



«Ωρα Ασφάλισης» στο Extra Channel κάθε Πέμπτη στις 8 το βράδυ!



Η Νο 1 ΔΕΚΑΠΕΝΘΗΜΕΡΗ ΕΚΔΟΣΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ ΚΑΙ ΤΟΝ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΧΩΡΟ • Νο 340 • 10 ΙΟΥΝΙΟΥ 2015 • ΤΙΜΗ ΦΥΛΛΟΥ 2 ΕΥΡΩ - ΚΩΔΙΚΟΣ: 5590

ΟΜΙΛΟΣ GENERALI



Νέο επιχειρηματικό
όραμα και στρατηγικές
προτεραιότητες

Σελίδα 2

INTERAMERICAN



Anytime και από τα
δίκτυα πωλήσεων

Σελίδα 24

AXA



Business day
με τη νέα γενιά

Σελίδα 26

ΤΙ ΠΡΟΒΛΕΠΕΙ ΤΟ ΝΕΟ ΣΧΕΔΙΟ ΟΔΗΓΙΑΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΣΗ

Ασφαλιστές στα πρόθυρα νευρικής κρίσης

► Ίσους όρους
ανταγωνισμού
ζητούν
οι ασφαλιστικοί
διαμεσολαβητές
και διαδηλώνουν
κατά των
αθέμιτων
πρακτικών

Του ΛΑΜΠΡΟΥ ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟΥ

Νέα δεδομένα δημιουργεί η πρωτότυπη για την ελληνική ασφαλιστική αγορά κινητοποίηση των ασφαλιστών κατά των αθέμιτων πρακτικών τραπεζικών υποκαταστημάτων. Η συγκέντρωση της Τετάρτης 10 Ιουνίου στην οδό Αμερικής 3, δίπλα στην Τράπεζα της Ελλάδος και την Τράπεζα Πειραιώς, θέτει επί τάπητος για μία ακόμη φορά το ρόλο των τραπεζικών ιδρυμάτων στην πώληση ασφαλιστικών προϊόντων. Προφανώς και το bancassurance δεν απαγορεύεται και ούτε πρέπει να απαγορευτεί. Άλλο όμως το bancassurance και άλλο η άρνηση του τραπεζίτη να δεχθεί ένα ασφαλιστήριο συμβόλαιο από ασφαλιστική με την οποία δεν συνεργάζεται η τράπεζα.

Το ζητούμενο της συγκέντρωσης και της διαμαρτυρίας είναι

Συνέχεια στη σελίδα 4



ΤΡΑΠΕΖΕΣ: ΤΙ ΠΡΟΒΛΕΠΕΙ Η ΣΥΜΦΩΝΙΑ ΓΙΑ ΚΟΚΚΙΝΑ ΔΑΝΕΙΑ, ΝΟΜΟ ΚΑΤΣΕΛΗ ΚΑΙ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΑΠΟ ΠΛΕΙΣΤΗΡΙΑΣΜΟΥΣ

Σελίδες 11-12



Ασφάλειαι Μινέττα

Σε τροχιά υγιούς
ανάπτυξης

Σελίδα 6

INTERNATIONAL LIFE



Με βασικό
θέμα το «Be
the change»
πραγματοποιήθηκε
το ετήσιο
συνέδριο της
εταιρείας

Σελίδα 8

ΕΑΕΕ

Ανοδική πορεία στο 4μηνο για
τις ασφάλειες ζωής | Σελίδα 10

Ενθετο Υγεία



Εθνική Ασφαλιστική

Απολαύστε τη ζωή... Full από υγεία



Το Full, ένα ευέλικτο πρόγραμμα ασφάλισης υγείας, με το οποίο οι ασφαλισμένοι μπορούν να απολαμβάνουν ποιοτικές υπηρεσίες υγείας, τόσο σε περίπτωση νοσηλείας όσο και σε περίπτωση πρωτοβάθμιας περίθαλψης | Σελίδες 16-17

Όμιλος Generali: Νέες στρατηγικές προτεραιότητες

Το νέο επιχειρηματικό του όραμα και τις νέες στρατηγικές προτεραιότητες παρουσίασε στην «Ημέρα του Επενδυτή» στο Λονδίνο ο όμιλος Generali. Όπως τονίζεται, η «Ημέρα του Επενδυτή» ήταν μία ευκαιρία για την Generali να περιγράψει πώς πρόκειται να μετατρέψει το επιχειρηματικό της μοντέλο, με την αξιοποίηση αποτελεσματικών τεχνολογικών εφαρμογών που θα παρέχουν την καλύτερη δυνατή εμπειρία στον πελάτη.

Παράλληλα, ο όμιλος παρουσίασε τους νέους οικονομικούς στόχους που εστιάζουν στην αύξηση της ρευστότητας και την ισχυρή μερισματική πολιτική. Τονίζεται ακόμη ότι τα επόμενα χρόνια η Generali θα δώσει έμφαση στην παροχή νέων υπηρεσιών υψηλής προστιθέμενης αξίας, στην ανάπτυξη αποδοτικών συνεργασιών και στην αξιοποίηση των data analytics τα οποία βελτιώνουν την τιμολόγηση των προϊόντων, την κερδοφορία και τη διατηρησιμότητα των πελατών. Η Generali θα επιδιώξει επίσης την περαιτέρω μείωση του κόστους εργασιών, την ενίσχυση cross-selling και τη βελτίωση της πολιτικής ανάληψης των κινδύνων. Γενικότερα ο όμιλος θα εστιάσει το ενδιαφέρον του σε νέα καινοτόμα, απλά, έξυπνα προϊόντα και υπηρεσίες και στην ανάπτυξη Unit linked και υβριδικών προϊόντων που παρέχουν υψηλότερα περιθώρια κέρδους και προσθέτουν περισσότερη αξία, τόσο στην εταιρεία όσο και τους πελάτες.

Η μεγαλύτερη προσοχή θα δοθεί στον πελάτη και την εμπειρία που αποκομίζει στην επαφή του με την εταιρεία, από την αναζήτηση της πληροφορίας, μέχρι και την ανανέωση του συμβολαίου του. Για το σκοπό αυτό έχει, ήδη, αρχίσει να αναπτύσσει μια καινοτόμο προσέγγιση, την Transactional Net Promoter Score (Μέτρηση βαθμού ικανοποίησης πελατών & αξιολόγηση λειτουργιών), σε όλες τις εταιρείες του ομίλου, με την πλήρη συμμετοχή των ανώτερων στελεχών των επιχειρηματικών μονάδων. Στρατηγικός στόχος του ομίλου με το νέο επιχειρηματικό του όραμα είναι η αναγνωριστεί ως ηγέτης στον τομέα των πωλήσεων ασφαλειών σε ιδιώτες (retail market).

Η Generali θα εμπλουτίσει τη λειτουργία της



Mario Greco

Επικεντρωνόμαστε στην εξυπηρέτηση του πελάτη

«Η ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ μας θέτει ένα εντελώς νέο επιχειρηματικό μοντέλο για την Generali και για τον ασφαλιστικό τομέα, το οποίο επικεντρώνεται στην αφοσίωση και την εξυπηρέτηση του πελάτη, στην ανάλυση δεδομένων, στην εκτεταμένη χρήση της τεχνολογίας και στην ενίσχυση της ρευστότητας», δήλωσε ο διευθύνων σύμβουλος του ομίλου Generali, Mario Greco. "Ο στόχος είναι να ξεχωρίσουμε από τους ανταγωνιστές μας και να διακρίσουμε τις προκλήσεις που αντιμετωπίζει ο κλάδος, καθιστώντας την Generali ηγέτη των ατομικών ασφαλίσεων στην Ευρώπη. Για την επίτευξη του φιλόδοξου αυτού στόχου θα βασιστούμε στα μοναδικά πλεονεκτήματά μας που είναι η μεγάλη πελατειακή βάση στην Ευρώπη, ένα από τα μεγαλύτερα δίκτυα διανομής πρακτόρων στον κόσμο και οι καλύτερες τεχνικές δυνατότητες στον κλάδο. Επιπλέον, θα δράσουμε γρήγορα, με τη σιγουριά που ηγάζει από την επιτυχή ολοκλήρωση, ένα χρόνο νωρίτερα από το προγραμματισμένο χρονοδιάγραμμα, της στρατηγικής ανακαμψης του Ομίλου που ξεκίνησε το 2013", κατέληξε ο Mario Greco.

με την πλήρη αξιοποίηση των data analytics. Θα συνεργασθεί με εξειδικευμένες εταιρείες του τομέα όπως είναι η MyDrive Solutions, στο Ηνωμένο Βασίλειο, ενώ σχεδιάζει να ενισχύσει τις υφιστάμενες δομές της με την εισαγωγή της νέας θέσης του Chief Data Officer, ο οποίος αναφέρεται στον διευθύνοντα σύμβουλο του ομίλου. Επιπλέον, δημιουργεί νέες μονάδες δημιουργίας unit linked προϊόντων και επενδύει σε έξι από τις κορυφαίες εταιρείες Venture Capital του κόσμου που εστιάζουν στην ανάπτυξη νέων τεχνολογικών και καινοτομιών σε ολόκληρο τον κόσμο. Στον οικονομικό τομέα, το σημερινό πρόγραμμα ελέγχου των δαπανών θα συνεχισθεί μέχρι το 2018 με στόχο ετήσια εξοικονόμηση 250 εκατ. ευρώ. Το αποτέλεσμα θα είναι μία συνολική εξοικονόμηση 1,5 δισ. ευρώ για το διάστημα 2012-2018. Εξ αυτών 1,25 δισ. ευρώ θα επενδυθούν στην τεχνολογία, στα data analytics και σε περισσότερο ευέλικτες πηλαφόρμες λειτουργίας. Επίσης, με τη νέα στρατηγική ο όμιλος στοχεύει σε σωρευτικές καθαρές ταμιακές ροές άνω των 7 δισ. ευρώ μέχρι το 2018.

Το τρέχον επίπεδο των ταμειακών ροών (2014) είναι 1,2 δισ. ευρώ Τα σωρευτικά μερίσματα θα ανέλθουν μέχρι το 2018 στα 5 δισ. ευρώ, ενώ στη χρήση του 2014 είναι 930 εκατ. ευρώ. Επίσης, η Generali δεσμεύεται να διατηρήσει όλο αυτό το διάστημα μία απόδοση λειτουργικών κερδών επί των ιδίων κεφαλαίων άνω του 13%, το οποίο αποτελεί σημείο αναφοράς για τον Όμιλο. Παράλληλα, ο όμιλος είναι έτοιμος να υποδεχθεί την νέα Οδηγία Φερεγγυότητας II ενώ ο pro-forma Οικονομικός Δείκτης Φερεγγυότητας για το 2014 ανέρχεται στο 186% (υπολογίζεται με εσωτερικό υπόδειγμα, βασισμένο στις αρχές της Φερεγγυότητας II). Σημειώνεται ότι ο Όμιλος Generali αποτελεί μια ηγετική δύναμη στις πωλήσεις ασφαλίσεων σε ιδιώτες. Είναι ένας από τους μεγαλύτερους Ομίλους λιανικής με 72 εκατομμύρια ασφαλισμένους στον κόσμο και διαθέτει ένα από τα μεγαλύτερα μερίδια λιανικών πωλήσεων στον κλάδο. Επιπλέον, διαθέτει ένα ισχυρό δίκτυο συνεργατών και μια ηγετική παρουσία στις απευθείας πωλήσεις την Ευρώπη.

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

Πόσο θα μου στοιχίσει; Θα μου φτάσουν τα λεφτά;

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

Μιλήστε σήμερα κιόλας, με τον ασφαλιστικό σας σύμβουλο.



Ψηφιακή πλατφόρμα OneView για πιο άμεση εξυπηρέτηση

Ακόμη καλύτερη και πιο άμεση εξυπηρέτηση θα μπορούν να προσφέρουν στο πελατολόγιό τους οι συνεργάτες της Generali, μέσω της νέας ψηφιακής πλατφόρμας OneView, η οποία σχεδιάστηκε ώστε διαφορετικές υπηρεσίες και δεδομένα να είναι διαθέσιμα στον χρήστη με μια ματιά. Το νέο αυτό ψηφιακό εργαλείο ενσωματώνει όλη την εμπειρία, τεχνολογία και καινοτομία που έχει κατακτήσει τα προηγούμενα χρόνια η Software Development Team της Generali, η οποία προχωρά με όλο και πιο δυναμικά βήματα στην υλοποίηση της υπόσχεσης για συνεχή αναβάθμιση των e-services. Στρατηγικός στόχος της εταιρείας είναι να συνεχίσει να αξιοποιεί στο μέγιστο τα επαναστατικά πλεονεκτήματα της ψηφιακής εποχής, προσφέροντας ολιστικές λύσεις εξυπηρέτησης στους συνεργάτες και στους πελάτες που την εμπιστεύονται.

Ψηφιακά, εύκολα και γρήγορα!

Μέσω του OneView, με τη χρήση ενός κινητού τηλεφώνου, ενός tablet ή laptop ο χρήστης μπορεί να διαχειριστεί συνολικά και κα-



τά περίπτωση το χαρτοφυλάκιό του, τους πελάτες του, τις προμήθειές του, τις ανανεώσεις, κ.λπ. οπουδήποτε κι αν βρίσκεται, κερδίζοντας πολύτιμο χρόνο. Παράλληλα, έχει τη δυνατότητα να εκδίδει online real time συμβόλαιο, εξασφαλίζοντας άμεσα την άδεια του e-Underwriter και καταργώντας την αναχρονιστική πλέον αίτηση έκδοσης συμβολαίου. Σκοπός της νέας πλατφόρμας είναι η παληαγή του συνεργάτη από χρονοβόρες γραφειοκρατικές διαδικασίες. Χαρακτηριστικό παράδειγμα αποτελεί η έκδοση ασφαλιστηρίου αυτοκινήτου, η οποία χάρη στον πρωτοποριακό σχεδιασμό της πλατφόρμας πραγματοποιείται μέσα σε 3', ακολουθώντας 4 απλά, διακριτά βήματα.

Το e-γραφείο είναι εδώ

Η ενοποίηση πολλών διαφορετικών διαδικασιών που προσφέρει το OneView, επιτρέπει στον κάθε συνεργάτη να οργανώνει αποτελεσματικότερα τις εργασίες του. Συγκεκριμένα, μέσω των υπηρεσιών on demand ο κάθε χρήστης θα έχει τη δυνατότητα να αναζητεί ασφαλιστήρια πελατών του αλλα και να αντλεί όλες τις βασικές πληροφορίες του συμβολαίου, όπως επιλεγμένες καλύψεις, ασφάλιστρα, πρόσθετες πράξεις κ.ά.

Στη συνέχεια, θα μπορεί να εξάγει αυτά τα δεδομένα σε μορφή ψηφιακού εγγράφου και να τα αρχειοθετεί. Το OneView θα εμπλουτίζεται και θα αναβαθμίζεται συνεχώς με νέες δυνατότητες, όπως έκδοση πράσινων καρτών, παρακολούθηση ζημιών, ενσωμάτωση νέων χρηστών, έκδοση παραγωγικών καταστάσεων κ.λπ. Με αυτόν τον τρόπο ο συνεργάτης της Generali θα είναι σε θέση να εκτελεί και να διαχειρίζεται τις συνολικές, καθημερινές του ασφαλιστικές εργασίες από ένα μόνο σημείο.



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



θέσεις**Πρέπει οι ασφαλιστές να διαδηλώνουν;**

ΠΟΛΛΟΙ ΘΑ ΠΟΥΝ τι τις θέλουμε τις διαδηλώσεις; Άλλοι θα υποστηρίξουν ότι κάποιοι θέλει να τα «βάλουν» με την τάδε τράπεζα αλλά δεν κατηγορεί την δείνα. Άλλος θα πει, ότι κάποιοι από τους επικεφαλής των συνδέσμων συνεργάζονται με τράπεζες.... Εγώ προσωπικά δεν δίνω ιδιαίτερη σημασία σε όλα αυτά, στην πα-

ρούσα συγκυρία. Αυτό που γνωρίζω είναι ότι η Τράπεζα της Ελλάδος εξέδωσε μία εγκύκλιο που έλεγε ότι κάποιες τράπεζες έκαναν κατάχρηση της

δεσπόζουσας θέσης σε ότι αφορά την προσφορά ασφαλιστικών προϊόντων. Επίσης αυτό που γνωρίζω είναι ότι ο νόμος πρέπει να τηρείται... Ακόμη αυτό που γνωρίζω είναι ότι οι τράπεζες δεν απαγορεύεται να υπαγορεύουν ποια ασφαλιστική θα καλύψει το κίνδυνο... Αυτά τα προβλήματα αποτελούν την κινητήρια δύναμη των αντιδράσεων. Οι ηγσίες είναι υποχρεωμένες να οργανώσουν τον τρόπο αντιδρασης, διαφορετικά θα ξεπεραστούν...

Πρέπει οι ασφαλιστές να διαδηλώνουν; Ναι όπως σε όλο τον πολιτισμένο και δημοκρατικό κόσμο όταν σε πνίγει το δίκαιο πρέπει να το διεκδικείς, αλλιώς «κάτσαν την κότα κάτω από το γεράκι...» όπως λέει και η πεθερά μου η κυρά Λένη... **ΥΓ Διαδήλωση: δημόσια συγκέντρωση και πορεία πλήθους ατόμων με σκοπό τη διαμαρτυρία ή τη διατύπωση αιτημάτων**

Nextdeal

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

ΙΔΙΟΚΤΗΤΗΣ:
ΔΙΕΥΡΑΤΩ – ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΣΠΥΡΟΥ ΕΠΕ
e-mail: info@spiroueditions.gr
ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΣΥΝΤΑΞΗΣ: Άλμπιρος Καραγεωργίου
Συντάσσεται από συντακτική ομάδα
ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΕΣ, ΦΩΤΟΡΕΠΟΡΤΑΖ ΒΙΔΕΟ:
Κωστής Ε. Σπύρου
ΣΚΙΤΣΟ: Ελπίδα Σπύρου
ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟ: Κώστας Παπαντωνόπουλος
ΣΥΝΔΡΟΜΕΣ: Γεωργία Κατσιώνη
ΥΠΕΥΘ. ΔΙΑΦΗΜΙΣΗΣ: Γεωργία Κατσιώνη
ΔΙΟΡΘΩΣΗ: Θέσπης Σινιός
ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΟ: Γιάννης Γ. Μπουκουβάλας
ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ: Γιάννης Γ. Μπουκουβάλας
ΕΚΤΥΠΩΣΗ: IRIS AEBE
ΔΙΑΝΟΜΗ: ΑΡΤΟΣ Α.Ε.
ΤΙΜΗ ΦΥΛΛΟΥ: 2,00 ΕΥΡΩ
ΕΤΗΣΙΑ ΑΤΟΜΙΚΗ ΣΥΝΔΡΟΜΗ: 50,00 ΕΥΡΩ
ΕΤΗΣΙΑ ΕΤΑΙΡΙΚΗ ΣΥΝΔΡΟΜΗ: 100,00 ΕΥΡΩ
ΕΠΙΣΤΟΛΕΣ: Θεσσαλονίκη 3, Σύνταγμα, 105 57 Αθήνα
Τηλ.: 210 3229394, **Fax:** 210 3257074
Α.Φ.Μ. 095606935, **Α.Ο.Υ.** Δ' ΑΘΗΝΩΝ
e-mail: info@nextdeal.gr
website: www.nextdeal.gr

Το ενυπόγραφο άρθρο και ανέκδοτα που στέλνονται στην εφημερίδα δεν εκφράζουν απαραίτητα και τις απόψεις του εντύπου.

Ώρα Ασφάλισης: Ο Δημήτρης Τσεσμετζόγλου μίλησε για όλα...

Για όλους και για όλα μίλησε στην εκπομπή «Ώρα Ασφάλισης» της Πέμπτης 28/5 ο Δημήτρης Τσεσμετζόγλου, διευθύνων σύμβουλος της Matrix Insurance & Reinsurance Broker. Ο κ. Τσεσμετζόγλου αναφέρθηκε στον σημαντικό ρόλο που παίζουν οι σωστές αντασφαλιστικές συμβάσεις στην κεφαλαιακή ελάφρυνση των ασφαλιστικών εταιρειών με βάση τις απαιτήσεις της νέας οδηγίας Solvency II και γενικότερα στη ενίσχυση της αξιοπιστίας της ασφαλιστικής εταιρίας. Στο πλαίσιο αυτό εξήγησε ότι εισήχθηκε στην Εθνική Ασφαλιστική, την πολυσυζητημένη, συμφωνία με την αντασφαλιστική Argh, μία συμφωνία που όπως είπε είναι προς όφελος της Εθνικής Ασφαλιστικής και της μητρικής Εθνικής Τράπεζας.

Ο κ. Τσεσμετζόγλου αναφέρθηκε ακόμη και στις σχέσεις του, με τον Σύνδεσμο Ελλήνων Μεσitiών Ασφαλιστών, (ΣΕΜΑ) του οποίου παραμένει μέλος, μετά την παραιτήση του από το διοικητικό συμβούλιο του Συνδέσμου.

Ασφαλιστές στα πρόθυρα νευρικής κρίσης

Συνέχεια από τη σελ. 1

να υπάρχουν ίσοι όροι ανταγωνισμού για όλους. Οι ασφαλιστές αισθάνονται ότι πιέζονται έντονα από τα νέα δίκτυα διανομής που έχουν αναπτυχθεί τα τελευταία χρόνια. Παράλληλα ορισμένες φορές προκαλούνται «συγκρούσεις» για τις συμβάσεις και με τις εταιρείες, εντείνοντας έτσι το αρνητικό για τη διαμεσολάβηση κλίμα και φέρνουν τους ασφαλιστές στα πρόθυρα νευρικής κρίσης.

Νέα δεδομένα και «πονοκεφάλους» στη διαμεσολάβηση φέρνει και η πρόταση οδηγίας για τη διανομή (IMD2) η οποία δημοσιεύθηκε τον Ιούλιο του 2012 καθώς εισάγει μία σειρά καινούριων ρυθμίσεων.

Στην παρούσα φάση οι συζητήσεις για την πρόταση οδηγίας συνεχίζονται αυτήν την περίοδο στο επίπεδο του Συμβουλίου. Η νέα οδηγία θα αναθεωρήσει την υφιστάμενη οδηγία 2002/92 για την ασφαλιστική διαμεσολάβηση και έχει ως σκοπό να διασφαλίσει ίσους όρους ανταγωνισμού μεταξύ των διαφόρων παρόχων ασφαλιστικών προϊόντων καθώς και την ενίσχυση της προστασίας των ασφαλισμένων, όπως υποστηρίζουν οι υπεύθυνοι για την κατάρτιση της.

Πιο συγκεκριμένα οι κύριες ρυθμίσεις που φαίνεται να εισάγει η σχετική πρόταση οδηγίας είναι οι ακόλουθες:

1 Πεδίο εφαρμογής: Η πρόταση επεκτείνει το πεδίο εφαρμογής της IMD και στις άμεσες πωλήσεις των ασφαλιστηρίων συμβολαίων εκ μέρους των ασφαλιστικών και αντασφαλιστικών επιχειρήσεων.

2 Απαιτούμενα επαγγελματικά προσόντα: Η πρόταση οδηγίας επεκτείνει την εφαρμογή των διατάξεων της IMD σχετικά με τα απαιτού-

μενα επαγγελματικά προσόντα και στους υπαλλήλους της ασφαλιστικής επιχείρησης που εμπλέκονται στις απευθείας πωλήσεις, π.χ. κατακή επαρκών γνώσεων και ικανοτήτων, καλής φήμης, κ.τ.λ. και εισάγει την υποχρέωση συνεχούς επαγγελματικής επιμόρφωσης. Αξίζει να σημειωθεί ότι η έννοια της επαρκούς γνώσης και ικανότητας θα οριστεί από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή μέσω της υιοθέτησης ρυθμιστικών τεχνικών προτύπων (regulatory technical standards).

3 Σύγκρουση συμφερόντων και διαφάνεια στην πληροφόρηση: Οι διατάξεις της IMD σχετικά με τις πληροφορίες που πρέπει να δίνει ο ασφαλιστικός διαμεσολαβητής θα ε-

παληθήλων των ασφαλιστικών επιχειρήσεων και διαμεσολαβούντων προσώπων για τις διενεργούμενες πράξεις διαμεσολάβησης.

Η ενημέρωση για την αμοιβή καθίσταται υποχρεωτική για τις πωλήσεις προϊόντων ζωής.

Όσον αφορά στα προϊόντα γενικών ασφαλίσεων η σχετική υποχρέωση υφίσταται κατόπιν σχετικής αίτησης του πελάτη για μεταβατική περίοδο 3 ετών, μετά από την παρέλευση της οποίας η σχετική αίτηση του πελάτη δεν θα είναι αναγκαία.

4 Επίσης η πρόταση οδηγίας εισάγει και μία νέα διάταξη για τις σταυρωθείς πωλήσεις (που αφορούν σε ασφαλιστικό προϊόν το οποίο συνδέεται με άλλη υπηρεσία ή

► **Νέα δεδομένα και «πονοκεφάλους» στη διαμεσολάβηση φέρνει και η πρόταση οδηγίας για τη διανομή (IMD2) η οποία δημοσιεύθηκε τον Ιούλιο του 2012 καθώς εισάγει μία σειρά καινούριων ρυθμίσεων**

φαρμόζονται σύμφωνα με τη νέα πρόταση οδηγίας και στις ασφαλιστικές επιχειρήσεις.

Όσον αφορά στη διαφάνεια της αμοιβής η Ευρωπαϊκή Επιτροπή προτείνει:

- Ενημέρωση σχετικά με τη φύση της αμοιβής (δηλαδή εάν πρόκειται για αμοιβή καταβαλλόμενη απευθείας από τον πελάτη ή για προμήθεια ενσωματωμένη στο ασφάλιστρο ή συνδυασμό των δύο) καθώς και του ακριβούς ποσού αυτής και, εφόσον αυτό δεν είναι εφικτό, της βάσης υπολογισμού της αμοιβής.
- Ενημέρωση για τις αμοιβές των υ-

πο οποίο πωλείται ως πακέτο). Σύμφωνα με αυτήν ο καταναλωτής πρέπει να ενημερώνεται για τη δυνατότητά του να αγοράσει ξεχωριστά τα προϊόντα που εμπιερύχονται στα πωλούμενα πακέτα καθώς και για το κόστος και τις επιβαρύνσεις του κάθε μέρους που συνθέτει το προϊόντικό πακέτο.

5 Ασφαλιστικά PRIPs ή ασφαλιστικά επενδυτικά προϊόντα: Η νέα πρόταση εισάγει επιπρόσθετες διατάξεις για την αποφυγή σύγκρουσης συμφερόντων.

Με κατ'εξουσιοδότηση πράξεις η Ευρωπαϊκή Επιτροπή θα εξειδικεύ-

σει τις διαδικασίες που απαιτούνται για τον εντοπισμό, την αποφυγή, τη διαχείριση και την αποκάθιση τέτοιων συγκρούσεων, όπως επίσης θα καθορίσει και τις μορφές σύγκρουσης συμφερόντων που θα είναι επιβληθείς για τους καταναλωτές.

Μεταξύ άλλων μία νέα ρύθμιση που προτείνει το Ευρωπαϊκό Κοινοβούλιο είναι η δημιουργία τυποποιημένου εντύπου ενημέρωσης (Product Information Document) για τα ασφαλιστικά προϊόντα που δεν είναι επενδυτικά προς τον καταναλωτή πριν από τη σύναψη συμβολαίου με τις ακόλουθες πληροφορίες:

Ενημέρωση για τον τύπο ασφάλισης, περιγραφή των κινδύνων που ασφαρίζονται και αυτών που εξαιρούνται, τον τρόπο πληρωμής των ασφαλίσεων, υποχρεώσεις κατά την έναρξη του συμβολαίου αλλά και μέχρι τη λήξη του, υποχρεώσεις κατά την επέλευση ασφαλιστικής περίπτωσης.

Σχετικά με τις επαγγελματικές απαιτήσεις προτείνεται από το Ευρωπαϊκό Κοινοβούλιο η διά βίου εκπαίδευση και για τους υπαλλήλους των ασφαλιστικών επιχειρήσεων με 200 ώρες ελάχιστης εκπαίδευσης κατά τη διάρκεια 5 ετών και άνω ή ανάλογο αριθμό ωρών όταν η ασφαλιστική διαμεσολάβηση δεν αποτελεί το κύριο επάγγελμα. Στο πλαίσιο αυτό προτείνεται και η σύσταση μηχανισμών ελέγχου και πιστοποίησης των γνώσεων των διαμεσολαβητών από ανεξάρτητους οργανισμούς.

Τέλος, η πρόταση οδηγίας θα περιέχει διαφορετικές ρυθμίσεις για τους διαμεσολαβητές και τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις σχετικά με την πώληση των προϊόντων με την παροχή συμβουλής ή χωρίς αυτήν.



ΑΤΕ Ασφαλιστική 

Κοντά σας, ό,τι κι αν τύχει.

Εμείς, στην ΑΤΕ Ασφαλιστική, καλωσορίζουμε τη νέα εποχή συνεργασίας.

Διασφαλίζουμε τις καλύτερες προοπτικές για τους ανθρώπους μας.

Με την αυτοπεποίθηση της ιστορικής προσφοράς,

εγγυώμαστε τις σχέσεις εμπιστοσύνης

για τους συνεργάτες και τους ασφαλισμένους μας.

Υποδεχόμαστε το μέλλον

- Με εξειδικευμένη γνώση, εμπειρία και συνεχή παρουσία από το 1932 έως σήμερα

- Με ανθρώπινο πρόσωπο

- Με πρωτοπόρα και πλήρη ασφαλιστικά προϊόντα

- Με μοντέρνες υποδομές στο υπερσύγχρονο κτιριακό συγκρότημα 20.000 τμ

- Με την εμπιστοσύνη των 500.000 και πλέον ασφαλισμένων μας.

Και έτσι συνεχίζουμε.

Η γνώση του παρελθόντος είναι το κλειδί για να υποδεχτούμε το μέλλον.

Μαργαρίτα Αντωνάκη στην «Ώρα Ασφάλισης»: Πρώτη προτεραιότητα η ασφαλιστική κάλυψη



ΤΗΝ ΑΝΑΓΚΗ να αναθεωρήσουν τις προτεραιότητές τους οι πολίτες, ώστε να προτάξουν έναντι άλλων την ασφαλιστική τους κάλυψη, τόνισε η γενική διευθύντρια της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος κα Μαργαρίτα Αντωνάκη, μιλώντας στην εκπομπή «Ώρα ασφάλισης» της Πέμπτης 4 Ιουνίου. Η κα Αντωνάκη αναφέρθηκε και στις εξελίξεις σε ευρωπαϊκό επίπεδο και υπογράμμισε ότι με το νέο καθεστώς Solvency II ενισχύεται περαιτέρω η φερεγγυότητα και αξιοπιστία των ασφαλιστικών επιχειρήσεων. Η «Ώρα

ασφάλισης» είναι η μοναδική εκπομπή της ελληνικής τηλεόρασης που ασχολείται με τα θέματα της δημόσιας και της ιδιωτικής ασφάλισης.

Συντονιστείτε με την «Ώρα 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 και στο oraasfalis@gmail.com.

Ευρωπαϊκή Ένωση - Ασφάλιται Μινέττα

Σε τροχιά υγιούς ανάπτυξης

Στα 3,48 εκατ. ευρώ ανήλθαν τα καθαρά κέρδη της Ευρωπαϊκής Ένωσης-Ασφάλιται Μινέττα για το 2014 παρά, όπως τονίζεται, το δυσμενές οικονομικό περιβάλλον και τις έντονες πιέσεις στην ασφαλιστική αγορά.

Η συνοδική παραγωγή ασφαλιστρών για το 2014 ανήλθε στα 60,6 εκατ. ευρώ, ενώ το ύψος του ποσού που κατέβαλε για αποζημιώσεις ήταν 41 εκατ. ευρώ, αναλογία που αποδεικνύει πως η εταιρεία, σταθερή στις αξίες της, συνεχίζει να αποζημιώνει άμεσα τους πελάτες της. Η συνεχιζόμενη κερδοφορία και κατά το 2014, σε συνδυασμό με τους στρατηγικούς στόχους που έχει θέσει η εταιρεία για το 2015, αποτελεί εξέγυσο υγιούς ανάπτυξης. Παράλληλα, η κεφαλαιακή επάρκεια και η πλήρης εναρμόισή της με τις ποιοτικές και ποσοτικές απαιτήσεις του Solvency II διασφαλίζουν τη φερεγγυότητα και την

Ο αναπληρωτής διευθύνων σύμβουλος και γενικός διευθυντής της εταιρείας κ. Κώστας Μπερτσιάς



αξιοπιστία της MINETTA. Η διοίκηση της εταιρείας δηλώνει πως η Ευρωπαϊκή Ένωση-Ασφάλιται Μινέττα, προ-

σφαρμοσμένη πλήρως στις τρέχουσες κοινωνικοοικονομικές συνθήκες και στηριζόμενη σε ένα ισχυρό δίκτυο συ-

νεργατών σε ολόκληρη την Ελλάδα, θα συνεχίσει να παρέχει προγράμματα προσαρμοσμένα στις σύγχρονες ανάγκες, σε συνδυασμό με πλήθος παροχών και άριστη εξυπηρέτηση, διατηρώντας την πελατοκεντρική φιλοσοφία που τη διέπει για 40 και πλέον χρόνια. Επιπλέον, υπογραμμίζει την ετοιμότητα της εταιρείας ενόψει της εφαρμογής της οδηγίας Solvency II και την πλήρη εφαρμογή των κανόνων που έχει θέσει η εποπτεύουσα αρχή, με γνώμονα πάντα την εξασφάλιση του πελάτη.

Διαγωνισμός ασφάλισης σκαφών

Την ίδια ώρα η Ευρωπαϊκή Ένωση - Ασφάλιται MINETTA, συνεχίζοντας να επιβραβεύει τις προσπάθειες των συνεργατών της, ανακοίνωσε την έναρξη μίνι διαγωνισμού ασφάλισης σκαφών. Στο διαγωνισμό προμετράται η νέα παραγωγή για σκάφη αναψυχής που ξεκίνησε στις 15 Μαΐου και θα ολοκληρωθεί στις 15 Αυγούστου 2015.

Το έπαθλο για όσους επιτύχουν τους στόχους είναι ένα 3ήμερο ταξίδι στον δημοφιλή ταξιδιωτικό προορισμό της Λίμνης Πλάσθιρα. Η MINETTA, με τη διάθεση των 2 νέων προγραμμάτων ασφάλισης NAV1 & NAV2, προσφέρει ολοκληρωμένες λύσεις για ταχύπλοα και ιστιοπλοϊκά σκάφη τόσο για κάλυψη Αστικής Ευθύνης, σύμφωνα με τον Ν.4256/14.04.2014, αλλά και για πλήρη κάλυψη Hull and Machinery. Τα ανταγωνιστικά ασφαλιστρα των παραπάνω προγραμμάτων, αλλά και η συνδυαστική έκπτωση 10% για όσους έχουν πρόγραμμα ασφάλισης ΑΣΦΑΛΩΣ ΟΔΗΓΕΙΝ στην εταιρεία, καθώς και η δωρεάν διάθεση της Κάρτας Προνομίων σε όλους τους ασφαλισμένους και τα προστατευόμενα μέλη τους, καθιστούν τα NAV1 & NAV2 εξαιρετικά συμφέρουσα επιλογή.

- Ατυχήματα κατά τη φορτοεκφόρτωση ή διακίνηση εφοδίων, συνεργών, εξοπλισμού, μηχανημάτων ή καυσίμων
- Κακόβουλες πράξεις τρίτων
- Κλοπή του σκάφους, ήμβων, εξωλήμβων μηχανών
- Έξοδα επιθεώρησης υαράων μετά από πρόσραξη
- Έξοδα επιθαλάσσιων αρωγής και ναυαγιάξευσης
- Αμέλεια πληρώματος
- Προαιρετικές
- Κάλυψη προσωπικών ειδών
- Κάλυψη μηχανικών βλαβών
- Κάλυψη πτώσης εξωλήμβων μηχανής
- Κάλυψη για άρσνα, προπέλια, πηδόβηλο, στήριγμα του ελικοφόρου άρσνα
- Κάλυψη Κινδύνου πτώσης/ανατροπής του σκάφους
- Κάλυψη Ζημιών του σκάφους κατά τη διαμετακόμισή του
- Κάλυψη ολικής κλοπής τρείλερ μαζί με το σκάφος
- Κάλυψη κινδύνων Πολέμου - Απεργιών
- Κάλυψη Ζημιών του σκάφους από τη συμμετοχή σε ιστιοπλοϊκούς αγώνες

Οι καλύψεις των προγραμμάτων NAV1 & NAV2

ΤΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ NAV 1 προσφέρει ασφαλιστική κάλυψη Αστικής Ευθύνης, σύμφωνα με την ελάχιστη υποχρεωτική ασφάλιση που επιβάλει ο Ν.4256/14.04.2014, για όλα τα ταχύπλοα και ιστιοπλοϊκά σκάφη. Επιπροσθέτως προσφέρονται και οι παρακάτω προαιρετικές καλύψεις:

- Κάλυψη Αστικής Ευθύνης από και προς σκίερ 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:

- Βασικές (ενδεικτικά)
- Κίνδυνοι της θάλασσας, ποταμών, λιμνών ή άλλων ηλιεύσιμων υδάτων
- Πυρκαγιά, Έκρηξη, Εκβολή, Πειρατεία
- Πρόσκρουση με εγκαταστάσεις λιμανιού ή αποβάθρας, με μεταφορικά μέσα της ξηράς ή αεροσκάφη ή παρόμοια αντικείμενα
- Σεϊσμός, Ηφαιστειακή έκρηξη ή Κεραιών

Euler Hermes
Hellas

Νέος εμπορικός διευθυντής

ΣΤΟΝ Κ. ΝΙΚΟΛΑ Μπραδήμα ανέθεσε η Euler Hermes τα καθήκοντα του εμπορικού διευθυντή για τη θυγατρική της στην Ελλάδα, Euler Hermes Hellas.

Ο κ. Μπραδήμας, ο οποίος θα αναφέρεται στον διευθύνοντα σύμβουλο της εταιρείας, κ. Βασίλη Χριστίδη, διαδέχθηκε τον κ. Αλέξη Γαβριήλογλου, ο οποίος διετέλεσε εμπορικός διευθυντής στην Euler Hermes Hellas για 18 χρόνια.

Προερχόμενος από τον τραπεζικό κλάδο, με περισσότερα από είκοσι χρόνια επαγγελματικής πορείας, ο κ. Μπραδήμας έχει διατελέσει διευθυντικό στέλεχος στην τράπεζα Barclays (σε Λονδίνο και Αθήνα), στον Όμιλο Εγγυατία Τράπεζα, στον Όμιλο Société Générale και στον Όμιλο Πειραιώς.

Είναι απόφοιτος (BSc Industrial and Business Economics) του London School of Economics and Political Science (LSE). Επίσης πήρε το μεταπτυχιακό του τίτλο (MSc Econ) από το LSE.

Όπως τονίζεται, ο κ. Μπραδήμας έχει ως κύριο στόχο τη διασφάλιση της βιώσιμης ανάπτυξης των ελληνικών επιχειρήσεων, μέσα από την εμπειρία και τις γνώσεις που διαθέτει, καθώς επίσης και την παροχή προηγμένων λύσεων στην εγχώρια αγορά.



Κάντε το καλύτερο για την υγεία σας

80 διαφορετικοί συνδυασμοί σε 1 πρόγραμμα.

Το νέο πρόγραμμα υγείας που διαμορφώνετε εσείς, όπως το θέλετε!

Το **be happy** είναι το σύγχρονο και ευέλικτο νοσοκομειακό πρόγραμμα της **International Life** που μπορείτε να δημιουργήσετε όπως ακριβώς εσείς το επιθυμείτε, με τη βοήθεια και την καθοδήγηση του ασφαλιστικού σας συμβούλου. **Εσείς επιλέγετε:**

- Το ανώτατο όριο κάλυψης που θέλετε μεταξύ των επιλογών: €300.000, €500.000, €700.000 ή €1.000.000,

- Το εκπιπτόμενο ποσό για νοσηλεία στην Ελλάδα μεταξύ των επιλογών: €500, €1.500, €3.000, €5.000 ή νοσηλεία χωρίς εκπιπτόμενο,

- Το εκπιπτόμενο ποσό για νοσηλεία στην Ελλάδα μεταξύ των επιλογών: €500, €1.500, €3.000, €5.000 ή νοσηλεία χωρίς εκπιπτόμενο,

- Το εκπιπτόμενο ποσό για νοσηλεία στην Ελλάδα μεταξύ των επιλογών: €500, €1.500, €3.000, €5.000 ή νοσηλεία χωρίς εκπιπτόμενο,

- Το εκπιπτόμενο ποσό για νοσηλεία στην Ελλάδα μεταξύ των επιλογών: €500, €1.500, €3.000, €5.000 ή νοσηλεία χωρίς εκπιπτόμενο,

- Το εκπιπτόμενο ποσό για νοσηλεία στην Ελλάδα μεταξύ των επιλογών: €500, €1.500, €3.000, €5.000 ή νοσηλεία χωρίς εκπιπτόμενο,

Lux, A, B, Γ ... και διαμορφώνετε σύμφωνα με τα παραπάνω το ασφαλιστρο που επιθυμείτε.

Επιπλέον, το **be happy** σας προσφέρει τη δυνατότητα να πάρετε δεύτερη γνώμη, σε περίπτωση σοβαρής ασθένειας, από διεθνούς φήμης νοσοκομεία σε συνεργασία με τη **World Care**, τη διεθνή εταιρεία που προσφέρει πρόσβαση στις υπηρεσίες e-health των κορυφαίων νοσηλευτικών ιδρυμάτων των ΗΠΑ.



Επικοινωνήστε σήμερα με τον ασφαλιστικό σας σύμβουλο για να δημιουργήσετε μαζί το δικό σας πρόγραμμα be happy!

Το δικό σας σύστημα υγείας!



Λ. Κηφισίας 7 & Νεοιόρεως 2, 151 23 Μορούσι
Τ: 210 811 9000 • F: 210 811 9109 • E: inlife@inlife.gr
www.inlife.gr



Ο κ. Πάννης Μπράβος

Γιάννης Μπράβος: Να ηγηθούμε των αλλαγών

Πάνω από 300 ασφαλιστικοί σύμβουλοι και στελέχη πωλήσεων, διοικητικά στελέχη, εκπρόσωποι Τύπου και επίσημοι προσκεκλημένοι, παρακολούθησαν το 4ο συνέδριο πωλήσεων της International Life που πραγματοποιήθηκε σε εξαιρετικό κλίμα στο Costa Navarino στη Μεσσηνία.

Το συνέδριο, με βασικό θέμα το «Be the change», εστίασε στην εξέλιξη, τη διαφοροποίηση και το στόχο της International Life να βρίσκεται πάντα ένα βήμα μπροστά, δημιουργώντας και προσφέροντας καινοτόμες και ολοκληρωμένες ασφαλιστικές λύσεις στους Έλληνες πολίτες, ενώ παρουσίασαν και συντόνισαν ο Director Agency System & Training κ. Κλέαρχος Περάνιος και η Supervisor Agency System & Training, κα Εβίτα Λαμπριάρη.

Τις εργασίες του συνεδρίου άνοιξε ο πρόεδρος του ομίλου, κ. Φωκίων Μπράβος, ο οποίος μετέφερε το δικό του μήνυμα αναφορικά με την εξέλιξη και τη διαφοροποίηση της εταιρείας, καθώς και τη στροφή της προς νέα, καινοτόμα μοντέλα οργά-

νωσης και λειτουργίας.

Στη συνέχεια ο διευθύνων σύμβουλος, κ. Γιάννης Μπράβος, αναφέρθηκε στις προοπτικές και το μέλλον της International Life υπογραμμίζοντας ιδιαίτερα το στόχο της εταιρείας: να ηγηθεί των αλλαγών που συντελούνται στην ασφαλιστική αγορά μέσα από προηγμένες τεχνολογικές λύσεις, ευέλικτες και πρωτοποριακές υπηρεσίες και δίκτυα πωλήσεων που διαθέτουν την εκπαίδευση και τις ικανότητες που είναι αναγκαίες για την άριστη εξυπηρέτηση των πελατών. Ιδιαίτερη αναφορά έγινε από τον κ. Μπράβο στο νέο προϊόν υγείας «be happy» και στην ανάγκη για επαρκή τιμολόγηση στον κλάδο υγείας.

Παίρνοντας τη σκυτάλη, ο γενικός διευθυντής, κ. Γιάννης Φουρλής, μίλησε για τις ραγδαίες εξελίξεις που λαμβάνουν χώρα στην ασφαλιστική αγορά, την αξία που παράγει η πελατοκεντρική στρατηγική της εταιρείας και η εστίαση στο cross selling. Στη συνέχεια παρουσίασε παγκόσμιες τάσεις στην ψηφιακή τεχνολογία και την απάντηση της ε-



Ο κ. Φωκίων Μπράβος

ταιρείας σε αυτές μέσω της νέας πρωτοποριακής εφαρμογής για tablets της International Life, το «be inlife». Η καινοτομία αυτή εφαρμογή παραθέτει συγκεντρωμένα και οργανωμένα όλα τα στοιχεία που πρέπει να γνωρίζει ο ασφαλιστικός σύμβουλος προκειμένου να πραγματοποιήσει μια σωστή και επαγγελματικά σημειμένη πώληση στον υποψήφιο πελάτη. Ο Director Agency System & Training κ. Κλέαρχος Περάνιος, στην ομιλία του με θέμα «be the change you want to see in the world», ενημέρωσε τους συνέδρους αναφορικά με τα σύγχρονα εργαλεία πώλησης και τις προηγμένες λύσεις της εταιρείας. Η ομιλία του ολοκληρώθηκε με τη

συγκλονιστική ιστορία ενός ανθρώπου ο οποίος, μετά από μια τραγική προσωπική περιπέτεια, κατάφερε να αλλάξει τη ζωή του και σήμερα διαπρέπει ως ασφαλιστικός σύμβουλος της International Life. Κεντρικός ομιλητής του συνεδρίου ήταν ο χρυσός Ολυμπιονίκης κ. Νίκος Κακλαμανάκης ο οποίος σε μια καθηλωτική παρουσίαση της πορείας του με θέμα «be the champion» ενέπνευσε και εμπύκωσε τους παρευρισκόμενους δίνοντας το δικό του μήνυμα για την αλλαγή και την άνοδο στην κορυφή. Στο πλαίσιο του συνεδρίου πραγματοποιήθηκαν οι βραβεύσεις των κορυφαίων συνεργατών για το 2014 καθώς και των καλύ-



Ο κ. Πάννης Φουρλής

τερων διοικητικών στελεχών.

Το συνέδριο ολοκληρώθηκε με ανασκόπηση από τον γενικό διευθυντή κ. Γιάννη Φουρλή και τον διευθύνοντα σύμβουλο, κ. Γιάννη Μπράβο. Κλείνοντας τις εργασίες του συνεδρίου ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας πρόβαλε στην κεντρική οθόνη τις πιο χαρακτηριστικές απόψεις συνεργατών και στελεχών της International Life, οι οποίοι έδωσαν τη δική τους υπόσχεση για το «be the change» και για βελτίωση της θέσης τους στην αγορά.



ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ

Baloise
Group
Ελβετία

Basler
Lebensversicherungs-AG
Γερμανία

Τριεθνής Ασφαλιστική Δύναμη

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

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



Pay Online: Νέα πλατφόρμα για online πληρωμή ασφαλιστών

ΑΜΕΣΟΤΗΤΑ, ΑΣΦΑΛΕΙΑ και υψηλού επιπέδου εξυπηρέτηση είναι τα κύρια χαρακτηριστικά της διαδικτυακής πλατφόρμας Pay Online της International Life, που παρέχεται σε συνεργασία με την Alpha Bank, με την οποία η εταιρεία προσφέρει τη δυνατότητα online πληρωμής ασφαλιστών στους πελάτες της. Οι ασφαλισμένοι μπορούν πλέον εύκολα, γρήγορα και απλά, μέσω της ηλεκτρονικής διεύθυνσης HYPERLINK "http://payonline.inlife.com.gr/"http://payonline.inlife.com.gr/, να συμπληρώσουν τον κωδικό πληρωμής που αναγράφεται στο ειδοποιητήριο πληρωμής και να εξοφλήσουν τα ασφαλιστά τους με χρέωση πιστωτικής ή χρεωστικής κάρτας MasterCard, VISA ή και AMEX, καθώς και μέσω προπληρωμένων κάρτας. Αξίζει να σημειωθεί ότι ειδικά για τον κλάδο αυτοκινήτου, ο πελάτης θα παραλαμβάνει ταυτόχρονα και το συμβόλαιό του σε μορφή pdf, το οποίο θα αποστέλλεται ηλεκτρονικά όταν επιβεβαιωθεί η πληρωμή του.

Η υπηρεσία Pay Online έρχεται να προστεθεί στις επιλογές των σύγχρονων και ευέλικτων δυνατοτήτων πληρωμής ασφαλιστών της International Life όπως είναι το web banking και το phone banking. Η International Life αποτελεί μία από τις πιο τεχνολογικά προηγμένες εταιρείες στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Ένα από τα πλεονεκτήματά της είναι η πελατοκεντρική φιλοσοφία της, η οποία μας οδήγησε στην υλοποίηση μιας ακόμη υπηρεσίας για την καλύτερη και αμεσότερη εξυπηρέτηση των πελατών μας, με στόχο την απλοποίηση των διαδικασιών. Ανταποκρινόμενη στις ιδιαίτερες ανάγκες τους, η νέα μας υπηρεσία ξεχωρίζει από τον ανταγωνισμό τόσο για την εξυπηρέτηση όσο και για τις παρεχόμενες υπηρεσίες", σημειώνει ο κ. Γιάννης Μπράβος, διευθύνων σύμβουλος της International Life.

Πτωτικά οι ασφαλίσεις κατά Ζημιών

ΕΑΕΕ: Ανοδική πορεία στο 4μηνο για τις ασφάλειες ζωής

Ανοδικά κινήθηκαν στο πρώτο τετράμηνο του 2015 οι ασφαλίσεις Ζωής, σημειώνοντας αύξηση 18% στα 659.721.865,10 ευρώ, σύμφωνα με την έρευνα της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος, το τετράμηνο Ιανουαρίου-Απριλίου 2015.

Αντίθετα, μειωμένη ήταν η παραγωγή στις ασφαλίσεις κατά Ζημιών, οι οποίες σημείωσαν πτώση -11,6% στα 661.697.254,51 ευρώ, ενώ συνολικά η παραγωγή ασφαλίσεων σημείωσε αύξηση 1% και ανήλθε στα 1.321.419.119,61 ευρώ.

Ειδικότερα, στις Ασφαλίσεις Ζωής καταγράφηκε αύξηση +71,7% στον κλάδο Ζωής συνδεδεμένων με επενδύσεις, με τα ασφαλιστά να αγγίζουν τα 142.918.073,56 ευρώ. Στη Διαχείριση ομαδικών συνταξιοδοτικών κεφαλαίων σημειώθηκε αύξηση +29,7% με παραγωγή στα 58.250.955,45, ενώ στον κλάδο Υγείας η παραγωγή ήταν αυξημένη +24,4% και παραγωγή στα 36.750.593,51 ευρώ. Στις ασφαλί-

σεις κατά Ζημιών η παραγωγή στην Αστική Ευθύνη οχημάτων σημείωσε μείωση κατά -19,5% με παραγωγή στα 285.976.298,88 ευρώ. Η έρευνα της ΕΑΕΕ διεξήχθη μεταξύ των ασφαλιστικών επιχειρήσεων-μελών της και συνολικά ανταποκρίθηκαν 57 ασφαλιστικές επιχειρήσεις-μέλη οι οποίες συγκέντρωσαν το 91,9% της παραγωγής ασφαλίσεων στις ασφαλίσεις κατά Ζημιών και το 97,8% των ασφαλίσεων Ζωής σύμφωνα με τα στοιχεία του έτους 2013.

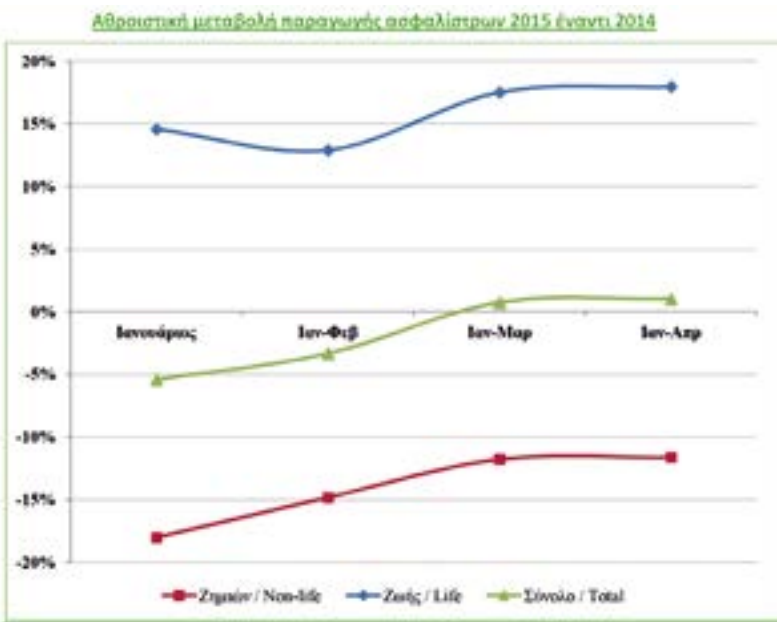
Από τις ανωτέρω επιχειρήσεις, οι 21 δραστηριοποιήθηκαν στις ασφαλίσεις Ζωής και 47 στις ασφαλίσεις κατά Ζημιών. Επισημαίνεται ιδιαίτερος ότι, αν αφαιρεθεί η επίδραση του κλάδου «Ασφαλίσεις Ζωής συνδεδεμένες με επενδύσεις», η παραγωγή των ασφαλίσεων Ζωής συνολικά είναι αυξημένη κατά 8,6% σε σχέση με το αντίστοιχο χρονικό διάστημα του 2014 ενώ, αντιστοίχως, η συνολική παραγωγή ασφαλίσεων (Ζωής και Ζημιών) είναι μειωμένη κατά 3,8%.

Ασφαλίσεις κατά Ζημιών (€)	Ιανουάριος – Απρίλιος 2015	Μεταβολή
1. Ατυχήματα	12.489.820,66	-5,0%
2. Ασθένειες	8.566.015,00	-15,1%
3. Χερσαία οχήματα	65.207.727,28	-11,2%
5. Αεροσκάφη	282.408,58	-
6. Πλοία (θαλάσσια, λιμεναία, ποτάμια)	4.057.165,44	+10,6%
7. Μεταφερόμενα εμπορεύματα	8.427.532,22	+3,8%
8. Πυρκαϊά και στοιχεία της φύσεως	126.151.827,82	-4,8%
9. Λοιπές ζημιές αγαθών	45.896.273,03	-13,1%
10. Αστική ευθύνη χερσαίων οχημάτων	285.976.298,88	-19,5%
11. Αστική ευθύνη από αεροσκάφη	155.873,97	-2,7%
12. Αστική ευθύνη πλοίων	2.442.428,34	-0,8%
13. Γενική αστική ευθύνη	36.040.933,10	+19,2%
14. Πιστώσεις	11.129.003,91	+10,9%
15. Εγγυήσεις	77.455,69	-61,5%
16. Διάφορες χρηματικές απώλειες	12.135.904,80	-1,5%
17. Νομική προστασία	12.464.112,58	-4,3%
18. Βοήθεια	30.196.473,20	-3,3%
Σύνολο	661.697.254,51	-11,6%

Παραγωγή ασφαλίσεων (€)	Ιανουάριος - Απρίλιος 2015	Μεταβολή έναντι 2014
Ασφαλίσεις Ζωής	659.721.865,10	+18,0%
Ασφαλίσεις κατά Ζημιών	661.697.254,51	-11,6%
Εκ των οποίων		
Αστική ευθύνη οχημάτων	285.976.298,88	-19,5%
Λοιποί κλάδοι κατά Ζημιών	375.720.955,62	-4,5%
Σύνολο	1.321.419.119,61	+1,0%

	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%
Απρίλιος	+19,4%	-11,1%	+1,9%
Ιανουάριος – Απρίλιος	+18,0%	-11,6%	+1,0%

Ασφαλίσεις Ζωής (€)	Ιανουάριος – Απρίλιος 2015	Μεταβολή
I. Ζωής	421.796.014,18	+5,0%
III. Ζωής συνδεδεμένων με επενδύσεις	142.918.073,56	+71,7%
IV. Υγείας	36.750.593,51	+24,4%
VI. Κεφαλαιοποίησης	6.228,40	-40,5%
VII. Διαχείριση ομαδικών συνταξιοδοτικών κεφαλαίων	58.250.955,45	+29,7%
Σύνολο	659.721.865,10	+18,0%



Εθνική Τράπεζα
Αυξημένα λειτουργικά κέρδη 5,4% το πρώτο τρίμηνο

Σελ. 22



Τράπεζες
Συγχωνεύσεις και πωλητήρια στη Ρουμανία. Τι συζητούν Eurobank - Alpha Bank-και Πειραιώς

Σελ. 21

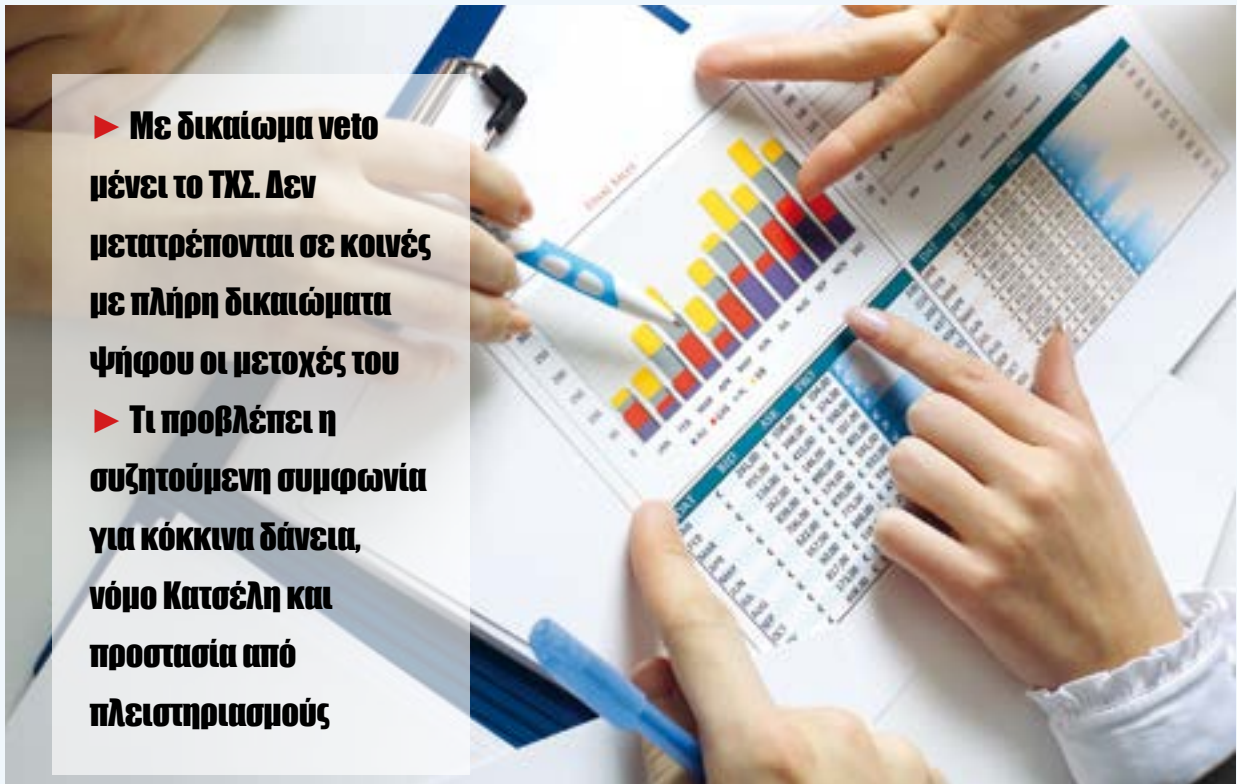


Alpha Bank
Κατέγραψε ζημιές 115,8 εκατ. ευρώ

Σελ. 21

ΔΕΣΜΕΥΣΗ ΓΙΑ ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΗ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΣΤΟ ΕΓΧΩΡΙΟ ΤΡΑΠΕΖΙΚΟ ΣΥΣΤΗΜΑ

Δεν θίγεται ο ιδιωτικός χαρακτήρας των τραπεζών



► Με δικαίωμα veto μένει το ΤΧΣ. Δεν μετατρέπονται σε κοινές με πλήρη δικαιώματα ψήφου οι μετοχές του

► Τι προβλέπει η συζητούμενη συμφωνία για κόκκινα δάνεια, νόμο Κατσέλη και προστασία από πλειστηριασμούς

ΑΕΠ

Συρρικνώθηκε κατά -0,2%

ΥΦΕΣΗ -0,2% κατέγραψε η ελληνική οικονομία το πρώτο τρίμηνο του 2015, ενώ στην ευρωζώνη και στην «Ε.Ε. των 28» καταγράφηκε ανάπτυξη 0,4%, σύμφωνα με τα στοιχεία που επιβεβαίωσε η Eurostat, δίνοντας στη δημοσιότητα τη δεύτερη εκτίμησή της για το ρυθμό αύξησης του ΑΕΠ το πρώτο τρίμηνο του 2015 στην Ε.Ε. Τα κράτη-μέλη που κατέγραψαν τον υψηλότερο ρυθμό ανάπτυξης είναι η η Τσεχία (3,1%), η Κύπρος και η Ρουμανία (1,6%), η Πολωνία (1%), η Βουλγαρία και η Ισπανία (0,9%). Αντίθετα, ύφεση σημειώθηκε στη Λιθουανία (-0,6%), στην Εσθονία (-0,3%), στην Ελλάδα (-0,2%) και στη Φινλανδία (-0,1%).

Αξίζει να σημειωθεί ότι το πρώτο τρίμηνο του 2015 το ΑΕΠ των ΗΠΑ μειώθηκε κατά 0,2%, έναντι του προηγούμενου τριμήνου.

ΤΤΕ: Αμετάβλητα τα επιτόκια καταθέσεων και δανείων

Σχεδόν αμετάβλητο παρέμεινε, τον Απρίλιο του 2015, το μέσο σταθμισμένο επιτόκιο του συνόλου των νέων καταθέσεων, ενώ το αντίστοιχο επιτόκιο των νέων δανείων παρουσίασε μικρή μείωση. Το περιθώριο επιτοκίου* διαμορφώθηκε στις 3,79 εκατοστιαίες μονάδες έναντι 3,81 μονάδων τον προηγούμενο μήνα. Το μέσο σταθμισμένο επιτόκιο του συνόλου των νέων καταθέσεων διαμορφώθηκε στο 1,12%, σχεδόν αμετάβλητο έναντι του προηγούμενου μήνα. Ειδικότερα, το μέσο επιτόκιο των καταθέσεων μίας ημέρας από νοικοκυ-

ριά παρέμεινε σχεδόν αμετάβλητο στο 0,18%, ενώ το αντίστοιχο επιτόκιο από επιχειρήσεις παρουσίασε μείωση 3 μονάδων βάσης και διαμορφώθηκε στο 0,28%. Το μέσο επιτόκιο των καταθέσεων από νοικοκυριά με συμφωνημένη διάρκεια έως 1 έτος παρέμεινε σχεδόν αμετάβλητο στο 1,82%. Το μέσο σταθμισμένο επιτόκιο του συνόλου των νέων δανείων προς νοικοκυριά και επιχειρήσεις μειώθηκε κατά 3 μονάδες βάσης, έναντι του προηγούμενου μήνα, στο

4,91%. Ειδικότερα, το μέσο επιτόκιο των καταναλωτικών δανείων χωρίς καθορισμένη διάρκεια (κατηγορία που περιλαμβάνει τα δάνεια μέσω πιστωτικών καρτών, τα ανοικτά δάνεια και τις υπεραναλήψεις από τρεχούμενους λογαριασμούς), διαμορφώθηκε στο 14,56%, σχεδόν αμετάβλητο έναντι του προηγούμενου μήνα. Το μέσο επιτόκιο των καταναλωτικών δανείων καθορισμένης διάρκειας και κυμαινόμενου επιτοκίου (1) αυξήθηκε κατά 18 μονάδες βάσης, στο 7,19%.

Το μέσο επιτόκιο των επιχειρηματικών δανείων χωρίς συγκεκριμένη διάρκεια μειώθηκε κατά 9 μονάδες βάσης και διαμορφώθηκε στο 6,27%. Το αντίστοιχο μέσο επιτόκιο των επαγγελματικών δανείων μειώθηκε κατά 8 μονάδες βάσης και διαμορφώθηκε στο 7,79%. Το μέσο επιτόκιο των επιχειρηματικών δανείων συγκεκριμένης διάρκειας και κυμαινόμενου επιτοκίου (1) για δάνεια μέχρι 250.000 ευρώ μειώθηκε κατά 49 μονάδες βάσης στο 5,64%, για δάνεια από 250.000 μέχρι 1 ε-

Του ΧΡΗΣΤΟΥ ΚΙΤΣΙΟΥ

Καμία σημαντική αλλαγή δεν επέρχεται στο νομοθετικό πλαίσιο για τη λειτουργία του ΤΧΣ και των συστημικών τραπεζών, ενώ αντίθετα η κυβέρνηση δεσμεύεται να προωθήσει την περαιτέρω ιδιωτικοποίησή τους.

Η συζητούμενη συμφωνία μεταξύ κυβέρνησης και εταιρών προβλέπει τη διατήρηση δικαιώματος veto σε στρατηγικά θέματα για τις μετοχές που κατέχει το ΤΧΣ. Κοινώς δεν μετατρέπονται σε κοινές με πλήρη δικαιώματα ψήφου, όπως ήθελαν κάποιοι στον ΣΥΡΙΖΑ.

Αυτό σημαίνει ότι διαφυλάσσεται ο ιδιωτικός χαρακτήρας στην άσκηση του management και παραμένει ο στόχος πλήρους ιδιωτικοποίησής του.

Επιπρόσθετα κεντρική στόχευση της κυβέρνησης ήταν και παραμένει, όπως διαμνύεται αρμοδίως, η διατήρηση

Συνέχεια στη σελ. 12

Δεν θίγεται ο ιδιωτικός χαρακτήρας των τραπεζών

Συνέχεια στη σελ. 12

της υφιστάμενης αρχιτεκτονικής με τέσσερις συστημικές τράπεζες, κάτι που επίσης επικριρήθηκε να αμφισβητηθεί από συγκεκριμένους κύκλους.

Η κυβέρνηση θα αναλάβει τη δέσμευση σύνταξης ολοκληρωμένης στρατηγικής για το εγχώριο τραπεζικό σύστημα, η οποία θα βασίζεται στις σχετικές συμφωνίες που είχαν επιτευχθεί το 2013, λαμβάνοντας υπ' όψιν τις νέες συνθήκες.

Η στρατηγική θα πρέπει να έχει ως στόχο την επιστροφή των τραπεζών στον ιδιωτικό τομέα με την προσέληψη διεθνών στρατηγικών επενδυτών και την επίτευξη, μεσοπρόθεσμα, ενός βιώσιμου μοντέλου χρηματοδότησης. Στο ίδιο πλαίσιο θα πρέπει να διαμορφωθεί στρατηγική για την αντιμετώπιση του βουνού των μη εξυπηρετούμενων δανείων. Ειδικότερα θα επανασυσταθεί το Κυβερνητικό Συμβούλιο για τη διαχείριση Ιδιωτικού Χρέους το οποίο θα αναλάβει τον καταυνητήριο ρόλο για την εφαρμογή της στρατηγικής αναφορικά με τη διαχείριση κόκκινων δανείων. Επιπρόσθετα θα συσταθεί και Γενική Γραμματεία, η οποία θα έχει υποστηρικτικό ρόλο και θα στελεχωθεί από εξειδικευμένα στελέχη του δημόσιου και του ιδιωτικού τομέα.

Ενδιάμεσα, θα υπάρξει καμπάνια για ρυθμίσεις μη ενήμερων δανείων, ενώ οι δράσεις που θα αναληφθούν για την αντιμετώπιση του προβλήματος θα βασίζονται στο διαχωρισμό των στρατηγικά κακοπληρωτών από τους συνεργάσιμους δανειολήπτες ώστε να μπει στοχευμένα δίκτυ κοινωνικής προστασίας για τους ευάλωτους δανειολήπτες.

Επιπρόσθετα προτείνεται να θεσπιστεί το επάγγελμα διαχειριστή αφερέγγων δανείων με βάση τη διεθνή εμπειρία.

Κυβέρνηση και αρχές καλούνται να δεσμευτούν ότι θα λάβουν όλα τα απαραίτητα μέτρα για τη διασφάλιση της σταθερότητας του συστήματος



καθώς και την επάρκεια της ρευστότητας με βάση τους κανόνες του ευρωσυστήματος.

Η άσκηση του management από ιδιώτες θα παραμείνει σεβαστή και η κυβέρνηση δεν θα παρεμβαίνει στην καθημερινή διαχείριση και λήψη αποφάσεων. Η διοίκηση των τραπεζών θα ασκείται με όρους αγοράς.

Τα μέλη των Δ.Σ. και τα ανώτερα στελέχη θα διορίζονται με βάση το ισχύον θεσμικό πλαίσιο, σε ευθυγράμμιση με τη νομοθεσία της Ε.Ε. και τις βέλτιστες διεθνώς πρακτικές.

Θα λαμβάνονται επίσης υπ' όψιν οι εξειδικευμένοι όροι που διέπουν τις σχέσεις ΤΧΣ- τραπεζών όσον αφορά στα δικαιώματα των ιδιωτών

μετόχων που συμμετείχαν στις αυξήσεις κεφαλαίου. Επιπρόσθετα η κυβέρνηση δεσμεύεται για τη διατήρηση της ανεξαρτησίας του ΤΧΣ καθώς και των αρχών εταιρικής διακυβέρνησης.

Προστασία κύριας κατοικίας από πλειστηριασμούς

Η πρόταση της ελληνικής κυβέρνησης επανέρχεται στα όρια της ρύθμισης Χατζηδόκη, ζητώντας, όμως, ταυτόχρονη μείωση των αντικειμενικών αξιών ώστε διά αυτού του τρόπου να διευρυνθεί ο αριθμός των δικαιούχων, εξέλιξη που προς το παρόν απορρίπτουν οι θεσμοί. Στο διάστημα που η κατοικία θα προστατεύεται από τον

Αλλαγές στο νόμο Κατσέλη

- Δημιουργία δικαστηρίων που θα ασκοθούν αποκλειστικά με την εκδίκαση αιτήσεων υπαγωγής στην προστασία που προβλέπει ο νόμος Κατσέλη.
- Τα δικαιολογητικά θα προσκομίζονται ταυτόχρονα με την κατάθεση της αίτησης. Αν ο φάκελος είναι ελληνικός, η αίτηση θα απορρίπτεται.
- Μέχρι την εκδίκαση της αίτησης από το δικαστήριο οι δανειολήπτες θα καταβάλλουν μηνιαίες δόσεις όπως ισχύει και σήμερα, με τη διαφορά όμως ότι αυτές θα καθορίζονται με πιο λεπτομερή κριτήρια.
- Διευρύνονται τα όρια του νόμου, ώστε να μπορούν να υπάγονται και μικρές επιχειρήσεις.
- Διαχωρίζονται οι υποθέσεις ώστε να δίνεται προτεραιότητα στην εκδίκαση όσων δανειοληπτών είναι σε ευπαθείς κοινωνικά ομάδες.
- Καταργείται η δυνατότητα που δίνεται από το νόμο να μειώνεται η ονομαστική αξία του δανείου ως και στο 80% της αντικειμενικής αξίας.



ΙΝΣΤΙΤΟΥΤΟ PROLEPSIS: ΔΩΡΕΑΝ ΥΓΙΕΙΝΟ ΓΕΥΜΑ ΣΕ ΜΑΘΗΤΕΣ ΕΥΠΑΘΩΝ ΠΕΡΙΟΧΩΝ

Επεκτείνει το Ινστιτούτο Prolepsis το πρόγραμμα Διατροφή σε συνολικά 13 δημοτικά σχολεία με 1.115 μαθητές σε ευπαθείς περιοχές της Ειδικής, Ημαθίας, Πιερίας, Θεσσαλονίκης και Ροδόπης. Καθημερινά προσφέρονται σε όλους τους μαθητές του σχολείου ένα δωρεάν υγιεινό γεύμα ενθαρρύνοντας παράλληλα υγιεινές διατροφικές συνήθειες.

Σελ. 14-15

Nextdeal+υγεία



ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Απολαύστε τη ζωή... Full από υγεία

Το Full, είναι ένα ευέλικτο πρόγραμμα ασφάλισης υγείας, με το οποίο οι ασφαλισμένοι μπορούν να απολαμβάνουν ποιοτικές υπηρεσίες υγείας, τόσο σε περίπτωση νοσηλείας όσο και σε περίπτωση πρωτοβάθμιας περίθαλψης

Σελ. 17-18

ΟΜΙΛΟΣ ΙΑΣΩ

Μειωμένα αποτελέσματα λόγω rebate και claw-back

Μείωση του κύκλου εργασιών κατά 8,24% στον Όμιλο και κατά 5,51% στη μητρική, παρουσίασε το Ιασώ κατά το πρώτο τρίμηνο του έτους, έναντι του πρώτου τριμήνου του 2014

Σελ. 18

Κατέβασαν ρολά τα φαρμακεία

Το δίκτυο υγείας αποτελεί, για ένα ολοκληρωμένο σύστημα όπως αυτό της Interamerican το πιο σημαντικό μέρος του, δηλώνει χαρακτηριστικά ο Γιώργος Βελιώτης, γενικός διευθυντής Κλάδων Ζωής και Υγείας της εταιρείας.

Σελ. 20



ΣΥΖΗΤΗΣΕΙΣ ΜΕ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ

ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΚΟΥΡΟΥΜΠΛΗΣ

Στόχος το φθηνό και ποιοτικό φάρμακο

Να ρίξει το κόστος της φαρμακευτικής περίθαλψης κατά 160 εκ. ευρώ για φέτος, στοχεύει το υπουργείο Υγείας, αλλάζοντας ριζικά τον τρόπο κοστολόγησης των φαρμάκων και επενδύοντας στην παραγωγή γενοσήμων φαρμάκων στη χώρα μας.

Η πρώτη αλλαγή που αναμένεται να ανακοινωθεί στα τέλη Ιουνίου, αφορά το πλαι-

Συνέχεια στη σελ. 15



Εθνική Τράπεζα: Νέα σύμβαση χρηματοδότησης έργου στο πλαίσιο JESSICA

Υπογράφηκε μεταξύ της Εθνικής Τράπεζας, υπό την ιδιότητα της ως Ταμείου Αστικής Ανάπτυξης της Περιφέρειας Ιονίων Νήσων, στο πλαίσιο του Χρηματοδοτικού Εργαλείου Jessica, και της Υπεραστικού ΚΤΕΛ Κέρκυρας Α.Ε., η πρώτη σύμβαση χρηματοδότησης έργου στην Περιφέρεια Ιονίων Νήσων στο πλαίσιο του Jessica, που υποποιείται στην Ελλάδα με τη συνεργασία του Υπουργείου Οικονομίας, Υποδομών, Ναυτιλίας και Τουρισμού και της Ευρωπαϊκής Τράπεζας Επενδύσεων. Σημειώνεται ότι το έργο έχει εγκριθεί από το Επενδυτικό Συμβούλιο του Ταμείου Χαρτοφυλακίου Jessica, υπό την προεδρία του ειδικού γραμματέα του υπουργείου Οικονομίας, Υποδομών, Ναυτιλίας και Τουρισμού κ. Νικόλαου Μαντζούφα. Το έργο αφορά στην κατασκευή νέου, σύγχρονου Σταθμού Υπεραστικού ΚΤΕΛ σε γήπεδο 10 στρεμμάτων ιδιοκτησίας του Υπεραστικού ΚΤΕΛ Κέρκυρας στην περιοχή Αγ. Σπυριδωνας Κωτσάκη, στον οποίο θα μεταγκατασταθεί το ΚΤΕΛ από το μισθωμένο οικόπεδο εντός της πόλης στο οποίο στεγάζεται. Στο κτίριο του νέου σταθμού, επιφάνειας 1.500 τ.μ., θα διαμορφωθούν εκδοτήρια εισιτηρίων, χώρος αποσκευών, εμπορικά καταστήματα, κατάστημα τράπεζας και μηχανοστάσιο, ενώ θα κατασκευασθούν και στεγασμένα 1.000 τ.μ. Ο προϋπολογισμός του έργου ανέρχεται σε 2,3 εκατ. ευρώ, εκ των οποίων το δάνειο Jessica είναι 1,4 εκατ. ευρώ. Το έργο θα συντελέσει στην αποσυμφόρμηση του κέντρου της πόλης της Κέρκυρας από το έντονο κυκλοφοριακό πρόβλημα που αντιμετωπίζει, στη μείωση της ατμοσφαιρικής ρύπανσης και στη διευκόλυνση της μετακίνησης των κατοίκων αλλά και των επισκεπτών/τουριστών και θα εξυπηρετεί 3 εκ. επιβάτες περίπου το χρόνο. Η Εθνική Τράπεζα διαχειρίζεται 83 εκατ. ευρώ κεφαλαίων του Jessica (Κοι-

νή Ευρωπαϊκή Υποστήριξη για Βιώσιμες Επενδύσεις σε Αστικές Περιοχές) για χρηματοδότηση έργων αστικής ανάπτυξης, υπό την ιδιότητα της ως Ταμείου Αστικής Ανάπτυξης για τις περιφέρειες Αττικής, Δυτικής Ελλάδας, Ιονίων Νήσων, που χρηματοδοτούνται από τα Περιφερειακά Επιχειρησιακά Προγράμματα Αττικής και Δυτικής Ελλάδας – Πελοποννήσου – Ιονίων Νήσων και για τις 8 περιφέρειες (Ανατολικής Μακεδονίας-Θράκης, Ηπείρου, Θεσσαλίας, Βορείου Αιγαίου, Ιονίων Νήσων, Δυτικής Ελλάδας, Πελοποννήσου και Κρήτης) που χρηματοδοτούνται από το Επιχειρησιακό Πρόγραμμα «Περιβάλλον και Αειφόρος Ανάπτυξη». Παράλληλα, η Εθνική Τράπεζα συγχρηματοδοτεί τα έργα με τουλάχιστον 36 εκατ. ευρώ από δικά της ή/και άλλα ιδιωτικά κεφάλαια. Τα έργα που αξιολογούνται αφορούν, ενδεικτικά, αξιοποίηση εγκαταλελειμμένων βιομηχανικών ή/και αστικών ακινήτων σε νέες χρήσεις, βασικές αστικές υποδομές (π.χ. εκπαίδευσης, πολιτισμού, αθλητισμού), μονάδες διαχείρισης στερεών αποβλήτων, παραγωγή ηλεκτρικής και θερμικής ενέργειας από βιοαέριο, κ.λπ.

Το έργο είναι το τέταρτο έργο που χρηματοδοτείται από την Εθνική Τράπεζα υπό την ιδιότητα της ως Ταμείου Αστικής Ανάπτυξης, στο πλαίσιο του Jessica. Προηγήθηκε το 2014 η υπογραφή δύο συμβάσεων για τη Μελέτη, Χρηματοδότηση, Κατασκευή και Τεχνική Διαχείριση 14 και 10 σχολικών Μονάδων αντίστοιχα στην Περιφέρεια Αττικής με ΣΔΙΤ, καθώς και της σύμβασης για τη Μελέτη, Χρηματοδότηση, Εγκατάσταση, Υποστήριξη της Λειτουργίας, Συντήρηση και Τεχνική Διαχείριση Ολοκληρωμένου Συστήματος Πληροφόρησης Επιβατών και Διαχείρισης Στόλου για τις Οδικές Συγκοινωνίες Α.Ε. στην Περιφέρεια Αττικής με ΣΔΙΤ.

Εθνική Ασφαλιστική: Απολαύστε τη ζωή... Full από υγεία

Πιστή στην αποστολή της να προσφέρει ουσιαστικές λύσεις για την κάλυψη των σύγχρονων αναγκών, η Εθνική Ασφαλιστική σχεδίασε το Full, ένα ευέλικτο πρόγραμμα ασφάλισης υγείας, με το οποίο οι ασφαλισμένοι μπορούν να απολαμβάνουν ποιοτικές υπηρεσίες υγείας, τόσο σε περίπτωση νοσηλείας όσο και σε περίπτωση πρωτοβάθμιας περίθαλψης.

Την ευκαιρία να γνωρίσουν πρώτοι το Πλήρες Πρόγραμμα Υγείας Full είχαν οι συνεργάτες της Εθνικής Ασφαλιστικής, σε εκδηλώσεις που πραγματοποιήθηκαν σε Αθήνα, Θεσσαλονίκη, Πάτρα και Κρήτη. Η συμμετοχή τόσο του δικτύου αποκλειστικής συνεργασίας όσο και του πρακτορειακού δικτύου της Εθνικής Ασφαλιστικής στις εκδηλώσεις ήταν εντυπωσιακή, μιας και ξεπέρασε τα 1.700 άτομα. Παράλληλα, εκδηλώσεις για το Πλήρες Πρόγραμμα Υγείας Full πραγματοποιούνται και στην υπόλοιπη Ελλάδα.

Η ομάδα σχεδιασμού του νέου προγράμματος βασίστηκε σε εξειδικευμένες έρευνες αγοράς, που στόχο είχαν να ανιχνεύσουν τις πραγματικές ανάγκες του σύγχρονου πελάτη. Το πρωτοποριακό πρόγραμμα Full, όχι μόνο καλύπτει απόλυτα τις ανάγκες του ασφαλισμένου για τη φροντίδα της υγείας του, αλλά και την ανάγκη του να γνωρίζει και να χρησιμοποιεί σωστά το πρόγραμμα που έχει επιλέξει.

Το νέο Πλήρες Πρόγραμμα Υγείας Full δίνει τη δυνατότητα στον ασφαλισμένο να επιλέξει το ιδανικό για εκείνον επίπεδο κάλυψης της υγείας του, ενώ παράλληλα προσαρμόζεται στις μεταβαλλόμενες ανάγκες του, επιτρέποντάς του να διατηρήσει ένα υψηλό επίπεδο ασφαλιστικής κάλυ-



1 ο κ.Γιόργος Ζαφείρης,
2 ο κ.Γιάννης Σηφάκης,
3-4 στιγμιότυπο από την εκδήλωση, 5 ο κ.Μιχάλης Τάσης, 6 η κ.Λουίζα Τσιροπούλου και ο κ.Γιάννης Σηφάκης, 7 η κ.Ελένη Αβρανά, 8 ο κ.Ηρακλής Δασκαλόπουλος, 9 ο κ.Νίκος Στρατηγάκης



ψη των εξόδων διαγνωστικών εξετάσεων μπορεί να επιλέξει το ετήσιο ποσό κάλυψης που επιθυμεί, με δυνατότητα επιλογής και ποσοστού συμμετοχής του σε αυτά, έχοντας στη διάθεσή του 5 διαφορετικούς συνδυασμούς.

Η Εθνική Ασφαλιστική συνεχίζει να σχεδιάζει το μέλλον και να χαράσσει μια πορεία βασισμένη στην αξιοπιστία, τη διαφάνεια και την καινοτομία, προσφέροντας σύγχρονα προϊόντα και υπηρεσίες ποιότητας. Με το νέο Πλήρες Πρόγραμμα Υγείας Full,

η Εθνική Ασφαλιστική φροντίζει ώστε οι άνθρωποι που θα την εμπιστευτούν να αισθανθούν την απαραίτητη σιγουριά, όσο απρόβλεπτο και αν είναι το περιβάλλον στο οποίο ζουν και να διαφυλάξουν το πολυτιμότερο αγαθό, την υγεία τους.



ΙΑΣΩ Παίδων

Δωρεάν εξέταση για Ραιβοϊπποποδία

Δωρεάν παιδο-ορθο-παιδική εξέταση σε παιδιά που πάσχουν από Ραιβοϊπποποδία, προσφέρει το ΙΑΣΩ Παίδων με αφορμή την Παγκόσμια Ημέρα Ραιβοϊπποποδίας.

Οι ορθοπαιδικοί του τμήματος, με κλινική ειδικευση στην Παιδο-ορθοπαιδική σε διακεκριμένα κέντρα του εξωτερικού, θα εξετάζουν δωρεάν τα παιδιά που πάσχουν από Ραιβοϊπποποδία, ανεξαρτήτως ηλικίας και θεραπείας που έχει προηγηθεί.

Η ραιβοϊπποποδία είναι η συχνότερη συγγενής παραμόρφωση του μυοσκελετι-



κού και προσβάλλει 200.000 νεογέννητα κάθε χρόνο, κυρίως στις αναπτυσσόμενες χώρες. Όπως τονίζεται, το Παιδο-Ορθοπαιδικό Τμήμα του ΙΑΣΩ Παίδων είναι το μοναδικό τμήμα παιδιατρικής κλινικής στη χώρα μας που είναι πιστοποιημένο από το Ponseti International

Association. Αυτό είναι ιδιαίτερα σημαντικό, καθώς η μέθοδος Ponseti είναι σχεδόν 100% αποτελεσματική εφ' όσον εφαρμόζεται σωστά, από κατάλληλα εκπαιδευμένο προσωπικό, ενώ θεωρείται ο «χρυσός κανόνας» θεραπείας, που οδηγεί σε μία φυσιολογική, παρα-

γωγική ζωή.

Στο τμήμα αντιμετωπίζονται όλα τα περιστατικά, ακόμη και τα πιο περίπλοκα, που σχετίζονται με νοσήματα του μυοσκελετικού συστήματος και της σπονδυλικής στήλης, παρόλο που η πλειονότητα δεν χρειάζεται χειρουργική επέμβαση. Επίσης, είναι τεχνολογικά άρτια εξοπλισμένο και, σε συνεργασία με το τμήμα ιατρικών απεικονίσεων, φροντίζουν για την αποτελεσματική αντιμετώπιση όλων των περιστατικών. Η προσφορά ισχύει για όλο το μήνα Ιούνιο, κατόπιν τηλεφωνικού ραντεβού.



Ομιλος ΙΑΣΩ

Μειωμένα αποτελέσματα λόγω rebate και claw-back

Μείωση του κύκλου εργασιών κατά 8,24% στον Όμιλο και κατά 5,51% στη μητρική, παρουσίασε το Ιασώ κατά το πρώτο τρίμηνο του έτους, έναντι του πρώτου τριμήνου του 2014, σύμφωνα με τα αποτελέσματα τα οποία όπως τονίζεται επιβαρύνθηκαν καθοριστικά από τις προβλέψεις για πιθανές περικοπές μέσω των μηχανισμών rebate και claw-back. Ειδικότερα, ο κύκλος εργασιών του ομίλου μετά από την επιβολή των μηχανισμών rebate και claw-back παρουσίασε μείωση 8,24% και ανήλθε στα 28,96 εκατ. ευρώ από 31,56 εκατ. ευρώ που ήταν το αντίστοιχο τρίμηνο του 2014. Μείωση 5,51% παρουσίασε ο κύκλος εργασιών της μητρικής εταιρείας και διαμορφώθηκε στα 15,42 εκατ. ευρώ από 16,32 εκατ. ευρώ που ήταν το αντίστοιχο τρίμηνο του 2014. Τα μικτά κέρδη ανήλθαν σε 3,42 εκατ. ευρώ σημειώνοντας μείωση 46,98% έναντι 6,45 εκατ. ευρώ το αντίστοιχο τρίμηνο του 2014. Μείωση κατά 27,68% παρουσίασε και η μητρική-εταιρεία, με τα μικτά κέρδη να διαμορφώνονται στα 2,77 εκατ. ευρώ ενώ το αντίστοιχο τρίμηνο του 2014 ήταν 3,83 εκατ. ευρώ. Οι πρώτες μήνες του 2015 κατέδειξαν ότι θα αντιμετωπίσουμε ακόμα μια πολύ δύσκολη χρονιά, θα έχουμε δυστυχώς συνέχεια του ίδιου κλίματος αστάθειας και αβεβαιότητας που έχει επηρεάσει καθοριστικά όλους τους κλάδους οικονομικής δραστηριότητας και βεβαίως τον κλάδο της υγείας", τόνισε ο πρόεδρος του ομίλου dr Γεώργιος Σταματίου. "Κλάδος που μαστίζεται από τα προβλήματα λειτουργίας και χρηματοδότησης του ΕΟΠΥΥ, ο οποίος επιλέγει για διέξοδο την εφαρμογή περικοπών μέσω μηχανισμών rebate και claw back, περικοπές που είναι άδικες, αντισυνταγματικές και μη αποδεκτές από τους παρόχους υγείας και ιδίως αυτούς που λειτουργούν με σύνεση, κατανόηση των δυσκολιών κυβέρνησης ή ΕΟΠΥΥ και πολιτών και βεβαίως σύμφωνα με κάθε κανόνα δικαίου, περικοπές που ευνοούν για μια ακόμα φορά δόλους λειτουργούν παρασιτικά και εκμεταλλευόμενοι κάθε είδους αδυναμίες", πρόσθεσε ο κ. Σταματίου.

Σε αυτό το προβληματικό περιβάλλον οι εταιρείες του ομίλου ΙΑΣΩ κατάφεραν να αντιμετωπίσουν κατά το Α' τρίμηνο του τρέχοντος έτους τις περισσότερες δυσκολίες και τα εμπόδια που προέκυψαν, κατά τρόπο αποτελεσματικό και έφεραν υπό τους συγκεκριμένους περιορισμούς θετικά εν γένει αποτελέσματα. Αποτελέσματα που χωρίς τις εν λόγω περικοπές θα απεικονίζονταν στις οικονομικές καταστάσεις ακόμα θετικότερα παρότι και εκεί απομειώνονται οι προσπάθειες όλων των μελών της οικογένειας ΙΑΣΩ και αυτό πραγματικά είναι για μια ακόμα φορά λυπηρό φαινόμενο. Λυπηρό αλλά και πηγή δύναμης για όλους εμάς που έχουμε μάθει να αντιμετωπίζουμε τις δυσκολίες και να λειτουργούμε σε πείσμα των καιρών για να αναδείξουμε την πραγματική μας αξία και το πραγματικό αποτέλεσμα των δυνατοτήτων και της δουλειάς μας".

Είμαι απολύτως πεπεισμένος ότι, στο επόμενο διάστημα και ιδίως όταν οι γενικότερες συνθήκες αποκτήσουν βάση και σταθερές, θα δικαιωθούμε και θα αναδειχθεί ότι η όλη στρατηγική μας, να προσφέρουμε ολοένα καλύτερες υπηρεσίες υγείας στους ανθρώπους που μας επιλέγουν και μας εμπιστεύονται, είναι σωστή. Το ίδιο όραμα θα συνεχίσουμε να υπηρετούμε και στο επόμενο διάστημα, αφού πιστεύουμε ότι έτσι θα προκύψει μεγαλύτερη προστιθέμενη αξία για όλους και ιδίως για το κοινωνικό σύνολο και τους μετόχους", κατέληξε ο κ. Σταματίου.

Παιδιατρικό Κέντρο Αθηνών

Τα εμβόλια στο μάτι του κυκλώνα

Με επιτυχία πραγματοποίησε το Παιδιατρικό Κέντρο Αθηνών τη διαδραστική ημερίδα με θέμα «Τα εμβόλια στο μάτι του κυκλώνα», με στόχο την ενημέρωση των ιατρών και του κοινού σχετικά με το σημαντικό, για τη δημόσια υγεία, ζήτημα του εμβολιασμού, σε μία περίοδο όπου το αντιεμβολιαστικό κίνημα φαίνεται να ενισχύεται.

Κατά τη διάρκεια της ημερίδας, ειδικοί ανέλυσαν διεξοδικά όλα τα επιχειρήματα που χρησιμοποιούνται λανθασμένα εναντίον των εμβολίων από τους υποστηρικτές του αντιεμβολιαστικού κινήματος και ανέδειξαν τη μεγάλη σημασία τους για τη δημόσια υγεία.

Επιπλέον, αναδείχτηκε ο συμβουλευτικός ρόλος του παιδίατρο, ο οποίος θα πρέπει να δίνει ιδιαίτερη έμφαση στην ενημέρωση και στην εκπαίδευση της οικογένειας αλλά και του συνόλου της κοινωνίας.

Τα σύγχρονα επιδημιολογικά δεδομένα στην Ελλάδα επιβεβαιώνουν τη διαρκώς αυξανόμενη διστακτικότητα και την κριτική στάση των γονέων απέναντι στους εμβολιασμούς.

Ο καθηγητής Παιδιατρικής κ. Ε. Γαλανάκης, επισήμανε ότι ακόμη και κάποιοι παιδίατροι φαίνονται επιφυλακτικοί στο θέμα του εμβολιασμού, όπως αποδεικνύεται από τα χαμηλά ποσοστά εμβολιασμού του ιατρικού προσωπικού με το ετήσιο εμβόλιο της γρίπης.

Αξίζει να αναφερθεί ότι το αντιεμβολι-



Από αριστερά προς τα δεξιά: Πέτρος Κουκουτάκης, παιδίατρος – επίκουρος καθηγητής, Μανώλης Μαρκόπουλος, γενικός διευθυντής Ομίλου Ιατρικού Αθηνών, Χρήστος Κορομηλάς, Παιδίατρος, Νένη Νικολοπούλου, καθηγήτρια Παθολογικής Ανατομικής – περιβαλλοντολόγος, Πόλλυ Ζησοπούλου, σύμβουλος Διοίκησης Ομίλου Ιατρικού Αθηνών, Βάσω Λεκέα, παιδίατρος, Χρύσα Μπακούλα, ομότιμη καθηγήτρια Παιδιατρικής, Μανώλης Γαλανάκης, παιδίατρος-λοιμωξιολόγος-αναπληρωτής καθηγητής.

αστικό κίνημα ξεκίνησε πριν από σχεδόν 10 χρόνια στις δυτικές χώρες και προωθήθηκε κυρίως από τα ηλεκτρονικά μέσα κοινωνικής δικτύωσης. Όπως τονίστηκε, συνδέθηκε με το παρόμοιο κίνημα ομοιοπαθητικής αντιμετώπισης νοσημάτων, ενώ σε συγκεκριμένες περιοχές, κυρίως στην Αμερική και τη Β. Ευρώπη, οι γονείς αρνούνται να εμβολιάσουν τα παιδιά τους σε ποσοστό 5-10%. Οι ομιλητές υπογράμμισαν ότι αυτή η τάση μπορεί να προκαλέσει επιδημικά κύματα λοιμωδών νοσημάτων που στις μέρες μας εξαπλώνονται με μεγάλη ταχύτητα. Παράλληλα, η νομικός κ. Ε. Παπαευσταχίου τόνισε ότι, στις περιπτώσεις όπου κινδυνεύει η ζωή του μη εμβολιασθέντος ή του ευρύτερου κοινωνικού συνόλου, η νομι-

κή ευθύνη βαρύνει τον παιδίατρο που δεν εμβολιάζει τα παιδιά με τα εμβόλια του Εθνικού Προγράμματος Εμβολιασμών κάθε χώρας.

Την ημερίδα συντόνισε η ομότιμη Καθηγήτρια Παιδιατρικής, κα Χρύσα Μπακούλα, διευθύντρια της Α' Παιδιατρικής Κλινικής του Παιδιατρικού Κέντρου Αθηνών, η οποία τόνισε μεταξύ άλλων ότι όσοι δεν έχουν πρόσβαση στα εμβόλια λόγω – κυρίως – οικονομικής αδυναμίας, συνήθως πεθαίνουν από λοιμώδη νοσήματα.

Πρόκειται για μια πολύ ασταθή ισορροπία που αποδυναμώνεται με τους αντιρροσίες της αξίας των εμβολίων και αντιμετωπίζεται μόνο με το συνεπές εμβολιασμό παιδιών και ενηλίκων, είπε η κα Μπακούλα.



“Smart” Νομική Προστασία

Η “έξυπνη κίνηση”
που παρέχει πρόσβαση
στη δικαιοσύνη για όλους!

Με το κύρος και την τεχνογνωσία που την χαρακτηρίζουν, η D.A.S. Hellas συνδύασε ιδανικά την αποτελεσματική Νομική Προστασία με τα χαμηλότερα δυνατόν έξοδα και δημιούργησε τη νέα, καινοτόμα σειρά προγραμμάτων SMART.

Ο κάθε πολίτης, ο οδηγός, ο οικογενειάρχης, ο επαγγελματίας, έχουν πλέον την δυνατότητα να υπερασπιστούν αποφασιστικά τα συμφέροντά τους και να διεκδικήσουν δυναμικά τα δικαιώματά τους χωρίς την τροχοπέδη του υψηλού κόστους.

Τα προγράμματα SMART αντανακλώντας τη διεθνή εμπειρία, την εξειδίκευση και την προσήλωση της D.A.S. Hellas στην ποιότητα, στηρίζουν τους ασφαλισμένους και τους παρέχουν “έξυπνη” προστασία με καλύψεις που ανταποκρίνονται στις σύγχρονες συνθήκες και στις απαιτήσεις που αυτές προκαλούν.



ΒΡΙΣΚΕΙΣ ΤΟ ΔΙΚΙΟ ΣΟΥ

D.A.S. Hellas A.E.
Ασφάλειες Γενικής Νομικής Προστασίας

Λ. Βουλιαγμένης 411, 163 46, Ηλιούπολη, Τηλ.: 210 9001300
Fax: 210 9215134, e-mail: athens@das.gr • www.das.gr

Σχεδόν αμετάβλητος παρέμεινε τον Απρίλιο του 2015 ο ετήσιος ρυθμός μεταβολής της συνολικής χρηματοδότησης του εγχώριου ιδιωτικού τομέα στο -2,4%, από -2,5% τον προηγούμενο μήνα, όπως ανακοίνωσε σήμερα η Τράπεζα της Ελλάδας. Η μηνιαία καθαρή ροή της συνολικής χρηματοδότησης προς τον εγχώριο ιδιωτικό τομέα ήταν αρνητική κατά 542 εκατ. ευρώ (Απρίλιος 2014: αρνητική καθαρή ροή 674 εκατ. ευρώ).

Χρηματοδότηση των επιχειρήσεων

Η μηνιαία καθαρή ροή της χρηματοδότησης προς τις επιχειρήσεις, τον Απρίλιο του 2015, ήταν αρνητική κατά 261 εκατ. ευρώ (Απρίλιος 2014: αρνητική καθαρή ροή 487 εκατ. ευρώ) και ο ετήσιος ρυθμός μεταβολής δια-

ΤτΕ: Στο -2,4% ο ρυθμός χρηματοδότησης του ιδιωτικού τομέα τον Απρίλιο

μορφώθηκε στο -2,0%, από -2,2% το Μάρτιο του 2015. Ειδικότερα, ο ετήσιος ρυθμός μεταβολής της χρηματοδότησης των μη χρηματοπιστωτικών επιχειρήσεων διαμορφώθηκε στο -2,2%, από -2,6% το Μάρτιο του 2015, ενώ η μηνιαία καθαρή ροή της χρηματοδότησής τους ήταν αρνητική κατά 120 εκατ. ευρώ (Απρίλιος 2014: αρνητική καθαρή ροή 483 εκατ. ευρώ).

Ο ετήσιος ρυθμός μεταβολής της χρηματοδότησης των ασφαλιστικών επιχειρήσεων και των λοιπών χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων διαμορφώθηκε στο 1,6% τον Απρίλιο του 2015, από 3,7% τον προηγούμενο

μήνα, ενώ η μηνιαία καθαρή ροή της χρηματοδότησής τους ήταν αρνητική κατά 140 εκατ. ευρώ (Απρίλιος 2014: αρνητική καθαρή ροή 4 εκατ. ευρώ).

Χρηματοδότηση των ελεύθερων επαγγελματιών, αγροτών και ατομικών επιχειρήσεων

Τον Απρίλιο του 2015, η μηνιαία καθαρή ροή της χρηματοδότησης προς τους ελεύθερους επαγγελματίες, αγρότες και ατομικές επιχειρήσεις ήταν οριακά θετική κατά 1 εκατ. ευρώ (Απρίλιος 2014: αρνητική καθαρή ροή 5 εκατ. ευρώ) και ο ετήσιος ρυθμός μεταβολής της παρέμεινε

στο -0,6%, αμετάβλητος σε σχέση με το προηγούμενο μήνα.

Χρηματοδότηση των ιδιωτών και των ιδιωτικών μη κερδοσκοπικών ιδρυμάτων

Αρνητική κατά 282 εκατ. ευρώ ήταν η μηνιαία καθαρή ροή χρηματοδότησης προς τους ιδιώτες και τα ιδιωτικά μη κερδοσκοπικά ιδρύματα τον Απρίλιο του 2015 (Απρίλιος 2014: αρνητική καθαρή ροή 182 εκατ. ευρώ), ενώ ο ετήσιος ρυθμός μεταβολής παρέμεινε σχεδόν αμετάβλητος στο -3,1%, από -3,0% το Μάρτιο του 2015.



Alpha Bank

Νέα κάρτα για επαγγελματίες με επιβράβευση Bonus

ΤΗΝ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑ της πρώτης κάρτας για επαγγελματίες δαπάνες με επιβράβευση Bonus, δημιούργησε η Alpha Bank, σε συνεργασία με την American Express. Πρόκειται για την Enter Bonus Business American Express®, που λειτουργεί με τεχνολογία contactless και είναι ειδικά σχεδιασμένη για να εξυπηρετεί τις ανάγκες της σύγχρονης επιχειρήσεως. Όπως αναφέρεται σε σχετική ανακοίνωση, πρόκειται για ένα πρωτοποριακό και ευέλικτο μέσο για την πραγματοποίηση συναλλαγών, που ταυτόχρονα επιβραβεύει όλες τις αγορές, μέσω του Μεγαλύτερου Προγράμματος Επιβραβεύσεως Bonus. Με τη νέα κάρτα, οι αγορές προϊόντων και υπηρεσιών στην ΕΕ-Ιλάδα, το εξωτερικό και το διαδίκτυο, πραγματοποιούνται χρεώνοντας τον εταιρικό λογαριασμό, εύκολα, γρήγορα και με απόλυτη ασφάλεια. Επιπλέον, σε όλες τις αγορές συλλέγονται Bonus πόντοι, οι οποίοι εξαργυρώνονται σε πληθώρα προϊόντων και υπηρεσιών όπως: αεροπορικά εισιτήρια, καύσιμα, προϊόντα κινητής τηλεφωνίας, ηλεκτρικά και ηλεκτρονικά είδη, ασφάλειες και σε πολλές προσφορές και εκπτώσεις στα περισσότερα από 3.000 συνεργαζόμενα καταστήματα του Προγράμματος Bonus. Με την Enter Bonus Business American Express® η παρακολούθηση των επιχειρηματικών εξόδων που πραγματοποιούνται με τη χρήση της γίνεται με ευκολία, μέσω αναλυτικής ενημερώσεως στο εκκαθαριστικό της κάρτας, ενώ οι αγορές καλύπτονται από το ολοκληρωμένο Πρόγραμμα Προστασίας Αγορών, το οποίο παρέχεται χωρίς χρέωση από την Alpha Bank.

Ανέπαφες πληροφορίες

Με την ενσωμάτωση της πρωτοποριακής τεχνολογίας ανέπαφων συναλλαγών (contactless), οι αγορές πραγματοποιούνται με ιδιαίτερη ευκολία και ταχύτητα. Η κάρτα λειτουργεί όπως μία κάρτα Chip & PIN, ενώ επιπλέον επιτρέπει να πραγματοποιούνται ανέπαφες συναλλαγές γρήγορα και με απόλυτη ασφάλεια στις επιχειρήσεις με το σήμα contactless.

Ο κάτοχος της κάρτας την κρατάει απλά μπροστά από τον ειδικό αναγνώστη του τερματικού αποδοχής καρτών και η συναλλαγή ολοκληρώνεται χωρίς να απομακρυνεται η κάρτα από τα χέρια του κατόχου και χωρίς να χρειάζεται υπογραφή στη σχετική απόδειξη.

Εθνική Τράπεζα: Αυξημένα λειτουργικά κέρδη

Αύξηση της λειτουργικής προ προβλέψεων κερδοφορίας της τάξης του 5,4% κατέγραψε η Εθνική Τράπεζα στο α' τρίμηνο του έτους, σε σχέση με το προηγούμενο τρίμηνο, κυρίως λόγω της περιστολής των δαπανών.

Παράλληλα ο όμιλος κατέγραψε αύξηση οργανικών εσόδων κατά 4,7% σε ετήσια βάση, με τα οργανικά προ-προβλέψεων κέρδη να αυξάνονται κατά 6,0% σε σχέση με το προηγούμενο έτος ανερχόμενα σε 418 εκατ. ευρώ.

Ο όμιλος κατέγραψε συνολικές ζημιές 159 εκατ. ευρώ, ενσωματώνοντας εγχώριες ζημιές από χρηματοοικονομικά αποτελέσματα ύψους 112 εκατ. ευρώ, ενώ παράλληλα κατέγραψε αύξηση των υπολοίπων του δανειακού χαρτοφυλακίου τόσο στην Ελλάδα (+1,7% σε τριμηνιαία βάση) όσο και σε επίπεδο Ομίλου (+2,6% σε τριμηνιαία βάση).

Η κεφαλαιακή θέση του Ομίλου παρέμεινε ισχυρή με τον δείκτη CET 1 στο 12,1%. Με την πλήρη εφαρμογή της Βασιλείας III το 2024 (Οδηγία CRD IV) ο δείκτης CET 1 ανέρχεται στο 8,7%, χωρίς να περιλαμβάνει επικείμενες κεφαλαιακές ενέργειες όπως αυτές έχουν συμπεριληφθεί στο επιχειρησιακό σχέδιο της Τράπεζας.

Παρά τις δύσκολες συνθήκες που επηρέασαν κυρίως τη ρευστότητα αλλά και την ποιότητα του δανειακού χαρτοφυλακίου στο εγχώριο τραπεζικό σύστημα, η Εθνική Τράπεζα κα-



Ο διευθύνων σύμβουλος της ΕΤΕ, Λεωνίδας Φραγκιαδάκης

τάφερε να επιτύχει αποτελέσματα που αποδεικνύουν για μία ακόμη φορά την ευελιξία του επιχειρηματικού της μοντέλου, τόνισε ο διευθύνων σύμβουλος της ΕΤΕ, Λεωνίδας Φραγκιαδάκης, σχολιάζοντας τα αποτελέσματα.

Σε επίπεδο ρευστότητας, η ΕΤΕ επωφελείται από την κυρίαρχη θέση της στις εγχώριες καταθέσεις ταμιευτηρίου που έχουν σημειώσει σχετική ανθεκτικότητα καθ' όλη τη διάρκεια της περιόδου αβεβαιότητας, σε

σχέση με οποιαδήποτε άλλη κατηγορία καταθέσεων, ενώ συνεχίζει να διατηρεί τρέχον δείκτη δανείων προς καταθέσεις σημαντικά χαμηλότερο της μονάδας, πρόσθεσε ο κ. Φραγκιαδάκης.

Ταυτόχρονα, τα διαθέσιμα ενέχυρα προς το Ευρωσύστημα παραμένουν σε υψηλά επίπεδα, που αντιστοιχούν περίπου στο 25% των εγχώριων καταθέσεων. Αναφορικά με την ποιότητα του δανειακού χαρτοφυλακίου, ο ρυθμός δημιουργίας εγχώριων επι-

σφαλειών αυξήθηκε κατά το α' τρίμηνο του έτους, αντανακλώντας τις πρόσκαιρες συνθήκες έντονης αβεβαιότητας.

Η διενέργεια υψηλότερων προβλέψεων κατά το α' τρίμηνο όχι μόνο κάλυψε πλήρως την αύξηση αυτή, αλλά ενίσχυσε περαιτέρω τον δείκτη κάλυψης επισφαλών απαιτήσεων που πλέον ανέρχεται σε 61%.

Σε επίπεδο λειτουργικών αποτελεσμάτων ο όμιλος παρουσίασε αυξημένα λειτουργικά κέρδη προ προβλέψεων της τάξης των 418 εκατ. ευρώ (+6% σε ετήσια βάση), επίπεδο κερδοφορίας που σχεδόν κάλυψε τις διενεργηθείσες προβλέψεις, οδηγώντας σε μικρή λειτουργική ζημία της τάξης των 28 εκατ. ευρώ.

Τα συνολικά αποτελέσματα του ομίλου παρουσίαζαν ζημιές ύψους 159 εκατ. ευρώ, αντανακλώντας κυρίως την επιβάρυνση από τα μη επαναλαμβανόμενα εγχώρια χρηματοοικονομικά αποτελέσματα. Η κερδοφορία σε Τουρκία και Ν.Α. Ευρώπη διατηρήθηκε σε υψηλά επίπεδα, ανερχόμενη σε 114 εκατ. ευρώ και 17 εκατ. ευρώ αντίστοιχα.

Η κεφαλαιακή επάρκεια του ομίλου παρέμεινε ισχυρή, με το δείκτη Κύριων Βασικών Ιδίων Κεφαλαίων να ανέρχεται σε 12,1%, χωρίς να περιλαμβάνονται κεφαλαιακές ενέργειες, υποδηλώνοντας την ισχυρή θέση της Εθνικής στο έντονα μεταβλητό περιβάλλον, καταλήγει στη δήλωσή του ο κ. Λεωνίδας Φραγκιαδάκης.



Κάθε μας σκέψη. Κάθε μας στόχος. Κάθε μας ενέργεια. Όλα, για να απολαμβάνετε κορυφαίες υπηρεσίες ποιότητας.

Για περισσότερο από 20 χρόνια στην Ελλάδα, όλοι εμείς στη MAPFRE ASISTENCIA συμβάλλουμε στη διαρκή ανάπτυξη και πρόοδο των εταιρικών πελατών μας. Με πάθος και προσήλωση, δημιουργούμε έργα από κοινού, ενισχύοντας την κερδοφορία και το κύρος τους. Αυτός είναι ο στόχος πίσω από κάθε μας δραστηριότητα, που μας έχει αναδείξει ως την εταιρεία με την κορυφαία εξυπηρέτηση. Πάντα με μοναδικές υπηρεσίες που ξεχωρίζουν, τόσο για την ποιότητα τους υπεροχή, όσο και για τις ολοκληρωμένες λύσεις που προσφέρουν. Με σεβασμό προς τον κάθε άνθρωπο, αλλά και την κοινωνία.

ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟ • ΤΑΞΙΔΙ & ΥΓΕΙΑ • ΚΑΤΟΙΚΙΑ • LIFESTYLE

MAPFRE ASISTENCIA. Διεθνής Εταιρεία Ασφαλειών, Αντασφαλειών και Παροχής Υπηρεσιών Βοήθειας

Υποκατάστημα Ελλάδος: Λ.Μεσογείων 473 • 153 43 • Αγία Παρασκευή • Αθήνα • Τηλ.: +30 210 650 40 20 • Email: info-gr@mapfre.com • www.mapfre-asistencia.gr



MAPFRE
ASISTENCIA

Your life. Our world

Καινοτομεί κα πάλι η INTERAMERICAN, με το ά-νοιγμα της διάθεσης του Anytime, αρχικά για το αυτοκίνητο, στο δίκτυα πωλήσεων, ενώ σε επόμενες φάσεις προβλέπεται η διάθεση στα δίκτυα συνεργατών και των Anytime Home, Anytime Health Care (ασφάλιση κατοικίας και υγείας). Η δυνατότητα αυτή αυξάνει την ευελιξία και ενισχύει τη δυναμική των συνεργατών των δικτύων της INTERAMERICAN, αναδεικνύοντας τη διαδικτυακή πώληση ως σύγχρονο τρόπο εργασίας και για τους διαμεσολαβούντες, υπογραμμίζει η εταιρεία. Ταυτόχρονα, καταργεί τα "στεγανά" στους τρόπους διανομής, επιβεβαιώνοντας την ισχυρή θέση της εταιρείας για την ψηφιακή υποστήριξη –με κάθε τρόπο– των αποκλειστικών ασφαλιστικών συμβούλων και συνεργατών brokers. Είναι προφανές, παραμετρικά, το επιπλέον όφελος για τον πελάτη σε ταχύτητα έκδοσης του συμβολαίου και γενικότερης εξυπηρέτησης, με δεδομένη και τη διατήρηση της προσωπικής σχέσης με τον ασφαλιστή του.

Διαδραστικά, ο συνεργάτης της Interamerican θα μπορεί να εκδώσει σε δύο μόλις λεπτά συμβόλαιο αυτοκινήτου μέσα από την ιστοσελίδα Anytime, ενώ το ασφαλιστήριο και όλα τα απαραίτητα έγγραφα αποστέλλονται άμεσα στο email του πελάτη. Η δυνατότητα παρέχεται για όλα τα υφιστάμενα προγράμματα ασφάλισης. Σημειώνεται ότι, παράλληλα, η πλατφόρμα "ask me" ως εργαλείο κάθε συνεργάτη των δικτύων της εταιρείας έχει ανασχεδιαστεί και δίνει πλήρη εικόνα των συμβολαίων αυτοκινήτου του πελατολογίου του. Ακόμη, η εταιρεία υποστηρίζει σε 12ωρη βάση κατά τις εργάσιμες ημέρες με τη

INTERAMERICAN: Anytime και από τα δίκτυα πωλήσεων



Διοικητικά στελέχη των πωλήσεων της Interamerican.



Anytime, Contact Center

"Γραμμή Υποστήριξης Συνεργατών" κάθε ανάγκη σχετική με την έκδοση του συμβολαίου. "Η Anytime, μία ολοκληρωμένη διαδικτυακή διαδικασία ασφάλισης, στην Interamerican αποτελεί προστιθέμενη αξία για τον ίδιο τον ασφαλιστικό σύμβουλο και όχι αντίπαλο δέος. Ο συνδυασμός διαμεσολάβησης – διαδικτυακής πώλησης, υπηρετεί τη στρατηγική κατεύθυνση της εταιρείας για απλοποίηση και τυποποίηση των ασφαλιστικών προγραμμάτων

και διαδικασιών και για ένα πρότυπο, με απόλυτη ψηφιακή υποστήριξη και υπεροχή, μοντέλο φυσικών δικτύων πωλήσεων που έχει ως "αιχμή" το συνεχώς αναπτυσσόμενο δίκτυο Agency" τονίζει ο κ. Γιάννης Καντάρως, γενικός διευθυντής εργασιών της Interamerican. Από την πλευρά του ο κ. Τάσος Ηλιακόπουλος, αναπληρωτής γενικός διευθυντής και υπεύθυνος της Anytime, αναφέρει ότι η αναγνωρισιμότητα του Anytime, μέσα σε λίγα χρόνια λει-

τουργίας, έχει αυξηθεί εντυπωσιακά φθάνοντας στο 99% και δημιουργεί σημαντικό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα. Η κίνηση αυτή ανταποκρίνεται στις πραγματικές ανάγκες της αγοράς και αλληλόζει το επίπεδο των συνεργατών των δικτύων πωλήσεων της εταιρείας.

Υψηλή η παραγωγική δύναμη στον κλάδο ασφάλισης Πλοίων

Την ίδια ώρα, το ειδικότερο ενδιαφέρον της Interamerican για τους κλάδους ασφάλισης Μεταφορών και Πλοίων ανέδειξε η διεθνής συνάντηση ανταλλαγής τεχνολογίας που οργάνωσε πρόσφατα η εταιρεία στην Αθήνα. Στην ημερίδα συμμετείχαν υψηλόβαθμα στελέχη εταιρειών που συμμετέχουν στην ευρωπαϊκή κοινοπραξία EURAPCO. Η κοινοπραξία, με μέλη της 7 από τις μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρείες της Ευρώπης μεταξύ των οποίων και ο όμιλος ACHMEA, μητρικός της INTERAMERICAN, έχει την εμπειρία 18 τοπικών αγορών όπου δραστηριοποιούνται οι εταιρείες-μέλη. Κατά τη συνάντηση εργασίας, οι επίλεκτοι Brokers συνεργάτες της εταιρείας, πέρα από τα θετικά αποτελέσματα της παραγωγής της εταιρείας, ενημερώθηκαν και για το υψηλό capacity που διαθέτει η ελληνική εταιρεία στον κλάδο ασφάλισης Πλοίων, το οποίο διευρύνεται σημαντικά και στον κλάδο Μεταφορών, λόγω της συμμετοχής της στην κοινοπραξία της EURAPCO. Σημειώνεται ότι η Interamerican έκλεισε την περασμένη χρονιά με αύξηση κατά 35,6% των μεικτών εγγεγραμμένων ασφαλιστρών στα Πλοία, ενώ στις ασφαλίσσεις Μεταφορών πέτυχε αύξηση κατά 9,9% έναντι του 2013.

Πρωτοβουλίες για τον πολιτισμό



Ένα από τα έργα της έκθεσης

Η ΥΓΕΙΑ, ως δείκτης πολιτισμού, γεφυρώνει την ασφαλιστική δραστηριότητα της Interamerican με το ενδιαφέρον της εταιρείας για την εικαστική δημιουργία. Με σειρά πρωτοβουλιών για τον Πολιτισμό και τις Τέχνες και στο πλαίσιο της κοινωνικής υπευθυνότητας, η εταιρεία είναι χορηγός της σημαντικής έκθεσης έργων του Κώστα Πανιάρα με το σημειολογικά εύηλοτο θεματικό τίτλο "fragile". Η έκθεση φιλοξενείται ως εγκατάσταση εν μέσω των σταθερών εκθεμάτων του Μουσείου Μπενάκη (κεντρικό κτήριο Κολωνακίου).

Η αναφορική σχέση της εταιρείας με την πηλαστική, σχολιαστική ανάπτυξη του θέματος της κλησικής κεφαλής της Υγείας της Τεγέας από τον σπουδαίο Κώστα Πανιάρα κτίζει μια συνέχεια στις ενέργειές της για την ανάδειξη της πολιτιστικής κληρονομιάς και τη σύγχρονη ανάγνωση της, δεδομένου ότι πρόσφατα η INTERAMERICAN ανακοίνωσε την υποστήριξη της και στο μεγάλο έργο του Ασκληπείου της αρχαίας Επιδαύρου, με τη συνεργασία της Κίνησης Εθελοντών "Διάζωμα".

Ο Κώστας Πανιάρας, που έφυγε πέρυσι από τη ζωή αφήνοντας πλούσια παρακαταθήκη εικαστικού έργου, αναζητήσε με τις τοιμηρές επεμβάσεις του στη γνωστή κεφαλή της Υγείας, την πρόκληση μιας νέας, ανατρεπτικά αφινδιαστικής εντύπωσης. "Το μόνο που επιδίωξα, ήταν να κάνω τα εξαντλημένα γύρινα κεφάλια αγνώριστα..." έγραψε στο σημειωματάριό του ο ζωγράφος, καταλήγοντας: "η κόρη Ασκληπείου επιστρέφει στα έργα μου σε νέες περιπέτειες, ακόμη και... μαγειρεμένη". Σημειώνεται ότι στη συλλογή έργων Τέχνης της INTERAMERICAN περιλαμβάνεται και ένα από τα εκτεθέμενα έργα, μαζί με ένα μεγάλων διαστάσεων ανεικονικό ζωγραφικό έργο του Πανιάρα.

Την έκθεση επιμελήθηκε η ιστορικός Τέχνης Ελένη Κυπραίου. Τα εγκαίνια, μεταξύ πλήθους φίλων, τίμησε με την παρουσία του και ο Πρόεδρος της Δημοκρατίας κ. Προκόπης Παυλόπουλος. Η έκθεση θα είναι ανοικτή για το κοινό έως τις 28 Ιουνίου.

Η αγορά της Κρήτης έχει περιθώρια ανάπτυξης

ΠΑΓΚΡΗΤΙΑ ΗΜΕΡΙΔΑ ενημέρωσης των διοικητικών στελεχών της και των συνεργατών πωλήσεων για τις γενικές ασφαλίσσεις οργάνωσε πρόσφατα στο Ηράκλειο η Interamerican, καθώς, σύμφωνα με την εταιρεία, η αγορά της Κρήτης παρουσιάζει σημαντικό μεγέθος ανάγκες ασφαλιστικής κάλυψης στους κλάδους γενικών ασφαλίσεων, με αρκετά περιθώρια ανάπτυξης εργασιών. Κατά την εκδήλωση ο κ. Γιάννης Καντάρως, γενικός διευθυντής εργασιών του ομίλου, αναφέρθηκε στις τάσεις και εξελίξεις στην ασφαλιστική αγορά και ανέπτυξε την εταιρική στρατηγική και τις προτεραιότητες πωλήσεων στους εν λόγω κλάδους, με έμφαση στην αναγνώριση των θεμάτων που απασχολούν ασφαλιστικά την τοπική κοινωνία και τις επιχειρήσεις και στην αξιοποίηση της τεχνολογικής υποστήριξης που παρέχει η Interamerican στους συνεργάτες της. Για σειρά τεχνικών θεμάτων μίλησαν η Δώρα Αποστολοπούλου, διευθύντρια Ανάπτυξης Κινδύνων, με θέμα τα βασικά χαρακτηριστικά της σχετικής εται-

ρικής πολιτικής και ο Βασίλης Βήκας, διευθύνων σύμβουλος της MENTOP –εταιρείας πραγματογνωμόνων και εκτιμητών που ανήκει στον Όμιλο Interamerican– για τις ασφαλίσσεις μεσαίων και μεγάλων επιχειρήσεων, βιομηχανικών και επιχειρησιακών κινδύνων.

Παρουσίαση των ειδικών προγραμμάτων της εταιρείας για τις ασφαλίσσεις Αστικής Ευθύνης, καθώς επίσης των Σκαφών & Μεταφορών έκαναν αντιστοίχως η Ιομήνη Βαρσάνη και η Αγγελική Μαραγκάκη, υποδιευθύντριες των κλάδων. Τέλος, για τα "πράσινα" καινοτομικά προϊόντα της εταιρείας, για την ασφάλιση της περιβαλλοντικής ευθύνης και των φωτοβολταϊκών πάρκων μίλησε ο Κώστας Τσοθακίδης, τεχνικός σύμβουλος Περιβαλλοντικής Ευθύνης και Ανανεώσιμων Πηγών Ενέργειας (ΑΠΕ). Το συντονισμό της ημερίδας και την αναφορά στις δραστηριότητες της INTERAMERICAN στην Κρήτη έκανε ο Στάθης Λουραντάκης, περιφερειακός διευθυντής πωλήσεων Κρήτης.

Α Σ Φ Α - Λ Υ Σ Ε Ι Σ



ΑΠΟ ΤΗΝ ΚΟΡΥΦΑΙΑ ΕΤΑΙΡΙΑ ΣΤΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΠΛΟΙΩΝ & ΣΚΑΦΩΝ ΑΝΑΨΥΧΗΣ

Αφού κατέκτησε την Ελληνική Ναυτσα ασφαλιστική Αγορά, η "AIGAION ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ" επεκτείνεται δυναμικά και σε άλλους κλάδους ασφαλίσεων, παρέχοντας τα πιο σύγχρονα και αξιόπιστα ασφαλιστικά προγράμματα, προσαρμοσμένα στα δικά σας μέτρα.

Ενημερωθείτε για τα προγράμματα Αυτοκινήτου, Περιουσίας, Αστικής Ευθύνης και Προσωπικού Ατυχήματος, καθώς και για τα επιχειρησιακά προγράμματα BUSINESS BEST της "AIGAION ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ" και ανακαλύψτε τις δικές σας ασφα-λύσεις!

ΓΙΑ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΕΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ
ΤΗΛΕΦΩΝΗΣΤΕ ΧΩΡΙΣ ΧΡΕΩΣΗ ΣΤΟ: 800 11 211 21
'Η ΑΠΕΥΘΥΝΘΕΙΤΕ ΣΤΟΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΣΑΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟ

www.aigaion.gr

AIGAION
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.

Δίνει Ασφα-λύσεις!



Στημιότυπο από την ημερίδα

AXA Start-In: Παγκόσμιος διαγωνισμός καινοτομίας εργαζομένων

Στοχεύοντας στην επιτάχυνση της εσωτερικής καινοτομίας, η δεύτερη έκδοση του παγκόσμιου διαγωνισμού Start-In προσκάλεσε τους εργαζόμενους του ομίλου AXA να φανταστούν και να προτείνουν ιδέες και λύσεις που σχετίζονται με δύο στρατηγικές προτεραιότητες της εταιρείας. Η νέα έκδοση για το 2015 υλοποιήθηκε μετά την επιτυχία του διαγωνισμού το 2014 και με δεδομένη τη μεγάλη σημασία που έχει αυτό το πρόγραμμα στη στρατηγική της AXA. Το Start-In είναι πραγματικά ένα παγκόσμιο πρόγραμμα καινοτομίας που στοχεύει στη δημιουργία μιας νέας φιλοσοφίας καινοτομίας, διατηρώντας την AXA σε ηγετική θέση στον κόσμο. Η λογική του είναι η κινητοποίηση και η παρότρυνση των εργαζομένων της εταιρείας να προτείνουν ιδέες που θα υποστηρίξουν το μετασχηματισμό της AXA. Για αυτή τη δεύτερη έκδοση του Start-In οι εργαζόμενοι προσκλήθηκαν να προτείνουν καινοτομίες σε δύο άξονες:

- «Επαναπροσδιορισμός της Εμπειρίας του Πελάτη»: Πώς μπορούμε να

βελτιώσουμε ακόμα περισσότερο τη σχέση με τους πελάτες μας; Τι λύσεις μπορούν να την κάνουν πιο προσωπική και αποδοτική;

- «Υποστήριξη προς τις Μικρομεσαίες επιχειρήσεις»: [1 – 10 εργαζόμενοι]. Τι ψηφιακές υπηρεσίες θα μπορούσε να προσφέρει η AXA σε μικρομεσαίες επιχειρήσεις για την πρόληψη και κάλυψη του κινδύνου και για την υποστήριξή τους;

Σημειώνεται ότι ήδη από τον Φεβρουάριο, 22.346 εργαζόμενοι από 45 χώρες πρότειναν 815 ιδέες σε μια συγκεκριμένη διαδικτυακή πλατφόρμα. Από αυτές, οι 4 ιδέες που αναδείχθηκαν ως νικήτριες στα τέλη Μαΐου θα προχωρήσουν για δημιουργία πρωτοτύπων μέσα στον Ιούνιο.

Αξίζει να αναφερθεί πως οι άνθρωποι της AXA στην Ελλάδα συμμετείχαν με ενθουσιασμό στη διαδικασία, ενώ μία από τις ελληνικές ιδέες έφτασε μέχρι τις 10 καλύτερες στον κόσμο και μία ανάσα από τις 4 νικήτριες ιδέες.

AXA business day με τη νέα γενιά

Παράλληλα, με μια ολόημερη εκδήλωση όπου συνδέθηκε ο ενθουσιασμός και ο ρυθμός της νέας γενιάς με το ρυθμό και τη δυναμική των ανθρώπων της AXA, ολοκληρώθηκε ένα σημαντικό βήμα για την πρωτοβουλία της εταιρείας να υποστηρίξει τους νέους της χώρας μας στην επαγγελματική τους πορεία.

Η διεύθυνση Ανθρώπινου Δυναμικού της AXA, στο πλαίσιο του προγράμματος «AXA 4 YOUth» που έχει σχεδιάσει, υλοποίησε στις εγκαταστάσεις της εταιρείας ένα ολοκληρωμένο εργαστήριο.

Μέσα από αυτό εισήγαγε 30 φοιτητές από πανεπιστήμια της Ελλάδας στην ασφαλιστική αγορά και τους βοήθησε να προετοιμαστούν για τα επόμενα επαγγελματικά τους βήματα. Φοιτητές από το Εθνικό Κοινωνιστικό Πανεπιστήμιο Αθηνών, το Πανεπιστήμιο Πειραιά, την ΑΣΟΕΕ και το Πανεπιστήμιο της Πάτρας είχαν την ευκαιρία να γνωρίσουν τα μέλη της εκτελεστικής επιτροπής, να συζητήσουν μαζί τους για κλειστά θέματα και να ενημερωθούν για το παρόν και το μέλλον της ελληνικής και παγκόσμιας ασφαλιστικής αγοράς. Επιπλέον, μέσα από την αλληλεπίδραση με στελέχη από διαφορετικές διευθύνσεις, ενημερώθηκαν για μια σειρά από θέματα που σχετίζονται τόσο με την καθημερινή λειτουργία όσο και με την ανάπτυξη της AXA.

Τους φοιτητές καλωσόρισε η



Στιγμιότυπα από την ημερίδα

διευθύντρια Ανθρώπινου Δυναμικού της AXA κα Άννα Μανιάτη και ακολούθως ο διευθυντής σύμβουλος κ. Ερρίκος Μοάτσος τους εισήγαγε στην παγκόσμια και την ελληνική ασφαλιστική αγορά. Η κα Κλειώ Σταυρίδου από τη διεύθυνση Ανθρώπινου Δυναμικού αναφέρθηκε στην AXA Ασφαλιστική και τις βασικές λειτουργίες της και ο διευθυντής Marketing & Ανάπτυξης Προϊόντων κ. Μπάμπης Αναστασιάδης ανέπτυξε θέματα σχετικά με τη δι-

εύθυνσή του.

Ο οικονομικός διευθυντής κ. Frank Marqué ανέλυσε οικονομικά ζητήματα που σχετίζονται με τη διαχείριση ρίσκου και στη συνέχεια ο διευθυντής Λειτουργιών κ. Λυκούργος Πέτροβας, ο διευθυντής Πληροφορικής κ. Δημήτρης Τρανουδής και ο διευθυντής Δικτύων Διανομής κ. Νίκος Σακελλαρίου απάντησαν σε μια σειρά από ερωτήσεις. Από πλευράς της η κα Άννα Μανιάτη παρουσίασε σε λεπτομέρεια τη λειτουργία της

διεύθυνσης Ανθρώπινου Δυναμικού, εστιάζοντας την παρουσίασή της σε θέματα «Καινοτομίας» και «Career Path» στην AXA. Σε δηλώσεις της η διευθύντρια Ανθρώπινου Δυναμικού της AXA κα Άννα Μανιάτη τόνισε ότι το πρόγραμμα "AXA 4 YOUth" συνδέεται με την παγκόσμια πρωτοβουλία "Alliance for youth", που έχει ως στόχο να υποστηρίξει και να προετοιμάσει τη νέα γενιά για ένα καλύτερο μέλλον.

Το σημερινό business day ήταν το πρώτο που διοργανώσαμε και θα συνεχίσουμε με μια σειρά από σχετικές ενέργειες, ενώ για την τριετία 2015 – 2017 έχουμε θέσει ως στόχο να προσφέρουμε προγράμματα πρακτικής άσκησης σε πολλούς νέους, προσφέροντάς τους έτσι σημαντικά εχέγγυα στην εκκίνηση της επαγγελματικής τους πορείας", υπογράμμισε η κα Μανιάτη. Η ημερίδα έκλεισε με τον «Κύκλο των κρουστών» που είχε ως στόχο να συνδυάσει το ρυθμό των νεαρών φοιτητών με αυτόν της AXA. Ο facilitator της ενότητας κάλυψε μέσα σε 50 λεπτά να κάνει όλους τους συμμετέχοντες (φοιτητές και ανθρώπους της εταιρείας) να παίξουν με κρουστά ένα ήπιον κομμάτι. Ως μάστρος και leader βοήθησε κάθε μέλος της ομάδας να ακούσει και να σεβαστεί το ρυθμό των υπολοίπων ώστε όλοι μαζί να δημιουργήσουν ένα εύκολο, ομαδικό αποτέλεσμα.



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.

υδρόγειος **40 Χρόνια**

Ασφαλής Δύναμη

www.ydrogios.gr

DAS Hellas

Συνεργασία με τη FARANTOURIS financial advisors



Αριστερά κα Ν. Σταυρογιάννη και ο Κ. Δ. Φαραντούρης, κάτω αποψη συμμετεχόντων



Τη συνεργασία, με την εταιρία διαμεσοδιάβηστος του κ. Δημήτρη Φαραντούρη «Farantouris financial advisors», εγκαίνισσε η DAS Hellas. Στην ειδική εκδήλωση για την έναρξη της συνεργασίας τα στελέχη της DAS Hellas παρουσίασαν τα προγράμματα της εταιρείας και ανέλυσαν την ασφάλιση Νομικής Προστασίας στο πολυηθηθές στελεχιακό δυναμικό του κ. Δημήτρη Φαραντούρη.

Στο πλαίσιο της υποδοχής των νέων συνεργατών η DAS Hellas παρέχει στους παρευρισκόμενους ένα σύντομο σεμινάριο με θέμα «οι τεχνικές της διαπραγμάτευσης» από τον ειδικό στο θέμα κ. Δημοσθένη Παπακωνσταντίνου.

Η διευθύνουσα σύμβουλος και αντιπρόεδρος της DAS Hellas, κα Νάντια Σταυρογιάννη, χαιρετίζοντας τους νέους συνεργάτες, αναφέρθηκε στις αξιολογούμενες επιδόσεις τους, καθώς και τη διακριτή παρουσία του κ. Φαραντούρη όπου «με γνώση, επαγγελματισμό και διάθεση για ανάπτυξη αναγνώρισε τη Νομική Προστασία της DAS Hellas ως παράγοντα εξέ-

λιξης και ολοκλήρωσης των ασφαλιστικών εργασιών».

Στο ίδιο πνεύμα ο κ. Δημήτρης Φαραντούρης χαιρέτισε τη συνεργασία, τονίζοντας ότι η Νομική Προστασία της DAS έχει ενδιαφέρον και ταιριάζει με τις αρχές των συνεργατών του γραφείου του, προβλέποντας ότι η νέα συνεργασία «θα γράψει ιστορία».

Ακόμα, αναφέρθηκε στη σύνδεση του γραφείου του με τον αθλητισμό, καθώς και στις περαιτέρω προοπτικές ανάπτυξης συνεργιών με την DAS Hellas. Κλείνοντας κάλεσε τους ανθρώπους του «τα συμβόλαιο Γενικών ή Ζωής να τα ηλαιούνουν και με ένα συμβόλαιο Νομικής Προστασίας, καθώς αυτό θα αποδώσει σε άνοιγμα της εργασίας τους και όφελος των πελατών τους».

Την παρουσίαση της Νομικής Προστασίας και των προγραμμάτων της DAS Hellas πραγματοποίησε ο διευθυντής πωλήσεων της εταιρείας κ. Γεώργιος Τάσσης, ενώ χαιρετισμό απύθνησε και ο επιθεωρητής πωλήσεων κ. Πέτρος Αλευριδής.

Interamerican-OTE

Θωρακίζουν τα πληροφοριακά συστήματα

ΤΗ ΓΡΑΜΜΗ μιας συνοδικής στρατηγικής για την ασφάλεια των εταιρικών πληροφοριακών συστημάτων υπηρετεί, όπως τονίζεται, η διεύθυνση της συνεργασίας της Interamerican με τον ΟΤΕ.

Η εταιρεία έχει υιοθετήσει τις λύσεις που αφορούν στον εντοπισμό αδυναμιών οι οποίες μπορεί να τύχουν εκμετάλλευσης με κακόβουλες επιθέσεις.

Οι λύσεις παρέχονται μέσα από εξειδικευμένες υπηρεσίες Vulnerability Assessment και Penetration Testing, τόσο σε επίπεδο δικτύου όσο και σε επίπεδο εφαρμογής. Επιπλέον, ο ΟΤΕ έχει εξασφαλίσει την προστασία των υποδομών της INTERAMERICAN από επιθέσεις τύπου DDos, ενώ παρακολουθούνται και οι κρίσιμες πληροφοριακές υποδομές της εταιρείας από τις υπηρεσίες OTE Managed Security Services, ώστε να είναι δυνατή η άμεση ενημέρωση της INTERAMERICAN σε περίπτωση που εκδηλωθεί επίθεση.

Με τη διεύθυνση της συνεργασίας, η εταιρεία μπορεί να αξιολογεί ανά πάσα στιγμή το επίπεδο ασφάλειας των πληροφοριακών υποδομών της, να εντοπίζει έγκαιρα και να αποτρέψει επιθέσεις που θα μπορούσαν να επηρεάσουν την επιχειρησιακή λειτουργία της.

Οι υπηρεσίες παρέχονται από το SOC (Security Operation Center) του ΟΤΕ συνεχώς –σε 24ωρη βάση και κάθε ημέρα– με ανάλυση δεδομένων και πρόταση αναγκαίων μέτρων σε περίπτωση συμβάντος.

Η μέριμνα της INTERAMERICAN με τη θωράκιση των πληροφοριακών συστημάτων εγγράφεται στην πολιτική ασφάλειας των πληροφοριών που η εταιρεία εφαρμόζει με ολοκληρωμένο σύστημα διαχείρισης από το 2010, σύμφωνα με τις απαιτήσεις του διεθνούς προτύπου ISO/IEC 27001:2005.

Η υπηρεσία παρέχεται από τον ΟΤΕ στην εταιρεία συνδυαστικά με τη σχετική υπηρεσία της εταιρείας Netbull προς την INTERAMERICAN.

Interasco: Νέα προϊόντα με βελτιώσεις και μειωμένα ασφάλιστρα

Με επιτυχία πραγματοποιήθηκε η παρουσίαση των νέων προγραμμάτων Κλάδου Περιουσίας & Νέων Προϊόντων Γενικής & Επαγγελματικής Αστικής Ευθύνης, της Interasco ΑΕΓΑ προς τους συνεργάτες της, στο πλαίσιο της συνεχούς βελτίωσης, ενημέρωσης και εκπαίδευσης του δικτύου της εταιρείας.

Περισσότεροι από 200 συνεργάτες παρευρέθηκαν στις δύο συνεχόμενες παρουσιάσεις, στο χώρο εκπαίδευσης στα κεντρικά γραφεία της εταιρείας στο Χαλάνδρι.

Χαιρετισμό στους συνεργάτες απύθνησε ο κ. Κάρολος Σαΐας, διευθύνων σύμβουλος της Interasco, τονίζοντας για άλλη μια φορά την ευγνωμοσύνη του για τη στήριξη της εταιρείας από το μοναδικό κανάλι διανομής εργασιών που έχει επιλέξει για την ανάπτυξη της, του εξεχέτου δικτύου διαμεσοδιαβούτων, μεσιτών και πρακτόρων και επισημαίνοντας τη διαρκή στήριξη της εταιρείας απέναντί τους, εγγυώμενος τη φερεγγυότητα και σιγουριά που εξασφαλίζει η Interasco στους ανθρώπους της, διοικητικό προσωπικό, συνεργάτες και πελάτες.

Την εκδήλωση αυτή τίμησε με την παρουσία της και την ομιλία

της η κα Sofia Mor, Lawyer @ Risk Management Consultant της μπτρικής HAREL, παραθέτοντας, μέσα από την πολυχρονη εμπειρία της και συνεχή επαγγελματική της, τις νέες τάσεις στην ασφαλιστική αγορά.

Στη συνέχεια παρουσιάστηκαν τα νέα προγράμματα του Κλάδου Περιουσίας, με έμφαση στην απλότητα αλλά και την πληρότητα, ουσιαστική κάλυψη όλων των αναγκών κάθε κατοικίας, κάθε επιχείρησης, μέσα από ένα ευρύ φάσμα επιλογών.

Τα νέα προγράμματα Κλάδου Περιουσίας περιλαμβάνουν:

Αλληλαγές στην τιμολόγηση κάλυψης σεισμού

Βελτιώσεις προγραμμάτων Κατοικίας με νέα μειωμένα ασφάλιστρα

Νέο Πρόγραμμα «ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ» με νέα μειωμένα ασφάλιστρα

Πλήθος κινήτρων / εκπαιδεύσεων για τον ασφαλισμένο

Ιδιαίτερη έμφαση δόθηκε κατά την παρουσίαση των Προγραμμάτων/ Προϊόντων Γενικής & Επαγγελματικής Αστικής Ευθύνης, όσον αφορά στις νέες αγορές που έχουν δημιουργηθεί και τις νέες ανάγκες που η ασφαλιστική αγορά (εταιρείες



Στο θήμα ο κ. Κάρολος Σαΐας



και διαμεσοδιαβούτων) έχουν ήδη κληθεί και θα κληθούν άμεσα να αντιμετωπίσουν και να καλύψουν.

Πιο αναλυτικά, παρουσιάστηκαν δύο νέα προγράμματα: Προγράμματα του Μέλη-ντος

Νέο Πρόγραμμα Ηλεκτρονι-

κών & Διαδικτυακών Κινδύνων (Cyber Risks Liability)

Νέο Πρόγραμμα Απαγωγής & Λύτρων (Kidnapping & Ransom)

Καθώς και οι πιο κάτω επεκτάσεις στα υφιστάμενα Προγράμματα:

Επέκταση κάλυψης στα

προγράμματα Ξενοδοχείων

Επέκταση Επαγγελματικής Αστικής Ευθύνης για Ηλεκτρολόγους

Επέκταση Επαγγελματικής Αστικής Ευθύνης για Τεχνικούς Ασφαλείας

Συντήρηση Φωτοβολταϊκών Πάρκων



σίγουρα, γρήγορα...απλά!

Η Interasco εξ-ασφάλιση...εγγυάται.

...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 απεριόπαστοι και να προοδεύετε.

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


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

1 κλικ

μπορεί
να σώσει
τη ζωή σας.

Lewis Hamilton,
MERCEDES AMG PETRONAS Formula One™ Team

Φοράτε πάντα
τη ζώνη σας

Ασφάλιση Αυτοκινήτου
Allianz

www.allianz.gr

Allianz 

MERCEDES AMG
PETRONAS



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

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