

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ΤΕΥΧΟΣ 120 • ΙΟΥΛΙΟΣ - ΑΥΓΟΥΣΤΟΣ 2009 • Euro 5 • www.asfalistikonal.gr

Καλοκαίρι!

ΝΑΙ, ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES



Όταν ο κόσμος παγώνει η Εθνική Ασφαλιστική προχωράει μπροστά

Στην σημερινή εποχή χρειαζόμαστε κάποιον να στηριχθούμε, κάποιον που μπορεί να μας εξασφαλίσει το παρόν και το μέλλον μας. Γι αυτό εμπιστευόμαστε την Εθνική Ασφαλιστική. Την εταιρεία με το ισχυρότερο δίκτυο πωλήσεων και την 1η θέση στην ασφαλιστική αγορά. Τον κορυφαίο ασφαλιστικό οργανισμό της χώρας που καλύπτει κάθε μας ανάγκη και προχωράει μπροστά και σταθερά.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

...για πάντα



ΔΕΝ ΕΙΣΑΙ ΜΟΝΟΣ

Σε έναν κόσμο γεμάτο ανασφάλεια νιώθεις σιγουριά.

Γιατί ξέρεις ότι κάθε στιγμή έχεις στη διάθεσή σου
για μοναδική υποδομή

- 1 ιδιόκτητη κλινική και 1 σύγχρονο πολυϊατρείο
- 17 ιδιόκτητα ασθενοφόρα
- 3 ελικόπτερα και 1 υγειονομικό αεροπλάνο
- Συνεργάτες ιατρούς όλων των ειδικοτήτων
- Εξειδικευμένο νοσηλευτικό και διοικητικό προσωπικό
- 24ωρη Γραμμή Υγείας 1010
- 280 οχήματα οδικής βοήθειας
- 140 σταθμούς οδικής βοήθειας πανελλαδικά
- 24ωρη Γραμμή Οδικής Εξυπηρέτησης 1158
- Το πιο εκτεταμένο δίκτυο ασφαλιστικών συμβούλων και 128 Γραφεία Πωλήσεων σε όλη την Ελλάδα

Γιατί ξέρεις ότι έχεις όλες τις επιλογές για να είσαι
πάντα εξασφαλισμένος

- Ασφάλειες Ζωής και Προγράμματα Υγείας
- Ασφάλεια Εισοδήματος και Προγράμματα Σύνταξης
- Πρόγραμμα γενικής αποταμίευσης και χρηματοδότησης σπουδών για τα παιδιά
- Προγράμματα Επένδυσης και Αμοιβαία Κεφάλαια
- Ασφάλιση Αυτοκινήτου, Κατοικίας, Σκαφών
- Προγράμματα Ιατρικής και Οδικής Βοήθειας
- Ασφάλιση Ανθρώπινου Δυναμικού, Risk Management, ασφάλιση περιουσιακών στοιχείων, αστικής ευθύνης, μεταφορών και οικονομικών απωλειών για τις επιχειρήσεις
- Χρηματοδοτικές λύσεις για κάθε σου ανάγκη

INTERAMERICAN
Μεγάλη και Σίγουρη

© : 210 9462 000 | : www.interamerican.gr

www.edipt.gr



70 ΧΡΟΝΙΑ

Ενώση Δημοσιογράφων Ιδιοκτητών
Περιοδικού Τύπου



ΕΝΩΣΗ
ΔΗΜΟΣΙΟΓΡΑΦΩΝ
ΙΔΙΟΚΤΗΤΩΝ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ
ΤΥΠΟΥ

250 δημοσιογράφοι - Εκδότες
2000.000 αναγνώστες

Union of Editors
of Periodical Press

75 ΧΡΟΝΙΑ ΑΞΙΟΠΙΣΤΙΑΣ

Γιατί και ο ασφαλιστής,
ασφάλεια θέλει.



Όπως κάθε άνθρωπος θέλει να είναι ασφαλής, για να νιώθει καλά και να ζει καλύτερα, έτσι και ο ασφαλιστής αναζητά μια μεγάλη αξιόπιστη εταιρία, που θα μπορεί να του εξασφαλίσει την επιτυχημένη επαγγελματική πορεία που ονειρεύεται. Η ΑΤΕΑσφαλιστική, από τις ασφαλίσεις Πυρός της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΕΛΛΑΔΟΣ το 1932 έως σήμερα, μέλος του μεγάλου χρηματοοικονομικού Ομίλου ΑΤΕbank με βασικό μέτοχο το Ελληνικό Δημόσιο, με μακρά εμπειρία στο χώρο, έχει τη δύναμη και τη γνώση να στηρίζει τους συνεργάτες της. Καθημερινά, προσωπικά, με σοβαρότητα και αξιοπιστία. Με ένα πλήρες πρόγραμμα σύγχρονων ασφαλιστικών προϊόντων, με ευέλικτη τιμολογιακή πολιτική και πολιτική αμοιβών που μπορεί να καλύψει όλες τις προσδοκίες των επαγγελματιών ασφαλιστών. Οι δυνατότητές της στην ασφάλιση δύσκολων, ειδικών περιστατικών και μεγάλων κινδύνων είναι ασυναγώνιστες. Η ΑΤΕΑσφαλιστική διακρίνεται για τη φερεγγυότητα και την ευρωστία της. Γι' αυτό έχει κερδίσει την εμπιστοσύνη των πελατών της. Γι' αυτό έχει την προτίμηση τριών χιλιάδων συνεργατών. Γι' αυτό αξίζει να συνεργάζεται κανείς μαζί της!

ΕΛΑΤΕ στη μεγάλη οικογένεια της ΑΤΕΑσφαλιστικής!

ΤΗΛΕΦΩΝΑ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ: ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΔΙΚΤΥΟΥ AGENCY: 2109379028 • ΓΕΝΙΚΗ ΕΠΙΘΕΩΡΗΣΗ ΔΙΚΤΥΟΥ ΜΕΣΙΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΚΑΙ ΠΡΑΚΤΟΡΩΝ: 2109379015



Κοντά σας, ό,τι κι αν τύχει.

Το έργο του περιοδικού Τύπου στο σύγχρονο κόσμο της πληροφόρησης και της γνώμης, μοιάζει με έργο που βγαίνει από χέρια παλιού τεχνίτη-καλλιτέχνη.



ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

www.asfalistikonai.gr

Τεύχος 120 ΟΥΛΙΟΣ - ΑΥΓΟΥΣΤΟΣ

Το Ασφαλιστικό «ΝΑΙ» αποστέλλεται τιμής ένεκεν στους βουλευτές της ελληνικής Βουλής και στους ευρωβουλευτές.



125



Θέμα

- 30** ΕΠΕΙΑ: Έρχονται αλλαγές
- 34** Νέοι κανόνες για τον ανταγωνισμό στην Ε.Ε.
- 42** Ασφαλιστική διαμεσολάβηση

Πωλήσεις

- 61** Οι εξομολογήσεις ενός ασφαλιστή
- 63** Ο manager είναι ζογκλέρ
- 67** Η μελαγχολία των νέων ασφαλιστών
- 70** Management διευθυντών καταστημάτων
- 75** Παρακίνηση και... εργασιακή απόδοση
- 79** Μην εκπαιδεύετε παπαγάλους
- 84** 4 βασικοί κανόνες συνέντευξης

Εταιρείες

- 57** Interamerican
- 60** Generali
- 114** Εθνική Ασφαλιστική
- 118** ING
- 120** Allianz

Μόνιμες στήλες

- 8** Γράμμα εκδότη
- 12** Συναισθηματικά

Άρθρο

32 Η ασφάλεια στη ζωή μας

Διεθνή

46 Κλιματικές αλλαγές και ασφαλιστική βιομηχανία

Συνέδριο

- 50** Alico
- 85** Commercial Value

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
underwriting



20

Νέοι κανόνες

για τον **ανταγωνισμό** στην **Ευρωπαϊκή Ένωση**

34



61



104

«Από το ελάχιστο φτάνεις πιο σύντομα οπουδήποτε»

Καλό καλοκαίρι!



Γράφει ο
Ευάγγελος Γ. Σπύρου,
εκδότης του «ΝΑΙ»

Το καλοκαίρι το ζεις. Δεν μπορείς να το περιγράψεις για να σε καταλάβουν. Θα μπορούσε να βάλεις τίτλους σε εικόνες, αλλά θα σου 'λειπε η γεύση, ή η αφή, ή η ακοή, ή η όσφρηση. Αν και κάποιες λέξεις είναι ικανές να σε κάνουν καλοκαιρινό, όπως θάλασσα, κολύμπι, γαλάζιο, καρπούζι, φρούτα, σταφύλια, ουζάκι, δροσερή σκιά, άμμος, παραλία, έλατα...

Καλοκαίρι είναι ο καλός καιρός και καλόν είναι ό,τι έρχεται εκ του αλίου (πλίου), εκ της αλέας (ηλιακή θερμασία). Θέρος είναι το καλοκαίρι, εκ του θέρω=θερμαίνω, ηλιακή θερμότητα. Καλόν είναι το φως και η ζεστασιά, «το ζώειν και οράν φάος πελίοιο». Το αγαθόν –καλόν– απλούν και το κακόν πολύμορφον, λέει ο Αριστοτέλης. Και η υγεία είναι ευκρασία των εν μίνι χυμών, γράφει ο Ιπποκράτης. Ακμαίος είναι ο θερμός, ο ζωπρός, ο ζέων, ο ζων, ο ζεστός, και γι' αυτό και ο ζεστός οργανισμός είναι καλός στην υγεία, ζει, έχει ΖΩΗ, σε αντίθεση με τον παγωμένο – αποθαμένο.

Πόσο όμορφα οι λεξιπλάστες Έλληνες ονόμασαν αυτήν την εποχή καλοκαίρι! Και πόσο όμορφα ταίριαξαν όλα τα σημαντικά της ζωής μας με τη λέξη καλό. Καλά, καλάθι, καλαισθησία, καλαμάρι, καλαμπόκι, κάλαντα, καλαφάτης, καλειδοσκόπιο, κάλεσμα, καλημέρα, καληνύχτα, καλησπέρα, καλλιγραφία, καλλιέργεια, καλλιθέα, καλλιτέχνης, κάλλος, καλλωπιστικά, καλοανάθερμενός, καλόβολος, καλόγερος, καλοκαρδοσύνη, καλοζωία, καλοκαιράκι, καλοκαιρία, καλομαθαίνω, κάλομοιρα, καλοπερνώ, καλόπιστος, καλοπληρωτής, καλοπροαίρετος, καλοσύνη, καλοτάξιδος, καλότυχος, καλόχρονος, καλοκαίρι...

Μέσα σ' αυτήν την καλοκαιρία και την καλοτυχία να ζούμε στην Ελλάδα και να μας δίνεται χρόνος να απολαύσου-

με διακοπές, θα ήθελα να σας ευχηθώ να ξεκουραστείτε, φίλοι αγαγνώστες, σε βουνό ή θάλασσα, όπου κι αν πάτε εφέτος. Κι αν μου επιτρέ-

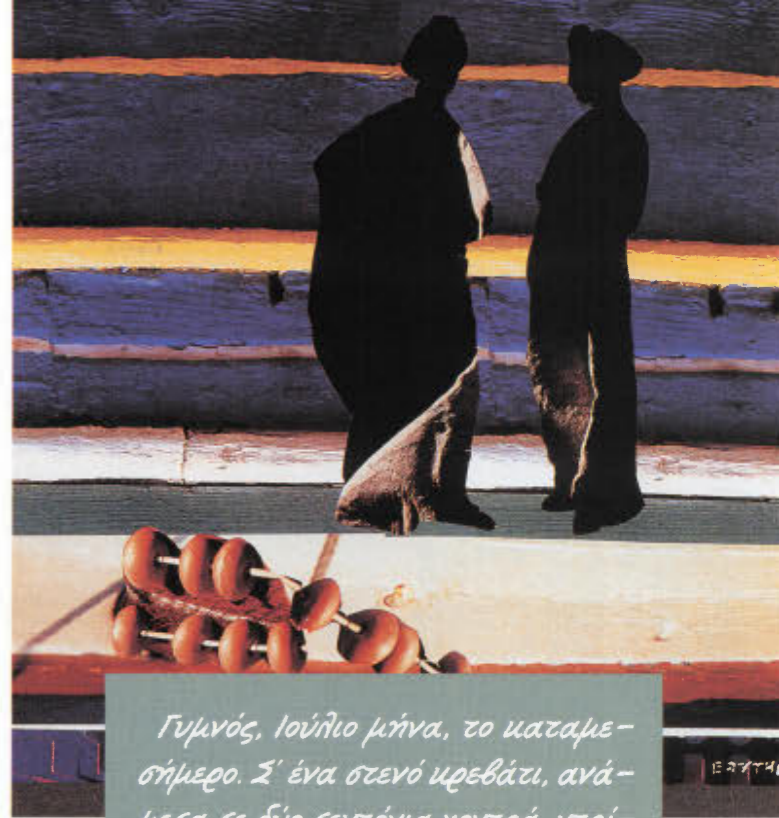
πετε να μπω λίγο στην παρέα σας, δώστε μου λίγο χρόνο να σας διαβάσω κάποια κείμενα του νομπελίστα ποιητή μας Οδυσσέα Ελύτη απ' τον «Μικρό Ναυτίλο» του. Ελάτε, ηλπισάστε να τα γευτούμε μαζί. Ελληνικά και

καλοκαιριάτικα είναι και ίσως κρύβουν ήλιο για το χειμώνα:

Γυμνός, Ιούλιο μήνα, το καταμεσήμερο. Σ' ένα στενό υρεβάτι, ανάμεσα σε δύο σεντόνια κοντρά, νηρίλινα, με το μάγουλο πάνω στο μπράτσο μου που το χηλαίφω και χεύομαι την αερίρα του.

Κοιτάζω τον ασβέστη αντιμερύν στον τοίχο της μιμής μου μάμαρας. Λίγο πιο ψηλά το ταβάνι με τα δουάρια. Πιο χαμηλά την μαρέλα όπου έχω αποθέσει όλα μου τα υπάρχοντα: δύο παντελόνια, τέσσερα πουιάμισα, κάτι ασπρόρουχα. Δίπλα η μαρέλα με την πελώρια γάβα. Χάμον, σ' άστρα και μάνερα πηλαυάμια, τα δύο μου σάνταλα. Έχω στο πλάι μου κι ένα βιβλίο.

Γεννήθημα για να 'χω τόσα. Δεν μου ήέει τίποτε να παραδοξολογή. Από το ελάχιστο φτάνεις πιο σύντομα οπουδήποτε. Μόνο που 'ναι πιο δύσμοιο. Κι από το κορίτσι που αγαπάς επίσης φτάνεις, αλλά θέλει να ξέρεις να τ' αγγίζεις οπότε η φύση σου υπακούει. Κι από τη φύση αλλά θέλει να ξέρεις να της αφαιρέσεις την αγκίδα της.





**Λίγο για μια στιγμή να παίξεις
πάνω στην κιθάρα σου...**

...τα ονόματα της Παναχίας και θα δεις
 Ε ε Χρυσομαλιτούσα
 Ε ε Χρυσομαλιτίσσο
 Να ξεπετιέται πάλι το θοννό με τ' άσπρο
 σίτσι στην πηλαριά
 Τ' άλογο με τα δύο φτερά
 Και η άχρια φράουλα της θάλασσας
 Λάμπουσα και Κανάλα μου και Παραπορ-
 τσιανή μου
 Θα δεις την πράσινη γαρόβαρμα σιαφια-
 νεβάζοντας να χάνεται μέσα σ' αραποσι-
 τια
 Τον Μήτσο με τις τρίκες και με τ' αήνοι-
 δάμι στο λαιμό
 Ε Παναχιά Τα Μάχουσα
 Ε Παναχιά Τόσο Νερό
 Να βλάστημάει και ν' ανεβάζει ανίδεος μες
 στα δίχτυα του
 Τέσσερα-πέντε αρχαία ελληνικά
 Το τέλλησθι και το νησιό, το μέλλεα και το
 κρίναι σα
 Καρυστιανή κι Αυλειδιανή
 Δαιφνιώτισσα κι Αργιώτισσα
 Που μια στιγμή τα παίζεις πάνω στην κι-
 θάρα σου
 Κι απ' τ' αναμμένο πέλαγο αντιμερ' σου
 αιούς
 Έι Κρουσταλένια έι Δροσιανή
 Έι Παναχιά του Νίκου
 Να σχίζεται στα δύο τ' ουρανού το ματα-
 πέτασμα
 Κι ένας παμπάλαιος έφηθος απαράλληλτος
 εού
 Να ματεβαίνει - υότα:
 Στα κύματα μ' ένα μαράμι και στους
 αφρούς να πλέει
 Σπηλιώτισσα και Μεροινιά και Θαλασσί-
 τρα μου έι!

Τ' ανώτερα μαθηματικά μου τα έμανα στο Σχολείο της
 θάλασσας. Ιδού και μερικές πράξεις για παράδειγμα:

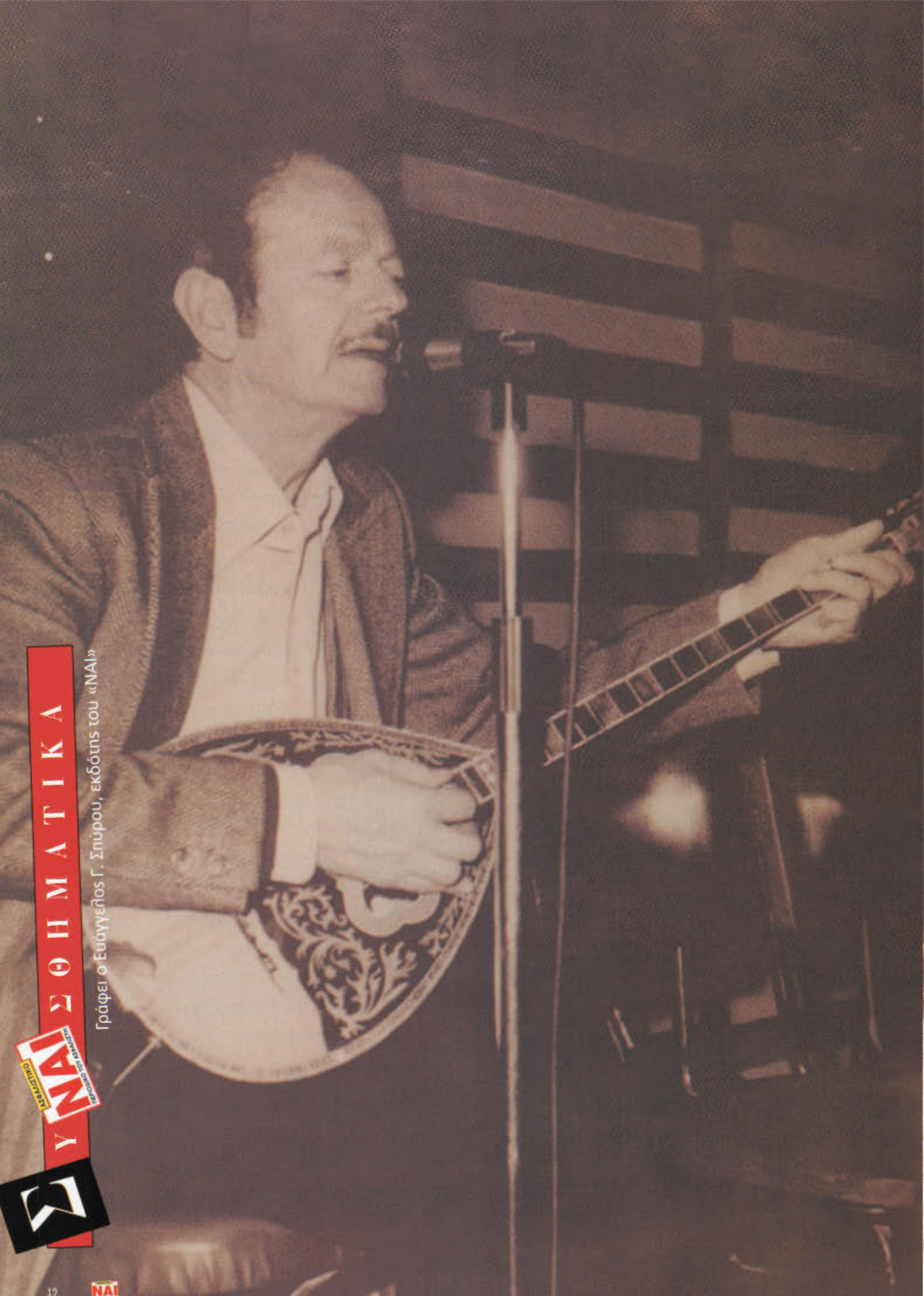
- (1) Εάν αποσυνδέσεις την Ελλάδα, στο τέλος θα
 δεις να σου απομένουν μια ελιά, ένα αμπέλι κι
 ένα μαράμι. Που σημαίνει: με άλλα τόσα την
 ξαναφτιάχνεις.
- (2) Το γινόμενο των μυριστιμών χόρτων
 επί την αιδωότητα δίνει πάντοτε το
 σχήμα κάποιου Ιησού Χριστού.
- (3) Η ευτυχία είναι η ορθή σχέση
 ανάμεσα στις πράξεις (σχήμα-
 τα) και στα αισθήματα (χρώ-
 ματα). Η ζωή μας κούβεται, και
 οφείλει να κούβεται, στα μέτρα
 που έμογε τα χρωματιστά
 καρτιά του ο Matisse.
- (4) Όπου υπάρχουν συκιές
 υπάρχει Ελλάδα. Όπου προε-
 ξέχει το θοννό απ' τη ήξση του
 υπάρχει ποιητής. Η πόσση δεν
 είναι αφαιρετέα.
- (5) Ένα δειλινό στο Αιγαίο πε-
 ριλαμβάνει τη καρά και τη ήν-
 πη σε τόσο ίσες δόσεις που δεν
 μένει στο τέλος παρά η αλήθεια.
- (6) Κάθε πρόσδος στο ηθικό επίτε-
 δο δεν μπορεί παρά να είναι αντι-
 στρόφως ανάλογη προς την ικανότη-
 τα που έχουν η δύναμη κι ο αριθμός να
 μαθορίζουν τα πεπερωμένα μας.
- (7) Ένας «Αναχωρητής» για τους μισούς εί-
 ναι, αναγκαστικά, για τους άληθους μισούς, ένας
 «Ερχόμενος».



Ευχαριστώ. Γεια σας και καλά να περάσετε!

Ευάγγ. Γ. Σπύρου

ΥΓ.: Α, μην ξεχάσετε να πάτε και σε όσους γονείς είναι στην επαρχία και στα χω-
 ριά. Δείτε και κανέναν συγγενή και φίλους της παιδικής σας ηλικίας. Θα τα ξαναπούμε, πρώ-
 τα ο Θεός, τον Σεπτέμβρη!



Γράφει ο Ευάγγελος Γ. Σπύρου, εκδότης του «ΝΑΙ»

ΣΤΟΙΧΙΑΤΙΚΑ



Ασφαλιστές, πανηγύρια και τραγούδια

κοινωνικής απόγνωσης

Μου αρέσουν πολύ οι ασφαλιστές που «πιάνουν» τα κοινωνικά προβλήματα, τους καημούς των συνανθρώπων τους, και δεν είναι «μηχανάκια» και «παπαγάλοι» ανούσιων τεχνικών πώλησης κάποιων δήθεν εκπαιδευτών «τζιτζιφιόγκων» που μοιράζουν «συνταγές επιτυχίας».

Οι άνθρωποι γύρω μας έχουν προβλήματα, βάσανα, αρρώστιες, ανέχειες, πίκρες, απογοητεύσεις... μέσω των τραγουδιών προσπαθούν να «ανασάνουν», δείχνοντας ταυτόχρονα και τι τους απασχολεί.

Οι ασφαλιστές καλύπτουν ανάγκες – όχι τα κενά του marketing!

Η ιστορία του ελληνικού τραγουδιού μεταξύ 1925-1940 καταγράφει πιο καθαρά αυτό το ζήτημα, γι' αυτό και οι σύγχρονοι Έλληνες τα τραγουδάνε ακόμη ως σήμερα, όπως βλέπουν και τις παλιές κινηματογραφικές ταινίες, που «έπιασαν» τους σύγχρονους συνανθρώπους τους τότε...

Σήμερα δεν υπάρχουν τέτοιοι καλλιτέχνες, γι' αυτό και τα τραγούδια τους είναι «επιτυχίες» ψεύτικες, μόνο για τα διαφημιστικά των πληρωμένων διαφημίσεων. Οι άνθρωποι δεν τα τραγουδάνε και κατά 95% στα γλέντια, στις χαρές, στις λύπες, στους αρραβώνες και στους γάμους, στα πανηγύρια, στις γιορτές «ξεδίνουν» με τραγούδια του '30, του '40, του '50, του '60... Ως εκεί.

Κάνοντας επισκέψεις σε συνέδρια και συναντήσεις σύγχρονων εταιρειών παρατηρώ ότι πολλοί επικεφαλής τους (ανωτέρα στελέχη) είναι ΕΚΤΟΣ πραγματικότητας. Η όλη εκπαίδευση πωλήσεων κατά κανόνα ΔΕΝ ΕΓΓΙΖΕΙ τους ασφαλιστές, γι' αυτό και δεν μένουν και δεν συνεχίζουν. Δεν «πουλάνε» αυτά που τους «πουλάνε» οι μη έχοντες επαφή με την ελληνική πραγματικότητα...

Μου θυμίζουν τον Αλεκ Μέρφιλντ, τον άγγλο επικεφαλής της LIMRA, που για χρόνια οργάνωνε εκπαιδευτικές συναντήσεις δ/ντών υπ/των και για να ξυπνήσουν το ηρώι τούς έβαζε μουσική «πόλκα» (αλλά κανείς δεν «ξύπναγε») και μετά το γεύμα του μεσημεριού έκανε μαθήματα και οι μισοί «ροχάλιζαν». Είπα τότε στον Ν. Πάππας (Θεός σχωρέσ' τον), «Πες του ό-τι κάθε λαός έχει τα "χούγια" του...». Εγγραφα κάποτε κι ένα άρθρο στο ΝΑΙ με τίτλο ένα δημοτικό τραγούδι, το «Πάμε παιδιά να φύγουμε, στον τόπο μας να πάμε – και γιατί απέτυχαν κάποια σεμινάρια της LIMRA». Ο Μέρφιλντ έβαλε τον Ν. Πάππας να του το εξηγήσει... Έκανε κάποιες αλλαγές τότε... Ψάξτε σήμερα να δείτε ποιοι εξωτερικοί συνεργάτες εκπαιδεύουν τους ανθρώπους σας και θα μείνετε μ' ανοικτό το στόμα με τις «εξυπνάδες» τους, το ύφος τους και τη συμπεριφορά τους έναντι των ασφαλιστών σας... Καμία σχέση με τις εκπαιδευτικές ανάγκες των πωλήσεων.

Τα ρεμπέτικα, τα λαϊκά και οι αμανέδες μεταξύ 1930-60 εξέφραζαν τα βάσανα και τους καημούς του ελληνικού λαού. Απελπισία, ξενιτιά, προσφυγιά, φυλακές, φυματίωση, κοινωνικές αδικίες, πλούσιοι και φτωχοί... Είναι συγκλονιστικοί οι (α)μανέδες του Κ. Ρούκουνα, του Στράτου Παγιουμτζή, της Ρόζας Εσκενάζυ, του Ευάγγ. Σωφρονίου κ.ά., που εξέφρα-



Πάνω: Στελλάκης και Βαγγέλης Περπινιάδης, σε ειδικές στιγμές, στου «Κεφάλι», στην Κοκκινιά. Αριστερά: Σωτηρία Μπέλλου, Στράτος Παγιουμτζής, Τάκης Μπίνης, Πρόδρομος Τσαουσάκης.

ζαν την απόγνωση των Ελλήνων... Το '35 ήταν η φυματίωση. Και οι φθισικοί τού σήμερα είναι οι καρκινοπαθείς που λιώνουν στην αρρώστια και την κοινωνική απόγνωση... Είναι οι καρδιακοί... Είναι οι ανάπηροι των τροχαίων... Ούτε οι τραγουδιστές ούτε οι ασφαλιστές «μιλάνε» για την κοινωνική απόγνωση στις πωλήσεις τους» και για το «αλάφρωμα» που κάνουν οι ασφαλιστικές σ' ένα μέρος του όλου προβλήματος... Ένας συγκλονιστικός αμανές του Κ. Ρούκουνα ή Σαμιωτάκη λέει: «Αυτό το αχ δεν είναι φωτιά, να πιω νερό να σβήσει, μόν' είναι πόνος στην καρδιά που θα με βασανίσει». Στο τραγούδι «Ο φθισικός» θίγει το σοβαρό πρόβλημα της φυματίωσης, που οδήγησε στο θάνατο αρκετούς Έλληνες και εκατομμύρια νέους και νέες σε όλο τον κόσμο: «Μάνα μου, ρίζωσε βαθιά η φθίση στο κορμί μου / και λίγο λίγο προχωρεί στο θάνατο η ζωή μου». Ο Ρουμελιώτης Ηρ. Παπασιδέρης τραγουδά: «Το στήθος μου το νοίκιασα, αμάν, να κατοικούν οι πόνοι / κι η άθλιά μου η καρδιά στο νοίκι με πληγώνει...» Ο Ευάγγ. Σωφρονίου: «Πολλές φωτιές με τριγυρνούν / μα μια είναι που με καίει / μονάχος μου την άναψα, / κανένας δεν μου φταίει» και «Ως αυτού η τύχη μου θέλει να μ' εμποδίσει, / να χάσω κείνο που 'ζησα κι έρημο να μ' αφήσει...». Η Ρόζα Εσκενάζυ: «Το πληγωμένο στήθος μου πονεί / μα δεν το λέει, / ωχ αμάν, / αχ το χέλι μου κι αν τραγουδεί / μέσα η καρδιά μου κλαίει...» και «Στης φυλακής τα σίδερα μου 'ρθε ν' αναστενάξω / και φόβος είναι τον τουνιά μην τονε κατακάψω...» και... «Έχω πληγή α-

γιάτρευτη που καίει την καρδιά μου / κι ούτε σ' αυτόν το θάνατο θα βρω τη γιαιτριά μου...». Ο Δ. Νικόλας: «Τόσο που βασανίστηκα στον κόσμο αυτόν τον ψεύτη / ποιος άλλος απ' το θάνατο μπορεί να με γιαιτρέψει...»

Το άλλο θέμα, η ξενιτιά και η ορφάνια, μέγα πλήγμα για την ελληνική οικογένεια, τραγουδήθηκε στα ηπειρώτικα τραγούδια, αλλά και σε δίστιχο αμανέ από τον Στράτο Παγιουμτζή σε μια συγκλονιστική ερμηνεία: «Την ξενιτιά, την ορφάνια, την πίκρα και τη λύπη, όλα μου τα 'δωσ' ο Θεός, κανένα δε μου λείπει...»

Κάποιοι που διαβάζουν αυτό το κείμενο ίσως «ξινίσουν» λίγο τα μούτρα τους και με πούνε αναχρονιστικό, «άντε άντε», εκτός εποχής κ.λπ. Όμως, η πραγματικότητα είναι ότι ο πολύς κόσμος περνά στα «μουγγά» πόνους και φαρμάκια, τρέχοντας στα νοσοκομεία με συγγενείς και φίλους στις εντατικές, στις χημειοθεραπείες, στις αγγειοπλαστικές, στις αρθροπλαστικές και τα τραυματικά ε-πακόλουθα των τροχαίων.

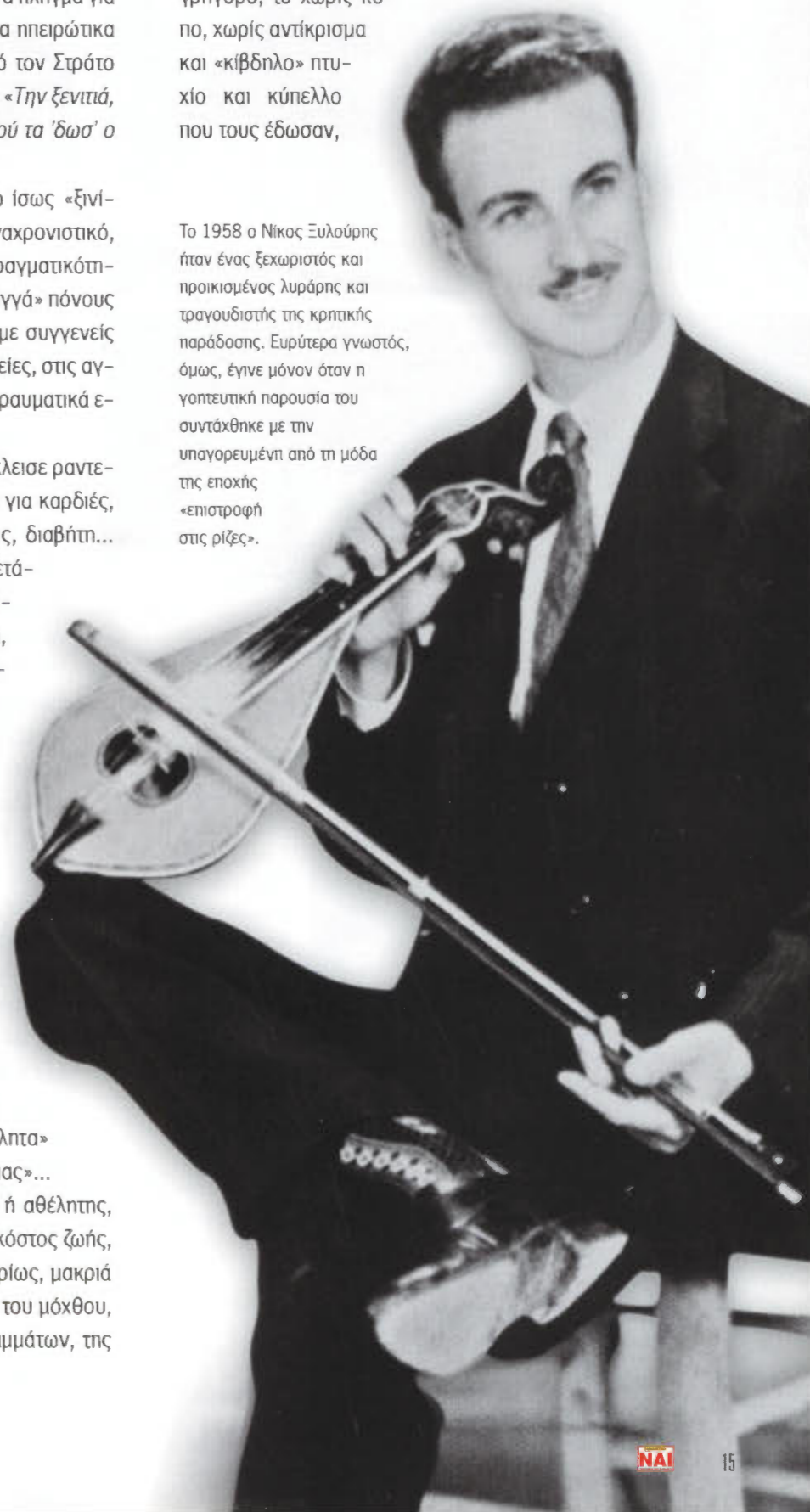
Φημισμένος γιατρός ορθοπαιδικός μάς έκλεισε ραντεβού μετά από πέντε μήνες... Ουρές παντού για καρδιές, νεφρά, καρκίνους, εγκεφαλικά, αρθρώσεις, διαβήτη... Πόνος, αναμονές, αγωνίες, χειρουργεία, εξετάσεις και από πάνω δυσβάσταχτο κόστος εξόδων και... πίσω στέρψη, ανέχεια, δάνεια, στρες, ξεπουλήματα, αναβολές σπουδών, ανεργία, πείνα... Αυτό λέγεται κοινωνική απόγνωση... που οι Νεοέλληνες την περνάνε «μουγγά», χωρίς ένα τραγούδι, ούτε ένα «αμάν», ένα «αχ» να τους εκφράζει στα ράδια και τις «κωλοεκπομπές» μιας απδιαστικής υποκουλτούρας μιας καζοπαρεούλας, του Γρηγόρη, του Νίκου, της Ελένης, της Βίκυς, του Αγγελου, της καρτορίχτρας, της μαγειρίσσας, της γλάστρας, του Φ0-ανδρούλη, του πρώην, του νυν, της Λίτσας... Που σου φέρνουν χιόνια πριν πέσουν και καύσωνα πριν έρθει, και αναλύουν καθημερινά πρωί-μεσημέρι τα «απόβλητα» των εξαιρέσεων μιας άσχετης «λογοδιάρροιας»...

Ένα σύστημα προπαγάνδας ηθελπημένης ή αθέλητης, μακριά από τα πραγματικά προβλήματα, το κόστος ζωής, την ανεργία, το μέλλον, την παιδεία και, κυρίως, μακριά απ' την πραγματική Ελλάδα των ανθρώπων του μόχθου, της επαρχίας, των πανεπιστημίων, των γραμμάτων, της επιτυχίας, των επιτευγμάτων...

Εχουμε κατάληψη των ανικάνων, των πρωταθλητών του τίποτα, των εξαιρέσεων...

Πολλοί ασφαλιστές παρασύρθηκαν στο εφήμερο, στο «κυριλέ», στο δήθεν, στο γρήγορο, το χωρίς κόπο, χωρίς αντίκρισμα και «κίβδηλο» πτυχίο και κύπελλο που τους έδωσαν,

Το 1958 ο Νίκος Ξυλούρης ήταν ένας ξεχωριστός και προικισμένος λυράρης και τραγουδιστής της κρηπικής παράδοσης. Ευρύτερα γνωστός, όμως, έγινε μόνον όταν η γοητευτική παρουσία του συντάχθηκε με την υπαγορευμένη από τη μόδα της εποχής «επιστροφή στις ρίζες».





Πάνω αριστερά: Ο Στράτος Διονυσίου το 1973. Πάνω δεξιά: Στιγμιότυπο από το γνωστό κέντρο διασκέδασης «Ελατος». Στη μέση, Νάκος, Π. Τζανετής, Ν. Ξανθόπουλος και Κοκόνας το 1968. Αριστερά, Στελλάκης και Περιβόλας, ο ιδιοκτήτης του γνωστού λαϊκού κέντρου, σέρνουν το χορό.



με μουσική υπόκρουση την Ενάτη του Μπετόβεν, για πρωτίες περιέργες μιας αμφιβόλου παραγωγής που, ίσως, ήδη έχει ακρωθεί και ήταν αδύνατο να σταθεί... Μετρήστε την παραγωγή δεκαετίας των 10 πρώτων (;) εταιρειών, αφαιρέστε τις ακυρώσεις, ζητήστε το εν ισχύ χαρτοφυλάκιό τους και θα πάτε να... κρυφτείτε από ντροπή! Διατηρησιμότητα έχουν MONO οι ασφαλίσεις που ΕΙΝΑΙ ασφαλίσεις και καλύπτουν πραγματικές ανάγκες σε πραγματικές αναλογίες κινδύνων και συγκεκριμένων ανθρώπων.

Έχετε συμβόλαια στους πελάτες να πληρωθούν μακροχρόνιες ασθένειες, αναπηρίες και ένα εισόδημα για να ζήσουν οι άνθρωποι; Έχετε συμβόλαια να απαλλάξετε την οικογένεια απ' το άγχος και τη ζητιανιά, για να βρεθούν λεφτά για τη νοσηλεία στο εξωτερικό, για τις ακτινοβολίες, για τα έξοδα μεταφοράς, για τις αποκλειστικές, για τις άμεσες επεμβάσεις, και για να ζήσουν οι υπόλοιποι πίσω, αν αύριο –ό μη γένοιτο– χτυπήσει το κακό; Είστε σίγουροι μερικοί ασφαλιστές για το τι θα συμβεί την επόμενη 20ετία στον πελάτη σας και τον αφήνετε ακάλυπτο, εξασφαλίζοντάς τον μετά τα 60 με συντάξεις αμφίβολες;

Φίλοι ασφαλιστές, «πιάστε» τα μηνύματα των καιρών κάνοντας μια βόλτα στα νοσοκομεία και στις στατιστικές: φιλοσοφήστε και λίγο για τη ζωή, σκεφθείτε πόσα εκατομμύρια Έλληνες είναι ανάπηροι, καρκινοπαθείς, καρδιοπαθείς... συμπονέστε τούς γύρω τους, πλησιάστε τους με αγάπη και κατανόηση, μιλήστε τους για τα βάσανά τους, γίνετε φιλαράκια, χορέψτε κι ένα βαρύ ζεϊμπέκικο μαζί τους σε μια παρέα, αγαπήστε τους και θα καταφέρετε καλύτερα τη δουλειά σας. Γυρίστε στα βασικά και θα ωφεληίσετε κόσμο κερδίζοντας κι εσείς τα προς το ζην. Μέσα στα τραγούδια κρύβονται οι ανάγκες των πελατών που πρέπει να καλύψετε!

Α, μην ξεχάσω! Γράψτε σ' ένα χαρτί τα τραγούδια που



Πάνω: οι Παγιουμτζής, Βαμβακάρης, Μπάτης και Δελιάς.

χορεύουν και «μερακλώνουν» οι φίλοι και οι τριγύρω σας. Διαβάστε τα λόγια. Εκεί θα ανακαλύψετε το «κλειδί» για την καλύτερη «τεχνική προσέγγιση υποψηφίου». Μπορεί ο Τσιτσάνης, ο Μπτσάκης, ο Χατζηκρήστος, ο Βαμβακάρης, ο Παπάζογλου, ο Ρούκουνας, ο Καρίπης, ο Τζουανάκος, ο Χρυσάφης, ο Ασίκης, ο Παπαϊωάννου, ο Περιστερής, ο Τούντας, ο Καζαντζής, ο Δ. Σέμης, ο Δ. Μπαγιαντέρας, ο Γ. Κάβουρας και τόσοι άλλοι να έγραψαν το '30, το '40, το '50, το '60' όμως, το 2009 οι σύγχρονοι Έλληνες, μεγάλοι και παιδιά, «εξατιμίζουν» από πάνω τους την κοινωνική απόγνωση τους με αυτών τα τραγούδια καθημερινά.

Ακόμη κι ο Χριστός προσέγγισε ανθρώπους στον πόνο τους, στην αρρώστια, στα βάσανά τους· γι' αυτό και θα «δεχθεί» μαζί του αυτόν που επισκέφθηκε τον άρρωστο, τον φυλακισμένο, τον διψασμένο, τον φτωχό, τον





λποστή, την πόρνη. Για τους επιπόλαιους ψευτοκουλου-
ριάρηδες της δήθεν αριστεράς αυτά δεν έχουν να πουν
τίποτα, γι' αυτό και με το ζόρι πιάνουν μονοψήφια νού-
μερα στις εκλογές. Οι νεόπλουτοι δεν τραγουδάνε, για-
τί δεν τους «βγαίνει». Οι «κυριλέδες» κοστούματοι της
απάτης και της ρεμούλας στον ασφαλιστικό κλάδο δεν
τραγουδάνε και δεν χορεύουν στα συνέδρια και στα τα-
ξίδια, μην «τσαλακωθεί» το ανύπαρκτο κύρος τους...

Υπάρχουν αρκετοί ερευνητές και συλλέκτες που κα-
τέγραψαν τα γνήσια τραγούδια του λαού μας και τη
χρονική συγκυρία και σημασία τους, όπως π.χ. ο Π.
Κουνάδης με το Αρχείο Ελληνικής Δισκογραφίας, ο Κώ-
στας Χατζηδουλής, η Δόμνα Σαμίου, ο Μ. Μάτσας, αλ-
λά και το Κρητικό Μουσικό Αρχείο, καθώς και διάφοροι
σύλλογοι και δημιουργοί, τους οποίους πρέπει να ευ-
γνωμονεί η ελληνική πολιτεία.

Το καλοκαίρι που «ξεκύνεται» ο λαός μας στα παν-
γύρια του τόπου του είναι μια αφορμή «να δείτε με άλ-
λο μάτι» και «ν' ακούσετε με άλλο αφτί» τα δρώμενα
που διαδραματίζονται στα χωριά και στα νησάκια, σε
πόλεις και ερημιές, σε ταβέρνες και εκκλησίες. Έρχονται
οι ξενιτεμένοι να κλάψουν τον πόνο της ξενιτιάς, στή-
νονται σε ουρές με λαμπάδες και τάματα στα ξωκλήσια
και στους μεγαλοπρεπείς ναούς, να ψελλίσουν δειλά

μια προσευχή, μια παράκληση, ένα αίτημα ή ένα «ευχα-
ριστώ» για τόσους κρυφούς καημούς της ζωής. Μπο-
ρείτε να «επικοινωνήσετε» με όλους αυτούς που βγαί-
νουν να τραγουδήσουν και να χορέψουν σκοπούς του
τόπου τους μετά τη «συνομιλία» τους με την Παναγία,
τον Άγιο Παντελεήμονα, την Αγία Παρασκευή, τον Πα-
τροκοσμά τον Αιτωλό, την Αγία Τριάδα, τον Άγιο Διο-
νύσιο, τον Άγιο Νεκτάριο, την Αγία Κυριακή, τον Αϊ-Λιά,
τον Αϊ-Γιώργη, τον Άγιο Γεράσιμο, τον Αϊ-Γιάννη, την
Αγία Αικατερίνη, τον Αϊ-Θανάση, του Αγίου Αναργύ-
ρους, τον Άγιο Μύρωνα, την Αγία Άννα...

Ποιος καημός να βαραίνει όλες αυτές τις χιλιάδες
προσκυνητών και επισκεπτών;

Και πώς ξέρουν να ερμηνεύουν τον ήχο του κλαρίνου,
της λύρας και του βιολιού, και να γιατρεύονται από χρό-
νιες πληγές - ή, τουλάχιστον, να αλαφρώνουν τραγου-
δώντας;

Ας μπούμε στο αλφαβητάρι της καρδιάς κι ας ξανα-
κάτσουμε στο θρανίο. Με τα καρτιά και τα διπλώματα θα
χάσουμε τις εξετάσεις.

Τα μαθήματα ας ξαναρχίσουν στα σχολεία της αν-
θρωπιάς και, με βιβλίο την αγάπη για τον συνάνθρωπο,
αφήστε την καρδιά σας να σας οδηγήσει!

Ε.Σ.



INTEPΣAΛONIKA
O M I Λ O Σ E Π I X E I P H Σ E Ω N

Νοιάζεται για σας



ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ: 15ο Χ.Λ.Μ. ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ - ΠΕΡΑΙΑΣ, Τ.Θ. 22402, Τ.Κ. 55102, ΤΗΛ. ΚΕΝΤΡΟ: 2310 492100, FAX: 2310 465219
ΥΠ/ΜΑ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ: Ν. ΚΟΥΝΤΟΥΡΙΩΤΟΥ 19, Τ.Κ. 54625, ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ, ΤΗΛ. ΚΕΝΤΡΟ: 2310 554641, 501776, FAX: 2310 541228
ΓΕΝΙΚΗ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΑΘΗΝΩΝ & Ν. ΕΛΛΑΔΟΣ: ΛΕΩΦ. ΣΥΓΓΡΟΥ 175, Τ.Κ. 17121, ΑΘΗΝΑ, ΤΗΛ. ΚΕΝΤΡΟ: 210 9304000, FAX: 210 9304040

24ωρη, χωρίς χρέωση, τηλεφωνική γραμμή 11.555 και 11.556, από όλα τα κινητά τηλέφωνα για παροχή Βοήθειας

www.intersalonica.gr

e-mail: company@intersalonica.gr

Γράφει ο Ευάγγελος Γ. Σπύρου

★ Ετσι, για να «ξινίζουν» τα μούτρα κάποιων, θα δημοσιεύσω ακόμη μια φορά μια φωτογραφία του Δημ. Κοντομπνά σε μια «αρχοντική στάση», ενός πραγματικά μεγάλου ηγέτη που σφράγισε την εποχή του με το έργο του. Τι να λέμε τώρα, «τα πάντα όλα» ήταν ο άνθρωπος. Μαζί με τα λάθη του (και έκανε πολλά), έκανε και μεγάλα έργα (και έκανε πιο πολλά μεγάλα έργα από όλους) και κυρίως «ανέπτυξε» ανθρώπους. Ετσι κι αλλιώς, κι αλλιώς, και «πασαλιμανιώτικα», έβγαλε κόσμο που «επάνδρωσε» όλες τις εταιρείες... Για τις επιλογές του, τα σφάλματά του, τις προθέσεις του θα τον κρίνει ο Θεός και δεν είμαστε εμείς οι αρμόδιοι. Για το έργο του, ό-

μως, καθημερινά μιλά και π... του σ' όλη την αγορά και σε πολλά επαγγέλματα και κλάδους και σ' αυτές τις εταιρείες που άφησε, κράτησε ή πούλησε... Ας κάνει όποιος τολμά μια κατάσταση, ας βάλει δέκα ονόματα της αγοράς, και



δίπλα τους εταιρείες και πρόσωπα και πρωτιές... Ας τον ξαναθυμηθούν μερικοί κι ας μην κάνουν τον «καμπόσο». Γιατί τα γράφω; Γιατί όλο και πιο πολλούς «ανθρώπους» του βλέπω ν' ανεβαίνουν στις ιεραρχίες του χώρου των τραπεζών, των νοσοκομείων και των ασφαλειών... Και καλό κάνει να θυμόμαστε τους ευεργέτες του κλάδου.



★ Η ΠΩΤΑ ΛΥΔΙΑ τραγούδησε όμορφα τραγούδια όπως το «Αχ, αν μπορούσα», «Γιατί θες να φύγεις, πού θα πας», «Να 'χα εκατό καρδιές», «Όταν πέσεις σ' άλλα χέρια», «Πες μου γιατί», «Συ μου χάραξες πορεία», «Η πιο μεγάλη ώρα» κ.ά. Από 14 ετών δούλεψε στο εργοστάσιο υφαντουργίας του Ατταλίδη στη Νέα Ιωνία και στα 15 της παντρεύεται τον γιο του εργοστασιάρχη, Στράτο, ενώ ένα χρόνο αργότερα γίνεται μπτέρα και αρχίζει την καριέρα της στο τραγούδι, όπως αναφέρεται στο βιβλίο «Τα τραγούδια των Ελλήνων» των Γιάννη Πετρίδη και Κώστα Ζουγρή. Ο Μίκης Θεοδωράκης τη χρησιμοποίησε σε δύο από τα τραγούδια «Του νεκρού αδελφού» και σε συναυλίες. Ο Ακης Πάνου έγραψε τραγούδια γι' αυτήν, όπως και ο Νίκος Δαλέζος, ο Απ. Καλδάρης, ο Κ. Βίρβος, ο σύζυγός της Στράτος Ατταλίδης, ο Γεράσιμος Κλουβάτος κ.ά.

Η Γιώτα Λύδια συμμετείχε σε πολλές ηχογραφήσεις σε μεγάλες επιτυχίες της «Κολούμπια», κάνοντας φωνητικά σε πολλούς τραγουδιστές, όπως ο μεγάλος Στέλιος Καζαντζίδης που τον συνόδευε μαζί με τη Μαρινέλα στα «Καβουράκια» και τη «Συννεφιασμένη Κυριακή». Το τραγούδι «Προδομένη μου αγάπη», σε στίχους και μουσική Μίκη Θεοδωράκη, γράφτηκε το '60 και έγινε δίσκος το 1962. Το 1958 τραγούδησε το τραγούδι «Συ μου χάραξες πορεία» που τραγουδιέται ως τις μέρες μας. Με τη δυνατή φωνή της, που θα μπορούσε να κάνει καριέρα και στην όπερα όπως λένε, τραγουδά το τραγούδι «Ο ταυρομάχος ξεψυχή» σε στίχους Κώστα Βίρβου. Οι γονείς της Γ. Λύδια λέγονταν Μανταράκη και είχαν επτά παιδιά· όταν η Γιώτα μπήκε στο τραγούδι ο Στέλλιος Χρυσίνης της έδωσε το καλλιτεχνικό Λύδια, κόβοντας απ' το επώνυμο Ατταλίδου το «Αττα-» και αντί του Λίδου, όπως την «πρωτοβάφτισαν». Το Λύδια θύμιζε γαλλίδα θεά, έλεγε ο Χρυσίνης. Έφηβος μαθητής Γυμνασίου πρωτάκουσα από μεγάφωνα σ' ένα λούνα-παρκ (καθώς κοίταζα απ' έξω το «γύρο του θανάτου» με μοτοσυκλετιστές) το τραγούδι «Πες μου γιατί, πες μου γιατί, με παρατάς μες στη ζωή...» και συνέδεσα με πρωτόγνωρο, μεταφυσικό τρόπο το γύρο του θανάτου με τη ζωή, με τη μελαγχολία, με την τραγικότητα του βίου των ανθρώπων...

Η φωνή της Γιώτας Λύδια ακούστηκε και σε συναυλίες του Γ. Νταλάρα. Είναι φορές που η ζωή κάνει πολλά παιχνίδια και «ανακατεύει» το μύθο με την πραγματικότητα και τη ζωή των ανθρώπων την κάνει από «προσωπική» δημόσια, σαν λογοτεχνικό βιβλίο – όπως και η ζωή της Γιώτας Λύδια, που μας χάρισε ανθρώπινα ποιοτικά τραγούδια, λαϊκά και δημοτικά. Όσοι δεν μπορούν να διαβάσουν αυτά τα «βιβλία», δεν κάνουν για ασφαλιστές.

★ Υπολογίζεται ότι κάθε χρόνο από τις ιατρικές σχολές της χώρας αποφοιτούν περισσότεροι από 3.500 νέοι γιατροί – με 1.000 να «παράγουν» μόνο οι δύο μεγαλύτερες ιατρικές σχολές της χώρας, του Πανεπιστημίου Αθηνών και του ΑΠΘ. Την ίδια ώρα, κάθε χρόνο συνταξιοδοτούνται «μόλις» 800 γιατροί. «Υπάρχει αλόγιστη παραγωγή ιατρικού δυναμικού (στην οποία συμβάλλουν και οι «μετεγγραφές» από την Ελλάδα, αλλά και από το εξωτερικό, οι οποίες γίνονται με μάλλον αδιαφανείς διαδικασίες), η οποία σε μεγάλο βαθμό ευθύνεται και για τις πολύ μεγάλες λίστες αναμονής» σχολιάζει στην «Κ» ο κ. Ν. Κεραμάρης, πρόεδρος της Εταιρείας Νέων Γιατρών & Ισπιστημών Υγείας. «Ετσι φτάσαμε να έχουμε στην Ελλάδα 70.000 γιατρούς, τη στιγμή που χρειαζόμαστε μόνο 30.000. Για τους γιατρούς που αποφοιτούν η αίσθηση του επαγγελματικού αδιεξόδου είναι πολύ έντονη».

Εκτιμήσεις ανεβάζουν τον αριθμό των νέων γιατρών που αναχωρούν κάθε χρόνο για τα νοσοκομεία του εξωτερικού σε (πολύ) περισσότερους από 1.000. Σε έρευνα της Εταιρείας Νέων Γιατρών στους φοιτητές των ιατρικών σχολών της χώρας, το 70,3% απάντησαν πως σκέφτονται να λάβουν την ειδικότητά τους σε κάποιο πανεπιστημιακό νοσοκομείο του εξωτερικού (κυρίως Βρετανία, ΗΠΑ και Γερμανία). Περίπου για τους μισούς η κύρια αιτία είναι το υψηλότερο επίπεδο σπουδών, ενώ για το 40,9% το γεγονός ότι στην Ελλάδα θα χρειαστεί να περιμένουν έως και 8 χρόνια για να ξεκινήσουν την ειδίκευσή τους. «Όσο και να διαβάξεις μόνος σου, όσο και να προσπαθείς, μοιραία μένεις πίσω. Οι εξελίξεις στην ιατρική τρέχουν» εξηγεί ο κ. Κεραμάρης. Η «έξοδος», λοιπόν, είναι η μόνη διέξοδος για πολλούς. «Και όχι για οποιουσδήποτε, αλλά για τους καλύτερους» συνεχίζει ο κ. Κεραμάρης. «Δεν φεύγουν οι μέτριοι. Δεν θα γίνουν αποδεκτοί στο εξωτερικό. Είναι τα καλύτερα μυαλά αυτά που χάνουμε». Και τις περισσότερες φορές οριστικά.

(Πηγή: «Καθημερινή»)



★ Παρακολουθούσα με θαυμασμό τις βραβεύσεις στο 26ο Συνέδριο Πωλήσεων της ΕΘΝΙΚΗΣ, της πρώτης Ασφαλιστικής, και δεν κατάφερα να μαζέψω το θαυμασμό μου για πολλούς βραβευθέντες που τυχαίνει να γνωρίζω το παρόν και την προϊστορία τους. Δεν είναι «συνθησιμένοι» βραβευόμενοι, της «σειράς» και «μιας χρήσεως», αρκετοί από αυτούς· και πάντα θα... αδικούνται από τα λίγα λόγια μας και τα λόγια των υπευθύνων της ΕΘΝΙΚΗΣ, επειδή το έργο τους είναι σημαντικό και πολυποικίλο. Μπορεί κάποιοι τρίτος ν' ακούει τα ονόματα Γλεντής, Παϊκόπουλος, Φουφόπουλος, Καραθάνος, Αρμπουνιώτης, Χρυσολόγος, Πλατσής, Παρπούλας, Μαυρομμάτης, Μπρουμεριώτης, Κασκανής, Αναστασίου, Παπαγιάννης, Σωτηριάδης, Ανανιάδης, Φραγκάκης, Κελεσιδής, κ.λπ., και να... προσπερνά! Πολλοί μαθητές έγιναν καλύτεροι απ' τους δασκάλους τους και πολλοί δάσκαλοι θα 'θελαν να γυρίσουν πίσω, να γίνουν μαθητόπουλα και παιδιά. Μια άμιλλα διαρκής, που ο Γλεντής βγάζει τον Παϊκόπουλο και ο Παϊκόπουλος προσπαθεί να γίνει καλύτερος και βγάζει Φουφόπουλο και Χρυσολό-

γο, που ο Φουφόπουλος γίνεται καλύτερος και από τους τέσσερις και ο Χρυσολόγος τρίτος στους τέσσερις και πάει λέγοντας, και θα συνεχίζεται μέχρι να βρεθεί απάντηση ποιος είναι πρώτος, η κότα ή τ' αβγό και ποιος έκανε... την κότα! Κάπου κάπου ξεχνάνε ότι είναι πρώτοι και οι τέσσερις... αν λογαριαστούν ως ομάδα ή ως πεντάδα... Όμορφα! Τους αξίζει το χειροκρότημα της ΕΘΝΙΚΗΣ, το δικό μας, αλλά και όλης της ασφ. αγοράς, γιατί τραβάνε μπροστά ανεβάζοντας τον μέσο όρο. Μακάρι να ήτανε παιδιά, να ξεκίναγαν με τα σημερινά μυαλά τους, «να ξηνούσαν μονομιάς, να 'ρθει ανάποδα ο ντουριάς!». Μακάρι η ΕΘΝΙΚΗ να 'βλεπε τι «χρυσωρυχεία» έχει και τι «χρυσάφι» της κουβαλάνε καθημερινά. Κορνίζα στην είσοδο έπρεπε να τους έχει και στον καθένα που έμπαινε εκεί να τον «ορκίζουν» να γίνει καλύτερος απ' αυτούς! Τυχερό Ταραβίρα, με τέτοιους παίκτες δεν πρόκειται να χάσεις «πρωτάθλημα»! Η ξεχωριστή προσωπικότητα του καθενός είναι κι ένα ξεχωριστό μετάλλιο στο «πέτο» της ΕΘΝΙΚΗΣ!

Π. Γλεντής: Πάντα νέος.

★ «Ποιοι είναι οι managers-συντονιστές;» Με αυτό τον τίτλο έγραψα ένα άρθρο το φθινόπωρο (Νοε.) του 1989, που ήταν και ο πρώτος τίτλος του «νέου» τότε Δελτίου του Συλλόγου Συντονιστών Παραγωγών Ελλάδος. Ήμουν τότε αντιπρόεδρος στο Διοικητικό Συμβούλιο και υπεύθυνος σύνταξης και της ιδέας να γίνει ένα έντυπο επικοινωνίας των Συντονιστών Ελλάδος. Βγήκε τότε το υπ' αριθμ. 1 τεύχος την 1η Νοεμβρίου 1989. Πρόεδρος του Δ.Σ. ήταν ο Γιάγκος Παναγιωτόπουλος της Ν-Ν, αντιπρόεδρος ο Ε. Σπύρου της INTERAMERICAN, γεν. γραμματέας ο Παναγιώτης Γεωργιάδης της ALICO, ταμίας η Ν. Νοέα της Εθνικής και μέλη ο Κ. Αλβανός της Ν-Ν, ο Μ. Ζαρίφης της ALICO και ο Γ. Στεφανίδης της INTERAMERICAN. Στο άρθρο περιέγραφα ποιος είναι ο Συντονιστής και καλούσα τις εταιρείες να καμαρώνουν για το έργο τους, τους δε συναδέλφους να γραφτούν μέλη, να έχουν άποψη στα ασφαλιστικά θέματα και το έντυπο να γίνει αφορμή να μας γνωρίσουν οι τρίτοι... Τότε προγραμματίσαμε και το 1ο Συνέδριο Συντονιστών στις 10/11/89, στο οποίο ήταν ΠΑΡΟΝΤΕΣ όλοι οι διευθύνοντες και γενικοί των εταιρειών και απόντες κάποιες μικροεξαιρέσεις. Φυσικά, οι συντονιστές ήταν η πλειοψηφία. Και οι ομπλές, κορυφές: Νίκος Δήμου, Ν. Λεούσης, Alec Merrified, Παπανδρόπουλος Αθ., Ντόντου Στ., Μάριος Νικολινάκος, Ν. Εμπέογλου, Harisson Η. της LIMRA, πρόεδρος Ένωσης Ελλάδος, πρόεδρος Ασφ. Εταιρειών Κύπρου, Μ. Ματθίας. Θέματα: Ασφάλιση και Ανθρώπινες Αξίες, Ελλάδα - Ευρωπ. Ένωση - Θεωρία και πράξη - Ασφ. Πανεπιστήμια - Διαφήμιση και Ιδιωτ. ασφάλιση - Πάνελ εκπροσώπων φορέων κ.ά.

Τίτλος συνεδρίου «Ο συντονιστής προς τον 21ο αιώνα». Στο ίδιο 1ο τεύχος διαβάζω κάτω από τον τίτλο ΑΥΤΟ ΕΙΝΑΙ ΤΟ ΕΡΓΟ ΜΑΣ, τις προσπάθειες των συντονιστών εκείνο το δίμηνο Νοε. - Δεκ. 1989. Ο πρόεδρος κ. Παναγιωτόπουλος είχε επαφή με τον υπουργό Εμπορίου για την τροπο-

ποίηση του Ν. 400/70 και την Ένωση Ασφ. Εταιρειών για την αναγνώριση του ρόλου των συντονιστών. Το Δ.Σ. έκανε παρουσιάσεις του ρόλου συντονιστών στην Ένωση, στο υπουργείο και το Επιμελητήριο (ήμουν παρών). Ζαρίφης - Γεωργιάδης - Στεφανίδης είχαν επαφές με τους πράκτορες. Τότε, εκκίνη την εποχή έγινε πρόταση για να ονομαστεί μια ΗΜΕΡΑ ΙΔΙΩΤ. ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ (αργότερα το έκανε η Ένωση). Ετοιμάστηκε ο δεκάλογος του ασφαλισμένου. Φοροτεχνικός έκανε μελέτη για τα φορολογικά μας, τέθηκε θέμα πρόσληψης αναλογιστή κ.λπ., κ.λπ., κ.λπ. Δεν γνωρίζω τους λόγους που το σταμάτησαν το έντυπο αργότερα, επόμενα Δ.Σ. Πολλά δεν γνωρίζω... Όπως και γιατί ο σύλλογος δεν έχει ιστοσελίδα και γιατί «ατόνησε» σε «δημόσιες σχέσεις» η παρουσία του... (εκ του αποτελέσματος μετράω και της ουσιαστικής παρέμβασής του που δεν υπάρχει σε ικανοποιητικό βαθμό, ανάλογης συμμετοχής του στο ασφαλιστικό γίνεσθαι και της προσφοράς του στην εν γένει παραγωγή του ασφ. κλάδου).

Το «ΝΑΙ» είναι εδώ να αγκαλιάσει και να προβάλλει πρωτοβουλίες των συντονιστών για τα πάντα, γιατί είναι «Τα πάντα όλα» οι συντονιστές. Από τους κόλπους του βγήκαν πολλά αστέρια σε όλα τα επίπεδα διαμεσολαβούντων. Ρίξτε και μια ματιά στον ΣΕΜΑ και θα δείτε τους «πρώην» του Agency. Ρωτήστε και ποιοι είναι οι καλύτερα εκπαιδευμένοι και θα σας πουν για το Agency. Αυτά για την ιστορία και γι' αυτούς τους «διαμορφωτές γνώμης» άλλων που δεν έχουν διαμορφώσει δική τους γνώμη και λαθροβιούν «εδώ κι εκεί», μεταχειριζόμενοι με λάθος τρόπο εταιρείες και πρόσωπα. Αναρωτηθείτε γιατί οι πολλοί δεν ασχολούνται με το έργο των συντονιστών και γιατί κάποιοι χρυσοπληρώνουν και χρυσοπληρώνονται στις χορηγίες του ΣΕΜΑ με δυσανάλογη παραγωγή και συμμετοχή. Σε όλες τις εταιρείες υπάρχουν επιθεωρητές και συντονιστές με αρκετά μεγαλύτερη παραγωγή από όλη την παραγωγή του ΣΕΜΑ και πρακτόρων. Ο Φουφόπουλος κι ο Παϊκόπουλος στην Εθνική, ο Θωμόπουλος στην INTERAMERICAN έχουν χαρτοφυλάκια που θα τα ζήλευσε ο ΣΕΜΑ... Αυτά.



ΠΟΙΟΙ ΕΙΝΑΙ ΟΙ MANAGERS - ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ

Ναί είναι άνθρωποι που εντοπίζουν τους ασφαλιστές είναι οι άνθρωποι που στρατολογούν, επιλέγουν, εκπαιδεύουν, διευθύνουν, ελέγχουν, συντονίζουν. Διατηρούν τους ασφαλιστές και το χαρτοφυλάκιό τους. Δηλαδή βασικές εταιρείες της αγοράς για τις ασφαλιστικές εταιρείες. Για να γίνει η δουλειά σωστά, για να γίνει αποτελεσματικά για να γίνει συνειδητά. Είναι ο απόλυτος και φάρος αυτές οι επαγγελματίες που γεμάτος γνώσεις και ασφ. εμπειρίες (ασφαλιστής ο ίδιος!) και η φυσική εξέλιξη του ασφαλιστή (παιδί) στις εταιρείες του ένα περιβάλλον, ένα κλίμα δημιουργικότητας για να πουλήσουν τα προϊόντα της ασφ. εταιρείας και όλα με οδηγό το ΣΥΜΦΕΡΟΝ του πελάτη, του ασφαλιστή, του γραφείου, της εταιρείας! Και χωρίς σταματημό. Και αυτό θέλει ανθρώπους με ειδική προσόντα. Και τέτοια προσόντα έχουν τα μέλη Συλλόγου μας. Λίγοι Σύλλογοι έχουν μέλη με τέτοια προσόντα! Ο Manager - Συντονιστής έχει ικανότητες της επίλυσης προβλημάτων. Έχει επιμονή! Στην προφορική επικοινωνία και εφαρμογή της. Έχει ικανότητες σχεδιασμού. Έχει στόχων και σχεδίων! Είναι οργανωτικός. Έχει προσαρμοστικότητα στο περιβάλλον! Έχει γνώσεις δεξιάς ικανότητας! Έχει ακεραιότητα. Έχει ανοχή στο STRESS. Έχει ευχέρεια στην αντίληψη ευθυνών! Έχει εκπαιδευτικό ικανότητες. Έχει ικανότητες στις πωλήσεις. Είναι πρόθυμος για να δώσει βοήθεια σε νέους και ηλικιωμένους ασφαλιστές. Έχει να διαχειρίζεται επικοινωνιακές σχέσεις. Έχει να α-

βλήματα. Έχει να χειριστεί οραματισμούς στον ορατό και να πατά στη γη! Θα πει κανείς: Όλοι οι Managers είναι τέτοιοι! Φυσικά όχι! Δεν κάνουν όλοι. Αλλά αν θέλεις να βρεις πολλούς μαζί τέτοιους, έλα να δεις τα μέλη του Συλλόγου μας. Το έργο τους μετρείται σε διεπιστευμένα και η περιφάνεια τους βασίζεται σε επιτυχημένους ασφαλιστές που αναπτύχθηκαν σε άτομα με αναγνώριση οικονομική και κοινωνική. Είναι χαρά και τιμή να χειριστείς τους φίλους γνωστούς. Και οι προστάσεις του Συλλόγου μας εκεί καταλήγουν. Να γίνει γνωστό το έργο των Managers και οι ίδιοι. Άλλωστε και οι εταιρείες έχουν να περπατήσουν για κάτι - κομμάτι του ενός δελτίο επικοινωνίας των Managers ασφαλιστών και μέσα από τις σελίδες του θα προσπαθήσουμε να γνωριστούμε καλύτερα μεταξύ μας αλλά θα γίνει ίσως μια αφορμή για μας γνωρίσουμε και οι τρίτοι...

ΣΥΝΑΔΕΛΦΕ ΓΡΑΦΟΥ ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΣΥΛΛΟΓΟΥ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΩΝ ΠΑΡΑΓΩΓΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ ΓΙΑ ΝΑ ΕΧΕΙΣ ΚΑΙ ΕΣΥ ΑΠΟΨΗ ΣΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΑ ΘΕΜΑΤΑ

★ Σε έμμεση αλλά σαφή παραδοχή της κυβερνητικής απραξίας, που έχει οδηγήσει τον ΟΣΕ στο χείλος της καταστροφής, προχώρησε ο υπουργός Μεταφορών Ευρ. Στυλιανίδης. Όπως δήλωσε, ο ΟΣΕ «παράγει» σε ετήσια βάση ζημιές ενός δισ. ευρώ και δεν χρειάζονται ιδιαίτερες μαθηματικές γνώσεις για να καταλήξει κάποιος στο συμπέρασμα ότι από το 2004 ως και σήμερα ο ΟΣΕ έχει επιβαρυνθεί με συσσωρευμένες ζημιές 5 δισ. €. Σ' αυτά, αν προσθέσει κανείς άλλα 4 δισ. από το παρελθόν, φτάνει στο δυσθεώρητο ύψος των 9 δισ. €, που καθιστούν τον οργανισμό την πιο ζημιολόγο ΔΕΚΟ της Ευρώπης.



★ Ντουμπί με 10.000 ευρώ. Κατάρ με 8.000 ευρώ και πληρωμένα εισιτήρια. Ηνωμένα Αραβικά Εμιράτα με 9.000 ευρώ και το φαγητό μέσα. Με τους μηχανικούς να αποφοιτούν κατά χιλιάδες κάθε χρόνο από τις πολυτεχνικές μας σχολές, τον εγκώριο κατασκευαστικό κλάδο να διανύει περίοδο ύφεσης και τους μισθούς καθηλώνει στην προ ευρώ εποχή, όλο και περισσότεροι νέοι πτυχιούχοι αποφασίζουν να ακούσουν τις σειρήνες και να φύγουν «μετανάστες». Κύριοι προορισμοί, οι χώρες της Μέσης Ανατολής, τα Βαλκάνια και τα πρώην σοβιετικά κράτη - στη νέα Γη της Επαγγελίας για τις ελληνικές κατασκευαστικές. Στις πέντε πολυτεχνικές σχολές της χώρας μας εισάγονται κάθε χρόνο κατά μέσον όρο 3.250 φοιτητές και αποφοιτούν 2.665 μηχανικοί. Όπως λέει στην «Κ» ο αναπληρωτής γ.γ. της Διοικούσας Επιτροπής του ΤΕΕ κ. Στάθης Τσέγκος, «παραινείται δραματική αναλογία μηχανικών και συνολικού πληθυσμού της χώρας». Οι ενεργοί διπλωματούχοι μηχανικοί, μέλη του ΤΕΕ, είναι 102.018 σε συνολικό πληθυσμό 11.120.000 (το 0,90%) και σε ενεργό πληθυσμό 1 στους 47 ενεργούς εργαζομένους. Μολονότι δεν διατηρούνται σχετικά μπρώρα, υπολογίζεται ότι τα τελευταία χρόνια μόνο το Ντουμπί υποδέχεται το 5% των ελλήνων αποφοίτων μηχανικών, όλων των ειδικοτήτων.

(Πηγή: εφημερίδα «Καθημερινή»)

Βραβεύσεις αξίας: Ιάσοντας Πλασιός

Ημερομηνία γεννήσεως: 1.4.1945.
Οικογενειακή κατάσταση: Έγγαμος, με μία κόρη.
Ασφαλιστική εταιρεία: Εθνική Ασφαλιστική (επιθεώρηση Γ. Παϊκόπουλου).
Γενικές σπουδές: Πτυχιούχος ΑΣΟΕΕ (Διοίκηση Επιχειρήσεων).
Διακρίσεις: 1997, 1998, 1999, 2000, 2001 Πρώτος στον Κλάδο Ζωής, 2005 Πρώτος σε διατηρησιμότητα, 2006 Δεύτερος σε διατηρησιμότητα, 2007 Πρώτος σε αιτήσεις Κλάδου Ζωής, 2008 Πρώτος σε Γενικές, 5ος σε αιτήσεις Ζωής, 4ος σε διατηρησιμότητα, 4ος σε Κλάδο Ζωής.
Έτη βράβευσης ΠΣΑΣ: 2001 (Κλάδος Ζωής), 2009 (Κλάδος Γενικών).
(Αξίζει να σημειωθεί ότι απευθύνθηκε σε τρεις ασφαλιστικές εταιρείες για να γίνει ασφαλιστής. Οι δύο τον απέρριψαν και η ΕΘΝΙΚΗ τον προσέλαβε.)
Γεννήθηκε στην Αθήνα. Φοίτησε στην Ευαγγελική Σχολή Νέας Σμύρνης. Εκτός από την ΑΣΟΕΕ, είναι πτυχιούχος και του

Γαλλικού Ινστιτούτου (Superieur II).
1964-1990: Υπάλληλος της Εμπορικής Τραπεζής (16 χρόνια προϊστάμενος Χορηγήσεων, 5 χρόνια υποδιευθυντής Επιχειρήσεων).
Υπήρξε διεθνής παίκτης του βόλεϊ με τον Εθνικό Γ.Σ. Αγωνίστηκε στις ομάδες Εθνικού Γ.Σ., Πανωνίου, Εσπέρου, Εμπορικής Τραπεζής. Ήταν προπονητής του βόλεϊ σε Εθνικό Γ.Σ., ΑΕΚ (ιδρυτής), Πανιώνιο (ιδρυτής), Έσπερο, Πανελλήνιο Γ.Σ., Παράδεισο Αμαρουσίου, Κερατέα (ιδρυτής) και σε άλλες μικρότερες ομάδες.
Επίσης, έπαιξε μπάσκετ στον Μίλωνα και στον Εθνικό Γ.Σ. και ασχολήθηκε με το στίβο (400 μ.) στον Εθνικό Γ.Σ. Εκτός από διαιτητής του βόλεϊ (1962-96) και διεθνής διαιτητής (1976-1996), διετέλεσε καθηγητής διαιτησίας του βόλεϊ και



κομισάριος διεθνών αγώνων επί 20 έτη.
Σήμερα είναι πρόεδρος του ΣΥΠΠΑΤ (Συλλόγου Παλαιμάχων Πετοσφαιριστών Αττικής), έφορος μπάσκετ στον Εθνικό Γ.Σ. και παίκτης-προπονητής της ομάδας Παλαιμάχων βόλεϊ του Εθνικού Γ.Σ.
Υπήρξε ακόμη: α) πρόεδρος των Αθλητών-Φοιτητών της προδικτατορικής ΕΦΕΕ (ΕΦΑΓ), β) γενικός γραμματέας του Συλλόγου Εργαζομένων Φοιτητών Σπουδαστών (ΣΕΦΣ), πρόεδρος του οποίου διετέλεσε ο Απόστολος Κακλαμάνης και μέλος ο Σωτήρης Πέτρουλας, γ) Μέλος του Κεντρικού Συμβουλίου της Νεολαίας Λαμπράκη (1967).
Αρθρογραφέας επί μακρόν σε αθλητικές εφημερίδες (ΗΧΩ - ΟΜΑΔΑ). Επίσης, εξαγωγέας, διευθυντής ανώνυμης εταιρείας, φορολογιστής α' τάξεως.



★ Τους «έστυψαν» καλά στο λεμονοσύμφη της νέας παραγωγής τους διάφορους μεσολαβούντες και τώρα ψάχνουν «κάδους απορριμμάτων» τύπου «συστέγαση», «συγκώνευση», «έξοδα», «Mega agency» για να πετάξουν τα «στυμμένα» λεμόνια ως άχρηστες λεμονόκουπες... Και το κάνουν όχι οι «νεοφερμένοι» ξένοι, αλλά οι «εγχώριοι» φωστήρες που «άνοιγαν» κωδικό σε όποιον είχε δύο χέρια, δύο πόδια και μια τσάντα... Σ' όλες τις επαρχίες σχεδόν κάποιοι τρέχουν στα δικαστήρια για να σώσουν το «ψωμί» τους και να αντικρούσουν δικηγόρους υπερασπιστές των «ψιλών γραμμάτων» της σύμβασης και «μάρτυρες» υποστηρικτές της «νέας εξουσίας»... Όλοι οι διευθυντές Πωλήσεων στήνουν το παιχνίδι της στρατολόγησης στον κάθε «καλοδιάθετο» νέο συνεργάτη πάνω στο «παραμύθι» της επαναλαμβανόμενης προμήθειας και χαρτοφυλακίου και από πίσω κρύβουν τις υποχρεώσεις της Νέας Παραγωγής και της αποπομπής όταν σταματήσει η κάνουλα από φίλους και συγγενείς και «υψηλές γνωριμίες»... Στην αρχή όλοι αστέρια, ήρωες, πρωταγωνιστές, πρωταθλητές, και μετά... «ντακότες», «τεμπέληδες», «αραχτοί», «συνταξιούχοι»... στυμμένες λεμονόκουπες. Και οι σύλλογοι κάνουν χορούς στο Γκολφ, και στο Ζάππειο, και στο «Χίλτον»... για να καλωσορίζουν τους μη ασφαλιστές παράγοντες και να γιορτάζουν με «σκορδαλιά» χωρίς σκόρδο και απόντες τους ασφαλιστές, που τους γύρισαν την πλάτη, δικαίως ίσως. Πόσοι ασφαλιστές ήταν παρόντες στο Ζάππειο όταν αναφερόταν ότι ο ΠΣΑΣ έχει...

4.000 (;) μέλη;

Τι περιμένουν οι συντονιστές και δεν προστατεύουν τα μέλη τους από την επιδρομή των Κέντρων Υγείας που λύνουν το πρόβλημα ασφάλισης με μια καρτούλα 70-100 ευρώ; Πού είναι τα πελατολόγια των Αμοιβαίων που οι ασφαλιστές έφεραν στις ασφαλιστικές εταιρείες και όχι στις τράπεζες; Πόσοι ασφαλιστές έχουν καρδιοπάθειες και παχυσαρκία και στρες σε σχέση με τον γενικό πληθυσμό; Ναι, συμφωνώ είναι εξαιρέσεις. Λέτε; Τα χέρια που κρα-

τάνε τσάνες πηλωθήκαν. Καιρός να τους δώσουμε ένα χάδι, μια «γάζα» αγάπης. Είναι τόσο πολλά που μας κουβάλησαν στον κλάδο... Ας τους δούμε διαφορετικά. Όχι άλλες διώξεις. Ε.Σ.

Οι διαμεσολαβούντες και οι σύλλογοι να πάρουν το μέλλον τους στα χέρια τους

Αυτήν την εποχή γίνονται ιστορικές αλλαγές στον ασφαλιστικό κλάδο.

Οι ξένοι πιέζουν. Οι ελληνικές εταιρείες πιέζονται. Η ΕΠΕΙΑ προσπαθεί να βάλει κανόνες. Τα ασφάλιστρα αλλάζουν. Οι προμήθειες αλλάζουν. Οι νόμοι αλλάζουν. Τα καταστατικά αλλάζουν. Τα κόμματα και τα επιμελητήρια αλλάζουν. Οι συσχετισμοί αλλάζουν. Το marketing αλλάζει. Γραφεία κλείνουν, έδρες εταιρειών μετατίθενται, οι κεντρικές αποφάσεις παίρνονται από μακριά και ερήμην πολλών. Οι τράπεζες μπήκαν στο χώρο. Οι φορείς ιδιωτικής υγείας ζητούν μερίδια. Τραπεζικός χώρος και χώρος υγείας απορροφούν πελατολόγια από τις ασφαλιστικές και τους διαμεσολαβούντες. Τα έξοδα γραφείων και διαμεσολαβούντων αυξήθηκαν. Η φορολογία τους σκληρή και εν πολλοίς άδικη. Οι εισφορές ταμείων και επιμελητηρίων τρέχουν ανοδικά.

Μπροστά στα φαινόμενα αυτά οι διαμεσολαβούντες και η τύχη τους ζουν καθημερινά το μαρτύριο της παλίνρροιας και της αμώπιδας. Πάνε κι έρχονται τα πελατολόγια και οι συμβάσεις, «κι όλα τριγύρω αλλάζουν κι όλα τα ίδια μένουν» γι' αυτούς. Η πίτα της αγοράς μένει στα ίδια εκεί, στο χαμηλότερο επίπεδο της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Μια μικρή ομάδα συνδικαλιστών και συνδικαλισμένων (είναι 3% στις 35.000;) αγωνίζονται να σπάσουν την αυταπάτη ότι κάτι είναι και κάτι κάνουν με ατομικές και ομαδικές προσπάθειες, αλλά εκ του αποτελέσματος βλέπουμε να «πετροβολούν τον άνεμο». Τους οφείλουμε ένα «ευχαριστώ» και «συγχαρητήρια» για τον αγώνα τους, αλλά δυστυχώς ο αγώνας αυτός δεν τους βοηθά ούτε εκείνους ούτε τους άλλους, τους πολλούς, τους 30.000 περίπου διαμεσολαβούντες ασφαλειομεσίτες, πράκτορες, μεσίτες, συντονιστές να αποφασίζουν αυτοί για την τύχη τους.

Τώρα είναι η ώρα οι διαμεσολαβούντες να πάρουν

την τύχη στα χέρια τους, να ενωθούν, να αλλάξουν δομές και «καρέκλες» και να εκμεταλλευθούν τη δύναμή τους μέσα από την ΕΠΕΙΑ, τα επιμελητήρια και την ένωσή τους σε μια δύναμη! Να πάρουν κοινές αποφάσεις, να κάνουν κοινές επιλογές, να γίνουν μια «γροθιά» και να γίνουν ένα σωματείο δυνατό. Κάποιους ωφελεί ο κατακερματισμός, αλλά δεν είναι δυνατόν ο ΠΣΑΣ να παίρνει από το Επιμελητήριο 30.000 ευρώ για την ανάπτυξή του και να ψηφίζουν... 65 άτομα, ούτε να έχουμε 57 σωματεία πρακτόρων, ούτε στον ΣΕΜΑ να γράφονται 65 και απέξω 200, ούτε οι συντονιστές να είναι θεατές του κλεισίματος των γραφείων των συναδέλφων τους και των συγχωνεύσεων και των συστεγάσεων και των μεταφορών χαρτοφυλακίων τους... Πουλιούνται κι αγοράζονται «ερήμην» τους οι πάντες... Έκλεισαν 45 εταιρείες και ποιοι μετέφεραν χαρτοφυλάκια και ποιοι πήραν ορφανά; Πού είναι η εξασφάλιση του ιδρώτα των πολλών; Πού είναι οι συμβάσεις; Πού είναι οι ομαδικές; Πού είναι η προϋπηρεσία τους... Πού είναι η παρουσία κάποιων που σπαταλήθηκε σε αποζημιώσεις και Αμοιβαία για να ξεπλύνουν τα λάθη διοικήσεων; Πού είναι τα «ένσημα» και τα χρόνια που χάθηκαν των πολλών; Πόσοι μέτοχοι πήραν τον κόπο των πολλών και τον έκαναν «εξασφαλιστικές» μπιζνες; Πώς να συγκαροούμε, πώς να επαινεύσουμε, πώς να βραβεύσουμε όλους αυτούς τους τίμιους επαγγελματίες που «τίμημα επιτυχίας» έχουν τις καρδιοπάθειες, το στρες, την «παχυσαρκία του άγχους», την αγωνία του αύριο, τα παράπονα των πελατών, την καθημερινή απολογία για τις παραλείψεις των γενικών και των διευθυντών Αποζημιώσεων, που, όπως ανέφερε πρόσφατα μεγάλο στέλεχος - αναλογιστής, μεθοδεύουν τις ακυρώσεις μη κερδοφόρων συμβολαίων κ.λπ.; Ποιος σύλλογος συμπαραστάθηκε ή διαμαρτυρήθηκε για τις

ακυρώσεις συμβολαίων καρτών υγείας, για τα ψιλά γράμματα, για τις «μεθοδεύσεις» αλλαγής όρων, για ένα σωρό παρατυπίες του κακού ανταγωνισμού; Με πίτες και άγνωστη τηλεγραφημάτων «απόντων γενικών» θα τα βγάλουν πέρα οι χιλιάδες τίμιοι; Πότε παρενέβησαν οι σύλλογοι, να ξεκαθαρίσει η αγορά από τους κατακραστές και απατεώνες - τα λίγα σάπια μήλα που χαλάνε όλη την αγορά; Ποιοι σύλλογοι διαμαρτυρήθηκαν για τις πολυδάπανες εθελουσίες μεγαλοστελεχών που επανδρώνουν νέες υπηρεσίες και εταιρείες «σπαταλώντας» τα οικονομικά των «πρώην» εταιρειών τους...



Πώς γίνεται

και κάποιοι σωμαίνουν για τις μεταχρονολογημένες επιταγές αποζημίωσης και ασφαλιστρών; Πώς να «αντέξουν» οι ώμοι αυτών των «υπέροχων» ρομαντικών αυτήν την «αυταπάτη» ότι κάποιοι σύλλογοι τους αντιπροσωπεύουν, όταν όλοι τους είναι σε ένα κλουβί πολιορκημένοι και άβουλοι; Όχι, δεν είναι όλοι ίδιοι για να είναι σε ένα τσουβάλι! Είναι πολλοί οι διαφορετικοί, οι διαμεσολαβούντες, οι άξιοι που τιμούν το επάγγελμα και πρέπει να προστατευθούν. Πρέπει να τιμηθούν αυτοί που με «νύχια και

με δόντια (όντας υπόλογοι έναντι όλων) κρατάνε τις επιχειρήσεις τους», όπως μου έγραψε πρόσφατα ο ασφαλιστικός πράκτορας Μιχάλης Κυριακόπουλος από τη Ρόδο. «Αναγκάστηκε να πουλήσω ακίνητο για να αντεπεξέλθω στη ζημία της Εγνατίας... Βλέπετε, κάποιοι ρομαντικοί εξακολουθούν να λειτουργούν με το σταυρό στο χέρι» γράφει ο αγαπητός αναγνώστης μας, που δέχεται κι αυτός με πόνο πολλές παρατηρήσεις μας που δεν απευθύνονται ποτέ σ' αυτόν και τους πολλούς ομοίους του, αλλά συμβαίνει καμιά φορά να παίρνουν τα «σκάγια» και κάποιους που δεν φταίνε... Και ζητούμε συγγνώμη, αν και γίνεται άθελά μας, και ποτέ δεν είναι στόχος μας αυτός, αλλά η προστασία τους...

Πονάμε κι εμείς για τα τεκταινόμενα, δεν είναι όλα μαύρα και οι διαμεσολαβούντες είναι ένα ουράνιο τόξο με πολλά χρώματα, με πολλές αρετές και με χρώμα... μαύρο.

Αυτό το ουράνιο τόξο της ελπίδας για μια καλύτερη μέρα εύχομαι να βγει σύντομα, μετά την καταιγίδα που μας «βρέχει» όλους, δικαίους και αδικούς.

Επιτέλους, τέλος! Ας ενωθούν οι διαμεσολαβούντες κι ας αποδείξουν την αξία τους, την κυρίαρχη και πρωτεύουσα κινητήρια δύναμή τους για όφελος του κλάδου Ιδιωτικής Ασφάλισης. Όσοι δεν συμπράξουν στην Αλλαγή, θα είναι και υπόλογοι στην ιστορία του κλάδου.

Πρόσφατα μάθαμε ότι η ΕΠΕΙΑ επεξεργάζεται κι έναν κώδικα δεοντολογίας για τους διαμεσολαβούντες. Ευκαιρία να συσπειρωθούν και να στηρίξουν την ΕΠΕΙΑ που την «πυροβολούν» εψιόντες και άσχετοι, λες και φταίει ο πιανίστας! Στρεβλώσεις τόσων ετών για κάποιους λύνονται με ένα κουμπι! Δεν γίνονται όλα εύκολα... Ας δοθεί λίγος χρόνος προσαρμογής κι ας μη γίνονται όλοι «δικαστές». Δεν είναι όλα άσπρο - μαύρο... Είναι ουράνιο τόξο...

Ε.Σ.

Όπως γράφει η «Καθημερινή»:

«[...] Αξίζει να σημειωθεί ότι η "παραγωγή" γιατρών αποτελεί στη χώρα μας την υψηλότερη κατά κεφαλήν δαπάνη των Ελλήνων πολιτών, αφήνοντας πολύ πίσω τους υπόλοιπους επιστήμονες. Υπολογίζεται ότι το ελληνικό κράτος ξοδεύει για κάθε φοιτητή της Ιατρικής περισσότερα από 30.000 ευρώ τον χρόνο, που φτάνουν τα 180.000 για τα έξι χρόνια φοίτησης. Την ίδια ώρα, περίπου 1.800 φοιτητές βρίσκονται σήμερα σε αναμονή ειδικότητας, ενώ περίπου 1.600 είναι εκείνοι που έχουν ολοκληρώσει την ειδικότητά τους και παραμένουν άνεργοι. Πρόκειται κυρίως για παθολόγους, παιδίατρους, χειρουργούς και μικροβιολόγους».

Ένα άλλο πρόβλημα!

«Μέσω e-mail, από τον αναγνώστη μας κ. Αλέξανδρο Κουσκολέκα, η ακόλουθη, ενδιαφέρουσα, "πρόσφατη έρευνα" του ΟΗΕ, που θα μπορούσε να ήταν και πραγματική.

»Απ' όλα τα κράτη-μέλη ζητήθηκε το ίδιο πράγμα: "Παρακαλώ να εκφέρετε την τιμία και ειλικρινή γνώμη σας για τη λύση στο πρόβλημα της έλλειψης τροφίμων στον υπόλοιπο κόσμο".

»Δυστυχώς, η έρευνα απέτυχε. Διότι: Στην Αφρική δεν ήξεραν τι σημαίνει "τροφήμα". Στην Ανατολική Ευρώπη δεν ήξεραν τι σημαίνει "τίμια". Στην Αγγλία δεν ήξεραν τι σημαίνει "ειλικρινή". Στη Δυτική Ευρώπη (που δεν συμπεριλαμβάνει την Αγγλία, που θεωρεί τον εαυτό της έναν κόσμο μόνη της!) δεν ήξεραν τι σημαίνει "έλλειψη". Στη Σκανδιναβία δεν ήξεραν τι σημαίνει "πρόβλημα". Στην Κίνα δεν ήξεραν τι σημαίνει "γνώμη". Στη Μέση Ανατολή δεν ήξεραν τι σημαίνει "λύση". Και στις ΗΠΑ δεν ήξεραν τι σημαίνει "υπόλοιπος κόσμος".

(Πηγή: «Ελευθεροτυπία» - από τον ΧΡΗΣΤΟ ΜΙΧΑΗΛΙΔΗ)

Ποσοστά ανεργίας (%) κατά φύλο και επίπεδο εκπαίδευσης (α' τρίμηνο 2008 και 2009)						
ΕΠΙΠΕΔΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ	2008			2009		
	ΑΝΔΡΕΣ	ΓΥΝΑΙΚΕΣ	ΣΥΝΟΛΟ	ΑΝΔΡΕΣ	ΓΥΝΑΙΚΕΣ	ΣΥΝΟΛΟ
Σύνολο	5,5	12,3	8,3	6,8	13,0	9,3
Διδακτορικό ή μεταπτυχιακό	4,6	6,6	5,4	4,3	7,5	5,7
Τριτοβάθμια εκπαίδευση	3,8	7,1	5,4	4,5	7,3	5,9
Ανώτ. τεχν. επαγγελ. εκπαίδευση	6,7	14,5	10,5	7,3	14,8	11,0
Μέσης εκπαίδευσης	6,1	13,9	9,1	7,4	15,3	10,5
Τριτοβάθμια μέσης εκπαίδευσης	5,4	17,6	9,2	7,8	17,7	10,9
Δημοτικού	5,0	10,6	7,1	6,3	11,9	8,3
Μερικές τάξεις Δημοτικού	5,4	9,5	7,0	8,8	4,0	7,0
Καθόλου σχολείο	6,7	19,4	12,2	14,2	14,9	14,5

ΧΩΡΑ	Σύνολο φορολογικών εσόδων (%) του ΑΕΠ		Φορολογία κεφαλαίου		Ανώτατο φορολογικό κλιμάκιο στις επιχειρήσεις (%)	
	2000	2007	2000	2007	2000	2009
Αυστρία	43,2%	42,1%	27,3%	26,1%	34,0%	25,0%
Βέλγιο	45,2%	44,0%	29,3%	31,1%	40,2%	34,0%
Γαλλία	44,1%	43,3%	38,1%	40,7%	37,8%	34,0%
Γερμανία	41,9%	39,5%	28,4%	24,4%	51,6%	29,8%
ΕΛΛΑΔΑ	34,6%	32,1%	19,9%	15,9%	40,2%	25,0%
Ιρλανδία	31,6%	31,2%	-	18,5%	24,0%	12,5%
Ισπανία	33,9%	37,1%	29,7%	42,2%	35,0%	30,0%
Ιταλία	41,8%	43,3%	29,6%	36,2%	41,3%	31,4%
Κύπρος	30,0%	41,6%	23,8%	50,5%	29,0%	10,0%
Λουξεμβούργο	39,4%	36,7%	-	-	37,5%	28,6%
Μάλτα	28,2%	34,7%	-	-	35,0%	35,0%
Ολλανδία	39,9%	38,9%	20,8%	16,4%	35,0%	25,5%
Πορτογαλία	34,3%	36,8%	32,7%	34,0%	35,2%	26,5%
Σλοβακία	34,1%	29,4%	22,9%	17,5%	29,0%	19,0%
Σλοβενία	37,5%	38,2%	15,7%	23,1%	25,0%	21,0%
Φινλανδία	47,2%	43,0%	36,0%	26,7%	29,0%	26,0%
Ευρωζώνη	41,2%	40,4%	27,3%	28,7%	34,9%	25,9%
Ε.Ε. «27»	40,6%	39,8%	25,5%	28,7%	31,9%	23,5%

Η Ελλάδα έχει το χαμηλότερο ποσοστό φορολόγησης του κεφαλαίου στην ευρωζώνη, σύμφωνα με στοιχεία της Eurostat.

- ★ Δύο δισεκατομμύρια άνθρωποι στον κόσμο υποφέρουν από πείνα ή υποσιτισμό. Η κατάσταση τείνει να επιδεινωθεί
- ★ Οι πόλεμοι του 20ού αιώνα σκότωσαν 111 εκατομμύρια ανθρώπους, περίπου ένα εκατομμύριο κάθε χρόνο· όμως, τα μεταδοτικά νοσήματα μπορούν να σκοτώνουν 14πλάσιο αριθμό.

★ Τα 3,1 δισ. θα φτάσει ο αριθμός αυτών που θα αντιμετωπίζουν έλλειψη νερού, ενώ σήμερα υπολογίζονται σε 434 εκατ.

★ Η γραμμή 11 του σιδηροδρομικού σταθμού του Μονάχου λεγόταν και «Γραμμή της Ελπίδας». Μέσω αυτής, οι έλληνες εργάτες προωθούνταν στα εργοστάσια της Γερμανίας, σε αναζήτηση μιας καλύτερης ζωής. Σχεδόν μισό αιώνα αργότερα, ένα άλλο κύμα μετανάστευσης χρόνο με το χρόνο μεγαλώνει - μόνο που, αντί για το μαντίλι του αποχωρισμού, οι Έλληνες κουνούν σήμερα το... πτυχίο τους. Νέοι γιατροί, μηχανικοί και μια σειρά άλλων επαγγελματιών, με μάστερ και διδακτορικά, εγκαταλείπουν άρον άρον τη χώρα μας για τις αγορές του εξωτερικού, σε αναζήτηση όχι μόνον αξιοπρεπέστερων μισθών, αλλά αποζητώντας την αναγνώριση: των κόπων τους, των περιγαινών τους. Κατά τις εκτιμήσεις, μόνο την τελευταία 10ετία περισσότεροι από 550.000 Έλληνες έχουν φύγει για κάποιο χρονικό διάστημα για να εργαστούν στο εξωτερικό ή έχουν παραμείνει εκεί μετά τις σπουδές τους. «Δεν είμαστε εμείς που ψαχνόμαστε. Είναι η Ελλάδα που μας διώχνει» λένε...

Μαγνητική τομογραφία: σύντομη ιστορική αναδρομή

Η Απεικόνιση Μαγνητικού Συντονισμού (Magnetic Resonance Imaging-MRI) ή, απλούστερα, Μαγνητική Τομογραφία στηρίζεται στο φαινόμενο του Πυρηνικού Μαγνητικού Συντονισμού (Nuclear Magnetic Resonance, NMR), το οποίο ανακαλύφθηκε επίσημα και περιγράφηκε ανεξάρτητα το



Ο Edward Purcell.

1946 από τους Folix Bloch και Edward Purcell. Οι δυο τους τιμήθηκαν με το βραβείο Νόμπελ Φυσικής το 1952. Μέχρι το 1970 η μέθοδος χρησιμοποιήθηκε στη Φυσικοχημεία για τον προσδιορισμό της δομής ουσιών (NMR φασματοσκοπία). Στη συνέχεια, οι ανακαλύψεις των Paul Lauterbur και Peter Mansfield, αξιοποιώντας παράλληλες προόδους σε πολλά επιστημονικά πεδία και χρησιμοποιώντας τη μαθητική μέθοδο μετασχηματισμού του Jean Baptiste Fourier, οδήγησαν στην εφαρμογή της μεθόδου

στην ιατρική απεικόνιση. Στις 3 Ιουλίου 1977 οι Damadian, Minkoff και Goldsmith παρήγαγαν την πρώτη εικόνα μαγνητικής τομογραφίας του ανθρώπινου σώματος (μια τομή θωρακικής χώρας) ύστερα από μετρήσεις 6 ωρών και ανακατασκευή διάρκειας 22 ωρών. Από τότε η μέθοδος εξελίσσεται συνεχώς και αποτελεί, πλέον, εξέταση αναφοράς ή πρώτης γραμμής σε πολλά πεδία της Ιατρικής. Οι Lauterbur και Mansfield τιμήθηκαν με το βραβείο Νόμπελ Ιατρικής και Φυσιολογίας το 2003. Στην Ελλάδα ο πρώτος μαγνητικός τομογράφος τοποθετήθηκε στο Διαγνωστικό Κέντρο «Εγκέφαλος» το καλοκαίρι του 1988 και στο ΔΘΚΑ ΥΓΕΙΑ τον Νοέμβριο του 1989.

(Πηγή: Ιατρικά Ανάλεκτα Τόμος Γ, τεύχος 1, έτος 2009)



Ο Raymond Damadian (αριστερά) τιμάται για τη συμβολή του στην ανάπτυξη της μαγνητικής τομογραφίας.



Ο βρετανός μηχανικός Godfrey Hounsfield ποζάρει μπροστά στον αξονικό τομογράφο. Μαζί με τον φυσικό Allan Cormack του πανεπιστημίου Tufts, μοιράστηκε το βραβείο Νόμπελ Φυσιολογίας και Ιατρικής το 1971, για τη συμβολή τους στην ανάπτυξη του αξονικού τομογράφου τη δεκαετία του 1960.



Πακιστανοί προσπαθούν να εξασφαλίσουν τα προς το ζην περισυλλέγοντας ανακυκλώσιμα υλικά σε σκουπίδοτοπο. Οι Έλληνες ξέκασαν γρήγορα τη γερμανική Κατοχή και τους πρόσφυγες του '22.

Τα 25 χρηματιστήρια με τη μεγαλύτερη άνοδο

Α' εξάμηνο 2009		
Δείκτης	Χώρα	Απόδοση%
LIMA GEN. INDEX	ΠΕΡΟΥ	93,2
CSI 300 INDEX	ΚΙΝΑ	74,2
BOVESPA	ΒΡΑΖΙΛΙΑ	63,9
JAKARTA INDEX	ΙΝΔΟΝΗΣΙΑ	63,5
SHANGAI SE	ΚΙΝΑ	63,0
COLOMBO ALL SH	ΣΡΙ ΛΑΝΚΑ	62,1
CHILE STOCK	ΧΙΛΗ	57,3
MICEX INDEX	ΡΩΣΙΑ	49,3
NSE S&P CNX	ΙΝΔΙΑ	43,8
STOCK EXCH TAI	ΜΠΑΝΓΚΟΚ	40,6
OBX STOCK INDEX	ΝΟΡΒΗΓΙΑ	40,1
ISE NATIONAL 100	ΤΟΥΡΚΙΑ	39,8
TAIEX INDEX	ΤΑΪΒΑΝ	39,3
PFTS INDEX	ΟΥΚΡΑΝΙΑ	36,4
MERVAL INDEX	ΑΡΓΕΝΤΙΝΗ	35,8
MKT INDEX	ΒΕΝΕΖΟΥΕΛΑ	35,0
PSEi SE	ΦΙΛΙΠΠΙΝΕΣ	32,4
OVERALL INDEX	NAMIMΠΙΑ	31,4
HANG SENG	ΧΟΝΓΚ ΚΟΝΓΚ	29,5
TUNIS SE	ΤΥΝΗΣΙΑ	25,7
FTSE/JSE	ΝΟΤΙΟΣ ΑΦΡΙΚΗ	25,0
KARACHI 100	ΠΑΚΙΣΤΑΝ	24,1
TRADED ATX	ΑΥΣΤΡΙΑ	24,1
ΓΕΝΙΚΟΣ ΔΕΙΚΤΗΣ	ΕΛΛΑΔΑ	23,7
TEL AVIV 25	ΙΣΡΑΗΛ	23,5

★ Στα 16 δισ. ευρώ εκτινάχθηκαν τα «κόκκινα δάνεια», εκείνα δηλαδή που δεν εξυπηρετούνται κανονικά, το πρώτο εξάμηνο του έτους. Μέσα σε τρεις μήνες από την αρχή του έτους στα προβληματικά δάνεια προστέθηκαν περίπου 2,5 δισ. ευρώ.

★ «Όρα μηδέν για τους οδηγούς φορτηγών στα εργοτάξια της ΔΕΗ, σε Κοζάνη, Πτολεμαΐδα, Αμύνταιο» αναφέρει η Πανελλαδική Ομοσπονδία Συνδικατών Οδηγών Μεταφοράς σε ανακοίνωση διαμαρτυρίας και προειδοποιεί με μηνυτήριες αναφορές στις κατά τόπους εισαγγελίες.
«Τα φορτηγά που καλούνται να οδηγήσουν οι συνάδελφοί μας είναι χωρίς φρένα, χωρίς ασφάλεια, χωρίς ΚΤΕΟ, χωρίς καμία συντήρηση, με πλαστές άδειες κυκλοφορίας κι αν τυχόν ρωτήσει κάποιος γιατί, του λένε, "άσε τα κλειδιά και φύγε"» καταγγέλλει ο πρόεδρος της Ομοσπονδίας Μιχάλης Παπαδόπουλος. Το συνδικαλιστικό όργανο των οδηγών κάνει λόγο για «μαφιόζους εργολάβους», για παράνομη εργασία από βούλγαρους οδηγούς που δεν διαθέτουν τα κατάλληλα διπλώματα και «αυτοσχέδια βυτία μεταφοράς καυσίμων που κυκλοφορούν στα εργοτάξια της ΔΕΗ».

Οι αποδόσεις των μεγαλύτερων χρηματιστηρίων
Α' εξάμηνο 2009

ΔΕΙΚΤΗΣ	ΧΩΡΑ	ΑΠΟΔΟΣΗ%
DOW JONES	ΗΠΑ	-2,7
S&P 500 INDEX	ΗΠΑ	2,4
NASDAQ	ΗΠΑ	16,2
FTSE 100	ΑΓΓΛΙΑ	10,7
DAX INDEX	ΓΕΡΜΑΝΙΑ	0
CAC 40 INDEX	ΓΑΛΛΙΑ	1,1
NIKKEI 225	ΙΑΠΩΝΙΑ	6,9
FTSE MIB	ΙΤΑΛΙΑ	0,8
SWISS MARKET	ΕΛΒΕΤΙΑ	-1,6
IBEX 35	ΙΣΠΑΝΙΑ	9,9

(Πηγή: GUARDIAN TRUST AXEPPEY)

★ Ο πλανήτης Γη κινδυνεύει από την υποβάθμιση του περιβάλλοντος, την έλλειψη καθαρού νερού, τη φτώχεια, τα μεταδοτικά νοσήματα, αλλά και τον ανταγωνισμό για την πρόσβαση στους πετρελαϊκούς πόρους. Όλα αυτά είναι που συνιστούν τον «άξονα του κακού», κατά το Ινστιτούτο Wordwatch, ένα από τα πλέον έγκριτα ανεξάρτητα ερευνητικά ιδρύματα του κόσμου.

Από τα 43.000 άτομα που ρωτήθηκαν, περίπου οι μισοί δηλώνουν πεπεισμένοι ότι η επόμενη γενιά θα αναγκαστεί να ζήσει σε έναν πλανήτη που κινδυνεύει όλο και περισσότερο και μόνο 25% δηλώνουν αισιόδοξοι. Την άποψη συμμερίζονται και τα δύο τρίτα 2.600 διαμορφωτών κοινής γνώμης.

Οι πόλεμοι και οι τρομοκρατικές επιθέσεις κόστισαν πολλές ζωές, όμως ο μεγαλύτερος αριθμός θυμάτων αποδίδεται στη φτώχεια και τις συνέπειές της. Το 2000, 300.000 άνθρωποι πέθαναν σε πολέμους. Το νούμερο είναι εντυπωσιακό. Τόσοι, όμως, είναι οι άνθρωποι που πεθαίνουν κάθε μήνα επειδή δεν έχουν πρόσβαση σε καθαρό νερό. Οι δε μεταδοτικές ασθένειες σκοτώνουν 14 φορές περισσότερο κόσμο απ' ό,τι οι πόλεμοι. Είναι χαρακτηριστικό ότι 12 από τους 50 τελευταίους πολέμους προκλήθηκαν για τον έλεγχο των υφιστάμενων πόρων. Το Ινστιτούτο Wordwatch κάνει μνεία στη μείωση των πετρελαϊκών αποθεμάτων, σημειώνοντας ότι το πετρέλαιο είναι «το καύσιμο των γεωπολιτικών ανταπαλοτήτων, των εμφύλιων πολέμων και της παραβίασης των ανθρωπίνων δικαιωμάτων».



ΚΑΝΤΕ ΔΙΕΙΣΔΥΣΗ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΣΤΗ ΣΥΓΚΕΚΡΙΜΕΝΗ ΑΓΟΡΑ ΜΕ ΕΙΔΙΚΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΡΙΑ! ΑΞΙΟΠΟΙΗΣΤΕ ΑΥΤΑ ΤΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΓΙΑ ΔΙΑΦΗΜΙΣΗ ΚΑΙ ΠΩΛΗΣΕΙΣ «ΕΝ ΨΥΧΡΩ»

Με βάση τα στοιχεία που περιλαμβάνονται στις Εισηγητικές Εκθέσεις του κρατικού προϋπολογισμού και στον κατωτέρω πίνακα, το συγκριτικό έλλειμμα των τεσσάρων δημοσίων επιχειρήσεων αστικών συγκοινωνιών της Αθήνας, δηλαδή, της ΕΘΕΛ, των ΗΛΠΑΠ, του ΗΣΑΠ και του ΟΑΣΑ, ανήλθε σε 470,6 εκατ. ευρώ το 2007, δηλαδή στο 31,9% του συνολικού ελλείμματος των Δημοσίων Επιχειρήσεων Κοινής Ωφέλειας (ΔΕΚΟ), ενώ μαζί με τον ΟΣΕ πραγματοποιούν το 78,8% του ελλείμματος των ΔΕΚΟ. Για το 2008 εκτιμάται ότι το έλλειμμα θα ανέλθει στα 532 εκατ. ευρώ, συνεχίζοντας την ταχεία αυξητική του διαμόρφωση των τελευταίων ετών. Λαμβάνοντας υπόψη και την κρατική επικοπή των 118,4 εκατ. ευρώ το 2008, το έλλειμμα μετά την επικοπή ανέρχεται στα 413,5 εκατ. ευρώ, το οποίο οι ανωτέρω επιχειρήσεις πρέπει να δανεισθούν από τις τράπεζες με εγγύηση του Δημοσίου.
Δημόσιες επιχειρήσεις αστικών συγκοινωνιών (ΕΘΕΛ, ΗΛΠΑΠ, ΗΣΑΠ, ΟΑΣΑ): Συγκεντρωτικά οικονομικά αποτελέσματα (εκατ. ευρώ)

Οικονομικό Αποτέλεσμα	Επιχορήγηση	Απαιτούμενο Μετά την Επιχορήγηση	Επενδύσεις	Αποσβέσεις	Λογισμ. Επενδύσεων	Λογισμ. Πόροι	Διακοσμοί Ανάγκες	
1999	-264,1	117,0	-147,1	130,2	76,0	-54,2	32,0	-169,4
2000	-250,1	96,6	-153,5	165,5	119,0	-46,6	39,9	-160,2
2001	-261,8	92,4	-169,4	218,3	85,9	-132,3	130,4	-171,3
2002	-316,3	108,7	-207,6	93,1	83,4	-9,8	458,7	241,3
2003	-328,5	109,6	-219,0	103,3	82,2	-21,1	202,5	-37,6
2004	-413,1	110,7	-302,4	234,3	72,2	-162,1	503,5	39,0
2005	-422,9	114,3	-308,7	47,0	75,4	28,4	142,6	-137,7
2006	-463,3	113,8	-349,5	12,4	66,4	54,0	36,8	-258,7
2007	-470,6	114,7	-355,9	51,0	66,1	15,1	-9,7	-350,6
2008	-531,9	118,4	-413,5	62,0	77,0	15,0	7,9	-390,6

(Πηγή: Εισηγητικές Εκθέσεις Προϋπολογισμού 2000-2008)

Σημειώνεται ότι τα συνολικά έσοδα όλων των ανωτέρω φορέων διαμορφώθηκαν στα 232 εκατ. ευρώ το 2007, έναντι 219,3 εκατ. ευρώ το 2001, ενώ τα λειτουργικά τους έξοδα διαμορφώθηκαν στα 576 εκατ. ευρώ σημειώνοντας μέση ετήσια αύξηση κατά 8% από το 2001. Την περίοδο 1999-2005 πραγματοποιήθηκαν επενδύσεις στις ανωτέρω ΔΕΚΟ ύψους 992 εκατ. ευρώ που συνέβαλαν σε πλήρη ανανέωση του στόλου των λεωφορείων της ΕΘΕΛ και των τρόλεϊ των ΗΛΠΑΠ και σε ουσιαστική ανακαίνιση των τρένων του ΗΣΑΠ. Στην ίδια περίοδο, ολοκληρώθηκαν οι μεγάλες επενδύσεις για την εγκατάσταση του μετρό, του τραμ και του προασπτικού, καθώς και οι επενδύσεις στο αστικό οδικό δίκτυο. Ωστόσο, το μεταφορικό έργο και οι εισπράξεις των βασικών συγκοινωνιακών φορέων παραμένουν στάσιμες το 2006 και το 2008 έναντι του 2001, ενώ οι δαπάνες αυτών των οργανισμών συνεχίζουν να αυξάνονται με γρήγορο ρυθμό.

Οι επιβατικές μετακινήσεις στην Αθήνα εξυπηρετούνται και από περίπου 16.000 ταξί που μεταφέρουν περί τους 600.000 επιβάτες ημερησίως (35 επιβάτες την ημέρα ανά ταξί). Δηλαδή, τα ταξί πλησιάζουν ήδη το μεταφορικό έργο των λεωφορείων της ΕΘΕΛ, που δεν ξεπερνάει τους 970.000 επιβάτες ημερησίως. Επομένως, από πολλές πλευρές διαπι-

στώνεται ότι τα ταξί στην Αθήνα πραγματοποιούν στην πραγματικότητα ένα σημαντικό μέρος του έργου που θα έπρεπε να πραγματοποιείται από τα αστικά ΜΜΜ. Θα πρέπει δε να σημειωθεί ότι ενώ οι επίσημες εισπράξεις της ΕΘΕΛ δεν ξεπερνούν τα 120 εκατ. ευρώ οι ετήσιες εισπράξεις των ταξί υπερβαίνουν τα 1 δισ. ευρώ.

Πίνακας 1: Επιβατική κίνηση (εκατ.)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Μεταβ. % επίετη
ΕΘΕΛ	378,1	369,9	379,3	369,6	362,3	356,9	366,7	-0,61%
ΗΛΠΑΠ	83,6	80,2	81,1	80,2	78,4	81,0	82,2	-0,34%
ΗΣΑΠ (Λεωφορεία)	6,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
ΗΣΑΠ (Τραμό)	109,9	108,7	104,7	113,3	116,8	124,7	131,9	3,71%
ΑΜΕΛ	119,1	132,4	149,5	164,0	166,8	178,8	192,6	10,10%
TRAM	0,0	0,0	0,0	3,3	12,9	14,5	15,7	
Μέση Σταθερή Τροχιά	229,0	241,1	254,1	280,6	296,5	318,0	340,3	8,24%
ΠΡΩΑΣΤΙΑΚΟΣ	0,0	0,0	0,0	0,6	2,9	2,7	3,4	
ΣΥΝΟΛΟ	897,1	891,3	714,5	731,0	740,1	758,6	758,6	1,70%

(Πηγή: ΟΑΣΑ)

Εκτός των ανωτέρω, λειτουργούν στην Αττική περί τα 2.100 λεωφορεία της ΕΘΕΛ και περί τα 366 τρόλεϊ των ΗΛΠΑΠ, δρομολογημένα σε περίπου 260 γραμμές σε ολόκληρη την ευρύτερη περιφέρεια των Αθηνών. Τα λεωφορεία αυτά μετέφεραν συνολικά 438 εκατ. επιβάτες το έτος 2006, έναντι 462 εκατ. επιβατών το 2001.

Δηλαδή, στην περίοδο 2001-2007 τα λεωφορεία της ΕΘΕΛ και τα τρόλεϊ των ΗΛΠΑΠ κατέγραψαν μείωση της επιβατικής τους κινήσεως κατά -0,6% ετησίως, παρά το ότι το 2007 τα λεωφορεία και τα τρόλεϊ που λειτουργούσαν ήταν όλα καινούργια και κατά 204 περισσότερα από ό,τι το 2001. Με αυτές τις τάσεις, το 2008 τα λεωφορεία της ΕΘΕΛ και των ΗΛΠΑΠ φαίνεται ότι διακινούν όχι περισσότερους από 1,2 εκατ. επιβάτες ημερησίως. Με βάση τα ανωτέρω, το σύνολο των αστικών ΜΜΜ φαίνεται ότι μεταφέρουν το 2008 περίπου 2,2 εκατ. επιβάτες ημερησίως, δηλαδή περίπου το 31,4% των συνολικών μετακινήσεων στην Αθήνα. Κάποιες διεθνείς συγκρίσεις παρουσιάζονται στον Πίνακα 2. Το ποσοστό αυτό κρίνεται εξαιρετικά χαμηλό για την Αθήνα και, σε κάθε περίπτωση, είναι πολύ χαμηλότερο από το στόχο του 50% που είχε τεθεί λίγα έτη πριν. Αυτή δε η εξέλιξη οφείλεται κυρίως στην προβληματική λειτουργία ενός μεγάλου μέρους των ΜΜΜ και αποτελεί μία από τις βασικές αιτίες του κυκλοφοριακού χάους που χαρακτηρίζει σήμερα όχι μόνο το κέντρο, αλλά σχεδόν όλες τις περιοχές της Αθήνας.

Πίνακας 2. Παραδείγματα δομής αστικής συγκοινωνίας

Αστικό κέντρο	ΜΜΜ	Τ.Χ.	Ποδήλατα	Κόστος ανά km ²
Πεκίνο	35%	15%	50%	27.358
Σανγκάι	28%	0%	72%	44.624
Γκουανζού	45%	4%	52%	13.882
Αθήνα	31%	69%	0%	20.467
Λονδίνο	32%	64%	4%	6.940
Νέα Υόρκη	5%	44%	51%	23.610
Παρίσι	35%	65%	0%	21.450
Τόκιο	64%	27%	9%	6.330

(Πηγή: «Αξιολόγηση και ανάλυση των αστικών συγκοινωνιών στην Κίνα», Hong Yuan και Hua Lu, 2000)

(Πηγή: Οικονομικό δελτίο ALPHA BANK)

Έρχονται αλλαγές

Θερμό καλοκαίρι για την ασφαλιστική αγορά, με έναν αριθμό εταιρειών να αναζητούν τρόπους να καλύψουν ένα λογιστικό, σε ορισμένες περιπτώσεις, ουσιαστικό σε άλλες, άνοιγμα στα αποθέματά τους και τις προθεσμίες να είναι ασφυκτικές για τις περιπτώσεις εκείνες που απαιτείται αύξηση μετοχικού κεφαλαίου. Παράλληλα, η απόφαση της ΕΠΕΙΑ να μη δημοσιοποιήσει τα ονόματα όσων εταιρειών εντάχθηκαν σε κάθε είδους ευεργετική διάταξη (άρθρο 6) έχει προκαλέσει την έντονη αντίδραση της πλειονότητας των μελών του διοικητικού συμβουλίου της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος (ΕΑΕΕ), αντίδραση που εκδηλώθηκε και με επιστολή του Διοικητικού Συμβουλίου προς τον πρόεδρο της Εποπτικής Αρχής κ. Γιώργο Πέτσα.

Ο κ. Πέτσας, επιχειρηματολογώντας υπέρ της στάσης της ΕΠΕΙΑ, εξέφρασε μέσω του www.nextdeal.gr (διαβάστε αναλυτικά στη διεύθυνση http://www.nextdeal.gr/press_item.php?therid=2181) την άποψη ότι «Δεν πρέπει να κάνουμε ζημιά στην ασφαλιστική πίστη, γιατί τι ζημιά αυτή θα την εισπράξουν όλοι. Πρέπει να σώσουμε τον κλάδο».

Από την άλλη πλευρά τα επιχειρήματα πολλά και ισχυρά. Η διαφάνεια είναι πρώτιστη αρχή της ασφαλιστικής αγοράς μαζί με την αρχή των κανόνων του υγιούς ανταγωνισμού. Και πόσο υγιής μπορεί να είναι ο ανταγωνισμός που δεν στηρίζεται στη διαφάνεια; Είναι χαρακτηριστικό ότι δεν έγινε επισήμως γνωστό πως υλοποιήθηκε το άρθρο 6. Για παράδειγμα, ισχύουν για όλες τις εταιρείες οι ίδιες παρεκκλίσεις από την υφιστάμενη νομοθεσία και ποιες είναι αυτές;

Γιατί στο εξωτερικό όσες εταιρείες έλαβαν κρατική βοήθεια ανακοινώθηκε και εδώ δεν γίνεται κάτι ανάλογο, είναι ένα ακόμη επιχείρημα που θεωρεί ότι η ένταξη στο άρθρο 6 μιας εταιρείας ουσιαστικά ισοδυναμεί με χρηματοδότησή της από την Πολιτεία, αφού, αντί να της καταβάλει ζεστό χρήμα, έρχεται και της μειώνει τις απαιτήσεις για κεφάλαια, έστω και για ένα χρονικό διάστημα. Η απόφαση αυτή της ΕΠΕΙΑ έχει προκαλέσει νέο ρήγμα στους κόλπους της ΕΑΕΕ. Ορισμένες εταιρείες θεωρούν ότι η ΕΑΕΕ δεν στάθηκε με αποφασιστικότητα απέναντι στην ΕΠΕΙΑ και θέτουν θέμα σωστής εκπροσώπησης των μακροπρόθεσμων συμφερόντων του κλάδου. Επανήλθαν μάλιστα στο τραπέζι σκέψεις για αποχωρήσεις...

Μία τρίτη παράμετρος που συμπληρώνει το θερμό σκηνικό

είναι η αναβίωση των απόψεων περί ελληνικών και ξένων ασφαλιστικών εταιρειών. Παρατηρείται, μάλιστα, το φαινόμενο ορισμένοι παράγοντες ελληνικών ασφαλιστικών εταιρειών να «στηρίζουν» την ΕΠΕΙΑ μόνο και μόνο γιατί γνωρίζουν τις ισχυρές πιέσεις που δέχεται η εποπτική αρχή για ριζικό ξεκαθάρισμα της αγοράς, κυρίως από εταιρείες που εισήλθαν πρόσφατα στη χώρα μας. Είναι γεγονός ότι στη σημερινή εποχή της παγκοσμιοποίησης και της ευρωπαϊκής ολοκλήρωσης, οι αντιθέσεις ανάμεσα στο τοπικό και το διεθνές εξακολουθούν να υφίστανται ταυτόχρονα με την τάση για περαιτέρω διεθνοποίηση. Η αντίθεση αυτή εκφράστηκε και σε επίπεδο Ε.Ε. όταν συζητούνταν οι κανόνες του Solvency II. Πολλές χώρες θέλησαν και πέτυχαν τελικά να κρατήσουν για λογαριασμό τους ορισμένα δικαιώματα ελέγχου επί των πολυεθνικών ομίλων. Μπ μας φαίνεται, λοιπόν, καθόλου παράξενο που η «απάντηση» στη δράση των ξένων μπορεί

να είναι η παροικία που θυμήθηκαν κάποιοι, «παπούτσι απ' τον τόπο σου κι ας είναι μπαλωμένο».

Άλλωστε, και η οικονομική κρίση ανέδειξε ξεκάθαρα ότι το μέγεθος και η χώρα καταγωγής δεν συνάδει πάντοτε με τη σταθερότητα, την αξιοπιστία και τη χρηστή διοίκηση. Απόλυτο κριτήριο εξακολουθεί να παραμένει μόνο ένα: η ποιότητα του management, το οποίο κρίνεται κάθε ημέρα και δεν έχει στόχο το μέρισμα μιας χρήσεως.

Από όλα, πάντως, όσα συμβαίνουν το τελευταίο διάστημα στην ελληνική και διεθνή ασφαλιστική βιομηχανία πρέπει να κρατήσουμε μάλλον μόνο ένα, το οποίο καλύπτεται από την αχλή που αφήνει η τρέχουσα συγκυρία της ελληνικής αγοράς: τη συζήτηση που έχει ξεκινήσει τόσο εντός της Ε.Ε. όσο και στη δική μας ΕΠΕΙΑ για τη συγκρότηση εγγυητικού κεφαλαίου στις ασφαλίσεις ζωής. Έγινε πλέον κοινός τόπος ότι μία εκχώρηση της κοινωνικής συνταξιοδοτικής πίτας σε ιδιωτικά κεφάλαια δεν μπορεί να γίνει χωρίς την παροχή μιας μορφής εγγύησης από το κράτος. Η αδυναμία παλαιότερα της Equitable Life στη Βρετανία, αλλά και ορισμένων μεγάλων ομίλων στην πρόσφατη κρίση (οι οποίοι, ειρήσθω εν παρόδω, είχαν εσπιάσει στις συντάξεις) επιτάχυνε τις συζητήσεις διεθνώς για την αναγκαιότητα του εγγυητικού κεφαλαίου. Και όπως είναι κατανοητό, η εγγύηση αυτή δεν μπορεί να παρέχεται σε εταιρείες που δεν λειτουργούν αποδεδειγμένα με υγιή οικονομικά στοιχεία. Ο πραγματικός πόλεμος για την πίτα τώρα αρχίζει...



Του Λάμπρου Καραγεώργου



Ο πρόεδρος της Εποπτικής Αρχής κ. Γιώργος Πέτσας.

Η χώρα της ING είναι ένα μεγάλο σχολείο για όλους



ING CHANCESFORCHILDREN



www.ingchancesforchildren.com

Φανταστείτε μια χώρα όπου όλα τα παιδιά έχουν ίσα δικαιώματα στη μόρφωση. Γιατί σ'αυτή τη χώρα υπάρχει το «ING Chances for Children». Ένα πρόγραμμα που, σε συνεργασία με τη UNICEF, έχει στόχο να προσφέρει την ευκαιρία της εκπαίδευσης σε 125.000 παιδιά, όσοι είναι και οι εργαζόμενοι της ING. Και το καταφέρνει. Γιατί υποστηρίζει τη δημιουργία σχολείων σε αναπτυσσόμενες χώρες, ώστε να υπάρχουν παντού οι βάσεις για ένα καλύτερο αύριο!

Αυτή είναι η χώρα της ING.

Εσύ πού θέλεις να ζεις;



BANKING • INVESTMENTS • LIFE INSURANCE • RETIREMENT SERVICES

101 100 200 300 / WWW.ING.GR

Η ασφάλεια στη **ζωή** μας

Σήμερα η έννοια «ασφάλεια» έχει αποκτήσει μια πολύ πιο ουσιαστική σημασία από κάθε άλλη φορά... Δεν είναι κάτι το γενικό και αόριστο για τους πολλούς, ούτε ένα πρόνομο για τους λίγους. Σήμερα όλοι ξέρουν –και χρειάζονται– τα οφέλη μιας ιδιωτικής κάλυψης και η «ασφάλεια» κάποιων άλλων εποχών λέγεται με το σωστό της όνομα, ασφάλιση.

Ήταν φυσικό, αφού η ζωή μας άρχισε να αποκτά πιο συστηματικά πλαίσια, να οργανώνεται μεθοδικά και να προστατεύεται αποτελεσματικά. Τώρα τίποτα δεν αφήνεται στην τύχη – και πολύ περισσότερο η ίδια η ανθρώπινη ζωή.

Έτσι ο θεσμός της Ιδιωτικής Ασφάλισης –που μεταφράζεται παγκόσμια σε αυξημένη προστασία, αξιοπιστία και σωστή εξυπηρέτηση– παίρνει όλο και μεγαλύτερη βαρύτητα και στην Ελλάδα.

Είναι πια κοινή συνείδηση ότι ξεκινώντας από την ίδια μας τη ζωή και προχωρώντας σε όλα όσα την περιβάλλουν –οικογένεια, εργασία, ιδιοκτησία, αποταμίευση– η Ιδιωτική Ασφάλιση είναι η ολοκληρωμένη λύση για οτιδήποτε αναπάντεχο.

Διότι είτε συμπληρώνει θεαματικά τη δημόσια ασφάλιση είτε, σε πολλές περιπτώσεις, είναι η μόνη επιλογή.

Ο φημισμένος γιατρός, ο μικρομεσαίος βιοτέχνης, τα ανερχόμενα στελέχη επιχειρήσεων, ο δραστήριος συνοικιακός αρτοποιός, η δυναμική ιδιοκτήτρια του καταστήματος παιδικών ειδών, ο εξειδικευμένος τεχνίτης ηλεκτρολογικών εφαρμογών, η νεαρή ταλαντούχα δικηγόρος, ο σύγχρονος διαφημιστής, η πετυχημένη τηλεπαρουσιάστρια, ο εξαγωγέας αγροτικών προϊόντων και η ανασφάλιστη σύζυγός του, ο ανεξάρτητος πωλητής, ο διπλωματούχος μηχανολόγος-εργολήπτης, η γνωστή αισθητικός, αλλά και ο επιτυχημένος επιχειρηματίας είναι μόνο μερικοί επαγγελματίες που αντλούν αποτελεσματική ασφαλιστική προστασία –ατομική και οικογενειακή– αποκλειστικά



(*) Ο κ. Δ. Αναστασίου είναι επιθεωρητής πωλήσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής.

www.AnastasiouD.gr
info@AnastasiouD.gr

σχεδόν μέσα από το χώρο της Ιδιωτικής Ασφάλισης.

Κάτι για τον καθέναν

Έτσι, στις μέρες μας η Ιδιωτική Ασφάλιση βρίσκεται διαρκώς σε δημιουργική δράση.

Οι πολυσύνθετες ανθρώπινες ασκολίες και ανάγκες απαιτούν όλο και πιο εξειδικευμένα ασφαλιστικά προγράμματα. Η βελτίωση του εισοδήματος δεν «απαγορεύει» πια τη δαπάνη για ιδιωτική ασφαλιστική προστασία, αλλά και η ατομική λογική καταλαβαίνει πολύ καλύτερα ότι μια Ιδιωτική Ασφάλιση δεν είναι πολυτέλεια, αλλά επένδυση ζωής.

Άλλωστε, τα ασφαλιστικά προγράμματα έχουν πλέον μεγάλη ευελιξία, ώστε να προσαρμόζονται στα «μέτρα» του καθενός και να του δίνουν την πρακτική δυνατότητα να επιλέξει τη μορφή κάλυψης που επιθυμεί, σύμφωνα με τις οικονομικές του δυνατότητες.

Είναι ακόμη σημαντικό ότι πολλοί είναι εκείνοι που δεν μένουν σε μία μόνο ασφάλιση, αλλά συνδυάζουν περισσότερα προγράμματα –ειδικά στον τομέα των ασφαλειών Ζωής και Υγείας– για να αντιμετωπίσουν σφαιρικά τις αυξημένες απαιτήσεις.

Για να διασφαλίσουν ότι –ακόμη και στις «δύσκολες ώρες»– αυτοί και οι οικογενειές τους θα μπορούν να διατηρήσουν την ποιότητα ζωής που τους αρμόζει.

Κλείνοντας την παρέμβασή μου αυτή, θα 'θελα μαζί να θυμηθούμε τα λόγια ενός πολύ μεγάλου άντρα: ...Αν ήταν δυνατό θα έγραφα τη λέξη ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΙΤΕ στην πόρτα κάθε σπιτιού και στο σημειωματάριο κάθε δημόσιου άνδρος. «Έχω πειστεί ότι μεθυσίες που είναι εξαιρετικά μικρές μπορούν οικογένειες και περιουσίες να προστατευθούν από καταστροφές που, χωρίς την ασφαλιστική προστασία, θα εξαφανίζονταν για πάντα» (Ουίνστον Τσόρτσιλ).



Ό,τι κι αν χρειαστεί,
θα είμαστε πάντα εδώ για να σου δίνουμε ασφάλεια

Όταν θέλεις να προχωρήσεις, όταν χρειάζεσαι βοήθεια, όταν ονειρεύεσαι, όταν τολμάς, είμαστε δίπλα σου. 65 χρόνια τώρα, για 4 γενιές, σε 5 χώρες είμαστε εδώ. Για να κοιτάς μπροστά χωρίς να διστάζεις. Για να ατενίζεις το μέλλον με αισιοδοξία και σιγουριά. Για να κάνεις τα όνειρά σου πραγματικότητα.

 **ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ**

Για καλό και για κακό

65
χρόνια
ΜΑΖΙ

Νέοι κανόνες

για τον ανταγωνισμό

στην Ευρωπαϊκή Ένωση

Δεν κινδυνεύουν pools και πίνακες θνησιμότητας, αλλά τίθενται και πάλι στο τραπέζι για εξέταση οι τυποποιημένοι όροι των συμβολαίων. Αυτό προβλέπει έκθεση της Επιτροπής προς το Ευρωπαϊκό Κοινοβούλιο και το Συμβούλιο σχετικά με τη λειτουργία του κανονισμού (ΕΚ) αρ. 358/2003 της Επιτροπής για την εφαρμογή του άρθρου 81 παράγραφος 3 της συνθήκης σε ορισμένες κατηγορίες συμφωνιών, αποφάσεων και εναρμονισμένων πρακτικών στον τομέα των ασφαλίσεων.

1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ ΚΑΙ ΠΛΑΙΣΙΟ ΤΗΣ ΑΝΑΣΚΟΠΗΣΗΣ

■ Ο κανονισμός (ΕΚ) αριθμ. 358/2003 της Επιτροπής, δηλαδή, ο κανονισμός απαλλαγής κατά κατηγορία (στο εξής «ΚΑΚ») στον τομέα των ασφαλίσεων εφαρμόζει το άρθρο 81 παράγραφος 3 της συνθήκης ΕΚ (στο εξής «συνθήκη») σε ορισμένες κατηγορίες συμφωνιών, αποφάσεων και εναρμονισμένων πρακτικών στον τομέα των ασφαλίσεων. Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή (στο εξής «Επιτροπή») έχει την υποχρέωση, το αργότερο έξι έτη μετά την έναρξη ισχύος του ΚΑΚ να υποβάλει την παρούσα έκθεση στο Ευρωπαϊκό Κοινοβούλιο και το Συμβούλιο σχετικά με τη λειτουργία του ΚΑΚ.

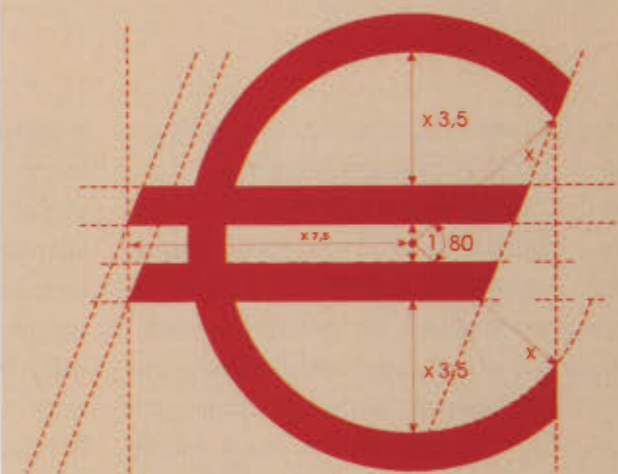
■ Ο ισχύων ΚΑΚ θα λήξει την 31 Μαρτίου 2010. Κατά τη διάρκεια του 2008, η Επιτροπή εξέτασε τη λειτουργία του

ΚΑΚ στη διάρκεια της τελευταίας εξαετίας βάσει εγγράφου διαβούλευσης, καθώς και στοχευμένων ερωτηματολογίων που απεστάλησαν σε ορισμένους φορείς της αγοράς. Η παρούσα ανασκόπηση (στο εξής «ανασκόπηση») πραγματοποιήθηκε σε συνεργασία με το Ευρωπαϊκό Δίκτυο Ανταγωνισμού («ΕΔΑ»). Τα πορίσματα της ανασκόπησης και οι προτάσεις της Επιτροπής για την τροποποίηση του ΚΑΚ παρουσιάζονται στην παρούσα έκθεση. Ένα εκτε-

νέστερο και αναλυτικότερο έγγραφο εργασίας των υπηρεσιών της Επιτροπής συνοδεύει την έκθεση και τα δύο αυτά έγγραφα δημοσιεύονται και στον δικτυακό τόπο της Γ6 Ανταγωνισμού.

■ Πρέπει να σημειωθεί ότι η παρούσα έκθεση περιορίζεται στην παρουσίαση των προκαταρκτικών απόψεων της Επιτροπής σχετικά με τη λειτουργία του κανονισμού (ΕΚ) αριθ. 358/2003 και δεν προδικάζει κατά κανέναν τρόπο την οριστική απόφαση όσον αφορά το αποτέλεσμα της ανασκόπησης. Η έκθεση είναι ένα από τα βήματα μιας εκτενούς διαδικασίας διαβούλευσης στην οποία καλούνται να συνεισφέρουν όλοι οι φορείς της αγοράς.

■ Από την 1η Μαΐου 2004, όπως και οι περισσότεροι άλλοι τομείς, ο τομέας των ασφαλίσεων εντάχθηκε στις διατάξεις γενικής εφαρμογής του κανονισμού (ΕΚ) αριθ. 1/2003 του Συμβουλίου της 16 Δεκεμβρίου 2002 (κανονισμός 1/2003) για την εφαρμογή των κανόνων ανταγωνισμού που προβλέπονται στα άρθρα 81 και 82 της συνθήκης. Ο κανονισμός 1/2003 προβλέπει ότι οι συμφωνίες που πληρούν τους όρους του άρθρου 81 παράγραφος 3 δεν απαγορεύονται, χωρίς να είναι αναγκαία η προηγούμενη έκδοση σχετικής απόφασης. Οι ίδιες οι επιχειρήσεις και οι ενώσεις επιχειρήσεων πρέπει τώρα να κρίνουν κατά πόσο οι συμφωνίες τους είναι συμβιβάσιμες με το άρθρο 81. Λίγοι μόνο είναι οι τομείς για τους οποίους προβλέπεται ειδικός ΚΑΚ και υπήρξαν και άλλοι τομείς (όπως η ναυτιλία και οι αεροπορικές μεταφορές) για τους οποίους δεν



Οι ίδιες οι επιχειρήσεις και οι ενώσεις επιχειρήσεων πρέπει τώρα να κρίνουν κατά πόσον οι συμφωνίες τους είναι συμβιβάσιμες με το άρθρο 81. Λίγοι μόνο είναι οι τομείς για τους οποίους προβλέπεται ειδικός ΚΑΚ, υπήρξαν δε και άλλοι τομείς (όπως η ναυτιλία και οι αεροπορικές μεταφορές) για τους οποίους δεν ανανεώθηκε ο σχετικός ΚΑΚ.

ανανεώθηκε ο σχετικός ΚΑΚ.

2. ΤΑ ΚΥΡΙΟΤΕΡΑ ΠΟΡΙΣΜΑΤΑ ΠΟΥ ΠΡΟΕΚΥΨΑΝ ΑΠΟ ΤΗΝ ΑΝΑΣΚΟΠΗΣΗ ΚΑΙ ΤΗΝ ΑΝΑΛΥΣΗ

■ Στο πλαίσιο της ανάλυσης της Επιτροπής σχετικά με το αν θα πρέπει να ανανεωθεί ο ΚΑΚ εξετάζονται 3 βασικά ερωτήματα σχετικά με κάθε μία από τις τέσσερις κατηγορίες συμφωνιών που απαλλάσσονται από τον ΚΑΚ και συγκεκριμένα: (α) εάν οι επιχειρηματικοί κίνδυνοι ή άλλα θέματα που αφορούν τον τομέα των ασφαλίσεων τον καθιστούν «ειδικό» και διαφορετικό από τους άλλους τομείς, με αποτέλεσμα αυτό να οδηγεί σε αυξημένη ανάγκη συνεργασίας μεταξύ των ασφαλιστών· (β) εάν όντως συμβαίνει αυτό, κατά πόσο αυτή η αυξημένη ανάγκη συνεργασίας απαιτεί ένα νομικό μέσο, όπως ο

ΚΑΚ για την προστασία ή τη διευκόλυνσή της· και (γ) εάν ναι, ποιο είναι το καταλληλότερο νομικό μέσο (δηλαδή εάν θεωρείται κατάλληλος ο παρών ΚΑΚ ή θα ήταν καταλληλότερη η μερική ανανέωσή του, η τροποποιημένη ανανέωσή του ή η έκδοση κατευθύνσεων).

2.1 Κοινοί υπολογισμοί, πίνακες και μελέτες

■ Με την επιφύλαξη ορισμένων όρων, ο ΚΑΚ (άρθρο 1 στοιχείο α) απαλλάσσει τις συμφωνίες που αφορούν την από κοινού κατάρτιση και διανομή (i) υπολογισμών του μέσου κόστους κάλυψης ενός συγκεκριμένου κινδύνου κατά το παρελθόν και (ii) υπολογισμών πινάκων θνησιμότητας και πινάκων σχετικών με τη συχνότητα των περιπτώσεων ασθενειών, ατυχημάτων και αναπηριών, για τις ασφαλίσεις που εμπεριέχουν στοιχείο κεφαλαιοποίησης (στο εξής «πίνακες»). Ο ΚΑΚ (άρθρο 1 στοι-

χείο β) απαλλάσσει επίσης (με την επιφύλαξη ορισμένων όρων) την από κοινού πραγματοποίηση μελετών για τις πιθανές επιπτώσεις των γενικών, εξωγενών ως προς τις ενδιαφερόμενες επιχειρήσεις, συνθηκών είτε στη συχνότητα ή κλίμακα των μελλοντικών απαιτήσεων για έναν δεδομένο κίνδυνο ή κατηγορία κινδύνου είτε στην απόδοση των διαφόρων ειδών επενδύσεων, καθώς και τη διανομή των αποτελεσμάτων των εν λόγω μελετών.

■ Το κόστος των ασφαλιστικών προϊόντων είναι άγνωστο κατά το χρόνο που συμφωνείται η τιμή για τον κίνδυνο που καλύπτεται. Ο υπολογισμός του κινδύνου αποτελεί καθοριστικό στοιχείο για την αποτίμηση όλων των ασφαλιστικών προϊόντων, πράγμα που διαφοροποιεί τον ασφαλιστικό τομέα από άλλους τομείς, περι-

λαμβανομένου του τραπεζικού τομέα. Αυτό καθιστά άκρως σημαντική την πρόσβαση σε στατιστικά στοιχεία του παρελθόντος για να αποτιμηθούν τεχνικά οι κίνδυνοι. Συνεπώς, με βάση τα στοιχεία που έχει στη διάθεσή της η Επιτροπή, φαίνεται ότι η συνεργασία στον τομέα αυτόν αποτελεί ιδιαίτερο χαρακτηριστικό για τον ασφαλιστικό κλάδο, ενώ συγχρόνως είναι απαραίτητη για την αποτίμηση των κινδύνων.

■ Οι συμφωνίες χάρη στις οποίες αυξάνεται ο αριθμός των ασφαλιστών που είναι δυναμικά σε θέση να καλύπτουν έναν δεδομένο κίνδυνο αυξάνουν εν γένει την πρόσβαση στην αγορά και τον ανταγωνισμό. Το γεγονός ότι οι ασφαλιστές έχουν τη δυνατότητα να αναπτύσσουν συνεργασία για τον υπολογισμό της κάλυψης των κινδύνων μπορεί να καθιστά δυνατή την είσοδο μικρομεσαίων επιχειρήσεων. Η συντριπτική πλειονότητα των φορέων που απάντησαν τόνισαν την ανάγκη ανάπτυξης συνεργασίας εντός του κλάδου για το θέμα αυτό και το συνέδεσαν με την ύπαρξη του ΚΑΚ.

■ Πολλοί ασφαλιστές, καθώς και ορισμένες εποπτικές αρχές και μια ομοσπονδία φορέων διαχείρισης κινδύνων, ανέφεραν ότι χωρίς τον ΚΑΚ οι ασφαλιστές δεν θα ανέπτυσαν πλέον συνεργασία για την από κοινού πραγματοποίηση υπολογισμών, κατάρτιση πινάκων και μελετών ή δεν θα μοιράζονταν τα αποτελέσματα της συνεργασίας με μικρότερες ή ξένες ασφαλιστικές εταιρείες. Πράγματι, ορισμένοι μεγάλοι ασφαλιστές (οι οποίοι, σύμφωνα με ενώσεις ασφαλιστών, θα ήταν σε θέση να συγκεντρώνουν μόνοι τους τις σχετικές πληροφορίες ή με τη συμμετοχή ίσως ενός ή δύο άλλων μεγάλων ασφαλιστών) πιθανότατα δεν θα είχαν κίνητρο να το πράξουν. Ο ΚΑΚ προβλέπει ότι, όταν οι ασφαλιστικές εταιρείες αναπτύξουν τέτοιες μορφές συνεργασίας, πρέπει να παρέχουν πρόσβαση στις πληροφορίες που συγκε-

ντρώνουν, χωρίς την άσκηση διακρίσεων, σε άλλες ασφαλιστικές εταιρείες.

Προβλήθηκε ο ισχυρισμός ότι, σε περίπτωση μη ανανέωσης του ΚΑΚ, οι ασφαλιστές θα συνεργάζονταν για να εμποδίσουν την πρόσβαση, για παράδειγμα μικρότερων ή ξένων ασφαλιστικών εταιρειών, στις πληροφορίες που συγκεντρώνουν, έτσι ώστε να περιορίσουν την αγορά. Αυτό θα απέβαινε εις βάρος των μικρότερων/ξένων ασφαλιστών των οποίων θα εμπόδιζαν ή θα αποθάρρυναν την είσοδο στην αγορά. Ένας αριθμός φορέων που απάντησαν στο πλαίσιο της ανασκόπησης, και ιδίως μικρομεσαίες ασφαλιστικές επιχειρήσεις, ανέφεραν ότι δεν θα είχαν εισέλθει στην αγορά χωρίς την από κοινού χρήση των στοιχείων, η οποία διευκολύνεται από την απαλλαγή αυτή. Φαίνεται επίσης ότι όσο νεότερη είναι η αγορά τόσο σημαντικότερο είναι να υπάρχει πρόσβαση σε τέτοια στοιχεία ώστε να βοηθούνται οι νεοεισερχόμενοι φορείς στην ακριβή εκτίμηση των κινδύνων.

■ Ορισμένοι από τους φορείς που απάντησαν επεσήμαναν ότι υπάρχουν εναλλακτικές δυνατότητες αντί αυτής της οριζόντιας συνεργασίας, ιδίως εάν οι ασφαλιστές αυξήσουν το προσωπικό έρευνας και ανάπτυξης για την ανάλυση της αγοράς ή εάν οι κυβερνήσεις ή οι δημόσιοι οργανισμοί προβαίνουν στη συγκέντρωση και δημοσίευση στοιχείων. Ωστόσο, επικρατεί η άποψη ότι η πρώτη εναλλακτική λύση δεν φαίνεται να αποτελεί αποτελεσματικό τρόπο για την επίτευξη αυτού του στόχου και ότι η δεύτερη εξαρτάται από τις δημόσιες αρχές για τις οποίες η προσπάθεια αυτή μπορεί να μην αποτελεί προτεραιότητα.

■ Συνεπώς, η Επιτροπή θεωρεί ότι υπάρχουν βάσιμοι λόγοι να προστατεύεται και να διευκολύνεται η συνεργασία στον τομέα αυτόν και ότι ο παρών ΚΑΚ φαίνεται να επιτελεί αποτελεσματικά τη λειτουργία αυτή. Επιπλέον, φαίνεται ότι στο παρόν

στάδιο πρέπει να αποφευχθεί ο κίνδυνος μείωσης αυτής της προανταγωνιστικής συνεργασίας (έστω και αν είναι χαμηλός). Η Επιτροπή δεν έχει ακόμη αποφασίσει εάν θα τροποποιήσει τη διάρθρωση ή τη διατύπωση της σημερινής απαλλαγής και, εφόσον θεωρήσει ότι η ανανέωση είναι αναγκαία, εάν θα είναι ολική ή μερική. Αυτό θα εξαρτηθεί από τις τυχόν πρόσθετες παρατηρήσεις που μπορεί να λάβει και τη διεξοδική και ειδική ανάλυση όλων των διαθέσιμων στοιχείων και πληροφοριών.

2.2 Τυποποιημένοι ασφαλιστικοί όροι

■ Ο ΚΑΚ απαλλάσσει (με την επιφύλαξη ορισμένων όρων) την από κοινού κατάρτιση και διανομή μη δεσμευτικών τυποποιημένων ασφαλιστικών (ΤΑΟ) όρων άμεσης ασφάλισης και μη δεσμευτικών υποδειγμάτων για τα κέρδη.

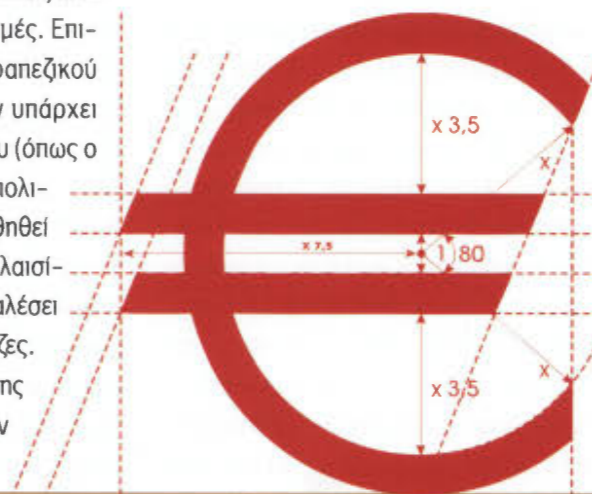
■ Κατά τη διάρκεια της ανασκόπησης, αρκετοί ασφαλιστές και ενώσεις ασφαλιστών ισχυρίστηκαν ότι η συνεργασία για την κατάρτιση ΤΑΟ εξασφαλίζει ότι οι δαπάνες στις οποίες υποβάλλονται οι ασφαλιστές και στη συνέχεια τα ασφάλιστρα που χρεώνουν στους πελάτες τους διατηρούνται σε χαμηλά επίπεδα. Υποστήριξαν ότι, εάν δεν υπήρχε ο ΚΑΚ, θα αυξάνονταν οι δαπάνες των ασφαλιστών λόγω της μεγαλύτερης προσπάθειας που θα απαιτείτο για να επιτευχθεί συμφωνία σχετικά με τη διατύπωση των ασφαλιστηρίων λόγω της απουσίας ενός κοινού σημείου εκκίνησης.

■ Η Επιτροπή συμφωνεί ότι σε πολλές περιπτώσεις οι ΤΑΟ μπορεί να έχουν θετικά αποτελέσματα για τον ανταγωνισμό και τους καταναλωτές. Ωστόσο, το ερώτημα που τίθεται στο πλαίσιο της παρούσας ανασκόπησης είναι κατά κύριο λόγο εάν αυτή η κατηγορία συμφωνιών αφορά ειδικά τον κλάδο των ασφαλίσεων. Η απάντηση στο ερώτημα αυτό φαίνεται να είναι ότι τεχνικά ή νομικά σύνθετες συμφωνίες σε ταχέως μεταβαλλόμενα νομικά περιβάλλοντα είναι συνήθεις σε αρκετούς τομείς. ΤΑΟ χρησιμοποιούνται σε ορισμένους το-

μείς χωρίς την κάλυψη των ΚΑΚ. Παράδειγματος χάρη, στον τραπεζικό τομέα, προς τον οποίο οι υπηρεσίες της Επιτροπής απέστειλαν επίσης ερωτηματολόγια, ΤΑΟ συμφωνούνται μεταξύ τραπεζών σε αρκετά κράτη μέλη, για υπηρεσίες όπως εμπάσματα χρηματικών ποσών, έκδοση καρτών, χρήση των ΑΤΜ, τους όρους που διέπουν λογαριασμούς, συμβάσεις σχετικά με πιστώσεις και πληρωμές. Επιπλέον, οι εκπρόσωποι του τραπεζικού κλάδου επεσήμαναν ότι δεν υπάρχει ανάγκη νομοθετικού πλαισίου (όπως ο ΚΑΚ) για τον καθορισμό της πολιτικής που πρέπει να ακολουθηθεί και ότι η απουσία αυτού του πλαισίου δεν φαίνεται να έχει προκαλέσει ορατές δυσκολίες στις τράπεζες.

■ Στο πλαίσιο της ανασκόπησης που πραγματοποιήθηκε από την

κοί κανόνες έχουν καθιερωθεί τυποποιημένους όρους ασφαλιστηρίων συμβολαίων, με αποτέλεσμα να υπάρχουν μειωμένες ανάγκες για συνεργασία. Επιπλέον, υπάρχουν περιπτώσεις που εθνικές ρυθμιστικές αρχές (π.χ. η FSA στο Η.Β.) έχουν ζητήσει από τους φορείς της αγοράς να μεριμνήσουν για την επίτευξη ασφάλειας



θρου 81 παράγραφος 3.

■ Συμπερασματικά, η συνεργασία στον τομέα των ΤΑΟ δεν φαίνεται να παρουσιάζει ιδιαίτερα χαρακτηριστικά για τον ασφαλιστικό τομέα και, συνεπώς, δεν απαιτεί αναγκαστικά ΚΑΚ ειδικώς για τον τομέα αυτόν. Ούτε φαίνεται να υπάρχει σοβαρός κίνδυνος μειωμένης ή έλλειψης συνεργασίας σχετικά με τους ΤΑΟ στην περίπτωση μη ανανέωσης του ΚΑΚ. Ωστόσο, σε περίπτωση μη ανανέωσης, είναι πιθανό να πρέπει να δοθούν περαιτέρω κατευθύνσεις από την Επιτροπή.

2.3 Κοινή κάλυψη ορισμένων ειδών κινδύνων (pools)

■ Ο ΚΑΚ απαλλάσσει τη σύσταση ομίλων συνασφάλισης ή αμοιβαίας ανασφάλισης για την κοινή κάλυψη νέων κινδύνων, καθώς και ομίλων συνασφάλισης ή αμοιβαίας ανασφάλισης για

Προβλήθηκε ο ισχυρισμός ότι, σε περίπτωση μη ανανέωσης του ΚΑΚ, οι ασφαλιστές θα συνεργάζονταν για να εμποδίσουν την πρόσβαση, για παράδειγμα μικρότερων ή ξένων ασφαλιστικών εταιρειών στις πληροφορίες που συγκεντρώνουν, έτσι ώστε να περιορίσουν την αγορά

Επιτροπή, ορισμένοι φορείς επεσήμαναν ότι η νομική αβεβαιότητα που θα προέκυπτε αν δεν ανανεωνόταν ο ΚΑΚ θα οδηγούσε σε μείωση της συνεργασίας λόγω ανησυχιών ότι θα προσέκρουε ενδεχομένως σε απάσεις της Επιτροπής ή των εθνικών αρχών ανταγωνισμού. Σύμφωνα με αυτήν την επιχειρηματολογία, σε μια τέτοια περίπτωση θα έπρεπε να γίνεται εκτίμηση σε μεμονωμένη βάση, η οποία θα απαιτούσε χρόνο και χρήμα ιδίως για τους μικρότερους ασφαλιστές που θα μετακύλιαν το κόστος στους ασφαλισμένους. Ωστόσο, ακόμη και στο πλαίσιο του σημερινού καθεστώτος, πρέπει να γίνεται προσεκτική εκτίμηση της συμβατότητας των ΤΑΟ με τον ΚΑΚ. Επιπλέον, ορισμένοι εθνι-

ως προς το περιεχόμενο των ασφαλιστηρίων συμβολαίων, καθιστώντας σαφές ότι εάν η αγορά δεν κατορθώσει να προχωρήσει με δική της πρωτοβουλία προς την κατεύθυνση αυτή, θα παρέμβουν με νέους κανόνες. Επίσης, πολλές εθνικές ενώσεις αναλαμβάνουν πρωτοβουλίες εδώ και καιρό σχετικά με τους ΤΑΟ, πράγμα που ενισχύει περαιτέρω την άποψη ότι θεωρείται απίθανο να μην εξακολουθήσει η σύναψη συμφωνιών σχετικά με τους ΤΑΟ εάν δεν υφίσταται ΚΑΚ και, μάλιστα, λαμβάνοντας υπόψη την άποψη της Επιτροπής ότι πολλοί ΤΑΟ δεν θα αντέβαιναν στο άρθρο 81 παράγραφος 1 ή δεν θα υπήρχε πρόβλημα ως προς τη συμμόρφωσή τους με τα κριτήρια απαλλαγής βάσει του αρ-

την κοινή κάλυψη κινδύνων που δεν είναι νέοι, υπό ορισμένες προϋποθέσεις. Ο ΚΑΚ λαμβάνει ως βάση την αρχή ότι οι όμιλοι της μορφής αυτής ενδέχεται να συνεπάγονται περιορισμούς του ανταγωνισμού και ότι, συνεπώς, θεωρείται σκόπιμο να οριστούν οι περιστάσεις (όρια μεριδίων αγοράς και άλλοι όροι) υπό τις οποίες οι όμιλοι αυτοί μπορούν να επωφελούνται από την απαλλαγή του άρθρου 81 παράγραφος 3.

■ Η Επιτροπή συμφωνεί με τους φορείς που απάντησαν στη διαβούλευση ότι ο επιμερισμός του κινδύνου για ορισμένα είδη κινδύνων (όπως πυρηνικοί κίνδυνοι, τρομοκρατία και περιβαλλοντικοί κίνδυνοι), για τους οποίους οι μεμονωμένες ασφα-

λιστικές εταιρείες είναι απρόθυμες ή ανίκανες να ασφαλισουν ολόκληρο τον κίνδυνο, έχει ζωτική σημασία για να εξασφαλιστεί ότι είναι δυνατή η κάλυψη του συνόλου των κινδύνων αυτών. Αυτό καθιστά τον ασφαλιστικό τομέα διαφορετικό από άλλους τομείς και δημιουργεί αυξημένη ανάγκη συνεργασίας. Ως προς το κατά πόσον υπάρχει ανάγκη ειδικού νομικού μέσου όπως ο ΚΑΚ για την κάλυψη αυτής της μορφής συνεργασίας, η Επιτροπή προέβη στις ακόλουθες διαπιστώσεις στο πλαίσιο της ανασκόπησης:

■ Πρώτον, προκύπτει ανάγκη συνεκτικότητας σε σχέση με τον υπολογισμό των μεριδίων αγοράς, πράγμα που γίνεται επί του παρόντος, λαμβάνοντας υπόψη τα ασφαλιστικά προϊόντα που ασφαλιζονται στο πλαίσιο του ομίλου από τις συμμετέχουσες εταιρείες ή για λογαριασμό τους. Αυτό σημαίνει ότι οι κύκλοι εργασιών που επιτυγχάνονται από τις συμμετέχουσες εταιρείες εκτός του ομίλου συνασφάλισης ή αμοιβαίας ανασφάλισης στη σχετική αγορά δεν πρέπει να λαμβάνονται υπόψη, πράγμα που δεν είναι σύμφωνο με άλλους γενικούς ή ειδικούς κατά τομέα κανόνες ανταγωνισμού για την εκτίμηση οριζόντιας συνεργασίας. Η εφαρμογή διαφορετικών κανόνων για τον υπολογισμό των μεριδίων αγοράς στον ασφαλιστικό τομέα σε σχέση με εκείνους που εφαρμόζονται σε άλλους τομείς θα συνεπαγόταν την αντιμετώπιση του ασφαλιστικού τομέα με ευνοϊκότερο τρόπο. Στο στάδιο αυτό δεν φαίνεται να υπάρχουν λόγοι για τη διατήρηση αυτής της προτιμσιακής μεταχείρισης σε σχέση με άλλους τομείς. Αυτό θα λαμβανόταν υπόψη εάν αποφασιστεί να ανανεωθεί η απαλλαγή αυτή.

■ Δεύτερον, πολλοί όμιλοι συνασφάλισης ή αμοιβαίας ανασφάλισης που λειτουργούν στην αγορά δεν καλύπτονται επί του παρόντος από τον ΚΑΚ, για διάφορους λόγους, και συνεπώς η ανανέωση ή όχι του ΚΑΚ δεν θα επηρεάσει τη νομική

τους εκτίμηση. Πράγματι, ορισμένοι όμιλοι τέτοιου είδους δεν έχουν ανάγκη ενός ΚΑΚ για την εξασφάλιση συνθηκών «ασφαλούς λιμένα», διότι ούτως ή άλλως δεν προκαλούν περιορισμό του ανταγωνισμού. Οι όμιλοι συνασφάλισης ή αμοιβαίας ανασφάλισης μπορεί να μη θεωρηθούν ανταγωνιστικοί, ανεξαρτήτως του μεριδίου τους στην αγορά, εφόσον η συνένωση των δραστηριοτήτων τους είναι αναγκαία, ώστε να επιτρέψει στα μέλη τους να παρέχουν ένα είδος ασφάλισης, το οποίο δεν θα μπορούσε να χορηγηθεί από μια μεμονωμένη ασφαλιστική εταιρεία. Οι απαντήσεις που δόθηκαν στη διάρκεια της ανασκόπησης δείχνουν ότι πολλοί όμιλοι συνασφάλισης ή αμοιβαίας ανασφάλισης δεν λαμβάνουν υπόψη αυτήν τη δυνατότητα στη νομική τους ανάλυση και πιστεύουν εσφαλμένα ότι τους είναι απαραίτητος ο ΚΑΚ για λόγους ασφάλειας δικαίου, ενώ στην πραγματικότητα είναι πιθανό ότι δεν εμπίπτουν στο πεδίο εφαρμογής του. Άλλοι όμιλοι συνασφάλισης ή αμοιβαίας ανασφάλισης, που μπορούν να αντικατασταθούν από δύο ή περισσότερους ασφαλιστικούς φορείς και που ενδέχεται να προκαλούν περιορισμούς του ανταγωνισμού, μπορεί επίσης να μην εμπίπτουν στο πεδίο εφαρμογής του ΚΑΚ, αλλά για διαφορετικούς λόγους: μπορεί να υπερβαίνουν τα όρια για το μερίδιο αγοράς που ορίζει ο ΚΑΚ και/ή να μην πληρούν όλους τους όρους που προβλέπονται στο άρθρο 8 του ΚΑΚ. Ωστόσο, ορισμένοι όμιλοι συνασφάλισης ή αμοιβαίας ανασφάλισης που δεν πληρούν τους όρους για τα μερίδια αγοράς και άλλους όρους του ΚΑΚ δεν θα επηρεάζονταν από τη μη ανανέωσή του.

■ Τρίτον, πολλοί ασφαλιστές χρησιμοποιούν εσφαλμένα την απαλλαγή για ομίλους συνασφάλισης ή αμοιβαίας ανασφάλισης ως «γενική απαλλαγή», χωρίς να πραγματοποιούν προσεκτική νομική εκτίμηση της συμμόρφωσης του ομίλου με τον ΚΑΚ. Παραδείγματος χάριν, είναι

απαραίτητο να οριστεί προσεκτικά η σχετική αγορά προϊόντων και η σχετική γεωγραφική αγορά, δεδομένου ότι ο ορισμός της αγοράς αποτελεί απαραίτητη προϋπόθεση για να εκτιμηθεί κατά πόσον τηρούνται τα όρια σχετικά με τα μερίδια αγοράς. Οι απαντήσεις που λήφθηκαν στο πλαίσιο της διαδικασίας διαβούλευσης υποδηλώνουν μεγάλη αβεβαιότητα όσον αφορά τον ορισμό των σχετικών αγορών. Παρόλο που πολλοί από τους φορείς που απάντησαν τόνισαν ότι ο ΚΑΚ θα πρέπει να αποσαφηνίζει την έννοια της «σχετικής αγοράς», ούτε ο ΚΑΚ ούτε άλλο νομικό μέσο μπορεί να ορίσει τη σχετική αγορά, που αποτελεί θέμα που πρέπει να εκτιμάται σε μεμονωμένη βάση από τους ομίλους. Η ανακοίνωση της Επιτροπής σχετικά με τον ορισμό της σχετικής αγοράς, σε συνδυασμό με τις σχετικές αποφάσεις της Επιτροπής και τις επιστολές για θέση στο αρχείο στον τομέα των ασφαλίσεων μπορούν να χρησιμοποιηθούν ως καθοδήγηση. Διατυπώθηκαν, επίσης, προβληματισμοί σχετικά με τον ορισμό των «νέων κινδύνων», που θα βοηθούσαν τους ομίλους να προσδιορίσουν τη σχετική αγορά στην οποία ασκούν δραστηριότητες.

■ Συνεπώς, η Επιτροπή θεωρεί ότι οι όμιλοι συνασφάλισης ή αμοιβαίας ανασφάλισης αποτελούν ιδιαιτερότητα του ασφαλιστικού τομέα και, επιπλέον, θεωρείται ότι υπάρχει κάποιος κίνδυνος μη ανάπτυξης συνεργασίας στον τομέα αυτόν εάν δεν ανανεωθεί ο ΚΑΚ. Παρόλο που ο κίνδυνος μη συνεργασίας μπορεί να μην είναι σημαντικός, η Επιτροπή θεωρεί σκόπιμο να διατηρηθεί η απαλλαγή βάσει του ΚΑΚ για τους ομίλους συνασφάλισης ή αμοιβαίας ανασφάλισης. Ωστόσο, εάν η Επιτροπή ανανεώσει την απαλλαγή αυτήν, το κεφάλαιο που αφορά τους ομίλους συνασφάλισης ή αμοιβαίας ανασφάλισης θα τροποποιηθεί σε σημαντικό βαθμό προκειμένου να εξασφαλιστεί η συνεκτικότητα με άλλες γενικές ή ειδικές κατά τομέα νομο-

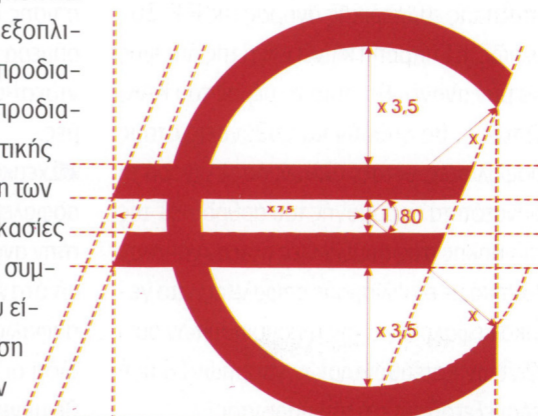
θετικές ρυθμίσεις και να ληφθούν υπόψη οι παρατηρήσεις που διατυπώθηκαν στο πλαίσιο της ανασκόπησης. Επιπλέον, η Επιτροπή θα τονίσει σε ανακοίνωση την ανάγκη προσεκτικής νομικής αυτοαξιολόγησης σε μεμονωμένη βάση, που θα διενεργείται κατά περίπτωση.

2.4 Εξοπλισμοί ασφαλείας

■ Ο ΚΑΚ καλύπτει (i) τεχνικές προδιαγραφές, κανόνες ή κώδικες πρακτικής σχετικά με τους εξοπλισμούς ασφαλείας και τις διαδικασίες για την αξιολόγηση και έγκριση της συμμόρφωσης των εξοπλισμών ασφαλείας με τις εν λόγω προδιαγραφές, καθώς και (ii) τεχνικές προδιαγραφές, κανόνες ή κώδικες πρακτικής για την εγκατάσταση και συντήρηση των εξοπλισμών ασφαλείας και διαδικασίες για την αξιολόγηση και έγκριση της συμμόρφωσης των επιχειρήσεων που είναι υπεύθυνες για την εγκατάσταση ή συντήρηση των εξοπλισμών

νίες για τις τεχνικές προδιαγραφές των εξοπλισμών ασφαλείας και την εγκατάστασή τους εμπίπτουν στον γενικό τομέα του καθορισμού προδιαγραφών, ο οποίος δεν αποτελεί ιδιαιτερότητα του ασφαλιστικού κλάδου. Συνεπώς, η Επιτροπή έχει επιφυλάξεις για το εάν ο ΚΑΚ είναι απαραίτητος για τη διευκόλυνση της συνεργασίας αυτής.

■ Πρώτον, η Επιτροπή εξέτασε την πιθα-



Οι ΤΑΟ μπορεί να έχουν θετικά αποτελέσματα για τον ανταγωνισμό και τους καταναλωτές. Ωστόσο, το ερώτημα που τίθεται στο πλαίσιο της παρούσας ανασκόπησης είναι κατά κύριο λόγο εάν αυτή η κατηγορία συμφωνιών αφορά ειδικά τον κλάδο των ασφαλίσεων.”

ασφαλείας, με τις εν λόγω προδιαγραφές. Οι συμφωνίες αυτές καλύπτονται από τον ΚΑΚ εφόσον δεν υπάρχει σχετική εναρμόνιση σε κοινοτικό επίπεδο, και με την προϋπόθεση ότι πληρούν τους άλλους όρους που ορίζονται στο άρθρο 9 του ΚΑΚ. ■ Όπως επίσης επισήμαναν οι φορείς που διατύπωσαν παρατηρήσεις στο πλαίσιο της ανασκόπησης, η Επιτροπή θεωρεί ότι υπάρχει αμοιβαιότητα συμφερόντων στον τομέα των ασφαλίσεων σε σχέση με τη συνεργασία για εξοπλισμούς ασφαλείας, δεδομένου ότι οι ασφαλιστές αναζητούν ενεργά τρόπους να βοηθήσουν τους πελάτες να μειώσουν την έκθεσή τους στον καλυπτόμενο κίνδυνο. Ωστόσο, οι συμφω-

νόττα οι κατασκευαστές των εξοπλισμών ασφαλείας και οι εταιρείες που είναι υπεύθυνες για την εγκατάσταση ή συντήρηση των εξοπλισμών ασφαλείας να μην τηρούν τις τεχνικές προδιαγραφές και τις αξιολογήσεις συμμόρφωσης που έχουν θεπιστεί από κοινού από τους ασφαλιστές και, συνεπώς, να αποκλείονται από την αγορά επειδή οι καταναλωτές δεν μπορούν να εξεύρουν ασφάλιση για τα προϊόντα αυτά. Ορισμένες από τις απαντήσεις επιβεβαιώνουν αυτές τις ανησυχίες, που εντοπίστηκαν ήδη κατά την έρευνα για τον κλάδο της ασφάλισης επιχειρήσεων. Οι καταναλωτές πρέπει να πληρούν ορισμένες προϋποθέσεις επιλεξιμότητας για να μπορούν

να ασφαλιστούν, αποδεικνύοντας ότι χρησιμοποιούν εγκεκριμένους εξοπλισμούς ασφαλείας, έτσι ώστε να επιτυγχάνεται ένα αποδεκτό επίπεδο πρόληψης, όπως ορίζεται από τις ενώσεις ασφαλιστών. Δυσχερείες προκύπτουν όταν οι πελάτες επιθυμούν να αλλάξουν προμηθευτή εξοπλισμών ασφαλείας οι οποίοι δεν πληρούν αυτά τα πρότυπα. Φαίνεται, επίσης, ότι ο ΚΑΚ ενθαρρύνει την de facto έγκριση ενδοευρωπαϊκών τομειακών προτύπων, τα οποία μπορεί να αποτελούν εμπόδιο για την ελεύθερη κυκλοφορία των αγαθών και των υπηρεσιών. Στα περισσότερα κράτη μέλη γίνονται δεκτές από τις ασφαλιστικές εταιρείες μόνο οι υπηρεσίες εγκατάστασης και συντήρησης περιφερειακών ή εθνικών «εγκεκριμένων» προμηθευτών, που χρησιμοποιούν «εγκεκριμένους» εξοπλισμούς, οι οποίοι είναι συνήθως οργανωμένοι στο πλαίσιο εθνικών ενώσεων. Επιπλέον, το υψηλό κόστος των πολλα-

πλών δοκιμών και πολλαπλών πιστοποιήσεων αποτελεί σημαντικό εμπόδιο για την εμπορία νέων και καινοτόμων προϊόντων στην αγορά της Ε.Ε.

■ Παρόλο που οι κανόνες της συνθήκης για την ελεύθερη κυκλοφορία των αγαθών δεν ισχύουν για ιδιωτικές επιχειρήσεις και τις ενώσεις τους, οι συμφωνίες που έχουν ως αντικείμενο ή αποτέλεσμα την κατάκτηση της κοινής αγοράς με βάση τα εθνικά σύνορα έχουν σε ορισμένες περιπτώσεις θεωρηθεί στη νομολογία ως αντανταγωνιστικές και αντίθετες με το άρθρο 81 παράγραφος 1. Επιπλέον, οι διατάξεις των άρθρων 39 (ελεύθερη κυκλοφορία εργαζομένων), 43 (ελευθερία εγκα-

τάστασης) και 49 (ελεύθερη παροχή υπηρεσιών) της συνθήκης ΕΚ είναι δεσμευτικές όχι μόνο για τα κράτη μέλη, αλλά και για φορείς ιδιωτικού δικαίου. Η κατάργηση, μεταξύ των κρατών μελών, των εμποδίων στην ελεύθερη κυκλοφορία των προσώπων θα μπορούσε να διακυβευθεί αν η κατάργηση των φραγμών κρατικής προελεύσεως εξουδετερωτόταν από εμπόδια προερχόμενα από ενώσεις ή οργανισμούς μη διεπόμενους από το δημόσιο δίκαιο.

■ Δεύτερον, τα περιθώρια που μένουν για πιθανές συμφωνίες βάσει του ΚΑΚ περιορίζονται αισθητά ή καταργούνται, δεδομένου ότι η εναρμόνιση σε επίπεδο Ε.Ε. έχει σήμερα προχωρήσει πολύ και συνεχίζεται ακόμη. Παραδείγματος χάριν, έχουν δημοσιευτεί στην Επίσημη Εφημερίδα της Ε.Ε. περίπου 90 εναρμονισμένα πρότυπα σε επίπεδο Ε.Ε. (ή τεχνικές προδιαγραφές) σχετικά με συστήματα πυρανίχνευσης και πυρόσβεσης, καθώς και σταθερά συστήματα πυρόσβεσης και τουλάχιστον άλλα 30 εναρμονισμένα πρότυπα σε επίπεδο Ε.Ε. βρίσκονται επί του παρόντος υπό επεξεργασία για κατηγορίες προϊόντων του τομέα των δομικών κατασκευών.

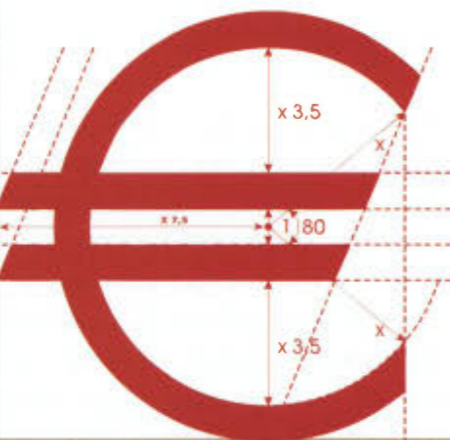
■ Τρίτον, η Επιτροπή πρόσβευε πάντοτε ότι η διαδικασία καθορισμού των προτύπων θα πρέπει να είναι ανοικτή σε όλους τους ενδιαφερόμενους συμμετέχοντες ενός κλάδου και τα αποτελέσματα να είναι προσιτά υπό δικαίους, εύλογους και ίσους όρους. Η ανασκόπηση έδειξε ότι υπάρχουν πολλές περιπτώσεις στις οποίες οι ασφαλιστές δεν φροντίζουν για τη συμμετοχή των κατασκευαστών και

των φορέων παροχής υπηρεσιών όταν καταλήγουν σε συμφωνία για πρότυπα ή τα αναθεωρούν. Αυτή η έλλειψη διαφάνειας είναι πιθανό να συνδέεται στενά με τον συνακόλουθο de facto αποκλεισμό ορισμένων κατασκευαστών από την αγορά.

■ Συμπερασματικά, οι συμφωνίες σχετικά με εξοπλισμούς ασφαλείας δεν θεωρείται ότι παρουσιάζουν ιδιαιτερότητες για τον ασφαλιστικό τομέα και, επιπροσθέτως, φαίνεται να προκαλούν ανησυχίες τόσο σε σχέση με τον ανταγωνισμό όσο και την ανάπτυξη της εσωτερικής αγοράς της Ε.Ε. Συνεπώς, η Επιτροπή κλίνει υπέρ της άποψης να μην ανανεωθεί αυτό το μέρος του ΚΑΚ. Ωστόσο, θα δοθούν κατευθύνσεις στους ασφαλιστές, μεταξύ άλλων, όσον αφορά τη δυνατότητα εφαρμογής του άρθρου 81 της συνθήκης στις συμφωνίες που συνάπτουν σχετικά με εξοπλισμούς ασφαλείας, στο γενικό κεφάλαιο για την τυποποίηση των οριζόντιων κατευθυντήριων γραμμών 16 που επανεξετάζεται επί του παρόντος.

3. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ ΚΑΙ ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ

■ Η ανωτέρω ανάλυση δείχνει ότι δεν πα-



ρουσιάζουν όλες οι κατηγορίες συμφωνιών, οι οποίες επί του παρόντος απαλλάσσονται βάσει του ΚΑΚ, χαρακτηριστικά που αφορούν ειδικά τον τομέα των ασφαλίσεων. Οι ΤΑΟ δεν φαίνεται να αφορούν ειδικά τον ασφαλιστικό κλάδο, καθώς συμφωνούνται και σε άλλους τομείς και ιδίως στον τραπεζικό τομέα, χωρίς να υπάρχει ανάγκη ενός ΚΑΚ. Το ίδιο ισχύει και για τις συμφωνίες σχετικά με εξοπλισμούς ασφαλείας και την εγκατάστασή τους, καθώς εμπίπτουν στον γενικό τομέα της θέσπισης προτύπων, για τον οποίο ισχύουν σήμερα οι κατευθύνσεις που προσδιορίζονται στις οριζόντιες κατευθυντήριες γραμμές.

■ Σχετικά με τους ΤΑΟ και τους εξοπλισμούς ασφαλείας, αρκετοί φορείς που απάντησαν στην ανασκόπηση ισχυρίστηκαν ότι θα μειωνόταν πολύ η συνεργασία μεταξύ των ασφαλιστών εάν δεν ανανεωνόταν ο ΚΑΚ, διότι οι εταιρείες θα ήταν λιγότερο διατεθειμένες, ή και καθόλου, να αναλάβουν τους νομικούς κινδύνους της συνεργασίας χωρίς τον ΚΑΚ. Το επιχείρημα που προβάλλεται είναι ότι αυτή η μείωση ή κατάργηση της συνεργασίας θα ζημίωνε με τη σειρά της τόσο τον ανταγωνισμό (μείωση της εισόδου στην αγορά) όσο και τους καταναλωτές (υψηλότερες τιμές και πιο περιορισμένη επιλογή). Εάν η συνεργασία στους τομείς που απαλλάσσονται είναι τόσο σημαντική για τον κλάδο των ασφαλίσεων, η Επιτροπή θα ανέμενε ότι η ανάγκη συνεργασίας θα αποκτούσε προτεραιότητα έναντι της ανάγκης εξασφάλισης διατάξεων «ασφαλούς λιμένα» βάσει του ΚΑΚ. Στην

πράξη, αυτό συμβαίνει, για παράδειγμα, σε σχέση με τις συμφωνίες διακανονισμού απαιτήσεων και τα μπρώα επιβαρημένων κινδύνων, όπου οι ασφαλιστές αναπτύσσουν συνεργασία παρόλο που οι δύο αυτοί τομείς δεν καλύπτονται από απαλλαγή κατά κατηγορία. Συνεπώς, εάν υπάρξει μειωμένη συνεργασία στην αγορά σε περίπτωση μη ανανέωσης, θεωρείται απίθανο αυτό να είναι άμεση επίπτωση της μη ανανέωσης.

■ Πρέπει να σημειωθεί ότι η ασφάλεια δικαίου που παρέχεται από τον ΚΑΚ δεν είναι απόλυτη και μπορεί να αποτελέσει «ασφαλή λιμένα» (με την κωδικοποίηση του άρθρου 81 παράγραφος 3) μόνο εάν πληρούνται οι όροι του ΚΑΚ. Πολλοί ασφαλιστές φαίνεται να στηρίζονται στην ασφάλεια δικαίου που παρέχει απλώς και μόνο η ύπαρξη του ΚΑΚ, χωρίς να διενεργούν την απαιτούμενη προσεκτική νομική εκτίμηση συμβατότητας με βάση τους όρους του ΚΑΚ. Επιπλέον, πολλοί ασφαλιστές θεωρούν εσφαλμένα ότι καλύπτονται από τον ΚΑΚ, υποεκτιμών την 16 Ανακοίνωση της Επιτροπής της 6ης Ιανουαρίου 2001: Κατευθυντήριες γραμμές για την εφαρμογή του άρθρου 81 της συνθήκης ΕΚ στις συμφωνίες οριζόντιας συνεργασίας (ΕΕ C3 της 06.01. 2001). Αξιολόγηση που απαιτείται βάσει του ΚΑΚ και υπερεκτιμών την αυτοαξιολόγηση που θα ήταν απαραίτητη σε περίπτωση μη ανανέ-

σης του ΚΑΚ.
 ■ Στην περίπτωση που ο ΚΑΚ δεν ανανεωθεί σε σχέση με αυτές τις δύο προτεινόμενες κατηγορίες συμφωνιών (τυποποιημένοι ασφαλιστικοί όροι και εξοπλισμοί ασφαλείας), οι συμφωνίες που προηγουμένως ενέπιπταν στον ΚΑΚ δεν θα καταστούν αναγκαστικά παράνομες. Αντίθετα, θα ήταν απαραίτητη μια νομική αξιολόγηση βάσει του άρθρου 81 παράγραφος 1 και του άρθρου 81 παράγραφος 3 σε συνδυασμό με τις κατευθυντήριες γραμμές για την εφαρμογή του άρθρου 81 παράγραφος 3 και/ή τις οριζόντιες κατευθυντήριες γραμμές, αντί βάσει του ΚΑΚ, όπως συμβαίνει σήμερα στη συντριπτική πλειονότητα των τωμένων. Όπως σκοπεύει να επιβεβαιώσει η Ευρωπαϊκή Επιτροπή σε ανακοίνωση που θα δημοσιευτεί σε περίπτωση που δεν ανανεωθούν ορισμένες από τις σπεριμένες απαλλαγές, τα περισσότερα κριτήρια που χρησιμοποιούνται στον ΚΑΚ θα εξακολουθούν να ισχύουν και στο πλαίσιο της εφαρμογής του άρθρου 81 παράγραφος 3. Τέλος, τα θετικά αποτελέσματα που προκύπτουν από συμφωνίες της μορφής αυτής και που τονίστηκαν από τους φορείς που απάντησαν στο πλαίσιο της ανασκόπησης, θα πρέπει να λαμβάνονται υπόψη στο πλαίσιο του άρθρου 81 παράγραφος 1 και, εάν είναι απαραίτητο, του άρθρου 81 παράγραφος 3, για κάθε περίπτωση χωριστά.

■ Η άποψη της Επιτροπής σε αυτό το στάδιο είναι ότι οι δύο μορφές συνεργασίας που φαίνεται να αφορούν ειδικά τον τομέα των ασφαλίσεων, δηλαδή οι συμφωνίες σε σχέση με κοινούς υπολογισμούς, πίνακες και μελέτες και τους ομίλους συνασφάλισης και αμοιβαίας ανασφάλισης, θα πρέπει να συνεχίσουν να διευκολύνονται μέσω ΚΑΚ. Για την πρώτη μορφή συνεργασίας, η Επιτροπή δεν έχει ακόμη αποφασίσει εάν θα τροποποιήσει τη διάρθρωση ή τη διατύπωση της σπεριμένης απαλλαγής και, εφόσον θεωρήσει ότι η ανανέωση είναι αναγκαία, εάν θα είναι ολική ή μερική. Αυτό θα εξαρτηθεί από τις τυχόν πρόσθετες παρατηρήσεις που μπορεί να λάβει και τη διεξοδική και ειδική ανάλυση όλων των διαθέσιμων στοιχείων και πληροφοριών. Όσον αφορά τη δεύτερη μορφή συνεργασίας, στο στάδιο αυτό, φαίνεται ότι ακόμη και αν ο κίνδυνος μη συνεργασίας σε αυτές τις κατηγορίες είναι μικρός, θα πρέπει να αποφευχθεί το ενδεχόμενο περιορισμού αυτής της συνεργασίας που προάγει τον ανταγωνισμό.

■ Στις 2 Ιουνίου 2009 θα πραγματοποιηθεί δημόσια εκδήλωση που θα επιτρέψει στην Επιτροπή να ακούσει τις τελικές παρατηρήσεις των εκπροσώπων του κλάδου και των ενδιαφερομένων πριν λάβει απόφαση για το αν θα ανανεώσει ορισμένα τμήματα του ΚΑΚ.

Οι όμιλοι συνασφάλισης ή αμοιβαίας ανασφάλισης μπορεί να μη θεωρηθούν αντιανταγωνιστικοί, ανεξαρτήτως του μεριδίου τους στην αγορά, εφόσον η συνένωση των δραστηριοτήτων τους είναι αναγκαία, ώστε να επιτρέπει στα μέλη τους να παρέχουν ένα είδος ασφάλισης το οποίο δεν θα μπορούσε να χορηγηθεί από μια μεμονωμένη ασφαλιστική εταιρεία.



Π€δί; (Με χρήμα;) Παιδί; (Με παιδεία;)

Στόχος μας: να ωφελείται σε κάθε έκδοση έστω και ένα παιδί, ίσως το δικό σας!
 Περιοδική έκδοση επικοινωνίας για γονείς παιδιών προσχολικής και πρώτης παιδικής ηλικίας.
 Όθωνος και Φιλελλήνων 3, Σύνταγμα 105 57 Αθήνα.
 Τηλ: 210-3229394, Fax: 210-3257074
 E-mail: info@distratoeditions.com



©® Επειδή όλα είναι μία ιδέα!

Ασφαλιστική διαμεσολάβηση Νέα ευρωπαϊκή νομοθεσία είναι στο στάδιο της προετοιμασίας

Το κείμενο που ακολουθεί είναι μια συνέντευξη που έδωσε στην BIPAR ο Karel van Hulle, Head of Unit Insurance & Pensions της Γενικής Διεύθυνσης Εσωτερικής Αγοράς της Ευρωπαϊκής Επιτροπής, με την ευκαιρία του Ευρωπαϊκού Φόρουμ για τους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές που διοργανώθηκε από την BIPAR στις 4 και 5 Ιουνίου 2009.

Έχει ιδιαίτερο ενδιαφέρον, την αλιεύσαμε από το site της BIPAR (www.bipar.com) και νομίζουμε ότι έχει βαρύνουσα σημασία για τους έλληνες διαμεσολαβητές. Ο κ. Van Hulle προαναγγέλλει τις βασικές κατευθύνσεις της νέας κοινοτικής οδηγίας για τη Διαμεσολάβηση.

Ο Karel van Hulle, δικηγόρος, από το 2004 είναι επικεφαλής της Μονάδας Ασφάλισης στη Γενική Διεύθυνση Εσωτερικής Αγοράς της Ευρωπαϊκής Επιτροπής. Από τη θέση αυτήν είχε την κύρια ευθύνη κατάρτισης των κανόνων Solvency II.

BIPAR: Κύριε Van Hulle, αναφέραστε συχνά στον Τύπο ως «mr Solvency II». Συγχαρητήρια για την επιτυχή ολοκλήρωση των διαπραγματεύσεων για την οδηγία Solvency II, μία επιτυχία που πραγματοποιήθηκε εν μέσω μιας μεγάλης δημοσιονομικής και οικονομικής κρίσης και στη διάρκεια του έτους των εκλογών του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου. Θα αφιερώσουμε ένα άλλο άρθρο για την «Φερεγγυότητα II» στο μέλλον.

KVH: Η ασφαλιστική διαμεσολάβηση έγινε πραγματικά sexy αντικείμενο στις Βρυξέλλ-



λες και σε ολόκληρη την Ε.Ε. χάρη στην IMD, η οποία εγκρίθηκε τον Δεκέμβριο του 2002. Η οδηγία βελτίωσε ουσιαστικά την εικόνα και τον επαγ-

γελματισμό των ασφαλιστικών και αντασφαλιστικών διαμεσολαβητών. Η IMD ενδυνάμωσε τα δικαιώματα των καταναλωτών στη διαδικασία της ασφάλισης εν γένει και καθιέρωσε τη βάση για μία ενιαία αγορά για τους πράκτορες (agents) και μεσίτες. Υπήρξε μια σαφής βελτίωση. Από την άλλη πλευρά, η μεταφορά της IMD στα κράτη μέλη και ο έλεγχος σε ό,τι αφορά την εφαρμογή της έχουν δείξει την ύπαρξη ορισμένων αδυναμιών. Οι αδυναμίες αυτές στην πλειονότητά τους προκαλούνται από την ελάχιστη προσέγγιση εναρμόνισης της τρέχουσας IMD, η οποία από τώρα και στο εξής θα αποκαλείται IMD I.

BIPAR: Θα έρθει στη συνέχεια μία IMD II;

KVH: Ναι, πράγματι: εκτός από τις προαναφερθείσες αδυναμίες, υπάρχει μια ολόκληρη σειρά από εξελίξεις στον τομέα των ασφαλίσεων σε ευρωπαϊκό και διεθνές επίπεδο, που θα κάνουν την IMD I γρήγορα απαρχαιωμένη. Ως εκ τούτου, είναι αναγκαίο να εργαστούμε μαζί με τους επόπτες, καθώς και την ασφαλιστική βιομηχανία για το IMD II.

BIPAR: Ας μιλήσουμε για την τρέχουσα κρίση. Ο πρόεδρος της Ευρωπαϊκής Επιτροπής ζήτησε από μία Ομάδα Υψηλού Επιπέδου υπό την προεδρία του κ. Jac-

ques de Larosière να προτείνει συστάσεις στην Επιτροπή για το πώς θα ενισχυθούν οι ευρωπαϊκές εποπτικές αρχές, με σκοπό την καλύτερη προστασία των πολιτών και για την ανοικοδόμηση της εμπιστοσύνης στο χρηματοπιστωτικό σύστημα. Ποιες θα είναι οι επιπτώσεις των επικείμενων ρυθμίσεων στον τομέα της ασφάλισης;

KVH: Με την ανακοίνωση «Driving European Recovery» της 4ης Μαρτίου 2009, η Επιτροπή επικρότησε και υποστήριξε τις βασικές γραμμές από τις συστάσεις που παρουσίασε αυτή η Ομάδα. Προφανώς αναγνωρίζουμε, όπως και η BIPAR υπενθύμισε σε έγγραφο της σχετικά μ' αυτή την ανακοίνωση, ότι η ασφάλιση δεν είναι τραπεζικές εργασίες και ότι ούτε η ασφάλιση ούτε οι διαμεσολαβούντες στην ασφάλιση είναι στην καρδιά αυτής της οικονομικής κρίσης. Ωστόσο, η εμπειρία από τις επιπτώσεις της κρίσης έχει αφήσει στο σύνολο των μελλοντικών κανονιστικών αποφάσεων για το σύνολο του χρηματοπιστωτικού τομέα, συμπεριλαμβανομένης της ασφάλισης. Είναι ένα πολιτικό γεγονός που πρέπει να ζούμε μ' αυτό.

BIPAR: Μία από τις συνέπειες αυτής της πολιτικής είναι πράγματι μια τάση για μεγαλύτερη εναρμόνιση των χρηματοπιστωτικών υπηρεσιών σε επίπεδο Ευρωπαϊκής Ένωσης.

KVH: Πράγματι, αυτός είναι επίσης ο λόγος για τον οποίο η IMD II θα πρέπει να είναι μία πιο σύγχρονη και εναρμονισμένη οδηγία, αφήνοντας λιγότερο χώρο σε εθνικές πολιτικές και ερμηνείες. Ωστόσο, σε συνεργα-



40 χρόνια
συνδέουμε την πορεία μας
με την επιτυχία σας

Από το 1970 δίπλα στους συνεργάτες μας.

Η Ατλαντική Ένωση ιδρύθηκε το 1970 από μία ομάδα κορυφαίων οικονομικών παραγόντων και γρήγορα ξεχώρισε στον ασφαλιστικό χώρο για τη φερεγγυότητά της, τη σταθερή διοίκηση, τις σταθερές αρχές και τη σταθερή φιλοσοφία που διατηρεί έως τις μέρες μας. Καλύπτοντας όλο το φάσμα των ασφαλιστικών προϊόντων των κλάδων Γενικών Ασφαλίσεων και Ζωής (Υγεία - Σύνταξη), η Ατλαντική Ένωση αποτελεί το πρότυπο στον τομέα του διακανονισμού ζημιών. Γι' αυτό άλλωστε επιλέχθηκε ως σύμμαχος από ασφαλιστικές εταιρίες διεθνούς καταξίωσης, κύρους και αξιοπιστίας.

Αν λοιπόν και εσείς θέλετε, όχι ακόμα μία ασφαλιστική εταιρία, αλλά ένα συνεργάτη που συνδέει την πορεία του με τη δική σας επιτυχία, τότε επιλέξτε την αξιοπιστία και τη σοβαρότητα της Ατλαντικής Ένωσης.

σία με την BIPAR, θα διατηρήσουμε το κατάλληλο επίπεδο εναρμόνισης στην IMD II, λαμβάνοντας υπόψη τις ιδιαιτερότητες των διαμεσολαβητών στην ασφαλισία.

BIPAR: Αναμένεται ότι η μελλοντική επιτροπή, υπό το πρίσμα της κρίσης, θα εστιάσει ακόμη περισσότερο στην προστασία του καταναλωτή;

KVH: Μάλλον ναι. Μια τέτοια πολιτική επηρεάζεται επίσης σε μεγάλο βαθμό από την πίεση που επιβάλλεται από το Ευρωπαϊκό Κοινοβούλιο, το οποίο έχει όλο και πιο σημαντικό ρόλο στην ευρωπαϊκή ρυθμιστική διαδικασία. Στην πράξη, αυτό θα μεταφραστεί σε μεγαλύτερη διαφάνεια στο σύνολο του τομέα των χρηματοπιστωτικών υπηρεσιών. Όσον αφορά την IMD II, αυτή θα έχει ισχυρή επίδραση ως προς τις απαιτήσεις πληροφόρησης για τους διαμεσολαβητές. Εδώ πρέπει να παρακολουθήσουμε, όπως το συζητήσαμε σε διάφορες περιστάσεις με την BIPAR, ότι παρατηρείται η ισότητα των όρων ανταγωνισμού με εναλλακτικές μορφές διανομής. Ωστόσο, σας ενημερώνω σήμερα ότι στο μέλλον θα πρέπει να προσαρμοστούν σε έναν πιο διαφανή κόσμο. Ως ένα καλό σημείο εκκίνησης, θα εξετάσουμε τις αρχές διαφάνειας της BIPAR. Αλλά αυτό είναι μόνο ένα σημείο εκκίνησης.

BIPAR: Υπάρχει, επίσης, ρύθμιση για μια ολοκληρωμένη σειρά προϊόντων λιανικής (Packaged Retail Investment Products, τα λεγόμενα PRIPS), όπως είναι τα unit linked;

KVH: Πράγματι, και αυτό με οδηγεί στον τρίτο παράγοντα, της «ασφάλειας», που εγώ αποκαλώ PRIPS παράγοντα. Αυτός ο παράγοντας θα φέρει έμμεσα κάποια στοιχείο της MIFID στη συζήτηση σχετικά με τη μελλοντική ρύθμιση στις ασφαλίσεις, συμπεριλαμβανομένης της IMD II. Όπως τονίζεται στην ανακοίνωση που εγκρίθηκε πρόσφατα από την Ε.Ε. για τα

PRIPS, θα υπάρχει ιδιαίτερη επίπτωση στις πρακτικές δημοσιοποίησης και πώλησης των προϊόντων ζωής συνδεδεμένων με επενδύσεις όπως είναι τα unit-linked. Ενώ σχεδιάζουμε αυτό το νέο τμήμα της νομοθεσίας, θα λάβουμε φυσικά υπόψη την ασφαλιστική συνιστώσα σε αυτήν την ειδική κατηγορία των ασφαλιστικών προϊόντων.

»Κατά την εξέταση αυτών των πτυχών στο πλαίσιο της IMD II, έχω καταλάβει ότι υπάρχει μία διαφορά μεταξύ προϊόντων ζηνιών και κλασικών προϊόντων ζωής, από τη μία πλευρά, και προϊόντων του κλάδου ζωής με επενδυτικά στοιχεία, από την άλλη. Στη βάση αυτήν είμαστε ήδη στο στάδιο αυτό σε συζήτηση και με την BIPAR για τα όρια μεταξύ αυτών των δύο κατηγοριών.

BIPAR: Το τέταρτο θέμα που προφανώς θα ληφθεί υπόψη για το σχεδιασμό της νέας IMD είναι μάλλον η τελική έρευνα για τον ασφαλιστικό κλάδο από τις αρχές ανταγωνισμού της Κοινοτόπας.

KVH: Κατά τη γνώμη μου, τα πλέον σοβαρά θέματα στη διαμεσολάβηση είναι η διαφάνεια στην αμοιβή και η σύγκρουση συμφερόντων. Και τα δύο αναφέρονται στη Γ.Δ. Ανταγωνισμού ως πολύπλοκα. Με βάση τις πληροφορίες που ελήφθησαν από τους εκπροσώπους της ασφαλιστικής βιομηχανίας, όπως η BIPAR, αντιλαμβάνομαι ότι οποιαδήποτε μελλοντική ρύθμιση σε αυτόν τον τομέα πρέπει να είναι προσεκτική λόγω των ανεπιθύμητων ενεργειών που μπορεί να προκληθούν τόσο σε σχέση με τα άμεσα και έμμεσα κόστη όσο και τους ίδιους όρους ανταγωνισμού.

»Ως παράδειγμα για το άμεσο κόστος θα αναφέρω το κόστος προσαρμογής για τους διαμεσολαβητές μικρού και μεσαίου μεγέθους. Ως άμεσο κόστος θα αναφέρω το μακροοικονομικό κόστος λόγω της πιθανής εξαφάνισης των μικρών

αυτών διαμεσολαβητών από την αγορά. Όσον αφορά τους ίδιους όρους ανταγωνισμού, λαμβάνονται υπόψη θέματα από τον αυξανόμενο ανταγωνισμό από τις τράπεζες και άλλες εναλλακτικές μορφές διανομής.

BIPAR: Υπάρχουν και άλλες επιπτώσεις;

KVH: Στις εργασίες προς την κατεύθυνση της IMD II η Επιτροπή θα προτείνει, μεταξύ άλλων, την αξιολόγηση των διατάξεων της IMD I και από την άποψη του διοικητικού φόρτου και θα προτείνει βελτιώσεις, όπου είναι αναγκαίες και δυνατές.

BIPAR: Ποιο είναι το μήνυμά σας προς τους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές σε ό,τι αφορά το μέλλον τους;

KVH: Σε γενικές γραμμές, το μήνυμά μου για το μέλλον είναι το ακόλουθο: Η πρόταση για την αναθεώρηση της τρέχουσας IMD, η οποία θα θέλαμε να ολοκληρωθεί έως τα τέλη του 2010, θα πρέπει να πληροί διάφορα πολιτικά και κανονιστικά πρότυπα που να αντικατοπτρίζουν σε γενικές γραμμές την κοινωνική πραγματικότητα. Η παρούσα πρόταση θα πρέπει να αντανάκλα τις επιδράσεις, άμεσες και έμμεσες, που περιέγραψα πριν. Επιτρέψτε μου να σας διαβεβαιώσω ότι η διαδικασία σχεδιασμού της IMD II είναι στο επίκεντρο της προσοχής της μονάδας μου. Συγκεκριμένα, από την επιτυχή υιοθέτηση του Solvency II, ο φάκελος IMD II βρίσκεται στα «πράγματα που θέλω να κάνω», στο φάκελο των προτεραιοτήτων μου. Κατά τα τελευταία δύο χρόνια, από τότε που αρχίσαμε να σκεφτόμαστε σοβαρά το μέλλον της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης, η BIPAR έδειξε σαφώς ότι έχει ηγετική θέση στον τομέα, καθώς και την ικανότητα να μας είναι πολύτιμη στη διαδικασία αυτήν. Εγώ και οι συνάδελφοί μου στη μονάδα μου την εκτιμούμε ως έναν ιδιαίτερα σημαντικό συνομιλητή.



Για περισσότερα από 50 χρόνια, έχετε δίπλα σας έναν σύμμαχο ζωής. Για περισσότερα από 50 χρόνια, η MINETTA βρίσκεται κοντά σας σε κάθε σας ανάγκη. Με ολοκληρωμένα προγράμματα, σας καλύπτει αξιόπιστα και υπεύθυνα, αποζημιώνοντας αμέσως.

MINETTA, η μεγάλη ελληνική ασφαλιστική εταιρεία που είναι πάντα δίπλα σας, ό,τι κι αν τύχει. Κι αυτό το ζείτε εδώ και 50 χρόνια... Και θα το ζήσουν και τα παιδιά και τα εγγόνια σας. Σίγουρα!

Άμεση Αποζημίωση

Περισσότερα από 1.000 πρακτορεία και υποκαταστήματα σε όλη την Ελλάδα

Κεντρικά Γραφεία: Λ. Συγγρού 193-195 & Χρ. Σμύρνης 2 Ν. Σμύρνη 17121 Τηλ. Κέντρο: 210 9309500-99 Fax: 210 9350807 e-mail: info@minetta.gr www.minetta.gr



Ασφαλιστική βιομηχανία

Αντιμέτωπη και με τις κλιματικές αλλαγές

«Οι κλιματικές αλλαγές εμπεριέχουν κινδύνους και από τη στιγμή που η ασφαλιστική βιομηχανία απασχολείται με τη διαχείριση των κινδύνων οφείλει να σκεφτεί σχετικά με τους μεγαλύτερους κινδύνους που αντιμετωπίζει η ανθρωπότητα».

Αντρέι Κλέσικ
Πρόεδρος και CEO
της PZU S.A., Πολωνία



Οι κλιματικές αλλαγές σηματοδοτούν πολλούς νέους κινδύνους, αλλά και καινούργιες ευκαιρίες για τον ασφαλιστικό τομέα, όπως εκτιμά η τελευταία σχετική μελέτη της Geneva Association υπό τον τίτλο «The Insurance Industry and Climate Change - Contribution to the Global Debate». Η αλήθεια, ωστόσο, είναι ότι οι βιομηχανικές χώρες προσφέρουν διαφορετικές ευκαιρίες από τα αναπτυσσόμενα κράτη. Μια δυναμική αντιμετώπιση του ζητήματος πρέπει να βασίζεται σε όραμα για το μέλλον, το οποίο θα χρησιμοποιεί τόσο καινοτομικές όσο και καλά δοκιμασμένες μεθόδους προκειμένου να επιτευχθεί η υλοποίηση του ασφαλιστικού οράματος. Σύμφωνα με τις υπάρχουσες αποδείξεις, ένα τέτοιο κοινό όραμα μπορεί να προσφέρει η οικονομία χαμηλής κατανάλωσης άνθρακα (low-carbon economy) ιδιαίτερα για τις βιομηχανικές χώρες, οι οποίες είναι και οι μεγαλύτερες ασφαλιστικές αγορές.

Αλλά από τη στιγμή που οι βιομηχανικές οικονομίες συνδυάζονται με μια καταναλωτική κοινωνία, άρα δεν μπορούν να έχουν μια οικονομία χαμηλής κατανάλωσης άνθρακα, απαιτείται η μετάβαση σε μία πιο βιώσιμη οικονομία προκειμένου να καταστεί δυνατή η προσέγγιση σε έναν κόσμο χαμηλής κατανάλωσης άνθρακα στο μέλλον. Η μετάβαση σε αυτές τις προσεγγίσεις χαμηλής κατανάλωσης άνθρακα θα διαφοροποιήσει τους κινδύνους και τις ευκαιρίες για την ασφαλιστική βιομηχανία, καθώς επίσης και τις σχέσεις της τελευταίας με τους εμπλεκόμενους οικονομικούς παράγοντες. Όσον αφορά τις αναπτυσσόμενες χώρες, προκειμένου να επιτευχθεί η απαιτούμενη προσαρμογή στα δεδομένα χρειάζεται αυτή να στηριχτεί σε ένα συγκεκριμένο περιβάλλον κινδύνων που αφορούν τον συγκεκριμένο τόπο ή τη συγκεκριμένη χώρα.

Η ασφαλιστική βιομηχανία δεν πρέπει απλώς να ανταποκριθεί στο περιβάλλον που βρίσκεται σε τροχιά αλλαγής, αλλά να προβλέψει και τη συμπεριφορά του στο μέλλον, διευρύνοντας τα σχέδια διαχείρισης της όλης κατάστασης που κατά κανόνα βασίζονται στην οικονομική αξία. Το κίνητρο πίσω από αυτή τη δυναμική προσέγγιση θα βελτιώσει την ανταγωνιστικότητα και θα προσφέρει πρόσβαση σε νέες επιχειρηματικές ευκαιρίες.

Ποικιλία παικτών και παραγόντων

Οι παγκόσμιες απώλειες που σχετίζονται με τα καιρικά φαινόμενα από το 1990 και μετά βρίσκονται σε συνεχή ανοδική πορεία. Οι λόγοι αυτής της ανοδικής τάσης είναι κυρίως κοινωνικο-οικονομικοί παράγοντες, όπως είναι η οικονομική ανάπτυξη, η αύ-

ξηση των πληθυσμών και η παρείσφρηση του ασφαλιστικού τομέα. Τη χρονιά με τους περισσότερους και καταστροφικότερους κυκλώνες όπως ο «Κατρίνα» και ο «Ρίτα», δηλαδή το 2005, οι απώλειες του ασφαλιστικού τομέα που αφορούσαν τις καιρικές συνθήκες ανήλθαν σε περίπου 100 δισ. δολάρια, σύμφωνα με τη Munich Re.

Αυτές οι απώλειες, όμως, προήλθαν μόνο από τις «επονομαζόμενες» μεγάλες καταστροφές και πιθανότατα ισοδυναμούν με τον μισό αριθμό των ασφαλιστικών απωλειών σε παγκόσμιο επίπεδο, οι περισσότερες εκ των οποίων είναι αόρατες για τους ασφαλιστές (κάτω από τη στάθμη του νερού).

Ο ασφαλιστικός τομέας και η κοινωνία συνολικά αντιμετωπίζουν συνεπώς μια διπλή πρόκληση και ευκαιρία. Πρώτον, οι περισσότεροι παράγοντες που συνδέονται με τις συνεχώς αυξανόμενες απώλειες δεν σχετίζονται με το κλίμα, αλλά έχουν κοινωνικές ρίζες, συνεπώς η αντιμετώπισή τους απαιτεί περισσότερο αποτελεσματικά σχέδια διαχείρισης και μείωσης των κινδύνων.

Οι προσπάθειες μείωσης των κινδύνων, εάν αποδεικτούν επιτυχημένες, μπορούν να βοηθήσουν τη διατήρηση της δυνατότητας ασφάλισης, καθώς η μερίδα των κινδύνων που αφορά τις κλιματικές αλλαγές αυξάνει στο πέρασμα του χρόνου. Δεύτερον, υπάρχει η ανάγκη την οποία προασπίζει και η αγορά για την ανάπτυξη ασφαλιστικών λύσεων για περιοχές που αντιμετωπίζουν μεγαλύτερους και πιο συχνά κινδύνους που σχετίζονται με τις κλιματικές αλλαγές.

Οι προσπάθειες μετριασμού των κινδύνων και προσαρμογής στο περιβάλλον τους όσον αφορά τον αντίκτυπο των κλιματικών αλλαγών είναι απαραίτητες για τη μείωση των οικονομικών απωλειών και των φυσικών καταστροφών που αποτελούν απόρροια των κλιματι-

κών αλλαγών. Αυτού του είδους η δράση μπορεί να αναληφθεί από πολιτικούς, οικονομικούς παράγοντες και ιδιώτες.

Παραδοσιακά, η συντονισμένη δράση δρομολογείται από πολιτικούς παράγοντες, όπως είναι για παράδειγμα το Πρωτόκολλο του Κιότο του 1992, με το οποίο προβλέπονται συγκεκριμένες μειώσεις των εκπομπών των αερίων που ευθύνονται για το φαινόμενο του θερμοκηπίου σε βάθος 20ετίας. Σταδιακά, όμως, η πολιτική δράση θα απευθύνεται απευθείας στις επιχειρήσεις σε τοπικό επίπεδο. Η πρόσφατη απόφαση των ατόμων που ρυθμίζουν τις ασφαλιστικές αρχές στις Ηνωμένες Πολιτείες να υποχρεώσουν τις ασφαλιστικές εταιρείες να αποκαλύψουν ότι οι κλιματικές αλλαγές πιστεύουν πως θα επηρεάσουν τις επιχειρήσεις τους είναι ένα χαρακτηριστικό παράδειγμα.

Η άλλη εναλλακτική είναι η δυναμική δράση να αναληφθεί κατά κύριο λόγο από τους οικονομικούς παράγοντες. Αυτή η προοπτική είναι ανοικτή στις ασφάλειες ως βιομηχανία, όπως επίσης και στις διάφορες ιδιωτικές ασφαλιστικές εταιρείες ξεχωριστά.

Κλιματικές αλλαγές και ευκαιρίες για την ασφαλιστική βιομηχανία

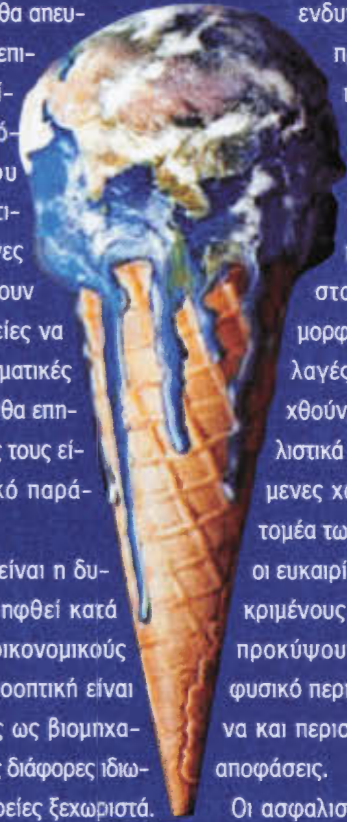
Η ασφαλιστική βιομηχανία βιώνει τον αντίκτυπο των κλιματικών αλλαγών στις όποιες ετήσιες απώλειές της για πολλά χρόνια. Οι πρώτες επιδράσεις των κλιματικών αλλαγών στις απώλειες που αφορούν την ασφάλιση κατοικιών χρονολογούνται από το 1973.

Σήμερα υπάρχουν πολλές προσεγγίσεις για την προσαρμογή της ασφαλιστικής βιομηχανία στους κινδύνους των κλιματικών αλλαγών. Η διαμόρφωση του κόστους, ανάλογα με τον κίνδυνο ο

ποίος εκτιμάται βάσει επιστημονικών μοντέλων και μεθοδολογιών, θεωρείται θεμελιώδης πρακτική στην αντιμετώπιση του όλου ζητήματος. Επιπλέον μέτρα είναι ο περιορισμός της κάλυψης, η εφαρμογή των αφαιρετέων απαλλαγών από την αποζημίωση, η βελτίωση του χειρισμού των αποζημιώσεων, η αντασφάλιση, αλλά και η συνεργασία μεταξύ δημόσιων και ιδιωτικών παραγόντων για τη βελτίωση των κατασκευών και την

ενδυνάμωση των αμυντικών πρακτικών απέναντι στις πλημμύρες. Νέα ασφαλιστικά προϊόντα στο πλαίσιο της μείωσης των βλαβερών αερίων και της προσαρμογής στο περιβάλλον που διαμορφώνουν οι κλιματικές αλλαγές πρόκειται να αναπτυχθούν, όπως τα μικρο-ασφαλιστικά σχέδια στις αναπτυσσόμενες χώρες. Όσον αφορά τον τομέα των πόρων οι κίνδυνοι και οι ευκαιρίες που αφορούν συγκεκριμένους τομείς και μπορούν να προκύψουν από τις αλλαγές στο φυσικό περιβάλλον αφορούν ολοένα και περισσότερο τις επενδυτικές αποφάσεις.

Οι ασφαλιστές, όμως, ειδικεύονται επίσης στη διαχείριση των κινδύνων. Οι απώλειες στην αξία και στους ρυθμούς παραγωγής στις αναπτυσσόμενες χώρες μπορούν να αυξηθούν, μεγιστοποιώντας μοιραία την ανάγκη για την επιστράτευση μεθόδων διαχείρισης των κινδύνων, όπως είναι η ασφάλιση σε μια εποχή που οι κλιματικές αλλαγές δημιουργούν ολοένα και πιο έντονο πονοκέφαλο λόγω των κινδύνων που εγκυμονούν σε παγκόσμιο επίπεδο. Ωστόσο, είναι σημαντικό το πλαίσιο που θα εδραιωθεί για την λειτουργία της ασφαλιστικής βιομηχανίας να επιτρέπει την



υψηλή ανάπτυξη και αγοράς μετά την ολοκλήρωση των μελλοντικών συμφωνιών, όπως είναι η διεθνής συνάντηση τον Δεκέμβριο του 2009 στη Κοπεγχάγη. Τέτοιες συμφωνίες πρέπει να εδραιώσουν το πλαίσιο –ιδιαίτερα όσον αφορά τη διαχείριση κινδύνων– για την καλύτερη αποδοτικότητα των μηχανισμών μεταφοράς των κινδύνων και μείωση της μη προστασίας των φτωχών.

Επιπλέον, οι ασφαλιστικές εταιρείες, ως θεσμικοί επενδυτές, μπορούν να συνεισφέρουν στην κοινωνία με πολλούς τρόπους. Η προώθηση των προσπαθειών μετριασμού των κινδύνων που απορρέουν από τις κλιματικές αλλαγές μέσω της χρηματοδότησης προγραμμάτων καθαρής ενέργειας είναι μια βιώσιμη σχετική δραστηριότητα.

Οικονομικά στοιχεία και δυνατότες συνεργασίας

Για να γίνει κατανοητό το μέγεθος της επίδρασης που μπορεί να έχουν στον ασφαλιστικό τομέα και συγκεκριμένα στον δείκτη MPL (Μεγαλύτερες Δυνατές Απώλειες) οι κλιματικές αλλαγές, η ασφαλιστική μελέτη της Chartered του 2009 καταλήγει στις εξής δύο εκτιμήσεις: Χωρίς να συνυπολογιστεί ο παράγοντας της προσαρμογής στις κλιματικές αλλαγές η προαναφερθείσα μελέτη εκτιμά ότι το μεγαλύτερο δυνατό κόστος για τις ασφάλειες μπορεί να αυξηθεί κατά 50% όσον αφορά τις πλημμύρες και κατά 30% όσον αφορά τις καταιγίδες.

Μια οικονομία χαμηλής κατανάλωσης άνθρακα καθοδηγείται από την πολιτική σκηνή μιας χώρας και φυσικά του κόσμου ολόκληρου και πιστεύεται πως θα γίνει πραγματικότητα στο άμεσο μέλλον. Ωστόσο, η μετάβαση σε μια τέτοια οικονομία απαιτεί θεμελιώδεις αλλαγές στις οικονομικές δομές και θα αλλάξει μοιραία τους κανόνες του παιχνιδιού για πολλούς οικονομικούς παράγοντες, όπως

είναι η ασφαλιστική βιομηχανία. Η τελευταία έχει ένα σαφές στρατηγικό και οικονομικό ενδιαφέρον για να αντιμετωπίσει τα προβλήματα των κλιματικών αλλαγών προς όφελος της κοινωνίας, των νοικοκυριών και των επιχειρήσεων. Επιπλέον, οφείλει να δεσμευτεί στην έγκαιρη αντιμετώπιση των νέων κινδύνων από τις κλιματικές αλλαγές και στη γοργή κατάρτιση σχεδίων προσαρμογής στο περιβάλλον που αυτοί θα δημιουργήσουν με την ανάδυσή τους, ενώ μια ισχυρότερη συνεργασία μεταξύ των μελών της και των κυβερνήσεων ανά τον κόσμο θεωρείται ο μόνος ενδεδειγμένος τρόπος μετριασμού των επιπτώσεων από τις κλιματικές αλλαγές. Οι νέες καινοτομικές ασφαλιστικές υπηρεσίες μπορούν να παίξουν σημαντικό



ρόλο στη γεφύρωση της οικονομικής διαφοράς που προκύπτει από κάθε προσπάθεια προσαρμογής στα νέα δεδομένα, επιφέροντας μείωση του κόστους που συνδέεται με τις κλιματικές αλλαγές και οδηγώντας στη μεταφορά των κινδύνων μέσω ασφαλιστικών μηχανισμών εκεί όπου μπορούν να μειωθούν αποτελεσματικά. Αυτό μπορεί να εφαρμοστεί σε μακρο-επίπεδο, για παράδειγμα με τη χρήση ομολόγων για καταστροφικούς κινδύνους, που θα μπορούσαν να διατεθούν στις κεφαλαιαγορές για να χρηματοδοτήσουν την ανάκαμψη σε εθνικό και διεθνές επίπεδο ή σε μικρο-επίπεδο, όπως είναι για παράδειγμα τα μέσα μεταφοράς του ρίσκου για να καλυφθούν οι κίνδυνοι από τα ακραία καιρικά φαινόμενα που αφο-

ρούν τον αγροτικό τομέα. Το Πρωτόκολλο του Κιότο θα ολοκληρωθεί το 2012. Για την ενσωμάτωση των ασφαλιστικών μεθόδων στο καθεστώς που θα διαμορφωθεί μετά το προαναφερόμενο έτος επιβάλλεται να εδραιωθεί ο πιθανός ρόλος του συστήματος μεταφοράς των οικονομικών κινδύνων. Το υπάρχον πλαίσιο διαπραγματεύσεων προτείνει οι ασφαλιστικοί παράγοντες να ακολουθήσουν τις αρχές που τέθηκαν από τη Συνθήκη Πλαισίου για τις Κλιματικές Αλλαγές των Ηνωμένων Εθνών για τη χρηματοδότηση και καταβολή των κεφαλαίων που αφορούν την προσαρμογή, για τη βοήθεια των χωρών που είναι ιδιαίτερα ευάλωτες απέναντι στις κλιματικές αλλαγές και για τη συμμετοχή της ιδιωτικής αγοράς στην όλη προσπάθεια. Πριν από τη συνάντηση στην Κοπεγχάγη τα ενδιαφερόμενα μέρη θα σχεδιάσουν το συνολικό πλαίσιο μιας κλιματικής συμφωνίας για μετά το 2012, στο οποίο οι ασφαλιστικές λύσεις θα συνεισφέρουν σημαντικά στη διαχείριση των κινδύνων από τις κλιματικές αλλαγές και την προσαρμογή ολόκληρου του κόσμου στις νέες συνθήκες. Η Διεθνής Ένωση για τη Μελέτη της Οικονομίας του Ασφαλιστικού Τομέα (The International Association for the Study of Insurance Economic ή αλλιώς The Geneva Association) είναι ένας μοναδικός παγκόσμιος οργανισμός που αποτελείται από 80 διεθυντικούς αξιωματούχους, οι οποίοι προέρχονται από τις μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρείες στον κόσμο (Ευρώπη, Βόρεια και Νότια Αμερική, Ασία, Αφρική και Αυστραλία). Πρόκειται για μια μη κερδοσκοπική οργάνωση, με κύριο στόχο τη μελέτη της αυξανόμενης σημασίας των ασφαλιστικών λειτουργιών σε παγκόσμιο επίπεδο σε όλους τους τομείς της οικονομίας.



Σπίτι στην νότιν



Εξοχικό στο βουνό



Σπίτι κοντά στη θάλασσα

multimedia

Κάποιοι έχουν λύσει για πάντα το στεγαστικό τους πρόβλημα.

Θέλετε να δραστηριοποιηθείτε στην ταχύτατα αναπτυσσόμενη αγορά των τραπεζικών προϊόντων;
Θέλετε να αυξήσετε την ανταγωνιστικότητά σας στην αγορά;
Θέλετε ουσιαστικές ευκαιρίες εξέλιξης;

Έχουμε τις Λύσεις!

Υπηρεσία Ανάπτυξης Τραπεζικών Προϊόντων Smart Loans

- Συνεργαζόμαστε με τα μεγαλύτερα τραπεζικά ιδρύματα
- Οργανώνουμε ολοκληρωμένα προγράμματα εκπαίδευσης & εξωτερικά σεμινάρια
- Παρέχουμε online καθημερινή ενημέρωση για την αγορά των δανείων
- Πρωτοπορούμε στο χώρο της τεχνολογίας με συνεχές Online Support, μέσω μιας σύγχρονης πλατφόρμας που διαθέτει εργαλείο σύγκρισης των τραπεζικών επιφορών της αγοράς

Επικοινωνήστε σήμερα με τον Όμιλο International Life
Διεύθυνση Ανάπτυξης Τραπεζικών Προϊόντων
Λ. Κηφισίας 7 & Νεαπόλεως 2, 151 23 Μαρούσι
Τηλ: 210 8119191, 8119131, Fax: 210 8119159
e-mail: info@smartloans.gr
www.smartloans.gr, www.inlife.gr





American Life Insurance Company

Οι κορυφαίοι του 2008



Η υψηλή παραγωγική δραστηριότητα, ο επαγγελματισμός και η υπευθυνότητα με την οποία αντιμετωπίζουν το ασφαλιστικό έργο ανέδειξαν και πάλι τους κορυφαίους συνεργάτες του Δικτύου των Γραφείων Πωλήσεων της ALICO για το 2008.

Συνεχίζοντας την παράδοση των επιτυχιών και αξιοποιώντας το ταλέντο, τις γνώσεις και την εμπειρία τους, οι κορυφαίοι της ALICO συνέβαλαν αποτελεσματικά στη δυναμική αναπτυξιακή πορεία της εταιρείας και για άλλη μια χρονιά συγκαταλέγονται επάξια ανάμεσα στους καλύτερους πρεσβευτές του θεσμού της ιδιωτικής ασφάλισης σε κάθε γωνιά της Ελλάδας.

Με την αντίληψη του πρωτοπόρου, αλλά και την αυστηρή προσήλωση στους στόχους τους και την εταιρική φιλοσοφία, επέτυχαν σημαντικές διακρίσεις σε τοπικό, ευρωπαϊκό και παγκόσμιο επίπεδο, επιβεβαιώνοντας με τον πιο ουσιαστικό τρόπο ότι η καταξίωση και η προσωπική ευημερία –συστατικά της επιτυχημένης καριέρας– απορρέουν πάντα από την υπεύθυνη δράση προς όφελος των ασφαλισμένων τους.

Όλοι στην ALICO είναι πραγματικά υπερήφανοι για την ποιότητα και την αξιοπιστία του παραγωγικού και διοικητικού συστήματος της εταιρείας και εργάζονται συντονι-

σμένα και μεθοδικά για να υποστηρίξουν αποτελεσματικά το έργο των συνεργατών της, παρέχοντας τα εχέγγυα για να προσδεύουν σταθερά και να διακρίνονται όπως αρμόζει στους άξιους και ικανούς επαγγελματίες της ασφαλιστικής αγοράς.

45 χρόνια στην Ελλάδα

Φέτος συμπληρώνονται 45 χρόνια ιδιαίτερα επιτυχημένης δραστηριότητας της ALICO στη χώρα μας και η εταιρεία για άλλη μια φορά ξεχωρίζει με τις επιδόσεις της στην Ελλάδα, όπως και στον υπόλοιπο κόσμο. Τα κορυφαία οικονομικά της αποτελέσματα, οι υψηλές παροχές προς όφελος των ασφαλισμένων της, η φερεγγυότητα και η συνετή διαχείριση τεκμηριώνουν «τον κόσμο σιγουριάς», τον οποίο με συνέπεια οικοδομεί διεθνώς η ALICO από το 1921.

Η ALICO είναι μία από τις μεγαλύτερες, τις πλέον επιτυ-

χημένες και οικονομικά ισχυρές ασφαλιστικές εταιρείες ζωής διεθνώς. Λειτουργεί σε 54 χώρες, με περισσότερους από 19.000.000 ασφαλισμένους, ενώ σύμφωνα με τα οικονομικά αποτελέσματα του 2008 η περιουσία της υπερβαίνει τα 89 δισεκατομμύρια δολάρια.

Η διαχρονικά ισχυρή οικονομική της θέση, καθώς και η εξαιρετική της φήμη σε όλο τον κόσμο αποτέλεσαν δύο από τους βασικούς λόγους για την απόφαση –σε συνεργασία με την αμερικανική κυβέρνηση– να συνεχίσει η ALICO την αναπτυξιακή της πορεία ως εταιρεία ανεξάρτητη από τον μπριτικό όμιλο AIG, με τις σχετικές διεργασίες να βρίσκονται σε εξέλιξη.

Στην Ελλάδα, η ALICO έχει καταξιωθεί διαχρονικά ως η υπ' αριθμόν 1 διεθνής ασφαλιστική εταιρεία ζωής και σύμφωνα με τα αποτελέσματα του 2008 διαθέτει περιουσία μεγαλύτερη από 1,4 δισεκατομμύρια ευρώ και ίδια κεφάλαια 159 εκατομμύρια ευρώ, σχεδόν τριπλάσια από το απαιτούμενο από το νόμο περιθώριο φερεγγυότητας.

Παράλληλα, συνεχίζει να επιτυγχάνει ιδιαίτερα υψηλές αποδόσεις. Είναι ενδεικτικό ότι επενδύοντας τα Μαθηματικά Αποθέματα των Συμβολαίων με συμμετοχή στο Προϊόν Υπεραπόδοσης Μαθηματικών Αποθεμάτων, η εταιρεία κατέγραψε το 2008 απόδοση 4,81% για τα ατομικά Συμβόλαια Ζωής, ενώ η απόδοση ανέρχεται στο 5% για τα παλαιά ατομικά Συνταξιοδοτικά Συμβόλαια.

Αντίστοιχες είναι οι επιδόσεις της εταιρείας και στον τομέα των παροχών. Κατά το 2008, σε περισσότερες από 143.000 περιπτώσεις οι ασφαλισμένοι της αξιοποίησαν τις παροχές που προέβλεπαν τα ασφαλιστήρια συμβόλαιά τους και εισέπραξαν έγκαιρα τις ανάλογες αποζημιώσεις, ενώ περισσότεροι από 6.300 ασφαλισμένοι, των οποίων τα συνταξιοδοτικά ή επενδυτικά συμβόλαια έληξαν μέσα στο 2008, έλαβαν συνολικά το ποσό των 86 εκατομμυρίων ευρώ. Ακόμη, αρκετές χιλιάδες είναι πλέον και οι συνταξιούχοι της ALICO Ελλάδος, δηλαδή όσοι ασφαλισμένοι της έχουν μεριμνήσει να λαμβάνουν

σύνταξη από την εταιρεία.

Ενδεικτική των κορυφαίων επιδόσεων της ALICO σε όλους τους τομείς των δραστηριοτήτων της είναι και η εμπιστοσύνη του ελληνικού επιχειρηματικού κόσμου, αφού σήμερα περισσότερες από 1.000 εταιρείες εμπιστεύονται στην ALICO την ομαδική ασφάλισή τους. Ανάμεσά τους συγκαταλέγονται οι περισσότερες από τις κορυφαίες ελληνικές και διεθνείς επιχειρήσεις που λειτουργούν στη χώρα μας.

Με αίσθημα ευθύνης

Όπως επισημαίνει ο κ. Ανδρέας Βασιλείου, πρόεδρος ALICO Κεντρικής & Ανατολικής Ευρώπης, «...αυτή η επιτυχία οφείλεται στους ανθρώπους της ALICO. Θέλω να συγχαρώ

όλο το ανθρώπινο δυναμικό της εταιρείας που με αφοσίωση, εργατικότητα και, πάνω από όλα, με επαγγελματισμό και συνέπεια προς τους εκατοντάδες χιλιάδες ασφαλισμένους μας επιτελεί το καθήκον του κατά τον καλύτερο τρόπο.

»Για τους συνεργάτες του Δικτύου των Γραφείων Πωλήσεων, τους πρώτους των οποίων τιμούμε ιδιαίτερα, είμαστε πραγματικά υπερήφανοι. Έχουμε στις τάξεις μας υψηλού επιπέδου επαγγελματίες οι οποίοι εργάζονται με αίσθημα ευθύνης, έτσι ώστε οι ασφαλισμένοι μας να έχουν πάντα τις αξιόπιστες και υψηλής ποιότητας υπηρεσίες που αναμένουν από την ALICO.

»Το παραγωγικό μας σύστημα είχε και θα έχει πάντα την αμέριστη υποστήριξη της εταιρείας, αποτελώντας έναν ιδιαίτερα σημαντικό άξονα για την περαιτέρω ανάπτυξή της.

»Παράλληλα, το διοικητικό μας σύστημα με τη δική του συνεισφορά και αποτελεσματικότητα, αποτελεί σημαντικό βραχίονα εξυπηρέτησης και υποστήριξης των επιδιώξεων της εταιρείας, του παραγωγικού συστήματος και των συμφερόντων των ασφαλισμένων μας.

»Έχουμε επιτύχει πολλά τα οποία αποτελούν εγγύηση για το παρόν, αλλά και τη βάση για ακόμη υψηλότερες επιδόσεις στο μέλλον».

«Έχουμε στις τάξεις μας υψηλού επιπέδου επαγγελματίες, οι οποίοι εργάζονται με αίσθημα ευθύνης, έτσι ώστε οι ασφαλισμένοι μας να έχουν πάντα τις αξιόπιστες



και υψηλής ποιότητας υπηρεσίες που αναμένουν από την ALICO».

ALICO: ΒΡΑΒΕΥΟΜΕΝΟΙ 2008

01. ΦΩΤΗΣ ΓΚΑΪΤΑΤΖΗΣ

1η θέση Γραφείο Πωλήσεων σε παραγωγή Ασφαλιστρών Ζωής

2η θέση Γραφείο Πωλήσεων για το Βραβείο «ΜΑΝΩΛΗΣ ΔΟΥΛΓΕΡΑΚΗΣ»

3η θέση Γραφείο Πωλήσεων σε παραγωγή Ασφαλιστρών Προσωπικών Ατυχημάτων

1η θέση Γραφείο Πωλήσεων σε κεφάλαια κάλυψης Ζωής στην Ευρώπη

2η θέση Γραφείο Πωλήσεων σε νέα παραγωγή Ασφαλιστρών Ζωής στην Ευρώπη

02. ΚΙΜΩΝΑΣ ΑΝΤΩΝΙΟΥ

1η θέση Ομάδα σε παραγωγή Ασφαλιστρών Ζωής

1η θέση Ομάδα σε παραγωγή Ασφαλιστρών Προσωπικών Ατυχημάτων

1η θέση Ομάδα σε νέα παραγωγή Ασφαλιστρών Προσωπικών Ατυχημάτων στην Ευρώπη

03. ΖΑΚ ΣΟΥΣΗΣ

1η θέση Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε παραγωγή Ασφαλιστρών Ζωής

1η θέση Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε αριθμό νέων Συμβολαίων Ζωής

1η θέση Ασφαλιστικός Σύμβουλος της Χρονιάς στην Ευρώπη

1η θέση Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε νέα παραγωγή Ασφαλιστρών Ζωής στην Ευρώπη

1η θέση Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε σύνολο εισπραχθέντων Ασφαλιστρών

Προσωπικών Ατυχημάτων στην Ευρώπη και Παγκόσμια

3η θέση Ασφαλιστικός Σύμβουλος της Χρονιάς Παγκόσμια Million Dollar Producer

04. ΧΡΗΣΤΟΣ ΣΤΑΜΑΤΟΠΟΥΛΟΣ

Συντονιστής Γραφείου Πωλήσεων 40 χρόνια με την εταιρεία

05. ΛΕΩΝΙΔΑΣ ΧΡΙΣΤΟΔΟΥΛΙΔΗΣ

Συντονιστής Γραφείου Πωλήσεων 40 χρόνια με την εταιρεία

ΓΡΑΦΕΙΑ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

06. ΠΩΡΓΟΣ ΙΩΡΔΑΝΙΔΗΣ

1η θέση Γραφείο Πωλήσεων σε παραγωγή Ασφαλιστρών Προσωπικών Ατυχημάτων

2η θέση Γραφείο Πωλήσεων σε παραγωγή Ασφαλιστρών Ζωής

1η θέση Γραφείο Πωλήσεων σε παραγωγή Αμοιβαίων

Κεφαλαίων

1η θέση Γραφείο Πωλήσεων σε σύνολο εισπραχθέντων Ασφαλιστρών Προσωπικών Ατυχημάτων στην Ευρώπη

2η θέση Γραφείο Πωλήσεων της Χρονιάς στην Ευρώπη

3η θέση Γραφείο Πωλήσεων σε νέα παραγωγή Ασφαλιστρών





Προσωπικών Ατυχημάτων στην Ευρώπη
2η θέση Γραφείο Πωλήσεων σε σύνολο εισπραχθέντων Ασφαλιστρών Προσωπικών Ατυχημάτων Παγκόσμια



07. ΛΕΥΤΕΡΗΣ ΤΡΥΦΩΝΑΣ
2η θέση Γραφείο Πωλήσεων σε παραγωγή Ασφαλιστρών Προσωπικών Ατυχημάτων
3η θέση Γραφείο Πωλήσεων σε παραγωγή Ασφαλιστρών Ζωής



08. ΑΛΕΞΗΣ ΜΟΡΝΤΟ
2η θέση Γραφείο Πωλήσεων σε σύνολο εισπραχθέντων Ασφαλιστρών Προσωπικών Ατυχημάτων στην Ευρώπη
3η θέση Γραφείο Πωλήσεων σε σύνολο εισπραχθέντων Ασφαλιστρών Προσωπικών Ατυχημάτων Παγκόσμια



09. ΤΟΤΑ ΑΝΑΓΝΩΣΤΟΠΟΥΛΟΥ
1η θέση Γραφείο Πωλήσεων σε Διατηρησιμότητα – I.Q.A.



15. Θ. ΘΕΟΔΩΡΙΔΗ
2η θέση Ομάδα σε παραγωγή Ασφαλιστρών Ζωής
15 χρόνια με την εταιρεία



16. ΝΙΚΟΣ ΠΑΛΑΖΗΣ
3η θέση Ομάδα σε παραγωγή Ασφαλιστρών Ζωής

17. Ε.Χ. ΣΟΥΓΙΔΑΣ
1η θέση Ομάδα σε Διατηρησιμότητα – I.Q.A.
1η θέση Ομάδα σε παραγωγή Ασφαλιστρών Ομαδικών Ασφαλίσεων

10. ΣΤΡΑΤΟΣ ΚΑΚΑΜΠΟΥΡΑΣ

1η θέση Γραφείο Πωλήσεων για το Βραβείο «ΜΑΝΩΛΗΣ ΔΟΥΛΓΕΡΑΚΗΣ»
2η θέση Γραφείο Πωλήσεων σε παραγωγή Αμοιβαίων Κεφαλαίων

11. ΛΕΥΤΕΡΗΣ ΔΟΥΛΓΕΡΑΚΗΣ

3η θέση Γραφείο Πωλήσεων για το Βραβείο «ΜΑΝΩΛΗΣ ΔΟΥΛΓΕΡΑΚΗΣ»

12. ΒΑΣΙΛΗΣ ΣΜΥΡΝΙΟΣ

2η θέση Γραφείο Πωλήσεων σε εισπραχθέντα Ασφάλιστρα Ομαδικών Ασφαλίσεων στην Ευρώπη

13. ΛΟΥΚΑΣ ΓΕΩΡΓΙΑΔΗΣ

3η θέση Γραφείο Πωλήσεων σε παραγωγή Αμοιβαίων Κεφαλαίων

14. ΜΙΧΑΛΗΣ ΠΙΑΤΟΠΟΥΛΟΣ

3η θέση Γραφείο Πωλήσεων σε σύνολο εισπραχθέντων Ασφαλιστρών Προσωπικών Ατυχημάτων στην Ευρώπη
25 χρόνια με την εταιρεία

ΟΜΑΔΕΣ

2η θέση Ομάδα σε παραγωγή Ασφαλιστρών Προσωπικών Ατυχημάτων

1η θέση Ομάδα σε κεφάλαια Κάλυψης Ζωής στην Ευρώπη

3η θέση Ομάδα σε νέα παραγωγή Ασφαλιστρών Προσωπικών Ατυχημάτων στην Ευρώπη
10 χρόνια με την εταιρεία

18. ΧΡΗΣΤΟΣ ΧΥΤΗΡΗΣ

3η θέση Ομάδα σε παραγωγή Ασφαλιστρών Προσωπικών Ατυχημάτων

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ

19. ΓΩΡΓΟΣ ΟΙΚΟΝΟΜΑΚΟΣ

1η θέση Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε παραγωγή Ασφαλιστρών Προσωπικών Ατυχημάτων
2η θέση Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε παραγωγή Ασφαλιστρών Ζωής
3η θέση Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε νέα παραγωγή Ασφαλιστρών Ζωής στην Ευρώπη
3η θέση Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε νέα παραγωγή Ασφαλιστρών Προσωπικών Ατυχημάτων στην Ευρώπη
Million Dollar Producer

20. ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΣΤΑΘΟΠΟΥΛΟΣ

1η θέση Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε παραγωγή Ασφαλιστρών Ομαδικών Ασφαλίσεων
3η θέση Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε παραγωγή Ασφαλιστρών Ζωής
1η θέση Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε εισπραχθέντα Ασφάλιστρα Ομαδικών Ασφαλίσεων στην Ευρώπη
3η θέση Ασφαλιστικός Σύμβουλος της Χρονιάς στην Ευρώπη
Million Dollar Producer

21. ΚΥΡΙΑΚΟΣ ΧΑΤΖΗΣΤΕΦΑΝΟΥ

1η θέση Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε Διατηρησιμότητα – I.Q.A. στην Ελλάδα, στην Ευρώπη και Παγκόσμια

22. ΧΡΥΣΟΥΛΑ ΠΑΠΑΔΗΜΗΤΡΙΟΥ

2η θέση Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε σύνολο εισπραχθέντων Ασφαλιστρών Προσωπικών

Ατυχημάτων στην Ευρώπη και Παγκόσμια
Million Dollar Producer

23. ΣΤΕΦΑΝΟΣ ΦΥΡΟΓΕΝΗΣ

3η θέση Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε σύνολο εισπραχθέντων Ασφαλιστρών Προσωπικών Ατυχημάτων στην Ευρώπη και Παγκόσμια

24. ΔΙΟΝΥΣΗΣ ΤΣΟΥΚΑΛΑΣ – ΣΤΑΘΑΚΗΣ

1η θέση Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε Κεφάλαιο Κάλυψης Ζωής στην Ελλάδα και στην Ευρώπη
Million Dollar Producer

25. ΘΕΟΦΙΛΟΣ ΤΡΑΜΠΟΥΛΗΣ

1η θέση Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε παραγωγή Αμοιβαίων Κεφαλαίων

26. ΦΛΩΡΑ ΤΖΕΛΕΠΗ

2η θέση Ασφαλιστική Σύμβουλος σε παραγωγή Ασφαλιστρών Προσωπικών Ατυχημάτων
Million Dollar Producer

27. ΜΑΡΙΑ ΤΡΙΒΥΖΑ

2η θέση Ασφαλιστική Σύμβουλος σε παραγωγή Αμοιβαίων Κεφαλαίων
Million Dollar Producer

28. ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΜΙΧΑΗΛ

3η θέση Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε παραγωγή Ασφαλιστρών Προσωπικών Ατυχημάτων

29. ΙΩΑΝΝΗΣ ΤΟΜΑΗΣ

3η θέση Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε παραγωγή Αμοιβαίων Κεφαλαίων





37



38

30. ΚΩΣΤΑΣ ΚΑΡΟΥΣΗΣ

Βραβείο «ΣΚΑΛΙΓΚΟΥ»
Million Dollar Producer

32. ΑΝΔΡΕΑΣ ΤΟΥΜΑΝΙΔΗΣ

2η θέση «Rookie of the Year»

31. ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΓΡΟΠΑΤΣΑΚΗΣ

1η θέση «Rookie of the Year»

33. ΝΙΚΟΣ ΖΑΡΙΦΟΠΟΥΛΟΣ

3η θέση «Rookie of the Year»
Million Dollar Producer

ΕΠΕΤΕΙΟΙ

25 χρόνια με την εταιρεία

34. Μ. ΝΙΟΛΑΚΗΣ

20 χρόνια με την εταιρεία

35. Γ. ΔΑΓΚΑΡΗΣ

36. Σ. ΝΕΣΤΩΡ

37. Κ. ΞΥΔΙΑ

38. Α. ΠΑΠΑΒΑΣΙΛΗΣ

39. Ν. ΠΙΠΕΡΗΣ

15 χρόνια με την εταιρεία

40. Μ. ΓΕΩΡΓΙΑΔΟΥ

41. Γ. ΙΣΤΙΚΟΠΟΥΛΟΣ

42. Χ. ΚΑΡΑΤΖΑΣ

43. Α. ΠΕΤΡΙΔΗΣ

44. Δ. ΠΙΠΕΡΙΔΟΥ

45. Ε. ΣΑΡΑΝΤΗ

10 χρόνια με την εταιρεία

46. Α. ΘΑΝΟΥ

5 χρόνια με την εταιρεία

47. Σ. ΜΠΑΝΤΗΣ

48. Γ. ΠΑΠΑΓΕΩΡΓΙΟΥ

MILLION DOLLAR PRODUCERS

(παγκόσμια διάκριση)

Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι με παραγωγή σε νέο Ασφαλισμένο Κεφάλαιο τουλάχιστον 4 εκατ. δολαρίων ΗΠΑ

Τ. ΑΒΕΝΤΙΣΙΑΝ

Μ. ΑΓΓΕΛΙΔΟΥ

Α. ΔΕΛΑΡΟΚΑ

Ε. ΕΓΓΛΕΖΑΚΗ

Φ. ΕΣΙΡΠΕΟΓΛΟΥ

Φ. ΕΥΣΤΑΘΙΟΥ

Ν. ΖΑΡΙΦΟΠΟΥΛΟΣ

Μ. ΚΑΖΑΝΗΣ

Δ. ΚΑΡΑΜΠΕΚΙΟΣ

Κ. ΚΑΡΟΥΣΗΣ

Μ. ΚΑΤΡΑΝΙΤΣΙΩΤΗΣ

Γ. ΚΟΡΟΛΗΣ

Κ. ΜΑΡΚΟΥΙΖΟΣ

ΤΡ. ΜΕΤΡΙΝΟΣ

Ν. ΜΟΥΖΑΚΗΣ

Ε. ΜΠΟΥΣΜΠΟΥΡΑ

Γ. ΟΙΚΟΝΟΜΑΚΟΣ

Ι. ΠΑΠΑΔΗΜΗΤΡΙΟΥ

ΧΡ. ΠΑΠΑΔΗΜΗΤΡΙΟΥ

Ν. ΠΑΤΣΙΟΣ

Α. ΠΕΤΡΙΔΗΣ

Γ. ΡΙΖΟΣ

Ζ. ΣΟΥΣΗΣ

Π. ΣΤΑΘΟΠΟΥΛΟΣ

Α. ΤΑΣΣΙΟΣ

Δ. ΤΖΑΛΙΓΟΠΟΥΛΟΣ

Ι. ΤΖΑΛΙΓΟΠΟΥΛΟΣ

Φ. ΤΖΕΛΕΠΗ

Μ. ΤΡΙΒΥΖΑ

Δ. ΤΣΟΥΚΑΛΑΣ - ΣΤΑΘΑΚΗΣ

Α. ΧΡΙΣΤΟΦΟΡΟΥ

Σ. ΧΥΤΗΡΗ



39



40



41



42



43



44



45



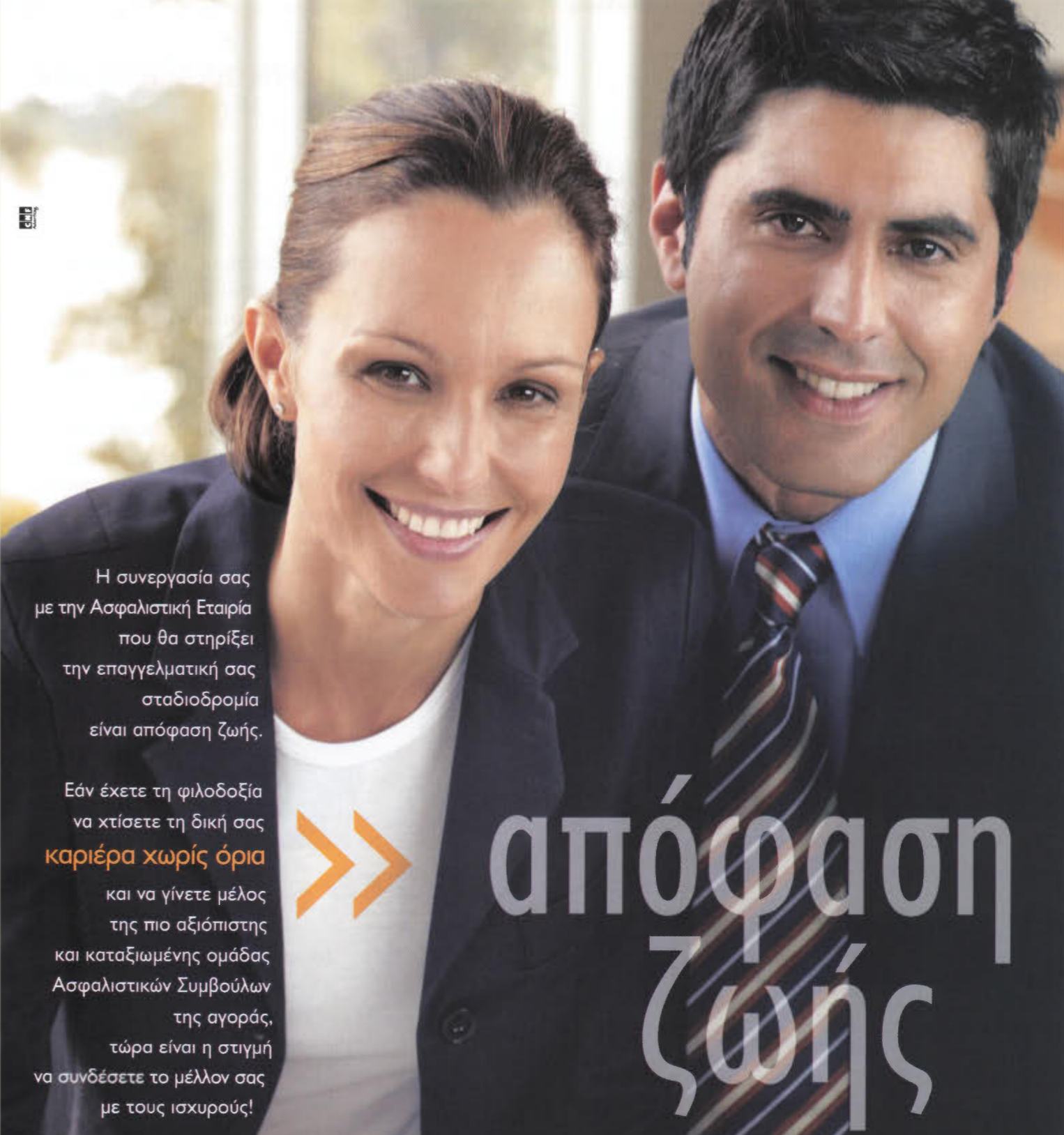
46



47



48



Η συνεργασία σας με την Ασφαλιστική Εταιρεία που θα στηρίξει την επαγγελματική σας σταδιοδρομία είναι απόφαση ζωής.

Εάν έχετε τη φιλοδοξία να χτίσετε τη δική σας **καριέρα χωρίς όρια** και να γίνετε μέλος της πιο αξιόπιστης και καταξιωμένης ομάδας Ασφαλιστικών Συμβούλων της αγοράς, τώρα είναι η στιγμή να συνδέσετε το μέλλον σας με τους ισχυρούς!



απόφαση ζωής

№ 1 ΔΙΕΘΝΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΩΗΣ

ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΗΣΤΕ ΜΑΖΙ ΜΑΣ:
ΑΘΗΝΑ: τηλ: 210 8787.386
ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ: τηλ: 2310 544.293
e-mail: contact@alico.gr

alico **AIG** Life
American Life Insurance Company
A Member of American International Group, Inc.

Υγεία με **Smart** και **Fit**

Ενα νέο πρόγραμμα ασφάλισης υγείας βασισμένο στην πλατφόρμα του συστήματος υγείας Medisystem, το Smart και Fit, προωθεί στην αγορά η Interamerican, ακολουθώντας την πολιτική αύξησης της διείσδυσης των υπηρεσιών και προϊόντων υγείας στην ασφαλιστική αγορά. Το Smart και Fit είναι το δεύτερο επίστως ανανεούμενο πρόγραμμα ασφάλισης υγείας που παρουσιάζει η εταιρεία, μετά το Smart και Active που έτυχε μεγάλης ζήτησης από την αγορά. Το νέο πρόγραμμα συμπληρώνει το κλιμακωτό ανάπτυγμα των καινοτόμων προϊόντων του MEDISYSTEM, με τα οποία η Interamerican στοχεύει στρατηγικά στην κάλυψη των κενών για μια ολοκληρωμένη αντιμετώπιση των σύγχρονων αναγκών υγείας, ακολουθώντας τις διεθνείς τάσεις, που είναι η έμφαση στην πρόληψη, στην πρωτοβάθμια περίθαλψη και στην ποιότητα υπηρεσιών.

Τα χαρακτηριστικά του Smart και Fit

Το επίστως ανανεούμενο Smart και Fit στηρίζεται στον καλύτερο δυνατό συνδυασμό κόστους – παροχών για τον ασφαλιζόμενο, με το πιο προσιτό ασφαλιστρο από τη σειρά προϊόντων Medisystem, που μειώνεται ανάλογα με το απαλλασσόμενο ποσόν. Το νέο πρόγραμμα καλύπτει:

10 επισκέψεις σε ιατρούς του Medisystem, 2 επιπλέον επισκέψεις για δεύτερη γνώμη χειρουργού, απεριόριστες ιατρικές πράξεις.

Απεριόριστες διαγνωστικές εξετάσεις και πλήρες check up.

Έξοδα νοσηλείας με ανώτατο όριο 400.000 ευρώ επισίως και ελεύθερη επιλογή νοσοκομείου, με οικονομικό κίνητρο για χρήση και άλλου φορέα ασφάλισης συμπληρωματικά.

Είναι σημαντικό ότι ο έλεγχος ασφαλισιμότητας γίνεται μόνο μια φορά, ενώ μεταβολή όρων και ασφαλιστρών δυνατόν να πραγματοποιείται μόνο σε ομαδική βάση (ποτέ σε συμβόλαιο ενός ασφαλισμένου, π.χ., σε περίπτωση ασθένειας).

Σε μια εποχή υψηλού κόστους της υγείας που διαρκώς αυξάνεται, η INTERAMERICAN, με τα προγράμματα του Medisystem, μέσω του οποίου μπορεί να ελέγχει και να διαχειρίζεται όλα τα επίπεδα καλύψεων, κόστους και ποιότητας, αλλάζει τη λογική της ασφάλισης υγείας. Μετά και την έναρξη συνεργασίας



Στη φωτογραφία, η κ. Ρ. Μπαρδάνη, συντονίστρια Δικτύου Εργασιακών Σχέσεων και Κοινωνικής Πολιτικής του ΣΕΒ, ο κ. Δ. Νικολάου, γενικός διευθυντής του ΣΕΒ, και ο κ. Α. Δημητρίου, υποδιευθυντής Πωλήσεων των ομαδικών ασφαλίσεων της Interamerican.

Ασφάλισε τον ΣΕΒ η Interamerican

Σε ασφάλιση του ανθρώπινου δυναμικού του στην Interamerican προχώρησε ο Σύνδεσμος Επιχειρήσεων και Βιομηχανιών με ένα ολοκληρωμένο πρόγραμμα ομαδικής ασφάλισης που καλύπτει όλους τους εργαζομένους του ΣΕΒ με ασφάλεια ζωής, μόνιμης ολικής και μερικής ανικανότητας από ασθένεια και από ατύχημα, καθώς και με παροχές πρωτοβάθμιας και δευτεροβάθμιας περίθαλψης.

Επιπλέον, παρέχεται κάλυψη ιατροφαρμακευτικής περίθαλψης και στα εξαρτώμενα μέλη των οικογενειών των εργαζομένων.

με την ING Μεσιτική, η οποία προωθεί τα προγράμματα Medisystem (σε συνέχεια της πρόσφατης ανακοίνωσης του μηνονίου, υπεγράφη και η σχετική συμφωνία την Τετάρτη 1η Ιουλίου), η INTERAMERICAN υπογραμμίζει την ηγετική παρουσία της στις ασφάλισης υγείας, με στόχο να εξασφαλίσει συνεχή ανάπτυξη του κλάδου και να ξεπεράσει έως το 2012 τους 500.000 ασφαλισμένους. Ήδη, η παραγωγή υγείας που αφορά τα νέα προγράμματα Medisystem από τον Οκτώβριο 2008 έως και τον Μάιο 2009 (8μηνος) παρουσίασε αύξηση 81%.

Θεμελιώνοντας το Μέλλον!

Σε ένα υπερσύγχρονο κτίριο στη Λ. Συγγρού, 10 επιπέδων και 9.000 τ.μ. στεγάζονται πλέον τα κεντρικά γραφεία της ΥΔΡΟΓΕΙΟΥ Ασφαλιστικής Εταιρείας.

Το νεότερο και μεγαλύτερο ιδιόκτητο κτίριο αποτελεί μέρος ενός μεγάλου και αυτοχρηματοδοτούμενου επενδυτικού προγράμματος της Εταιρείας σε ακίνητα, το οποίο θα ολοκληρωθεί τους προσεχείς μήνες με την έναρξη λειτουργίας και άλλων τριών ιδιόκτητων κτιρίων στην Κόρινθο, στην Τρίπολη και στη Λάρνακα Κύπρου.

Με γνώμονα τη συνεχή και υγιή ανάπτυξη της Εταιρείας, τη σταθερή προσήλωση στο υψηλό επίπεδο εξυπηρέτησης των 420.000 ασφαλισμένων και των 2.100 συνεργατών μας, την προστασία των δικαιωμάτων των παθόντων και για την εξασφάλιση της φερεγγυότητας και διαχρονικότητας της Εταιρείας, σχεδιάζουμε και υλοποιούμε την πορεία προς το μέλλον, πιστοί στο δόγμα μας ότι το μέλλον ανήκει σε αυτούς που το προετοιμάζουν σήμερα!



Ασφαλής Δύναμη!

ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ & ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ

Νέα Κεντρικά Γραφεία: Λ. Συγγρού 254,
176 72 Καλλιθέα-Αθήνα, Τ: 210 9477200, F: 210 9590032

Υποκατάστημα: 7ο χλμ. Θεσ/νίκης - Ν. Μουδανιών,
570 01 Πυλαία-Θεσσαλονίκη, Τ: 2310 497900, F: 2310 487110

www.ydrogiou.gr

7ημερο στη Νέα Υόρκη

Στην καρδιά του σύγχρονου παγκόσμιου χωριού, στη Νέα Υόρκη, ταξίδεψαν για επτά ημέρες οι συνεργαζόμενοι με την Generali κορυφικοί ασφαλιστικοί πράκτορες και μεσίτες. Οι 60 μεσίτες και ασφαλιστικοί πράκτορες, οι οποίοι συνέβαλαν καθοριστικά στην αύξηση της παραγωγής της Generali κατά 30% το 2008, χάρηκαν ένα επταήμερο ξεγνοιασιάς στην αμερικάνικη μεγαλούπολη.

Με μοναδικά εφόδια την καλή διάθεση και το κέφι (για τα υπόλοιπα είχε φροντίσει η Generali), οι συνεργάτες του ομίλου είχαν την ευκαιρία να ζήσουν ξεχωριστές, μοναδικές στιγμές στην πόλη-σύμβολο του αμερικάνικου ονείρου.

Κάθε ημέρα και μία διαφορετική εμπειρία, με βάση εξόρμησης το φημισμένο Ritz Carlton New York, απέναντι από το Central Park.

Κρουαζιέρα στο Άγαλμα της Ελευθερίας και το νησί Έλις, περπάτημα στις γέφυρες του Μπρούκλιν και στους πασιγνώστους δρόμους του Μανχάταν, καφέ και ποτό με θέα όλη την πόλη από το Top of the Rock του Rockefeller Centre.

«Επιστροφή στη φύση» με ποδηλασία στο Central Park και προσκύνημα στην jazz, στη νέα σκηνή των φανατικών της καταπληκτικής αυτής μουσικής στο Jazz Club - Dizzy's Coca-Cola.

Ημέρες πολιτισμού, με επισκέψεις στα πιο ονομαστά μουσεία



του κόσμου, όπως το Μητροπολιτικό Μουσείο της Νέας Υόρκης και το Μουσείο Φυσικής Ιστορίας, αλλά και... Broadway. Η παράσταση «The Phantom of the Opera» θα μείνει σίγουρα αξέχαστη σε όλους. Και, βέβαια, shopping therapy και η μοναδική ευκαιρία ανανέωσης της... γκαρνταρόμπας για άντρες και γυναίκες στο Woodbury Commons, την παγκόσμια πρωτεύουσα των factory outlets.

Οι συνεργάτες της Generali αποχαιρέτησαν το Μεγάλο Μήλο και ανανέωσαν το ραντεβού για μία ακόμη απόλυτη ταξιδιωτική εμπειρία στην πολύ μακρινή Αυστραλία, προορισμός που επιλέγεται για πρώτη φορά από ελληνική ασφαλιστική εταιρεία.



ΠΩΛΗΣΕΙΣ

Η γοητευτική αλήθεια για ασφαλιστές που θέλουν να σκέφτονται και να φιλοσοφούν γύρω από τις ανθρώπινες σχέσεις τους, γύρω από τη ζωή, γύρω από τα ανθρώπινα μέτρα, γύρω από την επιτυχία στις δουλειές. Γευθείτε τους γλυκούς χυμούς, τις εμπειρίες, όπως χαίρεστε τον γλυκό χυμό ενός ροδάκινου ή ενός πεπονιού κρύου... Αυτά τα κείμενα είναι στραμμένα προς τα φιλαράκια μου ασφαλιστές με αγάπη, σαν τις ερωτευμένες γυναίκες που -σκύβοντας να φιλήσουν τον άντρα τους- δείχνουν το στήθος τους... Είναι σαν να μπαίνετε σε ένα ασανσέρ για να ανεβείτε ψηλά. Πατήστε το ψηλότερο κουμπί, για να απολαύσετε τη θέα!

Οι εξομολογήσεις
ενός ασφαλιστή
για ασφαλιστές
και τους ηγέτες
τους...

Ευάγγ. Γ. Σπύρου

Ο manager πρέπει να εκπαιδεύει νέους και παλαιούς ασφαλιστές να προετοιμάζει, να εξηγεί, να δείχνει, να παρατηρεί και να επιτηρεί.

Οι κύριοι κανόνες και τα βήματα της αποτελεσματικής εκπαίδευσης είναι τα ίδια, είτε εκπαιδευτέ έναν νέο είτε έναν έμπειρο ασφαλιστή: στο μόνο που διαφέρουν είναι στην έμφαση που πρέπει να δώσετε σε κάθε θέμα.

Από τη στιγμή που έχετε διαγνώσει τις εκπαιδευτικές ανάγκες του προσωπικού σας και έχετε θέσει τους εκπαιδευτικούς στόχους σας, το επόμενο βήμα της αποτελεσματικής εκπαίδευσης είναι να σιγουρευτείτε ότι είσαστε προετοιμασμένοι για να εκπαιδεύσετε. Υπάρχουν δύο σημεία που θα πρέπει να λάβετε υπόψη σας πριν αρχίσετε την εκπαίδευση:

1. Να ξέρετε να κάνετε τη δουλειά μόνοι σας.
 - α. Να ξέρετε τη δουλειά και να την κάνετε με τον ίδιο τρόπο που θέλετε να την κάνει ο εκπαιδευόμενος.
 - β. Σημειώστε τα στάδια και τα σημεία-κλειδιά της εργασίας.
 - γ. Αν η εργασία συμπεριλαμβάνει ορισμένα κόλπα, πρέπει να αποφασίσετε πώς θα τα μεταδώσετε στον ασφαλιστή.
2. Να έχετε έτοιμα τα πάντα.
 - α. Σιγουρευτείτε ότι έχετε τα απαραίτητα εφόδια, εκπαιδευτική ύλη, φιλμ, μέσα υποβοήθησης πωλήσεων.
 - β. Χρησιμοποιήστε τα μέσα αυτά με τον ίδιο ακριβώς τρόπο που θέλετε να τα χρησιμοποιήσουν και οι ασφαλιστές.

Η εκπαιδευτική διαδικασία PESOS

Παρακάτω θα κάνουμε μια λεπτομερή ανάλυση και περιγραφή της φόρμουλας PESOS, έτσι ώστε να τη χρησιμοποιήσετε αμέσως. Αποτελείται από τα εξής πέντε στάδια:

- Προετοιμάζω
- Εξηγώ
- Δείχνω
- Παρατηρώ
- Επιτηρώ

Στάδιο 1: Προετοιμάζω

1. Προσπαθήστε να κάνετε τον ασφαλιστή να νιώθει άνετα.

Απαλλάξτε τον από ό,τι μπορεί να τον ενοχλεί. Ο ασφαλιστής μπορεί να ανησυχεί για το πώς θα αντιδράσετε ή για το αν η α-

Ο manager είναι ζογκλέρ με πολλή πιάτα σε κίνηση όταν εκπαιδεύει

πόδοσή του ταιριάζει με τις δικές σας προσδοκίες και με τις προσδοκίες της εταιρείας. Αποδείξτε με λόγια και με έργα ότι δεν έχετε την απαίτηση από τον ασφαλιστή να κάνει πράγματα τα οποία δεν μπορεί να μάθει, εντός λογικών πλαισίων, και ότι σας ενδιαφέρει ένα μόνο πράγμα, να βοηθήσετε να γίνει η δουλειά του ασφαλιστή πιο εύκολη, πιο αποδοτική και πιο αξιόλογη.

2. Κάντε τον ασφαλιστή να ενδιαφερθεί.

Μην πάρετε ως δεδομένο ότι ο ασφαλιστής ενδιαφέρεται να τον εκπαιδεύσετε. Ο ασφαλιστής θα δείξει ενδιαφέρον μόνον όταν του δώσετε να καταλάβει ότι είναι για δικό του καλό να μάθει να κάνει ορισμένα πράγματα και μάλιστα να τα κάνει σωστά. Διότι μόνο τότε ο ασφαλιστής θα αναπτύξει την ικανότητά του να πουλήσει και να βγάλει το ψωμί του, το οποίο σημαίνει προσωπική ανάπτυξη και επιτυχία.

Όσο μεγαλύτερο είναι το ενδιαφέρον του ασφαλιστή τόσο πιο

μεγάλη θα είναι η παρακίνηση να αποδώσει καλύτερα και τόσο πιο εύκολη θα είναι η δουλειά σας ως εκπαιδευτή.

Στάδιο 2: Εξηγώ

1. Δώστε έμφαση στα σημεία-κλειδιά.

Πρέπει να εξηγήσετε στους ασφαλιστές σας τι είδους δουλειά είναι αυτή, πώς εκτελείται και γιατί πρέπει να γίνει με έναν ορισμένο τρόπο. Όταν θα κάνετε αυτό, δώστε έμφαση στα κύρια σημεία: μη χάσετε το χρόνο σας σε ασήμαντες λεπτομέρειες. Διότι, αν η ομιλία σας είναι γεμάτη από ασήμαντα θέματα, είναι δύσκολο ο ασφαλιστής να συγκρατήσει τα πιο σημαντικά.

2. Να αναπτύσσετε τα θέματα ένα ένα και μη λέτε πιο πολλά στον ασφαλιστή από ό,τι μπορεί να εμπεδώσει.

Διότι όλα μαζί οδηγούν σε μπερδεύματα και σε απογοητευτικά αποτελέσματα.

3. Χρησιμοποιήστε απλή γλώσσα.

Ο σκοπός της γλώσσας είναι να γίνεται κατανοητή. Φανταστερές ή ασυνήθιστες λέξεις και τεχνικοί όροι μπορεί να τους κάνουν να πιστέψουν ότι είσαστε έξυπνος, αλλά δεν θα σας βοηθήσουν να τους μεταδώσετε τις ιδέες σας. Η απλή γλώσσα είναι αυτή που αρμόζει πιο καλά.

Στάδιο 3: Δείχνω

Οτιδήποτε λέτε ή δείχνετε στον ασφαλιστή φροντίστε να είναι κάποιου επιπέδου.

Όταν σας παρατηρεί ένας ασφαλιστής, βλέπει την απόδοσή σας όχι μόνον ως επίδειξη του πώς γίνεται μια συγκεκριμένη εργασία, αλλά και ως παράδειγμα τού πόσο καλά την κάνετε. Μην περιμένετε από έναν ασφαλιστή να κάνει μιας πρώτης τάξης εργασία όταν του έχετε κάνει μια επίδειξη δεύτερης τάξης. Διότι η προσωπική σας εργασία θα θέσει τα όρια τα οποία θα καθορίσουν την ποιότητα της δουλειάς του ασφαλιστή που θα ακολουθήσει μετά την εκπαίδευση. Αυτό συμβαίνει με κάθε εκπαιδευτικό πρόγραμμα που θα κάνετε.

Έχει πολύ μεγάλη σημασία ότι, όταν θα κάνετε την πρακτική εξάσκηση στο υποκατάστημά σας και έξω στην αγορά, πρέπει να χρησιμοποιήσετε υλικό και να κάνετε την επίδειξη με τον ίδιο ακριβώς τρόπο που περιμένετε να το κάνει και ο ασφαλιστής. Επίδειξεις που διαφέρουν από τον τρόπο τον οποίο διδάχθηκε ο ασφαλιστής θα δημιουργήσουν σύγχυση και θα γίνουν εμπόδιο στην εκπαίδευση.

Επίδειξτε την εργασία που πρόκειται να μάθουν όσο πιο καλά μπορείτε. Εκπαιδεύστε τους με πληρότητα και με σαφήνεια βήμα βήμα, χωρίς να λέτε πιο πολλά από όσα σημεία μπορεί να εμπεδώσει ο εκπαιδευόμενος κάθε φορά.

Επαναλάβετε την επίδειξη αμέσως μόλις σας δοθεί η ευκαιρία. Δώστε έμφαση στα στάδια που καλύψατε. Επαναλάβετε την ε-

πίδε. Ξη ξανά, δίνοντας έμφαση στα σημεία-κλειδιά.

Στάδιο 4: Παρατηρώ

1. Αφήστε τον ασφαλιστή να προσπαθήσει να κάνει μόνος του ό,τι του δείξατε.

Μην τον διακόψετε και μην τον διορθώσετε όταν κάνει ένα λάθος. Διότι υπάρχει περίπτωση να τα καταφέρει τελικά ο ασφαλιστής, άσχετα με το λάθος που έχει κάνει.

Αν ένας ασφαλιστής ξέρει ότι θα μπειτε στη μέση με το παραμικρό λάθος που θα κάνει, μπορεί να μην αποδώσει σωστά.

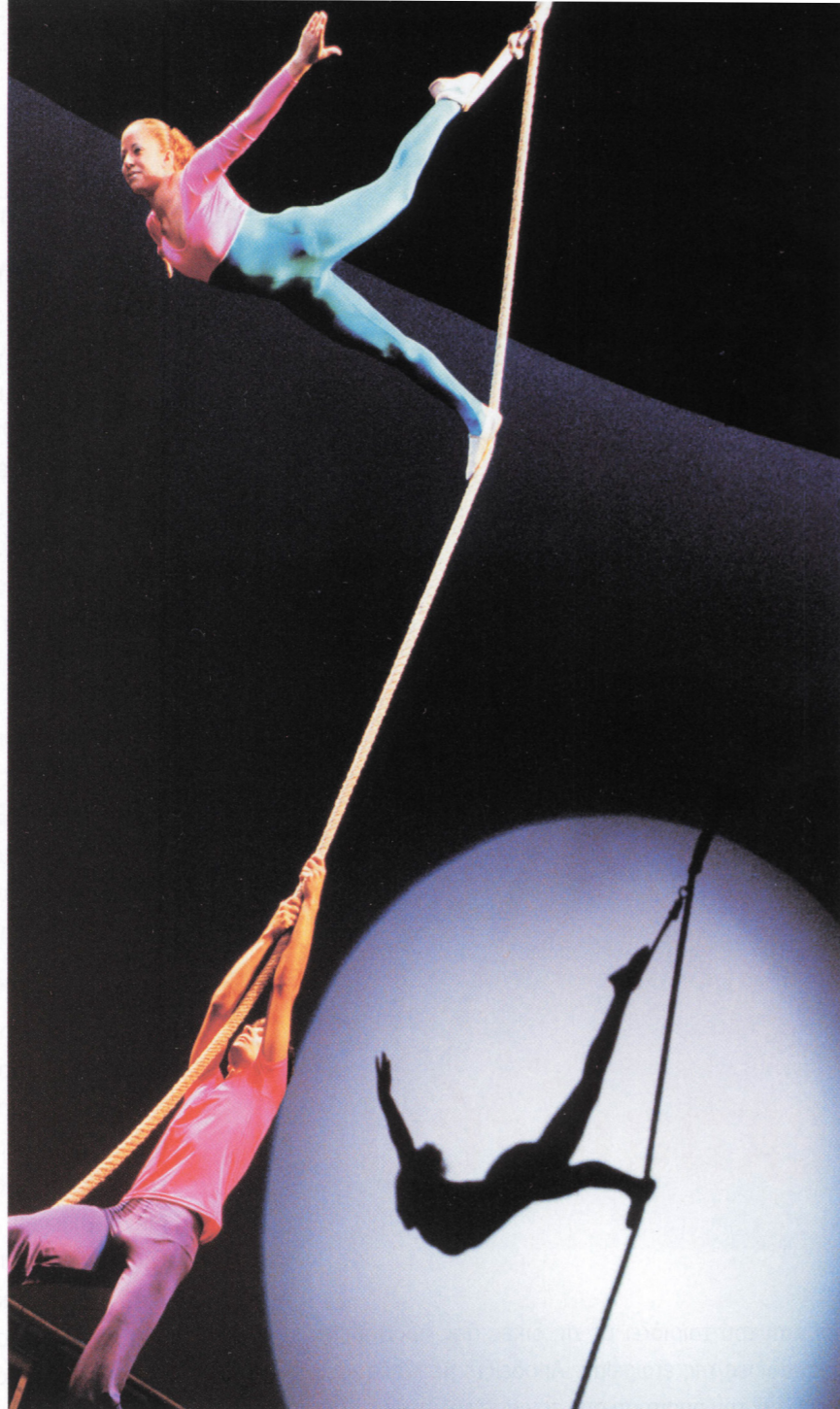
Είναι ευνόμο ότι δεν θα αφήσετε τον ασφαλιστή αβοήθητο σε πολύ σοβαρές περιπτώσεις. Βάλτε όμως καλά στο μυαλό σας ότι οι άνθρωποι μαθαίνουν μόνον όταν κάνουν κάτι μόνοι τους και ότι δεν μπορείτε να μάθετε σε κάποιον κολύμπι όταν κολυμπήσετε εσείς γι' αυτόν.

2. Κάντε του ένα κομπλιμέντο πριν τον διορθώσετε.

Προσπαθείτε πάντα να λέτε μια καλή κουβέντα στον ασφαλιστή πριν αρχίσετε να τον διορθώνετε. Θα δείτε ότι με αυτό τον τρόπο ο ασφαλιστής θα δεχθεί πιο εύκολα τις διορθώσεις σας.

Τα καλά λόγια είναι σημαντικό μέρος της εκπαίδευσης, διότι δίνουν κουράγιο στον ασφαλιστή και αποδίδει καλύτερα. Ένας ειλικρινής έπαινος δίνει στον ασφαλιστή το αίσθημα της επιτυχίας.

Αναπτύσσει μέσα του αυτοπεποίθηση, που είναι άκρως απαραίτητη αν ένας ασφαλιστής θέλει να εξελιχθεί. Μην το παρακάνετε όμως με επαίνους, χρησιμοποιήστε και την κρίση σας, ούτως ώστε οι έπαινοι να βοηθήσουν να ανυψωθεί το ηθικό του. Φυσικά, οι έπαινοί σας πρέπει να έχουν κάποια βάση, διότι αν κάνετε επαίνους χωρίς λόγο δεν θα είστε ειλι-



κρινείς με τους ασφαλιστές σας και θα τους κάνετε να αισθάνονται ότι τους κοροϊδεύετε.

Δεν είναι απαραίτητο ο ασφαλιστής να κάνει μια τέλεια δουλειά για να τον επαινέσετε. Η εξέλιξη, η πρόοδος είναι βάσεις για έναν ειλικρινή έπαινο. Μπορείτε ακόμη να επαινέσετε τον ασφαλιστή επειδή εργάστηκε σκληρά, ακόμη και αν δεν έχει σημειώσει μεγάλη πρόοδο. Φροντίστε να δίνετε τους επαίνους αμέσως μετά το τέλος της προσπάθειας του ασφαλιστή. Μην

περιμένετε να τον επαινέσετε ύστερα από μία ώρα ή την επόμενη μέρα. Δώστε τον έπαινο όσο είναι πρόσφατη η προσπάθεια.

Αρα, φτιάξτε έναν κανόνα - πρώτα να τον επαινέσετε και μετά να τον ρωτήσετε αν μπορεί να σκεφθεί κάτι που θα βελτίωνε την απόδοσή του. Αν ο ασφαλιστής δεν μπορεί να σκεφθεί τίποτε, τότε κάντε εσείς τις ανάλογες προτάσεις.

3. Διορθώστε τον ασφαλιστή με προσοχή και ιδιαίτερως.

Μην τον κριτικάρετε σαν να έχει κάνει κάτι άσχημο. Αντί γι' αυτό, δείξτε του πώς θα μπορέσει να κάνει την εργασία του καλύτερα. Διότι, αν ενεργήσετε μ' αυτόν τον τρόπο, οι διορθώσεις σας θα γίνουν μέρος της εκπαίδευσης. Αν κάνετε τις διορθώσεις σας με φιλικό τρόπο, θα δείξετε στον ασφαλιστή ότι θέλετε να τον βοηθήσετε, δεν θα τον κάνετε να αισθανθεί άσχημα. Διότι συμβαίνει συνήθως οι κριτικές να κάνουν τους ανθρώπους να αισθάνονται άσχημα. Πρέπει να κάνετε τις διορθώσεις σας ενώ το λάθος είναι φρέσκο στο μυαλό του ασφαλιστή.

Οι σωστοί εκπαιδευτές ξέρουν καλά ότι αν διορθώνουν το παραμικρό πράγμα που ο ασφαλιστής δεν κάνει καλά, θα κάνουν τον ασφαλιστή να νευριάζει και να χάνει την αυτοπεποίθησή του.

Είναι πολύ εύκολο να το παρακάνετε με τις συνεχείς διορθώσεις, γι' αυ-

λιστή να επαναλάβει τη διαδικασία μέχρι να σιγουρευτείτε ότι έχει μάθει και έχει καταλάβει το υλικό. Η ανάγκη της επανάληψης στην εκπαίδευση είναι γενικά αποδεκτή, αλλά η σημασία της δεν συνειδητοποιείται πάντοτε. Μην κάνετε ποτέ το λάθος να νομίζετε ότι επειδή το έμαθε με την πρώτη προσπάθεια, η επανάληψη δεν είναι απαραίτητη. Χωρίς αυτή δεν μπορεί να συγκρατήσει ό,τι έχει μάθει, δεν μπορεί να αποκτήσει συνήθεια όταν το χρησιμοποιεί και δεν μπορεί να διατηρήσει τη συνήθεια αυτή. Όταν θα σταματήσει να μαθαίνει κάτι, αμέσως αρχίζει να το ξεχνά. Αν δεν γίνεται συνεχής χρήση της γνώσης ή της συνήθειας, θα ξεχάσει ό,τι έχει μάθει.

Στάδιο 5: Επιτηρώ

1. Καθιερώστε ένα πρόγραμμα για να παρακολουθείτε τους ασφαλιστές συνέχεια μετά το πέρας της εκπαίδευσης.

Μην το παρακάνετε όμως με επαίνους, χρησιμοποιήστε και την κρίση σας, ούτως ώστε οι έπαινοι να βοηθήσουν να ανυψωθεί το ηθικό του.

τό πρέπει να είστε προσεκτικοί. Δεν είναι απαραίτητο ή επιθυμητό να κάνετε διορθώσεις έπειτα από κάθε εργασία. Εκτός αυτού, είναι υποτιμητικό και για τον ίδιο τον ασφαλιστή να τον διορθώνετε μπροστά σε άλλους· αυτό πρέπει να το αποφύγετε.

Κατηγορήστε τον εαυτό σας και όχι τον ασφαλιστή αν δεν έγινε σωστά η εκπαίδευση. Αν ο ασφαλιστής δεν έκανε κάτι σωστά, μπορεί να είναι και δικό σας λάθος. Να έχετε πάντα στο μυαλό σας το εξής:

«Αν ο εκπαιδευόμενος δεν έμαθε, τότε ο εκπαιδευτής δεν δίδαξε».

Προσπαθήστε να κάνετε τον ασφα-

Μόνον όταν είσατε σίγουροι ότι οι ασφαλιστές μπορούν να κάνουν τη δουλειά την οποία έμαθαν, τότε είσατε έτοιμοι να τους αφήσετε να ενεργήσουν μόνοι τους. Βέβαια, θα πρέπει να ξέρουν ότι θα κάνετε συχνά έλεγχο της προόδου, του νέου τρόπου εργασίας τους. Αυτό θα πρέπει να το κάνετε διότι πρέπει να σιγουρευτείτε ότι η νέα μέθοδος έγινε συνήθεια στον ασφαλιστή και επομένως του είναι πιο εύκολο να χρησιμοποιήσει αυτήν από την παλιά.

Καθώς θα επιτηρείτε τον ασφαλιστή την ώρα της εργασίας του, ο ασφαλιστής θα πρέπει να γνωρίζει ότι θα τον

υποστηρίζετε. Και θα τον βοηθήσετε ή απαντώντας σε ερωτήσεις που θα αφορούν τη νέα μέθοδο ή βγάζοντάς τον από κάποια δύσκολη θέση. Χωρίς τη δική σας κατάλληλη και συνεχή επιτήρηση είναι σαν να μην υπήρξε ποτέ εκπαίδευση.

Οι ασφαλιστές χρειάζονται τη βοήθειά σας διότι:

α. Οι περισσότεροι ασφαλιστές δεν μπορούν να οργανώσουν ή να υποτάξουν τους εαυτούς τους, ούτως ώστε να ακολουθήσουν τα σχέδιά τους.

β. Πολλοί ασφαλιστές δεν δουλεύουν όσο μπορούν να δουλέψουν· συνηθίζουν να εργάζονται όχι πιο σκληρά από όσο απαιτούν οι ανάγκες τους ή η επιθυμία να αποκτήσουν κάτι το οποίο μπορούν να κερδίσουν με λίγη έξτρα δουλειά.

γ. Πρέπει να τους υπενθυμίζουν συνέχεια να κάνουν αυτά που έχουν σχεδιάσει, επειδή υπάρχει ένας δυνατός πειρασμός να κλίνουν προς τον

παλιό γνωστό τρόπο εργασίας τους.

Οι ασφαλιστές όχι μόνο χρειάζονται, αλλά έχουν ανάγκη την επιτήρησή σας. Όταν οι ασφαλιστές έχουν συμφωνήσει να ακολουθήσουν ένα σχέδιο, το οποίο έχουν αναγνωρίσει ως απαραίτητο για την επιτυχία τους, θα αισθανθούν ότι τους «πουλήσατε» αν δεν τους βοηθήσετε να εφαρμόσουν αυτά που εκείνοι και εσείς θεωρείτε σωστά.

Η σωστή επιτήρηση είναι ένα δείγμα ειλικρινούς και σοβαρού ενδιαφέροντος προς τον ασφαλιστή, διότι τον βοηθάει και τον ενθαρρύνει για να προσπαθήσει να φθάσει τους στόχους

του, οι οποίοι με τη σειρά τους θα ικανοποιήσουν τις επιθυμίες του.

Προσπαθήστε να αποφύγετε τις ανούσιες και ενοχλητικές εκφράσεις όπως:

«Πώς πάνε τα σχέδιά σας;»

«Έχετε αποτελέσματα;»

«Πιστεύετε ότι θα τα καταφέρετε;»

Αντί γι' αυτές, με πολύ τακτ, υπενθυμίστε στον ασφαλιστή σας τους στόχους του, λέγοντας: «Αυτό το νέο υλικό που ετοίμασε το υποκατάστημά μας πρέπει να ταιριάζει με τα σχέδιά σου».

Επιτρεείτε τον ασφαλιστή συνεχώς, από τη στιγμή που θα έχουν τεθεί τα σχέδια και οι στόχοι. Συνεχίστε να ελέγχετε την πρόοδό του, να συμβουλεύετε και να συμπληρώνετε τα σχέδια δράσης βάσει των ανανεωμένων στόχων. Θυμηθείτε ότι με την εκπαίδευση δημιουργείτε νέους ασφαλιστές και με



Η σωστή επιτήρηση είναι ένα δείγμα ειλικρινούς και σοβαρού ενδιαφέροντος προς τον ασφαλιστή, διότι τον βοηθάει και τον ενθαρρύνει για να προσπαθήσει να φθάσει τους στόχους του, οι οποίοι με τη σειρά τους θα ικανοποιήσουν τις επιθυμίες του.



τη σωστή παρακολούθηση εγγυάσθε την επιτυχία τους.

Συμπέρασμα

Η εκπαιδευτική διαδικασία που σας περιγράψαμε είναι απαραίτητη αν θέλετε να βελτιώσετε τις ικανότητες για εργασία ενός ασφαλιστή ή να μεταδώσετε καινούργιες. Δεν υπάρχει άλλος τρόπος για να φέρετε εις πέρας το καθήκον σας, να δημιουργήσετε καλύτερους ασφαλιστές. Αν παραλείψετε έστω και ένα στάδιο ή ένα κομμάτι ενός σταδίου, θα έχετε μέτρια αποτελέσματα. Π.χ., αν το τέταρτο στάδιο

-της παρατήρησης- διαγραφόταν, δεν θα μπορούσατε ποτέ να ξέρετε αν ο ασφαλιστής έκανε σωστή δουλειά ή αν συνεχίζει να εργάζεται σύμφωνα με τις παλιές του συνήθειες.

Η εκπαιδευτική διαδικασία PESOS έχει αποδειχθεί ότι είναι πολύ αποτελεσματική, αλλά ούτε αυτή ούτε ακόμη και τα καλύτερα εκπαιδευτικά προγράμματα μπορούν από μόνα τους να δημιουργήσουν επιτυχημένους ασφαλιστές. Το βασικό στοιχείο για να δημιουργήσετε καλά εκπαιδευμένους και ανεξάρτητους ασφαλιστές είστε εσείς, ο εκπαιδευτής. Το πώς θα τους παρακινήσετε, η στάση σας απέναντι

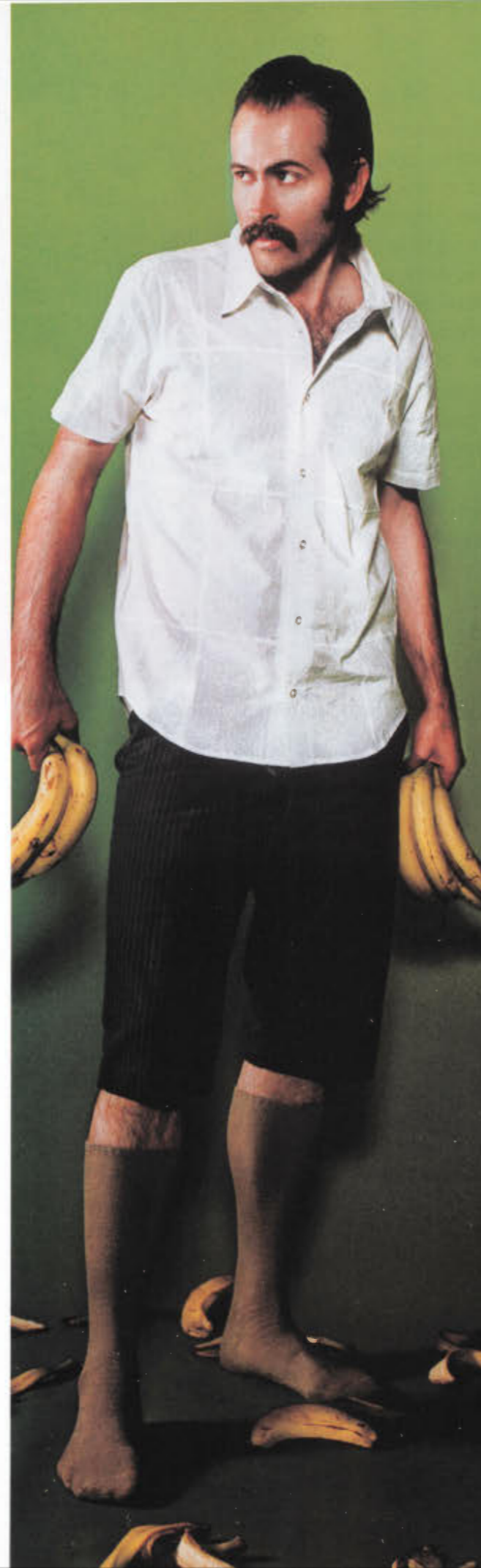
τους, η συνειδητή προσοχή σας στις ανάγκες του ασφαλιστή, με λίγα λόγια το πόσα δίνετε από τον εαυτό σας, εφαρμόζοντας την επιστασία της εκπαίδευσης, αυτοί είναι οι αποφασιστικοί παράγοντες στην εκπαίδευση και δημιουργία πετυχημένων ασφαλιστών.

★ Το περιοδικό «ΝΑΙ» υποκλίνεται με σεβασμό στον άνθρωπο manager και στο έργο του, καθώς και στη LIMRA -που τόσα πολλά διδάξε τα τελευταία χρόνια στον έλληνα ασφαλιστή-manager γύρω από το θέμα της εκπαίδευσης- σημειώσεις της οποίας χρησιμοποιήσαμε.

Η μελαγχολία των νέων ασφαλιστών

Η δημιουργία καριέρας δεν είναι εύκολη υπόθεση. Είναι σκληρή υπόθεση ο επαγγελματισμός. Θέλει δουλειά, διάβασμα, χρόνο, ιδρώτα, κόπο, υπομονή, πειθαρχία και αυτοπειθαρχία.

Ο ασφαλιστής στεκόταν μπροστά μου έτοιμος να σωριαστεί, γεμάτος παράπονο και θλίψη. «Κύριε Σπύρου, είμαι πλημμυρισμένος απαισιοδοξία. Γεμάτος μελαγχολία, σέρνομαι χωρίς ενδιαφέρον, χωρίς ζωντάνια, χωρίς διάθεση για τίποτα. Ξεκίνησα αυτή τη δουλειά με ελπίδες. Περίμενα κάτι να κάνω. Κι όμως, πάω σαν χαμένος. Ωρες ώρες μου 'ρχεται να τα βροντήξω όλα κάτω και να φύγω. Αλλά και πού να πάω; Δουλειές δεν υπάρχουν. Αλλά και υπάλληλος δεν θέλω... Μ' αρέσει αυτή η δουλειά. Αλλά φοβάμαι. Εσύ ήσουν που μ' άκουγες να προγραμματίζω και να χαμογελώ γεμάτος όνειρα.



» Ήθελα κάτι καλύτερο και, δεν λέω, σ' όλες τις δουλειές ισχύει το "κάθε αρχή και δύσκολα". Ομως γιατί θέλω να τα εγκαταλείψω; Έρχονται κάτι μέρες, κάτι δειλινά, που μου 'ρχεται να κλάψω... Οι άνθρωποι. Η άρνηση. Τα όχτους. Οι υποσχέσεις τους... Τα παραμύθια τους... Κάπου τα 'χω χαμένα...

» Φοβάμαι... Νιώθω τόσο μόνος σ' αυτό το ταξίδι, να δημιουργήσω κι εγώ μια καριέρα. Να ζήσω, βρε αδερφέ, κι εγώ με κάτι καλύτερο. Δεν ξέρω αν θα τ' αντέξω... Λέτε να τα καταφέρω...

» Ακόμα και η εταιρεία ζητάει. Όλο υποχρεώσεις... Ακούω διάφορα κι απογοπεύομαι... Δεν ξέρω τι θα γίνει... Βοηθήστε με σαν άνθρωπος...»

Το πρόσωπο του ασφαλιστή είναι κόκκινο και τα χέρια του κινούνται αμήχανα. Τα μάτια κοιτάνε αλλού... Κι η καρδιά φτεροκοπά.

Σήμερα το πρωί, πηγαινόντας στο γραφείο μου, έκανα μια διαπίστωση σημαντική. Πήγαινα χαρούμενος και ευδιάθετος. Κι αλήθεια, είναι αρκετά χρόνια, ίσως 3-4 που κι εγώ άλλαξα.

Κάποτε κουραζόμουν να ακούω προβλήματα και τέτοια ζητήματα. Εδώ και αρκετόν καιρό, όπως και σήμερα, πάω γεμάτος στοργή και αγάπη να βοηθήσω ανθρώπους να ξεπεράσουν προβλήματα.

Άλλωστε, για ποιο λόγο θα χρειαζόταν να υπάρχουν διευθυντές σε γραφεία... Ποια εταιρεία θα πλήρωνε managers αν δεν υπήρχαν προβλήματα... Η πρώτη μου αλλαγή έγινε όταν ο Νίκος, ένας ασφαλιστής, ερχόταν κι αντί για «Καλημέρα» έλεγε «Εχω ένα πρόβλημα» και μετά έλεγε (αν έλεγε) «γεια σου». Τον απέφευγα. Μάλιστα, μερικές φορές δεν ήθελα να ξεκινήσω τη μέρα μου με «μουρμούρα» και «προβλήματα». Ωσπου άκουσα σ' ένα σεμινάριο για managers αυτή την αλήθεια.

Οι ασφαλιστές έχουν διάφορα προ-

βλήματα κι είμαστε εκεί για να τα λύσουμε. Αν έχουμε επιτυχίες, αν παίρνουμε αρκετά βραβεία, αν πάμε ταξίδια, αν παίρνουμε αρκετά χρήματα είναι από τη συνεργασία μας με ασφαλιστές. Το εισόδημά μας συνδέεται με την προσπάθειά τους. Να νιώθουμε χαρά όταν έχουν προβλήματα για να τα επιλύσουμε. Εκείνη την ώρα τους ξεφορτώνουμε από κάτι που τους εμποδίζει. Και, μεταξύ μας, υπάρχει κάτι καλύτερο απ' τη βοήθεια στο συνάνθρωπο;

Τα θυμόμουν όλα αυτά καθώς ο γεμάτος μελαγχολία ασφαλιστής τρεμπάιζε στα δάχτυλά του ένα στυλό κι έκανε κύκλους και γραμμές σ' ένα χαρτί...

Οι εξαντλητικές μεταπτώσεις δίνουν και παίρνουν με γρήγορο ρυθμό στους εφήβους, στους νέους, στην άνοιξη, στο ξεκίνημα, σε κάθε ξεκίνημα. Σήμερα βλέπεις ενθουσιασμό, αύριο πτώση και μελαγχολία. Τώρα όνειρα και ανοικτά φτερά, ύστερα απογοήτευση



και διπλωμένα φτερά.

Η δημιουργία καριέρας δεν είναι εύκολη υπόθεση. Είναι σκληρή υπόθεση ο επαγγελματισμός. Θέλει δουλειά, διά-

χή του νέου επαγγελματία από διάφορες καταστάσεις. Άλλοτε από προσμονή, άλλοτε από αγώνα, άλλοτε από αποτυχία, άλλοτε από πτώση. Άλλοτε από ψεύτικες υποσχέσεις, άλλοτε από οικογενειακή θλίψη ή προβλήματα οικονομικά, άλλοτε από λάθος χειρισμούς και απαιτήσεις του manager ή της εταιρείας. Όλα μαζί σταλάζουν στην ψυχή του πίκρα, κάποτε κάνουν το ποτήρι να ξεχειλίσει και μαυρίζουν την ύπαρξή του, ξεσπώντας σε μοναξιά, φόβο και μελαγχολία. Είναι τότε που τραβιέται ο ασφαλιστής και δεν μιλά σε κανέναν. Κι είναι τότε που ο manager ή ένας καλός συνάδελφος πρέπει να του συμπαρασταθεί σαν φίλος...

Δεν είναι εύκολο στη μεγάλη μάχη που δίνουμε όλοι να αποφευχθούν τέτοιες καταστάσεις. Μπορούμε να ελαττώσουμε τέτοιες καταστάσεις που πάνε κι έρχονται σαν τα νερά της θάλασσας κάποιες εποχές.

Φίλε ασφαλιστή. Είναι περαστική

υπόθεση η μελαγχολία, γι' αυτό μην αφήνεις το χρόνο σου να χάνεται και η μελαγχολία να σε τραβά στο σκοτάδι... Προσπάθησε να γεμίσεις τις ώρες σου με έργο, επαγγελματικό ή μη. Πήγαινε να δεις ένα φίλο, ένα συγγενή, ένα συμμαθητή, ένα συνάδελφο, να κουβεντιάσεις λίγο. Σκύψε πάνω σ' ένα βιβλίο μορφωτικό ή εγκυκλοπαιδικό.

Μπες σε μια εκκλησία κι άναψε ένα κερί λέγοντας μια προσευχή ή άνοιξε την πόρτα ενός ζαχαροπλαστέιου και κέρασε τον εαυτό σου μια πάστα με φράουλες, αν σου αρέσουν, για την προσπάθεια που θ' αρχίσεις από τώρα...

Υπάρχουν πολλοί που είναι έτσι και υπάρχουν και, σε χειρότερη μοίρα, άνθρωποι σε νοσοκομεία, άνθρωποι στερημένοι το φως τους, τυφλοί ή ανάπηροι, ορφανοί, άστεγοι ή μηπεδωμένοι σε δικαστήρια. Μια σκωτσέζικη παροιμία λέει: «Να είσαι ευτυχής που ζεις, όσο και όπως ζεις, γιατί θα είσαι πολύν καιρό πεθαμένος».

Υπάρχουν άνθρωποι που θέλουν βοήθεια και μπορείς να την προσφέρεις. Ειδικά η δουλειά του ασφαλιστή προσφέρεται για να βγεις, να πας σ' έναν πελάτη να του μιλήσεις για τον ίδιο ή για το παιδί του, για την προστασία του σε δύσκολη ώρα, για το μαγαζί του, τους δικούς του, το μέλλον του, τη σύνταξή του.

Ξεθυμάνει γρήγορα η μελαγχολία κάνοντας κάποιο έργο. Οι θλίψεις και οι προβληματισμοί θα υπάρχουν. Αυτό πρέπει να το γνωρίζεις, φίλε. Υπάρχουν σ' όλα τα επαγγέλματα. Μη μένεις άπραγος και με λόγια δεν ξεπερνιέται. Προσπάθησε να 'χεις πάντα μια δημιουργική απασχόληση, προσπλωμένος στον μεγάλο στόχο σου.

Ευάγγελος Σπύρου, manager ασφαλιστών

(Αναδημοσίευση από «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» Τεύχος 10 / Μάρτιος-Απρίλιος 1991)

Μάθετε να δέχεστε κριτική

Είστε ευαίσθητος/-η; Αν η κριτική είναι πολύ επώδυνη για σας, μαθαίνοντας να την αντιμετωπίζετε μπορείτε να ελαττώσετε τις ψυχολογικές συνέπειές της. Γιατί, άραγε, η κριτική μάς ενοχλεί στην αρχή τόσο πολύ; Ενας λόγος είναι ότι η κριτική υπογραμμίζει το ότι, π.χ., είστε παχύς, αργός στη σκέψη, ότι φωνάζετε δυνατά ή οτιδήποτε άλλο σας ενοχλεί. Ενας άλλος λόγος είναι η πιθανή έλλειψη αυτοπεποίθησης, που σας κάνει να παίρνετε την κριτική των άλλων κατάκαρδα.

Αντιθέτως, η αυτοπεποίθησή σας βοηθάει στο να μην παίρνετε στα σοβαρά τις αρνητικές κριτικές για το άτομό σας.

Πάντως, η σωστή δόση κριτικής βοηθάει στο να διορθώσει κανείς κάποιο ελάττωμά του. Για να αποφασίσετε, λοιπόν, πόση σημασία πρέπει να δίνετε στην κριτική των άλλων, ρωτήστε τον εαυτό σας:

- * Είναι λογική η κριτική; Έχει κάποια δόση αλήθειας;
- * Με έχουν κριτικάρει και άλλοι για το ίδιο θέμα;
- * Είναι σοβαρό το άτομο που με κριτικάρει;
- * Η κριτική απευθυνόταν πραγματικά σ' εμένα ή ήταν μια γενική κριτική; Μήπως αναφερόταν σε κάτι που είναι πέραν των δυνατοτήτων μου;
- * Μήπως η κριτική βασιζόταν στο ότι απλώς κάποιος άλλος έχει διαφορετική γνώμη από μένα για κάποιο θέμα;

Αν, λοιπόν, αποφασίσετε ότι η κριτική είχε αξία, μπορεί να σας βοηθήσει να βελτιωθείτε. Αν είναι ανάξια λόγου, ξεχάστε την.

Παραμερίστε τις ανησυχίες

Τι είναι ανησυχία, έννοια, άγχος; Το Εθνικό Ινστιτούτο Ψυχικής Υγείας των ΗΠΑ θεωρεί ότι το άγχος είναι το πιο συχνά αναφερόμενο πρόβλημα ψυχικής υγείας. Το άγχος είναι μια πλημμύρα σκέψεων που εστιάζονται στο φόβο ότι κάτι ΙΣΩΣ να συμβεί.

Για την ελαχιστοποίηση της ανησυχίας που δεν έχει πραγματική αιτία αναπτύχθηκε από τον ψυχολόγο δρα Τόμας Μπορκόβεκ, από το Πανεπιστήμιο της Πενσυλβανίας των ΗΠΑ, μία μέθοδος με πέντε στάδια.

Η κεντρική ιδέα της μεθόδου είναι να παραδεχθεί κανείς ότι υπάρχει κάτι για το οποίο αξίζει να ανησυχεί, αλλά να βάλει όριο στο χρόνο που ασχολείται με το να ανησυχεί:

1. Διαπιστώστε τα συμπτώματα που παρουσιάζετε όταν σας καταλαμβάνει το συναίσθημα της ανησυχίας, όπως π.χ. η ανικανότητα να αυτοσυγκεντρωθείτε ή οι «πεταλούδες» στο στομάχι.
2. Αφιερώστε μισή ώρα κάθε μέρα μόνο και μόνο για την ανησυχία σας.
3. Καταγράψτε σε μια λίστα τα πράγματα για τα οποία θα νοιαστείτε για ένα συγκεκριμένο χρονικό διάστημα.
4. Χρησιμοποιήστε μισή ώρα την ημέρα για να βρείτε λύσεις για τα προβλήματα που σας απασχολούν.
5. Αν δείτε ότι ανησυχείτε και άλλες ώρες την ημέρα, προσπαθήστε να πείσετε τον εαυτό σας να ξεχάσει τις έννοιες και να σκεφθεί κάτι άλλο.

Management διευθυντών υποκαταστημάτων

Η επίβλεψη των **συνεργατών**
του υποκαταστήματος
θέλει **αγάπη** για τους
ανθρώπους

1. Εισαγωγή

Η επίβλεψη είναι η εργασία ή η διαδικασία κατά την οποία θέλουμε να εξετάσουμε τα αποτελέσματα παραγωγής του ασφαλιστού - δηλαδή, τα δυνατά και αδύνατα σημεία του προκειμένου να τον βοηθήσουμε για την περαιτέρω ανάπτυξη της παραγωγής του. Υπό την έννοια αυτήν, η επίβλεψη είναι ένα μέρος, και μάλιστα ένα ουσιαστικό μέρος, της περαιτέρω εκπαίδευσής του ασφαλιστού.

Οι ασφαλιστές Ζωής είναι δυνατόν να είναι πάρα πολύ καλά εκπαιδευμένοι, αλλά μόνον εάν εφαρμόζουν αποτελεσματικά αυτά που έχουν εκπαιδευτεί να κάνουν μπορούν να έχουν ανάλογα αποτελέσματα και, έτσι, να δικαιολογείται ο χρόνος και η δαπάνη της εκπαίδευσής τους. Ως managers είναι δύσκολο, αν όχι αδύνατον, να γνωρίζουμε πόσο καλά οι ασφαλιστές μας εφαρμόζουν στην αγορά, κατά την επαφή τους με τους πελάτες, αυτά που τους έχουμε εκπαιδέψει να λένε και να κάνουν στην πράξη.

Αυτό έχει ως αποτέλεσμα να μην μπορούμε να αξιολογήσουμε την έμπρακτη εργασία τους από προσωπική παρακολούθηση και κατά συνέπεια να μην είμαστε σε θέση να παρέχουμε την απαραίτητη βοήθειά μας για τη βελτίωση της αποδόσεώς τους - δηλαδή, την καλύτερη αξιοποίηση του χρόνου τους, με άμεσο αποτέλεσμα την αύξηση της παραγωγής και του εισοδήματός τους.

Επειδή η επίβλεψη είναι μια προέκταση της δραστηριότητας της εκπαίδευσής, δεν είναι δυνατό να εξετάσουμε το

θέμι. αυτό ως μία εντελώς ανεξάρτητη δραστηριότητα από την εκπαίδευση και την καλή συνεννόηση που έχει προηγηθεί με τον ασφαλιστή κατά το στάδιο της στρατολογήσεώς του. Η καθημερινή δραστηριότητα της επιβλέψεως από τη σκοπιά του manager είναι πάρα πολύ βασική για την ανάπτυξη των ασφαλιστών μας.

II. Βασικές προϋποθέσεις σωστής επιβλέψεως

α) Η υπευθυνότης της επιβλέψεως
Ποιος είναι ο κύριος υπεύθυνος για την επιτυχία των ασφαλιστών; Η απάντηση, φυσικά, είναι: ο manager. Αν και είναι και άλλοι συνυπεύθυνοι, εκτός από τον ίδιο τον ασφαλιστή. Τα κεντρικά γραφεία παίζουν έναν σημαντικό ρόλο, ο unit manager ή ακόμη και η οικογένεια του ασφαλιστού. Το μεγαλύτερο βάρος της ευθύνης για την επιτυχία του ασφαλιστού βρίσκεται στον manager του.

Κατά τη φάση της στρατολόγησής, ο manager τον έπεισε ότι το επάγγελμά του ασφαλιστού του παρέχει μια πρώτης τάξεως ευκαιρία για επαγγελματική εξέλιξη, εισόδημα και προσωπική ικανοποίηση.

β) Η φιλοσοφία ως προς την επίβλεψη που εξασκεί ο manager εις την πράξη

Συχνά λέγεται ότι η όλη δραστηριότητα και η εικόνα του υποκαταστήματος αντανακλάται εις το πρόσωπο του manager. Βεβαίως, δεν είναι δυνατόν ο manager που συνεχώς κάνει στρατολόγηση νέων ασφαλιστών και που, χωρίς τη φροντίδα για την περαιτέρω προσωπική ανάπτυξη ενός εκάστου των παλαιότερων ασφαλιστών του, είναι δυνατόν να έχει μακροπροθέσμως επιτυχημένους ασφαλιστές και κατά συνέπεια να είναι παραγωγικό υποκατάστημα.

Για να δημιουργήσουμε επιτυχημέ-

νους ασφαλιστές, ο manager πρέπει να πιστεύει πραγματικά στις ικανότητες των ασφαλιστών του και να έχει ένα γνήσιο ενδιαφέρον για την επιτυχία τους.

Αυτό βέβαια πρέπει να γίνεται με κύριο γνώμονα το συμφέρον του ασφαλιστού και όχι απλώς να ικανοποιήσει ο manager την επιθυμία του για περισσότερη παραγωγή.

Μια συμβουλή που είναι βγαλμένη από τις σχέσεις του manager με τους ανθρώπους του είναι η εξής:

«Πότε μην ξέχνατε ούτε για ένα λεπτό: οι ασφαλιστές σας ενδιαφέρονται περισσότερο για το τι έχει ο manager στην καρδιά του, παρά για το τι έχει στο μυαλό του».

Η σωστή επίβλεψη για να γίνει έχει ως προϋπόθεση ότι οι άνθρωποι έχουν διαφορετικές ατομικές συνήθειες. Ακόμη έχουν διαφορετικές ανάγκες, διαφορετικά κίνητρα και φιλοδοξίες. Είναι μεγίστης σημασίας και προσέχουμε όλους τους ασφαλιστές, αλλά και τον καθέναν ξεχωριστά και προσωπικά.

Εξαιτίας του γεγονότος ότι υπάρχουν διαφορετικές ατομικές συνήθειες και ότι μία βελτίωση εις έναν ασφαλιστή λαμβάνει χώρα μόνον ως προς συγκεκριμένο άτομο, κατά συνέπεια η ανάπτυξη του ασφαλιστού πρέπει να γίνεται κατόπιν ξεχωριστής συνεργασίας με τον καθέναν εις το γραφείο και, κυρίως, εις την πράξη.

Προκειμένου να επιτευχθεί μια αποτελεσματική συνεργασία επιβλέψεως, ο manager θα πρέπει να δεχθεί δύο θεμελιώδεις αρχές:

1. Ο κάθε manager είναι υπεύθυνος για την επαγγελματική και παραγωγική ανάπτυξη των ασφαλιστών του στο υποκατάστημα.

2. Οι περισσότεροι ασφαλιστές θα βελτιώσουν τις ικανότητές τους για πα-



Μην πετάτε τους ανθρώπους βράχια

ραγωγή εάν κατανοήσουν:

- την ανάγκη για τη βελτίωση,
- ότι οι προτεινόμενες αλλαγές βελτίωσης τους ευνοούν,
- τα πλεονεκτήματα που τους παρέχει η προσπάθεια για την αλλαγή.

Με άλλα λόγια, η εργασία του manager είναι η παραγωγική και ουσιαστι-

κή ανάπτυξη των ανθρώπων του. Η προσπάθεια του manager είναι να ενθαρρύνει, να επισπεύσει και να επιμελείται της διαδικασίας βελτίωσης που λέγεται επίβλεψη.

γ) Ο ρόλος του manager και οι επιδεξιότητες της επιβλέψεως

Ο ρόλος του manager έχει ως βασί-

κό σκοπό να βοηθήσει και να συμβάλει στην επιδιωκόμενη βελτίωση αποτελεσμάτων που επιθυμούν αμφότεροι - διευθυντής και ασφαλιστής. Ο διευθυντής πρέπει να έχει πρότυπα μοντέλα παραγωγής του υποκαταστήματος και να προσδιορίζει τα σημεία όπου υπάρχει ανάγκη βελτίωσης σε συνδυασμό με ένα πλάνο δράσεως που θα οδηγήσει τον ασφαλιστή στο επιθυμητό αποτέλεσμα.

Ο manager θα πρέπει να ενθαρρύνει τους ασφαλιστές του να κάνουν την απαραίτητη προσπάθεια, όπως επίσης πρέπει να είναι πρόθυμος να βοηθήσει τους ανθρώπους του να πραγματοποιήσουν τα επιθυμητά αποτελέσματα παραγωγής.

Επειδή αυτό απαιτεί τη συνδυασμένη προσπάθεια δύο ατόμων (του ασφαλιστού και του διευθυντού), είναι φανερό ότι είναι εντελώς απαραίτητο να τους διακρίνει μια ιδιαίτερη σχέση.

Οι στόχοι παραγωγής θα πρέπει να καθορίζονται από κοινού με τον ασφαλιστή, ώστε να υπάρχει η σύμφωνος γνώμη του.

δ) Η ανάγκη υπάρξεως κοινών αντικειμενικών σκοπών

Ο manager και ο ασφαλιστής θα πρέπει να συμφωνήσουν ότι αποβλέπουν στους ίδιους στόχους και σκοπούς και ότι από κοινού θα επιχειρήσουν να τους πραγματοποιήσουν.

Κατά το στάδιο της στρατολόγησής του ασφαλιστού, ο manager συνήθως περιγράφει με πολύ συγκεκριμένους όρους «πώς» ο νέος υποψήφιος ασφαλιστής μπορεί να γίνει ένας επιτυχημένος και έμπειρος επαγγελματίας ασφαλιστής. Ο manager του έχει προδιαγράψει τις προϋποθέσεις συνεργασίας με το υποκατάστημα ως εξής:

1. «Πώς», με ποιον τρόπο θα εξασφαλίσει τα ονόματα των υποψηφίων πελατών και «πώς» θα τους αξιολογή-

σει ως τους π.έυν κατάλληλους υποψηφίους.

2. Με «πόσους» υποψήφιους πελάτες πρέπει να συζητήσει την εβδομάδα.

3. «Τι» πρόκειται να λέει ο ασφαλιστής κατά τις συναντήσεις του με τους υποψήφιους πελάτες.

4. «Πώς» θα αντιμετωπίσει τις αντιρήσεις των πελατών, ενώ στη συνέχεια θα εξασφαλίσει το κλείσιμο.

Κάτω από αυτές τις προϋποθέσεις, πώς εξηγείτε ότι τόσο πολλοί ασφαλιστές δεν κάνουν αυτό που έχουν συμφωνήσει;

Βεβαίως, υπάρχουν πολλές απαντήσεις. Ένας κύριος λόγος που επικρατεί επάνω από όλους τους άλλους είναι ότι ο ασφαλιστής δεν έχει πεισθεί ως προς κανέναν συγκεκριμένο τρόπο, από την πλευρά του manager, ως προς την καθημερινή διαδικασία της δουλειάς του. Η φύσις της εργασίας του ασφαλιστού προϋποθέτει την ανεξάρτητη δραστηριότητά του, κατά μεγάλη χρονικά διαστήματα. Αυτό μπορεί να έχει ως αποτέλεσμα ο manager να μη γνωρίζει, στην πραγματικότητα, τι ακριβώς κάνει ή τι ακριβώς δεν κάνει ο ασφαλιστής του.

Προκειμένου ο ασφαλιστής να δεχθεί τις πρακτικές λύσεις του manager του, πρέπει να γνωρίζει ότι οι στόχοι του μπορούν να πραγματοποιηθούν πιο εύκολα και γρήγορα όταν ακολουθήσει τη σειρά των πραγμάτων που του προτείνει ο διευθυντής του. Η διαδικασία αυτή της συνεργασίας με τον ασφαλιστή, που αποβλέπει στην παροχή βοήθειας και προϋποθέτει την επίβλεψη, ξεκινάει από τη στιγμή που στρατολογείται ο ασφαλιστής, συνεχίζεται καθ' όλη τη διάρκεια της εκπαίδευσής του και αποτελεί ένα ουσιαστικό μέρος της περαιτέρω επαγγελματικής εξέλιξής του ασφαλιστού.

ε) Τα χαρακτηριστικά ενός πλάνου καλής επιβλέψεως

Περίληπτικά, ακολουθούν έξι χαρακτηριστικές βάσεις πλάνων καλής επιβλέψεως:

1. Βασίζεται στο πόσο καλά γνωρίζει ο manager τον ασφαλιστή του και τη δουλειά που κάνει.

2. Στην ικανότητα του manager να δείξει στον ασφαλιστή ότι υπάρχει μια κατάσταση που χρήζει αλλαγής - διορθώσεως και ότι ο manager μπορεί να τον βοηθήσει στην αλλαγή.

3. Ότι η διαπίστωση βασίζεται σε στοιχεία και ότι ο manager γνωρίζει πού βρίσκεται η αιτία του προβλήματος και πώς μπορεί να θεραπευτεί.

4. Οι προτάσεις για την αντιμετώπιση γίνονται με συγκεκριμένους τρόπους - όχι με αοριστίες και γενικότητες, π.χ., «Βλέπε περισσότερο κόσμο», «Μάθε πώς να κάνεις το τάδε και αυτόματα θα κλείνεις περισσότερες δουλειές».

5. Ο manager είναι διαθέσιμος προκειμένου να παρέχει τη βοήθειά του όταν είναι αναγκαία. Ο manager πρέπει να συνεργάζεται και με άλλους α-

σφαλιστές, εκτός των άλλων καθηκόντων του, αλλά πρέπει να βρίσκει χρόνο για τον ασφαλιστή που έχει ανάγκη βοήθειας.

6. Η καλή επίβλεψη, για να είναι αποτελεσματική, πρέπει να είναι προληπτική και θεραπευτική. Ο ασφαλιστής δεν είναι απο-
τυχημένος
μα συ-
γκεκρι-
μέ-

νη ημερομηνία, αλλά εκδηλώνονται σημάδια και περνάει στάδια πριν από την πτώση του και την τελική του αποτυχία. Η καλή επίβλεψη είναι συνεχής και παρέχει στον manager τη δυνατότητα να επισημάνει τον σπινθήρα της αποτυχίας πριν εκδηλωθεί η πυρκαγιά.

Management χωρίς «φωνές και αγριότητες»



Παρακίνηση και...

...εργασιακή απόδοση

Management - πωλήσεις



Η εργασία του ασφαλιστή συνίσταται στο να βλέπει αρκετό κόσμο, να συναντά τους σωστούς ανθρώπους και να τους λέει τη σωστή ιστορία. Αυτό σημαίνει ότι υπάρχουν τρία βασικά στοιχεία που χαρακτηρίζουν την εργασία στις πωλήσεις: (1) η προσωπική απόδοση, (2) η απόδοση στην εξεύρεση πελατών και (3) η απόδοση στις πωλήσεις.

Υπάρχει ένας τέταρτος τομέας που υπογραμμίζει τους τρεις προηγούμενους και αυτός είναι η στάση του ασφαλιστή απέναντι στο επάγγελμά του. Μόνο αν ο ασφαλιστής έχει υψηλό φρόνημα, ενθουσιασμό για την εργασία του, προσωπική αποφασιστικότητα, διάθεση να πετύχει, τότε υπάρχουν πιθανότητες να τον καθοδηγήσουμε σε μεγαλύτερη προσωπική απόδοση, αποτελεσματικότερη τεχνική εξευρέσεως πελατών και καλύτερες μεθόδους πωλήσεων. Αν γίνετε διευθυντής, θα διαπιστώσετε ότι η ικανότητα να οικοδομήσουμε μια θετική στάση από την πλευρά του ασφαλιστή είναι ζωτικής σημασίας για τη βελτίωση της εργασιακής του αποδόσεως.

Χωρίς ηγεσία, οι άνθρωποι εργάζονται ως μονάδες και όχι ως ομάδα, έχουν πεσμένο ηθικό, δεν έχουν καθοδήγηση, έμπνευση ή ενθάρρυνση. Από την άλλη μεριά, με μια σωστή καθοδή-

γηση, η εργασιακή απόδοση βελτιώνεται διότι οι ασφαλιστές πετυχαίνουν περισσότερα από τον μέσο όρο σε σχέση με τις ικανότητές τους.

Η ηγετική καθοδήγηση θα βελτιώσει και θα ισχυροποιήσει τη στάση του ασφαλιστή και θα βελτιώσει τις τεχνικές του, ιδιαίτερα πάνω στις επαγγελματικές συνήθειες, στην εξεύρεση πελατών και στην πώληση.

Η ηγεσία αποτελεί και την ουσιαστική διαφορά ανάμεσα σε ένα μέτριο και ένα πετυχημένο υποκατάστημα. Θα μπορούσαν να παρατεθούν πολλές περιπτώσεις υποκαταστημάτων που «πήραν φωτιά» κάτω από μια νέα διεύθυνση. Το πείραμα, όμως, μιας μεγάλης ασφαλιστικής εταιρείας παρέχει επιστημονικά στοιχεία της μεγάλης επιρροής της ηγεσίας πάνω στην πραγματική απόδοση. Αυτή η εταιρεία λοιπόν, χώρισε τα διάφορα τμήματά της σε μονάδες παραγωγής και κάθε μονάδα είχε τον δικό της διευθυντή. Η απόδοση κάθε μονάδας αναλυόταν προσεκτικά και βαθμολογούνταν σύμφωνα με έναν πίνακα αποτελεσματικότητας και έπειτα οι διευθυντές των καλύτερων μονάδων τοποθετούνταν ως υπεύθυνοι των χειρότερων και τανάπαλιν. Εναν χρόνο αργότερα, σχεδόν χωρίς καμία εξαίρεση, η σειρά αξίας των μονάδων μεταβλήθηκε σύμφωνα

με την κατάταξη των διευθυντών. Οι μέτριοι εργαζόμενοι έγιναν καλύτεροι κάτω από σωστή διεύθυνση και οι αποδοτικοί εργαζόμενοι γλίστρησαν σε χαμηλά επίπεδα αποδόσεως κάτω από ανεπαρκή διεύθυνση. Τα πρόσωπα που έχουν γίνει ηγέτες έχουν αναπτύξει συνειδητά την ειλικρίνεια, την ανταγωνιστικότητα και την ικανότητα να οργανώνουν με τις δικές τους προσπάθειες και τις προσπάθειες άλλων. Οι ηγέτες μπορεί να δημιουργηθούν κάτω από κατάλληλες συνθήκες.

Η ηγεσία είναι εκείνος ο συνδυασμός που κάνει τους ανθρώπους να λένε:

«Αυτός ο άνθρωπος είναι ειλικρινής και ενδιαφέρεται για την προκοπή μου. Γνωρίζει την εργασία και αξίζει να τον ακολουθήσω. Θα πάω καλύτερα με τη δική του καθοδήγηση απ' ό,τι θα τα κατάφερα χωρίς αυτήν».

Η ηγεσία αποτελεί το άθροισμα πολλών πραγμάτων:

1. Του προσωπικού προτύπου.
2. Του επαγγελματικού ανταγωνισμού.
3. Της αποτελεσματικότητας στις ανθρώπινες σχέσεις.
4. Της καθοδήγησης και δυνατότητας για δόλωση προσωπικών και συναισθηματικών προβλημάτων.
5. Της παρακινήσεως: να κάνει τους ανθρώπους να επιθυμούν να παράγουν αρκετά.

Υπάρχουν τρεις μεταβλητές που επηρεάζουν την προσπάθεια:

1. Η επαγγελματική προσδοκία.
2. Τα εργασιακά αποτελέσματα ή βραβεύσεις.
3. Η αξία των αποτελεσμάτων ή βραβείων.

Τώρα, ας δούμε καθεμία απ' αυτές τις μεταβλητές όπως θα εφαρμοσθούν στην εργασία σας αν γίνετε διευθυντής.

Με την έκφραση «επαγγελματική προσδοκία» εννοούμε: Πόσο καλά πιστεύει ο ασφαλιστής ότι θα τα καταφέρει; Αυτό αναφέρεται σε αυτήν καθαυτήν την προσδοκία, όχι βραβεύσεις, αναγνώριση κ.λπ., αλλά στην αποδοτικότητα του ατόμου. Η επαγγελματική προσδοκία βασίζεται σε δύο στοιχεία, προηγούμενη εμπειρία και την πίστη κάποιου στην προσωπική ικανότητα.

Αν η προγενέστερη εμπειρία είναι ευνοϊκή, οι ασφαλιστές θα είναι δεκτικοί για μια πιο αισιόδοξη θεώρηση των επαγγελματικών τους προσδοκιών. Αν, π.χ., οι ασφαλιστές είχαν επιτυχίες στην ανάπτυξη φωλιών υποψηφίων πελατών, είναι φυσικό να είναι αισιόδοξοι ότι θα έχουν επιτυχία την άλλη φορά που θα επιδιώξουν να αναπτύξουν μια τέτοια φωλιά υποψηφίων πελατών. Φυσικά, το αντίθετο θα ήταν αληθινό αν

οι προηγούμενες προσπάθειες ήταν αποτυχημένες.

Η πίστη στις προσωπικές ικανότητες επιδρά πάντα κατά τον ίδιο τρόπο. Αν οι ασφαλιστές έχουν σταθερή πίστη στην ικανότητα να αναπτύξουν φωλιές υποψηφίων πελατών, ανεξάρτητα από το αν το έχουν κάνει στο παρελθόν, είναι εξαιρετικές οι πιθανότητες να μεταουσιωθεί αυτή η πίστη σε δράση.

Με άλλα λόγια, μια κατάλληλη εργασία θα ήταν: Σε ποια έκταση νομίζει ένας ασφαλιστής ή ασφαλίστρια ότι θα μπορούσε να εκτελέσει μια δεδομένη εργασία;

Η δεύτερη μεταβλητή που επηρεάζει τις προσπάθειες περιλαμβάνει τα εργασιακά αποτελέσματα και τις βραβεύσεις που απορρέουν από μια δεδομένη εργασιακή απόδοση. Τι θα κερδίσουν οι ασφαλιστές απ' αυτό; Τι είναι αυτό που τους «διεγείρει»; Τι είναι αυτό που έχει αξία γι' αυτούς;

Αν ο ασφαλιστής σας του προηγούμενου παραδείγματος προσδοκά να επιτύχει την ανάπτυξη μιας φωλιάς υποψηφίων πελατών, το προβλεπόμενο αποτέλεσμα είναι ότι προφανώς θα κάνει ασφάλειες. Αν, όμως, σταματήσουμε μόνο εκεί, προβαίνουμε στη θεώρηση ενός μόνο μέρους της λειτουργίας της εργασίας του ασφαλιστή και όχι στα

ολοκληρωμένα μείζονα αποτελέσματά της. Στο μυαλό του ασφαλιστή νομιμοποιείται η προσμονή ότι πρέπει να περιμένει κάποια «κέρδη» για τη συγκεκριμένη εργασία ή καλύτερα για την επιτυχή εκτέλεση αυτής της εργασίας. Ποια αποτελέσματα περιμένει από την προσπάθειά του;

Από σχετικές έρευνες επιστημάνθηκαν 12 από τα πιο συνθιμισμένα εργασιακά αποτελέσματα, τα οποία και σημειώνουμε παρακάτω. Καθώς θα τα διαβάσετε, θυμηθείτε ότι όσα σημειώνουμε από μόνα τους δεν έχουν σημασία, αλλά μπορείτε να τα προσαρμόσετε κατάλληλα για τους συνεργάτες σας, διότι ούτε εσείς ούτε εκείνοι πρέπει να εκφραστούν απαραίτητα με αυτόν τον τρόπο.

Αποτελέσματα/Βραβεύσεις

Ανεξαρτησία Η ελευθερία να εκτελείτε όπως επιθυμείτε την εργασία σας, ανεξαρτήτως από ανωτέρους... Η δυνατότητα να είστε αφεντικό του εαυτού σας.

Αναγνώριση Τα χειροπιαστά βραβεία που παίρνετε διότι εκτελείτε καλά μια εργασία.

Επιτυχία Το συναίσθημα που έχετε όταν τα καταφέρνετε σε μια δουλειά, υπερνικάτε τις δυσκολίες και πετυχαί-

νετε πλους στόχους σας.

Χρόνος αναψυχής Ο χρόνος που έχετε στη διάθεσή σας για να τον χρησιμοποιήσετε όπως θέλετε και η έκταση της ικανοποίησής σας από τη χρησιμοποίησή του.

Δύναμη Η αίσθηση του ελέγχου που αισθάνεσθε ότι έχετε για το μέλλον άλλων προσώπων... Τα αισθήματα που δοκιμάζετε γνωρίζοντας ότι μπορείτε να κατευθύνετε τη συμπεριφορά άλλων.

Κύρος Ο σεβασμός που σας δείχνουν οι συνεργάτες σας και άλλα πρόσωπα του περίγυρού σας... Πώς αισθάνονται οι άλλοι τώρα που βλέπουν ότι στέκεστε ανάμεσά τους ως ισάξιά τους.

Χρήματα Το ποσό του προσωπι-

αποτελεσματικοί, καλύτεροι άνθρωποι.

Μια άλλη μεταβλητή που επηρεάζει τις προσπάθειες των ασφαλιστών είναι η αξία των εργασιακών αποτελεσμάτων για τον ασφαλιστή. Δηλαδή, πόσο επιθυμητό είναι ένα αποτέλεσμα για τον ασφαλιστή; Ποια αποτελέσματα δεν αγγίζουν τα ενδιαφέροντά του; Είναι πιθανό ένας ασφαλιστής να μετράει μόνο ένα αποτέλεσμα, εκεί που οι άλλοι δείχνουν ότι υπάρχουν και άλλα αποτελέσματα που είναι σημαντικά γι' αυτούς. Είναι σωστό να θυμόμαστε ότι η αξία ενός αποτελέσματος μπορεί να διαφοροποιηθεί αν αλλάξουν στο μεταξύ οι αντιλήψεις του ασφαλιστή ή αφού επιτευχθεί ένα εργασιακό αποτέλεσμα ή αποκτήσει ο ασφαλιστής κάποια εμπειρία.

εκφράσετε κατανόηση για τον κόσμο των άλλων και έτσι να αναφέρεστε σε αυτόν με αντιλήψεις που είναι σημαντικές και αξιόλογες. Σημαίνει ότι θα μπορείτε να παρακινήσετε τον ασφαλιστή με τρόπους που θα καταλάβει και θα εκτιμήσει αντί των μεθόδων που εσείς υποθέσατε ότι είναι σημαντικές και παρακινητικές. Έτσι, δείξαμε ποια είναι η σημασία της κατανόησης των επιθυμητών εργασιακών αποτελεσμάτων του ασφαλιστή, ενημερωθήκαμε για τις διάφορες αξίες που τοποθετεί πάνω τους και τα είδαμε διά μέσου των δικών του ματιών.

Το οφθαλμοφανές ερώτημα που γεννιέται είναι: Πώς είναι δυνατόν να επιτευχθούν όλα αυτά;

Πρέπει να γίνουν μέσα σε μια χρο-

Αν οι ασφαλιστές έχουν σταθερή πίστη στην ικανότητα να αναπτύξουν φωλιές υποψηφίων πελατών, ανεξάρτητα από το αν το έχουν κάνει στο παρελθόν, είναι εξαιρετικές οι πιθανότητες να μετουσιωθεί αυτή η πίστη σε δράση.

”

κού εισοδήματος που έχετε από την εργασία σας.

Πίσση Η διαρκής αίσθηση ή ανάγκη να δείχνετε αδιάκοπη βελτίωση της εργασιακής σας αποδόσεως.

Αυτοεκτίμηση Η επίγνωση της ατομικής σας αξίας... Το αν αισθάνεσθε ότι είστε αξιόλογος.

Οικογενειακή ζωή Η ποσότητα και ποιότητα των δραστηριοτήτων με την οικογένειά σας.

Ασφάλεια Η βεβαιότητα ότι κρατάτε τη θέση σας στις πωλήσεις, η αίσθηση ότι το αύριο θα είναι τουλάχιστον τόσο καλό όσο και το σήμερα.

Προσωπική εξέλιξη Η αίσθηση ότι μεγαλώνουμε ως άτομα, γινόμαστε πιο αποδοτικοί, περισσότερο

Μέχρι τώρα είδαμε τις τρεις μεταβλητές που επηρεάζουν τις προσπάθειες από τη σκοπιά του ασφαλιστή. Παρ' όλα αυτά, όμως, επειδή αυτές οι μεταβλητές έχουν τόσο σημαντική επίδραση στις σχέσεις του διευθυντή με τους συνεργάτες του, έχει σημασία εσείς ως διευθυντής να τις δείτε, θεωρώντας ότι είναι ο ασφαλιστής εκείνος που τις διακρίνει και όχι εσείς ως διευθυντής.

Είναι σημαντικά, αν και όπου υπάρχουν σημεία ουσιαστικής συμφωνίας ή διαφωνίας.

Δεν σημαίνει ότι εσείς ως διευθυντής έχετε μια τέλεια εικόνα του κόσμου διά μέσου των ματιών του ασφαλιστή, αλλά σημαίνει ότι είστε πιο δεκτικός να

νική περίοδο, σε άμεσες –πρόσωπο με πρόσωπο– συναντήσεις και διά μέσου της παρατηρήσεως.

Ένας αποτελεσματικός τρόπος για να ξεκινήσουμε με αυτήν τη διαδικασία είναι να αφήσουμε τον ασφαλιστή να καταρτίσει μια κατάσταση εργασιακών αποτελεσμάτων από το 1 μέχρι το 12, αρχίζοντας από τον αριθμό 1 για το σημαντικότερο αποτέλεσμα.

Αφού καταρτίσει ο ασφαλιστής αυτήν την κατάσταση, πρέπει να συζητήσετε τα αποτελέσματα μαζί του, ώστε να βεβαιωθείτε ότι τα προσωπικά αποτελέσματα έχουν αξιολογηθεί έντιμα και ρεαλιστικά. Επίσης, πρέπει να βεβαιωθείτε ότι αντιλαμβάνεστε τι σας λέει ο ασφαλιστής.



Εξατομικευμένο πρόγραμμα αναπτύξεως ενός ασφαλιστή

Μην εκπαιδεύετε παπαγάλους!

Το θέμα αυτό θα σας βοηθήσει να αναλύσετε και να εκτιμήσετε τις συγκεκριμένες εκπαιδευτικές ανάγκες ενός από τους ασφαλιστές σας, καθώς και να αναπτύξετε το πρόγραμμα με το οποίο θα επιτύχετε την εκπαίδευση. Από τη στιγμή που θα εφαρμόσετε αυτό το πρόγραμμα για τον ασφαλιστή, τα αποτελέσματα που θα δείτε θα μιλούν από μόνα τους.

Συμπληρώστε ελεύθερα αυτές τις σελίδες, καθώς αναπτύσσετε ανάλογα προγράμματα για άλλους ασφαλιστές του υποκαταστήματός σας.

1. Ποια είναι η παρούσα κατάσταση;

A. Στόχοι

1. Προσωπικοί στόχοι: (Παραθέστε τους στόχους του ασφαλιστή όπως προκύπτουν από τις πληροφορίες επιλογής του, τις συνεντεύξεις με unit managers, τα πρόσωπα που τον γνωρίζουν, τη σύζυγο, και τις παρατηρήσεις σας).

2. Επαγγελματικοί στόχοι: (Παραθέστε τους στόχους ενός ασφαλιστή για το κλείσιμο των ασφαλειών κατά το χρονικό διάστημα από μέχρι όπως προκύπτουν από τον ετήσιο προγραμματισμό του, τις συνεντεύξεις με τον μάνατζέρ του (U/M ή Δ/M) και τις παρατηρήσεις σας.)

B. Η προσαρμογή των στόχων ενός ασφαλιστή από τον διευθυντή του

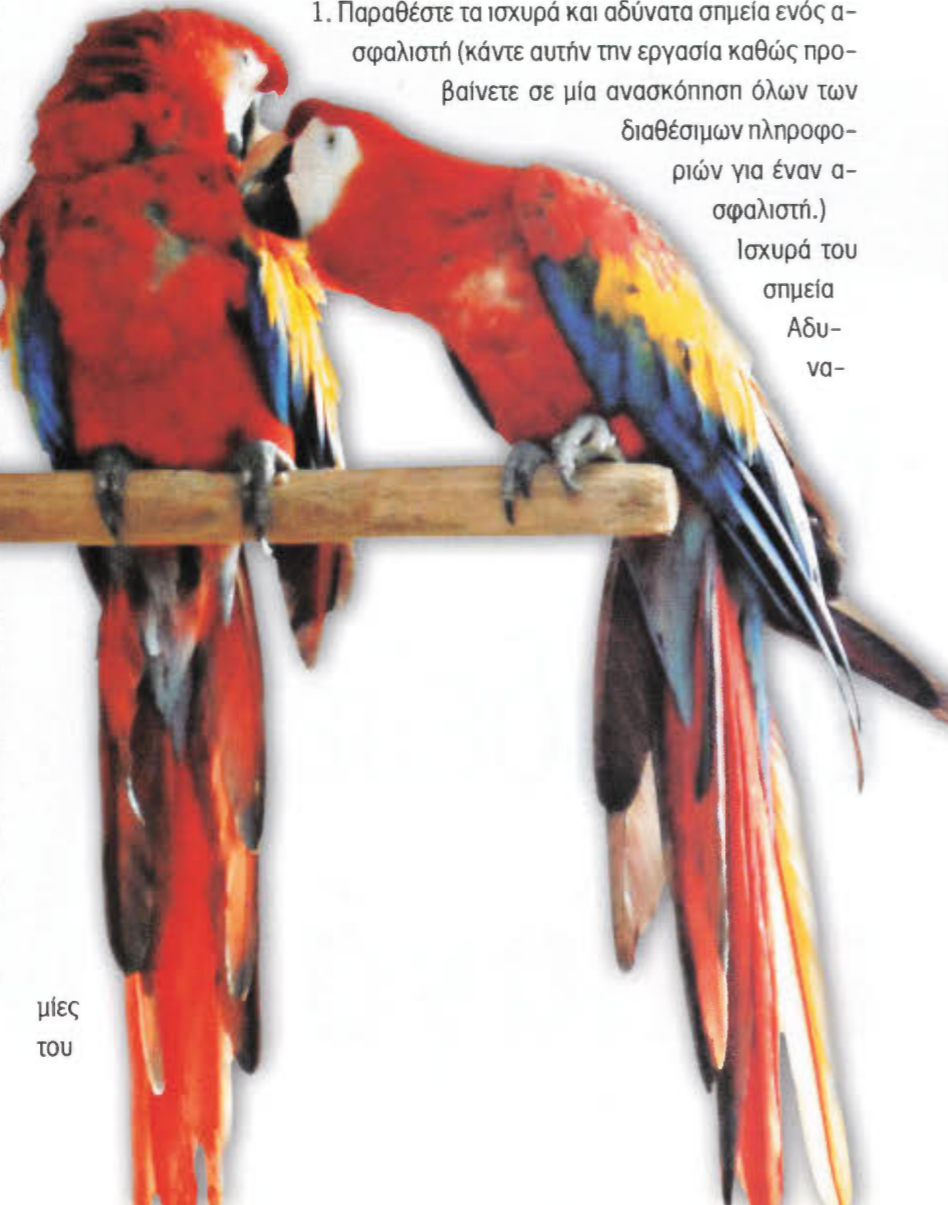
1. Προσωπικοί στόχοι: (Προσαρμόζοντας τους στόχους ενός ασφαλιστή ώστε να είναι εφικτοί, κάντε τους πιο συγκεκριμένους αν χρειάζεται. Προσέξτε όμως να μην κάνετε αυτή την εργασία έτσι, ώστε να αποπροσανατολίσετε έναν ασφαλιστή πέρα από τις δυνατότητές του για την επιτυχία του στόχου που ο ίδιος έθεσε.)

2. Επαγγελματικοί στόχοι: (Είναι πραγματοποιήσιμοι, έχουν δηλωθεί ξεκάθαρα, μπορούν να αποτιμηθούν, παρακινούν θετικά;)

Γ. Ισχυρά και αδύνατα σημεία του ασφαλιστή

1. Παραθέστε τα ισχυρά και αδύνατα σημεία ενός ασφαλιστή (κάντε αυτήν την εργασία καθώς προβαίνετε σε μία ανασκόπηση όλων των διαθέσιμων πληροφοριών για έναν ασφαλιστή.)

Ισχυρά του σημεία
Αδύνατα



μίες του

2. Προτεραιότητες:

(Τώρα γυρίστε πίσω και αξιολογήστε κάθε απάντηση κατά σειρά σπουδαιότητας, π.χ. 1, 2 κ.λπ.)

Δ. Ανάλυση πλεονεκτημάτων του ασφαλιστή

(Για κάθε ισχυρό σημείο που έχει παρατεθεί κατά σειρά προτεραιότητας, σημειώστε τον λόγο για τον οποίο πιστεύετε ότι αυτό είναι ένα πλεονέκτημα.)

Προτεραιότητα
Πλεονεκτήματα
Ειδικός λόγος
για τον οποίο πιστεύετε ότι αυτό είναι ένα πλεονέκτημα

E. Ανάλυση των μειονεκτημάτων του ασφαλιστή

(Για κάθε αδύνατο σημείο που παρατίθεται κατά σειρά προτεραιότητας, σημειώστε το λόγο για τον οποίο το θεωρείτε ως μειονέκτημα.)

Προτεραιότητα
Μειονέκτημα
Ειδικός λόγος
για τον οποίο πιστεύετε ότι αυτό είναι ένα μειονέκτημα

(Αφού αναλύσετε όλα τα μειονεκτήματα, ελέγξτε ποια είναι εκείνα που αναφέρονται στη στήλη προτεραιότητας που θα έπρεπε να διορθωθούν από το σχετικό εκπαιδευτικό πρόγραμμα της εταιρείας.)

II. Εκπαιδευτικοί στόχοι

Για κάθε εκπαιδευτική ανάγκη, σημειώστε τον εκπαιδευτικό στόχο χάρη στον οποίο θα είμαστε σε θέση να γνωρίζουμε τι μπορεί να κάνει ένας ασφαλιστής μετά την ολοκλήρωση της εκπαίδευσής του. Θυμηθείτε ότι κάθε στόχος πρέπει να περιέχει ένα κριτήριο ανταποκρίσεως του ασφαλιστή και ένα πρότυπο.

III. Μέθοδος για την επίτευξη του εκπαιδευτικού στόχου (Συμπληρώστε το αντίστοιχο τετραγωνίδιο για κάθε



στόχο)
Σκοπός εκπαιδευτικού βήματος
Στόχος
Μέθοδος εκπαίδευσής
(Τι ενέργειες πρέπει να κάνει ο εκπαιδευτής ή και οι δύο για να πετύχουν τον στόχο;)
Εκπαιδευτικό υλικό
(Ποια εργαλεία, βιβλία, έντυπα, οπτικά βοηθήματα κ.λπ. χρειάζονται;)
Ποιος
(Ποιος είναι υπεύθυνος για την επίτευξη αυτής της εκ/σεως)
Ημ/νία ενάρξεως
Προβλεπόμενη ημ/νία ολοκλήρωσεως.....
Ημ/νία ολοκλήρωσεως & παρατηρήσεις.....
Προετοιμάζω
Εξηγώ
Δείχνω
III. Μέθοδος για την επίτευξη του εκπαιδευτικού στόχου (Συμπληρώστε το αντίστοιχο τετραγωνίδιο για κάθε στόχο.)
Σκοπός εκπαιδευτικού βήματος
Στόχος
Μέθοδος εκπαίδευσής
(Τι ενέργειες πρέπει να κάνει ο

εκπ/τής ή και οι δύο για να πετύχουν το στόχο;)
Εκπαιδευτικό υλικό
(Ποια εργαλεία, βιβλία, έντυπα, οπτικά βοηθήματα κ.λπ. χρειάζονται;)
Ποιος
(Ποιος είναι υπεύθυνος για την επίτευξη αυτής της εκ/σεως)
Ημ/νία ενάρξεως
Προβλεπόμενη ημ/νία ολοκλήρωσεως.....
Ημ/νία ολοκλήρωσεως & παρατηρήσεις.....
Παρατηρώ
Επιβλέπω
IV. Προγραμματισμένο σχέδιο πρόοδου
Ολες οι δραστηριότητες που πρέπει να εκτελούνται από τον ασφαλιστή πρέπει να είναι προσεκτικά προγραμματισμένες και να ελέγχονται έτσι, ώστε να είμαστε βέβαιοι ότι γίνονται σωστά. Για το συντονισμό αυτών των δραστηριοτήτων έχει πρωταρχική σημασία η παρακολούθηση της πρόοδου του ασφαλιστή από τον διευθυντή του και την εταιρεία. Θυμηθείτε τα εκπαιδευτικά βήματα PESOS (Προετοιμάζω, Εξηγώ, Δείχνω, Παρατηρώ, Επιβλέπω).

Ηγεσία

Ο καλός ηγέτης είναι αυτός που άρχει διά της πειθούς. Ηγείται κάποιων επειδή τους έπεισε ότι αξίζει να τον εμπιστευθούν. Ελάχιστοι λεγόμενοι ηγέτες έπεισαν αυτούς των οποίων ηγούνται ότι έχουν τα προσόντα να ηγούνται αυτών. Οι περισσότεροι είναι διορισμένοι από τρίτους, καλώς ή κακώς. Συνήθως πείθουν τους «από πάνω» είτε κομματικών είτε επιχειρηματικών μηχανισμών... Ηγέτης δεν μπορεί να γίνει ο καθένας, εάν δεν έχει έμφυτα προσόντα, τα οποία θα αναπτύξει με εκπαίδευση και άσκηση... Ο ηγέτης έχει φιλοδοξία, εντιμότητα, μεγαλοψυχία, αυτοκυριαρχία. Ο ηγέτης έχει χαρακτήρα και είναι ιδεολόγος, αγωνιστής, υπομονετικός, επίμονος, θαρραλέος, υπερήφανος... Η ζωή, η πράξη, το εύλογο χρονικό διάστημα ξεκαθαρίζει τους σκάρτους από τους γνήσιους. Όπως και στο στρατό, στον πόλεμο ξεκαθαρίζει τους νικητές και τους δειλούς... Στην οικονομική κοινωνία και στον πόλεμο του ανταγωνισμού οι ανίκανοι κλείνουν εταιρείες, έχουν ζημίες, απολύουν προσωπικό, δεν έχουν όνομα ηγέτη, αλλά πανούργου συνωμότη και άφιλου συναδέλφου... Στον ασφαλιστικό κλάδο είναι πολλοί, πάμπολλοι, σε πολλά επίπεδα αυτοί που τολμούν να πουν τον εαυτό τους ηγέτη... Ιδίως πολλοί διευθυντές ασφαλιστών. Όμως, η πράξη αποδεικνύει καθημερινά ότι δεν αξίζουν τον τίτλο του ηγέτη... Είναι κάτι άλλο, γι' αυτό και είναι ορισμένης λήξεως ή μιας χρήσεως... Ο ηγέτης είναι προσωπικότητα και οι προσωπικότητες θέλουν χρόνο και προσόντα. Κυρίως, πνευματικότητα, παιδεία και αυτοπειθαρχία. Ε.Σ.

Management

Eight ways to upgrade performance discussions

1. Η συζήτηση απόδοσης χωρίς στόχους είναι άχρηστη.
2. Μία φορά το χρόνο δεν φτάνει.
3. Μη μαντεύετε ποιος την έχει ανάγκη.
4. Μην περιμένετε απόλυτη επιτυχία από όλους.
5. Μεταβιβάστε την ευθύνη στο διευθυντή.
6. Τονίστε το θέμα της ανάπτυξης.
7. Επιδιώξτε να συζητηθεί και η δική σας απόδοση.
8. Συζητήστε αν αποδίδουν οι συζητήσεις απόδοσης ή όχι.

Οκτώ τρόποι
για να
βελτιωθούν

ΟΙ

συζητήσεις
πάνω στην
απόδοση



4 βασικοί κανόνες συνέντευξης

Four basic rules of interviewing

Σκοπός κάθε συνέντευξης είναι η άντληση πληροφοριών. Σ' αυτό βοηθούν οι τέσσερις βασικοί κανόνες:

1. Χρησιμοποίησε τη σιωπή - Άκουσε προσεκτικά τι έχει να πει ο ερωτώμενος.
2. «Σκάλισε» με τις ερωτήσεις σου για να βγάλεις περισσότερες πληροφορίες.
3. Μείνε ουδέτερος.
4. Κράτα τον έλεγχο στα χέρια σου.

1. **Η χρήση της σιωπής.** Δώσε στον άλλον το χρόνο να σκεφθεί μη μονολογείς, μην παρεμβαίνεις όταν ο ερωτώμενος δεν βρίσκει λόγια να εκφραστεί.
2. **«Σκάλισε» με τις ερωτήσεις σου για να βγάλεις περισσότερες πληροφορίες.** Κάνε ερωτήσεις με «Γιατί» και «Πώς;». Κάνε τις ερωτήσεις σου μία μία. Μην δέχεσαι ατελείς απαντήσεις. Ζήτα από τον ερωτώμενο να σου εξηγήσει τι εννοεί.
3. **Μείνε ουδέτερος.** Θα μπει στον πειρασμό, αλλά απόφυγε να κάνεις κήρυγμα. Κάνε ουδέτερες ερωτήσεις και σχόλια.
4. **Κράτα τον έλεγχο στα χέρια σου.** Να είσαι γρήγορος και μεθοδικός. Μην ξεφύγεις απ' το θέμα και μην ξεχαστείς και αρχίσεις να απαντάς εσύ στις ερωτήσεις. «Κρατάω τον έλεγχο» δεν σημαίνει να υπερισχύω στη συνέντευξη, αλλά να δείχνω πως έχω τον έλεγχο με την παρουσία και το ύφος.



COMMERCIAL value

Βραβεύει τους κορυφαίους

Με την τέλεση δύο εκδηλώσεων, η Commercial Value τίμησε τους διακεκριμένους συνεργάτες της στον καταπράσινο χώρο του Jockey's Country Club, στους Θρακομακεδόνες.

Στην πρώτη από αυτές, τη Δευτέρα 15 Ιουνίου, τιμήθηκαν οι πρώτοι από τους συνεργάτες του Εταιρικού Δικτύου, ενώ την Τετάρτη 17 Ιουνίου το λόγο είχαν οι διακεκριμένοι συνεργάτες του Πρακτορειακού Δικτύου. Στις συναντήσεις αυτές, πλιν των βραβείσεων, έγινε ο απολογισμός έργου για το 2008 και η παρουσίαση του τριετούς budget (2009-2011).

Τις δύο εκδηλώσεις τίμησε με την παρουσία του ο κ. Παύλος Ψωμιάδης, πρόεδρος του Ομίλου Ασπίς, ο οποίος για μία ακόμη φορά επιβεβαίωσε ότι η αναγγελθείσα αύξηση μετοχικού κεφαλαίου σύντομα θα ολοκληρωθεί με επιτυχία και ο όμιλος θα συνεχίσει δυναμικά την πορεία προς την επίτευξη των στόχων του. Συνεχάρη δε θερμά το δυναμικό της Commercial Value για τα αποτελέσματα και την πίστη του στην εταιρεία. Ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας, κ. Δημήτρης Βιδάλης, τόνισε ότι η υγιής οικονομική βάση της Commercial Value, που επιβεβαιώνεται και από τους ιδιαίτερα καλούς οικονομικούς της δείκτες, κατοχυρώνει την αυτοδυναμία της και της επιτρέπει να είναι αυτάρκης και ανταγωνιστική.

Στη συνέχεια, αναφερόμενος στα δίκτυα πωλήσεων, επισήμανε ότι «ειδικότερα επιδιώκουμε τη διαρκή αύξηση των δικτύων μας με νέους συνεργάτες, ενώ παράλληλα δημιουργούμε συνθήκες καλύτερης αξιοποίησης της υπάρχουσας δύναμης». Ολοκληρώνοντας την εισήγησή του, ο κ. Βιδάλης

αναφέρθηκε με έμφαση στα χαρακτηριστικά της Commercial Value, αυτά δηλαδή που την καθιστούν φιλική, καινοτόμο, ανθρώπινη και πελατοκεντρική εταιρεία, της οποίας επιδίωξη είναι η διατήρηση της ηγετικής θέσης της στην αγορά, αλλά και η κατάληψη μιας θέσης στην πρώτη πεντάδα της κορυφής της παραγωγής μέσα στα άμεσα επόμενα χρόνια, σε συν-

δυασμό με την εξασφάλιση ικανοποιητικής κερδοφορίας. Ο γενικός διευθυντής κ. Τάκης Παλαιολόγος καλωσόρισε τους προσκεκλημένους και παρουσίασε τα παραγωγικά και οικονομικά αποτελέσματα της εταιρείας για το 2008, τα οποία -παρά τη διεθνή οικονομική συγκυρία- κυμάνθηκαν στα επίπεδα του προηγούμενου έτους και τόνισε την ιδιαίτερα καλή σύνθεση του χαρτοφυλακίου της εταιρείας. Αναφερόμενος στους στόχους τριετίας, ο κ. Παλαιολόγος επισήμανε ότι η αναμενόμενη αύξηση παραγωγής για το 2009 υπολογίζεται να είναι της τάξης του 20%, ενώ έως το 2011 η παραγωγή ασφαλιστρών αναμένεται να αγγίξει τα 250 εκατ. ευρώ

Ο κ. Γιώργος Ψωμιάδης, διευθυντής Πωλήσεων Πρακτορειακού Δικτύου, επιβράβευσε τους συνεργάτες για την παραγωγή τους και την υποστήριξή τους στην εταιρεία, τους παρότρυνε δε να δώσουν ακόμη πιο δυναμικό «παρών» το 2009.



Π. Ψωμιάδης



Δ. Βιδάλης



Τ. Παλαιολόγος



Γ. Ψωμιάδης

ΔΙΑΚΡΙΘΕΝΤΕΣ ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ ΔΙΚΤΥΟΥ AGENCY • ΔΙΑΚΡΙΘΕΝΤΕΣ ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ ΔΙΚΤΥΟΥ AGENAKΡΙΘΕΝΤΕΣ ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ ΔΙΚΤΥΟΥ AGENCY • ΔΙΑΚΡΙΘΕΝΤΕΣ ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ ΔΙΚΤΥΟΥ AGENCY

BRANCH MANAGERS

	Ενιαία Παραγωγή		Περιοδικών Καταβολών		Εφάπαξ Καταβολών	
	2007	2008	2007	2008	2007	2008
1	Βασ. Μπόκας	Βασ. Μπόκας	Βασ. Μπόκας	Βασ. Μπόκας	Κων. Τσίχλης	Δημ. Γαβαλάκης
2	Δημ. Γαβαλάκης	Δημ. Γαβαλάκης	Δημ. Γαβαλάκης	Δημ. Γαβαλάκης	Δημ. Γαβαλάκης	Κων. Τσίχλης
3	Κων. Τσίχλης	Κων. Τσίχλης	Ι. Καρυτινός	Κων. Τσίχλης	Ελ. Κλόγκα	Ελ. Κλόγκα



Αικ. Κλάρα Ν. Σιταράς Θ. Αλεξάνδρου Ν. Γεωργόπουλος Κ. Τάκκος Ν. Χατζηπέτρος Δ. Καραθανάση



Β. Μπόκας Δ. Γαβαλάκης Κ. Τσίχλης Κ. Πούλος Π. Χατζηπέτρος Ε. Κλόγκα Ι. Καρυτινός

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ

	Ενιαία Παραγωγή		Περιοδικών Καταβολών		Εφάπαξ Καταβολών	
	2007	2008	2007	2008	2007	2008
1	Ν. Σιταράς	Αικ. Κλάρα	Ν. Σιταράς	Αικ. Κλάρα	Θ. Κανελλοπούλου	Θ. Αλεξάνδρου
2	Ν. Γεωργόπουλος	Θ. Αλεξάνδρου	Ν. Γεωργόπουλος	Θ. Αλεξάνδρου	Ν. Κωστίκα	Θ. Κανελλοπούλου
3	Θ. Αλεξάνδρου	Κ. Τάκκος	Αικ. Κλάρα	Κ. Τάκκος	Δ. Τζανετάκος	Δ. Μπούλιαρης
4	Κ. Τάκκος	Ν. Γεωργόπουλος	Κ. Τάκκος	Ν. Γεωργόπουλος		
5	Αικ. Κλάρα	Ν. Χατζηπέτρος	Θ. Αλεξάνδρου	Α. Μπέτσικας		
6	Θ. Κανελλοπούλου	Α. Μπέτσικας				
7	Ν. Νικολαΐδης	Ι. Αργυρόπουλος				

ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ
Χαρτοφυλάκιο υποκαταστημάτων

	2007	2008
1	Δ. Γαβαλάκης	Δ. Γαβαλάκης
2	Κ. Πούλος	Κ. Πούλος
3	Β. Μπόκας	Β. Μπόκας
4	Π. Χατζηπέτρος	Π. Χατζηπέτρος
5	Ε. Κλόγκα	Ε. Κλόγκα



ASSISTANT BRANCH MANAGERS

Ενιαία Παραγωγή	
2007	2008
1 Π. Μουστάκα	Δ. Πατρίκιος

Περιοδικών Καταβολών	
2007	2008
1 Π. Μουστάκα	Δ. Πατρίκιος



Π. Μουστάκα Δ. Πατρίκιος Φ. Κουκουλιάκου Π. Λελεδάκης Ν. Κανελλοπούλου Ε. Βαλλινδράς Λ. Τσολάκης

UNIT MANAGERS

	Ενιαία Παραγωγή		Περιοδικών Καταβολών		Εφάπαξ Καταβολών	
	2007	2008	2007	2008	2007	2008
1	Φ. Κουκουλιάκου	Φ. Κουκουλιάκου	Π. Λελεδάκης	Π. Λελεδάκης	Ν. Κανελλοπούλου	Φ. Κουκουλιάκου
2	Ν. Κανελλοπούλου	Π. Λελεδάκης	Φ. Κουκουλιάκου	Φ. Κουκουλιάκου	Ε. Βαλλινδράς	Ε. Βαλλινδράς
3	Ε. Βαλλινδράς	Ε. Βαλλινδράς	Ν. Κανελλοπούλου	Μ. Χατζή	Φ. Κουκουλιάκου	Λ. Τσολάκης
4	Π. Λελεδάκης	Ν. Κανελλοπούλου				
5	Μ. Χατζή	Μ. Χατζή				



Ξ. Κανελλοπούλου Ν. Νικολαΐδης Κ. Μπαλίνη Λ. Χατζή Δ. Τζανετάκος Μ. Παναγιωτάκη Δ. Καραμπέτσου Δ. Κότσυφας

ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ
Προσωπικό Χαρτοφυλάκιο Ασφαλιστικών Συμβούλων

	2007	2008
1	Αικ. Κλάρα	Αικ. Κλάρα
2	Θ. Αλεξάνδρου	Θ. Αλεξάνδρου
3	Ν. Σιταράς	Ν. Χατζηπέτρος
4	Κ. Μπαλίνη	Κ. Μπαλίνη
5	Μ. Παναγιωτάκη	Λ. Χατζή
6	Ν. Χατζηπέτρος	Δ. Καραθανάση



ΠΡΩΤΟΙ ΣΕ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΝΕΟΙ ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ
(Σε πρωτοετή Εισπραχθέντα Ασφάλιστρα)

2007	Δ. Καραμπέτσου
2008	Δ. Κότσυφας



ΔΙΑΚΡΙΘΕΝΤΕΣ ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΑΚΟΥ ΔΙΚΤΥΟΥ



1. Ο κ. Τίμος Φάνης, της εταιρείας Brokins.
- 2-3. Ο κ. Γ. Ζιώγας και η κ. Ρ. Στέφου της εταιρείας ΗΒΑ, Μεσίτες Ασφαλίσεων.
4. Η κ. Κ. Μιχαηλίδου, από την εταιρεία Leader Group.
5. Ο κ. Α. Παπαγγελής.
6. Η κ. Χ. Μάλαμα, από το γραφείο Μάλαμα.
7. Ο κ. Α. Παϊπάης.
8. Ο κ. Δ. Μπουτάκης, από την εταιρεία Contract A.E.
9. Ο κ. Α. Παπαδάκης, από την Παπαδάκης Α.Ε.
- 10-11. Οι κύριοι Ν. Πλακίδης και Θ. Χριστιανός, της εταιρείας ΣΧΗΜΑ Α.Ε.
12. Ο κ. Δ. Λαγιώνης.
13. Ο κ. Γ. Χατζηθεοδοσίου, της εταιρείας Mega Ασφάλειες.
14. Ο κ. Κ. Σφυρής, από την εταιρεία Μεσίτες Ασφαλίσεων Αθήνας.
15. Ο κ. Γ. Πετρίδης, της εταιρείας Fidelity.
16. Η κ. Μ. Πιτσούλη, από την εταιρεία Καπουάνο.
17. Ο κ. Ν. Γαβρίλης, της Γαβρίλης Ν. & ΣΙΑ Α.Ε.
18. Ο κ. Ι. Τσαούσης.

		2007	2008
1.	ΝΕΕΣ ΕΡΓΑΣΙΕΣ ΑΤΟΜΙΚΩΝ ΖΩΗΣ	1. ΗΒΑ ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ 2. FRONT LINE INSUR. BROKERS 3. Δ. ΛΑΓΙΩΝΗΣ	1. ΗΒΑ ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ 2. ΛΑΓΙΩΝΗΣ Δ. 3. Δ. ΠΑΠΑΓΕΛΗΣ
2.	ΝΕΕΣ ΕΡΓΑΣΙΕΣ ΓΕΝΙΚΩΝ ΚΛΑΔΩΝ ΕΚΤΟΣ ΚΛ. ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ	1. BROKINS 2. ΓΑΒΡΙΛΗΣ Ν. & ΣΙΑ 3. FIDELITY	1. ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦ. ΑΘΗΝΑΣ 2. ΠΑΠΑΔΑΚΗΣ ΑΕ 3. ΠΕΝΚΟ Α.Ε.
3.	ΣΥΝΟΛΟ ΝΕΩΝ ΕΡΓΑΣΙΩΝ	1. BROKINS 2. ΣΧΗΜΑ 3. ΗΒΑ - ΖΙΩΓΑΣ	1. BROKINS 2. ΣΧΗΜΑ 3. ΜΕΓΑ ΑΣΦΑΛΕΙΣ
4.	ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ ΣΥΝΟΛΙΚΗΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ (ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑ)	1. ΓΡΑΦΕΙΟ ΜΑΛΑΜΑ 2. ΠΑΪΠΑΗΣ ΑΠΟΣΤΟΛΟΣ 3. CONTRACT Α.Ε.	1. ΓΡΑΦΕΙΟ ΜΑΛΑΜΑ 2. ΠΑΪΠΑΗΣ ΑΠΟΣΤΟΛΟΣ 3. CONTRACT Α.Ε.
5.	ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ ΑΤΟΜΙΚΩΝ ΖΩΗΣ	1. ΗΒΑ ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ 2. LEADER GROUP 3. ΛΑΓΙΩΝΗΣ Δ.	1. ΗΒΑ ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ 2. LEADER GROUP 3. ΛΑΓΙΩΝΗΣ Δ.
8.	ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ ΟΜΑΔΙΚΩΝ ΖΩΗΣ	1. BROKINS 1. ΟΜΙΚΡΟΝ ΜΕΣΙΤΕΣ 1. ΚΑΠΟΥΑΝΟ ΜΕΣΙΤΕΣ	1. BROKINS 2. ΤΣΑΟΥΣΗΣ Ι. 3. ΚΑΠΟΥΑΝΟ ΜΕΣΙΤΕΣ
11.	ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ (εκτός κλ. αυτ/των)	1. ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΑΘΗΝΑΣ 2. BROKINS 3. FIDELITY Α.Ε.	1. BROKINS 2. ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦ. ΑΘΗΝΑΣ 3. ΠΑΠΑΔΑΚΗΣ Α.Ε.
14.	ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ ΣΥΝΟΛΙΚΗΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ (ΑΤΤΙΚΗ - ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ)	1. BROKINS 1. ΣΧΗΜΑ 1. ΗΒΑ ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	1. BROKINS 2. ΣΧΗΜΑ Α.Ε. 3. ΗΒΑ ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ



Νέα όρια στην ασφάλειά σας

Η ΠΡΩΤΗ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΣΕ ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ

- 153.000.000€ ίδια κεφάλαια
- 450.000 πελάτες

COMMERCIAL value

Πάνω από όλα εσύ

www.commercialvalue.gr

Η κωδικοποιημένη οδηγία για την ασφάλιση αυτοκινήτου

Δόθηκε στη δημοσιότητα από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή η κωδικοποιημένη έκδοση της οδηγίας του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου και του Συμβουλίου σχετικά με την ασφάλιση της αστικής ευθύνης, που προκύπτει από την κυκλοφορία αυτοκινήτων οχημάτων και τον έλεγχο της υποχρέωσης προς ασφάλιση της ευθύνης αυτής. Στη συνέχεια το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» παρουσιάζει όλο το κείμενο της οδηγίας.



ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1

Γενικές διατάξεις

Άρθρο 1 Ορισμοί

Κατά την έννοια της παρούσης οδηγίας: 1) ως «όχημα» νοείται οιοδήποτε αυτοκίνητο όχημα προοριζόμενο να κινείται επί του εδάφους διά μηχανικής δυνάμεως και μη κινούμενο επί σιδηροτροχιών, ως επίσης και οιοδήποτε ρυμουλκούμενο όχημα, συζευγμένο ή μη μετά του κυρίως αυτοκινήτου οχήματος· 2) ως «ζημιωθείς» νοείται το πρόσωπο το οποίο δικαιούται αποκατάστασης της ζημίας που προεκλήθη από οχήματα· 3) ως «εθνικό γραφείο ασφάλισης» νοείται η επαγγελματική οργάνωση η συσταθείσα σύμφωνα με την σύσταση αριθ. 5, η οποία εξεδόθη στις 25 Ιανουαρίου 1949, από την Υποεπιτροπή Οδικών Μεταφορών της Επιτροπής Εσωτερικών Μεταφορών της Οικονομικής Επιτροπής για την Ευρώπη του Οργανισμού Ηνωμένων Εθνών· το εν λόγω γραφείο συγκεντρώνει τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις οι οποίες εντός ενός κράτους έχουν λάβει άδεια λειτουργίας κλάδου ασφάλισης αστικής ευθύνης εξ αυτοκινήτων οχημάτων· 4) ως «έδαφος εντός του οποίου το όχημα έχει τη συνήθη στάθμευσή του» νοείται: α) το έδαφος του κράτους του οποίου φέρει πινακίδα κυκλοφορίας το όχημα, ανεξάρτητα από το αν η πινακίδα του είναι μόνιμη ή προσωρινή, ή β) σε περιπτώσεις που δεν υπάρχει εγγραφή

για έναν τύπο οχήματος, αλλά το όχημα φέρει ασφαλιστική πινακίδα ή άλλο διακριτικό σήμα ανάλογο με τις πινακίδες κυκλοφορίας, το έδαφος του κράτους το οποίο εξέδωσε την ασφαλιστική πινακίδα ή το διακριτικό σήμα, ή γ) σε περιπτώσεις που δεν υπάρχουν ούτε πινακίδα κυκλοφορίας, ούτε ασφαλιστική πινακίδα, ούτε διακριτικό σήμα για ορισμένους τύπους οχημάτων, το έδαφος του κράτους εντός του οποίου ο κάτοχος του οχήματος έχει την κατοικία του, ή δ) εφόσον το αυτοκίνητο δεν φέρει πινακίδες κυκλοφορίας ή φέρει πινακίδες που δεν αντιστοιχούν ή δεν αντιστοιχούν πλέον στο όχημα, και εμπλέκεται σε ατύχημα, το έδαφος του κράτους στο οποίο συνέβη το ατύχημα, για τους σκοπούς της ικανοποίησης των αξιώσεων, όπως προβλέπεται στο άρθρο 2 στοιχείο α) ή στο άρθρο 10· 5) ως «πράσινη κάρτα» νοείται το διεθνές πιστοποιητικό ασφάλισης που εκδίδεται εξ ονόματος ενός εθνικού γραφείου ασφάλισης σύμφωνα με τη σύσταση αριθμ. 5 η οποία εξεδόθη στις 25 Ιανουαρίου 1949 από την Υποεπιτροπή Οδικών Μεταφορών της Επιτροπής Εσωτερικών Μεταφορών της Οικονομικής Επιτροπής για την Ευρώπη του Οργανισμού Ηνωμένων Εθνών· 6) «ασφαλιστική επιχείρηση»: η επιχείρηση η οποία έχει λάβει επίσημη άδεια λειτουργίας δυνάμει του άρθρου 6 ή του άρθρου 23 παράγραφος 2 της οδηγίας 73/239/ΕΟΚ· 7) «εγκατάσταση»: η έδρα, το πρακτορείο ή το υποκατάστημα ασφαλιστικής επιχείρησης, όπως ορίζεται στο άρθρο 2 στοιχείο γ) της δεύτερης οδηγίας 88/357/ΕΟΚ του Συμβουλίου της 22ας Ιουνίου 1988 για το συντονισμό των νομοθετικών, κανονιστικών και διοικητικών διατάξεων σχετικά με την πρωτασφάλιση, εκτός της ασφάλειας ζωής, και τη θέσπιση των διατάξεων που σκοπό έχουν να διευκολύνουν την πραγματική άσκηση της ελεύθερης παροχής υπηρεσιών.

Άρθρο 2

Πεδίο εφαρμογής

Οι διατάξεις των άρθρων 4, 6, 7 και 8 εφαρμόζονται στα οχήματα με συνήθη στάθμευση στο έδαφος ενός κράτους μέλους: α) μετά τη σύναψη συμφωνίας μεταξύ των εθνικών γραφείων ασφάλισης, κατά την οποία κάθε εθνικό γραφείο εγγυάται την ικανοποίηση, σύμφωνα με τις διατάξεις της εθνικής του νομοθεσίας περί υποχρεωτικών ασφάλισεων, των αξιώσεων από ατυχήματα που έγιναν στο έδαφός του και που προεκλήθησαν από την κυκλοφορία οχημάτων με συνήθη στάθμευση στο έδαφος άλλου κράτους μέλους, είτε αυτά τα οχήματα είναι ασφαλισμένα είτε όχι· β) από την ημερομηνία που θα καθορίσει η Επιτροπή, αφού προηγουμένως διαπιστώσει, σε στενή συνεργασία με τα κράτη μέλη, ότι συνήφθη η συμφωνία· γ) για τη διάρκεια της συμφωνίας αυτής.

Άρθρο 3

Υποχρέωση ασφάλισης των οχημάτων

Κάθε κράτος μέλος λαμβάνει, υπό την επιφύλαξη εφαρμογής του άρθρου 5, όλα τα κατάλληλα μέτρα ώστε η αστική ευθύνη, η σχετική με την κυκλοφορία οχημάτων με συνήθη στάθμευση στο έδαφός του να καλύπτεται από ασφάλιση. Η έκταση της καλυπτόμενης ευθύνης και οι όροι και συνθήκες της καλύψεως καθορίζονται με βάση τα μέτρα που αναφέρονται στο πρώτο εδάφιο. Κάθε κράτος μέλος λαμβάνει κάθε κατάλληλο μέτρο ώστε η ασφαλιστική σύμβαση να καλύπτει επίσης: α) τις ζημίες που προκαλούνται στο έδαφος των άλλων κρατών μελών, σύμφωνα με τις ισχύουσες νομοθεσίες στα κράτη αυτά· β) τις ζημίες που υπέστησαν υπήκοοι των κρατών μελών κατά τη διάρκεια απευθείας ταξιδιού τους μεταξύ δύο επικρατειών, στις οποίες εφαρμόζεται η συνθήκη, εφόσον δεν υπάρχει εθνικό

γραφείο ασφάλισης που φέρει την ευθύνη στο έδαφος του κράτους διελεύσεως. Σ' αυτήν την περίπτωση, η ζημία καλύπτεται σύμφωνα με την ισχύουσα εθνική νομοθεσία περί υποχρεωτικής ασφάλισης που ισχύει στο κράτος μέλος εντός του οποίου το όχημα έχει τη συνήθη στάθμευσή του. Η ασφάλιση που αναφέρεται στο πρώτο εδάφιο καλύπτει υποχρεωτικά και τις υλικές ζημίες και τις σωματικές βλάβες.

Άρθρο 4

Έλεγχοι ασφάλισης

Τα κράτη μέλη απέχουν από τη διενέργεια ελέγχων ασφάλισης της αστικής ευθύνης που προκύπτει από την κυκλοφορία οχημάτων που έχουν συνήθη στάθμευση στο έδαφος άλλου κράτους μέλους και οχημάτων που έχουν συνήθη στάθμευση στο έδαφος τρίτης χώρας και εισέρχονται στο έδαφός τους προερχόμενα από το έδαφος άλλου κράτους μέλους. Ωστόσο, τα κράτη μέλη μπορούν να διενεργούν μη συστηματικούς ελέγχους της ασφάλισης, εφόσον αυτοί δεν ενέχουν διακρίσεις και πραγματοποιούνται στο πλαίσιο ελέγχου που δεν έχει αποκλειστικό σκοπό τη διαπίστωση της ύπαρξης ασφάλισης.

Άρθρο 5

Παρέκλιση της υποχρέωσης ασφάλισης των οχημάτων

1. Κάθε κράτος μέλος δύναται να παρέκκλίνει από τις διατάξεις του άρθρου 3 για ορισμένα, φυσικά ή νομικά, πρόσωπα δημοσίου ή ιδιωτικού δικαίου. Ο κατάλογος των εν λόγω προσώπων συντάσσεται από το ενδιαφερόμενο κράτος και κοινοποιείται στα άλλα κράτη μέλη και στην Επιτροπή. Στην περίπτωση αυτήν το κράτος μέλος που προβλέπει την παρέκλιση λαμβάνει τα κατάλληλα μέτρα για

να εξασφαλίσει την καταβολή της αποζημίωσης για ζημιές που προκλήθηκαν στο έδαφός του και στο έδαφος των άλλων κρατών μελών από οχήματα που ανήκουν στα πρόσωπα αυτά. Ορίζει ιδίως την αρχή ή τον οργανισμό που είναι υπεύθυνος εντός του κράτους στο οποίο έλαβε χώρα το ατύχημα, για την αποζημίωση των ζημιωθέντων μερών, σύμφωνα με τη νομοθεσία του κράτους αυτού, σε περίπτωση κατά την οποία δεν εφαρμόζεται το άρθρο 2 στοιχείο α). Γνωστοποιεί στην Επιτροπή τον κατάλογο των προσώπων που εξαιρούνται από την υποχρεωτική ασφάλιση και τις αρχές ή τους οργανισμούς που ευθύνονται προς αποζημίωση. Η Επιτροπή δημοσιεύει τον κατάλογο.

2. Τα κράτη μέλη μπορούν να παρεκκλίνουν των διατάξεων του άρθρου 3 για ορισμένους τύπους οχημάτων ή ορισμένα οχήματα με ειδική πινακίδα κυκλοφορίας. Ο κατάλογος των εν λόγω οχημάτων καταρτίζεται από το ενδιαφερόμενο κράτος και κοινοποιείται στα άλλα κράτη μέλη και στην Επιτροπή. Στην περίπτωση αυτή, τα κράτη μέλη μεριμνούν ώστε τα οχήματα που αναφέρονται στο πρώτο εδάφιο να αντιμετωπίζονται κατά τον ίδιο τρόπο με τα οχήματα για τα οποία δεν έχει καλυφθεί η ασφαλιστική υποχρέωση που προβλέπει το άρθρο 3. Εν συνεχεία, το ταμείο εγγύησης του κράτους μέλους στο οποίο συνέ-

βη το ατύχημα έχει αξίωση κατά του ταμείου εγγυήσεων στο κράτος μέλος στο οποίο το όχημα έχει τη συνήθη στάθμευση. Από την 11η Ιουνίου 2010 τα κράτη μέλη υποβάλλουν έκθεση στην Επιτροπή σχετικά με την υλοποίηση και την εφαρμογή στην πράξη της παρούσας παραγράφου. Μετά την εξέταση αυτών των εκθέσεων, η Επιτροπή υποβάλλει, αν συντρέχει λόγος, προτάσεις για την αντικατάσταση ή την κατάργηση αυτής της παρέκκλισης.

Άρθρο 6

Εθνικά γραφεία ασφαλίσης

Κάθε κράτος μέλος μεριμνά ώστε σε περίπτωση ατυχή-

ματος που προεκλήθη στο έδαφός του από όχημα με συνήθη στάθμευση στο έδαφος άλλου κράτους μέλους, το εθνικό γραφείο ασφαλίσεως, υπό την επιφύλαξη της υποχρέωσης που αναφέρεται στο άρθρο 2 στοιχείο α), να λαμβάνει πληροφορίες: α) σχετικές με την περιοχή όπου το εν λόγω όχημα συνήθως σταθμεύει και τον αριθμό εγγραφής του στο μπρώο αν υπάρχει· β) στο μέτρο του δυνατού, σχετικές με τα στοιχεία της ασφαλίσεως αυτού του οχήματος, όπως προκύπτουν συνήθως από την πράσινη κάρτα, και τα οποία έχει ο κάτοχος του οχήματος, στο μέτρο που τα στοιχεία αυτά ζητούνται από το κράτος μέλος, στο έδαφος του οποίου το όχημα έχει τη συνήθη στάθμευσή του.

Κάθε κράτος μέλος μεριμνά επίσης ώστε το γραφείο να ανακοινώνει τις πληροφορίες που αναφέρονται στα στοιχεία α) και β) στο εθνικό γραφείο ασφαλίσεως του κράτους στο

έδαφος του οποίου το όχημα που αναφέρεται στο πρώτο εδάφιο έχει τη συνήθη στάθμευσή του.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2

Διατάξεις σχετικά με οχήματα που έχουν τη συνήθη στάθμευσή τους στο έδαφος τρίτης χώρας

Άρθρο 7

Εθνικά μέτρα για οχήματα που έχουν τη συνήθη στάθμευσή τους στο έδαφος τρίτης χώρας

Κάθε κράτος μέλος λαμβάνει όλα τα κατάλληλα μέτρα ώστε οχήματα που έχουν τη συνήθη στάθμευσή τους στο έδαφος τρίτης χώρας και που εισέρχονται στο έδαφος εντός του οποίου εφαρμόζεται η συνθήκη, να κυκλοφορούν στο έδαφός του μόνο αν οι ζημιές που ενδέχεται να προκληθούν λόγω της κυκλοφορίας των οχημάτων αυτών καλύπτονται σύμφωνα με τις απαιτήσεις των νομοθεσιών των κρατών μελών, περί υποχρεωτικής ασφαλίσεως της αστικής ευθύνης που προκύπτει από την κυκλοφορία οχημάτων, στο σύνολο του εδάφους εντός του οποίου ισχύει η συνθήκη.

Άρθρο 8

Έγγραφα για οχήματα που έχουν τη συνήθη στάθμευσή τους στο έδαφος τρίτης χώρας

1. Κάθε όχημα με συνήθη στάθμευση στο έδαφος τρίτης χώρας πρέπει, πριν εισέλθει σε έδαφος εντός του οποίου ισχύει η συνθήκη, να είναι εφοδιασμένο είτε με πράσινη κάρτα που να ισχύει είτε με πιστοποιητικό ασφαλίσεως στα σύνορα, εκ του οποίου να προκύπτει ότι το όχημα είναι ασφαλισμένο σύμφωνα με το άρθρο 7. Εν τούτοις, οχήματα με συνήθη στάθμευση σε τρίτη χώρα θεωρούνται ως οχήματα που έχουν τη συνήθη στάθμευσή τους στην Κοινότη-

τα, εφόσον τα εθνικά γραφεία ασφαλίσεως όλων των κρατών μελών –καθένα σύμφωνα με τις διατάξεις της εθνικής του νομοθεσίας περί υποχρεωτικής ασφαλίσεως– εγγυώνται χωριστά την ικανοποίηση αξιώσεων εξ ατυχημάτων εντός του εδάφους τους από τέτοια οχήματα.

2. Η Επιτροπή, αφού εξακριβώσει, σε στενή συνεργασία με τα κράτη μέλη, ότι επληρώθησαν οι όροι της παραγράφου 1 δεύτερο εδάφιο, καθορίζει την ημερομηνία από της οποίας (καθώς και τους τύπους των οχημάτων για τους οποίους) τα κράτη μέλη δεν θα απαιτούν πλέον την επίδειξη των εγγράφων που αναφέρονται στην παράγραφο 1 πρώτο εδάφιο.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3

Ελάχιστα ποσά που καλύπτονται από την υποχρεωτική ασφάλιση

Άρθρο 9

Ελάχιστα ποσά

1. Με την επιφύλαξη μεγαλύτερων ποσών εγγύησης που ενδεχομένως ορίζουν τα κράτη μέλη, κάθε κράτος μέλος απαιτεί τα ελάχιστα ποσά υποχρεωτικής ασφαλίσεως που αναφέρεται στο άρθρο 3 να ανέρχονται: α) σε περίπτωση σωματικής βλάβης, ελάχιστο ποσό κάλυψης 1.000.000 ευρώ για κάθε θύμα ή 5.000.000 ευρώ για κάθε αξίωση, ανεξάρτητα από τον αριθμό των θυμάτων· β) σε περίπτωση υλικών ζημιών, σε 1.000.000 ευρώ για κάθε αξίωση, ανεξάρτητα από τον αριθμό των θυμάτων. Τα κράτη μέλη μπορούν, εφόσον απαιτείται, να ορίσουν μεταβατική περίοδο το αργότερο έως την 11η Ιουνίου 2012, για να προσαρμόσουν τα οικεία ελάχιστα ποσά κάλυψης στα ποσά που προβλέπει το παρόν εδάφιο. Τα κράτη μέλη που επιθυμούν να κάνουν χρήση της ως άνω προβλεπομένης με-

ταβατικής περιόδου ενημερώνουν την Επιτροπή και αναφέρουν τη διάρκεια της μεταβατικής περιόδου. Ωστόσο, το αργότερο έως την 11η Δεκεμβρίου 2009 τα κράτη μέλη πρέπει να έχουν αυξήσει τις εγγυήσεις τουλάχιστον έως το ήμισυ των επιπέδων που προβλέπονται στο πρώτο εδάφιο.

2. Κάθε πέντε έτη μετά την 11η Ιουνίου 2005 ή μετά τη λήξη οιασδήποτε μεταβατικής περιόδου κατά την παράγραφο 1 δεύτερο εδάφιο, τα ποσά που αναφέρονται στην παράγραφο εκείνη αναθεωρούνται σύμφωνα με τον ευρωπαϊκό δείκτη τιμών καταναλωτή (ΕΔΤΚ), όπως προβλέπεται στον κανονισμό (ΕΚ) αριθ. 2494/95. Τα ποσά προσαρμόζονται αυτομάτως, προσαυξανόμενα κατά το ποσοστό μεταβολής του ΕΔΤΚ για την αντίστοιχη περίοδο, δηλαδή τα πέντε έτη πριν από την αναθεώρηση που αναφέρεται στο πρώτο εδάφιο και στρογγυλοποιούμενα προς τα άνω σε πολλαπλάσιο των 10.000 ευρώ. Η Επιτροπή ανακοινώνει τα προσαρμοσμένα ποσά στο Ευρωπαϊκό Κοινοβούλιο και το Συμβούλιο και μεριμνά για τη δημοσίευσή τους στην Επίσημη Εφημερίδα της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4

Αποζημίωση των ζημιών που προκαλούνται από οχήματα αγνώστων στοιχείων ή για τα οποία δεν έχει εκπληρωθεί η υποχρέωση ασφαλίσεως που αναφέρεται στο άρθρο 3

1. Κάθε κράτος μέλος ιδρύει ή εγκρίνει οργανισμό, αποστολή του οποίου είναι να αποζημιώνει, τουλάχιστον εντός των ορίων της υποχρέωσης ασφαλίσεως, τις υλικές ζημιές ή τις σωματικές βλάβες που προκαλούνται από οχήματα αγνώστων στοιχείων ή για τα οποία δεν έχει εκπληρωθεί η υποχρέωση ασφαλίσεως που προβλέπεται στο άρθρο 3. Το πρώτο εδάφιο δεν θίγει το δικαίωμα των κρατών μελών να προσδίδουν στην παρέμβαση του οργανισμού αυτού επικουρικό ή μη επικουρικό χαρακτήρα, ούτε το δικαίωμά τους να ρυθμίζουν τον διακανονισμό των αξιώσεων μεταξύ του οργανισμού αυτού και του υπευθύνου ή των υπευθύνων του ατυχήματος και των άλλων ασφαλιστών ή οργανισμών κοινωνικής ασφαλίσεως που υποχρεούνται να αποζημιώσουν το θύμα για το ίδιο

Άρθρο 10

Οργανισμός υπεύθυνος για την καταβολή αποζημίωσης

1. Κάθε κράτος μέλος ιδρύει ή εγκρίνει οργανισμό, αποστολή του οποίου είναι να αποζημιώνει, τουλάχιστον εντός των ορίων της υποχρέωσης ασφαλίσεως, τις υλικές ζημιές ή τις σωματικές βλάβες που προκαλούνται από οχήματα αγνώστων στοιχείων ή για τα οποία δεν έχει εκπληρωθεί η υποχρέωση ασφαλίσεως που προβλέπεται στο άρθρο 3. Το πρώτο εδάφιο δεν θίγει το δικαίωμα των κρατών μελών να προσδίδουν στην παρέμβαση του οργανισμού αυτού επικουρικό ή μη επικουρικό χαρακτήρα, ούτε το δικαίωμά τους να ρυθμίζουν τον διακανονισμό των αξιώσεων μεταξύ του οργανισμού αυτού και του υπευθύνου ή των υπευθύνων του ατυχήματος και των άλλων ασφαλιστών ή οργανισμών κοινωνικής ασφαλίσεως που υποχρεούνται να αποζημιώσουν το θύμα για το ίδιο



ατύχημα. Ωστόσο, τα κράτη μέλη δεν μπορούν να επιτρέπουν στον οργανισμό, προκειμένου να του καταβάλει την αποζημίωση στο θύμα του ατυχήματος, να απαιτεί από αυτό να αποδείξει, καθ' οιονδήποτε τρόπο, ότι ο υπεύθυνος αδυνατεί ή αρνείται να πληρώσει.

2. Το θύμα μπορεί σε κάθε περίπτωση να απευθύνεται απευθείας στον οργανισμό, ο οποίος, με βάση τις πληροφορίες που ζητεί και λαμβάνει από το θύμα, είναι υποχρεωμένος να του δίδει αιτιολογημένη απάντηση σχετικά με την καταβολή τυχόν αποζημίωσης. Τα κράτη μέλη μπορούν, ωστόσο, να αποκλείουν από την παρέμβαση του οργανισμού αυτού τα πρόσωπα τα οποία επιβίβασταν με τη θέλησή τους στο όχημα που προκάλεσε τη ζημία ή τη σωματική βλάβη, εφόσον ο οργανισμός μπορεί να αποδείξει πως γνώριζαν ότι το όχημα δεν ήταν ασφαλισμένο.

3. Τα κράτη μέλη μπορούν να περιορίζουν ή να αποκλείουν την παρέμβαση του οργανισμού αυτού σε περίπτωση πρόκλησης υλικών ζημιών από όχημα αγνώστων στοιχείων. Ωστόσο, όταν ο οργανισμός έχει καταβάλει αποζημίωση για σοβαρές σωματικές βλάβες σε κάποιο θύμα του ίδιου ατυχήματος στο οποίο προκλήθηκαν υλικές ζημιές από όχημα αγνώστων στοιχείων, τα κράτη μέλη δεν μπορούν να αποκλείουν την κα-

ταβολή αποζημίωσης για υλικές ζημιές με την αιτιολογία ότι το όχημα ήταν αγνώστων στοιχείων. Ωστόσο, τα κράτη μέλη μπορούν να προβλέπουν ίδια συμμετοχή του θύματος που υπέστη τις υλικές ζημιές, μέχρι ανωτάτου ποσού 500 ευρώ. Οι προϋποθέσεις για τον χαρακτηρισμό των σωματικών βλαβών ως σημαντικών καθορίζονται σύμφωνα με τις νομοθετικές ή διοικητικές διατάξεις του κράτους μέλους στο οποίο συνέβη το ατύχημα. Στην περίπτωση αυτή, τα κράτη μέλη μπορούν να λαμβάνουν υπόψη, μεταξύ άλλων, το αν η σωματική βλάβη απαιτήσει νοσοκομειακή περίθαλψη.

4. Κάθε κράτος μέλος εφαρμόζει τις νομοθετικές, κανονιστικές και διοικητικές διατάξεις του κατά την καταβολή αποζημιώσεων από τον οργανισμό αυτό, με την επιφύλαξη κάθε άλλης πρακτικής ευνοϊκότερης για το θύμα.

Άρθρο 11
Διαφορές

Σε περίπτωση διαφοράς μεταξύ του οργανισμού που αναφέρει το άρθρο 10 παράγραφος 1 και του ασφαλιστή αστικής ευθύνης για το ποιος πρέπει να αποζημιώσει το θύμα, τα κράτη μέλη λαμβάνουν τα κατάλληλα μέτρα ώστε να ορισθεί ποιο από τα μέρη αυτά υποχρεούται, σε πρώτη φάση, να αποζημιώσει το θύμα αμελλητί.

Εάν τελικά αποφασισθεί ότι το άλλο μέρος θα έπρεπε να είχε καταβάλει την αποζημίωση εξ ολοκλήρου ή εν μέρει, αυτό το άλλο μέρος θα επιστρέψει το

οφειλόμενο ποσό στο μέρος το οποίο την κατέβαλε.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5

Ειδικές κατηγορίες θυμάτων, ρήτρες αποκλεισμού, ενιαίο ασφαλιστρο, οχήματα αποστελλόμενα από κράτος μέλος σε άλλο

Άρθρο 12
Ειδικές κατηγορίες θυμάτων

1. Υπό την επιφύλαξη του δεύτερου εδαφίου της παραγράφου 1 του άρθρου 13, η ασφάλιση που προβλέπει το άρθρο 3 καλύπτει την ευθύνη για σωματικές βλάβες όλων των επιβατών, πλην του οδηγού, που προκύπτουν από την κυκλοφορία ενός οχήματος.

2. Τα μέλη της οικογενείας του ασφαλισμένου, του οδηγού ή κάθε άλλου προσώπου, το οποίο φέρει σε περίπτωση ατυχήματος την αστική ευθύνη η οποία καλύπτεται από την ασφάλιση του άρθρου 3, δεν μπορούν να αποκλειστούν, λόγω του δεσμού συγγενείας, από το δικαίωμα ασφάλισης για τις σωματικές βλάβες τους.

3. Η ασφάλιση που αναφέρεται στο άρθρο 3 καλύπτει τις σωματικές βλάβες και τις υλικές ζημιές που υπέστησαν πεζοί, ποδηλάτες και άλλοι μη μηχανοκίνητοι χρήστες των δρόμων οι οποίοι, συνεπεία ατυχήματος στο οποίο εμπλέκεται μηχανοκίνητο όχημα, δικαιούνται αποζημίωση σύμφωνα με το εθνικό αστικό δίκαιο. Το παρόν άρθρο δεν προδικάζει ούτε την αστική ευθύνη ούτε το ποσό της αποζημίωσης.

Άρθρο 13
Ρήτρες αποκλεισμού

1. Κάθε κράτος μέλος λαμβάνει τα κατάλληλα μέτρα προκειμένου να θεωρείται, για την εφαρμογή του άρθρου 3, ανίσχυρη όσον αφο-

ρά την προσφυγή τρίτων θυμάτων ατυχήματος, κάθε διάταξη του νόμου ή συμβατική ρήτρα που περιλαμβάνεται σε ασφαλιστήριο συμβόλαιο εκδιδόμενο σύμφωνα με το άρθρο 3 και αποκλείει την ασφάλιση της χρήσης ή της οδήγησης οχημάτων από πρόσωπα: α) στα οποία δεν έχει επιτραπεί ρητά ή σιωπηρά η χρήση ή η οδήγηση· β) τα οποία δεν διαθέτουν άδεια οδήγησης του σχετικού οχήματος· γ) τα οποία δεν έχουν συμμορφωθεί με τις εκ του νόμου υποχρεώσεις τεχνικού χαρακτήρα που αφορούν την κατάσταση και την ασφάλεια του εν λόγω οχήματος. Πάντως, η διάταξη ή η ρήτρα που αναφέρονται στο πρώτο εδάφιο, στοιχείο α) μπορούν να ανιχνευθούν σε πρόσωπα που επιβιβάστηκαν με τη θέλησή τους στο όχημα που προκάλεσε τη ζημία, εφόσον ο ασφαλιστής μπορεί να αποδείξει ότι γνώριζαν ότι το όχημα είχε κλαπεί. Τα κράτη μέλη έχουν την ευχέρεια -όσον αφορά τα ατυχήματα που συμβαίνουν στο έδαφός τους- να μην εφαρμόζουν τη διάταξη του πρώτου εδαφίου, εάν και εφόσον το θύμα μπορεί να αποζημιωθεί για τη ζημία από οργανισμό κοινωνικής ασφάλισης.

2. Στην περίπτωση οχημάτων που έχουν κλαπεί ή αποκτήθηκαν με άσκηση βίας, τα κράτη μέλη μπορούν να προβλέψουν ότι, αντί του ασφαλιστή, θα παρεμβαίνει ο οργανισμός που προβλέπεται στο άρθρο 10 παράγραφος 1 υπό τους όρους που προβλέπονται στην παράγραφο 1 του παρόντος άρθρου. Στην περίπτωση που το όχημα σταθμεύει συνήθως σε άλλο κράτος μέλος, ο οργανισμός αυτός δεν θα έχει δυνατότητα προσφυγής εναντίον οιοδήποτε οργανισμού στο κράτος μέλος αυτό. Τα κράτη μέλη τα οποία, για την περίπτωση οχημάτων που έχουν κλαπεί ή αποκτηθεί με χρήση βίας, προβλέπουν την παρέμβαση του

οργανισμού που αναφέρεται στο άρθρο 10 παράγραφος 1, μπορούν να καθορίσουν, όσον αφορά τις υλικές ζημιές, μια απαλλαγή, αντιστάζιμη στο θύμα, όχι ανώτερη από 250 ευρώ.

3. Τα κράτη μέλη λαμβάνουν τα αναγκαία μέτρα για να εξασφαλίσουν ότι κάθε νομική διάταξη ή συμβατική ρήτρα ασφαλιστηρίου συμβολαίου η οποία αποκλείει έναν επιβάτη από την ασφαλιστική κάλυψη λόγω του ότι γνώριζε ή όφειλε να γνωρίζει ότι ο οδηγός του οχήματος βρισκόταν υπό την επήρεια οινοπνεύματος ή οιασδήποτε άλλης ουσίας που προκαλεί μέθη κατά το χρόνο του ατυχήματος θα θεωρείται ανίσχυρη ως προς τις αξιώσεις που προβάλλει ο επιβάτης αυτός.

Άρθρο 14
Ενιαίο ασφαλιστρο

Τα κράτη μέλη λαμβάνουν τα αναγκαία μέτρα για να εξασφαλίσουν ότι όλα τα συμβόλαια υποχρεωτικής ασφάλισης της αστικής ευθύνης που προκύπτει από την κυκλοφορία των οχημάτων: α) καλύπτουν, βάσει ενιαίου ασφαλιστρο, και καθ' όλη τη διάρκεια της σύμβασης, ολόκληρο το έδαφος της Κοινότητας, περιλαμβανομένου και του χρονικού διαστήματος τυχόν παραμονής του οχήματος σε άλλα κράτη μέλη κατά τη διάρκεια της σύμβασης· και β) εξασφαλίζουν, βάσει αυτού του ίδιου ενιαίου ασφαλιστρο, σε κάθε κράτος μέλος, την κάλυψη που α-

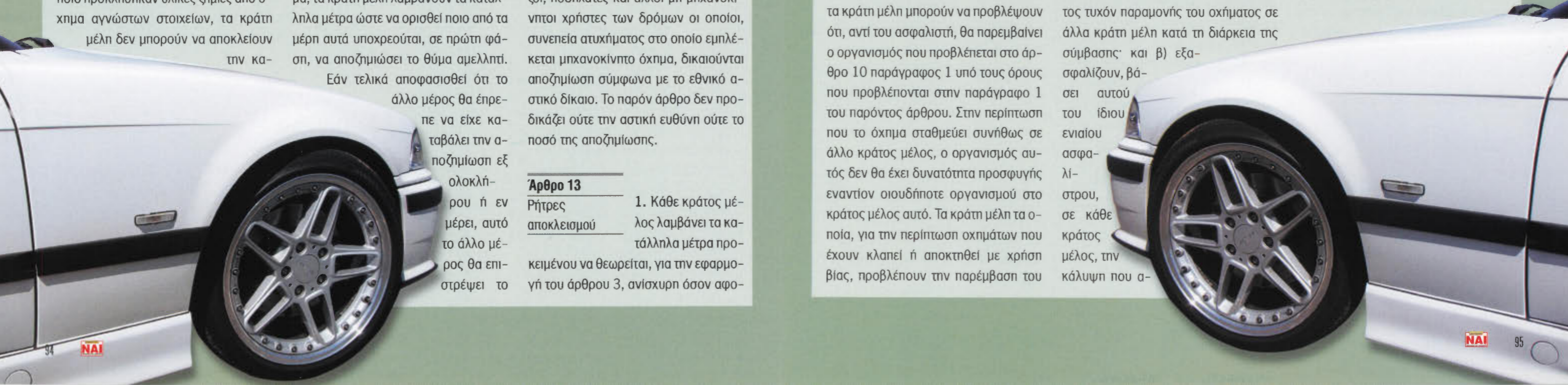
παιτείται από τη νομοθεσία του ή την κάλυψη που απαιτεί η νομοθεσία του κράτους μέλους της συνήθους στάθμησης του οχήματος, όταν αυτή η τελευταία είναι υψηλότερη.

Άρθρο 15

Οχήματα αποστελλόμενα από κράτος μέλος σε άλλο

1. Κατά παρέκκλιση από το άρθρο 2 στοιχείο δ) δεύτερη περίπτωση της δεύτερης οδηγίας 88/357/ΕΟΚ, όταν όχημα αποστέλλεται από κράτος μέλος σε άλλο, κράτος στο οποίο βρίσκεται ο κίνδυνος θεωρείται το κράτος μέλος προορισμού, αμέσως μετά την αποδοχή της παράδοσης από τον αγοραστή για χρονικό διάστημα τριάντα ημερών, ακόμη και αν το όχημα δεν έχει ταξινομηθεί επισήμως στο κράτος μέλος προορισμού.

2. Εφόσον το όχημα εμπλακεί σε ατύχημα κατά το χρονικό διάστημα που αναφέρεται στην παράγραφο 1 του παρόντος άρθρου, χωρίς να είναι ασφαλισμένο, υπεύθυνος για την καταβολή της αποζημίωσης που προβλέπει το άρθρο 10 παράγραφος 1 της οδηγίας 84/5/ΕΟΚ είναι ο οργανισμός του κράτους μέλους προορισμού που αναφέρεται στο άρθρο 9.



ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6

Βεβαίωση, ιδία συμμετοχή, ευθεία αγωγή

Άρθρο 16

Βεβαίωση σχετικά με τις αξιώσεις αποζημίωσης τρίτων

Τα κράτη μέλη μεριμνούν ώστε ο συμβαλλόμενος σε ασφαλιστική σύμβαση να έχει το δικαίωμα να ζητεί ανά πάσα στιγμή βεβαίωση σχετικά με τις αξιώσεις αποζημίωσης τρίτων που αφορούν το όχημα ή τα οχήματα που καλύπτονταν από αυτή τη σύμβαση τουλάχιστον κατά τη διάρκεια της τελευταίας πενταετίας της συμβατικής σχέσης ή την ανυπαρξία τέτοιων αξιώσεων. Η ασφαλιστική επιχείρηση ή ο οργανισμός που ενδεχομένως έχει οριστεί από το κράτος μέλος για την παροχή υποχρεωτικής ασφαλιστικής κάλυψης ή για τη χορήγηση αυτών των βεβαιώσεων χορηγεί τη βεβαίωση αυτή στον συμβαλλόμενο εντός δεκαπέντε ημερών από την υποβολή της σχετικής αίτησης.

Άρθρο 17

Συμμετοχή

Οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις δεν αντιτάσσουν ιδία συμμετοχή κατά του ζημιωθέντος από ατύχημα όσον αφορά την ασφάλιση που αναφέρεται στο άρθρο 3.

Άρθρο 18

Δικαίωμα ευθείας αγωγής

Τα κράτη μέλη μεριμνούν ώστε οι ζημιωθέντες σε ατυχήματα που έχουν προκληθεί από όχημα το οποίο καλύπτεται από ασφάλιση σύμφωνα με το άρθρο 3 να έχουν δικαίωμα απευθείας αγωγής κατά της ασφαλιστικής επιχείρησης που καλύπτει την αστική ευθύνη του υπευθύνου.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7

Αποζημίωση

αξιώσεων που απορρέουν από ατυχήματα που προκαλούνται από οχήματα καλυπτόμενα από ασφάλιση σύμφωνα με το άρθρο 3

Άρθρο 19

Διαδικασία αποζημίωσης αξιώσεων

Τα κράτη μέλη καθιερώνουν τη διαδικασία που αναφέρεται στο άρθρο 22 για το διακανονισμό αξιώσεων σχετικά με ατυχήματα που προκαλούνται από οχήματα καλυπτόμενα από ασφάλιση σύμφωνα με το άρθρο 3. Στην περίπτωση ατυχημάτων που μπορούν να διακανονισθούν με το σύστημα των εθνικών γραφείων ασφαλίσεως που προβλέπονται στο άρθρο 2, τα κράτη μέλη καθιερώνουν την ίδια διαδικασία με αυτήν του άρθρου 22. Για τους σκοπούς της εφαρμογής αυτής της διαδικασίας, κάθε αναφορά σε ασφαλιστική επιχείρηση νοείται ως αναφορά στα εθνικά γραφεία ασφαλίσεως.

Άρθρο 20

Ειδικές διατάξεις σχετικά με την αποζημίωση ζημιωθέντος κατά την επίσκεψη σε κράτος μέλος εκτός του κράτους μέλους διαμονής του

1. Σκοπός των άρθρων 20 έως 26 είναι να θεσπίσουν ειδικές διατάξεις σχετικά με τους ζημιωθέντες που δικαιούνται αποζημίωση για οιαδήποτε ζημία ή σωματική βλάβη τις οποίες υπέστησαν λόγω ατυχήματος που συνέβη σε κράτος μέλος εκτός του κράτους μέλους διαμονής τους, και οι οποίες προκλήθηκαν από την κυκλοφορία οχημάτων ασφαλισμένων σε ένα κράτος μέλος στο οποίο έχουν τη συνήθη στάθμευσή τους.

Με την επιφύλαξη της νομοθεσίας των τρίτων χωρών σε θέματα αστικής ευθύνης και του ιδιωτικού διεθνούς δικαίου, οι διατάξεις αυτές εφαρμόζονται επίσης στους ζημιωθέντες τους κατοικούντες σε κράτος μέλος, οι οποίοι δικαιούνται αποζημίωση για ζημία ή σωματική βλάβη που υπέστησαν λόγω ατυχήματος που συνέβη σε τρίτη χώρα, της οποίας το εθνικό γραφείο ασφαλίσεως έχει προσχωρήσει στο σύστημα της πράσινης κάρτας, εφόσον το ατύχημα αυτό προκλήθηκε από την κυκλοφορία οχήματος που έχει τη συνήθη στάθμευσή του και είναι ασφαλισμένο σε κράτος μέλος.

2. Τα άρθρα 21 και 24 εφαρμόζονται μόνο σε περίπτωση ατυχήματος που προκλήθηκε από την κυκλοφορία οχήματος: α) ασφαλισμένου μέσω εγκατάστασης η οποία βρίσκεται σε κράτος μέλος εκτός του κράτους διαμονής του ζημιωθέντος· και β) έχοντος τη συνήθη στάθμευσή του σε κράτος μέλος εκτός του κράτους διαμονής του ζημιωθέντος.

Άρθρο 21

Αντιπρόσωποι για το διακανονισμό των ζημιών

1. Κάθε κράτος μέλος λαμβάνει όλα τα αναγκαία μέτρα ώστε να εξασφαλίσει ότι όλες οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις οι οποίες καλύπτουν τους κινδύνους που κατατάσσονται στον κλάδο 10 του σημείου Α του παραρτήματος της οδηγίας 73/239/ΕΟΚ, εκτός από την ευθύνη του μεταφορέα, διορίζουν, σε κάθε κράτος μέλος, εκτός εκείνου στο οποίο έχουν λάβει την επίσημη άδειά τους, αντιπρόσωπο για το διακανονισμό των ζημιών. Ο αντιπρόσωπος για το διακανονισμό των ζημιών αναλαμβάνει τη διαχείριση και το διακανονισμό των αξιώσεων που προκύπτουν από ατυχήματα στις περιπτώσεις που αναφέρονται στο άρθρο 20 παράγραφος 1. Ο αντιπρόσωπος για το διακανονισμό των ζημιών έχει τη διαμονή ή εγκατάστασή του στο κράτος μέλος όπου έχει διοριστεί.

2. Η επιλογή του αντιπροσώπου για το διακανονισμό των ζημιών επαφίεται στην εκτίμηση της ασφαλιστικής επιχείρησης. Τα κράτη μέλη δεν μπορούν να περιορίσουν αυτή την ελευθερία επιλογής.

3. Ο αντιπρόσωπος για το διακανονισμό των ζημιών μπορεί να ενεργεί για λογαριασμό μιας ή περισσοτέρων ασφαλιστικών επιχειρήσεων.

4. Ο αντιπρόσωπος για το διακανονισμό των ζημιών συγκεντρώνει, όσον αφορά τις σχετικές αξιώσεις, όλες τις αναγκαίες πληροφορίες για το διακανονισμό των αξιώσεων και λαμβάνει τα αναγκαία μέτρα για τη διαπραγμάτευση του διακανονισμού των ζημιών. Ο υποχρεωτικός διορισμός αντιπροσώπου για το διακανονισμό των ζημιών δεν εμποδίζει τον ζημιω-

θέντα ή την ασφαλιστική επιχείρησή του να στρέφονται απευθείας κατά του υπαιτίου του ατυχήματος ή της ασφαλιστικής επιχείρησής του.

5. Ο αντιπρόσωπος για το διακανονισμό των ζημιών διαθέτει επαρκείς εξουσίες για να εκπροσωπεί την ασφαλιστική επιχείρηση έναντι των ζημιωθέντων στις περιπτώσεις που αναφέρονται στο άρθρο 20 παράγραφος 1 και να ικανοποιεί ολοσχερώς τις αξιώσεις τους. Πρέπει να είναι σε θέση να εξετάσει την υπόθεση στην ή στις επίσημες γλώσσες του κράτους μέλους διαμονής του ζημιωθέντος.

6. Ο διορισμός αντιπροσώπου υπευθύνου για το διακανονισμό των ζημιών δεν συνιστά αφ' εαυτού άνοιγμα υποκαταστήματος κατά την έννοια του άρθρου 1 στοιχείο β) της οδηγίας 92/49/ΕΟΚ και ο αντιπρόσωπος που είναι υπεύθυνος για το διακανονισμό των ζημιών δεν θεωρείται εγκατάσταση κατά την έννοια του άρθρου 2 στοιχείο γ) της οδηγίας 88/357/ΕΟΚ και ούτε κατά την έννοια του κανονισμού (ΕΚ) αριθ. 44/2001.

Άρθρο 22

Διαδικασία αποζημίωσης

Τα κράτη μέλη θεσπίζουν υποχρέωση της οποίας η αθέτηση επισύρει κατάλληλες, αποτελεσματικές και συστηματικές, οικονομικές ή ισοδύναμες διοικητικές κυρώσεις, και σύμφωνα με την οποία εντός τριών μηνών από την ημερομηνία κατά την οποία ο ζημιωθείς κοινοποίησε την αίτηση αποζημίωσης είτε απευθείας στην ασφαλιστική επιχείρηση του

υπαίτιου του ατυχήματος είτε στον αντιπρόσωπο για το διακανονισμό των ζημιών: α) η ασφαλιστική επιχείρηση του υπαιτίου του ατυχήματος ή ο αντιπρόσωπός της για το διακανονισμό των ζημιών, οφείλει να υποβάλει αιτιολογημένη προσφορά αποζημίωσης, σε περίπτωση που η ευθύνη δεν αμφισβητείται και η ζημία έχει αποτιμηθεί· ή β) η ασφαλιστική επιχείρηση στην οποία υποβλήθηκε η αίτηση αποζημίωσης ή ο αντιπρόσωπός της για το διακανονισμό των ζημιών οφείλει να παράσχει αιτιολογημένη απάντηση επί των σημείων που περιέχονται στην αίτηση, σε περίπτωση που η ευθύνη αμφισβητείται ή δεν έχει ακόμη διαπιστωθεί σαφώς ή σε περίπτωση που η ζημία δεν έχει αποτιμηθεί πλήρως. Τα κράτη μέλη θεσπίζουν διατάξεις προκειμένου να εξασφαλίσουν ότι, εάν η προσφορά δεν γίνει εντός του τριμήνου, οφείλεται τόκος επί του ποσού της αποζημίωσης την οποία προσφέρει η ασφαλιστική επιχείρηση ή επιδικάζει το δικαστήριο στον ζημιωθέντα.

Άρθρο 23

Κέντρα πληροφοριών

1. Προκειμένου να μπορούν οι ζημιωθέντες να ζητούν αποζημίωση, κάθε κράτος μέλος ιδρύει ή εγκρίνει ένα κέντρο πληροφοριών, το



οποίο είναι υπεύθυνο: α) για την τήρηση μπρώου που περιέχει τις ακόλουθες πληροφορίες: i) τους αριθμούς κυκλοφορίας των αυτοκινήτων οχημάτων τα οποία συνήθως σταθμεύουν στο οικείο κράτος, ii) τους αριθμούς των ασφαλιστηρίων συμβολαίων με τα οποία καλύπτεται η κυκλοφορία των εν λόγω οχημάτων κατά των κινδύνων που κατατάσσονται στον κλάδο 10 του σημείου Α του παραρτήματος της οδηγίας 73/239/ΕΟΚ, πλην της αστικής ευθύνης του μεταφορέα, και, σε περίπτωση κατά την οποία έχει εκπνεύσει η χρονική περίοδος ισχύος του ασφαλιστηρίου, την ημερομηνία λήξης της ασφαλιστικής κάλυψης, iii) τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις που καλύπτουν την κυκλοφορία οχημάτων κατά των κινδύνων που κατατάσσονται στον κλάδο 10 του σημείου Α του παραρτήματος της οδηγίας 73/239/ΕΟΚ, πλην της ευθύνης του μεταφορέα, και τους αντιπροσώπους για το διακανονισμό των ζημιών που διορίζονται από τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις, σύμφωνα με το άρθρο 21 της παρούσας οδηγίας, τα ονόματα των οποίων κοινοποιούνται στο κέντρο πληροφοριών, σύμφωνα με την παράγραφο 2 του παρόντος άρθρου, iv) τον κατάλογο των οχημάτων τα οποία, σε κάθε κράτος μέλος, εμπίπτουν στην παρέκκλιση από την υποχρέωση ασφαλιστικής κάλυψης της αστικής

ευθύνης, σύμφωνα με το άρθρο 5 παράγραφοι 1 και 2, v) όσον αφορά τα οχήματα που αναφέρονται στο σημείο iv): - το όνομα της αρχής ή του οργανισμού που ορίζονται, σύμφωνα με το άρθρο 5 παράγραφος 1 τρίτο εδάφιο, ως υπεύθυνοι για την ικανοποίηση των ζημιωθέντων σε όσες περιπτώσεις δεν εφαρμόζεται η διαδικασία του άρθρου 2 παράγραφος 2 στοιχείο α), εάν το όχημα εμπίπτει στην παρέκκλιση του άρθρου 5 παράγραφος 1 πρώτο εδάφιο, - το όνομα του οργανισμού που καλύπτει το όχημα στο κράτος μέλος στο οποίο αυτό σταθμεύει συνήθως, εάν το όχημα εμπίπτει στην παρέκκλιση του άρθρου 5 παράγραφος 2· β) ή για το συντονισμό της συγκέντρωσης και της διάδοσης των στοιχείων αυτών· γ) και για την παροχή συνδρομής στους δικαιούχους ώστε να λαμβάνουν τις πληροφορίες που αναφέρονται στο στοιχείο α) σημεία i) έως v). Οι πληροφορίες του στοιχείου α), σημεία i), ii) και iii), τηρούνται επί χρονικό διάστημα επτά ετών από τη διαγραφή του οχήματος από το μπρώο ή από τη λήξη του ασφαλιστηρίου συμβολαίου.

2. Οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις που αναφέρονται στην παράγραφο 1, στοιχείο α) σημείο iii), κοινοποιούν στα κέντρα πληροφοριών όλων των κρατών μελών τα ονόματα και τις διευθύνσεις των αντιπροσώπων για το διακανονισμό των ζημιών, τους οποίους έχουν διορίσει σε καθένα από τα κράτη μέλη σύμφωνα με το άρθρο 21.

3. Τα κράτη μέλη εξασφαλίζουν ότι ο ζημιωθείς δικαιούται εντός προθεσμίας επτά ετών μετά το ατύχημα να λάβει αμελλητί από το κέντρο πληροφοριών του κράτους μέλους

διαμονής του ή του κράτους μέλους όπου συνήθως σταθμεύει το όχημα ή του κράτους μέλους όπου συνέβη το ατύχημα, τις ακόλουθες πληροφορίες: α) την επωνυμία και τη διεύθυνση της ασφαλιστικής επιχείρησης· β) τον αριθμό του ασφαλιστηρίου συμβολαίου· και γ) το όνομα και τη διεύθυνση του αντιπροσώπου για το διακανονισμό των ζημιών της ασφαλιστικής επιχείρησης στο κράτος διαμονής του ζημιωθέντος. Τα κέντρα πληροφοριών συνεργάζονται μεταξύ τους.

4. Το κέντρο πληροφοριών γνωστοποιεί στον ζημιωθέντα το όνομα και τη διεύθυνση του ιδιοκτήτη του οχήματος ή του συνήθους οδηγού του ή του εγγεγραμμένου ως κατόχου του, εφόσον ο ζημιωθείς έχει έννομο συμφέρον να λάβει αυτές τις πληροφορίες. Προς το σκοπό αυτό, το κέντρο πληροφοριών απευθύνεται ειδικότερα: α) στην ασφαλιστική επιχείρηση· ή β) στην υπηρεσία καταγραφής των οχημάτων. Αν το όχημα εμπίπτει στην παρέκκλιση του άρθρου 5 παράγραφος 1 πρώτο εδάφιο, το κέντρο πληροφοριών γνωστοποιεί στον ζημιωθέντα την ονομασία της αρχής ή του οργανισμού που ορίστηκε, σύμφωνα με το άρθρο 5 παράγραφος 1 τρίτο εδάφιο, ως υπεύθυνος να αποζημιώνει τους ζημιωθέντες όταν δεν εφαρμόζεται η διαδικασία που προβλέπεται στο άρθρο 2, στοιχείο α). Αν το όχημα εμπίπτει στην παρέκκλιση του άρθρου 5 παράγραφος 2, το κέντρο πληροφοριών γνωστοποιεί στον ζημιωθέντα το όνομα του οργανισμού που καλύπτει το όχημα στη χώρα στην οποία το όχημα συνήθως σταθμεύει.

5. Τα κράτη μέλη μεριμνούν ώστε, με την επιφύλαξη των υποχρεώσεών τους που απορρέουν από τις παραγράφους 1 και 4, τα κέντρα πληροφοριών να

παρέχουν τις πληροφορίες που αναφέρονται στις εν λόγω παραγράφους σε οποιοδήποτε εμπλεκόμενο μέρος σε τροχαίο ατύχημα που έχει προκληθεί από όχημα που καλύπτεται από ασφαλιστή σύμφωνα με το άρθρο 3.

6. Η επεξεργασία δεδομένων προσωπικού χαρακτήρα δυνάμει των παραγράφων 1 έως 5 πρέπει να πραγματοποιείται σύμφωνα με τα εθνικά μέτρα που λαμβάνονται για την εκτέλεση της οδηγίας 95/46/ΕΚ.

Άρθρο 24

Οργανισμοί αποζημιώσεως

1. Κάθε κράτος μέλος ιδρύει ή εγκρίνει έναν οργανισμό αποζημιώσεως υπεύθυνο για την ικανοποίηση των ζημιωθέντων, στις περιπτώσεις που αναφέρονται στο άρθρο 20 παράγραφος 1.

Οι ζημιωθέντες μπορούν να υποβάλουν αίτηση στον οργανισμό αποζημιώσεως στο κράτος μέλος διαμονής τους, εφόσον: α) εντός τριών μηνών από την ημερομηνία που ο ζημιωθείς υπέβαλε την αίτηση αποζημιώσεως στην ασφαλιστική επιχείρηση του οχήματος ή τον αντιπρόσωπο για το διακανονισμό των ζημιών, η ασφαλιστική επιχείρηση ή ο αντιπρόσωπός της για το διακανονισμό των ζημιών δεν έχουν δώσει αιτιολογημένη απάντηση στους ισχυρισμούς που προβάλλονται στην αίτηση· ή β) η ασφαλιστική επιχείρηση δεν έχει διορίσει αντιπρόσωπο για το διακανονισμό των ζημιών στο κράτος μέλος διαμονής του ζημιωθέντος σύμφωνα με το άρθρο 20 παράγραφος 1· στην περίπτωση αυτήν, οι ζημιωθέντες δεν μπορούν να υποβάλουν αίτηση στον οργανισμό αποζημιώσεως αν έχουν υποβάλει αίτηση αποζημιώσεως απευθείας στην ασφαλιστική επιχείρηση του οχή-

ματος, η κυκλοφορία του οποίου προκάλεσε το ατύχημα και έχουν λάβει αιτιολογημένη απάντηση εντός τριών μηνών από την υποβολή της. Οι ζημιωθέντες δεν μπορούν πάντως να υποβάλουν αίτηση αποζημιώσεως στον οργανισμό αποζημιώσεως, αν έχουν ασκήσει ευθεία αγωγή κατά της ασφαλιστικής επιχείρησης. Ο οργανισμός αποζημιώσεως αναλαμβάνει δράση εντός δύο μηνών από την ημερομηνία κατά την οποία ο ζημιωθείς τού υπέβαλε αίτηση αποζημιώσεως, τερματίζει όμως την παρέμβασή του αν η ασφαλιστική επιχείρηση ή ο αντιπρόσωπος για το διακανονισμό των ζημιών διαβιβάσει στη συνέχεια αιτιολογημένη απάντηση στην αίτηση. Ο οργανισμός αποζημιώσεως ενημερώνει πάραυτα: α) την ασφαλιστική επιχείρηση του οχήματος, η κυκλοφορία του οποίου προκάλεσε το ατύχημα, ή τον αντιπρόσωπο για το διακανονισμό των ζημιών· β) τον οργανισμό αποζημιώσεως του κράτους μέλους όπου είναι εγκατεστημένη η ασφαλιστική επιχείρηση που έχει εκδώσει το ασφαλιστήριο· γ) τον υπαίτιο του ατυχήματος, αν είναι γνωστός, ότι του υπεβλήθη αίτηση αποζημιώσεως εκ μέρους του ζημιωθέντος και ότι πρόκειται να απαντήσει σ' αυτήν εντός δύο μηνών από την υποβολή της. Η διάταξη αυτή δεν θίγει το δικαίωμα των κρατών μελών να θεωρούν επικουρική ή μη επικουρική την αποζημίωση που χορηγεί ο εν λόγω οργανισμός ούτε το δικαίωμά τους να προβλέπουν τον διακανονισμό των αξιώσεων μεταξύ του εν λόγω οργανισμού και του υπαιτίου ή των υπαιτίων του ατυχήματος και άλλων ασφαλιστικών επιχειρήσεων ή οργανισμών κοινωνικής ασφάλισης

υποχρεωμένων να αποζημιώσουν το ζημιωθέντα για το ίδιο ατύχημα. Ωστόσο, τα κράτη μέλη δεν μπορούν να επιτρέπουν στον οργανισμό να εξαρτά την καταβολή της αποζημίωσης από άλλους όρους εκτός αυτών που ορίζει η παρούσα οδηγία, και ειδικότερα από τον όρο να αποδείξει καθ' οιονδήποτε τρόπο ο ζημιωθείς ότι ο υπόχρεος αδυνατεί ή αρνείται να πληρώσει.

2. Ο οργανισμός αποζημιώσεως που αποζημίωσε τον ζημιωθέντα στο κράτος μέλος διαμονής μπορεί να απαιτήσει από τον οργανισμό αποζημιώσεως στο κράτος μέλος, στο οποίο είναι εγκατεστημένη η ασφαλιστική επιχείρηση που εξέδωσε το ασφαλιστήριο, να του επιστρέψει το ποσό που καταβλήθηκε ως αποζημίωση. Αυτός ο οργανισμός υποκαθίσταται στα δικαιώματα του ζημιωθέντος έναντι του υπαιτίου του ατυχήματος ή της ασφαλιστικής επιχείρησής του, μέχρι του ποσού που κατέβαλε ο οργανισμός αποζημιώσεως του κράτους μέλους διαμονής του ζημιωθέντος για οιαδήποτε ζημία ή σωματική βλάβη που υπέστη. Κάθε κράτος μέλος υποχρεούται να αναγνωρίσει την υποκατάσταση αυτή, όπως προβλέπεται σε οιοδήποτε άλλο κράτος μέλος.

3. Το παρόν άρθρο αρχίζει να παράγει αποτελέσματα: α) αφού συναφθεί συμφωνία μεταξύ των οργανισμών αποζημιώσεως που έχουν συσταθεί ή εγκριθεί από τα



κράτη μέλη σχετικά με τα καθήκοντα και τις υποχρεώσεις τους και τις διαδικασίες επιστροφής των καταβληθέντων ποσών β) από την ημερομηνία που ορίζει η Επιτροπή αφού βεβαιωθεί, σε στενή συνεργασία με τα κράτη μέλη, ότι έχει συναφθεί τέτοια συμφωνία.

Άρθρο 25

Αποζημίωση 1. Εάν δεν είναι δυνατό να αναγνωριστεί η ταυτότητα του οχήματος ή αν, εντός δύο μηνών μετά το ατύχημα, δεν έχει διαπιστωθεί η ταυτότητα της ασφαλιστικής επιχείρησης, ο ζημιωθής μπορεί να ζητήσει αποζημίωση από τον οργανισμό αποζημίωσης του κράτους μέλους όπου διαμένει. Η αποζημίωση χορηγείται σύμφωνα με τις διατάξεις των άρθρων 9 και 10. Ο οργανισμός αποζημίωσης έχει, στην περίπτωση αυτήν, απαίτηση, υπό τους όρους που προβλέπονται στο άρθρο 24 παράγραφος 2: α) σε περίπτωση που δεν μπορεί να διαπιστωθεί η ταυτότητα της ασφαλιστικής επιχείρησης κατά του προβλεπόμενου στο άρθρο 10 παράγραφος 1 ταμείου εγγυήσεων του κράτους μέλους της συνήθους στάθμης του οχήματος· β) σε περίπτωση μη αναγνώρισης της ταυτότητας του οχήματος: κατά του προβλεπόμενου στο άρθρο 10 παράγραφος 1 ταμείου εγγυήσεων του κράτους μέλους στο οποίο συνέβη το ατύ-

χημα· γ) σε περίπτωση οχημάτων τρίτων χωρών: κατά του προβλεπόμενου στο άρθρο 10 παράγραφος 1 ταμείου εγγυήσεων του κράτους μέλους στο οποίο συνέβη το ατύχημα.

2. Το παρόν άρθρο εφαρμόζεται σε ατυχήματα που προκλήθηκαν από οχήματα τρίτης χώρας καλυπτόμενα από τα άρθρα 7 και 8.

Άρθρο 26

Κεντρική μονάδα Τα κράτη μέλη λαμβάνουν όλα τα ενδεδειγμένα μέτρα ώστε να είναι εγκαίρως διαθέσιμα στα θύματα, στους ασφαλιστές ή στους νόμιμους εκπροσώπους τους τα βασικά στοιχεία που απαιτούνται για τη διευθέτηση των αξιώσεων. Τα βασικά αυτά στοιχεία πρέπει να υπάρχουν, εφόσον απαιτείται, σε ηλεκτρονική μορφή σε κεντρική μονάδα αποθήκευσης σε κάθε κράτος μέλος, και να καθίστανται προσπελάσιμα στα ενδιαφερόμενα μέρη μετά από σχετικό αίτημα.

Άρθρο 27

Κυρώσεις Τα κράτη μέλη θεσπίζουν κυρώσεις για τις παραβάσεις των εθνικών διατάξεων τις οποίες θεσπίζουν κατ'εφαρμογήν της παρούσας οδηγίας και λαμβάνουν κάθε αναγκαίο μέτρο για να εξασφαλίσουν την εφαρμογή τους. Οι κυρώσεις αυτές πρέπει να είναι αποτελεσματικές, ανάλογες και αποτρεπτικές. Τα κράτη μέλη κοινοποιούν στην Επιτροπή οιαδήποτε τροποποίηση που αφορά τις θεσπισθείσες κατ'εφαρμογήν του παρόντος άρθρου διατάξεις το ταχύτερο δυνατόν.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 8

Τελικές διατάξεις

Άρθρο 28

Εθνικές διατάξεις

1. Τα κράτη μέλη μπορούν, σύμφωνα με τη συνθήκη, να διατηρούν ή να θέτουν σε ισχύ διατάξεις οι οποίες είναι ευνοϊκότερες για τον ζημιωθέντα από τις διατάξεις που είναι αναγκαίες για τη συμμόρφωση προς την παρούσα οδηγία.

2. Τα κράτη μέλη γνωστοποιούν στην Επιτροπή το κείμενο των κύριων διατάξεων εσωτερικού δικαίου που θεσπίζουν στον τομέα που διέπει η παρούσα οδηγία.

Άρθρο 29

Κατάργηση

Οι οδηγίες 72/166/ΕΟΚ, 84/5/ΕΟΚ, 90/232/ΕΟΚ, 2000/26/ΕΚ και 2005/14/ΕΚ, όπως τροποποιήθηκαν με τις οδηγίες που παρατίθενται στο παράρτημα I, μέρος Α, καταργούνται, με την επιφύλαξη των υποχρεώσεων των κρατών μελών όσον αφορά στις προθεσμίες ενσωμάτωσης στο εθνικό δίκαιο και εφαρμογής των οδηγιών που εμφανίζονται στο παράρτημα I, μέρος Β. Οι αναφορές στις καταργούμενες οδηγίες θεωρούνται ως αναφορές στην παρούσα οδηγία και διαβάζονται σύμφωνα με τον πίνακα αντιστοιχίας που εμφανίζεται στο παράρτημα II.

Άρθρο 30

Έναρξη ισχύος

Η παρούσα οδηγία αρχίζει να ισχύει την εικοστή ημέρα μετά τη δημοσίευσή της στην Επίσημη Εφημερίδα της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Άρθρο 31

Παραλήπτες

Η παρούσα οδηγία απευθύνεται στα κράτη μέλη.



D'Arcy Athens

ΜΗΝ ΑΦΗΝΕΙΣ ΤΟΥΣ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝΤΙΚΟΥΣ ΚΙΝΔΥΝΟΥΣ ΝΑ ΓΙΝΟΥΝ ΚΑΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΙ

Οι ασφαλιστικές λύσεις περιβαλλοντικής και αστυχίας ευθύνης που προσφέρει η AIG Greece προσαρμόζονται στις διαφορετικές ανάγκες της κάθε επιχειρηματικής δραστηριότητας και ανταποκρίνονται στο ισχύον νομοθετικό πλαίσιο:

- **“EnviroPlant”**: βιομηχανία, βιοτεχνία, ενέργεια, πετροχημικές εγκαταστάσεις, μονάδες ανακύκλωσης
- **“EnviroPro”**: ξενοδοχειακές μονάδες, εμπορικά κέντρα, εκθεσιακοί χώροι, γραφεία, οικιστικά συγκροτήματα
- **“EnviroWork”**: κατασκευές δημοσίων και ιδιωτικών έργων, διαχείριση αποβλήτων
- **“EnviroTrans”**: μεταφορείς αποβλήτων (επιζίνδυνων και μη)

Η περγόσμια τεχνογνωσία και η εμπειρία της εταιρίας μας στην κάλυψη περιβαλλοντικών κινδύνων και στη διαχείριση αποζημιώσεων διασφαλίζουν, σήμερα και στο μέλλον, την επιχειρηματική σας ανάπτυξη.

Επικοινωνήστε με τον Ασφαλιστικό σας Σύμβουλο ή μαζί μας στο enviro-greece@aig.com

Η ασφαλιστική κάλυψη παρέχεται από Εταιρεία μέλος του American International Group, Inc. Η ασφαλιστική κάλυψη παρέχεται μετά από εκτίμηση του κινδύνου από την AIG GREECE. Για την ακριβή έκταση κάλυψης και τους ειδικούς όρους ασφάλισης παρακαλούμε ζητήστε αντίγραφο του ασφαλιστικού συμβολαίου.
Μέλος του διεθνούς ασφαλιστικού και χρηματοοικονομικού οργανισμού American International Group, Inc.
Λεωφόρος Κηφισίας 119, 151 24 Μαρούσι, Τηλ.: 210 8127600, Fax: 210 8027189, www.aig-greece.gr



Νέα ασφαλιστική από ΤΤ και ΕΛΤΑ

Την έναρξη μιας νέας εποχής για το Ταχυδρομικό Ταμιευτήριο σηματοδοτεί η επέκταση της στρατηγικής συνεργασίας με τα ΕΛ.ΤΑ. και η σύσταση της ανώνυμης μεσπικής εταιρείας ασφαλίσεων Post Insurance, η οποία θα δραστηριοποιείται στο χώρο των τραπεζοασφαλιστικών προϊόντων. Συνυπογράφοντας με τον διευθύνοντα σύμβουλο των ΕΛ.ΤΑ. κ. Σταμάτη Μαύρο την ίδρυση της Post Insurance, ο πρόεδρος του Ταχυδρομικού Ταμιευτηρίου κ. Άγγελος Φιλιππίδης τόνισε ότι «όταν η σημερινή διοίκηση ανέλαβε το Ταχυδρομικό Ταμιευτήριο ανακοίνωσε στο επενδυτικό κοινό τις προθέσεις και τους στόχους της με απλότητα και ειλικρίνεια, ή όπως συνηθίζουμε να λέμε σ' αυτή την τράπεζα, απλά και ειλικρινά. Είπαμε τότε ότι θέλαμε να φύγουμε από τις δομημένες και πολύπλοκες επενδύσεις, διότι θεωρούσαμε ότι εμπεριέχουν εξαιρετικά υψηλό ρίσκο, που δεν συνάδει με την ιστορία και τους στόχους του ιδρύματος. Και το κάναμε πράξη. Σήμερα το Ταχυδρομικό Ταμιευτήριο απολαμβάνει κέρδη από ένα εκτεταμένο δίκτυο εργασιών προσανατολισμένο στο Real Banking». Ο ίδιος πρόσθεσε ότι «υποσχεθήκαμε να ενισχύσουμε τις υποδομές του Ταχυδρομικού Ταμιευτηρίου, ώστε να γίνει μία ισχυρή τράπεζα χωρίς να χάσει τον κοινωνικό της χαρακτήρα. Σήμερα διαθέτουμε μία σύγχρονη οργανωτική δομή, με νέο οργανόγραμμα, υλοποιήσαμε έργα εναρμόνισης με το θεσμικό και λειτουργικό πλαίσιο, εισήγαμε νέα προϊόντα και υπηρεσίες, πετύχαμε τον ανασχεδιασμό αρμοδιοτήτων και διαδικασιών. Υποσχεθήκαμε να είμαστε δίπλα στον εργαζόμενο, να ενδιαφερόμαστε γι' αυτόν, να αποδείξουμε ότι το Ταχυδρομικό Ταμιευτήριο νοιάζεται και προστατεύει την οικογένειά του»

υπογράμμισε ο κ. Φιλιππίδης και πρόσθεσε ότι «σήμερα περισσότερα από 900 άτομα που απασχολούνταν με συμβάσεις έργου είναι πλέον μόνιμοι συνεργάτες μας, ο μέσος όρος ηλικίας των υπαλλήλων μας είναι κάτω από τα 39 έτη και νιώσαμε όλοι υπερήφανοι όταν παραλαβήκαμε το βραβείο μας, για μία από τις επιχειρήσεις με το καλύτερο εργασιακό περιβάλλον. Προστατέψαμε και αναδείξαμε τον κοινωνικό μας χαρακτήρα, προσφέροντας -εν μέσω κρίσης- χρήματα στην πραγματική οικονομία, σπρίζοντας ταυτόχρονα έργα τεράστιας εθνικής σημασίας και κοινωνικού οφέλους. Υποσχεθήκαμε ότι το Ταχυδρομικό Ταμιευτήριο θα γίνει μία μεγάλη και δυνατή τράπεζα. Με την ολοκλήρωση της αύξησης του Μετοχικού μας Κεφαλαίου, η Post Insurance θα είναι η κεφαλαιακά επαρκέστερη και ασφαλέστερη τράπεζα στην Ελλάδα, με ενισχυμένη την παρουσία του βασικού της μετόχου, που δεν είναι άλλος από το ίδιο το κράτος» σημείωσε ο πρόεδρος του Ταχυδρομικού Ταμιευτηρίου. «Αυτό το πετύχαμε όλοι μαζί, διοίκηση και εργαζόμενοι, και τις επιθυμίες μας, που σχηματιστήκαμε στο όραμά μας "να κα-

θιερωθεί το Ταχυδρομικό Ταμιευτήριο ως η μεγάλη τράπεζα που νοιάζεται, προστατεύει και σπρίζει τους πολίτες", όλοι μαζί τις κάναμε πράξη και μία μεγάλη τράπεζα δεν μπορεί παρά να επεκτείνεται και να διεκδικεί συνεχώς νέα μερίδια αγοράς και να δημιουργεί νέα εταιρικά οχήματα που την καθιστούν πλέον όμιλο» ανέφερε ακόμη ο κ. Φιλιππίδης, και ευχαρίστησε το προσωπικό της τράπεζας για τη μεγάλη προσπάθεια που κατέβαλε για να γίνει το όραμα πραγματικότητα.

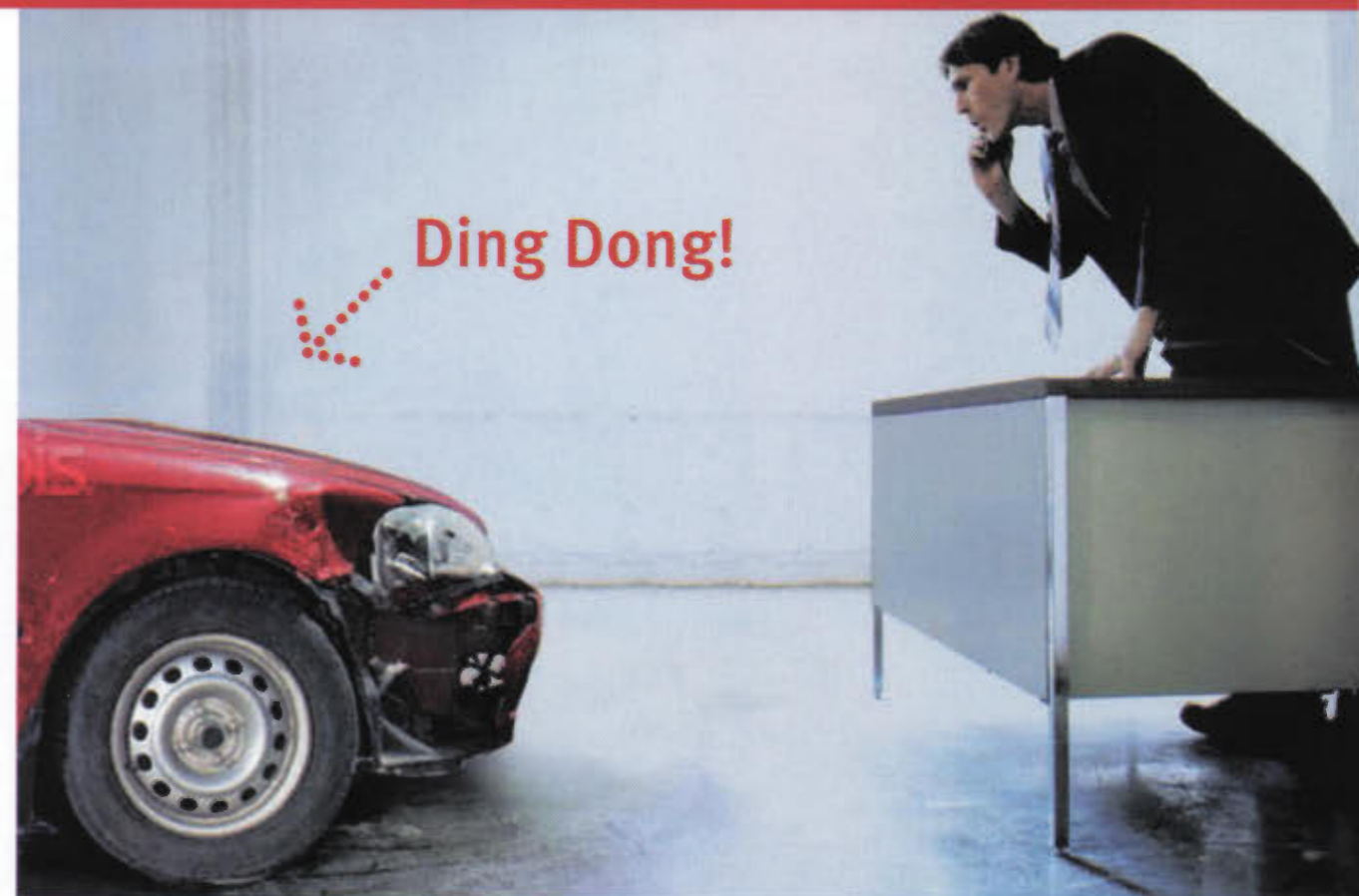
Από την πλευρά του, ο δ.σ. των ΕΛ.ΤΑ., κ. Σταμάτης Μαύρος, δήλωσε ότι «με την κίνηση αυτήν ανταποκρινόμαστε στον επιχειρηματικό μας ρόλο και την κοινωνική ευθύνη που απορρέει από το έργο μας».



Το καταστατικό για τη λειτουργία της Post Insurance συνυπέγραψαν ο πρόεδρος του Ταχυδρομικού Ταμιευτηρίου κ. Άγγελος Φιλιππίδης και ο διευθύνων σύμβουλος των ΕΛ.ΤΑ. κ. Σταμάτης Μαύρος.

Στο νέο σχήμα πλειοψηφία μετοχών θα έχει το Τ.Τ. με ποσοστό 50% συν μία μετοχή. Η Post Insurance, στο αμέσως επόμενο διάστημα, θα προχωρήσει στην υπογραφή των πρώτων συμβάσεων συνεργασίας με ασφαλιστικές εταιρείες, αποβλέποντας κυρίως σε τραπεζοασφαλιστικά προγράμματα, τα οποία θα προωθηθούν από τα δίκτυα των Τ.Τ. και ΕΛ.ΤΑ. Τη Διεύθυνση Μάρκετινγκ της νέας Μεσπικής ανέλαβε ο κ. Δημήτρης Τρυφωνόπουλος, πρώην διευθυντής Μάρκετινγκ της Groupama-Φοίνιξ.

Καλή σας μέρα. Επιτρέπεται να περάσουμε;



Ας περάσουμε κατευθείαν στο γραφείο σας. Σας προσφέρουμε ένα πλήθος οχημάτων που έχουν υποστεί τροχαία ατυχήματα και μεταχειρισμένων οχημάτων, που πρώτη φορά τίθενται σε εμπορία από μας – για την ακρίβεια 5.000 οχήματα ετησίως, αποκλειστικά στην Ελλάδα. Στην AUTOonline, την μεγαλύτερη διαδικτυακή πλατφόρμα στην Ευρώπη για οχήματα που έχουν υποστεί τροχαία ατυχήματα και μεταχειρισμένα οχήματα μπορείτε, με ένα κλικ από το γραφείο σας, να συμμετάσχετε σε πλειστηριασμό των οχημάτων αυτών ή να πουλήσετε τα αυτοκίνητά σας. Οι επιτυχείς αγοροπωλησίες οχημάτων δεν ήταν ποτέ ευκολότερες! Δεν μας γνωρίζετε ακόμη; Τότε μη χάνετε καιρό: Κάντε εγγραφή ως εξουσιοδοτημένος έμπορος για να συμμετέχετε με επιτυχία στους πλειστηριασμούς και τις αγοροπωλησίες. Θα ήταν ευχαρίστησή μας να σας βοηθήσουμε. Επισκεφθείτε μας στο διαδίκτυο, Αρκεί ένα τηλεφώνημα. Επικοινωνία: **AUTOonline Value Experts Hellas Ltd. Λεωφ. Συγγρού 137 · Τ.Κ. 171 21 · Αθήνα, 2ος όροφος**
 Τηλ.: (+30) 210 93 11 804 · www.autoonline.com.gr





Συνοπτική παρουσίαση
της ιστορίας των
ελληνικών ασφαλιστικών
εταιρειών του **19ου αιώνα**

Χρόνος και τόπος ίδρυσης, έδρα και ασφαλιστικές δραστηριότητες

Κατά χρονολογική σειρά, οι ασφαλιστικές εταιρείες που ιδρύθηκαν στην Ελλάδα κατά τον 19ο αιώνα είναι οι ακόλουθες:

Επωνυμία	Έδρα	Έτος ίδρυσης	Ασφαλιστική δραστηριότητα
Η Αχαϊκή	Πάτρα	1836	Ασφάλιση Μεταφορών
Ελληνικόν Ασφαλιστικόν Κατάστημα	Σύρος	1837	Ασφάλιση Μεταφορών
Η Ελλάς	Σύρος	1838	Ασφάλιση Μεταφορών
Η Εταιρία των Φίλων Ασφαλιστών	Σύρος	1838	Ασφάλιση Μεταφορών
Ο Ερμής	Σύρος	1838	Ασφάλιση Μεταφορών
Η Ελπίς	Σύρος	1838	Ασφάλιση Μεταφορών
Η Ελπίς	Αθήνα	1839	Ασφάλιση Μεταφορών
Ασφάλεια Αιγαίου Πελάγους	Σύρος	1839	Ασφάλιση Μεταφορών
Ο Αίολος	Σύρος	1840	Ασφάλιση Μεταφορών
Εμπορική Τράπεζα	Πάτρα	1841	Ασφάλιση Μεταφορών
Ασφ. Κατάστημα Ερμούπολεως	Σύρος	1841	Ασφάλιση Μεταφορών
Η Κεφαλληνία	Κεφαλληνία	1841	Ασφάλιση Μεταφορών
Οι Αργοναύτες	Σύρος	1842	Ασφάλιση Μεταφορών
Ο Τρίτων	Σύρος	1844	Ασφάλιση Μεταφορών
Φιλεμπορική Εταιρία	Σύρος	1844	Ασφάλιση Μεταφορών
Εταιρία των Φίλων Ασφαλιστών	Σύρος	1845	Ασφάλιση Μεταφορών
Αι Πάτραι	Πάτρα	1849	Ασφάλιση Μεταφορών
Η Πρόοδος	Πάτρα	1854	Ασφάλιση Μεταφορών
Η Ανατολή	Σύρος	1856	Ασφάλιση Μεταφορών
Η Αμαλία	Πάτρα	1856	Ασφάλιση Μεταφορών
Ο Φοίνιξ	Αθήνα	1857	Ασφ. Πυρός Μεταφορ.
Ο Σωτήρ	Πάτρα	1858	Ασφάλιση Μεταφορών
Η Θαλασσοδάνετος Ζακύνθου	Ζάκυνθος	1858	Ασφάλιση Μεταφορών
Η Πρόνοια	Πάτρα	1859	Ασφάλιση Μεταφορών
Η Αχαΐα	Πάτρα	1860	Ασφάλιση Μεταφορών
Η Πελοπόννησος	Πάτρα	1860	Ασφάλιση Μεταφορών
Ο Μισούλης	Πάτρα	1860	Ασφάλιση Μεταφορών
Η Ομόνοια	Σύρος	1861	Ασφάλιση Μεταφορών
Η Ελλάς	Πάτρα	1862	Ασφάλιση Μεταφορών
Ο Όθων	Πάτρα	1862	Ασφάλιση Μεταφορών
Ο Κανάρης	Πάτρα	1862	Ασφάλιση Μεταφορών
Η Άγκυρα	Πάτρα	1862	Ασφάλιση Μεταφορών
Η Ελπίς	Πάτρα	1862	Ασφάλιση Μεταφορών
Ο Κολοκοτρώνης	Πάτρα	1862	Ασφάλιση Μεταφορών
Η Ευτυχία	Σύρος	1863	Ασφάλιση Μεταφορών
Η Καρτερία	Σύρος	1863	Ασφάλιση Μεταφορών
Ο Πειραιεύς	Πειραιάς	1863	Ασφάλιση Μεταφορών
Η Άγκυρα	Σύρος	1865	Ασφάλιση Μεταφορών

Επωνυμία	Έδρα	Έτος ίδρυσης	Ασφαλιστική δραστηριότητα
Ο Ποσειδών	Σύρος	1865	Ασφάλιση Μεταφορών
Ο Οδυσσεύς	Ιθάκη	1866	Ασφάλιση Μεταφορών
Η Ύδρα	Ύδρα	1866	Ασφάλιση Μεταφορών
Η Ελπίς Ελληνική Ναυτική Εταιρία	Σύρος	1866	Ασφάλιση Μεταφορών
Η Κάσσος	Σύρος	1866	Ασφάλιση Μεταφορών
Τα Ψαρά	Σύρος	1866	Ασφάλιση Μεταφορών
Η Ναυτική Εταιρία	Σύρος	1866	Ασφάλιση Μεταφορών
Αι Σπέτσαι	Σπέτσες	1867	Ασφάλιση Μεταφορών
Η Όλγα	Σύρος	1868	Ασφάλιση Μεταφορών
Η Αμφιτρίτη	Σύρος	1868	Ασφάλιση Μεταφορών
Η Ερμούπολις	Σύρος	1868	Ασφάλιση Μεταφορών
Ο Πρωτεύς	Σύρος	1868	Ασφάλιση Μεταφορών
Η Ευτυχία	Σύρος	1869	Ασφάλιση Μεταφορών
Η Αλκυών	Αθήνα	1869	Ασφάλιση Μεταφορών
Ο Αρχάγγελος	Πειραιάς	1869	Ασφάλιση Μεταφορών
Η Άγκυρα	Πειραιάς	1869	Ασφ. Μεταφ. & Πυρός
Η Ανατολή	Πάτρα	1871	Ασφ. Μεταφ. & Πυρός
Η Ένωσις των Ψαριανών	Σύρος	1873	Ασφ. Μεταφ. & Πυρός
Η Αζαφική	Σύρος	1876	Ασφ. Μεταφ. & Πυρός
Ο Αστήρ	Πάτρα	1879	Ασφ. Μεταφ. & Πυρός
Αι Πάτραι	Πάτρα	1880	Ασφ. Μεταφ. & Πυρός
Ο Ποσειδών	Πειραιάς	1881	Ασφ. Μεταφ. & Πυρός
Η Εθνική	Αθήνα	1891	Ασφ. Πυρός, Μεταφ. & Ζωής

(Πηγή: Κώστα Μακρή – Η Ιστορία 16. Ασφάλισης στην Ελλάδα, έκδοση «Εθνική»)

Η πρώτη Έλληνική ασφαλιστική εταιρεία στο ελεύθερο Έλληνικό Βασίλειο

Όπως είδαμε στο προηγούμενο Κεφάλαιο, πριν από την Επανάσταση ο θεσμός της ιδιωτικής επιχειρήσεως ασφάλισης δεν λειτουργούσε στην Ελλάδα, παρά μόνο στη Σύρο, όπου υπήρχαν μία ή δύο εταιρείες με περιορισμένη όμως δράση, γιατί δεν ασφάλιζαν παρά τοπικά συμφέροντα εμπόρων.

Βέβαια αυτό ήταν φυσική συνέπεια, αφού η πατρίς μας είχε

βυθισθεί στο σκοτάδι της σκλαβιάς. Στα νησιά όμως Ύδρα και Σπέτσες υπήρχε επί Τουρκοκρατίας μεγάλη ανεξαρτησία και ναυτική άκμη και θα μπορούσαν οι караβοκυραίοι να προβλέψουν για την ασφάλεια των караβιών τους. Όσοσο τα συμφέροντά τους γενικώς τ' άφηναν ουσιαστικώς έκτεθειμένα, όπως είδαμε και προηγουμένως. Καράβια, σεργαγιές και φορτία αφήνοντο στην προστασία της θείας προνοίας και

ειδικώτερα στη μέριμνα του Αϊ-Νικόλα, του προστάτη των ναυτικών. Είναι αλήθεια ότι οι θαλασσοπόροι μας, τότε, πιο πολύ έφοβοῦντο τις επιθέσεις και τα ρεσάλτα των κουρσάρων, Άλτζερίνων κ.ά. που έλυμαινόντο τις θάλασσες και ιδίως τη Μεσόγειο, παρά τις ιδιοτροπίες και τους κινδύνους των στοιχείων της φύσεως. Με την αναγέννηση όμως της Ελλάδος και κατά τα πρώτα βήματα της ελεύθερης πολιτικής και οίκονο-

θερής πολιτικής και οικονομικής της ζωής, έγινε αμέσως αντιληπτό, κάτω από το φως της έλευθειας, ότι η άμεριμνήσιδά αυτή δεν ήταν φρόνιμο να εξακολουθήσει επ' άπειρον, εγεννήθη επομένως η ιδέα της ασφαλίσεως και συνεχώς έκέρδιζε έδαφος. Οί ανάγκες της αναγεννημένης ναυτιλίας μας επέβαλαν την άμεση λήψη μέτρων προστασίας.

Η ιδέα λοιπόν της συστηματικής ασφαλίσεως «κατά των περιπετειών και των κινδύνων της θαλασσοπλοΐας» είχε ήδη ωριμάσει, έπρεπε όμως να βρεθούν οί πρωτοπόροι για να την εφαρμόσουν. Στην αρχή, μαζί με τις πρώτες εταιρείες της Σύρου, ιδιώται κεφαλαιοϋχοι ανέλαβαν να καλύπτουν «έκαστος δι' ίδιον λογαριασμόν» ή και «καθ' ομάδα» ποσά ανάλογα προς την οικονομική τους άντοχή. Ίδιώτας ασφαλιστάς βλέπομε στη Σύρο και στις Σπέτσες. Ο τρόπος αυτός ασφαλίσεως κράτησε έως τα μέσα του περασμένου αιώνας. Ένωρίτερα όμως είχε αναγνωρισθί ότι τα πλεονεκτήματα των ασφαλιστικών εταιρειών άπέναντι

των ατόμων ασφαλιστών ήταν άναμφισβήτητα. Έτσι η δουλειά έφευγε σιγά-σιγά από τα πρόδωπα και πήγαινε στις ασφαλιστικές εταιρείες, ή «Κινδυνασφαλιστικά Καταστήματα», που παρείχαν περισσότερο ασφάλεια και θετικότερα έchéγγυα από τους ιδιώτας ασφαλιστάς.

Άς εξετάσωμε τώρα που και πότε ιδρύθη η πρώτη ασφαλιστική εταιρεία στο έλεύθερο Έλληνικό Βασίλειο.

Δέν θα γνωρίζουν ασφαλώς πολλοί ότι αί Πάτριαι είχαν την πρωτοβουλία και την τιμή της ιδρύσεως της πρώτης ασφαλιστικής εταιρείας. Οί φιλοπρόοδοι Πατρινοί διεΐδαν, πρώτοι άπ' όλους, την ανάγκη δημιουργίας της ασφαλιστικής επιχείσεως, με τη μορφή της άνωνύμου εταιρείας, ως αναγκαίου παράγοντος μέσα στην οικονομική ζωή μιās σύγχρονης πολιτείας.

Βρισκόμαστε ήδη στα πρώτα χρόνια της βασιλείας του Όθωνος, όταν άπεφασίσθη η ίδρυσις της Πατραϊκής εταιρείας με την έπωνυμία «Αχαϊκή Ασφαλιστική της Θαλασσοπλοΐας Έταιρεία»

έγκριθεΐσα διά Β. Διατάγματος της 1/13 Ιουνίου 1836. Η χαρά που έδειχνε ο Όθων για κάθε έργο προόδου και τό πνεύμα προστασίας των κοινωφελών ιδρυμάτων, που επικρατούσε εκείνη την εποχή, είναι τα δύο κύρια χαρακτηριστικά της έγκρίσεως της ιδρύσεως αυτής της εταιρείας.

Τη χαρά της Βαυαρικής μοναρχίας τη βλέπομε να έκδηλώνεται σ' αυτό τοϋτο τό Διάταγμα της έγκρίσεως, που άρχίζει με τη φράσι: «Εύχαρίστως ήκούσαμεν την σύστασιν της Αχαϊκής Ασφαλιστικής Έταιρείας». Έν συνεχεία στο ίδιο Διάταγμα προεξοφλούνται η έπιτυχία και τα κέρδη της νεοσύστατης εταιρείας, γιατί γράφει με χαρακτηριστική αισιοδοξία: «Έχομεν πεποίθησιν ένδόμυχον ότι η Αχαϊκή Ασφαλιστική Έταιρεία», κατά τό άξιόπαινον παράδειγμα άλλων όμοίων εταιρειών έν Έλλάδι, θέλει προσφέρει έκ του κέρδους της εις τα σχολεία και εις άλλα άγαθοεργά καταστήματα».

[Πηγή: Γ. ΚΟΥΤΣΗ: Η εξέλιξις των ελλην. ασφ. εταιριών (2002)]

Αφιερωμένο στη μνήμη και την προσφορά του Γιάννη Πολίτη

Η Ασφαλιστική Έπιχείρηση στη δεκαετία του '80*

*Θυμία του Γιάννη Πολίτη που δημοσιεύθηκε στο Δελτίο Διοικήσεως Έπιχειρήσεων (1979)

I. Είναι άναμφισβήτητο γεγονός ότι και η ασφαλιστική έπιχειρήσις βρίσκεται σήμερα σε στάδιο μετασχηματισμού και έπομένως σε στάδιο προσαρμογής σε κάτι καινούργιο. Η ανάγκη για τόν μετασχηματισμόν αυτόν έχει προκληθί από παράγοντες που βρίσκονται βασικά έξω από τόν στενό κύκλο της ασφαλιστικής επιχείσεως σάν έπιχειρηματικής μονάδος.

Πρόκειται για παράγοντες που διαμορφώνονται από δυναμικά αίτια, που σχετίζονται με την όλη δομή της οικονομίας μας και κάτω από την επίδραση τάσεων και ροπών έξω-έλλαδικής κυρίως προελεύσεως. Τά αίτια αυτά ύποχρεώνουν την ασφαλιστική έπιχείρηση να άναπλασθί εάν θέλη να έπιβιώσθι και να άντιμετωπίσθι με έπιτυχία την δεκαετία του '80 που σε λίγες έβδομάδες άρχίζει.

Η ευαισθησία της ασφαλιστικής επιχείσεως στις «άπαιτήσεις» της νέας εποχής και η ικανότητα προσαρμογής της θα σημαδέψουν την περαιτέρω πορεία της. Μερικούς από τούς παράγοντες αυτούς θα έπισημάνομε στην σημερινή όμιλία μας, άφοϋ κάνομε μιá πολύ συνοπτική άναφορά στην Έλληνική ασφαλιστική άγορά του σήμερα.

II. Στο τέλος του 1978 στην Έλληνική Άγορά λειτουργούσαν 149 ασφαλιστικές εταιρείες από τις οποίες 78 ήσαν έλληνικές και 71 άλλοδαπές. Από τις 78 Έλλη-

νικές ασφαλιστικές εταιρείες οί 6 άνήκουν σχεδόν καθ' όλοκληρίαν σε Τραπεζικά συγκροτήματα. Τό σύνολο της ασφαλιστικής παραγωγής για τό 1978 ήταν 13.785 έκατ. δρχ. έκ των οποίων 11.470 έκατ. δρχ. είσεπράχθησαν από τις έλληνικές ασφαλιστικές έπιχειρήσεις. Τό άπασχολούμενο έμισθο ύπαλληλικό προσωπικό δέν ύπερβαίνει τούς 6.000 ύπαλλήλους κατά άνεπίσημη έκτίμηση του συνδικαλιστικού όργάνου των ύπαλλήλων. Τά κεφάλαια και τα έλεύθερα άποθεματικά των Έλληνικών μόνον ασφαλιστικών εταιρειών στο τέλος του 1978 ήσαν 5.044 έκατ. δρχ. ένω τό σύνολον των δεσμευμένων άποθεματικών για όλους τούς κλάδους ασφαλίσεως των έλληνικών ασφαλιστικών εταιρειών ήταν 9.720 έκατ. δρχ.

Γύρω από τις έλληνικές και ξένες ασφαλιστικές εταιρείες άναπτύσσεται ένα πολύ εύρύ κύκλωμα διαμεσολαβητών που η Έλληνική νομοθεσία τούς κατατάσσει σε γενικούς πράκτορες, πράκτορες και ασφαλειομεσίτες. Και ένω ό αριθμός των γενικών πρακτόρων είναι περιωρισμένος από τόν νόμο, τό πλήθος των πρακτόρων και ασφαλειομεσιτών είναι άναρίθμητο και ως έκ τούτου άγνωστο.

III. Συχνά τόν τελευταίο καιρό οί ασφαλιστικές έπιχειρήσεις έχουν γίνει άντικείμενο όξεϊας κριτικής του ήμερησίου τύπου.

Η κριτική αυτή που άσκεΐται στο όνομα του Καταναλωτικού

Κοινοϋ φθάνει μερικές φορές τά όρια της ύπερβολής, καιτοι περιορίζεται προς τό παρόν τουλάχιστον στον Κλάδο Αυτόκινητων. Προσφιλή θέματα της κριτικής αυτής είναι η «δυστροπία» ώρισμένων ασφαλιστικών εταιρειών στήν πληρωμή των ασφαλιστικών άποζημιώσεων και οί διαδοχικές αύξήσεις του ασφαλίστρου, που όπως ίσχυρίζεται ό τύπος δημιουργούν μεγάλα κέρδη στις εταιρείες.

Τί είναι εκείνο που κάνει τόν τύπο να άσχολεΐται σήμερα με τις ασφαλιστικές εταιρείες και να έπιδεικνύη αύξημένη ευαισθησία άπέναντι σ' αυτό τόν κλάδο οικονομικής δραστηριότητος;

Τό φαινόμενο αυτό ούτε νέο είναι ούτε και άνέλπιστο. Άπορρέει από την άντίληψη ότι ό καταναλωτής άγαθών και ύπηρεσιών πρέπει να προστατεύεται άποτελεσματικά έναντι της κερδοσκοπικής προσπάθειας του παραγωγού, του οϊουδήςποτε παραγωγού, άγαθών και ύπηρεσιών, έπομένως και άπέναντι της ασφαλιστικής επιχείσεως. Τό κίνημα προστασίας του καταναλωτού έχει άποκληθί διεθνώς CONSUMERISM.

Οί στόχοι του είναι να καταστήσθι τόν καταναλωτή άγαθών και ύπηρεσιών ικανό στο να γνωρίζηπου πάνε τά χρήματά του και να μπορέσθι να προσδιορίσθι άποφασιστικά τό είδος και την ποιότητα των ύπηρεσιών που του προσφέρονται. Κι άκόμη έλεύθερα και με πλήρη γνώ-

ση και ανεπηρέαστος από την διαφήμιση να αποφασίζει τί θα αγοράσει και γιατί θα πληρώσει την δεδομένη τιμή.

Τό κίνημα προστασίας του καταναλωτού είναι αποτέλεσμα της συνειδήσεως του μέσου ανθρώπου ότι η δύναμή του ως καταναλωτού είναι τεράστια και αποφασιστικής σημασίας για την οικονομική και την πολιτική άκρη πορεία κάθε Κράτους. Πρόκειται για εκατομμύρια ψήφους που ρίχνονται κάθε δευτερόλεπτο στην κάλπη της οικονομικής δραστηριότητας και εκδηλώνουν έτσι τις προτιμήσεις και τις προτεραιότητες στην κατανομή των παραγωγικών πόρων.

Τό κίνημα προστασίας του καταναλωτού συμβαδίζει άκρη με την διεύρυνση της Οικονομικής Δημοκρατίας κι αποτελεί πηγή έλεγχου τόσο για την ιδιωτική επιχείρηση όσο και για τον δημόσιο τομέα.

Ξεκίνησε τον περασμένο αιώνα σαν καταναλωτικός συνεταιρισμός για να ξελιχθί σταδιακά σε ενώσεις και ίνστιτούτα προστασίας του καταναλωτού με διεθνή μάλιστα διασύνδεση. Είναι χαρακτηριστικό ότι στην Ευρωπαϊκή Οικονομική Κοινότητα λειτουργεί 25μελής Συμβουλευτική Έπιτροπή καταναλωτού σαν συμβουλευτικό όργανο προστασίας καταναλωτών. Παράλληλα ετοιμάζεται από μηνών ειδική Κοινοτική DIRECTIVE για την προστασία του καταναλωτού από τις αίφνιδιαστικές και πολλές φορές έκμεταλλευτικές ενέργειες του παραγωγού. Πέραν αυτού η Έπιτροπή της Ε.Ο.Κ. άνηγγειλε την

σύγκληση συνεδρίου για την μελέτη των προβλημάτων προστασίας των καταναλωτών στην τομέα των υπηρεσιών. Και όπως έχει δηλώσει η Πρόεδρος του Ευρωπαϊκού Γραφείου των Ένώσεων Καταναλωτών οι καταναλωτές της Εύρώπης πρέπει να αποκτήσουν «νοοτροπία έλεφαντα» για να καθιερώσουν και επέκτεινουν την αυτοπροστασία τους.

Χαρακτηριστικές της νοοτροπίας αυτής, ειδικότερα για τον Κλάδο Ασφαλειών, είναι και οι πρόσφατες δηλώσεις του προέδρου του CONSUMERS ASSOCIATION της Βρετανίας που αναφερόμενος στις ασφαλιστικές εταιρείες ζήτησε να εξασφαλισθί ή πλήρης και απόλυτη έλευθερία επιλογής του ασφαλιστού, ή ίδρυση γραφείου παραπόνων των ήσφαλισμένων, ή βελτίωση των τεχνικών γνώσεων των πρακτόρων για να προσφέρουν καλύτερη ασφαλιστική εξυπηρέτηση και ή αποφυγή της παραπλανητικής διαφημίσεως των ασφαλιστικών υπηρεσιών. Ένώ άφ' έτέρου από πρόσφατη έρευνα που ένήργησε ή Ένωση των Ασφαλιστικών Πρακτόρων της Πολιτείας της Φλώριδας διαπιστώθηκε με ιδιαίτερη έμφαση ότι κύμα δυσανεξίας και δυσπιστίας προς τις ασφαλιστικές εταιρείες όλο έν και περισσότερο εδραιούται μεταξύ του Κοινού.

Βρισκόμαστε επομένως έμεις, οι ασφαλιστές, μπροστά σ' ένα φαινόμενο που δέ μας έπιτρέπει να τό παραγνωρίσωμε, ούτε να υποτιμήσωμε την σημασία του. Ο μέσος άνθρωπος, οργανωμένος ή όχι, άρχισε να

ένδιαφέρεται και για τις ασφαλιστικές εταιρείες και θέλει να πληροφορηθί για την λειτουργία τους. Και τό ενδιαφέρον αυτό θα έντείνεται με την πάροδο του χρόνου και στή χώρα μας, όσο προχωρούμε οικονομικά και κοινωνικά σε πιο σύνθετες μορφές ζωής.

Τό έργο των ασφαλιστικών εταιρειών στον τομέα αυτό πρέπει να είναι ή συνεχής ενημέρωση του Κοινού στή λειτουργία της ασφαλιστικής επιχείρησης και στα προβλήματά της, ή αναμόρφωση της λειτουργίας της ασφαλιστικής επιχείρησης και ή καλλιτέρευση της εξυπηρέτησεως του Κοινού όσο δύσκολο κι έν είναι τό έργο αυτό.

IV. Ένα άλλο φαινόμενο της εποχής μας είναι ή όλοέν και μεγαλύτερη διάθεση παρεμβάσεως του Κράτους στον ασφαλιστικό τομέα. Και ή παρέμβαση αυτή ούτε νέα είναι, ούτε κανένα ή μπορεί να έκπλήση έφ' όσον βρίσκεται σε άμεση λογική συνέπεια με την θεωρία και την πράξη του κρατικού παρεμβατισμού που άρχισε στην Έλλάδα του Μεσοπολέμου για να συνεχισθί μέχρι την εποχή μας με γοργότερο ρυθμό. Δέν θα πρέπει δέ να λησμονείται ότι ή ασφαλιστική επιχείρηση ρυθμίστηκε για πρώτη φορά στην Έλλάδα τό 1917 με τον Ν. 1023, δηλ. τρία περίπου χρόνια πριν έκδοθί ο Ν. 2190 που άφορα στις άνώνυμες εταιρείες. Τό καινούργιο όμως χαρακτηριστικό της τοιαύτης τάσεως είναι ότι ή άναζωπύρωση για κρατική παρέμβαση αποκτά σήμερα διεθνείς διασυνδέσεις και ή τρό-

πος με τον όποιον εκδηλώνεται περιορίζει σημαντικά τον έλευθερο ανταγωνισμό και την διαφοροποίηση της επιχειρηματικής δράσεως. Αντί του έλευθερου ανταγωνισμού προβάλλεται ή μονολιθικότητα και αξιώνεται περίπου ένιαία επιχειρηματική συμπεριφορά. Πρόσφατα παραδείγματα τέτοιας παρεμβάσεως είναι ή υποχρεωτική ασφάλιση της αστικής εϋθύνης στον Κλάδο Αϋτ/των, οι ένιαίοι όροι του ασφαλιστηρίου Αϋτ/των, ή υποχρεωτική ασφάλιση των έπιβατών άκτοπλοϊκών γραμμών από τό Ναυτικό Άπομαχικό Ταμείο, ή κυοφορούμενη υποχρεωτική ασφάλιση αστικής εϋθύνης των ιδιωτικών ταχυπλόων σκαφών, ή κυοφορούμενη ρύθμιση κατά τρόπο ένιαίο και λεπτομερειακό της άσκήσεως του Κλάδου Ζωής κ.λπ.

Έκτός όμως από την κρατική παρέμβαση που άσκειται κατά τον ανωτέρω τρόπο, δηλ. νομοθετικά, η παρουσία του Κράτους στον ασφαλιστικό τομέα γίνεται αισθητή και από την λειτουργία ασφαλιστικών εταιρειών με έντονη την κρατική έξάρτηση. Τό γεγονός ότι τό 42% της ασφαλιστικής έργασίας άποτελεί χαρτοφυλάκιο των 6 τραπεζικών εταιρειών, που ως γνωστόν άνήκουν σε κρατικοποιημένα τραπεζικά συγκροτήματα, έπιτρέπει στο Κράτος να αποβαίνη ρυθμιστής της ασφαλιστικής άγοράς. Ένώ παράλληλα ή δραστηριοποίηση της Άγροτικής Τραπεζής στον ασφαλιστικό τομέα και ή ίδρυση από την ΠΑΣΕΓΕΣ της Ασφαλιστικής Συνεταιριστικής με τεράστια για

τά έλληνικά δεδομένα κεφαλαίουχική βάση και με προνομιακή μεταχείρηση συνιστούν πρόσθετα φαινόμενα κρατικής παρεμβάσεως.

Έχει επομένως τό Έλληνικό Κράτος σήμερα την δυνατότητα όχι μόνον με νομοθετικά και διοικητικά μέτρα να διαμορφώνη την όργάνωση και λειτουργία των ασφαλιστικών επιχειρήσεων αλλά και να έπηρεάζη την δράση της έμμεσα αλλά άποφασιστικά μέσω των ασφαλιστικών εταιρειών κρατικής έπιρροής. Κανείς δέν μπορεί να άρνηθί στο σύγχρονο κράτος ενδιαφέρον για την προστασία του καταναλωτικού Κοινού. Πολύ δέ περισσότερο όταν αναλογισθούμε ότι ή ασφαλιστική εταιρεία είναι ένας οργανισμός συσσωρεύσεως ξένων κεφαλαίων, που χρησιμοποιούνται την στιγμή που τό Κοινωνικό Σύνολο τά έχει άπόλυτη άνάγκη για να άποκαταστήση όσα άγαθά δημιούργησε με προσπάθειες 10ετηρίδων και τά όποια κατεστράφησαν αίφνιδιαστικά από κάποια άπρόβλεπτη αίτία.

Η ιδιάζουσα κοινωνικοπολιτική άποστολή της ασφαλιστικής εταιρείας σαν διασφαλιστού της περιουσίας της Κοινωνίας αίτιολογεί την κρατική εϋαισθησία στή ρύθμιση και την έποπτεία της ασφαλιστικής εταιρείας. Άλλωστε και ή έπίσημη θέση των περισσότερων ασφαλιστικών εταιρειών στην Έλλάδα είναι ότι χρειάζεται ή κρατική έποπτεία και ή ουσιαστικός κρατικός έλεγχος διότι έτσι διασφαλίζεται ή σωστή και έξυπνη για τά συμφέροντα του Κοινού λειτουργία των ασφα-

λιστικών επιχειρήσεων. Αντί όμως του ρύσιαστικού έλεγχου προβλεπεται ή ιδέα της ένοποιημένης συμπεριφοράς για να φθάσουμε μέχρι του πολιτικού προγραμματισμού για κρατικοποίηση των ασφαλιστικών εταιρειών. Η τοιαύτη όμως πολιτική συνιστά άνάσχεση ή και κατάργηση του έλευθερου ανταγωνισμού και δημιουργία μονοπωλιακών καταστάσεων, που έλάχιστα συμβάλλουν στην έξυπνη ρέτηση του Κοινού, στο φθηνό ασφάλιστρο και τελικά στην εδραίωση της έμπιστοσύνης του Κοινού προς την ιδέα της ασφάλισσεως.

Μπροστά στο φαινόμενο αυτό, όσο δυσάρεστο κι έν είναι, ή ασφαλιστική επιχείρηση δέν μπορεί να μείνη άδιάφορη ούτε να τό άντιμετώπιση με την νοοτροπία του «μόδα είναι και θα περάση». Αντίθετα όφείλει να προβληματισθί και να διαμορφώση άνάλογα την πολιτική της. Η συνεχής έπαφή με τον κρατικό φορέα και ή ένημέρωσή του, ή είσαγωγή της έπαγγελματικής δεοντολογίας από τις ίδιες τις ασφαλιστικές εταιρείες και ή συνειδητή προσήλωση της κάθε επιχείρησης στο ιδεώδες της έξυπνησεως του Κοινού θα συμβάλουν άναμφισβήτητα στην άρση των παρεξηγήσεων και στην έγκαθίδρυση της άναγκαίας έμπιστοσύνης. Έάν δέν γίνουν αυτά με πρωτοβουλία των ασφαλιστικών επιχειρήσεων, τότε θα αύξάνη, σαν συνέπεια, ή δυσφορία του συναλλασσόμενου Κοινού. Η κρατική παρέμβαση, βρίσκοντας τά άναγκαία έρείσματα, θα ένισχύεται, με αποτέλεσμα να δημιουρ-

γείται ένας ασφυκτικός κλιμάξος γύρω από την ασφαλιστική επιχείρηση.

V. Ένα άλλο μήνυμα της εποχής μας είναι ότι ζούμε σε καθεστώς πληθωρισμού και μεγίστης οικονομικής αβεβαιότητας που κατά τις οικονομικές προβλέψεις θα συνεχισθού τουλάχιστον στα πρώτα χρόνια της 10ετίας του '80.

Ο πληθωρισμός επηρεάζει την δράση της ασφαλιστικής επιχείρησης και δεν είναι δυνατόν να παραβλεπεται. Η επίδραση του πληθωρισμού στην ασφαλιστική επιχείρηση εκδηλώνεται κατά τρόπο άμεσο και έμμεσο.

Η άμεση επίδραση του πληθωρισμού άφ' ενός μόν με την σημαντική αύξηση των γενικών εξόδων, ιδιαίτερα της αμοιβής του έμμίσθου προσωπικού, άφ' ετέρου δέ με την απόβλεπτη αύξηση του ποσού των ασφαλιστικών αποζημιώσεων.

Στις ασφαλιστικές επιχειρήσεις τό πρόβλημα έλέγχου των γενικών εξόδων είναι οξύτερο έναντι οιασδήποτε άλλης επιχειρηματικής δραστηριότητας διὰ δύο λόγους: Πρώτον, διότι οί ασφαλιστικές εταιρείες είναι από την φύση των επιχειρήσεις εντάσεως εργασίας και, δεύτερο, διότι δεν διαθέτουν την δυνατότητα επιρρίψεως του αύξανόμενου κόστους λειτουργίας στους χρήστες των υπηρεσιών των, δηλ. δεν μπορούν να αναπροσαρμόζουν ελεύθερα τά ασφάλιστρα.

Η άμεση όμως επίδραση του πληθωρισμού στην ασφαλιστική επιχείρηση εκδηλώνεται και καθ' όσον αφορά τά ποσό των καταβαλλομένων αποζημιώσε-

ων. Βασική αρχή της ασφαλίσεως είναι ότι τό διαμορφούμενο ασφάλιστρο πρέπει να επαρκεί για να κάλυψη την αντίστοιχη ζημία. Η αρχή όμως αυτή λόγω του πληθωρισμού καταργείται διότι τό μόν ασφάλιστρο διαμορφώνεται την στιγμή κατά την οποία συνάπτεται ή ασφάλιση, ή ζημία όμως έπέρχεται σε στιγμή μεταγενέστερη και ή πληρωμή της γίνεται συνήθως πολύ αργότερα. Τό τελικά δέ καταβαλλόμενο ποσό της αποζημιώσεως απέχει πολύ από εκείνο τό ποσό που έλήφθη ως βάση για τόν καθορισμό του ασφάλιστρου. Η διαπίστωση αυτή ισχύει σε όλους τούς αποζημιωτικούς κλάδους ασφαλίσεως με ποικίλουσα ένταση.

Η έμμεση επίδραση επί της ασφαλιστικής επιχείρησης λόγω του πληθωρισμού εκδηλώνεται μέ τό να περιορίζονται οί εύκαιρίες για σύναψη νέων ασφαλίσεων ή για ανανέωση των ήδη ύφισταμένων.

Στους προσωπικούς κλάδους ασφαλίσεως όπως είναι ή ασφάλιση ζωής, ή ασφάλιση κατοικίας κατά της πυρκαϊάς, ή ασφάλιση αστικής ευθύνης οικογενειάρχου κ.λπ., οί ύποψήφιοι για ασφάλιση δεν αισθάνονται πλέον ότι μπορούν να διαθέσουν ένα μέρος από τό φαλκιδευόμενο, λόγω του πληθωρισμού, εισόδημά των, για να συνάψουν τέτοιες ασφαλίσεις ή για να ανανεώσουν εκείνες που στό παρελθόν έχουν συνάψει. Είναι γνωστόν σε όλους μας ότι ό ρυθμός αύξησεως του πληθωρισμού είναι πάντοτε ταχύτερος από τόν ρυθμό αύξησεως των ονομαστικών εισοδημάτων με αποτέλεσμα να περιορίζεται

τό πραγματικό εισόδημα. Κατά συνέπεια, ό μέσος άνθρωπος δίδει προτεραιότητες τό πώς θά ικανοποιήσει καλλίτερα τίς τρέχουσες ανάγκες του αναβάλλοντας την σύναψη π.χ. μιάς ασφαλείας ζωής. Αλλά και ή δημιουργία νέων επενδύσεων ή επέκταση ύφισταμένων, ή διενέργεια μεταφορών και ή ναυτιλιακή δραστηριότητας επηρεάζονται αρνητικά από την οικονομική αβεβαιότητα και τόν πληθωρισμό και επομένως περιορίζονται αντίστοιχως οί εύκαιρίες για την σύναψη επιχειρηματικών ασφαλίσεων επί περιουσιακών στοιχείων, όπως είναι ή ασφάλιση πυρός, ή ασφάλιση μεταφορών, ή ασφάλιση πλοίων, ή ασφάλιση κατά παντός κινδύνου εργολαβίας κ.λπ.

Συμπέρασμα, δηλαδή, είναι ότι ό πληθωρισμός και ή οικονομική αβεβαιότητα αποτελούν σήμερα ένα σοβαρό πρόβλημα για τίς ασφαλιστικές επιχειρήσεις που επηρεάζει την επιχειρηματική δραστηριότητα και επιδρά αρνητικά στην αποδοτικότητά της. Η καλλίτερη έσωτερική οργάνωση, ή προσφυγή στην μηχανογράφηση, ή μερική έστω απέλευθέρωση των τιμολογίων στους τιμολογημένους κλάδους, ή αύστηρότερη έπιλογή των κινδύνων και ή ανάλογη πρόσ κάθε κίνδυνο τιμολόγηση, ή ταχύτερη κατά τό δυνατόν πληρωμή των ασφαλιστικών αποζημιώσεων αποτελούν μερικά από τά μέτρα που ή ασφαλιστική επιχείρηση οφείλει να λάβη για να εξουδετερώσει τίς συνέπειες του πληθωρισμού.

VI. Κλείνοντας δεν θά πρέπει να λησμονήσω και τό τελευταίο μήνυμα της εποχής μας πρός τίς

ασφαλιστικές επιχειρήσεις, την «πρόκληση της Κοινής Αγόρας». Αυτή θά σημαδέψει στην 10ετία του '80 την όλη πορεία μας σαν ζωντανού και αύθύπαρκτου παραγωγικού κλάδου.

Η Έλληνική ασφαλιστική επιχείρηση από τόν Ιανουάριο του 1981 και μετά θά βρεθού μπροστά στις εξής συνθήκες:

Πρώτον, στην Κοινοτική νομοθεσία που αφορά την άσκηση και λειτουργία της ασφαλιστικής δραστηριότητας και πρόσ την όποία οφείλει να προσαρμοσθού ή αντίστοιχη Έλληνική νομοθεσία. Δεύτερον, στις καλύτερες οργανωτικές και λειτουργικές συνθήκες των όμοειδών ασφαλιστικών επιχειρήσεων των χωρών της Κοινότητας.

Η εύρετα κεφαλαιουχική βάση, τό έκσυγχρονισμένο KNOW-HOW και οί εύνοϊκότερες οικονομικές και κοινωνικές συνθήκες μέσα στις όποιες εργάζονται από 10ετίες, δημιουργούν για τίς ξένες ασφαλιστικές εταιρείες τίς προϋποθέσεις για έπιτυχή σταδιοδρομία στην χώρα μας.

Η άπειλή όμως για τίς ελληνικές εταιρείες δεν προέρχεται τόσο από τόν αριθμό των κοινοτικών εταιρειών που θά μας έλθουν διότι ήδη σήμερα εργάζονται έδω 55 κοινοτικές ασφαλιστικές εταιρείες, όσο από την ποιοτική διαφοροποίηση των υπηρεσιών των και την κατάλληλη νοοτροπία τους.

Τό γεγονός ότι μόνον 1% του εθνικού μας εισοδήματος διατίθεται για ασφάλιση έναντι 4,5% των συνεταιρίων μας της ΕΟΚ δείχνει ότι υπάρχει σημα-

ντικό περιθώριο για ανάπτυξη ασφαλιστικής δραστηριότητας στην Ελλάδα. Η αγορά μας είναι ασφαλιστικά ανεκμετάλλευτη και ή αξιοποίησή της χρειάζεται μελέτη, πειθαρχημένη όργάνωση, συγχρονισμένο KNOW-HOW, οικονομική άνεση και μακρόπνοη επιχειρηματική πρωτοβουλία, έφόδια που διαθέτουν τά εύρωστα ασφαλιστικά συγκροτήματα των χωρών της Ε.Ο.Κ.

Καθ' όσον αφορά ειδικότερα στην Κοινοτική νομοθεσία ήδη ισχύουν οί κατευθυντήριες οδηγίες περί έλευθέρως έγκαταστάσεως και έλευθέρως παροχής αντασφαλιστικών υπηρεσιών, περί έλευθέρως εγκαταστάσεως και έλευθέρως άσκησεως της ασφαλιστικής δραστηριότητας, εκτός ασφαλειών ζωής, και περί έλευθέρως παροχής υπηρεσιών από πράκτορες και ασφαλειομεσίτες. Παράλληλα έχουν έτοιμασθού άλλες κατευθυντήριες οδηγίες που άφορούν στις πωλήσεις ασφαλίσεων που γίνονται έξω από την έμπορική έδρα του ασφαλιστού, στην ασφάλιση νομικής προστασίας, στην ευθύνη του κατασκευαστού προϊόντων και καθ' επέκταση στην ευθύνη του ασφαλιστού. Δηλ. δημιουργείται στό πλαίσιο της ΕΟΚ ένα πλέγμα διατάξεων ύποχρεωτικής εφαρμογής που αναμφισβήτητα επηρεάζει και την ελληνική ασφαλιστική επιχείρηση.

Η 10ετία του '80 θά είναι για την ασφαλιστική επιχείρηση και από την πλευρά αυτή μία περίοδος άγώνος, πρώτα μόν προς τόν ίδιο της τόν έαυτό, δηλ. την

ελληνική μας νοοτροπία που δεν μάς επιτρέπει να έχωμε μακρόπνοη και πειθαρχημένη αντιμετώπιση των προβλημάτων μας, που εκθειάζει και προβάλλει την «καπατσοσύνη» σαν αξιοπρόσεκτο επιχειρηματικό προτέρημα, και έχει αναγάγει την έπιτευξη του πρόσκαιρου όφέλους σε αυτοσκοπό της επιχειρηματικής δράσεως.

Θά είναι άκόμη περίοδος άγώνος και για την «νοικοκυρεμένη» ασφαλιστική επιχείρηση για να μπορέσει να σταθού μέσα στον εύρύτερο Κοινοτικό χώρο, σε ανταγωνιστική άμιλλα μέ τούς ξένους ασφαλιστικούς κολοσσούς. Και δεν θά πρέπει να μάς διαφεύγη ότι ή ΕΟΚ είναι ένας θεσμός που κινείται προς τά έμπρός, δεν παραμένει στατικός, αλλά συνεχώς εξελίσσεται. Έπομένως εκείνο που σήμερα ισχύει και που έμεις οί ασφαλιστές τό γνωρίζομε και για τό όποιο προετοιμαζόμαστε, αύριο μπορεί να μεταβληθού δημιουργώντας νέες συνθήκες εργασίας ύποχρεωτικές και για την ελληνική ασφαλιστική επιχείρηση.

Τίς άλλαγές αυτές πρέπει να είμεθα είς θέσιν να προβλέπωμε και ένεργώς να μετέχωμε στην πραγμάτωσή τους. Τουτό σημαίνει ότι δεν άρκει ή ελληνική αγορά να ξεπεράσει τά αρχικά έμπόδια «έκ της εισόδου» της χώρας στην ΕΟΚ, αλλά πρέπει να καταστή ικανή να διασφαλίσει μέσα στον κοινοτικό χώρο μία αξιοπρεπή και έπιτυχή θέση για την χώρα μας και τόν κλάδο μας.

(Πηγή: Ι.Δ. ΠΟΛΙΤΗ: Ασφαλιστικά μελετήματα, 1984)

Στόχος το 1 δισ. παραγωγή



Ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας κ. Δούκας Παλαιολόγος.

Φιλόδοξους αλλά πραγματοποιήσιμους στόχους έθεσε η διοίκηση της Εθνικής Ασφαλιστικής στα δύο συνέδρια πωλήσεων που πραγματοποίησε πρόσφατα με τους συνεργαζόμενους πράκτορες και τους ασφαλιστικούς συμβούλους του agency. Η εταιρεία, όπως αναφέρθηκε, στοχεύει σε συνολική παραγωγή ασφαλιστρών ύψους 1 δισ. ευρώ και στη διαμόρφωση ενός



Οι γενικοί διευθυντές κ. Σπύρος Λευθεριώτης και Τάσος Παγώνης.



χαρτοφυλακίου στον κλάδο αυτοκινήτων στα επίπεδα του 1 εκατομμυρίου συμβολαίων σε πρώτη φάση. Επίσης, όπως τόνισε ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας κ. Δούκας Παλαιολόγος, η εταιρεία είναι μακράν η πρώτη στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, καθώς τα μερίδια αγοράς που έχει τόσο στις γενικές ασφαλίσεις όσο και στον κλάδο ζωής είναι διπλάσια σχεδόν του δεύτερου.

Ακόμη, έγινε γνωστό πως:

- η Εθνική Ασφαλιστική πρόσθεσε 200.000 συμβόλαια αυτοκινήτου το τελευταίο διάστημα στο χαρτοφυλάκιό της,
- στοχεύει να καλύψει με δωρεάν ασφάλι-

ση για τον πρώτο χρόνο περίπου το 30% των ετήσιων γεννήσεων στη χώρα, επεκτείνοντας τη συνεργασία της και με άλλα μαιευτήρια, αξιοποιώντας το πρόγραμμα «Δώρο ζωής» όπως ονομάζεται το νέο πρόγραμμα,

- να αυξήσει περαιτέρω την πίτα της αγο-

ράς με την εξεύρεση νέων πελατών. Η διοίκηση της εταιρείας επεσήμανε ακόμη ότι δεν στοχεύει στα «ταλαιπωρημένα» χαρτοφυλάκια που διακινούνται συνεχώς στην αγορά, αλλά στην εξεύρεση νέων πελατών.

Στο συνέδριο των ασφαλιστικών συμβούλων παρευρέθηκαν για πρώτη φορά και εκπρόσωποι του δικτύου των υποκαταστημάτων της Εθνικής Τράπεζας, για τους οποίους προβλέπονται επίσης συγκεκριμένοι στόχοι και βραβεία, όπως είναι τα κλασικά ταξίδια που διοργανώνονται για τους νικητές των διαγωνισμών του agency.

Περισσότερα για το Συνέδριο της Εθνικής Ασφαλιστικής στο επόμενο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ».



Το bancassurance συνεισφέρει πλέον σημαντικό μερίδιο στη συνολική παραγωγή της Εθνικής Ασφαλιστικής. Όπως χαρακτηριστικά ανέφερε ο γενικός διευθυντής Λιανικής Τραπεζικής κ. Μίνος Μωυσής, το 2008 η συνολική παραγωγή bancassurance ξεπέρασε τα 280 εκατ. ευρώ.

Ο γενικός διευθυντής Λιανικής Τραπεζικής κ. Μίνος Μωυσής.



Κατεβάστε τις ασφάλειες. Είναι στο χέρι σας!

Πληρώστε λιγότερα ασφάλιστρα αυτοκινήτου με ένα νέο πρωτοποριακό, ευέλικτο πρόγραμμα από τη VICTORIA με τιμές "κομμένες και ραμμένες" στα μέτρα σας.

Στη Victoria αναγνωρίζουμε ότι είστε μοναδικοί. Γιατί λοιπόν να πληρώνετε για την ασφάλιση του αυτοκινήτου σας το ίδιο με όλους; Αποκτήστε σήμερα ένα από τα πέντε καινούργια ασφαλιστικά μας προγράμματα αυτοκινήτου, στην ιδανική τιμή για εσάς. Αξιοπιστία, εξυπηρέτηση και ένα ισχυρό συμβόλαιο ασφάλειας που μετατρέπει την επιλογή σας σε ευκαιρία. «Εξυπνη» τιμολόγηση για έξυπνους ανθρώπους από τη Victoria, θυγατρική του ισχυρού ομίλου ERGO.

- Ολοκληρωμένα προγράμματα με πρωτοποριακές παροχές.
- Κοντά σας 24 ώρες, με φροντίδα ατυχήματος και φιλικό διακανονισμό.
- Αξιόπιστη οδική βοήθεια από την Eurosos Assistance.
- Ολοκληρωμένη νομική προστασία από την D.A.S.- Hellas.
- Εγγύηση για την άμεση αποζημίωσή σας, όπου και αν βρίσκεστε.

www.victoria.gr

VICTORIA

Εταιρία του ασφαλιστικού ομίλου **ERGO**.

Η Αξιόπιστη Ασφαλιστική Δύναμη!

ΑΤΕΑσφαλιστική

Την ΑΤΕΑσφαλιστική για την Ομαδική Ασφάλιση Ζωής και Υγείας των υπαλλήλων και των εξαρτωμένων μελών του Μεγάρου Μουσικής Θεσσαλονίκης επέλεξε η διοίκηση του Οργανισμού.

Allianz Ελλάδος

Συμφωνία με την Allianz Ελλάδος υπέγραψε το Ιατρικό Διαβαλκανικό Θεσσαλονίκης του Ομίλου Ιατρικού Αθηνών, για την απευθείας κάλυψη των ασφαλισμένων της με προγράμματα υγείας στην Βόρεια Ελλάδα

Interamerican

Η εκστρατεία ενημέρωσης με στόχο την πρόληψη και μείωση των τροχαίων ατυχημάτων, που έχει αναλάβει η INTERAMERICAN με τη συνεργασία του Ιαβέρη, είχε πρόσφατους σταθμούς τον Βόλο και τη Λάρισα.

Υδρόγειος

Συνεχίστηκαν οι ημερίδες της εταιρείας «Υδρόγειος Ασφαλιστική». Σειρά είχαν τα Γιάννενα, η Καλαμπάκα και τα Καμένα Βούρλα.

Eurolife Team

Με ιδιαίτερη επιτυχία πραγματοποιήθηκε το πρώτο συνέδριο της Eurolife Team, υπό την αιγίδα της EFG Eurolife Ασφαλιστικής.

International Life A.E.A.Z

Την Universal Life εξαγόρασε η International Life A.E.A.Z. Στόχος είναι η αύξηση του πελατολογίου, των επενδύσεων και η άνοδος της παραγωγής.

Commercial Value -Proton Bank

Με τρία νέα τραπεζοασφαλιστικά προϊόντα ξεκίνησε η συνεργασία της Commercial Value με την Proton Bank. Πρόκειται για το PROTON Σύνταξη, το PROTON Παιδί και την ομαδική Ασφάλιση Δανειοληπτών.

Marfin Egnatia Bank

Η Marfin Egnatia Bank προσφέρει ένα νέο πρωτοποριακό πρόγραμμα μισθοδοσίας, που συνδυάζει πλήθος τραπεζικών προνομίων για τους υπαλλήλους κάθε επιχείρησης, παράλληλα με σημαντικές παροχές υγείας σε μεγάλα νοσηλευτικά ιδρύματα και διαγνωστικά κέντρα.

Αιγαίον Ασφαλιστική

Στο Σύστημα Φιλικού Διακανονισμού για ατυχήματα που συμβαίνουν από την 1/6/09 και μετά εντάχθηκε η ΑΙΓΑΙΟΝ Ασφαλιστική Α.Ε.

AON Hellas SA.

Ο κ. Τζέραλντ Τέρνερ ανέλαβε καθήκοντα προέδρου των Aon Risk Services, Aon Benfield και Aon Consulting στην Ελλάδα, ενώ καθήκοντα διευθύνοντος συμβούλου ανέλαβε ο κ. Γιώργος Δαλιάνης.

Μητέρα

Μεταξύ των 8 παιδοκαρδιοχειρουργικών κέντρων της Ευρώπης με πιστοποιημένα χειρουργικά αποτελέσματα συγκαταλέγεται πλέον η παιδιατρική κλινική του «Μπτέρα», μετά την πιστοποίηση της κλινικής από την Ευρωπαϊκή Καρδιολογική Εταιρεία.

Ιατρικό Αθηνών

Το Ιατρικό Αθηνών ανακηρύχθηκε ως η εταιρεία με την καλύτερη φήμη στον κλάδο των ιατρικών υπηρεσιών, σύμφωνα με την έρευνα GLOBAL PULSE 2009.



Σας Καταλαβαίνουμε!

Είναι πραγματικά άβολο να νοιώθεις την υποχρέωση να συμφωνείς, για κάτι που δεν καταλαβαίνεις. Να υπογράφεις χωρίς να είσαι σίγουρος για την τύχη της απόφασης που... «πήρατε μαζί». Εμείς αντικρίζουμε τον άνθρωπο και τις ανάγκες του, «όπως είναι» και όχι όπως «θα θέλαμε να είναι». Εμείς μιλάμε μια γλώσσα ανθρώπινη και κατανοητή. Μια γλώσσα που βασίζεται στη **γνώση** και την **εμπιστοσύνη** του Ευρωπαϊκού μοντέλου Συνεταιριστικής διαχείρισης*. Με μετόχους τους μεγαλύτερους ασφαλιστικούς οργανισμούς της Ευρώπης και το σύνολο των Συνεταιριστικών Οργανώσεων της χώρας μας. Με περισσότερους από 250.000 ασφαλισμένους. Στο χώρο της Ασφάλισης δεν σπανίζουν ούτε οι προθέσεις ούτε οι αναφορές στον άνθρωπο. Σπανίζει όμως το αποτέλεσμα που να είναι ολοκληρωτικά αφιερωμένο σε αυτόν, και εδώ διαφέρουμε. Διαφέρουμε, γιατί προάγουμε ένα Νέο Ασφαλιστικό Πολιτισμό. Διαφέρουμε πολύ, γιατί **εμείς, είμαστε... Εσύ!**

*το 47% των Ευρωπαίων ασφαλισμένων, εμπιστεύονται τις Συνεταιριστικές ασφαλιστικές εταιρίες.




ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Είμαστε... εσύ!

 ΠΑΣΕΓΕΣ
 
 MACIF France
  UNIPOL Italy
  A&V Belgium
  euresa Holding

ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΕΣ ΟΡΓΑΝΩΣΕΙΣ ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΕΣ ΤΡΑΠΕΖΕΣ ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ

Κεντρικά Γραφεία: Λεωφ. Συγγρού 367, 175 64 Π. Φάληρο, Αθήνα - Τηλ.: 210 9491 280 - 299, Telefax: 210 9403 148
 Υποκατάστημα: Πολυτεχνείου 27 - 29, 546 26 Θεσσαλονίκη - Τηλ.: 2310 554 331, 2310 554 355, Telefax: 2310 500 240
 portal: www.synetairistiki.gr • e-mail: com@synetairistiki.gr

www.ing.gr

Aμεση, ευέλικτη και συνεχή παροχή πληροφοριών σε υπάρχοντες και υποψήφιους πελάτες, καθώς και συνεργάτες της ING Ελλάδος, προσφέρει η εταιρεία μέσω της νέας εταιρικής ιστοσελίδας www.ing.gr – η οποία είναι ήδη διαθέσιμη για τους χρήστες του διαδικτύου. Το www.ing.gr διαθέτει σύγχρονο σχεδιασμό και είναι φιλικό και ταυτόχρονα εύκολο για την πλοήγηση του επισκέπτη. Η νέα ιστοσελίδα αποτελεί έναν πλήρη ηλεκτρονικό οδηγό, ο οποίος δίνει τη δυνατότητα στο χρήστη να γνωρίσει τα προϊόντα και τις υπηρεσίες, που παρέχει η ING Ελλάδος. Επιπλέον, όσοι χρήστες επιθυμούν, μπορούν μέσω απλής εγγραφής να λαμβάνουν ενημέρωση για τα νέα προϊόντα και τις υπηρεσίες της ING στην προσωπική τους ηλεκτρονική διεύθυνση. Για την καλύτερη εξυπηρέτηση των πελατών της ING, έχουν αναρτηθεί όλες οι τοποθεσίες και τα πλήρη στοιχεία επικοινωνίας των υποκαταστημάτων και γραφείων της στην

Αθήνα και στην περιφέρεια. Τους επόμενους μήνες θα προστεθούν σε ειδική ενότητα εύχρηστα υπολογιστικά εργαλεία, τα οποία θα προσφέρουν στους χρήστες έναν αρχικό οικονομικό προγραμματισμό.

Με την ING Ελλάδος στο Grand Prix Κωνσταντινούπολης

Η ING Ελλάδος προσέφερε σε 8 υπερτυχερούς αναγνώστες της εφημερίδας «Πρώτο θέμα» –που αναδείχτη-

καν μέσω κλήρωσης– τη δυνατότητα να ταξιδέψουν στην Κωνσταντινούπολη, για να ζήσουν από κοντά τη μοναδική εμπειρία του τουρκικού Grand Prix σε θέσεις του Paddock Club. Η επίσκεψη στο ING Renault F1 Paddock Club στην Κωνσταντινούπολη περιλάμβανε ένα εύρος μοναδικών δραστηριοτήτων, ανάμεσα στις οποίες ήταν επίσκεψη στα Pits, Garage Tours, δυνατότητα γνωριμίας (καθώς και αυτόγραφα) με τους οδηγούς της ομάδας, που αποτελούν αποκλειστικές παροχές του Ομίλου ING στο πλαίσιο της χορηγίας στην ομάδα της Renault F1.



Διασφαλίζει την επιτυχία του πρακτορείου σας!

Όποιος ασφαλίζει, απαραίτητο είναι να ξέρει και να εξασφαλίζει την επιτυχία της επιχείρησής του. Το **Insurance Manager** πετυχαίνει την πιο αποτελεσματική μηχανολογική οργάνωση και διαχείριση του ασφαλιστικού πρακτορείου σας, χωρίς να απαιτείται εξειδικευμένη γνώση πληροφορικής ή ειδικός εξοπλισμός.

- Υπενθυμίσεις χρεωστικών συμβολαίων
- Εποπτική εικόνα χαρτοφυλακίου
- Πλήρης διαχείριση συμβολαίων
- Αναλυτική εικόνα πρακτορείου
- Εικόνα ασφαλειομεσίτη
- Στατιστικά δεδομένα

Διαπιστώστε την αποτελεσματικότητα του Insurance Manager κατεβάζοντας **δωρεάν** μια δοκιμαστική του έκδοση στο www.insurancemanager.gr

Διαθέσιμη υπάρχει και η «μίνι» έκδοση της εφαρμογής ειδικά προσαρμοσμένη στις ανάγκες των Ασφαλιστικών Συμβούλων

Κατεχάκη 40, 115 25 Αθήνα, τηλ.: 2106756008, e-mail: sales@insurancemanager.gr



NTALIANH ΕΠΕ

ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ

ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ: ΠΟΛΥΤΕΧΝΕΙΟΥ 45 ♦ Τ.Κ. 54625

ΤΗΛ.2310542202 ♦ FAX.2310526091

e-mail: daliani@daliani-insurance.gr ♦ www.daliani-insurance.gr

ΒUCURESTI: BLVD CAROL 59 ♦ ROMANIA

TEL. 004031-4251406 ♦ e-mail: daliani.asigurari@gmail.com



Σε νέα ιδιότητα γραφεία η Διεύθυνση Στρειδά

Τα εγκαίνια των νέων ιδιόκτητων γραφείων της Περιφερειακής Διεύθυνσης Βορείου Ελλάδος του κ. Ιωάννη Στρειδά πραγματοποιήθηκαν πρόσφατα στη Θεσσαλονίκη παρουσία του διευθύνοντος συμβούλου & CEO της Allianz Ελλάδος κ. Πέτρου Παπανικολάου, του διευθυντή Βορείου Ελλάδος κ. Δημοσθένη Πιπερόπουλου, καθώς και συνεργατών του γραφείου.

Το νέο γραφείο εδρεύει στην οδό Αδριανοπούλεως 12, έναν από τους κεντρικό-

τερους δρόμους της Θεσσαλονίκης, και είναι το 6ο γραφείο της Περιφερειακής Διεύθυνσης του κ. Στρειδά.

Στο σύντομο καιρικό που απύθηνε στους προσκεκλημένους, ο κ. Παπανικολάου αναφέρθηκε στο σημαντικό έργο που έχει επιτελέσει εδώ και 30 χρόνια στον ασφαλιστικό χώρο ο κ. Στρειδάς και στις εξαιρετικές παραγωγικές επιδόσεις των συνεργατών του.

Η Περιφερειακή Διεύθυνση του κ. Στρειδά βρίσκεται στις κορυφαίες παραγωγικές

θέσεις της εταιρείας επί σειρά ετών, αποτελείται από καταξιωμένους ασφαλιστές, στελέχη πωλήσεων που βρίσκονται χρόνια στον ασφαλιστικό χώρο, αλλά και από νεότερα που εμπνέονται από το δυναμισμό και το πάθος για τη δουλειά των παλαιότερων, ενισχύοντας τη δυναμική της Περιφερειακής Διεύθυνσης. Το ιδιαίτερα παραγωγικό ξεκίνημα της χρονιάς ενισχύεται από την πεποίθηση όλων των συνεργατών για υπέρβαση των στόχων για το 2009.

**Εθνική Ασφαλιστική
Κύπρου**

Ασφάλισε το μεγαλύτερο τεχνολογικό έργο



Ο διευθ. σύμβουλος της Εθνικής Ασφαλιστικής Κύπρου κ. Γ. Φωτίου παραδίδει το συμβόλαιο στον κ. Γ. Σιδέρη, γεν. διευθυντή της Vassiliko Cement Work Public Co. Ltd.

Το μεγαλύτερο τεχνολογικό έργο που έγινε μέχρι σήμερα στην Κύπρο, η νέα γραμμή παραγωγής του Τσιμεντοποιείου Βασιλικού, που αναβαθμίζει ριζικά τις υφιστάμενες εγκαταστάσεις και διασφαλίζει την ανάπτυξη της τσιμεντοβιομηχανίας στον τόπο μας για τα επόμενα 50 χρόνια, είναι πλέον ασφαλισμένο στην Εθνική Ασφαλιστική Κύπρου. Ένα ασφαλιστήριο Συναρμολόγησης Κατά Παντός Κινδύνου (EAR), σε συνδυασμό με ένα ασφαλιστήριο κα-

τά Παντός Κινδύνου Εργολάβου (CAR), για συνολικά ασφαλισμένα κεφάλαια €150 εκατ., διασφαλίζουν την απρόσκοπτη εξέλιξη της επένδυσης του Τσιμεντοποιείου Βασιλικού.

Η Εθνική Ασφαλιστική, με δραστηριότητα σε όλους τους τομείς της ασφάλισης και εμπειρία 120 χρόνων και με την ισχυρή υποστήριξη του Ομίλου της Εθνικής Τραπέζης της Ελλάδος, είναι σε θέση να εγγυηθεί την ασφάλιση των μεγαλύτερων οικονομικών μονάδων του τόπου.

Άγνωστος Προορισμός...



ή Ασφαλές Μέλλον!

ASK... για να μάθεις!



INDEPENDENT FINANCIAL CONSULTANTS

ASK A.E. ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΚΑΙ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ

Λ. Συγγρού 262 & Φιλαρέτου 2. 176 72 Αθήνα. Τηλ.: 210 9500 600, Fax: 210 9500665.
e-mail: info@ask.com.gr, Site: www.ask.com.gr

Νέα Εποχή στις Ασφαλιστικές και Χρηματοοικονομικές Υπηρεσίες



Βρεφονηπιακός σταθμός

Μανταρίνι!
Λ. Κατσώνη 42 - Κηφισιά, Τηλ.: 210 8012761, 210 6233243
www.mantarinikids.com, e-mail: mantarinikids@gmail.com

Επικουρικό Κεφάλαιο
Πρόεδρος
για τρίτη θητεία
ο Σπύρος
Λευθεριώτης



Ο κ. Σπύρος Λευθεριώτης θα είναι ο πρόεδρος του Επικουρικού Κεφαλαίου Ασφάλισης Αστικής Ευθύνης από ατυχήματα αυτοκινήτων για τρί-

τη διετή θητεία, καθώς εξελέγη πρώτος στις αρχαιρεσίες κατά τη Γενική Συνέλευση, που πραγματοποιήθηκε στο Γραφείο Διεθνούς Ασφάλισης. Μετά τις εκλογές η νέα διαχειριστική επιτροπή συγκροτήθηκε σε σώμα ως εξής: • Πρόεδρος: Σπύρος Λευθεριώτης, • αντιπρόεδρος: Δημήτριος Πάτρας, • γενική γραμματέας: Χρύσα Σαλαβράκου, • αν. γεν. γραμματέας: Γεώργιος Καμπάς, • ταμίας: Γεώργιος Παπαντωνόπουλος, • μέλη: Χαρίλαος Δαμάσκος, Ευαγγελία-Ευανθία Λαμπρινούδη, Νεκταρία Μπέσσα, Ιορδάνης Χατζιωσήφ.

MAPFRE Asistencia – Goodyear-Dunlop
Θα ασφαλίζουν τα ελαστικά

Σε συνεργασία με τη MAPFRE Asistencia στο πρόγραμμα Ασφάλισης Ελαστικών (Tyre Insurance) προχώρησε η Goodyear-Dunlop Hellas. Στο πλαίσιο της συμφωνίας, η Goodyear-Dunlop Hellas παρέχει εντελώς δωρεάν το Tyre Insurance σε όσους προμηθεύονται τέσσερα (4) ελαστικά Goodyear ή Dunlop από το δίκτυο συμβεβλημένων καταστημάτων της, ενώ η MAPFRE Asistencia καλύπτει στους πελάτες της Goodyear-Dunlop Hellas τα έξοδα αντικατάστασης για το ένα ή και τα τέσσερα ελαστικά σε περίπτωση ζημιάς. Η κάλυψη εφαρμόζεται σε επιβατικά οχήματα ιδιωτικής χρήσης και 4x4, με μέγιστο όριο τα τέσ-

σερα ελαστικά ανά περιστατικό, ενώ ισχύει για ένα (1) έτος ή 20.000 χλμ. (όποιο από τα δύο συμβεί πρώτο). Στην πρώτη φάση του προγράμματος συμμετέχουν 90 συμβεβλημένοι έμποροι σε όλη την Ελλάδα, ενώ αναμένεται να ενσωματωθούν περισσότεροι στο άμεσο μέλλον.

Η MAPFRE Asistencia διατηρεί μια επιπλέον επιτυχημένη συνεργασία με τη Goodyear-Dunlop Hellas στο πρόγραμμα «Truck Force» από το 2005. Το πρόγραμμα απευθύνεται σε ιδιοκτήτες φορτηγών και περιλαμβάνει υπηρεσία επιτόπιας επισκευής ή αντικατάστασης ελαστικών επί 24ώρου βάσεως.

ΣΔΑΕ: Πρόεδρος ο Νίκος Τσάκαλος

Συγκροτήθηκε σε σώμα το Διοικητικό Συμβούλιο του νεοσυσταθέντος Συνδέσμου, μεταξύ των επτά πρώτων εκλεγέντων που προέκυψαν από τα αποτελέσματα των εκλογών της 20ής Μαΐου 2009. Η σύνθεση του Διοικητικού Συμβουλίου έχει ως εξής: • Πρόεδρος: Τσάκαλος Νικόλαος του Αστερίου, • Α' αντιπρόεδρος: Κουκούλης Ιωάννης του Παναγιώτη, • Β' αντιπρόεδρος: Νασσιούδης Δημήτριος του Κωνσταντίνου, • γραμματέας:



Πετρίδης Θεοχάρης του Γεωργίου, • ταμίας: Τσίτσι Ειρήνη του Γεωργίου, • μέλη: Κιουρτσίδου Μαρία του Κοσμά, Βασιλειάδης Μιχαήλ του Βασιλείου.



Δυναμικό Παρόν
στον Ασφαλιστικό Κόσμο!



Fidelity
 INSURANCE BROKERS



Τα βασικά συστατικά ανάπτυξης και δυναμικής πορείας της Fidelity

- Η διάγνωση των ασφαλιστικών αναγκών του πελάτη
- Η διαρκής έρευνα της ασφαλιστικής αγοράς για ανταγωνιστικές καλύψεις / όρους / ασφάλιστρα...
- Η υψηλού επιπέδου εξυπηρέτηση
- Η εξασφάλιση άμεσης αποζημίωσης
- Το ήθος & η αξιοπιστία
- Η εμπειρία των ασφαλιστικών της συμβούλων σε όλους τους κλάδους ασφάλισης και ζημιών

Η επόμενη κίνησή σας

www.Nextdeal.gr

ΔΕΚΑΠΕΝΘΗΜΕΡΗ ΕΚΔΟΣΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ ΚΑΙ ΤΟ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΧΩΡΟ



10
μαγευτικές
παραλίες



Διαλέξτε με ασφάλεια
ένα ΝΑΙ
για... καλύτερη ζωή!





Μπάλος, Γραμβούσα

Στα βορειοδυτικά της Κρήτης βρίσκεται η Γραμβούσα. Πρόκειται για μια χερσόνησο, στα δυτικά της οποίας απλώνεται η μαγευτική παραλία του Μπάλου. Η παραλία του Μπάλου είναι μία από τις πιο όμορφες παραλίες τις Μεσογείου. Πολύ ψιλή άσπρη και κόκκινη άμμος, ρηκά νερά και σε κάποιο σημείο μια λιμνοθάλασσα με καθαρά γαλαζοπράσινα νερά. Για να φτάσετε ως τη Γραμβούσα και την παραλία του Μπάλου μπορείτε να πάρετε ένα από τα караβάκια που καθημερινά ξεκινούν από το λιμανάκι του Κισάμου (Καστέλι). Η παραλία του Μπάλου είναι προσβάσιμη και από την ξηρά.



Μάταλα, Κρήτη

Από τις διασημότερες παραλίες της Κρήτης είναι τα Μάταλα. Ένας μικρός κολπίσκος, ο οποίος εδώ και δεκαετίες μαγεύει χιλιάδες Έλληνες και ξένους. Στα Μάταλα μπορείτε να απολαύσετε το μπάνιο σας στα καταγάλανα και πεντακάθαρα νερά του Λιβυκού πελάγους με θέα τις σπηλιές.



Ελαφόνησος, Λακωνία

Η μαγευτική Ελαφόνησος βρίσκεται στο νοτιοανατολικό άκρο της Πελοποννήσου, με έκταση 19 τετραγωνικά χιλιόμετρα και απόσταση μόνο 570 μέτρα από την απέναντι πελοποννησιακή ακτή της Πούντας, που μαζί με άλλα 3 τετραγωνικά χιλιόμετρα γης στη Λακωνία αποτελούν την κοινότητα Ελαφονήσου.



Βοϊδοκοιλιά, Πύλος

Η παραλία της Βοϊδοκοιλιάς αποτελείται από έναν ολοστρογγύλο κόλπο με απίθανη ψιλή, χρυσαφένια άμμο και γαλαζοπράσινα νερά. Δεν είναι τυχαίο, εξάλλου, ότι το τοπίο έχει χαρακτηριστεί ως «ιδιαίτερου φυσικού κάλλους», ενώ η περιοχή είναι χαρακτηρισμένη αρχαιολογική. Δύο τεράστιοι βράχοι στην είσοδο του κόλπου περιορίζουν την εισβολή των κυμάτων, ενώ πίσω από την αμμουδιά οι αμμοθίνες δημιουργούν έναν όμορφο φυσικό φράχτη προς την πλευρά της λιμνοθάλασσας.



Αλόνησος

Άλλες με βότσαλο κι άλλες με ψιλή, κατάλευκη άμμο και ρηκά νερά, οι παραλίες της Αλοννήσου είναι η μία καλύτερη από την άλλη. Χρυσή Μηλιά, Άγιος Δημήτριος, Μεγάλος και Μικρός Μουρτιάς, Κοκκινόκαστρο, Λεφτός Γιαλός, Μαρπούντα, Μεγάλη Άμμος, Γιάλια, Αγάλου Λάκκα είναι μερικές από αυτές...



Ελαφονήσι, Κρήτη

Ένα από τα εξωτικότερα δώρα της κρητικής φύσης: δαντελωτές παραλίες με κάτασπρη ψιλή άμμο (φτιαγμένη από κελύφη κοχυλιών!), απέραντες ρηκοπατιές με καταγάλανα νερά, ένα νησί γεμάτο αμμοθίνες και κρινάκια και τριγύρω σκορπισμένες μια χούφτα βραχονησίδες με ρηκό βυθό γεμάτο βούλες από άμμο που γαλανίζει.



Σαρακήνικο, Μήλος

Το Σαρακήνικο, μοναδικό στο Αιγαίο, συγκεντρώνει αυτούς που αναζητούν μια ξεχωριστή εμπειρία. Σεληνιακό τοπίο, με την απουσία βλάστησης σε συνδυασμό με το λευκό των βράχων, δημιουργεί μία αίσθηση μοναδική. Πρόκειται για πφαιστειακό σχηματισμό, με συνεχείς επιστρώσεις υλικών και πληθώρα απολιθωμάτων.

Υπάρχουν αρκετές μικρές σπηλιές κατάλληλες για εξερεύνηση.



Μύρτος, Κεφαλονιά

Ο Μύρτος είναι μία από τις πιο γνωστές παραλίες της Κεφαλονιάς, αν όχι η γνωστότερη. Βρίσκεται 30 χιλιόμετρα από το Αργοστόλι και συγκαταλέγεται σε πίνακες που τον κατατάσσουν στις καλύτερες παραλίες όχι μόνο στην Ελλάδα, αλλά και διεθνώς. Το πράσινο της περιοχής, το απότομο ανάγλυφο, τα άσπρα βότσαλα και τα κρυστάλλινα νερά του Ιονίου δημιουργούν μια μοναδική χρωματική παλέτα που κάθε ώρα της ημέρας είναι διαφορετική.



Ναυάγιο, Ζάκυνθος

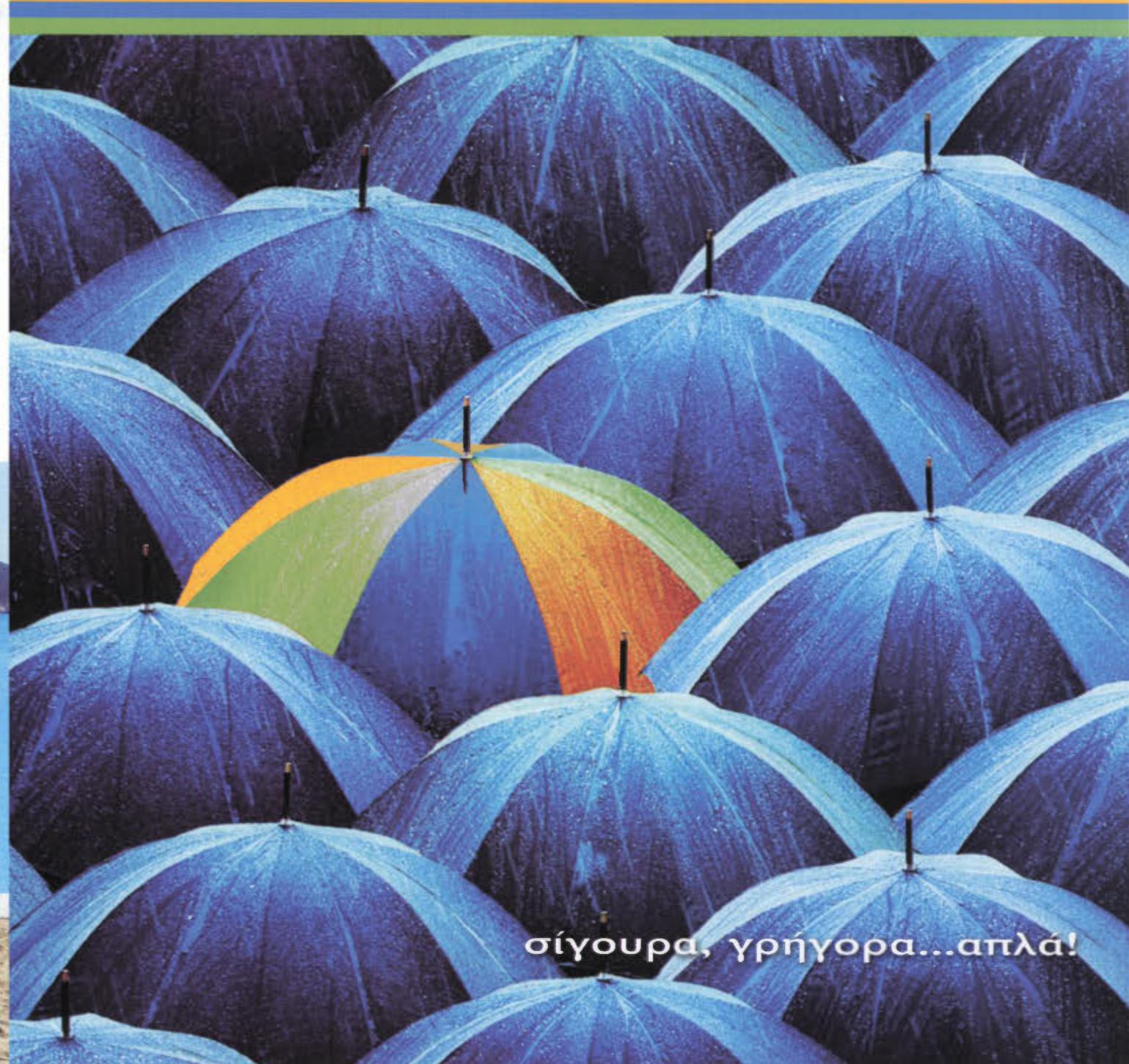
Το Ναυάγιο (όπως αποκαλείται) της Ζακύνθου είναι πράγματι ένα ναυάγιο πλοίου, που ξεβράστηκε σε μια απομονωμένη παραλία της Ζακύνθου και αποτελεί ένα από

τα πιο ενδιαφέροντα αξιοθέατα του νησιού. Σήμερα το ναυάγιο έχει προσαράξει στο κέντρο μιας απρόσιτης παραλίας, την οποία μπορεί να επισκεφθεί κανείς μόνο διά θαλάσσης και είναι ένα από τα πιο διάσημα αξιοθέατα του νησιού.



Πόρτο Κατσίκι, Λευκάδα

Το Πόρτο Κατσίκι φιγουράρει στα πρωτοσέλιδα των τουριστικών περιοδικών και εφημερίδων στην Ελλάδα και στο εξωτερικό και η φήμη του έχει κάνει το γύρο του κόσμου. Βραβευμένο ως η καλύτερη παραλία της Ελλάδας και μία από τις δημοφιλέστερες της Μεσογείου, κόβει την ανάσα με την πρώτη κιάλας ματιά. Απότομα άσπρα βράχια πάνω από την υπέροχη αμμουδιά και τρκουάζ νερά δημιουργούν μια απίστευτης ομορφιάς εικόνα.



σίγουρα, γρήγορα...απλά!

Η Interasco εξ-ασφάλιση...εγγυάται.

...γιατί είμαστε στον ασφαλιστικό χώρο από το 1890.

...γιατί πάνω από 115 χρόνια εξ-ασφαλίζουμε με συνέπεια, εντιμότητα και σιγουριά χιλιάδες πελάτες μας.

...γιατί σήμερα σαν μέλος του ομίλου Harel που έχει 1,5εκ. πελάτες, 1,1€ δις κύκλο εργασιών, 400.000.000€ ίδια κεφάλαια και 11,2€ δις επενδυμένα κεφάλαια είμαστε δυνατόι περισσότερο από ποτέ.

Πάνω από όλα όμως λογαριάζουμε εσάς που μας εμπιστεύεστε την υγεία σας, την περιουσία σας, το μέλλον και την ευτυχία σας.

Αυτή την εμπιστοσύνη μετατρέπουμε σε σίγουρη δύναμη για να δημιουργείτε απερίσπαστοι και να προοδεύετε.

Έτσι, γιατί ασφάλεια σημαίνει σίγουρα, γρήγορα...απλά Interasco!



interasco
Ασφαλιστική Εταιρεία

Ληρμίου 188 & Νέστορος 1, 152 31 Χαλάνδρι,
τηλ.: +30 210 6776111, Fax: +30 210 6776035,
www.interasco.gr, e-mail: info@interasco.gr



Επιστροφή ...στα θρανία

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ
ΔΙΜΗΝΙΑΙΟ
ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ΓΕΩΡΓΙΟΣ - ΚΩΝ/ΝΟΣ ΕΥΑΓΓ. ΣΠΥΡΟΥ
- Ε. ΣΠΥΡΟΥ Ο.Ε. ΕΚΔΟΣΕΙΣ
ΦΙΛΕΛΛΗΝΩΝ 3 - ΑΘΗΝΑ Τ.Κ. 105 57
ΑΦΜ: 999368058 - ΔΟΥ: ΔΔ ΑΘΗΝΩΝ
ΤΗΛ.: 210-3229.394 - FAX: 210-3257.074

ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΕΝΩΣΗΣ ΙΔΙΟΚΤΗΤΩΝ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ ΤΥΠΟΥ
ΓΡΑΦΕΙΑ: ΟΘΩΝΟΣ & ΦΙΛΕΛΛΗΝΩΝ 3, 105 57 ΑΘΗΝΑ
ΤΗΛ.: 210-3221.525, 210-3229.394, FAX: 210-3257.074
E-MAIL: info@asfalistikonai.gr
www.asfalistikonai.gr

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ - ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΡΕΠΟΡΤΑΖ: ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΣΠΥΡΟΥ, ΛΑΜΠΡΟΣ ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟΣ,
ΒΙΒΗ ΝΙΚΟΛΟΠΟΥΛΟΥ-ΣΕΒΑΣΤΑΚΗ, ΚΩΣΤΗΣ ΣΠΥΡΟΥ, ΧΡΗΣΤΟΣ ΚΙΤΣΙΟΣ, ΣΟΦΗ ΛΟΥΚΑ
ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟ Κ. ΠΑΠΑΝΤΩΝΟΠΟΥΛΟΣ • ΔΙΑΝΟΜΗ Ε. ΜΑΝΤΑ
ΥΠΕΥΘΥΝΗ ΔΙΑΦΗΜΙΣΗΣ - ΣΥΝΔΡΟΜΩΝ: Γ. ΚΑΛΤΣΩΝΗ ΤΗΛ. 2103221525 (εσωτ. 4) georgia.kaltsoni@distratoeditions.com

ΔΙΟΡΘΩΣΗ ΚΕΙΜΕΝΩΝ ΑΥΓΗ Μ. ΠΛΑΤΣΗ • ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΟ ΓΙΑΝΝΗΣ Γ. ΜΠΟΥΚΟΥΒΑΛΑΣ
ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ - ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΦΩΤΟΕΚΔΟΤΙΚΗ Α.Ε. • ΕΚΤΥΠΩΣΗ - ΒΙΒΛΙΟΔΕΣΙΑ Χ.Κ. ΤΕΓΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε.
ΔΙΑΝΟΜΗ - ΠΕΡΙΠΤΕΡΑ ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΟ ΑΡΓΟΣ Α.Ε.

ΕΤΗΣΙΑ ΣΥΝΔΡΟΜΗ
ΙΔΙΩΤΕΣ: 50 € - ΦΟΙΤΗΤΕΣ: 25 €, ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ - ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ: 100 €, ΤΙΜΗ ΤΕΥΧΟΥΣ: 5 €
ΓΙΑ ΠΛΗΡΟΜΗ ΣΥΝΔΡΟΜΩΝ: ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ, ΑΡ. ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ: 51342181/104

ΤΑ ΕΠΩΝΥΜΑ ΑΡΘΡΑ ΕΚΦΡΑΖΟΥΝ ΘΕΣΕΙΣ
ΤΩΝ ΑΡΘΡΟΓΡΑΦΩΝ ΚΑΙ ΟΧΙ ΤΟΥ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ «ΝΑΙ»

ΑΠΑΓΟΡΕΥΕΤΑΙ Η ΑΝΑΔΗΜΟΣΙΕΥΣΗ,
Η ΑΝΑΠΑΡΑΓΩΓΗ, ΟΛΙΚΗ, ΜΕΡΙΚΗ Ή ΠΕΡΙΛΗΠΤΙΚΗ
Ή ΚΑΤΑ ΠΑΡΑΦΡΑΣΗ Ή ΔΙΑΣΚΕΥΗ / ΑΠΟΔΟΣΗ ΤΟΥ
ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟΥ ΤΟΥ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ ΜΕ ΟΠΟΙΟΝΔΗΠΟΤΕ
ΤΡΟΠΟ, ΜΗΧΑΝΙΚΟ, ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΟ, ΦΩΤΟΤΥΠΙΚΟ,
ΗΧΟΓΡΑΦΗΣΗΣ Ή ΑΛΛΟΝ,
ΧΩΡΙΣ ΠΡΟΗΓΟΥΜΕΝΗ ΓΡΑΠΤΗ ΑΔΕΙΑ ΤΟΥ ΕΚΔΟΤΗ.
ΝΟΜΟΣ 2121/1993 ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΚΑΙ ΚΑΝΟΝΕΣ
ΔΙΕΘΝΟΥΣ ΔΙΚΑΙΟΥ ΠΟΥ ΙΣΧΥΟΥΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ.

From Analysing the market to Zeroing the risks.

As a global leader in Insurance and Asset Management,
our global knowledge and local expertise provides financial
solutions, whatever your needs, wherever you are.

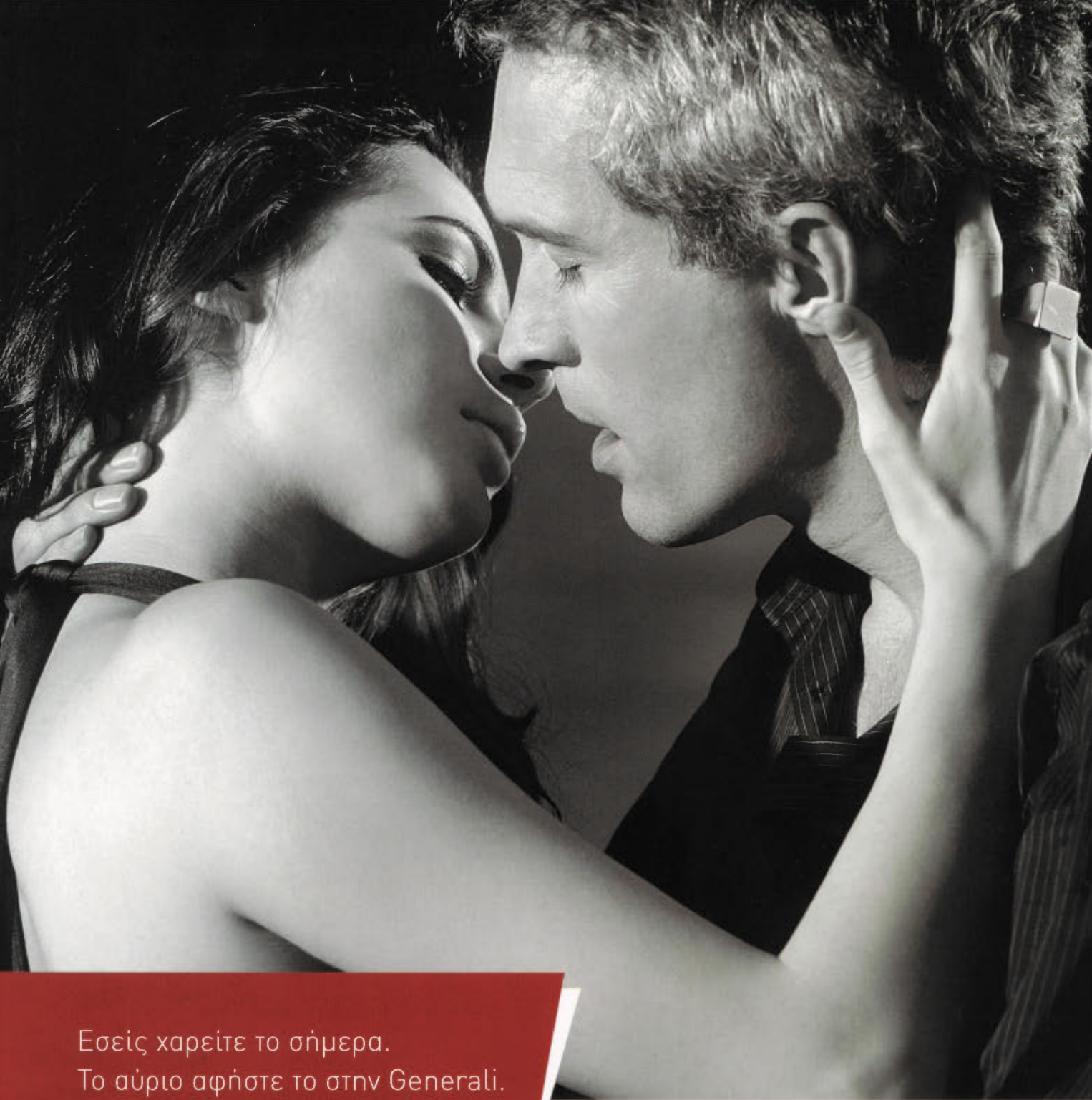
Allianz. Financial solutions from A-Z

INSURANCE | ASSET MANAGEMENT | BANKING



www.allianz.gr

Allianz is a registered trademark of Allianz SE, Germany. Allianz SE is the parent company of entities around the world such as AGF, Allianz Global Investors and Dresdner Bank. The range of services in different markets may vary.



Εσείς χαρείτε το σήμερα.
Το αύριο αφήστε το στην Generali.

Pension *plan*

Συνταξιοδοτικό πρόγραμμα

Ζούμε στο σήμερα. Επενδύουμε με αφοσίωση και συνέπεια όλη μας την ενέργεια στη δουλειά μας. Για να γευόμαστε τις χαρές της ζωής τώρα. Όπως μας αξίζει. Και να εξακολουθήσουμε να το κάνουμε με τον ίδιο τρόπο και αύριο. Και μεθαύριο. Με ποιότητα, ελεύθερα, χωρίς περιορισμούς ή συμβιβασμούς. Χωρίς άγχος. Όπως το Pension Plan της Generali, εξασφαλίζει ότι θα συμβεί. Δίνοντας το πρόσθετο εισόδημα που επιθυμείτε. Όταν το αποφασίσετε. Στην ηλικία που θα το αποφασίσετε. Εγγυημένα.