

Ηλίας Τσακίρης:

“Η σύμπραξη American Club & Hellenic Hull θωρακίζει τα συμφέροντα του Έλληνα πλοιοκτήτη”

Οι σταθερές, άρρηκτες και εποικοδομητικές σχέσεις του Hellenic Hull Mutual Association με την ελληνική ναυτιλία και η εκατονταετής εδραιωμένη παρουσία του American Club στην παγκόσμια αγορά αποτελούν τα θεμελιώδη προαπαιτούμενα για την θωράκιση των συμφερόντων της ελληνικής ναυτιλίας στον τομέα της ναυτιλιακής ασφάλισης.

Η μεγαλειώδης σύμπραξη του Hellenic Hull με το American P&I Club που ανακοινώθηκε τον Ιούλιο του 2016 φέρνει νέα δεδομένα στην ασφάλιση Hull & Machinery και άλλων παρόμοιων ναυτικών κινδύνων.

Ο CEO της νέας εταιρίας American Hellenic Hull Insurance Company, κ. Ηλίας Τσακίρης μας εξηγεί τα πλεονεκτήματα και τα θεμελιώδη μεγέθη της σύμπραξης και αναφέρεται στους στόχους της.

-Πως κατορθώσατε να ξεπεράσετε τις συνέπειες της παγκόσμιας χρηματοοικονομικής και ναυτιλιακής κρίσης;

-Για να αντιμετωπίσεις κάτι, πρέπει να το έχεις προβλέψει πριν συμβεί και να είσαι έγκαιρα προετοιμασμένος γι' αυτό. Η διαδικασία αυτή είναι διαρκής κι εμείς είμαστε το χαρακτηριστικό παράδειγμα των καρπών αυτής της διαδικασίας.

Από την πρώτη κιόλας ημέρα λειτουργίας μας, το 1994, εργαστήκαμε στο τρίπτυχο: α) πρόγνωση της αγοράς με τη χρήση του δικτύου συνεργατών μας και με τεχνολογικά εργαλεία πρόβλεψης, β) έγκαιρη οικονομική

προετοιμασία για την αντιμετώπιση κάθε τάσης στην οικονομία και στην αγορά, καθώς και τον ανασχεδιασμό του επιχειρησιακού μας πλάνου γ) άμεση και ειλικρινής επικοινωνία κάθε εξέλιξης που αναμένεται να μας επηρεάσει σε κάθε πλευρά που εμπλέκεται με την εταιρεία, από τον πιο junior υπάλληλό μας μέχρι το μεγαλύτερο πελάτη και από τον πιο μικρό ασφαλισιομεσίτη ως το μεγαλύτερο αντασφαλιστή για να δημιουργούμε σταθερές, εποικοδομητικές και άρρηκτες σχέσεις με την αγορά. Πάντα λειτουργούμε με σχέδιο επάνω στις παραπάνω αρχές. Η θεμελίωση της τεράστιας σύμπραξης Hellenic Hull με το American P&I Club που ανακοινώθηκε τον Ιούλιο του 2016, είχε ήδη ξεκινήσει 18 μήνες πριν. Κάθε πτυχή του σχεδίου σφυρηλατήθηκε με την εργασία δεκάδων στελεχών και από τις δύο πλευρές, με τη μελέτη και επίβλεψη τριών πολυεθνικών ελεγκτικών εταιρειών και τη συνεισφορά μεγάλου αριθμού ειδικών, από αναλογιστές μέχρι προγραμματιστές αναλυτές και συμβούλους επιχειρήσεων.

- Ποιο το σχόλιό σας για τις υφιστάμενες συνθήκες στην αγορά του ναυτασφαλιστικού τομέα;

-Παρά τη γενική κάμψη των εσόδων το 2015 στο ναυτασφαλιστικό κλάδο, οι υποβόσκουσες τάσεις είναι δύσκολο να αποσφηνιστούν λόγω της υψηλής τιμής του δολαρίου που δημιουργεί δυσκολίες στην καταγραφή των πραγματικών μεταβολών στα θεμελιώδη μεγέθη της αγοράς. Στον κλάδο μας, στο Hull & Machinery, βιώνουμε μια πτωχική τάση στη συχνότητα ζημιών και ολικών απωλειών όπως φαίνεται και στο πρώτο εξάμηνο του 2016. Επιπροσθέτως, η ισχυρή ισοτιμία του δολαρίου αποτελεί ενοχική συγκυρία για εμάς τους ασφαλιστές στο Hull, αφού εισπράτουμε σε δολάρια και πληρώνουμε τα επισκευαστικά κόστη σε τοπικά νομίσματα. Παραμένουμε αισιόδοξοι ότι η σταδιακή ανάκαμψη θα ενδυναμώσει το διεθνές εμπόριο και κατά συνέπεια τον κλάδο μας, με μόνες και ανησυχίες τους ρυθμούς ανάπτυξης στην Κίνα και τα αβέβαια αποτελέσματα της αυξημένης δραστηριότητας στο πεδίο των Εξαγωγών και Συγκωνεύσεων παγκοσμίως. Υλοποιούμε ένα πλάνο ανάπτυξης με βασικούς στόχους τη συγκρότηση ποιοτικού πελατολογίου, την επέκταση στη διεθνή αγορά και την οικοδόμηση συνεργειών για τη συγκράτηση του λειτουργικού κόστους και την επίτευξη διασταυρούμενων πωλήσεων.

- Ποια τα πλεονεκτήματα της ΑΗΗΙC, του νέου φορέα που δημιουργήθηκε από τη συνεργασία του American Club με το Hellenic Hull Mutual Association;

-Το κύριο συστατικό για την εμπιστοσύνη, η οποία περιβάλλει την είσοδο του American Hellenic Hull στην αγορά είναι η διαχειριστική ομάδα του Hellenic, η οποία για περισσότερα από 20 χρόνια «έτρεξε» με επιτυχία το Hellenic Hull Mutual. Αφωσιωμένοι στην ελληνοκυπριακή ναυτιλιακή κοινότητα, είχαμε ένα εξαιρετικό ασφαλιστικό αποτέλεσμα με ποσοστό ανανεώσεων καλύψεων 99% και δείκτη απαιτήσεων από ζημιές / ασφάλιστρα (loss ratio) της τάξεως του 67% για περισσότερα από 10.000 πλοία. Πολλά πρώην Μέλη έχουν ήδη συμφωνήσει να καλύψουν τα πλοία τους στην καινούργια εταιρεία.

Παράλληλα, η εκατονταετής, εδραιωμένη παρουσία του American Club στην παγκόσμια αγορά, διασφαλίζει τα θεμελιώδη προαπαιτούμενα για τη

Ο κ. Ηλίας Τσακίρης, CEO του American Hellenic Hull Insurance Company



θωράκιση των συμφερόντων του πελάτη που μας δείχνει την εμπιστοσύνη του: ενεργή παρουσία και δίκτυο σε όλον τον πλανήτη, με γραφεία σε Λεμεσό, Πειραιά, Λονδίνο, Νέα Υόρκη, Χιόστον, Σανγκάη και Χονγκ Κονγκ. Επίσης, κεφαλαιακή επάρκεια σε ικανό βάθος χρόνου. Πρέπει να επισημάσουμε πως το American Hellenic πέρασε με απόλυτη επιτυχία όχι μόνον όλα τα απαιτούμενα τεστ φερεγγυότητας, αλλά και όλα τα πρόσθετα και μη απαιτούμενα Stress Tests διατηρώντας από την αρχή κεφάλαια υπερδιπλάσια των απαιτούμενων για την ολοκλήρωση του τριετούς επιχειρησιακού του πλάνου και ικανά για να καλύψουν κάθε ενδεχόμενη υποχρέωση της εταιρείας απέναντι στους ασφαλισμένους η οποία θα μπορούσε να προκύψει τα επόμενα τρία χρόνια.

Το American Hellenic, λοιπόν, είναι εδώ για να προσφέρει τα συνδυαστικά οφέλη που προκύπτουν από την ισχυρή συνεργασία δύο μεγάλων δυναμικών της ναυτσοασφαλιστικής αγοράς. Δεν έρχεται στην αγορά ως ένας ακόμη ανταγωνιστής, αλλά ως ένας νέος εταίρος. Η προσέγγισή μας είναι: αφουγκραζόμαστε τις ανάγκες των εφοπλιστών και παρέχουμε ευελιξία και ανταπόκριση υψηλής ποιότητας, πράγματα απαραίτητα στις καρποφόρες και μακροχρόνιες συνεργασίες.

- Περιγράψτε μας την τιμολογιακή πολιτική και τα επίπεδα ασφαλιστών της εταιρείας σας.

-Ο κλάδος Hull & Machinery είναι ιδιαίτερα ανταγωνιστικός στη ναυτσοασφαλιστική αγορά. Με αυτή την παραδοχή κατά του το μοντέλο τιμολόγησής μας βασίζεται στην όσο το δυνατόν καλύτερη πρόβλεψη της μελλοντικής συχνότητας και σοβαρότητας των ζημιών. Την εξίσωση αυτή συμπληρώνει ο διαρκής στόχος της μεγιστοποίησης της αξίας της μετοχής της εταιρείας μας, ώστε το αποτέλεσμα είναι ένα επαρκές, αλλά ταυτόχρονα και ανταγωνιστικό ασφάλιστρο, που όχι μόνο ικανοποιεί τους πελάτες μας, αλλά ταυτόχρονα διασφαλίζει τη συμμόρφωση της εταιρείας στις απαιτήσεις του Solvency II και τη μακροχρόνια ανάπτυξη της στη βάση του δυναμικού επιχειρησιακού της πλάνου.

Εισάγουμε στην αγορά την έννοια του δικαίου ασφαλιστρού, εκείνου που προκύπτει από την ανάλυση αντικειμενικών παραμέτρων για τον αξιολογούμενο κίνδυνο, ώστε να επιβραβεύει τον ασφαλισμένο και να εξασφαλίζει οικονομική υγεία στην εταιρία μας για να ανταποκρίνεται στις καλύψεις όλων των πελατών. Έχουμε στη διάθεσή μας μια βάση δεδομένων της διεθνούς αγοράς και μια σύγχρονη τεχνολογική πλατφόρμα, η οποία έχει σχεδιαστεί και παραμετροποιηθεί ειδικά για εμάς από τη Microsoft (μια επένδυση στην οποία ήδη προβήκαμε, ως υπεύθυνοι διαχειριστές ασφαλιστικών εταιρειών) και αυτά τα δύο μας επιτρέπουν να ασφαλιζόμαστε σωστά και αντικειμενικά κάθε πλοίο.

- Πώς διασφαλίζετε ότι οι πελάτες σας τυγχάνουν δικαίως και υπεύθυνης μεταχείρισης;

-Η πρώτη εγγύηση εξασφάλισης, διαφάνειας, και οικονομικής υγείας προς όφελος των ασφαλισμένων πελατών μας, αλλά και βασικό κριτήριο του επιχειρησιακού μας σχεδίου είναι ότι θα τηρούμε πιστά τους κανόνες του πρωτοκόλλου αναδοχής κινδύνων. Τα πλοία που ασφαλιζόμαστε πρέπει να είναι πιστοποιημένα από Νηογνώμονα-μέλος του IACS καθόλη τη διάρκεια της κάλυψης, να μην έχουν ηλικία άνω των δεκαοκτώ ετών, να ανήκουν σε στόλο, να φέρουν σημαία «white listed», να είναι εναρμονισμένα με το Διεθνές Σύστημα Ασφαλούς Διαχείρισης (ISM Code) και με τον Διεθνή Κώδικα για την Ασφάλεια στα πλοία και στις λιμενικές εγκαταστάσεις (ISPS).

Η δεύτερη εγγύηση προς τους πελάτες μας είναι το αυστηρό σύστημα κανόνων εταιρικής διακυβέρνησης και εσωτερικού ελέγχου που εφαρμόζουμε, απόρροια του Solvency-II. Ο συνεχής έλεγχος από διενθεις διακεκριμένους οίκους και οι οικονομικές μας διαδικασίες είναι μετρήσιμα, διαφανή και αδιάφευστα στοιχεία

Τέλος, κάθε αίτηση ασφάλισης εξετάζεται από τα έμπειρα στελέχη μας, που εκτός από πιστοποιημένους επαγγελματίες είναι και άνθρωποι με προϋπηρεσία στη θάλασσα. Ασφαλιζόμαστε πλοία, αλλά πάνω απ' όλα καλύπτουμε ανθρώπους και περιουσίες για τα οποία έχουμε επαγγελματική, οικονομική και προσωπική ευθύνη.

“Το American Hellenic, λοιπόν, είναι εδώ για να προσφέρει τα συνδυαστικά οφέλη που προκύπτουν από την ισχυρή συνεργασία δύο μεγάλων δυναμικών της ναυτσοασφαλιστικής αγοράς. Δεν έρχεται στην αγορά ως ένας ακόμη ανταγωνιστής, αλλά ως ένας νέος εταίρος. Η προσέγγισή μας είναι: αφουγκραζόμαστε τις ανάγκες των εφοπλιστών και παρέχουμε ευελιξία και ανταπόκριση υψηλής ποιότητας, πράγματα απαραίτητα στις καρποφόρες και μακροχρόνιες συνεργασίες.”

- Ποιους κινδύνους καλύπτει η ΑΗΗΚ;

-Οι βασικοί κίνδυνοι για τους οποίους παρέχει ασφαλιστική κάλυψη το American Hellenic είναι αυτοί οι οποίοι περιγράφονται στις Χρονολογικές Ρήτρες Ασφάλισης Κήτους και Μηχανής (Institute Time Clauses Hulls) της 1/10/83 (με συγκεκριμένες τροποποιήσεις). Η εταιρεία δύναται, επίσης να παράσχει παρεπόμενες ασφαλιστικές καλύψεις Υπερβάλλουσας

Αξίας (Increased Value & Disbursements), Ενυπόθηκου Ενδιαφέροντος (Mortgagees' Interest) και Κινδύνων Πολέμου, Απεργιών και Πολιτικών Ταραχών (War Risks including Strikes, Riots and Civil Commotion Risks). Τα όρια ασφάλισης είναι €/\$US\$ 10,000,000 ανά πλοίο για την ασφάλιση Hull & Machinery, και έως €/\$US\$ 50,000,000 για την κάλυψη πολεμικών κινδύνων.

Πέραν της πλήρους εναρμοσύνης μας με τις προδιαγραφές Solvency-II, που σημαίνει υψηλή κεφαλαιακή επάρκεια και εφαρμογή αυστηρών κανόνων εσωτερικής διακυβέρνησης, ως εταιρεία, θωρακίζουμε περαιτέρω το πελατολόγιό μας μέσα από ένα πλέγμα συμβάσεων αντασφαλιστικής προστασίας, το οποίο έχει σχεδιάσει ο διεθνής Οίκος ασφαλειομεσιτών, Guy Carpenter και η Matrix Insurance and Reinsurance Brokers.

Στο πάνελ των αντασφαλιστών του βασικού μας προγράμματος έχουμε 14 αντασφαλιστές, μεταξύ των οποίων αρκετά Συνδικάτα των Lloyds και η AIG. Όλοι τους κατατάσσονται στην υψηλότερη βαθμίδα χρηματοοικονομικής αξιολόγησης (A rated). Εξειδικευμένες αντασφαλιστικές καλύψεις (facultative) σχεδιάζονται για μας και μας παρέχονται από την Gen Re.

- Έχετε διαφοροποιήσει τις δραστηριότητές σας σε άλλους κλάδους της ναυτιλίας προκειμένου να προσφέρετε υπηρεσίες προστιθέμενης αξίας στους πελάτες σας;

- Παρά το γεγονός ότι η είσοδος στον κλάδο του Hull & Machinery αποτέλεσε μια λογική επιλογή του American P&I Club στο πλαίσιο της διαφοροποίησης των προϊόντων του, το American Hellenic κατέστησε από την αρχή σαφές, ότι οι φιλοδοξίες του εκτείνονται στην παγκόσμια αγορά και κοιτά πέρα από μια απλή παροχή επιπρόσθετων υπηρεσιών στα Μέλη του American Club.

Ωστόσο, η διαχειριστική ομάδα διαβλέπει άφθονες ευκαιρίες διασταυρούμενων πωλήσεων και στις δύο κατευθύνσεις. Στο θεμέλιο αυτό θέλουμε να κτίσουμε για τους πελάτες μας ένα σύστημα παροχής διεθνούς τεχνολογίας και διαρκούς πληροφόρησης. Έχουμε από την αρχή σχεδιάσει και ήδη υλοποιούμε ένα πρόγραμμα ενημερωτικών ημερίδων, τα θέματα των οποίων άπτονται της ναυτσοασφάλισης και όχι μόνο, με τη συνεργασία, τόσο του American Club, όσο και Διεθνών Οίκων εγνωσμένης αξίας στο χώρο. Για παράδειγμα, στις 5 Οκτωβρίου σε συνεργασία με τη διηγεργική εταιρία Hill Dickinson πραγματοποιήσαμε στο Marine Club Πειραιά το πρώτο σεμινάριο με αντικείμενο τις αλλαγές στον αγγλικό ασφαλιστικό νόμο, «Insurance Act 2015», με την ευρύτατη συμμετοχή της ναυτιλιακής κοινότητας.

- Μπορείτε να αναφερθείτε στα μελλοντικά σχέδια του Οργανισμού σας;

-Δεν είμαστε μόνο αισιόδοξοι επαγγελματίες, αλλά βαδίζουμε βάση ενός προγραμματισμένου σχεδίου, για να είναι η είσοδος της εταιρείας στις διεθνείς ναυτιλιακές αγορές απόλυτα επιτυχημένη.

Στοχεύουμε σε πλοιοκτίτες με σύγχρονες αντιλήψεις, με διεθνή παρουσία, ενημερωμένους σε βάθος για την ασφαλιστική αγορά, που θεωρούν την ασφάλιση των πλοίων τους ως μια σοβαρή και ασφαλή επένδυση. Σε κάθε νέο πελάτη αποδεικνύουμε, ότι δεν καταθέτουμε απλά μια προσφορά ασφάλισης, αλλά του παρέχουμε ποιοτικές υπηρεσίες, και διαρκή ενημέρωση.

Στο τρίμηνο Σεπτεμβρίου - Νοεμβρίου 2016, ολοκληρώσαμε το roadshow ενημέρωσης στην ασφαλιστική αγορά του Λονδίνου, και στη ναυτιλιακή-τραπεζική κοινότητα Γερμανίας. Επίσης για το άνοιγμα μας στην Ασιατική αγορά, πραγματοποιήσαμε πολυήμερες επαφές με μέλη του Δ.Σ της εταιρείας σε Σανγκάη, Χονγκ Κονγκ, Τάι Πέι και Σιγκαπούρη. Σύντομα ακολουθεί η παρουσίαση του επιχειρηματικού πλάνου μας στις Η.Π.Α. Αλλά έχουμε σκληρή δουλειά μπροστά μας, έως να φτάσουμε στο τρίτο χρόνο λειτουργίας, όπου το επιχειρησιακό σχέδιό μας έχει ως στόχο τα 2.500 ασφαλισμένα πλοία.

Ilias Tsakiris:

"The joint venture of The American Club & Hellenic Hull shields the interests of Greek shipping"

The solid and productive relations of Hellenic Hull Mutual Association with the Greek shipping industry and the 100 year established presence of The American Club in the global market are the basic fundamentals for the protection of Greek shipping interests in the sector of marine insurance.

The joint venture between Hellenic Hull and The American P&I Club, which was announced in July 2016 sets new standards in the Hull & Machinery and other related marine risks.

In an exclusive interview to ELNAVI Mr. Ilias Tsakiris, CEO of the newly established organization, American Hellenic Hull Insurance Company, describes the advantages of this joint ventures and refers to the future projects and challenges.

-How did you manage to weather the consequences of the global financial and shipping turmoil?

-To deal with something, it is best to have foreseen developments beforehand and to be prepared in good time. This process is ongoing and we are a prime example of how this approach bears fruit.

From our first day of operation, in 1994, we worked on three principles: a) forecasting the market by using our partner network and technological tools; b) timely financial preparations to meet financial and market trends and adjustment of our business plan; c) direct and honest communication of any development affecting the company to everyone from our most junior employee to the largest customer and from the smaller broker to the largest reinsurer. This has been instrumental in creating a strong and beneficial relationship with the market.

We always work methodically basing ourselves on the above principles. The foundation of the huge Hellenic Hull collaboration with the American P & I Club that was launched in July 2016, had already begun 18 months earlier. Every aspect of the project was hammered out through the work of dozens of executives from both sides, with the analysis and supervision of three multinational audit firms and the contribution of a large number of experts from actuaries to systems analysts and business consultants.

-Can you comment on the market conditions prevailing in the marine insurance sector?

-Despite a general decline in revenues in 2015 in the marine insurance sector, underlying trends are difficult to clarify because of the high value of the dollar, which make it difficult to chart real changes in market volumes. In our segment, the Hull & Machinery sector, we have seen a reduction in claims frequency and total losses in the first half of 2016. In addition, the strong exchange rate of US dollar is a favorable coincidence for us, as we receive US dollars and we pay out various repair costs in local currencies. We remain optimistic that the gradual recovery will strength-

en an international trade and consequently our industry. Our only concerns are growth rates in China and the uncertain results of increased merger & acquisition activity globally. We are implementing a development plan that includes, as basic objectives, the building up of a quality clientele, expansion in the international market, and creating synergies in order to contain operating costs and to take advantage of cross-selling opportunities.

-What are the advantages of AHHIC, the new organization that was founded by the partnership of The American Club and Hellenic Hull Mutual Association?

-The main factor behind the trust that American Hellenic Hull can draw in the market from its inception is the management record of the Hellenic Hull team, which for more than 20 years successfully ran Hellenic Hull Mutual. Dedicated to the Greek and Cypriot shipping community, we had excellent results with a renewal rate of 99% for insurance coverage and a loss ratio of around 67% from more than 10,000 ships. Many former members of the mutual have already agreed to cover their ships with the new company.

Meanwhile, the century-long established presence of the American Club in the global market was fundamental for safeguarding the interests of clients who put their faith in us. It has an active presence in markets around the world with offices in Limassol, Piraeus, London, New York, Houston, Shanghai and Hong Kong.

Also, capital adequacy secured for a sufficiently long period of time. It should be noted that American Hellenic successfully passed not only all the required solvency tests, but also all additional and non-obligatory stress tests that established that we have more than double the funds required to complete our three-year business plan and meet any contingent liabilities of the company towards the insured which could occur in the next three years.

The American Hellenic, then, is here to offer the combined benefits of a strong partnership between two major forces in the marine insurance market. The new company does not enter the market as just another competitor, but as a new partner. Our approach is: listen to the needs of shipowners and to respond flexibly and with high quality products and service,

The American Hellenic, then, is here to offer the combined benefits of a strong partnership between two major forces in the marine insurance market. The new company does not enter the market as just another competitor, but as a new partner. Our approach is: listen to the needs of shipowners and to respond flexibly and with high quality products and service, things necessary to fruitful and long-term partnerships.

things necessary to fruitful and long-term partnerships.

-Describe your company's pricing policy and rating levels.

The hull & machinery sector is highly competitive. With this in mind our pricing model is based on the best possible prediction of future frequency and severity of losses. Our goal is to offer a competitive premium that will satisfy our customers and also ensure the company's compliance with the requirements of Solvency II and maximise the value of the company in the long-term.

We are bringing to the market the concept of a fair premium, that results from analysis of objective parameters for the assessed risk. We have at our disposal a global market database and a modern technology platform, which was designed and set up especially for us by Microsoft (an investment that we already undertook as a responsible insurance company manager). These assets enable us to correctly and objectively insure each ship.

-How do you ensure that your customers are treated fairly & responsibly?

-The first guarantee of security, transparency, and financial stability for the benefit of our insured customers, but also a key element of our business plan, is that we will faithfully apply risk underwriting protocol. The vessels that we insure must be certified by an IACS-member classification society throughout the period of coverage, not older than eighteen years, be part of a larger fleet, be flagged with a "white listed" ships register, be managed according to the International Safety Management System (ISM Code) and the International Code for the Security of Ship and Port Facility Security (ISPS).

Our customers can also be reassured by the company's robust corporate governance and internal control system, according to Solvency-II. Our financial processes are measurable and transparent, and we are closely monitored by renowned international overseers. Finally, each insurance application is examined by our experienced staff, which apart from certified professionals are people with experience at sea. We may insure ships but above all we cover people and property for which we have professional, financial and personal responsibility.

-What are the risks covered by AHHC?

-The main risks for which American Hellenic provides insurance coverage are those described in the Institute Time Clauses of 01.10.83 (with certain modifications). The company may also provide ancillary insurance such as Increased Value & Disbursements, Mortgage Interest and War Risks including Strikes, Riots and Civil Commotion Risks. The insurance limit is €/US \$ 10,000,000 per ship for hull & machinery insurance, and up to €/US \$ 50,000,000 to cover war risks. Besides our full compliance with Solvency II requirements of high capital adequacy and implementation of strong internal governance rules, our company is further strengthened through reinsurance coverage provided through international brokers Guy Carpenter and Matrix Insurance and Reinsurance Brokers. On the panel of reinsurers of our basic program there are 14 reinsurers, including several syndicates of

Lloyds and AIG. All of them are A-rated. Specialist facultative reinsurance cover has been designed and provided for us by Gen Re.

-Have you diversified your activities in other related marine sectors in order to offer value added services to your clients?

-Although entering the hull & machinery sector was a logical move for American P & I Club as part of diversifying its products, American Hellenic made it clear from the outset that our ambitions extend to the global market and go beyond merely providing additional services to American Club Members. However, the management team sees abundant opportunities for cross-selling in both directions. On this basis we can build

for the benefit of clients a system of international know-how and ongoing information. From the start we have been offering a program of information days on marine insurance issues, calling on the expertise of the American Club and other proven international entities. For example, on October 5, in cooperation with the law firm Hill Dickinson, we held in the Piraeus Marine Club the first seminar on the subject of the changes in English insurance law under the Insurance Act 2015, with wide participation from the shipping community.

- Can you refer to the future plans of your organization?

-We are not only optimistic about the company's future; we are undertaking the necessary project-planning to ensure our company's entrance in the international marine insurance market is a complete success. We aim to attract shipowners with a modern outlook, with an international presence, who are knowledgeable about insurance and consider the insurance of their ship as an important and reliable investment.

To each new customer we demonstrate that we are not just providing an insurance quotation, but offering him quality services and constant information. Between September and November 2016, we completed our roadshow in the London insurance market and the shipping and banking community in Germany. In addition, for our launch in the Asian market, members of the company's Board of Directors visited the shipping and insurance communities in Shanghai, Hong Kong, Tai Pei and Singapore. Soon we will follow up with the presentation of our business plan in the US.

But we have hard work ahead of us to implement our goals for the first three years, for which our business plan has a target of insuring 2,500 ships.

We are not only optimistic about the company's future; we are undertaking the necessary project-planning to ensure our company's entrance in the international marine insurance market is a complete success.

We aim to attract shipowners with a modern outlook, with an international presence, who are knowledgeable about insurance and consider the insurance of their ship as an important and reliable investment.

