

INTERLIFE

Περιοδική Έκδοση του Ομίλου Εταιριών INTERLIFE
Δεκέμβριος 2016

magazine

editorial

Όλοι
φεύγουν

εταιρικά

13^ο Συνέδριο ΑΡΙΣΤΟΤΕΛΗΣ
Σεμινάρια Επαναπιστοποίησης

κοινωνική ευθύνη

Βράβευση INTERLIFE
Δωρεά Τροφίμων

αγορά

Αύξηση στις
Ασφαλίσεις Υγείας

english section

Summary

1991 | 2016

25 ΧΡΟΝΙΑ



25 χρόνια ...πάντα ένα βήμα μπροστά!



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

Σημείωμα του Εκδότη

Όλοι φεύγουν

Το νούμερο σοκάρει: 470.000 νέοι Έλληνες επιστήμονες, εξειδικευμένοι εργαζόμενοι, εγκατέλειψαν τη χώρα την τελευταία 7ετία για να αναζητήσουν δουλειά στο εξωτερικό -στην πλειοψηφία τους στη Β. Ευρώπη. Πρόσφατα καταγράφεται κι ένα άλλο μεγάλο κύμα μετανάστευσης, αυτό των ναυτικών, κυρίως αξιωματικών που στρέφονται σε πλοία με ξένη σημαία. Τα ζωντανότερα κύτταρα της Ελληνικής Οικονομίας μεταφέρουν Ασφαλιστικά Δικαιώματα και Αποταμιεύσεις εκτός Ελλάδος, ασφαλίζονται για Σύνταξη και Υγεία σε ξένες Ασφαλιστικές Εταιρίες, ξορκίζοντας τις εξωφρενικές εισφορές και τις πενιχρές παροχές του Ελληνικού Ασφαλιστικού Συστήματος.

Οι άνθρωποι αυτοί δεν πρόκειται να επιστρέψουν. Θα πληρώνουν φόρους, θα αποταμιεύουν και θα επενδύουν τις επόμενες δεκαετίες σε άλλες χώρες. Και στη χώρα μας το μόνο μέγεθος που θα αυξάνεται θα είναι ο αριθμός των συνταξιούχων.

Ας δούμε όμως τι συμβαίνει με τις νέες Επενδύσεις: Έγινε το 2016 έστω και μια νέα μεγάλη επένδυση στη χώρα; Αντίθετα, ματαιώθηκε η επένδυση των Αζέρων στη ΔΕΣΦΑ και έφυγαν τρέχοντας οι Άραβες επενδυτές από το Ιόνιο, απειλώντας μάλιστα με διεθνείς κυρώσεις. Παράλληλα, αυξάνονται και πληθύνονται οι νέες ελληνικές επιχειρήσεις στη Βουλγαρία: Το 2015 ιδρύθηκαν 2.050 νέες επιχειρήσεις στη γειτονική χώρα, ενώ μόνον τους δύο πρώτους μήνες του 2016 άνοιξαν 581 ακόμη, κυρίως προερχόμενες από τη Βόρεια Ελλάδα. Μόνον στο Μηλαγκόεβγκραντ λειτουργούν σήμερα 5.000 ελληνικές επιχειρήσεις με κίνητρο τη χαμηλή φορολογία (10% έναντι 29%) και τη παράκαμψη των capital controls.

Αν συνοψίσουμε τα επενδυτικά "κίνητρα" της Κυβέρνησης για ενίσχυση της επιχειρηματικότητας, το μόνο που βλέπουμε είναι η επερχόμενη επιβάρυνση 65% - 70% των ελεύθερων επαγγελματιών με φόρους και εισφορές στο καθαρό τους εισόδημα. Εξ' ου και τα εκατοντάδες μπλοκάκια που κατατίθενται καθημερινά στις εφορίες, προοιωνίζοντας τη μαύρη οικονομία που μοιραία θα διογκωθεί.

Κακά τα ψέματα. Ούτε η κάθετη μείωση των μισθών και των ημερομισθίων έφερε την πολυπόθητη ανάκαμψη στη χώρα, όπως βεβαιώνουν οι εμπνευστές της -οι δανειστές- ούτε τα εξευτελιστικά τιμήματα στα οποία διατίθεται προς πώληση η κρατική περιουσία προσέλακσαν αγοραστές. Οι ιδιωτικοποιήσεις βουλιάζουν, όχι γιατί δεν θεωρούνται ευκαιρίες, αλλά γιατί αυτό που θα έχει να αντιμετωπίσει κάθε επίδοξος επενδυτής θα είναι οι στελείωτες γραφειοκρατικές διαδικασίες, οι παγίδες και τα προσκόμματα, οι υπαναχωρήσεις και οι ιδεολογικές αγκυλώσεις από τα ίδια τα Υπουργεία.

Και εάν -και όταν- μια ιδιωτικοποίηση ολοκληρωθεί, η υπέρογκη φορολόγηση και οι παράλογες ασφαλιστικές εισφορές, έρχονται να δώσουν το τελειωτικό χτύπημα στον κάθε ανύποπτο ξένο επενδυτή.

Έτσι, επανερχόμαστε στο αρχικό ερώτημα: Τι κίνητρα δίνουμε στους Έλληνες επιστήμονες για να μείνουν στη χώρα, στους Έλληνες μικροεπιχειρηματίες να μην φύγουν στη Βουλγαρία, στους ελεύθερους επαγγελματίες να μην κλείνουν τα μπλοκάκια, στους ξένους επενδυτές να τοποθετήσουν τα κεφάλαιά τους στην Ελλάδα; Ποιο θετικό οικονομικό περιβάλλον μπορεί να αναπτυχθεί σε μια χώρα, όταν δι' επισήμων χειλέων διατυπώνεται η καινοφανής άποψη ότι η υψηλή φορολογία δεν είναι αντικίνητρο για επενδύσεις; Και ποια επενδυτική ψυχολογία να καλλιεργηθεί μέσα από ιδεοληπτικές εμμονές ότι το "επιχειρείν" πρέπει να "τιμωρείται" όταν παράγει κέρδη, και όταν ο επιχειρηματίας δαιμονοποιείται περίπου ως ταζικός εκθρός;

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

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

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

Σεμινάρια Επαναπιστοποίησης Διαμεσολαβητών Τομέα Β' από την INTERLIFE



ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ

ΣΕΜΙΝΑΡΙΟ ΕΠΑΝΑΠΙΣΤΟΠΟΙΗΣΗΣ για το Δίκτυο των συνεργαζόμενων Διαμεσολαβητών της διοργάνωσε η INTERLIFE Ασφαλιστική, αναλαμβάνοντας το σχετικό κόστος και χωρίς καμιά χρέωση για τους συνεργάτες.

Η INTERLIFE Ασφαλιστική είναι **Πιστοποιημένο Κέντρο Εκπαίδευσης** από την Εποπτική Αρχή (Τράπεζα της Ελλάδος). Με την τεχνογνωσία, την πολυετή εμπειρία σε θέματα εκπαίδευσης και την κατάλληλη υποδομή, η εταιρία πραγματοποίησε το Σεμινάριο Επαναπιστοποίησης Τομέα Β' στις 15 Οκτωβρίου στο Αμφιθέατρο της έδρας, στη Θεσσαλονίκη.

Παράλληλα, προκειμένου να εξυπηρετηθούν όσο το δυνατόν περισσότεροι Συνεργάτες, το Σεμινάριο υποστηρίχθηκε εξ αποστάσεως

με σύγχρονη τηλεεκπαίδευση σε περιβάλλον **webinar** στο Εκπαιδευτικό Κέντρο της Περιφερειακής Διεύθυνσης **Αθηνών**, στο Υποκατάστημα της Εταιρίας στη **Ρόδο** και στο ξενοδοχείο LATO στο Ηράκλειο της **Κρήτης**. Το σεμινάριο παρακολούθησαν 332 συνεργάτες της εταιρίας.

Εισηγήτρια των σεμιναρίων για τον τομέα Β' με θέμα *Βασικές Έννοιες όσον αφορά τα συμφέροντα των πελατών/ ληπτών ασφάλισης & Θεσμικά Θέματα Ασφαλιστικής Διαμεσολάβησης* ήταν η Δικηγόρος – Υπεύθυνη Κανονιστικής Συμμόρφωσης της εταιρίας, **Ευαγγελία Μηντζιώρη**.

Αξίζει να σημειωθεί ότι η INTERLIFE, επενδύει στην εκπαίδευση του Δικτύου, συμβάλλοντας στη συνεχή ανάπτυξη των δεξιοτήτων των Διαμεσολαβητών μέσα στο έντονα ανταγωνιστικό περιβάλλον που δραστηριοποιούνται. ■



ΑΘΗΝΑ

Ενημερωτική εκδήλωση συνεργατών στο Αγρίνιο



ΜΕ ΕΠΙΤΥΧΙΑ ΟΛΟΚΛΗΡΩΘΗΚΕ η Ενημερωτική Εκδήλωση που διοργάνωσε η INTERLIFE για το Δίκτυο των συνεργατών Διαμεσοθαλαστών στο Αγρίνιο. Με τη συμμετοχή των επιθεωρητών Πωλήσεων, *Ευάγγελο Δούκα* στη Στερεά Ελλάδα, *Κανέλλο Κανελλόπουλο* και *Επαμεινώνδα Κανέλλη* στην Αθήνα και *Ιωάννη Χατζόπουλο* στην Πελοπόννησο, οι συνεργάτες της ευρύτερης περιοχής είχαν την ευκαιρία να ενημερωθούν για τα Προγράμματα αλλά και την πορεία της εταιρίας.

Η Υπεύθυνη Ανάπτυξης Δικτύου Νοτίου Ελλάδος της INTERLIFE, *Κατερίνα Καψάλη*, παρουσίασε την εταιρία μέσα από μια διαφορετική ματιά, αυτή των αριθμών. Αναφέρθηκε στα 25 χρόνια δυναμικής και ανοδικής πορείας της, στην κερδοφορία της, στην αύξηση του Ανθρώπινου Δυναμικού της, στα 90 καινοτόμα προγράμμάτα της, στην επέκταση του Δικτύου Συνεργατών, ενώ δεν παρέλειψε μεταξύ

άλλων να επισημάνει πως η INTERLIFE έχει σχεδιάσει και παρέχει στους συνεργάτες της εξειδικευμένες και αποκλειστικά σχεδιασμένες υπηρεσίες προκειμένου να διευκολύνει το έργο τους. Αναφέρθηκε επίσης στην επιβράβευση που τους προσφέρεται μέσα από το σύστημα καρτών Premium & Bonus.

Την ενημέρωση για τα καινοτόμα Προγράμματα Υγείας και Νοσοκομειακής Περιθαλψής της INTERLIFE έκανε ο Product Manager της εταιρίας, *Ηλίας Αλεξανδρίδης* ο οποίος ανέλυσε διεξοδικά τα χαρακτηριστικά των προγραμμάτων Υγείας, τις παρεχόμενες προνομιακές καλύψεις, ενώ επεσήμανε τα πλεονεκτήματά τους έναντι του ανταγωνισμού.

Μετά την εκδήλωση, ακολούθησε γόνιμος και εποικοδομητικός διάλογος. ■



13^ο Συνέδριο management «ΑΡΙΣΤΟΤΕΛΗΣ» της ΕΕΔΕ



ΜΕ ΚΕΝΤΡΙΚΟ ΘΕΜΑ “GREEK POSSIBLE: Το Management της ανάπτυξης και της επιτυχίας των ελληνικών επιχειρήσεων στην παγκόσμια οικονομία” πραγματοποιήθηκε το Νοέμβριο στη συνεδριακή αίθουσα του Μεγάρου Μουσικής Θεσσαλονίκης το 13^ο Συνέδριο Αριστοτέλης του τμήματος Μακεδονίας της ΕΕΔΕ. Μεταξύ των εισηγητών ήταν εκπρόσωποι θεσμικών οργάνων, ακαδημαϊκοί και διακεκριμένοι επιχειρηματίες από την Ελλάδα και το εξωτερικό. Ο Διευθύνων Σύμβουλος της INTERLIFE, Γιάννης Βοτσαρίδης μίλησε για **“Το μέλλον της ελληνικής Ασφαλιστικής Αγοράς την επόμενη 10ετία”**, τονίζοντας τα εξής:

“Η μεγάλη μνημονιακή Κρίση της τελευταίας 7ετίας έπληξε το σύνολο της Οικονομίας, αλλά υπήρξε ιδιαίτερα οδυνηρή για την ελληνική Ασφαλιστική Αγορά. Μια Αγορά με εγγενή προβλήματα, ήδη πριν από την Κρίση. Όπως, ίσως, γνωρίζετε, είμαστε η μικρότερη Ασφαλιστική Αγορά της Ευρώπης με ποσοστό επί του ΑΕΠ γύρω στο 2%, περίπου δηλαδή το ¼ του Ευρωπαϊκού Μέσου Όρου.

Το γεγονός αυτό δεν είναι άσχετο με τη λεγόμενη **χαμηλή Ασφαλιστική Συνείδηση** που διαμορφώθηκε σταδιακά μετά τη Μεταπολίτευση στη χώρα μας, και η οποία οφείλεται, καταρχήν, στη διασπορά επί μια 20ετία των Ασφαλιστικών Συνδικαλιστικών Φορέων και στην έλλειψη οργανωμένου πλαισίου επεξεργασίας στοιχείων και προώθησης της αναγκαιότητας της Ασφαλιστικής ιδέας. Επιπλέον, αργήσαμε να ευθυγραμμιστούμε με τα σύγχρονα ευρωπαϊκά δεδομένα. Αργήσαμε καταρχήν εμείς οι ίδιοι οι επαγγελματίες Ασφαλιστές, άργησαν οι Επαγγελματικοί και Ασφαλιστικοί μας φορείς, άργησαν οι Εποπτικοί Μηχανισμοί. Όσο για την Πολιτεία; Αυτή απλώς αδιαφόρησε.

Και, όμως, ο Κλάδος διεθνώς, αλλά και στη χώρα μας, έχει τεράστια επενδυτική δύναμη. Κάτω από προϋποθέσεις, θα μπορούσε να αλλάξει το οικονομικό τοπίο στην Ελλάδα και να επηρεάσει σημαντικά το ΑΕΠ. Οι αριθμοί λένε πάντα την αλήθεια και είναι ενδεικτικοί: Όμως, ας δούμε μερικά στοιχεία από την Διεθνή και Ευρωπαϊκή Ασφαλιστική αγορά:

”

Είμαστε η μικρότερη Ασφαλιστική Αγορά της Ευρώπης με ποσοστό επί του ΑΕΠ γύρω στο 2%, περίπου δηλαδή το ¼ του Ευρωπαϊκού Μ.Ο.

Η Ευρωπαϊκή Αγορά κατέχει μερίδιο 32% και είναι η μεγαλύτερη αγορά παγκοσμίως. Ακολουθεί η Βόρειος Αμερική με 31% και η Ασία με 30%.

- Το σύνολο Παραγωγής Ασφαλιστρών στην Ευρωπαϊκή Αγορά αγγίζει το 1,2 τρις € με αυξητική τάση 5% στα τελευταία 2 έτη (εκ των οποίων 720 δις € περίπου ο Κλάδος Ζωής και 460 δις € περίπου ο Κλάδος Ζημιών) ▶▶

▶▶ 13^ο Συνέδριο «ΑΡΙΣΤΟΤΕΛΗΣ»

- Το σύνολο Αποζημιώσεων φθάνει το 1 τρις €
- Το σύνολο Επενδύσεων ξεπερνά τα 9 τρις €

Αν συγκρίνουμε τώρα κάποια στοιχεία μεταξύ Ελλάδας και Ευρωπαϊκής Ένωσης θα διαπιστώσουμε ότι ο Μέσος Όρος είναι απογοητευτικός:

Η Ασφαλιστική Δαπάνη στην Ευρώπη αντιπροσωπεύει περίπου το 8% του ΑΕΠ ενώ στην Ελλάδα μετά βίας ξεπερνά το 2%. Στην Ελληνική αγορά το 2010 το Μέσο Κατά Κεφαλήν Συνολικό Ασφάλιστρο ήταν 470€ ενώ το 2015 έπεσε στα 326€ εμφανίζοντας μία απώλεια -30,64%.

Το **Μέσο Ασφάλιστρο Ζωής ανά κάτοικο**, παρουσιάζει μεγάλη διακύμανση μεταξύ των χωρών της Ευρωπαϊκής Ένωσης, με υψηλότερο αυτό του Λουξεμβούργου που ανέρχεται στα 3.713€ και χαμηλότερο της Ρουμανίας με 18€, ενώ το Μέσο Ευρωπαϊκό ήταν 1.200€ και το Ελληνικό 172€.

Το **Μέσο Ασφάλιστρο Ζημιών ανά κάτοικο**, κινήθηκε, με υψηλότερο αυτό της Ολλανδίας στα 3.345€ και χαμηλότερο επίσης της Ρουμανίας με 72€, ενώ το Μέσο Ευρωπαϊκό ήταν 764€ και το Ελληνικό 173€.

Ο **λόγος Επενδύσεις προς ΑΕΠ** των Ασφαλιστικών Εταιριών στην Ευρώπη υπερβαίνει το 60% του ΑΕΠ, ενώ στην Ελλάδα μετά βίας φτάνει το 6% του ΑΕΠ.

Όσον αφορά την σύγκριση των Κλάδων μεταξύ τους, στην Ευρώπη το 60% του τζίρου καταλαμβάνει ο Κλάδος Ζωής και το 40% οι Υπόλοιποι Κλάδοι, ενώ στην Ελλάδα το 42% ανήκει στον Κλάδο Ζωής και το 58% στους Υπόλοιπους Κλάδους.

Τέλος, για να ολοκληρώσουμε την εικόνα, να δώσουμε και κάποια στοιχεία, ειδικότερα για την Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά. Στη χώρα μας σήμερα, λειτουργούν 40 Ασφαλιστικές Επιχειρήσεις, εκ των οποίων:

- Οι 4 εταιρίες είναι αποκλειστικά Ζωής
- Οι 19 είναι εταιρίες Ζημιών
- 17 είναι Μικτές εταιρίες

Επίσης λειτουργούν Υποκαταστήματα 19 ξένων ασφαλιστικών εταιριών, και τέλος 5 Συνεταιρισμοί.

Ο Τζίρος αυτών των Εταιριών σύμφωνα με τα στοιχεία του 2015 είναι συνολικά 3,6 δις και είναι πτωτικός κατά τα τελευταία 5 χρόνια, με συνολική πτώση -27,13%. Ποιο συγκεκριμένα ο Κλάδος Ζωής μειώθηκε κατά 350 εκατ. ήτοι ποσοστό - 6,24% και ο Κλάδος Ζημιών κατά 998 εκατ. ποσοστό -35,42%. Η μεγάλη αυτή πτώση οφείλεται κυρίως στην συνεχιζόμενη 7ετή οικονομική κρίση αλλά και στον εντονότερο ανταγωνισμό που αρκετές φορές παραβιάζει τα όρια της νομιμότητας και προέρχεται κυρίως από τις

”

Το μέλλον βρίσκεται επίσης στις Ηλεκτρονικές Πωλήσεις Ασφαλιστικών Προϊόντων, πάντα όμως μέσω Ασφαλιστικών Διαμεσοληθτών

τράπεζες με το περίφημο Bancassurance, δηλαδή σε απλή ερμηνεία τον εξαναγκασμό του συναλλασσομένου με την τράπεζα στην ασφάλιση των περιουσιακών του στοιχείων σε θυγατρική Ασφαλιστική της τράπεζας ή σε συνεργαζόμενη με αυτήν με αρκετά μεγάλη επιβάρυνση στην τσέπη του πελάτη/ασφαλισμένου.

Ωστόσο τα νούμερα και εδώ είναι εντυπωσιακά για τα μεγέθη της Ελληνικής αγοράς:

- Οι **Αποζημιώσεις** έφτασαν τα 2,7 δις
- Το **Ενεργητικό** άγγιξε τα 15,3 δις
- Οι **Επενδύσεις** ανήλθαν στα 11,4 δις
- Οι **Απασχολούμενοι** έφτασαν τους 27.500

Όμως η ανάπτυξη του Ασφαλιστικού Κλάδου στην Ελλάδα, εκτιμώ ότι θα μπορούσε να είναι εντυπωσιακή τις επόμενες δεκαετίες, δεδομένου ότι ξεκινάμε από μια Αγορά εξαιρετικά χαμηλής Ασφαλιστικής δαπάνης και με μεγάλες προοπτικές εξέλιξης. Οι εκτιμήσεις για το 2016 είναι ότι η αγορά θα κινηθεί πτωτικά αλλά σε ηπιότερο βαθμό σε σχέση με τα προηγούμενα χρόνια, ενώ προς το τέλος του έτους θα δείξει σταθεροποίηση.



Από το 2017 και για την επόμενη 5ετία αναμένεται αύξηση περίπου 5% ετησίως στο σύνολο των ασφαλιστρών ενώ στους Κλάδους, τα πρωτεία θα διεκδικήσει ο Κλάδος Αυτοκινήτων με ποσοστό περίπου 6%, ο Κλάδος Ζωής με ποσοστό περίπου 5% και οι λοιποί Κλάδοι Ασφάλισης περίπου 3%.

Όσον αφορά τους Κλάδους που θα παρουσιάσουν ιδιαίτερο ενδιαφέρον είναι οι εξής: Η **Υγεία** με εξειδικευμένα προγράμματα προσωπικών Ατυχημάτων, πρωτοβάθμιας και δευτεροβάθμιας περίθαλψης, αλλά και προγράμματα πλήρους Νοσοκομειακής Περίθαλψης. Ο κλάδος **Αστικής Ευθύνης** με τους επιμέρους Κλάδους, Γενικής Αστικής Ευθύνης, Επαγγελματικής Αστικής Ευθύνης, Αστικής Ευθύνης Περιβάλλοντος, Αστικής Ευθύνης Προϊόντων, Αστικής Ευθύνης Λαθών και Παραλείψεων Διευθυντικών Στελεχών. Και τέλος ο **Κλάδος Ζωής** με τα Συνταξιοδοτικά Προγράμματα, που είναι μια πανευρωπαϊκά ανερχόμενη τάση (με τα Επαγγελματικά Ταμεία να έρχονται να καλύψουν τα κενά της Δημόσιας Ασφάλισης). Το μέλλον βρίσκεται επίσης στις **Ηλεκτρονικές Πωλήσεις** ▶▶

▶▶ 13^ο Συνέδριο «ΑΡΙΣΤΟΤΕΛΗΣ»



Ασφαλιστικών Προϊόντων, πάντα όμως μέσω **Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών**, που εξασφαλίζουν την ανθρώπινη επικοινωνία και τις εξειδικευμένες συμβουλές προς τους ασφαλισμένους σε έναν Κλάδο ιδιαίτερα ευαίσθητο.

Η επίδραση της ανάπτυξης του Ασφαλιστικού Κλάδου στην πραγματική οικονομία της Ελλάδας θα είναι νέες επενδύσεις, νέες θέσεις εργασίας, έσοδα από Φόρους και κυρίως Ασφαλιστικές Εισφορές.

Δεν θα μπορούσα να ολοκληρώσω την επισκόπηση του Ασφαλιστικού τοπίου και των προοπτικών του, χωρίς να αναφερθώ στην **Οδηγία Solvency II** που δεν είναι άλλο, παρά ένα πλαίσιο αρχών και κανόνων, που καθορίζει το επίπεδο των Αποθεματικών Κεφαλαίων των Ασφαλιστικών Εταιριών και κατά συνέπεια το επίπεδο Φερεγγυότητάς τους.

Στη διάρκεια της μνημονιακής 7ετίας, ένα τεράστιο Αποθεματικό Κεφάλαιο-αυτό των Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων- επενδύεται

υποχρεωτικά σε Κλάδους μηδενικής απόδοσης ή εξαιρετικά χαμηλότοκες καταθέσεις με μια μεγάλη διασπορά σε πολλά διαφορετικά Χρηματοπιστωτικά Ιδρύματα για τον κατακερματισμό του κινδύνου.

Εάν τα Αποθεματικά αυτά μπορούσαν να επενδυθούν σε Ελληνικούς Ομολογιακούς Τίτλους, με εγγυήσεις όμως, κατά ενός ενδεχόμενου κουρέματος, ώστε να μην επηρεαστεί το Solvency Ratio, αυτό θα είχε εξαιρετικά θετικές επιδράσεις και για τις Εταιρίες και για την Ελληνική Οικονομία. Βεβαίως, μιλάμε για χαμηλότοκα ομόλογα που μακράν απέχουν του ελληνικού spread του 7%. Με λιγότερο από το μισό αυτού του spread, πχ με ένα 3% οι Ασφαλιστικές Εταιρίες θα ήταν ικανοποιημένες. Το θέμα-κλειδί στη συγκεκριμένη Πρόταση είναι, όπως είπαμε, η εγγύηση μη κουρέματος και για το σκοπό αυτό θα άξιζε τον κόπο να βρεθούν οι μηχανισμοί υλοποίησής της.

Είναι δύσκολο και τολημρό να είναι κανείς αισιόδοξος σε τόσο ζοφερούς καιρούς.

”
Η επίδραση της ανάπτυξης του Ασφαλιστικού Κλάδου στην πραγματική οικονομία της Ελλάδας θα είναι νέες επενδύσεις, νέες θέσεις εργασίας, έσοδα από Φόρους και κυρίως Ασφαλιστικές Εισφορές

Ωστόσο, εγώ προσωπικά, είμαι πεπεισμένος ότι υπάρχουν πολύ μεγάλες δυνατότητες Ανάπτυξης στην Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά, με την προϋπόθεση, βεβαίως, να υπάρξει μια γενικότερη ανάπτυξη στο οικονομικό κλίμα. Εφόσον διαφανούν, έστω και τα ελάχιστα δείγματα μιας τέτοιας προοπτικής, ο Ασφαλιστικός Κλάδος θα είναι από τους πρώτους που θα ανακάμψουν” ■

16^η Ημερίδα InsuranceForum.gr και ΣΕΜΑ στην Αθήνα



ΜΕ ΜΕΓΑΛΗ ΠΡΟΣΕΛΕΥΣΗ πραγματοποιήθηκε η 16^η ημερίδα του insuranceforum.gr και του ΣΕΜΑ στην Αθήνα. 220 Ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές και στελέχη από ασφαλιστικές εταιρείες παρακολούθησαν τα θέματα της Ημερίδας, με έμφαση στο μέλλον της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης.

Οι εργασίες της Ημερίδας περιλάμβαναν τέσσερις θεματικές ενότητες: α) Οδηγία IDD. Οι αλλαγές που επέρχονται στην ασφαλιστική Διαμεσολάβηση, β) Ο Ρόλος και η Ευθύνη των Οργανωμένων Πανελλαδικών Δικτύων και η συμβολή τους στην διαμόρφωση της αγοράς και του επαγγέλματος του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή, γ) Φορολογία και Ασφαλιστικές Εισφορές στην Πράξη και τι πρέπει να γνωρίζουν οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές και δ) Η ανάπτυξη μιας επιχείρησης ασφαλιστικής διαμεσολάβησης στο νέο επιχειρηματικό περιβάλλον.

Στην Ημερίδα παρέστησαν και απύθυναν χαιρετισμό οι κ.κ. Γιάννης Χατζηθεοδοσίου, Πρόεδρος ΕΕΑ, Δημήτρης Γαβαλάκης, Πρόεδρος ΕΑΔΕ, Γιώργος Κούμπας, Αντιπρόεδρος ΣΕΜΑ.

Τις **"Ευθύνες της Ασφαλιστικής Αγοράς απέναντι στην κοινωνία"** επεσήμανε κατά την ομιλία του στην Ημερίδα ο Διευθύνων Σύμβουλος της INTERLIFE, Γιάννης Βοτσαρίδης. Η ομιλία έχει ως εξής:
"Όταν μιλάμε για ευθύνη της Ασφαλιστικής Αγοράς απέναντι στους Πολίτες και την Κοινωνία, (πέρα από την αυτονόητη σωστή άσκηση των επαγγελματικών μας υποχρεώσεων απέναντι στους πελάτες μας σε δύσκολες περιστάσεις) μιλάμε για μια ευρύτερη ευθύνη προς το κοινωνικό σύνολο, ουσιαστικά προς την Κοινή Γνώμη: Ασφαλιστική Ευθύνη για μένα

σημαίνει, να περάσουμε το μήνυμα της Ασφαλιστικής Συνείδησης στα ευρύτερα στρώματα του πληθυσμού.

Όπως, ίσως, γνωρίζετε η χώρα μας έχει το χαμηλότερο ποσοστό Ασφαλιστικής Δαπάνης επί του ΑΕΠ, μόνον 2% - περίπου το ¼ του Ευρωπαϊκού Μέσου Όρου που είναι 8%. Το Μέσο κατά κεφαλήν Ασφάλιστρο στην Ευρώπη είναι 1.900€ ενώ στην Ελλάδα 345€, δηλαδή 5,5 φορές χαμηλότερο από αυτό της Ευρώπης.

Το **Μέσο Ασφάλιστρο Ζωής** ανά κάτοικο παρουσιάζει μεγάλη διακύμανση μεταξύ των χωρών της Ευρωπαϊκής Ένωσης, με υψηλότερο αυτό του Λουξεμβούργου που ανέρχεται στα 3.713€ και χαμηλότερο της Ρουμανίας με 18€, ενώ το Μέσο Ευρωπαϊκό ήταν 1.200€ και το Ελληνικό 172€, δηλαδή περίπου 7 φορές χαμηλότερο από αυτό της Ευρώπης.

Το **Μέσο Ασφάλιστρο Ζημιών** ανά κάτοικο κινήθηκε, με υψηλότερο αυτό της Ολλανδίας, στα 3.345€ και χαμηλότερο της Ρουμανίας με 72€, ενώ το Μέσο Ευρωπαϊκό ήταν 764€ και το Ελληνικό 173€, δηλαδή περίπου 4,5 φορές χαμηλότερο από το Μέσο της Ευρώπης. Σε κάθε περίπτωση, είτε πρόκειται για Ασφάλεια Ζωής, είτε για Ζημιών έχουμε μεγάλη δυνατότητα ανάπτυξης του κλάδου.

Τι φταίει λοιπόν και η ασφαλιστική δαπάνη είναι τόσο χαμηλή στη χώρα μας; Μια πρώτη διαπίστωση είναι ότι **ο Έλληνας ασφαλιζεται μόνον όταν τον υποχρεώνει ο Νόμος**, δηλαδή: Ασφαλιζει κατά κύριο λόγο το όχημά του - και αυτό όχι πάντα, όπως όλοι μας ξέρουμε. Ασφαλιζει το Σκάφος του - και αυτό επίσης όχι πάντα. Ασφαλιζει το Σπίτι του - γιατί το επιβάλλει η τράπεζα που του χορήγησε το δάνειο. Επιπλέον όλοι γνωρίζουμε ότι δεν φταίει μόνο η Κρίση και τα Μνημόνια, γιατί ο Έλληνας δεν ασφαλιζόταν ούτε στις καλές εποχές της ευμάρειας. ►►

▶▶ 16^η Ημερίδα InsuranceForum.gr και ΣΕΜΑ



Ο μέσος Έλληνας, απλά, δεν προνοεί. Προτιμά να πληρώνει, αφού προκύψει κάποια ζημιά στο σπίτι του, ή στη δουλειά του - εάν βέβαια μπορεί να την πληρώσει. Α posteriori (εκ των υστέρων) και όχι a priori (εκ των προτέρων) όπως έλεγαν οι Λατίνοι.

Φταίει ο ίδιος ο Έλληνας που δεν δρα προνοητικά; Κατά τη γνώμη μου όχι μόνο. Φταίμε και εμείς, οι ίδιοι οι Ασφαλιστές, καθώς και οι Επαγγελματικοί μας φορείς. Η διασπορά, επί μια 20ετία, μετά τη Μεταπολίτευση, των Ασφαλιστικών Συνδικαλιστικών μας Φορέων και, στη συνέχεια, η έλλειψη οργανωμένης προώθησης της Ασφαλιστικής Ιδέας, είναι ένας από τους αρχικούς λόγους που η Ασφαλιστική Συνείδηση είναι τόσο χαμηλή στην Ελλάδα του σήμερα. Επιπλέον, το Ασφαλιστικό τοπίο που έχει διαμορφωθεί τις τελευταίες δεκαετίες στη χώρα μας δεν βοηθά μια οργανωμένη προσπάθεια για την προβολή της Ασφάλισης ως μιας αναγκαιότητας για τον πολίτη.

Και εξηγούμαι: Οι Ασφαλιστικές επιχειρήσεις που λειτουργούν σήμερα στην Ελλάδα χωρίζονται σε τρεις κατηγορίες: Στις Ξένες, στις Τραπεζικές και τις Ελληνικές - πολλές από τις οποίες είναι κι εκείνες ξένων συμφερόντων (σημειωτέον ότι οι αμιγώς ελληνικές είναι ελάχιστες, και πολύ φοβάμαι ότι δεν πρόκειται στο μέλλον να αυξηθούν). Οι τάσεις μεταξύ των τριών κατηγοριών είναι φυγόκεντρες. Συνεργασία δεν υπάρχει, και η Ένωση δεν τα κατάφερε - προς το παρόν - να δράσει συγκολλητικά. Να φέρω ένα παράδειγμα: Ο αριθμός των ψήφων στην Ένωση δεν κατανέμεται ισομερώς ανά Εταιρία, όπως συμβαίνει στη συντριπτική πλειοψηφία αντιστοίχων σωματίων, αλλά το δικαίωμα ψήφου είναι ανάλογο με το τζίρο της Εταιρίας. Με τέτοιες τακτικές ή με παρόμοιες, δεν ευνοούνται ευρύτερες συνεργασίες για το μέλλον του Κλάδου.

Από την άλλη, εμείς οι Ασφαλιστές είμαστε πολύ απασχολημένοι να φτιάχνουμε εμπορεύσιμα Προγράμματα που "κλείνουν τρύπες" της κρατικής ολιγωρίας όπως, π.χ. τα Προγράμματα Υγείας. Δεν έχουμε καιρό να ασχοληθούμε με τα γενικότερα - πλην όμως σημαντικά - προβλήματα του Κλάδου, όπως η διεύρυνση της Ασφαλιστικής Συνείδησης.

”

Ο μέσος Έλληνας απλά δεν προνοεί. Προτιμά να πληρώνει, αφού προκύψει κάποια ζημιά στο σπίτι του ή στη δουλειά του, εάν βέβαια μπορεί να την πληρώσει...

Τι θα έπρεπε να γίνει και δεν γίνεται; Οι ίδιες οι Ασφαλιστικές Εταιρίες, εμείς, θα πρέπει να αναλάβουμε πρωτοβουλίες για να διαδώσουμε την Ασφαλιστική Ιδέα. Να εξηγήσουμε στον κόσμο πως αξίζει τον κόπο να κόψουν από κάπου αλλού για να ασφαλιστούν. Το κόστος δεν είναι μεγάλο σε σχέση με το αποτέλεσμα. Γιατί την ασφάλιση την έχει ανάγκη περισσότερο ο αδύναμος οικονομικά από τον πιο εύπορο. Ο εύπορος θα βρει τρόπο να καλύψει τη ζημιά, αν του συμβεί. Ο πιο αδύναμος θα έχει τεράστιο πρόβλημα, γιατί, πολύ απλά, ζει οριακά και το σπουδαιότερο, δεν έχει αποταμιεύσεις. ▶▶

▶▶ 16^η Ημερίδα InsuranceForum.gr και ΣΕΜΑ



Τι πρωτοβουλίες μπορούμε να αναλάβουμε; Μπορούμε να οργανώσουμε κάποια μορφή **Ενημερωτική Εκστρατεία** – είτε μέσω Διαφήμισης ή με εναλλακτικούς τρόπους – που θα επικεντρώνει στην αναγκαιότητα της Ασφάλισης για κάθε Έλληνα. Στην Ασφάλιση του σπιτιού του, του μαγαζιού του, της εταιρίας του, της υγείας του. Διαφημιστικά κονδύλια υπάρχουν, εάν προσέξει κανείς τις δραστηριότητες του Κλάδου και τις διάφορες εκδηλώσεις που αφειδώς οργανώνονται. Μπορούμε επίσης να προχωρήσουμε σε **συστηματική Εκπαίδευση των Διαμεσολαβητών**, ώστε αυτοί να καλλιεργήσουν την Ασφαλιστική Συνείδηση στους πελάτες τους. Οι Διαμεσολαβητές, για μένα, είναι το μεγαλύτερο και σπουδαιότερο κανάλι διανομής ασφαλιστικών προϊόντων αλλά και επαφής με τον πελάτη, σε προσωπικό επίπεδο. Οι Διαμεσολαβητές, ίσως, είναι αυτοί που θα πρέπει να επωμιστούν την κύρια ευθύνη της Ενημέρωσης, κατ' αρχήν για το δικό τους συμφέρον, αλλά και για το συμφέρον των πελατών τους.

Θα μου αντιτείνετε ότι οι Διαμεσολαβητές έχουν άλλα προβλήματα, έχουν εξοντωτική φορολογία, έχουν τεράστιο θέμα με τις Τραπεζικές Ασφαλιστικές (είτε είναι θυγατρικές είτε είναι συνεργαζόμενες, με τις απαράδεκτες παρεμβάσεις μέσω του Bancassurance). Έχουν πρόβλημα γιατί σε ανύποπτες εποχές είχαν επενδύσει στο φθινό ασφάλιστρο και τώρα πληρώνουν το αντίτιμο αυτών των επιλογών τους. Παρ' όλα αυτά, είμαι πεπεισμένος ότι μπορούν να επενδύσουν λίγο από το χρόνο τους για να ενημερώσουν τους πελάτες τους, όχι μόνον για κάποιο συγκεκριμένο πακέτο κάποιας συγκεκριμένης Εταιρίας, αλλά για την ίδια τη φιλοσοφία

και τη σκοπιμότητα της Ασφάλισης στη ζωή μας. Άλλωστε η ενημέρωση αυτή είναι Επένδυση στη δουλειά τους.

Δεν θα αφήσω στην άκρη τα Συνδικαλιστικά μας όργανα. Χρειάζεται μεγαλύτερη προσπάθεια και στόχοι επικεντρωμένοι σε συγκεκριμένες ανάγκες του Κλάδου. Πρέπει να αφυπνιστούμε. Οι Διαμεσολαβητές το έκαναν πρόσφατα και, μέσω των Συνδικαλιστικών τους οργάνων, ξεκίνησαν αγώνα κατά του Bankassurance. Βέβαια άργησαν, αλλά "κάλλιο αργά παρά ποτέ".

Η Πολιτεία από την πλευρά της, θα έπρεπε να αναθεωρήσει κάποιες απόψεις και να προσδιορίσει τι πραγματικά πρέπει να είναι υποχρεωτικό. Το Πιστοποιητικό Ενεργειακής Απόδοσης, π.χ. είναι σημαντικότερο, ή η υποχρεωτική ασφάλιση κατοικιών κατά του Σεισμού – σε μια, κατά τεκμήριο, υψηλής σεισμικότητας χώρα; Ή, απλά το αυτονόητο: Να εντοπίσει, επιτέλους το κράτος τα ανασφάλιστα οχήματα και να επιβάλει τις δέουσες κυρώσεις. Το ακούμε 5 χρόνια, αλλά δεν το βλέπουμε. Τέλος, οι Εποπτικές Αρχές: Έχουν κάνει μεγάλες προόδους, δεν μπορεί να το αρνηθεί κανείς. Αλλά ορισμένες ΕΠΥ, συνεχίζουν να δρουν ανεξέλεγκτα, και αυτό συμβαίνει μόνον στη χώρα μας. Πρόκειται για σοβαρό πρόβλημα που πρέπει να αντιμετωπισθεί.

Η Ασφαλιστική Συνείδηση δεν αποκτάται από τη μια μέρα στην άλλη. Χρειάζεται κόπος, χρόνος και χρήμα. Είναι όμως μια μάχη που πρέπει να κερδηθεί. Και πρέπει, όλοι μαζί, να δουλέψουμε γι αυτό" ■



Ευγενία Καφφετζή
Γενική Γραμματέας ΣΕΜΑ



Ντορίνα Πapanικολάου
Μέλος ΔΣ ΣΕΜΑ



Γιώργος Κούμπας
Αντιπρόεδρος ΣΕΜΑ

Νέα αρχική σελίδα στο Portal της INTERLIFE

ΣΤΟ ΠΛΑΙΣΙΟ ΑΝΑΒΑΘΜΙΣΗΣ του Portal της INTERLIFE και με στόχο την καλύτερη δυνατή λειτουργικότητα, το Τμήμα Πληροφορικής της εταιρίας προχώρησε σε διαφοροποιήσεις της **αρχικής σελίδας**. Συγκεκριμένα:

Υπεύθυνος Πωλήσεων: Αναφέρονται τα στοιχεία επικοινωνίας του Υπευθύνου Πωλήσεων ο οποίος εξυπηρετεί τη γεωγραφική περιοχή στην οποία δραστηριοποιείται ο εκάστοτε συνεργάτης.

Εργαλεία Πωλήσεων: Στο σημείο αυτό συγκεντρώθηκαν τα **Τιμολόγια**, οι **Εγκύκλιοι** και τα **Προγράμματα Ασφάλισης**, ώστε εύκολα και γρήγορα να υπάρχει ενημέρωση για την Τιμολογιακή και Εμπορική Πολιτική της εταιρίας.

Εργαλεία Marketing: Εδώ βρίσκεται πλέον όλο το **προωθητικό υλικό** της εταιρίας. Brochures Προγραμμάτων και Προωθητικά Video, τα οποία μπορούν να χρησιμοποιηθούν με στόχο την αύξηση των εργασιών και την προσέλκυση νέου πελατολογίου. Επιπλέον, **διαφημιστικό υλικό** όπως Roll Up Banners, Διαφημιστικές Καταχωρήσεις και Εταιρικά Video προς ενημέρωση.

Τα νέα μας: Στις **Εταιρικές Εκδηλώσεις**, δημιουργήθηκε ένα ημερολόγιο με όλες τις πρόσφατες Εκδηλώσεις, Συνέδρια και Σεμινάρια που πραγματοποιήσε ή πρόκειται να πραγματοποιήσει η εταιρία. Επιπλέον, βρίσκονται συγκεντρωμένα **Δελτία Τύπου & Δημοσιεύματα** της εταιρίας (συνεντεύξεις, άρθρα κ.λπ) των τελευταίων δύο χρόνων, και το **περιοδικό INTERLIFE Magazine** με τα τεύχη του 2015 - 2016.



Ενημέρωση: Όταν έχει σταλεί μια Νέα Ενημέρωση από την εταιρία, είναι ορατή στον φάκελο "Ειδοποιήσεις" ο οποίος αναβοσβήνει, γνωστοποιώντας την ύπαρξη Νέου Μηνύματος.

Η INTERLIFE δεν έχει προβεί σε καμία περαιτέρω αλλαγή του Portal και όλοι οι τομείς, **Παραγωγή, Διαχείριση, Αποζημιώσεις κ.λπ.** **συνεχίζουν να υφίστανται και να λειτουργούν χωρίς αλλαγές.** ■

Διαφημιστική καμπάνια της INTERLIFE στο internet



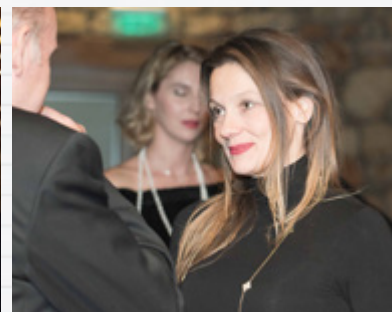
ΜΕ ΑΦΟΡΜΗ ΤΑ 25 ΧΡΟΝΙΑ από την ίδρυσή της και τη συνεχή ανοδική της πορεία, η INTERLIFE ξεκίνησε digital διαφημιστική καμπάνια με κεντρικό μήνυμα **Ένα βήμα μπροστά...**

- στα **Καινοτόμα Ασφαλιστικά Προγράμματα**
- στην **Εταιρική Κοινωνική Ευθύνη**
- στο **Υπεύθυνο Επιχειρείν**

Στόχος της καμπάνιας είναι να επικοινωνήσει το μέγεθος και τη δυναμική της εταιρίας, με βασικούς άξονες τα **Καινοτόμα Ασφαλιστικά Προγράμματα** που προσφέρει στην Ασφαλιστική Αγορά, την **Εταιρική Κοινωνική Ευθύνη** και τις σχετικές ενέργειες στις οποίες προβαίνει τονίζοντας, παράλληλα, το **Υπεύθυνο Επιχειρείν** που αποτελεί την κινητήρια δύναμη της INTERLIFE εκφρασμένο μέσα από την αξιοπιστία τη φερεγγυότητα και τη γρήγορη εξυπηρέτηση που την χαρακτηρίζει.

Η καμπάνια δημιουργήθηκε και υποστηρίχθηκε ενδοεταιρικά από το Τμήμα Marketing & Δημοσίων Σχέσεων και προωθήθηκε στα Μέσα Κοινωνικής Δικτύωσης (Facebook, Twitter, LinkedIn & Youtube) και στον κλαδικό ηλεκτρονικό τύπο. ■

Christmas Party για τους συνεργάτες της INTERLIFE



ΜΕ ΕΝΑ ΛΑΜΠΕΡΟ χριστουγεννιάτικο πάρτυ υποδέχθηκε την εορταστική περίοδο η INTERLIFE στις 12 Δεκεμβρίου 2016 **στο Κτήμα Χρηστίδη!**

Με αισιοδοξία για το μέλλον, όλα τα διευθυντικά στελέχη της εταιρίας, ο Πρόεδρος, ο Διευθύνων Σύμβουλος και τα μέλη του Διοικητικού Συμβουλίου υποδέχθηκαν τους συνεργάτες του Δικτύου Διαμεσοθαβητών, με γιορτινή διάθεση για να ανταλλάξουν ευχές μαζί τους. Το πάρτι τίμησαν με την παρουσία τους πολλοί συνεργάτες που ταξίδεψαν μέχρι τη Θεσσαλονίκη ενώ ο χριστουγεννιάτικος διάκοσμος, τα εκλεκτά εδέσματα και το κρασί ζέσταναν την ατμόσφαιρα και απογείωσαν το γιορτινό κλίμα. ■



▶▶ Christmas Party



▶▶ Christmas Party



▶▶ Christmas Party



▶▶ Christmas Party



Χορηγία στο Σύλλογο Αιμοδοτών Καρπάθου



Η ΣΤΗΡΙΞΗ ΤΩΝ ΔΡΑΣΕΩΝ του Συλλόγου Εθελοντών Αιμοδοτών Καρπάθου εντάχθηκε στο πρόγραμμα Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης που υλοποιεί με ιδιαίτερη ευαισθησία και υπευθυνότητα η INTERLIFE Ασφαλιστική. Η εταιρία κάλυψε όλα τα έξοδα για τη διενέργεια της 39^{ης} Αιμοδοσίας που πραγματοποιήθηκε στο ακριτικό νησί για την κάλυψη των αναγκών των κατοίκων.

Ο Σύλλογος Εθελοντών Αιμοδοτών Καρπάθου αποτελεί παράδειγμα

καλής πρακτικής εθελοντισμού. Έχει ως σκοπό την ανιδιοτελή προσφορά αίματος στην Κρατική Υπηρεσία Αιμοδοσίας, την οργάνωση αιμοδηψίας, τη διοργάνωση πολιτιστικών εκδηλώσεων με στόχο τη διάδοση της εθελοντικής Αιμοδοσίας, την διοργάνωση επιστημονικών διαλέξεων σεμιναρίων και εκθέσεων.

Η INTERLIFE Ασφαλιστική, διατηρεί **Τράπεζα Αίματος** και στηρίζει πάντα κοινωνικούς φορείς που προάγουν την εθελοντική αιμοδοσία. ■

Χορηγία στον ΠΣΑΣ



"ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ: Επισκόπηση εφ' όλης της ύλης" ήταν το θέμα του φετινού Ετήσιου Συνεδρίου του Πανελληνίου Συνδέσμου Ασφαλιστικών Συμβούλων που πραγματοποιήθηκε το Νοέμβριο στο αμφιθέατρο του Ιδρύματος Ευγένιος Ευγενίδης και στήριξε ως **Χρυσός Χορηγός η INTERLIFE Ασφαλιστική**.

Στο συνέδριο παραβρέθηκαν περισσότεροι από 400 Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι ενώ το παρακολούθησαν μέσω live streaming πάνω από 1.000 σε όλη την Ελλάδα. Στο πλαίσιο του συνεδρίου βραβεύτηκαν ως "Κορυφαίοι" τη χρονιά που πέρασε, Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι που κατάφεραν να ξεχωρίσουν για την παραγωγικότητά τους αλλά και την ποιότητα των εργασιών τους. Η εκδήλωση ολοκληρώθηκε με ρεσιτάλ πιάνου από τον Άγγλο σοπρίστ Robin Stone ενώ παράλληλα συγκεντρώθηκαν χρήματα για την ενίσχυση του φιλανθρωπικού οργανισμού "Δίκτυο για τα δικαιώματα του παιδιού" ■

Βράβευση της INTERLIFE



ΕΝΑ ΑΠΟ ΤΑ ΣΗΜΑΝΤΙΚΟΤΕΡΑ αθλητικά γεγονότα στην Κρήτη, τον **1^ο Μαραθώνιο Κρήτης**, αφιερωμένο στη μνήμη του Μητροπολίτη Κισσάμου & Σελίνου "Ειρηναίου Γαλανάκη" που πραγματοποιήθηκε τον Μάιο στην ευρύτερη περιοχή των Χανίων, στήριξε ως Μεγάλος Χορηγός η INTERLIFE Ασφαλιστική.

Η οργανωτική επιτροπή του Μαραθωνίου, βράβευσε την INTERLIFE σε εκδήλωση απονομής τιμών που πραγματοποιήθηκε στα Χανιά για τη χορηγική παρουσία και συνδρομή της. Το βραβείο παρέλαβε ο Επιθεωρητής Πωλήσεων της εταιρίας, Κώστας Καμπακλής.

Ο 1^{ος} Μαραθώνιος Κρήτης, οργανώθηκε χάρη στη συλλογική προσπάθεια των τοπικών θεσμικών, εθελοντικών και αθλητικών φορέων της **Περιφερειακής Ενότητας Χανίων** και υπό την Αιγίδα του **ΣΕΓΑΣ**. ■



Ενίσχυση Κοινωνικών Παντοπωλείων και συσσιτίων από την INTERLIFE

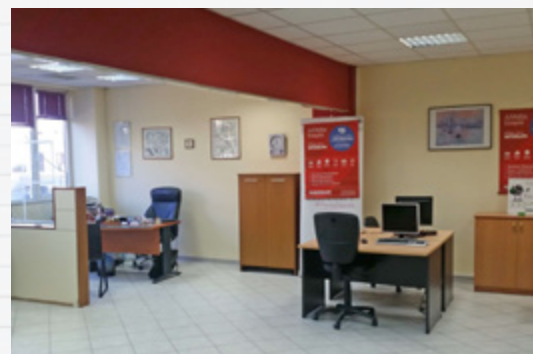
ΜΕ ΚΙΝΗΤΡΟ ΤΗΝ ΠΡΟΣΦΟΡΑ στο κοινωνικό σύνολο στην περίοδο των Χριστουγέννων, η INTERLIFE Ασφαλιστική προχώρησε, για άλλη μια φορά, στη δωρεά τεσσάρων τόνων τροφίμων που διατέθηκαν σε **Κοινωνικά Παντοπωλεία και Συσσίτια** ενώ η συνολική προσφορά της εταιρίας το 2016 ανέρχεται σε έξι τόνους.

Συγκεκριμένα, αποδέκτες της προσφοράς ήταν, ο **Όμιλος για την UNESCO Πειραιώς και Νήσων** για τις μόνιμες κοινωνικές δομές άμεσης αντιμετώπισης της φτώχειας στους Δήμους Κεραταινίου - Δραπετσώνας & Περάματος, ο Οργανισμός Πρόνοιας του **Δήμου Περιστερίου** για το κοινωνικό παντοπωλείο που εξυπηρετεί 1.700 οικογένειες, η Αντιδημαρχία Κοινωνικής Μέριμνας & Αλληλεγγύης του **Δήμου Καλαμαριάς Θεσσαλονίκης** για το Κοινωνικό Παντοπωλείο και το Συσσίτιο που διανέμει, η Διεύθυνση Κοινωνικής Προστασίας του **Δήμου Αμπελοκήπων - Μενεμένης Θεσσαλονίκης** και η Αντιδημαρχία Κοινωνικής Πολιτικής του **Δήμου Νεάπολης - Συκεών Θεσσαλονίκης**.

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



Merimna Life - Χρήστος Βελωτάς ...με επίκεντρο τον άνθρωπο



Η ΕΤΑΙΡΙΑ ΙΔΡΥΘΗΚΕ το 2012 από τον Χρήστο Βελωτά και ασφαλιστικούς συμβούλους με πολυετή εμπειρία στο χώρο των ασφαλίσεων, έχοντας πείρα τόσο στο Agency System όσο και στο ελεύθερο πρακτορειακό δίκτυο. Κατά την ίδρυσή της αριθμούσε 7 συνεργάτες in House, ενώ σήμερα 107 εσωτερικούς και 82 εξωτερικούς. Παράλληλα ως επιθεώρηση πωλήσεων της INTERLIFE Ασφαλιστικής, αναπτύσσει το δίκτυο συνεργατών της τόσο στην Αττική όσο και στην υπόλοιπη Ελλάδα.

Έχοντας πείρα και γνώση στο σύνολο των κλάδων της ασφαλιστικής αγοράς, οι δραστηριότητες της εταιρίας καλύπτουν όλα τα ασφαλιστικά προϊόντα, με ιδιαίτερη έμφαση στις ασφαλίσεις Υγείας και Ζωής.

Η "merimna" της εταιρίας επικεντρώνεται στον άνθρωπο, δημιουργώντας

ιδανικές λύσεις μέσα από τις οποίες θα στηρίξει με ασφάλεια το παρόν, το μέλλον και τα όνειρά του. Το δίκτυο συνεργατών της εταιρίας βρίσκεται σε συνεχή ενημέρωση/εκπαίδευση γύρω από τα ασφαλιστικά δρώμενα, εξασφαλίζοντας τη μέγιστη δυνατή κάλυψη με το ιδανικό κόστος σε κάθε είδους ασφαλιστική ανάγκη.

Στους μελλοντικούς στόχους της εταιρίας είναι η ανάπτυξη του δικτύου της, παράλληλα με την ίδρυση υποκαταστημάτων της και σε άλλες περιοχές της Ελλάδος για την πιο άμεση εξυπηρέτηση των συνεργατών της. Όνειρό της είναι η δημιουργία ενός πρότυπου κέντρου εξειδικευμένων ασφαλιστικών διαμεσολαβητών που να ανταποκρίνονται στις ανάγκες της σύγχρονης κοινωνίας, προσφέροντας λύσεις για το παρόν και το μέλλον των ασφαλισμένων. Οι άνθρωποι της Merimna Life μεριμνούν για εσάς!

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΓΡΑΦΕΙΟ MERIMNA LIFE - Χρήστος Βελωτάς

Εθν. Μακαρίου 31, Τ.Κ. 12131 Περιστέρι, Τ. 210 5763677, F. 210 5763678, Email: info@merimnalife.gr, www.merimnalife.gr

Αύξηση στις Ασφαλίσεις Υγείας αλλά και συρρίκνωση της Ασφαλιστικής Αγοράς



Η ΚΑΤΑΡΡΕΥΣΗ ΤΗΣ ΠΟΙΟΤΗΤΑΣ παροχής υπηρεσιών στο Εθνικό Σύστημα Υγείας, οι καθυστερήσεις στα ραντεβού, η έλλειψη γιατρών και νοσηλευτικού προσωπικού, στρέφουν όλο και περισσότερους Έλληνες στην Ιδιωτική Ιατρική Ασφάλιση.

Σύμφωνα με στοιχεία της ΕΑΕΕ, το 7μηνο Ιανουαρίου – Ιουλίου 2016 σημειώθηκε άνοδος κατά 553% στις Ασφαλίσεις Υγείας με συνβόλαιο συνολικής δαπάνης 99 εκατ. Ευρώ. Υψηλές αυξήσεις παρουσιάζονται και στα συνταξιοδοτικά προγράμματα.

Εν τώ μεταξύ, η Ασφαλιστική Αγορά έρχεται αντιμέτωπη με ανακατατάξεις, καθώς η

οικονομική κρίση και το νέο, πιο αυστηρό πλαίσιο λειτουργίας και εποπτείας των ασφαλιστικών εταιριών Solvency II έχουν οδηγήσει σε μείωση του αριθμού των υφιστάμενων εταιριών. Οι συνθήκες στην πραγματική οικονομία έχουν επηρεάσει σημαντικά τον κύκλο εργασιών της αγοράς, ο οποίος τα τελευταία έξι χρόνια έχει συρρικνωθεί σε ποσοστό πάνω από 30%. Ταυτόχρονα, το κούρεμα των ομολόγων, που κόστισε περίπου 3,5 δισ. Ευρώ, τα χαμηλά επιτόκια και το νέο Εποπτικό Πλαίσιο, που απαιτεί περισσότερα κεφάλαια, ακριβότερη λειτουργία και Εταιρική Διακυβέρνηση, έρχονται να μεγεθύνουν το πρόβλημα, λένε παράγοντες της αγοράς. ■

”

Οι συνθήκες στην πραγματική οικονομία έχουν επηρεάσει σημαντικά τον κύκλο εργασιών της αγοράς, ο οποίος τα τελευταία έξι χρόνια έχει συρρικνωθεί σε ποσοστό άνω του 30%



Ανασκόπηση της χρονιάς

του Κωνσταντίνου Αριτζή

Διευθύνωντας Συμβούλου Premium Capital α.ε.



ΧΡΟΝΙΑ ΠΟΛΙΤΙΚΩΝ ΑΠΟΦΑΣΕΩΝ

ΚΑΙ ΑΛΛΑΓΩΝ που θα καθορίσουν και επηρεάσουν για χρόνια την παγκόσμια τάξη πραγμάτων. Η παραπάνω πρόταση απεικονίζει με τον καλύτερο τρόπο το τι συνέβη κατά το 2016. Ο ρόλος της πολιτικής κατά το έτος που πέρασε αποδείχθηκε καθοριστικός για τις χρηματοοικονομικές αγορές, κάτι που θα συνεχιστεί και τα επόμενα έτη. Κοινή συνισταμένη των πολιτικών εξελίξεων, η αντίδραση της "σιωπηρής" εκλογικής μάζας που εκφράστηκε με αντισυστημικό τρόπο, αρχικά με την έξοδο της Βρετανίας από την Ευρωπαϊκή Ένωση και μετέπειτα με την εκλογή του Ντόναλντ Τράμπ στην προεδρία των Ηνωμένων Πολιτειών.

Πέρυσι τέτοια περίοδο είχαμε προειδοποιήσει ότι το 2016 θα είναι μια δύσκολη χρονιά για επενδύσεις, λόγω και των επερχόμενων γεωπολιτικών προκλήσεων. Η πρόβλεψη σε γενικές γραμμές αποδείχθηκε ακριβής. Η χρονιά ξεκίνησε με έντονες πιέσεις στους χρηματιστηριακούς δείκτες και χρειάστηκε η εκλογή Τράμπ για να "ξυπνήσει" τα διεθνή χρηματιστήρια από τον λήθαργο, και έστω και καθυστερημένα να προσφέρει ικανοποιητικά κέρδη τις τελευταίες εβδομάδες του έτους. Ακριβώς την αντίθετη πορεία κατέγραψαν οι αγορές ομολόγων με το πρώτο μισό του έτους να επιδιίδονται σε ράλι, λόγω της ανησυχίας για τις πολιτικές εξελίξεις και την αναβολή αυξήσεων επιτοκίου από την FED, εξαιτίας της αναιμικής οικονομικής ανάπτυξης στις Η.Π.Α. Το σκηνικό αντιστράφηκε

εντελώς κατά το δεύτερο εξάμηνο του έτους και κυρίως μετά την εκλογή Τράμπ, με τα Αμερικανικά ομόλογα να ξεπουλιούνται μέσα σε ένα σκηνικό αισιοδοξίας για τις προοπτικές της Αμερικανικής οικονομίας υπό τον νεοεκλεγέντα πρόεδρο. Η πολιτική επηρέασε κατά το μέγιστο και τις αγορές συναλλάγματος με την στεριλίνα να υποχωρεί δραματικά μετά την απόφαση για το Brexit και το δολάριο να ενισχύεται σημαντικά μετά τις Αμερικανικές εκλογές. Τα πολύτιμα μετάλλα είχαν αντίστοιχη πορεία με τα Αμερικανικά και διεθνή ομόλογα, κάνοντας ράλι κατά το πρώτο εξάμηνο του έτους και υποχωρώντας σημαντικά κατά το δεύτερο εξάμηνο και πάλι με καταλήτη την εκλογή Τράμπ.

Παρακολουθώντας τις αγορές για δεκαετίες πλέον, ποτέ άλλοτε οι πολιτικές εξελίξεις δεν είχαν τόσο σημαντική επιρροή στον καθορισμό των αποτιμήσεων διαφορετικών περιουσιακών στοιχείων. Το 2016 θα παραμείνει στη συλλογική μνήμη σαν τη χρονιά που "οι μη έχοντες" γύρισαν τα νώτα τους στο σύστημα και τους πολιτικούς τους εκπροσώπους, εκφράζοντας την απογοήτευση και τον θυμό τους, με τρόπο ανορθόδοξο και εκδικητικό. Τόσο στην Βρετανία όσο και στις Η.Π.Α. τα μεγάλα αστικά κέντρα, που συνήθως συλλογικά έχουν υψηλότερο βιοτικό επίπεδο, ψήφισαν υπέρ του status quo την ώρα που η επαρχία το καταψήφισε. Ο διχασμός δεν ήταν απλά πολιτικός αλλά και γεωγραφικός. Οι κοινωνίες μετεκλογικά παρέμειναν άκρως διχασμένες και το πολιτικό

“
Το 2016 θα παραμείνει
στη συλλογική μνήμη
σαν τη χρονιά που "οι
μη έχοντες" γύρισαν τα
νώτα τους στο σύστημα
και τους πολιτικούς τους
εκπροσώπους

σύστημα λαβωμένο. Οι διαχωριστικές γραμμές μεταξύ κομμάτων διασπάστηκαν πλήρως και η ψήφος καθορίστηκε από την οικονομική πραγματικότητα και όχι την ιδεολογική εξάρτηση των ψηφοφόρων. Αυτή η πραγματικότητα καθιστά τις εκλογικές αναμετρήσεις στην Ευρωπαϊκή ήπειρο κατά το 2017 απρόβλεπτες και δυναμικά επιβλαβείς για το οικοδόμημα της Ευρωζώνης.

Τα ερωτηματικά για τον καινούργιο χρόνο που βρίσκεται προ των πυλών, πολλά και αναπάντητα. Θα καταρτήσει ο καινούργιος πρόεδρος των Η.Π.Α. να αναζωπυρώσει την οικονομική δραστηριότητα στη χώρα του; Θα οδηγήσει σε εμπορικό πόλεμο τις Ηνωμένες Πολιτείες με την Κίνα και το Μεξικό; Θα δημιουργηθούν πληθωριστικές πιέσεις που θα οδηγήσουν την FED στην αύξηση τουλάχιστον τρεις φορές των Αμερικανικών επιτοκίων; Πώς θα επηρεάσουν οι εκλογικές αναμετρήσεις σε Ολλανδία, Γαλλία και Γερμανία την Ευρωζώνη και τις αγορές; Οι διαπραγματεύσεις για την έξοδο της Βρετανίας από την Ευρωπαϊκή Ένωση θα κυλήσουν ομαλά ή με εντάσεις και αντιπαραθέσεις; Το σίγουρο είναι ότι τα ανωτέρω και πολλά ακόμη ερωτηματικά θα προκαλέσουν σημαντική μεταβλητότητα στις αγορές και οι προβλέψεις για την εξέλιξη των τιμών καθίστανται τουλάχιστον επισφαλής.

Κλείνοντας, εύχομαι υγεία, ευημερία, ομόνοια και εγρήγορση για το δύσκολο και απρόβλεπτο -εντός και εκτός συνόρων- 2017. ■

Summary

Editorial

02 Giannis Votsaridis CEO INTERLIFE

Gone with... the Crisis

"Shocking number: 470,000 young Greek scientists and skilled workers left the country during the last 7 years to seek work abroad -the majority in Northern Europe".

Corporate News - Market - Finance

03 Recertification Seminars

INTERLIFE held Corporate Recertification Seminars with the participation of its associates in the Headquarters of the Company in Thessaloniki and through Web in Athens, Rhodes and Heraklion, Crete.

04/08 Workshops

- The new Health Insurance Program, **New Ygeia Maximum**, was presented to INTERLIFE's associates in a workshop that was held by the company in Agrinio, Central Greece.

- INTERLIFE participated in an Insurance Brokers' workshop, held by *InsuranceForum*, *InsuranceInnovation* and *Hellenic Insurance Broker Association* in Athens. 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.

05 Aristotle Congress

The 13th Aristotle Congress was held in November in Thessaloniki Concert Hall by the *Hellenic Management Association* under central theme: "**GREEK POSSIBLE: The Management of the development and success of Greek enterprises in the global economy**". Among the speakers were representatives of institutions, scholars and prominent businessmen from Greece and abroad. **Ioannis Votsaridis, CEO of INTERLIFE, held a speech on "The future of the Greek Insurance Market the next 10 years"**.

11 Digital Campaign by Interlife

"**One step ahead**" was the subject of the digital campaign launched by INTERLIFE on the occasion of 25 years since its foundation.

12 Christmas Party

Corporate Christmas Party

20 Greek Insurance Market

According to the *Hellenic Association of Insurance Companies*, Health Insurance contracts in Greek Insurance Market increased by 553% from January to July 2016.

Corporate Social Responsibility

16 Blood Donation Marathon

The CSR program of INTERLIFE included the support and contribution to the actions of *Karpathos Blood Donor's Association*. More specifically the company covered all the expenses for the 39th Blood Donation Marathon, held in Karpathos to meet the needs of the island's residents.



16 Sponsorship

INTERLIFE was the Gold Sponsor of the Annual Congress held by the *Hellenic Association of Insurers* under the subject "Overview of the Greek Insurance Market".

17 INTERLIFE's Award

INTERLIFE General Insurance Company has been rewarded, in Chania, Grete by the Organizing Committee of the 1st Crete Marathon, for its contribution and sponsorship to the event. INTERLIFE's Sales Supervisor of Crete, Kostas Kampaklis, received the award. The 1st Marathon of Crete was organized under the auspices of the Hellenic Athletics Federation thanks to the collective effort of the local institutions and the voluntary sport associations of the Regional Unity of Chania.

18 Food donation

Motivated by its goal to give back to civil society, especially during Christmas, INTERLIFE, once again, donated four tons of food which was distributed to Food Banks. The total volume of INTERLIFE donated supplies for 2016 was six tons.



Sales4Net

by INTERLIFE

Ένα καινοτόμο εργαλείο πώλησης ασφαλειών Αυτοκινήτου & Μοτοσυκλετών αποκλειστικά για τους διαμεσολαβητές της Interlife.

Ενσωματώνεται εύκολα και γρήγορα στην ιστοσελίδα του διαμεσολαβητή, μετατρέποντάς την σε μια πλήρως **λειτουργική ιστοσελίδα online ασφάλισης**. Έτσι δίνει τη δυνατότητα σε κάθε πελάτη του συγκεκριμένου διαμεσολαβητή να ασφαλιστεί online.

Η υπηρεσία απευθύνεται σε όλους τους συνεργάτες της εταιρίας που έχουν ή πρόκειται να αποκτήσουν τη δική τους ιστοσελίδα στο Διαδίκτυο.

Πόσο εύκολο είναι;



ΚΑΤΑΧΩΡΗΣΗ
ΣΤΟΙΧΕΙΩΝ



ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ
& ΠΛΗΡΩΜΗ



ΑΠΟΣΤΟΛΗ
ΣΥΜΒΟΛΑΙΟΥ



ΕΝΗΜΕΡΩΣΗ
ΣΥΝΕΡΓΑΤΗ

INTERLIFE[®]
Α Σ Φ Α Λ Ι Σ Τ Ι Κ Η

Για περισσότερες πληροφορίες αναφορικά με τη χρήση και την εγκατάσταση της πλατφόρμας **Sales4Net**, ο διαμεσολαβητής μπορεί να απευθύνεται στο Τμήμα Πωλήσεων της INTERLIFE ή στον υπεύθυνο Επιθεωρητή Πωλήσεων

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

