθαρές Εισροές	+1.8	+3.9		
Νέα Ετησιοποιημένη Παραγωγή	1.6	1.9	+14%	+4%
Αξία Νέας Παραγωγής	0.6	0.6	+10%	+1%
Περιθώριο Κέρδους Νέας Παραγωγής	34%	33%	-1 pt	-1 pt
Έσοδα Γενικών Ασφαλίσεων	10.4	11.4	+10%	+2%
Έσοδα από Διεθνείς Ασφαλίσεις	1.3	1.5	+9%	+6%
Έσοδα Διαχείρισης Κεφαλαίων	0.8	1.0	+23%	+7%
Καθαρές εισροές	+1.5	+19.1		
<b>Σύνολο Εσόδων</b>	<b>28.5</b>	<b>31.5</b>	<b>+10%</b>	<b>+2%</b>

στιάζουν στον τομέα της χρηματοοικονομικής τεχνολογίας, ενώ αξιοποιούμε ψηφιακά εργαλεία και "συνδεδεμένες" συσκευές (connected devices) για να προστατεύουμε καλύτερα τους πελάτες μας», υπογράμμισε ακόμη ο κ. Denis Duverne. «Δεσμευόμαστε να

βελτιώσουμε ακόμα περισσότερο την πελατοκεντρικότητά μας, δημιουργώντας έτσι διαχρονική αξία για όλα τα ενδιαφερόμενα μέρη, δηλαδή τους πελάτες, τους συνεργάτες και τους μετόχους μας», καταλήγει ο αναπληρωτής διευθύνων σύμβουλος της AXA.



Στιγμιότυπο από το συνέδριο

## 7ο ετήσιο συνέδριο του δικτύου Glassdrive® στην Αθήνα

### Ανοδική πορεία και αύξηση μεριδίου αγοράς

**ΜΕ ΕΠΙΤΥΧΙΑ** πραγματοποιήθηκε στην Αθήνα το 7ο ετήσιο συνέδριο του δικτύου Glassdrive®, όπου τα μέλη του είχαν την ευκαιρία να παρακολουθήσουν ενδιαφέρουσες παρουσιάσεις για την πορεία εξέλιξης του δικτύου, να ενημερωθούν για θέματα που αφορούν την εμπορική πολιτική, το marketing και τις νέες συνεργασίες της εταιρείας, αλλά και να ανταλλάξουν απόψεις με τα στελέχη της εταιρείας για διάφορα θέματα λειτουργίας. Ο διευθύνων σύμβουλος της Saint-Gobain Autover Hellas κ. Κωνσταντίνος Δημητρουλάκης ανακοίνωσε για μια ακόμη χρονιά την ανοδική πορεία της εταιρείας και την αύξηση του μεριδίου αγοράς της Glassdrive®, στην αγορά αντικατάστασης και επισκευής κρυστάλλινων αυτοκινήτου. «Παρά το δύσκολο και ασταθές οικονομικό περιβάλλον, το οποίο συνεχίζει να επηρεάζει αρνητικά την αγορά μας, καταφέραμε να αυξήσουμε το μερίδιο αγοράς μας, κερδίζοντας ολοένα την εμπιστοσύνη των ασφαλιστικών εταιρειών αλλά και των πελατών μας.

Με επίκεντρο της φιλοσοφίας μας τον άνθρωπο ως πελάτη και ως επαγγελματία, εμείς στην Glassdrive® στοχεύουμε στη συνεχή αναβάθμιση των υπηρεσιών μας και στην εκπαίδευση των συνεργατών μας, ώστε να συνεχίσουμε να παρέχουμε υπηρεσίες υψηλών προδιαγραφών στην επισκευή και αντικατάσταση κρυστάλλινων αυτοκινήτου», δήλωσε χαρακτηριστικά ο κ. Δημητρουλάκης.

Οι στόχοι της Glassdrive® για το 2015 είναι η περαιτέρω αύξηση του μεριδίου αγοράς της, μέσω της ανάπτυξης του δικτύου της και της ανάπτυξης των συνεργασιών της με τις ασφαλιστικές εταιρείες. Όπως τόνισε και ο κ. Κωνσταντίνος Δημητρουλάκης, «μας ικανοποιεί ιδιαίτερα και μας δίνει δύναμη να γίνουμε ακόμη καλύτεροι, η εμπιστοσύνη που μας δείχνουν οι Έλληνες καταναλωτές, οι ασφαλιστικές εταιρείες αλλά και οι έμπειροι τεχνίτες και επιχειρηματίες, οι οποίοι θέλουν να ενταχθούν στη οικογένεια της Glassdrive®.





# ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ



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](http://www.atlantikienosi.gr)

## Interamerican

## Σε αναδιάρθρωση η διοικητική δομή

Στην αναδιάρθρωση της διοικητικής δομής προχωρεί η Interamerican για την ενίσχυση, όπως τονίζεται, της εστίασης στις στρατηγικές προτεραιότητές της. Η αναδιάρθρωση, που ξεκίνησε πρόσφατα με την ανάληψη των καθηκόντων γενικού διευθυντή ασφαλιστικών εργασιών από τον Γιάννη Καντώρο και την αναβάθμιση του Τάσου Ηλιακόπουλου σε αναπληρωτή γενικό διευθυντή, υπεύθυνο όλων των δραστηριοτήτων Anytime, στόχο έχει την αξιοποίηση των ψηφιακών δυνατοτήτων που αναπτύχθηκαν από τις απευθείας πωλήσεις με τη διάθεση, προσεχώς, του Anytime τόσο στα δίκτυα διαμεσολαβούντων όσο και στους στρατηγικούς συνεργάτες της εταιρείας.

Ο Κωνσταντίνος Βακίδης απεχώρησε από την εταιρεία και δεν προβλέπεται προς το παρόν κάλυψη θέσης αναπληρωτή γενικού διευθυντή πωλήσεων. Οι διοικητικές αρμοδιότητες για τα δίκτυα πωλήσεων των διαμεσολαβούντων της εταιρείας παραμένουν στους διευθυντές πωλήσεων Ηλία Μάλλιο, Μανώλη Κούτη και Μάριο Μοσχονά, με την υποστήριξη των τριών περιφερειακών διευθυντών πωλήσεων. Εξάλλου, διοικητικές αρμοδιότητες στα εν λόγω δίκτυα αναλαμβάνουν οι Κατερίνα Μόσχου, ως επικεφαλής του Διοικητικού Γραφείου Αργυρούπολης (Sales Office Manager), Κώστας Αθανασόπουλος, ως Sales Office Coordinator στο Διοικητικό Γραφείο Πύργου Αθηνών, Χάρης Μανιατοπούλου, ως Account Manager του πρακτορειακού δικτύου στην περιοχή της Νοτιοδυτικής Ελλάδος και Κώστας Ντούτσας, ως Assistant Account Manager του πρακτορειακού δικτύου. Ακόμη, ο Πέτρος Καραβίτης, διοικητικό στέλεχος της εταιρείας με επιτυχία θητεία και εμπειρία σε διευθυντικές θέσεις, αναλαμβάνει καθήκοντα διευθυντή Ταμειακής Διαχείρισης και Εισπράξεων στη θέση του αποχωρήσαντος Χάρη Κωστούδη. Στόχος του διοικητικού ανασχεδιασμού της Interamerican είναι η βέλτιστη αξιοποίηση των επενδύσεων της στην ψηφιακή τεχνολογία και τις πωλήσεις, στο πλαίσιο της πελατοκεντρικής πολιτικής της εταιρείας, καταλήγει η ανακοίνωση της εταιρείας.



Οι κ.κ. Σταύρος Μπένος και Γιώργος Κώτσας

## Βήμα στον πολιτισμό

**ΜΙΑ ΟΥΣΙΑΣΤΙΚΗ** πρωτοβουλία στον τομέα του πολιτισμού ανακοίνωσε η Interamerican, ως εταιρικό μέλος της Κίνησης Πολιτών "ΔΙΑΖΩΜΑ". Η εταιρεία χρηματοδοτεί, συνεισφέροντας ένα σημαντικό ποσό στον κουμπαρά που έχει δημιουργηθεί για την υλοποίηση του σχετικού έργου, τη μελέτη διαμόρφωσης και ανάπλασης διαδρομών περιήγησης στο φυσικό περιβάλλον του Ασκληπιείου της Επιδαύρου και του χώρου που το περι-

βάλλει. Επισμαίνεται ότι το σχέδιο υλοποίησης παρουσί-σαν, σε κοινή με την εταιρεία συνέντευξη Τύπου, εκ μέρους του σωματείου ο Σταύρος Μπένος, πρόεδρος και ο αρχαιολόγος και επικεφαλής του έργου, καθηγητής Βασίλης Λαμπρινουδάκης. Όπως υπογράμμισαν οι ομιλητές, το Ιερό του Ασκληπιού στην Επίδαυρο υπήρξε το πιο γνωστό και σεβαστό ιερό του θεού της Υγείας, του Ασκληπιού. Τα ερείπιά του, που βρίσκονται μέσα σε ένα μοναδικό τοπίο,

σώζονται σε μεγάλη έκταση και κατά τα τελευταία σαράντα χρόνια αναστηλώνονται από την Επιτροπή Συντήρησης Μνημείων Επιδαύρου του υπουργείου Πολιτισμού. Το σπουδαίο, λοιπόν, αυτό σανατόριο της αρχαιότητας μπορεί να αποτελέσει ένα ιδιαίτερα ελκυστικό πολιτιστικό πάρκο, στο οποίο οι επισκέπτες θα προσελκύονται όχι μόνο από το μοναδικό αφήγημα της υγείας, αλλά και από την εξαιρετική φύση που το στήριξε.

Την ιδέα αυτή έχει αγκαλιάσει η Κίνηση Πολιτών «ΔΙΑΖΩΜΑ», η οποία, κτίζοντας κοινωνικές συμμαχίες, επιδιώκει να εξασφαλίσει τη χρηματοδότηση των απαραίτητων μελετών για τη διαμόρφωση του περιβαλλοντικού μέρους του πάρκου.

Οι εν λόγω μελέτες είναι απαραίτητες, ώστε το τμήμα αυτό του έργου να είναι ώριμο για να ενταχθεί σε χρηματοδοτικό πρόγραμμα.

Δείτε το σχετικό video στο [nextdeal.gr](http://nextdeal.gr)

## Χορηγός στο συνέδριο της ΣΕΕΔΔΕ

Την ίδια ώρα η Interamerican υποστηρίζει την ενίσχυση της συνεργασίας της με τη Συνομοσπονδία Επιχειρηματιών Ενοικιαζομένων Δωματίων-Διαμερισμάτων Ελλάδος, ως κύρια χορηγός του 18ου ετήσιου συνεδρίου της ΣΕΕΔΔΕ. Η εταιρεία υποστήριξε το Συνέδριο για τρίτη χρονιά, αναδεικνύοντας την προστιθέμενη επιχειρηματική αξία που εξασφαλίζει στα μέλη της συνομοσπονδίας με το πρόγραμμα ομαδικής κάλυψης που τους παρέ-

χει. Συγκεκριμένα, η συνεργασία περιλαμβάνει την ασφάλιση των ιδιοκτητών κτηρίων των επιχειρήσεων μελών έναντι καταστροφικών κινδύνων -πυρκαϊάς, σεισμού κ.λπ.- και την κάλυψη της αστικής ευθύνης για αποζημιώσεις που διεκδικούν οι πελάτες σε περίπτωση ατυχήματος, λόγω αμέλειας ή παράλειψης των ιδιοκτητών ή του προσωπικού των τουριστικών μονάδων. Το πρόγραμμα παρέχεται με προνομιακό ασφάλιστρο στα μέλη της ΣΕΕΔΔΕ.

## HDI-Gerling: Crisis Management Roadshow σε Αθήνα και Κωνσταντινούπολη



Ο κ. Νότης Βαγιακάκος, ο κ. Marco Henrique, η κα Ελίνα Παπασυροπούλου, η κα Marina Stepanova, ο κ. Neil Thompson και ο κ. Στέλιος Βασιλόπουλος

**ΜΕ ΕΠΙΤΥΧΙΑ** ολοκληρώθηκε το Roadshow του ελληνικού υποκαταστήματος της HDI-Gerling για τα ασφαλιστικά προϊόντα Διαχείρισης Κρίσεων, σε Αθήνα και Κωνσταντινούπολη στο οποίο συμμετείχαν στελέχη των μεγαλύτερων γραφείων διαμεσολαβούντων των δύο χωρών.

Οι συμμετέχοντες είχαν την ευκαιρία να ενημερωθούν για τις ασφαλιστικές λύσεις διαχείρισης κρίσεων από τον κ. Marco Henrique, Head of Referral Desk Crisis Management, HDI-Gerling Industrie, στέλεχος της εταιρείας με πολυετή εμπειρία στην ασφάλιση των συγκεκριμένων κινδύνων. "Οι ασφαλιστικές λύσεις διαχείρισης κρίσεων που διαθέτουμε στην ελληνική και τουρκική αγορά προσφέρουν πλήρη προστασία του ισολογισμού της ασφαλιζόμενης εταιρείας, αφορούν τόσο ίδιες ζημιές του ασφαλισμένου όσο και ζημιές τρίτων, ενώ παρέχονται με εξαιρετικά ανταγωνιστικό ασφάλιστρο", δήλωσε η κα Ελίνα Παπασυροπούλου, Director, Insurance Technical Division, HDI-Gerling Hellas. "Στις νέες συνθήκες που διαμορφώνονται, η HDI-Gerling παραμένει, τόσο στην Ελλάδα όσο και την ευρύτερη περιοχή της ΝΑ Μεσογείου, ισχυρός σύμμαχος των επιχειρήσεων οι οποίες την εμπιστεύονται για τη σταθερότητα, τη διεθνή εμπειρία και την οικονομική ευρωστία της", τόνισε στην ομιλία του προς τους συνεργάτες, ο γενικός διευθυντής της HDI-Gerling Hellas, κ. Νότης Βαγιακάκος.



AIG

## Προτιμολογημένο ασφαλιστήριο κατοικίας House Care 20

**ΝΕΟ** προτιμολογημένο πρόγραμμα, το «House Care 20», το οποίο καλύπτει το κτήριο και το περιεχόμενο σε πρώτο κίνδυνο, μέχρι το ποσό των 20.000 ευρώ ετησίως, αλλά και έκπτωση 10% στα υπόλοιπα προγράμματα, ανακοίνωσε η AIG. Ειδικότερα, όπως τονίζεται, το «House Care 20» καλύπτει το κτήριο και το περιεχόμενο σε πρώτο κίνδυνο, μέχρι το ποσό των 20.000 ευρώ ετησίως, σύμφωνα με ένα ευέλικτο πακέτο καλύψεων. Αυτό σημαίνει πως ο ασφαλισμένος καλύπτεται έως το ποσό των 20.000 ευρώ, είτε η ζημιά αφορά στο κτήριο είτε στο περιεχόμενο, χωρίς περιορισμό στον μεταξύ τους διαχωρισμό και χωρίς απαλλογία στην αποζημίωση που θα δοθεί. Επιπλέον, καθώς το πρόγραμμα είναι προτιμολογημένο, ο ασφαλισμένος δεν χρειάζεται να μπει στη διαδικασία υπολογισμού της αξίας της κατοικίας του. Η τιμή του House Care 20 ξεκινά από τα 45 ευρώ ανά έτος στο βασικό πακέτο. Σε αυτό περιλαμβάνονται οι εξής καλύψεις:

Πυρκαγιά, έκρηξη, κεραυνός, ζημιές από καπνό, πυρκαγιά από δάσος, πρόσκρουση οχήματος, πτώση αεροσκάφους, ζημιές στο κτήριο από κλοπή, απεργίες, στάσεις, πολιτικές ταραχές, τρομοκρατικές ενέργειες, κακόβουλες ενέργειες, κοινόχρηστοι χώροι με υπο-όριο 4.000 ευρώ, αστική ευθύνη από καλυπτόμενους κινδύνους με υπο-όριο 10.000 ευρώ και επίδομα για καταστραμμένα κτήρια (χαρακτηρισμένα "κόκκινα") μετά από σεισμό με υπο-όριο 1.000 ευρώ. Επιπλέον μπορούν να προστεθούν με επιπρόσθετο κόστος, ως προαιρετικές επιλογές, η κλοπή περιεχομένου, η θύελλα, η καταιγίδα, η διάρρηξη και η διαρροή σωληνώσεων. Αν το πρόγραμμα συνδυαστεί με την ασφάλιση αυτοκινήτου, ο ασφαλισμένος κερδίζει 10% έκπτωση στα ασφάλιστρα του οχήματός του.

Παράλληλα, η AIG ανακοινώνει την παροχή έκπτωσης 10% στα τελικά ασφάλιστρα κατοικίας για νέες εργασίες στα ήδη υπάρχοντα προγράμμά της, μέχρι και τις 30 Ιουνίου 2015. Τα προγράμματα στα οποία εφαρμόζεται η έκπτωση είναι τα εξής: Απλή (κύρια και εξοχική), διευρυμένη (κύρια και εξοχική), πλήρης (κύρια και εξοχική) και συμφωνημένες αξίες (κύρια). "Η ασφάλιση κατοικίας ανέκαθεν ήταν ένας βασικός τομέας ενδιαφέροντος για την AIG", σχολίασε σχετικά η κα Σωτηρία Μαράκη, Head of Personal Property, South Zone, EMEA. "Η δημιουργία του προγράμματος «House Care 20» έγινε με στόχο να παρέχουμε ένα πρόγραμμα που να καλύπτει τις βασικές ανάγκες των ιδιωτών και να διατίθεται σε προσιτή τιμή. Παράλληλα θελήσαμε να ενισχύσουμε τα ήδη υπάρχοντα προγράμματα της AIG, αλλά και τις εργασίες των συνεργατών μας, γι' αυτό και ξεκινήσαμε τη νέα έκπτωση 10% που ισχύει για νέες εργασίες, μέχρι και τις 30 Ιουνίου", πρόσθεσε η κα Μαράκη.



# ARAGΟΤΕ... ΈΧΕΤΕ ARAG!

Η ARAG, η απόλυτα εξειδικευμένη γερμανική εταιρία Νομικής Προστασίας σας βγάζει από τα δύσκολα ασφαρίζοντας τις δαπάνες επίλυσης των προβλημάτων σας.

Η ARAG προσφέρει Νομική Προστασία :

- ΟΧΗΜΑΤΟΣ & ΟΔΗΓΟΥ
- ΣΚΑΦΩΝ
- ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑΣ
- ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΗ
- ΜΙΣΘΩΣΗΣ & ΕΚΜΙΣΘΩΣΗΣ ΑΚΙΝΗΤΟΥ
- ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΩΝ & ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ
- ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΤΩΝ ΠΟΛΥΚΑΤΟΙΚΙΑΣ
- ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΤΗ
- ΙΑΤΡΩΝ
- ΑΣΤΥΝΟΜΙΚΩΝ & ΛΙΜΕΝΙΚΩΝ ΥΠΑΛΛΗΛΩΝ
- ΜΕΤΑΦΟΡΕΑ & ΔΙΑΜΕΤΑΦΟΡΕΑ

PIIDES ATHENS



ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΝΟΜΙΚΗΣ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ - ΑΘΗΝΑ 210 749 0800 - ΘΕΣ/ΝΙΚΗ 2310 520 720 - ΠΑΤΡΑ 2610 275 211 e-mail: info@arag.gr www.arag.com

## «Ωρα Ασφάλισης»: Ασφαλιστική εταιρία αποζημιώθηκε από το δημόσιο!

**ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΗ** από το ελληνικό δημόσιο σε ασφαλιστική εταιρεία επιδικάστηκε από ανώτερο δικαστήριο, αναγνωρίζοντας την ευθύνη του Δημοσίου σε κακοτεχνίες σε δημόσιο έργο που θεωρήθηκαν τελικά υπαίτιες για την καταστροφή μιας επιχείρησης. Η αποκάλυψη αυτή έγινε στην τηλεοπτική εκπομπή «Ωρα Ασφάλισης» της Πέμπτης 30 Απριλίου, με καλεσμένο τον διευθύνοντα σύμβουλο της **ΑΧΑ Ασφαλιστικής κ. Ερρίκο Μοάτσο**. Η επιχείρηση αποζημιώθηκε από την ασφαλιστική, για τις ζημιές που υπέστη. Στη συνέχεια η ασφαλιστική εταιρεία εστράφη κατά του Δημοσίου ζητώντας με τη σειρά της αποζημίωση από το Δημόσιο, αποζημίωση που κέρδισε μετά από πολύχρονη δικαστική διαμάχη. Σχολιάζοντας την απόφαση ο κ. Μοάτσος ανέφερε ότι σε πολλές περιπτώσεις ασφαλιστικές εταιρείες έχουν δικαιωθεί σε ανάλογες υποθέσεις. Ο κ. Μοάτσος αναφέρθηκε ακόμη στη σημαντική βελτίωση του θεσμικού πλαισίου προστασίας των καταναλωτών που επιφέρουν κοινοτικές οδηγίες όπως η «Φερεγ-



υότητα II» (Solvency II). Παράλληλα ο κ. Μοάτσος αναφέρθηκε στην ΑΧΑ Ασφαλιστική και τις δραστηριότητές της στην Ελλάδα. Η «Ωρα Ασφάλισης» είναι η μοναδική εκπομπή της ελληνικής

τηλεόρασης που ασχολείται με τα θέματα της δημόσιας και της ιδιωτικής ασφάλισης.

**Συντονιστείτε με την «Ωρα Ασφάλισης»:**

Κάθε Πέμπτη στις 20:00 και κάθε Κυριακή στις 18:30 σε επανάληψη στο Extra Channel

Κάθε Παρασκευή στις 18:00 στη Θεσσαλονίκη στο τηλεοπτικό κανάλι Extra

Κάθε Κυριακή στις 18:30 στη Δυτική Ελλάδα στο τηλεοπτικό κανάλι NET Πελοποννήσου.

Ο Ευάγγελος Σπύρου, ο Κώστας Μπερτσιάς και η δημοσιογραφική ομάδα του nextdeal.gr και του «Ασφαλιστικού ΝΑΙ» με τον Λάμπρο Καραγεώργο, τον Κωστή Σπύρου και τους υπόλοιπους συνεργάτες, παρουσιάζουν επίκαιρα και χρηστικά θέματα της κοινωνικής και ιδιωτικής ασφάλισης.

Στείλτε ερωτήσεις, απορίες, καταγγελίες, προτάσεις, απόψεις, γνώμες στο [info@nextdeal.gr](mailto:info@nextdeal.gr) και στο [oraasfalis@gmail.com](mailto:oraasfalis@gmail.com).

## Ασφάλειες MINETTA: Δύο νέα προγράμματα για ταχύπλοα και ιστιοπλοϊκά σκάφη



**ΔΥΟ ΝΕΑ** ασφαλιστικά προγράμματα για ταχύπλοα και ιστιοπλοϊκά σκάφη, τα NAV1 & NAV2, προωθεί στην αγορά η Ευρωπαϊκή Ένωση - Ασφάλεια Μινέττα.

Συγκεκριμένα, το πρόγραμμα NAV 1 προσφέρει ασφαλιστική κάλυψη Αστικής Ευθύνης, σύμφωνα με την ελάχιστη υποχρεωτική ασφάλιση που επιβάλλει ο Ν.4256/14.04.2014, για όλα τα ταχύπλοα και ιστιοπλοϊκά σκάφη, ενώ επιπροσθέτως προσφέρονται προ-

αιρετικά, κάλυψη αστικής ευθύνης από και προς σκιέρ και ολική κλοπή σκάφους κατόπιν διαρρήξεως. Το πρόγραμμα NAV 2, πέραν των καλύψεων Αστικής Ευθύνης, σύμφωνα πάντα με τον Ν.4256/14.04.2014, προσφέρει πλήρη ασφαλιστική κάλυψη Hull and Machinery, για ταχύπλοα και ιστιοπλοϊκά σκάφη.

Αναλυτικά, οι καλύψεις:

• Κίνδυνοι της θάλασσας, ποταμών, λιμνών

ή άλλων πλεύσιμων υδάτων, πυρκαγιά, έκρηξη, εκβολή, πειρατεία, πρόσκρουση με εγκαταστάσεις λιμανιού ή αποβάθρας, με μεταφορικά μέσα της ξηράς ή αεροσκάφη ή παρόμοια αντικείμενα. Καλύπτονται επίσης σεισμός, ηφαιστειακή έκρηξη ή κεραυνός, ατυχήματα κατά τη φορτοεκφόρτωση ή διακίνηση εφοδίων, συνέργων, εξοπλισμού, μηχανημάτων ή καυσίμων. Ακόμη κακόβουλες πράξεις τρίτων, κλοπή του σκάφους, λήμβων, εξωλήμβων μηχανών, έξοδα επιθεώρησης υπάλων μετά από προσάραξη, έξοδα επιθαλάσσιας αρωγής και ναυαγιάσεις και αμέλεια πληρώματος.

### Προαιρετικές καλύψεις

Κάλυψη προσωπικών ειδών, μηχανικών βλαβών, πτώση εξωλήμβιας μηχανής, για άξονα, προπέλα, πηδάλιο και στήριγμα του ελικοφόρου άξονα. Επίσης κάλυψη κινδύνου πτώσης/ανατροπής του σκάφους, ζημιών του σκάφους κατά τη διαμετακόμισή του, ολικής κλοπής τρέιλερ μαζί με το σκάφος, κινδύνων πολέμου - απεργιών, καθώς και κάλυψη ζημιών του σκάφους από τη συμμετοχή σε ιστιοπλοϊκούς αγώνες.

## ΑΤΕ Ασφαλιστική: ενισχύει το στελεχιακό της δυναμικό

**ΕΝΑ ΑΞΙΟΛΟΓΟ** στέλεχος της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς, εντάσσεται στο ανθρώπινο δυναμικό της η ΑΤΕ Ασφαλιστική. Πρόκειται για τον κ. Δημήτρη Krumbholz, ο οποίος αποτελεί ένα από τα ικανότερα στελέχη της αγοράς και ανέλαβε καθήκοντα διευθυντή του Κλάδου Ζωής της εταιρείας, από τις αρχές Μαΐου. Ο κ. Krumbholz είναι πτυχιούχος σε BSc Marketing & Management με συμπληρωματική ειδίκευση στα οικονομικά και την Πληροφορική και μεταπτυχιακές σπουδές στο City University, Business School και κάτοχος MSc Insurance & Risk Management. Οι γνώσεις και η μεγάλη εμπειρία του κ. Krumbholz θα συμβάλουν ουσιαστικά στην προσπάθεια υγιούς ανάπτυξης και αποτελεσματικής λειτουργίας του Κλάδου Ζωής, σημειώνει η διοίκηση της εταιρείας.



Ο κ. Δημήτρης Krumbholz

## ΣΕΣΑΕ: Συναισθηματική νοημοσύνη και ηγεσία

**ΠΑΝΩ** από 100 στελέχη της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς, μέλη και φίλοι του Συνδέσμου, είχαν την ευκαιρία να παρακολουθήσουν την εξαιρετικά ενδιαφέρουσα παρουσίαση του κ. Μανούσου Μαροπάκη, πιστοποιημένου εκπαιδευτή του Harvard Business Publishing, πάνω στην έννοια και τις βασικές παραμέτρους της Συναισθηματικής Νοημοσύνης στον εργασιακό χώρο και τη σχέση της με την αποτελεσματική καθοδήγηση ομάδων (ηγεσία) και να συμμετάσχουν ενεργά στη συζήτηση που ακολούθησε με εύστοχες ερωτήσεις. Η εκδήλωση αυτή εντάσσεται στο πρόγραμμα επιμορφωτικών και ενημερωτικών εκδηλώσεων της.

Δείτε το VIDEO για τη Συναισθηματική Νοημοσύνη & Ηγεσία στο Nextdeal.gr



Ο κ.Ερρίκος Μοάτσος με τον κ.Μανούσο Μαροπάκη

## Εθνική Ασφαλιστική: Φθηνά ασφάλιστρα για τους φίλους του Ολυμπιακού

**Η ΕΘΝΙΚΗ** Ασφαλιστική δίνει τη δυνατότητα στους φίλους του Ολυμπιακού να ασφαλιστούν online τα αυτοκίνητά τους ή τις μοτοσυκλέτες τους, προσφέροντας πακέτα ανταγωνιστικά και με ειδική έκπτωση, η οποία φτάνει το 10%. Ειδικότερα, όπως έκανε γνωστό σε συνέντευξη Τύπου ο γενικός διευθυντής της Εθνικής Ασφαλιστικής κ. Γιώργος Ζαφείρης, η εταιρεία δίνει τη δυνατότητα στους φίλους του Ολυμπιακού να ασφαλιστούν online τα αυτοκίνητά τους ή τις μοτοσυκλέτες τους προσφέροντας πακέτα ανταγωνιστικά και με ειδική έκπτωση η οποία φτάνει το 10%. Ταυτόχρονα για κάθε



Στιγμιότυπο από τη συνέντευξη τύπου

συμβόλαιο αυτοκινήτου ή μοτοσυκλέτας η εταιρεία θα προσφέρει στην ομάδα 10 ευρώ για κάθε συμβόλαιο που έγινε μέσω αυτής της online συνεργασίας, τόνισε ο κ. Ζαφείρης.

Αναφερόμενος στη διαδικασία ο διευθυντής Μάρκετινγκ και Bancassurance, κ. Γιάννης Σηφάκης, ανέφερε ότι φίλος του Ολυμπιακού θα μπορεί

να μπει και να δει στα site του Ολυμπιακού τη συνεργασία αυτή, μέσα από ένα banner. Θα έχει τη δυνατότητα να κλικάρει πάνω στο banner, να περνάει κατευθείαν στη σελίδα της Εθνικής Ασφαλιστικής, όπου θα μπορεί να κάνει την αγορά του συμβολαίου.

Έτσι ο φίλαθλος, βάζοντας τον αριθμό της κάρτας του, παίρνει

την τιμολόγηση βάζοντας τα στοιχεία του αυτοκινήτου του και κάνει συμβόλαιο το οποίο τυπώνει αυτόματα, ενώ δίνεται η δυνατότητα να ασφαλίσει είτε ένα αυτοκίνητο και μια μηχανή είτε δυο αυτοκίνητα της οικογένειάς του, διευκρίνισε ο κ.Σηφάκης. "Θέλουμε ο κόσμος να αγκαλιάσει την προσπάθεια αυτή από την οποία θα έχει αρκετά οφέλη", τόνισε από πλευράς Ολυμπιακού ο πρώτος αντιπρόεδρος του ΟΛΥΜΠΙΑΚΟΥ ΣΦΠ κ. Βαγγέλης Μεσάρης, ενώ ταυτόσημες θέσεις εξέφρασε και ο επίτιμος γενικός γραμματέας κ. Γιάννης Δαλιέζιος. Δείτε το σχετικό video στο nextdeal.gr



## 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](http://www.ydrogios.gr)



Ασφαλής Δύναμη

40 Χρόνια

**ERGO**

Επίσημος Χορηγός ΣΕΓΑΣ



Ο CEO της εταιρίας κ. Θεόδωρος Κοκκάλας με μέλη της ERGO Running Team, η οποία αποτελείται από εργαζομένους, συνεργάτες, αλλά και ασφαλισμένους της εταιρίας

## «Ανθρώπων ERGO»: το μήνυμα της ERGO

### ΕΠΙΣΗΜΟΣ ΧΟΡΗΓΟΣ ΤΟΥ 4ΟΥ ΗΜΙΜΑΡΑΘΩΝΙΟΥ ΤΗΣ ΑΘΗΝΑΣ

**Ε**πέρασαν τις 15 χιλιάδες οι δρομείς που συμμετείχαν στον 4ο Ημιμαραθώνιο της Αθήνας στο κέντρο της πρωτεύουσας με επίσημο χορηγό την ERGO, η οποία τοποθετεί πάντοτε στο επίκεντρό της τον άνθρωπο και συνδράμει πολυπλευρά την προσπάθεια οικονομικής ανάπτυξης της χώρας.

Με αυτό το σκεπτικό, όπως τονίζεται, υποστηρίζει για τέταρτη συνεχόμενη χρονιά τις μεγάλες δρομικές διοργανώσεις του ΣΕΓΑΣ, ως επίσημος χορηγός του Αυθεντικού Μαραθωνίου και του Ημιμαραθωνίου της Αθήνας και ονομαστικός χορηγός της Marathon Expo, προσφέροντας τις ασφαλιστικές της υπηρεσίες σε όλους τους συμμετέχοντες και προστατεύοντάς τους από τον κίνδυνο ατυχήματος κατά τη διάρκεια των αγώνων.

#### ERGO χορηγός ΣΕΓΑΣ

«Ανθρώπων ERGO» είναι το μήνυμα που μοιράστηκε η εταιρεία με όλους τους συμμετέχοντες του Ημιμαραθωνίου, αθλητές, εθελοντές και φιλάθλους, εκφράζοντας με αυτό τρόπο την ίδια τη φιλοσοφία της ERGO, η οποία υποστηρίζει ότι, όταν όλοι συμβάλλουμε, προσπαθούμε και ενώνουμε τις δυνάμεις μας για να παράγουμε έργο, δοκιμάζουμε τις αντοχές μας και εν τέλει βελτιώνουμε τις επιδόσεις μας, σε κάθε επίπεδο. Το μήνυμα της συλλογικής προσπάθειας έστειλε σύσσωμη η ευρύτερη οικογένεια της ERGO, μέσα από τα 5 ειδικά διαμορφωμένα «σημεία εμπύχωσης», ενθαρρύνοντας και επευφημώντας τους αθλητές με μεγάφωνα, συνθήματα, μουσική και τραγούδια! Παράλληλα, η συμμετοχή της ERGO Running Team, αποτελούμενη από εργαζομένους, συνεργάτες, αλλά και ασφαλισμένους της εταιρείας, έδωσε το δικό της χρώμα στη γραμμή εκκίνησης του Ημιμαραθωνίου, και των παράλληλων αγώ-



Συμμετοχή κοινού



Δρομείς μπροστά από το Καλλιμάρμαρο



Η ERGO εμπυχώνει τους δρομείς



Οι τυμπανιστές της ERGO εμπυχώνουν τους δρομείς

νων 5 και 3 χιλιομέτρων. Στον τερματισμό, διοικητικά στελέχη της ERGO, με επικεφαλής τον CEO κ. Θεόδωρο Κοκκάλα, έδωσαν το «παρών» μαζί με συνεργάτες και πελάτες της εταιρείας, συγχαίροντας τους αθλητές και ζώντας όλοι μαζί την όμορφη εορταστική ατμόσφαιρα της διοργάνωσης.

Για την ERGO, τόσο ο Μαραθώνιος όσο και ο Ημιμαραθώνιος, αποτελούν εξαιρετικά σημαντικά αθλητικά γεγονότα, όχι μόνο για την πόλη της Αθήνας, αλλά για όλους τους Έλληνες, καθώς συνδέονται με ισχυρούς συμβολισμούς και πανανθρώπινες αξίες. Ταυτόχρονα, τα ιδεώδη που προεβούσαν οι δύο αυτές λαμπρές αθλητικές διοργανώσεις μπορούν να συμβάλλουν καθοριστικά στην ανάδειξη και προβολή της ιστορικής και τουριστικής φυσιογνωμίας της χώρας μας, προσθέτοντας αξία στο –ισοζύγιο φήμης της, ενώ παράλληλα, οδηγούν στην ανάπτυξη του δρομικού κινήματος και την προώθηση ενός τρόπου ζωής που προάγει την υγεία και την ευεξία, αγαθά πολυτίμητα, τα οποία διαχρονικά η ERGO προεβούσε. «Η ERGO από το 2011 στηρίζει τον Αυθεντικό Μαραθώνιο της Αθήνας, αλλά και όλα τα σημαντικά δρομικά γεγονότα που είναι ανοικτά στη συμμετοχή του κοινού, όπως τον Ημιμαραθώνιο της Αθήνας και τη σειρά αγώνων Run Greece σε πολλές διαφορετικές πόλεις της Ελλάδας. Όλοι εμείς στην ERGO που τρέξαμε σήμερα, αποδεικνύουμε εμπράκτως για άλλη μια φορά τη δέσμευση της εταιρείας μας να συνεχίσει να ενισχύει με κάθε τρόπο τη συλλογική προσπάθεια σε όλες τις εκφάνσεις της, εμμένοντας σταθερά στην πεποίθησή της ότι με τη συστηματική προσπάθεια, ξεπερνιούνται όλα τα εμπόδια και επιτυγχάνεται η αριστεία», δήλωσε ο διευθυντής Τομέα Εμπορικών Λειτουργιών κ. Στάθης Τσαούσης.



**σίγουρα, γρήγορα...απλά!**

Η Interasco εξ-ασφάλιση...εγγυάται.



**interasco**  
Ασφαλιστική Εταιρεία

Βασ. Γεωργίου 44 & Κάλβου, 152 33 Χαλάνδρι  
Τηλ.: +30 210 6793100, Fax: +30 210 6776035  
www.interasco.gr, e-mail: info@interasco.gr

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

...γιατί πάνω από 120 χρόνια εξ-ασφαλίζουμε με συνέπεια, εντιμότητα και σιγουριά χιλιάδες πελάτες μας.

...γιατί σήμερα σαν μέλος του ομίλου Harel που έχει 2 εκ. πελάτες, 1,7€ δις κύκλο εργασιών, 731.000.000€ ίδια κεφάλαια και 21,5€ δις επενδυμένα κεφάλαια είμαστε δυνατοί περισσότερο από ποτέ.

Πάνω από όλα όμως λογαριάζουμε εσάς που μας εμπιστεύεστε την υγεία σας, την περιουσία σας, το μέλλον και την ευτυχία σας.

Αυτή την εμπιστοσύνη μετατρέπουμε σε σίγουρη δύναμη για να δημιουργείτε απερίσπαστοι και να προοδεύετε.

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](http://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.