

Τράπεζες Πρώτο test για πωλήσεις... θετικό

Με το... δεξί ανοίγουν τη δευτερογενή αγορά δανείων οι εγχώριες συστημικές τράπεζες καθώς από τις μέχρι τώρα πωλήσεις, αφενός δεν γράφουν ζημιά, αφετέρου διευρύνουν, όλο και περισσότερο, τον αριθμό των ενδιαφερομένων επενδυτών. Από τον περασμένο Σεπτέμβριο, όταν και οριστικοποιήθηκαν οι – μικρές- επικαιροποιήσεις στα πλάνα μείωσης μη εξυπηρετούμενων δανείων και ανοιγμάτων, ως σήμερα, οι συστημικές τράπεζες έχουν ολοκληρώσει πωλήσεις δανείων, ύψους 3,7 δισ. ευρώ

Σελίδες 11-12

Allianz 

Nextdeal

www.nextdeal.gr

Allianz 



Η Νο 1 ΔΕΚΑΠΕΝΘΗΜΕΡΗ ΕΚΔΟΣΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ ΚΑΙ ΤΟΝ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΧΩΡΟ • Νο 402 • 13 ΑΠΡΙΛΙΟΥ 2018 • ΤΙΜΗ ΦΥΛΛΟΥ 2 ΕΥΡΩ - ΚΩΔΙΚΟΣ: 5590



ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Υψηλά επίπεδα κερδοφορίας και εντυπωσιακά παραγωγικά αποτελέσματα

Εντυπωσιακή αύξηση της κερδοφορίας κατά 27,9%, σημείωσε η Εθνική Ασφαλιστική το 2017, ενώ η συνολική παραγωγή εμφάνισε αύξηση 1,8% | [Σελίδα 2](#)

ALLIANZ

GDPR ο κίνδυνος για τις επιχειρήσεις και η προστασία των προσωπικών δεδομένων



Οι ειδικοί της Allianz Global Corporate & Special για θέματα του κυβερνοχώρου Christopher Rau, Jens Krickhahn και Marek Stanislawski παρουσιάζουν τις θέσεις τους για το τι μπορούν να αναμένουν οι επιχειρήσεις από την εφαρμογή του GDPR | [Σελίδες 8-9](#)



Απόφαση ΣτΕ για ΕΦΚΑ

Ποιες ελαφρύνσεις επεξεργάζεται η κυβέρνηση | [Σελίδα 24](#)

NN HELLAS

Συμβάλλει στον επαγγελματικό προσανατολισμό των νέων

Σε μαθητές απευθύνεται το εκπαιδευτικό πρόγραμμα Leaders for a Day που υλοποίησε η NN Hellas και πραγματοποιήθηκε με την εθελοντική συμμετοχή και συμβολή των εργαζομένων της εταιρείας | [Σελίδα 10](#)



ΟΙ ΕΞΕΛΙΞΕΙΣ ΣΤΟΝ ΚΛΑΔΟ ΤΩΝ ΙΔΙΩΤΙΚΩΝ ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΩΝ – Η ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΤΗΣ CVC CAPITAL ΚΑΙ ΤΟ ΥΓΕΙΑ

Οι ασφαλιστές βλέπουν με καλό μάτι τις εξαγορές

Των ΛΑΜΠΡΟΥ ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟΥ - ΧΡΗΣΤΟΥ ΚΙΤΣΙΟΥ

Με ιδιαίτερο ενδιαφέρον παρακολουθεί η ελληνική ασφαλιστική αγορά τις εξελίξεις στον ιδιωτικό τομέα της υγείας και τις τάσεις συγκέντρωσης του κλάδου, ωστόσο δεν φαίνεται να ανησυχεί ιδιαίτερα.

Στελέχη της αγοράς θεωρούν ότι η «συγκέντρωση» και το πέρασμα μεγάλων ιδιωτικών μονάδων σε επενδυτικά funds που έχουν γνώση της αγοράς ιατρικών υπηρεσιών μπορεί να λειτουργήσει θετικά και για τον ασφαλιστικό κλάδο καθώς η συνεννόηση με τις ασφαλιστικές εταιρείες θα είναι πιο εύκολη.

Για τους ασφαλιστές άληθωσε, το μεγαλύτερο πρό-

βλημα δεν είναι οι ιδιωτικές μονάδες, αλλά οι «μεγαλογιατροί», οι οποίοι είναι οι «κυρίαρχοι» παίκτες στην αγορά των υπηρεσιών υγείας, τις απαιτήσεις των οποίων εκτιμούν ότι θα «τιθασεύσουν» οι νέοι μέτοχοι των μεγάλων ιδιωτικών θεραπευτηρίων. Χθες πάντως, σε συνέντευξη τύπου της Interamerican, ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας και πρόεδρος της Επιτροπής Υγείας κ. Γιάννης Καντώρος (φωτό), ερωτηθείς σχετικά, δήλωσε ότι μια τάση συγκέντρωσης που παρατηρείται στον κλάδο υπηρεσιών υγείας δεν ανησυχεί την ασφαλιστική αγορά. Αναμένουνε ότι οι νέοι μέτοχοι



ως γνώστες του κλάδου θα συμβάλλουν και αυτοί από την πλευρά τους στη διαμόρφωση ισότιμων σχέσεων μεταξύ ιδιωτικών θεραπευτηρίων και ασφαλιστικών εταιρειών, ανέφερε χαρακτηριστικά.

Στο μεταξύ σε κλιμάκωση της στρατηγικής της για την απόκτηση κρίσιμης θέσης στην αγορά υπηρεσιών παροχής υγείας της Αθήνας, προχωρά η CVC Capital Partners και οι εγχώριοι συνεργάτες της, σε μια προσπάθεια να προλάβει πιθανούς ανταγωνιστές και το ενδεχόμενο να τρέξει πίσω από τις εξελίξεις που η ίδια «πυροδότησε».

[Ρεπορτάζ στις σελίδες 6 και 15](#)

INTERAMERICAN

Νέα προϊόντα στο αυτοκίνητο και νέες υποδομές στην υγεία

Είναι έτοιμη να εισάγει το σύστημα Pay-as-you-drive, δηλαδή να πληρώνω όπως οδηγώ και δημιουργεί δύο ακόμη πολυιατρεία Medifirst | [Σελίδα 6](#)



Η Generali αναβαθμίζει την υγεία

Σε αναβαθμίσεις των ασφαλιστικών της λύσεων προχωρά η Generali, εφαρμόζοντας τη φιλοσοφία της, ότι η υγεία των ασφαλισμένων θα πρέπει να προσεγγίζεται ολιστικά

[| Σελίδες 13, 16-17](#)

Εθνική Ασφαλιστική Υψηλά επίπεδα κερδοφορίας και εντυπωσιακά παραγωγικά αποτελέσματα

Εντυπωσιακή αύξηση της κερδοφορίας κατά 27,9%, σημείωσε η Εθνική Ασφαλιστική το 12μηνο του 2017 με τα κέρδη προ φόρων να ανέρχονται στα 73,9 εκατ. ευρώ και όπως υπογραμμίζεται, η εταιρεία συνέχισε να κατέχει την ηγετική της θέση στην ελληνική αγορά υπερβαίνοντας τους στόχους της και επιτυγχάνοντας υψηλά επίπεδα κερδοφορίας και εντυπωσιακά παραγωγικά αποτελέσματα. Το συνολικό μερίδιο αγοράς ανήλθε στο 15,47% (21,24% στον Κλάδο Ζώνης και 9,84% στους Γενικούς Κλάδους), επιβεβαιώνοντας για ακόμα μια φορά τον πρωταγωνιστικό της ρόλο στην ιδιωτική ασφάλιση στην Ελλάδα.

Η περσινή χρονιά αποτέλεσε μια ακόμη χρονιά σταθμό, όσον αφορά τις οικονομικές επιδόσεις της εταιρείας. Ενδεικτικά, η Εθνική Ασφαλιστική παρουσίασε εντυπωσιακή αύξηση της κερδοφορίας το 12μηνο του 2017 κατά 27,9%, με τα κέρδη προ φόρων να ανέρχονται σε 73,9 εκατ. Παράλληλα, η συνολική παραγωγή για την ίδια περίοδο, ανήλθε σε 587,9 εκατ. ευρώ παρουσιάζοντας αύξηση κατά 1,8% έναντι του 2016.

Θεαματική πορεία κατέγραψε και το δίκτυο Bancassurance, όπου σημειώθηκε άνοδος στα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα κατά 28,3%, γεγονός που μεταφράζεται σε 164,3 εκατ. ευρώ έναντι των 128 εκατ. ευρώ του 2016, κυρίως χάρη στο προϊόν «Εθνική Εφάπαξ». Τα στοιχεία του



Ο κ. Χριστόφορος Σαρδελής και ο κ. Σταύρος Κωνσταντάς

πρώτου 3μήνου δείχνουν ότι το δίκτυο Bancassurance θα διαγράψει θετική πορεία και το 2018, καθώς μόνο τον Φεβρουάριο του 2018 παρατηρήθηκε αύξηση παραγωγής κατά 22,3% σε σχέση με το αντίστοιχο περσινό διάστημα.

Τονίζεται ακόμη ότι σαν αποτέλεσμα τόσο των ανωτέρω κερδών, όσο και μιας σειράς στοχευμένων δράσεων, η εταιρεία κατέγραψε εντός του 2017 μια θεαματική βελτίωση στους κεφαλαιακούς της δείκτες στο πλαίσιο Φερεγγυότητας II και ιδιαίτερα σε αυτούς χωρίς μεταβατικά μέτρα.

Η διοίκηση, το προσωπικό και το δίκτυο της Εθνικής Ασφαλιστικής

στάθηκαν όρθιοι και ενωμένοι απέναντι στις προκλήσεις μιας δύσκολης συγκυρίας, τόνισε ο αναπληρωτής διευθύνων σύμβουλος της Εθνικής Ασφαλιστικής, κ. Σταύρος Κωνσταντάς. Ήταν μια απαιτητική αποστολή - με βοθές από πολλές κατευθύνσεις - η οποία θα μπορούσε εύκολα να αποσυντονίσει την εταιρεία, πράγμα όμως που δεν συνέβη χάρη στην ωριμότητα που επέδειξαν τόσο οι εργαζόμενοι, όσο και τα δίκτυα. Την αντιμετωπίσαμε με τόλη και πίστη για το μέλλον και με βαθιά συναίσθηση της πλούσιας ιστορίας της παλαιότερης ασφαλιστικής εταιρείας της χώρας, είπε ο κ. Σταύρος Κωνσταντάς.

Πιστή στις διαχρονικές αξίες της και στον ανθρωποκεντρικό προσανατολισμό της, η Εθνική Ασφαλιστική βελτιώνει συνεχώς τις υποδομές της, στοχεύοντας στη δημιουργία καινοτόμων προγραμμάτων και κορυφαίων υπηρεσιών οι οποίες διαρκώς βελτιώνονται, επικαιροποιούνται και εκσυγχρονίζονται, ώστε να ανταποκρίνονται στις ανάγκες της εποχής, αλλά και στις επιμέρους επιθυμίες του κόσμου.

Είμαστε εδώ και στηρίζουμε αυτό που πρεσβεύουμε: την σοβαρότητα, την συνέπεια και την συνέχεια» υπογραμμίζει ο πρόεδρος της Εθνικής Ασφαλιστικής, κ. Χριστόφορος Σαρδελής.



Ο κ. Γιάννης Σηφάκης παραλαμβάνει το βραβείο

Βραβείο Best Performing Company για τη στήριξη των επιχειρήσεων

BPABEIO Best Performing Company έλαβε εν τω μεταξύ η Εθνική Ασφαλιστική για τη συνεισφορά της και στήριξη των εξωστρεφών επιχειρήσεων, στην ετήσια εκδήλωση βράβευσης του εκδοτικού οίκου New Times.

Όπως τονίζεται, μεταξύ άλλων η Εθνική Ασφαλιστική προσφέρει ουσιαστική στήριξη τόσο στις επιχειρήσεις όσο και στους ιδιώτες, μέσα από προσεκτικά σχεδιασμένα προγράμματα ασφάλισης, που δίνουν τη δυνατότητα στην εταιρεία να μπορεί να καλύψει ευρεία γκάμα κινδύνων, όσο εξειδικευμένοι και αν είναι, και παράλληλα να αποζημιώνει σωστά τις ζημιές που μπορεί να προκύψουν. Τη θέση αυτή της εταιρείας στην αγορά και την εμπιστοσύνη με την οποία την περιβάλλει το πελατειακό της κοινό, μαρτυρεί το ένα εκατομμύριο πελατών της που την εμπιστεύεται από γενιά σε γενιά, τόσο σε ατομικό επίπεδο όσο και σε επιχειρηματικό.

Το βραβείο εκ μέρους της Εθνικής Ασφαλιστικής έλαβε ο κ. Γιάννης Σηφάκης, διευθυντής Bancassurance, Marketing, Διαφήμισης και Λοιπών Συνεργασιών, τονίζοντας ότι η εταιρεία στηρίζει έμπρακτα και αποτελεσματικά τις Ελληνικές επιχειρήσεις και τους επιχειρηματίες με ευέλικτα προγράμματα ασφάλισης που τους εξασφαλίζουν την απρόσκοπτη λειτουργία της επιχείρησής τους. Στην Εθνική Ασφαλιστική φιλοδοξούμε να χτίζουμε μακροχρόνιες σχέσεις εμπιστοσύνης με τους ασφαλισμένους μας, σχέσεις που διασφαλίζουν την επιχείρησή τους, τους ίδιους και τις οικογένειές τους, στηρίζοντας έτσι την ελληνική επιχείρηση και οικονομία, τόνισε από την πλευρά του ο κ. Κωνσταντάς.

Με βραβείο Silver στα Sales Excellence Awards, βραβεύθηκε εν τω μεταξύ η Εθνική Ασφαλιστική. Συγκεκριμένα, με Silver Award στην κατηγορία «Πρωθυποτική Ενέργεια σε Τελικό Σημείο Πώλησης», για την πρωτοποριακή πρωθυποτική ενέργεια «Ελάτε να μιλήσουμε για την ασφάλισή σας».

Μεγάλος χορηγός στο No Finish Line

Για δεύτερη συνεχή χρονιά, η Εθνική Ασφαλιστική αναλαμβάνει το ρόλο του μεγάλου χορηγού στο Ευ Αγωνίζεσθαι, στηρίζοντας μέσα από το 2ο No Finish Line παιδιά που το έχουν ανάγκη. Το No Finish Line αποτελεί έναν κορυφαίο και διεθνούς εμβέλειας Υπερμαραθώνιο διάρκειας 90 ωρών, φιλικό χαρακτήρα.

Το σήμα της εκκίνησης θα δοθεί στο Κέντρο Πολιτισμού Ίδρυμα Σταύρος Νιάρχος και στο διάστημα από τις 25 Απριλίου έως τις 29 Απριλίου οι δρομείς μπορούν να τρέξουν όσο θέλουν, όποια στιγμή μέσα στη διάρκεια της διοργάνωσης επιθυμούν και όσες φορές επιθυμούν. Σκοπός είναι οι συμμετέχοντες να καλύψουν όσο το δυνατόν περισσότερα χιλιόμετρα - κάθε χιλιόμετρο αντιστοιχεί σε ένα συγκεκριμένο ποσό.

Τα έσοδα θα διατεθούν και φέτος, στην Ένωση «Μαζί για το Παιδί» για να καλυφθούν οι ανάγκες θέρμανσης των σωματείων-μελών του και των οικογενειών που υποστηρίζει. Πέρυσι, πρώτη χρονιά διεξαγωγής του αγώνα, καταγράφηκαν 50.903 χλμ. από 6.202 συμμετέχοντες - κάτι που αποτέλεσε παγκόσμιο ρεκόρ και είχε ως αποτέλεσμα να συγκεντρωθούν τα 25.451,50 ευρώ, τα οποία διατέθηκαν στην Ένωση «Μαζί για το Παιδί».

Θα προσπαθήσω να ξεπεράσω το περσινό μου ρεκόρ, αλλά εδώ δεν είμαστε για να κάνουμε ρεκόρ, είμαστε για να υπηρετήσουμε έναν μεγάλο σκοπό, υπογράμμισε ο πρόεδρος του Δ.Σ. της Εθνικής Ασφαλιστικής, Χριστόφορος

Σαρδελής. Μέσω του αγώνα μας δίνεται η ευκαιρία να περάσουμε τα δικά μας κοινωνικά μηνύματα. Η Εθνική Ασφαλιστική, με ιστορία 127 χρόνων, υπήρξε πάντοτε συμπαράστατης της χώρας στις δύσκολες στιγμές, με κορυφαία τα συσσίτια στην Κατοχή. Είναι λοιπόν μία εταιρεία, δεμένη με την κοινωνία και μέσω του No Finish Line μας δίνεται η ευκαιρία να επιβεβαιώσουμε ότι υπηρετούμε αυτές τις αξίες. Το καλό επίσης είναι ότι όλοι σε αυτό τον αγώνα, μικροί και μεγάλοι, βρισκόμαστε κάτω από την ίδια ομπρέλα και προσπαθούμε για τον κοινό στόχο.

Η Εθνική Ασφαλιστική κατέγραψε πέρυσι 1.742 χιλιόμετρα, με πάνω από 100 άτομα ομάδα και φέτος έχουμε βάλει στόχημα να το ξεπεράσουμε. Δεν ξέρω πού θα φτάσουμε, αλλά αυτό δεν έχει σημασία. Σημασία έχει ότι δίνουμε το παρών και κάθε μέτρο που κάνουμε, μετράει. Είναι γνωστό ότι η χώρα περνά δύσκολα τα τελευταία χρόνια. Και στα δύσκολα, δοκιμάζονται όχι μόνο οι άνθρωποι, αλλά και οι αξίες που έχει ο καθένας. Για εμάς οι αξίες που περνάνε μέσα από τα μηνύματα του No Finish Line είναι ότι όλοι μαζί, δεν ανταγωνιζόμαστε ο ένας τον άλλο, αλλά σχηματίζουμε μία μεγάλη ομάδα που προσπαθεί να επιτύχει έναν στόχο: να γράψουμε περισσότερα χιλιόμετρα, είπε ο κ. Σαρδελής. Πρεσβευτές του αγώνα θα είναι ο Γιώργος Καπουτζίδης και οι «χρυσοί» Ολυμπιονίκες, Νικόλας Κακλαμανάκης και Κατερίνα Στεφανίδη.

126
ΧΡΟΝΙΑ
ΔΙΠΛΑ ΣΑΣ

CORPORATE
SUPERBRANDS
GREECE 2016



Η εμπιστοσύνη χτίζεται από γενιά σε γενιά.



Εδώ και 126 χρόνια, εμπιστεύεστε τη φροντίδα, τη σιγουριά και τη δύναμη της Εθνικής Ασφαλιστικής. Της πρώτης σε αξιοπιστία. Της πρώτης στις προτιμήσεις σας. Της πρώτης στην καρδιά σας. Από το 1891 μέχρι σήμερα μια λέξη που ξεκινά από Ε μας ενώνει... και θα συνεχίσει να μας ενώνει για πάντα. Η Εμπιστοσύνη.

☎ 18189 / www.ethniki-asfalistiki.gr  facebook.com/ethnikiasfalistiki

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

θέσεις

Ασφαλιστικές και τεχνητή νοημοσύνη



Του Λάμπρου
Καραγεώργου

ΠΟΛΛΗ συζήτηση γίνεται τον τελευταίο χρόνο για την ψηφιοποίηση και την τεχνητή νοημοσύνη στον ασφαλιστικό κλάδο. Μια συζήτηση που είναι πανευρωπαϊκή, αλλά ως ένα βαθμό έχει ανοίξει και στη χώρα μας καθώς μια σειρά εταιρειών, όπως η

Ergo, η Generali, η Interamerican, η Interasco, η MetLife και άλλες, έχουν στρέψει το ενδιαφέρον τους προς την κατεύθυνση των επενδύσεων στις νέες τεχνολογίες.

Τον Φεβρουάριο του 2017, ο κ. Πάνος Δημητρίου, διευθύνων σύμβουλος της Generali, δήλωσε σε εκδήλωση συνεργαζόμενων πρακτόρων και μεσιτών ότι η ασφαλιστική αγορά βρίσκεται πολύ πίσω σε θέματα ψηφιοποίησης σε σύγκριση με άλλους κλάδους και έφερε το παράδειγμα της Amazon και της Vodafone, αναφορικά με το πόσο χρόνο χρειάζονται για να απαντήσουν σε έναν πελάτη τους (κάτι δευτερόλεπτα) και μιας ασφαλιστικής εταιρείας (ίσως και ημέρες).

Πολύ παραστατικά χθες για το θέμα της ψηφιοποίησης, ο διευθύνων σύμβουλος της Interamerican κ. Γιάννης Καντώρος, ανέφερε κάτι πολύ ουσιαστικό. Η ασφαλιστική εταιρεία δεν συγκρίνεται πλέον στο επίπεδο των προσφερόμενων υπηρεσιών της με μία ανταγωνίστρια της, αλλά με εταιρείες από άλλους κλάδους και έδωσε ένα παράδειγμα το πώς επικοινωνεί ένας νέος άνθρωπος σήμερα με μια εταιρεία στο εξωτερικό για να παραγγείλει κάτι και πώς από την άλλη μπορεί να χρειαστεί να κάνει αρκετά τηλέφωνα για να λύσει ένα μικρό ζήτημα με την ασφαλιστική του εταιρεία.

Τώρα πλέον συγκρινόμαστε με όλες τις εταιρείες σε όλους τους κλάδους και υπάρχει η ανάγκη, η ασφαλιστική αγορά να αλληλέξει στον τομέα της λειτουργίας, να γίνει πιο αυτοματοποιημένος, τόνισε ο κ. Καντώρος.

Για να είμαστε δίκαιοι μπορεί η ελληνική ασφαλιστική αγορά να έχει καθυστερήσει περισσότερο, όμως δεν σημαίνει ότι και παγκοσμίως ο κλάδος είναι πρωτοπόρος.

Οι καθυστερήσεις στην αξιοποίηση της τεχνολογίας στον ασφαλιστικό κλάδο είναι μάλλον καθολικό φαινόμενο. Πάντως οι εξελίξεις δεν μπορούν να περιμένουν και όσοι το κατανοήσουν πρώτοι θα έχουν και το προβάδισμα στην κούρσα του ανταγωνισμού.

Nextdeal

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

ΙΔΙΟΚΤΗΤΗΣ:

ΔΙΣΤΡΑΤΟ – ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΣΠΥΡΟΥ ΕΠΕ

e-mail: info@spiroueditions.gr

ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΣΥΝΤΑΞΗΣ: Λάμπρος Καραγεώργος

Συντάσσεται από συντακτική ομάδα

ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΕΣ, ΦΩΤΟΡΕΠΟΡΤΑΖ ΒΙΔΕΟ:

Κωστής Ε. Σπύρου

ΣΚΙΤΣΟ: Ελπίδα Σπύρου

ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟ: Κώστας Παπαντωνόπουλος

ΣΥΝΔΡΟΜΕΣ: Γεωργία Κατσώνη

ΥΠΕΥΘ. ΔΙΑΦΗΜΙΣΗΣ: Γεωργία Κατσώνη

ΔΙΟΡΘΩΣΗ: Ορέστης Σκινάς

ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΟ: Γιάννης Γ. Μπουκουβάλας

ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ: Γιάννης Γ. Μπουκουβάλας

ΕΚΤΥΠΩΣΗ: IRIS AEBE

ΔΙΑΝΟΜΗ: ΑΡΓΟΣ Α.Ε.

ΤΙΜΗ ΦΥΛΛΟΥ: 2,00 ΕΥΡΩ

ΕΤΗΣΙΑ ΑΤΟΜΙΚΗ ΣΥΝΔΡΟΜΗ: 50,00 ΕΥΡΩ

ΕΤΗΣΙΑ ΕΤΑΙΡΙΚΗ ΣΥΝΔΡΟΜΗ: 100,00 ΕΥΡΩ

ΕΠΙΣΤΟΛΕΣ: Φιλελλήνων 3, Σύνταγμα, 105 57 Αθήνα

Τηλ.: 210 3229394, Fax: 210 3257074

A.Φ.Μ. 095606935, 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.

Εθνική vs Πειραιώς Ένα κοντράστ για να φανεί, εν όψει των αποτελεσμάτων του stress test, ότι οι εγχώριες τράπεζες δεν βρίσκονται στην ίδια κατάσταση και χρειάζονται διαφορετικό μείγμα λύσεων για να αντιμετωπίσουν το πρόβλημα.

ΕΤΕ vs Πειραιώς Στο τέλος του 2017 η ΕΤΕ είχε Common Equity Tier I (CET I) 17% και 16,5% μετά τον συνυπολογισμό της επίπτωσης από το IFRS 9, υπό τα μεταβατικά μέτρα. Αντίστοιχα, η Πειραιώς είχε CET I 15,7% και 15,4%.

Ο δείκτης κάλυψης των NPEs από προβλέψεις της ΕΤΕ ανερχόταν στο 61,3% και της Πειραιώς στο 52%.

Για να ανεβάσει η Πειραιώς το δείκτη κάλυψης στα επίπεδα της Εθνικής θα χρειαζόταν πρόσθετες προβλέψεις ύψους περίπου 3 δις.

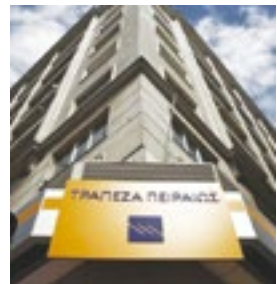


ΕΤΕ Η εικόνα της εμπνέει μεγαλύτερη ασφάλεια, εν όψει stress test και έχει, επιπρόσθετα, το πλεονέκτημα της σημαντικής απομόχλευσης που εκκρεμεί.

Μόνο από την πώληση Εθνικής Ασφαλιστικής και Banca Romaneasca η διοίκησή της περιμένει ενίσχυση του CET I κατά 180 μονάδες βάσης.

ΕΤΕ II Από την άλλη, όμως, η μητρική δεν παράγει κανονιστικά προ προβλέψεων κέρδη και η κυβερνητική πολιτική δεν την βοηθά.

Για παράδειγμα, ενώ διαθέτει αβαντάζ υψηλής ρευστότητας δεν μπορεί να αυξήσει σημαντικά τις νέες χορηγήσεις, λόγω ήπιας ανάπτυξης και αργών ρυθμών στις ιδιωτικοποιήσεις. Επιπρόσθετα, η κυβέρνηση δεν ευνοεί καθαρή λύση για το ΛΕΠΕΤΕ, που έφθασε να κοστίζει στην τράπεζα 110 εκατ. ευρώ ετησίως. Τέλος, υπάρχει πάντα ο φόβος μήπως υποχρεωθεί να διασώσει μη συστημική τράπεζα.



Πειραιώς Το βασικό πλεονέκτημά της, σε σχέση με την ΕΤΕ, είναι ότι μπορεί να ρίξει πολύ πιο επιθετικά τα κόστη της και να αυξήσει την προ προβλέψεων κερδοφορία, ώστε να καλύψει το χάντικαπ των χαμηλότερων σήμερα προβλέψεων.

Πρέπει, όμως, να εφαρμόσει νέα εργαλεία. Πρώτο τεστ για καινοτόμο- μείωση προσωπικού το project Amoeba.

Πειραιώς II Σας είχαμε ενημερώσει ότι οι αυξημένες προβλέψεις 3,6 δις ευρώ που πήρε η Πειραιώς πέρσι της χαρίζουν ευχέρεια κινήσεων για πωλήσεις θυγατρικών, συμμετοχών και δανείων.

Η τράπεζα σχημάτισε πέρσι πρόσθετες προβλέψεις απομείωσης 78 εκατ. ευρώ για θυγατρικές και συγγενείς εταιρείες στην Ελλάδα, ενώ απομείωσε κατά 189,3 εκατ. την αξία διακοπόμενων δραστηριοτήτων.

Πάλι, όμως, δείχνει μισό βήμα πίσω από τις άλλες τράπεζες.

Πειραιώς-Ρουμανία Η τράπεζα απομείωσε και την αξία θυγατρι-

κών στη Ρουμανία κατά 61,4 εκατ. ευρώ.

Σημειώνεται ότι έχει ήδη συμφωνηθεί η πώληση της Piraeus Bank Romania στην J.C. Flowers & CO. Η συναλλαγή αναμένεται να ολοκληρωθεί στο Β' εξάμηνο του έτους.

Στις 18 του μήνα θα ξέρουν οι διοικήσεις των τραπεζών, που περίπου βγαίνει, για την κάθε μια, η κεφαλαιακή επάρκεια, με το βασικό και το δυσμενές σενάριο.

Μέχρι τις 4 Μαΐου, όμως, μεσολαβούν δύο ακόμη εβδομάδες ζυμώσεων, στη διάρκεια των οποίων πολλά ενδέχεται να «μαγειρευτούν». Οπότε υπομονή...

Attica Η ολομέλεια της Επιτροπής Ανταγωνισμού συνεδριάζει στις 19 Απριλίου και ως τις 5 Μαΐου αναμένεται να εκδοθεί η απόφαση.

Short covering στις τράπεζες Κλείνει ανοικτές θέσεις πώλησης στον τίτλο της Eurobank και πιθανώς σε αυτόν της Εθνικής η Marshal. Αντίθετα, δεν διαφαίνεται αντίστοιχη κίνηση στον τίτλο της Πειραιώς.

Eurobank Σε μια ρηκή αγορά όπως το Χ.Α, στην «πλάτη» των αγορών για κλείσιμο ανοικτών θέσεων πώλησης βγήκαν και οι traders. Λογικά, η Marshal έχει καλύψει ήδη ένα σημαντικό μέρος των αναγκαστικών αγορών.



Eurobank II Ο όμιλος απέσυρε, σύμφωνα με πληροφορίες, το ενδιαφέρον του για το καλό τμήμα της Συνεργατικής Τράπεζας Κύπρου, αφού αντιλήφθηκε ότι δεν θα έπαιρνε σχετική έγκριση εξαγοράς από την DG Comp.

Μόλις πέτυχε, βλέπετε, με την πώληση της Ρουμανίας, το στόχο περιορισμού των διεθνών δραστηριοτήτων του κάτω από το όριο που προέβλεπε το πλάνο αναδιάρθρωσης.

ΟΠΑΠ Μια μίνι κυπριακή περιπέτεια βιώνει ο ΟΠΑΠ. Η Κυπριακή Δημοκρατία προωθεί σχέδιο νόμου για την χορήγηση αποκλειστικής άδειας διενέργειας αριθμοπαιγνίων.

Μέχρι σήμερα ο ΟΠΑΠ λειτουργεί στην Κύπρο, μέσω της ΟΠΑΠ Κύπρου, βάσει διμερούς διακρατικής συμφωνίας, μεταξύ Κυπριακής και Ελληνικής Δημοκρατίας.

Αν η ΟΠΑΠ Κύπρου κριθεί μη κατάλληλος πάροχος για να της χορηγηθεί αποκλειστική άδεια, η Κύπρος θα προχωρήσει στην καταγγελία της διμερούς διακρατικής συμφωνίας και σε διερεύνηση ενδιαφέροντος από άλλους παρόχους.

ΟΠΑΠ II Παρ ότι ο ΟΠΑΠ διαθέτει το πλεονέκτημα του δικτύου στην Κύπρο (202 πρακτορεία), δημιουργεί αίσθηση η κίνηση του γενικού εισαγγελέα να ανακινήσει το θέμα της διμερούς διακρατικής συμφωνίας.

Η συμμετοχή, πάντως, της κυπριακής δραστηριότητας στις εργασίες του ομίλου είναι μικρή.

Αν η ζωή είχε χάρτη,
δεν θα χρειαζόταν
να ακολουθούμε
το ένστικτό μας.

Lewis Hamilton,
MERCEDES AMG PETRONAS Formula One™ Team Driver,
celebrates after securing his 3rd World Championship in 2015.

Για να φτάσεις το μέγιστο των
δυνατοτήτων σου, τόλμησε να
εμπιστευτείς το ένστικτό σου.

Allianz 

OFFICIAL TEAM PARTNER



Interamerican Νέα προϊόντα στο αυτοκίνητο και νέες υποδομές στην υγεία

Η υψηλή λειτουργική κερδοφορία και η αύξηση της παραγωγής ασφαλιστών που σημείωσε η Interamerican τη χρονιά που πέρασε, της «επιτρέπουν» να βλέπει με αισιοδοξία το μέλλον και να κάνει σχέδια περαιτέρω επέκτασης στον τομέα της υγείας αλλά και στον κλάδο ασφάλισης αυτοκινήτου. Ειδικότερα όπως ανακοίνωσε ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας ο κ. Γιάννης Καντώρος κατά την διάρκεια της χθεσινής συνέντευξης τύπου (Πέμπτη 12 Απριλίου) η Interamerican θα δημιουργήσει σε πρώτη φάση δύο ακόμη πολυιατρεία Medifirst, ένα στην Αθήνα και ένα στη Θεσσαλονίκη. Σε ότι αφορά τον τομέα ασφάλισης αυτοκινήτου ο κ.Καντώρος γνωστοποίησε ότι η Interamerican είναι έτοιμη να εισάγει το σύστημα Pay-as-you-drive, δηλαδή να πληρώνω όπως οδηγώ.

Αντίθετα λοιπόν με το «ρεύμα» της οικονομικής κρίσης η Interamerican κατά το 2017 κατέγραψε διαδοχικά για έκτη χρονιά, σημαντικά επαναλαμβανόμενα (λειτουργικά) κέρδη που έφθασαν, προ φόρων, στα 27,9 εκατ. ευρώ, αυξημένα κατά 49,2% έναντι των αντιστοίχων κερδών κατά το 2016 (18,7 εκατ.). Τα συνολικά κέρδη προ φόρων της INTERAMERICAN πέρυσι ανήλθαν στα 31 εκατ. ευρώ, συμπεριλαμβανομένης της θετικής επίδρασης από τη μεταβολή του αποθέματος Ζωής και Υγείας του ελέγχου κεφαλαιακής επάρκειας (LAT), λόγω των υψηλότερων επιτοκίων κατά το έτος. Ταυτόχρονα, οι τρεις εταιρείες του ομίλου ξεπέρασαν τον εσωτερικό στόχο φερεγγυότητας 120% (κατά Solvency II), φθάνοντας η εταιρεία Ζωής στο 185%, η εταιρεία Γενικών στο 173% και η εταιρεία Βοήθειας στο 124%.

Όσον αφορά στην παραγωγή ασφαλιστών, η Interamerican σημείωσε συνολικά μεικτά εγγεγραμμένα ασφαλιστήρια 347,2 εκατ. ευρώ, έναντι 329,3 εκατ. κατά το 2016 (αύξηση 5,4%), κατά το 2017, επιτεύχθηκε αύξηση σε όλες τις προϊόντικές γραμμές, με τα μεικτά εγγεγραμμένα ασφαλιστήρια των γενικών ασφαλίσεων να φθάνουν στα 187,3 εκατ. ευρώ αυξημένα κατά 0,7% έναντι του 2016, των ασφαλίσεων υγείας στα 88,6 εκατ. αυξημένα κατά 5,1% και των ασφαλίσεων ζωής στα 71,3 ε-



κατ. αυξημένα κατά 21,1%. Σημειώνεται ότι η ασφαλιστική αγορά είχε συνολική παραγωγή πέρυσι στα 3,78 δισ. ευρώ, στα ίδια επίπεδα με το 2016. Το μερίδιο αγοράς της εταιρείας έχει, επίσης, αυξηθεί σημαντικά και εκτιμάται σε 12% στις ασφαλίσεις κατά ζημιών και σε 5,9% στις ασφαλίσεις ζωής, με βάση τα προσωρινά στοιχεία της ΕΑΕΕ.

Μεγέθη (εκατ. €)	2017	2016
Επαναλαμβανόμενα Κέρδη προ φόρων	27,9	18,7
Συνολικά Κέρδη προ φόρων	31,0	3,1
Μεικτά Εγγεγραμμένα Ασφαλιστήρια	347,2	329,3

Βελτιωμένος είναι και ο δείκτης Ζημιών (loss ratio) της εταιρείας, τόσο στις γενικές ασφαλίσεις όπου έφθασε στο 42% από 50% κατά το 2016, λόγω αποτελεσματικής διαχείρισης ζημιών, παραμετρικής τιμολόγησης και underwriting όσο και



στις ασφαλίσεις υγείας με 68% έναντι 73% κατά το 2016, κυρίως λόγω λιγότερων αποζημιώσεων για σοβαρές ασθένειες.

Η εστίαση της εταιρείας στον πελάτη υπογραμμίστηκε πέρυσι από πληρωμές και αποζημιώσεις που έφθασαν στα 213,8 εκατ. ευρώ, με καλύτερο χρόνο απόδοσης εξ αιτίας της απλοποίησης διαδικασιών και της καθετοποίησης, ενώ το ποσοστό παραπόνων θεωρείται αμελητέο (ενδεικτικά: 1 παράπονο ανά 1.255 περιπτώσεις στον κλάδο αυ-

τοκινήτου). Οι καταβολές ποσών, σε συνδυασμό με το πλήθος περιστατικών (439.844) που διαχειρίστηκε η Interamerican με την οδική και άμεση ιατρική βοήθεια, μεταφράζονται σε 2,3 χιλιάδες πελάτες να εξυπηρετούνται καθημερινά, κατά μέσο όρο. Η σχεδόν απόλυτη αναγνωρισιμότητα των brands Interamerican (98%) και Anytime (97%), η ικανοποίηση των πελατών -88% και 90% αντιστοίχως- και η υψηλή διατηρησιμότητα

στις ασφαλίσεις υγείας και αυτοκινήτου καταδεικνύουν εξαιρετικό βαθμό εμπιστοσύνης και προτίμησης για την εταιρεία. Παρά την κρίση, κατά το 2017 η εταιρεία διατήρησε τη βάση του πελατολογίου της και βελτίωσε σημαντικά τον σύνθετο δείκτη NPS (62), που παρακολουθεί συστηματικά από το 2014 με online έρευνα αγοράς σε πελάτες οι οποίοι έχουν εξυπηρετηθεί, διατηρώντας συνεχώς επίκαιρη την εικόνα ικανοποίησης, πιστότητας και διάθεσης σύστασης της εταιρείας σε τρίτους.

Το επιχειρησιακό σχέδιο της Interamerican

Σύμφωνα με τον κ. Γιάννη Καντώρο, ο οργανισμός έχει εισέλθει σε μια φάση δυναμικού μετασχηματισμού για τη δημιουργία αναπτυξιακής προοπτικής, με προσαρμογή στις μεγάλες μεταβολές του οικονομικού και κοινωνικού περιβάλλοντος. «Αιχμή» του μετασχηματισμού αποτελούν η αξιοποίηση της τεχνολογίας και η απόλυτη ψηφιοποίηση, η εισαγωγή της καινοτομίας σε κάθε λειτουργική και προϊόντική γραμμή, η ανάπτυξη όλων των δικτύων διανομής και η διαρκής βελτίωση της ποιότητας των δεδομένων.

Ανταποκρινόμαστε με αποφασιστικότητα στις προκλήσεις της νέας εποχής, πρωτοπορώντας σε κάθε τομέα και αλληλάζοντας το επιχειρηματικό μοντέλο.

Θωρακίζουμε την αξιοπιστία της Interamerican και εστιάζουμε στα σημαντικά ζητήματα που απασχολούν ασφαλιστικά τους πολίτες σήμερα: την υγεία, τη σύνταξη, την περιουσία, με σκοπό να συμβάλουμε σταθερά στη βελτίωση της ποιότητας ζωής. Ενισχύουμε την εταιρική θέση και ανοίγουμε τον ορίζοντα με επενδύσεις στην

υγεία, την καινοτομία και σε ανθρώπινους πόρους, δημιουργώντας μια διαφορετική εταιρεία» υπογράμμισε ο κ. Καντώρος, αναφερόμενος και στη μοναδικότητα της Interamerican στον τομέα της υγείας με παροχή υπηρεσιών από ιδιόκτητες υποδομές, που επιτρέπουν έλεγχο του κόστους υγείας και καλύτερη φροντίδα για τον πελάτη. Είναι αξιοσημείωτο ότι η εταιρεία λειτουργήσει πέρυσι και δεύτερο πολυιατρείο Medifirst στην Αθήνα (βόρεια προάστια), που αποτελεί επένδυση της τάξεως των 2,5 εκατ. ευρώ. Όπως επεσήμανε ο διευθύνων σύμβουλος, στον σχεδιασμό της εταιρείας περιλαμβάνεται η δημιουργία και άλλων μονάδων πρωτοβάθμιων υπηρεσιών υγείας, σε περιοχές ικανοποιητικής πελατειακής βάσης για την εταιρεία στην ασφάλιση υγείας.

Αναπτυξιακού χαρακτήρα επένδυση ήταν και η εξαγωγή του επιτυχημένου μοντέλου της Anytime στην Κύπρο, όπου δραστηριοποιήθηκε πέρυσι κατά το β' εξάμηνο.

Επισημαίνεται ότι η Interamerican ακολουθώντας σταθερά πολι-

τική διανομής με κάθε τρόπο που θα ήθελε να αγοράσει ο πελάτης, ενισχύει την ανάπτυξη όλων των δικτύων της, εξελίσσοντας τους συνεργάτες του εταιρικού δικτύου Agency από πωλητές σε συμβούλους, κερδίζοντας προτίμηση και πιο ισορροπημένο ασφαλιστικό χαρτοφυλάκιο από το δίκτυο συνεργαζομένων πρακτόρων και μεσιτών και ανασχεδιάζοντας την Anytime με γνώμονα μια μοναδική ψηφιακή εμπειρία για τον πελάτη και τις καινοτόμες εφαρμογές τηλεματικής, που αλληλάζουν την ασφάλιση αυτοκινήτου. Πέρυσι, η κατανομή της παραγωγής των δικτύων ήταν: 38% από το εταιρικό Agency, 32% από το πρακτορειακό, 20% από τις απευθείας και Anytime πωλήσεις και 10% από λοιπά δίκτυα.

Η εταιρεία συνδέει άρρηκτα τη βιώσιμη ανάπτυξή της με την εταιρική υπευθυνότητα, ως πρωτοπόρος στην ασφαλιστική αγορά στη στρατηγικά οργανωμένη δημιουργία αξίας για όλα τα ενδιαφερόμενα μέρη. Το κοινωνικό προϊόν που η Interamerican απέδωσε κατά το 2017, έφθασε στα 173,6 εκατ. ευρώ.

Ιστορικά Πρωτόπορος η INTERAMERICAN



1969: Ασφαλιστήριο
Το πρώτο ασφαλιστήριο πληρώματος διαστημοπλοίου (Apollo 11)



1989: Αμοιβαία Κεφάλαια
Η πρώτη ιδιωτική εταιρεία διαχείρισης Αμοιβαίων Κεφαλαίων



1991-1992: Άμεση Ιατρική Βοήθεια και Οδική Βοήθεια
Οι πρώτες εταιρείες παροχής βοήθειας, με ιδιότητα μέσα και πανελλαδικό δίκτυο εξυπηρέτησης



1998: Υπηρεσίες Υγείας
Η πρώτη ασφαλιστική εταιρεία με ιδιότητα κλινική



1998: Medisystem
Το πρώτο ιδιωτικό Σύστημα Ασφάλισης Υγείας με πρωτοβάθμιες και δευτεροβάθμιες υπηρεσίες



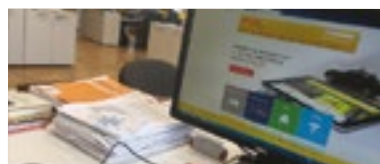
2002: Πολυϊατρείο Medifirst
Το πρώτο ιδιωτικό πολυϊατρείο στην Ελλάδα από ασφαλιστική εταιρεία



2005: "askme"
Το πρώτο digital γραφείο για όλους τους συνεργαζόμενους ασφαλιστές και brokers



2006: Anytime
Η πρώτη direct ασφάλιση στην Ελλάδα



2006: e-sales
Το πρώτο συμβόλαιο που εκδίδεται σε Γραφείο Πωλήσεων (ψηφιακή διαδικασία)



2010: TEA INTERAMERICAN
Το πρώτο Ταμείο Επαγγελματικής Ασφάλισης για τους εργαζόμενους ασφαλιστικής εταιρείας



2011: "Capital"
Το πρώτο σύστημα επένδυσης ανοιχτής αρχιτεκτονικής, με τους καλύτερους διαχειριστές παγκοσμίως



2012: "CarPoint"
Η πρώτη μονάδα αποζημίωσης και επισκευής οχημάτων στην Ελλάδα



2013: "Genius"
Το πρώτο σύστημα tele-underwriting στην ασφάλιση Υγείας



2013: Partnerships
Η πρώτη συμφωνία πώλησης ασφαλιστικών προϊόντων μέσω δικτύων λιανικής



2015: Οχήματα χωρίς οδηγό
Η πρώτη ασφάλιση οχήματος χωρίς οδηγό στην Ευρώπη (πilotικό πρόγραμμα CityMobil2)

Πρωτόπορος και για την Κοινωνία - το Περιβάλλον

2004 - "Πράξεις Ζωής": το πρώτο οργανωμένο σχέδιο Εταιρικής Υπευθυνότητας στην ασφαλιστική αγορά

2006 - UNEP FI: η πρώτη ελληνική ασφαλιστική εταιρεία μέλος του United Nations Environment Program Finance Initiative

2008 - Global Compact: η πρώτη ελληνική ασφαλιστική εταιρεία μέλος του Global Compact του ΟΗΕ (Οικομενικού Συμφώνου)

2012 - Αρχές Αειφόρου Ασφάλισης: η μοναδική ελληνική ασφαλιστική εταιρεία ιδρυτικό μέλος των PSI του UNEP FI

2015 - "Enterprise 2020": υπογραφή της Ευρωπαϊκής Επιχειρηματικής Διακήρυξης για τη Νεολαία

"Sustainable Greece 2020": Η Interamerican Πρεσβευτής Βιωσιμότητας

Allianz GDPR ο κίνδυνος για τις επιχειρήσεις και η προστασία των προσωπικών δεδομένων

Σε ισχύ αναμένεται να τεθεί στις 25 Μαΐου σε ολόκληρη την ΕΕ ο Γενικός Κανονισμός Προστασίας Δεδομένων (GDPR), αποτελώντας την πιο δραστική νομοθετική προσπάθεια για την προστασία των δεδομένων στην ψηφιακή εποχή.

Στην τελευταία έκδοση του Global Risk Dialogue, οι ειδικοί της Allianz Global Corporate & Special (AGCS) για θέματα του κυβερνοχώρου Christopher Rau, Jens Krickhahn και Marek Stanislawski παρουσιάζουν τις θέσεις τους για το τι μπορούν να αναμένουν οι επιχειρήσεις...

Τι είναι ο GDPR;

Ο Γενικός Κανονισμός Προστασίας Δεδομένων (GDPR) είναι ένα σύνολο κανόνων και απαιτήσεων που αποσκοπούν στην προστασία των προσωπικών δεδομένων που έχουν στη διάθεσή τους οι επιχειρήσεις και άλλοι οργανισμοί. Επί του παρόντος, οι νόμοι για την προστασία των δεδομένων διαφέρουν ανάλογα με τη χώρα, αλλά το GDPR θα εναρμονίσει τους κανόνες προστασίας της ιδιωτικής ζωής και στις 28 χώρες της ΕΕ.

Οι νέοι κανόνες ενισχύουν το ρόλο και τις εξουσίες των αρχών προστασίας δεδομένων, αναγνωρίζουν πρόσθετα δικαιώματα στα πρόσωπα στα οποία αναφέρονται τα δεδομένα (κατά κύριο λόγο, σε κάθε άτομο), ενισχύουν τα ενδεχόμενα πρόστιμα και κυρώσεις και καθορίζουν πρόσθετες απαιτήσεις για τις οργανώσεις προστασίας προσωπικών δεδομένων. Αυτές οι απαιτήσεις περιλαμβάνουν, μεταξύ άλλων, την εφαρμογή ορισμένων πολιτικών και διαδικασιών, την ανάπτυξη ενός αποτελεσματικού εσωτερικού συστήματος διαχείρισης για την προστασία των δεδομένων και τον διορισμό υπεύθυνου προστασίας δεδομένων.

Γιατί είναι απαραίτητος ο GDPR;

Η επεξεργασία και η προστασία των προσωπικών δεδομένων αποτελεί ένα καυτό θέμα τα τελευταία χρόνια καθώς όλο και περισσότερα προσωπικά δεδομένα βρίσκονται υπό επεξεργασία λόγω της ψηφιοποίησης, μέσω των διαδικτυακών αγορών, των ψηφιακών εφαρμογών, των μέσων κοινωνικής δικτύωσης, ακόμα και μέσω μιας συνθησιακής επίσκεψης στο γιατρό.

Ως απάντηση στις προκλήσεις του 21ου αιώνα που προέκυψαν από τις νέες τεχνολογίες, τα νέα επιχειρηματικά μοντέλα και τους νέους κινδύνους στον κυβερνοχώρο, οι Ευρωπαίοι νομοθέτες αποφάσισαν να επικαιροποιήσουν και να εναρμονίσουν τους ευρωπαϊκούς νόμους για την προστασία των δεδομένων αντικαθιστώντας την

υφιστάμενη κατευθυντήρια γραμμή από το 1995 με την GDPR.

Πού εφαρμόζεται ο GDPR;

Γενικά, ο GDPR προστατεύει τις προσωπικά αναγνωρίσιμες πληροφορίες των ατόμων με μόνιμη κατοικία στην ΕΕ, αλλά έχει επίσης και νομική αναφορά στις χώρες του Ευρωπαϊκού Οικονομικού Χώρου (ΕΟΧ). Βασικά, μόνο οι πληροφορίες για τα φυσικά πρόσωπα εμπίπτουν στο πεδίο εφαρμογής ενώ τα εταιρικά δεδομένα είναι εκτός πεδίου.

Κάθε εταιρία που ελέγχει προσωπικά δεδομένα ή επεξεργάζεται προσωπικά δεδομένα από μόνη της ή για λογαριασμό άλλης εταιρίας πρέπει να συμμορφώνεται με τον GDPR, ακόμη και αν η εταιρία έχει την έδρα της εκτός της ΕΕ. Ο GDPR δεν συνδέεται με διαβατήρια της ΕΕ και δεν ισχύει για υπηκόους της ΕΕ με μόνιμη κατοικία εκτός της ΕΕ.

Οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις καλύπτονται από τον GDPR;

Οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις (ΜΜΕ) υπόκεινται επίσης στον GDPR. Ο GDPR μπορεί να προσφέρει κάποια ευελιξία στις μικρότερες επιχειρήσεις, αλλά γενικά δεν δίνει ιδιαίτερη προσοχή στο μέγεθος μιας επιχείρησης.

Εισάγει ο GDPR νέες απαιτήσεις;

Πολλές απαιτήσεις του GDPR για την προστασία των προσωπικών δεδομένων υφίστανται ήδη βάσει των εθνικών νόμων, αλλά ο GDPR θέτει νέο τόνο και βελτιώνει τις αρχές για την επεξεργασία των προσωπικών δεδομένων, την υποχρέωση λογοδοσίας και τις υποχρεώσεις των νομικών προσώπων, τις αιτήσεις πρόσβασης των υποκειμένων των δεδομένων και τη ρυθμιστική εξουσία επίβλεψης. Ο GDPR είναι περισσότερο μια εξέλιξη των υφιστάμενων νόμων της ΕΕ για την προστασία των δεδομένων παρά μια επανάσταση.

Πώς αυξάνει ο GDPR τον κίνδυνο για τις επιχειρήσεις;

Εκτός από το εκτεταμένο εξωεδαφικό πεδίο εφαρμογής, ο GDPR αυξάνει επίσης σημαντικά τη

δυνατότητα υψηλότερων προστίμων και κυρώσεων σε μη συμμορφούμενες εταιρίες. Περιέχει έναν κατάλογο διαφορετικών παραβιάσεων με μέγιστα όρια. Οι επιχειρήσεις θα πρέπει να κατανοούν την έκθεσή τους σε κινδύνους ενώ η διαχείριση της προστασίας των δεδομένων τους θα βρίσκεται στο επίκεντρο. Η προστασία των δεδομένων θα αποτελέσει τον κύριο κίνδυνο για τις επιχειρήσεις, λαμβάνοντας ιδίως υπόψη τους δυνητικούς κινδύνους δυσφήμισης που αντιμετωπίζουν ως συνέπεια των παραβιάσεων των δεδομένων ή της κακής διαχείρισης των δεδομένων προσωπικού χαρακτήρα.

Ποιες πτυχές του GDPR θα είναι οι πιο δύσκολες;

Υπάρχουν πολλά ζητήματα από οργανωτική και τεχνική άποψη. Επιπλέον, το χρονοδιάγραμμα για την εφαρμογή είναι πολύ φιλόδοξο και δύσκολο να επιτευχθεί, ιδίως επειδή πολλές απαιτήσεις δεν θα καθοριστούν επαρκώς από τον ίδιο τον GDPR ή από τις αρχές έως το Μάιο του 2018.

Η πιο σημαντική και πολύπλοκη νέα αλλαγή είναι το δικαίωμα του υποκειμένου των δεδομένων να μπορεί "να λησμονηθεί", σύμφωνα με το οποίο μπορεί να ζητήσει από μια εταιρία να διαγράψει τα προσωπικά του δεδομένα. Οι εταιρίες θα πρέπει να θέσουν σε εφαρμογή διαδικασίες για να εντοπίσουν τα δεδομένα και να συμμορφωθούν με αυτά τα αιτήματα, αν και μπορεί να μην είναι απλή η διαγραφή ενός μόνο αρχείου δεδομένων που μπορεί να έχει αντιγραφεί σε πολλές βάσεις δεδομένων, να συγκεντρωθεί ή να μοιραστεί με ένα τρίτο μέρος.

Πόσο σημαντική είναι η απαίτηση κοινοποίησης παραβίασης δεδομένων;

Μια άλλη σημαντική πρόκληση της συμμόρ-

φωσης με τον GDPR είναι η νέα απαίτηση να κοινοποιείται στις αρχές η ύπαρξη παραβίασης των δεδομένων εντός 72 ωρών από την εμφάνισή τους. Αυτό έχει επιπτώσεις στη διαχείριση των κινδύνων.

Οι εταιρίες θα πρέπει να θέσουν σε εφαρμογή κατάλληλες διαδικασίες και συστήματα για να εντοπίσουν τα δεδομένα που επηρεάζονται και να βελτιώσουν την εσωτερική συνεργασία πριν ενημερώσουν τον ρυθμιστή. Οι διαδοχικές παραβιάσεις θα οδηγήσουν σε μεγαλύτερες κυρώσεις και αυστηρότερη κανονιστική παρακολούθηση.

Τα πρόστιμα θα είναι μεγαλύτερα λόγω του GDPR;

Ενώ η απάντηση των αρχών σε μία παραβίαση δεδομένων μπορεί να διαφέρει μεταξύ των χωρών, γενικά θα περιμέναμε να δούμε όλο και μεγαλύτερα πρόστιμα για παραβιάσεις δεδομένων στο πλαίσιο του GDPR.

Οι νέοι κανόνες δίνουν στις αρχές τη δυνατότητα να επιβάλλουν πρόστιμα ύψους έως και 4% των συνολικών εσόδων μιας εταιρίας (σε επίπεδο ομίλου όχι μόνο του ενιαίου νομικού προσώπου) και προσωπική ευθύνη μέχρι 20 εκατομμύρια ευρώ, ποσό πολύ υψηλότερο από τα τρέχοντα ανώτατα πρόστιμα των 500.000 δολάρων (707.300 δολάρια) στο Ηνωμένο Βασίλειο και 300.000 ευρώ (710.000 δολάρια) στη Γερμανία.

Πώς θα εφαρμοστεί ο GDPR;

Οι αρχές σε μεμονωμένες χώρες της ΕΕ θα είναι υπεύθυνες για την επιβολή του GDPR σε κάθε κράτος μέλος, πράγμα που σημαίνει ότι ορισμένες χώρες θα μπορούσαν να υιοθετήσουν μια πιο επιθετική στάση από άλλες, για παράδειγμα όταν πρόκειται για πρόστιμα.

Επιπλέον, το Ευρωπαϊκό Συμβούλιο Προστασίας Δεδομένων θα μεσοθαβεί σε ενδεχόμενες διαφορές μεταξύ των εθνικών αρχών και θα εκδώσει κατευθυντήριες γραμμές σχετικά με τα υπό αμφισβήτηση πορίσματα με περισσότερο ή λιγότερο δεσμευτικό αποτέλεσμα. Τα υποκείμενα των δεδομένων, οι εταιρίες ή οι ρυθμιστικές αρχές μπορούν να ζητήσουν την τελική απόφαση σε θέματα διαφορών με το Ευρωπαϊκό Δικαστήριο.

Πόσο έτοιμες είναι οι επιχειρήσεις;

Εξαρτάται από την επιχείρηση και το μέγεθος της. Ορισμένες χώρες της ΕΕ και ορισμένοι τομείς - όπως οι τηλεπικοινωνίες και τα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα - υπόκεινται ήδη σε πιο αυστηρή νομοθεσία για όσο αφορά την προστασία των δεδομένων. Γενικότερα, οι περισσότερες ε-



ταιρίες βρίσκονται στο στάδιο της συμμόρφωσης. Πολλές εταιρίες δεν διαθέτουν ακόμη τα συστήματα και τις διαδικασίες που χρειάζονται για να χειριστούν την απαίτηση των υποκειμένων για διαγραφή των δεδομένων τους. Άλλες εταιρίες δεν είναι σε θέση να επιβεβαιώσουν ότι τα παλιά δεδομένα που διαθέτουν είναι συμβατά με τη νομοθεσία.

Εάν μια εταιρία αντιληφθεί ότι δεν θα έχει συμμορφωθεί μέχρι τον Μάιο του 2018, θα πρέπει να απευθυνθεί στις αρχές και να προχωρήσει σε διάλογο εκ των προτέρων, αντί να κρύψει το γεγονός και να ελπίζει ότι δεν θα συμβεί τίποτα. Ο GDPR δεν καθορίζει καμία περίοδο χάριτος, έτσι ώστε κάθε περίπτωση να αξιολογείται μεμονωμένα από την αντίστοιχη αρχή.

Πώς μπορούν οι επιχειρήσεις να προετοιμαστούν καλύτερα για τον GDPR;

Πρέπει να κατανοήσουν με σαφήνεια τα προσωπικά δεδομένα που επεξεργάζονται: πόσα, ποιες πληροφορίες, πού αποθηκεύονται και με ποιους μοιράζονται. Εάν η εταιρία διαπιστώσει ότι η δραστηριότητά της επεξεργασίας δεδομένων θα δημιουργούσε «υψηλό κίνδυνο» στις απαιτήσεις του GDPR και των «δικαιωμάτων και ελευθεριών» των ατόμων, θα πρέπει να διεξάγει και να τεκμηριώνει μια λεπτομερή αξιολόγηση των επιπτώσεων στην ιδιωτική ζωή, έχοντας κα-

τά του ότι είναι η έδρα του υποκειμένου των δεδομένων, και όχι η εταιρία, που γενικά καθορίζει ποιος εμπίπτει στο πεδίο εφαρμογής του GDPR.

Τα Paradise Papers, δηλαδή η αποκάλυψη εμπιστευτικών ηλεκτρονικών εγγράφων που συνδέονται με offshore εταιρίες και άτομα που εδρεύουν σε φορολογικούς παραδείσους, θα καθύπνιζαν από τον GDPR.

Πώς μπορούν οι επιχειρήσεις να μετριάσουν τους κινδύνους παραβίασης;

Η καλή προετοιμασία για την αποφυγή παραβίασης των δεδομένων θα συμβάλει στη μείωση του κινδύνου δυσφήμισης ή διακοπής εργασιών. Η εμπειρία του παρελθόντος έδειξε ότι ο τρόπος με τον οποίο ένας οργανισμός διαχειρίζεται μια παραβίαση έχει άμεσο αντίκτυπο στο κόστος, και αυτό εξετάζεται περισσότερο στον GDPR.

Οι αρχές είναι πιο πιθανό να «τιμωρήσουν» εταιρίες που δεν είναι καλά προετοιμασμένες και δεν αντιμετωπίζουν παραβιάσεις σύμφωνα με τις βέλτιστες πρακτικές.

Τι ρόλο διαδραματίζει η διαχείριση κινδύνου κατά την προετοιμασία του GDPR;

Έχει χρειαστεί χρόνος για να συνειδητοποιήσουν οι εταιρίες την έκταση της έκθεσης, αλλά τώρα βλέπουμε ότι η διαχείριση κινδύνου επιπλέον είναι έντονα στα σχέδια των οργανισμών όσο α-

φορά τον GDPR. Ωστόσο, η διαχείριση κινδύνου πρέπει να διατηρεί την ιδιωτικότητα των δεδομένων στην agenda των κινδύνων ακόμη και μετά την ολοκλήρωση των έργων "ετοιμότητας". Ο GDPR απαιτεί επίσης την "ιδιωτικότητα από το σχεδιασμό" και την "ιδιωτικότητα από προεπιλογή" για την ενθάρρυνση της προστασίας των δεδομένων από το αρχικό στάδιο οποιουδήποτε σχεδίου ή πρωτοβουλίας.

Ένας ισχυρός έλεγχος απορρήτου στην αρχή κάθε σχεδίου ή νέας διαδικασίας θα αποτελέσει υποχρεωτική εσωτερική απαίτηση. Δεδομένου ότι ο GDPR δεν είναι μια εφάπαξ υλοποίηση, θα απαιτηθεί μια συνεχής προσέγγιση κινδύνου.

Πώς μπορεί η ασφάλιση να βοηθήσει στην προετοιμασία ή στη συμμόρφωση με τον GDPR;

Η ασφάλιση του κυβερνοχώρου (cyber insurance) μπορεί να σας βοηθήσει με τη συμμόρφωση. Οι ασφαλίσεις, για παράδειγμα, συχνά περιλαμβάνουν συμβουλευτικές υπηρεσίες και υπηρεσίες σχεδιασμού περιστατικών, καθώς και υπηρεσίες αντιμετώπισης παραβίασης.

Εάν μια εταιρία υποστεί παραβίαση, θα χρειαστεί τη βοήθεια εμπειρογνομόνων, όπως ειδικών δικηγόρων, ειδικών σε θέματα πληροφορικής και συμβούλων διαχείρισης κρίσεων. Η ασφάλιση παρέχει άμεση πρόσβαση σε αυτούς

τους εμπειρογνομόνους και βοηθάει ώστε να αποδειχθεί στις αρχές ότι η εταιρία έχει λάβει άμεσα και κατάλληλα μέτρα για να μειώσει τον αντίκτυπο της παραβίασης των δεδομένων, αλλά και στην τήρηση των κανονιστικών απαιτήσεων και προθεσμιών.

Ο GDPR θα συμβάλει στη βελτίωση της ασφάλειας του κυβερνοχώρου και θα οδηγήσει στη ζήτηση ασφάλισης cyber insurance;

Ένα κοινό ρητό είναι ότι "μπορείτε να έχετε ασφάλεια χωρίς ιδιωτικότητα, αλλά δεν μπορείτε να έχετε ιδιωτικότητα χωρίς ασφάλεια". Εάν οι εταιρίες προσεγγίσουν τις απαιτήσεις του GDPR με τη δέουσα επιμέλεια, υποχρεούνται να αυξήσουν την ασφάλεια στον κυβερνοχώρο, βελτιώνοντας τη διαδικασία, αυξάνοντας την ευαισθητοποίηση και συχνά αυξάνοντας τον προϋπολογισμό ασφαλείας, προκειμένου να εφαρμόσουν πρόσθετα μέτρα ασφαλείας.

Ο GDPR αναμένεται να υποστηρίξει την υιοθέτηση της ασφάλισης cyber insurance, αλλά σε τελική ανάλυση αυτό θα εξαρτηθεί από τις μεμονωμένες εταιρίες που θα πρέπει να αποφασίσουν πώς θα καταλείψουν καλύτερα τους προϋπολογισμούς διαχείρισης κινδύνων και ασφαλείας.

Πηγή: allianz.com

NN Hellas Συμβάλλει στον επαγγελματικό προσανατολισμό των νέων

ΤΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ πρόγραμμα "Leaders for a Day" υλοποιήσε η NN Hellas σε συνεργασία με το σωματείο Επιχειρηματικότητας Νέων/Junior Achievement Greece (ΣΕΝ/JA Greece). Το πρόγραμμα απευθύνεται σε μαθητές 15-18 ετών και πραγματοποιήθηκε με επιτυχία χάρη στην εθελοντική συμμετοχή και συμβολή των εργαζομένων της εταιρείας.

Οι εργαζόμενοι της NN Hellas υποδέχθηκαν στα κεντρικά γραφεία της εταιρείας 20 μαθητές Λυκείου από δημόσια και ιδιωτικά σχολεία Αθήνας και Θεσσαλονίκης, οι οποίοι παρακολούθησαν από κοντά στελέχη στις καθημερινές εργασίες και συναντήσεις τους, ενώ επιπρόσθετα ενημερώθηκαν για τις δραστηριότητες και την πορεία της εταιρείας από τη διοικητική ομάδα της. Είναι πολύ σημαντικό για εμάς, στην NN Hellas, να μοιραζόμαστε την εμπειρία των στελεχών μας προς όφελος των μαθητών, τόνισε η κα Μαριάννα Πολιτοπούλου, πρόεδρος Δ.Σ. και διευθύνουσα σύμβουλος της NN Hellas, η οποία συμμετείχε ενεργά και η ίδια ως εθελόντρια. Η εταιρεία συμβάλλει στην καλλιέργεια των δεξιοτήτων της νέας γενιάς επαγγελματιών της χώρας μας, που μπορεί μαζί με την Παιδεία να αποτελέσει μοχλό μελλοντικής ανάπτυξης της ελληνικής οικονομίας, πρόσθεσε η κα Πολιτοπούλου. Επισημαίνεται ότι η NN Hellas, αλλά και ο όμιλος NN, στηρίζουν το Junior Achievement από το 2015, στο πλαίσιο του διεθνούς προγράμματος "Future Matters", που έχει στόχο τη στήριξη της νεανικής επιχειρηματικότητας και τη δημιουργία εκπαιδευτικών ευκαιριών για τη νέα γενιά.



Η κα Μαριάννα Πολιτοπούλου, πρόεδρος Δ.Σ. και διευθύνουσα σύμβουλος της NN Hellas, πλαισιωμένη από τους μαθητές που συμμετείχαν στο πρόγραμμα Leaders for a Day. Μαζί της από αριστερά ο κος Μιχάλης Σωτηράκος, γενικός διευθυντής πωλήσεων, η κα Έλενα Μαθιού-Rose, γενική διευθύντρια Marketing και ο κος Gabor Szegedi, γενικός οικονομικός διευθυντής.

Lloyd's Η οικονομία διαμοιρασμού προσελκύει το ενδιαφέρον της ασφαλιστικής αγοράς

Ο κίνδυνος της οικονομίας διαμοιρασμού (sharing economy), δηλαδή της οικονομίας που βασίζεται στην ανταλλαγή, ενοίκιαση ή μίσθωση προϊόντων, όπως η Airbnb και η Uber, είναι το αντικείμενο έκθεσης των Lloyd's, που παρουσιάζει ιδιαίτερο ενδιαφέρον για την ασφαλιστική αγορά.

Η έκθεση είναι αποτέλεσμα έρευνας που αναλύει τον τρόπο με τον οποίο οι πελάτες, οι πάροχοι υπηρεσιών και οι πλατφόρμες αντιλαμβάνονται τους κινδύνους στο μοντέλο της οικονομίας διαμοιρασμού, δηλαδή της οικονομίας που βασίζεται στην ανταλλαγή, ενοίκιαση ή μίσθωση προϊόντων.

Τα ευρήματα αποκαλύπτουν ότι η αβεβαιότητα γύρω από το ποιος είναι τελικά ο υπεύθυνος σε περίπτωση που κάτι πάει στραβά -συμπεριλαμβανομένων των ζητημάτων που σχετίζονται με την προσωπική ασφάλεια, την ποιότητα των υπηρεσιών, των ζημιών σε ακίνητα, την κλοπή και την έλλειψη επαρκών μέτρων προστασίας- θα μπορούσε να εμποδίσει τις τεχνολογικές πλατφόρμες να αυξήσουν τη βάση των καταναλωτών και των παρόχων τους.

"Η ασφάλιση μπορεί να διαδραματίσει κεντρικό ρόλο στην άμβλυση των κινδύνων αυτών", δήλωσε ο επικεφαλής εμπορικός διευθυντής των Lloyd's Vincent Vandendael. "Με βάση τα ευρήματά μας, πιστεύουμε ότι μέσα από το σαφή προσδιορισμό των κινδύνων και την ουσιαστική προστασία ενάντια στους κινδύνους μπορού-



με να ενθαρρύνουμε τους καταναλωτές να αποκτήσουν εμπιστοσύνη, οδηγώντας τους στην άρση των φραγμών που έχουν θέσει - ενώ ακόμη και οι νεοσύστατες επιχειρήσεις στο χώρο μπορούν να δημιουργήσουν ειδικές πολιτικές που θα συνεχίσουν να εξελίσσονται."

Οι ασφαλιστές παρέχουν εδώ και καιρό ασφαλιστικές λύσεις για τα υλικά περιουσιακά στοιχεία, αλλά στην οικονομία διαμοιρασμού τα περιουσιακά στοιχεία είναι συχνά άυλα, όπως για παράδειγμα η πνευματική ιδιοκτησία, η εμπιστοσύνη και η φήμη. Τα περιουσιακά στοιχεία στην οικονομία διαμοιρασμού είναι επίσης κατακερματισμένα καθώς ανήκουν και μοιράζονται μεταξύ των διαφόρων μερών απαιτώντας διαφορετική προσέγγιση στη διαχείριση κινδύνου, η οποία βασίζεται στις προτιμήσεις και στις στάσεις των καταναλωτών απέναντι στον κίνδυνο.

"Η ίδια η οικονομία διαμοιρασμού δημιούργησε ένα νέο περιβάλλον κινδύνου με πολλές αβέβαιες υποθέσεις σχετικά με το ποιος θα έπρεπε να διαχειρίζεται τους κινδύνους και τις υποχρεώσεις. Η ασφάλιση λοιπόν, μπορεί να διαδραματίσει σημαντικό ρόλο", δήλωσε ο Trevor Maynard, επικεφαλής του τμήματος καινοτομίας στα Lloyd's. "Καθώς οι κίνδυνοι αυτοί αντιμετωπίζονται και καταγράφονται στην αγορά μας, βλέπουμε ότι η ασφάλιση πρέπει να προσφέρει στους καταναλωτές ηρεμία και στους παρόχους και τις πλατφόρμες εμπιστοσύνη ώστε να αναπτυχθούν".

Η έρευνα που διεξήχθη από τα Lloyd's περιλάμβανε συνεντεύξεις με 5.000 καταναλωτές από τις ΗΠΑ, το Ηνωμένο Βασίλειο και την Κίνα.

Τα βασικά ευρήματα της έκθεσης περιλαμβάνουν:

- Η μείωση του κινδύνου θα μπορούσε

να ξεκλειδώσει τις ευκαιρίες για ανάπτυξη που προσφέρει η οικονομία διαμοιρασμού.

- Η πλειοψηφία των καταναλωτών (71%) θα ήταν πρόθυμη να χρησιμοποιήσει τις πλατφόρμες διαμοιρασμού εάν υπήρχε ασφαλιστική κάλυψη ενώ το 70% δήλωσε ότι θα εξέταζε το ενδεχόμενο να προσφέρει μια υπηρεσία εάν υπήρχε ασφαλιστική κάλυψη.

- Οι περισσότεροι πάροχοι υπηρεσιών (78%) πιστεύουν ότι θα είχαν περισσότερους πελάτες εάν υπήρχε ασφάλιση.

- Οι καταναλωτές αναμένουν κάποιο είδος προστασίας, στην οικονομία διαμοιρασμού υπάρχουν διάφορες απόψεις για το ποιος πρέπει να φέρει την ευθύνη.

- Η πλειονότητα των καταναλωτών (53%) αναζητά την παροχή προστασίας από τις πλατφόρμες, ενώ οι περισσότερες πλατφόρμες που συμμετείχαν στην έρευνα θεωρούν ότι είτε ο καταναλωτής (53%) είτε ο πάροχος υπηρεσίας (27%) πρέπει να φέρουν την ευθύνη.

- Οι καταναλωτές της οικονομίας διαμοιρασμού είναι δύσπιστοι.

- Οι καταναλωτές παγκοσμίως επικαλούνται την προσωπική ασφάλεια (52%) ως τη μεγαλύτερη ανησυχία τους, αλλά ανησυχούν επίσης και για την ποιότητα των υπηρεσιών (42%), την καταστροφή των περιουσιακών στοιχείων (42%), την κλοπή (40%) και την έλλειψη επαρκών μέτρων ασφαλείας σε περίπτωση που κάτι πάει στραβά (38%).



Insurance Europe

Οι προτεινόμενες αλλαγές στο Solvency II

ΕΝΗΜΕΡΩΤΙΚΟ έγγραφο αναφορικά με τις επερχόμενες αναθεωρήσεις της Οδηγίας Solvency II, δημοσίευσε η Insurance Europe.

Σύμφωνα με το έγγραφο στους βασικούς τομείς του Solvency που πρέπει να αλλιάξουν, περιλαμβάνεται η μείωση του κόστους κεφαλαίου στο περιθώριο κινδύνου και η μείωση των κεφαλαιακών απαιτήσεων για μακροπρόθεσμες επενδύσεις σε μετοχές πέρα από τις μη εισηγμένες μετοχές. Το έγγραφο προτείνει επίσης και ποιοι τομείς δεν πρέπει να αλλιάξουν.

Συγκεκριμένα, αναφέρει ότι δεν πρέπει να υπάρξει μεταβολή στις κεφαλαιακές απαιτήσεις επιτοκιακού κινδύνου και ότι δεν πρέπει να τεθούν τεχνητά όρια στην ικανότητα απορρόφησης ζημιών των αναβαλλόμενων φόρων.

Η Insurance Europe υποστηρίζει ακόμα, ότι οι προτεινόμενες αλλαγές της EIOPA σε αυτούς τους τομείς δεν είναι απαραίτητες, αντιβαίνουν στους στόχους ανάπτυξης της Επιτροπής Juncker και δεν πρέπει να προωθηθούν.

Εθνική Τράπεζα Ξεπέρασε τον στόχο για τα κόκκινα δάνεια το 2017

Κατά 830 εκατ. ευρώ ξεπέρασε τον στόχο για τα μη εξυπηρετούμενα ανοίγματα (NPEs) η Εθνική Τράπεζα. Συγκεκριμένα η μείωση των μη εξυπηρετούμενων ανοιγμάτων (NPEs) συνεχίστηκε και κατά το τέταρτο τρίμηνο του 2017 και διαμορφώθηκε σε €0,7 δισ. σε σχέση με το προηγούμενο τρίμηνο, αντανakλώντας τον αρνητικό ρυθμό δημιουργίας νέων επισφαλειών και τις διαγραφές πλήρως καλυμμένων από προβλέψεις δανείων ύψους €683 εκατ.

σελ.
21



BANCASSURANCE & Banking



ΑΝΟΙΓΟΥΝ ΜΕ ΤΟ...ΔΕΞΙ ΤΗ ΔΕΥΤΕΡΟΓΕΝΗ ΑΓΟΡΑ ΔΑΝΕΙΩΝ



Τράπεζες
Πρώτο
test για
πωλήσεις...
θετικό

Με το... δεξί ανοίγουν τη δευτερογενή αγορά δανείων οι εγχώριες συστημικές τράπεζες καθώς από τις μέχρι τώρα πωλήσεις, αφενός δεν γράφουν ζημιά, αφετέρου διευρύνουν, όλο και περισσότερο, τον αριθμό των ενδιαφερομένων επενδυτών.

Από τον περασμένο Σεπτέμβριο, όταν και οριστικοποιήθηκαν οι - μικρές- επικαιροποιήσεις στα πλάνα μείωσης μη εξυπηρετούμενων δανείων και ανοιγμά-

των, ως σήμερα, οι συστημικές τράπεζες έχουν ολοκληρώσει πωλήσεις δανείων, ύψους 3,7 δισ. ευρώ.

Τα 3,52 δισ. ευρώ (σ.σ οφειλόμενο κεφάλαιο) ήταν δάνεια χωρίς εξασφαλίσεις και σε μακροχρόνια καθυστέρηση, τα οποία πώλησαν Eurobank (1,52 δισ) και Alpha Bank (2 δισ.) και τα 0,182 δισ. ευρώ δάνεια σε καθυστέρηση της Euromedica, που μεταβίβασαν στην Farallon οι Alpha, Eurobank και Εθνική.

Στο στάδιο της ολοκλήρωσης βρίσκεται ο διαγωνισμός για την πώληση των εταιρειών Νηρέυς και Σελόντα, με τον αγοραστή να αναλαμβάνει δανεισμό 0,36 δισ. ευρώ.

Παρότι πρόκειται για πολύ μικρό δείγμα, σε καμία από τις παραπάνω συναλλαγές οι πωλήτριες τράπεζες δεν χρειάστηκε να σχηματίσουν πρόσθετες προβλέψεις. Στον αντίποδα, διαπιστώνεται σύ-

Συνέχεια στη σελ. 12

- ▶ **Έκλεισαν ή κλείνουν συμφωνίες για δάνεια 4 δισ. χωρίς να απαιτηθούν πρόσθετες προβλέψεις**
- ▶ **Διευρύνεται ο αριθμός των παικτών για την αγορά «κόκκινων» εταιρικών δανείων**

Τράπεζες Πρώτο test για πωλήσεις... θετικό

Συνέχεια από τη σελίδα 11

ξηση των προσφερόμενων τιμημάτων, η οποία εν μέρει οφείλεται στη βελτίωση της οικονομίας και τη μείωση του ρίσκου χώρας.

Για παράδειγμα, η Alpha ανακοίνωσε την πώληση χαρτοφυλακίου μη εξυπηρετούμενων δανείων, χωρίς εξασφαλίσεις, οφειλόμενου κεφαλαίου 2 δισ, με τίμημα 90 εκατ. ευρώ (4,6% επί του οφειλόμενου κεφαλαίου). Το προηγούμενο ομοιόδες χαρτοφυλάκιο είχε πωληθεί στο 3%. Η αύξηση του τιμήματος κατά 50% οφείλεται αφενός στα χαρακτηριστικά του χαρτοφυλακίου (μικρότερη μέση καθυστέρηση, λιγότερο «δουλεμένες» απαιτήσεις) αφετέρου στη βελτίωση των προσδοκιών για τη χώρα.

Και αν οι πωλήσεις «κόκκινων» δανείων χωρίς εξασφαλίσεις είναι το εύκολο σκέλος των «πωλητηρίων», λόγω των πολύ υψηλών συσσωρευμένων προβλέψεων ή και των διαγραφών, δεν ισχύει το ίδιο για τις περιπτώσεις Νηρέυς-Σελόντα και Euromedica.

Πριν από μερικούς μήνες ελάχιστοι πίστευαν ότι οι δύο μεγαλύτεροι εγχώριοι όμιλοι ιχθυοκαλλιέργειας μπορούν να πωληθούν, χωρίς να απαιτηθεί ρύθμιση του δανεισμού τους. Ακόμη και τραπεζικά στελέχη εξέφραζαν, ανεπίσημα, τον προβληματισμό τους για να το αν ο διαγωνισμός θα ολοκληρωθεί ή θα «σκοντάψει» στην άρνηση των τραπεζών να αποδεχθούν λύσεις ρυθμι-



σας, που θα ζητούσαν οι ενδιαφερόμενοι.

Κόντρα στην παραπάνω αίσθηση, ο διαγωνισμός ολοκληρώνεται χωρίς να απαιτηθεί, όπως όλα δείχνουν, μερική διαγραφή απαιτήσεων των τραπεζών, παρά μόνο επιμήκυνση της διάρκειας με μικρές προσαρμογές στο ύψος των spreads.

Κόντρα στις απαισιοδοξες εκτιμήσεις, οι τράπεζες ολοκλήρωσαν προηγουμένως την πώληση δανείων της Euromedica, επιδεικνύοντας, όταν χρειάστηκε, πρωτόγνωρη ταχύτητα και

αποτελεσματικότητα.

Η πιο ευσιώπη, όμως, εξέλιξη για το τραπεζικό σύστημα είναι η διεύρυνση του αριθμού των παικτών της δευτερογενούς αγοράς για εταιρικά δάνεια. Κοντά στους «παλιούς» Apollo, Bain (Εμπορική Leasing), Fortress (αγορά δανείων MIG, MOD Attica), Lone Star στην αγορά, πλέον, δραστηριοποιούνται και οι Center Bridge, Davidson Kempner, PIMCO, Kildare Capital, Farallon κ.

Ο εν εξελίξει διαγωνισμός πώλησης του πρώτου χαρτοφυλακίου «κόκκι-

νων» εταιρικών δανείων, με εξασφαλίσεις (project Amoeba από την Πειραιώς), επιβεβαίωσε τη διεύρυνση του ενδιαφέροντος, ενώ ακόμη μεγαλύτερη συμμετοχή αναμένεται στο project Jupiter, την πώληση, δηλαδή, από την Alpha δανείων, με ενέχυρα σε τουριστικά και επαγγελματικά ακίνητα.

Με τις παραπάνω κινήσεις, οι τράπεζες βελτιώνουν τις επιδόσεις τους στο μέτωπο μείωσης των μη εξυπηρετούμενων ανοιγμάτων, στέλλοντας έμπρακτο μήνυμα στον επόπτη ότι τα φιλόδοξα πλάνα μείωσης των κόκκινων δανείων κατά 30 δισ. ως το τέλος του 2019 μπορούν να αποβούν ρεαλιστικά.

Πρόκειται για σημαντική εξέλιξη καθώς ενδέχεται να βοηθήσει σε αίτημα συνυπολογισμού των στόχων μείωσης στα κόκκινα κατά τη διαδικασία εποπτικής αξιολόγησης που θα ακολουθήσει το stress test.

Από την άλλη οι τράπεζες βρίσκονται μόλις στο ξεκίνημα της προσπάθειας μείωσης των μη εξυπηρετούμενων ανοιγμάτων τους και καλούνται να βελτιώσουν σημαντικά την ταχύτητά τους σε αποφάσεις και υλοποίηση πλάνων, ώστε να υλοποιήσουν τους στόχους με επιτυχία.

Είναι, δε, σίγουρο ότι στη διάρκεια της προσπάθειας θα απαιτηθεί να προχωρήσουν σε πωλήσεις δανείων με εγγραφή και ζημιάς (σ.σ πρόσθετων προβλέψεων).

Τράπεζα της Ελλάδος

Αμετάβλητα τα επιτόκια

Σχεδόν αμετάβλητο παρέμεινε, το Φεβρουάριο, το μέσο σταθμισμένο επιτόκιο του συνόλου των νέων καταθέσεων, ενώ το μέσο σταθμισμένο επιτόκιο του συνόλου των νέων δανείων μειώθηκε με αποτέλεσμα το περιθώριο επιτοκίου να μειωθεί στις 4,15 εκατοστιαίες μονάδες, σύμφωνα με τα στοιχεία τα Τράπεζας της Ελλάδος. Ειδικότερα, το μέσο σταθμισμένο επιτόκιο του συνόλου των νέων καταθέσεων παρέμεινε σχεδόν αμετάβλητο, στο 0,28%. Το μέσο επιτόκιο των καταθέσεων μίας ημέρας από επιχειρήσεις παρέμεινε σχεδόν αμετάβλητο στο 0,15%. Το μέσο επιτόκιο των καταθέσεων με συμφωνημένη διάρκεια έως 1 έτος από νοικοκυριά παρέμεινε επίσης σχεδόν αμετάβλητο στο 0,59%.

Το μέσο σταθμισμένο επιτόκιο του συνόλου των νέων δανείων προς νοικοκυριά και επιχειρήσεις μειώθηκε κατά 60 μονάδες βάσης και διαμορφώθηκε στο 4,43%. 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) μειώθηκε κατά 5 μονάδες βάσης και διαμορφώθηκε στο 14,54%. Το μέσο επιτόκιο των καταναλωτικών δανείων συγκεκριμένης διάρκειας με κυμαινόμενο επιτόκιο μειώθηκε κατά 175 μονάδες βάσης και διαμορφώθηκε στο 6,73%.

Το μέσο επιτόκιο των επιχειρηματικών δανείων χωρίς καθορισμένη διάρκεια παρέμεινε σχεδόν αμετάβλητο στο 5,35%. Το αντίστοιχο επιτόκιο των επαγγελματικών δανείων παρέμεινε αμετάβλητο στο 6,97%, ενώ το μέσο επιτόκιο των επιχειρηματικών δανείων συγκεκριμένης διάρκειας και κυμαινόμενου επιτοκίου μειώθηκε κατά 123 μονάδες βάσης και διαμορφώθηκε στο 3,69%.

Eurobank Ολοκληρώθηκε η πώληση των θυγατρικών στη Ρουμανία



Την ολοκλήρωση της πώλησης των Bancpost S.A., ERB Retail Services IFN S.A. και ERB Leasing IFN S.A. από τον Όμιλο Eurobank στην Banca Transilvania ανακοίνωσε η Eurobank, ενώ προ της ολοκλήρωσης, η BT έλαβε τις σχετικές κανονιστικές εγκρίσεις για την απόκτηση και από την Κεντρική Τράπεζα της Ρουμανίας και από την Ρουμανική Επιτροπή Ανταγωνισμού. Το συνολικό τίμημα της συναλλαγής μετά τη διανομή ειδικού μερίσματος και επιστροφής κεφαλαίου ανέρχεται σε 301 εκατομμύρια Ευρώ και αντιστοιχεί σε πολλαπλάσιο 0.80xP/BV1. Η συναλλαγή είναι κεφαλαιακά θετική για την Eurobank αυξάνοντας περίπου κατά 25 μονάδες βάσης το δείκτη Κεφαλαίου Κοινών Μετοχών Κατηγορίας 1, καθώς και ρευστότητα. Με την ολοκλήρωση της τρέχουσας συναλλαγής, η Eurobank εκπληρώνει έγκαιρα τη δέσμευση της έναντι της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για τη μείωση της παρουσίας της στο εξωτερικό. Μετά την αποχώρηση από τη Ρουμανία, η Eurobank θα διατηρήσει σημαντική παρουσία σε Κύπρο και Βουλγαρία, καθώς και παρουσία σε Σερβία και Λουξεμβούργο. Επίσης, με την ανωτέρω συναλλαγή η Eurobank ολοκληρώνει κατ' ουσίαν το σχέδιο αναδιάρθρωσής της.

Κορυφαία πάροχος υπηρεσιών διαχείρισης εμπορικών συναλλαγών με το εξωτερικό

Εν τω μεταξύ κορυφαία πάροχος υπηρεσιών διαχείρισης εμπορικών συναλλαγών με το εξωτερικό αναδείχθηκε η Eurobank, με τη βράβευσή της ως "Best Trade Finance Provider 2018" στην Ελλάδα, από το διεθνούς κύρους περιοδικό Global Finance.

Όπως τονίζεται, η βράβευση είναι μια σημαντική διεθνής διάκριση της Eurobank, για την οποία λήφθηκαν υπόψη οι εισηγήσεις ειδικών της αγοράς, αναλυτών αλλά και εκπροσώπων επιχειρήσεων, στη βάση συγκεκριμένων κριτηρίων με τα οποία έγινε η επιλογή από το Global Finance: Τον όγκο των συναλλαγών, τη διεθνή κάλυψη που προσφέρει η Τράπεζα, τις υπηρεσίες προς τους πελάτες, την ανταγωνιστική τιμολόγηση και την εφαρμογή καινοτόμων τεχνολογικών λύσεων.

Η επιλογή της Eurobank επιβεβαιώνει την προσήλωσή της στην παροχή υψηλού επιπέδου υπηρεσιών Trade Finance, ενός πεδίου με ιδιαίτερη σημασία, ειδικά σε μια συγκυρία όπως η σημερινή που χαρακτηρίζεται από ισχυρές προκλήσεις και μεγάλες ανακατατάξεις στο διεθνές εμπόριο. Η Τράπεζα, αναλαμβάνοντας στρατηγικές πρωτοβουλίες στο χώρο του Trade Finance, στηρίζει την ανάκαμψη της ελληνικής οικονομίας και την προσπάθεια ελληνικών επιχειρήσεων να ενισχύσουν την εξωστρέφειά τους.

ΟΙ ΙΔΙΩΤΙΚΕΣ ΚΛΙΝΙΚΕΣ ΣΤΟ ΣΤΟΧΑΣΤΡΟ ΤΟΥ ΥΠΟΥΡΓΕΙΟΥ ΥΓΕΙΑΣ

Στους αρμόδιους φορείς για διαβούλευση έχει σταθεί το 26σέλιδο κείμενο του Νομοσχεδίου με τίτλο «Εκσυγχρονισμός και Αναμόρφωση Θεσμικού Πλαισίου Ιδιωτικών Κλινικών». Το νομοσχέδιο επανακαθορίζει τις κτιριακές υποδομές και κλείνει οριστικά τα καταστήματα που λειτουργούν εντός των ιδιωτικών κλινικών από τα οποία οι κλινικές είχαν ένα καλό έσοδο

Σελ. 14

Nextdeal + υγεία



**ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΑ
ΜΕ ΧΑΜΗΛΟΤΕΡΟ
ΚΟΣΤΟΣ**

Η Generali αναβαθμίζει την υγεία

Σε αναβαθμίσεις των ασφαλιστικών της λύσεων προχωρά η Generali, εφαρμόζοντας τη φιλοσοφία της, ότι η υγεία των ασφαλισμένων θα πρέπει να προσεγγίζεται ολιστικά και μέσα από ευέλικτες λύσεις, που ακολουθούν τις εξελίξεις της ιατρικής αλλά και τις ανάγκες των καταναλωτών, κάνει τη διαφορά, παρέχοντας ακόμη μεγαλύτερη πρόσβαση σε εξειδικευμένες υπηρεσίες υγείας και εισάγοντας στοιχεία ανταποδοτικότητας στα προϊόντα της. Και όπως τονίζει ο κ. Πάνος Δημητρίου, διευθύνων σύμβουλος και γενικός διευθυντής της Generali Hellas, ακούσαμε τους πελάτες μας, τολμήσαμε ακόμη περισσότερες βελτιώσεις και πιστεύουμε ότι τηρήσαμε την υπόσχεσή μας, να παρέχουμε τις πιο συμφέρουσες και ολοκληρωμένες προτάσεις της αγοράς.

Οι αναβαθμίσεις ικανοποιούν τις ανάγκες και τις προσδοκίες των ασφαλισμένων μας, αλλά αποτελούν ένα σημαντικό κίνητρο και για νέους, που αναζητούν πραγματικά καινοτόμες λύσεις υγείας, σημειώνει ο κ. Πάνος Δημητρίου. Ειδικότερα, η νέα προσέγγιση αφορά τόσο στο εξωνοσοκομειακό πρόγραμμα Health Keeper όσο και στις ήδη επιτυχημένες νοσοκομειακές λύσεις υγείας Medical Safety και Medical

Συνέχεια στις σελίδες 16-17

Interasco- Mediterraneo
**Συνεργασία με παροχές
για τους ασφαλισμένους**

Σελ. 15

ΥΓΕΙΑ
**Βράβευση για το εργασιακό
περιβάλλον**

Σελ. 18

Affidea Ευρωιατρική
**Στις 10 Best Businesses
in Digitalization**

Σελ. 18

Υπουργείο Οικονομικών
**Να πληρώνουν οι γιατροί
για τα ιατρικά λάθη**

Σελ. 14



Στιγμιότυπο από το bazaar του «Χαμόγελο του Παιδιού» στα κεντρικά γραφεία της Interamerican

Interamerican Μαζί με το «Το Χαμόγελο του Παιδιού»

ΕΚΔΗΛΩΣΕΙΣ του «Χαμόγελο του Παιδιού» συνέδραμε και φέτος η Interamerican για το Πάσχα. Η εταιρεία φιλοξένησε στις εγκαταστάσεις των κεντρικών γραφείων της και των γραφείων της Καλλιθέας (εταιρεία Βοήθειας, Anytime και IT & Services), το bazaar με πασχαλινά δώρα που δημιούργησαν οι εθελοντές των εργασθηρίων του οργανισμού. Το bazaar υποστήριξαν με τις αγορές τους οι εργαζόμενοι της εταιρείας. Παράλληλα, η εταιρεία ήταν χορηγός ασφάλισης αστικής ευθύνης και στο «Bazaar for a Smile», που οργάνωσε «Το Χαμόγελο του Παιδιού», στο Ωδείο Αθηνών. Στο bazaar προσφέρθηκαν είδη ένδυσης από επώνυμους σχεδιαστές μόδας και πασχαλινά είδη από εταιρείες σε ιδιαίτερα χαμηλές τιμές, με τα έσοδα να διατίθενται για το έργο και τις δράσεις του οργανισμού. Επισημαίνεται ότι η Interamerican υποστηρίζει σταθερά εδώ και πολλά χρόνια «Το Χαμόγελο του Παιδιού», κυρίως ως χορηγός ασφάλισης του στόλου οχημάτων του οργανισμού -που υπερβαίνουν τα 100- και των εκδηλώσεων που πραγματοποιούνται για την ενίσχυση του οργανισμού.

Στο στόχαστρο του υπουργείου Υγείας οι ιδιωτικές κλινικές

Του **ΑΡΗ ΜΠΕΡΖΟΒΙΤΗ**

Όπως φαίνεται δεν αρκούσαν τα clawback και rebate, καθώς και οι πολύμηνες καθυστερήσεις του ΕΟΠΥΥ στην εξόφληση των χρεών του, γι' αυτό και το υπουργείο Υγείας αποφάσισε να δώσει το τελειωτικό χτύπημα στις ιδιωτικές κλινικές.

Σε μια δύσκολη οικονομικά περίοδο που αρκετές ιδιωτικές κλινικές έχουν κλείσει αφήνοντας πολλά χρέη και άνεργο το προσωπικό τους, ενώ οι υπόλοιπες (μικρές και μεγάλες) που έχουν παραμείνει ενεργές αγωνίζονται να κρατηθούν στη ζωή, να μπορούν να ανταποκριθούν στις υπο-

χρεώσεις τους σε εργαζόμενους και προμηθευτές, αλλά και να συνεχίζουν να παρέχουν ποιότητα υπηρεσιών, το υπουργείο Υγείας θέτει νέες πολεοδομικές και κτιριακές προδιαγραφές, αυξάνει τον αριθμό κλινών για τη λειτουργία του κάθε τμήματος κ.ά. Αυτό σημαίνει για όσους επιλέξουν να προσαρμοστούν ένα κόστος κάποιων χιλιάδων ευρώ, ενώ για εκείνους που δεν θα τα καταφέρουν το οριστικό κλείσιμο, προσθέτοντας και άλλους εργαζόμενους στην ανεργία.

Το 26σέλιδο κείμενο του Νομοσχεδίου (το οποίο ακόμα δεν έχει αποφασιστεί αν θα έχει τη μορφή Νόμου ή Προεδρικού Διατάγμα-

τος) φέρει τον τίτλο «Εκσυγχρονισμός και Αναμόρφωση Θεσμικού Πλαισίου Ιδιωτικών Κλινικών» και έχει σταλεί στους ενδιαφερόμενους φορείς για διαβούλευση μέχρι τις 30 Απριλίου.

Ειδικότερα το Νομοσχέδιο επανακαθορίζει τις κτιριακές υποδομές, κλείνει οριστικά τα καταστήματα που λειτουργούν εντός των ιδιωτικών κλινικών (ανθοπωλεία, κοσμηματοπωλεία, βρεφικά είδη, βιβλιοπωλεία κ.α.), από τα οποία οι κλινικές είχαν ένα καλό έσοδο. Εξαιρούνται μόνο οι χώροι εστίασης «εφόσον προορίζονται για την εξυπηρέτηση των ασθενών, του προσωπικού και των επισκεπτών, δεν θέτουν σε κίνδυνο την

υγεία και την ασφάλειά τους και δεν παρεμποδίζουν την παροχή υπηρεσιών υγείας». Παράλληλα θέτει ως ελάχιστο αριθμό κλινών για τη λειτουργία κάθε ιατρικού τμήματος τις 20 κλίνες για την Αθήνα και τις 10 για την περιφέρεια.

Για τους παραβάτες των διατάξεων του νομοσχεδίου επιβάλλεται πρόστιμο 15.000 ευρώ και σε περίπτωση υποτροπής το πρόστιμο διπλασιάζεται, φτάνοντας τα 30.000 ευρώ.

Ταυτόχρονα, με απόφαση του οικείου Περιφερειάρχη επιβάλλεται πρόστιμο 150.000 ευρώ στα φυσικά ή νομικά πρόσωπα που λειτουργούν ιδιωτική κλινική χωρίς άδεια.

Υπουργείο Οικονομικών

Να πληρώνουν οι γιατροί για τα ιατρικά λάθη

Του **ΑΡΗ ΜΠΕΡΖΟΒΙΤΗ**

ΚΑΤΙ ΠΟΥ είναι αυτονόητο στον ιδιωτικό τομέα υγείας στο ΕΣΥ πρέπει να βγει εγκύκλιος για να το διευκρινίζει και να σταματήσει την οικονομική αιμορραγία των νοσοκομείων. Εγκύκλιος, λοιπόν, του υπουργού Οικονομικών Γιώργου Χουλιαράκη προβλέπει ότι οι νοσοκομειακοί γιατροί και όχι το νοσοκομείο στο οποίο υπηρετούν θα καταβάλλουν τις αστικές αποζημιώσεις σε περιπτώσεις επιπλοκών ή ιατρικών λαθών. Συγκεκριμένα η εγκύκλιος αναφέρει ότι ο καταλογισμός του προστίμου στον υπάλληλο γίνεται στις εξής περιπτώσεις:

- Όταν με την εκτέλεση της δικαστικής απόφασης δημιουργείται επιβάρυνση του προϋπολογισμού είτε φορέα του Δημοσίου.
- Όταν με τη δικαστική απόφαση προκαλείται επιβάρυνση, σε βάρος του προϋπολογισμού των φορέων του Δημοσίου και το σχετικό επιδικασθέν ποσό έχει καταβληθεί στον αντίδικο.
- Όταν το μέτρο δεν αφορά εκτέλεση καταψιφιστικής απόφασης, η οποία κατέστη τελεσίδικη και ως εκ τούτου εκτελεστή συνεπεία απώλειας των προβλεπόμενων τακτικών έندικων μέσων.

Η εγκύκλιος ήδη έχει συναντήσει τις αντιδράσεις των νοσοκομειακών γιατρών, οι οποίοι ισχυρίζονται ότι με το πενιχρό εισόδημα που έχουν δεν μπορούν να επωμιστούν το κόστος της ασφάλισης ιατρικής ευθύνης.

Ωστόσο το ζήτημα δεν είναι μόνον το ποιος θα κληθεί να επωμιστεί την αποζημίωση σε περίπτωση ιατρικής αμέλειας, αλλά να περιοριστούν τα ιατρικά λάθη, τα οποία είναι αρκετά (και δεν βλέπουν όλα το φως της δημοσιότητας) τόσο στο δημόσιο σύστημα Υγείας όσο και στον ιδιωτικό.

Και εδώ το λόγο έχει η πανεπιστημιακή κοινότητα που ίσως θα πρέπει να επανεξετάσει το επίπεδο της εκπαίδευσης των φοιτητών των ιατρικών σχολών, καθώς και το επίπεδο εκπαίδευσης στη διάρκεια απόκτησης της ιατρικής ειδικότητας.



Αναθεωρείται η λίστα φαρμάκων για σοβαρές παθήσεις

ΣΤΗΝ ΑΝΑΘΕΩΡΗΣΗ των καταλόγων για τη θεραπεία σοβαρών ασθενειών προχώρησε το Υπουργείο Υγείας. Η απόφαση που θα ισχύσει μετά την δημοσίευσή της στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως, αφορά συνολικά 217 φάρμακα τα οποία χορηγούνται αποκλειστικά από τα φαρμακεία του ΕΟΠΥΥ και των Δημόσιων Νοσοκομείων και στην συντριπτική τους πλειονότητα αφορούν σοβαρές παθήσεις, όπως καρκίνους, σκλήρυνση κατά πλάκας, και άλλες σοβαρές παθήσεις.

Όπως υπογραμμίζεται, με την αναθεώρηση δεν προκαλείται πρόσθε-

τη επιβάρυνση στον προϋπολογισμό του ΕΟΠΥΥ, δεδομένου ότι τα αναφερόμενα σε αυτήν προϊόντα είναι ήδη ενταγμένα στον ισχύοντα Θετικό Κατάλογο Συνταγογραφούμενων Φαρμάκων. Σε κάθε περίπτωση, η φαρμακευτική δαπάνη τόσο των Νοσοκομείων όσο και του ΕΟΠΥΥ δεν επιβαρύνει πρόσθετα ούτε τον Κρατικό Προϋπολογισμό ούτε τον προϋπολογισμό τους, καθότι σε περίπτωση υπέρβασης των ορίων των ετήσιων προϋπολογισθέντων πληρωμών τους για το σκοπό αυτό, ενεργοποιείται ο μηχανισμός αυτόματης επιστροφής (clawback).



Καταλύτης το «Υγεία» για τη στρατηγική της CVC Capital

Σε κλιμάκωση της στρατηγικής της για την απόκτηση κρίσιμης θέσης στην αγορά υπηρεσιών παροχής υγείας της Αθήνας, προχωρά η CVC Capital Partners και οι εγχώριοι συνεργάτες της, σε μια προσπάθεια να προλάβει πιθανούς ανταγωνιστές και το ενδεχόμενο να τρέξει πίσω από τις εξελίξεις που η ίδια «पुरοδότησε».

Τους προηγούμενους μήνες, η CVC Capital Partners ολοκλήρωσε την απόκτηση της κλινικής Metropolitan, συνάπτοντας, μάλιστα, με κάποιους από τους μετόχους της (Σπυρίδης, Θεοχαράκης) μετοχική συνεργασία για τις εν Ελλάδι τοποθετήσεις στον κλάδο. Πριν και μετά την απόκτηση της Metropolitan βολιδοσκοπήσε την Πειραιώς για την αγορά του «Ερρίκος Ντυνάν», προσφέροντας, σύμφωνα με πληροφορίες, 60 εκατ. ευρώ, κίνηση που δεν ευοδώθηκε καθώς η τράπεζα παρέπεμψε στη διενέργεια διαγωνισμού πώλησης.

Ακολούθησε η συμφωνία για την εξαγορά του 97,2% της Ιασώ General, η απόκτηση της οποίας ολοκληρώθηκε την Μεγάλη Πέμπτη, μετά την παροχή έγγραφης συναίνεσης από την Εθνική Τράπεζα, που αποτελεί την μοναδική πιστώτρια τράπεζα της μεταβιβασθείσας κλινικής.

Πριν ακόμη κλείσει η μεταβίβαση της Ιασώ General, η CVC Capital εκδήλωσε ενδιαφέρον, όπως αποκάλυψε το Next Deal, για την απόκτηση του Θεραπευτηρίου Υγεία, ενώ ανοικτό παραμένει το ενδεχόμενο να διεκδικήσει το Ερρίκος Ντυνάν, στο διαγωνισμό που θα ξεκινήσει μέσα στο επόμενο διάστημα (σ.σ η Πειραιώς είναι κοντά στο να ανακοινώσει την πρόσληψη της PwC ως σύμβουλο πώλησης).

Οι συζητήσεις για το Υγεία είναι ακόμη σε εξέλιξη με την πλευρά της CVC Capital Partners να διενεργεί άτυπο due diligence, από το οποίο θα κριθεί το, αν θα υποβάλει δημόσια προσφορά στη MIG και τους μετόχους μειοψηφίας του Θεραπευτηρίου και σε ποιο ύψος θα αποτιμήσει την αξία του equity.

Η απόκτηση του Θεραπευτηρίου Υγεία έχει αναδειχθεί, σύμφωνα με παράγοντες της αγοράς, σε κίνηση κομβικής σημασίας για την CVC Capital.

«Για να επιτευχθεί η προσδοκώμενη απόδοση στον ορίζοντα που έχουν funds, όπως η CVC Capital, απαιτείται να ελέγξεις γρήγορα τουλάχιστον το 50% της αγοράς, στην οποία εστιάζεις» σημειώνουν στελέχη επενδυτικής τραπεζικής. «Αν το κάνεις, αποκτάς κρίσιμη θέση, ώστε να βγει στον επενδυτικό ορίζοντα που έχεις θέσει, η

προσδοκώμενη απόδοση».

Επιπρόσθετα, η εγχώρια αγορά παραμένει ιατρο-κεντρική. Με εξαίρεση πολύ ισχυρά και ιστορικά brand names, η συντριπτική πλειονότητα των ασθενών επιλέγει ιδιωτικό νοσοκομείο, με κριτήριο τον ιατρό. Επομένως, η εφαρμογή στην Ελλάδα του concept του «doctors hospital», που αναπτύσσει η CVC Capital Partners, προϋποθέτει, επίσης, να κατέχεις κρίσιμη θέση στην επιμέρους αγορά.

Παρ' ότι θεωρητικά η απόκτηση κρίσιμης θέσης στην αγορά του Λεκανοπεδίου Αττικής μπορεί να επιτευχθεί, μέσω της απόκτησης, είτε του Υγεία, είτε του «Ερρίκος Ντυνάν», η δεύτερη επιλογή συνεπάγεται για την CVC Capital μεγαλύτερο κόστος και κυρίως βαθύτερο χρονικό ορίζοντα για την επίτευξη της προσδοκώμενης απόδοσης.

Το «Ερρίκος Ντυνάν», παρά τον εξορθολογισμό, στον οποίο προχώρησαν η προηγούμενη και η νυν διοίκηση, λειτουργεί με μέτριο, ακόμη, βαθμό απασχόλησης δυναμικότητας και έσοδα που προέρχονται κατά κύριο λόγο από τον ΕΟΠΥΥ. Ο αγοραστής του θα πρέπει, αν δεν μεταφέρει εργασίες από άλλες κλινικές ιδιοκτησίας του, να ξοδέψει, σύμφωνα με στελέχη κλινικών, χρόνο (2 με 3 χρόνια) και χρήμα για να καταστήσει το «Ερρίκος Ντυνάν» ισχυρό παίκτη στην αγορά.

Χαρακτηριστικό είναι ότι στον προηγούμενο διαγωνισμό πώλησης, ο οποίος κηρύχθηκε άγονος, το σχήμα Ευρωκλινικής- Ιατρικού-Βιοιατρικής είχε το εξής σχέδιο: να μεταφερθεί

το σύνολο των εργασιών Ευρωκλινικής και Ιατρικού Ψυχικού στο Ερρίκος Ντυνάν και ταυτόχρονα η Βιοιατρική να αναλάβει όλο το κομμάτι των διαγνωστικών εξετάσεων.

Αποκτώντας τον όμιλο Υγεία, που αποτελεί την ηγέτιδα δύναμη του κλάδου, η CVC Capital θα ελέγχει ένα δίκτυο με περισσότερους από 1000 ιατρούς, οι οποίοι θα μπορούν να στείλουν μη ταμειακά περιστατικά και στο Ερρίκος Ντυνάν. Σε διαφορετική περίπτωση, θα πρέπει, σύμφωνα πάντα με τις εκτιμήσεις της αγοράς, να αγοράσει την Ευρωκλινική, μεταφέροντας ακολούθως το σύνολο των εργασιών της στο Ερρίκος Ντυνάν. Άλλωστε, αν η CVC αποκτήσει το Υγεία δεν είναι βέβαιο ότι θα «καίγεται» για το Ερρίκος Ντυνάν.

Όλοι οι παραπάνω λόγοι εξηγούν, πάντως, την προεμπίση της CVC να μπιντάρει για το Υγεία πριν ξεκινήσει ο διαγωνισμός πώλησης του Ερρίκος Ντυνάν. Η υπόθεση Υγεία αναμένεται να έχει ολοκληρωθεί μέχρι τα μέσα Μαΐου, πριν δηλαδή την υποβολή μη δεσμευτικών προσφορών για το Ντυνάν.

Interasco A.E.G.A
Mediterraneo Hospital

Συνεργασία με παροχές για τους ασφαλισμένους

ΣΤΗΝ ΠΕΡΑΙΤΕΡΩ ανάπτυξη της ήδη επιτυχημένης συνεργασίας τους προχώρησαν η Interasco A.E.G.A. με το Mediterraneo Hospital, προσφέροντας για ένα έτος σε όλους τους ασφαλισμένους ατομικών ή και ομαδικών συμβολαίων κλάδου υγείας, τις παρακάτω παροχές:

- Επείγοντα και έκτακτα περιστατικά στα εξωτερικά ιατρεία που δεν χρήζουν νοσηλείας, ενώ στα τακτικά εξωτερικά ιατρεία θα παρέχεται δωρεάν εξέταση στις βασικές ειδικότητες. Στο πλαίσιο της συνεργασίας προβλέπεται η παροχή ειδικού εκπαιδευτικού τιμοκαταλόγου με εκπώσεις, δωρεάν ετήσιο check up γυναικών, δωρεάν ετήσιο check up ανδρών, δωρεάν χρήση ασθενοφόρου εντός Αττικής, καθώς και παροχή MediGift Card προς όλους τους ασφαλισμένους της Interasco. Είναι εμφανές ότι η Interasco, παραμένει πιστή στις υποσχέσεις της και δεν θα πάψει ποτέ να αναζητά μεθόδους και λύσεις, προκειμένου να προσφέρει στους ασφαλισμένους της, παροχές υψηλού επιπέδου σε Νοσοκομεία με μεγάλο κύρος όπως το Mediterraneo, τόνισε η διευθύντρια κλάδου υγείας & προσωπικών ατυχημάτων κα Έλνη Βασιλιάγκου. Η κα Βασιλιάγκου ευχαρίστησε τον εμπορικό διευθυντή του νοσοκομείου κ. Χρήστο Βιρβίλη για τη μεταξύ τους άσπρη συνεργασία.

ΙΑΣΩ

Νέα χειρουργική αντιμετώπιση καρκίνου του ενδομητρίου

ΜΕ ΑΠΟΛΥΤΗ επιτυχία πραγματοποιείται πλέον στο Ιασώ, η πολλά υποσχόμενη τεχνική της ανίχνευσης και χαρτογράφησης φρουρού λεμφαδένα (SLN). Σύμφωνα με σχετική ανακοίνωση, κάτω από την στενή καθοδήγηση του ογκολογικού συμβουλίου και με κριτήριο τις σύγχρονες θεραπευτικές τεχνικές και την ασφάλεια του ασθενούς, πραγματοποιήθηκαν οι πρώτες τρεις επεμβάσεις αντιμετώπισης καρκίνου ενδομητρίου με την τεχνική της βιοψίας του φρουρού λεμφαδένα. Ιδιαίτερα σημαντικό είναι το γεγονός, ότι με βάση τη διεθνή βιβλιογραφία, μπορεί να προβλέψει σε ποσοστό πάνω από 95% την πιθανότητα να υπάρχει μεταστατική νόσος μειώνοντας τις πιθανές επιπλοκές που συνδυάζονται με μία ριζική λεμφαδεκτομή.

Η συγκεκριμένη τεχνική που μέχρι σήμερα γίνονταν σε εξειδικευμένα κέντρα του εξωτερικού, πλέον πραγματοποιείται από συνεργάτες ιατρούς του ΙΑΣΩ με διεθνή μετεκπαίδευση και εμπειρία. Παράλληλα, πέρα από τον καρκίνο του ενδομητρίου πολύ σημαντική είναι η ανίχνευση του φρουρού λεμφαδένα στον καρκίνο του τραχήλου, ενώ η τεχνική αυτή μπορεί να εφαρμοστεί τόσο σε λαπαροσκοπικά όσο και σε ανοικτά χειρουργεία.

Η χρήση ειδικών ενδοσκοπίων - κάμερας με φίλτρα για την ανίχνευση της φθορίζουσας ουσίας ICG επιτρέπουν την ασφαλή αναγνώριση του φρουρού λεμφαδένα. Τα εξειδικευμένα αυτά μηχανήματα αποτελούν τμήμα των χειρουργείων του ΙΑΣΩ και έχουν την δυνατότητα να αναλύουν τμήματα του ορατού φωτός κοντά στη υπέρυθρη ακτινοβολία (Near InfraRed / NIR camera) και να συμβάλουν στην αντιμετώπιση ενός από τους πιο συχνούς γυναικολογικούς καρκίνους. Και τα τρία περιστατικά, που αντιμετωπίστηκαν με την εισαγωγή της νέας τεχνολογίας στο ΙΑΣΩ, πήραν εξιτήριο και δεν εμφάνισαν καμία επιπλοκή κατά την περίοδο ανάρρωσης, προστίθεται στην ανακοίνωση.



Τι να κάνω σε περίπτωση που χρειαστεί να νοσηλευτώ;

... σε συνεργαζόμενο νοσοκομείο

- 01 Καλέστε το 18112, ώστε να ενημερώσετε το Ιατρικό Συντονιστικό Κέντρο για την ημερομηνία της προγραμματισμένης σας νοσηλείας, την οποία καλύπτει και για το νοσηλευτικό ίδρυμα που έχετε επιλέξει.
- 02 Πηγαίνετε στο συμβαθμισμένο νοσοκομείο, με την ταυτότητά σας, την κάρτα υγείας σας και το βιβλιόριο του ασφαλιστικού σας φέρους, αν έχετε, ώστε να επιβεβαιωθείτε από τη συμμετοχή που στα έξοδα νοσηλείας.
- 03 Αναζητήστε το Γραφείο Κίνησης Ασθενών και δηλώστε την ύπαρξη ασφαλιστικής κάλυψης τόσο από τον κοινωνικό σας φέρου όσο και από το πρόγραμμά σας με την Generali.
- 04 Ο επικεφαλής συνεργάτης της Generali θα συζητήσει μαζί σας το ιστορικό σας ιστορικό και θα σας ενημερώσει λεπτομερώς για όλα όσα πρέπει να γνωρίζετε για τη νοσηλεία σας και τη διαδικασία που θα πρέπει να ακολουθήσετε.
- 05 Κατά την έξοδό σας, πληρώστε μόνο το ποσό της συμμετοχής που έχετε επιλέξει (αν έχετε επιλέξει κάποια συμμετοχή). Τα υπόλοιπα έξοδα θα καλυφθούν απευθείας από την εταιρεία, συμπληρώνοντας και της συνταγής του γιατρού, χωρίς να τα καταργείτε με τη συλλογή και αποστολή δικαιολογητών.



... σε νοσοκομείο το οποίο δεν ανήκει στην κατηγορία των συνεργαζόμενων

- 01 Καλέστε το 18112, ώστε να ενημερώσετε το Ιατρικό Συντονιστικό Κέντρο για την ημερομηνία της προγραμματισμένης σας νοσηλείας, την οποία καλύπτει και για το νοσηλευτικό ίδρυμα που έχετε επιλέξει.
- 02 Πηγαίνετε στο νοσοκομείο της επιλογής σας με την ταυτότητά και το βιβλιόριο του ασφαλιστικού σας φέρους, αν έχετε, ώστε να επιβεβαιωθείτε από τη συμμετοχή που στα έξοδα νοσηλείας.
- 03 Πληρώστε όλα τα προβλεπόμενα έξοδα και παραλάβετε όλες τις πρωτεύουσες αποδείξεις που αφορούν σε εξετάσεις, φάρμακα, ιστορικό υλικό και συνταγές γιατρού καθώς και το εισιτήριο-εξιτήριο σας.
- 04 Υποβάλλετε όλα τα παραπάνω πρωτότυπα έγγραφα, μαζί με την συλλογή νοσηλείας σας, στον Ασφαλιστικό σας Σύμβουλο ή απευθείας στην Generali.
- 05 Η Generali θα εξετάσει το αίτημα αποζημίωσής σας και θα σας αποζημιώσει αποτελεσματικά, όσο πιο άμεσα γίνεται, σύμφωνα πάντα με τους όρους του ασφαλιστηρίου σας.

... στο εξωτερικό

- Η διαδικασία που ακολουθείτε είναι ίδια με την παραπάνω. Εάν έχετε επιλέξει η κάρτα του νοσοκομείου και ο συντονισμός της νοσηλείας σας να γίνει από την Generali, τότε η εταιρεία θα καλύψει απευθείας το σχετικό κόστος. Διαφορετικά, θα αναλάβετε επίσης το συντονισμό και τα έξοδα της νοσηλείας σας, για τα οποία θα αποζημιωθείτε αποτελεσματικά, όπως ορίζουν οι όροι του ασφαλιστηρίου σας.
 - 06 Μετά τη νοσηλεία σας σε νοσοκομείο στο εξωτερικό, θα πρέπει να φρονάξετε για τη μεταφορά και τη διατήρηση όλων των απαραίτητων δικαιολογητικών πριν την επιστροφή τους.
- Η θέσπιση όλων των απαιτήσεων θα πρέπει να γίνει από την αρμόδια ελληνική προξενική αρχή του τόπου άσκησης των δικαιολογητικών. Η μεταφορά τους μπορεί να γίνει στο ελληνικό προξενείο στη χώρα που βρίσκεστε, στην Ελλάδα, ή σε οποιοδήποτε «προξενική ή διοικητική υπηρεσία που είναι θα επιλέξετε, αρκεί να πρόκειται για νόμιμη μεταφορά».



Η Generali αν

Συνέχεια από τη σελίδα 13

Family, οι οποίες ενσωματώνουν παροχές υψηλής ποιότητας, που δεν περιορίζονται στα έξοδα μιας νοσηλείας.

Όπως έχει αποδείξει η Generali στο χώρο της υγείας δεν ακολουθεί, αλλά χαράσσει νέους δρόμους, τονίζει η κα Ελένη Μάνου, τεχνική διευθύντρια ατομικών ασφαλίσεων ζωής. Είμαστε περήφανοι, ως εταιρεία, που βάσει των δικών μας προτάσεων και ιδεών στην υγεία, ευνοείται η άμιλλα και ο υγιής ανταγωνισμός και όλο αυτό το αποτέλεσμα η αγορά το επιστρέφει στους ασφαλισμένους της, οι οποίοι επωφελούνται αναβαθμισμένων ποιοτικά προϊόντων και υπηρεσιών. Η νέα μας προσέγγιση αφορά στους ασφαλισμένους και είναι μόνο η αρχή, καθώς ο μόνος μας στόχος είναι να ανταποδώσουμε την εμπιστοσύνη και τη σταθερή τους προτίμηση στην Generali, με το να είμαστε παρόντες στις καθημερινές τους ανάγκες και τον τρόπο ζωής τους. Θα υπάρχει συναρπαστική συνέχεια...», σημειώνει η κα Ελένη Μάνου.

Στη νοσοκομειακή ασφάλιση η Generali προωθεί νέες υπηρεσίες που απαντούν στις σύγχρονες ανάγκες υγείας. Το νοσοκομειακό πρόγραμμα Medical Safety, αποτελεί ένα αποτελεσματικό σύστημα υγείας που προστατεύσει τον ασφαλισμένο από κάθε ενδε-

χόμενο, αφού συνδυάζει την πρόληψη με τη νοσοκομειακή και την τριτοβάθμια περίθαλψη. Παράλληλα, περιλαμβάνει σημαντικά προνόμια και διευκολύνσεις, δίνοντας τη δυνατότητα στον ασφαλισμένο να καθορίζει ο ίδιος τις παραμέτρους της ασφάλισής του, χωρίς να θυσιάζει την ποιότητα και το εύρος της κάλυψής του. Αντίστοιχα, μέσω των οικογενειακών προγραμμάτων Family, η Generali, σεβόμενη τον οικογενειακό προϋπολογισμό, παρέχει υπερπλήρης νοσοκομειακή κάλυψη για όλα τα μέλη της - ζευγάρια και παιδιά- με τους ίδιους όρους. Μετά την πολύ επιτυχημένη πορεία των παραπάνω νοσοκομειακών προγραμμάτων, η Generali έρχεται ακόμη πιο κοντά στις απαιτήσεις των πελατών της με νέες προτάσεις και παροχές.

Ανταποκρινόμενη στο αίτημα των καταναλωτών για την κάλυψη εξειδικευμένων αναγκών, που έχουν συγκριτικά υψηλό κόστος και δεν περιλαμβάνονται στα παραδοσιακά νοσοκομειακά προγράμματα υγείας της ασφαλιστικής αγοράς, η Generali καινοτομεί εισάγοντας καλύψεις όπως: φαρμακευτικές και οδοντιατρικές δαπάνες, γυαλιά όρασης, εξωνοσοκομειακές παροχές και ιατρικές πράξεις, διαγνωστικές εξετάσεις ακόμη και αισθητικές επεμβάσεις.

Ο ασφαλισμένος, επιλέγοντας τις παρα-

πάνω προαιρετικές δυνατότητες να επωφεληθεί της ασφάλισής του, απολαμβάνει παροχών, που δεν σφραγίζουν τη νοσηλεία του. Η ασφάλισή του σε μια ολιστική προσέγγιση υγείας, η οποία θα μπορεί να μην είναι η καλύτερη, αλλά οι καλύτερες επιλογές που μπορεί παράλληλα να προσφέρει. Τα οικονομικά ανταποδοτικά της είναι έως και 50% της ετήσιας εσόδου στα έξοδα και συμπεριλαμβανομένων των επειγόντων περιστατικών, μεγαλύτερο κεφάλαιο για να προχωρά και στην καλύτερη κλινική βιολογία, χωρίς περιορισμούς, καινοτομία και γρήγορη με το σύνολο της Generali.

Περισσότερα με χαμηλό κόστος

Με στόχο να κάνει την ασφάλισή του πιο φιλική και προσβάσιμη, η εταιρεία παραμένει νόμιμα και καλύπτει, με τον καλύτερο τρόπο, το κοινό όφελος. Χαρακτηριστική είναι η συμμετοχή που καταβάλλει, μία μόνο φορά, σε περίπτωση που επιλέξει να ασφαλιστεί με νοσοκομειακή του κάλυψη.



Αναβαθμίζει την υγεία

καλύψεις θα έχει τη βοήθειά του, μέσω της αλληλεγγύης των μελών της ομάδας, παρέχοντας μια σειρά από υπηρεσίες που σχετίζονται με την υγεία του μετατρέπονται σε επένδυση στην υγεία του. Η Generali προσφέρει μια ολοκληρωμένη κάλυψη που μπορεί να προσαρμοστεί στις ανάγκες του. Ο ίδιος θα απολαμβάνει σημαντικά οφέλη, όπως μείωση του κόστους συμμετοχής του στην ασφαλιστική κάλυψη. Επίσης, η Generali προσφέρει εξειδικευμένες υπηρεσίες οικονομικούς πελάτες έτσι, σε σύγκριση με την αγορά.

Ποιοτικό κόστος

Η Generali προσφέρει την ασφάλιση ακόμη και για τους καταναλωτές που προτιμούν να μην πληρώσουν σημαντικό οικονομικό κόστος.

Η Generali είναι η ετήσια ισχύς της ασφάλισης που διαθέτει ο ασφαλισμένος εξαρτάται με το πόσες φορές κάνει χρήση της νοσοκομειακής κάλυψής του. Ακολουθώντας τις

επιταγές της σύγχρονης ιατρικής, εμπλουτίζονται συνεχώς και οι εξετάσεις των δωρεάν check up, ώστε ο ασφαλισμένος να νιώθει πιο σίγουρος και προστατευμένος από ποτέ. Αξίζει να σημειωθεί ότι η Generali έχει εισάγει από πολύ νωρίς την πρόληψη σε όλα της τα προγράμματα υγείας, παρέχοντας το πιο πλήρες πακέτο προληπτικών ελέγχων στην αγορά. Πλέον, οι ασφαλισμένοι θα έχουν τη δυνατότητα να πραγματοποιούν, εκτός από τους δωρεάν ελέγχους και επιπρόσθετες, εξειδικευμένες προληπτικές εξετάσεις, σε ιδιαίτερα προνομιακό κόστος.

Σημαντικές αναβαθμίσεις έγιναν και σε επίπεδο νοσηλείας στο εξωτερικό, αφού η Generali προσφέρει παγκόσμια κάλυψη αλλά και συντονισμό νοσηλείας, χωρίς περιορισμούς, αυξάνοντας το ποσοστό κάλυψης στις περιπτώσεις νοσηλείας στις ΗΠΑ και στον Καναδά, στο 95%.

Σημείο εστίασης της πολιτικής μας είναι ο ασφαλισμένος, τονίζει ο κ. Παναγιώτης Βασιλόπουλος, Chief Technical Manager της Generali. Συνδυάσαμε την τεχνογνωσία μας στον κλάδο ζωής, επικυρώσαμε τη βιωσιμότητα των λύσεων και αξιολογήσαμε την εμπορική τους επιτυχία με τη βοήθεια των συνεργατών μας, που μας μεταφέρουν τον παλμό της αγοράς. Βάλουμε ένα στοίχημα, να παρέχουμε, για ακόμη μία φορά, τα

πιο πλήρη και καινοτόμα προϊόντα και το πετύχαμε, υπογραμμίζει ο κ. Παναγιώτης Βασιλόπουλος.

Ευελιξία, προσβασιμότητα, οικονομία

Χάρη στον έξυπνο σχεδιασμό των προγραμμάτων και τις στρατηγικές συνεργασίες με κορυφαία νοσοκομεία και παρόχους υγείας, η Generali δημιούργησε προσωποποιημένες λύσεις ασφάλισης με σημαντικές διευκολύνσεις για τους καταναλωτές. Συγκεκριμένα, ο ασφαλισμένος έχει τη δυνατότητα να επιλέξει, χωρίς περιορισμό, τα νοσοκομεία στα οποία θα μπορεί να κάνει χρήση του προγράμματός του Medical Safety, προσαρμόζοντας αντίστοιχα το κόστος του ασφαλιστηρίου του. Έτσι, έχει πρόσβαση στις πιο σύγχρονες δομές υγείας, ελέγχοντας ταυτόχρονα τον ετήσιο του προϋπολογισμό. Ο κάτοχος του Medical Safety θα έχει δικαίωμα να μετατρέψει το νοσοκομειακό του πρόγραμμα από ανοικτού δικτύου (πρόσβαση σε όποιο νοσοκομείο επιθυμεί) σε κλειστού τύπου (επιλογή συγκεκριμένων νοσοκομείων από το δίκτυο της εταιρείας), όποια στιγμή το επιθυμεί.

Κι επειδή, εκτός από τις σοβαρές περιπτώσεις που χρήζουν νοσηλείας, εξίσου σημαντικές είναι και οι καθημερινές ανάγκες υγείας, η Generali δίνει τη δυνατότητα

στον κάτοχο νοσοκομειακής ασφάλισης να εντάξει και εξωνοσοκομειακές καλύψεις στο πρόγραμμά του, με ιδιαίτερα ανταγωνιστικό κόστος. Έτσι η ασφαλιστική του σχέση με την Generali, γίνεται ένα σημείο αναφοράς, που τον ακολουθεί σε κάθε του βήμα, παρέχοντας ολοκληρωμένη προστασία και σιγουριά ό,τι κι αν συμβεί!

Επιβράβευση πελατών

Εκτός από τις παραπάνω βελτιστοποιήσεις, η Generali κάνει πράξη την πελατοκεντρική της φιλοσοφία, εφαρμόζοντας ένα νέο σύστημα επιβράβευσης των πελατών, οι οποίοι διατηρούν μακροχρόνια σχέση με την εταιρεία και πολλαπλά ασφαλιστήρια, παρέχοντάς τους έκπτωση στο ετήσιο ασφάλιστρο. Με αυτόν τον τρόπο η ασφάλιση γίνεται ακόμη πιο συμφέρουσα για τους καταναλωτές, ενώ και ο συνεργάτης ασφαλιστικός διαμεσολαβητής έχει ακόμη ένα σημαντικό εργαλείο για την αύξηση του χαρτοφυλακίου του.

Εξωνοσοκομειακή ασφάλιση

Σημαντικές βελτιστοποιήσεις έγιναν και στον τομέα της εξωνοσοκομειακής ασφάλισης υγείας, αφού, το Health Keeper, η πιο ολοκληρωμένη πρόταση στην κατηγορία του, γίνεται ακόμη πιο προσιτό. Εκτός από



H και Ελένη Μάνου

τους ενδεδειγμένους προληπτικούς ελέγχους, τις απεριόριστες ιατρικές επισκέψεις, τις φυσικοθεραπείες αλλά και τις υπηρεσίες που εστιάζουν στην καλή ψυχική υγεία και το ευ ζην, η Generali καινοτομεί ακόμη μία φορά, παρέχοντας και οδοντιατρική κάλυψη στις βασικές του παροχές. Το πρόγραμμα προσφέρεται σε ακόμη πιο ανταγωνιστικό κόστος, κάνοντας την αποτελεσματική θωράκιση της υγείας προσβάσιμη σε όλους.

ΥΓΕΙΑ 3η κατά σειρά βράβευση για το εργασιακό περιβάλλον

Το μοναδικό νοσοκομείο στην Ελλάδα που βραβεύεται για 3η φορά για το εργασιακό του περιβάλλον είναι το Υγεία, καθώς περιλαμβάνεται στις πρώτες θέσεις των εταιρειών στην κατάταξη Best Workplaces 2018.

Η έρευνα που διεξάγεται στην Ελλάδα, από το Great Place to Work® με την ακαδημαϊκή συνδρομή του ALBA Graduate Business School at The American College of Greece, ανέδειξε το νοσοκομείο Υγεία στην πέμπτη θέση της κατάταξης εταιρειών με περισσότερους από 250 εργαζόμενους, με το καλύτερο εργασιακό περιβάλλον. Όπως τονίζεται, το Υγεία διακρίθηκε μεταξύ των εταιρειών αυτών φέτος, μετά από έρευνα στην οποία συμμετείχαν συνολικά 49 εταιρείες, οι οποίες απασχολούν 22.300 μισθωτούς. Σημειώνεται ότι η βράβευση των εταιρειών στηρίζεται κυρίως στις απαντήσεις που δίνουν οι ίδιοι οι εργαζόμενοι.

Είμαστε ιδιαίτερα υπερήφανοι που παρά τις αντίξοες συνθήκες στην ελληνική επιχειρηματικότητα, όλοι εμείς στον όμιλο γινόμαστε ολοένα και καλύτεροι, δήλωσε ο διευθύνων σύμβουλος του Υγεία κ. Ανδρέας Καρταπάνης. Με την πεποίθηση ότι ο ηγέτης του κλάδου πρέπει να δίνει το παράδειγμα, είναι μεγάλη τιμή για εμάς, καθώς η βράβευση αυτή, η 3η κατά σειρά για το εργασιακό μας περιβάλλον, προέρχεται από τους ίδιους τους εργαζο-



μένους μας. Με γνώμονα τη διασφάλιση παροχής άριστης ποιότητας υπηρεσιών υγείας, συνεχίζουμε να επενδύουμε σε νέες τεχνολογίες και τον πλέον σύγχρονο ιατρικό εξοπλισμό, ενώ παράλληλα διατηρούμε και ενισχύουμε την επαγγελματική ανάπτυξη των εργαζομένων μας προσφέροντας ένα ασφαλές

εργασιακό περιβάλλον. Οι σταθερές δεσμεύσεις μας, η συνεπής στρατηγική μας, οι αξίες και οι αρχές που διέπουν την εταιρεία μας και οι δράσεις εταιρικής υπευθυνότητας είναι τα «εργαλεία» που μας βοηθούν να συνεχίζουμε δυναμικά το όραμά μας, να αποτελούμε σημείο αναφοράς για την ποιοτική παροχή υπηρε-

σιών υγείας στην Ελλάδα, πρόσθεσε ο κ. Καρταπάνης.

Η ετήσια έρευνα Best Workplaces για την επιλογή των εταιρειών με το καλύτερο εργασιακό περιβάλλον, διοργανώνεται στην Ελλάδα από το Great Place to Work και η αξιολόγηση των εταιρειών γίνεται με την ακαδημαϊκή συνδρομή του ALBA Graduate Business School at The American College of Greece. Η κατάταξη των εταιρειών γίνεται με βάση τις απαντήσεις των εργαζομένων στο ερωτηματολόγιο Trust Index® (βαρύτητα 2/3) και τις απαντήσεις της Διοίκησης της εταιρείας αναφορικά με τις πρακτικές και πολιτικές της στη διαχείριση των ανθρώπινων πόρων της στα δύο ερωτηματολόγια Culture Audit® (βαρύτητα 1/3). Τα αποτελέσματα που προκύπτουν από αυτά τα δύο εργαλεία (Trust Index® και Culture Audit®) καθορίζουν την τελική κατάταξη των εταιρειών. Η έρευνα εξετάζει και αξιολογεί τις παρακάτω 5 βασικές παραμέτρους του εργασιακού περιβάλλοντος, όπως καθορίζονται από τη μεθοδολογία του Great Place to Work:

1. Την αξιοπιστία της διοίκησης.
2. Τον σεβασμό προς τους εργαζόμενους.
3. Το αίσθημα δικαιοσύνης που υπάρχει στην εταιρεία.
4. Την υπερηφάνεια που νοιώθουν οι εργαζόμενοι.
5. Τη συντροφικότητα που αναπτύσσεται.

ΕΟΠΠΥ

Ψηφιακή πύλη για τα δικαιώματα ασθενών

ΤΟΝ ΝΕΟ ιστότοπο eu-healthcare.eorpy.gov.gr του Εθνικού Σημείου Επαφής Διασυννοριακής Περίθαλψης, ανακοίνωσε ο ΕΟΠΠΥ. Ο νέος ιστότοπος αποτελεί μία πύλη πληροφόρησης στα ελληνικά και αγγλικά, για όλα όσα αφορούν στα δικαιώματα των ασθενών στην περίθαλψη στην Ευρωπαϊκή Ένωση, προσφέροντας ταυτόχρονα χρήσιμες πληροφορίες για τους εισερχόμενους Ευρωπαίους ασφαλισμένους, που αναζητούν, επιλέγουν ή χρειάζονται εκτάκτως ιατρική φροντίδα στην Ελλάδα. Όπως τονίζεται, ο eu-healthcare.eorpy.gov.gr είναι το εθνικό σημείο επαφής για την παροχή πληροφοριών σε ασθενείς, παρόχους υγειονομικής περίθαλψης και γενικότερα επαγγελματίες του χώρου της υγείας σχετικά με τη διασυννοριακή περίθαλψη σε κράτη μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Η νέα αυτή πλατφόρμα επικοινωνίας αποτελεί προϊόν των συντονισμένων δράσεων της Δ/σης Διεθνών Ασφαλιστικών Σχέσεων ΕΟΠΠΥ, στην επιμέλεια και οργάνωση, και της Δ/σης Πληροφορικής ΕΟΠΠΥ, στην τεχνική ανάπτυξη, και αποτελεί ένα χρήσιμο εργαλείο, το οποίο θα ενημερώνεται, αναβαθμίζεται και εμπλουτίζεται συνεχώς. Όπως ανακοίνωσε ο ΕΟΠΠΥ, φιλοδοξία του Οργανισμού είναι το eu-healthcare.eorpy.gov.gr να αποτελέσει μέρος ενός μεγαλύτερου στρατηγικού σχεδίου με στόχο την ανθρωποκεντρική φροντίδα και τις ποιοτικές υπηρεσίες υγείας.

Affidea Ευρωιατρική Στις 10 Best Businesses in Digitalization



Στις 10 καλύτερες εταιρείες για το 2017 αναδείχθηκε η Affidea Ευρωιατρική, στην ειδική έκδοση «Ανασκόπηση - The Book of Ten Best of 2017» του Marketing Week. Όπως τονίζεται, η έκδοση αναλύει, παρουσιάζει και αναδεικνύει ό,τι ξεχώρισε στην Ελλάδα για τη δημιουργικότητα, την καινοτομία και την υιοθέτηση προωθημένων τάσεων στον ευρύτερο κλάδο της επικοινωνίας, του Marketing και των Media, με ξεκάθαρο και χρηστικό τρόπο. Επιπλέον, στην ετήσια έκδοση «25 Digitalized Companies to Watch '18» του NetWeek, η Affidea Ευρωιατρική παρουσιάστηκε ως μία από τις 25 ελληνικές εταιρείες που έχουν κάνει σημαντικά βήματα στη μετάβασή τους προς την ψηφιακή εποχή, κρινόμενες βάσει μιας εκτεταμένης σειράς ερωτήσεων και κριτηρίων.

Η επένδυση σε νέες τεχνολογίες ως προς την ασφάλεια και την καλύτερη διαχείριση των προσωπικών δεδομένων των ασθενών, η χρή-

ση αναβαθμισμένου εξοπλισμού και η θέσπιση νέων διαδικασιών για τον ψηφιακό μετασχηματισμό της αποτελούν ορισμένα μόνο από τα στρατηγικά βήματα της Affidea. Ο πρόσφατος ανασχεδιασμός του website, το οποίο δίνει τη δυνατότητα στον χρήστη να περιηγηθεί σε ένα πλήρως φιλικό και εύχρηστο περιβάλλον σύμφωνα με τις προσωποποιημένες ανάγκες του, η παρουσίαση νέων ψηφιακών υπηρεσιών και η αναβάθμιση των ήδη υπάρχουσών, όπως το κλείσιμο ραντεβού μέσω του διαδικτύου και η αποστολή των αποτελεσμάτων των εξετάσεων με email, αποτελούν έμπρακτες κινήσεις προς τον ψηφιακό προσανατολισμό της εταιρείας. Η πρωτοπορία και η καινοτομία βρίσκονται στο DNA της Affidea, στις υπηρεσίες μας, στον τρόπο σκέψης και δράσης μας, στις σχέσεις μας με όλους τους εμπλεκόμενους στο χώρο της υγείας, τόνισε με αφορμή τις διακρίσεις ο διευθύνων σύμβουλος της Affidea Ευρωιατρική, Θεό-

δωρος Καρούτζος. Μας γεμίζει ικανοποίηση η επιβράβευση των προσπαθειών μας, όπως αυτή αποτυπώθηκε και στις δύο εκδόσεις, και μας επιφορτίζει παράλληλα με το ευχάριστο καθήκον να συνεχίσουμε να πρωτοπορούμε σε όλους τους τομείς της δραστηριότητάς μας, έχοντας όπως πάντα στο επίκεντρο τον άνθρωπο, πρόσθεσε ο κ. Καρούτζος.

Στα δεκατρία χρόνια ύπαρξης του ομίλου στην Ελλάδα έχουμε μάθει πως η επίτευξη των στόχων μας ως εταιρεία είναι εξίσου σημαντική με το ίδιο το δημιουργικό ταξίδι ως ομάδα, πως πρέπει να καιρόμαστε την καθημερινότητα και να απολαμβάνουμε τις σχέσεις που δημιουργούνται μεταξύ των μελών μας, αλλά και της κοινότητας της επικοινωνίας. Για τον λόγο αυτό αναφορές σαν κι αυτές είναι ιδιαίτερα σημαντικές» σημείωσε μεταξύ άλλων και η υπεύθυνη Επικοινωνίας και Marketing της Affidea Ευρωιατρική, κα Σταυρούλα Σηφάκη.

Σε περίπτωση νοσηλείας, θα έχετε δίπλα σας κάποιον που σας καταλαβαίνει;



Ασφαλώς.

Θα έχετε την ΑΧΑ.
Που είναι δίπλα σας και σας παρέχει ολοκληρωμένες καλύψεις πριν, κατά τη διάρκεια, και μετά τη νοσηλεία.

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



**Ασφαλιστικός
Σύμβουλος**



www.axa.gr



801 111 222 333



**ΠΡΩΤΗ
ΠΑΓΚΟΣΜΙΑ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
ΕΠΩΝΥΜΙΑ
ΓΙΑ 8^η ΣΥΝΕΧΗ
ΧΡΟΝΙΑ***

No 1**



**Best
Workplaces 2016
Greece**



ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

αλλάζουμε / τα δεδομένα

*Βάσει της κατάταξης των καλύτερων παγκόσμιων μαρκών – Interbrand, 2016

**Κατηγορία επιχειρήσεων με 250 εργαζόμενους και πάνω

ΤΤΕ Μειώθηκαν τα κόκκινα δάνεια

Ενθαρρυντικά είναι τα μηνύματα από το μέτωπο διαχείρισης των κόκκινων δανείων, σύμφωνα με νέα Έκθεση της Τράπεζας της Ελλάδος για το τελευταίο τρίμηνο του 2017. Ειδικότερα, σύμφωνα με την Έκθεση για τους Επιχειρησιακούς Στόχους Μη Εξυπηρετούμενων Ανοιγμάτων που έδωσε στη δημοσιότητα η Τράπεζα της Ελλάδος, με στοιχεία Δεκεμβρίου 2017, το ύψος των μη εξυπηρετούμενων ανοιγμάτων (ΜΕΑ) μειώθηκε κατά 4,8% και 10,0% συγκριτικά με το τέλος του Σεπτεμβρίου 2017 και του Δεκεμβρίου 2016 αντίστοιχα, αγγίζοντας τα 95,7 δισ. ευρώ ή το 43,1% των συνολικών ανοιγμάτων.

Η μείωση που σημειώθηκε το τελευταίο τρίμηνο είναι η υψηλότερη τριμηνιαία μείωση που έχει παρατηρηθεί από την αρχή της κρίσης. Σε σχέση με το Μάρτιο του 2016, όπου τα ΜΕΑ έφθασαν στο υψηλότερο επίπεδο, παρατηρείται μείωση κατά 12% ή 13 δισ. ευρώ.

Η μείωση των ΜΕΑ κατά το τελευταίο τρίμηνο οφείλεται κατά κύριο λόγο στις διαγραφές που άγγιξαν τα 2,1 δισεκ. ευρώ και στις πωλήσεις ύψους 1,8 δισεκ. ευρώ.

Οι συνολικές διαγραφές και οι πωλήσεις σε ετήσια βάση, άγγιξαν τα 6,5 δισεκ. ευρώ και τα 3,6 δισεκ. ευρώ αντίστοιχα.

Επιπρόσθετα και σε αντίθεση με την τάση που παρατηρήθηκε κατά το υπόλοιπο έτος, ο τριμηνιαίος ρυθμός αποκατάστασης της τακτικής εξυπηρέτησης δανείων (cure rate) εμφανίζεται βελτιωμένος στο 1,8% και ξεπερνά τον τριμηνιαίο δείκτη αθέτησης (default rate), ο οποίος εμφανίζει μειωτική πορεία, αγγίζοντας το 1,7%.

Η μείωση των ΜΕΑ, που προήλθε από εισπράξεις και ρευστοποιήσεις, ήταν επίσης βελτιωμένη σε σύγκριση με το προηγούμενο τρίμηνο. Καλύτερες επιδόσεις παρατηρούνται στο καταναλωτικό και επιχειρηματικό χαρτοφυλάκιο, όπου η τριμηνιαία μείωση άγγιξε το 14,8% και 4,4% αντίστοιχα.

Οι επιδόσεις στο στεγαστικό χαρτοφυλάκιο εμφανίζονται χαμηλές, καθώς σημειώθηκε τριμηνιαία μείωση μόλις 0,6%. Σε ετήσια βάση, η μείωση στο επιχειρηματικό χαρτοφυλάκιο άγγιξε το 12,3%, στο καταναλωτικό το 19,7%, ενώ στο στεγαστικό χαρτοφυλάκιο σημειώθηκε αύξηση των ΜΕΑ κατά 0,4%.

Οι στόχοι και τα απολογιστικά μεγέθη

Το 2017, οι τράπεζες κατάφεραν να επιτύχουν τους στόχους που είχαν θέσει για τη μείωση των

Δείκτης Παρακολούθησης: Δείκτης ΜΕΑ	52,6%	52,7%	51,4%	49,9%	50,0%	48,3%	46,9%	43,4%	34,6%
Στόχος 2: Υπόλοιπο (πριν από προβλέψεις) ΜΕΑ	45,1	40,6	38,3	35,9	35,6	33,0	31,5	28,0	21,4
Δείκτης Παρακολούθησης: Δείκτης ΜΕΔ	37,3%	35,5%	33,7%	31,7%	31,9%	30,1%	28,9%	25,6%	19,8%

Δεκέμβριος 2017	Υπόλοιπο (πριν από προβλέψεις) ΜΕΑ		Δείκτης ΜΕΑ		Υπόλοιπο (πριν από προβλέψεις) ΜΕΔ		Δείκτης ΜΕΔ	
	Απολογ/κό	Στόχος	Απολογ/κό	Στόχος	Απολογ/κό	Στόχος	Απολογ/κό	Στόχος
ΣΥΝΟΛΟ	94,4	95,9	48,6%	48,5%	65,1	65,9	33,5%	33,3%
Στεγαστικά	27,6	27,7	43,5%	43,3%	20,6	20,9	32,4%	32,6%
Καταναλωτικά	11,5	11,7	57,9%	57,8%	8,9	9,1	44,5%	45,1%
Επιχειρηματικά	55,2	56,5	49,8%	49,9%	35,6	35,9	32,1%	31,7%

ΜΕΑ. Συγκεκριμένα, σύμφωνα με τα στοιχεία του Δεκεμβρίου του 2017, τα ΜΕΑ αγγίζουν τα 94,4 δισεκ. ευρώ ή 1,6 δισεκ. ευρώ χαμηλότερα από το ποσό-στόχο.

Οι συγκριτικά καλύτερες από το αναμενόμενο επιδόσεις οφείλονται κατά κύριο λόγο στην υψηλή θεραπεία δανείων (curing), καθώς και στις υψηλότερες από το αναμενόμενο διαγραφές και εισπράξεις, ενώ οι πωλήσεις κινήθηκαν στα αναμενόμενα επίπεδα με βάση το σχεδιασμό των τραπεζών.

Στον αντίποδα, οι ρευστοποιήσεις εξασφαλίσεων είχαν μειωμένη συμβολή, καθώς βρίσκονταν χαμηλότερα από το αναμενόμενο επίπεδο καθόλη τη διάρκεια του έτους.

Επιπρόσθετα, οι τράπεζες πέτυχαν για δεύτερη συνεχόμενη περίοδο το στόχο για τα δάνεια σε καθυστέρηση μεγαλύτερη των 90 ημερών (ΜΕΔ), τα οποία έφθασαν τα 65,1 δισεκ. ευρώ ή περίπου 0,8 δισεκ. ευρώ χαμηλότερα από το στόχο.

Ο δείκτης ΜΕΑ βρίσκεται στο 48,6%, περίπου στο επίπεδο της πρόβλεψης για το εν λόγω τρίμηνο. Ο δείκτης ΜΕΔ βρίσκεται στο 33,5%, οριακά υψηλότερος συγκριτικά με την πρόβλεψη του 33,3%, κυρίως λόγω του μειωμένου όγκου συνολικών δανείων για την περίοδο.

Το τέταρτο τρίμηνο του 2017, οι εισπράξεις από ΜΕΑ προς το υπόλοιπο των ΜΕΑ κινήθηκαν υψηλότερα σε σχέση με τα προηγούμενα τρίμηνα του έτους, ενώ διαμορφώθηκαν σε υψηλότερο επίπεδο και σε σχέση με το στόχο που είχε τεθεί για την περίοδο (0,9% έναντι του στόχου 0,6%).

Οι επόμενες κινήσεις των τραπεζών

Σύμφωνα με τις εκτιμήσεις των τραπεζών, ο χρονικός ορίζοντας μείωσης των ΜΕΑ δεν έχει μεταβληθεί, καθώς το μεγαλύτερο ποσοστό της μείωσης θα επιτευχθεί κατά τα δύο τελευταία έτη, το 2018 και το 2019.

Παρατηρούνται, ωστόσο, κάποιες διαφοροποιήσεις στους παράγοντες μείωσης των ΜΕΑ σε σχέση με την προηγούμενη υποβολή. Συγκεκριμένα:

- Οι τράπεζες σκοπεύουν να επισπεύσουν την πώληση δανείων, κυρίως στο επιχειρηματικό χαρτοφυλάκιο και σε μικρότερο βαθμό στο καταναλωτικό χαρτοφυλάκιο. Συγκεκριμένα, οι τράπεζες στοχεύουν σε επιπλέον πωλήσεις ύψους 4,7 δισεκ. ευρώ, αγγίζοντας τα 11,6 δισεκ. ευρώ συνολικές πωλήσεις για την περίοδο Ιουνίου 2017 - Δεκεμβρίου 2019.

- Μέρος των επιπλέον πωλήσεων (1,4 δισεκ. ευρώ) ήδη έχει πραγματοποιηθεί κατά το 3ο τρίμηνο του 2017 μέσω τιτλοποίησης και μεταφοράς ΜΕΑ από μη συστημική τράπεζα.

- Επιπρόσθετα, οι τράπεζες σκοπεύουν να αυξήσουν τα ποσά των διαγραφών κατά περίπου 1,2 δισεκ. ευρώ, κυρίως στο χαρτοφυλάκιο λιανικής.

- Παρ' όλα αυτά, οι τράπεζες πραγματοποίησαν συντηρητικότερες εκτιμήσεις όσον αφορά τις καθαρές εισροές ΜΕΑ σε σχέση με την προηγούμενη υποβολή στοιχείων.

Η εισροή νέων ΜΕΑ για την περίοδο Ιουνίου 2017 - Δεκεμβρίου 2019 αυξάνεται κατά 1,2

δισεκ. ευρώ, ενώ αντίθετα η αποκατάσταση της τακτικής εξυπηρέτησης δανείων (curing) μειώνεται κατά 2,5 δισεκ. ευρώ.

Οι τράπεζες ενσωμάτωσαν στα μοντέλα τους χειρότερες μακροοικονομικές υποθέσεις σε σύγκριση με την προηγούμενη υποβολή (ρυθμός αύξησης ΑΕΠ, διαθέσιμο εισόδημα), οι οποίες επηρέασαν το ρυθμό εκ νέου αθέτησης (re-default rate), καθώς και τις καθαρές εισροές ΜΕΑ.

Η χαμηλότερη αποκατάσταση της τακτικής εξυπηρέτησης δανείων σχετίζεται σε ένα βαθμό και με τα υψηλότερα ποσά πωλήσεων και διαγραφών. - Οι λοιποί παράγοντες μείωσης των ΜΕΑ δεν παρουσιάζουν μεταβολή σε σχέση με την προηγούμενη υποβολή. Οι εκποιήσεις καλύτερων παραμένουν κύριος παράγοντας ύψους 10,6 δισεκ. ευρώ.

Τα ΜΕΑ ως ποσοστό των συνολικών ανοιγμάτων αναμένεται να μειωθούν σταδιακά και να αγγίξουν το 35,2% το 2019. Ωστόσο, το ποσοστό αυτό είναι λίγο υψηλότερο από τον προηγούμενο στόχο του 33,9%, εξαιτίας των διαφορετικών παραγόντων μείωσης των ΜΕΑ, αλλά και της χαμηλότερης εκτιμώμενης πιστωτικής επέκτασης.

Για την ίδια περίοδο, τα δάνεια σε καθυστέρηση άνω των 90 ημερών (Μη Εξυπηρετούμενα Δάνεια - ΜΕΔ) αναμένεται να μειωθούν κατά 47%, δηλαδή από 72,8 δισεκ. ευρώ τον Ιούνιο του 2017 σε 38,6 δισεκ. ευρώ το 2019. Ο σχετικός δείκτης ΜΕΔ αναμένεται να μειωθεί από 36,1% σε 21,1% την ίδια χρονική περίοδο.

	Σύνολο	Στεγαστικά	Καταναλωτικά	Επιχειρηματικά
Υπόλοιπο έναρξης ΜΕΑ	101,8	27,8	13,8	60,1
Νέα ΜΕΑ	20,1	7,3	2,5	10,3
Αναταξινομημένα προς Εξυπηρετούμενα	(21,1)	(8,6)	(2,6)	(9,9)
Εισπράξεις	(3,5)	(0,7)	(0,5)	(2,4)
Ρευστοποιήσεις	(10,6)	(2,9)	(0,2)	(7,5)
Πωλήσεις	(11,6)	(0,2)	(4,1)	(7,3)
Διαγραφές	(10,6)	(2,2)	(2,4)	(5,9)
Λοιπά	0,1	0,2	0,0	0,0
ΜΕΑ 2019	64,6	20,6	6,6	37,4

*Τιμών αποκλίσεις στα σύνολα από το άθροισμα των επιμέρους μεγεθών οφείλονται σε στρογγυλοποιήσεις



ETE Αισιοδοξία για το project Earth

Την αισιοδοξία ότι θα καταφέρουν να εισπράξουν περισσότερα χρήματα από την πώληση χαρτοφυλακίου δανείων χωρίς εξασφαλίσεις, σε σχέση με τις Eurobank και Alpha Bank διατυπώνουν στελέχη του ομίλου Εθνικής, εδράζοντας την εκτίμησή τους στα καλύτερα χαρακτηριστικά του προς πώληση πακέτου.

Η Εθνική πουλά μη εξασφαλισμένα καταναλωτικά και επιχειρηματικά δάνεια, αρχικού κεφαλαίου 2 δις ευρώ, ενώ αν συνυπολογιστούν οι τόκοι το ποσό φθάνει στα 5,2 δις. Για το project "Earth", όπως ονομάζεται, έχουν κατατεθεί ήδη μη δεσμευτικές προσφορές στις οποίες αποτυπώθηκε το υψηλό ενδιαφέρον.

Το προς πώληση χαρτοφυλάκιο περιλαμβάνει μη 304 χιλ. εξυπηρετούμενα δάνεια περίπου 200 χιλιάδων δανειοληπτών, τα οποία δεν διαθέτουν εξασφαλίσεις. Πρόκειται για οφειλές από καταναλωτικά δάνεια (σ.σ περίπου 1,1 δις), κάρτες (σ.σ περίπου 0,5 δις) καθώς και δάνεια που είχαν δοθεί σε πολύ μικρές επιχειρήσεις (κυρίως ελεύ-

θερους επαγγελματίες) ύψους περίπου 0,4 δις.

Η μέση οφειλή ανά δανειολήπτη διαμορφώνεται στα 10 χιλ. ευρώ και ο μέσος χρόνος καθυστέρησης στην εξυπηρέτησή τους είναι τα επτά χρόνια, χαμηλότερος, σε σχέση με αυτόν που είχαν τα αντίστοιχα χαρτοφυλάκια που πούλησαν Eurobank και Alpha Bank. Αυτός είναι ένας από τους λόγους που οδήγησαν την τράπεζα να προτείνει στους κατόχους των παραπάνω δανείων χαμηλότερο «κούρεμα» (σ.σ ως 70%) επί της συνολικής οφειλής, προκειμένου να διευθετηθεί οριστικά η οφειλή.

Από το οφειλόμενο κεφάλαιο των 2 δις ευρώ λιγότερα από 1 δις ευρώ είναι ακόμη στον ισολογισμό της τράπεζας, ενώ τα υπόλοιπα έχουν διαγραφεί λογιστικά. Στελέχη της Εθνικής προσδοκούν ότι οι δεσμευτικές προσφορές θα κινηθούν υψηλότερα των 100 εκατ. ευρώ. Θα προσφέρουν, δηλαδή, περισσότερα από 5 σεντς ανά 1 ευρώ οφειλόμενου κεφαλαίου.

► **Το προς πώληση χαρτοφυλάκιο περιλαμβάνει 304 χιλιάδες μη εξυπηρετούμενα δάνεια, τα οποία δεν διαθέτουν εξασφαλίσεις**

Μειώθηκαν τα «κόκκινα» δάνεια για έβδομο συνεχές τρίμηνο

Την ίδια ώρα η Εθνική Τράπεζα, ξεπέρασε τον στόχο για τα μη εξυπηρετούμενα ανοίγματα (NPEs) κατά 830 εκατ. ευρώ. Ειδικότερα, όπως ανακοίνωσε η Τράπεζα, η μείωση των μη εξυπηρετούμενων ανοιγμάτων (NPEs) συνεχίστηκε και κατά το Δ' τρίμηνο του 2017 και διαμορφώθηκε σε €0,7 δις. σε σχέση με το προηγούμενο τρίμηνο, αντανάκλωντας τον αρνητικό ρυθμό δημιουργίας νέων επισφαλειών και τις διαγραφές πλήρως καλυμμένων από προβλέψεις δανείων ύψους €683 εκατ. Ο ρυθμός δημιουργίας νέων μη εξυπηρετούμενων ανοιγμάτων (περίμετρος Ενιαίου Εποπτικού Μηχανισμού-EEM) παρέμεινε αρνητικός κατά το Δ' τρίμηνο του 2017 (-€51 εκατ. έναντι -€126 εκατ. το Γ' τρίμηνο) και διαμορφώθηκε σε -€127 εκατ. για το 2017. Η Τράπεζα έχει ήδη μειώσει τα εξυπηρετούμενα ανοίγματα κατά €4,2 δις. από το τέλος του 2015, υπερβαίνοντας το στόχο του EEM για το 2017 κατά €0,83 δις. και καλύπτοντας περίπου το 1/2 της απόστασης του τελικού στόχου του 2019.



Ανάκαμψη στα οργανικά προ προβλέψεων κέρδη της Εθνικής Τράπεζας

Ζημιές μετά από φόρους από συνεχιζόμενες δραστηριότητες ύψους €55 εκατ. εμφάνισε η Εθνική Τράπεζα το δ' τρίμηνο, αντικατοπτρίζοντας την αύξηση των προβλέψεων για επισφαλή δάνεια (+25,6% σε τριμηνιαία βάση). Σε επίπεδο έτους, ο Όμιλος σημείωσε ζημιές μετά από φόρους από συνεχιζόμενες δραστηριότητες ύψους €177 εκατ., αντανάκλωντας κυρίως τις αυξημένες προβλέψεις.

Όσον αφορά τα καθαρά αποτελέσματα του ομίλου, η ΕΤΕ εμφάνισε ζημιές από συνεχιζόμενες δραστηριότητες ύψους €163 εκατ. το 2017 αρνητικά επηρεαζόμενες από τις υψηλές προβλέψεις για επισφαλή δάνεια. Τα οργανικά κέρδη προ προβλέψεων στην Ελλάδα διαμορφώθηκαν σε €809 εκατ. το 2017 (+5% σε ετήσια βάση), αντανάκλωντας τη θετική επίδοση των καθαρών εσόδων από προμήθειες (+42% σε ετήσια βάση) και τη περιστολή των λειτουργικών δαπανών (-7% σε ετήσια βάση).

Κύρια επιτεύγματα του οικονομικού έτους 2017

- Η συνολική μείωση των Μη Εξυπηρετούμενων Ανοιγμάτων ανέρχεται σε €4,2 δις. από το τέλος του 2015, αντανάκλωντας τον αρνητικό ρυθμό δημιουργίας νέων Μη Εξυπηρετούμενων Ανοιγμάτων (-€1,7 δις.) και τις διαγραφές πλήρως καλυμμένων από προβλέψεις δανείων (-€2,5 δις.). Η Τράπεζα έχει υπερβεί το στόχο για το 2017 κατά €0,83 δις., αποκλειστικά λόγω των καλύτερων τάσεων στο ρυθμό δημιουργίας νέων επισφαλειών (defaults - curings).

- Η συντηρητική πολιτική προβλέψεων για το 2017 και η εφαρμογή του Διεθνούς Προτύπου Χρηματοοικονομικής Πληροφόρησης (ΔΠΧΠ) 9 θέτουν τις βάσεις για την ομαλοποίηση του κόστους πιστωτικού κινδύνου (CoR) κατά το 2018, γεγονός το οποίο αποτελεί βασική προϋπόθεση για την επιστροφή της Τράπεζας σε ουσιαστική οργανική κερδοφορία.

- Η ολοκλήρωση της πώλησης της United Bulgarian Bank (UBB) & Interlease στη Βουλγαρία και της Vojvodjanska Banka & NBG Leasing στη Σερβία, προσέθεσε περίπου 109 μ.β. στο δείκτη CET1, ενισχύοντας τη ρευστότητα του Ομίλου κατά περίπου €1,2 δις.

- Η ενισχυμένη ρευστότητα της Τράπεζας, όπως αυτή διαφαίνεται από τη μηδενική έκθεση στον μηχανισμό ELA από τα τέλη Νοεμβρίου 2017 και το χαμηλό κόστος χρηματοδότησης των 50 μ.β., θα συμβάλουν θετικά στα σχέδια πιστωτικής επέκτασης της ΕΤΕ για το 2018 και έπειτα

- Η Τράπεζα ολοκλήρωσε τον Οκτώβριο του 2017 την πρώτη έκδοση καλυμμένων ομολόγων στην Ελληνική αγορά από το 2009, εκδίδοντας τριετές ομόλογο ύψους €750 εκατ.

Από πλευράς ρευστότητας, η ΕΤΕ είναι η πρώτη ελληνική τράπεζα που αποδεσμεύτηκε από τον ELA στα τέλη Νοεμβρίου, αντανάκλωντας την παραδοσιακά ισχυρή καταθετική βάση της Τράπεζας, κυρίως στις καταθέσεις χαμηλού κόστους, καθώς και τη ρευστότητα προερχόμενη από τις αποσπενδύσεις. Αξίζει να σημειωθεί ότι έχει ήδη δημιουργήσει σημαντικό απόθεμα ρευστότητας, το οποίο δίνει τη δυνατότητα στην ΕΤΕ να αυξήσει τις χρηματοδοτήσεις κατά

τη διάρκεια του 2018.

Όπως δήλωσε και ο διευθύνων σύμβουλος της τράπεζας, Λεωνίδας Φραγκιαδάκης, σε μία χρονιά ανάπτυξης, αν και χαμηλότερης της αρχικά αναμενόμενης, για την Ελληνική οικονομία, η ΕΤΕ κατάφερε να ισχυροποιήσει τα αποτελέσματά της στους βασικούς τομείς των εγχώριων δραστηριοτήτων της, ενδυναμώνοντας περαιτέρω τον ισολογισμό της.

Αναφορικά με την ποιότητα του δανειακού χαρτοφυλακίου, η ΕΤΕ κατόρθωσε να διατηρήσει σταθερό ρυθμό μείωσης των μη εξυπηρετούμενων ανοιγμάτων κατά την τελευταία διετία, επιτυγχάνοντας συνολική μείωση €4,2 δις. από το τέλος του 2015, καλύπτοντας 50% του στόχου για το 2019. Το αποτέλεσμα αυτό υπερβαίνει τον στόχο που τέθηκε για το 2017 κατά €0,8 δις., με την κάλυψη των μη εξυπηρετούμενων ανοιγμάτων να ανέρχεται σε 56% ή 61% μετά την εφαρμογή του ΔΠΧΑ 9, στα υψηλότερα επίπεδα του εγχώριου τραπεζικού κλάδου.

Αναφορικά με τις επιδόσεις της τράπεζας σε επίπεδο κερδοφορίας, η ΕΤΕ ενίσχυσε τα οργανικά κέρδη προ προβλέψεων κατά περίπου 5% σε ετήσια βάση, σημειώνοντας αύξηση καθαρών εσόδων από προμήθειες ενώ ταυτόχρονα μείωση των καθαρών εσόδων από τόκους λόγω της συνεχιζόμενης δανειακής απομόχλευσης.

Οι λειτουργικές δαπάνες συνέχισαν να βαίνουν μειούμενες, με μείωση περίπου 7% σε ετήσια βάση, πρόσθεσε μεταξύ άλλων ο κ. Φραγκιαδάκης.

Euroins

Κάνει έργο τις υποσχέσεις**ΠΙΣΤΟΣ ΣΤΗ ΔΕΣΜΕΥΣΗ**

του για τη δημιουργία υποδομών και την αγορά αναγκαίου εξοπλισμού σε 20 σχολεία ανά την Ελλάδα παρέμεινε ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Euroins Ελλάδος, κ. Κωνσταντίνος Μάκαρης.

Όπως τονίζεται, ο κ. Μάκαρης, έδωσε τα πρώτα δείγματα γραφής τον Ιούνιο 2017, με την πλήρη ανακατασκευή στο Δημοτικό Σχολείο Τοπού, όπου το έργο αξίας 50.000€ περιλάμβανε τη δημιουργία γηπέδου μπάσκετ, παιχνιδιών εδάφους, πλήρως εξοπλισμένη αίθουσα ηλεκτρονικών υπολογιστών, μικροφωνική εγκατάσταση και κάλυψη λοιπών καθημερινών αναγκών για τους μικρούς μαθητές.

Φέτος, εν όψει της επετείου των 20 ετών του Ομίλου Euroins, ο κ. Μάκαρης ανακοίνωσε ότι ο εορτασμός αυτός θα ενδυθεί με έργο Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης, όπου 20 σχολεία θα λάβουν τον απαραίτητο για την εύρυθμη λειτουργία τους εξοπλισμό αθλητά και έργα υποδομής. Μέχρι στιγμής έχουν ήδη ολοκληρωθεί έργα σε έξι σχολεία της Αργολίδας: Γυμνάσιο Δρεπάνου, Γυμνάσιο Αγίας Τριάδας, 2ο Γυμνάσιο Ναυπηγίου, ΕΠΑΛ Αργολίδας, 1ο Λύκειο Ναυπηγίου και Λύκειο Αγίας Τριάδας. Συγκεκριμένα στο Γυμνάσιο Δρεπάνου, πέραν του εξοπλισμού, κατασκευάστηκαν δυο γήπεδα (βόλεϊ και χάντμπολ) τα οποία είναι ήδη παραδοτέα και τα εγκαίνια θα πραγματοποιηθούν με το κλείσιμο της σχολικής χρονιάς. Ο συνολικός προϋπολογισμός του έργου για τα σχολεία φθάνει περίπου τις 300.000€. Όπως σημειώνει η εταιρεία, κατά τη διάρκεια του έτους αναμένεται να ολοκληρωθεί το μεγαλύτερο όραμα του κ. Μάκαρη, με την υπογραφή τόσο του ίδιου όσο και του Ομίλου Euroins, ο οποίος δίνει ιδιαίτερη βαρύτητα στην Εταιρική Κοινωνική Ευθύνη στην πράξη.

Να σημειωθεί ότι θερμές ευχαριστίες για την μέχρι στιγμής διευκόλυνση στον κυκεώνα της γραφειοκρατίας απευθύνει η Euroins και προσωπικά ο πρόεδρος, στον Δήμαρχο Ναυπηγίου κ. Δημήτρη Κωστούρο και το επιτελείο του. Τέλος σε ότι αφορά την ανάπλαση στο Δημοτικό Σχολείο Τοπού, η εταιρεία σημειώνει ότι η καθημερινότητα και η εκπαίδευση των παιδιών είναι μέγιστο μέλημα και ιερή προτεραιότητα για την Euroins και τον Κωνσταντίνο Μάκαρη. Το έργο θα συνεχιστεί με αμείωτους ρυθμούς και την ίδια αφοσίωση.



Ο κ. Κωνσταντίνος Μάκαρης

Generali Νέα πλατφόρμα διαχείρισης επενδύσεων

Την έναρξη της παγκόσμιας πλατφόρμας διαχείρισης επενδυτικών κεφαλαίων (Generali Global Infrastructure -GGI), η οποία σηματοδοτεί την έναρξη της νέας επενδυτικής της στρατηγικής, ανακοίνωσε η Assicurazioni Generali SpA ανακοίνωσε στις 20 Μαρτίου την έναρξη της παγκόσμιας πλατφόρμας διαχείρισης επενδυτικών κεφαλαίων (Generali Global Infrastructure -GGI), η οποία σηματοδοτεί την έναρξη της νέας επενδυτικής της στρατηγικής. Ο νέο-ιδρυθέν φορέας «Generali Investment Partners» θα διαχειρίζεται την ευέλικτη αυτή πλατφόρμα με στόχο να αποτελέσει την κορυφαία λύση αυτού του είδους στην Ευρώπη.

Η πλατφόρμα αυτή θα λειτουργεί με ίδιους πόρους και τεχνογνωσία, αλλά θα αναπτύσσει και συνεργασίες με μερικούς από τους πιο αξιόλογους επαγγελματίες στο είδος τους.

Generali Global Infrastructure

Ο φορέας που ιδρύθηκε σε συνεργασία με την Generali Investment Partners, θα αναπτύσσει επενδυτικές στρατηγικές στον τομέα των υποδομών, τόσο για εσωτερικούς όσο και για εξωτερικούς πελάτες, αξιοποιώντας την κεφαλαιακή δέσμευση του Ομίλου σε κατηγορίες περιουσιακών στοιχείων, την εξειδίκευση στην παροχή υπεύθυνων λύσεων και την κορυφαία τεχνογνωσία της ομάδας διαχείρισης κεφαλαίων και επενδύσεων. Τα κεφάλαια των θεσμικών επενδυτών αναμένεται να ανέλθουν σε 2,5 δις ευρώ, την πρώτη πενταετία, με στόχο να διπλασιαστούν τα επόμενα πέντε χρόνια.

Το νέο σχήμα θα επενδύσει σε έργα υποδομών, σε διαφορετικές χώρες και τομείς αναπτύσσοντας διαφορετικά επενδυτικά προϊόντα και λύσεις για τους επενδυτές.

Επιπλέον, υιοθετώντας μια αυστηρή επενδυτική πολιτική, θα επενδύσει σε τίτλους υψηλής πιστωτικής ποιότητας, λαμβάνοντας παράλληλα υπόψη περιβαλλοντικούς, κοινωνικούς και διαχειριστικούς



παράγοντες (ESG-Environmental, Social, and Governance)

Λαμβάνοντας υπόψη το κεφάλαιο εκκίνησης του νέου επενδυτικού φορέα και την προβλεπόμενη προσέλευση θεσμικών επενδυτών, οι επενδυτικές ευκαιρίες, τόσο για μεσαίους όσο και για μεγάλης κλίμακας επενδύσεις, προβλέπονται ότι θα είναι ποικίλες. Επιπροσθέτως, ο μακροπρόθεσμος χαρακτήρας αυτών των επενδύσεων αποτελεί την πιο κατάλληλη επενδυτική επιλογή για την κάλυψη των υποχρεώσεων ενός παγκόσμιου ασφαλιστικού οργανισμού, όπως η Generali.

Η GGI είναι μια στρατηγική συνεργασία, με την Generali να κατέχει την πλειοψηφική συμμετοχή στην κοινοπραξία. Οι υπόλοιποι συμμετέχοντες στην κοινοπραξία είναι οι Philippe Benaroya, Alban de La Selle και Gilles Lengaigne, τρεις πεπειραμένοι επαγγελματίες στον τομέα των χρηματοοικονομικών και των επενδύσεων. Το επενδυτικό ενδιαφέρον θεσμικών επενδυτών για τον τομέα των υποδομών παραμένει πολύ ισχυρό και βασίζεται στα κύρια χαρακτηριστικά της κατηγορίας, όπως η διαφοροποίηση του χαρτοφυλακίου, οι ελκυστικές, σταθμισμένου κινδύνου, αποδόσεις και η αναζήτηση βιώσιμων επενδυτικών λύσεων που είναι

και ο βασικός στόχος των επενδυτών.

Αυτή η κατηγορία περιουσιακών στοιχείων είναι επίσης θεμελιώδους σημασίας για την υποστήριξη της οικονομικής ανάπτυξης σε τοπικό και εθνικό επίπεδο. Η διοχέτευση των επενδύσεων είναι εξαιρετικά ελκυστική, με περίπου 177 δισεκατομμύρια δολάρια να έχουν επενδυθεί στην Ευρώπη μόνο μέσα στο 2017. Το ύψος των επενδύσεων, παγκοσμίως, στον τομέα των υποδομών εκτιμάται ότι θα ανέλθει στα 49 τρισεκατομμύρια δολάρια έως το 2030, αυξημένο κατά 50%. Αυτό είναι ένα σημαντικό βήμα προς την βελτίωση της επενδυτικής πολιτικής του Ομίλου Generali που αποδεικνύει τη δέσμευσή μας στο επιχειρηματικό μας πλάνο. Πλάι στο οποίο στοχεύει στην αύξηση των καθαρών κερδών του Ομίλου κατά 150 εκατομμύρια ευρώ μέχρι το 2020, τόνισε ο Timothy Ryan, CEO, Generali Asset Management.

Με αυτήν την κοινοπραξία, βάζουμε τα θεμέλια της καινοτόμου επενδυτικής μας πλατφόρμας, αξιοποιώντας την υπάρχουσα αθλητά και τη νεοαποκτηθείσα επενδυτική τεχνογνωσία. Είμαστε ιδιαίτερα φιλόδοξοι και διακρίνουμε υψηλή δυναμική στην Generali Investment Partners, ανέφερε ο Carlo Trabattoni, Head, Generali Investment Partners



Στημιότυπο από την υπογραφή του ομαδικού ασφαλιστηρίου

Ιντερσαλόνικα Ζωής Εξειδίκευση στα ομαδικά ασφαλιστήρια

ΣΥΝΕΧΙΖΟΝΤΑΣ την ανοδική της πορεία και χρησιμοποιώντας την εξειδίκευσή της στα ομαδικά ασφαλιστήρια, η Ιντερσαλόνικα Ζωής σύναψε το ομαδικό ασφαλιστήριο Ζωής και Υγείας του προσωπικού της Αραμπατζής ABEE- Ελληνική Ζύμη. Όπως τονίζεται η εταιρεία Αραμπατζής ABEE- Ελληνική Ζύμη, αποτελεί ένα στοίχι της Ελληνικής Βιομηχανίας Τροφίμων, απασχολεί περισσότερους από 500 εργαζομένους στις εγκαταστάσεις Θεσσαλονίκης, Αθηνών, Πατρών και Ιωαννίνων και επέλεξε την μητρική εταιρία του ομίλου Ιντερσαλόνικα για να προσφέρει ένα πλήρες ασφαλιστικό πακέτο που συνδυάζει την προστασία της Ζωής, Υγείας και Εισοδήματος των υπαλλήλων, εργατών και στελεχών της.

Prime Insurance Υποστηρίζει την ΚΑΕ ΠΑΟΚ

Η PRIME Insurance, πιστή στο κοινωνικό της καθήκον και με σταθερό ενδιαφέρον για τον αθλητισμό και ειδικά τις νέες ηλικίες, γνωστοποίησε την επίσημη υποστήριξη της στην ΚΑΕ ΠΑΟΚ. Η υποστήριξη αυτή λαμβάνει τη μορφή προβολής της εταιρείας στο βοηθητικό γήπεδο του ΠΑΟΚ Sports Arena όπου αθλούνται τα τμήματα υποδομής της Κ.Α.Ε. Π.Α.Ο.Κ., ενώ θα προβάλλεται διαφημιστικό μήνυμα στο ψηφιακό σύστημα led περιμετρικά του γηπέδου και στις ρακέτες, για τους αγώνες της FIBA CHAMPIONS LEAGUE. Στο πλαίσιο της στρατηγικής της εταιρείας για αύξηση της αναγνωρισιμότητάς της και στήριξη των νέων ηλικιών μέσω των αξιών του αθλητισμού, η Prime Insurance εύχεται καλή επιτυχία στις αγωνιστικές υποχρεώσεις της Κ.Α.Ε. Π.Α.Ο.Κ.





- με εντυπωσιακές διεθνείς συνεργασίες σε επίπεδο μετόχων και ανασφαλιστών [ο Όμιλος της κορυφαίας ελβετικής τραπεζο-ασφαλιστικής εταιρίας Baloise είναι ένα από τα 13 ιδρυτικά μέλη της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, το 1907]
- με την ΠΡΩΤΗ θέση στον ελληνικό χώρο, στα πανευρωπαϊκά stress tests ασφαλιστικών εταιριών, με βάση το Solvency II (2014)
- με την ΠΡΩΤΗ θέση σε Φερεγγυότητα, ασφαλιστική εταιρία στην Ελλάδα, βάσει των ευρωπαϊκών προδιαγραφών. Διαθέτει, με αποτελέσματα της 31ης Δεκεμβρίου 2016, Δείκτη Φερεγγυότητας 267,40%, δηλαδή σχεδόν 3 φορές περισσότερο από το απαιτούμενο (ελάχιστο επίπεδο απαίτησης για κάθε ασφαλιστική εταιρία, ποσοστό 100%)
- με παράδοση συνεχούς κερδοφορίας 28 ετών και παράλληλη αύξηση Ιδίων Κεφαλαίων
- με πρωτοποριακές ασφαλιστικές παροχές και σύγχρονες μηχανογραφικές εφαρμογές
- με το να συμπεριλαμβάνεται στις 50 ταχύτερα ανερχόμενες ελληνικές επιχειρήσεις όλων των κλάδων της Οικονομίας [Fortune]
- με γρήγορες και απλές διαδικασίες αποζημιώσεων
- με διπλασιασμό της έκτασης των κεντρικών της γραφείων από τα 2.500 τ.μ. στα 5.000 τ.μ.
- με εξυπηρέτηση άνω των 300.000 πελατών [ιδιωτών & επιχειρήσεων]
- με συνεργάτες και σημεία εξυπηρέτησης σε όλη την Ελλάδα
- με φιλική, προσωπική και αξιόπιστη προσέγγιση σε πελάτες και συνεργάτες!

Ποιες ελαφρύνσεις επεξεργάζεται η κυβέρνηση μετά την απόφαση του ΣτΕ για το «χαράτσι»

Του ΜΑΙΡΗΣ ΛΑΜΠΑΔΙΤΗ

Στους κλάδους των αυτοαπασχολούμενων επιστημόνων και των ελεύθερων επαγγελματιών επικρατεί αναβρασμός μετά τις πληροφορίες που είδαν το φως της δημοσιότητας ότι το Συμβούλιο της Επικρατείας δικαιώνει τους κλάδους που είχαν προσφύγει για το «χαράτσι» κρίνοντας αντισυνταγματικές θεμελιώδεις διατάξεις του νόμου Κατρούγκαλου.

Ενδεικτική είναι η αντίδραση του προέδρου του ΔΣΑ Δημήτρη Βερβεσού ο οποίος έκανε λόγο για «ιστορική δικαίωση» και «ανάσταση» των επιστημονικών κλάδων που βγήκαν στους δρόμους διαμαρτυρούμενοι για την εξοντωτική επιβάρυνση. Από την πλευρά της η ΕΣΣΕ και η ΓΣΕΒΕΕ συστήνουν ψυχραιμία τονίζοντας: «οφείλουμε να περιμένουμε την επίσημη απόφαση του ανώτατου δικαστηρίου ώστε να διαβάσουμε προσεκτικά το σκεπτικό της απόφασης που ενδέχεται να στοιχειοθετεί νέες ενστάσεις, ενώ μέχρι τότε συστήνουμε σε όλους τους εμπόρους να παραμείνουν συνεπείς στις ασφαλιστικές τους υποχρεώσεις...»

«Αν υπάρξει απόφαση ο νόμος θα αναπροσαρμοστεί» δήλωσε ο εμπνευστής του ασφαλιστικού νόμου Γιώργος Κατρούγκαλος. Ωστόσο πρόσθεσε, ότι η ουσία του νόμου, που είναι η ισορροπία των κανόνων, θα διατηρηθεί.

Επισημαίνουμε ότι η απόφαση του ΣτΕ θα δημοσιοποιηθεί σε δύο μήνες. Ωστόσο στη διάσκεψη της Ολομέλειας του ΣτΕ την προηγούμενη Παρασκευή, παραμονή του Λαζάρου, οι σύμβουλοι με ψήφους 17 υπέρ, 8 κατά δικαίωσαν τους κλάδους των ελεύθερων επαγγελματιών και των αυτοαπασχολούμενων επιστημόνων που προσέφυγαν στο ανώτατο δικαστήριο κρίνοντας αντισυνταγματική:

«Την ένταξη των ελεύθερων επαγγελματιών, των αυτοαπασχολούμενων επιστημόνων (μηχανικοί, γιατροί, δικηγόροι) αλλά και των αγροτών στον ΕΦΚΑ. Αντίθετα, κρίθηκε σύνομη η ένταξη στον φορέα των δημοσίων υπαλλήλων, καθώς και των μισθωτών του ιδιωτικού τομέα.

Β και την επιβολή εισφοράς με βάση το εισόδημα που δηλώνουν οι ελεύθεροι επαγγελματίες (26,95% επί του εισοδήματος).

Η δημοσιοποίηση μιας τέτοιας απόφασης θα ταρακουνήσει τα θεμέλια του ΕΦΚΑ, αφού ο φορέας έχει στηθεί με βάση ενιαίους κανόνες ασφάλισης και συνταξιοδότησης για όλους τους κλάδους των ασφαλισμένων. Αν λοιπόν ακυρωθεί η ένταξη μερίδας ασφαλισμένων στον ΕΦΚΑ, ουσιαστικά ξηλώνονται όλο το νομοθέτημα και η αρχιτεκτονική του συστήματος.

Αιφνιδιασμένο το υπουργείο εργασίας επεξεργάζεται νομοθετική παρέμβαση ώστε αν κριθούν αντισυνταγματικές οι διατάξεις να συμμορφωθεί με την απόφαση του ΣτΕ.

Σύμφωνα με πληροφορίες, το υπουργείο εξετάζει την επιβολή «κόφτη» για εισοδήματα άνω των 40.000 ευρώ. Δηλαδή, θα οριστεί ένα όριο στην εισφορά του ΕΦΚΑ το οποίο δε θα μπορεί να ξεπεραστεί ακόμα και αν αυξάνεται το δηλωθέν εισόδημα. Για παράδειγμα, με εισόδημα 40.000



Αν υπάρξει απόφαση ο νόμος θα αναπροσαρμοστεί δήλωσε ο εμπνευστής του ασφαλιστικού νόμου Γιώργος Κατρούγκαλος

ευρώ ετησίως η εισφορά δε θα υπερβαίνει τα 600 ευρώ μηνιαίως. Έτσι, ο ελεύθερος επαγγελματίας ακόμα και αν δηλώνει 100.000 ευρώ, θα καλείται να καταβάλει 600 ευρώ μηνιαίως. Το κλειδί για τον καθορισμό του κόφτη θα είναι το διαθέσιμο εισόδημα. Το ύψος της παρακράτησης θα είναι τέτοιο ώστε να μη μειώνεται δυσανάλογα το διαθέσιμο εισόδημα. Υπενθυμίζουμε ότι στο παρελθόν είχε συζητηθεί ανάλογη πρόταση η οποία προέβλεπε ότι η παρακράτηση φόρων και ασφαλιστικών εισφορών δε θα πρέπει να υπερβαίνει το 55% του εισοδήματος. Η παρέμβαση θα αφορά άμεσα διορθώσεις σε όσες κατηγορίες έχουν επισημανθεί αδικίες και υπερβολές. Ωστόσο το υπουργείο εργασίας δεν έχει καταλήξει αν θα υπάρξει κόφτης και στα μεσαία εισοδήματα από 15.000 έως 35.000 ευρώ.

Πάντως το ξήλωμα μεταρρυθμίσεων για οποιονδήποτε λόγο προκαλεί πάντα προβλήματα για την ομαλή εφαρμογή των συμφωνηθέντων με τους δανειστές. Οι Βρυξέλλες διαμήνυσαν ότι «η κυβέρνηση έχει δείξει και σε άλλες περιπτώσεις, όπως με τις αποφάσεις του ΣτΕ για μισθούς και συντάξεις, ότι μπορεί να αντιμετωπίσει αυτά τα προβλήματα»

Ποιες ήταν οι προηγούμενες αποφάσεις του ΣτΕ που έφεραν σε δύσκολη θέση την κυβέρνηση;

Οι αποφάσεις του ΣτΕ που έκριναν αντισυνταγματικές τις περικοπές των συντάξεων με τα μηνύματα του 2011 και 2012. Ο κ. Κατρούγκαλος επινόησε τη μεταρρύθμιση και τον επαναπολογισμό των καταβαλλόμενων συντάξεων (προσωπική διαφορά) για να καλύψει νομικά τις «αντισυνταγματικές» περικοπές.

Β Η απόφαση του ΣτΕ που έκρινε αντισυνταγματική την απαγόρευση της μονομερούς προσφυγής στον Οργανισμό Μεσολάβησης και Διαιτησίας (ΟΜΕΔ.) Οι δανειστές που θέλησαν να ισχύσει η απαγόρευση κάλεσαν το υπουργείο εργασίας να παρουσιάσει μια έκθεση ανεξάρτητου φορέα ο οποίος θα επανεξετάσει το θέμα λαμβάνοντας υπόψη την απόφαση του ΣτΕ.

Τι υποστηρίζουν Υπουργείο Οικονομικών και επιστημονικοί κλάδοι

Το υπουργείο εργασίας πιστεύει ότι θα ξεπεραστεί το εμπόδιο μιας ενδεχόμενης απόφασης του ΣτΕ ειδικά για την ένταξη των αυτοτελώς απασχολούμενων στον ΕΦΚΑ, καθώς όπως υποστηρίζουν νομικοί κύκλοι το ΣτΕ δεν έχει δικαιοδοσία να κρίνει θέματα περί οργάνωσης του κράτους και θα ήταν παράδοξο να κριθεί αντισυνταγματική η σχετική διάταξη.

Για το χαράτσι το υπουργείο αναγνωρίζει την υπέρμετρη επιβάρυνση ως προς τα μεσαία και υψηλά εισοδήματα αλλά εξακολουθεί να επιμένει ότι το 90% των ελεύθερων επαγγελματιών πληρώνουν μικρότερη εισφορά σε σχέση με το παρελθόν.

Οι επιστημονικοί κλάδοι (γιατροί, δικηγόροι, μηχανικοί, φαρμακοποιοί) καθώς και οι έμποροι και οι επαγγελματιοβιοτέχνες που είχαν προσφύγει στο ΣτΕ, υποστήριξαν ότι ο υπολογισμός της εισφοράς με βάση το εισόδημα προσκρούει στην αρχή της αναλογικότητας. Δηλαδή αντίκεινται στις διατάξεις που καθιερώνουν την ίση μεταχείριση, τη συμμετοχή εκάστου στα δημόσια βάρη ανάλογα με τις δυνάμεις του, την κοινωνική ασφάλιση και τις συνταγματικές αρχές που τη διέπουν, την ελεύθερη ανάπτυξη της προσωπικότητας και την ελεύθερη συμμετοχή στην οικονομική

και κοινωνική ζωή και, τέλος, την προστασία των περιουσιακών δικαιωμάτων».

Ο νέος τρόπος υπολογισμού των εισφορών που ισχύει από 1/1/2018 (το εισόδημα υπολογίζεται μειωμένο (έκπτωση) κατά 15% ενώ στη βάση υπολογισμού προστίθενται και οι καταβληθείσες εισφορές) προκαλεί επιπλέον επιβάρυνση της τάξεως του 5,72% (26,95%-21,23%= 5,72%), μειώνοντας το εναπομένον καθαρό εισόδημα σε σχέση με αυτό που απέμενε με τον αρχικό τρόπο υπολογισμού.

Όπως φαίνεται και από πίνακα που έχει καταθέσει στο δικαστήριο η ΕΣΣΕ, αυτοαπασχολούμενος που δηλώνει 10.000 ευρώ στην εφορία, μένει με καθαρό εισόδημα της τάξης του 50,5% του φορολογητέου, εξαιτίας των φόρων και των ασφαλιστικών εισφορών που καταβάλλει.

Αντίθετα μισθωτός για το ίδιο φορολογητέο εισόδημα θα λάβει τελικά καθαρά το 90,8% του φορολογητέου του εισοδήματος. Μάλιστα, από τα στοιχεία φαίνεται πως στα χαμηλότερα ακαθάριστα εισοδήματα, η επιβάρυνση των αυτοτελώς απασχολούμενων είναι τέτοια που το εναπομένον καθαρό εισόδημά τους είναι στα όρια της φτώχειας.

Τα μέλη του ανώτατου ακυρωτικού δικαστηρίου εξετάζουν συνολικά 17 διατάξεις που δεν αφορούν μόνο την ένταξη όλων των ασφαλισμένων στον ΕΦΚΑ και το ύψος των ασφαλιστικών εισφορών των αυτοαπασχολούμενων και των ελεύθερων επαγγελματιών. Οι διασκέψεις του ανώτατου δικαστηρίου θα συνεχιστούν τον Απρίλιο και αναμένεται να συζητηθούν και άλλες προσφυγές όπως των συνταξιούχων που ζητούν να ακυρωθεί ο επανυπολογισμός των κύριων συντάξεων, η αναπροσαρμογή των επικουρικών συντάξεων και το ψαλίδι στο άθροισμα κύριων και επικουρικών άνω των 1.300 ευρώ.

Για δικαίωση κάνουν λόγο και οι εκπρόσωποι του ΤΕΕ, τονίζοντας ότι ο νόμος έχει προκαλέσει τεράστια προβλήματα στους διπλωματούχους μηχανικούς οι οποίοι δε μπορούν να εξασφαλίσουν ασφαλιστική ενημερότητα καθιστώντας απαγορευτική τη συμμετοχή τους σε διαγωνισμούς.

“Γενναία” χαρακτήρισε την απόφαση της Ολομέλειας του Συμβουλίου της Επικρατείας, ο πρόεδρος του Ιατρικού Συλλόγου Αθηνών (Ι.Σ.Α.) και Δήμαρχος Αμαρουσίου Γιώργος Πατούλης, ενώ υπενθύμισε ότι από την πρώτη στιγμή τόσο ο Ι.Σ.Α. όσο και άλλοι σύλλογοι επιστημόνων είχαν προειδοποιήσει, ότι με αυτή τη φορολογία και τα έσοδα για το κράτος θα μειωθούν αλλά και πολλοί επιστήμονες θα αναγκαστούν να φύγουν στο εξωτερικό.

Ο Πανελλήνιος Φαρμακευτικός Σύλλογος σημειώνει ότι έδωσε μάχη «καθώς ήταν σαφές από την πρώτη στιγμή εφαρμογής του ότι θα φέρει ενώπιον μιας νέας οικονομικής καταστροφής τα ήδη μαστιζόμενα από την πολιτική των μνημονίων φαρμακεία».

«Δεν μπορεί η κυβέρνηση να αλλιάξει εύκολα τον νόμο, θα υποχρεωθεί σε μεγάλες αναπροσαρμογές» τονίζει ο πρώην υπουργός Εργασίας Γιώργος Κουτρομάνης χαρακτηρίζοντας παράλογη την ευθεία σύνδεση των εισφορών με το εισόδημα και την απουσία αναλογικότητας.



Η **προστασία** σας
είναι **νομική** μας υπόθεση



ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΝΟΜΙΚΗΣ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ

www.ARAG.gr

Αθήνα: 210 74 90 800 - Θεσσαλονίκη: 2310 520 720 - Πάτρα: 2610 275 211
e-mail: info@arag.gr | thessaloniki@arag.gr | patra@arag.gr

Μειωμένη η παραγωγή ασφαλίσεων για πλοία και σκάφη αναψυχής

Τα 14,5 εκατ. € έφθασε κατά τη διάρκεια του 2016 η παραγωγή ασφαλίσεων των κλάδων ασφάλισης πλοίων, δηλαδή των κλάδων 6. «Πλοίων» και 12. «Αστικής ευθύνης πλοίων» (9,5 εκατ. € και τα 5,0 εκατ. € αντιστοίχως), καταγράφοντας αντίστοιχα μείωση κατά 25,4% και 24,7% σε σχέση με το 2015.

Αντίθετα, η παραγωγή των ασφαλίσεων κατά Ζημιών συνολικά αυξήθηκε κατά 2,7% ενώ η συνολική παραγωγή (Ζωής και Ζημιών) αυξήθηκε κατά 4,4% σύμφωνα με την έρευνα της Υπηρεσίας Μελετών και Στατιστικής της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος.

Ο μερισμός της παραγωγής του κλάδου ανά κανάλι διανομής είχε ως εξής: τα ανεξάρτητα δίκτυα (μεσίτες, πράκτορες) συμμετέχουν κατά 87,2%, οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι (ιδιόκτητο δίκτυο) 10,9%, οι απευθείας πωλήσεις 1,5% και η συνεργασία με τις τράπεζες (bancassurance) συμμετέχει με 0,4% επί του συνόλου.

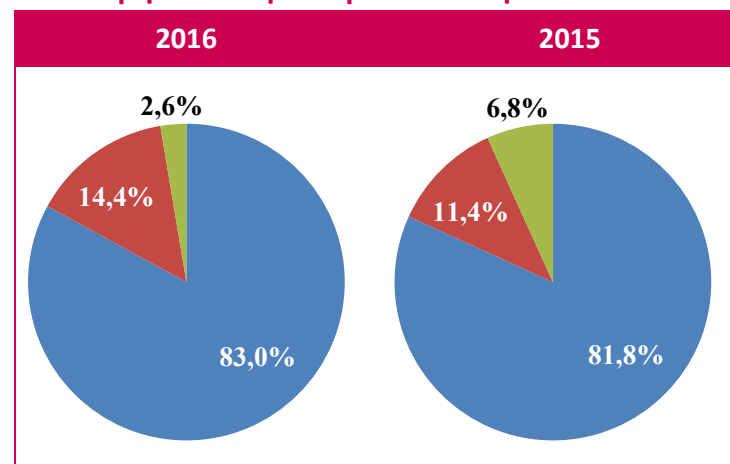
Το μεγαλύτερο πλήθος ασφαλισμένων σκαφών είναι αυτά της προσωπικής αναψυχής, ενώ αυτά υπερέρχουν και στις αποζημιώσεις. Ως τρόπο κίνησης, η πλειοψηφία των ασφαλισμένων σκαφών διαθέτει μηχανοκίνηση αηλά τα ιστιοπλοϊκά σκάφη έχουν μεγαλύτερη μέση ασφαλιζόμενη αξία.

Η μέση αποζημίωση μειώθηκε από 13,1 χιλ. € (σύμφωνα με την έρευνα για το έτος 2015) στα 11,1 χιλ. € συνολικά.

Οι κύριες αιτίες καταβολής αποζημιώσεων έχουν σχέση με μηχανικές βλάβες (18,7% επί του πλήθους), πρόσκρουση/σύγκρουση (17,3%), και αστική ευθύνη για υλικές ζημιές (11,7%). Το ποσοστό των ζημιών στο ελικοαξονικό σύστημα (οφειλόμενες αθροιστικά σε επιπλέον ή/και σταθερό αντικείμενο) είναι 12,9%.

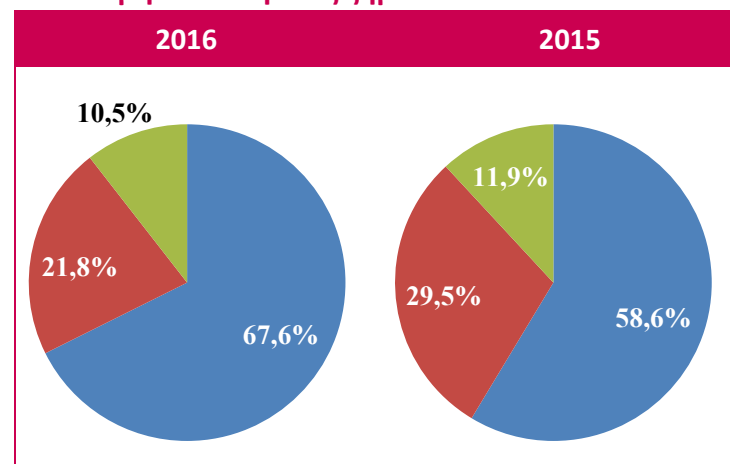
Σύμφωνα με τις εκτιμήσεις της μελέτης της εξέλιξης των αποζημιώσεων του κλάδου, η αποθεματοποίηση των εκκρεμών ζημιών κινείται σε ικανοποιητικά επίπεδα καθ' όλη τη διάρκεια της εξεταζόμενης περιόδου. Η μέση ζημία εκτιμάται στα 10.547 € το 2016, αυξημένη από τα 7.420 € το 2015. Η μέση ζημία στην οκταετία 2009-2016 εκτιμάται στα 10.642 €.

Κατανομή των ασφαλισμένων σκαφών



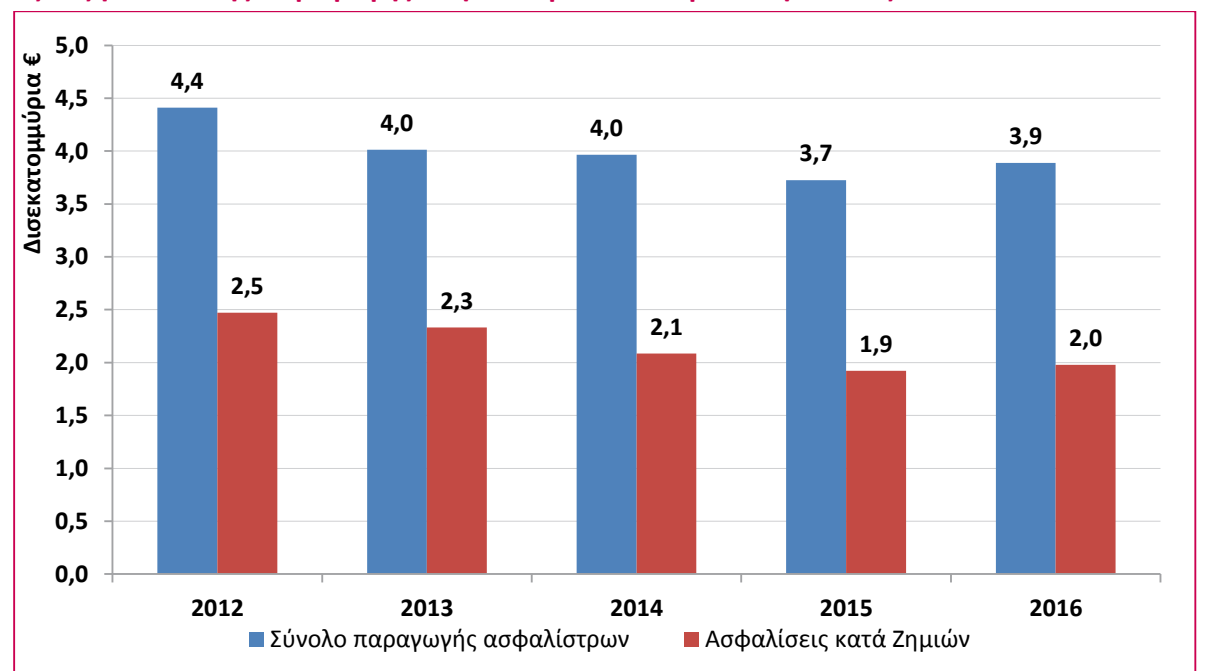
Προσωπική αναψυχή, Επαγγελματικά με πλήρωμα, Επαγγελματικά χωρίς πλήρωμα

Κατανομή του πλήθους ζημιών



Προσωπική αναψυχή, Επαγγελματικά με πλήρωμα, Επαγγελματικά χωρίς πλήρωμα

Εξέλιξη συνολικής παραγωγής ασφαλίσεων από πρωτασφαλίσες



Κατανομή παραγωγής ασφαλίσεων ανά κανάλι πωλήσεων 2016

	Ασφαλιστικοί σύμβουλοι (ιδιόκτητο δίκτυο)	Ανεξάρτητα δίκτυα (μεσίτες, πράκτορες)	Συνεργασία με τράπεζες (bancassurance)	Απευθείας πωλήσεις	Σύνολο
Προσωπική Αναψυχή	11,6%	86,0%	0,2%	2,2%	100%
Επαγγελματικά με πλήρωμα	9,2%	90,5%	0,1%	0,2%	100%
Επαγγελματικά χωρίς πλήρωμα	14,3%	81,1%	2,9%	1,7%	100%
Σύνολο	10,9%	87,2%	0,4%	1,5%	100%

Βασικά μεγέθη ασφάλισης σκαφών αναψυχής 2016

	Προσωπική αναψυχή	Επαγγελματικά με πλήρωμα	Επαγγελματικά χωρίς πλήρωμα	Σύνολο
Πλήθος συμβολαίων (πολυασφαλιστήρια)	10.319	1.791	328	12.438
Αυτόνομα συμβόλαια κάλυψης αστικής ευθύνης				29.292
Πλήθος ζημιών (σύνολο ³)	347	112	54	513
Πληρωθείσες ζημιές (σύνολο) (€)	1.208.807	493.844	171.344	1.873.995
Εκκρεμείς ζημιές (σύνολο) (€)	2.806.709	873.075	163.364	3.843.148

Πηγή: Στοιχεία ασφαλιστικών επιχειρήσεων-μελών ΕΑΕΕ

Κατανομή των μεγεθών ανά κατηγορία των ασφαλισμένων σκαφών

	Προσωπική αναψυχή		Επαγγελματικά με πλήρωμα		Επαγγελματικά χωρίς πλήρωμα		Σύνολο
	2016	2015	2016	2015	2016	2015	
Πλήθος συμβολαίων (πολυασφαλιστήρια)	83,0%	81,8%	14,4%	11,4%	2,6%	6,8%	100%
Πλήθος ζημιών (σύνολο ⁸)	67,6%	58,6%	21,8%	29,5%	10,5%	11,9%	100%
Πληρωθείσες ζημιές (σύνολο)	64,5%	40,5%	26,4%	49,9%	9,1%	9,6%	100%
Εκκρεμείς ζημιές (σύνολο)	73,0%	16,2%	22,7%	70,5%	4,3%	13,3%	100%



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 δυνατόι 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!**

HDI Global SE Οι φυσικές καταστροφές έφεραν πιέσεις στα αποτελέσματα

Σημαντική αύξηση των εσόδων από ασφάλιστρα το 2017 σημείωσε η HDI Global SE (HDI), εταιρεία βιομηχανικών ασφαλίσεων του Ομίλου Talanx, ενώ τα οικονομικά αποτελέσματα της εταιρείας δέχθηκαν πιέσεις από την εξαιρετικά υψηλή επιβάρυνση λόγω φυσικών καταστροφών.

Μέχρι τα μέσα Αυγούστου, τα αποτελέσματά μας έδειχναν πολύ καλά" ανέφερε ο Dr Christian Hinsch, πρόεδρος του εκτελεστικού συμβουλίου της HDI Global SE. Στη συνέχεια, ωστόσο, οι πελάτες μας και εμείς αντιμετωπίσαμε τα χτυπήματα από τους τρεις τυφώνες «Harvey», «Irma» και «Maria». Επιπλέον, σημειώθηκαν ζημιές από τους σεισμούς στο Μεξικό καθώς και από άλλες φυσικές καταστροφές, ενώ χρειάστηκε να απορροφήσουμε σημαντικά υψηλότερο κό-

στος από τα προϋπολογισθέντα σε σχέση με ανθρωπογενείς ζημιές..

Τα έσοδα από ασφάλιστρα σημείωσαν ικανοποιητική ανάπτυξη, με αύξηση 4,4% φθάνοντας τα 4,5 (4,3) δισ. Προσαρμοσμένη για συναλλαγματικές επιδράσεις, η αύξηση ανήλθε σε 5,2%. Σε ακολουθία με τη στρατηγική της εταιρείας, ο βασικός μοχλός ανάπτυξης για την HDI Global προήλθε από το εξωτερικό και κυρίως την Αυστραλία, τη Βραζιλία, το Ηνωμένο Βασίλειο, τη Γαλλία και την Ιαπωνία. Περί το 62% (2016: 61%) των εσόδων από ασφάλιστρα παρήχθη στο εξωτερικό (εκτός Γερμανίας). Στόχο αποτελεί η αύξηση του μεριδίου των εργασιών στο εξωτερικό σε 65% μέχρι το τέλος του οικονομικού έτους 2019.

Το τεχνικό αποτέλεσμα μειώθηκε λόγω των υψηλών επιβαρύνσεων από ζημιές φυσικών καταστροφών και

ανθρωπογενών κινδύνων σε -207 (73) εκ. ευρώ. Ο μικτός δείκτης επίσης επιδεινώθηκε σε 108,5% (από 96,8% το προηγούμενο έτος).

Παρά την παρατεταμένη περίοδο χαμηλών επιτοκίων, τα καθαρά έσοδα από επενδύσεις βελτιώθηκαν σημαντικά, κατά 14,5% σε 277 εκ. ευρώ (242). Στο ενισχυμένο αποτέλεσμα συνέβαλαν τα υψηλότερα έσοδα από εναλλακτικές επενδύσεις και τα αυξημένα έκτακτα έσοδα. Η ισχυρή αύξηση των ασφαλίσεων και το βελτιωμένο επενδυτικό αποτέλεσμα, αντιστάθμισαν μόνον μερικώς την επιβάρυνση από μεγάλες ζημιές, με το λειτουργικό αποτέλεσμα (EBIT) να μειώνεται σε 109 εκ. ευρώ από 302 εκ. το προηγούμενο έτος. Η συμβολή της HDI Global SE στα αποτελέσματα του Ομίλου Talanx ανήλθε σε 91 εκ. ευρώ (241).



Νότης Βαγιακάκος

Ικανοποίηση για τα αποτελέσματα στην Ελλάδα

ΣΧΟΛΙΑΖΟΝΤΑΣ τα οικονομικά αποτελέσματα, ο κ. Νότης Βαγιακάκος, Managing Director του ελληνικού υποκαταστήματος της HDI Global SE, σημείωσε ότι σε μία απαιτητική χρονιά, όπως ήταν το 2017 για τις γενικές ασφαλίσεις διεθνώς, είμαστε ιδιαίτερα ικανοποιημένοι που το ελλη-

νικό υποκατάστημα της HDI Global SE επιτυγχάνει ισχυρή κερδοφορία, της τάξεως των 8,8 εκ. ευρώ (κέρδη προ φόρων), συμβάλλοντας θετικά για άλλη μια χρονιά στα αποτελέσματα της εταιρείας. Με εφόδιο την αξιοπιστία και φερεγγυότητα της HDI Global SE διεθνώς, καθώς και τις ισχυρές λειτουργικές επιδόσεις μας τη χρονιά που πέρασε, βρισκόμαστε σε πλεονεκτική θέση για να αντιμετωπίσουμε τις προκλήσεις και να εκμεταλλευτούμε τις ευκαιρίες της αγοράς. Το υποκατάστημα προτίθεται να ενδυναμώσει τον ρόλο του, με διεύρυνση του χαρτοφυλακίου σε μικρομεσαίου μεγέθους επιχειρήσεις και σε καινοτόμες, εξειδικευμένες καλύψεις, τόσο εγχώρια όσο και στις εκτός Ελλάδος αγορές που εμπίπτουν στην ευρύτερη γεωγραφική αρμοδιότητά μας: στις χώρες των Βαλκανίων και της ΝΑ Μεσογείου, υπογράμμισε ο κ. Βαγιακάκος.

MyLifePartners Νέα γραφεία και νέοι στόχοι

Την ετήσια εκδήλωση βραβεύσεων των διακεκριμένων συνεργατών της σε συνδυασμό με τα εγκαίνια του νέου χώρου των γραφείων της στην Παναγή Τσαλιδάρη 16 στο Περιστερί, πραγματοποίησε PF mylifepartners.

Σύμφωνα με σχετική ανακοίνωση της εταιρείας, στην εκδήλωση παρευρέθηκαν όλοι οι συνεργάτες καθώς και υψηλόβαθμα στελέχη εταιρειών: ο Κ. Σαρρηγεωργίου Αλέξανδρος CEO της Generali, ο Κ. Δημητρίου Πάνος CEO της Generali, ο Κ. Δελιένδρας Νικόλαος γενικός διευθυντής της Eurolife, ο Κ. Βουγιουκλίδης Στυλιανός διευθυντής πωλήσεων της Ergo, ο Κ. Παπαδόπουλος Αντώνης εμπορικός διευθυντής της AIG, η Κ. Γιαννιού Νταταλία διευθύντρια πωλήσεων της Interasco και ο Κ. Σωτηράκος Μιχάλης γενικός διευθυντής πωλήσεων NN. Μεταξύ άλλων παρευρέθηκαν ο Κ. Χατζηθεοδοσίου Ιωάννης πρόεδρος Επαγγελματικού Επιμελητηρίου Αθηνών, ο Κ. Παλαιολόγος Δούκας και ο δήμαρχος του Περιστερίου Παχατουρίδης Ανδρέας.

Ο διευθύνων σύμβουλος Περικλής Φαραός ευχαρίστησε όλους τους παρευρισκόμενους για την παρουσία τους, έκανε μια ανασκόπηση της περασμένης χρονιάς, μοιράστηκε τους νέους στόχους για το 2018 και εμφάνισε συγκινημένος εγκαινίασε το νέο χώρο του γραφείου, το οποίο αποτέλεσε ορόσημο στην επαγγελματική του πορεία καθώς παρέμεινε στον χώρο για τουλάχιστον 15 χρόνια ως Agency της AXA Ασφαλιστικής.

Ιδιαίτερη συγκίνηση επίσης, προκάλεσαν δύο στιγμές της εκδήλωσης, η παρουσία του επίτιμου καλε-



Στιγμιότυπο από την εκδήλωση

σμεμένου κ. Δούκα Παλαιολόγου, ο οποίος αποτέλεσε μέντορας του κ. Φαραός καθώς και η παρουσίαση της εκδήλωσης από την κόρη του Κ. Φαραός, Όλγα.

Το οικογενειακό κλίμα που χαρακτηρίζει την ομάδα της mylifepartners επιβεβαιώθηκε όπως κάθε χρόνο και σε αυτήν την εκδήλωση. Επιπλέον ο κ. Φαραός ευχαρίστησε όλους τους φίλους, τις οικογένειες, τους συνεργάτες και τις εταιρείες που εδώ και 4 χρόνια στηρίζουν το όραμα της MLP με την είσοδο νέων συνεργατών.

Τέλος έδωσε συχαρητήρια σε όλους τους συνεργάτες που διακρίθηκαν την περασμένη χρονιά δίνοντας ώθηση και κίνητρο στους νέους ανθρώπους να οραματιστούν και να κάνουν τα όνειρα τους πραγματικότητα.

Τις βραβεύσεις για τον διαγωνισμό πωλήσεων ανένειμαν

- Η κ. Γιαννιού Ν. στον 3ο στην αύξηση συνοδικών εισπράξεων 2017 κ. Καλαβρό Ιωάννη, συνεργάτης γραφείου Νάξου
- Ο κ. Παπαδόπουλος Α. στον 3ο στις συνοδικές εισπράξεις 2017 κ. Μπακόμπτρο Απόστολο, συνεργάτης γραφείου Αίγινας
- Ο κ. Βουγιουκλίδης Σ. στον 3ο στις νέες εισπράξεις ζωής 2017 κ. Ραγκαβά Μιητιάδη, συνεργάτης γραφείου Αττικής
- Ο κ. Δελιένδρας Ν. στον 2ο στις συνοδικές εισπράξεις, νέες εισπράξεις και στην αύξηση συνοδικών εισπράξεων 2017 στον κ. Μιχελάκη Νικόλαο, συνεργάτης γραφείου Αττικής

- Ο κ. Σαρρηγεωργίου Α. στον 1ο στις συνοδικές εισπράξεις, στις νέες εισπράξεις και στην αύξηση συνοδικών εισπράξεων 2017 στον κ. Δαμαλίτη Αργύριο, συνεργάτης γραφείου Σαλαμίνας
- Ο κ. Δημητρίου Π. στον 1ο στις συνοδικές εισπράξεις Ζωής και Γενικών 2017 στον Κ. Δαμαλίτη Αργύριο, συνεργάτης γραφείου Σαλαμίνας
- Μια ειδική επιβράβευση ανένειμε ο κ. Φαραός Π. στον κ. Γαλανόπουλο Ιωάννη, συνεργάτης γραφείου Κιάτου ως καλύτερος νέος ασφαλιστικός σύμβουλος για το 2017
- Για τη σχέση Ζωής πάνω από 10 χρόνια στον Κουελάκη Ιωάννη
- Για τη σχέση Ζωής πάνω από 10 χρόνια στη Μασκαλίδου Ελπίδα
- Για τη σχέση Ζωής πάνω από 10 χρόνια στη Λαμπρινή Λουκά

Γραφεία πωλήσεων Γεώργιου Αναστασίου

Θεσμός οι μηνιαίες συναντήσεις

ΜΕ ΕΠΙΤΥΧΙΑ πραγματοποιήθηκε η καθιερωμένη, μηνιαία συνάντηση των γραφείων πωλήσεων του κ. Γεώργιου Αναστασίου για τις πόλεις της Καβάλας, της Δράμας, της Ξάνθης, της Κομοτηνής και της Αλεξανδρούπολης. Η πλήρως εξοπλισμένη αίθουσα του Egnatia Hotel στην Καβάλα φιλοξένησε τους ασφαλιστικούς συμβούλους των γραφείων Ζωής, αλληά και τον Συντονιστή - Ομαδάρχη κ. Αθανάσιο Κόλητσο. Όπως αναφέρεται, η συνάντηση άνοιξε με τα παραγωγικά αποτελέσματα του προηγούμενου μήνα, καθώς και τα συγκεντρωτικά του τελευταίου 3μήνου, με τον κ. Αναστασίου να δίνει συχαρητήρια στους ασφαλιστές που ξεχώρισαν σε αυτό το χρονικό διάστημα.

Συμβουλές ανάπτυξης και εξέλιξης των ασφαλιστικών συμβούλων, τρόποι αντιμετώπισης κοινών προβλημάτων, αλληά και τρόποι διεύρυνσης του πελατολογίου και στρατηγικές αποταμίευσης ήταν τα βασικά θέματα της τριώρης συνάντησης, ενώ συζητήθηκαν και θέματα ψυχολογίας με στόχο την ενίσχυση της αυτοπεποίθησης των ασφαλιστικών συμβούλων στην περίοδο της κρίσης.



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 πάνω από **40 χρόνια** ό,τι σας είναι πιο πολύτιμο. Πάντα δίπλα σας, υπεύθυνα, ανθρώπινα και με συνέπεια. **2.000 ασφαλιστικοί σύμβουλοι** και **500.000 ευχαριστημένοι πελάτες** σε Ελλάδα και Κύπρο, μας έκαναν μία από τις μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρίες.

www.ydrogios.gr



Ασφαλής Δύναμη



/ydrogiosinsurance



/ydrogiosinsurance



SKODA FABIA 1,0 TSI 110 PS

Στα καλύτερα της, για τους καλύτερους ασφαλιστές!

Το εντυπωσιακό μικρό της τσέχικης φίρμας, διαθέτει πλέον όλα τα φόντα για να κερδίσει τις εντυπώσεις, αλλά πρωτίστως την εμπιστοσύνη του αγοραστικού κοινού! Ειδικά οι «γρήγοροι» ασφαλιστές θα λατρέψετε τον σβέλτο 1.000αρη TSI των 110 ίππων!

Πέρα από την εμφάνιση η Fabia εξοπλίζεται με τον 1,0 TSI, ο οποίος διακρίνεται τόσο για την απόδοση του, την λογική του κατανάλωση, αλλά και την χαμηλή τιμή κτήσης της! Για να την δούμε καλύτερα!

Διακριτικά όμορφη

Σε ότι αφορά την εξωτερική εμφάνιση της Fabia, αυτή διακρίνεται για το διακριτικό δυναμισμό που αποπνέει, με κύριο χαρακτηριστικό τη μάσκα με τις κάθετες γρίλιες, αλλά και τα σκούρα φωτιστικά σώματα, τα οποία ενσωματώνουν τα LED φώτα ημέρας. Το μοντέλο της δοκιμής μας βέβαια είχε έναν έξτρα δυναμισμό, μιας και ξεχώριζε με την έντονη διχρωμία (Color Concept) του λευκού με την κόκκινη οροφή, διχρωμία που προκύπτει μέσα από μια παλέτα 14 χρωμάτων.

Ψυχωμένος κινητήρας

Μπορεί σε κάποιους ο κινητήρας του ενός λίτρου να φαίνεται μικρός, όμως στη περίπτωση μας, ο 3κυλινδρος TSI κλείνει στόματα! Με απόδοση που αγγίζει τους 110 ίππους και η ροπή τα 200 Nm, η Fabia επιταχύνει σβέλτα, με επαρκές τράβηγμα από χαμηλά, το οποίο δεν σταματάει μέχρι και τον κόφτη. Η 3κυλινδρη υπόσταση του μοτέρ γίνεται ελαφρώς αντιληπτή λόγω της χροιάς του, αλλά σε καμία των περιπτώσεων δεν ενοχλεί. Στο τομέα των επιδόσεων η Fabia ξεχωρίζει, μιας και χρειάζεται μόλις 9,5 δλ. για τα πρώτα 100 χλμ/ώρα, με την τελική ταχύτητα να σταματάει στα 196 χλμ/ώρα. Επιδόσεις διόλου ευκαταφρόνητες και όλα αυτά με μέση κατανάλωση που δεν ξεπερνάει τα 4,4 λίτ./100 χλμ, αλλά και μειωμένες εκπομπές ρύπων, 103 γρ./χλμ.

Λιτή, αλλά γεροδεμένη καμπίνα

Η καμπίνα της Fabia έχει όλα όσα χρειάζεται ο σύγχρονος οδηγός, αποτελούμενη από σκληρά, αλλά γεροδεμένα πλαστικά. Πέρα από τη στιβαρότητα, η κατασκευή του εσωτερικού ξεχωρίζει και για το εξαιρετικό φινιρίσμά της και τη ποιοτική συναρμογή. Στο ανώτερο σημείο της κεντρικής κονσόλας υπάρχει μια έγχρωμη οθόνης αφής 5 ιντσών για το σύστημα infotainment. Η θέση οδήγησης είναι εξαιρετική και θα βοηθητούν διάφοροι τύποι σωματότυπων, χάρη στο εύρος ρυθμίσεων που διαθέτει, ενώ και οι διάφορες θήκες αυξάνουν την πρακτικότητα. Σε επίπεδο χώρων τώρα, 4 ενήλικες θα φιλοξενηθούν με περισσή άνεση, έχοντας μπόθλο χώρο για τα γόνατα και τα κεφάλια τους. Ο χώρος αποσκευών κυμαίνεται από 299 έως και 330 λίτρα (ανάλογα το τύπο της ρεζέρβας, έχοντας



όμως πλήρως αξιοποιήσιμο σχήμα.

Εύχρηστο, σπιρτόζικο και με... μπρίο

Στο δρόμο η εντυπωσιακή Fabia, διακρίνεται για την ευκολία στη καθημερινή χρήση, την άνεση που προσφέρει σε κάθε είδους διαδρομή, αλλά και την οδική συμπεριφορά ακόμα και υπό πίεση. Ο κινητήρας των 110 ίππων έχει τονώσει τις επιδόσεις του μικρού τσέχικου μοντέλου, ενώ η ανάρτηση είναι σεταρισμένη να προσφέ-



Πίνακας κόστους ασφάλισης

Ενδεικτικά, σας παραθέτουμε μερικές ενδεικτικές τιμές για το κόστος ασφάλισης για το Skoda Fabia 1,0 TSI 110 PS, ανάλογα με το πακέτο καλύψεων που θα επιλέξει ο οδηγός.

Πακέτο	Ποσό
Βασικό	Από 174,86 ευρώ
Πυρός/κλοπής	Από 223,22 ευρώ
Μικτή	Από 330,95 ευρώ

* Οδηγός ηλικίας 30 ετών χωρίς ζημιές στο ιστορικό του

ρει άνεση, αλλά και πρόσφυση. Οι κλίσεις διατηρούνται σε λογικά επίπεδα, η πρόσφυση είναι άκρως ικανοποιητική και όταν υπό πίεση εμφανιστεί η υποστροφή, αυτή διαθέτει απόλυτα προοδευτικά και ελεγχόμενα χαρακτηριστικά. Η πληροφόρηση του τιμοποιού ικανοποιεί, όπως και τα φρένα τόσο σε αίσθηση, όσο και απόδοση.

Εν κατακλείδι ο 1,0 TSI κινητήρας ταιριάζει γάντι στη μικρή Fabia, προσφέροντας επιδόσεις και λογική κατανάλωση. Σε συνδυασμό με την δελεαστική τιμή και την πρακτικότητα-ευχρηστιά της, η Fabia 1,0 TSI κερδίζει μια θέση στις wannabe αγορές σας!



ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΕΜΠΟΡΙΚΩΝ &
ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΩΝ ΚΙΝΔΥΝΩΝ



ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΚΑΤΟΙΚΙΑΣ



ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΩΝ



ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ
ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Εξειδίκευση
& Εμπειρία
στις ασφάλισεις περιουσίας
— από το 1964 —

Η **ΟΡΙΖΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ** από ιδρύσεως της ειδικεύεται στις ασφάλισεις περιουσίας, καθώς έχει στο ενεργητικό της την ασφάλιση ορισμένων από τους μεγαλύτερους εμπορικούς και βιομηχανικούς κινδύνους της χώρας.

Μέσω στρατηγικών ανασφαλιστικών συνεργασιών με top-rated οργανισμούς, διαθέτει υψηλό capacity, μεγάλη γκάμα προγραμμάτων, ανταγωνιστικό κόστος αλλά πάνω από όλα την τεχνογνωσία και ευελιξία στη διαχείριση κάθε μεμονωμένου κινδύνου σαν να είναι μοναδικός.

Η δική σας οικογένεια,
είναι και δική μας!

MEDICAL Family ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΥΓΕΙΑΣ

Η οικογένειά σας είναι η πρώτη και η τελευταία σας έγνοια καθημερινά. Με το Medical Family, γίνεται τώρα και δικιά μας! Το πρόγραμμα που αγκαλιάζει τις ανάγκες σας και κατανοεί τα θέλω σας, αφού συνδυάζει την πρόληψη και την εξειδικευμένη νοσοκομειακή περίθαλψη για ολόκληρη την οικογένεια. Έτσι, έχετε απόλυτη φροντίδα υγείας και καλύτερο έλεγχο του προϋπολογισμού σας με μία ενιαία ασφάλιση, που δημιουργήθηκε αποκλειστικά για εσάς και αυτούς που αγαπάτε.



The Smart & Simple Choice

generali.gr