

**INTERLIFE**

Περιοδική Έκδοση του Ομίλου Εταιριών INTERLIFE  
Μάρτιος 2017

# magazine

**editorial**

Το μαρτύριο  
της σταγόνας

**εταιρικά**

Ετήσια Συνέντευξη Τύπου  
Συνεργασία με την ARAG

**κοινωνική ευθύνη**

Χορηγία στην ΕΕΔΕ  
Ημέρα Καριέρας 2017

**αγορά**

Παραγωγή  
Ασφαλιστρων 2016

**english section**

Summary



1991 | 2016

ΧΡΟΝΙΑ  
**25**

ένα βήμα μπροστά...  
και στις νέες προκλήσεις!

**INTERLIFE**  
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ



**του Ιωάννη Παν. Βοτσαρίδη**  
Διευθύνοντας Συμβούλου  
INTERLIFE A.A.E.G.A.

# Σημείωμα του Εκδότη

## Το μαρτύριο της σταγόνας

Ποιο είναι το θέμα που κυριαρχεί στις περισσότερες οικονομικές συζητήσεις για τη χώρα μας; Το αν και πότε η Ελλάδα θα βγει από την Κρίση, πόσο κινδυνεύουμε από το GREXIT, πότε, επιτέλους, θα τελειώσει το μαρτύριο της σταγόνας;

Τα καλύτερα σενάρια, σύμφωνα με έγκυρους αναλυτές, συμφωνούν ότι, ακόμη κι αν η χώρα αποφύγει την έξοδο από την Ευρωζώνη, η ανάπτυξή της θα είναι αργή και βασανιστική. Η Ελλάδα θα συνεχίσει να λειτουργεί ως "ρήγμα" στην ΕΕ και να δίνει μικρές "σεισμικές δονήσεις" κάθε χρόνο.

Όπως επισημαίνει ο Κ. Μαριόλης (liberal.gr 12/3/2017), εξακολουθώντας η χώρα να βρίσκεται σε πρόγραμμα "είτε αυτό λέγεται μνημόνιο, είτε βρεθεί κάποια άλλη ονομασία, οι ελληνικές κυβερνήσεις θα δυσκολεύονται να εφαρμόσουν τα μέτρα, με αποτέλεσμα τα χρήματα να εκταμιεύονται την τελευταία στιγμή", με ό,τι αυτό συνεπάγεται για τις προσπάθειες ανάκαμψης της οικονομίας. Οι αξιολογήσεις θα διαδέχονται η μία την άλλη, με αργούς βασανιστικούς ρυθμούς, και οι δείκτες ανάπτυξης θα παραμένουν χαμηλοί.

Σε πρόσφατη μελέτη της Eurobank εκτιμάται ότι για να επανέλθει το ΑΕΠ στα επίπεδα του 2007 θα χρειαστούν 20 χρόνια με μέσο ετήσιο ρυθμό ανάπτυξης του 1,5%. Από την άλλη πλευρά, η συνεχιζόμενη ύφεση και το 2016 κάνει την Capital Economics πολύ επιφυλακτική στις προβλέψεις της για το 2017, μιλώντας για ρυθμούς της τάξεως του 0,5%, στο αισιόδοξο σενάριο.

Στο άλλο άκρο, η Ιρλανδία που ολοκλήρωσε γρήγορα τα μνημόνια, παρουσίασε ανάπτυξη 5,2% το 2016 και οι προβλέψεις δίνουν ποσοστό άνω του 3% ετησίως για τα επόμενα χρόνια. Αλλά, η Ιρλανδία έχει επενδύσει σε πολύ χαμηλή εταιρική φορολόγηση, η οποία, όπως αναμενόταν, απόδωσε ταχύτητα καρπούς. Αντίθετα, στη χώρα μας, το φορολογικό βάρος που πριν από την Κρίση έφτανε το 38,9% του ΑΕΠ, φέτος αναμένεται να ξεπεράσει το 52% του ΑΕΠ, με όλους τους φόρους (Εισοδήματος, Εταιρικούς, ΦΠΑ, έκτακτες εισφορές, ΕΝΦΙΑ, Έμμεσους) να έχουν αυξηθεί δραματικά. Αλλά και το ίδιο το επιβαλλόμενο από τους θεσμούς πρωτογενές πλεόνασμα του 3,5% δεν προβλέπεται να προκύψει από την Ανάπτυξη, αλλά από τη φορολογική ασφαίμαξη.

Μειώθηκαν όμως αντίστοιχα και οι κρατικές δαπάνες; Οι αριθμοί μιλάνε από μόνοι τους. Το 2009 οι δημόσιες δαπάνες βρίσκονταν στο 54,6% του ΑΕΠ και σήμερα βρίσκονται στο 52,2%. Στα ίδια περίπου επίπεδα δηλαδή... Και όπως επισημαίνει ο γνωστός αναλυτής των ελληνικών μνημονίων Dan Mitchell, πιάνοντας την καρδιά του προβλήματος, "Οι αυξήσεις των φόρων είναι στη λάθος κατεύθυνση. Δίνουν στους πολιτικούς μια δικαιολογία να αποφύγουν αναγκαίες περικοπές στις δαπάνες και την ίδια ώρα υπονομεύουν την ανάπτυξη, τις επενδύσεις και τη δημιουργία θέσεων εργασίας".

Και εδώ μπαίνει ένα εύλογο ερώτημα: Οι μνημονιακοί θεσμοί, που "σκανάρουν" σχολαστικά τα προβλεπόμενα μέτρα, πώς και δεν επέμειναν ποτέ συστηματικά στη μείωση των δημοσίων δαπανών, ενώ ενέκριναν κατ' εξακολούθηση, επί 7 χρόνια, τη γιγαντιαία αύξηση φόρων που στραγγάλισε τον ιδιωτικό τομέα; ή μήπως το πρότειναν αλλά εμείς δεν θα το μάθουμε ποτέ διότι έτσι βολεύει στο πολιτικό σύστημα;

Είναι μια απορία που, ίσως, είναι άξια να ερευνηθεί.

**Γιάννης Βοτσαρίδης**

**INTERLIFE Ασφαλιστική**  
14° χλμ. Ε.Ο Θεσσαλονίκης Πολυγύρου  
Τ.Κ. 57001, Θέρμη  
Τηλ: 2310 499000, Fax: 2310 499099  
E-mail: info@interlife.gr

[www.interlife.gr](http://www.interlife.gr)

**Εκδότης:** INTERLIFE Ασφαλιστική  
**Διευθυντής:** Ιωάννης Βοτσαρίδης  
**Αρχισυνταξία:** Λιάνα Αλεξανδρή  
**Επιμέλεια Ύλης:** Έλενα Τοπάλη  
**Δημιουργικό:** INTERLIFE A.A.E.G.A.

**Οικονομικά - Χρηματοπιστωτικά:** Κώστας Αριτζής  
**Νομ. Σύμβουλος:** Δημήτρης Παπαδόπουλος - Τσαγιάννης

# Η Ετήσια Συνέντευξη Τύπου της INTERLIFE



**ΜΕ ΤΗΝ ΠΑΡΟΥΣΙΑ** πενήντα και πλέον δημοσιογράφων από τη Θεσσαλονίκη, την Αθήνα και την Περιφέρεια πραγματοποιήθηκε στις αρχές Φεβρουαρίου η καθιερωμένη Ετήσια Συνέντευξη Τύπου της Interlife Ασφαλιστικής στο bar-restaurant “La Place Mignonne”. Στην εκδήλωση έδωσε το παρών σύσσωμος ο ηλεκτρονικός τύπος, τηλεοπτικά κανάλια, ραδιόφωνα και πολιτικές και οικονομικές εφημερίδες.

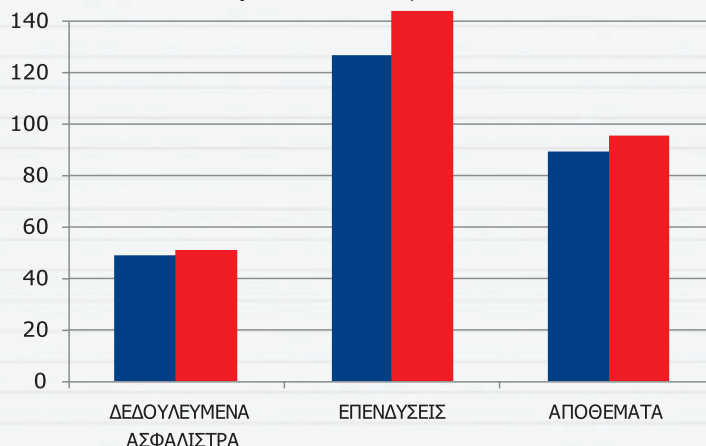
Στην ομιλία του ο Διευθύνων Σύμβουλος της εταιρίας **Γιάννης Βοτσαρίδης** παρουσίασε αναλυτικά τα οικονομικά στοιχεία της εταιρίας για το 2016, τις δράσεις Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης για την ίδια χρονική περίοδο και την υλοποίηση του Επιχειρηματικού Πλάνου 2012-2016. Ο κ. Βοτσαρίδης απάντησε στη συνέχεια σε ερωτήσεις δημοσιογράφων για τα μελλοντικά σχέδια της Interlife, την οδηγία Solvency II, τις αθέμιτες τιμολογιακές πρακτικές στην Ασφαλιστική Αγορά, τις τραπεζικές Ασφαλίσεις, τα ανασφάλιστα οχήματα, τις ανερχόμενες τάσεις στα Προγράμματα Υγείας και τη γενικότερη κατάσταση στον Κλάδο. Ακολούθησε γεύμα για τους εκπροσώπους του τύπου.

**Το πλήρες κείμενο της ομιλίας του κ. Βοτσαρίδη στη Συνέντευξη Τύπου έχει ως εξής:**

## **Αύξηση Εσόδων και Επενδύσεων**

Με αυξημένα Έσοδα και Επενδύσεις έκλεισε τη χρήση της περασμένης χρονιάς η INTERLIFE. Το 2016, η Εταιρία κατάφερε να αυξήσει, τόσο τον στόλο των Ασφαλισμένων Οχημάτων (265.228 οχήματα) όσο και τα

## Οικονομική Ανάπτυξη INTERLIFE



αντίστοιχα Έσοδα από Ασφάλιστρα κατά 2,51%. Τα **Γραμμένα Ασφάλιστρα** κυμάνθηκαν σε 52,90 εκατ. € το 2016 έναντι 51,33 εκατ. € το 2015 ενώ τα καθαρά Έσοδα Επενδύσεων αναμένεται να ξεπεράσουν τα 4 εκατ. € έναντι 1,1 εκατ. € το 2015.

Η Χρήση του 2016 αναμένεται να κλείσει με **Κέρδη** υψηλότερα του 2015 για την INTERLIFE Ασφαλιστική, με ιδιαίτερα καλές αποδόσεις των Επενδυτικών Χαρτοφυλακίων της Εταιρίας, παρά τις τοποθετήσεις σε χαμηλού κινδύνου επενδυτικές θέσεις ενόψει του ασταθούς Οικονομικού Περιβάλλοντος και των αυστηρών απαιτήσεων του Solvency II. ►

## ▶▶ Ετήσια Συνέντευξη Τύπου



Συνεπής στην αναπτυξιακή της πορεία, η INTERLIFE αύξησε τις **Επενδύσεις** της κατά 14,33% σε σχέση με το 2015, με το συνολικό Χαρτοφυλάκιο Επενδύσεων και Διαθεσίμων να ανέρχεται στα 150 εκατ. € έναντι 132 εκατ. €. Ταυτόχρονα, αυξήθηκαν τα **Αποθέματα** κατά 7,2% (96,94 εκατ. έναντι 90,43 εκατ. το 2015) με το **Δείκτη Κάλυψης Αποθεμάτων** να ανέρχεται στο 1,55 έναντι 1,46 το 2015. Τέλος, με βάση το νέο εποπτικό πλαίσιο Solvency II, ο **Δείκτης Ελαχίστου (αναγκαίου) Κεφαλαίου Φερεγγυότητας** της Εταιρίας αναμένεται να υπερβεί το 400% ενώ ο ιδιαίτερα σημαντικός **Δείκτης Απαιτούμενου Κεφαλαίου Φερεγγυότητας** αναμένεται να ξεπεράσει το 115%.

Η σταθερή πορεία της εταιρίας επιβεβαιώνεται από το γεγονός ότι κατά τη διάρκεια του περασμένου έτους το **Ανθρώπινο Δυναμικό** αυξήθηκε κατά 4,39%, παρά τη γενικευμένη Ύφεση στη χώρα, ενώ κατά την τριετία 2014-2016, η συνολική αύξηση του Προσωπικού της INTERLIFE ανήλθε σε 24%, με τον αριθμό των απασχολούμενων να φθάνει σήμερα τα 121 άτομα. Αξίζει να σημειωθεί πως ο συνολικός αριθμός των απασχολούμενων στον Όμιλο έφθασε τα 153 άτομα.

Εξάλλου ο αριθμός των συνεργαζόμενων με την εταιρία **Διαμεσοαθλητών** αυξήθηκε κατά 26% φτάνοντας στις 31/12/2016 τους 1.695.

Κατά τη διάρκεια της περασμένης χρονιάς η Εταιρία διέθεσε στην Αγορά **δύο νέα και πρωτοποριακά Προγράμματα**, το "New ΥΓΕΙΑ Maximum" με κύριο χαρακτηριστικό του την παροχή ολοκληρωμένης κάλυψης υγείας και το "Εγγυημένη Σύνταξη Ατυχήματος" σχεδιασμένο για να εξασφαλίζει στον ασφαλιζόμενο ή στο δικαιούχο αρχικά ένα μεγάλο εφάπαξ και στη συνέχεια

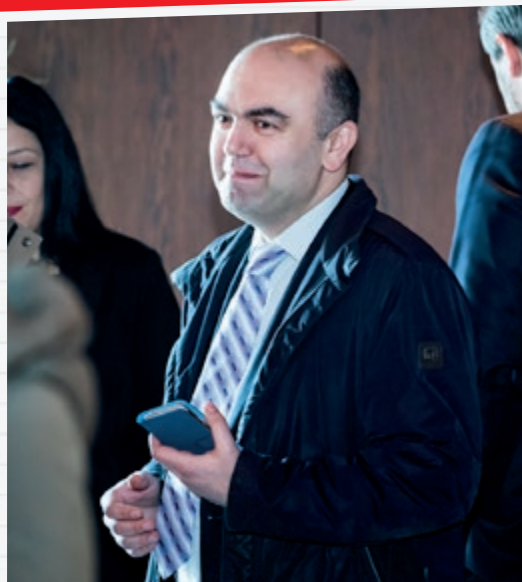
”

συνεχίζει να στηρίζει το Άλμα Ζωής, τον Ναυτικό Όμιλο Θεσσαλονίκης, την ΕΛΕΠΑΑΠ, το ΚΘΒΕ και αθλητικά σωματεία ανά την ελληνική επικράτεια...

ένα μηνιαίο εισόδημα. Και τα δύο Προγράμματα προσφέρονται με ιδιαίτερα ανταγωνιστικό ασφάλιστρο. Υπογραμμίζεται η αύξηση της ζήτησης των Νοσοκομειακών Προγραμμάτων και Λοιπών Κλάδων της εταιρίας.

Στον τομέα της **Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης**, η INTERLIFE συνέχισε και εμπλούτισε τις δράσεις υπευθυνότητας απέναντι στο Ανθρώπινο Δυναμικό, το Περιβάλλον και την Αγορά. Όσον αφορά στην Κοινωνική Δράση, συνεχίζει να στηρίζει το **Άλμα Ζωής Θεσσαλονίκης**, το **Ναυτικό Όμιλο Θεσσαλονίκης**, την **ΕΛΕΠΑΑΠ**, τον **Πανελλήνιο Σύλλογο Παραπληγικών Βορείου Ελλάδος**, το **Κρατικό Θέατρο Βορείου Ελλάδος** και **αθλητικά σωματεία** ανά την ελληνική επικράτεια. Αξίζει να αναφερθούν και οι νέες χορηγικές ενέργειες της εταιρίας προς το **Μαραθώνιο Κρήτης** και το **Ελληνικό Δίκτυο για την Εταιρική Κοινωνική Ευθύνη**, που εντάσσονται πλέον στο πρόγραμμα «προσφέρω αθλιώς» που υλοποιεί η εταιρία, ενώ, για άλλη μια χρονιά προχώρησε στην παροχή 6 τόνων τροφίμων σε **Κοινωνικά Παντοπωλεία**. ▶▶

## ▶▶ Ετήσια Συνέντευξη Τύπου



### **Υλοποίηση Επιχειρηματικού Πλάνου 2012 – 2016**

Οι σημαντικότεροι στόχοι που είχαν τεθεί στο Επιχειρηματικό Πλάνο της INTERLIFE Α.Α.Ε.Γ.Α. για την πενταετία 2012 – 2016 επετεύχθησαν παρά την πρωτοφανή οικονομική κρίση που βιώνει η χώρα. Οι κυριότεροι στόχοι ήταν:

#### **Αύξηση του Κύκλου Ασφαλιστικών Εργασιών**

Παρά την κρίση, τα Capital Controls και το κούρεμα των Ομολόγων, η INTERLIFE πέτυχε στην πενταετία 2012 – 2016 αύξηση της Παραγωγής κατά 21,83% σε αντίθεση με το σύνολο του Κλάδου που είχε μείωση κατά -22,18%. Ειδικότερα, στον Κλάδο της Αστικής Ευθύνης Οχημάτων που αποτελεί το 78% της παραγωγής της Εταιρίας, η αύξηση ήταν της τάξης του 22,25% έναντι μείωσης -39,83% στο σύνολο του Κλάδου. Δεδομένων των συνθηκών της Ελληνικής Οικονομίας, της εξέλιξης του Κλάδου και των ιδιαίτερων συνθηκών ανταγωνισμού, η Εταιρία θεωρεί ότι ο στόχος αυτός έχει στεφθεί με επιτυχία και ξεπέρασε τις προσδοκίες που διαμόρφωσαν οι εξελίξεις στη χώρα μας.

#### **Συνολικά Κέρδη προ φόρων 5ετίας**

Στόχος: 42,99 εκατ. €. Το σύνολο των Κερδών της 5ετίας 2012 – 2016 εκτιμάται ότι θα προσεγγίσει το ποσό των 50 εκατ. € γεγονός που οδηγεί σε υπέρβαση του στόχου κατά 16,28%

#### **Λειτουργικά & Λοιπά Έξοδα 5ετίας**

Στόχος: 44,5 εκατ. €. Τα Λειτουργικά Έξοδα της 5ετίας συγκρατήθηκαν στα 30,5 εκατ. € παρά τις ιδιαίτερα αυξημένες απαιτήσεις του νέου θεσμικού πλαισίου Solvency II. Υπέρβαση στόχου κατά 31,46%

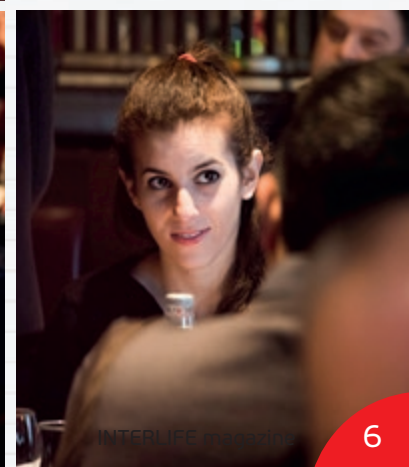
#### **Σύνολο Ιδίων Κεφαλαίων**

Στόχος: 35,9 εκατ. €. Τα Ίδια Κεφάλαια αναμένεται να ξεπεράσουν τα 50 εκατ. € στις 31/12/2016 παρά την αύξηση των φορολογικών συντελεστών κατά σχεδόν 50%. Υπέρβαση στόχου κατά 39,27%

#### **Σύνολο Ενεργητικού**

Στόχος: 158,63 εκατ. €. Επίσης επιτυχημένος στόχος αφού το Ενεργητικό αναμένεται να ξεπεράσει τα 160 εκατ. €. Υπέρβαση στόχου κατά 0,86% ▶▶

## ▶▶ Ετήσια Συνέντευξη Τύπου



## ▶▶ Ετήσια Συνέντευξη Τύπου



Στο πλαίσιο ποιοτικών επιτευγμάτων και αύξησης των λοιπών μεγεθών, η INTERLIFE στην 5ετία 2012 – 2016, έχει υλοποιήσει τους εξής στόχους:

### Στον τομέα της Πληροφορικής:

- Δημιουργία υπεράυχρονου Portal που δίνει τη δυνατότητα στους συνεργάτες να υλοποιούν το 100% των εργασιών τους διαδικτυακά και να έχουν πλήρη πρόσβαση στις οικονομικές και ασφαλιστικές πληροφορίες τους (καλύψεις, εξέλιξη ζημιών κ.λπ.) 24 ώρες, 7 ημέρες την εβδομάδα
- Δημιουργία του Sales4Net, ενός πρωτοποριακού εργαλείου Διαδικτυακών Πωλήσεων, για αποκλειστική χρήση από τους συνεργάτες της, που δίνει τη δυνατότητα για online πωλήσεις μέσα από την ιστοσελίδα του καθενός
- Υλοποίηση online Διατραπεζικού Συστήματος Εισπράξεων – Πληρωμών για άμεση ενημέρωση πληρωμής ασφαλιστρών
- Υλοποίηση σχεδίου Disaster Recovery για τα δεδομένα και την απρόσκοπτη συνέχιση λειτουργίας της Εταιρίας σε περίπτωση καταστροφικού συμβάντος
- Εφαρμογή συστημάτων Μέτρησης και Ελέγχου Κινδύνων, Υπολογισμού Φερεγγυότητας και Reporting των Εποπτικών Αρχών αλλά και του Καταναλωτικού Κοινού στο πλαίσιο του θεσμικού πλαισίου Solvency II
- Εγκατάσταση προγράμματος Διαχείρισης Χαρτοφυλακίων

### Στον τομέα του Ανθρώπινου Δυναμικού:

- Αύξηση αριθμού εργαζομένων κατά 63% στη διάρκεια της 5ετίας (119 εργαζόμενοι στις 31/12/2016 έναντι 73 εργαζομένων στις 31/12/2011)
- Δημιουργία Εταιρικής Τράπεζας Αίματος
- Διαρκής επιμόρφωση εντός και εκτός εταιρίας ▶▶

## ▶▶ Ετήσια Συνέντευξη Τύπου



### Στον τομέα των Συνεργατών (Ασφαλιστικοί Διαμεσολαβητές):

- Αύξηση του αριθμού των Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών κατά 495% (1.695 διαμεσολαβητές το 2016 έναντι 285 το 2011)
- Εφαρμογή δύο πρωτοποριακών Συστημάτων Συνεργασίας με βάση τη μέθοδο πληρωμής ασφαλιστρών:
  - α) το σύστημα Preraid που απαιτεί προπληρωμή ασφαλιστρών. Σε αυτό εντάσσεται το 95% των συνεργατών και β) το σύστημα Plafond στο οποίο παρέχεται μία μικρή πίστωση στους συνεργάτες
- Υλοποιήθηκαν 36 Εκπαιδευτικές και Επιμορφωτικές Ημερίδες και 9 Σεμινάρια Εκπαίδευσης & Επανατιστοποίησης (συνολικής διάρκειας 269 εκπαιδευτικών ωρών)

### Στον τομέα των Καινοτόμων Προϊόντων:

Δημιουργήθηκαν τα παρακάτω Πρωτοποριακά Προγράμματα Ασφάλισης:

- Hospital Protection
- Πρόγραμμα Ασφάλισης Αθλοδωπών
- ΟΙΚΟΣ Flexa

- Ενυπόθηκο Complet
- New Υγεία Maximum
- Εγγυημένη Σύνταξη Ατυχήματος

### Στον τομέα της Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης:

Η INTERLIFE A.A.E.Γ.Α υποστήριξε ως χορηγός την πενταετία 2012 – 2016 (και συνεχίζει να υποστηρίζει) 24 φορές στον Αθλητικό, Περιβαλλοντικό, Πολιτιστικό και Κοινωνικό χώρο καθώς και ευπαθείς ομάδες.

**Τέλος, στον τομέα της Εταιρικής Διακυβέρνησης**, η INTERLIFE A.A.E.Γ.Α. έχει εντάξει στις δομές της τις 4 βασικές λειτουργίες Σύγχρονης Εταιρικής Διακυβέρνησης όπως αυτές προβλέπονται από το νέο θεσμικό πλαίσιο εποπτείας Solvency II:

- Λειτουργία Εσωτερικού Ελέγχου
- Λειτουργία Κανονιστικής Συμμόρφωσης
- Λειτουργία Διαχείρισης Κινδύνων
- Αναλογιστική Λειτουργία ■





# Εγγυημένη Σύνταξη Ατυχήματος: Νέο Πρωτοποριακό Πρόγραμμα από την INTERLIFE



**ΕΝΑ ΝΕΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΠΡΟΪΟΝ** στην ελληνική αγορά, το Πρόγραμμα "Εγγυημένη Σύνταξη Ατυχήματος" λόγω Απώλειας Ζωής από Ατύχημα ή και Μόνιμης Ολικής Ανικανότητας από Ατύχημα έχει δημιουργήσει η INTERLIFE ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, στο πλαίσιο της προσπάθειάς της για την πληρέστερη κάλυψη των αναγκών των πελατών της.

Το Πρόγραμμα είναι ειδικά σχεδιασμένο για να εξασφαλίζει στον ασφαλιζόμενο ή στο δικαιούχο αρχικά ένα μεγάλο εφάπαξ και στη συνέχεια ένα μηνιαίο εισόδημα (μια εγγυημένη Σύνταξη για 10 έτη).

Στο Πρόγραμμα μπορούν να ενταχθούν άνδρες και γυναίκες, από 18 έως 60 ετών, ενώ η κάλυψη παρέχεται μέχρι το 67ο έτος της ηλικίας του ασφαλισμένου. Αξίζει να σημειωθεί πως για την ένταξη στο Πρόγραμμα δεν απαιτούνται ιατρικές εξετάσεις, ενώ η καταβολή των ασφαλιστρων μπορεί να γίνεται και με χρήση πιστωτικής κάρτας σε 12 άτοκες δόσεις.

Η INTERLIFE ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ προσφέρει αυτό το Πρόγραμμα ως ανεξάρτητο προϊόν στην Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά. Το εξαιρετικά χαμηλό ασφάλιστρο σε συνδυασμό με την υψηλή κάλυψη που προσφέρει, καθώς και οι συνοπτικές και γρήγορες διαδικασίες καθιστούν το Πρόγραμμα "Εγγυημένη Σύνταξη Ατυχήματος" πρωτοποριακό στο είδος του.

**Το κόστος Ασφάλισης ξεκινά από 5€ το μήνα. ■**

## Νέα πρόνοια για τους διαμεσολαβητές και συνεργάτες της INTERLIFE

**ΕΛΚΥΣΤΙΚΑ ΚΙΝΗΤΡΑ** προσφέρει η INTERLIFE Ασφαλιστική σε όλους τους συνεργάτες της. Η εταιρία, στην πολύ δύσκολη οικονομική συγκυρία που βρίσκεται η χώρα, για άλλη μια φορά, στηρίζει το Δίκτυό της με το **Νέο Αναπτυξιακό και Κερδοφόρο Κανονισμό Πωλήσεων**.

Στις ιδιαίτερα προνομιακές παροχές προς τους Διαμεσολαβητές / Συνεργάτες της INTERLIFE, όπως η υπηρεσία **HelpDesk**, το **Sales4Net**, το **SmartPay**, το **Portal** και τα προνόμια των καρτών **PREMIUMS & BONUS**, έρχονται να προστεθούν 5 νέα κίνητρα πωλήσεων:

- **Bonus Διατήρησης Χαρτοφυλακίου**
- **Bonus Αύξησης Χαρτοφυλακίου**
- **Bonus Κερδοφορίας**
- **Bonus Αύξησης Αριθμού Συμβολαίων**
- **Bonus Ειδικού Στόχου**

Ο Νέος Κανονισμός Πωλήσεων της INTERLIFE με τα κίνητρα που παρέχει, στοχεύει στην ενίσχυση και αύξηση των εισοδημάτων των Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών διασφαλίζοντας τους υψηλά προνόμια και αύξηση του κύκλου εργασιών τους.

## Ενημερωτικές Εκδηλώσεις συνεργατών σε Κρήτη, Χαλκίδα και Ιωάννινα



ΙΩΑΝΝΙΝΑ

**ΟΛΟΚΛΗΡΩΘΗΚΑΝ ΜΕ ΕΠΙΤΥΧΙΑ** οι Ενημερωτικές Εκδηλώσεις που διοργάνωσε η εταιρία για το Δίκτυο των συνεργατών Διαμεσοθαβητών στην Κρήτη, τη Στερεά Ελλάδα και Ήπειρο.

Με τη συμμετοχή του Προϊσταμένου Πωλήσεων Νησιωτικής Ελλάδος, **Κώστα Καμπακλή** στο Ηράκλειο, της Υποδιευθύντριας Πωλήσεων Νοτίου Ελλάδος, **Κατερίνας Καψάλη** στη Χαλκίδα και του Επιθεωρητή Πωλήσεων **Βασίλη Σκάθου** στα Ιωάννινα, οι συνεργάτες είχαν την ευκαιρία να ενημερωθούν για τα Προγράμματα αλλά και την πορεία της εταιρίας.

Η Υποδιευθύντρια Πωλήσεων Βορείου Ελλάδος της INTERLIFE, **Μαρία Μπλιώνη**, και η Υποδιευθύντρια Πωλήσεων Νοτίου Ελλάδος, **Κατερίνα Καψάλη**, παρουσίασαν την εταιρία μέσα από μια διαφορετική ματιά, αυτή των αριθμών. Αναφέρθηκαν στα 25 χρόνια δυναμικής και ανοδικής πορείας της εταιρίας, στην κερδοφορία της, στην αύξηση του Ανθρώπινου Δυναμικού της, στα 90 καινούρια προγράμμά της, στην επέκταση του Δικτύου Συνεργατών, ενώ δεν παρέλειψαν μεταξύ άλλων να επισημάνουν πως η INTERLIFE έχει σχεδιάσει και παρέχει στο Δίκτυο των Συνεργατών της εξειδικευμένες και αποκλειστικά σχεδιασμένες

υπηρεσίες προκειμένου να διευκολύνει το έργο τους, αλλά και την επιβράβευση μέσα από το σύστημα καρτών Premiums & Bonus. Την ενημέρωση για τα καινούρια **Προγράμματα Υγείας και Νοσοκομειακής Περίθαλψης** καθώς και τα **Προγράμματα Ασφάλισης Περιουσίας** της INTERLIFE έκανε ο Product Manager της εταιρίας, **Ηλίας Αλεξανδρίδης** ο οποίος ανέλυσε διεξοδικά τα χαρακτηριστικά των Προγραμμάτων Υγείας και το νέο Πρόγραμμα «Εγγυημένη Σύμβαση Ατυχήματος», τις παρεχόμενες προνομιακές καλύψεις, ενώ παράλληλα επεσήμανε τα πλεονεκτήματά τους έναντι του ανταγωνισμού. Παρουσίασε τα Προγράμματα Ασφάλισης Περιουσίας της INTERLIFE και συγκεκριμένα των κατοικιών – ενυπόθηκων και μη – καταστημάτων, γραφείων, φαρμακείων, ξενοδοχείων, ηλεκτρονικού εξοπλισμού και φωτοβολταϊκών, ενώ δεν παρέλειψε να δείξει παραδείγματα τιμολόγησης.

Είναι αξιοσημείωτο το γεγονός ότι μετά από κάθε εκδήλωση, ακολουθούσε ένας ιδιαίτερα γόνιμος και εποικοδομητικός διάλογος αφού ο προβληματισμός που αναπτυσσόταν και το εύρος των ερωτήσεων έδιναν το στίγμα της εκδήλωσης, στην οποία συμμετείχε το σύνολο των συνεργατών διαμεσοθαβητών της κάθε περιοχής. ■

ΧΑΛΚΙΔΑ



ΗΡΑΚΛΕΙΟ ΚΡΗΤΗΣ



## Συνεργασία INTERLIFE - ARAG SE

**INTERLIFE**<sup>®</sup>  
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ



Ένα βήμα μπροστά με στρατηγικές κινήσεις

**ΣΕ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΗ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ** με την εταιρία Νομικής Προστασίας ARAG SE στον τομέα Αντασφάλισης και Διαχείρισης ζημιών προχώρησε η INTERLIFE Ασφαλιστική με αντικείμενο τις απ' ευθείας αναλήψεις, καθώς και προαιρετικές αντασφαλιστικές αναλήψεις κινδύνων ασφάλισης Νομικής Προστασίας.

Η INTERLIFE συνεργαζόμενη με την ARAG SE παρέχει στους πελάτες της αξιόπιστες και ολοκληρωμένες υπηρεσίες όπως εξώδικους διακανονισμούς, διαπραγματεύσεις για εξωδικαστικούς συμβιβασμούς, παρακολούθηση της εξέλιξης κάθε δικαστικής υπόθεσης, νομική υποστήριξη στο εξωτερικό, μεταφράσεις δικαιολογητικών και αλληλογραφία με αλλοδαπές αρχές και παροχή νομικών συμβουλών καθώς διαθέτει τεράστια γκάμα ασφαλιστικών προγραμμάτων Νομικής Προστασίας.

Το δίκτυο των Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών της INTERLIFE Ασφαλιστικής θα μπορεί να διαθέτει όλα τα προγράμματα της ARAG SE.

Η ARAG SE με έδρα το Ντύσελντροφ Γερμανίας έχει παρουσία σε όλες τις χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης στις ΗΠΑ και τον Καναδά, στην Ελλάδα δε - αποκλειστικά και εξειδικευμένα στη Νομική Προστασία - 45 χρόνια πρωταγωνιστικής παρουσίας. ■

## Υψηλές αποδόσεις από το Αμοιβαίο Κεφάλαιο INTERLIFE



**ΣΕ ΥΨΗΛΕΣ ΑΠΟΔΟΣΕΙΣ ΚΙΝΕΙΤΑΙ** το Αμοιβαίο Κεφάλαιο της INTERLIFE Ασφαλιστικής *INTERLIFE MIKTO*, παρά το γενικότερο δυσμενές οικονομικό περιβάλλον.

Το Α/Κ διαχειρίζεται από το 2009 η ALPHA TRUST ΑΕΔΑΚ. Από 31/12/2015 έως 31/12/2016 η απόδοσή του έφτασε στο 6,61% με το Μέσο Όρο της αγοράς στο 3,82%, γεγονός που το κατατάσσει στην 11<sup>η</sup> θέση μεταξύ 31 ενεργών κεφαλαίων της αγοράς, ενώ σύμφωνα με την αποτίμησή του στις 09/01/2017 το Ενεργητικό του ήταν 9.941.215,28€, με την ποσοστιαία μεταβολή από 01/01/2017 να φθάνει το 1,62%. Αξίζει να σημειωθεί ότι η απόδοση της 5ετίας τοποθετεί το Αμοιβαίο Κεφάλαιο *INTERLIFE MIKTO* στη **10<sup>η</sup> θέση σε ποσοστιαία απόδοση επί συνόλου 29 Α/Κ.**

Σκοπός του Α/Κ *INTERLIFE MIKTO* είναι η επίτευξη της υψηλότερης δυνατής απόδοσης για τον μεριδιούχο από υπεραξία και εισόδημα, σε συνδυασμό με την ανάληψη μέτριου επενδυτικού κινδύνου. Για την πραγματοποίηση του επενδυτικού του σκοπού, το ενεργητικό του Α/Κ θα επενδύεται μέσω ευέλικτης στρατηγικής σε προσεκτικά επιλεγμένες και αξιολογημένες εισηγμένες μετοχές, επιλεγμένες ομολογίες καθώς και σε καταθέσεις και μέσα χρηματαγοράς. ■

## 17<sup>η</sup> Ημερίδα InsuranceForum.gr στη Θεσσαλονίκη



**ΜΕ ΜΕΓΑΛΗ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ** Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών και υψηλόβαθμων στελεχών της ασφαλιστικής αγοράς από όλη τη Βόρεια Ελλάδα ολοκληρώθηκαν οι εργασίες της 17<sup>ης</sup> Ημερίδας του insuranceforum.gr και της Insurance Innovation στη Θεσσαλονίκη με θέμα "Οι εξελίξεις στην ασφαλιστική διαμεσολάβηση την προσεχή διετία".

Την κεντρική ομιλία της Ημερίδας με θέμα "**Παραδοσιακή πώληση ασφαλιστικών προϊόντων VS εναλλακτικών δικτύων. Ποιος θα βγει νικητής;**" εκφώνησε ο Διευθύνων Σύμβουλος της INTERLIFE Ασφαλιστικής **Γιάννης Βοτσαρίδης**, ο οποίος μεταξύ άλλων ανέφερε το τοπίο στην ασφαλιστική αγορά έχει αλλάξει ραγδαία τα τελευταία χρόνια με τις απευθείας πωλήσεις και το επιθετικό μάρκετινγκ των τραπεζών.

Ακολούθησαν οι ομιλίες του Γενικού Διευθυντή της ARAG SE Δημήτρη Τσεκούρα, της Μυρτώς Χαμπάκη, Senior Manager Risk Management CROWE SOL Consulting, του Νίκου Κλήμη, Οικονομολόγου, του Θέμυ Σαρανταένα, Συμβούλου Marketing και του Τηλέμαχου

Μαθγαρινού, Οικονομικού Συμβούλου. Την Ημερίδα χαιρέτησαν, ο Πρόεδρος του Επαγγελματικού Επιμελητηρίου Θεσσαλονίκης Μιχάλης Ζορπιδής, η Δήμητρα Λύχρου, Πρόεδρος ΠΟΑΔ, ΕΑΔΕ ΕΕΑΕ και ο Αλέξης Ιεροκηνιώτης, Αντιπρόεδρος του Παγκύπριου Συνδέσμου Επαγγελματιών ασφαλιστικών διαμεσολαβητών.

Η Ημερίδα διεξήχθη υπό την αιγίδα του Επαγγελματικού Επιμελητηρίου Θεσσαλονίκης, του Συνδέσμου Ελλήνων Μεσιτών Ασφαλίσεων (ΣΕΜΑ), της Ένωσης Επαγγελματιών Ασφαλιστών Ελλάδος (ΕΕΑΕ) και της Πανελληνίας Ομοσπονδίας Ανεξάρτητων Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών (ΠΟΑΔ).

### **Ακολουθεί το πλήρες κείμενο της ομιλίας του Διευθύνοντος Συμβούλου της INTERLIFE:**

"Είναι αλήθεια ότι το τοπίο στην Ασφαλιστική Αγορά έχει αλλάξει ραγδαία την τελευταία δεκαετία. Πέρα από την εξαφάνιση των δεκάδων μικρών Ασφαλιστικών Εταιριών -αλλά και ορισμένων ξεχωριστών μεγάλων-

πέρα από τις εξαγορές, τις συγχωνεύσεις και την προσπάθεια των εταιριών για απόκτηση μεγαλύτερου μεριδίου αγοράς, τεκτονικές αλλαγές σημειώθηκαν και στο νευραλγικό χώρο των πωλήσεων.

Απευθείας Εταιρικές και Διαδικτυακές Πωλήσεις και ένα εξαιρετικά επιθετικό Marketing από το χώρο των τραπεζών με το **Bancassurance**, άλλαξαν, ελπίζω όμως όχι οριστικά, τους όρους του παιχνιδιού. Σ' αυτή την αίθουσα με γνωρίζετε και σας γνωρίζω. Τις θέσεις μου, οι περισσότεροι τις ξέρετε. Σήμερα μου δίδεται η ευκαιρία να τις επαναλάβω σε μια χρονική στιγμή μεταβατική και κρίσιμη για τη στρατηγική και το marketing των Ασφαλιστικών Εταιριών.

Μετά από 40 χρόνια στον χώρο των ασφαλειών - 15 χρόνια ως ασφαλιστικός διαμεσολαβητής και περνώντας από όλες τις βαθμίδες της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης, Σύμβουλος, Πράκτορας, Μεσίτης αλλά και 25 χρόνια ως Ασφαλιστής στο τιμόνι ασφαλιστικής εταιρίας - μπορώ να δηλώσω χωρίς κανένα φόβο και χωρίς κανένα πάθος: ►►

## ▶▶ 17<sup>η</sup> Ημερίδα InsuranceForum.gr

Η INTERLIFE, κι εγώ προσωπικά, συνεχίζουμε να πιστεύουμε στο ρόλο του **Διαμεσολαβητή**, ως τον κύριο και διαχρονικό παράγοντα προώθησης του Ασφαλιστικού Προϊόντος, όχι μόνον γιατί είναι πιο άμεσος και ποιο αποτελεσματικός, αλλά γιατί αποδίδει πραγματικά οικονομικά οφέλη σε Διαμεσολαβητές και Εταιρίες.

Τα τελευταία χρόνια στην Ασφαλιστική Αγορά παρατηρούμε μια στροφή των Ασφαλιστικών Εταιρειών από τα παραδοσιακά δίκτυα διάθεσης σε εναλλακτικά δίκτυα πωλήσεων.

### Τι συμβαίνει τώρα με το Bancassurance;

- Στην Γαλλία, το Bancassurance στον κλάδο Ζωής κατέχει μερίδιο αγοράς 60%.
- Στην Αγγλία το ποσοστό μετά βίας αγγίζει το 1%.

Γιατί συμβαίνει αυτό; Γιατί πολύ απλά το Bancassurance γεννήθηκε στη Γαλλία, ο κόσμος γαλουχήθηκε με αυτό το σύστημα και συνέδεσε τα συμβόλαια Ζωής με τις συναλλαγές του στις τράπεζες. Στην Αγγλία όμως όπου οι άνθρωποι δεν ήρθαν ποτέ αντιμέτωποι με αυτό το κύμα της αλλαγής, ο παραδοσιακός

### Τι συμβαίνει με τα Παραδοσιακά Δίκτυα;

Στην Ελλάδα το κυρίαρχο κανάλι διανομής ήταν και παραμένει ο Ασφαλιστικός Διαμεσολαβητής. Ο φίλος, ο ξάδελφος, ο συγχωριανός και φυσικά ο επαγγελματίας Ασφαλιστής που "ξέρει από ασφάλειες" οπότε και ο Έλληνας, του εμπιστεύεται σπίτια, αυτοκίνητα, υγεία προκειμένου να τα ασφαλίσει.

Αν ρωτήσουμε τυχαία άτομα, πού είναι ασφαλισμένοι η απάντηση που θα πάρουμε από τους περισσότερους είναι: Στον φίλο μου, στον



”

Η INTERLIFE, κι εγώ προσωπικά, συνεχίζουμε να πιστεύουμε στο ρόλο του Διαμεσολαβητή, ως τον κύριο και διαχρονικό παράγοντα προώθησης του Ασφαλιστικού Προϊόντος...

Μερικοί αποφάσισαν να χρησιμοποιήσουν το internet, άλλοι το Bancassurance, άλλοι την αναδιάρθρωση των δικτύων τους ενώ κάποιοι άλλοι έμειναν σταθεροί στα δίκτυά τους, δηλαδή τους ασφαλιστές τους.

### Τελικά ποιος είναι ο κερδισμένος;

Οι εταιρείες που επέλεξαν την πολυκαναλική διανομή των ασφαλιστικών τους προϊόντων ή οι εταιρείες που έμειναν πιστές στα δίκτυα των συνεργατών τους;

Ας πάρουμε τα πράγματα με την σειρά. Στην Ελλάδα ότι καινούργιο έρχεται έχει ήδη δοκιμαστεί στο εξωτερικό. Άρα αυτό, που εμείς έχουμε να κάνουμε είναι να δούμε αφενός αν πέτυχε ή όχι, και αφετέρου ποια ήταν η συμπεριφορά των τελικών καταναλωτών. Οι Έλληνες είμαστε ένας λαός που μας αρέσει να επικοινωνούμε, μας αρέσει να συναλλασσόμαστε με ανθρώπους, δεν μας αρέσει η αποξένωση.

Μεσίτης κατέχει μερίδιο αγοράς που ξεπερνά το 60% ο Πράκτορας 20%, ενώ στην Ελλάδα το Bancassurance καταλαμβάνει περίπου το 35%.

### Τι συμβαίνει με τις online & direct πωλήσεις;

- Στην Αγγλία, που είναι μια χώρα τεχνολογικά προηγμένη, με τον κόσμο να χρησιμοποιεί και να εμπιστεύεται το διαδίκτυο, και τις εταιρείες με την απευθείας διάθεση, το ποσοστό των direct ασφαλίσεων φτάνει το 20%.
- Στην Ιρλανδία το ποσοστό αυτό, ανέρχεται σε 83%.
- Στην Γερμανία φαίνεται να μην εμπιστεύονται την υγεία τους και τη ζωή τους σε αυτό το κανάλι διαμεσολάβησης, έχοντας εμπιστευτεί πρώτα στους Μεσίτες με ποσοστό 50%, και μετά στους Πράκτορες με ποσοστό 30%, το δε direct κανάλι θεωρείται σχεδόν ανύπαρκτο.
- Στην Ελλάδα το ποσοστό των direct πωλήσεων, ανεπίσημα, υπολογίζεται ότι δεν ξεπερνά το 10%.

Κώστα, τον Σωτήρη, στον κ. τάδε. Το όνομα της εταιρείας δεν αναφέρεται, ίσως δεν το ξέρουν, ίσως δεν τους ενδιαφέρει, διότι το όνομα του Ασφαλιστή τους έχει μεγαλύτερη βαρύτητα. Αυτόν εμπιστεύεται και αυτόν θα ακούσουν σε ότι αφορά τα συμβόλαιά τους. Ο Έλληνας ασφαλισμένος δημιουργεί ισχυρούς δεσμούς με τον ασφαλιστικό του διαμεσολαβητή. Ο Έλληνας θέλει τον ασφαλιστή του, άρα και οι ασφαλιστικές εταιρείες έχουν ανάγκη τους Ασφαλιστικούς Διαμεσολαβητές.

Βέβαια κάποιος θα πει ότι στο αυτοκίνητο η σχέση ασφαλιζόμενου προς διαμεσολαβητή έχει αρχίσει να ξεφτιρίζει. Πράγματι, ο αθέμιτος ανταγωνισμός, η μεγάλη και παρατεταμένη οικονομική κρίση, αλλά και η πτώση των τιμών, έδειξε ότι ένα μέρος των ασφαλιζόμενων του κλάδου Αυτοκινήτων, μετακινήθηκε προς τα εναλλακτικά δίκτυα και μιλάμε για έναν κλάδο που καταλαμβάνει περίπου το 45% των γενικών ασφαλίσεων και το 25% της συνολικής παραγωγής. ▶▶

▶▶ 17<sup>η</sup> Ημερίδα InsuranceForum.gr**Ζούμε τον ελεύθερο ανταγωνισμό**

Ζούμε σε μία ελεύθερη αγορά, όπου ο καταναλωτής, ανταποκρίνεται θετικά σε νέες μορφές διάθεσης και διανομής ασφαλιστικών προϊόντων. Κανείς δεν θα μπορούσε να εμποδίσει την φυσιολογική εξέλιξη του κλάδου, επειδή νοιώθει απειληή, από καινούργια πράγματα. Είναι δικαίωμα λοιπόν, κάποιων εταιρειών, ευτυχώς λίγων, να χρησιμοποιούν και άλλα κανάλια διάθεσης ασφαλιστικών προϊόντων, πέραν του παραδοσιακού δικτύου Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών. Είναι δικαίωμά τους να έχουν ειδικά τιμολόγια για απευθείας πώληση. Είναι δικαίωμά τους να χρησιμοποιούν πιστωτικά ιδρύματα, τράπεζες, για να προωθούν τα προϊόντα τους και μάλιστα σε ειδικές τιμές. Όμως είναι και δικαίωμά σας κύριοι Ασφαλιστικοί Διαμεσολαβητές, να επιλέγετε, με τα δικά σας ειδικά κριτήρια, με ποιες εταιρίες θα συνεργαστείτε. Με αυτές που σας παίρνουν το ψωμί μέσα από το στόμα ή με αυτές που σας το δίνουν; Η επιλογή είναι δική σας.

**Ας το πούμε απλά:**

Η Απευθείας Διάθεση Ασφαλιστικών Προϊόντων, που καταργεί το Διαμεσολαβητή,

δεν αποδίδει τα αναμενόμενα. Και εξηγούμαι:

- Η Εταιρία με μεγάλη δυσκολία θα διαχειριστεί εκατοντάδες χιλιάδες πελάτες, όμως έχει τη δυνατότητα να διαχειριστεί κάποιες χιλιάδες διαμεσολαβητές, που με τη σειρά τους μπορούν να διαχειριστούν, ο καθένας τους, δεκάδες χιλιάδες πελάτες.
- Ο Πιστωτικός Κίνδυνος που υπήρχε μέχρι πρότινος λόγω καθυστέρησης της απόδοσης των ασφαλιστρων, 2 και 3 μήνες, δεν υφίσταται πλέον. Με τις πρόσφατες Νομοθετικές ρυθμίσεις της ΤτΕ και με τις περίφημες πράξεις 30 και 31 αλλά και τον πρόσφατο Νόμο 4364/2016 περί Solvency II που κατήργησε τον Ν.400/1970.
- Το κάθε κλικάρισμα στον Υπολογιστή για τις online Πωλήσεις κοστίζει. Αν προσθέσουμε το κόστος της διαφημιστικής δαπάνης και τα δωρεάν κουπόνια είτε για αγορές στο super market, τότε το κόστος πρόσκτησης εκτοξεύεται, επιβαρύνοντας το τελικό ασφάλιστρο που καταβάλλει ο καταναλωτής. Αναρωτιέται κανείς, ποιο είναι τελικά το κέρδος; Κανένα, απολύτως κανένα.
- Η προμήθεια προς τον διαμεσολαβητή μπορεί να κοστίζει και λιγότερο.

”

Όμως είναι και δικαίωμά σας να επιλέγετε με ποιες εταιρίες θα συνεργαστείτε. Με αυτές που σας παίρνουν το ψωμί μέσα από το στόμα ή με αυτές που σας το δίνουν; Η επιλογή είναι δική σας

- Από την πλευρά του ο πελάτης χρειάζεται -σ' ένα τόσο ευαίσθητο Κλάδο όπως ο δικός μας- τη **διαπροσωπική επαφή**, χρειάζεται εξηγήσεις, λεπτομέρειες, προσαρμογή του Συμβολαίου στα προσωπικά του δεδομένα, και προπάντων, την ανθρώπινη παρουσία σε περίπτωση επέλευσης της ζημίας. Όλα αυτά δεν διασφαλίζονται ούτε μέσω Υπολογιστή, ούτε μέσω Τηλεφωνητή, ούτε από το τραπεζικό γκισέ, αλλά ούτε και μέσω email. ▶▶

## ▶▶ 17<sup>η</sup> Ημερίδα InsuranceForum.gr

Στο σημείο αυτό, όμως, θα ήθελα να τονίσω ότι είμαι ο τελευταίος που θα αμφισβητήσει τη νομοτέλεια της τεχνολογίας - και η πεποίθησή μου αυτή έχει μεταφερθεί αυτοοσία σε όλη τη δομή και τη λειτουργία της INTERLIFE. Ωστόσο οι online πωλήσεις θέλουν προσοχή, απαιτούν ειδικές λειτουργικές αντιλήψεις και πρέπει να παρέχουν συμπληρωματικά και τη δυνατότητα της άμεσης, διαπροσωπικής επικοινωνίας με τον πελάτη.

- Τέλος, και ίσως αυτό, είναι το σοβαρότερο, οι Απευθείας Πωλήσεις απειλούν με Ανεργία και εν τέλει με αφανισμό έναν ολόκληρο Κλάδο: Τον Κλάδο των Διαμεσολαβητών. Και, όπως όλοι γνωρίζουμε, η ανεργία γυρίζει πάντα ως μπουμεραγκ στο σύνολο της πραγματικής οικονομίας.

Κλείνοντας αυτή την παρένθεση, θα ήθελα να επανέλθω στις κρίσιμες συνθήκες κάτω από τις οποίες ο Κλάδος μας καλείται να επιβιώσει και να επιστημονωθεί, ακόμη μια φορά, πόσο ουσιαστικός είναι ο ρόλος των Διαμεσολαβητών και πόσο μεγάλες δυνατότητες έχουν να επηρεάσουν την εξέλιξη των πραγμάτων, παίρνοντας δυναμικές θέσεις και αντιδρώντας σε παρακμιακές μεθόδους και εκβιαστικές συμπεριφορές.

Απευθυνόμενος λοιπόν σήμερα, απ' αυτό το βήμα, στους Διαμεσολαβητές, τους καλώ να **αφυπνιστούν** προκειμένου να επιβιώσουν.

Φίλοι Διαμεσολαβητές

- **Αντιδράστε!** Η Κρίση στον Κλάδο σας δεν έχει περάσει, είναι μπροστά σας.
- Προσέξτε πως διαχειρίζεστε τους πελάτες σας. Οι **Απευθείας Πωλήσεις** που πραγματοποιούνται από Ασφαλιστικές Εταιρίες, δεν είναι με το μέρος σας, είναι απέναντί σας.

- Περιφρουρήστε τα συμφέροντά σας. Στην ηλεκτρονική εποχή δεν μπορούμε να αγνοήσουμε τις **Διαδικτυακές Πωλήσεις**. Δημιουργήστε τα δικά σας Δίκτυα, τις δικές σας **online** Πωλήσεις μέσα από κοινή πλατφόρμα συνεργασίας.
- Αμυνθείτε εναντίον των **αθέμιτων μεθόδων**. Το marketing του **Bancassurance**, βασίζεται στη μεγάλη δεξαμενή των τραπεζικών πελατών που κατευθύνονται προς τις θυγατρικές αλλά και τις στενά συνεργαζόμενες με αυτές ασφαλιστικές εταιρίες. Οι πρακτικές τους δεν συνάδουν επ' ουδενί με την κοινώς αποκαλούμενη επαγγελματική ηθική. Το **story** είναι γνωστό σε όλους. Ο ανυποψίαστος πελάτης με το ειδοποιητήριο ασφαλιστρών στα χέρια πηγαίνει στην τράπεζα για να το πληρώσει. Ο τραπεζικός υπάλληλος βλέποντας ασφαλίστερα και καλύψεις προτείνει κάτι φθηνότερο έστω και με λιγότερες καλύψεις. Αποτέλεσμα, ο πελάτης χάθηκε. Το ζήτημα πρέπει να αντιμετωπιστεί άμεσα.
- Στην Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά, υπάρχουν, τρεις τάσεις, τρεις φυγόκεντρες δυνάμεις. Η πρώτη, αυτή των ξένων εταιριών, η δεύτερη των τραπεζικών και η τρίτη, αυτή των Ελληνικών. Οι ξένες παρά την ήττα τους προσπάθησαν τα τελευταία χρόνια δεν κατάφεραν να αποσπάσουν το αναμενόμενο μερίδιο αγοράς. Οι τραπεζικές, με τις εκβιαστικές μεθόδους τους και τον απαράδεκτο τρόπο με τον οποίο λειτουργούν στο θέμα της διαμεσολάβησης κατάφεραν να αυξήσουν το μερίδιο τους στον κλάδο ζωής αλλά με έμφαση μόνο στα επενδυτικά προϊόντα, οι δε Ελληνικές θα έλεγα καλά κρατούν, και ορισμένες μάλιστα, κάθε χρόνο, ανεβάζουν ολοένα και περισσότερο την παραγωγή αλλά και την κερδοφορία τους.
- Τέλος, **προσέξτε τις ΕΠΥ**, οι οποίες

λειτουργούν περιστασιακά, και ορισμένες με μειωμένη εξασφάλιση. Απασχολούν ελάχιστα άτομα στην Ελλάδα, διοικούνται και διακανονίζουν ζημιές μεσαίου και μεγάλου μεγέθους στις Μητρικές τους Εταιρίες στο εξωτερικό, δεν συμμετέχουν στο σύστημα Φιλικού Διακανονισμού και έτσι οι πελάτες σας δεν απολαμβάνουν τις υπηρεσίες που προσφέρουν οι εταιρίες με έδρα την Ελλάδα. Οι πελάτες σας είναι ουσιαστικά ανυπεράσπιστοι.

”

**...καλώ τους Διαμεσολαβητές να αφυπνιστούν προκειμένου να επιβιώσουν**

Οι εξελίξεις στον Κλάδο μας, εν μέσω μιας γενικευμένης πολιτικής και οικονομικής Κρίσης που ξεφεύγει από τα σύνορα της χώρας μας και επεκτείνεται ευρύτερα στην Ευρώπη, αλλά και στην ανατολική Μεσόγειο, οι δικές μας ενδοκλαδικές εξελίξεις, με την εφαρμογή του Πλαισίου Solvency II, η πιστωτική ασφυξία των τραπεζών, το εξοντωτικό φορολογικό περιβάλλον, οι ανακατατάξεις και οι συγχωνεύσεις, απαιτούν, πάνω απ' όλα **διάλογο και συνεννόηση**. Ο ανελέητος και υπέρ πάντων **ανταγωνισμός** δεν είναι πάντα ο καλύτερος σύμβουλος.

**Στη συγκεκριμένη οικονομική συγκυρία της Κρίσης**, στηρίξτε τις Υγιείς Ελληνικές Εταιρίες, στηρίξτε τις εταιρίες με το ανθρώπινο Ελληνικό πρόσωπο. ■



## Κοπή Πίτας του Ομίλου Εταιριών INTERLIFE



**ΣΕ ΕΝΑ ΙΔΙΑΙΤΕΡΑ ΖΕΣΤΟ** και οικογενειακό κλίμα οργάνωσε και φέτος ο Όμιλος INTERLIFE την ετήσια εκδήλωση της κοπής πίτας στο μαγευτικό περιβάλλον του Κτήματος Χρυστίδη στην Άνω Περαία Θεσσαλονίκης.

Η βραδιά άρχισε τα αισιόδοξα μηνύματα για τη νέα χρονιά του Προέδρου της INTERLIFE Ασφαλιστικής **Δημητρίου Ξουρή**, του Διευθυντή Χρηματοοικονομικών Λειτουργιών **Αθανάσιου Πρόιου**, του Διευθυντή Αποζημιώσεων **Κώστα Βοτσαρίδη**, της Αντιπροέδρου της εταιρίας **Γεωργίας Χρυστίδου** και του Διευθύνοντος Συμβούλου της Εταιρίας **Γιάννη Βοτσαρίδη**. ►►





## ▶ Κοπή Πίτας INTERLIFE - Θεσσαλονίκη



Ακολούθησε η καθιερωμένη πλέον τελετή βράβευσης υπαλλήλων της εταιρίας που πραγματοποιείται τα τελευταία χρόνια. Το βραβείο **"Εταιρικής Συνείδησης"** παρέλαβε ο **Γρηγόρης Μπιμπλής** από το Λογιστήριο, για την επαγγελματική του συνείδηση και την πολυετή του προσήλωση στην εταιρική φιλοσοφία.

**"Υπάλληλοι της χρονιάς 2016"** ψηφίστηκαν οι **Παναγιώτης Αϊμελίδης** από το Τμήμα Πληροφορικής του Ομίλου και η **Σύλβια Μακαρονίδου** από την **INTERBROKERS AE**, ενώ το καθιερωμένο πλέον βραβείο του **"Επιθεωρητή της χρονιάς"** δόθηκε στον Βασίλη Σκάθαρο, Επιθεωρητή Πωλήσεων της εταιρίας σε Ήπειρο και Θεσσαλία, για την κατάκτηση του στόχου Πωλήσεων.



Επίσης βραβεύτηκε ο **Άρης Αγγελίδης**, Προγραμματιστής στο Τμήμα Πληροφορικής για την 25ετή του παρουσία στην εταιρία και σε ένδειξη αναγνώρισης της συνέπειας, της συνεργασίας και της αφοσίωσης που επέδειξε. Την τιμητική πλακέτα παρέδωσε ο Διευθύνων Σύμβουλος της INTERLIFE, Γιάννης Βοτσαρίδης.

Κατά την κοπή της πίτας το τυχερό φλουρί της χρονιάς έπεσε στον Νίκο Φαρμακιώτη, πραγματογνώμονα στη ΓΝΩΜΩΝ EXPERTS AE.

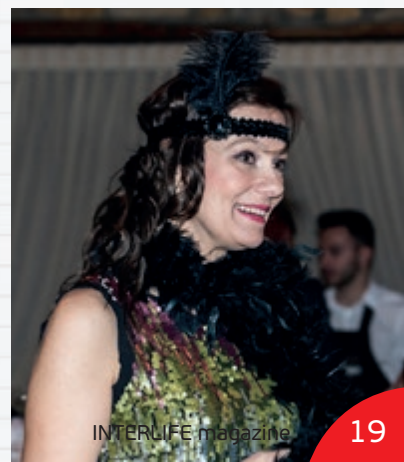
Η βραδιά πλαισιώθηκε από πλούσιο μουσικό ενώ η μουσική, τα φωτορυθμικά και τα happenings κράτησαν ζωντανό το χορό και το κέφι μέχρι τις πρώτες πρωινές ώρες. ■



# ► Κοπή Πίτας INTERLIFE - Θεσσαλονίκη



# ▶ Κοπή Πίτας INTERLIFE - Θεσσαλονίκη



# ► Κοπή Πίτας INTERLIFE - Θεσσαλονίκη



## Κοπή Πίτας INTERLIFE - Κρήτη & Ρόδος



**ΜΕ ΜΕΓΑΛΗ ΕΠΙΤΥΧΙΑ** πραγματοποιήθηκαν οι εκδηλώσεις της κοπής πρωτοχρονιάτικης πίτας για το Δίκτυο συνεργατών της INTERLIFE στην Κρήτη και τη Ρόδο. Οι εκδηλώσεις έλαβαν χώρα στο ξενοδοχείο LATO Boutique Hotel στο Ηράκλειο και στα γραφεία του υποκαταστήματος της εταιρίας στη Ρόδο.

Στις εκδηλώσεις, σε ιδιαίτερα θερμό και φιλικό κλίμα παραβρέθηκαν ο Διευθύνων Σύμβουλος της εταιρίας, **Γιάννης Βοτσαρίδης**, ο Προϊστάμενος Πωλήσεων Νησιωτικής Ελλάδος, **Κώστας Καμπακλής**, τα στελέχη του υποκαταστήματος της εταιρίας στο Ηράκλειο, στη Ρόδο και πλήθος συνεργατών. Ο Γιάννης Βοτσαρίδης ευχήθηκε για τη νέα χρονιά με αισιόδοξα μηνύματα για την πορεία της εταιρίας και αντάλλαξε ιδέες και προτάσεις με τους συμμετέχοντες. Το τυχερό φλουρί της χρονιάς στην Κρήτη κέρδισε το γραφείο του **Λεωνίδα Περάκη** στα Χανιά, ενώ, στη Ρόδο η τυχερή ήταν η **Ξένια Καραγεώργου** από το τμήμα εξυπηρέτησης πελατών.

Η βραδιά τόσο στο Ηράκλειο, όσο και στη Ρόδο, πλαισιώθηκε από πλούσιο μπουφέ και μουσική που κράτησαν ζωντανό το κέφι και την ευχάριστη ατμόσφαιρα ως αργά. ■

## Χορηγία της INTERLIFE στη 10<sup>η</sup> εκδήλωση Κοινωνικής Υπευθυνότητας της ΕΕΔΕ



**ΜΕ ΣΚΟΠΟ ΤΗΝ ΕΝΙΣΧΥΣΗ** του έργου κοινωφελών ιδρυμάτων της Θεσσαλονίκης και με τη συνεργασία του Δικτύου Κοινωνικής Αλληλεγγύης και Αρωγής διοργανώθηκε και φέτος από το Τμήμα Μακεδονίας της Ελληνικής Εταιρίας Διοίκησης Επιχειρήσεων η 10<sup>η</sup> κατά σειρά Εκδήλωση Κοινωνικής Υπευθυνότητας την Τετάρτη 22 Φεβρουαρίου 2017.

Την εκδήλωση τίμησαν με την παρουσία τους η Πρόεδρος του Δ.Σ. του Δημοτικού Βρεφοκομείου Άγιος Στυλιανός κ. Μένη Γναρδέλη, η καθηγήτρια της Νομικής Σχολής του ΑΠΘ και Πρόεδρος του ΔΣ του Ορφανοτροφείου Μέλισσα κ. Θεανώ Παπαζήση, καθώς και επιχειρηματίες, μάντζερ, εκπρόσωποι παραγωγικών φορέων, πλήθος στελεχών και τα μέλη της ΕΕΔΕ.

Η INTERLIFE, ενεργό μέλος της ΕΕΔΕ, συμμετείχε ως χορηγός στηρίζοντας την απόφαση της Διοικούσας Επιτροπής του Τμήματος Μακεδονίας της ΕΕΔΕ, τόσο στην αναζήτηση λύσεων για σοβαρά κοινωνικά προβλήματα όσο και στη διαδικασία της περαιτέρω διάχυσης της έννοιας της Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης.

Η εκδήλωση τελούσε υπό Αιγίδα του Δήμου Θεσσαλονίκης ενώ τα έσοδά της διατέθηκαν για την υποστήριξη των δραστηριοτήτων του Δημοτικού Βρεφοκομείου Θεσσαλονίκη "**Άγιος Στυλιανός**". ■

## Η INTERLIFE υποστηρίζει την "ΑΧΤΙΔΑ"



**ΤΗΝ ΕΚΔΗΛΩΣΗ ΤΟΥ ΣΥΛΛΟΓΟΥ** Αρωγής Γονέων και Φίλων Αυτιστικών Ατόμων Βορείου Ελλάδος ΑΧΤΙΔΑ στήριξε ως χορηγός η INTERLIFE Ασφαλιστική. Η εκδήλωση διοργανώθηκε με μεγάλη επιτυχία στο ξενοδοχείο THE MET HOTEL, όπου, η πρόεδρος του Συλλόγου κ. Μάγδα Δούδου, παρουσίασε το έργο και τους στόχους του. ■

### Το έργο του Συλλόγου ΑΧΤΙΔΑ

Ο Σύλλογος "Αχτίδα", ιδρύθηκε το 1997 στην Θεσσαλονίκη, κυρίως από αποφοίτους του Κολλεγίου "Anatolia", της τάξεως του 1956. Γρήγορα πλαισιώθηκε από αποφοίτους και άλλων τάξεων και πολλούς φίλους που ευαισθητοποιήθηκαν από το πρόβλημα των αυτιστικών παιδιών και ίδρυσαν το Κέντρο Αυτισμού "Αχτίδα". Το κέντρο παρέχει διάγνωση, εκπαίδευση και ψυχαγωγία ατόμων με αυτισμό με στόχο τη συναισθηματική ωρίμανση, εκμάθηση δεξιοτήτων, κοινωνικοποίηση, ασκήσεις κοθύμβησης στην εσωτερική πισίνα του κέντρου με την καθοδήγηση εξειδικευμένων εκπαιδευτών, απογευματινή δημιουργική απασχόληση αυτιστικών παιδιών, λειτουργία Συμβουλευτικού Σταθμού για γονείς, εκπαιδευτικά σεμινάρια για γονείς και ενημέρωση και ευαισθητοποίηση του κοινού για το πρόβλημα του αυτισμού.

## Συμμετοχή της INTERLIFE στην "Ημέρα Καριέρας 2017"



**Η ΚΑΘΙΕΡΩΜΕΝΗ ΠΛΕΟΝ ΕΚΔΗΛΩΣΗ** "Ημέρα Καριέρας 2017" πραγματοποιήθηκε στο Hotel Nikopolis Thessaloniki το Μάρτιο από το Διεθνές Πανεπιστήμιο της Ελλάδας με στόχο την δικτύωση φοιτητών και αποφοίτων με επιχειρήσεις και οργανισμούς, καθώς και την εξοικείωσή τους με τις τάσεις που επικρατούν στη σύγχρονη αγορά εργασίας.

Στο πλαίσιο της αύξησης των θέσεων εργασίας στην εταιρία και της επάνδρωσής της με υψηλού επιπέδου νέα στελέχη, πραγματοποιήθηκαν συνεντεύξεις από την **Υπεύθυνη Ανθρώπινου Δυναμικού, Μαρίνα Παναγιωτοπούλου**. Παράλληλα κατά τη διάρκεια της εκδήλωσης πραγματοποιήθηκε παρουσίαση του Ομίλου Εταιριών INTERLIFE στους συμμετέχοντες φοιτητές και αποφοίτους από την **Υπεύθυνη Δημοσίων Σχέσεων του Ομίλου, Έλενα Τοπάλη**.

Με τη συμμετοχή της η εταιρία συνέβαλε στην παροχή πληροφόρησης και ενημέρωσης αναφορικά με τις απαιτήσεις των επιχειρήσεων στο σύγχρονο εργασιακό περιβάλλον. Παράλληλα, της δόθηκε η δυνατότητα να επικοινωνήσει με τους υπόλοιπους συμμετέχοντες του επιχειρηματικού κόσμου, να ανταλλάξει απόψεις και να συζητήσει με ταλαντούχους φοιτητές και αποφοίτους, Έλληνες και ξένους για ενδεχόμενη μελλοντική ή και άμεση επαγγελματική συνεργασία.

Η Διεύθυνση του Γραφείου Καριέρας του Διεθνούς Πανεπιστημίου Ελλάδας ευχαρίστησε την INTERLIFE για τη συμμετοχή της, τονίζοντας πως συνέβαλε καθοριστικά στην επιτυχία της, ενώ δεν παρέλειψε να αναφέρει στην ευχαριστήρια επιστολή της ότι οι συμμετέχοντες εκφράστηκαν με τα θερμότερα λόγια για την Εταιρία. ■

## Βράβευση της INTERLIFE



**ΣΕ ΜΙΑ ΕΙΔΙΚΗ ΒΡΑΔΙΑ** αφιερωμένη στους χορηγούς του και με αφορμή την Ετήσια Κοπή Πίτας, το Αθλητικό Σωματείο «Παναθηναϊκός Όμιλος Καλλιθέας», βράβευσε την INTERLIFE Ασφαλιστική ως ένδειξη αναγνώρισης της χορηγικής προσφοράς της στο Σωματείο.

Η εκδήλωση πραγματοποιήθηκε στο κλειστό γυμναστήριο του Συλλόγου στις 5 Φεβρουαρίου, σε ένα ιδιαίτερα θερμό κλίμα. Την τιμητική πλακέτα παρέλαβε ο **Επιθεωρητής Πωλήσεων Αττικής** της INTERLIFE, **Επαμεινώνδας Κανέλλης** ενώ ο **Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου** του Σωματείου, **Θεόδωρος Φουστάνος**, εξέφρασε τις θερμές του ευχαριστίες, για τη σημαντική προσφορά της INTERLIFE. ■

## Σταμάτης Αθανάσιος & ΣΙΑ Ε.Ε. Οργάνωση, θέληση, στόχοι



**Η ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΠΟΙΕΙΤΑΙ** στο χώρο της Ασφαλιστικής Αγοράς από το 1990. Ξεκίνησε από τον Ιωάννη Σταμάτη και τώρα είναι η δεύτερη γενιά, η Θεοδώρα και ο Αθανάσιος Σταμάτης που με εφόδιο τις ασφαλιστικές γνώσεις και τον επαγγελματισμό είναι πλέον στη Διεύθυνση του γραφείου πάντα με κληροδότημα την τεχνογνωσία της προηγούμενης γενιάς. Με πολύχρονη εμπειρία βασίζει την οργάνωση παροχής υπηρεσιών, τόσο στις εξαιρετικές συνεργασίες με αξιόπιστες Ασφαλιστικές Εταιρίες, όσο και στο κατάλληλα καταρτισμένο ανθρώπινο δυναμικό που διαθέτει.

Στην εταιρία ασκούνται όλοι οι κλάδοι της Ασφαλιστικής Αγοράς, Γενικές Ασφαλίσεις και Ασφαλίσεις Ζωής, ενώ υπάρχει ανάπτυξη Δικτύου σε όλη την Ελλάδα. Προτεραιότητα και αρχή της επιχείρησης είναι η παροχή υπηρεσιών υψηλού επιπέδου με γνώμονα τις πραγματικές ανάγκες των

πελατών παράλληλα με την Καλλιέργεια Ασφαλιστικής Συνείδησης.

Το κλειδί για μια καλή ετήσια παραγωγή, όπως επισημαίνει η κ. Σταμάτη, είναι η οργάνωση, η θέληση, οι στόχοι και κυρίως η ύπαρξη συνεργατών – συνάδελφων άρτια καταρτισμένων με ομαδικό πνεύμα, επαγγελματισμό και όρεξη για το καλύτερο. Έτσι συντρέχουν όλες οι προϋποθέσεις για να γίνεσαι κάθε χρόνο πιο παραγωγικός.

Όσον αφορά στους μελλοντικούς στόχους η κ. Σταμάτη τονίζει ότι στη δύσκολη οικονομική συνθήκη που καλούμαστε τα τελευταία χρόνια να εργαστούμε, στόχοι είναι η διατήρηση του χαρτοφυλακίου και η αύξησή του με ποσοστά εφικτά σε συνδυασμό με τη σωστή και αποδοτική εξυπηρέτηση του Δικτύου για ευχαριστημένους πελάτες – συνεργάτες.

### ΣΤΑΜΑΤΗΣ ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ & ΣΙΑ Ε.Ε.

Θέτιδος 6, Λάρισα, Τ. 2410 25.12.12, Email: info@ins-center.gr



# Σοκαριστικά τα στοιχεία για τα τροχαία στην Ελλάδα



## Η ΧΩΡΑ ΜΑΣ ΚΑΤΕΧΕΙ ΤΗΝ ΠΡΩΤΗ ΘΕΣΗ

σε θανάτους από τροχαία στην Ευρωπαϊκή Ένωση, ενώ ο έλληνας οδηγός θεωρείται ένας από τους πιο επικίνδυνους και επιθετικούς οδηγούς στην ΕΕ.

Τα στοιχεία για τα τροχαία ατυχήματα στην Ελλάδα από το 1990 έως το 2015 (25 χρόνια) προκαλούν σοκ:

42.899 νεκροί, 71.824 σοβαρά τραυματίες (συμπεριλαμβανομένων και αυτών που έμειναν ανάπηροι) και 558.016 ελαφρά τραυματίες. Πρώτη αιτία θανάτου για άτομα έως 40 ετών -το μεγαλύτερο κομμάτι του ενεργού πληθυσμού της χώρας. Από τους νεκρούς και τραυματίες το 1/3 είναι παιδιά. Επιπλέον σύμφωνα με στοιχεία του Ε.Μ.Π. το οικονομικό κόστος των τροχαίων ατυχημάτων στη χώρα μας αντιστοιχεί στο 2% του ΑΕΠ.

Πιο αναλυτικά, περίπου **1.800 άτομα έχουν χάσει τη ζωή τους** σε αυτοκινητιστικά δυστυχήματα μέσα στο τελευταίο δωδεκάμηνο. Επίσης, από πέρυσι, είχαμε **5.000 ανάπηρους από τροχαία**. Οι αριθμοί αντιστοιχούν σε 5 νεκρούς την ημέρα, 4-5 στην εντατική, 20 ανάπηρους και 60 τραυματίες. Σύμφωνα με τα διαθέσιμα στατιστικά στοιχεία το 60% - 70% των θυμάτων από τροχαία είναι ηλικίας 15 - 29 ετών. Περίπου το 90% των ατυχημάτων συμβαίνουν σε κατοικημένες περιοχές με ταχύτητες κοντά στα 50 χλμ/ώρα. Τα κόστη: 12 δισ. ευρώ κάθε χρόνο.

Με βάση τα στοιχεία της ΕΑΕΕ, έχει υπολογιστεί ότι το συνολικό κόστος (ιατρικό, περιουσίας, άμεσης βοήθειας, αστικής ευθύνης, νομικό κόστος κ.ά.) ενός τροχαίου στη χώρα μας, ανά μέσο όρο, σε σχέση με τις συνολικές καταβληθείσες αποζημιώσεις, είναι γύρω στα 60.000 ευρώ.

Σε ότι αφορά τα στοιχεία για τα τροχαία δυστυχήματα διεθνώς, σύμφωνα με το [underwriter.gr](http://underwriter.gr) (στοιχεία το [asirt.org](http://asirt.org)):

- 1, 3 εκατομμύρια άνθρωποι χάνουν τη ζωή τους σε τροχαία κάθε χρόνο - κατά μέσο όρο 3.287 θάνατοι τη μέρα.
- 20 - 50 εκατομμύρια άνθρωποι επιπλέον τραυματίζονται ή μένουν ανάπηροι.
- 60% των θανάτων εντοπίζονται στις ηλικίες 15 - 44 ετών και σε ποσοστό 77% αφορούν άντρες.
- Οι μισοί θάνατοι αφορούν μοτοσυκλετιστές, πεζούς και ποδηλάτες.
- Τα τροχαία είναι η 9<sup>η</sup> συχνότερη αιτία θανάτου και η κύρια αιτία θανάτου στους νέους 15 - 29 ετών. Μέχρι το 2030 υπολογίζεται ότι τα τροχαία θα γίνουν η 5<sup>η</sup> συχνότερη αιτία θανάτου στον κόσμο.
- Κάθε χρόνο, περίπου 400.000 άνθρωποι κάτω των 25 ετών χάνονται στην άσφαλτο, κατά μέσο όρο περίπου 1.000 άνθρωποι την ημέρα.
- Πάνω από 90% όλων των τροχαίων συμβαίνουν σε χώρες χαμηλού και μεσαίου εισοδήματος, στις οποίες βρίσκονται λιγότερα από τα μισά οχήματα παγκοσμίως.

”

**Ο Έλληνας οδηγός θεωρείται ένας από τους πιο επικίνδυνους και επιθετικούς οδηγούς στην Ε.Ε.**

- Κάθε χρόνο τα τροχαία κοστίζουν 518 δισεκατομμύρια δολάρια παγκοσμίως, ποσοστό που αντιστοιχεί στο 1% - 2% του ετήσιου ΑΕΠ κάθε χώρας.
- Στις αναπτυσσόμενες ή φτωχές χώρες τα τροχαία κοστίζουν 65 δισεκατομμύρια δολάρια ετησίως, ποσό που ξεπερνά το συνολικό ποσό που λαμβάνουν ως βοήθεια από τις ανεπτυγμένες χώρες.
- Τα περισσότερα τροχαία συμβαίνουν στην Αφρική και τα λιγότερα στις χώρες της Βόρειας Ευρώπης.

Πίσω στη χώρα μας, σύμφωνα με τους ειδικούς, επιβάλλεται αναθεώρηση του Κ.Ο.Κ., βελτίωση της κατάστασης των οδοστρωμάτων και της οδικής σήμανσης, μείωση του ορίου ταχύτητας σε κατοικημένες περιοχές (και μεγαλύτερη αστυνόμευση), παραδειγματική τιμωρία των παραβατών και εκπαίδευση των μελλοντικών οδηγών από πολύ μικρές ηλικίες, παράλληλα με συστηματική ενημέρωση των ενηλίκων από τα ΜΜΕ. ■

# Παραγωγή Ασφαλίσεων 2016: το δ' τρίμηνο έσωσε την κατάσταση

**ΣΤΑ 3,78 δις ΕΥΡΩ ΔΙΑΜΟΡΦΩΘΗΚΑΝ** τα έσοδα από την παραγωγή Ασφαλίσεων το 2016, σημειώνοντας άνοδο κατά 4,6%, σύμφωνα με την ΕΑΕΕ. Δεδομένου ότι το α' εξάμηνο της χρονιάς είχε κλείσει με απώλειες, η σημαντική αυτή αύξηση οφείλεται κυρίως στο τελευταίο τρίμηνο.

Από την έρευνα στην οποία συμμετείχαν 56 ασφαλιστικές επιχειρήσεις / μέλη της ΕΑΕΕ και οι οποίες αντιπροσωπεύουν 97,1% περίπου της συνολικής παραγωγής ασφαλίσεων, προκύπτει ότι οι Ασφαλίσεις Ζωής διαμορφώθηκαν στο 1,91 δις ευρώ, σημειώνοντας αύξηση 6,1% και οι Ασφαλίσεις Ζημιών στο 1,87 δις ευρώ με αύξηση 3,1%.

Όπως επισημαίνει σε δηλώσεις του ο πρόεδρος της ΕΑΕΕ, Δημήτρης Μαζαράκης (ΝΑΥΤΕΜΠΟΡΙΚΗ 4/3/17) "Η παραγωγή ασφαλίσεων της ελληνικής αγοράς το 2016 δημιουργεί ταυτόχρονα ικανοποίηση για τη χρονιά που πέρασε αλλά και αισιοδοξία για το 2017. Την ίδια όμως στιγμή, η αβεβαιότητα και η αστάθεια στο πολιτικοοικονομικό περιβάλλον, η άμεση και έμμεση συνεχιζόμενη μείωση του διαθέσιμου εισοδήματος των πολιτών και των επιχειρήσεων, το περιβάλλον χαμηλών επιτοκίων και οι συνεχώς αυξανόμενες απαιτήσεις του εποπτικού πλαισίου, δεν επιτρέπουν εφησυχασμό αλλά εγρήγορη και συνεχή προσαρμογή στα νέα δεδομένα και προκλήσεις.

Παρά το δυσμενές οικονομικό περιβάλλον τα τελευταία χρόνια, η Ασφαλιστική Αγορά έχει καταφέρει να προσαρμοστεί σε πολύ καλό βαθμό και προς αυτή την κατεύθυνση θα συνεχίσει το 2017, επιδιώκοντας την ανάπτυξη και τη δημιουργία αξίας για όλα τα εμπλεκόμενα μέρη, ασφαλισμένους, ασφαλιστές, εργαζόμενους, μετόχους και ελληνική κοινωνία". ■

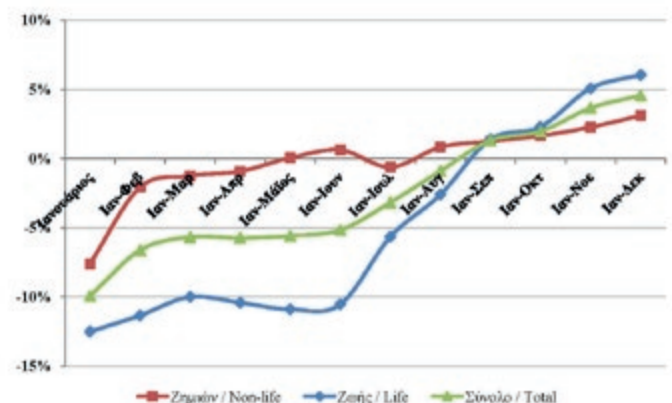


ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ (εκατ. €)	2016	Μεταβολή
Ασφαλίσεις Ζωής	1.907,99	+6,1%
Ασφαλίσεις κατά Ζημιών	1.875,53	+3,1%
Αστική ευθύνη οχημάτων	727,55	-9,7%
Λοιποί κλάδοι ζημιών	1.147,98	+13,3%
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>3.783,52</b>	<b>+4,6%</b>

ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ Ασφάλιση κατά Ζημιών (εκατ. €)	2016	Μεταβολή
Ατυχήματα	39.755,80	+20,2%
Ασθένειες	175.047,57	+581,20%
Χερσαία Οχήματα	174.166,42	-6,8%
Πυρκαγιά και στοιχεία της φύσεως	344.657,43	-2,8%
Λοιπές Ζημιές αγαθών	102.334,93	-1,9%
Αστική Ευθύνη χερσαίων οχημάτων	727.551,79	-9,7%
Γενική Αστική Ευθύνη	77.793,31	-0,9%
Βοήθεια	97.519,88	+10,3%

\* Πηγή: www.eaee.gr

**ΣΩΡΕΥΤΙΚΗ ΜΕΤΑΒΟΛΗ**  
ΧΡΟΝΙΚΩΝ ΔΙΑΣΤΗΜΑΤΩΝ 2016 έναντι 2015



# Disneyland...

του Κωνσταντίνου Αριτζή

Διευθύνοντας Συμβούλου Premium Capital α.ε.



**ΜΕΤΑ ΤΗΝ ΕΚΛΟΓΗ** του Ντόναλντ στην προεδρία των Ηνωμένων Πολιτειών οι χρηματιστηριακές αγορές ανά την υφήλιο ζούνε σε μία κατάσταση ευφορίας και υπέρμετρης αισιοδοξίας. Κάτι σαν την Αθήνα στην χώρα των θαυμάτων. Πόσο διατηρήσιμη είναι αυτή η άνοδος και μήπως ο γέρο Σκρούτζ (FED) επαναφέρει τις αγορές στην πραγματικότητα;

"In Donald we trust". Κάπως έτσι υποδέχτηκαν την εκλογή Τράμπ οι μετοχικές αγορές του πλανήτη. Από τις αρχές Νοεμβρίου οι κυριότεροι μετοχικοί δείκτες παγκοσμίως ανέκαμψαν κατά τουλάχιστον 10% σημειώνοντας νέα υψηλά σε αρκετές χώρες όπως οι Η.Π.Α και η Βρετανία. Οι υποσχέσεις για μείωση των φόρων και της γραφειοκρατίας, και για αύξηση των αμυντικών δαπανών και των επενδύσεων σε υποδομές, οδήγησε τους περισσότερους μετοχικούς κλάδους σε ανάταση και ευφορία. Εδώ κολλάει το ρητό "ακόμα δεν τον είδαμε Γιάννη τον βαπτίσαμε". Οι ενδεχόμενες "σπειλές" για κήρυξη εμπορικών πολέμων με χώρες που οι Η.Π.Α έχουν μεγάλα εμπορικά ελλείμματα (Κίνα, Μεξικό, Γερμανία) γρήγορα εξανεμίσθηκαν από την συλλογική μνήμη των επενδυτών. Ο Ντόναλντ θα τα αλλάξει όλα και όποιος προλάβει ας ανέβει στο τραίνο που οδηγεί στη γη της επαγγελίας. Αφελές και ουτοπικό, αλλά ο Mr market, όπως αποκαλούσε τις αγορές ο μέντορας του Buffet ονόματι Benjamin Graham, δεν λειτουργεί πάντα με βάση τη λογική αλλά ενίοτε με συναίσθημα και απληστία. Αυτήν την περίοδο βιώσαμε σήμερα. Την ώρα που οι οικονομικοί δείκτες που παραπέμπουν στο μέλλον είναι σε ιδιαίτερα

υψηλά επίπεδα, οι δείκτες που αφορούν την τωρινή πραγματικότητα, όπως το ΑΕΠ του πρώτου τριμήνου, εμφανίζονται ασθενικοί. Το ερώτημα είναι το αν οι προσδοκίες επαληθευθούν ή διαψευσθούν.

Την ώρα που ο Ντόναλντ "ταΐζει" τις αγορές με υποσχέσεις, η πρόεδρος της FED Janet Yellen, μεθοδικά τις προετοιμάζει για μια εποχή υψηλότερων επιτοκίων. Η αρχή για το 2017 έγινε στα μέσα Μαρτίου και οι προσδοκίες είναι για τουλάχιστον επιπλέον δύο αυξήσεις επιτοκίων στο υπόλοιπο του έτους. Και σε αυτήν την περίπτωση οι μετοχικές αγορές δεν ανησυχούν ιδιαίτερα, θεωρώντας ότι τα υψηλότερα επιτόκια δεν θα επηρεάσουν την εταιρική κερδοφορία. Το πρόβλημα είναι ότι στις Η.Π.Α. τόσο το κράτος, όσο και ο ιδιωτικός τομέας, είναι υπερχρεωμένοι και τα υψηλότερα επιτόκια θα δυσχεράνουν την αποπληρωμή των υποχρεώσεων. Μπορεί σωστά η FED να επιθυμεί την "ομαλοποίηση" των επιτοκίων την ώρα που ο πληθωρισμός επανακάμπτει, όμως αυτή η πολιτική έρχεται σε αντίθεση με τις επιδιώξεις Τραμπ για λιγότερους φόρους και μεγαλύτερες δημόσιες δαπάνες. Για να μην ξεχνάμε και την επιδίωξη της Αμερικανικής κυβέρνησης να αποδυναμώσει το δολάριο, που επίσης βρίσκει σε αντίθεση με την πολιτική ανόδου των επιτοκίων που χάραξε η κεντρική τράπεζα.

Αυτό που δεν αντιλαμβάνονται αρκετοί παράγοντες της αγοράς είναι ότι στις Η.Π.Α ο εκλεγμένος πρόεδρος πρέπει να διαχειριστεί τα δυο νομοθετικά σώματα (Κογκρέσο και Γερουσία) προκειμένου να περάσει τις νομοθετικές του παρεμβάσεις

σε μια σειρά θεμάτων όπως η υγεία, οι φόροι, η μεταναστευτική πολιτική, η άμυνα κλπ. Για έναν άνθρωπο που δεν αποτελεί μέρος του συστήματος, όπως επαίρεται να επαναλαμβάνει ο Τράμπ, αυτό είναι αρκετά δύσκολο και πολύπλοκο. Η ενδεχόμενη καθυστέρηση της ψήφισης καθοριστικών νομοσχεδίων δεν έχει αποτιμηθεί πλήρως από τις αγορές και απειλεί να εκτροχιάσει τις προσπάθειες αναζωπύρωσης της Αμερικανικής οικονομίας.

”

*Την ώρα που ο Ντόναλντ "ταΐζει" τις αγορές με υποσχέσεις, η πρόεδρος της FED J. Yellen, μεθοδικά τις προετοιμάζει για μια εποχή υψηλότερων επιτοκίων*

Κλείνω με το ρητό "ότι λάμπει δεν είναι χρυσός". Ο Ντόναλντ και η Μελάνια θάμπωσαν αρχικά τις αγορές, όπως το παιδί που επισκέπτεται για πρώτη φορά ένα θεματικό πάρκο. Όλα είναι πρωτόγνωρα και λαμπερά. Αλλά στην έξοδο αντιλαμβάνεται ότι ο πραγματικός κόσμος απέχει παρασάγγας από την ψευδαίσθηση της Disneyland. Και κάπου εκεί αρχίζει η προσέγγιση σε μια πραγματικότητα, που ούτε λαμπερή, ούτε ευχάριστη είναι πάντοτε. ■

# Summary

## Editorial

### 02 Giannis Votsaridis CEO INTERLIFE

Tax burden in Greece before the crisis reached 38.9% of GDP, this year it is expected to exceed 52% of GDP, due to the dramatic increase of all taxes. One would expect the government spending to decrease proportionally, but the numbers speak for themselves: In 2009 public expenditures were at 54.6% of GDP and today they are at 52.2%, almost at the same level...

Why didn't the borrowers insist on reducing public spending and instead, repeatedly endorsed over 7 years a gigantic increase of taxes that strangled the private sector? Or did they insist, but were never answered?

## Corporate News - Market - Finance

### 03 Annual Press Conference

The Annual Press Conference of INTERLIFE General Insurance Company was held on 01 February 2017 in Thessaloniki with the presence of 50 journalists from Thessaloniki and Athens among them, representatives of the Social Media, TV channels, Radios and political and financial newspapers.

During his speech, the CEO of the company, Ioannis Votsaridis presented detailed financial data of the company for the fiscal year 2016, CSR activities for the same period and the implementation of the Company's Business Plan 2012 – 2016.

#### Increase of Income, Investments and high Profits for INTERLIFE

- Increase of **Profits** is expected at the end of 2016 for INTERLIFE Insurance Company with very good yields of the investment portfolio, despite company's low-risk choices.



- Last year the company recorded increase of **Income** and **Investments** and managed to increase both its fleet of insured vehicles (265.228 vehicles) and the corresponding **Premiums Income** by 2.51%. **Written Premiums** reached 52,90 (50,75 million€ in 2015). Investment Income is expected to overcome 4 million € (over 1,14 million € in 2015).

- Consistent in its growing course, INTERLIFE has increased its **Investments** by 14,33%. Its total **Portfolio** amounted to 150 million € (over 132 million€ in 2015). **Reserves** increased by 7,2% (96,94 million € over 90,43 million€ in 2015). **Ratio Reserves** amounted to 1,55 versus 1,46 in 2015. Finally, the Company's MCR (Minimum Capital Requirement) is expected to overcome 400% and SCR (Solvency Capital Requirement) 115%.

- During 2019 **personnel** increased by 4,39% (current number of INTERLIFE Group of Companies' employees, 153 persons). Total increase in **number of employees** in the past 3 years reached 24% (INTERLIFE General Insurance Company) despite the general recession and the increase of Unemployment Rate registered in Greece. It is worth mentioning that INTERLIFE's Network of insurance brokers also increased by 26%.

- During last year the Company launched two new and innovative programs, "New Ygeia Maximum" (Health Insurance Program) and "Accident Guaranteed Pension". Both programs are offered in highly competitive prices. An increase in sales of Health and Non Motor programs of the company has also been recorded.

- In the field of **Corporate Social Responsibility**, INTERLIFE continued and enhanced its actions for Human Recourses, Environment and Market. The company supports the Hellenic Rescue Team, "Alma Zois", the Nautical Club of Thessaloniki, "ELEPAP", the Panhellenic Paraplegic Association of Northern Greece, the National Theater of Northern Greece, Crete Marathon and CSRHELLAS. In addition, INTERLIFE implements a program of food supplying (6 tons in 2016) for people in need through "Koinonika Pantopolia" action, in close collaboration with other public and municipal institutions.

# Summary



## 11 New partnership with ARAG SE

INTERLIFE General Insurance Company established an exclusive strategic partnership with ARAG SE, a leading company in legal Insurance.

INTERLIFE's partnership with ARAG SE is established in order to provide high quality services to its customers with reliable and comprehensive services such as extrajudicial arrangements, negotiations on extrajudicial settlements, monitoring the development of Legal cases, legal assistance abroad, translation of documents, correspondence with foreign authorities and legal advice, as it offers a very wide range of Legal Protection Insurance Programs. INTERLIFE's Insurance Brokers network of held the potential and know how to promote and sell all ARAG's Insurance programs.

ARAG SE is based in Dusseldorf Germany and is present in 15 EU countries, in the US and Canada. In Greece the company is exclusively specialized in Legal Protection for more than 45 years.

## 09 New Health Insurance Program

The new Health Insurance Program, INTERLIFE **Accident Pension**, was displayed and launched in the market.

## 10 / 12 Workshops

- The new Insurance Programs, **New Ygeia Maximum** and **Accident Pension**, were presented to INTERLIFE'S associates in a workshop that was held by the company in Heraklion (Crete), Chalkida (Central Greece) and Ioannina (Epirus).

- INTERLIFE participated in a workshop attending Insurance Brokers, held by *Insuranceforum* and *Insuranceinnovation* in Thessaloniki. Among the subjects treated were IDD guide of EU, Developments in the Insurance Market, Taxation and Insurance Contributions and Development of an Insurance Brokerage firm in the New Business Environment.



## Corporate Social Responsibility

### 22 Sponsorship

- INTERLIFE is also been sponsoring the 10th event of Social Responsibility that was held by *Hellenic Management Association*.
- INTERLIFE is sponsor of "AXTIDA" Association for the support of Autistic Persons' Parents Association of Northern Greece.

### 23 Carrer Fair 2017

The Company participated in Career Fair 2017 organized by *International Hellenic University*. The annual Career Fair provides all IHU students and alumni with the opportunity to meet face-to-face with employers and discuss internships, as well as full-time and part-time employment opportunities. For the last 6 years, IHU Career Fair has been a successful and effective occasion for participating companies, students and alumni of the University.

### 23 INTERLIFE's Award

INTERLIFE General Insurance Company has been rewarded in Athens by the Sport Club "ESPEROS" for its annual sponsorship. INTERLIFE'S Sales Supervisor of Athens, Epameinondas Kanellis received the award.



# Diploma in Sales management

## Το Μοναδικό

## Πιστοποιημένο Πρόγραμμα στη Διοίκηση Πωλήσεων

**16** Χρόνια Λειτουργίας

**1.000** Απόφοιτοι

**400** και άνω εταιρείες έχουν εμπιστευθεί  
την εκπαίδευση των στελεχών τους

Ένα ειδικά σχεδιασμένο μακροχρόνιο πρόγραμμα, σε συνεργασία με το Institute of Sales & Marketing Management της Μ. Βρετανίας, που παρέχει πιστοποιημένη εκπαίδευση στη διοίκηση των πωλήσεων.

Τα μαθήματα και οι εξετάσεις διεξάγονται στην Ελληνική γλώσσα.  
Το **Πιστοποιητικό Σπουδών** χορηγείται από την **Μ. Βρετανία**.



ENDORSED by  
**ISMM** INSTITUTE of  
SALES & MARKETING  
MANAGEMENT

Αναλυτικές Πληροφορίες

### Ενάρξεις:

#### Αθήνα: 10/03/2017

Πληροφορίες: κ. Νίκος Βλασσόπουλος & κ. Μάρκος Φτεόγλου  
Λ. Ιωνίας 200 & Ιακωβίων 61, Κ. Πατήσια, 111 44 Αθήνα  
Τηλ.: 210 2112000, Fax: 210 2112024, 210 2112028  
e-mail: mba-programs@eede.gr

#### Πάτρα: 10/03/2017

Πληροφορίες: κ. Α. Γαρδίκη  
Πλατεία Πίνδου 1 Γούναρη & Αγ. Ανδρέου, 262 22, Πάτρα  
Τηλ.: 2610 318 573, Fax: 2610 361 517  
e-mail: patra@eede.gr

#### Θεσσαλονίκη: 31/03/2017

Πληροφορίες: κ. Σ. Πολυχρόνης  
Λέαντος Σοφού 3, 546 26 Θεσσαλονίκη  
Τηλ.: 2310 522314, 2310 516639, Fax: 2310 546218  
e-mail: macedonia@eede.gr

#### Κρήτη (Ηράκλειο): 19/05/2017

Πληροφορίες: κ. Γ. Σαρρής  
Κανδυλάκη 105 & Βόρνικς, 713 05 Θέριασος, Ηράκλειο  
Τηλ.: 2810 258889, 2810 263351, Fax: 2810 258413  
e-mail: creta@eede.gr

Το κόστος μπορούν οι εταιρείες να το καλύψουν με το 0,24% της εργοδοτικής εισφοράς που καταβάλλουν για την ενίσχυση προγραμμάτων επαγγελματικής εκπαίδευσης του ΟΑΕΔ.





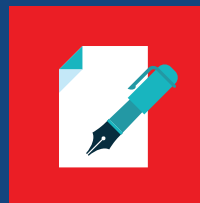
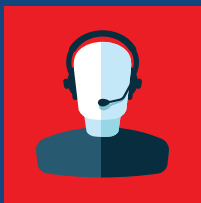
# HelpDesk

800 11 16600 Γραμμή  
χωρίς χρέωση

## Ολοκληρωμένη & Υπεύθυνη Εξυπηρέτηση

Με στόχο την πλήρη και συνεχή υποστήριξη του Δικτύου της, η INTERLIFE δημιούργησε αποκλειστικά για τους συνεργάτες της την υπηρεσία Help Desk η οποία ενδεικτικά προσφέρει:

- Άμεση εξυπηρέτηση (ΔΕΥ - ΠΑΡ 9.00 πμ – 9.00 μμ & ΣΑΒ 9.00 πμ – 3.00 μμ )
- Τεχνική υποστήριξη σχετικά με το Portal
- Ανάλυση κινδύνων σε περίπτωση αδυναμίας χρήσης του Portal
- Τιμολογήσεις Κινδύνων και Προγραμμάτων της εταιρίας
- Εγκρίσεις προαιρετικών καλύψεων του Κλάδου Αυτοκινήτου
- Έκδοση Πρασίνων Καρτών



## Τι κερδίζετε εσείς;

Με την υπηρεσία HelpDesk έχετε συνεχή επικοινωνία με την εταιρία και υποστήριξη σε οτιδήποτε χρειαστείτε. Έτσι εξασφαλίζετε ολοκληρωμένη και υπεύθυνη εξυπηρέτηση κερδίζοντας χρόνο και ευχαριστημένους πελάτες.

**ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ**

**Κεντρικά - Έδρα**

14° χλμ. Ε.Ο. Θεσ/νίκης - Πολυγύρου

57 001 Θέρμη - Θεσσαλονίκη

Τηλ: 2310 499000

Fax: 2310 499099

E-mail: info@interlife.gr

**ΑΘΗΝΑ**

Καλλιρρόης 65

11 743 Αθήνα

Τηλ: 210 9334 994

Fax: 210 9334 773

**ΡΟΔΟΣ**

Γ. Παπανικολάου 20

85 100 Ρόδος

Τηλ: 22410 31200

Fax: 22410 29800

**ΗΡΑΚΛΕΙΟ ΚΡΗΤΗΣ**

Γερωνυμάκη 27

71 306 Ηράκλειο

Τηλ: 2810 344670

Fax: 2810 301410

**ΣΕΡΡΕΣ**

Μεραρχίας & Χρυσ. Σμύρνης 2

62 123 Σέρρες

Τηλ: 23210 52760

Fax: 23210 52753

**Καλαμαριά Θεσσαλονίκης**

Καπετάν Γκόννη 25 & Γαβριηλίδη Γωνία

55 131 Θεσσαλονίκη

Τηλ: 2310 428160

Fax: 2310 428174

**Λαγκαδός Θεσσαλονίκης**

Σερ. Τσιακμάνη 10

57 200 Λαγκαδός

Τηλ: 23940 24433

Fax: 23940 24473

**Θέρμη Θεσσαλονίκης**

Ηρώων Πολυτεχνείου 3

57 001 Εμπορικό Κέντρο

Τηλ: 2310 465601

Fax: 2310 465602

