

INTERLIFE

Περιοδική Έκδοση του Ομίλου Εταιριών INTERLIFE
Ιούνιος 2017

magazine

editorial

Τοις τοιμώσιν

εταιρικά

Ετήσια Γενική Συνέλευση
Νέα Προγράμματα

κοινωνική ευθύνη

Μαραθώνιος Κρήτης
Sail for Pink

αγορά

Μεγάλες αλλαγές στην
Ασφαλιστική Αγορά

english section

Summary

1991 | 2016

25
ΧΡΟΝΙΑ

ένα βήμα μπροστά...
και στην προσιτή ασφάλεια!

INTERLIFE
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ



του Ιωάννη Παν. Βοτσαρίδη
Διευθύνωντος Συμβούλου
INTERLIFE A.A.E.F.A.

” Σημείωμα του Εκδότη

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

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

Οικονομικά - Χρηματιστηριακά: Κώστας Αριτζής
Νομ. Σύμβουλος: Δημήτρης Παπαδόπουλος - Τσαγιάννης

Τοις τολμώσιν...

Στην παγκόσμια αγορά των Ασφαλειών και Αντασφαλειών τα πράγματα αυτή τη στιγμή μπορεί να είναι δύσκολα (ιδιαίτερα για τον Κλάδο Ζημιών και Περιουσίας) ωστόσο, αυτό δεν σημαίνει ότι θα είναι έτσι για πάντα. Η αγορά κάνει κύκλους και ανά πάσα στιγμή μπορεί να αλλάξει.

Τα παραπάνω εκτιμούν σοβαροί ξένοι επιχειρηματίες που επενδύουν συστηματικά στις Ασφάλειες διεθνώς αλλά και στη χώρα μας. Όσον αφορά τις γενικότερες προβλέψεις τους, ειδικά για τον Κλάδο των Ασφαλειών, επικρατεί ένα θετικό κλίμα που αποδεικνύεται και ενισχύεται από επενδύσεις σε μακροπρόθεσμο ορίζοντα βασιζόμενες σε προσεκτική ανάλυση της Αγοράς ακόμη και σε χώρες με σοβαρά οικονομικά προβλήματα, όπως π.χ. η Ελλάδα, επειδή ακριβώς “βλέπουν μακριά”, διακρίνουν τις ευκαιρίες και τολμούν.

Αυτή η εκτίμηση, είναι ιδιαίτερα επίκαιρη για τις ευκαιρίες του Ασφαλιστικού Κλάδου σήμερα στη χώρα μας. Ξεκινώντας από τα εξαιρετικά χαμηλά επίπεδα της ασφαλιστικής δαπάνης στην Ελλάδα – που πορεύονται ανάλογα με την υφιστάμενη συμπεριφορά της οικονομίας – τολμούμε να υποθέσουμε ότι οι προοπτικές ανάπτυξης του Κλάδου είναι μεγάλες, εφόσον προκύψουν έστω και κάποια δειλά δείγματα ανάκαμψης του ΑΕΠ. Ας μην ξεχνάμε ότι η χώρα μας έχει τέσσερις φορές μικρότερη δαπάνη ασφαλίσεων επί του ΑΕΠ και έξι φορές χαμηλότερα ασφάλιστρα ανά κάτοικο σε σχέση με το μέσο όρο της Ευρώπης. Πιστεύουμε, λοιπόν, ότι έχοντας αγγίξει τα κατώτατα όρια η πορεία του Κλάδου μεσοπρόθεσμα και μακροπρόθεσμα θα είναι σαφώς ανοδική. Όταν έρθει εκείνη η ώρα, όμως, πρέπει να είμαστε έτοιμοι. Έτοιμοι με τις μελέτες μας και τις προβλέψεις μας για νέα προϊόντα που αναδείχθηκαν μέσα από την Κρίση, αλλά και προϊόντα προσαρμοσμένα στις διαρκώς μεταβαλλόμενες φυσικές, κοινωνικές και οικονομικές συνθήκες: Προγράμματα που ανταποκρίνονται στο βασικό ανθρώπινο δικαίωμα μιας αξιοπρεπούς Περίθαλψης, Προγράμματα που απαντούν στην ανασφάλεια της Τρίτης Ηλικίας, στους αυξανόμενους κινδύνους από Ακραία Καιρικά Φαινόμενα, στα επαγγελματικά προβλήματα που μπορούν να απαιτήσουν δαπανηρή Νομική Κάλυψη, στους κινδύνους της Κυβερνοπειρατείας, στην αύξηση του προσδόκιμου Ζωής που ανατρέπει τα κλασσικά προγράμματα Συνταξιοδότησης.

Τα κλειδιά της επιχειρηματικότητας διαχρονικά είναι **η Διορατικότητα, η Πρόβλεψη, η Τόλη**. Πτυχιούχος είναι ο επιχειρηματίας που μπορεί να “ακούει πέρα από το θόρυβο”, που βλέπει “το δάσος και όχι το δένδρο”, που τολμά να κάνει προβολή των γεγονότων και να σχεδιάσει την πορεία του με βάση τα μηνύματα του μέλλοντος και όχι επίπεδες ερμηνείες του μικρόκοσμου της καθημερινότητας.

Άλλωστε “τοις τολμώσιν η τύχη ξύμφορος”, κατά Θουκυδίδη.
(Η τύχη είναι σύντροφος των τοληρών).

Γιάννης Βοτσαρίδης

Ετήσια Τακτική Γενική Συνέλευση της INTERLIFE

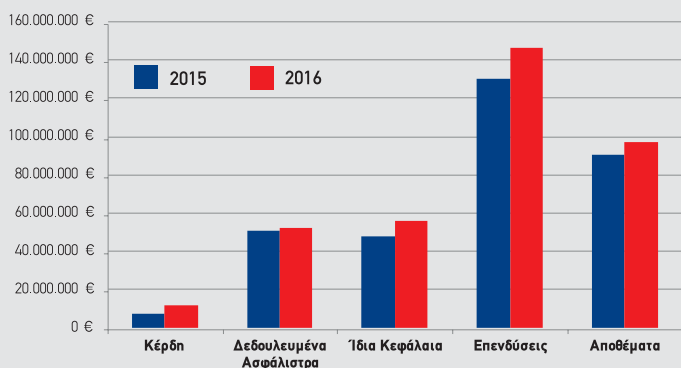


ΠΑΡΟΥΣΙΑ ΜΕΤΟΧΩΝ που αντιπροσωπεύουν άνω του 75% του Μετοχικού Κεφαλαίου της Εταιρίας πραγματοποιήθηκε στις 29/05/17 η Ετήσια Γενική Συνέλευση της INTERLIFE Α.Α.Ε.Γ.Α. στο Κτήμα Χρυσίδην στη Θεσσαλονίκη.

Η εταιρία ανακοίνωσε τα αποτελέσματα της Χρήσης του 2016:

- **Κέρδη** της τάξεως των 11.310.135 € έναντι 7.315.507 € το 2015 (αύξηση 54,6%)
- Τα **Δεδουλευμένα Ασφάλιστρα** έφτασαν τα 52.025.961 € το 2016 (αύξηση 2,51% έναντι του 2015)
- Τα **Ίδια Κεφάλαια** ανήλθαν στα 55.625.128 € το 2016 (αύξηση 16,24% έναντι του 2015)
- Οι **Επενδύσεις** παρουσίασαν αύξηση κατά 12,94%, φτάνοντας στα 146.823.721 € έναντι 129.998.384 €
- **Αύξηση Αποθεμάτων** κατά 7,16% (96,91 εκατ. € έναντι 90,44 εκατ. € το 2015)
- Ο **Δείκτης Κάλυψης Αποθεμάτων** έφτασε στο 1,54 έναντι 1,46 το 2015
- Τέλος, για πέμπτη συνεχή χρονιά ανακοίνωσε την **διανομή Μερισματος** στους Μετόχους της ύψους 0,03€ ανά μετοχή.

Μετά το πέρας της Γενικής Συνέλευσης ακολούθησε ανοιχτή εκδήλωση την οποία πλαισίωσαν με την παρουσία τους εκτός από τους Μετόχους, εκλεκτοί προσκεκλημένοι από τον τραπεζικό και χρηματιστηριακό χώρο, εκπρόσωποι τοπικών φορέων, δημοσιογράφοι, ακαδημαϊκοί κ.ά. ►►



►► Ετήσια Τακτική Γενική Συνέλευση



Η εκδήλωση άνοιξε με ομιλητή τον Διευθυντή Οικονομικών Υπηρεσιών, **Αθανάσιο Πρόιο** ο οποίος στην ομιλία του με θέμα "Η συμβολή της INTERLIFE στην προώθηση της Ασφαλιστικής Ιδέας" αναφέρθηκε στους τρόπους με τους οποίους η INTERLIFE καλλιεργεί την Ασφαλιστική Συνείδηση μέσα από την εταιρική λειτουργία της:

Υψηλή Ικανοποίηση Δικαιούχων Αποζημίωσης

Γρήγορη καταβολή αποζημιώσεων στους δικαιούχους, χαμηλό ποσοστό δικαστικών αντιδικιών στις ζημιές, υψηλό μερίδιο φιλικού διακανονισμού στο σύνολο των ζημιών Αστικής Ευθύνης, δίκτυο συνεργαζόμενων σημείων αποκατάστασης ζημιών. Η ικανοποίηση του αποζημιούμενου αναδεικνύει την χρησιμότητα της ασφάλισης.

Συνέπεια Λοιπών Υποχρεώσεων / Έντονη Κοινωνική Παρουσία

- Καταβολή μισθών & επιδομάτων ΠΙΝ την ημερομηνία υποχρέωσης, άμεση καταβολή αμοιβών τρίτων & προμηθευτών (Μ.Ο. < 20 ημερών)
- Μηδενικές ληξιπρόθεσμες υποχρεώσεις στον στενό και τον ευρύτερο δημόσιο τομέα (σύνολο φόρων και εισφορών τελευταίας 5ετίας)
- Ικανοποίηση μετόχων (τακτική διανομή μερίσματος), έντονη κοινωνική δράση (πλήθος χορηγιών και λοιπών κοινωνικών παροχών τελευταίας χρήσης).

Στην ομιλία του με θέμα την "Το στοιχείο της Ασφαλιστικής Συνείδησης στην Ελλάδα", ο Διευθύνων Σύμβουλος της INTERLIFE, **Γιάννης Βοτσαρίδης** επεσήμανε ότι η χώρα μας έχει τη χαμηλότερη Ασφαλιστική Δαπάνη ως προς το ΑΕΠ στην Ευρωπαϊκή Ένωση (2% σε σχέση με



8% στο μέσο όρο της Ε.Ε.) και το γεγονός αυτό οφείλεται, πέρα από την Οικονομική Κρίση, στο χαμηλό βαθμό Ασφαλιστικής Συνείδησης του μέσου Έλληνα. Εξετάζοντας το φαινόμενο διαχρονικά, ο CEO της INTERLIFE, αναζήτησε τις αιτίες του από τη μεταπολίτευση και μετά στην απουσία συστηματικής προώθησης της Ασφαλιστικής Ιδέας από τις ίδιες τις Ασφαλιστικές Εταιρίες και στην έλλειψη ενδιαφέροντος από την Πολιτεία.

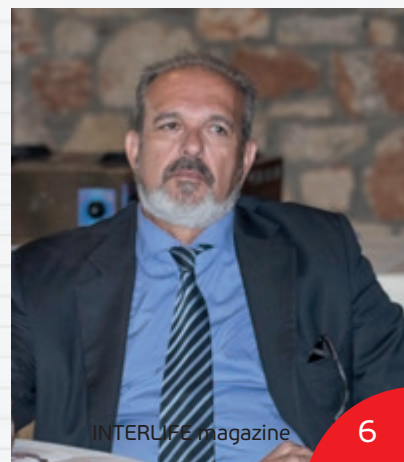
Αναφέρθηκε στην ανάγκη λήψης μέτρων για τη διάδοση της Ασφαλιστικής Συνείδησης από την παιδική ακόμη ηλικία, ανάληψης πρωτοβουλιών από τους αρμόδιους φορείς και δραστηριοποίησης των Διαμεσολαβητών με την ενημέρωση των πελατών τους. Επεσήμανε, εξάλλου, την ανάγκη αξιοποίησης της microinsurance με τη συνδρομή της Τοπικής Αυτοδιοίκησης ή / και την υποστήριξη ιδιωτών χορηγών αλλά και την προώθηση της ιδέας του συμβολικού ασφαλιστρού που συνδέεται με την Ασφαλιστική κάλυψη των οικονομικά ασθενέστερων τάξεων. Τόνισε, τέλος, ότι επιδιώκοντας τη διάδοση της Ασφαλιστικής Ιδέας στα ευρύτερα δυνατά στρώματα του πληθυσμού, η INTERLIFE δημιουργεί Προγράμματα που απευθύνονται και σε χαμηλότερα εισοδήματα, όπως Προγράμματα Υγείας, Σύνταξης Ατυχήματος κ.ά. Καταλήγοντας, ο κ. Βοτσαρίδης υπογράμμισε τις τεράστιες δυνατότητες ανάπτυξης της Ασφαλιστικής Αγοράς στην Ελλάδα, που θα φέρει νέες επενδύσεις, θέσεις εργασίες και έσοδα στο Δημόσιο και τα Ασφαλιστικά Ταμεία.

Ακολούθησε δεξίωση στο χώρο του Κτήματος Χρυσίδης. ■

►► Ετήσια Τακτική Γενική Συνέλευση



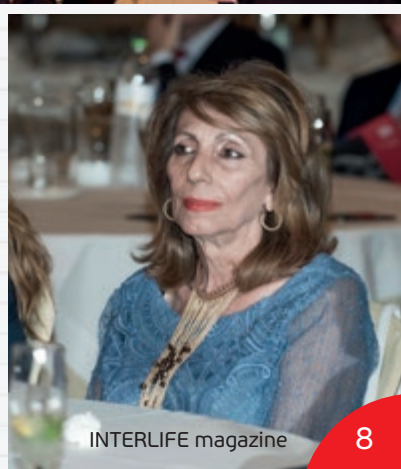
►► Ετήσια Τακτική Γενική Συνέλευση



►► Ετήσια Τακτική Γενική Συνέλευση



▶▶ Ετήσια Τακτική Γενική Συνέλευση



Το στοίχημα της Ασφαλιστικής Συνείδησης στην Ελλάδα

A. Η ΕΝΝΟΙΑ ΤΗΣ ΑΠΟΤΑΜΙΕΥΣΗΣ

Η Παγκόσμια Ημέρα Αποταμίευσης γιορτάζεται την 31η Οκτωβρίου κάθε χρόνου, σε ανάμνηση της ίδρυσης του Διεθνούς Ινστιτούτου Ταχυδρομικών Ταμιευτηρίων στο Μιλάνο το 1924. "Η αποταμίευση συμβάλλει στο ατομικό και γενικό καλό" είναι το πνεύμα που διέπει την Ημέρα.

Στόχος των εμπνευστών της είναι να καταδείξουν ότι σε ατομικό επίπεδο η αποταμίευση βοηθά τον άνθρωπο να αντιμετωπίζει τις απρόβλεπτες δυσκολίες της ζωής, να υλοποιεί τα όνειρά του στον πνευματικό στίβο και να αντεπεξέρχεται ευκολότερα τις δυσκολίες που συνοδεύουν την τρίτη ηλικία.

Έτσι κάθε 31η Οκτωβρίου στο σχολείο Δημοτικό, Γυμνάσιο ή και Λύκιο είχαμε κάποια ομιλία από ανθρώπους του Ταχυδρομικού Ταμιευτηρίου ή των Τραπεζών που μας μιλούσαν για τα καλά της αποταμίευσης και στην συνέχεια ξέραμε ότι θα γράψουμε την καθιερωμένη πλέον έκθεση για την αποταμίευση. Η αποταμίευση δεν ωφελεί μόνο το άτομο που αποταμιεύει αλλά και την οικονομία και την κοινωνία ενός τόπου. Με τα χρηματικά κεφάλαια που συσσωρεύονται προωθείται η οικονομική ανάπτυξη και, κατά συνέπεια, αναβαθμίζεται η ευημερία των πολιτών. Να επισημάνω μερικά σημεία.

- Η χρυσή εποχή του "κουμπιρά" ξεκινά στην Ελλάδα την δεκαετία του 1960 και η αποταμίευση τείνει να γίνει μόδα!
- Ποιο συγκεκριμένα, το 1962 οι ιδιωτικές καταθέσεις φυσικών και νομικών προσώπων αυξάνονται κατά 62,5% μέσα σε έναν χρόνο, με τη συμβολή των ιδιωτικών σε αυτήν την άνοδο να αγγίζει το 97%.
- Μέσα σε 17 χρόνια, από το 1956 ως το 1973, ο όγκος των αποταμιεύσεων του ιδιωτικού τομέα μεγαλώνει κατά 41 φορές σε τρέχουσες τιμές.
- Η πορεία αυτή ανακόπτεται τη δεκαετία του 1970, εξ αιτίας της πετρελαϊκής κρίσης και της πτώσης της δικτατορίας λόγω αλληλεγγύης στην οικονομική πολιτική.
- Η αποταμίευση από το επίπεδο γύρω στο 15% που κινήθηκε κατά τη διάρκεια της

δεκαετίας του 1960 φτάνει έως το 1980 στο 30%, που αποτελεί το υψηλότερο ποσοστό που καταγράφεται ποτέ στη χώρα μας.

- Το σχετικό μέγεθος θα παραμείνει κοντά στα ιστορικά υψηλά του ως το 1981, οπότε αρχίζει η ραγδαία πτώση του.
- Στα επόμενα χρόνια η τάση για αποταμίευση υποχωρεί φθάνοντας μέχρι και κάτω από τα επίπεδα του 10%. Η απελευθέρωση του συστήματος και η άρση των περιορισμών στις αγορές κεφαλαίων, αγαθών και υπηρεσιών ωθούν τους καταναλωτές σε μεγαλύτερη κατανάλωση και υπερδανεισμό από το τραπεζικό σύστημα.

Όλα αυτά είχαν ένα πάρα πολύ σημαντικό αποτέλεσμα. Να δημιουργήσουν αποταμιευτική

στην Ελλάδα. Οι Πωλητές/Ασφαλιστές που χρησιμοποιήθηκαν για την πώληση των πρώτων ασφαλιστηρίων ζωής εκπαιδεύτηκαν κατάλληλα ώστε να μπορούν να πουλάνε σχεδόν οτιδήποτε σε οποιονδήποτε, κάτι που, πιστέψτε με, δεν ήταν τόσο εύκολο.

Σε αυτούς, λοιπόν, τους πρώτους Πωλητές/Ασφαλιστές δημιουργήθηκε η πρώτη ασφαλιστική συνείδηση, πίστεψαν στο θεσμό, στην ιδέα, στο νέο τους επάγγελμα, πίστεψαν στην ασφάλιση. Το παράδειγμα των δύο επιχειρηματιών το ακολούθησαν και άλλοι με εξίσου καλά αποτελέσματα. Οι δεκαετίες περνούν και οι ασφαλίσεις ζωής καταλαμβάνουν μερίδιο πάνω από 55% της συνολικής παραγωγής ασφαλίσεων.

Η αποταμίευση στην Ελλάδα



συνείδηση στον Έλληνα πολίτη από την παιδική του ηλικία. Ο Έλληνας έμαθε να αποταμιεύει και αυτό το έκανε συνειδητά.

Το Ιστορικό των ασφαλειών από την μεταπολίτευση και μετά

Ας μεταφερθούμε τώρα σε ένα άλλο γήπεδο, αυτό του χώρου των Ασφαλειών. Είμαστε στη δεκαετία του 1970 όπου δύο επιχειρηματίες τολμούν και ιδρύουν μία πρακτορική ΕΠΕ με σκοπό την προώθηση ασφαλειών ζωής που στη συνέχεια μετατρέπεται σε ασφαλιστική εταιρία. Το πρωτοποριακό σε αυτή την εταιρία είναι ότι πουλάνε ασφάλιες ζωής. Δεν χρησιμοποιώ τυχαία τον όρο "πουλάνε" γιατί μέχρι και το 1970 οι ασφαλίσεις ζωής είχαν μικρή παρουσία

Όμως το όλο εγχείρημα κάπου έπασχε. Οι ασφαλίσεις πουλιόταν δεν αγοράζονταν, δηλαδή είχαμε φτιάξει τόσο καλούς πωλητές που προσπαθούσαν πολύ λίγο στην πώληση; ΟΧΙ. Η αλήθεια είναι ότι οι πωλητές ασφαλειών είχαν πατήσει πάνω στο πολύ καλό οργανωμένο έδαφος της αποταμιευτικής συνείδησης που είχε δημιουργηθεί στον Έλληνα. Τα συμβόλαια που πουλούσαν τότε ήταν προγράμματα κατά βάσει αποταμιευτικά με σύνθετη κάλυψη, όπως της Μικτής ασφάλισης που περιλάμβανε τους κινδύνους θανάτου και επιβίωσης ή της ισόβιας και τέλος τα συνταξιοδοτικά προγράμματα, πάντα με έμφαση στην αποταμίευση. Γι αυτό λοιπόν πουλιόταν η ασφάλιση ζωής, γιατί περιείχε έντονα το στοιχείο της αποταμίευσης. ►►

► Το στοίχημα της Ασφαλιστικής Συνείδησης στην Ελλάδα

Γιατί αποτύχαμε να δημιουργήσουμε Ασφαλιστική Συνείδηση;

Όμως θα έλεγε κάποιος αφού είχαμε ένα τόσο προηρισμένο έδαφος από την αποταμίευση και λίγο από τις ασφαλίσεις γιατί δεν τα καταφέραμε;

Γιατί δεν μπορέσαμε να περάσουμε την ασφάλιση σαν θεσμό στη συνείδηση του καταναλωτή;

Από δημοσκόπηση που έγινε ειδικά για τις ασφαλίσεις, έχουμε:

- το 91%, να δηλώνει ότι η κοινωνική ασφάλιση δεν είναι επαρκής
- το 83% να θεωρεί ότι τα ταμεία κοινωνικής ασφάλισης δεν λειτουργούν ως προς το συμφέρον τους
- το 99% να υποστηρίζει ότι πρέπει να πραγματοποιηθούν επιτέλους διαρθρωτικές αλλαγές

Παρόλα αυτά η ιδιωτική ασφάλιση περιορίζεται στην υποχρεωτική ασφάλιση, όπως:

- Αυτοκινήτου
- Σκαφών
- Ασφάλισης Αθλοδοπών για παραμονή στη χώρα και εργασία
- Δημοσίων έργων

Δεν εκμεταλλευόμαστε σαν κλάδος τη δυσαρέσκεια του κόσμου προς την κοινωνική ασφάλιση, ενώ θα έπρεπε να έχουμε εκπονήσει προγράμματα ειδικά για κάθε εποχή αναλόγως των κοινωνικών αλλά και οικονομικών συνθηκών.

Τι έκανε ή τι δεν έκανε το κράτος

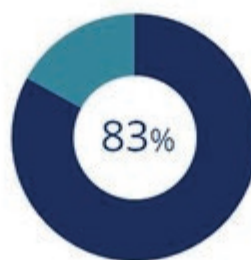
Όμως, ας δούμε τι έγινε προκειμένου να τονωθεί ο θεσμός της ιδιωτικής ασφάλισης αφού είναι και ο μεγαλύτερος επενδυτής. Στην Ευρωπαϊκή αγορά οι επενδύσεις της ασφαλιστικής βιομηχανίας αγγίζουν τα 8,5 τρις € και μάλιστα σε μακροχρόνιους τίτλους. Οι ασφαλιστικές της Ευρωπαϊκής Ένωσης διατηρούν επενδυτικά χαρτοφυλάκια που αντιπροσωπεύουν το 60% περίπου του ευρωπαϊκού ΑΕΠ. Στην Ελλάδα οι επενδύσεις των Ασφαλιστικών φτάνουν τα 13 δις € και είναι ο μεγαλύτερος επενδυτής ως κλάδος στην αγορά ομολόγων.

Η Ελληνική ασφαλιστική αγορά συμβάλλει πολλαπλά στην προαγωγή της Εθνικής Οικονομίας αλλά και στην κοινωνική

Ασφαλιστική Συνείδηση: γιατί αποτύχαμε



το 91 % δηλώνει ότι η κοινωνική ασφάλιση δεν είναι επαρκής



το 83% θεωρεί ότι τα ταμεία Κοινωνικής Ασφάλισης δεν λειτουργούν ως προς το συμφέρον τους



το 99 % υποστηρίζει ότι πρέπει να πραγματοποιηθούν διαρθρωτικές αλλαγές

σταθερότητα μέσω της παροχής των ασφαλιστικών καλύψεων. Οι Ασφαλιστικές Επιχειρήσεις σημειώνουν ετήσια παραγωγή ασφαλιστρών περίπου 3,8 δις. € και παρέχουν αποζημιώσεις της τάξης των 2,4 δις. € ετησίως. Απασχολούν περίπου 6.500 μισθωτούς εργαζόμενους και άλλους 20.000 συνεργάτες Ασφαλιστικούς Διαμεσολαβητές.

- Το κράτος δεν φρόντισε να καλλιεργηθεί ασφαλιστική συνείδηση.
- Αύξησε την φορολογία άμεση και έμμεση, αφού αύξησε κατά 50% τον φόρο ασφαλειών από το 10% σε 15% και σε ορισμένους κλάδους από 0% σε 15%.
- Στάθηκε απέναντι στην επιχειρηματικότητα.
- Αντί να βοηθήσει τις εταιρίες να ξεπεράσουν

τα οικονομικά τους προβλήματα ώστε να τις καταστήσει υγιείς και φερέγγυες, έκανε το μόνο πράγμα που μπορούσε να κάνει τα τελευταία 40 χρόνια. Να τις κλείσει. Μια δουλειά που κατά ένα περίεργο τρόπο, όλοι την ήξεραν πολύ καλά.

Συνολικά 44 ασφαλιστικές εταιρίες που λειτουργούσαν στην Ελλάδα τις τελευταίες δεκαετίες, έχουν βάλει λουκέτο. Η μακρά λίστα δείχνει και τον τρόπο που δραστηριοποιόταν, μέχρι πριν λίγα χρόνια, ένα κομμάτι της ασφαλιστικής βιομηχανίας στην χώρα που στερείτο ουσιαστικής εποπτείας, επιχειρηματικού πλαισίου και μοντέλου από πλευράς πολιτείας για την ανάπτυξη της ιδιωτικής ασφάλισης. ►

Η λίστα με τις 44 εταιρίες που έκλεισαν

INTERSUISSE	ΠΑΓΚΟΣΜΙΟΣ	ΠΕΙΡΑΙΚΗ	ΜΕΣΟΓΕΙΟΣ	ΠΑΝΕΛΛΑΔΙΚΗ
GUARANTEE	INTERCONTINENTAL	EUROMONDE	ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΠΙΣΤΗ	ΕΡΜΗΣ
ΕΙΚΟΣΤΟΣ ΑΙΩΝ	ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ	EXPRESS	ΑΠΟΛΩΝ	ΠΡΟΠΟΝΤΙΣ ΜΕΡΙΜΝΑ
ΕΘΝΙΚΟ ΙΔΡΥΜΑ ΑΣΦ. ΕΤ.	NOR. AMER. STANDARD	ΘΕΜΙΣ	ΒΕΡΓΙΝΑ	INTRUST
ΕΣΤΙΑ	ΓΕΝΙΚΗ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗ	ARGO	ΠΡΟΟΔΕΥΤΙΚΗ	ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΚΗ
ASTRA	ΓΑΛΑΞΙΑΣ	ΑΡΓΟΝΑΥΤΙΚΗ	ECON	ΕΓΝΑΤΙΑ
LE MONDE	EOS INSURANCE	ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ	GENERAL UNION ΑΕΕΓΑ	GENERAL TRUST ΑΕΕΓΑ
ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΑΖ	ΣΚΟΥΡΠΗΣ Γ.Η. ΑΕΓΑ	COMMERCIAL VALUE ΑΑΕ	ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΡΟΝΟΙΑ	EUROSTAR
EVIMA GROUP	ΔΙΕΘΝΗΣ ΕΝΩΣΗ ΑΑΕ	INTERNATIONAL LIFE	INTERNATIONAL ΖΗΜΙΩΝ	

► Το στοίχημα της Ασφαλιστικής Συνείδησης στην Ελλάδα

Με δεδομένο ότι μέσα στα τελευταία χρόνια από την μέρα που εποπτεία πέρασε στην ΤτΕ, έχουν γίνει βασικά βήματα για την οργάνωση της εποπτείας των ασφαλιστικών εταιριών, καθώς επίσης παρεμβάσεις στον τρόπο ασφάλισης (άμεση πληρωμή ασφαλιστρών, νόμος για ανασφάλιστα, πιστοποίηση ασφαλιστικών διαμεσοληθιτών κ.α.). Όσον αφορά τις αδυναμίες σε επίπεδο οργάνωσης της πολιτείας (διασταυρώσεις από υπουργείο οικονομικών και μεταφορών) όλα δείχνουν ότι μπορεί να έρθουν καλύτερες μέρες για τον κλάδο της ιδιωτικής ασφάλισης, ενόψει και των ενιαίων κανόνων πανευρωπαϊκής εποπτείας κεφαλαιακής επάρκειας από το 2016 (Solvency II).

Τι δεν έκαναν οι Ασφαλιστικές Εταιρίες

Κάποτε ο Ουίνστον Τσώρτσιλ είπε:

“Αν θα μπορούσα, θα έγραφα τη λέξη ΑΣΦΑΛΙΣΗ πάνω σε κάθε σπίτι και στο μέτωπο κάθε ανθρώπου. Τόσο σίγουρος είμαι ότι με την ασφάλιση σώζονται οικογένειες από ανεπανόρθωτη καταστροφή”.

Οι περισσότεροι λένε “δεν μου περισσεύουν χρήματα για να ασφαλιστώ”. Θεωρούν ότι η ασφάλιση είναι είδος πολυτελείας και μπορεί να αποκτηθεί μόνο από εύπορους. Μα αν συμβεί ένα τυχαίο γεγονός και απειληθεί η ζωή, η περιουσία και προκύψει θέμα ευθύνης προς αποζημίωση, πού θα βρεθούν τα χρήματα για την αποκατάσταση; Συνήθως το ασφαλιστρο αντικατοπτρίζει το ποσοστό του κινδύνου. Αν δεν διαθέτουμε ένα ελάχιστο ποσό πχ 5 € τον μήνα για να έχουμε ασφαλισμένο το σπίτι μας τότε που θα βρεθούν τα 100.000 € που είναι το ασφαλιζόμενο κεφάλαιο; Αυτήν την απλή προσέγγιση δεν καταφέραμε σαν κλάδος να την περάσουμε στον κόσμο. Η ασφάλιση πρέπει να διδάσκεται στα σχολεία όπως γινόταν παλιά για την αποταμίευση. Ξεκινάς από την νέα γενιά εξηγώντας τι σημαίνει ασφάλιση και αποζημίωση. Τι σημαίνει πρόληψη και προγραμματισμός κάτι που όλοι γνωρίζουμε ότι δεν μας χαρακτηρίζει σαν λαό.

Έπρεπε λοιπόν σαν εταιρίες να φροντίσουμε να ενημερώσουμε, να εκπαιδεύσουμε να κάνουμε φίλους τους υποψήφιους και αυριανούς πελάτες μας μιλώντας για τα οφέλη που έχει η κοινωνία γενικότερα όταν υπάρχει η ασφάλιση.

Ο κόσμος στην συντριπτική του πλειοψηφία δεν γνωρίζει ότι ασφάλιση, δεν είναι κάτι που επινοήθηκε τα τελευταία χρόνια. Και εξηγούμε:

- Την ασφάλιση προσώπων τη συναντάμε με την μορφή αλληλοβοήθειας την 2η χιλιετία π.Χ. όταν χτιζόταν οι πυραμίδες στην Αίγυπτο.
- Το 1750 π.Χ συναντάμε τους κώδικες του Βασιλιά Χαμουραμπί που αφορούν ταμείο αλληλοβοήθειας εμπόρων/μεταφορέων.
- Στην Ελλάδα τον 6 αιώνα π.Χ με νόμο του Σόλωνα συναντάμε τον όρο των “ομοτάφων” που είναι ο πρώτος ασφαλιστικός νόμος.
- Στην Κύπρο τον 5ο αιώνα π.Χ συναντάμε το πρώτο πρόγραμμα νοσοκομειακής περίθαλψης στην ιστορία της ιδιωτικής ασφάλισης.
- Τον 4ο αιώνα π.Χ συναντάμε την ασφάλιση σε λόγους του Δημοσθένη “περί θαλασσίων πιστώσεων” δηλαδή τα θαλασσοδάνεια, όμως μην το μπερδεύετε με τα δικά μας “τα δανεικά και αγύριστα”. Επίσης ορίζεται από τους Ρόδιους ο όρος της κοινής αβαρίας που θεσπίσθηκε με νόμο και προστέθηκε στο δίκαιο των Ροδίων.
- Συναντάμε την ασφάλιση στην αρχαία Ρώμη αφού έχει περάσει η τεχνογνωσία από την αρχαία Ελλάδα στους Ρωμαίους.
- Στο Βυζάντιο επι Ιουστινιανού συναντάμε τους “πανδέκτες” που είναι η εξέλιξη του ρωμαϊκού δικαίου και η πρώτη προσπάθεια κωδικοποίησης.
- Την Ασφάλιση τη βρίσκουμε επίσης στο Μεσαίωνα, από το 14ο μέχρι το 18ο αιώνα, όπου έχουμε σημαντικές εξελίξεις, όπως το “καφενείο” του Edward Lloyd που απέκτησε νομική μορφή με πράξη του Βρετανικού Κοινοβουλίου, σχηματίζοντας την σωματειακή οργάνωση “Corporation of Lloyd’s” και ήταν η αρχή της γνωστής ασφαλιστικής εταιρίας Lloyd’s of London.
- Στην Ελλάδα τη βρίσκουμε επίσης από τα τέλη της τουρκοκρατίας μέχρι το 1850. Στη συνέχεια από το 19ο αιώνα μέχρι το 1914 και μετά τον Α! παγκόσμιο πόλεμο. Μετά το έτος σταθμό για την χώρα μας, το 1970, έχουμε τον πρώτο ασφαλιστικό νόμο Ν400 ο οποίος κράτησε μέχρι τις μέρες μας και αντικαταστάθηκε πλήρως από το Ν.4364/2016.

Η ιστορία της ασφάλισης για πάνω από 4.000 χρόνια. Μήπως αυτός ο Βασιλιάς Χαμουραμπί ήξερε κάτι περισσότερο;

”

Κάποτε ο Ουίνστον Τσώρτσιλ είπε:

Αν θα μπορούσα, θα έγραφα τη λέξη ασφάλιση πάνω σε κάθε σπίτι και στο μέτωπο κάθε ανθρώπου. Τόσο σίγουρος είμαι ότι με την ασφάλιση σώζονται οικογένειες από ανεπανόρθωτη καταστροφή

Β. ΠΑΡΟΥΣΑ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ

Το Μέσο κατά κεφαλήν ασφαλιστρο:

Στην Ευρώπη το μέσο κατά κεφαλήν ασφαλιστρο είναι:

- 1.223 € στις Ασφαλίσεις Ζωής
- 207 € στις Ασφαλίσεις Υγείας
- 574 € στις Ασφαλίσεις Ζημιών
- Ο Μέσος όρος είναι 2.010 € ανά κάτοικο με Μέση ασφαλιστική διείσδυση, ποσοστό επί του ΑΕΠ 7,4%

Στην Ελλάδα το μέσο κατά κεφαλήν ασφαλιστρο είναι:

- Μέσος όρος 350€ ανά κάτοικο με ποσοστό διείσδυσης γύρω στο 2%

Αυτό που βλέπει κάποιος είναι ότι ο κλάδος ιδιωτικής ασφάλισης στην Ευρώπη είναι πρωταγωνιστής στην ανάπτυξη με τεράστια συμμετοχή στις επενδύσεις, ενώ η Ελλάδα βρίσκεται να είναι ουραγός στην ιδιωτική ασφάλιση, αφού έχουμε σχεδόν 6 φορές λιγότερα ασφαλιστρα ανά κάτοικο και 4 φορές μικρότερη δαπάνη επί του ΑΕΠ. Να σημειωθεί ότι Ασφαλιστική δαπάνη και ΑΕΠ ακλούθησαν την ίδια πορεία στα χρόνια της κρίσης. ►

►► Το στοίχημα της Ασφαλιστικής Συνείδησης στην Ελλάδα



Γ. ΤΙ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΚΑΝΟΥΜΕ

- Η ενημέρωση και η εκπαίδευση πάνω στην Ασφαλιστική Ιδέα πρέπει να ξεκινά από την παιδική ηλικία, από το σχολείο. Μόνο έτσι θα δημιουργηθούν πιστοί καταναλωτές στην ιδιωτική ασφάλιση.
- Οι Ασφαλιστικές Εταιρίες σε συνεργασία με τους Ασφαλιστικούς Διαμεσολαβητές πρέπει να ενημερώνουν τους καταναλωτές.

Δ. MICROINSURANCE

Ένα εξαιρετικό άρθρο της KPMG στην ετήσια έκδοση για την ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ μου προκάλεσε το ενδιαφέρον για ένα σχετικά νέο κλάδο, αυτό της Microinsurance.

Microinsurance: Μια νέα μορφή Ασφάλισης

Τα ασφαλιστικά προϊόντα που διανέμουν οι Ασφαλιστικές εταιρίες με οποιοδήποτε κανάλι διανομής διαθέτουν δεν έχει αλλάξει τα τελευταία 30 χρόνια. Έτσι λοιπόν να περιμένουμε μία αλλαγή, όχι μόνο στον τρόπο διάθεσης αυτών αλλά, και στα ίδια τα προϊόντα όσον αφορά τη δομή τους. Το οικονομικό και τεχνολογικό περιβάλλον εξελίσσεται και μαζί του αναδιπλώνονται ευκαιρίες και απειλές. Νεοϊδρυόμενες εταιρίες με σύγχρονες αντιλήψεις διεκδικούν όλο και μεγαλύτερο μερίδιο αγοράς από τις παραδοσιακές, αρχικά στο χώρο της Υγείας, και βλέπουμε.

Από την άλλη έχουμε να κάνουμε πλέον με απαιτητικούς πελάτες που δεν αγοράζουν, είτε διαδικτυακά είτε από τον ασφαλιστικό διαμεσολαβητή, αν προηγουμένως δεν κατανοήσουν πλήρως τους όρους, τις προϋποθέσεις και την χρησιμότητα της κάλυψης του προϊόντος.

Τι είναι η Microinsurance;

Είναι ειδικά σχεδιασμένα ασφαλιστικά προϊόντα χαμηλού ασφαλιστρού που όχι μόνο καλύπτουν πολλίτες με πολύ χαμηλό εισόδημα, αλλά προσφέρουν ιδιαίτερη αξία σε ασφαλιζόμενους και στην κοινωνία γενικότερα. Το 2015 οι ασφαλισμένοι παγκοσμίως με προϊόντα Microinsurance, ήταν σχεδόν 263 εκατομμύρια. Περίπου 4 δις άνθρωποι παγκοσμίως ζουν με εισόδημα μικρότερο από 4 δολάρια την ημέρα. Τέτοια προϊόντα συνήθως είναι η ασφάλιση Ζωής, η ασφάλιση Προσωπικών/Ιδιωτικών Δανείων, η ασφάλιση Προσωπικού Ατυχήματος και Υγείας καθώς και η ασφάλιση Περιουσίας.

Προϊόντα Microinsurance διανέμονται κυρίως από διάφορους οικονομικούς οργανισμούς, τράπεζες, επιχειρήσεις Κοινής Ωφέλειας, εταιρίες τηλεπικοινωνιών, επιχειρήσεις μεταφοράς χρημάτων, εργατικά σωματεία, μη κυβερνητικούς οργανισμούς και ελάχιστα από διαμεσολαβητές.

Ποιά είναι το προφίλ του Ασφαλισμένου με Microinsurance;

Το πρωταρχικό στάδιο στο οποίο θα πρέπει να επικεντρωθεί η ασφαλιστική βιομηχανία είναι η ανάγκη να κατανοηθούν βαθύτερα οι επιθυμίες των πελατών της και η παροχή των αντίστοιχων κατάλληλων λύσεων, τις οποίες θα είναι πρόθυμοι να αγοράσει.

Η αξία του πελάτη έχει πολλές διαστάσεις, οι οποίες υπερβαίνουν τα ασφάλιστρα και τις ζημιές. Συνεπώς, η ασφαλιστική βιομηχανία θα πρέπει να προσεγγίσει ουσιαστικότερα τον πελάτη και γενικότερα την κοινωνία συνολικά. Για να επιτύχει πελατοκεντρική φιλοσοφία χρειάζεται να μεταβάλλει την τρέχουσα πρακτική της. Αυτό σημαίνει ότι θα πρέπει να υπάρχει συμμετοχή όλων των εμπλεκόμενων μερών, όπως είναι οι υπάλληλοι, οι διαμεσολαβητές, οι προμηθευτές καθώς και οι πάροχοι υπηρεσιών.

Στη συνέχεια, αφού η ασφαλιστική βιομηχανία θα έχει κατανοήσει σε βάθος τις ανάγκες των πελατών, θα πρέπει να είναι σε θέση να σχεδιάσει εκείνα τα προϊόντα που επηρεάζουν τις αποφάσεις τους. Οι πελάτες που βλέπουν την ασφάλιση ως αγαθό και επηρεάζονται από το ύψος των ασφαλιστρών, θα είναι πρόθυμοι να πληρώσουν μόνο εάν ►►

►► Το στοίχημα της Ασφαλιστικής Συνείδησης στην Ελλάδα



πιστεύουν ότι εξασφαλίζουν αξία. Αυτό θα προκύπτει μέσα από τα προϊόντα που θα διατίθενται, τα οποία θα σχεδιάζονται αφενός με γνώμονα το όφελος του πελάτη και αφετέρου βάσει της διάθεσης ανάληψης των κινδύνων και της στρατηγικής τους.

Εφαρμογή της Microinsurance

- Σε χώρες όπως η Ινδία, η Κολομβία, η Ακτή Ελεφαντοστού κ.ά. εφαρμόστηκαν προγράμματα ομαδικής ασφάλισης όπως:
- Κάλυψη θανάτου και παροχή μητρότητας.
 - Μόνιμης Ολικής ανικανότητας - όπως π.χ. πελατών εταιρείας τηλεπικοινωνιών με χρέωση ασφαλιστρών στον λογαριασμό του πελάτη μέσω εφαρμογής κινητών τηλεφώνων.
 - Συνταξιοδοτική ασφάλιση με 100 μηνιαίες καταβολές USD 14.25 που απευθύνεται σε εργαζόμενους οι οποίοι δικαιούνται να λάβουν μετά την πάροδο των 100 μηνών το διπλάσιο από το ασφαλιστήριο που κατέβαλαν κάθε μήνα σε 70 μηνιαίες δόσεις.
 - Πρόγραμμα Ζωής Unit linked που προωθήθηκε σε συνεργασία με παραγωγό αγροτικών καλλιεργειών. Είναι ασφάλιση ετήσιου ασφαλιστρίου με εγγυημένα τα πληρωθέντα ασφαλιστρία και έχει δικαίωμα εξαγορών μετά το πέρας των τριών ετών.
 - Αγροτική ασφάλιση για τον κίνδυνο της βροχόπτωσης.

- Χρηματοδότηση Κοινωνικής Ασφάλισης από Ιδιώτες / Σπόνσορες.

Ε. ΜΠΟΡΕΙ ΝΑ ΕΦΑΡΜΟΣΤΕΙ Η MICROINSURANCE ΣΤΗ ΧΩΡΑ ΜΑΣ;

Η Μακροχρόνια Οικονομική Κρίση στη χώρα μας διαμόρφωσε νέα δεδομένα στο χώρο της ασφάλισης καθώς ένα μέρος των πολιτών βρέθηκε κάτω από τα όρια της φτώχειας με αποτέλεσμα, να μην έχει πρόσβαση σε πολλές σημαντικές υπηρεσίες. Οι Ασφαλιστικές Εταιρίες πρέπει να καταγράψουν τις πραγματικές ανάγκες των πολιτών και να σχεδιάσουν ειδικά προγράμματα "κομμένα και ραμμένα" στις σημερινές απαιτήσεις. Το αποτέλεσμα της δημιουργίας τέτοιων προγραμμάτων θα είναι αφενός η κάλυψη αναγκών των πολιτών και αφετέρου η δημιουργία ενός νέου πεδίου επιχειρηματικής δραστηριότητας για τις ασφαλιστικές εταιρίες εστιασμένης όχι απαραίτητα στο κέρδος, αλλά στη δημιουργία Ασφαλιστικής Συνείδησης.

ΣΤ. ΤΙ ΚΑΝΕΙ Η INTERLIFE ΓΙΑ ΝΑ ΔΙΕΙΣΔΥΣΕΙ ΣΤΑ ΧΑΜΗΛΑ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΑ

Εμείς, όταν ξεκίνησε πριν 7 χρόνια η κρίση διαπιστώσαμε ότι έπρεπε να αναπροσαρμόσουμε τα προϊόντα μας στις πραγματικές ανάγκες των πελατών, στοχεύοντας στα χαμηλά και πολύ χαμηλά εισοδήματα των πολιτών.

Αρχίσαμε με την έρευνα για τη διαπίστωση των πραγματικών αναγκών των πελατών, στη συνέχεια περάσαμε στο σχεδιασμό προϊόντων, μετά στην κοστολόγηση, δειγμάτισαμε και βγάλαμε σε κυκλοφορία τα προϊόντα μας, πάντα μέσω του μοναδικού καναλιού διανομής που διαθέτουμε, αυτό των διαμεσολαβητών, που σήμερα αριθμεί τους 1.700 συνεργάτες.

Έχουμε διαθέσει στην αγορά ασφαλιστικά προγράμματα με σημαντικές καλύψεις και παροχές που ξεκινούν από 0,50€ ημερησίως προσφέροντας ουσιαστική κάλυψη.

Η Έμμεση οφέλη από την Ενίσχυση της Ασφαλιστικής Συνείδησης

Η Ασφαλιστική Αγορά στην Ελλάδα είναι σε χαμηλό επίπεδο και έχει τεράστιες δυνατότητες ανάπτυξης. Η Ασφαλιστική Ανάπτυξη στην Ελλάδα θα φέρει:

- Νέες επενδύσεις
- Νέες θέσεις εργασίας
- Φόρους και Ασφαλιστικές Εισφορές στο Δημόσιο

Συμπέρασμα...

Η ασφάλιση δεν είναι για τους πλούσιους αλλά για τους φτωχούς. Ο πλούσιος το χρηματοδοτεί από τα αποθέματα που διαθέτει, ο φτωχός όμως; ■

Εκπαιδευτικές Ημερίδες Νομικής Προστασίας ARAG SE



ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΕΣ ΗΜΕΡΙΔΕΣ για την ενημέρωση των συνεργατών της INTERLIFE Ασφαλιστικής οργανώθηκαν στο πλαίσιο της συνεργασίας της εταιρίας με την ARAG SE σχετικά με τα Προγράμματα Ασφάλισης Νομικής Προστασίας.

Οι Ημερίδες πραγματοποιήθηκαν τον Απρίλιο με τη συμμετοχή πλήθους συνεργατών της INTERLIFE στο εκπαιδευτικό κέντρο των εγκαταστάσεων της εταιρίας στην Αθήνα και στο Αμφιθέατρο της έδρας στη Θεσσαλονίκη.

Οι συμμετέχοντες είχαν την ευκαιρία να ενημερωθούν αναλυτικά για όλα τα προγράμματα Νομικής Προστασίας από το Διευθυντή της ARAG SE, **Δημήτριο Τσεκούρα**, το Διευθυντή Πωλήσεων, **Κωνσταντίνο Κοντογεώργο**, τον Επιθεωρητή Πωλήσεων Υπ. Θεσσαλονίκης, **Κωνσταντίνο Κάλλη** και το **Δημήτρη Τσάκωνα** από την Υπηρεσία Πωλήσεων της ARAG SE στην Αθήνα. ■

SAFEBIKE: Νέο Πρόγραμμα Ασφάλισης Ποδηλάτου από την INTERLIFE



SAFEBIKE

ΕΝΑ ΝΕΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΠΟΔΗΛΑΤΟΥ, το SAFEBIKE που καλύπτει, τόσο τους ποδηλάτες, όσο και το ίδιο το ποδήλατο, δημιούργησε η INTERLIFE Ασφαλιστική. Απευθύνεται σε όλους όσους έχουν κάνει τρόπο ζωής τις μετακινήσεις με το ποδήλατο και τις εξορμήσεις στη φύση και την άθληση στο πλαίσιο της προσπάθειάς της για την πληρέστερη κάλυψη των αναγκών των πελατών της.

Με το πρόγραμμα Ασφάλισης Ποδηλάτου **SAFEBIKE** ασφαλίζονται, με ιδιαίτερα ανταγωνιστικά ασφάλιστρα, ποδήλατα πόλης ή mountain, μεταχειρισμένα ή μη για ζημιές που θα προκληθούν σε τρίτους, για περιπτώσεις οδικής κλοπής, για ζημιές στο ίδιο το ποδήλατο, για ασφάλιση του ιδιοκτήτη του ποδηλάτου αλλά και για φροντίδα ατυχήματος, έτσι ώστε να απολαμβάνει κάθε ποδηλάτης χωρίς άγχος όλα τα προνόμια που παρέχει το αγαπημένο του μέσο.

Στο Πρόγραμμα ασφαλίζονται άτομα ηλικίας από 12 έως 65 ετών, ενώ οι καλύψεις περιλαμβάνουν Αστική Ευθύνη προς τρίτους, Οδική Κλοπή, Ίδιες Ζημιές ποδηλάτου, Απώλεια Ζωής, Μόνιμη Οδική Ανικανότητα, Ιατροφαρμακευτική Περίθαλψη, Οδοντιατρικά & Οπτικά Έξοδα, Νοσοκομειακό Επίδομα, Άμεση Φροντίδα Ατυχήματος ■

Η INTERLIFE δημιουργεί πρωτοποριακό Πρόγραμμα Υγείας για παιδιά και εφήβους



kinderCARE99

ΕΝΑ ΝΕΟ ΠΡΩΤΟΠΟΡΙΑΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ το KINDERCARE99

δημιούργησε και προωθεί στην αγορά η INTERLIFE Ασφαλιστική, λαμβάνοντας υπόψη τη δραματική συρρίκνωση του εισοδήματος μεγάλου μέρους της ελληνικής κοινωνίας λόγω της παρατεταμένης οικονομικής κρίσης και με κίνητρο την πρόσβαση σε υψηλού επιπέδου υπηρεσίες των ανθρώπων που πλήττονται περισσότερο.

Πρόκειται για ένα πρόγραμμα με ιδιαίτερα χαμηλό ασφάλιστρο που προσφέρει αξία τόσο στους ασφαλιζόμενους όσο και στην κοινωνία συνολικά ενώ, αντανakλά το κοινωνικό πρόσωπο της εταιρίας αφού παρέχει στους γονείς τη δυνατότητα να προσφέρουν στα παιδιά τους υψηλής ποιότητας ιατρική φροντίδα για να προσπείσουν το πολυτιμότερο αγαθό, την Υγεία.

Με ετήσιο κόστος μόνο 99€ (**8,25€ μηνιαίως**) προσφέρει τις απαιτούμενες καλύψεις νοσηλείας παιδιών με πρόσβαση σε συνεργαζόμενες Ιδιωτικές Κλινικές (Ευρωκλινική Παίδων, Ευρωκλινική Αθηνών, Γενική Κλινική Θεσσαλονίκης) που παρέχουν υψηλής ποιότητας νοσηλευτικές και διαγνωστικές υπηρεσίες με στόχο πάντα την καλύτερη δυνατή εξυπηρέτηση και διευκόλυνση των ασθενών.

Το νέο Πρόγραμμα **KinderCARE99** εξασφαλίζει ποιοτική φροντίδα υγείας για **πρωτοβάθμια και δευτεροβάθμια περίθαλψη** και παρέχεται σε **παιδιά από 30 ημερών έως 18 ετών** ενώ ανανεώνεται μέχρι τη συμπλήρωση των 25 ετών.

Αναλυτικότερα το πρόγραμμα παρέχει:

- **Νοσοκομειακή Περίθαλψη**

Σε περίπτωση εισαγωγής του ασφαλισμένου σε κλινική, η εταιρία καλύπτει νοσηλεία σε Β' θέση νοσηλείας και μέχρι του ποσού των **40.000€ ετησίως**. Επίσης καλύπτονται ημερήσια έξοδα για δωμάτιο και τροφή, δαπάνες Μονάδας Αυξημένης Φροντίδας και Μονάδας Εντατικής Θεραπείας, έξοδα αμοιβής χειρουργού και αναισθησιολόγου καθώς και δαπάνες ασθενοφόρου.

- **Απεριόριστες ΔΩΡΕΑΝ Επισκέψεις για Επείγοντα Περιστατικά**

- **Προγραμματισμένες Ιατρικές Επισκέψεις ΔΩΡΕΑΝ ή/και σε προνομιακές τιμές**

- **ΔΩΡΕΑΝ Διαγνωστικές Εξετάσεις αξίας 200€ ανά περιστατικό για περιστατικά που θα κριθούν επείγοντα, το κόστος των οποίων υπολογίζεται βάσει τιμοκαταλόγου Δημοσίου (ΦΕΚ)**

- **Έκπτωση 70% στα έξοδα για Μικρές Επεμβάσεις και Ιατρικές Πράξεις στα Εξωτερικά Ιατρεία των συνεργαζόμενων κλινικών**

Το Πρόγραμμα **KinderCARE99**, όπως όλα τα προγράμματα της INTERLIFE, διατίθεται πανελλαδικά μέσω του δικτύου των 1.700 ασφαλιστικών συνεργατών της εταιρίας για να προσφέρει τη σιγουριά και την ασφάλεια στην Υγεία που χρειάζεται κάθε οικογένεια.

Περισσότερες πληροφορίες σχετικά με το πρόγραμμα:

www.interlife-programs.gr/kindercare99 ■

Εκδήλωση για τη συνεργασία INTERLIFE και Ομίλου ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗΣ



ΓΙΑ ΤΟ ΝΕΟ ΠΑΙΔΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΥΓΕΙΑΣ KinderCARE99 που δημιούργησε η INTERLIFE Ασφαλιστική και τη συνεργασία της με τον Όμιλο ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗΣ ενημερώθηκαν οι συνεργάτες της INTERLIFE νομού Αττικής σε εκδήλωση που πραγματοποιήθηκε στο Ινστιτούτο Παστέρ στην Αθήνα και στην οποία παραβρέθηκαν 170 και πλέον Διαμεσοδαβντές, επιδεικνύοντας το ζωηρό ενδιαφέρον των επαγγελματιών της Ασφαλιστικής Αγοράς για το πρωτοποριακό αυτό πρόγραμμα Υγείας για παιδιά και νέους.

Όπως επεσήμανε ο **CEO της INTERLIFE, Γιάννης Βοτσαρίδης** η συνεργασία του Ομίλου της INTERLIFE με τον Όμιλο της Ευρωκλινικής γίνεται στο πλαίσιο της διαρκούς προσπάθειας της INTERLIFE για βελτίωση των παρεχόμενων υπηρεσιών προς τους πελάτες της και σηματοδοτεί τις προοπτικές για ευρύτερες συνέργειες μεταξύ των δύο Ομίλων στο μέλλον. Στη συνέχεια ο κ. Βοτσαρίδης παρουσίασε αναλυτικά το νέο πρωτοποριακό πρόγραμμα **KinderCARE99** που καλύπτει με τον καλύτερο δυνατό τρόπο όλες τις ασφαλιστικές ανάγκες παιδιών και νέων ηλικίας από 30 ημερών έως 25 ετών στην ιδιαίτερα προνομιακή τιμή των 99 ευρώ ετησίως, ενώ, δεν παρέλειψε να αναφερθεί στην αξία που προσδίδει στην εταιρία η νέα συνεργασία με τον Όμιλο Ευρωκλινικής.

Στο χαιρετισμό του ο **CEO του Ομίλου της ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗΣ, Αντώνης Βουκλαράς** αναφέρθηκε στα πλεονεκτήματα που προσφέρει η συνεργασία του **Ομίλου Ευρωκλινικής** με την **INTERLIFE Ασφαλιστική**.

Υπογράμμισε πως ο Όμιλος Ευρωκλινικής διαθέτει υπερσύγχρονα Διαγνωστικά, Θεραπευτικά και Χειρουργικά κέντρα όλων των ειδικοτήτων, πλήρως οργανωμένων που πληρούν υψηλά κριτήρια ποιότητας. Αναφέρθηκε στο κορυφαίο επιστημονικό προσωπικό όλων των ιατρικών και παιδιατρικών ειδικοτήτων, στους έμπειρους νοσηλευτές, τις σύγχρονες εγκαταστάσεις, και τον ιατρικό εξοπλισμό τελευταίας τεχνολογίας που ανανεώνεται διαρκώς και επιτρέπει την εφαρμογή πρωτοποριακών μεθόδων διάγνωσης και θεραπείας.

Για την πληρέστερη ενημέρωση του Δικτύου συνεργατών που παραβρέθηκαν στην εκδήλωση, ακολούθησε ξενάγηση στις νέες εγκαταστάσεις της Ευρωκλινικής Παιδών, η οποία πρόσφατα μεταφέρθηκε στο κέντρο της Αθήνας.

Αντίστοιχη εκδήλωση ενημέρωσης και παρουσίασης του προγράμματος, προγραμματίστηκε για τους συνεργάτες Β. Ελλάδος της εταιρίας στην έδρα της INTERLIFE στη Θεσσαλονίκη στις 3 Ιουλίου. ■



Ενημερωτική εκδήλωση συνεργατών στην Ρόδο



ΟΛΟΚΛΗΡΩΘΗΚΕ ΜΕ ΕΠΙΤΥΧΙΑ άλλη μια Ενημερωτική Εκδήλωση που διοργάνωσε η εταιρία για το Δίκτυο των συνεργατών Διαμεσολαβητών Δωδεκανήσου στη Ρόδο τον Απρίλιο.

Ο Προϊστάμενος Πωλήσεων Νησιωτικής Ελλάδος της εταιρίας, **Κώστας Καρπακλής**, καλωσόρισε τους συνεργάτες της INTERLIFE, ενώ την ενημέρωση για τα καινοτόμα **Προγράμματα Υγείας και Νοσοκομειακής Περίθαλψης** καθώς και τα **Προγράμματα Ασφάλισης Περιουσίας** της INTERLIFE έκανε ο Product Manager της εταιρίας.

Παρουσιάστηκαν τα Προγράμματα Ασφάλισης Περιουσίας της INTERLIFE και συγκεκριμένα των κατοικιών – ενυπόθηκων και μη –

καταστημάτων, γραφείων, φαρμακείων, ξενοδοχείων, ηλεκτρονικού εξοπλισμού και φωτοβολταϊκών, ενώ παρουσίασε και παραδείγματα τιμολόγησης. Επίσης, ανέλυσε διεξοδικά τα χαρακτηριστικά των προγραμμάτων Υγείας, τις παρεχόμενες προνομιακές καλύψεις και επεσήμανε τα πλεονεκτήματά τους έναντι του ανταγωνισμού.

Η εκδήλωση έκλεισε με εποικοδομητικό διάλογο στον οποίο συμμετείχε το σύνολο των Συνεργατών Διαμεσολαβητών της εταιρίας στην περιοχή.

Μετά την εκδήλωση ακολούθησε Wine Cocktail με πλούσιο μπουφέ όπου συνεργάτες και στελέχη της εταιρίας ανταλλάξαν απόψεις σε ένα ιδιαίτερα φιλικό κλίμα. ■



Συμμετοχή της INTERLIFE στις Ημερίδες InsuranceForum.gr



ΛΑΡΙΣΑ



ΜΕ ΣΤΟΧΟ ΤΗ ΣΥΝΕΧΗ και εποικοδομητική επαφή με τους Ασφαλιστικούς Διαμεσολαβητές του Δικτύου INTERLIFE αλλά και τη δημιουργία γέφυρας επικοινωνίας με όλους όσους δραστηριοποιούνται στην Ασφαλιστική Αγορά, η εταιρία συμμετείχε ενεργά στις Ημερίδες του Insuranceforum και της Insurance Innovation.

Οι Ημερίδες διοργανώθηκαν **στη Λάρισα, το Βόλο το Ηράκλειο Κρήτης και τα Ιωάννινα** προσελκύοντας πληθώρα τοπικών Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών. Οι συμμετέχοντες ενημερώθηκαν για τις τελευταίες εξελίξεις σε σημαντικά ζητήματα όπως το φορολογικό, τις νέες ασφαλιστικές εισφορές και τις πρακτικές αλλαγές που επιφέρει η εφαρμογή της οδηγίας IDD.

Την INTERLIFE στη Λάρισα το Βόλο και τα Ιωάννινα εκπροσώπησε με ομιλία της η Υποδιευθύντρια Πωλήσεων Βορείου Ελλάδος της εταιρίας, **Μαρία Μηλιώνη** η οποία αναφέρθηκε στην παραδοσιακή πώληση των ασφαλιστικών προϊόντων απέναντι στα εναλλακτικά δίκτυα αλλά και στο αν αυτά τα δίκτυα μπορούν να συνυπάρξουν. ►



►► Ημερίδες του InsuranceForum.gr



ΒΟΛΟΣ



Στην Κρήτη η Ημερίδα πραγματοποιήθηκε στο Επιμελητήριο Ηρακλείου όπου στην ομιλία του ο Προϊστάμενος Νησιωτικής Ελλάδος, **Κώστας Καμπακλής**, μεταξύ άλλων, ανέφερε πως "όλοι οι διαμεσολαβητές θα πρέπει να δημιουργήσουν τις δικές τους on line πωλήσεις μέσα από διαδικτυακές πλατφόρμες ώστε να ισχυροποιήσουν το ρόλο τους απέναντι στις προκλήσεις της αγοράς".

Μεγάλο ενδιαφέρον παρουσίασε το Στρογγυλό Τραπέζι διαλόγου που λάμβανε χώρα κατά τη διάρκεια των εργασιών των Ημερίδων σε όλες τις πόλεις με τη συμμετοχή διαμεσολαβητών και εκπροσώπων εταιρειών.

Κατά την διάρκεια των συζητήσεων αναπτύχθηκε ένας γόνιμος διάλογος που απέδειξε ότι τα προβλήματα που απασχολούν τον ασφαλιστικό κλάδο έχουν λύσεις, αρκεί να υπάρξει ενδιαφέρον από όλες τις βαθμίδες της διαμεσολάβησης. ►►



►► Ημερίδες του InsuranceForum.gr



ΚΡΗΤΗ

ΙΩΑΝΝΙΝΑ

Η INTERLIFE συνεργάζεται με το insuranceforum.gr και την Insurance Innovation συνεχίζοντας την αντικειμενική ενημέρωση των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών σε όλη τη χώρα καθ' όλη τη διάρκεια του χρόνου, ενώ οι Ημερίδες πραγματοποιούνται και με την υποστήριξη τοπικών συλλόγων και επιμελητηρίων. ■



Στη Βαρσοβία οι "πρωταθλητές" συνεργάτες της INTERLIFE



ΣΤΗΝ ΠΡΩΤΕΥΟΥΣΑ ΤΗΣ ΠΟΛΩΝΙΑΣ,
την πανέμορφη Βαρσοβία τον Απρίλιο
το ταξίδι του Διαγωνισμού Πωλήσεων
2016 της INTERLIFE. Συμμετείχαν οι
επιτυγχόντες συνεργάτες από όλη την Ελλάδα
τους οποίους συνόδευσαν ο Διευθύνων
Σύμβουλος, Γιάννης Βοτσαρίδης, η
Υποδιευθύντρια Πωλήσεων Βορείου Ελλάδας
Μ. Μηλιώνη, η Υποδιευθύντρια Ανάληψης
Κινδύνων Αυτοκινήτου Π. Αγγέλλου ο
Επιθεωρητής Πωλήσεων Β. Σκάθαρος, και η
Υποδιευθύντρια Πωλήσεων Νοτίου Ελλάδος
Κ. Καψάλη.



Στη Βαρσοβία η ομάδα της INTERLIFE
επισκέφθηκε με ιδιωτικό ναυλωμένο
λεωφορείο τα μνημεία της πολωνικής
πρωτεύουσας και την παλιά πόλη. Την
επομένη ακολούθησε εκδρομή στο
αναγεννησιακό χωριό Kazimierz Dolny
ενώ κάποιοι επέλεξαν να επισκεφθούν το
στρατόπεδο του Άουσβιτς στην Κρακοβία.
Το βράδυ της 3^{ης} ημέρας πραγματοποιήθηκε
και η βράβευση των επιτυχόντων του
Διαγωνισμού. Τα βραβεία παρέδωσε ο
Διευθύνων Σύμβουλος της INTERLIFE στους
συνεργάτες Σιούτα Παναγιώτη, Σταμάτη
Αθανάσιο και την 3P INSURANCE IKE. ■

Χορηγία της INTERLIFE στο 2^ο Μαραθώνιο Κρήτης



ΤΟ ΜΑΡΑΘΩΝΙΟ ΚΡΗΤΗΣ - CRETE MARATHON 2017, μια διοργάνωση για απαιτητικούς δρομείς, στήριξε ως **χορηγός η INTERLIFE Ασφαλιστική** για δεύτερη συνεχή χρονιά στο πλαίσιο του προγράμματος Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης που υλοποιεί για τον Αθλητισμό.

Ο Μαραθώνιος που διοργανώθηκε από το Σύλλογο Δρομέων Υγείας Χανίων, πραγματοποιήθηκε τον Απρίλιο στην ευρύτερη περιοχή των Χανίων με το πλήθος των συμμετοχών να ξεπερνά τους 3.500 εγγεγραμμένους δρομείς.

Με αφετηρία τη Δημοτική Αγορά Χανίων οι δρομείς διέτρεξαν το μοναδικής Ιστορικής αξίας ενετικό λιμάνι και συνέχισαν κατά μήκος της θάλασσας ακολουθώντας την παραλιακή τουριστική ζώνη μέχρι τον Πλατανιά και το Μάλεμε ενώ τα αγωνίσματα των 10, 5 & 2, 5 χλμ. διεξήχθησαν μέσα στην πόλη των Χανίων.

Παρουσία των θεσμικών Φορέων και Αρχών της Περιφερειακής Ενότητας Χανίων, η οργανωτική επιτροπή του Μαραθωνίου Κρήτης, πραγματοποίησε εκδήλωση απονομής Τιμητικών Διακρίσεων – Βραβεύσεων για όλους τους συνετελεστές του Μαραθωνίου, την Κυριακή 28 Μαΐου 2017 στο Πνευματικό Κέντρο της πόλης. Στο πλαίσιο της εκδήλωσης βραβεύθηκε η INTERLIFE Ασφαλιστική για τη σημαντική συνδρομή της στην επιτυχή διεξαγωγή του 2ου Μαραθωνίου Κρήτης. Στην εκδήλωση παραβρέθηκε και παρέλαβε το βραβείο ο Προϊστάμενος Πωλήσεων Νησιωτικής Ελλάδας, **Κώστας Καρπακλής**.

Η εταιρία στηρίζοντας ως χορηγός το Μαραθώνιο Κρήτης αποδεικνύει έμπρακτα για άλλη μια φορά την ευαισθησία της απέναντι στον Αθλητισμό. Επιπλέον, με τη χορηγία αυτή η INTERLIFE στοχεύει να στείλει το μήνυμα στην τοπική κοινωνία ότι συνυπάρχει και μοιράζεται αξίες και δράσεις με τους πολίτες. ■



Λίγα λόγια για το "ΜΑΡΑΘΩΝΙΟ ΚΡΗΤΗΣ"

Ο Μαραθώνιος της Κρήτης αποτελεί ένα σημαντικό πολιτιστικό, αθλητικό και τουριστικό γεγονός σε μια από τις ομορφότερες πόλεις της Ελλάδας χάρη στην οργανωτική αρτιότητα, την αγωνιστική εγκυρότητα, τις πολυποικίλες παροχές προς όλους τους συμμετέχοντες και τη μοναδική διαδρομή τόσο του Μαραθωνίου δρόμου όσο και των άλλων αγωνιστικών διαδρομών, σε ένα απaráμιλλη ομορφιάς τοπίο.

Στο πλαίσιο διεξαγωγής του Μαραθωνίου πραγματοποιούνται παράλληλα και άλλες αθλητικές και πολιτιστικές εκδηλώσεις καθώς και η Μαραθωνία συμμετοχική Ποδηλατοδρομία. Αξίζει να αναφερθεί η μεγάλη συμμετοχή πολιτών, αθλητών δρομέων από την Κρήτη, την Αττική και τη λοιπή Ελλάδα, αλλά και το εξωτερικό.

Η INTERLIFE "ανοίγει πανιά στη ζωή" με το SAIL FOR PINK



ΤΗΝ ΕΚΣΤΡΑΤΕΙΑ "SAIL FOR PINK" που πραγματοποιήθηκε στη Θεσσαλονίκη από το Σύλλογο Γυναικών με Καρκίνο Μαστού νομού Θεσσαλονίκης **"Άλμα Ζωής"**, στήριξε ως **Μεγάλος Χορηγός** για πέμπτη συνεχή χρονιά η **INTERLIFE Ασφαλιστική**. Η εκστρατεία αφορούσε σε πλήθος εκδηλώσεων σε θάλασσα και στεριά, που πραγματοποιήθηκαν στο Θερμαϊκό Κόλπο και την παραλία της Θεσσαλονίκης, στις αρχές Μαΐου.

Σκοπός των εκδηλώσεων της φετινής χρονιάς ήταν να ενημερωθεί όσο το δυνατόν περισσότερος κόσμος για τη μάχη εναντίον του Καρκίνου

του Μαστού και να στηριχθούν για άλλη μια χρονιά προγράμματα για την ενημέρωση, την ενίσχυση της γυναικείας ταυτότητας, την υποστήριξη γυναικών με εμπειρία καρκίνου μαστού και τη στήριξη ασθενών.

Η INTERLIFE στηρίζει με ευαισθησία τη δράση του Συλλόγου Γυναικών με Καρκίνο του μαστού "Άλμα Ζωής" Ν. Θεσσαλονίκης, συντονίζεται στην παγκόσμια μάχη ενάντια στην επάρατη νόσο, μεταδίδοντας ένα μήνυμα ζωής, δύναμης, χαράς και ενέργειας, αποδεικνύοντας έμπρακτα **πως η Εταιρική Κοινωνική Ευθύνη είναι μέρος της φιλοσοφίας της.** ■

Η INTERLIFE χορηγός της Ελληνικής Ομάδας Διάσωσης



ΣΤΟ ΠΛΑΙΣΙΟ ΤΗΣ ΔΙΑΧΡΟΝΙΚΗΣ υποστήριξής της **στην Ελληνική Ομάδα Διάσωσης**, η **INTERLIFE** χορήγησε τα ασφαλιστήρια συμβόλαια των τεσσάρων νέων διασωστικών σκαφών της ΕΟΔ **NANSEN, ODIN, EYRΩΠΗ** και **ΑΙΓΑΙΟΝ**, ενώ ήταν παρούσα στην τελετή ονοματοδοσίας τους στο χώρο μπροστά από τον Λευκό Πύργο, στις 21 Απριλίου.

Επιπλέον, η INTERLIFE χορηγεί τα ασφαλιστήρια και άλλων τεσσάρων διασωστικών σκαφών της ΕΟΔ που επιχειρούν στη Χίο, τη Σάμο και την Κω. Τα σκάφη **ΝΟΡΒΗΓΙΑ 1, ALBATROSS, IRINI** και **ATHINA**, συνδράμουν στην περιοχή του Ανατολικού Αιγαίου σε περιστατικά που μπορεί να προκύψουν αλλά και συμβάντα που απαιτούν επέμβαση από θαλάσσης.

Ο Όμιλος Εταιριών INTERLIFE στηρίζει την Ελληνική Ομάδα Διάσωσης τα τελευταία χρόνια μέσα από το Πρόγραμμα Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης που υλοποιεί με κύριο αποδέκτη την Κοινωνία. ■

Συνεργασία της INTERLIFE με το Πανεπιστήμιο Μακεδονίας



Success



LOADING...

ΗΜΕΡΕΣ
ΚΑΡΙΕΡΑΣ
2017
20-21/04

ΣΤΙΣ "ΗΜΕΡΕΣ ΚΑΡΙΕΡΑΣ - SUCCESS LOADIND" που διοργάνωσε το Γραφείο Διασύνδεσης του **Πανεπιστημίου Μακεδονίας** συμμετείχε η INTERLIFE Ασφαλιστική. Πρόκειται για τη μεγάλη ετήσια συνάντηση τελειοφοίτων και νέων αποφοίτων των προπτυχιακών και μεταπτυχιακών Τμημάτων του ΠΑΜΑΚ με στελέχη επιλογής προσωπικού, ελληνικών και διεθνών εταιριών που δραστηριοποιούνται στη χώρα μας.

Στόχος της εκδήλωσης είναι η δικτύωση φοιτητών και αποφοίτων με επιχειρήσεις και οργανισμούς, καθώς και η εξοικειωσή τους με τις τάσεις που επικρατούν στη σύγχρονη αγορά εργασίας. Η INTERLIFE συμμετείχε στις "Ημέρες Καριέρας - SUCCESS LOADIND" προκειμένου

να καλύψει διαθέσιμες θέσεις εργασίας και ταυτόχρονα να συμβάλει στην παροχή πληροφόρησης και ενημέρωσης αναφορικά με τις απαιτήσεις των επιχειρήσεων στο σύγχρονο εργασιακό περιβάλλον.

Η εταιρία ενημέρωσε όλους τους συμμετέχοντες για τις προσφερόμενες θέσεις απασχόλησης, προέβη σε προσωπικές συνεντεύξεις και αξιολογήσεις βιογραφικών σημειωμάτων που κατατέθηκαν, ενώ ήδη έχει καλέσει τους πρώτους υποψηφίους για επιπλέον συνεντεύξεις.

Αξίζει να σημειωθεί ότι σκοπός της παρουσίας της INTERLIFE δεν ήταν η προσέλκυση εξωτερικών συνεργατών αλλά μόνιμου έμπιστου προσωπικού που θα απασχοληθεί σε διάφορα τμήματα της εταιρίας. ■

Κοινωνική προσφορά της INTERLIFE

*Γίνε η αλλαγή
που θέλεις να δεις
στον κόσμο.
M. Gandi*

ΜΕ ΚΙΝΗΤΡΟ ΤΗΝ ΠΡΟΣΦΟΡΑ στο κοινωνικό σύνολο, η INTERLIFE Ασφαλιστική προχώρησε, για άλλη μια φορά, στη δωρεά δύο τόνων τροφίμων που διατέθηκαν σε **Κοινωνικά Παντοπωλεία και Συσσίτια**.

Αποδέκτες της προσφοράς ήταν, η Αντιδημαρχία Κοινωνικής Μέριμνας & Αλληλεγγύης του **Δήμου Καθαμαριάς Θεσσαλονίκης** για το Κοινωνικό Παντοπωλείο και το Συσσίτιο που διανέμει και η Αντιδημαρχία Κοινωνικής Πολιτικής του Δήμου Μενεμένης & Αμπελοκήπων για το Κοινωνικό της Παντοπωλείο.

Η πρωτοβουλία αυτή εντάσσεται στην ενίσχυση ευπαθών ομάδων της κοινωνίας που πλήττονται ιδιαίτερα από την Οικονομική Κρίση, μέσα από το πρόγραμμα Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης **"Προσφέρω Αλληλώς"** που υλοποιεί η εταιρία. ■

ΕΥΡΩΑΣΦΑΛΙΣΗ

Πρωτοτυπία, καινοτομία και εξωστρέφεια



ΤΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΟ με το διακριτικό τίτλο "ΕΥΡΩΑΣΦΑΛΙΣΗ" ιδρύθηκε το 2000 στο Ηράκλειο Κρήτης από τον ασφαλιστικό διαμεσολαβητή Λεωνίδα Περάκη. Με την INTERLIFE Ασφαλιστική συνεργάζεται από το 2003. Σήμερα η "ΕΥΡΩΑΣΦΑΛΙΣΗ" δραστηριοποιείται και στην ευρύτερη περιοχή του Ηρακλείου διατηρώντας γραφείο εξυπηρέτησης πελατών στις Μοίρες. Επιπλέον διαθέτει ένα καλά οργανωμένο δίκτυο συνεργατών σε όλη την Κρήτη.

Στη πολυετή παρουσία στο χώρο των ασφαλειών, διακρίθηκε για την προσφορά του στο θεσμό της ιδιωτικής ασφάλισης αλλά και την σοβαρότητα με την οποία διαχειρίζεται τις υποθέσεις των πελατών του. Υπηρετεί τις αρχές της ειλικρίνειας, της συνέπειας και της σωστής διαχείρισης.

Η πολυετής εμπειρία και η συνεχής ενημέρωση στο τομέα ασφάλισης, βοήθησε στην προώθηση πολλών ασφαλιστικών προϊόντων όπως Προσωπικών ατυχημάτων, Ζωής, Σκαφών, Περιουσίας, Αστικής

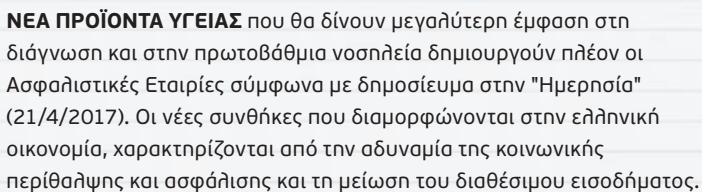
Ευθύνης, Νομικής Προστασίας, Ταξιδιωτικής Κάλυψης, Εξαγωγικών Πιστώσεων και Αυτοκινήτων.

Σύμφωνα με τον κύριο Περάκη, το κλειδί για μια καλή παραγωγή είναι η δημιουργικότητα που στηρίζεται στη πρωτοτυπία, το καινοτόμο τρόπο σκέψης, την εξωστρέφεια και την επιμονή. Παράλληλα το γραφείο μας δίνει ιδιαίτερη σημασία στην έρευνα και τον εντοπισμό των ιδιαίτερων ασφαλιστικών αναγκών του κάθε πελάτη. Σημαντικός επίσης παράγοντας είναι και ο αυτοέλεγχος, ώστε να λειτουργούμε με σεβασμό και πειθαρχία στις διατάξεις και στους νόμους που διέπουν την ασφαλιστική αγορά.

Με μελλοντικούς στόχους την αύξηση της παραγωγής σε όλους τους κλάδους ασφάλισης, την προώθηση των συμφερόντων των πελατών καθώς και τη διασφάλιση της καλής φήμης και του κύρους της εταιρίας, η "ΕΥΡΩΑΣΦΑΛΙΣΗ", έχει κάθε λόγο να είναι περήφανη για τη μέχρι τώρα πορεία της και να αισιοδοξεί για το μέλλον.

ΠΕΡΑΚΗΣ ΛΕΩΝΙΔΑΣ & ΣΙΑ Ε.Ε.

Μητσotάκν 18, Τ.Κ. 71202 Ηράκλειο Κρήτης, www.euroasfalisi.gr, Email: info@euroasfalisi.gr, eurasfal@otenet.gr



Τα νέα προγράμματα υγείας θα έχουν μικρότερα όρια καλύψεων και σαφώς μικρότερα ασφάλιστρα απ' ότι παλαιότερα συμβόλαια. Για τις Ασφαλιστικές Εταιρίες τα ασφαλιστήρια υγείας πλέον θεωρούνται απαραίτητα προϊόντα, καθώς θα απευθύνονται στα χαμηλότερα εισοδήματα, ενώ πριν από μια δεκαετία απευθύνονταν περισσότερο προς τα υψηλά εισοδήματα. Επιπλέον, οι ασφαλιστικές προχωρούν συνεχώς σε τιμολογιακές ρυθμίσεις με πολλές δόσεις για να μπορούν να εξυπηρετούνται και τα μικρότερα εισοδήματα, πληρωμές μέσω πιστωτικών καρτών κ.ά.

τεχνολογία μπορεί να σηματοδοτεί αύξηση του κόστους νοσηλείας, αλλά ταυτόχρονα λειτουργεί καλύτερα σε ότι αφορά την πρόληψη και τη διάγνωση των ασθενειών. Δηλαδή οι ασφαλιστικές θα πληρώνουν ακριβότερες νοσηλείες, αλλά θα εξοικονομούν χρήμα από τη διάγνωση και την πρόληψη.

”Οι νέες συνθήκες που διαμορφώνονται, χαρακτηρίζονται από την αδυναμία της κοινωνικής περίθαλψης και ασφάλισης και τη μείωση του διαθέσιμου εισοδήματος

Είναι αναπόφευκτο ότι ο ιδιωτικός τομέας αναμένεται να διαδραματίσει σημαντικότερο ρόλο στην κάλυψη των αναγκών των πολιτών για υπηρεσίες υγείας, επεσήμανε σε δηλώσεις του ο Διοικητής της Τράπεζας της Ελλάδος κ. Στουρνάρας. Οι Έλληνες πολίτες, υπογράμμισε, θα ωφεληθούν από την εισαγωγή ενός εθνικού δημόσιου καθολικού συστήματος υγείας που θα καλύπτει τις "ανάγκες" του πληθυσμού και θα αφήνει τη χρηματοδότηση και την κάλυψη των "επιθυμιών" του πληθυσμού σε μια επαρκώς ρυθμιζόμενη αγορά ιδιωτικής ασφάλισης υγείας. ■

Μεγάλες αλλαγές στην Ασφαλιστική Αγορά τα επόμενα χρόνια

ΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ στην Ευρώπη και στην Ελλάδα θα πρέπει να προσαρμοστούν σύντομα στις ραγδαία εξελισσόμενες συνθήκες της Αγοράς και αναλόγως να προσαρμόσουν και τις στρατηγικές τους, επισημαίνεται στο φετινό European Insurance Outlook της Ernst & Young.

Οι Ασφαλιστικές επιχειρήσεις θα πρέπει να προετοιμαστούν ώστε να επενδύσουν στην ψηφιακή τεχνολογία, για να ανταποκριθούν στις νέες ανάγκες και προτιμήσεις των καταναλωτών. Η οικονομική ρευστότητα, το ρυθμιστικό περιβάλλον και ο αυξημένος ανταγωνισμός μπορεί να επηρεάζουν αρνητικά τη ζήτηση και τα έσοδά τους. Την ίδια στιγμή, όμως, οι τεχνολογικές καινοτομίες θα τους επιτρέψουν να θωρακίσουν τη μελλοντική τους θέση, αναφέρεται στην έρευνα.

”

Οι Ασφαλιστικές επιχειρήσεις θα πρέπει να προετοιμαστούν ώστε να επενδύσουν στην ψηφιακή τεχνολογία, για να ανταποκριθούν στις νέες ανάγκες και προτιμήσεις των καταναλωτών

Σύμφωνα με την Έκθεση, για το 2017 η ισχυρή οικονομική ανάπτυξη και η υψηλή ανεργία θα συνεχίσουν να συμπίπτουν τη ζήτηση. Η αστάθεια των χρηματαγορών και το κυριότερο, τα χαμηλά επιτόκια θα επηρεάσουν αρνητικά τις επενδύσεις και την κεφαλαιακή τους θέση, εντείνοντας ενδεχομένως και τη δραστηριότητα συγχωνεύσεων και εξαγορών. Οι προκλήσεις αυτές ενδέχεται να ενισχυθούν υπό την πολιτική αβεβαιότητα και την ενδεχόμενη ανάκαμψη του οικονομικού προστατευτισμού μετά τις αμερικανικές εκλογές και τη διαδικασία του Brexit.

Την ίδια ώρα, παράλληλα με την εφαρμογή του Solvency II, οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις θα πρέπει να προετοιμαστούν για την υιοθέτηση των Διεθνών Προτύπων Χρηματοοικονομικής Πληροφόρησης (IFRS 17), καθώς και άλλων νέων κανονισμών, στο πλαίσιο της γενικότερης αυστηροποίησης του κανονιστικού πλαισίου. Επιπλέον, εντείνεται η πίεση, ιδιαίτερα από τους νεώτερους καταναλωτές, για ψηφιακή πρόσβαση στις υπηρεσίες, φαινόμενο που θα ενισχυθεί περαιτέρω μέσα στην επόμενη τριετία.

Οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις που θα επενδύσουν εγκαίρως στις νέες τεχνολογίες όπως το Internet of Things και την τεχνητή νοημοσύνη, θα αποκτήσουν σημαντικό συγκριτικό πλεονέκτημα. Η αύξηση, όμως, της χρήσης της ψηφιακής τεχνολογίας και η επέκταση των απειλών στον κυβερνοχώρο θα δημιουργήσει και μια νέα, δυναμική αγορά, αυτή της ασφάλισης των κυβερνο-απειλών, τονίζει η ΕΥ. ■



Τεχνολογίες που έφεραν την επανάσταση στην Ασφαλιστικό Κλάδο

Η σύγχρονη τεχνολογία έχει μεταμορφώσει και τον ασφαλιστικό κλάδο με ποικίλους τρόπους. Η αλλαγές που πραγματοποιούνται γίνονται τόσο βαθιά, με αποτέλεσμα να έχουν διαταραχθεί ακόμη και τα παραδοσιακά μοντέλα λειτουργίας.

Big Data / Business Intelligence

Η τεχνολογία εξελίσσεται πολύ γρήγορα, και μαζί με αυτήν, αυξάνεται και ο ρυθμός με τον οποίο παράγονται τα δεδομένα. Αυτό σημαίνει μια τεράστια έκρηξη στο ρυθμό δημιουργίας δεδομένων, τα οποία μπορούν να επεξεργαστούν μόνο με ισχυρές πλατφόρμες Big Data / Business Intelligence.

Το πρότυπο των αποφάσεων που βασίζονται σε δεδομένα, έχει επηρεάσει και τον ασφαλιστικό κλάδο. Οι τεχνολογίες Big Data / Business Intelligence διαδραματίζουν πλέον καθοριστικό ρόλο στα στοιχεία του πελάτη, στη διαχείριση κινδύνου και την ανίχνευση απάτης.

Οι ασφαλιστικές εταιρείες άρχισαν να συνεργάζονται με τους παρόχους υπηρεσιών λογισμικού για να δημιουργήσουν έξυπνα dashboards right from management view to field level view, ώστε οι πληροφορίες να μπορούν να ληφθούν σε πραγματικό χρόνο. Αυτές οι ασφαλιστικές εταιρείες που θα είναι σε θέση να αξιοποιήσουν τη δύναμη των δεδομένων και να αποκτήσουν πληροφορίες για να ενεργήσουν, δεν θα επιτύχουν απλώς, αλλά θα γίνουν ουσιώδης παράμετρος για την επιβίωσή τους και μεσοπρόθεσμα. Πηγή: www.i9speak.com

Ο Ευρωπαϊκός μήνας του μέλιτος

του Κωνσταντίνου Αριτζή

Διευθύνωντος Συμβούλου Premium Capital α.ε.



ΜΕΤΑ ΑΠΟ ΚΑΙΡΟ η Ευρώπη ζει μέρες ευφορίας και αισιοδοξίας. Το νόμισμά της ανακτά μέρος της χαμένης αξιοπιστίας του, τα Ευρωπαϊκά χρηματιστήρια επιδίδονται σε αγώνα δρόμου για την πρωτοκαθεδρία, τα Ευρωπαϊκά ομόλογα, ειδικά στην περιφέρεια εκτινάσσονται αντανakλώντας την αισιοδοξία ότι κάτι αλλάζει προς το καλύτερο. Βάσιμες ελπίδες ή χτισμένες στην άμμο; Ας ρίξουμε μια πιο προσεκτική ματιά.

Οι αριθμοί λένε πάντα την αλήθεια; Το ερώτημα δεν είναι ρητορικό. Αν παρατηρήσει κάποιος τα μακροοικονομικά στοιχεία της Ευρωζώνης τα τελευταία τρίμηνα θα ενστερνιστεί την αισιοδοξία των αγορών. Το 2016 η Ευρωζώνη αναπτύχθηκε, έστω και οριακά, με υψηλότερο ποσοστό έναντι των Η.Π.Α. Η ανάπτυξη επιταχύνεται, αν και ανομοιόμορφα, και το τρέχον έτος. Ο κίνδυνος του αποπληθωρισμού έχει παρέλθει δια στόματος Ντράγκι. Η δε ανεργία μειώνεται, ειδικά στον Ευρωπαϊκό Νότο, με ικανοποιητικούς ρυθμούς. Την ίδια ώρα οι δείκτες καταναλωτικής και επιχειρηματικής εμπιστοσύνης βρίσκονται σε ιστορικά υψηλά επίπεδα, ειδικά μετά την εκλογή Μακρόν στην Γαλλία.

Το κλίμα έχει μεταστραφεί από την άκρατη απαισιοδοξία στην έως και υπερβολική αισιοδοξία. Πως το έλεγαν οι παλαιότεροι; "Ο πνιγμένος από τα μαλλιά πιάνεται". Το Ευρώ ακολουθεί κατά πόδας το κλίμα αισιοδοξίας έχοντας ανατιμηθεί σημαντικά κατά το πρώτο

εξάμηνο του έτους έναντι του συνόλου των διεθνών νομισμάτων. Σε αυτό βοήθησαν και οι ροές κεφαλαίων από τον υπόλοιπο κόσμο, που επενδύουν σε Ευρωπαϊκές μετοχές, έχοντας οδηγήσει σε σημαντική ανατίμηση τους χρηματιστηριακούς δείκτες. Η Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα αναγνωρίζει τη βελτίωση των δεικτών, αλλά παραμένει επιφυλακτική, κατά το "ο καμένος φυσάει και το γισούρτι". Οι αγορές εκτιμούν ότι σαν πρώτο βήμα θα αρχίσει τη σταδιακή αποκλιμάκωση της ποσοτικής χαλάρωσης που "τρέχει" μέχρι τον Δεκέμβριο του 2017 με ρυθμό 60δισ τον μήνα. Το ερώτημα είναι το κατά πόσο οι εκτιμήσεις των αγορών είναι ρεαλιστικές ή ο μήνας του μέλιτος που ξεκίνησε τον Απρίλιο μετά τις Γαλλικές εκλογές θα τελειώσει σύντομα.

Ο προβληματισμός κάποιων αναλυτών και προφανώς και της ΕΚΤ έγκειται στις "εύθραυστες" ισορροπίες του Ευρωπαϊκού οικοδομήματος. Την ώρα που οι μακροοικονομικοί δείκτες βελτιώνονται παρατηρούμε αλληπάλληλες διασώσεις χρεοκοπημένων εμπορικών τραπεζών στον Ευρωπαϊκό Νότο (Ιταλία, Ισπανία). Η αλματώδης άνοδος του Ευρώ έναντι του δολαρίου κατά 8% το πρώτο εξάμηνο, δυνητικά θα δημιουργήσει αρνητικές επιπτώσεις στην ανταγωνιστικότητα και τις Ευρωπαϊκές εξαγωγές. Οι πολυπόθητες μεταρρυθμίσεις, που είναι το ζητούμενο εδώ και χρόνια, για την δομική βελτίωση της Ευρωπαϊκής οικονομίας δεν έχουν ακόμη

επιτευχθεί σε χώρες όπως η Γαλλία και η Ιταλία. Ο ούριος άνεμος που πνέει στην Γαλλία μετά την επικράτηση του Μακρόν θα αντιμετωπίσει το τεστ του χρόνου σύντομα διότι η Γαλλική κοινωνία ζει στην επανάπαυση και τον εφησυχασμό εδώ και δεκαετίες χωρίς δείγματα μεταρρυθμιστικής όρεξης και ρεαλισμού. Το δε μεγαλύτερο τεστ της πολιτικής συνοχής της Ευρωζώνης είναι μπροστά μας, και φυσικά δεν αναφέρομαι στις Γερμανικές αλλά στις Ιταλικές εκλογές με καταληκτική ημερομηνία το αργότερο μέχρι τον Μάιο του 2018. Και οι προκλήσεις δεν σταματούν εδώ. Το Βρετανικό διαζύγιο, που εκτυλίσσεται παράλληλα με τον Γαλλικό μήνα του μέλιτος, θα τραβήξει εις βάθος και θα έχει εκατέρωθεν κόστος. Και φυσικά μετά τις Γερμανικές εκλογές θα αρχίσουμε να μαθαίνουμε τα σχέδια των Βρυξελλών για την Ευρώπη του μέλλοντος με δόσεις ομοσπονδοποίησης και πιθανόν διαφορετικών ταχυτήτων εντός του κλαμπ. Κάποιοι ψελλίζουν, και ίσως διαφορετικών νομισμάτων κατά το Ευρώ του Βορρά και του Νότου.

Στον επίλογο, είναι ευπρόσδεκτη και ανακουφιστική η πρόσφατη αισιοδοξία που καλλιεργείται στην Ευρώπη και είναι καλοδεχούμενη και εν όψει Γερμανικών εκλογών τον Σεπτέμβριο, αλλά τα δύσκολα δεν τα ξεπεράσαμε, τα έχουμε μπροστά μας και καλό είναι να έχουμε μέτρο και σύνεση στις επενδυτικές επιλογές μας. Διότι "ότι λάμπει δεν είναι χρυσός". ■

Summary

Editorial

02 Giannis Votsaridis CEO INTERLIFE

"Insight, Prediction, and Boldness are the keys to entrepreneurship over time. The entrepreneur who can stare at the future, who dares to show the events and to plan his course according to the messages of the new age and not according to the ones of his own microcosm, is a successful entrepreneur..."

Corporate News - Market - Finance

03 Annual General Meeting of INTERLIFE Insurance

Annual General Meeting of INTERLIFE General Insurance Company
The Annual General Meeting of INTERLIFE General Insurance Company was held on 29.05.2017 at *Ktima Christidi Venue*, Ano Perea Thessaloniki with the presence of shareholders representing more than 75% of the share capital.

The Company announced the results of the Year 2016. More specifically, **Revenues** of the company reached € 11,3 million, while the **Earned Premiums** amounted to € 52 million in 2016 compared to € 50,75 million. 2014 and **Equity** amounted to 55, 6 mil. € compared to € 47,8 million in 2015. **Investments** increased by 12,94%, **Reserves** by 7,16% (€ 96,91 million compared to € 90,44 million in 2015). The Company announced the distribution of dividend to shareholders amounting to € 0,03 per share. An open event and a reception followed the Annual General Meeting attended by shareholders, distinguished guests from the banking and brokerage domain, representatives of local authorities, journalists, academics etc.

14 / 15 / 16 New Insurance Programs

- The new bike insurance program **SAFEBIKE**, was launched in the market by INTERLIFE.
- The new health insurance program **KinderCARE99**, was launched in the market by INTERLIFE. The program was officially presented in Athens at Pasteur Institute and in Thessaloniki at INTERLIFE's headquarters by the CEO of the company, Ioannis Votsaridis with the participation of EUROCLINIC's CEO Antonis Vouklaris and his associates.

17 / 18 Workshops

- INTERLIFE participated in the workshops that were held by *Insuranceforum* and *Insuranceinnovation* for Insurance Brokers. These workshops took place in Larissa, Volos, Heraklion Crete and Ioannina, treating the developments in the insurance market, the impact of the forthcoming implementation of IDD on insurance Brokers, and the new regulations regarding their taxation.
- A workshop for INTERLIFE's network of insurance brokers was held

by **ARAG SE** at the company's facilities in Thessaloniki and Athens on the presentation and analysis of Legal Insurance Programs.

- INTERLIFE's Health and Property Insurance Programs of were presented to the company's associates in a workshop that was held in Rhodes Dodecanese.

21 A trip to Poland

INTERLIFE's associates who excelled in the 2016 sales annual competition was awarded with a 5 day trip to Poland.

Corporate Social Responsibility

22 / 23 Sponsorships

- INTERLIFE was for the second year one of the major sponsors of the **2nd Grete Marathon** the most important sporting event in Crete.
- A sponsorship for cancer awareness campaign "**Sail for Pink**" of ALMA ZOIS Thessaloniki was awarded by INTERLIFE.
- INTERLIFE supports the **Hellenic Rescue Team (HRT)**, a non-governmental Search and Rescue organization. Its members participate, on a voluntary basis, in search and rescue operations in case of emergencies and mass disasters in Greece and abroad since 1978.

24 Success Loading 2017

The Company participated in SUCCESS LOADING 2017 on career and employment organized by the *University of Macedonia*. Above annual Career Day provides all 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.

24 Donations

INTERLIFE donated to nonprofit organizations **two tones of food** on May in order to support families in need.





SmartPay

Ασφαλίστε τους πελάτες σας
από 1 έως 365 ημέρες
με όσα χρήματα διαθέτουν

Ασφάλεια για όσο χρόνο χρειάζεται ο πελάτης

Η εταιρία καινοτομεί παρέχοντας στους συνεργάτες της τη δυνατότητα έκδοσης Ασφαλιστηρίων για όση διάρκεια ασφάλισης επιθυμεί ο Πελάτης/Ασφαλισμένος και για οποιοδήποτε ποσό διαθέτει:

- Ασφάλιση Οχήματος με διάρκεια ασφάλισης από 1 έως 365 μέρες
- Πληρωμή ασφαλίσεων από 20€ ανά ασφαλιζόμενο όχημα

Μία καινοτομία από την INTERLIFE ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
στη διάθεση των συνεργατών της για την εξυπηρέτηση των πελατών!

Τι κερδίζετε εσείς;

Δίνετε τη δυνατότητα στους πελάτες σας να ασφαλιστούν άμεσα, υπεύθυνα και οικονομικά για όσο χρόνο χρειάζονται και με όσα χρήματα διαθέτουν, αποφεύγοντας τις κυρώσεις από την νομοθεσία για τα ανασφάλιστα οχήματα. Έτσι εξασφαλίζετε και νέους 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

Λαγκαδάς Θεσσαλονίκης

Σερ. Τσιακμάνη 10

57 200 Λαγκαδάς

Τηλ: 23940 24433

Fax: 23940 24473

Θέρμη Θεσσαλονίκης

Ηρώων Πολυτεχνείου 3

57 001 Εμπορικό Κέντρο

Τηλ: 2310 465601

Fax: 2310 465602

