ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 123 • ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ - ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΣ 2010 • Euro 5
• www.asfalistikonai.gr

Ασφαλιστική Αγορά

Back to Basics!

Ξαναρχίστε το «γάλα»

ΝΑΙ, ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

Σε μία εποχή όπου τα πράγματα δεν είναι

ΣΙΓΟΥΡΑ

η Groupama Φοίνιξ Ασφαλιστική είναι

ΔΙΠΛΑ ΣΑΣ!

Νέο Πρόγραμμα

Safe Life Premium

Πολύτιμος Σύμμαχος Υγείας

Η **Groupama Φοίνιξ** θέτει τον πήχη ακόμη πιο ψηλά στις **ασφαλίσεις υγείας** και σας προσφέρει τον **πολυτιμότερο σύμμαχο** στην αντιμετώπιση των δυσκολιών που μπορεί να αγγίξουν τον ευαίσθητο αυτόν ταμέα.
Με το **νέο** πρόγραμμα **Safe Life Premium,** η **Groupama Φοίνιξ** σας εξασφαλίζει σε ιδιαίτερα **ανταγωνιστική τιμή,** ασφαλιστική προστασία **από το πρώτο ευρώ έως και ένα εκατομμύριο,** για να έχετε πρόσβαση σε ιατρικές υπηρεσίες αιχμής και υψηλό επίπεδο νοσηλείας, σε οποιοδήποτε νοσηλευτικό ίδρυμα της Ελλάδας ή του εξωτερικού, από ιατρούς & χειρουργούς της απόλυτα δικής σας επιλογής, **χωρίς περιορισμούς** σε ιατρικές αμοιβές ή νοσήλια.
Η **Groupama Φοίνιξ προσφέρει τη σιγουριά ότι θα βρίσκεται πάντα δίπλα σας για ό,τι χρειαστείτε.**

Groupama Φοίνιξ
Ασφαλιστική

Σίγουρα δίπλα σας

Για περισσότερες πληροφορίες παρακαλούμε επικοινωνήστε με Ασφαλιστικό Σύμβουλο της Εταιρίας μας, ή στο

CALL CENTER
800 11 93800
210 32 95111

www.groupama-phoenix.com
info@groupama-phoenix.com

ΔΕΝ ΕΙΣΑΙ ΜΟΝΟΣ

Σε έναν κόσμο γεμάτο ανασφάλεια νιώθεις σιγουριά.

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

- Σύγχρονες ιατρικές μονάδες
- 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

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

- Ασφάλειες Ζωής και Προγράμματα Υγείας
- Ασφάλεια Εισοδήματος και Προγράμματα Σύνταξης
- Προγράμματα 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 σας ανάγκη

✆ : 210 9462 000 ↖ : www.interamerican.gr

INTERAMERICAN
Μεγάλη και Σίγουρη

INTERAMERICAN • ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ EUREKO

ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ
ΟΜΙΛΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Νοιάζεται για σας

ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ: 15ο Χ.Λ.Μ. ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ - ΠΕΡΑΙΑΣ, Τ.Θ. 22402, Τ.Κ. 55102, ΤΗΛ. ΚΕΝΤΡΟ: 2310 492100, FAX: 2310 46521
ΥΠ/ΜΑ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ: Ν. ΚΟΥΝΤΟΥΡΙΩΤΟΥ 19, Τ.Κ. 54625, ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ, ΤΗΛ. ΚΕΝΤΡΟ: 2310 554641, 501776, FAX: 2310 5412
ΕΝΙΚΗ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΑΘΗΝΩΝ & Ν. ΕΛΛΑΔΟΣ: ΛΕΩΦ. ΣΥΓΓΡΟΥ 175, Τ.Κ. 17121, ΑΘΗΝΑ, ΤΗΛ. ΚΕΝΤΡΟ: 210 9304000, FAX: 210 9304

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

ΑΤΕΑσφαλιστική
Η ασφάλιση σήμερα

Η οικογένεια, η υγεία, η περιουσία, η ζωή μας...
Για όλα όσα θεωρείτε ξεχωριστά και τελικά ορίζουν τη ζωή σας, υπάρχει η ΑΤΕΑσφαλιστική. Για να καλύπτει κάθε ανάγκη σας για ασφάλεια, κάθε στιγμή.
Γιατί όταν έχετε προνοήσει για το αύριο, μπορείτε να χαμογελάτε και να απολαμβάνετε ξέγνοιαστοι τη ζωή και όλα όσα αγαπάτε.
Με σιγουριά και αξιοπιστία, με την εμπιστοσύνη της ATEbank και 1.600 σημεία εξυπηρέτησης σε όλη την Ελλάδα μπορείτε να ...χαίρεστε την κάθε στιγμή, κάθε μέρα!

Η ασφάλιση σήμερα

210 93 79 100
www.ateinsurance.gr

ΑΤΕΑσφαλιστική
ΕΤΑΙΡΙΑ ΟΜΙΛΟΥ ΑΤΕΒΑΝΚ
Κοντά σας, ό,τι κι αν τύχει.

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

Εξώφυλλο: Ελπίδα Σπύρου

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

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

www.asfalistikonai.gr

Τ Ε Υ Χ Ο Σ 1 2 3 Ι Α Ν Ο Υ Α Ρ Ι Ο Σ - Φ Ε Β Ρ Ο Υ Α Ρ Ι Ο Σ

Θέμα
30 Το εγγυητικό κεφάλαιο ζωής αιτία τριβών
32 Επιστροφή στα κλασικά προϊόντα

Πωλήσεις
60 Back to Basics
Ξαναρχίστε το «γάλα» με εκπαίδευση στα βασικά
116 Πώς να ξεπεράσετε τους στόχους σας

Φάκελος
36 Τουρισμός και ασφάλιση

Εταιρείες
98 Εθνική Ασφαλιστική
100 Alico
104 Allianz
106 Generali
110 AXA Ασφαλιστική
112 ΑΤΕ Ασφαλιστική
114 Groupama - Φοίνιξ
120 Συνεταιριστική

Μόνιμες στήλες
8 Γράμμα εκδότη
10 Συναισθηματικά
14 Underwriting

Άρθρο
28 Υπάρχει ασφαλιστικό λόμπι;
126 Τα φαιδρά και πονηρά των Μειγματασφαλίσεων

Συνέντευξη
122 Οι πωλήσεις οδηγούν στην κορυφή

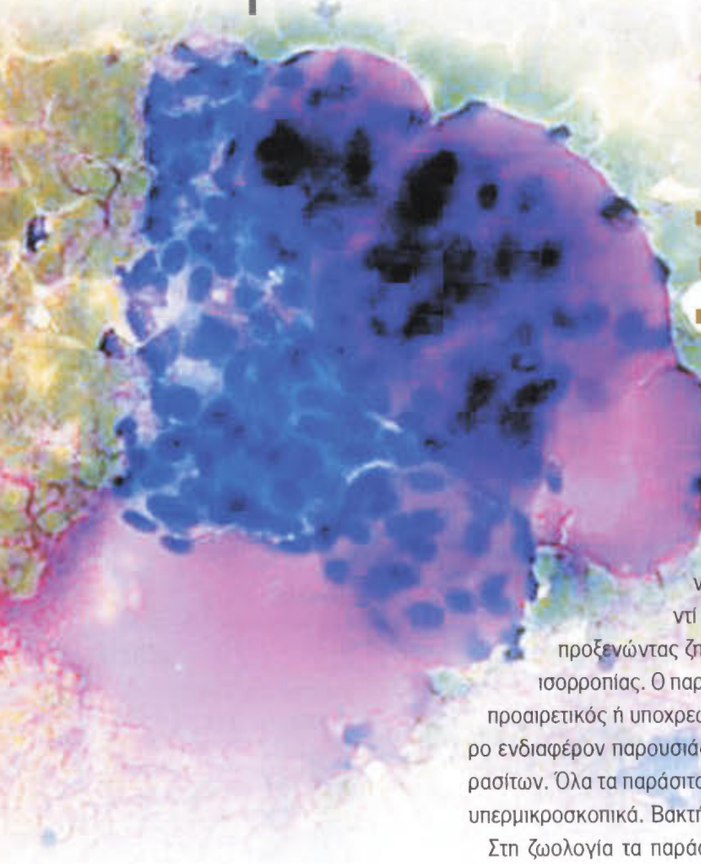
Νομικό βήμα
124 Μέθη οδηγού, απόδειξη

Ειδήσεις
128 - 145

espirou@otenet.gr

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

Ξενίας γραφή, παράσιτα και ξενιστές ασφαλιστές



Τα παράσιτα έχουν ωραία χρώματα όπως το AIDS και ο Ιούδας... φιλούσε υπέροχα!

Ξενίας γραφή ήταν η μήνυση που μπορούσε να υποβάλει κάθε πολίτης της αρχαίας Αθήνας με πλήρη πολιτικά δικαιώματα εναντίον κάθε ξένου που αντιποιούνταν δικαιώματα αθηναίου πολίτη, ενώ ήταν από άλλη πόλη και μόνον ως μέτοικος μπορούσε να παραμείνει στην Αθήνα.

Ξενιστής είναι ο ζωικός ή φυτικός οργανισμός από τον οποίο το παράσιτο αντλεί θρεπτικές ουσίες – παρασιτισμός.

Παρασιτισμός είναι είδος συμβίωσης μεταξύ ενός φυτικού ή ζωικού οργανισμού, ο οποίος λέγεται παράσιτο, και ενός άλλου, του ξενιστή, από τον οποίο ο πρώτος αντλεί τουλάχιστον ένα μέρος από τις θρεπτικές ουσίες που του είναι αναγκαίες για να ζει. Πολλές φορές αυτή η συμβίωση, αντί να χαρακτηρίζεται από αμοιβαιότητα, είναι ανταγωνιστική – προξενώντας ζημιά στον ξενιστή. Άλλες φορές σταθεροποιείται ένα είδος ισορροπίας. Ο παρασιτισμός μπορεί να είναι προσωρινός ή διαρκής, προαιρετικός ή υποχρεωτικός, εσωτερικός ή εξωτερικός. Ιδιαίτερο ενδιαφέρον παρουσιάζει και ο υπερπαρασιτισμός μεταξύ παρασίτων. Όλα τα παράσιτα σχεδόν είναι μικρά, μικροσκοπικά και υπερμικροσκοπικά. Βακτήρια, ιοί, μύκητες κ.λπ.

Στη ζωολογία τα παράσιτα λέγονται εξωπαράσιτα αν μένουν στην εξωτερική επιφάνεια του ξενιστή (π.χ., ψύλλοι, ψείρες) και πίνουν το αίμα του ξενιστή ή μεταφέρουν ασθένειες· και ενδοπαράσιτα αυτά που εγκαθίστανται σε εσωτερικές κοιλότητες στο αίμα ή σε σπουδαία όργανα, όπως το συκώτι και οι πνεύμονες. Όλα τα παράσιτα έχουν ικανότητα μεγάλης αναπαραγωγής και διάδοσης, πολλά δε αυτογονιμοποιούνται. Σ' ένα παράσιτο στις κάμπιες από ένα αβγό αναπτύσσονται χίλιες μικρές κάμπιες! Στη βοτανική μεγάλη σημασία έχουν τα παράσιτα που ανήκουν στους μήκυτες και αναπτύσσονται στο εσωτερικό του ξενιστή. Αφαιρούν θρεπτικές ουσίες του ξενιστή, κυρίως όμως διοχετεύουν σ' αυτόν βλαβερές τοξίνες του μεταβολισμού τους, που προσβάλλουν ζώα και φυτά, προκαλώντας ασθένειες, πνευμονικές βλάβες κ.ά. Μέσω της παρασιτοκτονίας οι άνθρωποι προσπαθούν να καταπολεμήσουν τα παράσιτα εσωτερικά με τη θεραπεία της ασθένειας ή με την εξυγίανση του φορέα, εξωτερικά. Όμως, δημιουργήθηκε ένας φαύλος κύκλος εξαιρετικά επικίνδυνος για τον άνθρωπο, ο οποίος, στην προσπάθειά του να καταπολεμήσει παράσιτα και ξενιστές, κουνούπια, μύγες, κοριούς, ψύλλους, ποντίκια, μήκυτες, ιούς κ.λπ., έριξε πάνω τους εντομοκτόνα, δηλητηριώδη αέρια, χημικά, χλώρια, διοξείδιο του θείου, υδροκυάνεια, αντισυλληπτικά φάρμακα, παθογόνα σπέρματα, βιολογικά μέσα κ.ά., τα οποία στράφηκαν εναντίον του – αλλά και αρκετά από τα παράσιτα έδειξαν ανοσία και ξαναγύρισαν δυνατότερα...

Μετά από όλα αυτά, αναπτύχθηκε πιο συστηματικά και η παρασιτολογία, μια επιστήμη που μελετά τα παράσιτα ζώων και φυτών, την ανάπτυξη καταστροφής και τα νοσήματά τους, μια επιστήμη που ξεκίνησε από την αρχαιότητα και διευρύνθηκε αρκετά σε πολλούς τομείς στις μέρες μας.

Μια άλλη ενδιαφέρουσα λέξη είναι η λέξη παράσιτος. Παράσιτος ονομαζόταν στην αρχαιότητα των Ελλήνων ο επιφανής άνδρας που εκλεγόταν ως βοηθός του ιερέως και είχε ως ιερό καθήκον τη φύλαξη και επιμέλεια των αποθηκών όπου φυλάσσονταν οι διάφορες προσφορές στους ναούς. Από τις προσφορές εδικαιούτο το ένα έκτο των σιτηρών και το ένα τρίτο των σφαγίων. Πολλοί παράσιτοι ήταν βοηθοί αρχόντων και τρέφονταν με δημόσια δαπάνη.

Στους ελληνιστικούς χρόνους η λέξη απέκτησε περιφρονητικό νόημα και χαρακτήριζε εκείνους που πήγαιναν απρόσκλητοι σε διάφορα συμπόσια, με αντάλλαγμα να κολακεύουν και να ανέχονται εξευτελισμούς, ως γελωτοποιοί. Τέτοιοι παράσιτοι περιγράφονται στο «Συμπόσιο» του Ξενοφώντα και στο διάλογο του Λουκιανού «Περί παρασίτου».

Μετά από αυτές τις παραθέσεις των εννοιών των λέξεων, είναι εύκολο να παρατηρήσουμε καλύτερα τα όσα συμβαίνουν σήμερα στην κοινωνία, αλλά και στην ασφαλιστική αγορά. Ποιοι είναι ξένοι; Ποιοι είναι ξενιστές; Ποιοι είναι παράσιτα, ποιοι παράσιτοι με την αρχαία και ποιοι παράσιτοι με την ξεπεσμένη έννοια; Σε ποιους να κάνουμε ή να μας κάνουν ξενίας γραφή; Ποιες ασθένειες έφεραν τα παράσιτα και πώς θα τις πολεμήσει η επιστήμη (ποια;) της παρασιτολογίας; Ποια παράσιτα απέκτησαν ανοσία; Ποιος φορέας θα αναλάβει την εποπτεία;

Κατάλαβαν κάποιοι έλληνες ασφαλιστές που είναι παράσιτα στον ασφαλιστικό κλάδο ότι οι ξένοι (Γάλλοι, Γερμανοί, Ιταλοί κ.ά.) μπορούν να τους κάνουν ξενίας γραφή; Και ότι το ίδιο μπορεί να γίνει και από Έλληνες για κάποιους ξένους; Μήπως στις επιτροπές της Ένωσης Ασφ. Εταιρειών Ελλάδος καλό είναι να προστεθεί και μια επιτροπή παρασιτολογίας;

Φρόνιμο ακόμη είναι όλοι όσοι εμπλέκονται στα ασφαλιστικά δρώμενα να προσέχουν μια γραμμή που χωρίζει ξενιστές και παράσιτα. Είναι εύκολο η ταμπέλα ξενιστής ή παράσιτο να εναλλάσσεται στο πέτο του καθενός χωρίς να το αντιλαμβάνεται αμέσως. Καθημερινά πελάτες, ασφαλιστές, εταιρείες, διοικητικοί, δημοσιογράφοι, εποπτικά όργανα, Πολιτεία, σύλλογοι, πρόεδροι, γενικοί και δ/ντές, μέλη Δ.Σ., ξένοι και Έλληνες εύκολα γίνονται πθοποιοί του ενός ή του άλλου ρόλου. Το έργο συνεχίζεται. Οι θεατές μάς κρίνουν όλους. Ευκαιρία είναι να δούμε και η ζωή μας όλη τι είναι και τι θα πούμε αν μας ρωτήσει ο Θεός.

Ευάγγελος Γ. Σπύρου

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

Έλληνες ασφαλιστές με προστατευόμενη ονομασία προέλευσης και ελληνικά τυριά!

Στην Ευρωπαϊκή Ένωση μέχρι το 2007 είχαν καταχωριστεί 750 ονομασίες τυριών ως ΠΟΠ ή ΠΓΕ, δηλαδή με «Προστατευόμενη Ονομασία Προέλευσης» και «Προστατευόμενης Γεωγραφικής Ένδειξης». Εκκρεμούσαν άλλες 320 αιτήσεις από τα δέκα νέα κράτη-μέλη. Η Ελλάδα είχε κατοχυρώσει 84 ονομασίες, η Γαλλία 44, η Ιταλία 32, η Ισπανία 19, η Αγγλία 11 κ.λπ.

Διαβάζοντας σχετικά ενημερωτικά έντυπα του υπουργείου Αγροτικής Ανάπτυξης και πάντα θαυμάζοντας τα υλικά και πνευματικά δημιουργήματα του Έλληνα, σκέφτηκα στα «συναισθηματικά» του «Ασφαλιστικού ΝΑΙ» να θέσω αυτόν τον προβληματισμό, πρώτο, αν είναι ενημερωμένοι οι Έλληνες για τα ελληνικά τυριά και, δεύτερο, αν ο έλληνας ασφαλιστής πιστεύει ότι έχει ή δεν έχει κάποιες «προστατευόμενες ονομασίες προέλευσης» σε σχέση με τους συναδέλφους του ασφαλιστές των άλλων ευρωπαϊκών (;) χωρών. Οι σύλλογοι και εταιρείες ποιον «έλληνα ασφαλιστή» έχουν να προστατέψουν;

«Πολλάκις δοκεί το φυλάξαι ταγαθά τού κτήσασθαι χαλεπώτερον είναι» είπε ο Δημοσθένης και αυτό φαίνεται στον τρόπο που διαφυλάττουν οι Νεοέλληνες την ιστορία τους. Αυτό συνέβη και στην ασφαλιστική αγορά μας. Ελάχιστοι είχαν ελληνική παιδεία, να διαφυλάξουν τις πρωτοπορίες του Έλληνα και στην ιστορία της ιδιωτικής ασφάλισης. Κοντόφθαλμοι, ανιστόρητοι, ευκαιριακοί, ημιμαθείς, δεν κατάφεραν να αξιοποιήσουν ό,τι παρέλαβαν και να διεκδικήσουν πρωτεύουσα αναφορά και θέση στα ασφαλιστικά εγχειρίδια Αμερικής και Ευρώπης. Ακόμα και κάποιες αναφορές του Κώστα Χρ. Μακρή στο βιβλίο του «Ιστορία της ιδιωτικής ασφάλισης στην Ελλάδα» δεν τις αξιοποίησαν, ούτε και τις αναφορές και άρθρα του Μελά Γιαννιώτη. Χαμηλότατη η προσφορά των επιτροπών επικοινωνίας της Ένωσης (έως αρνητική), του ΕΙΑΣ και των μεμονωμένων εκπαιδευτών «μερικής εκπαίδευσης»... Ανύπαρκτη η διεκδίκηση και ενημέρωση από πλευράς Ένωσης και εταιρειών στα διεθνή κέντρα. Ίσως και αυτές οι αναφορές μας να προκαλούν ειρωνικά μειδιάματα, αλλά ποσώς μας ενδιαφέρει η γνώμη τους, κατά το καβαφικόν «πλην Λακεδαιμονίων». Μας ενδιαφέρει, όμως, όλη η τάξις των διαμεσολαβούντων από τον πρώτο ώς τον τελευταίο, να γνωρίζουν ότι δεν μπορεί η κυβέρνηση να διεκδικεί ΠΟΠ ονομασία για τα τυριά και να μη διεκδικεί την ελληνική πατρότητα όσων είπαν για την ασφάλιση ο Όμηρος, ο Σόλων, ο Θουκυδίδης, ο Ησίοδος, ο Ξενοφών, ο Δημοσθένης, ο Αισχίνης, ο Ηρόδοτος, ο Αριστοτέλης, ο Λυσίας, ο Πλούταρχος, ο Ισοκράτης, ο Πιττακός, ο Μένανδρος, ο Θαλής, ο Σοφοκλής κ.ά.

Πόσα και πού διδάσκονται οι έλληνες ασφαλιστές για το θεσμό των οργανώσεων του Σόλωνα και την κάλυψη εξόδων θανάτου, την αμοιβαιότητα και καταμερισμό κινδύνων;

Πόσα διδάσκονται στα εκπαιδευτικά κέντρα «μισής εκπαίδευσης» των εταιρειών (και από ποιους;) για τις ερανικές εταιρείες που αποτελούν πρόδρομο αλληλασφαλιστικών οργανισμών, για τις θαλάσσιες ασφάλειες των αρχαίων Ελλήνων, που ισχύουν ώς σήμερα στη

διεθνή ναυτιλιακή κοινότητα και ναυσιπλοΐα, για τις απώλειες φορτίων, πλοίων, πληρωμάτων... Πόσα ξέρουν οι διαμεσολαβούντες για το ναυτικό δάνειο των Ελλήνων και τις αβαρίες και τις συνοδείες, για την εξασφάλιση ορφανών και γυναικών, για το «αποτίμημα για το παιδί», για την ασφάλιση απόδρασης δούλου, για την ασφάλιση ιατρικής περίθαλψης του Ιδαλίου, βασιλιά της Κύπρου, με τον γιατρό Ονάσιλο (επιγραφή στο Δάλι της Κύπρου, στο ναό της Αθηνάς, 5ος αι. π.Χ.), για την προσφορά της Ρόδου στο θεσμό ασφάλισης, για την πίστη του Μεγάλου Αλεξάνδρου στις ασφ. αποζημιώσεις και τόσα άλλα, ΑΓΝΩΣΤΑ στους ανθρώπους ΠΡΩΤΗΣ ΓΡΑΜΜΗΣ που παπαγαλίζουν κάτι αγγλικά περί καφενείου LLOYD'S στο Λονδίνο και άλλα ανιστόρητα... Ντροπή στους επιλήσμονες ασφαλιστές της ιστορίας μας, που ΥΠΟΒΑΘΜΙΣΑΝ την εικόνα του έλληνα ασφαλιστή. Αυτά που γράφουμε, τα γράφουμε γνωρίζοντας την αξία τους και με τη σιγουριά ότι ο έλληνας ασφαλιστής είναι ο καλύτερος όταν του δοθούν οι προϋποθέσεις ισότιμης εκπαίδευσης και εργασίας. Αρκετοί Ελληνες διαπρέπουν διεθνώς και σήμερα!

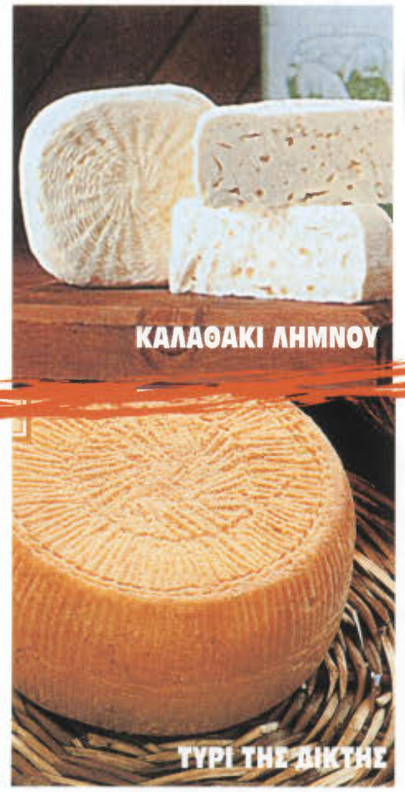
Τα γράφουμε, ακόμα, για να δείξουμε ότι είναι ΕΠΙΚΙΝΔΥΝΟΙ όσοι ξεπουλάνε ελληνικές εταιρείες και προδότες των προσδοκιών μας... Κάντε και μερικές συγκρίσεις τού σήμερα και θα δείτε...

Και, τέλος, τα γράφουμε για να σηκώσουν ΑΝΑΣΤΗΜΑ αυτοί που στο αίμα τους έχουν τα χαρακτηριστικά του Έλληνα και να διεκδικήσουν ΠΟΠ για τον έλληνα ασφαλιστή.

Τώρα, πώς κολλάνε τα ελληνικά τυριά με τους ασφαλιστές... Ε, βάλτε και λίγη φαντασία και λίγη προσοχή στην ιστορία και τον πολιτισμό των Ελλήνων και θα το ανακαλύψετε πού κολλάει η ιστορία. Ασφαλιστές χωρίς παιδεία και πολιτισμό δεν δικαιούνται να έχουν «ψωμοτύρι» την αξία του θεσμού της ασφάλισης, αυτού του επιτεύγματος αλληλεγγύης στο συνάνθρωπο και, κυρίως, δεν είναι άξιοι να υπερασπιστούν την ασφάλιση έναντι αυτών που την υποβαθμίζουν αλλοιώνοντας την ολική έννοιά της, κόβοντάς τη σε ιδιωτική και δημόσια, και μη αντιλαμβανόμενοι ότι η ασφάλιση είναι μία. Η ασφάλιση ανθρώπου έναντι ζημιάς στον ίδιο ή την περιουσία του.

ΥΓ.: Το άρθρο αυτό το αφιερώνω στη μνήμη του Κώστα Σταμούλη εξ Αγρινίου, πρώην προέδρου της Εθνικής Ασφαλιστικής, που το 1996 ήταν πρόεδρος στο Δ.Σ. της και ενέκρινε τη χορηγία έκδοσης του βιβλίου του Κώστα Μακρή «Η ιστορία της ιδιωτικής ασφάλισης στην Ελλάδα και η επίδρασή της στην εξέλιξη της ασφάλισης σε άλλες χώρες της Ευρώπης» και που με πρότασή του επανεκδόθηκε και δωρεάν προωθήθηκε στους 30.000 διαμεσολαβούντες της Ελλάδος.

ΕΣ



Τυριά και Ελλάδα

Αναφορές για την ανάπτυξη της τυροκομίας στην Ελλάδα υπάρχουν από αρχαιοτάτων χρόνων. Σύμφωνα με την ελληνική μυθολογία, η τέχνη της τυροκομίας δόθηκε ως πολύτιμο δώρο στους θνητούς από τους θεούς του Ολύμπου. Σύμφωνα με άλλο μύθο, η ανακάλυψη του τυριού χρεώνεται στον Αριστέα, γιο του Απόλλωνα.

Οι αρχαίοι Ελληνες θεωρούσαν το γάλα ιερή τροφή γιατί ο Δίας, κυνηγημένος από τον πατέρα του Κρόνο, κρύφτηκε με τη βοήθεια της μητέρας του Ρέας και τράφηκε με το γάλα της ιερής κατσίκας Αμάλθειας. Επί πλέον, ο Δίας, προκειμένου να θρέψει το γιο του Ηρακλή με θεϊκό γάλα ώστε να γίνει αθάνατος, προκάλεσε κατάκλιση του ουρανού από γάλα και έτσι γέμισε ο ουρανός με γαλαξίες (milky way).

Ο θεός Ερμής κατατάσσεται μεταξύ των ποιμενικών θεοτήτων και αποκαλείται «Κριοφόρος», «Μηλλοσός» (προστάτης των προβάτων) και «Τυρευτής» (ο κατασκευαστής του τυριού). Η κόρη του Σαλμωνέα και της Αλκιδίκης, η Τυρώ, φημιζόταν «...διά την λευκότητα και την του σώματος μαλακότητα ταύτης της προσηγορίας έτυχεν...» όπως γράφει ο Διόδωρος ο Σικελός. Ο Όμηρος αναφέρει στην Οδύσσεια την παρασκευή τυριού από αιγοπρόβειο γάλα από τον Κύκλωπα Πολύφημο. Η αναφορά σε λευκό και μαλακό τυρί οδηγεί στην υπόθεση ότι την εποχή εκείνη παραγόταν τυρί που έμοιαζε με φέτα. Στην Οδύσσεια, επίσης, γίνεται αναφορά στην εκτροφή αιγοπροβάτων.

Ο Αριστοφάνης, ο Ησύχιος, ο Αριστοτέλης κ.ά. κάνουν αναφορά σε επαγγέλματα που είχαν σχέση με την προβατοτροφία, όπως «προβατοπώλαι», «γαλακτοκόμοι», «γαλακτουργοί», «τυροποιοί», «τυρευτύρες».

Η αγορά των Αθηνών είχε ειδικό χώρο για τα τυριά, ενώ οι νέοι της Σπάρτης προέβαιναν σε κλοπή τυριών στο πλαίσιο τελετουργικής εορτής, ως ένδειξη ανδρείας. Ο Αριστοτέλης και ο Διοσκουρίδης περιέγραφαν την ανάμειξη γίδινου γάλακτος με φύλλα, ενώ άλλοι την ανάμειξη γάλακτος με λεμόνι ή ξίδι για τη δημιουργία τυριού.

Οι Έλληνες κατά την αρχαιότητα εξέτρεφαν και αγελάδες, τις οποίες και θυσίαζαν στους θεούς τους. Είναι γνωστός ο μύθος του Ηρακλή, οι στάβλοι του βασιλιά Αυγεία, με τα 3.000 βόδια. Παρ' όλα αυτά, στην Ελλάδα μόνο κατά τη διάρκεια του 20ού αιώνα άρχισε η παραγωγή αγελαδινού γάλακτος. Μοναδική εξαίρεση στην αγελαδοτροφία αποτέλεσαν τα νησιά των Κυκλάδων, όπου κατά τη διάρκεια της Ενετοκρατίας καθολικοί μοναχοί εισήγαγαν βοοειδή στις Κυκλάδες, προκειμένου να προσεγγίσουν τον ορθόδοξο πληθυσμό.

Κατά τη Βυζαντινή περίοδο ο Μιστράς αποκλήθηκε Μυζηθράς, από το γνωστό τυρί. Υπάρχουν αναφορές ότι την ίδια περίοδο παρασκευάζεται τυρί με τρόπο συγγενή αυτού της φέτας, «...τον μαλακόν τυρόν λευκόν διαφυλάττοντες, έκοπτον εις τεμάχια και ενέβαλλον μετ' άλμης εις πήλινα ή ξύλινα δοχεία...». Την ίδια εποχή γίνονται οι πρώτες αναφορές σε τυριά τυρογάλακτος (μυζήθρα, ανθότυρος). Σε διατιμήσεις επί της Τουρκοκρατίας γίνεται αναφορά σε τυρί μυζήθρα. Μετά την Τουρκοκρατία, το νεοσύστατο ελληνικό κράτος κατάλαβε την αξία της κτηνοτροφίας και της τυροκόμησης για τη διατροφή του πληθυσμού και, υπό την καθοδήγηση του Εμμανουήλ Μπενάκη, έφεραν τον Ρ. Δημητριάδη, ο οποίος κατασκεύασε την πρώτη γραβιέρα, για να εκπαιδεύσει νέους τυροκόμους. Στη συνέχεια οι αναφορές στα ελληνικά τυριά πολλαπλασιάζονται.

Στην Ελλάδα το τυρί καταναλώνεται όλες τις ώρες της ημέρας, από το πρωί έως το βράδυ. Χρησιμοποιείται κυρίως μαζί με το φαγητό, καθώς αποτελεί κύριο συστατικών πολλών συνταγών (πίτες). Μερικές φορές αποτελεί αυτούσιο φαγητό. Αντίθετα, σε άλλες χώρες τα τυριά καταναλώνονται συνήθως ως ορεκτικό ή ως επιδόρπιο. Τα αίτια αυτής της διαφοροποίησης είναι ότι στην Ελλάδα η κατανάλωση κρέατος περιοριζόταν στα Σαββατοκύριακα. Έτσι, το τυρί προσέφερε μια καλή εναλλακτική και οικονομική πηγή ζωικών πρωτεϊνών.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ underwriting

Γράφει ο Ευάγγελος Γ. Σπύρου

INTERAMERICAN Vs Nationale-Nederlanden

Μεγάλη και Σίγουρη

★ Πριν από 15 χρόνια ('95-96) στη μάχη INTERAMERICAN και Nationale-Nederlanden βρίσκονται οι ρίζες και της σημερινής... απαξίωσης του κλάδου ζωής και των συντονιστών του Agency. Η «φιλοσοφία της κερκίδας» είχε διαποτίσει όλο τον κορμό του Agency. Οι δύο πλευρές «μαζοποίησαν» τον κατ' εξοχήν θεσμό ατομικής ηγεσίας, κάνοντας τους δ/ντές υπ/των «κράχτες» των γηπέδων. Τότε μπήκε και η ιδέα της ελάττωσης των υπ/των, των δ/ντών και της μη... προαγωγής νέων. Τότε αυτοί που όφειλαν να προστατέψουν τις κατακτήσεις ετών δεν το έκαναν, αρχίζοντας το... ξήλωμα. Τότε εφευρέθηκαν και οι λίστες συγκρίσεων του 20-30 από εδώ, 20-30 από εκεί, για να δούμε ποιοι είναι καλύτεροι! Τότε μετριούνταν λάθος στοιχεία και λάθος δεδομένα. Τότε η INTERAMERICAN έπαιζε με το ομόλογο INTERAMERICAN όπου στη Νέα Παραγωγή Ζωής περιείχε 100% ομόλογο, αλλά μέτραγε ασφαλιστικά (;) 20%. Από τη μια η Παπαδοπούλου ή ο Θωμάς Θωμόπουλος με ένα υπ/μα στην Αθήνα και από την άλλη η Ρατσιάτου και ο Ζαφείρης και ο Χριστόπουλος με προσθήκη και άλλων πόλεων. Άλλα τα πρωτοετή εισπραχθέντα, άλλα η Νέα Καθαρή, άλλα οι αιτήσεις, άλλα τα ασφάλιστρα! Εδώ καθαρά, εκεί και οι ακυρώσεις, αλλού οι επαναφορές, αλλού τα «αυτομετρικά», αλλού το χαρτοφυλάκιο σε ισχύ κ.λπ. κ.λπ. Πού είναι τώρα όλα αυτά τα παλικάρια ένθεν και ένθεν; Πού είναι ο Βαμβουκάκης; ο Αντωνίου; οΤερζογλου; ο Γεροδήμος; ο Καλκόπουλος; ο Τσακριλής; ο Σκιαθίτης; ο Αμπατζδης; ο Μπουρλακής; ο Γαλυφιανάκης; ο Καλλιάνης; ο Γιάγκος Παναγιωτόπουλος; Τι ρόλο έπαιξαν οι σύλλογοι που «κουβάλαγαν κόσμο» να ψηφίσει τον δικό τους; Πού είναι ο Καραλής; Πού είναι ο Ψαρράς, ο Κοντομηνάς, ο Μωυσής; Πόσοι γεύτηκαν το «μαχαίρι» της λύσης στα δικαστήρια; Πόσοι «δούλεψαν» για παρανομίες αφεντικών; Ευτυχώς, ήρθε ο «Μπουμ» κι έκανε το «μπαμ» μιας άρρωστης κατάστασης για να ξαναρχίσουμε απ' την αρχή. Ίσως πιο σοφοί όλοι. Και αν δεν ντρέπονται μερικοί, ας μας δώσουν στοιχεία εν ισχύι χαρτοφυλακίου 15ετίας των διευθυντών τους. Κάποτε τους βράβευαν. Τώρα ούτε αναφορά! Συνέλθετε!

★ Δεν ξέρω αν υπάρχει και σε τι έκταση μονοπώλιο στην επισκευή και αντικατάσταση κρυστάλλων αυτοκινήτων. Το ίδιο δεν γνωρίζω και για τους αντασφαλιστές και διακανονιστές ζημιών. Υπάρχουν δίπλα στους ασφαλιστές και κάποιοι που ζουν από τον ασφαλιστικό κλάδο και επηρεάζουν την εικόνα του. Ας πούμε, η CARGLASS, που λέει ότι «όλα διορθώνονται», μπορεί να κάνει καλά τη δουλειά της σήμερα, αλλά αν φορτωθεί με πολλές δουλειές ίσως δημιουργήσει προβλήματα στην εικόνα του κλάδου λόγω υπερσυγκέντρωσης εργασιών. Καλόν είναι οι εταιρείες να προβλέπουν και τέτοιες μονοπωλιακές καταστάσεις κάποιων προμηθευτών τους, όπως νοσοκομεία, συνεργεία, νομικά γραφεία, αντασφαλιστές κ.λπ. Και ένα αντασφαλιστικό γραφείο κινείται σε επίπεδα υψηλού μονοπωλίου... Και οι νόμοι όταν βγαίνουν έχουν κάποια σημασία για τους καταναλωτές. Προσοχή, οι καιροί απαιτούν πρόβλεψη, στρατηγική και κύρος. Και κάποιοι, που στέλνουν τους πελάτες τους σ' ένα νοσοκομείο μόνο, κάνουν μέγιστο λάθος έως εγκληματικό.

★ Πολλά λάθη έκαναν και οι εκπρόσωποι του συνδέσμου των ασφ. εταιρειών, και όντως «πρέπει να αφυπνιστούν για να αλλάξει η εικόνα του κλάδου», όπως λέει και ο πρόεδρός τους. Αυτοί είναι που υλοποιούν ή νομιμοποιούν με τη στάση ή παράλειψή τους αποφάσεις και λάθη των ιδιοκτητών των εταιρειών τους. Ο Σύνδεσμος εκπροσώπων και στελεχών ασφ. εταιρειών έχει μέλη του ανθρώπους που γνώριζαν και γνωρίζουν τα «εσωτερικά» στις εταιρείες τους, όπως π.χ. ο Περ. Αθηναίος, ο Τάσος Παγωνής, ο Αδαμόπουλος, ο Αλβέρτης Λαυρέντης, ο Δ. Βιδάλης, ο Ι.Βοτσαρίδης, ο Δρόσος Ε., ο Ζάχος Γ., ο Κακαβίτσας, ο Καντώρος, ο Καραλής, ο Κατσαράς, ο Κώτσαλος, ο Λυσιμάχου, ο Μαζαράκης, ο Μοάτσος, ο Μπακούσης, ο Μωυσής, ο Νανόπουλος, ο Παντελίδης, ο Πάτρας, ο Σπανός, ο Τέρνερ, ο Χαλκιόπουλος κ.ά. Έχουν αργήσει να αντιδράσουν. Ευθύνονται.

★ Η διακίνηση των μηνιαίων δελτίων παραγωγής ήταν πολύ παρακινητική στα πρώτα εκείνα χρόνια που η INTERAMERICAN έφερνε έναν «άλλο αέρα» ενθουσιασμού και πάθους στις πωλήσεις. Πολλές εταιρείες και πολλοί ασφαλιστές «αγωνιούν» μέχρι να δουν αυτά τα «χαρτιά» να ξεκολλούν τις παραγωγές. Κάποιοι δεν έχουν καταλάβει τη δύναμή τους και τα... κατήργησαν με διάφορες προφάσεις, απαράδεκτες οι πιο πολλές. Άλλοι τα φοβούνται, μην τάχα οι ανταγωνιστές τους μάθουν τα πραγματικά νούμερα. Είναι όλα γνωστά, και τα μεν και τα δε, γι' αυτό και ΠΡΟΤΕΙΝΟΥΜΕ να τα ξαναδούν όλα αυτά τα «χειροπιαστά» χαρτιά που σ' όλους τους πίνακες παραγωγής των γραφείων για έναν μήνα, τρίμηνο, έτος, «φώναζαν» καθημερινά: πουλήστε, διακριθείτε, ανεβείτε, σας ξεπέρασαν, βγείτε έξω στην αγορά, βλέπετε κόσμο, βραβευτείτε, ξεχωρίστε! Δυστυχώς, τα computers και τα INTRANET και τα «μαγειρέματα» κατήργησαν ένα απ' τα δυνατότερα χαρτιά. Είναι μια «ήττα» του marketing νέας εσοδείας, επειδή φοβούνται τα πραγματικά νούμερα, την πραγματική κατάσταση «επί χάρτου» και «χώνουν το κεφάλι στην άμμο της τάχα ηλεκτρονικής ατομικής επικοινωνίας» αντί να βγουν στην πρώτη γραμμή και να αντικρίσουν τον «πραγματικό εχθρό», τις χαμηλές παραγωγές, τις ακυρώσεις, τις εξαγορές, τη μείωση χαρτοφυλακίου που θα 'πρεπε να «φαίνονται» και να «ελέγχουν»...

2 1 3

πρώτοι διευθυντές

Κλάδος Πυρός

Οι 20 πρώτοι Διευθυντές σέ Νέα Παραγωγή

Στό Δίμηνο (Ιανουαρίου - Φεβρουαρίου) 1984

Α/Α	ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ	ΕΤΗΣΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ
1.	ΖΕΡΜΠΙΝΗΣ	1.689.422
2.	ΝΙΝΟΣ	1.467.177
3.	ΚΡΙΚΕΛΗΣ	1.185.681
4.	ΚΟΥΒΕΛΙΩΤΗΣ	1.177.336
5.	ΓΕΩΡΓΟΥΛΕΑΣ	785.756
6.	ΚΑΛΚΟΠΟΥΛΟΣ	635.803
7.	ΣΠΥΡΟΥ	624.202
8.	ΘΩΜΟΠΟΥΛΟΣ	547.659
9.	ΤΣΦΡΤΣΗΣ	529.279
10.	ΑΝΑΓΝΟΠΟΥΛΟΣ	459.725
11.	ΒΑΣΙΛΑΤΟΣ	436.805
12.	ΑΛΕΞΙΑΔΗΣ	404.109
13.	ΑΝΔΡΟΥΛΙΔΑΚΗΣ	375.853
14.	ΑΥΠΙΚΟΣ	325.971
15.	ΠΑΝΤΙΚ	317.643
16.	ΧΑΜΟΥΖΑΣ	310.026
17.	ΚΑΖΑΝΑΣ	307.694
18.	ΛΟΥΤΙΟΣ	305.268
19.	ΠΑΠΑΝΔΡΕΟΥ	296.897
20.	ΔΗΜΑΚΗΣ	296.447

18/3/84

INTERAMERICAN

Ποια είναι, τελικά, τα ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΑ αποτελέσματα στους επί μέρους πρωταγωνιστές της αγοράς; Ποιοι είναι «αλεξιπτωτιστές»; Πού είναι τα αστέρια, οι πρώτοι των πρώτων, οι πρωταθλητές; Πού είναι οι πρώτοι των μεγάλων κυπέλλων; Ποιοι είναι οι πραγματικοί ποιοτικά πρώτοι, με πόσους ασφαλιστές, με πόσα γραφεία, σε ποιες πόλεις; Με ποιο μέτρημα; Και ποιοι είναι αυτοί που «βραβεύουν» εδώ κι εκεί κάποιους και τρέχουν κάποιοι να πάρουν βραβεία που «ντρέπονται ή αποφεύγουν» να δείξουν πώς και γιατί τα πήραν; Γίνεται βράβευση μέσω... INTERNET με δηλώσεις αγνώστων;

Ε.Σ.

★ Έτσι, για την ιστορία, με την ευκαιρία των κλεισιμάτων κάποιων εταιρειών να πούμε ότι και οι εταιρείες γεννιούνται και... πεθαίνουν. Κάποιοι φανατικοί της τελευταίας 30ετίας, οπαδοί της συσκότισης και απάτης, δημιούργησαν μια φανατίλα και ψευδείς ειδήσεις και απόψεις στενεύοντας την αξία του θεσμού. Ακόμα και επί Τουρκοκρατίας υπήρχαν ασφ. εταιρείες ελληνικές στο εξωτερικό, όπως η Ελληνική Εταιρεία Ασφαλειών (Societa Greca d' Assicurazione) στην Τεργέστη. Και στην Οδησσό υπήρχαν ελληνικές εταιρείες. Στην Κωνσταντινούπολη ιδρύθηκε η «Κινδυνασφάλεια» και άλλες 9 εταιρείες. Στη Σμύρνη ήταν η «Ασιατική». Στη Σύρο, στη Χίο, στο Γαλαξίδι, στο Ναύπλιο υπήρξαν ασφαλιστικές. Το ίδιο στην Πάτρα η «Αχαϊκή», η «Ανατολή», η «Πρόοδος» κ.ά. Ασφαλιστικές είχαμε συνήθως εκεί όπου το ναυτικό εμπόριο ανθούσε, όπως στην Κεφαλλονιά, στη Ζάκυνθο, στην Ιθάκη, στις Σπέτσες, στον Πειραιά. Η Σύρος είχε 28 εταιρείες. Η Πάτρα 20. Η Αθήνα 6. Ο Πειραιάς 2. Οι Σπέτσες 2. Η Αδριατική Ασφαλιστική ήταν η πρώτη αλλοδαπή που εγκαταστάθηκε στη χώρα μας το 1839. Ιδρυτής της ήταν ο εκ Ζακύνθου Άγγελος Γιαννικέσης και πολλοί μέτοχοι και μέλη του Δ.Σ. ήταν σπουδαίοι Έλληνες της ελληνικής παροικίας της Τεργέστης. Η πρώτη ελληνική εταιρεία κλάδου πυρός ήταν ο Φοίνιξ το 1851. Η Εθνική ιδρύθηκε το 1891. Η ασφαλιστική εταιρεία «Αχαϊκή» ήταν η πρώτη στην ελεύθερη Ελλάδα, αλλά και η πρώτη ανώνυμη εταιρεία. Στην Πάτρα πρωτολειτούργησε στα 1902 και ένα είδος συνδέσμου ασφαλιστών. Στο πέρασμα των χρόνων πάνω από εκατό λογότυπα-ονόματα εταιρειών... πέθαναν. Δυστυχώς, δεν υπήρξαν τα μεγάλα ονόματα-πηγέτες της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών να καθαρογράψουν την ελληνική ασφαλιστική ιστορία από την αρχαία Ελλάδα ώς σήμερα. Δυστυχώς, δεν υπήρχαν τα φωτισμένα μυαλά στην Ένωση, στο ΕΙΑΣ, στο Πανεπιστήμιο Πειραιά, να ενθαρρύνουν νέους ανθρώπους να καταγράψουν και να περισώσουν την όντως σπουδαία ελληνική ασφαλιστική ιστορία παγκοσμίου κύρους και παγκόσμιας προσφοράς.

Άγγελος Γιαννικέσης

Μελάς Γιαννιώτης

Παραγοντίσκοι, ημιμαθείς, υπαλληλίσκοι και ημινόμιμοι περαστικοί του κλάδου, εκπρόσωποι του τίποτα αρκετοί, υποβάθμισαν πρόσωπα και εταιρείες που ελάμπρυναν την παγκόσμια ασφαλιστική αγορά, συμπαρασύροντας χαμηλά και το κύρος του θεσμού.

Και εδώ έχει δίκιο ο Μελάς Γιαννιώτης, που προτείνει να ελευθερωθούν οι προϋποθέσεις και να ενθαρρυνθούν ιδρύσεις νέων εταιρειών στα μεγάλα κέντρα της Ελλάδας της νέας εποχής μας σε όλη την επικράτεια.

★ Πολύς κόσμος έχει πολλά ερωτήματα για τη στάση του Παύλου Ψωμιάδη. Ούτε μια δήλωση, μια διευκρίνιση, μια άποψη, μια δικαιολογία, μία συγγνώμη, ένα νεύμα υπεράσπισης του εαυτού του ή των συνεργατών του. Ήταν πολλοί αυτοί που τον στήριξαν ώς την τελευταία στιγμή και σιωπούσαν ή εύχονταν να ξεπεράσει τα προβλήματα, επειδή γνώριζαν ότι το αντίθετο (όπως και έγινε) θα έριχνε ταφόπλακα στις προσπάθειες της ασφ. αγοράς να ορθοποδήσει. Πολλοί πίστευαν ότι οι συνάδελφοί του στην Ένωση θα «έβλεπαν» λίγο πιο έξυπνα το όλον θέμα και δεν θα ήταν «μονόδρομος» το κλείσιμο.

Το «ντόμινο» ήταν το πιο απαισιόδοξο σενάριο που τώρα ξεκινά. Όλοι σήμερα «βλέπουν» ότι το «κλείσιμο» ήταν η «ακριβότερη» επιλογή. ΟΥΔΕΙΣ ΚΕΡΔΙΣΕ κάτι. Όλοι είναι χαμένοι, εκτός από τους «ελαφρόμυαλους» που φορτώθηκαν ένα «λάθος» πελατολόγιο και θα το «βρουν αγκάθι» μπροστά στα «γυμνά τους πόδια». Όμως, η στάση του Παύλου για κάποιους είναι αβάσταχτη, ανεξήγητη και αφορμή συντριβής μέσα τους πολλών αξιών...

Το θέμα ξεφεύγει από τους μέχρι τώρα καλούς ή κακούς εθιμικούς κανόνες της αγοράς. Ένα μεγάλο ερώτημα για τα πάντα και τους πάντες στάθηκε πάνω σ' ένα μαύρο σύννεφο που σκέπασε την ασφαλιστική αγορά, προμηνύοντας σαρωτικούς ανεμοστρόβιλους. Οι λέξεις όλες έχουν διπλές σημασίες. Τα γιατί πολλά. Πελάτες, συνεργάτες, ασφαλιστές, στελέχη, έλεγχοι προηγούμενων ετών από το κράτος, από το υπουργείο Εμπορίου - Ανάπτυξης, από το χρηματιστήριο, από την ΕΠΕΙΑ, έβλεπαν ή δεν έβλεπαν απέναντί τους ΕΝΑΝ (ή πολλούς) υπεύθυνο; Πώς στήθηκε όλη αυτή η αλυσίδα; Είχε ξαναπαιχτεί τέτοιο έργο; Ποιοι συνήργησαν και ποιοι προδόθηκαν... Πολλοί διπλοί ρόλοι... «Ανθρώπινα έργα» και αυτά. Ποιος είναι ο «ψεύτης» και ποιος ο «κλέφτης» και πόσα χρόνια χαίρονταν; Μήπως γίνονται και αλλού «επαναλήψεις;»

Ο Παύλος πρόδωσε όλες τις πλευρές (πελάτες, Τύπο, ΜΜΕ, ασφαλιστές, το κράτος που έδινε πιστοποιητικά φερεγγυότητας ώς την τελευταία στιγμή και που μόνο αυτό ήξερε την αλήθεια) ή και οι δύο πλευρές, κράτος και Ψωμιάδης;

ΑΓΑΛΜΑ ΑΓΝΩΣΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

★ Ο εξ Ανεμοράχης Αρτης συνταξιούχος Χρήστος Φούκας είναι ένας άνθρωπος που στο πρόσωπό του η ελληνική ασφ. αγορά θα 'πρεπε (αλλά ποιος να ασχοληθεί;) να τιμήσει εκατοντάδες χιλιάδες (!) συναδέλφους αφανείς ασφαλιστές τού χθες και του σήμερα, που προσέφεραν στον κλάδο, αλλά το έργο τους ουδέποτε ήταν επώνυμο, ουδέποτε ήταν γνωστό, ουδέποτε αναγνωρίσθηκε, ουδέποτε τιμήθηκε επισήμως, αφού δεν είχαν στο όνομά τους «κωδικό» για κάποιους «νομικούς» λόγους που τα επίσημα χαρτιά της Πολιτείας (ίσως δικαίως) δεν τους αναγνώριζε, τα ανεπίσημα όμως χαρτιά των εταιρειών τούς ΗΞΕΡΑΝ πολύ καλά! Ο Χρήστος, συνταξιούχος δημόσιας υπηρεσίας, όταν άλλοι έβρισκαν άλλους τρόπους επιβίωσης, αυτός εκπαιδεύτηκε ασφαλιστής και όλη μέρα έβγαζε κάλους στα πόδια του να πουλήσει συμβόλαια «προσκολλημένος» σε κάποιον «ξένο» κωδικό. Χιλιάδες άλλοι σαν κι αυτόν τίμιοι οικογενειάρχες, για να σπουδάσουν τα παιδιά τους και να ζήσουν οι ίδιοι, προσέφεραν τον ιδρώτα τους, τις γνωριμίες τους, τις γνώσεις τους, τη θέση τους και τους συγγενείς τους για να φτιάξουν χαρτοφυλάκια ο Δούκας, ο Ψωμιάδης, ο Κοντομηνάς, ο Καραλής, ο Φοίνιξ, ο ΑΣΤΕΡΑΣ, η ΕΘΝΙΚΗ, η ALLIANZ, η AGF κ.λπ. Θυμάμαι τον Κώστα Καλτσώνη (Θεός σχωρέσ' τον), που με το κύρος και την αξιοπρέπειά του έφερνε μεγάλες γνωριμίες του για να ασφαλισθούν στην INTER-AMERICAN και κάποιοι του έπαιρναν τον ιδρώτα και δεν μπορούσε να μιλήσει για άλλους λόγους. Έχω κι ένα γράμμα του προς την τότε INTERBANK και τον κ. Βύρωνα Μπαλλή, που σύστηνε τον πανίσχυρο όμιλο του συγκροτήματος «ΕΛΕΥΘΕΡΟΣ ΤΥΠΟΣ» για μισθοδοσία και τον «ξεχνούσαν» μήνες, αυτόν που τα ασφάλιστρα του Τύπου που έφερε ανέρχονταν στα 44 εκατομμύρια δρχ. Όλοι θυμούνται και τις περίφημες συμβάσεις της Ν-Ν «στο συρτάρι» και τους εκατοντάδες ασφαλιστές στο «έναντι» και την παραγωγή σε «λίγους» και τα ταξίδια σε λίγους και τα bonus σε λίγους κ.λπ., κ.λπ. Πού πήγαν αυτά τα χαρτοφυλάκια; Πού μέτρησαν οι παραγωγές; Πού πήγαν τα χρόνια, ο ιδρώτας, τα πελατολόγια; Τα ρήμαξαν οι νέοι, τα νέα αφεντικά, οι τράπεζες, κάποιοι υπάλληλοι, κάποιες εταιρείες «μεγάλης εταιρικής ευθύνης»! Χα! Χα! Ας κάνουν ένα άγαλμα στην Ένωση για τον «ΑΓΝΩΣΤΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ»!

Ο κ. Ν. Αδαμαντιάδης, με τόσα χρόνια θητεία στον κλάδο, θα γνωρίζει καλύτερα τι του οφείλουμε...

★ Η Συνεταιριστική Ασφαλιστική έχει πολλά «συν» στην ασφάλεια, αλλά τα κρύβει. Κάποτε, όταν «δίδασκε» στα σεμινάρια ο Δ. Κοντομηνάς, έλεγε ότι «δεν φτάνει να είσαι καλό παιδί, πρέπει να το ξέρουν και οι άλλοι». Έχει καλούς συμμάχους στη συνεταιριστική ευρωπαϊκή αγορά και καλό αντιπρόσωπό της εκεί τον Δ. Ζορμπά, έχει μεγάλων δυνατοτήτων δυναμικό προς αξιοποίηση, έχει προοπτικές για να κάνουν καριέρα μαζί της οι διαμεσολαβούντες, έχει ιδέες και προγράμματα και... άργησε να ανοίξει τα φτερά της στο «πέταγμα» προς την κορυφή... Τώρα κάτι «κινείται» και είναι εποχή να φύγει απ' το «κλουβί» του χαμηλού προφίλ και των συντηρητικών στόχων, επειδή διαφέρει και μπορεί να «προαγάγει έναν Νέο Ασφαλιστικό Πολιτισμό». Άλλωστε, το 47% των ευρωπαίων ασφαλισμένων εμπιστεύονται τις συνεταιριστικές ασφαλιστικές εταιρείες. Ας αξιοποιήσει ΤΩΡΑ τις δυνατότητες προώθησης ασφαλ. προϊόντων μέσω συνεταιριστικών οργανώσεων (ΠΑΣΕΓΕΣ), μέσω συνεταιριστικών τραπεζών ΣΕΚΕ, ΣΕΚΑΠ, UNIPOL κ.λπ. Μάθετε περισσότερα γι' αυτά στο portal: www.syneteristiki.gr

πρόταση

Δεν είμαστε απολύτως βέβαιοι αν θα βελτιωθεί η αγορά, αλλά θέλουμε να προτείνουμε σε όσους έχουν κάποια μορφή εξουσίας (δηλαδή, σε όλους, αφού και ο τελευταίος ασφαλιστής μπορεί να αλλάξει εταιρεία και στάση) να εξετάσουν κάποιες καταστάσεις, πληροφορίες μας, ειδήσεις μας και γεγονότα που δεν μπορούμε να τα περιγράψουμε λεπτομερώς, αλλά αρκετοί γνωρίζετε καλύτερα από μας το «μπέρδεμα» και το «ξεμπέρδεμά» τους:

1. Υπάρχουν εταιρείες που «παίζουν» με τα ανασφάλιστα αυτοκίνητα και τους πράκτορες-μεσίτες, δίνοντας «σήματα» μετά από «ατυχήματα»;

2. Υπάρχουν εταιρείες που «συμπράττουν» με άλλους φορείς, ώστε να μη «γράφονται» - «καταχωρίζονται» στην ημερομηνία που έπρεπε (αμέσως) ασφαλίσεις αυτοκινήτων, ώστε με τη μεταχρονολογημένη ημερομηνία έναρξης πολλών ημερών και μηνών και ετών να μειώνονται οι υποχρεώσεις τους σε εισφορές και αποθεματικά;

3. Παίζονται «παιχνίδια μεταξύ εταιρειών - συνεργείων - αντασφαλιστών»;

4. Υπάρχουν μεσίτες που δηλώνουν «μεσίτες», ενώ είναι «πράκτορες;»

5. Υπάρχουν άτομα που ασκούν «διαμεσολάβηση» συμβολαίων ασφ. εταιρειών που δεν δικαιούνται; Ποιοι προωθούν συμβόλαια θυγατρικών εταιρειών ομίλων σε νοσοκομεία; Ποιοι προωθούν συμβόλαια σε κάποιες τράπεζες, σε μάντρες αυτοκινήτων, σε συνεργεία, σε καταστήματα κινητής τηλεφωνίας;

6. Επιτρέπεται ο «κομματισμός» στα επιμελητήρια;

7. Γιατί οι «προστάτες» των ενώσεων καταναλωτών και οι υπηρεσίες προστασίας καταναλωτή του υπουργείου Ανάπτυξης δεν προστατεύουν τους καταναλωτές ασφ. προϊόντων από «κακοδιαχειρίσεις» διορισμένων κομματικών παραγόντων; Πότε έδωσε «εξουσιοδότηση» ο πελάτης για «εν λευκώ» διορισμούς κομματικών στελεχών; Πότε ερωτήθηκε ή πότε γράφτηκε ότι «εξουσιοδοτεί» τέτοιες διοικήσεις να διαχειρίζονται τα χρήματά του «ατιμωρητί» σε μία «ιδιωτική συμφωνία»;

8. Με ποιο δικαίωμα οι διάφορες επιτροπές της Ένωσης Ασφ. Εταιρειών «παρεμβαίνουν» και «νομοθετούν» και «δεσμεύουν» την εξέλιξη της «ελεύθερης αγοράς» με οικονομικές συνέπειες πάνω σε «ιδιωτικά συμφωνητικά», όπως είναι τα ιδιωτικά ασφαλιστήρια μεταξύ ενός καταναλωτή και μιας εταιρείας ιδιωτικού δικαίου; Ποιος ο ρόλος της Πολιτείας; Ποιος προστατεύει τον καταναλωτή;

9. Είναι σωστό να πληρώνουν οι καταναλωτές τη λειτουργία της ΕΠΕΙΑ; Πόσο ανεξάρτητη γίνεται στην πράξη;

10. Πόσο νόμιμοι είναι νομικά και ηθικά οι σύλλογοι διαμεσολαβούντων τού σήμερα όταν εκφράζουν το 1% των πραγματικά εγγεγραμμένων και «νομιμοποιούν» καταστάσεις και δρώμενα;

11. Γιατί τα Διοικητικά Συμβούλια των εταιρειών που έκλεισαν δεν «ακούγονται» στην «πιάτσα» και ακούγεται μόνο του ενός διευθύνοντος; Μιλάμε για 50 εταιρείες και 50 Δ.Σ. Υπάρχουν μεγάλα ονόματα της οικονομικής ζωής του τόπου που υπέγραφαν... Πού είναι η ευθύνη τους;

Γράμματα στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ»

Κύριο Ευάγγελο Σπύρου
Αθήνα, 18.12.2009

ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΣΠ. ΚΡΕΜΕΖΗΣ
ΔΙΚΗΓΟΡΟΣ
Ευελπίδων 13
Αθήνα - Τ.Κ. 113 62
Τηλ. 210 8237916
Fax 210 8847590
email: kremezis@otenet.gr
Α.Μ. Δ.Σ.Α. 6031

Κύριε Σπύρου,

με κατάπληξη διάβασα στη σελ. 26 του τεύχους 122 του «ΝΑΙ» μία κάπως περίεργη (και ανεξήγητη) αναφορά στους δικηγόρους. Αντιγράφω: «Οι δικηγόροι είναι ένας κλάδος που αμείβεται πλουσιοπάροχα από τον ιδιωτικό ασφαλιστικό κλάδο. Το αυτοκίνητο ζει γενεές και γενεές. Και οι εκκαθαρίσεις και πτωχεύσεις έφεραν καλά λεφτά σε συγγενείς και φίλους και συζύγους και κουμπάρους. Το ίδιο καλά λεφτά παίρνουν και οι γιατροί. Θύματα: πελάτες και διαμεσολαβούντες. Προστάτες του αγαθού της υγείας και του εμπορίου είναι πολλοί στον κλάδο μας. Κάποιοι που ακούγονται είναι "ψιλοκλεφτρόνια" για τη "δόση" τους... Αλλού είναι τα πολλά λεφτά».

Δεν θα μιλήσω για τους γιατρούς και τα στελέχη του ασφαλιστικού κλάδου (οι ίδιοι θα πρέπει να σας απαντήσουν, αν ενοχλούνται), αισθάνομαι όμως την ανάγκη να διαμαρτυρηθώ έντονα για το γεγονός ότι έχετε περιλάβει τους δικηγόρους στο κείμενο αυτό και με τον τρόπο αυτό. Τι εννοείτε, κύριε Σπύρου; Και για ποιο λόγο τόση ασάφεια και «συσκότιση»; Ποιοι είναι οι «συγγενείς, φίλοι, σύζυγοι, κουμπάροι», ποιων και από ποιους πήραν «καλά λεφτά»; Και, αφού υπάρχουν «θύματα», ποιοι είναι οι «θύτες»; Αν γνωρίζετε κάτι συγκεκριμένο, πρέπει να το αναφέρετε και σας ζητώ και σας παρακαλώ να το πράξετε. Δεν δικαιούσθε, όμως, ν' αναφέρεσθε σε «ψιλοκλεφτρόνια για τη δόση τους», εμπλέκοντας και τους δικηγόρους, στο ίδιο κείμενο.

Ως προς το κατά πόσο «οι δικηγόροι αμείβονται πλουσιοπάροχα από τον ασφαλιστικό κλάδο», φοβάμαι πως αγνοείτε την πραγματικότητα. Οι περισσότερες ασφαλιστικές εταιρείες πληρώνουν τους εξωτερικούς συνεργαζόμενους δικηγόρους τους με το περιβόητο «γραμμάτιο προείσπραξης» και αναρωτιέμαι αν γνωρίζετε τα σχετικά ποσά. Αναρωτιέμαι, επίσης, αν γνωρίζετε σε πόσες ώρες δουλειάς και σε πόσες χαμένες εργάσιμες ώρες αναμονής (και ορθοστασίας και εκνευρισμού) στα Δικαστήρια αντιστοιχούν αυτά τα ποσά. Προσθέστε και τα άγχη και την τεράστια ψυχική ταλαιπωρία, που είναι αναπόσπαστα στοιχεία μιας δίκης. Αν έχετε (όπως θέλω να πιστεύω) τη διάθεση ν' αποκτήσετε ρεαλιστική εικόνα της καθημερινής πραγματικότητας μπορείτε να επισκεφθείτε το Ειρηνοδικείο Αθηνών (και να ζήσετε την αθλιότητα του χώρου) και το κτίριο 3 του Πρωτοδικείου Αθηνών (όπου δικάζονται οι υποθέσεις αυτοκινήτων), για να βιώσετε τις συνθήκες κάτω από τις οποίες οι δικηγόροι προσπαθούν να κάνουν τη δουλειά τους. Αναρωτιέμαι αν γνωρίζετε ότι οι δικηγόροι προκαταβάλλουν όλα τα έξοδα της δίκης (δηλ. χρηματοδοτούν τον δικαστικό αγώνα), για να τα πάρουν αργότερα μαζί με την αμοιβή τους. Και, ακόμη, αν γνωρίζετε σε ποιο ύψος ανέρχονται τα ποσά (από αμοιβές, αλλά και έξοδα που οι ίδιοι είχαν πληρώσει) που έχασαν οι δικηγόροι από τις εταιρείες που έκλεισαν, κατά καιρούς και πρόσφατα. Και τούτο επειδή οι εξωτερικοί συνεργάτες- δικηγόροι (εκτός από τους ελάχιστους έμμισθους) δεν προστατεύονται από τα προνόμια των υπαλλήλων. Και βέβαια οι δικηγόροι των ασφαλιστικών εταιρειών φορολογούνται (όπως πρέπει) μέχρι το τελευταίο ευρώ (κάποτε και για έξοδα που πλήρωσαν οι ίδιοι, αν δεν έχουν αποδείξεις), αφού είναι αδύνατον μια ασφαλ. εταιρεία να καταβάλει χρήματα χωρίς νόμιμη απόδειξη. Μακάρι να ίσχυε και για άλλους αυτή η πρακτική, θα είχε λυθεί σε σημαντικό ποσοστό το πρόβλημα της φοροδιαφυγής.

Ναι, «το αυτοκίνητο ζει» πολλούς – αλλά πώς και ποιους; Τα σημαντικά ποσά προέρχονται από την άσκηση «μεγάλων» αγωγών (με εργολαβικά) και όχι από την απόκρουση των αγωγών από τους δικηγόρους των ασφαλ. εταιρειών. Πόσοι δικηγόροι και με ποια συχνότητα ασκούν «μεγάλες αγωγές»; Δεν θέλω και δεν μπορώ ν' αναφερθώ σε όσα ακούγονται για «κανάλια» που διοχετεύουν μεγάλες αγωγές σε κάποιους, ας μιλήσει όποιος έχει στοιχεία, εξάλλου αυτά αφορούν ελάχιστους.

Είναι, επίσης, αλήθεια ότι κατά καιρούς δόθηκαν σοβαρότατες αμοιβές και αξιόλογες αντιμισθίες σε δικηγόρους, αλλά αυτοί ήταν πολύ λίγοι και, κυρίως (στη μέγιστη πλειοψηφία τους), δούλεψαν σκληρά και οι εντολές τους εισέπραξαν στο πολλαπλάσιο αυτά που τους κατέβαλαν.

Όμως, η μέγιστη πλειοψηφία των δικηγόρων που έζησε και ζει από το «αυτοκίνητο» (και να θυμόμαστε ότι ασφαλιστικές υποθέσεις δεν είναι μόνον τα τροχαία) αναλώνεται εξασφαλίζοντας –στην ιδανική περίπτωση– μια στοιχειωδώς αξιοπρεπή διαβίωση. Και αυτή με (βαρύ) τίμημα, ατελείωτες ώρες σκληρής, ψυχοφθόρας και υπεύθυνης επιστημονικής εργασίας, χωρίς ωράρια και αργίες (με την οποία οποιοσδήποτε άλλος επαγγελματίας –και χωρίς πτυχία, κ.λπ.– θα δημιουργούσε περιουσίες), τεράστιο σωματικό και ψυχικό κάματο και κόστος υγείας ή ακόμη και ζωής.

Κύριε Σπύρου, εργάζομαι ως δικηγόρος στον ασφαλιστικό χώρο από το 1972, ξεκινώντας από τις (τότε) «Ασφάλειες Πλυτά». Έχω συνεργασθεί, ως Νομικός Σύμβουλος ή ως εξωτερικός συνεργάτης, με αρκετές (μεγάλες και μικρότερες) ξένες και ελληνικές ασφαλιστικές εταιρείες, που με τίμησαν με την εμπιστοσύνη τους. Οι εμπειρίες μου είναι και θετικές και αρνητικές, όπως είναι φυσικό. Οφείλω να πω ότι, προσωπικά, δεν έχω παράπονο. Οι όποιες αιτιάσεις μου αφορούν συγκεκριμένα άτομα. Μετά από τόσα χρόνια στη μαχόμενη δικηγορία του ασφαλιστικού χώρου, έχοντας ζήσει (εκ των έσω) τις ασφαλιστικές εταιρείες, πιστεύω πως δικαιούμαι να έχω άποψη. Μπορώ να ξέρω πώς δημιουργήθηκαν κάποιες «περιουσίες», πώς σπαταλήθηκαν άλλες, σε πόσους ανάξιους (όχι, βέβαια, δικηγόρους) δόθηκαν «τρελά λεφτά» (bonus, κ.ά.), πόσοι άξιοι αδικήθηκαν κ.λπ. Όλα είναι μέσα στη ζωή. Εξεγείρομαι, όμως, όταν ακούω και διαβάζω κατηγορίες, υπαινιγμούς και γενικεύσεις άδικες, για τους συναδέλφους μου και τον κλάδο μας. Για ανθρώπους που προσφέρουν, με προσωπικές θυσίες στον ασφαλιστικό κλάδο, που χωρίς τους αγώνες τους τα οικονομικά αποτελέσματα των εταιρειών θα ήταν πολύ χειρότερα και, αν μη τι άλλο, δικαιούνται στοιχειωδώς αντικειμενική αντιμετώπιση και, τουλάχιστον, καλόπιστη και τεκμηριωμένη κριτική, αν χρειάζεται. Και κριτική δικαιούνται ν' ασκούν μόνον εκείνοι που έχουν τις αναγκαίες (επιστημονικές) γνώσεις και τις εμπειρίες και όχι οποιοσδήποτε δυσαρεστήθηκε από κάποια δικαστική απόφαση. Κυρίως, ως άνθρωποι και ως επιστήμονες δικαιούνται (και πρέπει) ν' απαιτούν σεβασμό. Τον έχουν κατακτήσει με τη διαχρονική προσφορά τους και τον καθημερινό τους αγώνα οι δικηγόροι και οι ελάχιστες (κακές) εξαιρέσεις απλώς επιβεβαιώνουν τον κανόνα.

Ίσως σας κούρασα και ξέρω ότι ο χώρος σας είναι πολύτιμος. Δεν ζητώ να δημοσιεύσετε την επιστολή μου, αυτό είναι στην κρίση σας. Ελπίζω, μόνον, αυτή να γίνει αφορμή ν' αποτραπούν στο μέλλον δημοσιεύματα, όπως το πιο πάνω, που είναι όχι μόνον κατάφωρα άδικα για τους δικηγόρους, αλλά αδικούν τόσο το περιοδικό σας όσο και εσάς προσωπικά.

Με την πρέπουσα εκτίμηση.
Δημήτρης Σπ. Κρεμεζής
Δικηγόρος

ΥΓ.: Για την αποφυγή παρεξηγήσεων, δύο δηλώσεις:

1. Τα πιο πάνω δεν αφορούν την ασφαλ. εταιρεία με την οποία τώρα συνεργάζομαι και τα στελέχη της, που η συμπεριφορά τους είναι άψογη, όπως και η συνεργασία μας.
2. Δεν σκοπεύω να είμαι υποψήφιος στις εκλογές του Δικηγορικού Συλλόγου Αθηνών ή να διεκδικήσω την ψήφο των συναδέλφων μου σε οποιαδήποτε εκλογική διαδικασία, επομένως δεν υποκρύπτει σκοπιμότητα η παρούσα.

Απάντηση Ε.Σ.: ΟΥΔΕΝ ΣΧΟΛΙΟΝ. Οι δημοσιογράφοι γράφουν απόψεις, οι αναγνώστες διαβάζουν και συμφωνούν ή διαφωνούν. Ταχυδρόμοι ιδεών είμαστε και «ταχυδρομούμε» και τη σεβαστή δική σας γνώμη. Πελάτες και ασφαλιστές καθημερινά στα εκατομμύρια αποζημιώσεις «ζουν» την αλήθεια και δεν χρειάζεται να τους πούμε εμείς γνώμες. Στην αλυσίδα ένας κρίκος είναι και οι δικηγόροι, που μαζί με τους πελάτες ασφ. εταιρειών βιώνουν αυτό που αναφέρεται στο «Βήμα του Δικηγόρου», έκδοση Δικηγορικού Συλλόγου Αθηνών, τεύχος 79 (Νοέ. 2009), σελ. 11: «Ο αιώνας των μεγάλων νομοθετών πέρασε. Ο αιώνας των νομοθετών περνάει. Μπήκαμε στον αιώνα των νομοθετών (προ πολλού)», Σταμ. Γρύλλης, Δικηγόρος - Δ/ντής ΝΟΒ.

★ «Τα μυστικά της ομαδικής επιτυχίας» είναι το νέο βιβλίο της Σμαρούλας Παντελή στη σειρά BUSINESS MANAGEMENT των εκδόσεων «ΚΡΙΤΙΚΗ» (www.kritiki.gr). Για να μπορέσουμε να επαναφέρουμε το ομαδικό πνεύμα στις ομάδες στις οποίες ανήκουμε, χρειαζόμαστε μια μορφή «αγωγής στην ομαδικότητα και αυτό είναι ο στόχος του βιβλίου» σημειώνει η συγγραφέας. Οι αναγνώστες θα πάρουν πολλά μηνύματα –όπως και εμείς– για το τι σημαίνει ομάδα, τα χαρακτηριστικά της, τη δυναμική της, τη δόμησή της και θα βρουν πρακτικές ασκήσεις για τη διαμόρφωση και την υποστήριξη υγιών παραγωγικών και δημιουργικών ομάδων. Είναι ένα βιβλίο ΧΡΗΣΙΜΟΤΑΤΟ για κάθε μικρό ή μεγάλο πγέτη. Ειδικότερα για τις εταιρείες πωλήσεων (όπως και τις ασφαλιστικές) είναι ΑΜΕΣΗΣ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑΣ η ανάγνωσή του. Η Σμαρούλα Παντελή, για όσους γνωρίζουν τι σημαίνει «παιδεία», είναι από τους κύριους παράγοντες που «διαμόρφωσαν» προς το καλύτερο την «αυτοβελτίωση» πολλών επικεφαλής της ασφ. αγοράς, που με τη σειρά τους την προώθησαν σε ευρύτερες ομάδες. Η μεγάλη «Ομάδα INTERAMERICAN» της οφείλει πολλά και κατ' επέκταση η ασφ. αγορά, στην οποία «εξαπλώθηκαν» πολλά στελέχη «Σχολής INTERAMERICAN» τα οποία «εφήρμοσαν» στις παλαιές και νέες «ομάδες» τους όσα τους δίδαξε σε πολλά «βιωματικά σεμινάρια» σχετικά με τις ανθρώπινες σχέσεις, την ομαδικότητα και τη συναισθηματική νοημοσύνη. Πολλά της οφείλουν και άλλες ασφ. εταιρείες στις οποίες έκανε σεμινάρια και ομιλίες στα συνέδριά τους. Η Σμαρούλα Παντελή είναι διδάκτωρ Ψυχολογίας του Πανεπιστημίου Surrey της Αγγλίας, δίδαξε από το 2002 ώς το 2009 στο Πανεπιστήμιο Πειραιά και από το 1991 διευθύνει το Ελληνικό Ινστιτούτο Επικοινωνίας και Ανθρώπινων Σχέσεων. Έγραψε αρκετά άρθρα στο «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ». Η διεύθυνσή της στο διαδίκτυο είναι www.mirazomai.com. Έγραψε και βιβλία ψυχολογίας, θεματικά ημερολόγια και παιδαγωγικές ιστορίες για παιδιά του Δημοτικού. Για περισσότερες πληροφορίες, μπορείτε να τη βρείτε στο γραφείο της, Κανάρη 3, Κολωνάκι, τηλέφωνο 210 7225538. Η ομάδα και ο πγέτης της είναι μεγάλη ιστορία και σημαντική, που «ίσως έκαναν και τον Θεό να θέλει παρέα, φτιάχνοντας τον κόσμο!».

Σμαρούλα Παντελή

Ε.Σ.

Ασφαλιστική ιστορία του... 1985, χρήσιμη το 2010!

★ Πριν από 25 χρόνια, Ιανουάριο του 1985, η Ν-Ν στις διαφημίσεις της εμφανιζόταν με το μήνυμα «για σιγουριά ναι - ναι στην Εν-Εν» και υπότιτλο που τον έδειχνε προκλητικά ένα βέλος, τονίζοντας ότι τα αποθεματικά της είναι 2,1 τρισεκατομμύρια δραχμές... Σήμερα, 25 χρόνια μετά, όλα αυτά προκαλούν γέλια και σκεπτικισμό και φιλοσοφική διάθεση για σχόλια τύπου «όλα ματαιότης τα ανθρώπινα». Εκείνη την εποχή του 1985 κυκλοφορούσε και η μακαρίτισσα... METROLIFE Γενικών το πρώτο περιοδικό «HOUSE ORGAN», όπου προέβαλλε τη συνεργασία της με τον ΦΟΙΝΙΚΑ. Δεν γράφτηκε ακόμα η πραγματική ιστορία αυτής της συνεργασίας. Περιμένουμε από Γ. Καπουράνη, Α. Κατσαρά, Γ. Κώτσαλο, Γιάννη Στουρνάρα, Κ. Παπαμιχαλόπουλο, Πριναράκη και τους άλλους, αν γράψουν απομνημονεύματα, να μας διαφωτίσουν για πολλά «πώς και γιατί» και για το «στρατηγικό ή αποτελεσματικό management» που άσκησαν, με κατάληξη την «εξαφάνιση» αυτής της ιστορικής εταιρείας. Σ' αυτήν τη χρονική περίοδο ο Δ. Κοντομηνάς έμπαινε στο Δ.Σ. της LIMRA, η οποία έφερε πολλά θετικά στοιχεία στην εκπαίδευση των ελλήνων ασφαλιστών, που... απαξιώθηκε στη συνέχεια από κάποιους «ανεπίδεκτους μαθήσεως». Πριν από 25 χρόνια και η INTERNATIONAL HELLAS έμπαινε σε νέα εγκατάσταση απέναντι από το HILTON, συνεργαζόμενη στις ασφάλειες ζωής με τον ΑΣΤΕΡΑ της Εθνικής «για ΑΣΤΗΡευτη Ασφάλεια και εμπιστοσύνη μιας Ζωής». Δυστυχώς, ο ΑΣΤΗΡ έσβησε και η ΑΣΤΗΡευτη ασφάλιση εξαφανίστηκε. Τι να απέγιναν οι περιουσίες του ΑΣΤΕΡΑ;

Ο Κώστας Φιλίππου, νέος πρόεδρος στο Δ.Σ. της Αγροτικής Ασφαλιστικής, ίσως γνωρίζει να καταγράψει το αποτέλεσμα αυτής της συγχώνευσης...

Λίγο πριν ανατείλει το 1985 ο πρόεδρος της ΕΑΑΕ κ. Ν. Αδαμαντιάδης, με κίνδυνο να θεωρηθεί ότι «ασκεί πολιτική πολεμική», αλληλογραφούσε με τον «Οικονομικό Ταχυδρόμο» και τον υφυπουργό Εμπορίου και μιλούσε για το μονοπώλιο των τραπεζών και άλλα τινά... Αλλάζουν οι καιροί...

Στην ίδια περίοδο του 1985 και η ΕΘΝΙΚΗ διαφήμιζε τον εαυτό της, λέγοντας ότι «η ΕΘΝΙΚΗ είναι ταυτισμένη με την ίδια την ελληνική οικονομία και το κράτος». Έλεγε τότε ότι από το 1891 που ιδρύθηκε έχει εξυπηρετήσει 4 γενεές Ελλήνων και ότι είναι 100% ελληνική. Ότι ανήκει σε όλους τους Έλληνες. Και ότι η ΕΘΝΙΚΗ θα είναι εδώ τώρα και πάντα για εσάς! Αρχές 2010 άλλαξαν πολύ τα πράγματα... Η ΕΘΝΙΚΗ βγήκε στο σφυρί για πούλημα... Και κάποιοι του ΠΑΣΟΚ, που τότε ήταν νεαροί, αργότερα ήταν σε διοικητικά συμβούλια που επεξεργάζονταν την πώλησή τους και την πώληση του ιστορικού μνημείου της Κοραή, μετά την πώληση των κτηρίων της Γκεστάπο στην οδό Μέρλιν. Στην ίδια εποχή ακόμα, η ΜΕΣΟΓΕΙΟΣ ατένιζε με αισιοδοξία το μέλλον αλλά... «έκλεισε», ενώ η Ι.Δ. ΠΑΛΑΙΟΛΟΓΟΣ υποστήριζε ότι «ουδέν ασφαλιστικό πρόβλημα άλυτον»! Δίκιο είχε! Ευτυχισμένο και ειρηνικό το 1985 ευχόταν και η Ένωσις Ελληνικών Ασφαλιστικών Εταιρειών (ΕΕΑΕ), με 29 εταιρείες τότε, που ήταν δύο ενώσεις, αλλά η μετέπειτα πορεία της ούτε ευτυχισμένη ούτε ειρηνική ήταν. Από τις 29 εκείνες εταιρείες, στα επόμενα 25 χρόνια έκλεισαν οι 23! Εμειναν έξι: η Αγροτική, η Διεθνής Ένωση, η Εθνική, η Μινέττας, η INTERNATIONAL ΕΛΛΑΣ και η Υδρόγειος! Υπήρχε και η εταιρεία «Πλοίων και Αεροσκαφών», που διαπραγματεύθηκε τις ζημίες της και οφειλές της πριν πτωχεύσει.

Ωραία ιστορία και αυτή για όσους δεν έγραψαν ακόμα απομνημονεύματα. Χρήσιμη και σήμερα (ιδίως για τα μέλη του ΣΕΜΑ και την ΕΠΕΙΑ και τον Ι. Παντελίδη) και μία επιστολή της Ένωσης Επαγγελματιών Ασφαλιστών προς τον υπουργό Εμπορίου τής τότε (1985) πασοκικής κυβέρνησης, που δείχνει τις «ρίζες» των σημερινών προβλημάτων των εταιρειών και διαμεσολαβούντων. Έλεγε, λοιπόν, η επιστολή των πρακτόρων προς τον αρμόδιο υπουργό Εμπορίου, τότε:

«Κύριε Υπουργέ,

Πληροφορηθήκαμε για τα υπόλοιπα των λογαριασμών ασφαλίστρων των ασφαλιστικών πρακτόρων προς τις ασφαλιστικές εταιρείες. Πιστεύομε ότι το θέμα αυτό κατά κύριο λόγο αφορά τις σχέσεις μεταξύ πρακτόρων και ασφαλιστικών εταιρειών.

Για την ιστορία, σας αναφέρουμε ότι παλαιότερα η καταβολή των ασφαλίστρων από τον Πράκτορα προς τις ασφαλιστικές εταιρείες ρυθμιζόταν από σύμβαση μεταξύ των ανωτέρω και ήταν διαφορετική για κάθε πράκτορα και ανάλογη του κύρους του πράκτορα ή της ασφαλιστικής εταιρείας.

Μετά την ισχύ του νόμου 400 ετέθη η τρίμηνη προθεσμία, η οποία όμως στην πράξη ορισμένες φορές παρατεινόταν για διάφορες αιτίες και, φυσικά, πάντοτε με τη συναίνεση των ασφαλιστικών εταιρειών. Σημειώνουμε ότι οι εταιρείες των οποίων οι άδειες ανεκλήθησαν δεν έφτασαν στο σημείο αυτό από τους συνεργάτες τους.

Εάν ερωτηθούν οι σύνδικοι, θα βεβαιώσουν ότι οι περισσότεροι συνεργάτες των εταιρειών αυτών αναγγέλθηκαν σαν πιστωτές, πράγμα που πρέπει να πείσει τον κάθε ένα ότι έκαναν ό,τι είναι δυνατόν για να τις βοηθήσουν.

Διερωτώμεθα, επομένως, γιατί οι εταιρείες καταφεύγουν στο υπουργείο για να μαζέψουν τα οφειλόμενα υπόλοιπα από τους Πράκτορές τους και δεν τους εξαναγκάζουν να εκπληρώσουν τις υποχρεώσεις που απορρέουν από τις μεταξύ τους συμβάσεις.

Ειδικότερα:

Γιατί δεν καταγγέλλουν τη σύμβαση;

Γιατί δεν κρατούν τα ανανεωτήρια;

Γιατί δεν τον διώκουν ποινικά και αστικά;

Γιατί δεν τον καταγγέλλουν στο συλλογικό του όργανο;

Γιατί δεν δεσμεύουν την περιουσία του;

Γιατί δεν του ζήτησαν εγγύηση;

Γιατί επιπόλαια τον ονόμασαν πράκτορα;

Γιατί στο υπουργείο κοινοποιούν δύο-τρεις δεκάδες συμβάσεις πρακτόρων, ενώ στην πραγματικότητα παρέχουν προμήθειες σε εκατοντάδες;

Έχομε τη γνώμη ότι εάν διερευνήσετε τα παραπάνω ερωτήματά μας, θα αντιληφθείτε πλήρως ότι και για άλλη μια φορά επιθυμούν να κάνουν τον πράκτορα εξιλαστήριο θύμα.

Πιστεύουμε πάντοτε στον καλόπιστο διάλογο και είμαστε πάντα στη διάθεσή σας για κάθε διευκρίνιση ή επεξήγηση.

Με τιμή,
Για το Δ.Σ.
Ο ΠΡΟΕΔΡΟΣ
ΔΗΜ. ΓΙΑΝΝΑΚΑΚΟΣ-ΡΑΖΕΛΟΣ
Ο ΓΕΝ. ΓΡΑΜΜΑΤΕΑΣ
Κ. ΡΗΓΟΣ

★ Στο τεύχος Νο 76, έτος 1983, του περιοδικού «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ», του γνήσιου κλαδικού περιοδικού (τύποις και ουσία) του Δημ. Ρουχωτά, υπάρχει γραμμένος ένας μύθος, αφιερωμένος σε όλους εκείνους που ψάχνουν και εργάζονται να βρουν τα σημεία επαφής για συνεργασία ΚΡΑΤΟΥΣ και ΚΛΑΔΟΥ, με στόχο την Ενιαία Εκπαίδευση Ασφαλιστών: «Μια παγωμένη μέρα, οι σκαντζόχοιροι για να ζεσταθούν πλησίασαν ο ένας κοντά στον άλλο, αλλά τους στενοχωρούσαν τ' αγκάθια και αραίωσαν. Σε απόσταση ο ένας απ' τον άλλο κρύωναν και αναγκάστηκαν να ξαναπλησιάσουν. Τα αγκάθια, όμως, τους ξαναπομάκρυναν. Αυτό έγινε πολλές φορές, μέχρι που βρήκαν την ιδανική απόσταση που τους προστάτευε από τα δύο κακά: τη στενή επαφή και το κρύο». Το γνήσιο, λοιπόν, αυτό κλαδικό περιοδικό τότε διοργάνωσε το πρώτο Σεμινάριο Εκπαίδευσης Managers Ασφαλειών Ζωής σε συνεργασία με το ΕΛΚΕΠΑ (Ελληνικό Κέντρο Παραγωγικότητας). Ήταν παρόντες τότε οι Πρόεδροι και Γραμματείς της Ενωσης κ.λπ. Ομιλητές, ο Γιάννης Πολίτης, ο Ι. Κυριακός, ο Ν. Αδαμαντιάδης, ο Δ. Ρουχωτάς, ο Γ. Τσακίρης, ο Π. Ψωμιάδης, ο Βαγγέλης Σπύρου, ο Χρ. Σταυρίδης, ο Μάριος Φιλίππου κ.ά. Ανάμεσά τους και ο κ. Μιλτ. Νεκτάριος, ο Ν. Δημαράς, ο Δ. Κελεσίδης, ο Β. Κέκκης κ.ά. Η ΑΡΧΗ ΕΓΙΝΕ, έγραφε το περιοδικό. Σήμερα, στο 2010, η ασφαλιστική αγορά ψάχνει ακόμα το μοντέλο εκπαίδευσης, κλείνοντας το ΕΙΑΣ! Λέτε να φταίνε τα «σκαντζοχέρια»;

★ Ο Παντελής Παπαστάθης εκ Φλωριάδας Αιτωλοακαρνανίας μου είχε δωρίσει «με εκτίμηση» ένα βιβλίο-συμβολή στην τοπική λαογραφία, το 2004, με τίτλο «ΑΓΡΟΤΟΠΟΙΜΕΝΙΚΗ ΔΙΑΤΡΟΦΗ ΦΛΩΡΙΑΔΑΣ ΑΙΤΩΛΟΑΚΑΡΝΑΝΙΑΣ». Το βιβλίο είχε εκδοθεί με χορηγία από την Τράπεζα Αττικής, όταν πρόεδρος και δ/νων σύμβουλός της ήταν ο Κωνσταντίνος Σταμούλης, που πρόσφατα έφυγε από τον κόσμο μας και στη μνήμη του αφιερώνω αυτές τις γραμμές...

«Το βιβλίο δεν πρέπει να διαβαστεί φολκλορικά και με συγκαταβατική διάθεση, δεν πρέπει να θεωρηθεί δείγμα συνταγών... Σε καιρούς δυσοίωνους για τη σωματική υγεία, την ευεξία και την καλή φυσική κατάσταση, πρέπει να χρησιμεύσει ως σύμβουλος, ως πηγή πληροφοριών για αναθεώρηση κάποιων αλλοπρόσαλλων σημερινών πρακτικών σχετικά με το φαγητό μας» έγραφε τότε ο αείμνηστος Κ. Σταμούλης. Οι συγγραφείς Μ. Οικονόμου και Π. Παπαστάθης κατέγραψαν σε μαγνητόφωνο το αγροτοποιμενικό διαιτολόγιο του χωριού τους, όπως τους το αφηγήθηκε μια γερόντισσα 84 ετών, η Θεοδώρα χήρα Στέλιου Παπαστάθη, που έζησε όλα της τα χρόνια εκεί. Η ιδέα να καταγραφεί όλος εκείνος ο πλούσιος και παραδοσιακός τρόπος ζωής είναι άξια μιμήσεως.

Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» πρότεινε ήδη στο χωριό της μητέρας τού εκδότη να καταγράψουν μνήμες και ιστορίες των γερόντων για πολλά θέματα, ήθη και έθιμα, και από αυτήν τη θέση προτείνει σε συλλόγους όλης της χώρας να καταγράψουν «ζωντανά» ιστορίες κατά τόπους από «γνήσιους» Έλληνες, που σιγά σιγά χάνονται... Η ιδέα του βιβλίου είναι καταπληκτική. Από αυτό το βιβλίο επιλέξαμε να μοιραστούμε μαζί σας και, πρώτον, να γευθούμε την παρασκευή ενός «καθάριου ψωμιού» και, δεύτερον, να «κρατήσετε» τη συνταγή μιας «Λειτουργιάς» για την εκκλησία.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ UNDERWRITING

Καθάριο ψωμί ή σ(ι)ταρίσιο ψωμί

Το καθάριο[1] ψωμί δεν το 'χαμε όλο το χρόνο, γιατί τα χωράφια ήταν φτηνά και δεν έκαναν πολύ σ(ι)τάρ(ι).

Γίνονταν όπως και σήμερα, με καθαρό σ(ι)ταρίσιο αλεύρ(ι), χωρίς άλλες προσμίξεις, δηλαδή ανακατεμένο με καλαμποκίσιο ή με βριζένιο ή με κριθαρένιο.

Αλέθαμε το σ(ι)τάρι στο νερόμπλο,[2] σ(η)τάγαμε[3] τ' αλεύρ(ι), του ζ(υ)μώναμε με προζύμ(ι), του βάζαμε στο ταψί κι τ' αφήναμε κι «γίνονταν», φούσκωνε. Άμα ήταν χ(ει)μώνας, για να γίνει απ' το κρύο, βάζαμε κάτ(ω) απ' το ταψί ένα κακάβι[4] με καυτό νερό και άχνιζε κάτω απ' το ταψί, ενώ απ' πάν(ω) το φασκιώναμε[5] με ρούχα. Έτσι, ζεσταίνονταν και «γίνονταν». Το ψέναμε, τις πλειότερες [περισσότερες] φορές, στ' γάστρα, γιατί πού και πού είχε κανένας φούρνο. Αλλά, και πού ώρα για χασομέρια, για άναμμα φούρνου. Έτσι το φκιάναμε κάποτε εμείς οι ν(οι)κοκυρές το καθάριο ψωμί!

1. Καθάριο, (το): το καθαρό, το καθαυτό σιταρένιο ψωμί, χωρίς άλλες προσμίξεις. Καθάριο ψωμί ζυμώναμε όσο κρατούσε στ' αμπάρι το σιτάρι που είχαν σοδέψει απ' το καλοκαίρι.
Συνήθως έφτανε μέχρι και τα Χριστούγεννα. Από κει και πέρα ζύμωναν καλαμποκίσιο, που κι αυτό το αγόραζαν, αλλά ήταν φτηνότερο. Μόνο «τα καλά» σπίτια μπορούσαν να έχουν τη δυνατότητα να τρώνε όλο το χρόνο καθάριο, σιταρένιο ψωμί.
Ήταν για τα χρόνια εκείνα δείγμα ευπορίας και καλής οικονομικής κατάστασης.
2. Νερόμπλος, (ο): ο νερόμυλος, ο μύλος που αλέθει με νερό.
3. Σ(η)τάω [σητάω]: κοσκινίζω το αλεύρι με τη σήτα, ψιλό κόσκινο ειδικό για το κοσκίνισμα του αλευριού [από το αρχ. ρ. σήθω: κοσκινίζω].
4. Κακάβι, (το): ευμέγεθες χαλκωματένιο σκεύος. Είδος χύτρας, χωρίς χερούλι. Το κατέβαζαν από τη φωτιά με τα πιάσματα, για να μην καίγονται. Τα πιάσματα είναι δύο στρογγυλά μάλλινα πλεκτά και χοντρά υφάσματα, μεγέθους μικρού πιάτου, δεμένα μεταξύ τους με πλεκτό κορδόνι μήκους 40-50 εκατοστών [από το αρχ. κάκκαβος: είδος χάλκινου λέβητος, λατ. caccabus: σημερινό μεγάλο κακάβι, μεγάλη κατσαρόλα].
5. Φασκιώναμε: από το ρ. φασκιόω > φασκιώνω: σπαργανώνω, τυλίγω καλά με ρούχα, π.χ. φασκιώνω το μωρό για να μην κρυώσει. Φρ.: «Φάσκιωσε καλά τ' γιαούρτ(ι) για να πήξει» [από το αρχ. ρ. φασκιώνω και τούτο από το ουσ. φάσα: στενή λωρίδα υφάσματος].

Λειτουργιές

Το σ(ι)τάρ(ι) για τις λειτουργιές ήταν διαλεγμένο σπ(υ)ρί σπ(υ)ρί και καθαροπλυμένο. Το στέγνωναν για τα καλά, το άλεθαν στο μύλο, το σήτιζαν με τη μεταξόσ(η)τα,[1] το έβαναν σε καθαρή μπακούλα και το φύλαγαν σε δροσερό και καθαρό μέρος.

Τ(ι)ς λειτουργιές τις φκιάναμε όπως το ψωμί το καθάριο, με τη διαφορά ότι το ζ(υ)μάρ(ι) το ξεροζ(υ)μώναμε, δεν το απαλιέναμε για να φαίνονται τα γράμματα απ' τ(η) μαργαρίτα. Έτσι πρέπει να γίνονται οι λειτουργιές, πιο σφιχτές για να μπορεί ο παπάς να βγάζει τη σφραγίδα για τ(η) μεταλαβιά.

Λειτουργιές κάναμε πάντα τρεις, όπως τρεις φορές κάνουμε το σταυρό μας. Ποτέ μία μοναχή της. Τις σφραγίζαμε με τη μαργαρίτα καλά, για να βγει καθαρό το σχέδιο του Χριστού.

Όταν τις ζ(υ)μώναμε τις αφήναμε, γίνονταν κανονικά και τις ψήναμε στ(η) γάστρα. Για να μην αρπάξουν [καούν] και χαλάσει η σφραγίδα, βάναμε αποπάνω, μόλις ψηνόταν λίγο, χλωρά κουτσ(ο)πόφ(υ) λλα.

Το ζυμάρ(ι) που περίσσευε από τις λειτουργιές το κάναμε βλογούδια ή ψυχούδια. Αυτά ήταν μικρά στρογγυλά ψωμάκια. Δεν τα 'χαμε για την εκκλησία, αλλά για να φάνε τα λιανοπαίδια [μικρά παιδιά].

Άμα έβλεπαν τα παιδάκια να ζ(υ)μώνουμε λειτουργιές, μας παρακάλαγαν τα κακότ(υ)χα: «μάνα, φκιάξε μας και βλογούδια».

Λειτουργιές ζύμωναν οι γριές, οι καλές νοικοκυρές και οι μεγαλύτερες σε ηλικία, για να 'ναι καθαρές.

Για να φκιάξεις λειτουργιές και να τις πας στην εκκλησία πρέπει να νηστέψεις μια δυο μέρες, να λουστείς και να 'σαι καθαρή απ' όλα. Με καταλαβαίνεις...

Η θρησκεία μας είναι καθαρή και θέλει να 'μαστε κι εμείς καθαροί και όλα όσα προσφέρουμε.

Τις λειτουργιές με τ' ανάμα κι με τη λαμπάδα από κερί τα τυλίγαμε σε μια καθαρή πετσέτα και τα πηγαίναμε στον παπά.

Μ' αυτή την πετσέτα που ήταν καλή, δεν τυλίγαμε τίποτε άλλο. Την είχαμε μόνο για τα πρόσφορα. Μαζί με τ(ι)ς λειτουργιές δίναμε τ' παπά το ψ(υ)χοχάρτ(ι)[2] και κανένα λεπτό που το 'χαμε τρυπωμένο πώς και πώς γι' αυτή τη δ(ου)λειά.

Έτσι φκιάναμε τις λειτουργιές εμείς οι παλιακές οι γ(υ)ναίκες. Οι νιες πώς τις φκιάν(ου)νε τώρα; Εσύ θα μ' πεις [μου πεις].

1. Μεταξόσ(η)τα, (η): η σήτα η μεταξένια. Είδος κρουστής σήτας με πολύ πολύ μικρές τρύπες, που κοσκινίζουν το αλεύρι για τις λειτουργιές. Μεταξένια: μεταφ. από το λεπτό ύφασμα, από μετάξι.
2. Ψ(υ)χοχάρτ(ι), (το): χαρτί που αναγράφονται τα ονόματα των πεθαμένων, των ψυχών. Καμιά φορά ήταν ολιγοσέλιδο μικρό μπλοκάκι όπου ήταν γραμμένα τα ονόματα πεθαμένων ανθρώπων του σπιτού και συγγενών. Στα χρόνια εκείνα δε συνηθίζαμε να δίνουμε ονόματα ζωντανών για να μνημονέψει ο παπάς· μόνο πεθαμένα.

ΥΠΕΝΘΥΜΙΣΗ «ΝΑΙ»

ΗΠΕΙΡΟΣ

Πέτρινος μόχθος, πικρή ξενιτιά

«Το παλιό μονόπατο σπίτι, δυο κάμαρες όλες κι όλες κι ανάμεσά τους μια σάλα στενή, ίσα που χώραγε λίγη πραμάτεια. Η κάτω κάμαρα, μεγαλύτερη. Δυο μεγάλα παράθυρα αγνάντευαν την ανατολή του ήλιου και λούζονταν τα πρωινά σαν έσβηνε η καντήλα που σιγόκαιγε τη νύχτα κρεμασμένη στον τοίχο μπροστά απ' το εικονοστάσι της Παναγίας. Στην άλλη γωνιά, ένα παλιό μπαούλο που χώραγε μέσα του λίγα προικιά που απόμειναν από τις παντρειές των κοριτσιών. Κρεμασμένος κοντά στην πόρτα, ένας παλιός καθρέφτης, ζωγραφισμένος με κλάρα λουλουδιών και γράμματα με την ευχή της καλημέρας. Στο πάνω δωμάτιο, ένα παλιό άδειο αμπάρι που κάποτε χώραγε μέσα του τον χρυσαφένιο καρπό της καλαμποκιάς. Το τζάκι, κολλημένο στη μέση του τοίχου, με λίγη στάχτη αφημένη εκεί από τα τελευταία κρύα της άνοιξης. Στον μπουχαρή κρεμόταν η κεντημένη κλαρωτή μπουχαροποδιά κι απάνω του μια αρμάθα φωτογραφίες, η μια κολλημένη δίπλα στην άλλη. Δυο μικρότερα παράθυρα, που το ένα έβλεπε την εγκαταλελειμμένη, γεμάτη χόρτα, χέρσα πεζούλα και το άλλο που έβλεπε την παλιά πλακόστρωτη αυλή που πάνω της άπλωνε τον παχύ ίσκιο της η γερασμένη απ' το χρόνο κληματαριά.

Λίγο παρακάτω ένα παλιό, πέτρινο μαντρί, σκεπασμένο με τσίγκο που στέγαζε μ' αυτόν τ' απομεινάρι του κοπαδιού. Δυο στέρφες γίδες που ακόμα τις άρμεγε η γερόντισσα και γύρω απ' αυτά, λόγγος απέραντος και μέσα του χωμένα κι άλλα μικρά, τέτοια, πέτρινα σπιτάκια που στα περισσότερα είχε πάψει να καίει το τζάκι το χειμώνα».

Οι άνθρωποι, λιγοστοί, μετρημένοι στα δάχτυλα των χεριών.

«Ρήμωσε ο τόπος. Ρήμωσε. Χάσαμε και τον Καρά» μονολόγησε η γερόντισσα κι έκαμε ένα γύρο στην αυλή να ποτίσει τις ολάνθιστες ορτανσίες που 'γερναν την ομορφάδα τους πάνω στον πέτρινο, χορταριασμένο τοίχο.

Χρυσούλα Βαγγέλη-Κομζά, «Ρήμωσε ο τόπος»

(Πηγή: ΗΜΕΡΟΛΟΓΙΟ 2009 - Δ. ΡΑΠΤΗΣ, ΕΚΔ. «ΜΕΤΑΙΧΜΙΟ»)

★ Στο διάβα των περασμένων χρόνων γνώρισα πολλούς ανθρώπους που κατά κανόνα με δίδαξαν και κάτι, και γι' αυτό και τους χρωστώ ευγνωμοσύνη που γνώσεις και εμπειρίες τους τις χρησιμοποίησαν με αγάπη για την πρόοδό μου και εξέλιξή μου μαζί με τις όποιες σχέσεις μας, επαγγελματικές ή κοινωνικές. Ένας από αυτούς είναι και ο Βαγγέλης Στουραΐτης, που πέθανε το περασμένο καλοκαίρι βαριά πονεμένος, αλλά γαλήνιος και με πίστη στον Θεό, προσδοκώντας ανάσταση νεκρών· ήταν ένα καλό φιλαράκι – δημοσιογράφος, απλός, γελαστός, φιλικός, άδολος, που με δίδαξε να ακούω πολλά, να λέω λίγα, να φοβάμαι τον Θεό κι όχι τους ανθρώπους και ότι ο ασφαλιστικός χώρος έχει πολλή «σαπίλα»... Να ελπίζεις στον Θεό, μου 'λεγε, είμαστε όλοι αμαρτωλοί και ανάξιοι και όσο και να κρυφτούμε κάποτε θα ντρεπόμαστε για όσα κάνουμε... Στην υπόθεση Ταμπουρά - Ζαχαρίου πικράθηκε πάρα πολύ από πολλούς που «έστησαν στον τοίχο» έναν απλό δημοσιογράφο μιας κλαδικής εφημερίδας, ενώ τώρα που όλοι είναι... μακαρίτες, Ταμπουράς - Ζαχαρίου-Στουραΐτης, το μάταιον του πράγματος φαίνεται πιο καθαρό, καθώς οι «προστρέξαντες» καλοθελητές-μάρτυρες και δηλωσίες ίσως δεν γνωρίζουν ακόμα ότι οι ιερείς προσεύχονται και για αμαρτίες που ξέρουμε και για αμαρτίες που δεν ξέρουμε... Είχε ταπείνωση και συναίσθηση ο φίλος μας, που ο Θεός τον πήρε μαζί του πρόωρα μεν, αλλά άγνωστο το γιατί σε μας και το ποιο ήταν το καλύτερο... Οι δικοί του και η γυναίκα του Φωτεινή γνωρίζει και θα παρηγορείται ότι είχε καλό σύζυγο που έχει πολλά καλά να θυμάται... Ο Βαγγέλης Στουραΐτης πρόσφερε έργο στην ασφ. αγορά που πολλές φορές και ξεχνά και αδικεί ευεργέτες της. Τα παιδιά του Δημήτρης και Πέτρος θα καμαρώνουν για πάντα.

Τα λόγια του ιερέως στον επικήδειό του δείχνουν ποιος ήταν ο Βαγγέλης, μια ωραία ψυχή δίπλα μας, που προσπαθούσε να κάνει και αυτός λίγο καλύτερο τον κόσμο μας:

«Τεθλιμμένη ομήγυρις,

»Ο μακαριστός αδελφός Ευάγγελος εξεπλήρωσε το κοινόν χρέος του θανάτου. "Τις ζήσεται και ουκ όψεται θάνατον;" Άφησε την παρούσαν ζωήν και απήλθε εις τα αιώνια σκηνώματα, εφωδιασμένος με το φάρμακον της αθανασίας, ήτοι το Σώμα και το Αίμα του Χριστού και με την ακλόνητον πίστιν εις τον αναστάντα Χριστόν.

Ε. Στουραΐτης

»Τα τέλη της επιγείου ζωής του ήσαν επώδυνα, λόγω της ασθενείας του, αλλά χριστιανικά. Υπέμεινε την ασθένειάν του εν μετανοία, ευσεβεία και πίστει. Ο πόνος ελάμπρυνε την ψυχήν του και τον συντρόφευσε μέχρι την δύσιν της ζωής του. Αλλά ήταν πόνος λυτρωτικός. Τον ήνωσε περισσότερον με τον Θεόν και τον έκαμνε, πριν εκδημήση, να ζη την ζωή την αιωνιότητα. Την αληθινή ζωή, "όπου ουκ έστι πόνος, ου λύπη, ου στεναγμός".

»Έφυγε νέος κατά την ηλικίαν, αλλά ώριμος εις τον νουν και την ευθύνην έναντι Θεού και ανθρώπων. Το κενόν που άφησε είναι δυσαναπλήρωτον, και διά την οικογένειάν του και διά την κοινωνίαν, αλλά προπάντων διά την πνευματικήν του οικογένειαν την Εκκλησίαν. Τραγικόν το ερώτημα περί του θανάτου εις νεαράν ηλικίαν, αλλά δεν δυνάμεθα να ερμηνεύσωμε τα κρίματα, αλλά και την άβυσσον της αγάπης του Θεού. Μόνον όσοι την βιώνουν γεύονται τους καρπούς της.

»Ο μακαριστός αδελφός αγάπησε τον Θεόν, και επεσφράγισε αυτήν την αγάπην με την βαθείαν του πίστιν, με τον ένθεον ζήλον του, και με το ταπεινόν του φρόνημα. Ήτο άνθρωπος εκ του κόσμου τούτου, αλλά προπάντων κατά την διάρκειαν της ασθενείας του ουχί εκ του κόσμου τούτου. Ο Θεός τον αγάπησε και τον πήρε μαζί του την πλέον κατάλληλη στιγμή. Ενθυμούμαι και με εντυπωσίαζε πάντοτε το αγωνιστικόν του φρόνημα, το οποίον συνεχώς πύξανε, αλλά και το ταπεινόν του ήθος, το οποίον τον ύψωνε.

»Ως συνεργάτης της Μητροπόλεώς μας και της "Ορθοδόξου Πνοής" ποτέ δεν θέλησε να προβληθή. Ήθελε να είναι ο αφανής ήρως. Ό,τι έκαμνε το έκαμνε διά την δόξαν του Θεού. Και εμπνεόμενος από το Αποστολικόν λόγιον "μηδείς το εαυτού ζητείτω, αλλά το του ετέρου έκαστος" ήτο έτοιμος διά πάσαν θυσίαν και αποστολήν. Εις τον τομέα της Ιεραποστολής είχαμε προγραμματίσει πολλά... Αλλά άλλως ηθέλησε ο Θεός... Αλήθεια, "τις έγνω νουν Κυρίου" ή "τις σύμβουλος αυτού εγένετο";

»Συλλυπούμεθα εκ βαθέων και ευχόμεθα την άνωθεν παρηγορίαν εις τους τεθλιμμένους συγγενείς κατά σάρκα, τον πατέρα, την σύζυγο, τα μικρά τέκνα, αλλά και τους οικείους της πίστεως, και επαναλαμβάνομεν μετά βεβαιότητος ότι είναι "μακαρία η οδός ή πορεύη σήμερον, ο μακαριστός αδελφός μας, ότι ητοιμάσθη (εις αυτόν) τόπος αναπαύσεως". Επίστευσεν ακραδάντως εις τον Κύριον ειπόντα: "Ο πιστεύων εις εμέ καν αποθάνη ζήσεται". Επίστευε εις τον αναστάντα Κύριον. Και αυτή του η πίστις εφαίνετο και εις την καθημερινήν του συμπεριφορά και εις τα γραπτά του. Το κύκνειον άσμα του ήταν ένα ομολογιακό, εμπνευσμένο και εν πολλοίς προφητικό κείμενο, το οποίον ηγαπήθη από όλους τους ορθόδοξους και φέρει τον τίτλο: "Αυτή η σπίθα (της γνησίας Ορθοδόξου Πίστες) δεν θα σβήσει ποτέ". Ήσαν τα λόγια του Αρχιεπισκόπου Ματθαίου, τα οποία ενεστερνίσθη και ο ίδιος και τα μετέδιδε προς δόξαν Θεού.

»Αδελφέ και τέκνον εν Κυρίω πνευματικόν. Ήσουν ένας άξιος οικογενειάρχης, ένας καλός δημοσιογράφος, ένας μαχητής και ομολογητής της Πίστεως. "Τελειωθείς εν ολίγω επλήρωσας χρόνους μακρούς". "Αρεστή γαρ ην η ψυχή σου". Και αφού "τον δρόμον τετέλεκας και την πίστιν τετήρηκας, απόκειταί σοι ο της δικαιοσύνης στέφανος", τον οποίον θα σου δώση ο Κύριος. Ας είναι αιωνία σου η μνήμη».

Ε.Σ.

ΣΠΥΡΟΥ ΣΥΛΛΕΚΤΗΣ ΕΜΠΕΙΡΙΩΝ

★ «Παιδική Εστία Κηφισιάς: μια φυλακή για παιδιά φυλακισμένων (Ιούνιος 1951). Η φυλακή ανήκε στην αρμοδιότητα του Βασιλικού Υπουργείου Δικαιοσύνης. Το κράτος παρείχε 3.000 δρχ. το μήνα για διατροφή, ντύσιμο και φάρμακα. Δεκαεπτά από τα 28 παιδιά ήταν παιδιά πολιτικών κρατουμένων». Μέσα από τα ΑΡΧΕΙΑ ΤΟΥ ΔΙΕΘΝΟΥΣ ΕΡΥΘΡΟΥ ΣΤΑΥΡΟΥ είναι εύκολο να βρει κάποιος συγκλονιστικά στοιχεία για τη ΔΙΠΡΟΣΩΠΗ Ελλάδα του πνεύματος και της υποκρισίας. Οι χειρότεροι κατακτητές-βασανιστές από όσους τυράννησαν τον ελληνικό λαό πρέπει να ήταν οι ίδιοι οι Έλληνες. Διαβάζοντας το βιβλίο της Τασούλας Βερβενιώτη, «Η δεκαετία του 1940», είδα όλη αυτήν την τραγική ιστορία της εποχής. Πόνος, αδικία, πίκρα, υποκρισία, μίσος, βία, φτώχεια, πείνα, εξορία, φυλακή, διωγμοί και πίσω απ' όλα «Ζήτω η Ελλάς». Όσο διάβαζα είχα σφιγμένα τα χείλη και στεγνά δάκρυα...

Όταν, αρχές του 1970, υπηρετούσα τη θητεία μου στα Γιάννενα έτυχε να είμαι «υπηρεσία» στα ΣΦΙ (Στρατιωτικές Φυλακές Ιωαννίνων), δίπλα στη λίμνη, που αγνοούσα ότι υπήρχαν για 2-3 φορές. Το στρατόπεδό μου ήταν στην 122 Μοίρα Πεδινού Πυροβολικού, στον Ακραίο, αλλά μας έπαιρνε ένα ΡΕΟ και μας πήγαινε από μεσημέρι ώς το πρωί να φυλάξουμε τη φυλακή. Αυτό εκ περιτροπής γινότανε με αποστολή στρατιωτικών και αξιωματικών από όλες τις γύρω μονάδες. Ακόμα θυμάμαι τα χλομά πρόσωπα κάποιων κρατουμένων, έναν στρατιώτη από την Αίγινα που «μετείχε» (;) σε απόδραση του Αλ. Παναγούλη, δώδεκα νομίζω αντιρρησίες συνείδησης-μάρτυρες του Ιεχωβά και με «χαλάει» ακόμα η «μυρωδιά-μπόχα» στους θαλάμους. Τους έβγαζα στον ήλιο λίγο παραπάνω και μου έκαναν οι «ανώτεροι» παρατήρηση... Κακό πράγμα η φυλακή. Πολλοί ασφαλιστές δεν έχουν στο λεξιλόγιό τους αυτήν την έννοια. Και όμως, πολλοί πάνε φυλακή για οικονομικά χρέη μετά από πτωχεύσεις και άλλοι εξαιτίας μιας αρρώστιας που τους βγάζει έξω από τους προϋπολογισμούς τους. Και οι ίδιοι οι ασφαλιστές μπορούν να βρεθούν φυλακή. Και έναν που ξέρω είναι 12 χρόνια φυλακή και τον θυμάμαι κάπου κάπου. Οι δικοί του (η εταιρεία του) τον ξέχασαν... Και οι σύλλογοι τον ξέχασαν.

Και τους δικούς του στο σπίτι ξέχασαν. Και τη γεμάτη αξιοπρέπεια γυναίκα του ένας μεγαλόσχημος του χώρου δεν βρήκε τρόπο να την κρατήσει σ' έναν εκπαιδευτικό οργανισμό για 80 ευρώ. Και στο παιδί του, που βγήκε να πουλήσει ένα περιοδικό, κάποιοι πρώην συνάδελφοι του πατέρα του δεν είχαν για μια «συνδρομή» να το βοηθήσουν – και γεμάτο αξιοπρέπεια «βγήκε αλλού για δουλειά» και αυτός.

Ο Μελάς Γιαννιώτης της ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ μού γνώρισε το έργο ενός ιερέα, του π. Γερβασίου Ραπτόπουλου, που αποφυλακίζει ανθρώπους και πρότεινα σε κάποιους να στείλουν (όπως και το «ΝΑΙ» κάνει) χρήματα αντί καρτών τα Χριστούγεννα. Δεν ξέρω αν ανταποκρίθηκαν. Οι ασφαλιστές μας «αλλοιώθηκαν» από κάποια «σάπια μήλα» και «σάπισαν» αρκετοί στις ανθρώπινες αξίες τους. Πολλοί διευθύνοντες δεν «ΔΙΚΑΙΟΥΝΤΑΙ» με τα μυαλά που έχουν να διοικούν εταιρείες που έχουν βάση «τον άνθρωπο». Η ασφάλιση είναι πράξη αγάπης. Για δύσκολες στιγμές, όπως είναι και η φυλακή.

Μέρες εορτών πήραμε μιαν απόφαση στο σπίτι μας, η γυναίκα μου (νηπιαγωγός-παιδαγωγός), τα παιδιά μου κι εγώ να κάνουμε ένα σύλλογο ΑΠΟΦΥΛΑΚΙΣΕΩΣ ΑΝΗΛΙΚΩΝ ΠΑΙΔΙΩΝ που είναι φυλακή εξαιτίας της φυλακισμένης μητέρας τους.

Είναι πολλά αυτά τα παιδιά στην Ελλάδα. Κάποιες μάνες θα μπορούσαν να «βγουν» με λίγα χρήματα. Είναι μαχαίρι στην καρδιά η σκηνή να βλέπεις παιδικά μάτια πίσω απ' τα κάγκελα. Τι φταίνει αυτό αν έκλεψε, αν σκότωσε, αν πούλησε ναρκωτικά, αν πτώχευσε, αν χρωστά η μάνα! Είναι ένα ζήτημα κι αυτό. Οσοι θέλετε, επικοινωνήστε μαζί μου να γίνετε μέλη ή χορηγοί αυτής της προσπάθειας (κα Καλτσώνη Γεωργία, τηλ. 210 3221525).

Τώρα φτιάχνουμε τα καταστατικά. Βοηθήστε να ανοίξουμε μικρά κλουβάκια, να φτερουγίσουν ελεύθερα και να πετάξουν λίγο πιο μακριά απ' το προαύλιο μιας φυλακής. Ναι, στερήθηκαν ένα πάρκο, ένα τρέξιμο, μια τσουλήθρα σ' ένα πάρκο, μια ελεύθερη παρέα σ' ένα νηπιαγωγείο να κάνουν φίλους... Περιμένουμε και εσάς. Κακό πράγμα η φυλακή και –με κάποιες παραμέτρους– οι ασφαλιστές και εδώ είναι χρήσιμοι.

Ε.Σ.

★ Μήπως η πτώση παραγωγής και εισπραξιμότητας οφείλεται και στο «έργο» ή «μη έργο» των τμημάτων Marketing των ασφ. εταιρειών; Εκτός από το παρακινητικό έργο-«ντοπάρισμα», τις όμορφες στρατηγικές των επιτελών του δ/ντος συμβούλου και τα μεγάλα ονόματα, οι ασφαλιστές για να πουλήσουν χρειάζονται και τα κατάλληλα όπλα – προϊόντα, πακέτο με ΟΔΗΓΕΣ ΧΡΗΣΕΩΣ. Για να μη γράψουμε ονόματα και πικραθούμε, η κινητικότητα στην αγορά εξαντλείται τους τελευταίους μήνες στο πώς θα εντάξουμε ασφαλιστές και χαρτοφυλάκια των εταιρειών που έκλεισαν! «Μη βάζετε θηλιές στο λαιμό σας και μην τρώτε απ' την καμπούρα σας» τους είπε ο κ. Πέτσας της ΕΠΕΙΑ, αλλά οι πιο πολλοί δεν ακούν και προσθέτουν προβλήματα αντί παραγωγής... Μαζεύουν «προβληματικούς» ασφαλιστές και «σκάρτο» πράμα σε συμβόλαια και πελάτες με λιγότερα οφέλη απ' τη χασούρα, σε μια εποχή «πεντακάθαρη» για ασφαλίσεις όλων αυτών που πάσχουν εν όψει μιας νοσηλείας, που τους «καίει» η αβεβαιότητα, ο σεισμός, η ανεργία, τα χρέη, οι ακάλυπτες επιταγές, οι εφορίες.

Τα τμήματα Marketing σιωπούν, υπνώττουν και αναβάλλουν όταν δίπλα τους γίνονται κοσμογονικές αλλαγές. Σ' αυτό το κλίμα η JP Morgan chase τετραπλασίασε τα κέρδη της το δ' τρίμηνο. Δίπλα μας οι ακάλυπτες επιταγές ξεπέρασαν τα 3 δισ. ευρώ το 2009, με αύξηση 133% σε σχέση με το 2008 (1.291 δισ. ευρώ). Συνολικά 304.377 επιταγές έμειναν ακάλυπτες και 152.779 συναλλαγματικές δεν πληρώθηκαν. Ξεκίνησαν με 21.360 τον Ιανουάριο και έφτασαν τις 304.377 τον Δεκέμβριο. Απ' τα 226.546.778 ευρώ στα 3.008.635.761 ευρώ!

Το υπουργείο Εργασίας - Κοινωνικής Ασφάλισης προωθεί ρύθμιση-ανάσα για οφειλές ασφαλιστικών χρεών χιλιάδων επιχειρήσεων 11 δισ. ευρώ, με εκπτώσεις στις προσαυξήσεις και τα πρόστιμα μέχρι 50%. Στο τελευταίο εξάμηνο η εισφοροαποφυγή κοντεύει τα 4 δισ. ευρώ στο ΙΚΑ και 800 εκατ. ευρώ στον ΟΑΕΕ (και στα άλλα τα ίδια).

Φόρο για να καλυφθούν οι ζημιές σε βάθος 10ετίας για το κράτος των ΗΠΑ που προξένησαν τράπεζες, ασφαλιστικές, χρηματιστηριακές προτείνει στο Κογκρέσο ο αμερικανός πρόεδρος, ώστε να τις «συνετίσει» στο μέλλον.

Φόρους κοντά στα 25 δισ. ευρώ καλούνται να πληρώσουν οι έλληνες φορολογούμενοι ώς το 2012, με ανεργία κοντά στο επίσημο περίπου 11-12%. «Τσεκούρι» αναμένεται στις δωρεές και κληρονομιές. Και πολλά άλλα που θα δυσκολέψουν τους πάντες.

Πού είναι οι κύριοι του marketing; Ποιος θα τα πληρώσει αυτά αν συμβεί θάνατος, αναπηρία, αποχή από εργασία λόγω υγείας, ανεργία; Ποιος θα πληρώσει τα ασφάλιστρα; Πού είναι τα ΜΙΚΡΑ ΕΥΕΛΙΚΤΑ προγράμματα; Πού είναι νέα συμβόλαια για φόρους και κυρίως κληρονομιών; Πού είναι οι ΔΙΕΥΚΟΛΥΝΣΕΙΣ ΚΑΙ ΤΑ ΚΙΝΗΤΡΑ να πληρώσουν όσοι δυσκολεύονται; Πού είναι τα προγράμματα μείωσης Γενικών Εξόδων και προμηθειών όσων δεν κάνουν SERVICE; Πού είναι οι περικοπές εξόδων από ΚΑΡΤΕΣ στελεχών;

Πού είναι η μείωση επιβαρύνσεων στις τραπ. κάρτες; Πού είναι οι αλλαγές τρόπου πληρωμής; Πού είναι τα οφέλη από κίνητρα εισπράξεων προς τους ασφαλιστές, ώστε να ενισχυθούν οικονομικά οι ίδιοι τώρα που μειώθηκε η παραγωγή τους και να αυξηθεί η εισπραξιμότητα. Γιατί τα νοσοκομεία τύπου «Ευρωκλινικής», και το ΥΓΕΙΑ και το Ιατρικό, να μη «στηρίξουν» το εισόδημα αυτών των ασφ. εταιρειών και ασφαλιστών που τους στέλνουν «πελατεία»; Δεν θα 'πρεπε να μειώσουν οι γιατροί κάποιες αμοιβές, κάποια χειρουργεία, κάποιες «παραπανίσιες εξετάσεις» (όλοι ξέρουμε!), έτσι για τους ασφαλιστές που τους «χρύσωσαν» τόσα χρόνια;

Δεν θα 'πρεπε η MARFIN, η EUROBANK, η ΕΜΠΟΡΙΚΗ, η ΕΘΝΙΚΗ, η ΑΓΡΟΤΙΚΗ κ.λπ. να παρέμβουν σε «διευκολύνσεις» των χιλιάδων πελατών του ασφ. κλάδου που χρωστούν μεμονωμένα ή ιδιωτικά ή εταιρικά μέχρι να περάσει η κρίση;

Πού είναι τα «αστέρια» και οι μεγαλοπαράγοντες της Ένωσης και των ασφ. εταιρειών, που έμειναν σαν «μονάχο αρνί» και τους τρώει ο λύκος, να συνεδριάσουν και να «παρέμβουν», ώστε να ανασάνουν οι δυσκολευόμενοι; Οι επικοινωνιολόγοι, οι δημοσιοσχετίστες, οι «golden boys» του κλάδου πού είναι; Γιατί δεν υπάρχει μια επιτροπή marketing να «παίζει μπάλα» σ' αυτό το γήπεδο της ΕΑΕΕ; Κάντε και μια ανακοίνωση πόσα παίρνουν τράπεζες (μέσω Αμοιβαίων) και ιδιωτ. νοσοκομεία (μέσω συμβολαίων υγείας), να δει ο κόσμος τι γίνεται... Υπάρχει κάποιο πρόσωπο στην Ένωση που να ασχολείται με τα κρίσιμα θέματα; Υπάρχει κάποιος πηγέτης να γράψει ένα γράμμα;

Παρακαλώ, μην αφήνετε άλλο ανασφαλείς τους ασφαλιστές μας. Δώστε ΟΔΗΓΕΣ ΧΡΗΣΕΩΣ του επαγγέλματος. Όσοι θέλετε να υπάρχετε και αύριο!

Διαβάστε περισσότερα: World Economic Forum, www.GlobalRiskReport2010

★ Είναι αξιοπερίεργη η στάση κάποιων ασφαλιστών, μεσιτών και πρακτόρων του ΣΕΜΑ, της ΕΕΑΕ, του ΠΣΑΣ και του ΠΟΑΠ κ.ά. που μετέχουν στα ασφαλιστικά δρώμενα, μόνοι ή με πολλούς συνεργάτες τους, και έμμεσα ή άμεσα συμφωνούν ή διαφωνούν με δηλώσεις τους ή δηλώσεις σωματείων που μετέχουν (κάποιοι και στα Δ.Σ.) για το ΑΔΙΚΟ ΚΛΕΙΣΙΜΟ της ΑΣΠΙΔΟΣ ή για τη συμπεριφορά του Παύλου Ψωμιάδη και άλλα τινά. Εμείς γνωρίζουμε ότι οι περισσότεροι όχι μόνο ήταν διαμεσολαβούντες εταιρειών, συνεργάζονταν με τον Ψωμιάδη, αλλά και «έπαιζαν» παιχνίδια συνεργαζόμενοι μαζί του σε δάνεια, οικόπεδα, προμήθειες, ζημιές, εταιρικές συμφωνίες κ.ά.

Περιμένουμε από τους κ.κ. Ζιώγα (ΗΒΑ Μεσίτες), Μάμαλη, Ι. Πετρίδη, Αλεξ. Βακάλη και αρκετούς άλλους να μας πουν αν ξέρουν για οφειλές μεσιτών στην ΑΣΠΙΔΑ. Το ίδιο περιμένουμε από πολλούς συντονιστές και επιθεωρητές, ασφαλιστές και διοικητικούς. Τα «παλαμάκια» θέλουν δύο χέρια.

Υπάρχει ασφαλιστικό λόμπι;

Του Λάμπρου Καραγεώργου

Οι κυβερνητικές αποφάσεις για κατάργηση της ΕΠΕΙΑ και τη δημιουργία εγγυητικού κεφαλαίου στον κλάδο ζωής προκάλεσαν προβληματισμό στα υψηλόβαθμα στελέχη της ασφαλιστικής αγοράς, τόσο σε ό,τι αφορά την ουσία της υπόθεσης όσο και στους τύπους, δηλαδή στον τρόπο που ανακοινώθηκε.

Το Διοικητικό Συμβούλιο της Ένωσης (ή, τέλος πάντων, μία μερίδα του – και ενδεχομένως κάθε φορά διαφορετική) δεν ήταν συνηθισμένο να μην ομιλεί με την εκάστοτε πολιτική ηγεσία την αρμόδια για τα ασφαλιστικά πριν από τη λήψη οριστικών αποφάσεων σε ρυθμιστικά θέματα.

Τούτη τη φορά προέκυψε ένα είδος αιφνιδιασμού, καθώς υπήρξαν κυβερνητικές ανακοινώσεις, χωρίς όμως να είναι γνωστές κάποιες κρίσιμες λεπτομέρειες.

Το ασφαλιστικό «λόμπι» υπέστη μία ήττα, ή μία ακόμη ήττα.

Ανεξαρτήτως από την ορθότητα ή όχι της κυβερνητικής απόφασης, στο βαθμό που οι μεγάλες δυνάμεις της αγοράς ήταν σε γενικές γραμμές ικανοποιημένες από το έργο της ΕΠΕΙΑ, η κατάργησή της έδωσε τροφή για σκέψη στα στελέχη του κλάδου. Το ερώτημα κατά πόσον το ασφαλιστικό λόμπι επηρεάζει εξελίξεις τέθηκε έντονα στο τελευταίο διοικητικό συμβούλιο της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος (ΕΑΕΕ). Η απάντηση που δόθηκε είναι προφανής.

Δεν υπάρχει λόμπι! Το θέμα, όμως, είναι γιατί τόσα χρόνια η ασφαλιστική αγορά δεν έχει καταφέρει να ισχυροποιήσει τη θέση της απέναντι στην Πολιτεία, με δεδομένο ότι λίγοι θα είναι αυτοί που θα διαφωνήσουν με τη χρησιμότητα του θεσμού.

Πολλοί οι λόγοι· σταχυολογούμε τέσσερεις, κατά τη γνώμη μας:

• Η ύπαρξη μεγάλων κρατικών εταιρειών, οι επικεφαλής των οποίων ήταν και είναι διορισμένοι από την εκάστοτε κυβέρνηση και, συνεπώς, ακολουθούν τις επιλογές του κυβερνητικού κόμματος.

• Η έλλειψη έντονης παρέμβασης από πλευράς των επικεφαλής των ξένων ασφαλιστικών εταιρειών, κυρίως στο συλλογικό επίπεδο, είναι ένας ακόμη λόγος.

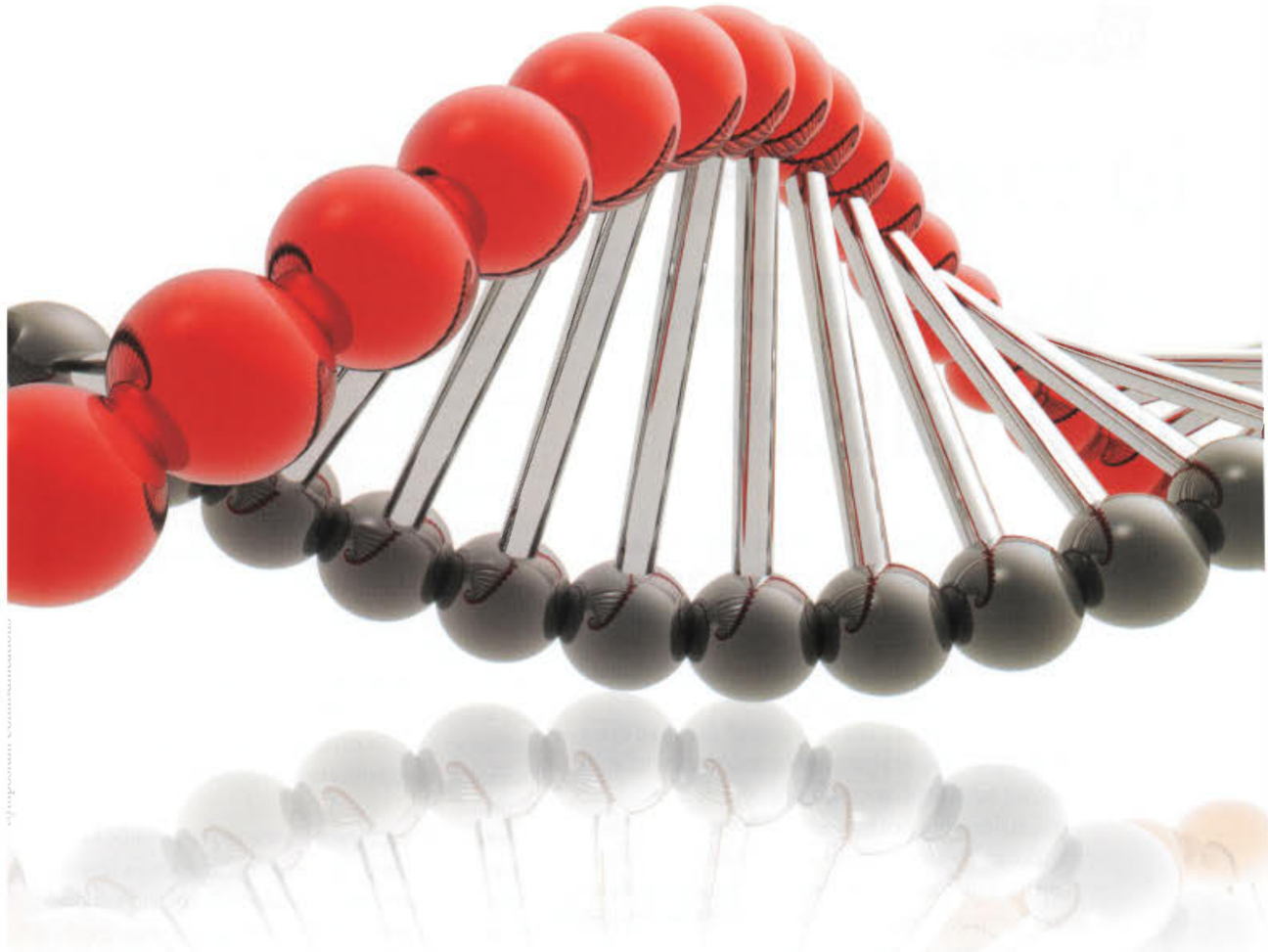
• Τα προβλήματα ανάπτυξης της ίδιας της αγοράς, οι «τρύπες» στα αποθεματικά ακόμη και σε μεγάλους ελληνικούς επιχειρηματικούς ομίλους από τα μέσα της δεκαετίας του 1980, έπαιξαν και αυτά το ρόλο τους, παρά το γεγονός ότι επικεφαλής των ομίλων αυτών ήταν ισχυρές προσωπικότητες.

• Τέλος, η αντίληψη ορισμένων μετόχων εταιρειών, οι οποίοι φαίνεται να ενδιαφέρονται κυρίως για το πώς θα «περάσουν» δικά τους θέματα και όχι συλλογικά, αδυνατίζει τις δυνατότητες παρέμβασης του κλάδου.

Όλα τα παραπάνω συνηγορούν σε ένα συμπέρασμα: η συλλογική συνείδηση του κλάδου είναι αδύνατη.

Η απόφαση του Δ.Σ. της ΕΑΕΕ να επανεξετάσει το ρόλο, την αποστολή και λειτουργία της Ένωσης επιβεβαιώνει τους προβληματισμούς των στελεχών για τις αδυναμίες στη συλλογική εκπροσώπηση του κλάδου, αν και υπεισέρχονται και «λογιστικά» θέματα στη συζήτηση που έχει ανοίξει...

> Η αντίληψη ορισμένων μετόχων εταιρειών, οι οποίοι φαίνεται να ενδιαφέρονται κυρίως για το πώς θα «περάσουν» δικά τους θέματα και όχι συλλογικά, αδυνατίζει τις δυνατότητες παρέμβασης του κλάδου.



Κάποια πράγματα γεννιούνται μοναδικά.

Medical guarantee

Μοναδική φροντίδα για την υγεία σας

Κάποια πράγματα γεννιούνται μοναδικά. Χωρίς όμοιό τους. Το Medical Guarantee είναι ένα απ' αυτά. Ένα νέο πρόγραμμα υγείας χωρίς ταίρι. Ασύγκριτο. Ένα πρόγραμμα υγείας που κάνει τα πάντα. Που καλύπτει κάθε περίπτωση και ισχύει σε κάθε περίπτωση. Χωρίς περιορισμούς. Από την πρώτη στιγμή. Με ευελιξία πρωτοφανή. Με ισόβια διάρκεια. Σε συνεργασία με ένα από τα καλύτερα νοσηλευτικά ιδρύματα της χώρας. Ένα πρόγραμμα υγείας που φτιάχτηκε για να είναι και είναι μοναδικό.

www.generali.gr

GENERALI
Η ΕΛΕΥΘΕΡΙΑ ΤΟΥ ΝΑ ΕΙΣΑΙ ΑΣΦΑΛΗΣ

Το εγγυητικό κεφάλαιο ζωής αιτία τριβών

Οι ρυθμίσεις ίδρυσης του εγγυητικού κεφαλαίου ζωής αναμένεται να αποτελέσουν το επόμενο διάστημα σημείο τριβής μεταξύ ασφαλιστικής αγοράς και κυβέρνησης, η οποία όμως θα έχει στο πλευρό της τους ζημιωθέντες από την Ασπίς ΑΕΓΑ, ασφαλισμένους και διαμεσολαβούντες.

Όλα αυτά, βέβαια, εάν το εγγυητικό κεφάλαιο έχει αναδρομική ισχύ και καλύψει και τους εκατοντάδες χιλιάδες ασφαλισμένους της Ασπίς. Από τις ανακοινώσεις της κυβέρνησης δεν ήταν καθαρό αν δεν θα υπάρχει αναδρομική κάλυψη, αν και γίνεται λόγος για «κατάργηση της αναποτελεσματικής και αντικοινοτικής ρύθμισης της προηγούμενης κυβέρνησης», η οποία είχε ψηφισθεί πριν από το κλείσιμο της Ασπίς ΑΕΓΑ.

Επίσης, σύμφωνα με τις κυβερνητικές ανακοινώσεις, το σχέδιο νόμου προβλέπει ότι το εγγυητικό κεφάλαιο θα είναι νομικό πρόσωπο ιδιωτικού δικαίου, το οποίο θα αποτελέσει έναν μηχανισμό για τη μεταβίβαση του χαρτοφυλακίου ζωής σε ανάδοχο εταιρεία. Παράλληλα, προβλέπεται και η διασφάλιση των απαιτήσεων των ασφαλισμένων με ποσοστό κάλυψης 100% μέχρι του ποσού των 50.000 ευρώ.

Σκοπός του εγγυητικού κεφαλαίου ζωής είναι, κατά πρώτο λόγο, η διατήρηση και μεταβίβαση του χαρτοφυλακίου των ασφαλιστηρίων συμβολαίων σε άλλη ασφαλιστική επιχείρηση (ή σε άλλες ασφαλιστικές επιχειρήσεις) και –αν αυτό δεν επιτευχθεί– η λύση των ασφαλιστηρίων συμβολαίων και η καταβολή αποζημίωσης στους ασφαλισμένους.

Στη ρύθμιση αυτήν αντέδρασε η ΕΑΕΕ, η οποία σημειώνει ότι ένα εγγυητικό κεφάλαιο υπάρχει μόνον ως έσχατη λύση στη σπάνια περίπτωση ανακλήσεως αδείας λειτουργίας ασφαλιστικής εταιρείας ζωής. Ένα εγγυητικό κεφάλαιο είναι συνυφασμένο με τη λειτουργία αποτελεσματικής εποπτείας. Με την προϋπόθεση αυτήν, η ΕΑΕΕ δεν μπορεί παρά να είναι σύμφωνη κατ' αρχήν με την ίδρυση Εγγυητικού Κεφαλαίου Ζωής.

Η ΕΑΕΕ, όμως, είναι αντίθετη στη χρησιμοποίηση ενός τέτοιου κεφαλαίου για την κάλυψη ασφαλισμένων ζωής που έχουν προκύψει από ανακλήσεις προγενέστερες της ίδρυσής του, διότι μια τέτοια αναδρομική ρύθμιση θα επιβάρυνε ανυπαίτιους ασφαλισμένους, κατά παράβαση της συνταγματικά κατοχυρωμένης αρχής της ισότητας. Μεγάλη, τέλος, σημασία έχει το εύρος των υποχρεώσεων που θα αναλάβει ένα εγγυητικό κεφάλαιο να μην οδηγεί σε υπέρμετρη επιβάρυνση των ασφαλίστρων, καθιστώντας το προϊόν ζωής μη ανταγωνιστικό.

Υπέρ της αναδρομικής ισχύος του Εγγυητικού Κεφαλαίου Ζωής είναι οι διαμεσολαβούντες και οι ασφαλισμένοι στην Ασπίς, οι οποίοι αρχές Φεβρουαρίου πραγματοποίησαν εντυπωσιακή συγκέντρωση στο ξενοδοχείο «Μεγάλη Βρεταννία». Οι συγκεντρωμένοι αποφάσισαν την ίδρυση του σωματείου (σύντομα θα εκλεγεί μία διοικούσα επιτροπή), ενώ τονίσθηκε η ανάγκη ότι, πέραν της νομικής οδού, πρέπει να ενταθεί η πίεση προκειμένου να δοθεί πολιτική λύση στο θέμα των ασφαλιστηρίων συμβολαίων, με τροποποίηση της νομοθεσίας, η οποία θα καλύπτεται από το κοινοτικό δίκαιο.

Το θέμα των ασφαλισμένων της Ασπίς έφθασε στην Ευρωβουλή με ερώτηση του ευρωβουλευτή της Ν.Δ. Κώστα Πουπάκη, ενώ ήδη συζητείται στις Βρυξέλλες, μετά από παρέμβαση της BIPAR, του ΠΣΑΣ και των διαμεσολαβούντων της Ασπίς.

Τέλος, ανοικτό παραμένει το θέμα της Commercial Value, εταιρείας που ήλεγχε ο Παύλος Ψωμιάδης, αλλά στη συνέχεια πέρασε στον έλεγχο της Advantage Capital, στην οποία η Δικαιοσύνη διόρισε νέα διοίκηση, μετά από μεγάλες προσπάθειες των εργαζομένων στην εταιρεία. Οι εργαζόμενοι επιδιώκουν να διατηρήσουν τη εταιρεία εν λειτουργία. Δύο όμιλοι, ένα επενδυτικό fund και ένας ρωσικός χρηματοοικονομικός όμιλος είχαν εκδηλώσει ενδιαφέρον για την εταιρεία.

ΕΑΕΕ: «Μια αναδρομική ρύθμιση θα επιβάρυνε ανυπαίτιους ασφαλισμένους, κατά παράβαση της συνταγματικά κατοχυρωμένης αρχής της ισότητας».

Έτσι πρέπει να σκέφτονται οι άνθρωποι
ότι στον κλάδο μας δεν τηρούμε τις υποσχέσεις μας
δε λέμε τα πράγματα με το όνομά τους
γι' αυτό οι πελάτες δεν θα πιστέψουν ποτέ ότι
είμαστε προσηλωμένοι, διαθέσιμοι και αξιόπιστοι
οι άνθρωποι θεωρούν ότι
δεν μπορούν να μας εμπιστευθούν
θα ήταν λάθος αν νομίζαμε ότι
μπορούμε να αλλάξουμε τη γνώμη των ανθρώπων

Αλλά εμείς στην ΑΧΑ αλλάζουμε τα δεδομένα

μπορούμε να αλλάξουμε τη γνώμη των ανθρώπων
θα ήταν λάθος αν νομίζαμε ότι
δεν μπορούν να μας εμπιστευθούν
οι άνθρωποι θεωρούν ότι
είμαστε προσηλωμένοι, διαθέσιμοι και αξιόπιστοι
γι' αυτό οι πελάτες δεν θα πιστέψουν ποτέ ότι
δε λέμε τα πράγματα με το όνομά τους
ότι στον κλάδο μας δεν τηρούμε τις υποσχέσεις μας
Έτσι πρέπει να σκέφτονται οι άνθρωποι

24 ώρες / 7 ημέρες
το 24ωρο / την εβδομάδα
210 72 68 000

AXA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
αλλάζουμε / τα δεδομένα

Αποτελέσματα παραγωγής 2009

Επιστροφή στα κλασικά προϊόντα

Η συνολική παραγωγή ασφαλίστρων για το 2009 έφθασε τα 5.343.034.539,15 ευρώ, σημειώνοντας άνοδο κατά 0,61% σε σύγκριση με το 2008, ενώ οι συνολικές αποζημιώσεις ανήλθαν σε 2,902 δισ. ευρώ έναντι 2,813 δισ. ευρώ το 2008 σημειώνοντας άνοδο 3,16%.

Οι ασφαλίσεις Ζωής κινήθηκαν πτωτικά κατά 2,94%, συγκεντρώνοντας ασφάλιστρα 2,428 δισ. ευρώ από 2,502 δισ. ευρώ το 2008, ενώ οι Γενικές Ασφάλειες ακολούθησαν ανοδική πορεία κατά 3,76% στα 2,915 δισ. ευρώ από 2,809 δισ. ευρώ την προηγούμενη χρήση.

Στον κλάδο Ζωής η παραγωγή ακολούθησε πτωτική πορεία, λόγω τις μεγάλης πίεσης που ασκήθηκε στα επενδυτικά προγράμματα που συνδέονται με επενδύσεις. Η πτώση ήταν της τάξης του 33,53% με την παραγωγή να μειώνεται στα 372,278 εκατ. ευρώ από 560,048 εκατ. ευρώ το 2008.

Πάντως, οι εταιρείες περιόρισαν τις απώλειες εσόδων τους εστιάζοντας την προσοχή τους στα κλασικά συνταξιοδοτικά προγράμματα των οποίων η παραγωγή αυξήθηκε κατά 4,22% στα 1,720 δισ. ευρώ από 1,650 δισ. ευρώ το 2008, όπως και στα Ομαδικά Συμβόλαια των οποίων η παραγωγή αυξήθηκε κατά 14,28% στα 270,902 εκατ. ευρώ από 237,060 εκατ. ευρώ που ήταν το προηγούμενο 12μηνο.

Στις Γενικές Ασφάλειες, πέρυσι, σημειώθηκε άνοδος της παραγωγής στην Αστική Ευθύνη Οχημάτων κατά 9,05% στα 1,382 δισ. ευρώ, λόγω αύξησης των ασφαλίστρων από το σύνολο των εταιρειών. Ωστόσο οι συμπληρωματικοί κίνδυνοι κινήθηκαν πτωτικά κατά 3,86% στα 407,336 εκατ. ευρώ, ενώ άνοδο 1,85% στα 458,138 εκατ. ευρώ σημείωσε ο κλάδος Πυρός.

Άνοδος καταγράφηκε και στον κλάδο Βοηθείας. Η παραγωγή του αυξήθηκε κατά 15,45% στα 146,612 εκατ. ευρώ, ενώ οι Λοιπές Ζημίες Αγαθών κινήθηκαν πτωτικά κατά 6,54% στα 143,083 εκατ. ευρώ.

> Οι εταιρείες περιόρισαν τις απώλειες εσόδων τους, εστιάζοντας την προσοχή τους στα κλασικά συνταξιοδοτικά προγράμματα των οποίων η παραγωγή αυξήθηκε κατά 4,22%, στα 1,720 δισ. ευρώ.

Επίσης, όπως προκύπτει από τα στοιχεία παραγωγής ασφαλίστρων και πληρωθεισών αποζημιώσεων για το 2009 που δημοσιοποίησε η ΕΠΕΙΑ, στον κλάδο Ζωής η ασφαλιστική αγορά κατέβαλε σε αποζημιώσεις 1,619 δισ. ευρώ το 2009 από 1,471 δισ. ευρώ το 2008.

Η επιβάρυνση του κλάδου προήλθε από τις αποζημιώσεις τις οποίες κατέβαλε για τα νοσοκομειακά προγράμματα που ήταν συνδεδεμένα με ασφαλιστήρια Ζωής, οι οποίες αυξήθηκαν στα 485 εκατ. ευρώ από 456 εκατ. ευρώ το 2008, καθώς και για τα προγράμματα Ζωής συνδεδεμένα με επενδύσεις όπου οι ρευστοποιήσεις συμβολαίων υποχρέωσαν τον κλάδο να καταβάλει 345 εκατ. ευρώ από 289 εκατ. ευρώ το 2008. Όσο για τα κλασικά συνταξιοδοτικά προγράμματα οι αποζημιώσεις παρουσίασαν οριακή μείωση στα 511 εκατ. ευρώ από 518 εκατ. ευρώ το 2008.

Στις γενικές ασφαλίσεις το σύνολο των αποζημιώσεων μειώθηκε στα 1,283 δισ. ευρώ από 1,342 δισ. ευρώ το 2008, με τις αποζημιώσεις για σωματικές βλάβες και υλικές ζημιές στον κλάδο Αυτοκινήτου να μειώνονται στα 779 εκατ. ευρώ έναντι 882 εκατ. ευρώ το 2008. Αντιθέτως αύξηση σημειώθηκε στις αποζημιώσεις του κλάδου πυρακγιάς και λοιπά στοιχεία της φύσεως στα 151.438.083,34 ευρώ έναντι 141.009.773,03 ευρώ το 2008, όπως επίσης και αξίζει να σημειωθεί στο κλάδο πιστώσεων όπου οι αποζημιώσεις υπερδιπλασιάστηκαν από 15.105.373,24 ευρώ το 2008 στα 34.125.210,84 εκατ. ευρώ το 2009.

Ανά όμιλο παρατηρούμε τα εξής σε σύγκριση με την περυσινή χρονιά σε ό,τι αφορά την παραγωγή ασφαλίστρων:

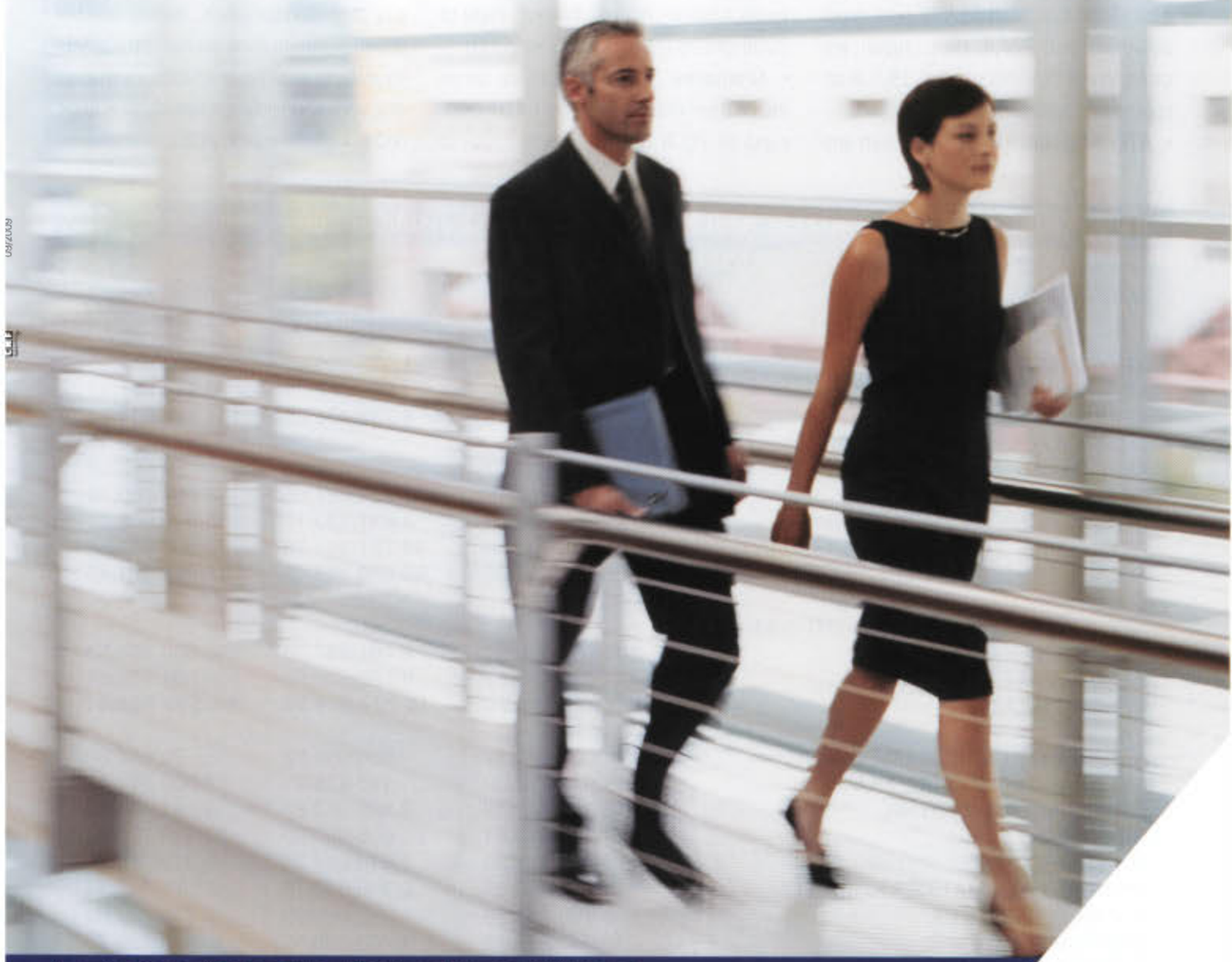
• **Εθνική Ασφαλιστική:** Είχε σημαντική αύξηση παραγωγής και στον κλάδο ζωής και στον κλάδο γενικών ασφαλίσεων.

• **Interamerican:** Είχε πτώση στην παραγωγή ζωής, από 289,2 εκατ. ευρώ στα

Απόφαση ζωής!

Η συνεργασία σας με την Ασφαλιστική Εταιρία
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!



Νο 1 ΔΙΕΘΝΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΩΗΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

www.alico.gr

ΙΙΚΟΙΝΩΝΗΣΤΕ ΜΑΖΙ ΜΑΣ:
ΘΗΝΑ: τηλ: 210 8787.386, ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ: τηλ: 2310 544.293 • e-mail: contact@alico.gr

Alico®

286,15 εκατ. ευρώ και άνοδο στους άλλους κλάδους (από 198,4 στα 243,2 εκατ. ευρώ).

• **Όμιλος AIG:** Η Alico είχε μία μικρή αύξηση στην παραγωγή ζωής (από 296,57 εκατ. ευρώ στα 298,15 εκατ. ευρώ και η Chartis σημαντική αύξηση στους γενικούς κλάδους (από 68,8 στα 77,1 εκατ. ευρώ).

• **Όμιλος EFG:** Είχε αύξηση παραγωγής και στον κλάδο ζωής (από 259,8 στα 264,4 εκατ. ευρώ) και στους γενικούς κλάδους (από 28,7 εκατ. ευρώ στα 60,5 εκατ. ευρώ).

• **Όμιλος ING:** Είχε μείωση παραγωγής και στον κλάδο ζωής (από 317,78 εκατ. ευρώ μειώθηκε στα 294,4 εκατ. ευρώ) και στους γενικούς κλάδους (από 19,5 εκατ. ευρώ στα 13,48 εκατ. ευρώ).

• **ΑΤΕ Ασφαλιστική:** Η παραγωγή του κλάδου ζωής είναι στα ίδια ακριβώς επίπεδα, ενώ αυξήθηκε η παραγωγή του κλάδου γενικών ασφαλίσεων.

• **Όμιλος AXA:** Σημείωσε πτώση παραγωγής, καθώς αυξήθηκε η παραγωγή στους γενικούς κλάδους (από 102,2 εκατ. ευρώ το 2008 στα 112,8 εκατ. ευρώ το 2009), αλλά μειώθηκε η παραγωγή του κλάδου ζωής στα 109,5 εκατ. ευρώ αντί 127,9 εκατ. ευρώ πέρυσι.

• **Όμιλος Allianz:** Παρουσίασε αύξηση παραγωγής στον κλάδο ζωής (από 109,45 εκατ. ευρώ το 2008 στα 118,68 εκατ. ευρώ το 2009 και αύξηση στους γενικούς κλάδους (από 82,83 εκατ. ευρώ το 2008 στα 98,69 εκατ. ευρώ το 2009).

• **Groupama Φοίνιξ:** Σημείωσε μικρή πτώση στον κλάδο ζωής (από 64,04 εκατ. ευρώ το 2008 στα 63,5 εκατ. ευρώ το 2009) και αύξηση στους γενικούς κλάδους (στα 123,37 εκατ. ευρώ το 2009 αντί 111,4 εκατ. ευρώ το 2008).

• **Όμιλος Ιντερσαλόνικα:** Σημείωσε μικρή πτώση στο κλάδο ζωής και αύξηση στον κλάδο γεν. ασφαλίσεων (από 143,7 εκατ. ευρώ στα 159,2 εκατ. ευρώ το 2009).

• **Όμιλος Generali:** Σημείωσε αύξηση στον κλάδο ζωής (από 53,8 εκατ. ευρώ στα 57,04 εκατ. ευρώ το 2009) και αύξηση στον κλάδο ζημιών (από 89,38 εκατ. ευρώ στα 90,49 εκατ. ευρώ το 2009).

Πάντως ιδιαίτερη σημασία έχει για όλες τις εταιρείες σε ποιους κλάδους σημείωσαν αύξηση παραγωγής, καθώς από μία πρώτη εκτίμηση είναι φανερό ότι η μεγάλη αύξηση που παρουσίασαν ορισμένες στις γενικές ασφαλίσεις προκύπτει κυρίως από τον κλάδο αυτοκινήτου.

ΠΛΗΡΩΘΕΙΣΕΣ ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΙΣ ΑΝΑ ΚΛΑΔΟ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΖΗΜΙΩΝ 2009 (ποσά σε ευρώ)

ΚΛΑΔΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ	ΠΛΗΡΩΘΕΙΣΕΣ (ΣΥΝΟΛΟ)	ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ	ΠΛΗΡΩΘΕΙΣΕΣ ΙΔΙΑ ΚΡΑΤΗΣΗ
ΑΤΥΧΗΜΑΤΑ	5 086 577.78	1 523 966.45	3 562 611.33
ΑΣΘΕΝΕΙΕΣ	7 209 839.32	565 288.25	6 644 551.07
ΧΕΡΣΑΙΑ ΟΧΗΜΑΤΑ	156 624 923.16	4 733 408.65	151 891 514.51
ΣΙΔΗΡΟΔΡΟΜΙΚΑ ΟΧΗΜΑΤΑ	0.00	0.00	0.00
ΑΕΡΟΣΚΑΦΗ	6 532.07	0.00	6 532.07
ΠΛΟΙΑ	19 925 968.43	6 358 467.65	13 567 500.78
ΜΕΤΑΦΕΡΟΜΕΝΑ ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΑ	10 480 709.08	4 531 120.17	5 949 588.92
ΠΥΡΚΑΪΑ ΚΑΙ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΤΗΣ ΦΥΣΕΩΣ	151 438 083.34	59 751 201.78	91 686 881.56
ΛΟΙΠΕΣ ΖΗΜΙΕΣ ΑΓΑΘΩΝ	66 640 469.88	38 676 148.43	27 964 321.45
ΑΣΤ. ΕΥΘΥΝΗ ΑΠΟ ΧΕΡΣΑΙΑ ΟΧΗΜΑΤΑ			
ΣΩΜΑΤΙΚΕΣ ΒΛΑΒΕΣ	305 969 398.81	9 461 237.28	296 508 161.53
ΥΛΙΚΕΣ ΖΗΜΙΕΣ	472 860 460.89	8 768 676.98	464 091 783.91
ΣΥΝΟΛΟ ΚΛΑΔΟΥ	**778 829 859.70**	**18 229 914.26**	**760 599 945.44**
ΑΣΤ. ΕΥΘΥΝΗ ΑΠΟ ΑΕΡΟΣΚΑΦΗ	606 577.17	526 960.52	79 616.65
ΑΣΤ. ΕΥΘΥΝΗ ΠΛΟΙΩΝ, ΣΚΑΦΩΝ	1 946 452.62	115 475.21	1 830 977.41
ΓΕΝΙΚΗ ΑΣΤΙΚΗ ΕΥΘΥΝΗ	12 361 472.49	6 169 987.65	6 191 484.84
ΠΙΣΤΩΣΕΙΣ	34 125 210.84	20 605 980.50	13 519 230.34
ΕΓΓΥΗΣΕΙΣ	8 296 427.35	4 919 044.36	3 377 382.99
ΔΙΑΦΟΡΕΣ ΧΡΗΜΑΤΙΚΕΣ ΑΠΩΛΕΙΕΣ	5 224 443.09	2 346 695.75	2 877 747.34
ΝΟΜΙΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ	3 798 454.73	2 631.89	3 795 822.84
ΒΟΗΘΕΙΑΣ	19 941 356.15	4 463 229.42	15 478 126.73
ΣΥΝΟΛΟ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΚΑΤΑ ΖΗΜΙΩΝ	**1 282 543 357.20**	**173 519 520.94**	**1 109 023 836.27**

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;

ING

ANKING • INVESTMENTS • LIFE INSURANCE • RETIREMENT SERVICES

01 100 200 300 / WWW.ING.GR

ΦΑΚΕΛΟΣ ΤΟΥΡΙΣΜΟΣ & ΑΣΦΑΛΙΣΗ

Και ο **τουρισμός** θέλει την **ασφάλισή** του

Της Έλενας Ερμείδου

Ο κλάδος ιδιωτικής ασφάλισης μέχρι τώρα, στην πρόθεσή του να στηρίξει όλο το φάσμα της τουριστικής βιομηχανίας έχει σχεδιάσει μια σειρά καινοτόμων προϊόντων, σύμφωνα με τις ανάγκες του επιχειρηματία και σε άμεση σχέση με τις προκλήσεις που αντιμετωπίζει ο κλάδος. Προϊόντα μεμονωμένα ή σε συνδυασμό, που έχει την ευκαιρία ο ήδη υπάρχων πελάτης να ενημερωθεί, προσθέτοντας καλύψεις, ή ο δυνάμει πελάτης να επιλέξει, εξασφαλίζοντας έτσι την επιχείρησή του και το χαρτοφυλάκιο πελατών του έναντι προβλεπόμενων ή απρόβλεπτων κινδύνων ή αναχαιτίζοντας πιθανές αρνητικές επιδόσεις της επιχείρησης με τις λιγότερες απώλειες.

Ξεκάθαρες γραμμές για το ποιοι είναι μείζονες και ποιοι οι ελάσσονες επιχειρηματικοί κίνδυνοι για τον τουριστικό κλάδο δεν καταγράφονται· όλοι οι κίνδυνοι, ανάλογα με το μέγεθός τους, τη διάρκεια, τους ρυθμούς πιθανών επαναλήψεων σε σχέση με τη φύση της επιχείρησης μπορούν να έχουν δυσμενείς επιπτώσεις, τόσο για τον κλάδο ως σύνολο όσο και την εικόνα που θέλει να διατηρεί προς τα έξω μια επιχείρηση και τα αποτελέσματα χρήσης μέσα στο οικονομικό έτος.

Επί παραδείγματι, η πτώχευση μιας αεροπορικής εταιρείας, άκρως σοβαρό γεγονός, εμπλέκει τον πράκτορα και εγείρει αυτόματα την υποχρέωση του επαναπατρισμού του ταξιδιωτών στο χώρο διαμονής τους, είτε άμεσα, παρέχοντας αεροπορικά εισιτήρια, είτε με χρηματική αποζημίωση που ανταποκρίνεται στην αγορά του αεροπορικού ναύλου. Ανεπιστρεπτί βέβαια θα πληγεί ο πράκτορας οικονομικά, ανάλογα με το ύψος των απαιτήσεων στην περίπτωση που δεν υπάρχει ασφαλιστική κάλυψη, ενώ οι αρνητικές επιπτώσεις θα επεκταθούν στην εικόνα του και στη φερεγγυότητά του.

Θέματα επίσης που προκύπτουν από αθέτηση εκπλήρωσης υποχρεώσεων – αφερεγγυότητας ή πτώχευσης ενός τουριστικού πράκτορα αυτόματα δικαιοδοτούν τον πελάτη να αξιώσει χρηματικές αποζημιώσεις – πρόβλημα και αυτό εφάμιλλης σοβαρότητας. Σοβαρά είναι και τα ατυχήματα που καλύπτονται από την ασφάλιση αστικής ευθύνης, ατυχήματα που μπορεί, για παράδειγμα, να συμβούν τυχαία στις εγκαταστάσεις μια ξενοδοχειακής μονάδας ή ενοικιαζόμενων δωματίων.

Ήσσονος σημασίας, αλλά με επιφυλάξεις, μπορούν να χαρακτηριστούν προβλήματα που προκύπτουν από απουσία δημόσιας προστασίας, απεργίες, στάσεις, από αθέτηση υποχρεώσεων πελατών ή ακόμα προβλήματα από βίαιες καιρικές συνθήκες, τρομοκρατικές ενέργειες, από απρόσμενες καιρικές συνθήκες (όπως για παράδειγμα η έλλειψη χιονόπτωσης συνεπεία της κλιματικής αλλαγής, που είχε σοβαρές επιπτώσεις στον χειμερινό ορεινό τουρισμό της χώρας μας στο τέλος του περασμένου έτους) και για τα οποία, αν δεν έχουν γίνει οι κατάλληλες προβλέψεις και δεν έχουν παρθεί τα σωστά μέτρα αντιμετώπισης, σίγουρα ο επιχειρηματίας θα έρθει αντιμέτωπος με απώλειες κερδών ανά περίπτωση, απώλεια φερεγγυότητας και αυτά βέβαια εν μέσω οικονομικής κρίσης, που περισσότερο από ποτέ απαιτούνται συγκροτημένες προσπάθειες για ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας, παρουσίαση νέων καινοτόμων προϊόντων και υπηρεσιών υψηλής προστιθέμενης αξίας.

Με σκοπό την προστασία του καταναλωτή από τυχόν παραλείψεις, ελλείψεις ή παράνομες πράξεις αναπτύχθηκε και εφαρμόζεται η Οδηγία της Ε.Ε. 90/314 (EEL 158/59), ενώ ο πελάτης πριν αγοράσει το πακέτο διακοπών από τον ταξιδιωτικό πράκτορα θα πρέπει να γνωρίζει αν υπάρχει ασφαλιστική κάλυψη, έναντι ποιων κινδύνων και σε τι βαθμό, καθώς και ποιος είναι ο αρμόδιος επίλυσης προβλημάτων.

> Όλοι οι κίνδυνοι, ανάλογα με το μέγεθός τους, τη διάρκεια, τους ρυθμούς πιθανών επαναλήψεων σε σχέση με τη φύση της επιχείρησης, μπορούν να έχουν δυσμενείς επιπτώσεις.

Τι προβλέπει η οδηγία

Η οδηγία Ε.Ε. 90/314 (EEL 158/59) και το Π.Δ. 339/96 καλύπτει τον Tour Operator για αποζημίωση που θα υποχρεωνόταν να καταβάλει σε τρίτους σύμφωνα με το νόμο για απαιτήσεις που αφορούν:

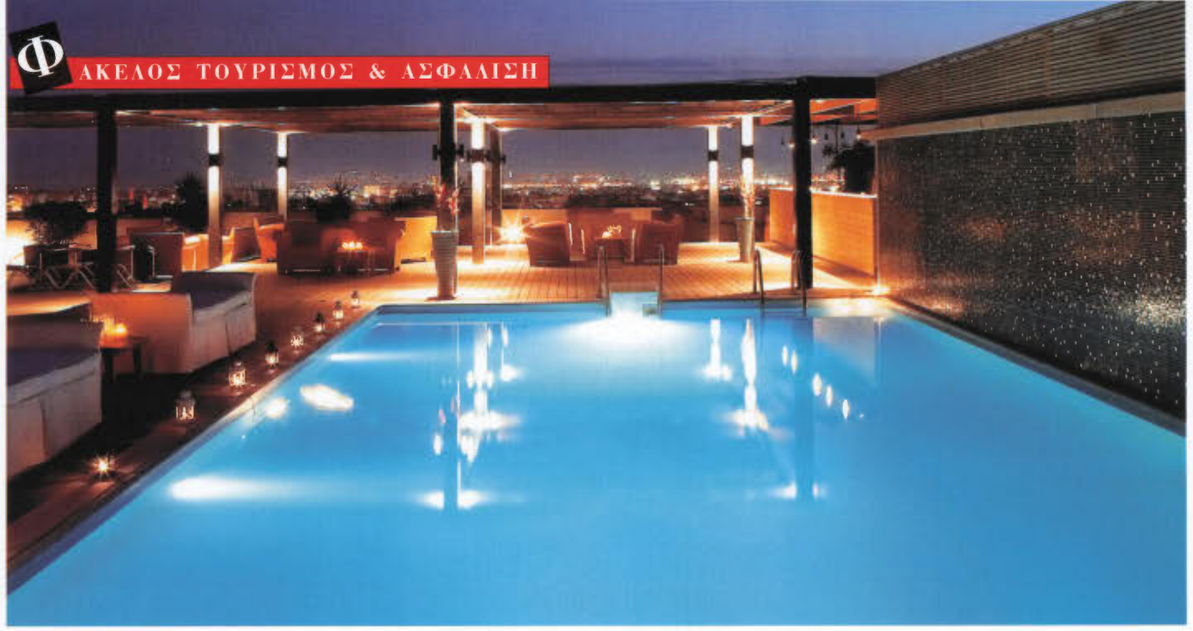
- σωματικές βλάβες, συνεπεία παράνομης πράξης ή παράλειψης που προκύπτει από τις δραστηριότητες του ταξιδιωτικού πράκτορα,
- υλικές ζημιές από τη μη εκτέλεση ή την πλημμελή εκτέλεση των συμβατικών υποχρεώσεων,
- τυχόν αμιγώς οικονομικές απώλειες των ταξιδιωτών – πελατών,
- τυχόν έξοδα επαναπατρισμού των ταξιδιωτών – πελατών σε περίπτωση πτώχευσης ταξιδιωτικών πρακτόρων.

Επίσης, καλύπτει πτώχευση ταξιδιωτικών πρακτόρων ή ταξιδιωτικών γραφείων.

Στο σημείο αυτό θα πρέπει να υπογραμμιστεί ότι σύμφωνα με πρόσφατες ανακοινώσεις του HATTA, η ECTAA (European Travel Agents and Tour Operators Association), απαντώντας στην πρόσκληση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για διαβούλευση όσον αφορά την αναθεώρηση της οδηγίας για τα οργανωμένα ταξίδια, παρουσίασε στην Ευρωπαϊκή Επιτροπή τις θέσεις της σχετικά με το πεδίο εφαρμογής της μελλοντικής οδηγίας, επιμένοντας στην ανάγκη να αποσαφηνιστεί αυτό με την ανάπτυξη σαφών ορισμών των εννοιών του οργανωμένου ταξιδιού, του διοργανωτή και του καταναλωτή, και βέβαια να περιληφθούν στην έννοια του πεδίου εφαρμογής όλες οι σύγχρονες μέθοδοι αγοράς ενός οργανωμένου ταξιδιού, όπως το dynamic package, αγορά μέσω internet κ.λπ.

Προτείνει και υποστηρίζει μεταξύ των άλλων τη διατήρηση της δυνατότητας του διοργανωτή να θέτει έναν ελάχιστο αριθμό συμμετεχόντων ως όρο για την πραγματοποίηση του οργανωμένου ταξιδιού, την ενίσχυση του δικαιώματος του διοργανωτή για αποζημίωση από την πλευρά των προμηθευτών του, όταν αυτοί δεν παρέχουν με επαρκή τρόπο τις συμφωνημένες υπηρεσίες στον καταναλωτή και τη διατήρηση του δικαιώματος του διοργανωτή να αναθεωρεί τη συμφωνημένη στη σύμβαση τιμή σε συγκεκριμένες περιπτώσεις, όταν για παράδειγμα διαφοροποιούνται οι δαπάνες μεταφοράς, ενώ τάσσεται υπέρ μιας υποχρεωτικής προστασίας των επιβατών που κατέχουν απλό και όχι στο πλαίσιο οργανωμένου ταξιδίου, αεροπορικό εισιτήριο από πιθανή πτώχευση της αεροπορικής εταιρείας.

Το περιοδικό «Ασφαλιστικό ΝΑΙ», στην προσπάθειά του να καταγράψει



τον κλάδο και τα προβλήματα που αντιμετωπίζει, όπως αυτά διαφαίνονται σε ό,τι αφορά την ασφάλισή του, συνομίλησε και κατέγραψε προσεκτικά τις εμπειρίες, απόψεις και προτάσεις θεσμικών της αγοράς, αλλά και επαγγελματιών - επιχειρηματιών του κλάδου.

Έτσι, λοιπόν, η κ. Α. Ανυφαντή, διευθύντρια του ΗΑΤΤΑ (Συνδέσμου εν Ελλάδι Τουριστών και Ταξιδιωτικών Γραφείων), δηλώνει στο περιοδικό πώς η οδηγία Ε.Ε. 90/314 για τους Τουριστικούς Πράκτορες υιοθετήθηκε με καθυστέρηση στην Ελλάδα με το Προεδρικό Διάταγμα 339/1996, ωστόσο βάσει στοιχείων του ΗΑΤΤΑ «από κάποια γραφεία εφαρμόζεται υποδειγματικά και από κάποια πλημμελώς», επισημαίνοντας όμως ότι τα μέλη του ΗΑΤΤΑ εφαρμόζουν ανελλιπώς την οδηγία. Το κύριο πρόβλημα, σύμφωνα με την κ. Ανυφαντή, είναι τα παράνομα γραφεία που δεν πληρούν τις απαιτήσεις και που κυριολεκτικά «λυμαίνονται την αγορά». Όμως, η κ. Α. Ανυφαντή αναφέρει ότι «και οι πελάτες δεν είναι και λίγες οι φορές που αρνούνται να υπογράψουν τους όρους της σύμβασης του ταξιδιού λόγω υπερβολικής καχυποψίας ή που παραμελούν να αποδεχτούν γραπτώς τη σύμβαση λόγω τελευταίας στιγμής αγοράς πακέτου διακοπών, για παράδειγμα εκ τηλεφώνου όπως συνηθίζει ο Έλληνας». Στην περίπτωση αυτήν, υπογραμμίζει, παρά το ότι το γραφείο μπορεί να έχει μια καλή ασφαλιστική κάλυψη, ο πελάτης δεν δικαιούται καμία αποζημίωση, συν τοις άλλοις δε τίθεται σε κίνδυνο και η εικόνα του πράκτορα. «Πρέπει να γίνει συνείδηση σε όλους μας ότι η τήρηση του νόμου και η υπογραφή της σύμβασης είναι προς όφελος και του καταναλωτή και του τουριστικού πράκτορα» καταλήγει η κ. Α. Ανυφαντή.

Τώρα, σε ό,τι αφορά το κομμάτι του εξερχόμενου τουρισμού και την οδηγία Ε.Ε. 90/134, σε δήλωσή του προς το περιοδικό ο κ. Χρ. Κωνσταντινίδης, Director Επαγγελματικού Τουρισμού & Κινήτρων, TUI HELLAS, αναφέρει συγκεκριμένα «ότι το πακέτο ασφαλιστικών καλύψεων που έχει συνάψει η TUI με την Allianz παρέχει όλες τις ασφαλιστικές καλύψεις σε περίπτωση ατυχήματος», ενώ σε ερώτηση αν το πακέτο αυτό αυξάνει το λειτουργικό κόστος, έξοδο που απεύχονται οι διοικήσεις των εταιρειών, σημειώνει κατηγορηματικά πως «δεν υπάρχει καμία αύξηση κόστους, καθώς τα ασφάλιστρα στην περίπτωση αυτή δεν είναι υψηλά και, επίσης, γιατί υπάρχει «ένα minimum guarantee». Σαφώς αναφέρει ο κ. Κωνταντινίδης ότι η ασφάλιση είναι προς όφελος και των πελατών και των Tour Operators, η TUI «είναι εγγυημένη» για τις υπηρεσίες της, ωστόσο επισημαίνει ότι στην Ελλάδα «εμείς οι ίδιοι που ζητάμε κανόνες, εμείς οι ίδιοι τους καταστρατηγούμε». Αυτό είναι ένα σημείο που θα πρέπει να επικεντρώσουμε την προσοχή μας.

Σε δήλωση, επίσης, που έκανε ο κ. Σ. Γκίνης, διευθύνων σύμβουλος της Ginis Vacances A.E., που εξειδικεύεται στον εξερχόμενο και εισερχόμενο τουρισμό, υπογραμμίζει πως ο κίνδυνος που ελλοχεύει από τα ταξιδιωτικά γραφεία του εξωτερικού για το επάγγελμα είναι μεγάλος, όπως επίσης είναι μεγάλος ο κίνδυνος απώλειας κερδών από αθέτηση οικονομικών υποχρεώσεων του πελάτη, δίνοντας ωστόσο μεγάλη έμφαση στην περίπτωση του «επαναπατρισμού» και μιας πιθανής «αφερεγγυότητας» ενός πράκτορα ταξιδιών, ενώ συμπληρώνει τα προβλήματα που προκύπτουν από ανωτέρα βία είτε και βίαια καιρικά φαινόμενα ασφαλίζονται κατ' εξαίρεσιν, τονίζοντας ταυτόχρονα ότι θέματα που

Σπίτι στην πόλη

Εξοχικό στο βουνό

Σπίτι κοντά στη θάλασσα

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 επιλογών 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

International Life Για καλύτερη ζωή

BEST WORKPLACES HELLAS 2007

Στεγαστικά δάνεια smart loans by International Life

προκύπτουν από ελλείψεις στον εξοπλισμό ή κακή συντήρηση αυτού προκαλώντας ατυχήματα, αυτά αποζημιώνονται έναντι αστικής ευθύνης.

Την άποψή τους βάσει εμπειρίας, από την άλλη πλευρά, καταθέτουν στο περιοδικό στελέχη του κλάδου ενοικιάσεως αυτοκινήτων, σημειώνοντας ότι «το σωστό συμβόλαιο παρέχει σωστές καλύψεις και, βέβαια, και τις σωστές αποζημιώσεις, υπό την προϋπόθεση ότι μιλάμε για ασφαλιστικές εταιρείες που είναι αξιόπιστες στην αγορά». Βέβαια, επισημαίνουν, αν η κάλυψη είναι μεικτή η ασφαλιστική εταιρεία αποζημιώνει για όλο το ποσό, ενώ στην αντίθετη περίπτωση όχι. Τυχόν προβλήματα που προκύπτουν από μη ικανοποίηση των απαιτήσεων του πελάτη είναι συνήθως αποτέλεσμα ενός ελλιπούς συμβολαίου. Να σημειωθεί ότι το κόστος ενός συμβολαίου διαμορφώνεται στη συγκεκριμένη περίπτωση σύμφωνα με τον όγκο των αυτοκινήτων.

Μια ακόμα φωνή έρχεται να ακουστεί από τον ίδιο κλάδο, για τις συνεχείς αυξήσεις στα ασφάλιστρα αυτοκινήτου εν όψει εφαρμογής του Solvency II, αυξήσεις που ξεπέρασαν το 15% μέσα στο 2009, ενώ αναμένονται και άλλες.

Παράλληλα, ανασφάλεια επικρατεί λόγω των εξαγγελιών του κ. Γ. Πέτσα, προέδρους της ΕΠΕΙΑ, για νέες ανακλήσεις αδειών, την ίδια στιγμή που η αγορά ενοικιάσεως αυτοκινήτων αντιμετωπίζει τεράστιο πρόβλημα από τις αυξήσεις των τελών κυκλοφορίας και των κινήτρων και απαλλαγών που έχουν δοθεί σε αυτοκίνητα συγκεκριμένων τεχνολογιών. Να σημειωθεί ότι ο κλάδος Ενοικιάσεως Αυτοκινήτων, σύμφωνα με τις εκτιμήσεις της κ. Α. Βλαχάβα, διευθύντριας του Συνδέσμου Τουριστικών Επιχειρήσεων Ενοικιάσεως Αυτοκινήτων (ΣΤΕΕΑ), υπέστη ζημιές μέσα στο περασμένο έτος που αγγίζουν το 10%, ενώ τονίζει ότι οι εταιρείες του κλάδου αυτήν τη στιγμή «προσπαθούν για την επιβίωσή τους».

Ο πρόεδρος της Ένωσης Ξενοδόχων Αθηνών - Αττικής, κ. Γιάννης Α. Ρέτσος, μιλά στο περιοδικό «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» για τους επιχειρηματικούς κινδύνους που αντιμετωπίζει ο ξενοδοχειακός κλάδος, επισημαίνοντας την ανάγκη συνεργασίας του ξενοδόχου με τον ασφαλιστικό σύμβουλο, ενώ δεν παραλείπει να τονίσει τις επιπτώσεις που έχει η κρίση στην ασφαλισιμότητα των εμπορικών συμβάσεων.

Συγκεκριμένα, σύμφωνα με τον κ. Ρέτσο, οι επιχειρηματικοί κίνδυνοι του ξενοδόχου είναι πολλοί και ιδιόμορφοι.

Το πακέτο ασφαλιστικών καλύψεων που έχει συνάψει η TUI με την Allianz παρέχει όλες τις ασφαλιστικές καλύψεις σε περίπτωση ατυχήματος.

Υπάρχει κατ' αρχήν ο κίνδυνος της περιουσίας, ο οποίος για τις ξενοδοχειακές επιχειρήσεις είναι ο σημαντικότερος και ο ακριβότερος.

Στη συνέχεια, ακολουθεί ο κίνδυνος της αστικής ευθύνης έναντι τρίτων, για γεγονότα που μπορεί να συμβούν μέσα στις εγκαταστάσεις μιας επιχείρησης, υπογραμμίζοντας ότι το κομμάτι αυτό του κινδύνου είναι εξαιρετικά σημαντικό, καθώς η ζημιά μπορεί να προκληθεί ακόμα και από εντελώς τυχαίο γεγονός, πέρα από τον έλεγχο του ξενοδόχου (ατύχημα σε πελάτη ο οποίος γλιστράει κατά την είσοδο ή έξοδό του από την πισίνα) και γι' αυτόν το λόγο είναι εξαιρετικά σημαντική η ασφάλιση αυτού του κινδύνου και ως προς τα ποιοτικά του χαρακτηριστικά, αλλά και ως προς το ύψος της αποζημίωσης κατ' άτομο ή κατά ατύχημα, ενώ τέλος σημειώνει ότι υπάρχουν και κίνδυνοι οι οποίοι έχουν να κάνουν με τις εμπορικές συμβάσεις του ξενοδόχου με τρίτους, οι οποίοι επίσης χρήζουν ιδιαίτερης αντιμετώπισης.

Ο πρόεδρος της ΕΞΑ-Α συστήνει πριν από οποιαδήποτε υπογραφή ο ξενοδόχος και ο ασφαλιστικός σύμβουλος να έχουν συνεργαστεί, ξεκαθαρίζοντας ο πρώτος τι καλύψεις θέλει και ο δεύτερος τις καλύψεις που παρέχει, τα όρια των καλύψεων και τις τυχόν εξαιρέσεις ή απαλλαγές, συνειδητοποιώντας κατ' αυτόν τον τρόπο ο ξενοδόχος την αντιστοιχία του κόστους του συμβολαίου σε συνδυασμό με τις παρεχόμενες καλύψεις. Καταλήγει δε ο κ. Ρέτσος στο ότι οι αποζημιώσεις που δεν ανταποκρίνονται στις απαιτήσεις του επιχειρηματία αφορούν περιστατικά τα οποία αποζημιώνονται από συμβόλαια τα οποία δεν καταρτίστηκαν με προσοχή ή καταρτίστηκαν υπό τον αυστηρό όρο της εξοικονόμησης ασφαλίστρων.

Μιλώντας για την οικονομική κρίση και το ρόλο της στη διαμόρφωση των ασφαλίστρων, ο κ. Ρέτσος σημειώνει ότι «η κρίση έχει περισσότερο επίπτωση στην ασφαλισιμότητα εμπορικών συμβάσεων, δεδομένου ότι οι ασφαλιστικές εταιρείες θέτουν αυστηρότερες προϋποθέσεις και μάλιστα με αυξημένο κόστος, καθώς ότι και ο κίνδυνος "ζημίας" είναι ανάλογος με την επιδείνωση του χρηματοοικονομικού κλίματος».

...δεν αυξάνεται, αν δεν επενδύσουμε πρώτα στον

άνθρωπο!

Στη Συνεταιριστική Ασφαλιστική, σχεδιάζουμε, εργαζόμαστε και επιχειρούμε, γνωρίζοντας καλά ότι οι εποχές αλλάζουν. Ότι **η επιχειρηματικότητα δεν βασίζεται στο «Κέρδος»** -με οποιοδήποτε κόστος- **αλλά στην κερδοφορία**. Η **Εμπιστοσύνη**, η **κοινωνική ευαισθησία**, η **εντιμότητα** και η **επικοινωνία**, αποτελούν τους βασικούς πυλώνες, στην προσπάθειά μας να δημιουργήσουμε ένα **νέο Ασφαλιστικό πολιτισμό**. Διαφέρουμε, γιατί τον πιστεύουμε αλλά και γιατί λειτουργούμε μαζί του.

συνεταιριστική ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

ΠΑΣΕΓΕΣ — ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΕΣ ΟΡΓΑΝΩΣΕΙΣ

ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΕΣ ΤΡΑΠΕΖΕΣ

MACIF France — UNIPOL GRUPPO FINANZIARIO Italy — P&V Belgium — euresa Holding

ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ

ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ : Λεωφ. Συγγρού 367, 175 64 - Π. Φάληρο, Αθήνα, ΤΗΛ.: 210 9491 280 - 299 TELEFAX : 210 9403 148, e-mail: com@syneteristiki.gr

www.syneteristiki.gr

10-07

Ζητείται εξ-ασφάλιση του κλάδου

Στην εξ-ασφάλιση του τουριστικού προϊόντος και όλων των πελατών τους, έναντι απρόσμενων και / ή προβλεπόμενων κινδύνων και στη διασφάλιση και ισχυροποίηση της θέσης τους στην παγκόσμια αγορά στοχεύουν οι Tour Operators, επιλέγοντας και αυτοί με τη σειρά τους φερέγγυα ταξιδιωτικά γραφεία συνεργαζόμενα με ξενοδοχειακές μονάδες, τουριστικά λεωφορεία, γραφεία ενοικιάσεως αυτοκινήτων από τη μία, και από την άλλη, σε συνεργασία με όλους αυτούς, και η αγορά ιδιωτικής ασφάλισης, σχεδιάζοντας και λανσάροντας καινοτόμα προϊόντα προσπαθεί να αυξήσει το μερίδιό της στην ελληνική αγορά. Μια προσπάθεια που, πέρα από το στόχο του τζίρου και του κέρδους, στηρίζει τον επιχειρηματία του κλάδου Τουρισμού, χτίζοντας σχέσεις ανταποδοτικότητας και αμοιβαίας εμπιστοσύνης.

Ο απερχόμενος πρόεδρος του ΞΕΕ, κ. Γ. Λ. Φωκάς, η υφυπουργός Πολιτισμού και Τουρισμού κ. Άντζελα Γκερέκου, ο νυν πρόεδρος του ΞΕΕ, κ. Γ. Τσακίρης, και ο βουλευτής της Ν.Δ. κ. Δημ. Αβραμόπουλος.

Με δεδομένο ότι ο ελληνικός τουρισμός έχει συμμετοχή στο ΑΕΠ της χώρας 16,3% και ακόμα μεγαλύτερη συμμετοχή στην απασχόληση με 19,8%, το Ινστιτούτο Τουριστικών Ερευνών και Προβλέψεων (ΙΤΕΠ) στην πρώτη ετήσια Έκθεση Τουρισμού σε ό,τι αφορά την πορεία του ελληνικού και παγκόσμιου τουρισμού το 2009, μεταξύ των άλλων προτείνει τον άμεσο σχεδιασμό και υλοποίηση μιας ολοκληρωμένης αναπτυξιακής τουριστικής πολιτικής που θα αναχαιτίσει την αρνητική πορεία του κλάδου, αποτέλεσμα χρόνιων και διαρθρωτικών προβλημάτων όσο και αποτέλεσμα της διεθνούς χρηματοπιστωτικής ύφεσης.

Η παρουσίαση πραγματοποιήθηκε σε εκδήλωση που έκανε το Ξενοδοχειακό Επιμελητήριο Ελλάδος (ΞΕΕ) στο ξενοδοχείο «Μεγάλη Βρεταννία» στις 14/1/2010, παρουσία του απερχόμενου προέδρου του Δ.Σ., κ. Γ. Λ. Φωκά, της υφυπουργού Πολιτισμού και Τουρισμού, κ. Ά. Γκερέκου, του βουλευτή της Ν.Δ., κ. Δ. Αβραμόπουλου, του νυν προέδρου του ΞΕΕ, κ. Γ. Τσακίρη, πανεπιστημιακών, πρώην προέδρων του ΞΕΕ και πολλών προσωπικοτήτων της αγοράς.

Σύμφωνα με τις ευοίωνες εκτιμήσεις του υπουργείου Οικονομικών, που προβλέπουν το ρυθμό ανάπτυξης της ελληνικής οικονομίας να κυμαίνεται στο -0,3% για το 2010, τις διεθνείς τουριστικές αφίξεις να αυξάνονται μόλις κατά 2% έναντι του 6,1% (ρυθμός ανάπτυξης μέχρι το 2007), τις νεότερες δυσοίωνες εκτιμήσεις του Παγκόσμιου Οργανισμού Τουρισμού για το 2009 που κάνουν λόγο για μείωση 4% έως 6% , τη μείωση των διεθνών τουριστικών αφίξεων μέσα στο 2009 να σημειώνουν αρνητική επίδοση σε σχέση με την προηγούμενη χρονιά, τα έσοδα να έχουν πληγεί εξαιτίας της περικοπής των δαπανών και της μείωσης τής κατά κεφαλήν κατανάλωσης, το ΙΤΕΠ τόνισε, μεταξύ άλλων, την ανάγκη ανασχεδιασμού και προσαρμογής της αναπτυξιακής τουριστικής πολιτικής στις προκλήσεις της αγοράς και τις ανάγκες του κλάδου. Επίσης, ζητά τη βελτίωση του ρυθμιστικού περιβάλλοντος και τη δημιουργία προϋποθέσεων για ξένες επενδύσεις. Τη βελτίωση της ολικής ποιότητας του τουριστικού προϊόντος και την προώθηση και ανάδειξη της πολιτιστικής μας κληρονομιάς, ενώ συγχρόνως ζητά τη μείωση της εποχικότητας των τουριστικών υπαλλήλων.

Έμφαση στο θεσμικό και ρυθμιστικό πλαίσιο έδωσε και η υφυπουργός Τουρισμού και Ανάπτυξης κ. Ά. Γκερέκου, τονίζοντας την ανάγκη αναπροσαρμογής σχέσεων κράτους και επιχειρήσεων. Ενώ από την πλευρά του, ο βουλευτής της Ν.Δ. κ. Αβραμόπουλος υπογράμμισε πως καλά κρατούν τα εμπόδια που φρενάρουν την ανάπτυξη με αρωγό την γραφειοκρατία. Να σημειωθεί ότι ένα από τα κύρια προβλήματα που έχει δημιουργήσει ο Αναπτυξιακός Νόμος 3299/04, που τέθηκε σε εφαρμογή το 2005, είναι ότι δεν θεσπίζει βαθμό τουριστικού κορεσμού κάποιας περιοχής, πέραν του οποίου σταματά κάθε οικονομική ενίσχυση, ενώ από το νόμο αυτό μέχρι σήμερα ευνοήθηκαν οι αναπτυγμένες τουριστικές περιοχές· παράλληλα, οι επενδύσεις που πραγματοποιήθηκαν αφορούσαν κυρίως εκσυγχρονισμό, ίδρυση και επέκταση των ξενοδοχειακών μονάδων. Στο σημείο αυτό να αναφερθεί ότι τα πλεονασματικά καταλύματα υπερβαίνουν το 184,7% της τρέχουσας ζήτησης, μην έχοντας υπολογιστεί η ποσότητα των κλινών των ενοικιαζόμενων δωματίων, αριθμός ικανός να καλύψει μια αυξανόμενη ζήτηση 14 συναπτών ετών με ετήσιο ρυθμό ανάπτυξης που αντιστοιχεί στο 8%.

Πέραν της αναμενόμενης, ωστόσο, μείωσης, «εύθραυστος» θεωρείται ο κλάδος, μια και η ζήτηση για ταξίδια είναι ευμετάβλητη και εξαρτάται από διάφορα απρόοπτα γεγονότα, όπως πόλεμοι, θανατηφόρες μεταδοτικές ασθένειες, τρομοκρατικά χτυπήματα, πτωχεύσεις, καιρικά φαινόμενα κ.ά. Η επίδοση της χώρας μας στο κομμάτι της ασφάλειας και της ασφάλισης, σύμφωνα με τη μελέτη του ΙΤΕΠ, δεν είναι και τόσο ενθαρρυντική. Συγκεκριμένα, η χώρα μας κατέχει την 47η θέση στη σειρά κατάταξης, με βάση τη συγκεκριμένη μέτρηση, μη συμπεριλαμβανομένων όλων των πηγών προέλευσης κινδύνων για την ασφάλεια των τουριστών, κίνδυνοι που προέρχονται από το ανθρώπινο και θεσμικό περιβάλλον, κίνδυνοι σχετικοί με τον τουριστικό τομέα και τους σχετικούς με αυτόν κλάδους, τους φυσικούς περιβαλλοντικούς κινδύνους, συμβάλλοντας έτσι και θέτοντας συνολικά την ανταγωνιστικότητα του ελληνικού τουρισμού σε χαμηλά επίπεδα – δίνοντας έτσι, από τη μία πλευρά, ένα πυκνό μήνυμα στον κλάδο ότι η τιμή καθαυτή ή η διαμόρφωση ενός εσωτερικού χώρου, για παράδειγμα, ή ο εξοπλισμός δεν αποτελεί συγκριτικό πλεονέκτημα αλλά μία συνιστώσα και, από την άλλη, διαμηνύοντας στην αγορά ιδιωτικής ασφάλισης την ανάγκη νέων συνεργασιών.

Τι ζητά ένας ταξιδιωτικός πράκτορας

Ο κ. Στάθης Βασιλειάδης, πρόεδρος του Andy's Tours.

Σε συνέντευξή του στο περιοδικό «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» ο κ. Στάθης Βασιλειάδης, πρόεδρος του Andy's Tours, αναφέρει μεταξύ των άλλων τους επιχειρηματικούς κινδύνους που αντιμετωπίζει η αγορά των Tour Operators, τις απαιτούμενες καλύψεις που πρέπει να έχει ένας ταξιδιωτικός πράκτορας για να διασφαλιστεί απέναντι στους κινδύνους, ενώ δεν παραλείπει να τονίσει τα ολοκληρωμένα ασφαλιστικά πακέτα που προσφέρονται στην αγορά, τα οποία είναι όμως και υπερτιμολογημένα ελλείψει σοβαρού ανταγωνισμού.

ΕΕ: Κύριε Βασιλειάδη, είστε από τους πιο σοβαρούς τουριστικούς πράκτορες της ελληνικής αγοράς. Θα θέλατε να μας πείτε, σύμφωνα με τα στοιχεία που έχετε, πώς κινήθηκε μέσα στο 2009 η αγορά των Tour Operators σε ό,τι αφορά τον εισερχόμενο τουρισμό;

ΣΒ: Η αγορά κινήθηκε καθοδικά, αλλά καλύτερα από τις προβλέψεις που είχαν γίνει στην αρχή του έτους, οι οποίες μιλούσαν για μεγάλη πτώση· ωστόσο, θα πρέπει να πούμε ότι μεγάλες απώλειες σημείωσαν οι ευρωπαϊκές αγορές προς την ελληνική, αν παρατηρήσουμε το σύνολο των αφίξεων στη χώρα μας. Επίσης θα πρέπει να γίνει κατανοητό ότι αλλάζουν και οι επιλογές προορισμών, όπως και ότι ο πελάτης αναζητά μια ισορροπία μεταξύ κόστους και προϊόντος.

ΕΕ: Ποιες είναι οι προοπτικές της αγοράς και τι επιχειρηματικούς κινδύνους κρύβει για έναν tour operator;

ΣΒ: Δεν θα πρέπει να αναμένουμε σημαντικές αλλαγές μέσα στη χρονιά που διανύουμε. Αν σημειωθούν περαιτέρω πιέσεις από τους ξένους Tour Operators, απόρροια της

οικονομικής ύφεσης, τότε ο κίνδυνος που ελλοχεύει για την αγορά είναι τεράστιος, δηλαδή με άλλα λόγια πρέπει να πω ότι δεν υπάρχουν αντοχές για μειώσεις τζίρου και περαιτέρω συρρίκνωσης. Δεν μπορεί ο Tour Operator να κάνει μειώσεις τιμών, όταν στη χώρα μας τα τελευταία χρόνια οι αυξήσεις όλων των τιμολογίων ανεξαιρέτως είναι συνεχείς και ανεξέλεγκτες. Όσο για τους επιχειρηματικούς κινδύνους στην αγορά, ο μεγαλύτερος είναι αυτός της τεράστιας συρρίκνωσης της κερδοφορίας και, ταυτόχρονα, η μεγάλη αύξηση των παγίων εξόδων. Σωτήριο βήμα για την αγορά θα είναι το λανσάρισμα ενός νέου προϊόντος.

ΕΕ: Θα πρέπει ένας Tour Operator να ασφαλίζεται και ποιοι είναι οι επιχειρηματικοί κίνδυνοι που αντιμετωπίζει;

ΣΒ: Η ασφάλιση των Tour Operators είναι υποχρεωτική και βάσει της Οδηγίας της Ε.Ε. και όχι μόνο γι' αυτό, αλλά και γιατί είναι καθοριστικές στην ανάπτυξη και διεύρυνση νέων συνεργασιών με τους διεθνείς Tour Operators, οι οποίες με τη σειρά τους διαμορφώνουν τους τζίρους και τα κέρδη του επιχειρηματία. Θα πρέπει να τονισθεί πολύ σοβαρά ότι πράκτορας ταξιδίων που δεν έχει συνάψει συμβόλαιο κάλύψης έναντι κινδύνων με την ασφαλιστική δεν θα είναι σε θέση από εδώ και πέρα να συνάψει νέες συνεργασίες. Συγκεκριμένα, να πω ότι οι ξένοι πράκτορες στο 90% απαιτούν από τον εγχώριο τουριστικό πράκτορα συμβόλαιο ασφάλισης – και, μάλιστα, εξ αυτών πολλοί απαιτούν καλύψεις που φτάνουν ανά περίπτωση 1.000.000 ευρώ. Και βέβαια να τονίσω ότι όχι μόνο για απλές περιπτώσεις ατυχήματος, αλλά για παράδειγμα και στην περίπτωση που συμβεί περιστατικό σε ένα τουριστικό λεωφορείο, ο πράκτορας εντάσσεται στο πλαίσιο της ευθύνης. Δεν χρειάζεται, βέβαια, να πω ότι στην περίπτωση που δεν υπάρχει συμβόλαιο ασφάλισης οι συνέπειες για τον πράκτορα είναι εξαιρετικά αυστηρές. Τώρα, τα ασφαλιστικά πακέτα τα οποία διανέμονται στην Ελλάδα από ένα μικρό αριθμό ασφαλιστικών εταιρειών εμπεριέχουν την Επαγγελματική Ευθύνη, Travel Agency Liability Insurance κατά τα διεθνή δεδομένα, και που συνήθως είναι ένα πακέτο φτηνό, και την Αστική Ευθύνη, που το πακέτο αυτό χτίζεται και είναι αυτό που ανεβάζει το κόστος για μια εταιρεία. Αυτό που πρέπει να παρατηρήσω είναι ότι οι μικροί Tour Operators αντιμετωπίζουν μεγάλο πρόβλημα από το κόστος των ασφαλίστρων, με άλλα λόγια το ποσό γι' αυτούς είναι αποτρεπτικό στο να επιβιώσουν.

ΕΕ: Πώς ασφαλίζονται τα ξενοδοχεία, πώς τα τουριστικά λεωφορεία και ποιες είναι οι απαιτήσεις οι δικές σας για να εξασφαλίσετε τον πελάτη σας;

ΣΒ: Τα ξενοδοχεία ασφαλίζονται έναντι αστικής ευθύνης και πάντα ζητάμε σωστό συμβόλαιο· θα πρέπει να σημειωθεί ότι τα τελευταία περιστατικά σε ξενοδοχεία της Κέρκυρας και της Θεσσαλονίκης, συνεπεία ελλιπούς εξοπλισμού, δεν καλύπτονται από το εκάστοτε συμβόλαιο αστικής ευθύνης· τα συγκεκριμένα περιστατικά είναι ποινικά αδικήματα και δικάζονται αντίστοιχα. Από την άλλη πλευρά, τα τουριστικά λεωφορεία, τα περισσότερα εξ αυτών τουλάχιστον, ασφαλίζονται στον αλληλοασφαλιστικό οργανισμό των ιδιοκτητών λεωφορείων, στη Γενική Πανελλαδική, που ιδρύθηκε το 1978, με τους περισσότερους ιδιοκτήτες λεωφορείων να είναι μέτοχοι της εταιρείας, το ασφάλιστρο της οποίας είναι ελαφρώς χαμηλότερο της αγοράς. Εδώ να πω ότι οι καλύψεις είναι απεριόριστες. Η περίπτωση των λεωφορείων είναι ακριβώς ίδια και με τα ξενοδοχεία, δηλαδή απαιτούμε ασφαλιστική κάλυψη.

ΕΕ: Είστε ικανοποιημένος από τις υπηρεσίες που παρέχουν οι ιδιωτικές ασφαλιστικές στη χώρα μας;

ΣΒ: Εμείς μέχρι τούδε δεν αντιμετωπίσαμε κανένα πρόβλημα. Θεωρώ ότι οι παροχές είναι πολύ καλές, αλλά και πολύ ακριβές. Για παράδειγμα, τι γίνεται αν προκύψει ένα claim σε χώρα εκτός Ε.Ε. που δεν καλύπτεται από το συμβόλαιο, για παράδειγμα στις ΗΠΑ; Η ασφαλιστική κάλυψη ναι μεν παρέχεται, πρέπει όμως να επεκταθεί και αυτό είναι πολύ δαπανηρό. Στην πραγματικότητα ο Tour Operator δεν γνωρίζει τι νέο μπορεί να προκύψει· να τονίσουμε ότι η παρουσία καλού ασφαλιστικού πακέτου σηματοδοτεί και την απουσία του προβλήματος, δηλαδή, με άλλα λόγια, η σοβαρή ασφάλιση εξαλείφει του κινδύνους και τα προβλήματα.

»Σίγουρα, ωστόσο, πρέπει πω, όπως ανέφερα και παραπάνω, ότι τα σοβαρά πακέτα κάλυψης για τον εισερχόμενο τουρισμό και όχι για τον εξερχόμενο, τα οποία διαμορφώνονται σύμφωνα με τον τζίρο, είναι πανάκριβα και για τους μικρούς απλησίαστα. Ο λόγος που τα τιμολόγια των ασφαλίστρων βρίσκονται σε τόσο υψηλά επίπεδα είναι γιατί στην Ελλάδα δεν υπάρχει ανταγωνισμός για να δημιουργήσει πιέσεις τιμών προς τα κάτω.

CHARTIS
ο κόσμος σας, με ασφάλεια
Φτάσε όπου θες, με σιγουριά.

Σε έναν κόσμο που διαρκώς αλλάζει και οι ανάγκες μεταβάλλονται και διευρύνονται συνεχώς, το να είσαι και να νιώθεις ασφαλής είναι πιο σημαντικό από ποτέ. Σε αυτόν τον απαιτητικό κόσμο, ακόμα και η ασφάλιση εξελίσσεται. Γίνεται πιο ευέλικτη και πιο προσωπική. Γίνεται καλύτερη.

Η AIG, που εδώ και **90 χρόνια** κατέχει ηγετική θέση στη διεθνή αγορά Γενικών Ασφαλειών, εξυπηρετώντας περισσότερους από **40 εκατομμύρια πελάτες σε 160 χώρες και πολιτείες,** προχωράει μπροστά. Με μεγαλύτερο όραμα. Με νέο όνομα. Με τον ίδιο πάντα σκοπό. Να νιώθετε και να είστε ασφαλείς.

Η AIG έγινε Chartis.
Chartis, ο κόσμος σας με ασφάλεια.

Λεωφόρος Κηφισίας 119,151 24 Μαρούσι
Τηλ.: 210 8127 600, Fax: 210 8027 189
Info.Gr@chartisinsurance.com
www.chartisinsurance.gr

Τουριστικές καλύψεις

Τι προσφέρουν οι ασφαλιστικές εταιρείες

Η επιλογή της σωστής και πλήρους ασφαλιστικής κάλυψης είναι κάτι που γίνεται σε συνεργασία μεταξύ πελάτη και ασφαλιστή και είναι αυτονόητο ότι αποτελεί σημαντικό παράγοντα επιτυχούς λειτουργίας τόσο του κλάδου τουρισμού όσο και της αγοράς ιδιωτικής ασφάλισης. Όπως άλλωστε αναφέρει και η ΑΧΑ, «θα πρέπει τα αναγραφόμενα στο συμβόλαιο να είναι σύμφωνα με τα συμφωνηθέντα μεταξύ του ασφαλισμένου και της ασφαλιστικής εταιρείας, αλλά και ο ασφαλισμένος να έχει πλήρη γνώση του περιεχομένου του ασφαλιστηρίου συμβολαίου, των όρων και των προϋποθέσεων κάλυψης, της παρεχομένης κάλυψης αλλά και των υποχρεώσεών του για την ενεργοποίησή της». Συν τοις άλλοις, σύμφωνα με τον υπεύθυνο τμήματος Ταξιδιωτικών Ασφαλίσεων της CHARTIS Ελλάς Α.Ε., κ. Βασίλη Νάκο, υπάρχουν επί πλέον πολλοί και σημαντικοί «κρυφοί» κίνδυνοι που, είτε μεμονωμένα είτε σε συνδυασμό, μπορούν να δημιουργήσουν ουσιαστικά προβλήματα στη λειτουργία, αλλά και στο οικονομικό αποτέλεσμα ενός ταξιδιωτικού πρακτορείου ή άλλου τουριστικού επιχειρηματία με ανεπανόρθωτες συνέπειες, όπως συγκεκριμένα δήλωσε τόσο για την τουριστική μας βιομηχανία όσο και για την εικόνα της Ελλάδας στο εξωτερικό. Και όλα αυτά, όπως προσθέτει, «σε εποχές που θα πρέπει ως κράτος να επενδύουμε στον συγκεκριμένο τομέα και όχι να καταστρέφουμε την ήδη υπάρχουσα δομή», εφιστώντας την άμεση προσαρμογή της λειτουργίας των γραφείων ταξιδίων στις σύγχρονες συνθήκες της παγκοσμιοποιημένης αγοράς και στις απαιτήσεις του σύγχρονου ταξιδιώτη - καταναλωτή, όπως για παράδειγμα οι αμοιβές των προϊόντων πρέπει να ανταποκρίνονται στην παροχή των προσφερομένων υπηρεσιών, ενώ παράλληλα υπογραμμίζει ότι «πολλοί από τους σημερινούς επιχειρηματίες θα οδηγηθούν σε αδιέξοδο, με τραγικά για τους ίδιους, αλλά και για την ελληνική τουριστική βιομηχανία αποτελέσματα».

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Ασφαλιστήρια συμβόλαια Αστικής Ευθύνης (Α/Ε):
Γενικής & Εργοδοτικής Α/Ε για την κάλυψη ξενοδοχείων, ενοικιαζόμενων δωματίων και τουριστικών καταλυμάτων, κάμπινγκ, εστιατορίων κ.λπ. Α/Ε Εργολάβων-Κατασκευαστών για την κατασκευή ή/και ανακαίνιση των τουριστικών καταλυμάτων και επαγγελματικών χώρων. Α/Ε Tour Operators Χρηματικών Απωλειών: μεταφοράς χρημάτων, ταμείων, εμπιστοσύνης υπαλλήλων, χρηματοκιβωτίων. Προσωπικού Ατυχήματος: ατομικών, ομαδικών και ταξιδιωτικών.

Ακύρωσης εκδηλώσεων
Κάλυψη περιουσίας έναντι πυρκαγιάς, άμεσης πτώσης κεραυνού, έκρηξης, πτώση αεροσκαφών, φυσικών καταστροφών (σεισμός, καθίζηση, κατολίσθηση, πλημμύρα, θύελλα, καταιγίδα κ.λπ.), κλοπής, διάρρηξης σωληνώσεων/ υπερχείλισης δεξαμενών, στάσεις/ απεργίες/ οχλαγωγίες/ πολιτικές ταραχές/ κακόβουλες ενέργειες, τρομοκρατικές ενέργειες, τυχαία θραύση κρυστάλλων, βραχυκύκλωμα, αστική ευθύνη πυρκαγιάς/ έκρηξης, πρόσθετες δαπάνες, όπως αποκομιδή συντριμμάτων/ αμοιβές αρχιτεκτόνων/ μηχανικών, έξοδα ελαχιστοποίησης της ζημιάς, νεοαποκτηθείσα περιουσία, κάλυψη απώλειας μεικτών ή ακαθάριστων κερδών που θα προκύψει από την επέλευση καλυπτομένων.

INTERAMERICAN
Μεγάλη και Σίγουρη

Tour Operators Plan - Hotel Plan

Tour Operators (Υποχρεωτική Ασφάλιση)
Το προεδρικό διάταγμα 339/96 το οποίο εναρμονίζει την ελληνική νομοθεσία με την οδηγία 90/314 της Ευρωπαϊκής Ένωσης, καθιερώνει υποχρέωση των διοργανωτών ή και πωλητών οργανωμένων ταξιδιών να συνάπτουν ασφάλιση επαγγελματικής αστικής ευθύνης, που θα καλύπτει την ευθύνη τους για λάθη ή παραλείψεις κατά την άσκηση του επαγγέλματός τους.
Με βάση το ανωτέρω Π.Δ., η Interamerican σχεδίασε το πρόγραμμα Tour Operator Plan, που έχει σκοπό την παροχή ολοκληρωμένων ταξιδιωτικών καλύψεων στον υπεύθυνο επιχειρηματία και ταξιδιώτη.
Το πρόγραμμα ασφαλίζει:
Α) Τον ταξιδιωτικό πράκτορα:
• Από κάθε απρόβλεπτο συμβάν που μπορεί να ανατρέψει την ομαλή διεξαγωγή του προγραμματισμένου ταξιδιού ή να τον οδηγήσει σε προστριβή με τον πελάτη.
• Την αστική του ευθύνη απέναντι στους συμμετέχοντες σε ταξίδι για ό,τι συμβεί και θα έπρεπε να είχε προλάβει ή λάβει τα κατάλληλα μέτρα για την αντιμετώπισή του (αστική επαγγελματική ευθύνη).
• Την πληρωμή των εξόδων για επιστροφή των ταξιδιωτών από οποιοδήποτε μέρος του κόσμου στην Ελλάδα, όταν ατυχείς συμπτώσεις το επιβάλλουν (όπως πτώχευση).
• Τα έξοδα για την παραμονή των πελατών στο εξωτερικό λόγω απρόβλεπτων καθυστερήσεων, καθώς και τις οικονομικές απώλειές τους για έκτακτα έξοδα και ζημιές λόγω χαμένου χρόνου διακοπών, σε περίπτωση που το ταξίδι αποδειχθεί ανεπαρκές.

• Την αφερεγγυότητα του τουριστικού γραφείου, που ως συνέπεια θα έχει την επιστροφή των καταβληθέντων και τον επαναπατρισμό των πελατών.
Β) Τον ταξιδιώτη για:
• Τα ιατροφαρμακευτικά έξοδα εντός και εκτός νοσοκομείου, που θα χρειαστούν για την αποκατάσταση της υγείας του στην Ελλάδα και στο εξωτερικό.
• Προσωπικό ατύχημα για θάνατο, μόνιμη ολική ανικανότητα και μόνιμη μερική ανικανότητα.
• Έξοδα επαναπατρισμού σε περίπτωση σωματικών βλαβών που έλαβαν χώρα κατά τη διάρκεια του ταξιδιού και για τις οποίες δεν ευθύνεται ο ταξιδιωτικός πράκτορας.
• Απώλεια αποσκευών.

Ξενοδόχου – Hotel Plan (Πακέτο: Ευθύνη Ξενοδόχου)
Με την ασφάλιση ευθύνης ξενοδόχου η Interamerican παρέχει προστασία στην ξενοδοχειακή επιχείρηση, στην περίπτωση που πελάτες της ή τρίτοι, που βρίσκονται μέσα στο ξενοδοχείο, υποστούν κάποια σωματική βλάβη ή υλική ζημιά, σύμφωνα με το άρθρο 834, κατά κύριο λόγο. Στο άρθρο αυτό σημειώνεται ότι ο ξενοδόχος ευθύνεται για κάθε καταστροφή των πραγμάτων που έφεραν οι πελάτες στο ξενοδοχείο του, εκτός αν η ζημιά οφείλεται στον ίδιο τον πελάτη ή σε επισκέπτη, συνοδό ή υπηρέτη του ή στην ιδιάζουσα φύση του πράγματος ή σε ανώτερη βία. Τα συμβόλαια είναι ετήσιας ή εξαμηνιαίας διαρκείας. Δεν συνίσταται ασφαλιστική κάλυψη κάτω των έξι μηνών.
Το πρόγραμμα ασφάλισης προσφέρει κάλυψη για:
Θάνατο ή σωματικές βλάβες
Υλικές ζημιές. Για ατυχήματα που θα συμβούν στους χώρους του ξενοδοχείου, όπως δωμάτια, πισίνες, κοινόχρηστους χώρους, γήπεδα.
Τροφική δηλητηρίαση.
Αστική Ευθύνη κλοπής.
Εργοδοτική Αστική Ευθύνη.
Αστική Ευθύνη ξενοδόχου.
Η ευθύνη του ξενοδόχου στηρίζεται σε δύο ομάδες διατάξεων, στη χωρίς πταίσμα ευθύνη με βάση τα άρθρα του Αστικού Κώδικα 834 ε.π. Α.Κ. και στην ευθύνη που θεμελιώνεται στην εξ αδικήματος ευθύνη, σύμφωνα με τις διατάξεις των άρθρων 914 ε.π. Α.Κ. Αυξημένες ευθύνες πιθανόν να έχει αναλάβει και ως απόρροια συμβατικής υποχρέωσης, όπως π.χ., με τους Tour Operators.

Groupama Φοίνιξ

Φιλοξενίας σιγουριά με Safe Business Hotel

Η Groupama Φοίνιξ αξιοποιεί την παράδοσή της στον κλάδο, αλλά και την τεχνογνωσία του Ομίλου Groupama. Κάτω από την ομπρέλα του Safe Business και δίπλα στα εξειδικευμένα προγράμματα ασφάλισης Safe Business Office, Safe Business Factory, Safe Business Emporio, προτείνει το Safe Business Hotel.

Συγκεκριμένα, το Safe Business Hotel αποτελεί ένα ολοκληρωμένο πρόγραμμα ασφάλισης, το οποίο ανταποκρίνεται 100% στις ασφαλιστικές ανάγκες τόσο των ιδιοκτητών όσο και των μισθωτών ξενοδοχείων, ξενώνων ή ενοικιαζόμενων δωματίων, με πάγια περιουσιακά στοιχεία έως και 5.000.000 ευρώ.

Παρέχει κάλυψη ζημιών κτηρίου ή/και περιεχομένου από φωτιά & παρεμφερείς κινδύνους, νερά & καιρικά φαινόμενα, κλοπές & ληστείες, πολιτικές ταραχές, τρομοκρατικές & κακόβουλες ενέργειες, θραύση κρυστάλλων ή πινακίδων, πτώση δένδρων & στύλων, πτώση αεροσκαφών, πρόσκρουση οχήματος, καθίζηση, ποιοτική αλλοίωση κ.ά.

Αποζημιώνει επίσης τα επακόλουθα έξοδα της ζημιάς (αποκομιδή συντριμμάτων, αμοιβές αρχιτεκτόνων, έξοδα φύλαξης, προσωρινής μεταστέγασης, άντλησης υδάτων, αποτροπής & περιορισμού της ζημιάς κλπ) και τυχόν απαιτήσεις από αστική ευθύνη.

Συμπληρωματικά (και με γνώμονα τις ανάγκες κάθε επιχείρησης), προστίθενται οι καλύψεις σεισμού, χρηματικών απωλειών, γενικής αστικής ευθύνης από τη λειτουργία της επιχείρησης, καθώς και ζημιών ηλεκτρονικού εξοπλισμού κατά παντός κινδύνου.

Ολοκληρωμένο Πρόγραμμα

Με το Safe Business Hotel, η Groupama Φοίνιξ στηρίζει την απρόσκοπτη λειτουργία μικρομεσαίων τουριστικών μονάδων, αλλά και κάθε μεγαλύτερη ξενοδοχειακή μονάδα με πακέτα ειδικά προσαρμοσμένα στις ιδιαίτερες ανάγκες και απαιτήσεις καθεμιάς, με ιδιαίτερα ανταγωνιστικό τιμολόγιο, πανελλαδικό δίκτυο συνεργατών, γρήγορη εκτίμηση ζημιών και άμεση καταβολή αποζημίωσης σε περίπτωση ζημιάς.

Προγράμματα για όλες τις ανάγκες

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ

Η Ατλαντική Ένωση φροντίζει όλη την οικογένεια από απρόσμενα γεγονότα που μπορούν να τύχουν στη διάρκεια ενός ταξιδιού και προσφέρει ολοκληρωμένα προγράμματα ταξιδιωτικής ασφάλισης, ώστε ο ταξιδιώτης να επιλέξει το δικό του πρόγραμμα σύμφωνα με τις οικονομικές και οικογενειακές του ανάγκες.]

Τι δεν καλύπτεται:

(Πέραν των εξαιρέσεων που αναφέρονται στους Γενικούς Όρους της Ασφάλειας Ταξιδίου.)

-Απώλεια αποσκευών

-Χρήματα και αξιόγραφα κάθε τύπου

-Πολύτιμα και εύθραυστα αντικείμενα, γούνες, κοσμήματα και τα παρόμοια.

-Απώλειες που οφείλονται σε παρακράτηση ή κατάσχεση αντικειμένων από τις τελωνειακές ή άλλες Αρχές.

-Απώλειες ασυνόδευτων αποσκευών και χειραποσκευών κάθε τύπου.

-Απώλειες ή ζημίες σε φωτογραφικές μηχανές λήψεως, φορητούς προσωπικούς υπολογιστές, walkman, κασετόφωνα, κινητά τηλέφωνα.

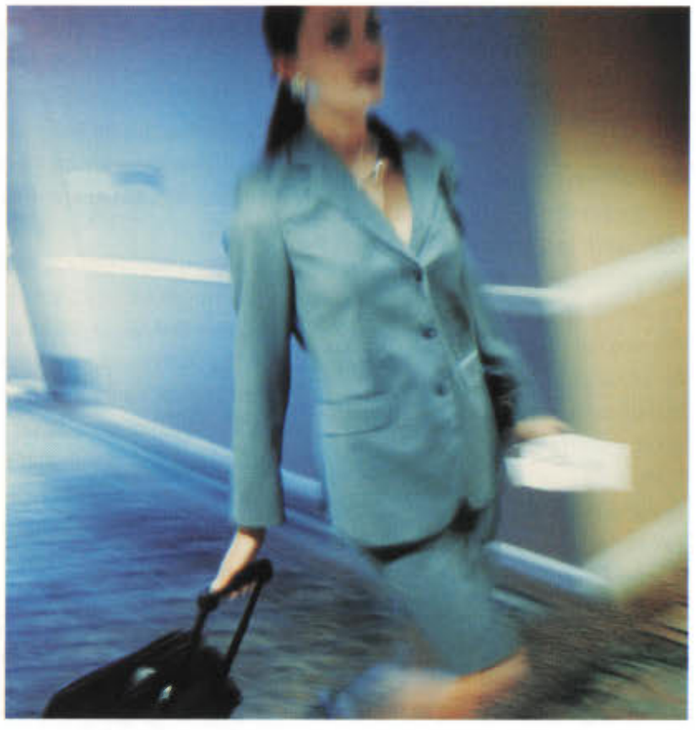
-Απώλεια αποσκευών εκτός του χώρου του αεροδρομίου.

Δαπάνες καθυστέρησης άφιξης αποσκευών

-Τα οποιαδήποτε έξοδα πραγματοποιηθούν εντός του χώρου του αεροδρομίου.

ΠΡΟΣΦΕΡΟΜΕΝΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ & ΚΑΛΥΨΕΙΣ	Α	Β	Γ	Δ
Απώλεια Ζωής από Ατύχημα	15.000 ευρώ	45.000 ευρώ	74.000 ευρώ	117.400 ευρώ
Μόνιμη Ολική Ανικανότητα από Ατύχημα	15.000 ευρώ	45.000 ευρώ	74.000 ευρώ	117.400 ευρώ
Μόνιμη Μερική Ανικανότητα από Ατύχημα	15.000 ευρώ	45.000 ευρώ	74.000 ευρώ	117.400 ευρώ
Ιατροφαρμακευτικά Έξοδα Ατυχήματος εντός και εκτός νοσοκομείου	1.000 ευρώ	1.500 ευρώ	2.100 ευρώ	3.000 ευρώ
Απώλεια Αποσκευών μέχρι	500 ευρώ	500 ευρώ	500 ευρώ	500 ευρώ
Δαπάνες Καθυστέρησης Άφιξης Αποσκευών άνω των 4 ωρών, μέχρι	250 ευρώ	250 ευρώ	250 ευρώ	250 ευρώ
Δαπάνες Καθυστέρησης Πτήσης άνω των 4 ωρών, μέχρι	150 ευρώ	150 ευρώ	150 ευρώ	150 ευρώ
Συνολικά Μηνιαία Ασφάλιστρα	30 ευρώ	53 ευρώ	77 ευρώ	107 ευρώ

* Τα ανωτέρω ασφάλιστρα είναι για μηνιαία διάρκεια, που αποτελεί και το ελάχιστο διάστημα ασφαλίσεως, και διπλασιάζονται ή τριπλασιάζονται σε περίπτωση που η διάρκεια της ασφάλισης είναι δίμηνη ή τρίμηνη.



αεροδρομίου.

-Η κάλυψη των δαπανών θα παρέχεται με την προϋπόθεση ότι η πτήση γίνεται με αναγνωρισμένες εταιρείες με χρονοδιαγράμματα αναχωρήσεων /αφίξεων τακτικών δρομολογίων.

Δαπάνες καθυστέρησης πτήσης

-Δεν θα παρέχεται κάλυψη στην περίπτωση που οι Αρχές απαγορεύουν την αναχώρηση του σκάφους.

-Τα οποιαδήποτε έξοδα πραγματοποιηθούν εντός του χώρου του αεροδρομίου.

-Η κάλυψη των δαπανών θα παρέχεται με την προϋπόθεση ότι η πτήση γίνεται με αναγνωρισμένες αεροπορικές εταιρείες με χρονοδιαγράμματα αναχωρήσεων/αφίξεων τακτικών δρομολογίων.

Διάρκεια ασφάλισης

Ασφαλίζονται άτομα ηλικίας 16 έως 70 ετών, από τη στιγμή της αναχώρησής τους από την Ελλάδα και μέχρι τη στιγμή της επιστροφής τους στην Ελλάδα.

GENERALI

Fly Away

Το πρόγραμμα Fly Away είναι ένα ολοκληρωμένο και ευέλικτο πρόγραμμα ταξιδιωτικής ασφάλισης που καλύπτει απόλυτα από κάθε απρόοπτο όσους ταξιδεύουν συχνά κατά τη διάρκεια του χρόνου, ιδιώτες ή στελέχη επιχειρήσεων, πωλητές κάθε είδους, καθώς και εταιρείες που ενδιαφέρονται για την ασφάλιση των στελεχών τους. Καλύπτει όλα τα ταξίδια του ασφαλισμένου για ένα χρόνο, χωρίς χρονοβόρες γραφειοκρατικές διαδικασίες και τον εξασφαλίζει ακόμα και αν χρειαστεί να ταξιδέψει απρογραμμάτιστα και απευθύνεται σε όσους ταξιδεύουν συχνά κατά τη διάρκεια του έτους, όπως εταιρείες που ενδιαφέρονται για τη μεμονωμένη ασφάλιση των στελεχών τους, στελέχη επιχειρήσεων, πωλητές και ιδιώτες.

Με το Fly Away ασφαλισμένο πρόσωπο θεωρείται ο κάθε ασφαλισμένος που είναι ηλικίας ενός (1) έτους συμπληρωμένου έως και 69 ετών κατά την ημερομηνία σύναψης της ασφάλισης. Για ηλικίες άνω των 64 ετών έως και 69 ετών υπολογίζεται επί πλέον ασφάλιστρο.

Επίσης μπορούν να ασφαλιστούν στο ίδιο ασφαλιστήριο, ως εξαρτώμενα μέλη ,ο/η σύζυγος και τα τέκνα του ασφαλισμένου.

Καλύψεις

Ταξίδι (διακοπή/ καθυστέρηση/ ακύρωση ταξιδιού)

Αν χρειαστεί να διακοπεί το ταξίδι του ασφαλισμένου και να επιστρέψει αιφνίδια στον τόπο μόνιμης διαμονής του, το Fly Away καλύπτει τα έξοδα της επιστροφής, καθώς και τα έξοδα που έχει προκαταβάλει για τις ημέρες που ακυρώθηκαν και δεν μπορούν να επανεισπραχθούν και αφορούν είτε τον ασφαλισμένο άμεσα είτε το συνοδό του είτε συγγενή του πρώτου βαθμού. Απαραίτητη προϋπόθεση για την καταβολή αποζημίωσης είναι η ενημέρωση και η σύμφωνη γνώμη της εταιρείας μέσω του Generali Call Ceneter (συντονιστικό κέντρο).

Επίσης, ο ασφαλισμένος αποζημιώνεται σε περίπτωση καθυστέρησης του ταξιδιού μετά τη συμπλήρωση δώδεκα ωρών από την ώρα της προγραμματισμένης αναχώρησης, καθώς και σε περίπτωση ακύρωσης προγραμματισμένου ταξιδιού λόγω καθυστέρησης αναχώρησης για χρονικό διάστημα μεγαλύτερο από 24 ώρες μετά την προκαθορισμένη ώρα αναχώρησης. Με το πρόγραμμα ταξιδιωτικής ασφάλειας Fly Away καταβάλλεται στον ασφαλισμένο αποζημίωση για ολική απώλεια ή καθυστέρηση άφιξης των αποσκευών του.

Επίσης, καλύπτονται τα έξοδα για αγορές ειδών πρώτης ανάγκης σε περίπτωση καθυστέρησης άφιξης των αποσκευών στον τελικό προορισμό για διάστημα μεγαλύτερο των έξι (6) ωρών.

Ακόμη καλύπτονται εξ ολοκλήρου έκτακτα έξοδα στο εξωτερικό, σε συνεννόηση του Generali Call Center (συντονιστικό κέντρο) και του θεράποντος ιατρού του ασφαλισμένου, για την αντιμετώπιση έκτακτων προβλημάτων υγείας, λόγω ατυχήματος ή ασθένειας, καθώς και δαπάνες για υγειονομική μεταφορά στη χώρα μόνιμης διαμονής.

Προσωπικό ατύχημα

Ο ασφαλισμένος καλύπτεται από κάθε κίνδυνο σε κάθε περίπτωση. Έτσι, σε περίπτωση απώλειας ζωής ή μόνιμης ανικανότητας, που εμποδίζει τον ασφαλισμένο στην άσκηση οποιουδήποτε επαγγέλματος ή εργασίας με αμοιβή ή κέρδος, εξαιτίας ατυχήματος κατά τη διάρκεια του ταξιδιού ή επιπλοκών του, καταβάλλεται το ασφαλισμένο κεφάλαιο ή ποσοστό αποζημίωσης επί του ασφαλισμένου κεφαλαίου, ανάλογα με το πρόγραμμα που έχει επιλεχθεί.

Αστική Ευθύνη

Ο ασφαλισμένος καλύπτεται από το Fly Away σε περίπτωση πρόκλησης σωματικών βλαβών ή/ και υλικών ζημιών σε τρίτους κατά τη διάρκεια του ταξιδιού του, από λάθη ή παραλείψεις δικές του ή άλλων προσώπων των οποίων φέρει την ευθύνη.

Κλοπή

Επίσης, καλύπτεται η κλοπή χρημάτων με την προϋπόθεση ότι μεταφέρονται από τον ασφαλισμένο και αποτελούν προσωπική του περιουσία. Ακόμη, καλύπτεται η κλοπή χρημάτων από χρηματοκιβώτιο δωματίου ξενοδοχείου/ενοικιαζόμενου δωματίου ή σε άλλο ασφαλή χώρο, αλλά και η αξία των ταξιδιωτικών εγγράφων και τα εύλογα έξοδα που θα πραγματοποιήσει ο ασφαλισμένος σε περίπτωση απώλειας ή κλοπής τους.

Αεροπειρατία και Απαγωγή

Για κάθε ημέρα ομηρίας λόγω αεροπειρατίας ή απαγωγής το Fly Away καταβάλλει στον ασφαλισμένο αποζημίωση.

η διαφορά είναι ορατή...

η επιλογή είναι δική σας

Εδώ και 36 χρόνια εφαρμόζουμε την ιδανική συνταγή της επιτυχημένης εταιρείας παροχής ασφαλιστικών υπηρεσιών: Χρηστή Διαχείριση, Έμπειρο Προσωπικό, Ευέλικτη Διοικητική Οργάνωση, Επιλεγμένοι Συνεργάτες, Άμεση Αποζημίωση Ζημιών, Σύγχρονα Ασφαλιστικά Προϊόντα. Στην ΥΔΡΟΓΕΙΟ αγαπάμε τις προκλήσεις! Έχουμε διανύσει μεγάλο δρόμο και ανταποκριθήκαμε επάξια στις ευκαιρίες, όπως και στις δυσκολίες. Έτσι πορευόμαστε και προς το μέλλον και προσβλέπουμε σε ακόμα ευρύτερη ανάπτυξη και στην επίτευξη ακόμα υψηλότερων στόχων.

Ανώνυμος Ασφαλιστική & Αντασφαλιστική Εταιρεία

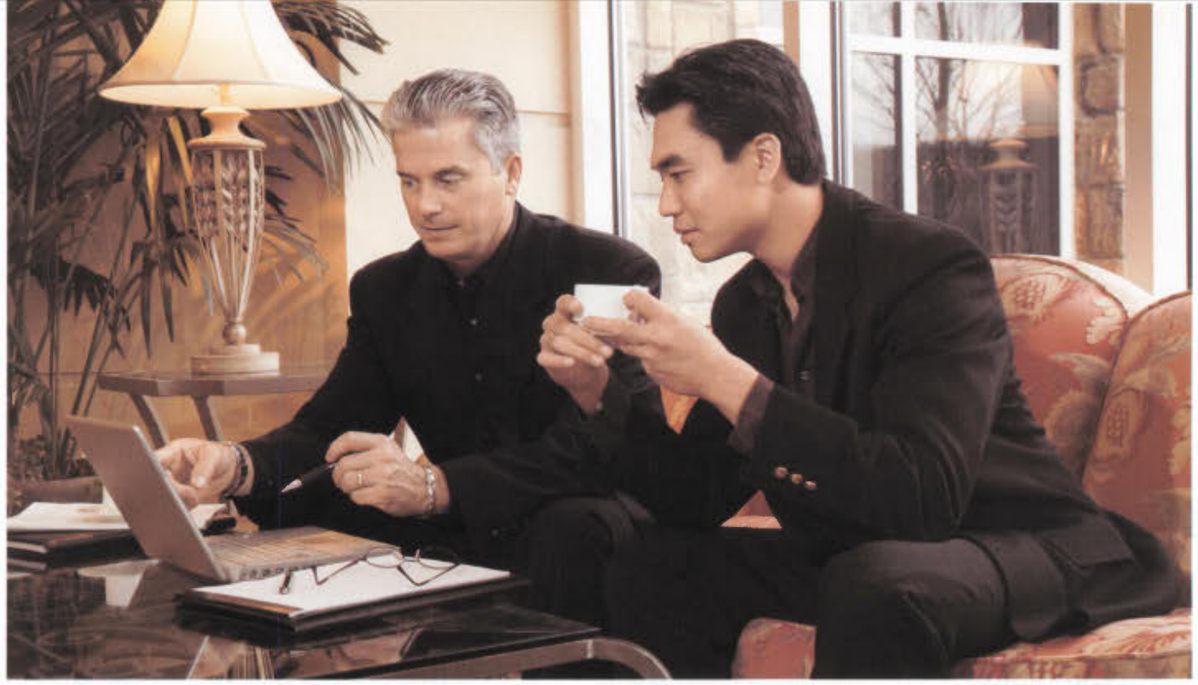
Κεντρικά Γραφεία: Λ. Συγγρού 254, 176 72 Καλλιθέα-Αθήνα
T: 210 9477200 • F: 210 9590078

Υποκατάστημα: 7ο χλμ. Θεσ/νίκης - Ν. Μουδανιών, Τ.Θ. 10730, 541 10 Πυλαία-Θεσ/νίκη
T: 2310 497900 • F: 2310 487110

www.ydrogios.gr

ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ

Ασφαλής Δύναμη!



ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

«Εθνική & Τουρισμός»

Η Εθνική Ασφαλιστική σχεδίασε το πρόγραμμα «Εθνική & Τουρισμός», ένα νέο ολοκληρωμένο πρόγραμμα, που απευθύνεται αποκλειστικά στους ιδιοκτήτες τουριστικών μονάδων και στις ιδιαίτερες ανάγκες τους.

Το νέο πρόγραμμα, όπως τονίζει η εταιρεία, ήρθε να καλύψει το κενό που υπάρχει στην αγορά ασφάλισης των μικρών & μεσαίων ξενοδοχειακών μονάδων, καθώς τα περισσότερα προγράμματα αποτελούν προέκταση της ασφάλισης των επιχειρήσεων και όχι αποκλειστικά των ξενοδοχείων.

Το πρόγραμμα «Εθνική & Τουρισμός» διατίθεται σε δύο πακέτα (απλό & πλήρες) και δίνει τη δυνατότητα στον πελάτη να επιλέξει εκείνο που ανταποκρίνεται καλύτερα στις ανάγκες της επιχείρησής του.

Απευθύνεται στις μικρές ή και μεσαίες τουριστικές μονάδες (ξενοδοχεία / πανσιόν / ξενώνες), εφόσον διαθέτουν άδεια λειτουργίας και ανάλογη άδεια από τον ΕΟΤ. Στα ξενοδοχεία / πανσιόν / ξενώνες με ασφαλιζόμενη αξία κτίσματος ή / και περιεχομένου μέχρι € 4.400.000.

Χαρακτηριστικά του προγράμματος «Εθνική & Τουρισμός»

- Χρησιμοποιεί μια ενιαία πρόταση ασφάλισης για τις βασικές και προαιρετικές καλύψεις, με αποτέλεσμα την απλή και γρήγορη συμπλήρωση της αίτησης που οδηγεί στην έκδοση ενός και μόνο ασφαλιστηρίου.
- Προσφέρει καλύψεις με όρια σημαντικά που άπτονται των πραγματικών αναγκών της τουριστικής μονάδας, όπως της Αστικής Ευθύνης από τη λειτουργία των χώρων, με € 200.000 ή € 400.000 ετησίως.
- Είναι ευέλικτο πρόγραμμα με δυνατότητα επιλογής ανάμεσα σε δύο πακέτα καλύψεων και σε επί πλέον προαιρετικές καλύψεις με ανάλογη προσαρμογή του συνολικού κόστους ασφάλισης.
- Έχει τιμολογηθεί με τα πιο ανταγωνιστικά ασφάλιστρα της αγοράς.
- Διαμορφώνει ενιαία ασφάλιστρα για το κτίσμα ή/και το περιεχόμενο (σε καλύψεις με σεισμό ή χωρίς σεισμό).
- Έχει απλή και ευέλικτη διαδικασία τιμολόγησης, που στηρίζεται στο ύψος των ασφαλιζομένων κεφαλαίων (4 κατηγορίες), με μείωση του ασφαλίστρου όσο μεγαλώνει η αξία που ασφαλίζεται.
- Ασφαλίζει τα κτήρια και τις εγκαταστάσεις τους σε αξία καινούργιου.
- Παρέχει δωρεάν κάλυψη της υπασφάλισης (σε ζημιά) μέχρι 10%.

Είναι το κατάλληλο πακέτο ασφάλισης

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ

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.

Λ. Μεσογείων 71, 115 26 Αθήνα
Τηλ.: 210 7454000, Fax: 210 7794446
www.atlantiki.gr

ΕΤΑΙΡΙΑ ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ GROUP

Deutscher Ring
La Bâloise

που ανταποκρίνεται στις ιδιαίτερες ανάγκες τόσο του ξενοδοχείου όσο και του ξενοδόχου

Απλό πακέτο καλύψεων

Καλύπτονται οι υλικές ζημιές της επιχείρησής από φωτιά, καπνό, αιθάλη, νερά πυρόσβεσης και ενέργειες περιορισμού αυτών, που οφείλονται σε φωτιά που έχει συμβεί είτε στον χώρο σας είτε σε χώρο γειτονικό. Καλύπτονται επίσης οι ζημιές από άμεση πτώση κεραυνού στα ασφαλισμένα αντικείμενα. Επίσης οι ζημιές στα ασφαλισμένα αντικείμενα που προέρχονται άμεσα από πυρκαγιά δασών, θάμνων, συστάδων δένδρων κ.λ.π., οι ζημιές που μπορεί να προκληθούν στα ασφαλισμένα αντικείμενα (έστω και αν δεν επακολούθησε πυρκαγιά) από φυσική έκρηξη, καθώς και αυτές που προκλήθηκαν από χημική έκρηξη. Ακόμη οι ζημιές στα ασφαλισμένα αντικείμενα από καπνό, που προέρχεται από πυρκαγιά είτε στις ασφαλισμένες εγκαταστάσεις είτε σε εγκαταστάσεις τρίτων, καθώς και οι ζημιές που θα προκαλέσει στα ασφαλισμένα αντικείμενα η πτώση αεροσκάφους ή τμημάτων που αποσπάσθηκαν από αυτό, με την προϋπόθεση ότι η πτώση αυτή δεν οφείλεται σε τρομοκρατική ενέργεια. Καλύπτονται τα έξοδα που θα πραγματοποιήσει ο ασφαλιζόμενος για την κατεδάφιση ερειπίων, εκκαθάριση και μεταφορά υπολειμμάτων και συντριμμάτων μετά από επέλευση καλυπτόμενου κινδύνου. (Όριο κάλυψης: μέχρι € 8.000 ανά γεγονός & ετησίως.)

Ακόμη καλύπτονται οι υλικές ζημιές στα ασφαλισμένα αντικείμενα που βρίσκονται εντός κλειστού και στεγασμένου χώρου, και προξενούνται άμεσα από καταιγίδα ή/και θύελλα και στα ασφαλισμένα αντικείμενα που βρίσκονται εντός κλειστού και στεγασμένου χώρου και οφείλονται σε πλημμύρα ή προξενούνται άμεσα από χιόνι, χαλάζι και παγετό.

Παράλληλα υπάρχει κάλυψη για ζημιές των ασφαλισμένων αντικειμένων που οφείλονται άμεσα σε διάρρηξη ή υπερχείλιση δεξαμενών και/ ή σωληνώσεων κεντρικής θέρμανσης, ψύξης και/ ή ύδρευσης, αποχέτευσης και/ ή εγκατάστασης sprinklers.

Σε περίπτωση καλυπτόμενης ζημιάς και διαπίστωσης υπασφάλισης μέχρι ποσοστού 10%, δεν θα υπάρχει επίπτωση στον υπολογισμό και στο ποσό της αποζημίωσης που θα λάβει ο ασφαλισμένος. Μόνο εφόσον το ποσοστό της υπασφάλισης είναι μεγαλύτερο του 10%, θα εφαρμοσθεί υπασφάλιση κατά το υπερβάλλον ποσοστό.

Πλήρες πακέτο

Σημειώνεται ότι η Εθνική Ασφαλιστική προσφέρει και ένα πλήρες πακέτο που καλύπτει ζημιές από πυρκαγιά ή έκρηξη των ασφαλιζομένων αντικειμένων, που προέρχονται άμεσα από τρομοκρατικές ενέργειες, ανεξάρτητα από το εάν οι ενέργειες αυτές έγιναν ή όχι κατά τη διάρκεια διατάραξης της δημόσιας τάξης, στάσεων, απεργιών, διαδηλώσεων, πολιτικών ταραχών.

Επίσης, καλύπτονται οι υλικές ζημιές των ασφαλιζομένων αντικειμένων που προκλήθηκαν άμεσα από πολιτικές ταραχές, στάσεις, απεργίες, ανταπεργίες, διαδηλώσεις, οχλαγωγίες, αστική ευθύνη προς τρίτους από μετάδοση φωτιάς ή από διαρροή ύδατος κ.λπ.

VICTORIA

Αστική ευθύνη από τη λειτουργία του ξενοδοχείου

Καλύπτεται η εκ του νόμου αστική ευθύνη του ασφαλισμένου και των προστεθέντων του για ζημιές (Σωματικές Βλάβες/Θάνατο ή/και Υλικές Ζημιές) που τυχόν προξενηθούν σε τρίτους, συμπεριλαμβανομένης της ηθικής βλάβης και ψυχικής οδύνης, από τη χρήση & λειτουργία των χώρων και εγκαταστάσεων του ξενοδοχείου, οφειλόμενες σε υπαιτιότητα του ασφαλιζομένου και των προσώπων που έχει αυτός στην υπηρεσία του.

Η κάλυψη επεκτείνεται ώστε να καλύπτει:

Ατυχήματα από τη χρήση ανελκυστήρων. Να συντηρούνται τακτικά από εξειδικευμένο άτομο.

Ατυχήματα συνεπεία πυρκαγιάς, έκρηξης και βραχυκυκλώματος. (Μόνο Σωμ. Βλάβες/Θάνατος)

Ευθύνη από την πτώση φωτεινών επιγραφών και/ή πινακίδων οι οποίες είναι τοποθετημένες στην πρόσοψη του κτηρίου του ασφαλιζομένου και υπό την προϋπόθεση ότι θα θεωρηθεί υπεύθυνος ο ασφαλιζόμενος για την πτώση αυτή.

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 λοπόν 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. «Έξυπνη» 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!

Βασ.Σοφίας 97, 11521 Αθήνα - Τηλ. κέντρο: 210 3705300 - Fax: 210 3705550

Καλυπτόμενοι κίνδυνοι	Προγράμματα ασφάλισης				
	Α	Β	Γ	Δ	Ε
Σωματ. βλάβες/θάνατος κατ' άτομο	15.000 €	30.000 €	50.000 €	100.000 €	200.000 €
Σωματ. Βλάβες/Θάνατος ομαδικό ανά ατύχ.	30.000 €	60.000 €	80.000 €	200.000 €	400.000 €
Υλικές ζημιές ανά γεγονός	10.000 €	20.000 €	30.000 €	50.000 €	60.000 €
Ανωτ. όριο ευθύνης κατά τη διάρκεια ασφάλισης	50.000 €	90.000 €	150.000 €	250.000 €	500.000 €
Ασφάλιστρο ανά κλίνη	1,35 €	1,8 €	2,3 €	2,9 €	3,5 €
Ελάχιστο ασφάλιστρο συμβολαίου ετησίως	90 €	120 €	135 €	220 €	430 €
Απαλλαγή ανά ζημιογόνο γεγονός	150 €	150 €	150 €	200 €	300 €

Ζημιές κατά τη φορτοεκφόρτωση εντός των ανωτέρω εγκαταστάσεων εξαιρουμένων των ζημιών στο εμπόρευμα και στα ίδια τα οχήματα επί ή εντός των οποίων μεταφέρονται / φορτο-εκφορτώνονται τα εν λόγω εμπορεύματα.

Ευθύνη από Ζημιές σε οχήματα στο parking της επιχείρησης. Εξαιρούνται η κλοπή, πυρκαγιά, πρόσκρουση/ σύγκρουση/ ανατροπή καθώς και καταστροφή ή απώλεια αντικειμένων εντός των οχημάτων τα οποία δεν αποτελούν συστατικά ή παραρτήματα αυτών.

Ατυχήματα κατά τη διάρκεια εργασιών συντήρησης, επισκευών, ανακαίνισης τόσο των εγκατ/σεων όσο και του εξοπλισμού του ξενοδοχείου και για προϋπολογισμό εργασιών εως 15.000 €.

ΕΠΕΚΤΑΣΕΙΣ

Τροφική δηλητηρίαση

Επασφάλιστρο +15%.

Απαλλαγή 10% της ζημιάς με ελάχιστο 200 € ανά ζημιογόνο γεγονός.

Προϋπόθεση: Τουλάχιστον 3 άτομα από το ίδιο γεγονός.

Εργοδοτική (πέραν του ΙΚΑ)

Επασφάλιστρο: +20%

Απαλλαγή: 3 πρώτες ημέρες.

Προϋπόθεση: Το προσωπικό να είναι εγγεγραμμένο στο μητρώο του ΙΚΑ.

Πισίνα Επασφάλιστρο: +10%

Απαλλαγή: 150 € ανά ζημιογόνο γεγονός.

Αθλητικές Εγκατ/σεις, Παιδότοποι, Σπα

Επασφάλιστρο: +10%

Απαλλαγή: 150 € ανά ζημιογόνο γεγονός.

Κλοπή αντικειμένων από δωμάτιο

Επασφάλιστρο: +0,3 € ανά κλίνη

Υπο-όριο κάλυψης: 500 € ανά δωμάτιο και ανωτ. όριο ετησίως: 2.000 €.

Απαλλαγή: 50 € ανά ζημιογόνο γεγονός.

Προϋπόθεση: Να δηλωθεί η διάρρηξη στην Αστυνομία.

Ενοικιαζόμενα δωμάτια: Ισχύουν οι καλύψεις και απαλλαγές του ξενοδοχείου, εκτός του προγράμματος Ε.

Δεν καλύπτεται ζημιά ή απώλεια σε προσωπικά είδη τρίτων, καθώς και ζημιά σε αυτοκίνητα αυτών στο πάρκινγκ της οικοδομής.

Εξαιρέσεις:

Αυτο-τραυματισμοί πελατών

Ευθύνη από παροχή ιατρικών υπηρεσιών.

Ζημιές στα ενδύματα των πελατών από τα πλυντήρια ή σιδερωτήρια.

Απώλεια προσωπικών ειδών και αποσκευών όταν αυτά βρίσκονται έξω από τα δωματιά τους.

Η από το νόμο οριζόμενη αστική ευθύνη από τη χρήση, κυκλοφορία, πλοήγηση, ναυσιπλοΐα μεταφορικών μέσων ή μέσων αναψυχής.

Ευθύνη προϊόντος.

Επαγγελμ. ευθύνη, αθέτηση συμφωνίας.

Υλικές ζημιές από πυρκαγιά, βραχυκύκλωμα.

Allianz Tour Operators

Με την ασφάλιση Επαγγελματικής Αστικής Ευθύνης Ταξιδιωτικών Πρακτόρων / Tour Operators καλύπτεστε για την Αστική σας Ευθύνη έναντι των ταξιδιωτών για σωματικές βλάβες / θάνατο ή / και υλικές ζημιές που τυχόν συμβούν κατά τη διάρκεια οργανωμένων ταξιδιών που αναλαμβάνετε υπό την ιδιότητα του tour operator.

Επί πλέον, καλύπτονται οι ταξιδιώτες για τις καθαρώς οικονομικές τους απώλειες, καθώς και για τον επαναπατρισμό τους σε περίπτωση πτώχευσης ή αφερεγγυότητας του ασφαλιζόμενου tour operator.

Σημειώνεται ότι «οργανωμένο ταξίδι» θεωρείται ο προκαθορισμένος συνδυασμός δύο τουλάχιστον από τις ακόλουθες υπηρεσίες:

- Μεταφορά.
- Διαμονή.
- Παροχή τουριστικών υπηρεσιών μη συμπληρωματικών της μεταφοράς ή της διαμονής, που αντιπροσωπεύουν όμως σημαντικό τμήμα του ταξιδιού, με την προϋπόθεση ότι η τιμή πώλησής του αποτελεί «πακέτο» και η υπηρεσία υπερβαίνει τις 24 ώρες ή περιλαμβάνει διανυκτέρευση.

CHARTIS Κάλυψη όλων

Κάλυψη περιουσίας για όλες τις εγκαταστάσεις και το περιεχόμενό τους κατά κινδύνων φωτιάς, κεραυνού, έκρηξης, πλημμύρας, θεομηνιών κ.λ.π.

Κάλυψη Γενικής Αστικής Ευθύνης έναντι οποιωνδήποτε τρίτων (περιλαμβανομένου και του χώρου) έναντι του απασχολούμενου προσωπικού για την πέραν του ΙΚΑ ευθύνη του εργοδότη έναντι τρίτων, λόγω ιδιαίτερα επικίνδυνων εκδηλώσεων (special events liability).

Κάλυψη Ταξιδιωτικής Βοήθειας: Σε οποιοδήποτε μέρος του κόσμου για τους ταξιδιώτες που διακινούνται μέσω του συγκεκριμένου τουριστικού γραφείου.

Κάλυψη Εξοπλισμού κατά παντός κινδύνου, δηλαδή του ηλεκτρονικού εξοπλισμού, αλλά και των κάθε φύσης μηχανημάτων που χρησιμοποιούνται.

Κάλυψη χρημάτων και άλλων αξιογράφων τόσο κατά τη μεταφορά τους όσο και κατά τη φύλαξή τους.

Κάλυψη εμπιστοσύνης υπαλλήλων για τις περιπτώσεις δόλιων ή εσκεμμένων ενεργειών προσώπων, στα οποία έχει ανατεθεί η ευθύνη της οικονομικής διαχείρισης.

Κάλυψη ταξιδίων και αποσκευών για τους πελάτες του γραφείου και για όσους συμμετέχουν στα ταξίδια που αυτό διοργανώνει (προσωπικό, σύνεδροι, επισκέπτες, ταξιδιώτες κ.λπ.) σε περίπτωση που μπορεί να υποστούν κάποιο ατύχημα ή σε περίπτωση απώλειας/ζημίας των αποσκευών τους ή των προσωπικών ειδών τους.

Κάλυψη Αστικής Ευθύνης Διαδικτύου (website liability) για όσους επιχειρηματίες προωθούν / πωλούν τις υπηρεσίες τους μέσω διαδικτύου.

Κυρίως, όμως:

Κάλυψη Επαγγελματικής Αστικής Ευθύνης Ταξιδιωτικών Πρακτόρων -Tour Operator, όπως υποχρεωτικά προβλέπεται από την Οδηγία Ε.Ε. 90/314 και το Π.Δ. 339/96.

Συγκεκριμένα, η βασική κάλυψη θα πρέπει να περιλαμβάνει:

α) οικονομική ζημία,

β) ηθική βλάβη,

γ) σωματικές βλάβες ή/και υλικές ζημιές συνεπεία παράνομης πράξης ή παράλειψης που προκύπτει από τις δραστηριότητες ως ταξιδιωτικού πράκτορα.

Ενώ η παραπάνω κάλυψη μπορεί να επεκταθεί και για: επαναπατρισμό, πτώχευση και αφερεγγυότητα.

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

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΙΣ

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

ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ MINETTA
Ασφαλίζει ό,τι αξίζει!

Πρόταση Ευαγγ. Γ. Σπύρου

Back to Basics!

Ξαναρχίστε το «γάλα» με εκπαίδευση στα βασικά....

Καθώς η άνοιξη στην Ελλάδα ξεκίνησε δειλά δειλά στα πρώτα αγριολούλουδα, στις ανθισμένες αμυγδαλιές, στα φοβισμένα μπουμπούκια, στα κλαδιά, στα πρώτα φυλλαράκια που προετοιμάζονται να ανανεώσουν τη φύση και την εποχή, σκέπτομαι και τους ανθρώπους πρώτης γραμμής στην ασφαλιστική μας αγορά που υποφέρει στην παγωνιά μιας οικονομικής κρίσης... Οι «πάγοι» και τα κρύα της υπερκατανάλωσης, της σπατάλης, της διαφθοράς, της αδικίας σε βάρος των πολλών, της προδοσίας των στελεχών και πολιτικών σ' όλα τα επίπεδα της ηθικής κρίσεως αξιών και παραπληροφόρησης, όλα μαζί σ' ένα ομιχλώδες τοπίο εμποδίζουν τους ανθρώπους γύρω μας να ονειρευτούν, να ελπίζουν, να ξανοιχθούν. Κι όμως, υπάρχει στα στήθια καρδιά νέων ανθρώπων που δεν φυτρώνουν μέσα νέα όνειρα, σαν πράσινα φυλλαράκια, να πετάξουν νέα ζωή και νέους καρπούς; Υπάρχουν άνθρωποι που έζησαν την άνοιξη και δεν την επιθυμούν; Υπάρχουν ομάδες, εταιρείες, διοικήσεις που δεν λαχταρούν την «άνοιξη», την «ανάπτυξη», τα καλά αποτελέσματα, την αύξηση, τις «αποθήκες» τους γεμάτες σοδειά; Όλοι θέλουν ανθοφορία και «καρποφορία», βλέποντας τα άδεια γραφεία, τις μειωμένες αποδόσεις, την«συρρίκνωση». Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ», γνωρίζοντας ότι «τα χωράφια δεν βγάζουν σιτάρια αν δεν τα σπείρεις» και πως τα κάθε είδους «νέα παιδιά» με όλες τις σημασίες δεν μεγαλώνουν χωρίς «γάλα» και ότι δεν μπορούν τα «νήπια» να φάνε στέρεες τροφές και «μπαχάρια» και «κοκκινιστά» και «τσιγαριστά», προτείνει στις επόμενες σελίδες «βασική εκπαίδευση» για ασφαλιστές και managers, ώστε τώρα, απ' την αρχή, να ξεκινήσει η άνοιξη που όλοι περιμένουν. Είναι γεγονός ότι «ξέφυγαν» οι ασφαλιστές από το βασικό τους έργο. Οι ασφαλιστές έπρεπε να πουλάνε κυρίως ασφάλειες. Τα δάνεια, τα αμοιβαία, τα ομόλογα κ.λπ. δεν είναι ασφάλειες. Οι managers έπρεπε να έχουν στρατηγικό σχεδιασμό την ανάπτυξη μέσω ασφαλιστών και όχι τη «σύμπτυξη» που κάνουν όλοι. Η εκπαίδευση έχασε τον προσανατολισμό της και το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» υπενθυμίζει το «ξαναρχίστε με το γάλα», γυρίστε στα Βασικά! Κάποιοι ηγέτες-στελέχη (;) ας πολεμήσουν λίγο τον εαυτό τους που «κουράστηκε» και ψάχνει κάτι άλλο. Οι άνθρωποί τους στο μεγαλύτερο ποσοστό είναι νέοι και θέλουν τα βασικά και όχι τα περίπλοκα. Έχουν ελλιπή μόρφωση στη βασική εκπαίδευση οι ασφαλιστές του Agency και σε χειρότερη κατάσταση εκπαιδευτική είναι το σύνολο σχεδόν του ΣΕΜΑ και το πρακτορειακό δίκτυο, που εκπαιδεύεται σποραδικά και επιλεκτικά «εδώ κι εκεί»... Η αποτυχία του ΕΙΑΣ έχει και εκεί τις ρίζες της... εκτός των άλλων λαθών της Ένωσης.

Για να σας δυναμώσω την απόφαση αντισχεδιασμού και επιστροφής στα βασικά, σας παραθέτω και ένα απόσπασμα επιστολής του Απόστολου Παύλου: «Και γαρ οφείλοντες είναι διδάσκαλοι διά τον χρόνον, πάλιν χρείαν έχετε του διδάσκειν υμάς τινα τα στοιχεία της αρχής των λογίων του θεού και γεγόνατε χρείαν έχοντες γάλακτος, ου στερεάς τροφής. Πας γαρ ο μετέχων γάλακτος άπειρος λόγου δικαιοσύνης· νήπιος γάρ εστι· τελείων δε έστιν η στερεά τροφή, των διά την έξιν τα αισθητήρια γεγυμνασμένα εχόντων προς διάκρισιν καλού τε και κακού» (Προς Εβραίους 5:12-14).

«...Καταντήσατε να έχετε ανάγκη τροφής με γάλα, τροφής κατάλληλης για αρχαρίους» τους λέει ο Παύλος. «Η στερεά τροφή είναι για όσους μπορούν να διακρίνουν την αλήθεια και την πλάνη, το καλό και το κακό...»

Ξαναρχίστε με «γάλα»!

Ε.Σ.

Πηγή του αφιερώματος: εκπαιδευτικά σεμινάρια εταιρειών, ασφαλιστικά περιοδικά και LIMRA.

Τι είναι ασφάλιση και **πώς εκπαιδεύονται** οι ασφαλιστές **να την πουλήσουν;**

Η ασφάλιση είναι μια πράξη προστασίας ανθρώπων που αγαπάμε. Πώς ανοίγεις μια αγκαλιά, για κάποιον που αγαπάς, να τον προστατέψεις; Πώς δίνεις ένα σακάκι στο παιδί να μην κρυώσει; Πώς φροντίζεις τα παράθυρα, να μη βάζουν κρύο; Πώς βγάζεις το μάλλινο πουλοβεράκι και το δίνεις στην αγαπημένη σου αργά το βράδυ, στο σινεμά, επειδή κρυώνει; Πώς βάζεις ξύλα στο τζάκι ν' ανάψεις φωτιά για να ζεσταθούν τα μωρούλια σου;

Κάπως έτσι! Κάπως έτσι είναι η ασφάλιση. Φροντίζεις για να έχουν ρούχα το χειμώνα, αν τύχει και τους λείψεις. Να πληρωθούν τα νοίκια αν το παιδί σου σπουδάζει κάπου μακριά σε ξένη χώρα, για να τελειώσει αν τύχει και φύγεις πρόωρα... Να έχει το ψυγείο φαγάκι αν μοίρα κακιά σε κρατήσει σε νοσοκομείο για καιρό. Να έχει η χήρα τα χρειαζούμενα, να συνεχίσει όσα είχατε ονειρευτεί μαζί για την οικογένεια... Ναι, κάπως έτσι.

Αλλά λίγοι ασφαλιστές ξέρουν να μιλήσουν με την αγάπη και τα λόγια της καρδιάς. Ίσως δεν εμπνέονται από κάποιους δασκάλους-λειτουργούς. Είναι και κάποιοι λεγόμενοι «τεχνοκράτες» και «μοντέρνοι» managers. «Αγράμματοι» της ασφάλισης είναι πολλοί. «Όλο για χήρες και ορφανά γράφεις» μου 'πε κάποτε η Σοφία Ρατσιάτου. «Τα διαβάζουν; Σήμερα άλλαξαν οι τεχνικές και οι νέοι είναι τεχνοκράτες των computers». Διαφώνησα... Ο Μανώλης Ανδρόνικος πούλαγε για χήρες και ορφανά και έφτιαξε ασφαλιστές. Έφτασε πρώτη την Ν-Ν! Οι νέοι τη διέλυσαν και την πούλησαν! Τα ίδια και με τον Κοντομηνά και τον Δελένδα και παλιούς. Όσοι κράτησαν σεβασμό, φιλοσοφία και ποίηση επιβίωσαν. Οι άλλοι χάθηκαν μες στην ντροπή, την απάτη και το «κλέψιμο» του ιδρώτα αυτών που τους εμπιστεύτηκαν τις οικονομίες τους για να προστατευθούν. Ο Γλεντής έφτιαξε ασφαλιστές, οι Τριανταφύλλου και Τζόλδος όχι. Ούτε ο Λυσιμάχου έφτιαξε ασφαλιστές. Ούτε ο Γεωργακόπουλος. Ούτε ο Αδαμαντιάδης. Ούτε ο Δούκας. Ο Δελένδας, ο Γιάννης Παλαιολόγος, ο Ψωμιάδης, ο Βασιλείου έφτιαξαν ασφαλιστές. Οι πιο πολλοί σημερινοί βρήκαν έτοιμους ασφαλιστές και τους μετέγραψαν ως δήθεν δικούς τους. Ούτε ο Καραλής έφτιαξε ασφαλιστές. Ο Καπουράνης έφτιαξε. Η ΕΘΝΙΚΗ έφτιαξε ασφαλιστές, βασισμένη στην ιδέα της ασφάλισης ως πράξης αγάπης. Η Τράπεζα Πειραιώς «ανακάτεψε» την αγορά – ασφαλιστές δεν έφτιαξε. Ο Σαρρηγεωργίου δεν «έβγαλε» ασφαλιστές. Ούτε ο Βιδάλης. Ο Τάκης Παλαιολόγος έβγαλε ασφαλιστές «παλαιάς κοπής». Ο Δημητρίου δεν έβγαλε ασφαλιστές. Ο Μελάς Γιαννιώτης έβγαλε ασφαλιστές. Ο Μπακούσης έβγαλε ασφαλιστές. Ο Μπράβος έβγαλε ασφαλιστές κατά το πρότυπο του θεσμού, με αγάπη. Και ο Ανδρέας Γεωργίου έβγαλε ασφαλιστές στην Κύπρο. Ο Θ. Κοκκάλας δεν έβγαλε· από την αγορά πήρε, όπως και ο Βελλιάδης και ο Βαλυράκης και ο Καρακώστας και ο Παπαμιχαλόπουλος και ο Μινέττας και ο Ν. Μακρόπουλος και ο Γ. Κώτσαλος και ο Κασκαρέλης. Αρκετοί που έβγαλαν τούς «χάλασαν» και αρκετοί που δεν έβγαλαν «ανέπτυξαν» άλλους... Αυτό που θέλω να πω είναι ότι κάποιοι «εκπαίδευσαν» ανεκπαίδευτους και τους έφτιαξαν ασφαλιστές, με πίστη στην αυθεντικότητα και μοναδικότητα του ασφαλιστή, δουλεύοντας και οι ίδιοι πάνω σ' αυτό.

Ένα ψάξιμο στην αγορά πείθει ότι στο επάγγελμα παραμένουν αυτοί που εκπαιδεύονται να γίνουν ασφαλιστές. Εκπαίδευση προσφέρουν όλοι, λίγο-πολύ. Εκπαίδευση για να γίνουν ασφαλιστές προσφέρουν κάποιοι με ειδικά προσόντα και ταλέντο, που πιστεύουν σ' αυτήν τη «διαδικασία» για να γίνεις ασφαλιστής και όχι απλώς να εκπαιδευτείς. «Και τα σκυλιά εκπαιδεύονται, αλλά δεν γίνονται ασφαλιστές» λέει ο Χρ. Σταυρίδης και γι' αυτό ίσως και το ΕΙΑΣ απέτυχε... Οι άνθρωποι του Agency έχουν εκπαιδεύσει στο μεγαλύτερο μέρος την ελληνική αγορά σ' αυτά που τους «επέτρεψαν». Αν οι εταιρείες τους τους έδιναν περιθώρια για μεγαλύτερη εκπαίδευση στην αντασφάλιση, στις μεσιτείες Lloyd's και στις ναυτασφαλίσεις, θα είχαν κάνει θαύματα...

Κάποιοι που κάνουν τους δήθεν «σπουδαίους» τεχνοκράτες και κοιτάζουν με υπεροψία τους διαμεσολαβούντες του Agency, ας ευχαριστήσουν τον Θεό που το Agency δεν μπήκε στα χωράφια τους νωρίτερα...

Θα τους είχαν σβήσει... αν έπαιρναν στο Agency τις προμήθειες των μεσιτών! Κακώς οι εταιρείες επενδύουν σε κτήρια-γραφεία και όχι σε ανθρώπους.

Προτείνουμε σήμερα η ALLIANZ, η ΕΘΝΙΚΗ, η INTERAMERICAN, η GENERALI, η AXA να ξεκινήσουν σε κάποιον αριθμό ανθρώπων τους μια εκπαίδευση και σε άλλα προϊόντα και κλάδους, που κάνουν τον «σπουδαίο» κάποιοι, και σύντομα με «φθηνότερο» κόστος θα δουν να αυξάνονται τα κέρδη τους και η παραγωγή τους... Για θυμηθείτε τα αμοιβαία, τα δάνεια των τραπεζών, τις κάρτες – ποιοι τα «απογείωσαν»! Οι ασφαλιστές, και ακολούθησαν οι τραπεζικοί μετά τις ικανότητες Κοντομηνά να βλέπει «δέκα χρόνια μπροστά».

Ο Κοντομηνάς απ' το 1990 έδωσε computers στους ασφαλιστές, βλέποντας 20 χρόνια μπροστά, κάτι που οι διάδοχοί του δεν βλέπουν ούτε μέχρι τη μύτη τους, όπως και η ΕΘΝΙΚΗ και η ALLIANZ και η GENERALI κ.λπ., που έχουν ΑΠΑΓΟΡΕΥΤΙΚΟ στους ηλεκτρονικούς υπολογιστές των ανθρώπων τους, για να μην μπορούν να ενημερωθούν ελεύθερα. «Χάνουν το χρόνο τους» μου 'πε κάποιος. Κρίμα! Κι ύστερα σου μιλάνε για internet και νέα εποχή και η μεγαλύτερη μερίδα ασφαλιστών δεν ξέρει να πατήσει το «enter»! Ούτε τεχνοκράτες έχουν ούτε παλαιάς κοπής. Με «αρπαχτικά γεράκια» δουλεύουν, που τριγυρίζουν να αρπάξουν κανέναν «ξέμπαρκο» να τον στρατολογήσουν.

Όμως, έτσι δεν φτιάχνεις ανθρώπους της εποχής σου ούτε ικανότητας τέτοιας, να μπορούν να έχουν παιδεία που αντιλαμβάνεται τί πάει να πει αγάπη στον συνάνθρωπο μέσω ασφάλισης. Υπάρχουν κι άλλες λέξεις που πρέπει να μάθουν οι ασφαλιστές. Πώς να πεις για την αγάπη του πατέρα στο παιδί; Πρέπει να γίνεις ποιητής-ασφαλιστής για να διαβάζεις σχέσεις. Υπάρχουν χαμόγελα που μας κάνουν ευτυχισμένους και άλλα λυπημένους.

Στον κάθε πόλεμο και οι μεν και οι δε έχουν κάποιον ή κάποιους που αγαπούν και τους περιμένουν. Και στη ζωή. Υπάρχουν πολλοί που νιώθουν λυπημένοι τη μέρα και μόνοι τη νύχτα. Τι να πεις για την αγάπη των γονιών στα παιδιά τους; Μην τους ρωτάς αν τ' αγαπούν. Δεν βλέπεις τα μάτια τους; Αγαπούν; «Δεν αγαπάει το τριαντάφυλλο τον ήλιο; Δεν αγαπάει το χελιδόνι, την άνοιξη;» Αυτό είναι ασφάλιση. Ένα χάδι για τότε που δεν θα 'σαι εκεί. Ένα φιλί, μια παρουσία όταν λείπεις. Τι αντιρρήσεις και τι αναβολές και τι να το σκεφθώ, μπορεί να πει πίσω απ' αυτά ο πατέρας, η μάνα, ο σύζυγος...

Έτσι πουλιούνται οι ασφάλειες. Με καρδιά, με απλότητα, με σεβασμό, με αγάπη, γιατί και η ασφάλιση φτιάχνεται μ' αυτά τα υλικά. Είναι δυνατόν να αρνηθείς μια τέτοια πρόταση που βλέπεις να καίει την καρδιά του ασφαλιστή, να λάμπουν τα μάτια του, να λιώνουν στη χαρά της υπογραφής για την προστασία του άλλου; Έτσι γίνονται οι ασφάλειες, επειδή η αγάπη βρίσκει τα μέτρα του «πρέπει» και «μπορώ» από σήμερα, από τώρα!

Παραθέτω και από ένα ΙΔΙΩΤΙΚΟ ΣΥΜΦΩΝΗΤΙΚΟ, μια πρόσθετη πράξη τού πώς λειτούργησε η αγορά μας με «μεσοβέζικες πρακτικές και τρικλοποδιές στον manager». Ουδέποτε οι σύλλογοι μπήκαν σ' αυτές τις... λεπτομέρειες. Είναι κι ένα ιστορικό ντοκουμέντο.

Μην κρατάτε σφυριά και ψάχνετε καρφιά.

Κρατήστε ανθοδοχεία, να μαζέψετε λουλούδια!

Πώς θα γίνεις σωστός ασφαλιστής; Ανασκόπηση της εργασίας του ασφαλιστή

Ι. ΓΙΑ ΝΑ ΥΠΑΡΧΟΥΝ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΕΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ:

Α. ΑΝΑΖΗΤΗΣΗ ΠΕΛΑΤΩΝ

1. Παίρνει συστάσεις για νέους πελάτες.
2. Πλησιάζει φίλους ως υποψήφιους πελάτες.
3. Αναζήτηση εν ψυχρώ πελατών.
4. Δημιουργία/χρησιμοποίηση κέντρων επιρροής.
5. Εχει κριτήρια αξιολογήσεως υποψηφίων πριν την προσέγγιση (ηλικίας, επαγγέλματος, εισοδήματος, επαγγελματικής αγοράς κ.λπ.).
6. Διαγράφει ονόματα που δεν πληρούν τις προϋποθέσεις.
7. Επιδιώκει προσωπικές συστάσεις σε φίλους πελατών του.
8. Χρησιμοποιεί και τεχνικές μαζικής αναζήτησης (μέσω ταχυδρομείου - επιστολές, δελτάρια κ.λπ., καταχωρίσεις Τύπου, περιοδικών (ειδικά ιατρών, μηχανικών, άλλου κλάδου επαγγελμάτων...).
9. Προσπαθεί να πουλήσει δεύτερη ασφάλεια σε ήδη πελάτες.
10. Αναζητά συνεχώς και συνειδητά άλλους πελάτες.

α) Προγραμματίζει τη δουλειά του.
β) Εργάζεται ένα πλήρες 8ωρο.
γ) Εφαρμόζει την εκπαίδευσή του στην πράξη.
δ) Τηλεφωνεί στους πελάτες του την ώρα της καλύτερης προσεγγίσεως.
ε) Ελέγχει τη σχέση του χρόνου του στο γραφείο με το χρόνο στην αγορά.

Β. ΠΡΟΕΡΓΑΣΙΑ ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΕΩΣ

1. Χρησιμοποιεί/καλλιεργεί όλα τα μέσα προσεγγίσεως.

α) Τηλέφωνο, προσωπικές επαφές, ταχυδρομείο κ.λπ. κάτω από ευνοϊκές συνθήκες.
β) Προσαρμόζει την προεργασία της προσεγγίσεως ώστε να ανταποκρίνεται στις ειδικές συνθήκες αγοράς και πελάτου.

Γ. ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ

1. Πλησιάζει τον πελάτη με τέτοιον τρόπο, ούτως ώστε να του προκαλέσει το ενδιαφέρον.
2. Χρησιμοποιεί οργανωμένες και προετοιμασμένες παρουσιάσεις για κάθε αγορά.
3. Χρησιμοποιεί ιστορίες, παραδείγματα και ερωτήσεις που είναι βγαλμένα και αρέσουν στους πελάτες της συγκεκριμένες αγοράς.

Δ. ΑΝΑΓΝΩΡΙΣΗ ΤΟΥ ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΟΣ

1. Κάνει τις συνεντεύξεις του με τέτοιον τρόπο, ώστε να συλλέξει τα απαραίτητα στοιχεία για να ξεκινήσει.
2. Χρησιμοποιεί συγκεκριμένα προβλήματα (παραδείγματα τρίτων) από την ίδια αγορά για να γίνει κατανοητό το θέμα.

Ε. ΛΥΣΗ

1. Εχει αποκτήσει όλες τις απαιτούμενες γνώσεις και ενημερώνεται συνέχεια, για να αναπτύσσει λύσεις στα προβλήματα που αποκαλύπτει, όπως:

α) Προστασία και εξασφάλιση της οικογένειας.
β) Αποπληρωμή γραμματίων, δανείων, υποθήκης.
γ) Σπουδές των παιδιών.
δ) Αποπληρωμή φόρου κληρονομιάς.
ε) Συμπληρωματική σύνταξη.
στ) Ομαλή λειτουργία συνεταιρικής επιχειρήσεως.
ζ) Πρόσθετες καλύψεις (νοσοκομειακής περιθάλψεως, εισόδημα λόγω ανικανότητας, ατυχήματος κ.λπ.).

2. Εχει πλήρη γνώση για τα προϊόντα που πουλάει.

Στ. ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ

Εκπαίδευση στην Εθνική Ασφαλιστική.

1. Η ανάπτυξη του προγράμματος στον πελάτη περιλαμβάνει τα κίνητρα αγοράς του από τον πελάτη.
2. Καθορίζει τις προτάσεις του με σαφήνεια.
3. Χρησιμοποιεί τη μέθοδο της σιωπής αποτελεσματικά.
4. Προβλέπει τις πιθανές αντιρρήσεις.
5. Χειρίζεται κατάλληλα τις ερωτήσεις και αντιρρήσεις.
6. Μετατρέπει τις ερωτήσεις και αντιρρήσεις σε επιχειρήματα.

Ζ. ΤΟ ΚΛΕΙΣΙΜΟ

1. Χρησιμοποιεί τη μέθοδο της υποθέσεως, της συγκαταθέσεως του πελάτη.
2. Παρακινεί αποτελεσματικά.
3. Εάν δεν μπορεί να κλείσει την πώληση, κλείνει μελλοντικά ραντεβού.
4. Παίρνει συστάσεις για νέους πελάτες.

Η. Η ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΜΕΤΑ ΤΗΝ ΠΩΛΗΣΗ

1. Ολοκληρώνει τη σωστή συμπλήρωση της αιτήσεως. Φροντίζει για την ιατρική αίτηση και τις άλλες απαραίτητες λεπτομέρειες σχετικά με την πώληση.
2. Ελέγχει τα συμβόλαια και ετοιμάζει και τα υπόλοιπα κατάλληλα έγγραφα για την παράδοση.

Θ. ΠΑΡΑΔΟΣΗ ΣΥΜΒΟΛΑΙΟΥ

1. Κλείνει ραντεβού για την παράδοση.
2. Ξαναπουλά την ανάγκη και αναλύει τις λεπτομέρειες.
3. Καθορίζει τα στάδια για την επόμενη πώληση.
4. Χειρίζεται τα απρόβλεπτα προβλήματα κατά την παράδοση αποτελεσματικά.

α) Νέες αντιρρήσεις.
β) Αναφορά διαφόρων περιπτώσεων.
γ) Αλλες αντιρρήσεις.

5. Παίρνει συστάσεις για νέους πελάτες.

Ι. ΤΟ SERVICE

1. Παρέχει τις υπηρεσίες του στους πελάτες.

α) Ενημερώνει συνεχώς τα διάφορα θέματα στα συμβόλαιά του.
β) Συνεργάζεται με δικηγόρους και άλλους επαγγελματίες που μπορούν να συντελέσουν στην εξυπηρέτηση του πελάτη.
γ) Βοηθάει τους πελάτες και τους δικαιούχους να προετοιμαστούν για την είσπραξη της αποζημιώσεως.
δ) Συζητάει τα διάφορα θέματα με τον πελάτη, για να προβεί στις απαραίτητες

διευθετήσεις στα ασφαλιστικά προγράμματα για το καλό του πελάτη.

2. Προσφέρει την επαγγελματική του γνώση και εμπειρία στους δικαιούχους, όταν προκύψει η απαίτηση.
3. Πάντα κάνει τη διάκριση μεταξύ δουλειάς και κοινωνικών δραστηριοτήτων, στόχων και σχέσεων και συμπεριφέρεται ανάλογα.
4. Παραμένει συνεχώς ενήμερος της ανάγκης και της αξίας της διατηρησιμότητας των συμβολαίων του.

Παλαιότερο σεμινάριο στην Ολυμπιακή Victoria

II. ΕΠΙΜΟΝΗ

Α. Είναι ικανός να συνέλθει πολύ γρήγορα από αποθαρρυντικές εμπειρίες και αποτελέσματα στις πωλήσεις.

Β. Διατηρεί υψηλό επίπεδο δραστηριότητας, παρά τα αποθαρρυντικά αποτελέσματα στις πωλήσεις.

Γ. Διατηρεί υψηλό επίπεδο δραστηριότητας, παρά τα ενθαρρυντικά αποτελέσματα των πωλήσεων.

III. ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΗ ΧΡΗΣΙΜΟΠΟΙΗΣΗ ΤΟΥ ΧΡΟΝΟΥ

Α. Οργανώνει τις δραστηριότητές του – προγραμματισμός και διαδικασία μετά την πώληση.

1. Αναζήτηση πελατών.
2. Πωλήσεις.
3. Τηλεφωνήματα.
4. Διαδικασία μετά την πώληση.

Β. Κλείνει σε κατάλληλο χρόνο τα ραντεβού του.

Γ. Χρησιμοποιεί το τηλέφωνο για να κλείσει και να επιβεβαιώσει τα ραντεβού του.

Δ. Κρατάει επακριβή τα κατάλληλα αρχεία και τα συμπληρώνει έγκαιρα.

Ε. Ξαναβλέπει σε τακτά χρονικά διαστήματα το αρχείο για να πουλήσει την προσωπική του αποτελεσματικότητα. (Αναλύει τα αποτελέσματα, συνάγει συμπεράσματα και τροποποιεί ανάλογα τη συμπεριφορά του.)

IV. ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑ ΑΝΑΛΟΓΑ ΜΕ ΤΗ ΣΤΑΣΗ

Α. Επιδεικνύει αισθήματα υποχρέωσης στους πελάτες και στους δικαιούχους του, παρέχοντας επαγγελματική πώληση και service.

Β. Είναι ικανός να εργασθεί ανεξάρτητα, αλλά επίσης είναι ικανός να συνεργασθεί με τους συνεργάτες του και τους προϊσταμένους του όταν απαιτείται.

Γ. Επιδεικνύει ειλικρινή ενθουσιασμό για τα προϊόντα και τις υπηρεσίες που παρέχει.

Δ. Ολες οι συναλλαγές του είναι βασισμένες στην ηθική και υποτάσσει τα οικονομικά του συμφέροντα στα συμφέροντα των πελατών.

Ε. Επιδεικνύει ενθουσιασμό στο να βελτιώσει τις επαγγελματικές του γνώσεις. χρησιμοποιώντας αποτελεσματικά όλες τις κατάλληλες ευκαιρίες για ανάπτυξή του που προσφέρονται από την εταιρεία του και το υποκατάστημα.

ΣΤ. Αναζητά συνεχώς επιπρόσθετη προσωπική ανάπτυξη.

Δείτε καλά **πριν ξεκινήσετε!**

ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ ΣΤΑΔΙΟΔΡΟΜΙΑΣ ΔΟΚΙΜΟΥ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗ

Ημερομηνία

ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ

Ονοματεπώνυμο	Τηλέφωνο Οικίας Εργασίας	
Παρούσα διεύθυνση (Οδός και αριθμός - Πόλη - Ταχυδρομικός Κώδικας)		Χρόνος διαμονής σ' αυτή τη διεύθυνση Ετη Μήνες
Προηγούμενη διεύθυνση (Οδός και αριθμός - Πόλη - Ταχυδρομικός Κώδικας)		Χρόνος διαμονής σ' αυτή τη διεύθυνση Ετη Μήνες

ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ
Γυμνάσιο - Πανεπιστήμιο

Ονομα και διεύθυνση	Ημερομηνία Ενάρξεως Μαθημάτων		Μέση Βαθμολογία	Ετος Αποφοιτήσεως

Εχετε πάρει άλλη εκπαίδευση (εκτός από ασφαλιστική) αφότου αποφοιτήσατε;

☐ Οχι

☐ Ναι - Αναφέρετε τι είδους και ημερομηνίες.....

.....

Εχετε πιστοποιητικό εκπαιδεύσεως;

☐ Οχι

☐ Ναι - Παρακαλώ αναφέρετε

ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΟ ΙΣΤΟΡΙΚΟ

Μη ασφαλιστικό

Αναφέρατε προηγούμενους εργοδότες εκτός κλάδου ασφαλειών. Αρχίστε με την εργασία που είχατε ακριβώς πριν ασχοληθείτε με τον κλάδο ασφαλειών

Ονομα και διεύθυνση εργοδότη	Τίτλος Εργασίας	Καθήκοντα	Μήνας και έτος	Ετήσιο Εισόδημα	Γιατί φύγατε;
			Από Εως	αρχικός μισθός όταν διακόψατε	
			Από Εως	αρχικός μισθός όταν διακόψατε	
			Από Εως	αρχικός μισθός όταν διακόψατε	

Ασφαλιστικό

Αναφέρετε πού έχετε εργασθεί, αρχίζοντας με τη θέση που έχετε τώρα. Καταχωρίστε τις διαφορετικές θέσεις σαν ξεχωριστά αντικείμενα

Εταιρία	Τίτλος Εργασίας	Καθήκοντα	Αριθμός ατόμων που επέβλεπα	Μήνας και έτος	Ετήσιο Εισόδημα
				Από Εως	αρχικός μισθός όταν διακόψατε
				Από Εως	αρχικός μισθός όταν διακόψατε
				Από Εως	αρχικός μισθός όταν διακόψατε

ΑΠΟΔΟΣΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ

Συμπληρώστε τις παρακάτω πληροφορίες για το έτος μέχρι σήμερα και για καθένα από τα τρία τελευταία έτη όσο περισσότερο λεπτομερώς μπορείτε.

Ετος μέχρι σήμερα	20...		20...		20...		20...	
	Αριθμός Πωλήσεων	Εισπραχθέντα Ασφάλιστρα	Αριθμός Πωλήσεων	Εισπραχθέντα Ασφάλιστρα	Αριθμός Πωλήσεων	Εισπραχθέντα Ασφάλιστρα	Αριθμός Πωλήσεων	Εισπραχθέντα Ασφάλιστρα
Ζωή								
Ατομικά Ζωής								
Συνταξιοδοτικό								
Προσθήκες								
Ομαδικά								
Αλλα								
Συνολο								

Γενικές Ασφάλειες								
Πυρός								
Αστικής Ευθύνης								
Αυτοκινήτων								
Αλλες								
Σύνολο								

Ετος μέχρι σήμερα	20...	20...	20....	20...
Συνολικές πρωτοετείσπρομήθειες από όλη την ασφαλιστική δραστηριότητα	Ευρώ	Ευρώ	Ευρώ	Ευρώ
Διατηρησιμότητα με βάση το 13μηνο	%	%	%	%
Τι ποσοστό του χρόνου σας αφιερώνετε σε: προσωπική παραγωγή	%	%	%	%
Καθήκοντα management	%	%	%	%

ΠΩΛΗΣΕΙΣ - ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ

ΠΕΙΡΑ ΣΤΗΝ ΕΠΙΒΛΕΨΗ

Είχατε ποτέ πείρα στο management Υποκαταστήματος;

☐ Οχι

☐ Ναι - Σημειώστε τα καθήκοντα που έχετε εκτελέσει και αναφέρετε πότε και πόσο συχνά τα έχετε εκτελέσει

Καθήκοντα	✓	Περιγραφή του τι έχει γίνει	Συχνότητα (ώρες ανά μήνα)	Ημερομηνίες κατά τις οποίες εκτελέστηκαν
Στρατολόγηση				
Επιλογή				
Συνεργασία στην αγορά με ασφαλιστές				
Εκπαίδευση ασφαλιστών στο γραφείο				
Συγκεντρώσεις στο Υποκατάστημα				
Επίβλεψη ασφαλιστών				
Αλλα				

Διεύθυνση unit:

Αν είστε αυτή τη στιγμή υπεύθυνος μιας ομάδας ασφαλιστών, παρακαλώ δώστε μας τις ακόλουθες πληροφορίες:

Ημερομηνία που αναλάβετε την ευθύνη για το.....

	Οταν αναλάβατε	Αυτή τη στιγμή
Αριθμός ασφαλιστών στρατολογηθέντων ανά έτος	.....	.....
Αριθμός ασφαλιστών στο unit με:	.....	.....
- κάτω από 1 χρόνο εμπειρία	.....	.....
- εμπειρία 1-3 χρόνια	.....	.....
- εμπειρία άνω των 3 χρόνων	.....	.....
Πρωτοετείς προμήθειες	..... Ευρώ	.....Ευρώ
Εισπραχθέντα ασφάλιστρα	..... Ευρώ	..... Ευρώ

ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ

Οταν δουλεύατε ως ασφαλιστής είχατε ποτέ χρηματοδοτηθεί; Είχατε πάρει εκπαιδευτικό επίδομα;

☐ Οχι

☐ Ναι - Συμπληρώστε για κάθε εταιρεία:

Ονομα Εταιρίας	Ημερομ. Χρηματοδοτήσεως		Ποσόν ανά μήνα	Σημερινή κατάσταση
	Από	Εως		

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ ΚΑΙ ΣΕΜΙΝΑΡΙΑ

Παρακαλώ αναφέρετε παρακάτω οποιοδήποτε εκπαιδευτικό πρόγραμμα της εταιρείας παρακολουθείτε ή έχετε παρακολουθήσει στις πωλήσεις ασφαλειών, αρχίζοντας με το πρώτο πρόγραμμα που παρακολουθήσατε.

Εκπαιδευτικό Πρόγραμμα	Εταιρία	Ημερομηνία Ενάρξεως	Ημερομηνία Λήξεως

Αναφέρετε εκπαιδευτικά σεμινάρια μάνατζμεντ υποκαταστήματος που έχετε παρακολουθήσει, αρχίζοντας με το πρώτο που παρακολουθήσατε.

Εταιρία	Σεμινάρια	Ημερομηνία Ενάρξεως	Ημερομηνία Λήξεως

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΑ ΒΡΑΒΕΙΑ ΚΑΙ ΔΙΑΚΡΙΣΕΙΣ

Παρακαλώ αναφέρετε οποιαδήποτε ασφαλιστικά βραβεία και διακρίσεις σάς έχουν απονεμηθεί (π.χ., I.Q.A. κ.λπ.). Αναφέρετε το έτος που σας έχουν απονεμηθεί.

Βραβείο ή διάκριση	Ετος απονομής

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΕΣ ΣΕ ΣΩΜΑΤΕΙΑ ΚΑΙ ΟΡΓΑΝΩΣΕΙΣ

Ασφαλιστικές

Αναφέρετε οποιεσδήποτε ασφαλιστικές οργανώσεις στις οποίες ανήκετε και τη δραστηριότητά σας σ' αυτές.

Οργάνωση	Καθήκοντα	Δραστηριότητα σε Επιτροπές	Χρόνος που διαθέτετε

Μη ασφαλιστικές

Αναφέρετε τις μη ασφαλιστικές ομάδες στις οποίες ανήκετε και τη δραστηριότητά σας σ' αυτές.

Οργάνωση	Καθήκοντα	Δραστηριότητα σε Επιτροπές	Χρόνος που διαθέτετε

ΚΑΤΟΧΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΡΙΟΥ

Αναφέρετε κατωτέρω τα ασφαλιστήρια συμβόλαια που έχετε για τον εαυτό σας, τη σύζυγο ή τα παιδιά σας. Συμπεριλάβετε τα ομαδικά συμβόλαια.

Ασφαλισμένος	Είδος συμβολαίου	Ετος αγοράς Συμβολαίου	Κάλυψη	Πληρωτέο ασφάλιστρο ανά έτος	Παρούσα αξία αγοράς

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ

Εισόδημα

Εισόδημα από ασφ/ές κατ' έτος .....Ευρώ

Πρόσθετο εισόδημα κατ' έτος **Εξηγήστε**.....

ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΕΙΣΟΔΗΜΑ ΚΑΤ' ΕΤΟΣ .....Ευρώ

Περιουσιακά στοιχεία και υποχρεώσεις

Περιουσιακά στοιχεία

Καταθέσεις .....Ευρώ

Αυτοκίνητο (αξία πωλήσεως) .....

Επίπλωση και σκεύη (αξία πωλήσεως) .....

Ακίνητα (αξία πωλήσεως) .....

Επενδύσεις (μετοχές, ομόλογα) .....

Ασφάλεια Ζωής (αξία εξαγοράς) .....

Αλλα περιουσιακά στοιχεία (αξία πωλήσως) .....Ευρώ

Σύνολο .....Ευρώ

ΚΑΘΑΡΗ ΑΞΙΑ (περιουσιακά στοιχεία - Υποχρεώσεις)					Ευρώ
Μηνιαίες δαπάνες					
Σταθερά έξοδα		Γενικά έξοδα		Διάφορα έξοδα	
Ενοίκο ή δάνειο	Ευρώ	Τροφή	Ευρώ	Ψυχαγωγία	Ευρώ
Χρειώδη	Ευρώ	Ενδυμασία και	Ευρώ	Επαγγελματικά έξοδα	Ευρώ
Φόρος ακινήτων	Ευρώ	Συντήρηση	Ευρώ	Δαπάνες για φιλανθ.	Ευρώ
Φόρος εισοδημάτων	Ευρώ	Μεταφορικά	Ευρώ	Δώρα	Ευρώ
Ασφάλεια Ζωής	Ευρώ	Οικιακός εξοπλισμός	Ευρώ	Διακοπές	Ευρώ
	Ευρώ	και επιδιορθώσεις	Ευρώ	Οικονομική βοήθεια	Ευρώ
Αλλες ασφάλειες	Ευρώ	Ιατρικά έξοδα	Ευρώ	σε άλλους	Ευρώ
	Ευρώ	Επαγγελματικά έξοδα	Ευρώ	Εκπαίδευση, βιβλία	Ευρώ
Πληρωμές χρέους	Ευρώ	Απρόβλεπτα έξοδα	Ευρώ	περιοδικά	Ευρώ
		Σύνολο	Ευρώ	Σύνολο	Ευρώ
Σύνολο					Ευρώ
ΣΥΝΟΛΙΚΑ ΕΞΟΔΑ ΑΝΑ ΜΗΝΑ					Ευρώ

ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ

Μερικές από τις πληροφορίες που σας ζητούνται σ' αυτό το τμήμα πρέπει εκ των πραγμάτων να μην είναι τελικές και μπορεί να μην έχετε καθιερώσει ημερομηνίες και βήματα αυτήν τη στιγμή.

Αν σχεδιάζετε να παρακολουθήσετε και άλλα ασφαλιστικά εκπαιδευτικά προγράμματα, παρακαλώ να τα αναφέρετε κατωτέρω και αναφέρετε την ημερομηνία που ελπίζετε ότι θα τα παρακολουθήσετε.

Εκπαιδευτικό πρόγραμμα	Ημερομηνία Ενάρξεως

Αν υπάρχουν τομείς στους οποίους θέλετε να αναπτυχθείτε –εκτός από τα εκπαιδευτικά προγράμματα που αναφέρετε παρακάτω– παρακαλώ περιγράψτε τα, αναφέροντας το είδος της αναπτύξεως που θα θέλατε και πότε ελπίζετε να αρχίσετε.

.....

.....

.....

.....

Περιγράψτε τις φιλοδοξίες σας για το μέλλον ως προς την ασφαλιστική σας καριέρα με όσες περισσότερες λεπτομέρειες μπορείτε.

.....

.....

.....

.....

Ημερίδα «Γυναίκες και ασφάλιση» (1992).

Η Ατλαντική Ένωση εκπαιδεύεται.

Πού θα βρουν «ψάρια» οι ασφαλιστές;

Μιλάει στους συναδέλφους του ο επιτυχημένος ασφαλιστής R. J. Kelly με άρθρο του που δημοσιεύτηκε στο περιοδικό «LIFE INSURANCE» το 1982, με θέμα την εξεύρεση πελατών, και εξηγεί πώς έγινε μέλος της λέσχης των διακεκριμένων ασφαλιστών στην Αμερική.

Πιστεύω ότι η εξεύρεση υποψηφίων πελατών είναι η ζωογόνος πηγή της εργασίας μας. Πολλοί ασφαλιστές αποτυγχάνουν στη δουλειά μας όχι τόσο από έλλειψη ιδεών και γνώσεων όσο από την έλλειψη υποψηφίων πελατών με τους οποίους θα μπορούσαν να μοιρασθούν αυτές τις ιδέες και γνώσεις.

Μετά από μια εμπειρία 4 ετών στο χώρο των Ασφαλειών Ζωής είμαι πεπεισμένος ότι, πέρα από κάθε αμφιβολία, το μυστικό της επιτυχίας στη δουλειά μας είναι να βλέπουμε όσο γίνεται περισσότερους αξιόλογους υποψήφιους πελάτες και μετά όλα τα υπόλοιπα έρχονται από μόνα τους.

Εχω ακούσει να λένε: «Δώσε σε ένα άτομο ένα ψάρι και θα τον θρέψεις για μια μέρα. Μάθε ένα άτομο να ψαρεύει και θα τον θρέψεις για όλη τη ζωή του!» Η εργασία μας παρέχει την πιο εκτεταμένη εκπαίδευση από οποιαδήποτε άλλη δουλειά έχω γνωρίσει. Παρ' όλα αυτά, δεν παραδεχόμαστε πολλές φορές την αλήθεια ότι το να διδάξεις κάποιον να ψαρεύει προϋποθέτει πολύ περισσότερο πράγματα από το να μάθει απλώς να βάζει το δόλωμα και να μαγειρεύει ένα ψάρι. Το σημαντικότερο ίσως από όλα αυτά είναι να μάθει κανείς πού θα βρει το ψάρι.

Η εκπαίδευσή μου αποσκοπούσε στο να διδαχθώ τι είναι το προϊόν που λέγεται Ασφάλεια Ζωής, ποια είναι η χρησιμότητά της και ποια είναι η ψυχολογία της πωλήσεως. Παρά το γεγονός ότι στο στάδιο της εκπαιδεύσεώς μου δόθηκε έμφαση στην εξεύρεση υποψηφίων πελατών (prospecting), τις περισσότερες φορές με απασχολούσε ως μία δευτερεύουσας σημασίας διαδικασία, χωρίς να προβαίνω σε μια ενσυνείδητη αναγνώριση της αξίας της.

Εχω παρατηρήσει ότι αρκετοί ασφαλιστές, παρά την άρτια επαγγελματική τους κατάρτιση από πλευράς γνώσεων, αποτυγχάνουν όταν έρχεται η στιγμή να εφαρμόσουν αυτές τις γνώσεις στην πράξη. Από την αρχή της σταδιοδρομίας μου με απασχολεί η σκέψη τι κάνουν οι πραγματικά μεγάλοι «ψαράδες», ώστε να αντιλαμβάνονται συνειδητά ή με τη διαίσθηση που χαρίζει η εμπειρία αν απευθύνονται στη σωστή αγορά πελατών, και κατέληξα στο συμπέρασμα ότι αυτό που έχει καθοριστική σημασία για να επιβιώσει κανείς στο επάγγελμα του ασφαλιστού ζωής είναι το πού απευθύνεται και όχι μόνον πώς θα προβληθούν οι παροχές ενός ασφαλιστικού προγράμματος.

Στις συγκεντρώσεις των ασφαλιστών της Εται-

ρείας μου συνήθως ο ένας ρωτάει τον άλλο: «Τι είναι αυτό που κάνεις καλύτερα στη δουλειά μας;» Όταν απευθύνουν και σε μένα αυτή την ερώτηση απαντώ: «Το prospecting».

Πολλούς ασφαλιστές τους χαρακτηρίζει η ανεπάρκεια ή η αδυναμία, αν θέλετε, της εξευρέσεως υποψηφίων πελατών με μια συγκεκριμένη και μεθοδική διαδικασία.

Γι' αυτό αναρωτιέμαι γιατί μερικές φορές εμείς οι ασφαλιστές δεν αναζητούμε με τον σωστό τρόπο υποψήφιους πελάτες.

Μερικοί ασφαλιστές δεν αντιλαμβάνονται ότι η επιταγή των προμηθειών που θα εισπράξουν αύριο είναι συνυφασμένη με μιαν άμεση και απόλυτα αναλογική σχέση με την ποσότητα και την ποιότητα των υποψηφίων πελατών που είδαν πριν. Αυτός είναι και ο λόγος που αυτοί οι ασφαλιστές δεν είναι σε θέση να ακολουθήσουν το δρόμο που θα τους οδηγήσει εκεί όπου θα συναντούν, σε σταθερή και όχι περιστασιακή βάση, πρόσωπο με πρόσωπο, τους πελάτες που χρειάζονται και μπορούν να αγοράσουν μια Ασφάλεια Ζωής.

Τις συγκεκριμένες απόψεις μου, που αναλύω σ' αυτό το άρθρο, επιθυμώ να τις μοιρασθώ με εκείνους τους ασφαλιστές που πιστεύουν ενσυνείδητα στην αξία του prospecting και ψάχνουν να βρουν ιδέες που θα ενσωματώσουν στον τρόπο της εξευρέσεως υποψηφίων πελατών που ήδη εφαρμόζουν ή θα τις χρησιμοποιήσουν ως τη βάση αναπτύξεως μιας μεθοδευμένης προσπάθειας για εξεύρεση υποψηφίων πελατών.

Η διαδικασία για την εξεύρεση υποψηφίων πελατών αρχίζει με την προσεκτική ανάλυση των στόχων του ασφαλιστή. Ημουν 22 ετών όταν αποφάσισα να ασχοληθώ με το επάγγελμα του ασφαλιστή Ζωής και από την πρώτη στιγμή είχα ξεκαθαρισμένες απόψεις για το τι ήθελα από την καριέρα μου.

Επιθυμούσα, τότε και τώρα, να έχω μια εργασία με ελεύθερο και ευέλικτο ωράριο, που θα μου απέφερε ένα εισόδημα αρκετό για να ζήσω με άνεση με τη σύζυγο και τα παιδιά μου, αφήνοντάς μου παράλληλα ελεύθερο χρόνο να ασχολούμαι με το χόμπι μου, που

Συνέδριο ΕΑΕΕ, Ύδρα.

είναι η μουσική.

Έτσι αποφάσισα να ασκήσω το επάγγελμά μου ακολουθώντας ένα πρόγραμμα καθημερινής συστηματικής απασχολήσεως από τις 8 το πρωί μέχρι τις 6 το απόγευμα.

Έχοντας πια την κατάλληλη θεωρητική κατάρτιση και αφού έθεσα τους στόχους μου, αποφάσισα να εφαρμόσω στην πράξη αυτό που ήδη είχα μάθει στην Εκπαίδευση και μελετώντας διάφορα ασφαλιστικά συγγράμματα, ότι δηλ. «η καλύτερη στιγμή για να ζητηθούν συστάσεις είναι όταν ο πελάτης είναι όσο γίνεται πιο εντυπωσιασμένος από τον ασφαλιστή».

Ζητώντας συστάσεις προσπαθώ να εντοπίσω άτομα που παρουσιάζουν τα εξής 7 χαρακτηριστικά: (1) είναι ηλικίας μεταξύ 25 και 55 ετών, (2) είναι παντρεμένοι, (3) έχουν παιδιά, (4) έχουν καλή δουλειά, (5) παρουσιάζουν πετυχημένη σταδιοδρομία. Αυτό σημαίνει ότι όχι μόνον έχουν καλή δουλειά, αλλά είναι επίσης ικανοί άνθρωποι με όποιο αντικείμενο ασχολούνται. Επιθυμώ ο πελάτης να είναι πρόσωπο (6) με υπευθυνότητα και ενδιαφέρον για την εργασία του και (7) να έχει ήδη κάποια οικονομική άνεση. Κατά κανόνα οι πελάτες μου δεν αρνούνται να μου συστήσουν φίλους ή γνωστούς τους που πληρούν τις παραπάνω προϋποθέσεις στο σύνολό τους ή στο μεγαλύτερο μέρος. Αλλά μία σύσταση εκ μέρους ενός πελάτη δεν μπορεί παρά να είναι το επακόλουθο μια αρμονικής συνεργασίας με τον ασφαλιστή εκείνον που προσφέρει σωστά τις επαγγελματικές του υπηρεσίες.

Μόνο, λοιπόν, ανάμεσα στους ικανοποιημένους πελάτες του μπορεί να συναντήσει ένας ασφαλιστής ένα πολύτιμο κέντρο επιρροής για συστάσεις, με στόχο τη σύναψη νέων Ασφαλειών Ζωής.

Ενα τέτοιο πολύτιμο κέντρο επιρροής υπήρξε για μένα ο υπεύθυνος ενός λογιστικού γραφείου που με σύστησε σε πολλά αξιόλογα πρόσωπα, αρκετά από τα οποία έγιναν πελάτες μου, αλλά και νέα κέντρα επιρροής!

Ενα σημαντικό στοιχείο της διαδικασίας για την εξεύρεση υποψηφίων πελατών που ακολουθώ είναι ότι γνωρίζω πώς θα πλησιάσω το άτομο που μου σύστησαν. Αφού αξιολογήσω τα στοιχεία και λοιπές πληροφορίες για τον υποψήφιο πελάτη, που συγκέντρωσα σύμφωνα με τα παραπάνω,

Εκπαίδευση δ/ντών Interamerican από τον Alec L. Merrifield.

δεν έχω παρά να του απευθύνω μια επιστολή ή να κάνω ένα τηλεφώνημα για να ορίσουμε τον χρόνο της συναντήσεώς μας.

Πολλές φορές χρησιμοποιώ και έναν τύπο επιστολής που υπογράφεται από τον πελάτη μου που κάνει τη σύσταση, όπως είναι, π.χ., ο παρακάτω:

«Αγαπητέ,

Συνεργάσθηκα με τον κ. ... (ασφαλιστή) πάνω σε ένα πρόγραμμα Ατομικής Ασφάλειας Ζωής μου με παράλληλη κάλυψη των μελών της οικογενείας μου και, χάρη στη μοναδική κατάρτιση και εξυπηρέτηση που συνάντησα στο πρόσωπό του, έλυσα ορισμένα προβλήματα που με απασχολούσαν. Είμαι σίγουρος ότι οι ιδέες που θα σου προτείνει θα φανούν χρήσιμες και σ' εσένα!

Ζήτησα από τον κ. ... (ασφαλιστή) να σε επισκεφθεί και να συζητήσετε για το τι μπορεί να σου προσφέρει.

Θα με ευχαριστήσει ιδιαίτερα αν με ενημερώσεις για τις απόψεις σου. (*)

Φιλικά,

Σ.Σ.»

(*) Με την τελευταία αυτή φράση του κ. Σ.Σ., επιδιώκεται να γίνει το «ντοπάρισμα» του υποψηφίου πελάτη από τον ίδιο το φίλο του και ήδη πελάτη της Εταιρείας μας, διευκολύνοντας έτσι σημαντικά την προσπάθεια του ασφαλιστή.

Μιλώντας με τον υποψήφιο πελάτη στο τηλέφωνο είτε απευθείας ή αφού προηγηθεί επιστολή, προσπαθώ να κεντρίσω αμέσως το ενδιαφέρον του, λέγοντας, π.χ.:

«Ο κ. Χ; Εμαθα ότι είσθε κάποιος που θα έπρεπε οπωσδήποτε να συναντήσω!» Αν μου έχουν περιγράψει τον υποψήφιο πελάτη ως προσηνή και εκδηλωτικό, κάνω μια παύση και περιμένω την απάντησή του. Διαφορετικά, κάνω παύση για δύο δευτερόλεπτα μόνο πριν συνεχίσω.

Γενικά, πάντως, ο υποψήφιος πελάτης θα αντιδράσει ρωτώντας:

«Ω! Και ποιος σας το είπε αυτό;» ή «Αλήθεια; Ποιος είστε εσείς;»

Όταν τα λέω όλα αυτά με ευχάριστο τόνο στη φωνή μου, συνήθως και ο πελάτης αντιδρά με ανάλογο τρόπο, οπότε ήδη βρίσκομαι «προ των θυρών του».

Συνεχίζοντας λέω: «Είμαι ο R. J. Kelly της Εταιρείας ..... και ένας κοινός γνωστός, ο κ. Σ.Σ., ζήτησε να σας τηλεφωνήσω. Σας πετυχαίνω σε κατάλληλη στιγμή; (κάνω μία παύση περιμένοντας απάντηση). Ο κ. Σ.Σ. είναι ήδη πελάτης μου και βρήκε ότι μερικές από τις απόψεις μου ήταν εξαιρετικά επωφελείς γι' αυτόν. Πιστεύει ότι θα βοηθούσαν και εσάς μερικές από τις ιδέες μου, πράγμα που θα κάνω με ιδιαίτερη ευχαρίστηση, αν δεν έχετε αντίρρηση να συναντηθούμε για 15' με 20' λεπτά της ώρας, ίσως μετά τον καφέ, το πρωινό ή το γεύμα. Οι πρωινές ώρες σάς εξυπηρετούν ή μήπως είναι καλύτερα για σας να συναντηθούμε κάποια απογευματινή ώρα;»

Συνήθως πετυχαίνω να ορίσω μία συνάντηση σε ποσοστό 95% με τα τηλεφωνήματά μου. Κατά κανόνα, οι πρώτες επαφές μου με τους υποψήφιους πελάτες μου γίνονται με το τηλέφωνο.

Δεν πιστεύω ότι είμαι κάτι το εξαιρετικό στο χώρο της εργασίας μου, όμως, αφιέρωσα αρκετό χρόνο για να οργανώσω και να μεθοδεύσω μια διαδικασία προσεγγίσεως υποψηφίων πελατών που λειτουργεί άριστα για μένα.

Δεν με φοβίζει το μέλλον, διότι απλούστατα γνωρίζω ότι είμαι σε θέση να βρω ανθρώπους που χρειάζονται τις ασφαλιστικές μου υπηρεσίες.

Απόδοση και προσαρμογή από το περιοδικό «LIFE INSURANCE»: Α. ΕΣΦΟΡΜΕΣ.

Πηγές εξεύρεσης υποψηφίων πελατών

Ο παραγωγός ασφαλίσεων είναι δυνατόν να εξεύρει υποψηφίους πελάτες ανατρέχοντας στις εξής πηγές:

- Προσωπικές γνωριμίες
- Κέντρα επιρροής
- Ειδικές αγορές
- Υπάρχον πελατολόγιο
- Επιστολές
- Προσωπική επαφή
- Εφημερίδα
- Ομαδικές ασφάλειες
- Ορφανά συμβόλαια
- Επαναπωλήσεις
- Αντιπροσωπίες
- Αγγελίες και άλλες μεθόδοι

Οι πηγές αυτές μπορούν να ταξινομηθούν στις ακόλουθες γενικές κατηγορίες:

- Εξεύρεση υποψηφίων πελατών μέσω συστάσεων
- Εξεύρεση υποψηφίων πελατών μέσω κέντρων επιρροής
- Εξεύρεση υποψηφίων πελατών μέσω παρατηρητικότητας

Ορισμένες από αυτές τις πηγές εξεύρεσης υποψηφίων πελατών απαιτούν την ενάσκηση τεκμηριωμένης επιχειρηματολογίας από την πλευρά του παραγωγού ασφαλίσεων. Αυτή ακριβώς την επιχειρηματολογία αναπτύσσουμε μέσα από μια σειρά διαλεκτικών υποδειγμάτων.

Α. ΕΞΕΥΡΕΣΗ ΥΠΟΨΗΦΙΩΝ ΜΕΣΩ ΚΕΝΤΡΩΝ ΕΠΙΡΡΟΗΣ

1. Εντοπισμός του κέντρου επιρροής

Καλή πηγή άντλησης ονομάτων αποτελούν τα κέντρα επιρροής: άτομα, δηλαδή, που –είτε λόγω της οικονομικής και κοινωνικής των θέσης, είτε λόγω της προσωπικότητάς των– γνωρίζουν και επηρεάζουν μεγάλο αριθμό ατόμων. Κέντρο επιρροής αποτελεί για σας το άτομο που:

- Ενδιαφέρεται για την επιτυχία σας.
- Εχει επαφές με ανθρώπους που εσείς θέλετε να εξυπηρετήσετε και μπορεί να τους επηρεάσει (εκτιμούν την κρίση του).
- Εκτιμά την εντιμότητα και τις ικανότητές σας.
- Και, τέλος, είναι πρόθυμο να σας προσφέρει ικανοποιητικές πληροφορίες για να αξιοποιήσετε τα ονόματα αυτά.

Ατομα που μπορούν να αποτελέσουν «κέντρα επιρροής» μπορείτε να τα αναζητήσετε ανάμεσα σε:

- Υπάρχον πελατολόγιο
- Συγγενείς - φίλοι
- Επαγγελματικές ομάδες (δικηγόροι - γιατροί)
- Κοινωνικές ομάδες (σωματεία, σύλλογοι, επιμελητήρια).

2. Υποδείγματα εξεύρεσης ονομάτων

«Κύριε Χ, πιθανόν να γνωρίζετε ότι εργάζομαι στην (όνομα εταιρείας) ως χρηματοοικονομικός σύμβουλος. Η δουλειά μου είναι να έρχομαι καθημερινά σ' επαφή με τους ανθρώπους, να συζητώ τα οικονομικά τους προβλήματα και να παρέχω συμβουλές για τη διασφάλιση των συμφερόντων τους. Γνωρίζοντας ότι έχετε ευρύ κύκλο γνωριμιών, καθώς και την εκτίμηση που αυτοί οι άνθρωποι τρέφουν για σας, θεωρώ ότι μπορείτε να με φέρετε σε επαφή, ώστε να παράσχω και σ' αυτούς τους ανθρώπους τα ευεργετήματα που εγγυάται η Ασφάλεια Ζωής».

«Κύριε Χ, θα μπορούσατε να μου αναφέρετε ονόματα φίλων - συνεργατών-μελών του σωματείου σας, που ενδιαφέρονται για τη σωστή διαχείριση των οικονομικών τους, καθώς επίσης και ατόμων που φροντίζουν για την οικονομική εξασφάλιση της οικογένειάς τους; Εχω να τους κάνω προτάσεις πολύ ενδιαφέρουσες, που σίγουρα μελλοντικά θα σας εκτιμήσουν γι' αυτό».

«Κύριε Χ, συμφωνείτε ότι η σπουδαιότητα μιας υπηρεσίας κρίνεται από τη θετική εξυπηρέτηση των συμφερόντων του πελάτη; Τι γνώμη έχετε για την υπηρεσία που έχει σκοπό να καθιστά τη ζωή του πελάτη πιο ξέγνοιαστη, πιο ασφαλή, απηλλαγμένη από τις συνέπειες που προκαλούν απρόοπτα και αιφνίδια γεγονότα; Δεν συμφωνείτε ότι είναι μια πολύτιμη υπηρεσία;»

Περιμένουμε την απάντηση του υποψηφίου πελάτη και συνεχίζουμε:

«Εφόσον αναγνωρίζετε την ανεκτίμητη αξία της υπηρεσίας που προσφέρω, ΠΟΙΟΥΣ από τους φίλους - γνωστούς - συνεργάτες σας θα μου συστήνατε να επισκεφθώ;»

Στη συνέχεια υποβάλλουμε συγκεκριμένες ερωτήσεις στο κέντρο επιρροής, με στόχο την συγκέντρωση πληροφοριών για τους υποψήφιους πελάτες μας.

«Αγαπητέ Κύριε Χ, δέχεσθε ότι ο άνθρωπος, όταν μπορεί, πρέπει να κάνει καλό; Οτι πρέπει να το κάνει ακόμα και εάν του στοιχίζει κάτι; Ποια είναι η γνώμη σας για έναν άνθρωπο που, ενώ μπορεί να κάνει το καλό, δεν το κάνει;

»Το καλό που μπορείτε να κάνετε αυτή την στιγμή είναι να ανοίξετε την ατζέντα σας και να μου δώσετε ονόματα ανθρώπων που εκτιμάτε και θέλετε να εξυπηρετήσετε».

Εκπαιδευτικό συνέδριο Rich Club, Τρίκαλα.

Η αποτελεσματικότητα της προσπάθειάς σας για την άντληση ονομάτων από «κέντρα επιρροής» θα κριθεί σε σημαντικό βαθμό από την εδραίωση, πρώτα, πεποίθησης στο κέντρο επιρροής για τη χρησιμότητα και αναγκαιότητα των υπηρεσιών σας.

Μην ξεχνάτε να ενημερώνετε το κέντρο επιρροής για την πρόοδο της δουλειάς σας και πάντα να αναγνωρίζετε τη συμβολή του στην επιτυχία σας. Θα εκτιμήσει την ενέργειά σας και σίγουρα θα σας δώσει νέα ονόματα υποψηφίων πελατών.

Β. ΕΞΕΥΡΕΣΗ ΥΠΟΨΗΦΙΩΝ ΠΕΛΑΤΩΝ ΜΕΣΩ ΠΑΡΑΤΗΡΗΤΙΚΟΤΗΤΑΣ

Η παρατήρηση, η εμπειρία, η εφευρετική ικανότητα του παραγωγού ασφαλίσεων συνιστούν σημαντικούς παράγοντες στην προσπάθειά του για εξεύρεση υποψηφίων πελατών. Η συστηματική υιοθέτηση και εφαρμογή μεθόδων αναζήτησης –πέραν των συστάσεων και κέντρων επιρροής– εξασφαλίζει στον παραγωγό ασφαλίσεων μια σταθερή ροή υποψηφίων πελατών. Στην συνέχεια παραθέτουμε μερικές ιδέες - μεθοδεύσεις, που χρησιμοποιήθηκαν αποτελεσματικά από επιτυχημένους παραγωγούς ασφαλίσεων για την εξεύρεση ονομάτων δυνητικών τους πελατών.

1. Αναζητήστε στο χώρο των επαγγελμάτων εκείνα που παρουσιάζουν ήδη ανοδική πορεία ή έχουν καλές προοπτικές. Ενημερωθείτε για τις ιδιαιτερότητες αυτής της κατηγορίας επαγγελμάτων, οργανώστε τη διείσδυση στη συγκεκριμένη αγορά και προετοιμάστε την προσέγγιση των υποψηφίων πελατών σας με βάση τα κίνητρα αγοράς τους.

2. Συγκεντρώστε τις προσπάθειές σας στην εξεύρεση υποψηφίων πελατών σ' έναν συγκεκριμένο εργασιακό κλάδο, π.χ. εργαζόμενους διαφημιστικών εταιρειών. Ενημερωθείτε για τα προβλήματα του κλάδου, τις ιδιαιτερότητες αυτής της κατηγορίας επαγγελμάτων. Συλλέξτε όσο το δυνατόν περισσότερες πληροφορίες για τον κοινωνικο-ασφαλιστικό τους φορέα, επίπεδα αμοιβών, εργασιακές συνθήκες και προετοιμάστε τη διείσδυση στη συ-

γκεκριμένη αγορά.

3. Αναζητήστε στις στήλες των εφημερίδων αναγγελτήρια που αναφέρονται:
   - Σε μεταβολή οικογενειακών υποχρεώσεων
     - –Γεννήσεις
     - –Γάμοι
     - –Κτηματικές συναλλαγές
     - –Αγορά ακινήτου
   - Σε μεταβολή επαγγελματικών υποχρεώσεων
     - –Αγορά - επέκταση επιχειρήσεων
     - –Συγχωνεύσεις εταιρειών
     - –Είσοδος νέων συνεταίρων σε ήδη εδραιωμένη επιχείρηση
     - –Νέες συμβάσεις
   - Σε μεταβολή προσωπικού εισοδήματος
     - –Προαγωγή
     - –Αλλαγή δουλειάς
     - –Κληρονομιά

Κάθε μεταβαλλόμενη κατάσταση αποτελεί για τον παραγωγό αφετηρία ασφαλιστικού ενδιαφέροντος. Μεταβολές στην οικογενειακή και επαγγελματική κατάσταση ενός ατόμου επιδρούν στις ανάγκες του ίδιου και της οικογένειάς του και δημιουργούν τις συνθήκες για αυξανόμενη προστασία.

4. Χρησιμοποιήστε καταλόγους υποψηφίων. Αναζητήστε καταλόγους μελών σωματείων, συλλόγων, επιμελητηρίων, clubs... και μετατρέψτε τα ονόματα αυτά σε χρήσιμους καταλόγους για σας. Ας υποθέσουμε, για παράδειγμα, ότι έχετε έναν κατάλογο με ονόματα ταξιτζήδων και θέλετε να διεισδύσετε στη συγκεκριμένη αγορά. Απευθυνθείτε στο σωματείο τους και αναζητήστε κάποιο άτομο που ανήκει στο διοικητικό συμβούλιο, λέγοντας:

«Κύριε Χ, η εταιρεία μού ανέθεσε την εκπόνηση μελέτης σχετικά με τα προβλήματα – ανάγκες του κλάδου σας. Εχω εδώ ορισμένα ονόματα ταξιτζήδων που σκοπεύω να επισκεφθώ στο μέλλον.

»Μήπως θα μπορούσαμε να δούμε μαζί αυτά τα ονόματα και να μου δώσετε τη γνώμη σας αν ταιριάζουν με την εικόνα που έχω, ήδη, σχηματίσει;»

(Αναφέρουμε τα κύρια χαρακτηριστικά που πρέπει να έχει ο υποψήφιος πελάτης.)

«Μετά το πέρας της έρευνάς μου θα είμαι σε θέση να σας ανακοινώσω τα πορίσματά της, καθώς και μία πλήρη ανάλυση των ασφαλιστικών αναγκών του κλάδου σας».

5. Χρησιμοποιήστε το ταχυδρομείο για τη διεύρυνση του πελατολογίου σας.

Καθορίστε τη γεωγραφική περιοχή και επιλέξτε την επαγγελματική ομάδα (γιατροί, δικηγόροι...), που θέλετε να προσεγγίσετε. Συντάξτε ένα γράμμα σε συνεργασία με τον διευθυντή σας που να περνά ένα «μήνυμα» στον υποψήφιο πελάτη σας και στη συνέχεια στείλτε έναν ικανοποιητικό αριθμό επιστολών.

Η αποστολή γραμμάτων δεν έχει ως σκοπό να αντικαταστήσει την προσωπική επαφή, αλλά μόνο να «ανοίξει κάποια πόρτα», να κεντρίσει το ενδιαφέρον του υποψήφιου πελάτη.

Γ. ΕΞΕΥΡΕΣΗ ΥΠΟΨΗΦΙΩΝ ΠΕΛΑΤΩΝ ΜΕΣΩ ΣΥΣΤΑΣΕΩΝ

«Κύριε Χ, με την απόφασή σας να επενδύετε... χ... ευρώ τον χρόνο για δικό σας όφελος και της οικογένειάς σας, αποδείξατε έμπρακτα την αγάπη σας και το ενδιαφέρον σας γι' αυτή.

»Σίγουρα στο περιβάλλον σας θα έχετε συνεργάτες, συγγενείς, γείτονες... που έχουν τις ίδιες ανάγκες με τις δικές σας. Πιθανόν να έχουν σύζυγο και παιδιά που να εξαρτώνται από το εισόδημά τους και να έχουν ανάγκη των υπηρεσιών μου. Αυτοί, πιθανόν, δεν είχαν την ευκαιρία, όπως εσείς, να τους ενημερώσει κάποιος σωστά για τον τρόπο που μπορούν να διασφαλίσουν τα ατομικά και οικογενειακά τους συμφέροντα. Εσείς, όμως, χάρη στη σύσταση του φίλου σας κυρίου Ψ, απολαμβάνετε σήμερα τα ευεργετήματα της ασφάλειας. Ευεργετήματα που αναφέρονται σε ένα σίγουρο σήμερα και ένα εξασφαλισμένο αύριο.

»Σήμερα σας δίνετε η δυνατότητα να προσφέρετε ανεκτίμητες υπηρεσίες σε δικούς σας ανθρώπους και σε μένα προσωπικά, δίνοντάς μου κάποιες πληροφορίες για ανθρώπους του κύκλου σας που εκτιμάτε και θα θέλατε να εξυπηρετήσετε».

Συνάδελφοι

«Πόσα άτομα απασχολεί η επιχείρηση που εργάζεσθε; Ποιοι είναι οι πιο στενοί σας συνεργάτες;

»Ποια είναι η οικογενειακή τους κατάσταση; Θα μπορούσα να είχα τα τηλέφωνά τους;»

«Εκανε πρόσφατα προσλήψεις η εταιρεία σας; Μου δίνετε, παρακαλώ, μερικές πληροφορίες για τους νέους συναδέλφους σας;»

Κατά τον ίδιο τρόπο συνεχίζουμε, θέτοντας ερωτήσεις στον πελάτη μας, με σκοπό να συγκεντρώσουμε όσο το δυνατόν περισσότερες πληροφορίες για τους δυνητικούς πελάτες μας.

Συναλλασσόμενοι

«Ποιος είναι ο οικογενειακός σας γιατρός; Είναι νέος ή ηλικιωμένος; Ποια είναι η οικογενειακή του κατάσταση; Θα μπορούσατε να μου δώσετε το τηλέφωνό του;»

«Σε ποιο συνεργείο κάνετε σέρβις στο αυτοκίνητό σας; Γνωρίζετε καλά τους ανθρώπους του συνεργείου; Ποιος, συνήθως, σας εξυπηρετεί; Μπορείτε να μου δώσετε ορισμένες πληροφορίες γι' αυτόν;»

Γείτονες

«Γνωρίζετε την οικογένεια που μένει στο διπλανό διαμέρισμα; Είναι πολυμελής; Ποιο είναι το επάγγελμα του συζύγου; Μήπως έχετε το τηλέφωνό τους;»

Φίλοι

«Με ποιους από τους φίλους σας έχετε συχνή επαφή; Με τι ασχολούνται; Ποια είναι η οικογενειακή τους κατάσταση; Θα μπορούσα να έχω τα τηλέφωνά τους για να επικοινωνήσω μαζί τους;»

Επίλογος

Η δυνατότητα του παραγωγού ασφαλίσεων να επιτυγχάνει συνεχή ροή υποψηφίων πελατών αποτελεί έναν από τους σημαντικότερους παράγοντες για την επιτυχία του. Οι υποψήφιοι πελάτες αποτελούν το «ζωογόνο αίμα» για τον παραγωγό ασφαλίσεων και κατά συνέπεια καθοριστικό παράγοντα για την επιβίωσή του στο ασφαλιστικό επάγγελμα.

Οι στόχοι εξεύρεσης - αναζήτησης υποψηφίων πελατών θα εκπληρώνονται αν ο παραγωγός ασφαλίσεων υιοθετήσει, από την αρχή της καριέρας του μεθοδεύσεις - συνήθειες όσον αφορά:

–Την αναζήτηση συστάσεων υποψηφίων πελατών από ήδη πελάτες του.

–Την αξιοποίηση των κέντρων επιρροής για ανεύρεση υποψηφίων πελατών.

–Την καλλιέργεια της παρατηρητικότητάς του για εντοπισμό ευκαιριών που θα οδηγήσουν σε διεύρυνση του πελατολογίου του.

Βήματα δράσης

Η εμπέδωση της ενότητας που αναφέρεται στην αναζήτηση - εξεύρεση υποψηφίων πελατών απαιτεί:

–Να εξοικειωθείτε με την επιχειρηματολογία, που αναφέρεται στην εξεύρεση υποψηφίων πελατών μέσω συστάσεων και κέντρων επιρροής, σε ικανοποιητικό βαθμό.

–Να εξασκηθείτε σ' αυτή την επιχειρηματολογία με τη βοήθεια του διευθυντή σας ή σε συνεργασία με κάποιο συνάδελφο.

–Να χρησιμοποιήσετε τα σημεία που αναφέρονται σ' αυτή την ενότητα για μεθόδευση και επέκταση του τρόπου δράσης σας.

Πηγή: Σημειώσεις LIMRA και ολοκληρωμένο σύστημα Προσυμβατικής Εκπαίδευσης Ινστιτούτου Εκπαίδευσης INTERAMERICAN.

Ξέρετε πώς να λύνετε προβλήματα;

ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΠΙΛΥΣΗ ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΩΝ

Δεν υπάρχει άλλος τρόπος να πετύχετε οτιδήποτε πρέπει να επιτευχθεί μέσα στο υποκατάστημά σας.

Το κλειδί της επιτυχίας είναι να κάνεις τα πράγματα – τις ενέργειες που πρέπει να γίνουν. Πολύ συχνά, αυτά που πρέπει να γίνουν από τη φύση τους, δεν γίνονται.

Η εργασία αυτή έχει σχεδιαστεί για να βοηθήσει να αναγνωρίσετε τη σειρά των προτεραιοτήτων στο μάνατζμεντ, να τις αναλύσετε και να σας ξεκινήσει στο δρόμο για την ταξινόμησή σας.

Τώρα, μετά το Σεμινάριο Μάνατζμεντ Υποκαταστήματος (ΣΜΥ), όταν η θεώρησή σας στην εργασία του υποκαταστήματος και του μάνατζμεντ αυτού είναι περισσότερο συγκεκριμένη από ό,τι ήταν στο παρελθόν, είναι ο ιδανικός χρόνος για να κάνετε αυτή την εργασία. Χρειάζονται, όμως, περισσότερα φύλλα χαρτί.

I. PRIORITY AREAS OF CONCERN

1. ΘΕΜΑΤΑ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑΣ

Α. Αναφέρετε 5-10 θέματα προτεραιότητας για το υποκατάστημά σας. Θα πρέπει να ασχοληθούμε με τα συμπτώματα αυτών των θεμάτων και θα τα διατυπώσουμε ως προβλήματα σε μεταγενέστερο στάδιο στην παρούσα άσκηση.

Μερικά από τα θέματα που θα αναφέρονται μπορεί να είναι σφαιρικά, αλλά προσπαθήστε να τα εξειδικεύσετε όσο μπορείτε περισσότερο.

Παράδειγμα: • Αύξηση της παραγωγής των ασφαλιστών του πρώτου χρόνου, σε ετήσια ασφάλιστρα ύψους 30.000 ευρώ.

• Αύξηση των νέων υποψηφίων ασφαλιστών που στρατολογούνται από τα κέντρα επιρροής σε μέσον όρο που να ανέρχεται σε 8 περίπου τον μήνα ανά διοικητική μονάδα στο υπ/μα.

Β. Ταξινομήστε τα θέματα που σας αφορούν κατά σειρά σπουδαιότητάς τους.

1.....
2.....
3.....
4.....
5.....

II. PROBLEM IDENTIFICATION

II. ΑΝΑΓΝΩΡΙΣΗ ΤΟΥ ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΟΣ

Α. Για κάθε θέμα που σας αφορά ή για κάθε σύμπτωμα στο τμήμα Ι, αναφέρετε τα σπουδαιότερα προβλήματα τα οποία σας εμποδίζουν να τα επιλύσετε.

Β. Γράψτε την ημερομηνία όταν θα αρχίσετε να σχεδιάζετε την εκπλήρωση αυτής της προτεραιότητας που σημειώσατε.

Θέματα	Προβλήματα	Ημερομηνία αρχής
	(Παράδειγμα)	
Αύξηση των πηγών στρατολόγησης	Η προσέγγιση των κέντρων επιρροής δεν είναι αποτελεσματική. Χρειάζεται να σταλούν γράμματα στα Κέντρα Επιρροής Χρειάζεται περισσότερος χρόνος για να δεις περισσότερα Κέντρα Επιρροής	1η Δεκεμβρίου 1983
	(Τώρα κάνετε τη δικιά σας λίστα)	

III. THE PLAN

III. ΤΟ ΣΧΕΔΙΟ

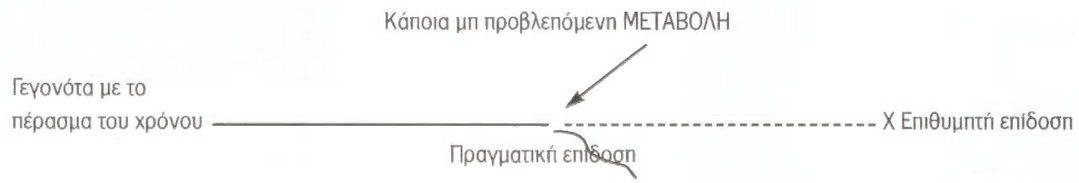
Α. Τώρα έχετε αναγνωρίσει έναν ορισμένο αριθμό προτεραιότητας να επιτύχετε και έχετε αναγνωρίσει τα κυριότερα προβλήματα που προκαλούν την ύπαρξή τους. Φυσικά είναι εύκολο να γράψετε ένα πλάνο και να το εκτελέσετε για να επιλύσετε κάθε ένα από τα προβλήματα. Για τους σκοπούς αυτής της μελέτης γράψτε μόνο το πλάνο που είναι σε πρώτη προτεραιότητα, από αυτά που καταγράψατε.

Β. Θυμηθείτε. Ποια είναι η κατάσταση τώρα; (Διάγνωση)
Καθορίστε τι έχετε να πετύχετε (Στόχοι)
Καθορίστε τη μέθοδο, για να το πετύχετε (Μέθοδοι)
Προγραμματίστε έναν περιοδικό έλεγχο της εξέλιξης (Αξιολόγηση)

STEPS IN THE PLANNING PROCCESS
ΒΗΜΑΤΑ ΣΤΗ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΤΟΥ ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΥ

1. ΔΙΑΓΝΩΣΗ	Ποια είναι η κατάσταση σήμερα	Δ
2. ΣΤΟΧΟΙ	Αποφασίστε τι είναι αυτό που θέλετε	Σ
3. ΜΕΘΟΔΟΙ	Αποφασίστε με ποιον τρόπο θα το πετύχετε	Μ
4. ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ	Προγραμματίστε έναν περιοδικό έλεγχο της προόδου	Α

Εάν βρίσκετε ότι ξεφεύγετε από τους αρχικούς στόχους εξαιτίας κάποιας αλλαγής που δεν προβλέφθηκε, χρησιμοποιήστε τη διαδικασία επίλυσης προβλημάτων, που περιγράφεται παρακάτω, για να καθορίσετε το πρόβλημα.



ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΕΠΙΛΥΣΗΣ ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΩΝ

Ι. ΑΝΑΓΝΩΡΙΣΤΕ ΤΟ ΠΡΟΒΛΗΜΑ
2. ΑΝΑΛΥΣΤΕ ΤΟ ΠΡΟΒΛΗΜΑ
ΙΙΙ. ΑΝΑΠΤΥΞΤΕ ΕΝΑΛΛΑΚΤΙΚΕΣ ΛΥΣΕΙΣ
VI. ΕΠΙΛΕΞΤΕ ΤΗΝ ΚΑΛΥΤΕΡΗ ΛΥΣΗ
V. ΥΛΟΠΟΙΗΣΤΕ ΤΙΣ ΑΠΟΦΑΣΕΙΣ ΣΑΣ

P - E - S - O - S*

A complete training procedure

Μια ολοκληρωμένη εκπαιδευτική διαδικασία

«ΠΡΟΕΤΟΙΜΑΣΤΕ» ΤΟΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ ΝΑ ΜΑΘΕΙ – Κάντε τον να νιώθει άνετα και προετοιμάστε ένα εποικοδομητικό κλίμα συνεργασίας για την εκπαίδευσή του. Προκαλέστε του το ενδιαφέρον και τονίζοντάς του τα πλεονεκτήματα της εργασίας του ασφαλιστή, δημιουργήστε την επιθυμία για μάθηση. Εξηγήστε γιατί η κατοχή των γνώσεων αυτής της εργασίας θα είναι σημαντική τώρα και για όλη τη διάρκεια της σταδιοδρομίας του.

«ΕΞΗΓΗΣΤΕ» ΤΟ ΓΙΑΤΙ ΚΑΙ ΤΟ ΠΩΣ ΣΤΟΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ – Εξηγήστε με σαφήνεια και ακρίβεια το είδος της εργασίας που θα μάθει να κάνει. Εξηγήστε κάθε σημαντικό μέρος ή βήμα της εργασίας. Τονίστε τα σημεία «κλειδιά» ή τα πράγματα που πρέπει να γίνουν με συγκεκριμένο τρόπο, ώστε να είναι αποδοτική η εργασία. Μην καλύπτετε, κάθε φορά, περισσότερα θέματα απ' όσα μπορεί να αφομοιώσει ο εκπαιδευόμενος ασφαλιστής. Να είσθε σαφής, περιεκτικός και υπομονετικός. Να ζητάτε από τον ασφαλιστή να επαναλάβει όσα του διδάξατε, ώστε να είσθε σε θέση να γνωρίζετε ό,τι έμαθε.

*** Ο διεθνής ασφαλιστικός όρος P-E-S-O-S προέρχεται από τα αρχικά των λέξεων PREPARE = προετοιμάζω, EXPLAIN = εξηγώ, SHOW = δείχνω, OBSERVE = παρατηρώ και SUPERVISE = επιβλέπω**

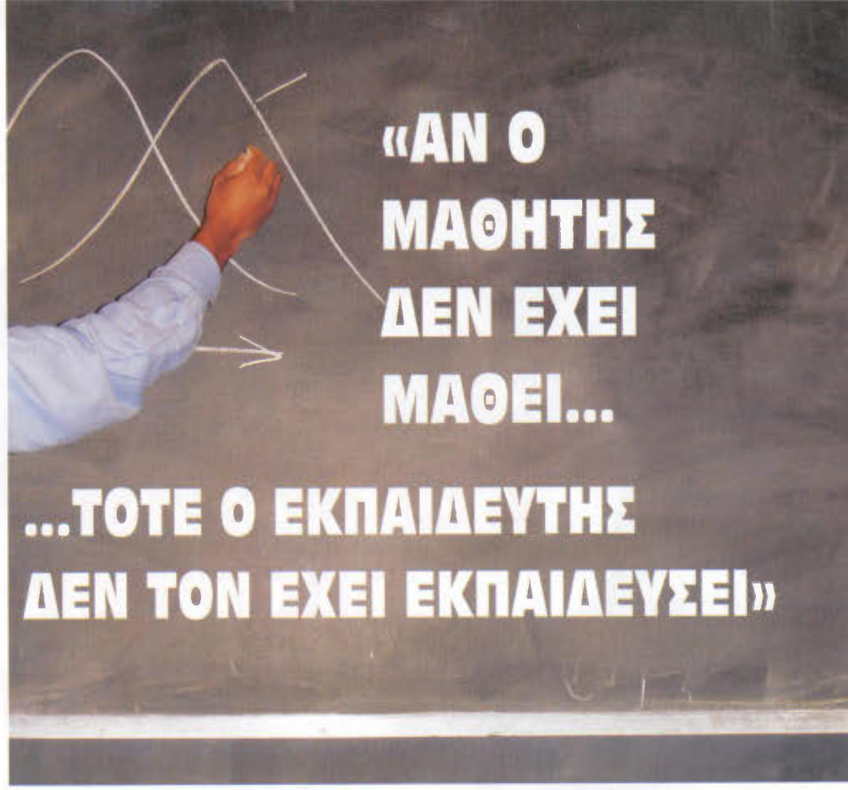
«ΔΕΙΞΤΕ» ΣΤΟΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ ΠΩΣ ΝΑ ΕΚΤΕΛΕΙ ΤΗΝ ΕΡΓΑΣΙΑ ΤΟΥ – Δείξτε του τι πρέπει να κάνει και πώς, κάνοντάς το εσείς ο ίδιος, ώστε να απαιτήσει μια πρακτική εξειδίκευση. Χρησιμοποιήστε όλο το υλικό και αναπτύξτε όλες τις ικανότητες και γνώσεις για την εκτέλεση της εργασίας, κατά τον ίδιο τρόπο που θέλετε να την κάνει ο ασφαλιστής. Κάντε υπομονετικά μια προσεκτική και ολοκληρωμένη ανάλυση της όλης εργασίας. Συζητήστε και απαντήστε σε ερωτήσεις.

«ΠΑΡΑΤΗΡΗΣΤΕ» ΤΟΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ ΚΑΘΩΣ ΚΑΝΕΙ ΤΗΝ ΕΡΓΑΣΙΑ ΤΟΥ – Ζητήστε από τον ασφαλιστή να σας «πει» και να «δείξει» τι πρέπει να γίνει και «πώς». Κάντε τον να εξηγήσει τα σημεία κλειδιά του τρόπου με τον οποίο πρέπει να εκτελείται η εργασία. Δώστε του συγχαρητήρια για την πρόοδό του, διορθώστε τα λάθη, επιδείξετε ξανά τον τρόπο εκτελέσεως της εργασίας και επανεκπαιδεύστε τον. Συνεχίστε την εκμάθηση και τη συζήτηση μέχρι να βεβαιωθείτε ότι ο ασφαλιστής γνωρίζει το «πώς» και ότι μπορεί να κάνει την εργασία του.

«ΕΠΙΒΛΕΨΤΕ» ΤΟΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ ΚΑΘΩΣ ΣΥΝΕΧΙΖΕΙ ΝΑ ΚΑΝΕΙ ΤΗΝ ΕΡΓΑΣΙΑ ΤΟΥ – Βοηθήστε τον ασφαλιστή να βασισθεί στις δυνάμεις του. Καθιερώστε και διατηρήστε ένα αρχείο που θα περιέχει στοιχεία για την εκπαίδευση και τις επαγγελματικές του προόδους.

Συζητήστε τα προβλήματα και τα αποτελέσματα στο γραφείο και παρατηρήστε, κατά κανόνα σε προγραμματισμένη βάση, τον τρόπο εκτελέσεως της εργασίας στο πεδίο δράσης του ασφαλιστή.

Κάντε ανάλυση και διάγνωση των αναγκών για επανεκπαίδευση και κατευθύνετε σε συνεχή βάση την εκπαίδευση πάνω στις ανάγκες του ασφαλιστή, πάνω στην επιδεξιότητά του και στη μέχρι τώρα πρόοδό του.



ΑΡΧΕΣ ΜΑΘΗΣΕΩΣ ΚΑΙ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΕΩΣ PRINCIPLES OF LEARNING AND TRAINING

ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ - Δεν γνωρίζουμε ποτέ αν και τι έμαθαν οι άνθρωποι μέχρι να ενεργήσουν. Αν ο εκπαιδευόμενος δεν ενεργήσει, υπάρχει πολύ μικρός βαθμός μαθήσεως.

ΓΝΩΣΗ ΤΟΥ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΟΣ - Οι άνθρωποι μαθαίνουν καλύτερα όταν λαμβάνουν γνώση των αποτελεσμάτων (επανατροφοδότηση) και όσο το δυνατόν γρηγορότερα τόσο το καλύτερο.

ΠΑΡΑΚΙΝΗΣΗ - Οι άνθρωποι μαθαίνουν καλύτερα όταν υπάρχει παρακίνηση για μάθηση. Θα κατευθύνουν τις δραστηριότητές τους προς την επίτευξη αυτών που επιθυμούν.

ΜΕΤΑΤΡΟΠΗ - Δεν αρκεί να μεταθέτουμε γνώσεις και να αναπτύσσουμε ικανότητες. Οι εκπαιδευόμενοι πρέπει να μετατρέπουν τη γνώση και τις ικανότητες που απέκτησαν στην αίθουσα διδασκαλίας ή το γραφείο σε δραστηριότητα στην αγορά.

ΕΜΠΕΔΩΣΗ - Για να διατηρήσετε τα επιθυμητά πρότυπα συμπεριφοράς, κάνετε προσεκτικά την αρχική εκπαίδευση και κατόπιν τονίστε την ολοκλήρωση των γνώσεων.

ΕΝΙΣΧΥΣΗ ΚΑΙ ΕΞΑΣΘΕΝΗΣΗ - Η μάθηση βελτιώνεται αν η συμπεριφορά ενός ατόμου ενισχύεται. Η ενίσχυση λαμβάνει μέρος όταν μια ενέργεια οδηγεί σε ένα επιθυμητό αποτέλεσμα (πληρωμή). Το επιθυμητό αποτέλεσμα χρησιμεύει ως επιβράβευση και η τάση επαναλήψεως της ενέργειας ενισχύεται. Αν δεν υπάρχει επιβράβευση, η διάθεση να επαναληφθεί μια ενέργεια εξασθενεί (εκμηδενίζεται).

ΕΜΠΟΔΙΑ ΣΤΗ ΜΑΘΗΣΗ, OBSTACLES TO LEARNING
ΑΠΟΤΥΧΙΑ ΣΤΗΝ ΑΝΑΓΝΩΡΙΣΗ ΤΗΣ ΑΝΑΓΚΗΣ ΓΙΑ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ
ΑΠΡΟΘΥΜΙΑ ΑΠΟΔΟΧΗΣ ΤΩΝ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΩΝ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΩΝ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ Ή ΤΟΥ ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΟΣ
ΜΗ ΑΠΟΔΟΧΗ ΤΟΥ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΗ
ΠΡΟΗΓΟΥΜΕΝΗ ΕΜΠΕΙΡΙΑ
ΑΝΤΙΦΑΣΗ ΩΣ ΠΡΟΣ ΤΗΝ ΠΡΟΗΓΟΥΜΕΝΗ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ
ΦΟΒΟΣ ΤΗΣ ΑΠΟΤΥΧΙΑΣ

Στρατηγική παραγωγικότητας του χρόνου

Κανένας μας δεν παραδέχεται ότι έχει χρόνο στη διάθεσή του, κι όμως όλοι έχουμε. Τελικά το πρόβλημα δεν είναι ο χρόνος, αλλά εμείς. Όχι πού θα βρούμε το χρόνο, αλλά πώς θα τον αξιοποιήσουμε.

1. ΗΜΕΡΟΛΟΓΙΟ – Θεωρείται βάση sine qua non για την ανάλυση του χρόνου. Να καταγράφονται όλες οι δραστηριότητες, οι επισκέψεις, οι πληρωμές κ.λπ. Και στο τέλος κάθε εβδομάδας να γίνεται διεξοδική κριτική και να επισημαίνονται οι κακές εφαρμογές του «μάνατζμεντ του χρόνου» προς αποφυγήν υποτροπών.

2. ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΙΣΜΟΣ. Μια ώρα σωστού προγραμματισμού εξοικονομεί τέσσερεις ως πέντε ώρες εκτελεστικής εργασίας. Ο προγραμματισμός, καθημερινός και μακροπρόθεσμος πρέπει να καταρτίζεται πριν ή μετά τις ώρες της εργασίας, ώστε να δημιουργεί τις προϋποθέσεις για την αποτελεσματικότερη χρησιμοποίηση του χρόνου.

3. ΚΑΘΟΡΙΣΜΟΣ ΣΤΟΧΩΝ – Τα πιο εντυπωσιακά αποτελέσματα επιτυγχάνονται με τον καθορισμό στόχων παρά με την τύχη.

Εδώ μπορούμε να προσθέσουμε και την αυτοδέσμευση, την αυτοπειθαρχία, τον αυτοέλεγχο και την αυτοανάπτυξη του ασφαλιστή ή μάνατζερ με την επιβολή χρονικών ορίων που τον βοηθούν να ξεπεράσει την αμφιταλάντευση, την αναποφασιστικότητα, την αναβολή και άλλα προσωπικά του προβλήματα.

4. ΚΑΘΟΡΙΣΜΟΣ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΩΝ – Μερικές ενέργειες (περίπου 22%) συνήθως παράγουν το μεγαλύτερο ποσοστό των αποτελεσμάτων (περίπου 82%). Ο ασφαλιστής ή μάνατζερ πρέπει να κατανέμει το χρόνο του ευθέως ανάλογα με τη σπουδαιότητα της εργασίας, όπως αυτός κρίνει λογικά.

5. ΠΡΟΒΛΕΨΗ – Η προληπτική θεραπεία είναι πιο αποτελεσματική απο την εγχείρηση. Είναι καλύτερα να προβλέπουμε το απρόβλεπτο και να προγραμματίζουμε, παρά να μένουμε αδρανείς, εκτεθειμένοι στο τυχαίο.

Σύμβαση εκπαιδευτού ασφαλιστών με πολλά ερωτήματα - **για το ιστορικό αρχείο**

Στο με χρονολογία 1-6-1979 ΙΔΙΩΤΙΚΟ ΣΥΜΦΩΝΗΤΙΚΟ μεταξύ της εδρεύουσας στην Αθήνα (XXX) Εταιρείας υπό την επωνυμία «XXX, ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΖΩΗΣ Α.Ε.» («Εταιρεία») και του κ. Ω, κατοίκου Ζ (ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ) («Συντονιστής»).

Οι προαναφερόμενοι και με την παρούσα συμβαλλόμενοι συμφωνούν τα ακόλουθα:

Η Εταιρεία με το παραπάνω συμφωνητικό και με τους όρους που περιλαμβάνονται σ' αυτό έχει αναθέσει στο συντονιστή (ο οποίος αποκαλείται στο συμφωνητικό αυτό «Εκπαιδευτής») το έργο της εκπαίδευσης και εποπτείας ομάδας παραγωγών ασφαλίσεων (οι οποίοι αποκαλούνται στο συμφωνητικό αυτό «Ασφαλειομεσίτες») που συνεργάζονται με αυτή, κατά τα ειδικότερα εκεί οριζόμενα.

Ήδη με την παρούσα οι συμβαλλόμενοι συνομολογούν τα παρακάτω:

1. Όπου στο Συμφωνητικό αναφέρεται ο όρος Εκπαιδευτής και Ασφαλειομεσίτης νοείται ο Συντονιστής και ο Παραγωγός αντίστοιχα.

2. Τα προβλεπόμενα στο Συμφωνητικό σχετικά με οποιοδήποτε Κλάδο ή είδος ασφάλισης που σύμφωνα με το Νόμο δεν μπορεί να ασκείται ή να ασκηθεί στο μέλλον από την Εταιρεία, είτε σαν ασφαλίστρια είτε σαν πρώην Γενικό Πράκτορα της «XXX, ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ», θα ισχύουν μέχρι τη μεταφορά της αντίστοιχης παραγωγής των παραγωγών της ομάδας του συντονιστού στην τελευταία αυτή εταιρεία, η δε αμοιβή, που τυχόν θα δικαιούτο ο συντονιστής σύμφωνα με τους όρους του Συμφωνητικού αυτού για την εν λόγω παραγωγή αν δεν γινόταν η μεταφορά της, θα καταβάλλεται σε αυτόν από την XXX ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, σύμφωνα όμως με τους όρους του Συμφωνητικού που αφορά τη μεταξύ τους παραγωγική συνεργασία, από το χρόνο κατά τον οποίο η εν λόγω παραγωγή θα μεταφερθεί στην εταιρεία αυτή, προς την οποία και μόνο θα προβάλλει ο συντονιστής κάθε σχετική αξίωσή του. Αλλά όσον αφορά την αμοιβή, που τυχόν δικαιούται ο συντονιστής κατά τους όρους του Συμφωνητικού αυτού πάνω στην προμήθεια των παραγωγών της ομάδας του, την οποία αυτοί τυχόν δικαιούνται πάνω στα ασφάλιστρα της μεταφερόμενης κάθε φορά παραγωγής που εισπράττονται μετά τη μεταφορά, θα καταβάλλεται από την Εταιρεία εφ' όσον η ίδια εισπράττει από την XXX ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ προμήθεια σαν πρώην Γενικός Πράκτορας.

3. Η Εταιρεία δικαιούται να συμψηφίσει, κατά προτίμηση έναντι άλλων δανειστών, κάθε απαίτησή της έναντι του συντονιστού από οποιαδήποτε αιτία, προς οποιαδήποτε οφειλή της προς αυτόν από το Συμφωνητικό ή οποιαδήποτε άλλη αιτία. Επιπρόσθετα, και λαμβανομένου υπ' όψη του ενδιαφέροντος που έχει η Εταιρεία για τα συμφέροντα της «XXX, ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ» ως μέτοχος αυτής και του γεγονότος ότι ο συντονιστής συνεργάζεται και με την εταιρεία αυτή και έχει μαζί της σχετικό λογαριασμό, συμφωνείται ότι από τα ποσά αμοιβής που η Εταιρεία υποχρεούται κάθε φορά να του πληρώνει, σύμφωνα με τους όρους του Συμφωνητικού αυτού, θα δικαιούται να του παρακρατεί τα ποσά που κάθε φορά αυτός τυχόν οφείλει στην εταιρεία αυτή από τον προαναφερόμενο λογαριασμό της μεταξύ τους συνεργασίας, σύμφωνα με τους όρους του σχετικού Συμφωνητικού τους, ή από οποιαδήποτε άλλη αιτία, και να τα αποδίδει στη δικαιούχο εταιρεία προς εξόφληση ισόποσου μέρους της οφειλής του. Επειδή δε, λόγω του ακολουθουμένου από την Εταιρεία μηχανογραφικού συστήματος υπολογισμού και πληρωμής της αμοιβής των συντονιστών, είναι ενδεχόμενο για την πληρωμή του ποσού που δικαιούται κάθε φορά ο συντονιστής να εκδίδεται αυτόματα ισόποση επιταγή στη διαταγή του, συμφωνούνται για την περίπτωση αυτή τα εξής:

Την επιταγή αυτή η Εταιρεία θα την οπισθογραφεί στη διαταγή της, ενεργούσα κατ' ειδική εντολή και πληρεξουσιότητα του συντονιστού που παρέχεται με το Συμφωνητικό αυτό, και από το προϊόν της επιταγής μέρος ίσο προς την προαναφερόμενη οφειλή θα αποδίδει για λογαριασμό του συντονιστού στην XXX ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ και θα πληρώνει το τυχόν υπόλοιπο στο συντονιστή εφ' όσον τούτο είναι τουλάχιστον ίσο με το κάθε φορά οριζόμενο από την Εταιρεία ελάχιστο ποσό αμοιβής για το οποίο γίνεται πληρωμή απ' αυτήν, άλλως θα το πληρώνει στο συνονιστή όταν ανέλθει στο ύψος του προαναφερομένου ελαχίστου ποσού.

4. Ρητά συμφωνείται ότι για κάθε διαφορά μεταξύ των συμβαλλομένων, η οποία θα προκύψει από το Συμφωνητικό αυτό, αρμόδια κατά τόπο θα είναι αποκλειστικά τα Δικαστήρια της Αθήνας.

5. Κατά τα λοιπά ισχύουν τα οριζόμενα στο Συμφωνητικό.

6. Η ισχύς της παρούσας Πρόσθετης Πράξης αρχίζει από την 1η Ιανουαρίου 1988.

Αθήνα, 28 Δεκεμβρίου 1987

ΟΙ ΣΥΜΒΑΛΛΟΜΕΝΟΙ

Για την Εταιρεία Ο Συντονιστής

Πού θα είστε μετά από τρία χρόνια;

ΠΕΡΙΓΡΑΜΜΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΜΑΚΡΟΠΡΟΘΕΣΜΟΥ (ΤΡΙΕΤΟΥΣ) ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΙΣΜΟΥ, OUTLINE FOR DEVELOPING A LONG-RANGE (THREE YEAR) PLAN

Αυτό το περίγραμμα προορίζεται να χρησιμοποιηθεί ως οδηγός για την ανάπτυξη μακροπρόθεσμου προγραμματισμού. Αν έχετε ήδη σχέδια για μακροπρόθεσμο προγραμματισμό, παρακαλώ χρησιμοποιήστε τον ως συμπλήρωμα – μπορεί να σας κάνει να εξετάσετε ορισμένους παράγοντες που δεν καλύπτονται στο σχέδιο προγραμματισμού που χρησιμοποιείτε τώρα.

I. ΔΙΑΓΝΩΣΗ

Α. Εσωτερικοί παράγοντες

Α. Τάσεις συνολικής παραγωγής - τελευταία τρία έτη

2. Τάσεις ανθρώπινου δυναμικού - τελευταία τρία έτη

3. Μείγμα προϊόντος που επωλήθη - τελευταία τρία έτη

4. Τάσεις διατηρησιμότητας - τελευταία τρία έτη

5. Αγορές στις οποίες έχει διεισδύσει το υποκατάστημα.

(Παρακαλώ, σημειώστε ποιος εργάζεται στην κάθε αγορά και το ποσοστό των εργασιών που έχει αυτό το άτομο από την αγορά αυτήν.)

6. Προφίλ πελάτη. (Ποιος είναι ο τυπικός αγοραστής μας, αν αυτή είναι η περίπτωση.)

7. Δυνατά / αδύνατα σημεία του προσωπικού του υποκαταστήματος

α. Ασφαλιστές

β. Δόκιμοι διευθυντές

γ. Προσωπικό υποστηρίξεως

δ. Διευθυντής υποκαταστήματος (Εγώ!)

(Προτείνουμε να φτιάξετε ένα τετραγωνισμένο τρίστηλο. Στη στήλη 1 γράψτε τα ονόματα όλου του προσωπικού του Υποκαταστήματος, διαιρουμένου στις τέσσερεις ανωτέρω κατηγορίες. Στη στήλη 2 γράψτε τα δυνατά σημεία καθενός. Στη στήλη 3, τα αδύνατα σημεία.)

8. Ποιότητα της υποστηρίξεως του υποκαταστήματος (εξοπλισμός, φυσικό περιβάλλον, υποστήριξη μάνατζμεντ).

9. Μείγμα «προχωρημένων πωλήσεων» σε σχέση με τις «απλές πωλήσεις προσωπικών αναγκών».

10. Περισσότερο επιτυχημένοι με άπειρους ή έμπειρους ασφαλιστές; (τα τελευταία τρία έτη)

11. Περισσότερο επιτυχημένοι με διορισμό δοκίμων διευθυντών μέσα ή εκτός της εταιρείας; (τα τελευταία τρία έτη)

12. Δαπάνες σε σχέση με τον προϋπολογισμό και απόδοση κερδών (τα τελευταία τρία έτη).

13. Ποιότητα της «εσωτερικής» εκπαιδεύσεως

Β. Εξωτερικοί παράγοντες

1. Ανταγωνιστικότητα των προϊόντων μας

2. Ποιότητα της εκπαιδεύσεως εκτός υποκαταστήματος

3. Οικονομικές προοπτικές της κοινότητας

4. Τοπικός ανταγωνισμός (άλλα υποκαταστήματα, συνεργάτες κ.λπ.)

5. Κατεύθυνση πωλήσεων της εταιρείας (επίδραση στο υποκατάστημα)

6. Δυνατότητες, μη αξιοποιημένες αγορές

7. Εικόνα του υποκαταστήματός μας και του προσωπικού του στην κοινότητα

8. Πλεονεκτήματα / μειονεκτήματα του συστήματος επιβραβεύσεως και αποζημιώσεως:

α. Ασφαλιστών

β. Διευθυντών

γ. Υποστηρίξεως.

Γ. Περίληψη

1. Ποια είναι τα δυνατά σημεία του υποκαταστήματος;

2. Ποια είναι τα κύρια αδύνατα σημεία;

3. Ποια ήταν η συγκεκριμένη κατεύθυνση πωλήσεως σ' αυτό το υποκατάστημα τα τελευταία τρία έτη;

4. Τι περιορισμούς έχουμε γενικά από το περιβάλλον μας; (οικονομία, εταιρεία, ανταγωνισμός κ.λπ.)

5. Τι ευκαιρίες υπάρχουν, σε γενικές γραμμές, λόγω του περιβάλλοντός μας;

6. Σε γενικές γραμμές, θα είναι απαραίτητο να λειτουργούμε διαφορετικά στο μέλλον απ' ό,τι στο παρελθόν;

II. ΣΤΟΧΟΙ. Πού θέλω να είναι το υποκατάστημα σε τρία έτη; Θέσατε συγκεκριμένους στόχους (μετρήσιμους), υπό το πρίσμα της διαγνώσεώς σας, στους κάτωθι τομείς:

Α. Παραγωγή - (Διαχωρίστε τα είδη των εργασιών, αν ισχύει) Καταδείξετε τον όγκο των εργασιών που προέρχεται από ασφαλιστές πλήρους και ασφαλιστές μερικής απασχολήσεως. Επίσης, καταδείξετε τον όγκο της προσωπικής παραγωγής που αναμένεται από τον δόκιμο διευθυντή.)

Β. Ανθρώπινο δυναμικό - (Καταδείξατε τον αριθμό των ασφαλιστών πλήρους απασχολήσεως, ασφαλιστών μερικής απασχολήσεως, δοκίμων διευθυντών και προσωπικού υποστηρίξεως που απαιτείται.)

Γ. Εισοδήματα - (το δικό σας, των δοκίμων διευθυντών σας, τον μέσο όρο των ομάδων των συνεργατών με την ίδια εμπειρία κ.λπ.)

Δ. Αγορές που θα εξυπηρετηθούν - (Προσθέστε τις αγορές και τον συνολικό όγκο παραγωγής, από την αγορά αυτή - μην ανησυχείτε σ' αυτό το σημείο, για το ποιοι συνεργάτες θα ασχοληθούν με την κάθε αγορά.)

Ε. Φυσικό Περιβάλλον - (Πού θα είναι, πόσος χώρος θα χρειαστεί, διακόσμηση κ.λπ.)

Στ. Διατηρησιμότητα - (Προσδιορίστε τα μέτρα που θα εφαρμοστούν.)

Ζ. Κέρδη υποκαταστήματος ή απόδοση δαπανών / προϋπολογισμού.

III. ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ - Βάσει της διαγνώσεώς μου, τι συγκεκριμένες ευκαιρίες πωλήσεων υπάρχουν, και εσωτερικά και εξωτερικά, που θα μας βοηθήσουν στην επίτευξη των μακροπρόθεσων στόχων μας; Για κάθε ευκαιρία περιγράψτε πώς κάθε μία απ' αυτές θα μας βοηθήσει να επιτύχουμε τους στόχους μας.

IV. ΕΜΠΟΔΙΑ - Βάσει της διαγνώσεώς μου, τι συγκεκριμένα εμπόδια θα υπάρξουν στην επίτευξη των μακροπρόθεσμων στόχων του υποκαταστήματος, και εσωτερικά και εξωτερικά; Ποια μπορούν να αντιμετωπιστούν; Ποια είναι πέραν του ελέγχου μας; Πώς θα αντιμετωπίσουμε αυτά που μπορούμε;

V. ΕΝΑΛΛΑΚΤΙΚΕΣ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΕΣ - Παρακαλώ περιγράψτε όσες περισσότερες εναλλακτικές στρατηγικές ή κατευθύνσεις πωλήσεων μπορείτε, που θα σας οδηγήσουν λογικά στην επίτευξη ενός ή περισσότερων στόχων. Σημειώσετε ποιες εναλλακτικές στρατηγικές θα επιδράσουν στους διάφορους στόχους. Οταν συμπληρωθεί ο κατάλογός σας, γυρίστε πίσω και προσδιορίστε τα πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα κάθε μιας.

Επίσκεψη για εκπαίδευση στα Lloyd's Λονδίνου (1999).

Μία επανεξέταση των τεσσάρων προηγούμενων βημάτων θα σας βοηθήσει πολύ σ' αυτό το βήμα. Επίσης, σημειώστε ποια εναλλακτική στρατηγική έρχεται σε αντίθεση με άλλη και ποιες μπορούν να συνδυαστούν με άλλες στην καθολική στρατηγική πωλήσεων του υποκαταστήματος. Τέλος, εξετάστε τους κάτωθι παράγοντες κατά την ανάπτυξη της εναλλακτικής στρατηγικής σας.

Α. Αγορές

1. Σε ποιες θα μπορούσαμε να διεισδύσουμε;

2. Εναλλακτικές στρατηγικές για τη διείσδυση σ' αυτές τις αγορές (συστήματα πωλήσεων).

3. Πώς μπορούμε να υποστηρίξουμε τις διάφορες αγορές;

Β. Πηγή εργασιών

1. Επιλογή μείγματος προϊόντων

2. Εναλλακτικές στρατηγικές για έμφαση στις προχωρημένες πωλήσεις.

Γ. Ανθρώπινο δυναμικό

1. Επιλογές βαθμού αναπτύξεως της στρατολογήσεως.

2. Αναμενόμενη διατηρησιμότητα ασφαλιστών υπό διαφορετικές συνθήκες στρατολογήσεως.

3. Ανάγκες για δόκιμους διευθυντές υπό διαφορετικές συνθήκες ανθρώπινου δυναμικού.
4. Τύπος οργανώσεως - Μερικής αρμοδιότητος, πλήρους αρμοδιότητος ή και τους δύο.
5. Πιθανός τύπος και έμφαση στην εκπαίδευση.
6. Ποσοστό συλλογικής εργασίας στην αγορά.

Δ. Ύψος αποδόσεως
1. Τι μίνιμουμ στάνταρντς θα μπορούσαμε να εξετάσουμε;

Ε. Φυσικό περιβάλλον
1. Ποιες επιλογές έχω;
2. Ποιο είναι το κόστος τους;
3. Τι επίδραση θα έχουν στην παραγωγικότητα;
4. Με ποια συστήματα πωλήσεως είναι εναρμονιζόμενοι οι διάφοροι τύποι φυσικού περιβάλλοντος;
5. Επιλογές για εξοπλισμό;

ΣΤ. Οικονομικά / Κέρδη
1. Εναλλακτικές λύσεις για τα κέρδη - Θα μειώσω το κόστος; Θα αυξήσω την παραγωγικότητα; Και τα δύο;

VI. ΕΠΑΝΕΞΕΤΑΣΗ ΣΤΟΧΩΝ - Βάσει της εργασίας μου μέχρι στιγμής, ποιοι στόχοι είναι ακόμη λογικοί (αναφερθείτε στο II); Ποιοι πρέπει να προσαρμοστούν; Ποιες θα πρέπει να είναι αυτές οι αναπροσαρμογές; Ποιοι θα είναι οι αναπροσαρμοσμένοι στόχοι μας; Γιατί;

VII. ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΠΩΛΗΣΕΩΣ - Είσθε τώρα έτοιμος να αναπτύξετε μια τριετή στρατηγική πωλήσεως. Αυτή θα πρέπει να προσδιορίζει την κατεύθυνση της αναπτύξεως του υποκαταστήματός σας, όπως επίσης και τις κυριότερες ωθήσεις πωλήσεως που θα χρειαστούν για την επίτευξη αυτής της αναπτύξεως. Αυτή η στρατηγική πρέπει να είναι συμβιβάσιμη με τη φιλοσοφία του υποκαταστήματός σας και τη σύναψη της παρούσης καταστάσεώς σας (τμήμα I-Γ).

Παρακαλώ, εξετάστε τα ακόλουθα:

Α. Αγορές
1. Σε ποιες θα προσπαθήσουμε να διεισδύσουμε;
2. Σε ποιες θα εργασθούν οι ήδη υπάρχοντες ασφαλιστές;
3. Για ποιες αγορές πρέπει να στρατολογήσουμε;
4. Σε γενικές γραμμές, πώς θα μεθοδεύσουμε τη διείσδυση σ' αυτές τις αγορές;

Β. Πηγή εργασιών
1. Ποια προϊόντα, υπηρεσίες κ.λπ. θα μας βοηθήσουν να διεισδύσουμε στην αγορά μας;
2. Βαθμός έμφασης στις προχωρημένες πωλήσεις.

Γ. Ανθρωπινο δυναμικό
1. Πόσους θα στρατολογούμε κάθε έτος; Εμπειροι έναντι άπειρων;
2. Αναμενόμενη διατηρησιμότητα ασφαλιστών;
3. Στάνταρ επιλογής;
4. Πότε θα προσθέσουμε δόκιμο διευθυντή; Πλήρους απασχολήσεως, μερικής απασχολήσεως ή και τα δύο; Εκτός ή μέσα από την εταιρεία; Στάνταρτς επιλογής.
5. Πότε θα προσθέσουμε προσωπικό υποστηρίξεως; Ποιες θα είναι οι λειτουργίες του;
6. Οργάνωση - Γιατί θα κάνω τι; Θα αλλάξει; Πώς;
7. Πώς θα εκπαιδεύσουμε τους ανθρώπους μας;

Δ. Στάνταρτς αποδόσεως
1. Πώς θα εξασφαλίσουμε την επίτευξη των στόχων εισοδήματος;
2. Ποια θα είναι τα μίνιμουμ στάνταρ για τους ασφαλιστές; Διευθυντές; Προσωπικό υποστηρίξεως;

Ε. Φυσικό περιβάλλον
1. Θα χρειασθούμε νέο κτήριο; Πότε; Πού; Πόσο χώρο; Κόστος;
2. Θα χρειασθούμε νέο εξοπλισμό; Τι είδους; Πού; Κόστος; Ποιος θα πληρώσει;

Στ. Οικονομικά / Κέρδη
1. Πώς θα προσπαθήσω να μεγιστοποιήσω τα κέρδη;

VIII. ΕΛΕΓΞΤΕ ΤΗΝ ΠΡΟΟΔΟ

Α. Παραθέστε τις ενδείξεις κλειδιά προόδου και ημερομηνίες μετρήσεως.

Β. Οταν συμβεί απροσδόκητη αλλαγή (η εταιρεία εισάγει νέα προϊόντα, αλλαγές στη νομοθεσία κ.λπ.) πώς θα αντιδράσουμε;
1. Πόσο είμαστε προετοιμασμένοι να παρακάμψουμε από τον προγραμματισμό μας;
2. Πόσο «ευκαιριακοί» θα είμαστε;

Ενας μεγάλος εκπαιδευτής με μεγάλη προσφορά

Alec L. Merrifield, J.P., F. INST. M Περιφερειακός Διευθυντής LIMRA Ευρώπης.

Μια εξέχουσα προσωπικότητα στην ασφαλιστική βιομηχανία – τόσο της Βρετανίας όσο και στον διεθνή χώρο. Ο Άλεκ ξεκίνησε την ασφαλιστική του καριέρα το 1948 στην εταιρεία COLONIAL MUTUAL LIFE (βρετανική), αφού υπηρέτησε στη Βασιλική Αεροπορία (ΡΑΦ). Απεσύρθη από την ενεργό υπηρεσία του στη C.M.L. ως Βοηθός Γενικός Διευθυντής (Μάρκετινγκ) το 1981, έπειτα από 33 χρόνια προϋπηρεσίας.

Ο Άλεκ παρακολούθησε το πρώτο Σεμινάριο της LIMRA (LIAMA) το 1961, που ήταν και το πρώτο σεμινάριο της LIMRA στην Ευρώπη. Το 1970 διορίστηκε Γραμματέας της Επιτροπής LIAMA της Βρετανίας και το 1972 έγινε μέλος του Associate Member Council. Κατά τη διάρκεια του έτους 1974 που ήταν Πρόεδρος του International Group, (διεθνής ομάδος), επισκέφθηκε πολλές εταιρείες μέλη στην Αυστραλία και την Ιαπωνία.

Κατά το έτος 1976 ο Άλεκ διορίστηκε Πρόεδρος της νεοσυσταθείσης Ευρωπαϊκής Περιφερειακής Επιτροπής της LIMRA, την οποία υπηρέτησε με την αρμοδιότητα αυτή μέχρι το 1981. Ηταν ο πρώτος μη Βόρειος Αμερικανός που υπηρέτησε ως Διευθυντής της LIMRA το 1977. Με το τέλος της ενεργού υπηρεσίας του, ο Άλεκ έγινε και ο πρώτος Περιφερειακός Διευθυντής της LIMRA με αρμοδιότητες σ' ολόκληρη την Ευρώπη.

Ο Άλεκ έχει υπηρετήσει το British Life Offices Association (Σύνδεσμος Εταιρειών Ζωής Βρετανίας) ως Πρόεδρος Επιτροπής, καθώς επίσης έχει εργαστεί για την Comite D' Action pour la Productivite dans L' Assurance (Ασφαλιστική Επιτροπή Δράσεως και Παραγωγικότητας) στο Παρίσι, σε συνεργασία με το British Insurance Association (Βρετανικό Σύνδεσμο Ασφαλειών). Έχει επίσης συνεργαστεί με την οργάνωση Investigation Co-operative entre Entiade Asequaradas στη Μαρίτη.

Είναι Freeman του City of London και μέλος μιας εταιρείας από Marketors. Το 1963 διορίστηκε Ειρηνοδίκης και είναι Μέλος του Ινστιτούτου Μάρκετινγκ.

Η προσφορά του Άλεκ ήταν απ' τις σημαντικότερες και η ΕΑΕΕ της μικροπαρέας δεν μπόρεσε να τη δει και να του απονείμει έναν έπαινο.

Management

Οι ωκεανοί είναι πολλές σταγόνες και τα γραφεία πωλήσεων έχουν άτομα

Τιμήστε τα!

(ΕΞΑΤΟΜΙΚΕΥΜΕΝΟ) ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΑΝΑΠΤΥΞΕΩΣ ΕΝΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

Η εργασία αυτή 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 αυτό το έντυπο καθώς αναπτύσσετε ανάλογα προγράμματα για άλλους ασφαλιστές του υποκαταστήματός σας.

Ι. ΠΟΙΑ ΕΙΝΑΙ Η ΠΑΡΟΥΣΑ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ;

Α. 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.)

1. Να ανεβάσει το βιοτικό επίπεδο της οικογένειάς του
2. Να κερδίσει αρκετά χρήματα για να μην εργάζεται η σύζυγός του
3. Να γίνει ο πρώτος ασφαλιστής του Υποκαταστήματος
4. Να γίνει αργότερα διευθυντής Υποκαταστήματος

Β. 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/Μ) και τις πιθανές παρατηρήσεις σας.]

1. Να κάνει μιά παραγωγή 30 χιλιάδων ευρώ σε έναν χρόνο
2. Να κερδίσει 10 χιλ. € σε προμήθειες
3. Να συναντιέται με 30 πρόσωπα την εβδομάδα, να έχει 9 συνεντεύξεις πωλήσεως την εβδομάδα, να κλείνει 3 ασφάλειες την εβδομάδα.

Β. 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 αυτή την εργασία καθώς προβαίνετε σε μια ανασκόπηση όλων των διαθέσιμων πληροφοριών για έναν ασφαλιστή).

Εκπαιδευτικό σεμινάριο της Groupama.

ΙΣΧΥΡΑ ΤΟΥ ΣΗΜΕΙΑ	ΑΔΥΝΑΜΙΕΣ ΤΟΥ
3. Παίρνει συστάσεις	4. Στην προεργασία μιας συναντήσεως (την προσέγγιση)
6. Κάνει service στους πελάτες του	2. Κάνει ασφάλειες μικρού ύψους
1. Δεν φοβάται να κάνει επισκέψεις σε υποψήφιους	5. Δεν κάνει σωστή χρήση του τηλεφώνου
4. Εχει ικανότητες πάνω στην εξεύρεση πελατών	1. Δεν προσπαθεί να εργασθεί, πλησιάζοντας τους υψηλής στάθμης πελάτες στις αγορές όπου απευθύνεται συνήθως
5. Τον γνωρίζουν καλά στην αγορά που κινείται	3. Δεν προγραμματίζει τους υποψήφιους πελάτες του
2. Ακολουθεί τα πρότυπα που διδάχθηκε στα σχετικά εκπαιδευτικά σεμινάρια	

Δ. Ανάλυση πλεονεκτημάτων του ασφαλιστή (Για κάθε ισχυρό σημείο που έχει παρατεθεί κατά σειρά προτεραιότητος, σημειώστε το λόγο για τον οποίο πιστεύετε ότι αυτό είναι ένα πλεονέκτημα)

ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑ	ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑ	ΕΙΔΙΚΟΣ ΛΟΓΟΣ ΓΙΑ ΤΟΝ ΟΠΟΙΟ ΠΙΣΤΕΥΕΤΕ ΟΤΙ ΑΥΤΟ ΕΙΝΑΙ ΕΝΑ ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑ
1.	Δεν φοβάται τις επισκέψεις σε υποψήφιους πελάτες	Αυτό το αποδεικνύει ο αριθμός των πωλήσεων (103) που έκανε κατά το 200... Η πλειονότητα των πελατών του ήταν πρόσωπα που δεν είχε συναντήσει ποτέ πριν, ούτε είχαν άλλο ασφαλιστήριο της Εταιρείας μας. Για να πετύχει αυτό τον αριθμό (103) χρειάσθηκε να πλησιάσει 412 άτομα.
2.	Ακολουθεί τα πρότυπα που διδάχθηκε στα εκπαιδευτικά σεμινάρια	Αυτό προκύπτει από τις πληροφορίες που συγκεντρώθηκαν από τον unit manager/εκπαιδευτή του και από τις προσωπικές μου παρατηρήσεις κατά τη διάρκεια επισκέψεων που κάναμε από κοινού σε υποψηφίους πελάτες.
3.	3Παίρνει συστάσεις	Έχει μια σταθερή πηγή υποψηφίων πελατών χάρη στις συστάσεις που εξασφαλίζει. Ζητάει σε κάθε προσπάθειά του για πώληση να του δοθούν συστάσεις για νέους υποψήφιους πελάτες. Συνήθως ζητάει δύο συστάσεις και τις παίρνει.
4.	4Εχει ικανότητες πάνω στην εξεύρεση πελατών	Δεν τον σταματάει τίποτε προκειμένου να κάνει μια προσπάθεια για πώληση. Κερδίζει κατά τις επισκέψεις του την εκτίμηση των υποψηφίων πελατών και εξασφαλίζει συστάσεις.
5.	5Τον γνωρίζουν καλά στην αγορά όπου κινείται	Μεγάλο ποσοστό των πηγών του για συστάσεις προέρχονται από πρόσωπα που τον γνωρίζουν στην αγορά όπου κινείται.
6.	Κάνει service στους πελάτες του	Χάρη στο σωστό service των πελατών του εξασφάλισε περισσότερες συστάσεις και νέες πωλήσεις κατά το 200...

Ε. Ανάλυση των μειονεκτημάτων του ασφαλιστή (Για κάθε αδύνατο σημείο που παρατίθεται κατά σειρά προτεραιότητος, σημειώστε το λόγο για τον οποίο το θεωρείτε ως μειονέκτημα)

ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑ	ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑ	ΕΙΔΙΚΟΣ ΛΟΓΟΣ ΓΙΑ ΤΟΝ ΟΠΟΙΟ ΠΙΣΤΕΥΟΥΜΕ ΟΤΙ ΑΥΤΟ ΕΙΝΑΙ ΕΝΑ ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑ
1.	Δεν πλησιάζει τους υψηλής στάθμης πελάτες της αγοράς όπου απευθύνεται.	Υπάρχει μια απλή απόδειξη γι' αυτό, όπως προκύπτει από τις μικρού ύψους ασφάλειες που κάνει.
2.	Κάνει ασφάλειες μικρού ύψους	Ενώ ο μέσος όρος των ετήσιων ασφαλίστρων για κάθε ασφάλεια ζωής είναι της τάξεως των 200 ευρώ για το υποκατάστημα, εκείνος κάνει ασφάλειες των 85 ευρώ.
3.	Δεν προγραμματίζει τις ανάγκες των πελατών του	Δεν κάνει προγραμματισμό των ασφαλιστικών αναγκών των πελατών του, ώστε να βρίσκει με μεθοδικό τρόπο τις πρωταρχικές τους ανάγκες, αλλά βασίζεται απλώς στην τύχη και την παρατήρηση.
4.	Δεν προετοιμάζεται για μια συνάντηση (προσέγγιση)	Δεν αφιερώνει χρόνο για την προετοιμασία μιας επισκέψεως σε έναν υποψήφιο πελάτη ώστε να είναι εξοπλισμένος κατάλληλα, με συνέπεια να κάνει πολλές άσκοπες επισκέψεις χωρίς θετικά αποτελέσματα.
5.	Δεν κάνει πλήρη εκμετάλλευση τού τηλεφώνου.	Δεν επιδιώκει την τηλεφωνική προσέγγιση με συστηματικό τρόπο, ώστε να προλειάνει το έδαφος για μια συνάντηση με τον υποψήφιο πελάτη, στο σπίτι ή το γραφείο του.

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

ΙΙ. ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟΙ ΣΤΟΧΟΙ

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 εκπαιδεύσεώς του. Θυμηθείτε ότι κάθε στόχος πρέπει να περιέχει ένα κριτήριο ανταποκρίσεως του ασφαλιστή και ένα πρότυπο.

1. Μέχρι το τέλος αυτού του χρόνου θα πετύχει (ο ασφαλιστής) να κλείσει το 25% των νέων του ασφαλειών από τους υψηλής στάθμης πελάτες της αγοράς του, εξασφαλίζοντας ασφάλειες με ασφάλιστρα μεγάλου ύψους, έτσι ώστε να ξεπεράσει το σχετικό μειονέκτημα που αναφέρεται στη στήλη προτεραιότητος των μειονεκτημάτων του.

2. Θα είναι σε θέση να απευθυνθεί στην κατάλληλη αγορά για πώληση ασφαλειών μεγαλύτερου ύψους.

3. Θα βελτιώσει τις ικανότητές του ως προς τον προγραμματισμό και μεθόδευση της εργασίας του, ώστε να βρίσκει τους κατάλληλους υποψήφιους πελάτες και τις πρωταρχικές τους ανάγκες, πράγμα που θα τον βοηθήσει να ξεπεράσει και το υπ' αριθ. 2 μειονέκτημα.

4. Θα προετοιμάζεται κατάλληλα πριν από κάθε προσέγγιση με έναν πελάτη, ώστε να μη χάνεται πολύτιμος χρόνος σε βάρος της αποδόσεώς του.

5. Θα κάνει καλύτερη χρήση της τηλεφωνικής επικοινωνίας, πράγμα που θα τον βοηθήσει να ξεπεράσει και το υπ' αριθ. 4 μειονέκτημα.

Το συμβόλαιο «σωσίας»

Όλοι μας έχουμε ακούσει ότι πολλοί σπουδαίοι άνδρες και προπάντων πολύ πετυχημένοι ηθοποιοί του κινηματογράφου έχουν τους λεγόμενους σωσίες τους. Και σωσίας ονομάζεται συνήθως ένας που μοιάζει καταπληκτικά με τον σπουδαίο άνδρα και μπορεί να παίξει ένα ρόλο, να αντικαταστήσει σε κάποια στιγμή τον πρωταγωνιστή και στην περίπτωση του ηθοποιού να αναλάβει τα δύσκολα και επικίνδυνα μέρη του ρόλου του στην ταινία που γυρίζεται ή ακόμα και να τον αντικαταστήσει εξ ολοκλήρου αμέσως, αν του συμβεί κάτι το σοβαρό και αποσυρθεί.

Αυτός είναι λοιπόν, ο ρόλος, που παίζει ένα συμβόλαιο ασφάλειας ζωής και αυτή είναι η σχέση του ως προς την προσωπική περιουσία ή την καριέρα του κατόχου του. Ο ασφαλισμένος είναι ο ηθοποιός, το συμβόλαιο είναι ο σωσίας του.

Παρακολουθήστε πώς αυτό το κομμάτι χαρτί στέκει στο πλευρό του ιδιοκτήτη του, τον παρακολουθεί και τον προσέχει, όταν αυτός, κοιτάζοντας μέσα στο μακρινό και άγνωστο μέλλον που βρίσκεται μπροστά του, φαίνεται να είναι σίγουρος –ας πούμε καλύτερα... σχεδόν σίγουρος– ότι θα επιτύχει όλους τους στόχους και τα όνειρά του με τις δικές του μονάχα ικανότητες, τις σωματικές, τις πνευματικές και τις υλικές.

Εάν ξαφνικά του συμβεί, από λανθασμένους υπολογισμούς στη δουλειά του, στην καριέρα του, να βρεθεί χωρίς εργασία, ο σωσίας του αμέσως θα τον βοηθήσει για ένα χρονικό διάστημα μέχρι που να ξαναρχίσει πάλι τη δουλειά του.

Εάν του συμβεί ένα ατύχημα και χάσει προσωρινά το εισόδημά του, ο σωσίας του θα φροντίσει να του το αναπληρώσει σ' ένα μεγάλο μέρος.

Εάν συμβεί μια αρρώστια στον ίδιο ή σε κάποιο μέλος της οικογενείας του, ο σωσίας του θα τρέξει στην κλινική και θα αναλάβει ένα μεγάλο μέρος από τα έξοδα ή και όλα ακόμα.

Εάν του συμβεί μια μόνιμη και ολική ανικανότητα, ο σωσίας του θα του ανοίξει το δικό του χρηματοκιβώτιο και θα του δώσει ένα μάτσο από χρήματα για να περάσει τους δύσκολους καιρούς. Εάν είναι τόσο άτυχος και δεν ζήσει πολλά χρόνια ώστε να μπορέσει να εκπληρώσει τις υποχρεώσεις του προς τα παιδιά του, την οικογένειά του, και ο σωσίας του θα ξεψυχήσει μαζί του, αλλά, προτού το κάνει αυτό, θα φροντίσει να λύσει αρκετά από τα προβλήματα και να παίξει αρκετούς ρόλους από αυτούς που άφησε ο πρωταγωνιστής σε εκκρεμότητα, που είναι η φροντίδα για το μεγάλωμα των παιδιών, η στέγη των παιδιών, οι σπουδές των και γενικά της οικογένειάς του, της δικής του οικογένειας που θα συνεχίζει να φέρει το όνομά του.

Εάν, τέλος, είναι τόσο τυχερός και ζήσει και προφθάσει να εκπληρώσει όλες τις υποχρεώσεις του προς τα παιδιά του και γενικά προς την οικογένειά του, πάλι ο σωσίας του θα βρίσκεται εκεί παρών για να του δώσει τα συγχαρητήριά του και μαζί μ' αυτά κι ένα σακούλι με λεφτά που θα αποτελεί την επιβράβευση για τη φιλία και καλή συνεργασία τόσων χρόνων και για τελευταία φορά θα τον αποχαιρετήσει και θα πάει να κοιμηθεί για πάντα. Ο ρόλος του μέχρις εδώ ετελείωσε.

Με την τελευταία αυτή ληξιαρχική πράξη έκλεισε η βιογραφία του σωσία, του ασφαλιστηρίου αυτού συμβολαίου, και θα μετατραπεί πάλι σ' ένα κομμάτι χαρτί, χωρίς καμία αξία χρηματική και θα τοποθετηθεί σε κάποιο ντουλάπι κάποιας ασφαλιστικής εταιρείας, για να μαρτυρά την ιστορία κάποιου πρωταγωνιστή της ζωής, που τον βοήθησε σαν καλός φίλος, σαν συνεταίρος, σαν δίδυμος αδελφός στις δύσκολες στιγμές της ζωής του.

Α. Κωστόπουλος
εκ Κύπρου

Ιατρική

Ψυχικές διαταραχές **και καρδιαγγειακές νόσοι**

Οι ψυχικές διαταραχές σχετίζονται αμφίδρομα με τις καρδιαγγειακές νόσους, καθώς συμβάλλουν στην αιτιοπαθογένειά τους, αλλά και μπορούν να προκληθούν ως συνέπεια αυτών.

Στεφανιαία νόσος (Σ.Ν.): Μεγάλες επιδημιολογικές μελέτες στον γενικό πληθυσμό έδειξαν ότι η κατάθλιψη σχεδόν διπλασιάζει τον κίνδυνο εμφάνισης επεισοδίου Σ.Ν.

Οι μηχανισμοί με τους οποίους η κατάθλιψη αυξάνει τον κίνδυνο εμφάνισης Σ.Ν. είναι σύνθετοι:

- Υπερκορτιζολαιμία, λόγω της διαταραχής του υποθαλαμο-υποφυσιο-επινεφριδιακού άξονα, η οποία παρατηρείται στην κατάθλιψη. Η σταθερά αυξημένη κορτιζόλη ασκεί τοξική δράση στο ενδοθήλιο των στεφανιαίων αγγείων και συμβάλλει στο σχηματισμό της αρτηριοσκληρωτικής πλάκας.
- Αρρυθμία, λόγω της παρατηρούμενης στην κατάθλιψη απορρύθμισης του αυτόνομου νευρικού συστήματος και εξαιτίας της επακόλουθης συμπαθητικοτονίας.
- Αυξημένη τάση παραγωγής θρόμβων. Οι ασθενείς με Σ.Ν. παρουσιάζουν αύξηση της β-θρομβοσφαιρίνης και του αιμοπεταλιακού παράγοντα 4. Η ύπαρξη κατάθλιψης στους ασθενείς με Σ.Ν. αυξάνει ακόμη περισσότερο τους ανωτέρω παράγοντες και, άρα, την τάση παραγωγής θρόμβων. Η θεραπεία σε σεροτονινεργικά αντικαταθλιπτικά μειώνει τα επίπεδα των ανωτέρω παραγόντων.

Η κατάθλιψη αυξάνει τον κίνδυνο θανάτου από έμφραγμα μυοκαρδίου. Ειδικά σε ασθενείς με πρόσφατο έμφραγμα μυοκαρδίου, η ύπαρξη μη θεραπευόμενης κατάθλιψης αυξάνει σημαντικά τον κίνδυνο θανάτου, από 350% (στο πρώτο εξάμηνο μετά το έμφραγμα) έως και 650% (στο πρώτο 18μηνο από το έμφραγμα) και η βαρύτητα της κατάθλιψης σχετίζεται στενά με τον κίνδυνο θανάτου κατά την 5ετία έπειτα από το έμφραγμα.

Αρρυθμίες: Πιο ενδιαφέρουσες από ψυχιατρικής πλευράς είναι οι διαταραχές του φλεβόκομβου και της κολποκοιλιακής αγωγής, που μπορεί να είναι ήπιες έως και θανατηφόρες, όπως και οι έκτακτες συστολές που εμφανίζονται χαρακτηριστικά σε αγχώδεις καταστάσεις και διαταραχές πανικού. Με δεδομένη τη μεγάλη ευαισθησία της αυτόνομης ρύθμισης του καρδιακού ρυθμού σε έντονες συναισθηματικές καταστάσεις, όπως ο θυμός, η λύπη, ο φόβος, δεν είναι περίεργο ότι οι καταστάσεις αυτές πυροδοτούν την εμφάνιση αρρυθμιών.

Η ύπαρξη έντονων αγχωδών συμπτωμάτων αυξάνει από 200% έως 500% τον κίνδυνο υποτροπής σε ασθενείς κατά το 18μηνο έπειτα από έμφραγμα του μυοκαρδίου. Επίσης, ανεβάζει κατά 300% τον κίνδυνο αιφνίδιου καρδιακού θανάτου.

Βηματοδότης και γνωσιακές λειτουργίες: Η σχέση είναι περισσότερο εμφανής σε εμφυτεύσεις βηματοδότη στους ασθενείς με συμπτωματική βραδυκαρδία. Εάν η ρύθμιση του βηματοδότη δεν είναι ιδανική, ελλοχεύει ο κίνδυνος της διαλείπουσας υπότασης και της κολπικής μαρμαρυγής, με συνέπειες τη δυσλειτουργία του εγκεφάλου, λόγω ανεπαρκούς παροχής, και τα πολλαπλά εγκεφαλικά έμφρακτα.

Πρόπτωση μιτροειδούς: Συχνά παρουσιάζει εικόνα παρόμοια με κρίση πανικού και η διάγνωση της τελευταίας προϋποθέτει τον αποκλεισμό της πρόπτωσης μιτροειδούς.

Συμφορητική καρδιακή ανεπάρκεια: Η κατάθλιψη αυξάνει κατά 300% τον κίνδυνο εμφάνισης καρδιακής ανεπάρκειας.

Μεταμοσχεύσεις καρδιάς: Στις μεταμοσχεύσεις καρδιάς, ο προεγχειρητικός έλεγχος περιλαμβάνει, εκτός από την ανίχνευση ψυχικών διαταραχών, και την αξιολόγηση παραγόντων όπως η προσωπικότητα και η χρήση - κατάχρηση ναρκωτικών ουσιών.

Οι παράγοντες αυτοί σχετίζονται με την επιτυχία ή μη της επέμβασης και τη μετεγχειρητική θνησιμότητα.

Αρτηριακή υπέρταση: Συνήθως πρωτοπαθής ως προς την αιτιολογία της, η πιθανότητα εμφάνισής της στο γενικό πληθυσμό αυξάνει εάν υπάρχουν κατάθλιψη ή αγχώδεις διαταραχές.

Αγγειακό εγκεφαλικό επεισόδιο (ΑΕΕ): Και στην κατηγορία αυτήν η προϋπάρχουσα κατάθλιψη διπλασιάζει τον κίνδυνο εμφάνισης ΑΕΕ. Αντίστροφα, η εμφάνιση κατάθλιψης σε ασθενείς με ΑΕΕ αυξάνει τη θνησιμότητα και επιβραδύνει την αποκατάσταση.

Η επιλογή αντικαταθλιπτικού σε ασθενείς με καρδιοαγγειακά προβλήματα και κατάθλιψη πρέπει να γίνεται με κύριο γνώμονα την ασφάλεια.

Στην αντιμετώπιση οξέων οργανικών ψυχοσυνδρόμων που ενδέχεται να παρουσιαστούν σε ασθενείς με καρδιοαγγειακά προβλήματα, η επιλογή νευροληπτικού θα γίνει επίσης με γνώμονα την ασφάλεια.

Τα παλαιότερα νευροληπτικά χαρακτηρίζονται από έντονες καρδιοαγγειακές παρενέργειες. Απαιτείται προσοχή για την ανίχνευση παράτασης του διαστήματος Q-T, η οποία μπορεί να προκληθεί από τα παλαιότερα, αλλά και από τα νεότερα άτυπα νευροληπτικά.

Ασφαλιστικό διήγημα Πάμε, Βαγγέλη

Πρόσεξε! Μπορεί να σου συμβεί

Μαθήματα καλού ραντεβού

Συνέβη πριν 6 χρόνια, στα 1973, Δεκέμβριο. Προ μηνός είχα υπογράψει τη σύμβαση με την εταιρεία κι ήταν τότε που έκλεινα τα πρώτα ραντεβού για κλείσιμο ασφαλειών.

– Ελάτε, τι να σας πω· γιατί όχι, να σας ακούσω και θα δω αν είναι συμφέροντες οι όροι...

– Κατά τις 6 είναι καλά;

Έτσι έκλεισα ένα ραντεβού να ασφαλίσω έναν άγνωστο, στον οποίο πήγα, για να μάθω την ασφαλιστική δουλειά, μ' έναν παλαιό ασφαλιστή - unit manager.

Περίμενα, και πώς το περίμενα αυτό το ραντεβού. Δεν είναι καιρός που απολύθηκα από το στρατό, χρήματα δεν είχα, είχα δώσει εξετάσεις στο Δημόσιο και περίμενα, καλά-καλά τη δουλειά δεν την ήξερα, μπορώ να πω πέρναγα δύσκολες ώρες, τα χρόνια δύσκολα και βρισκόμουν στο ξεκίνημα. Είχα κάνει ένα πυρασφαλιστήριο και δύο ασφαλιστήρια ζωής. Απόψε, ώρα 6, στο Νέο Ηράκλειο Αττικής, το 'χα σίγουρο. Από ώρα ξυρίστηκα, έβαλα καινούργιο πουκάμισο μπλε, πήρα την τσάντα, το τιμολόγιο, αιτήσεις, ένα μπλοκ, έγραψα σ' ένα χαρτάκι τη διεύθυνση, τα 'βαλα στην τσέπη του σακακιού, και ξεκίνησα για το σταθμό του τρένου στην Ομόνοια που με περίμενε ένας παλιός ασφαλιστής για να συζητήσουμε μαζί.

– Γνωστός σου είναι; με ρώτησε σαν μπαίναμε στο τρένο.

– Όχι, από σύσταση. Νομίζω είναι σίγουρη περίπτωση. Μου φάνηκε έτσι καλοδιάθετος και γλυκομίλητος στο τηλέφωνο. Του λέω, σας θέλω για ένα σοβαρό θέμα ασφαλιστικό. Έδειξε κάποιο ενδιαφέρον.

Στριμώχνονταν οι πολυκατοικίες στα στενά δρομάκια από δω κι από κει καθώς ανέβαιναν οι γραμμές του τρένου. Περνώντας κοιτάζω αργόσερτα τα σκονισμένα παραθύρια και τις ξεχρωματισμένες πολυκατοικίες, τα χυμένα σκουπίδια έξω απ' τα καλάθια και τις νάιλον σακούλες, κοιτάζω και πικραίνομαι βλέποντας την ειρωνεία της μοίρας του επαρχιώτη στις επιγραφές τις άτεχνες των μικρομαγαζιών: καφενείον η «ΗΠΕΙΡΟΣ», σουβλάκι η «ΚΡΗΤΗ», καφέ μπαρ «Τ' ΑΓΡΑΦΑ», εστιατόριον «ΕΛΛΑΣ», παντοπωλείον - ψιλικά η «ΩΡΑΙΑ ΙΚΑΡΙΑ», «Εδώ τηλεφωνείτε», πωλούνται δηλώσεις Ν. 105, φύλλο κρούστας - καταΐφι...

– Πρόσεξε να δεις, έπιασε την κουβέντα δίπλα μου ο παλιός ασφαλιστικής και unit manager. Καλή είναι η δουλειά μας. Αλλά θέλει πρόγραμμα. Θέλει ραντεβού· πολλά ραντεβού. Αλλιώς θα 'χεις άγχος. Πρέπει να βλέπεις κόσμο. Τρία ραντεβού την ημέρα κι έλυσες το πρόβλημα. Και με την πρώτη δεν γίνεται τίποτα· άλλωστε, κάθε αρχή και δύσκολα. Κατάλαβες; Θα κάνεις ασφάλειες, αλλά αν δεν περάσουν 7-8 μήνες, να διπλώσουν τα τρίμηνα, δεν μπορείς να πεις πως έπιασες καλά λεφτά. Διότι οι προμήθειες επαναλαμβάνονται. Με κατάλαβες; Πάνω στο εξάμηνο θα 'χεις νέες αιτήσεις, αλλά θα διπλώσει και το πρώτο τρίμηνο. Θα μπορείς να κάνεις και πιο πολλές και πιο μεγάλες ασφάλειες. Όλα αυτά, βέβαια, είναι θέμα πείρας. Οι ασφάλειες δεν είναι για όλους. Με κατάλαβες;

– Πάρε καραμέλα.

– Όχι, ευχαριστώ. Λοιπόν, αν δεν κάνεις πολλά ραντεβού, δεν θα ξέρεις τι θέλουν οι πελάτες. Πρέπει να ξέρεις πολλά, είναι ολόκληρο κύκλωμα. Αλλά είναι θέμα πείρας. Με κατάλαβες; Πρέπει να 'σαι σωστός, ευθύς, να 'χεις συνέπεια και θάρρος. Πρέπει να 'χεις επαγγελματικό αέρα. Αλλά είναι θέμα πείρας. Όταν αρχίσεις να βγάζεις, αποκτάς άλλο ύφος. Σου λέω, είναι θέμα πείρας, με κατάλαβες; Χθες ήμουνα σ' έναν πελάτη μου, περίπτωση, πολλά λεφτά· ωραίος τύπος. Δεν ξέρει τι έχει. «Κάτσε» μου λέει. Λες κι ήμαστε φίλοι χρόνια. «Να 'ρθεις, ρε, καμιά μέρα στον Ωρωπό». Έχει μια βίλα κοντά στη θάλασσα. Πολύ ωραίος τύπος. Αλλά κι εγώ είχα ένα ωραίο ύφος και φέρσιμο. Είμαι σύμβουλός του. Είμαι κάτι πολύ γι' αυτόν.

– Όχι, κυρία μου, δεν θα κατέβω, περάστε. Ναι, Πατήσια είναι εδώ.

– Τι λέγαμε; Είμαι ο ασφαλιστής του. Κατάλαβες; Άμα είσαι επαγγελματίας έχεις μια αξία. Βέβαια, δεν αποκτάς πείρα με την πρώτη. Εδώ που θα πάμε να μη μιλάς καθόλου. Άσ' το σε μένα. Από σύσταση είναι, ε; Κοίταξε, εγώ τους πιο πολλούς πελάτες τους έχω από σύσταση. Σήμερα είμαστε κάτι περισσότερο από φίλοι. Α! είναι ωραία η δουλειά μας...

Δεν πρόλαβε να μου πει πως είναι θέμα πείρας και πως όταν θα διπλώσουν τα τρίμηνα..., το τρένο έφτασε. Με αγκάλιασε ένα αγκάθι, η αγωνία. Θα ασφαλιστεί, δεν θα ασφαλισθεί, θα κάνει, δεν θα κάνει. Αν κάνει μια ασφάλεια 12.000, θα πάρω προμήθειες, να πληρώσω το ενοίκιο, θα αγοράσω...

– Μεικτή ασφάλεια θα του κάνουμε;

– Για να δούμε πρώτα τι μπορεί να πληρώνει. Πόσων χρονών είναι;

– Α! δεν ρώτησα.

Ο δρόμος με τα πεύκα σκοτείνιαζε, μια χοντρή κυρία μάσαγε τσίκλα δίπλα στο περίπτερο, ένα δεκαοχτάχρονο παιδί έστριβε με μηχανάκι στη στροφή. Βρήκαμε το δρόμο, πήραμε μετρώντας τα νούμερα, κι όπου να 'ναι φτάναμε για την πώληση που τόσο περίμενα και τόσο είχα υπολογίσει. Φτάσαμε.

– Με συγχωρείτε, ο κύριος Μαράκης εδώ μένει;

– Ναι, ο ίδιος.

Μπροστά μας ήταν ένα αδύνατο γεροντάκι που φόρτωνε σ' ένα ποδήλατο δύο αβγοθήκες αβγά. Έσιαξε τα γυαλιά του με τους χοντρούς φακούς και ρώτησε:

– Είστε απ' την Ασφάλεια ο κύριος; Κοιτάξτε, μόλις μου τηλεφώνησαν να πάω κάτι αβγά σ' ένα εστιατόριο. Βλέπεις, 66 χρονών και πσυχία δεν έχουμε. Άμα έχεις υποχρεώσεις. Με συγχωρείτε, είναι επείγον, πρέπει να φεύγω.

– Καλά, κύριέ μου, περνάμε ξανά μια άλλη φορά με πσυχία. Καλό σας βράδυ. Πάμε, Βαγγέλη!

Μέχρι 60 χρόνων ξεκινούσαν να ασφαλίζονται οι άνθρωποι βάσει κανόνων - τιμολογίων. Κι αυτός ήταν 66! Απογοήτευση!

Κάτω, κατά το Αιγάλεω, κοκκίνιζαν λίγα σύννεφα απ' το βιαστικό πέρασμα του ηλιοβασιλέματος που ομόρφυνε τη δύση, ανάμεσα στις καμινάδες της Χαλυβουργικής και του Εργοστασίου Λιπασμάτων.

Δεν ξαναπήγαμε ποτέ από κει.

– Πάμε! μου 'χε πει ο παλιός ασφαλιστής. Θα τα βρούμε, υπάρχει κι άλλος κόσμος ν' ασφαλιστεί. Θέλει σωστά ραντεβού.

Αυτά τα λόγια ήταν τα γλυκύτερα που άκουσα σήμερα. Και δεν είχε πει λίγα, ο αθεόφοβος. Αυτή η πώληση που δεν έγινε ήταν απ' τις καλύτερες στην καριέρα μου.

Εγώ να ξαναπάω χωρίς να κλείσω σωστό ραντεβού;

«Πόσων χρονών είστε, κύριε; Έχετε παιδιά, κύριε; Τι δουλειά κάνετε, κύριε; Έχετε άνεση χρόνου να τα πούμε στις 6, κύριε;»

Αλλά είναι θέμα πείρας.

Αν δεν έχει περάσει καιρός να διπλώσουν τα τρίμηνα...

Κατάλαβες; Είναι θέμα πείρας. Εγώ όταν πήραν μια φορά να...

Πηγή: «ΙΝ», INTERAMERICAN NEWS
Φεβρ. 1979
Του Βαγγέλη Σπύρου
Υποκατάστημα, Σταδίου 10, Αθήνα

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Εσπασε όλα τα κοντέρ στην παραγωγή

Η μεγαλύτερη παραγωγή όλων των εποχών, που είναι ταυτόχρονα και η μεγαλύτερη παραγωγή που έκανε ποτέ ασφαλιστική εταιρεία στην Ελλάδα, γιόρτασε η Εθνική Ασφαλιστική, σε μια γιορτή που ξεπέρασε σε συμμετοχή κάθε προηγούμενο. Ο φιλόδοξος στόχος, που είχε τεθεί στο συνέδριο του Ιουνίου και ήταν 1 δισ. ευρώ ετήσια παραγωγή, ξεπεράστηκε, καθώς το τελικό αποτέλεσμα ήταν 1.046.188.499 €. Η αύξηση της παραγωγής στον κλάδο Ζωής έφθασε στο 24%, ενώ ο στόλος των ασφαλισμένων αυτοκινήτων, που ήταν 482.000 το 2008, έφτασε τα 823.000 το 2009 - αύξηση 71%. Στη γιορτή που πραγματοποιήθηκε στο συνεδριακό κέντρο της εταιρείας, αρχές Ιανουαρίου, έδωσαν το «παρών» στελέχη και υπάλληλοι, συνεργάτες του agency, καθώς και του πρακτορειακού δικτύου. Ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος κ. Δούκας Παλαιολόγος, οι γενικοί διευθυντές κύριοι Σπύρος Λευθεριώτης και Τάσος Παγώνης, και ο αναπλ. γενικός διευθυντής κ. Γιάννης Βασιλάτος, ευχαρίστησαν τα δίκτυα και το διοικητικό προσωπικό για τις επιτυχίες του 2009 και τόνισαν ότι το 2010 θα είναι μια ακόμα καλύτερη χρονιά που θα συνοδεύεται από σημαντική κερδοφορία. Έγινε λόγος, επίσης, για τη δύσκολη δουλειά που έχει γίνει στις υποδομές της εταιρείας, έτσι ώστε να είναι πλέον έτοιμη η Εθνική για τις προκλήσεις του μέλλοντος, με ορθολογικές δαπάνες, ισχυρά δίκτυα πωλήσεων και εκσυγχρονισμένη λειτουργία. Στην εκδήλωση απηύθυναν χαιρετισμό ο συντονιστής δ/ντής πωλήσεων και marketing κ. Κώστας Ταραβίρας, ο δ/ντής ανθρώπινου δυναμικού κ. Ευάγγελος Ζαχαρής και ο πρόεδρος του συλλόγου υπαλλήλων κ. Πέτρος Τόγιας. Στο πλαίσιο της εκδήλωσης έγινε και η κοπή της πίτας, ενώ κληρώθηκαν συμμετοχές στα μεγάλα ταξίδια της εταιρείας για υπαλλήλους, εισπράκτορες, ασφαλιστές και πράκτορες. Παράλληλα, η Εθνική γιόρτασε στη Θεσσαλονίκη την παραγωγή Ζωής του Νοεμβρίου που άγγιξε τα 5.350.000 €. Πρόκειται για την καλύτερη επίδοση όλων των εποχών και όλων των εταιρειών.

Στη γιορτή που πραγματοποιήθηκε σε κεντρικό ξενοδοχείο , το «παρών» έδωσε σύσσωμο το εταιρικό δίκτυο της Θεσσαλονίκης και γενικότερα της Βόρειας Ελλάδας, καθώς και το διοικητικό προσωπικό της πόλης. Από την πλευρά της διοίκησης παρευρέθηκαν οι κ. Παλαιολόγος και Λευθεριώτης, ενώ χαιρετισμό απηύθυναν ο κ. Ταραβίρας και ο διευθυντής ατομικών ασφαλίσεων Ζωής κ. Κων/νος Κουγιουμουτζής.

Στην εκδήλωση παρέστησαν, επίσης, οι επιθεωρητές πωλήσεων κ.κ. Γιώργος Φουφόπουλος, Δημήτρης Κελεσίδης, Βασίλης Καραθάνος, Δημήτρης Αναστασίου και Ανανίας Ανανιάδης. Σε όλες τις ομιλίες τονίστηκε ότι τη νέα χρονιά ο ρόλος του δικτύου στη Βόρεια Ελλάδα θα είναι ακόμα πιο σημαντικός και η συμβολή του στη νέα επιτυχία ακόμα πιο μεγάλη.

Ο φιλόδοξος στόχος, που είχε τεθεί στο συνέδριο του Ιουνίου και ήταν 1 δισ. ευρώ ετήσια παραγωγή, ξεπεράστηκε, καθώς το τελικό αποτέλεσμα ήταν 1.046.188.499 ευρώ.

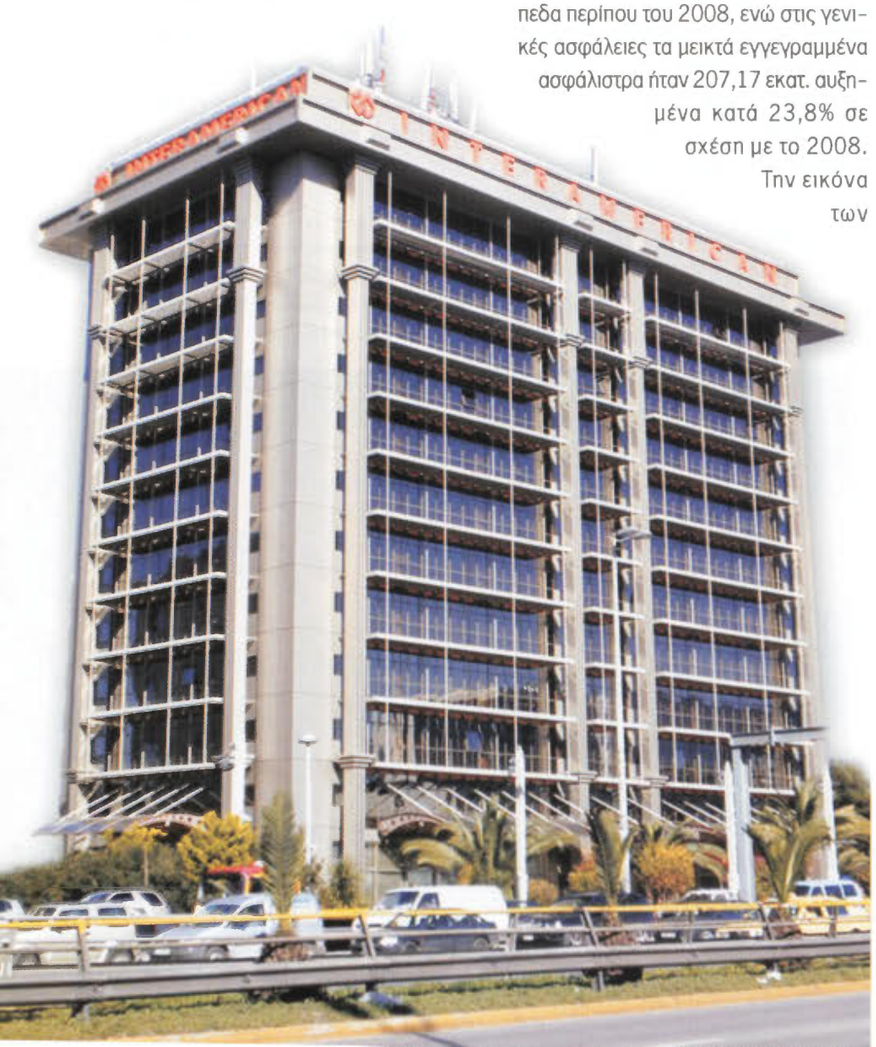
Από την εκδήλωση της Αθήνας. Οι κύριοι Δούκας Παλαιολόγος, Σπύρος Λευθεριώτης, Τάσος Παγώνης, Γιάννης Βασιλάτος, Κώστας Ταραβίρας και Ευάγγελος Ζαχαρής ευχαρίστησαν τα δίκτυα και το διοικητικό προσωπικό για τις επιτυχίες του 2009.

Από την εκδήλωση της Εθνικής Ασφαλιστικής στη Θεσσαλονίκη. Από αριστερά: οι κύριοι Σπύρος Λευθεριώτης, Κων/νος Κουγιουμουτζής, Απόστολος Γεωργούδης, Κων/νος Ταραβίρας.

INTERAMERICAN
Μεγάλη και Σίγουρη

Μελετάει τις ανάγκες της αγοράς

Με συνολικά μεικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα 529,45 εκατ. ευρώ, αυξημένα κατά 8,6%, έκλεισε το 2009 για την Interamerican, ενώ παράλληλα η εταιρεία διατήρησε την κερδοφόρα πορεία της τελευταίας πενταετίας σε επαναλαμβανόμενα κέρδη. Η εταιρεία αποδίδει τη θετική πορεία της –παρά την αρνητική οικονομική συγκυρία– στην ουσιαστική εφαρμογή της στρατηγικής της πολυκαναλικής διανομής με το πρακτορειακό δίκτυο, τις τράπεζες και τις απευθείας πωλήσεις να συμπληρώνουν τον «κορμό» της διανομής, το δίκτυο agency. Ειδικότερα, στον κλάδο Ζωής (ζωή και υγεία) που καταλαμβάνει το 54,1% της πίτας των εγγεγραμμένων ασφαλίστρων της, η εταιρεία έφθασε τα 286,17 εκατ. ευρώ, κινούμενη στα επίπεδα περίπου του 2008, ενώ στις γενικές ασφάλειες τα μεικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα ήταν 207,17 εκατ. αυξημένα κατά 23,8% σε σχέση με το 2008. Την εικόνα των αποτελεσμάτων της Interamerican συμπληρώνουν οι δραστηριότητες στην Οδική και Άμεση Ιατρική Βοήθεια, που έδωσαν μαζί 36,11 εκατ. μεικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα, με αύξηση 16,3% έναντι του 2008. Αξίζει να σημειωθεί ότι η συνολική νέα παραγωγή (ετησιοποιημένα ασφάλιστρα) στους κλάδους ζωής, υγείας και ομαδικών έφθασε στα 61,03 εκατ., με αύξηση κατά 54% σε σχέση με το 2008. Ειδικότερα οι ομαδικές ασφαλίσεις πέτυχαν νέα παραγωγή αυξημένη κατά 72%, δίνοντας την υψηλότερη απόδοση της τελευταίας 5ετίας (5,03%) στους ασφαλισμένους με ομαδικά συνταξιοδοτικά. Σημαντικές είναι και οι καταβληθείσες αποζημιώσεις από την Interamerican, οι οποίες συνολικά έφθασαν το 2009 στα 338,9 εκατ. ευρώ, επιβεβαιώνοντας την αξιοπιστία της εταιρείας.



Σχολιάζοντας την πορεία και τις άμεσες προοπτικές της Interamerican, ο διευθύνων σύμβουλος του ομίλου κ. Γιώργος Κώτσαλος επεσήμανε ότι στην εταιρεία έχει εμπεδωθεί η αναγκαιότητα της διαρκούς αλλαγής, υπό την έννοια της συνεχούς προσαρμογής στα εκάστοτε ισχύοντα δεδομένα της οικονομίας και της κοινωνίας. «Κινούμαστε στη λογική της καθημερινής εξέλιξης, με στόχο σταθερό η Interamerican να είναι σύγχρονη. Σύγχρονη εταιρεία για εμάς», τόνισε ο κ. Κώτσαλος, «σημαίνει να έχουμε τις κατάλληλες ασφαλιστικές προτάσεις την κατάλληλη στιγμή, σημαίνει ως προϋπόθεση να μελετάμε τις ανάγκες της αγοράς, να είμαστε ευέλικτοι και να καινοτομούμε. Πρέπει να τονιστεί ότι η προ πενταετίας αναδιάρθρωση οργανωτικών και διοικητικών λειτουργιών της εταιρείας, ο έλεγχος του κόστους, η διεύρυνση της προώθησης προϊόντων και υπηρεσιών μέσα από την πολυκαναλική διανομή, προετοίμασαν άριστα την Interamerican για το Solvency II και, βέβαια, τη θωράκισαν με αντοχές απέναντι στην οικονομική κρίση του 2008-2009. Παράλληλα, αξιολογήσαμε εκ νέου το μέγεθος και τη φύση των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων μας, εστιάζοντας στο ασφαλιστικό αντικείμενο. Μας απασχολεί περισσότερο η ποιότητα των ασφαλιστικών εργασιών με την προοπτική ενός υγιούς όγκου εργασιών, καθώς και η ισορροπημένη δραστηριότητα στους τομείς της ζωής, υγείας, περιουσίας, αστικής ευθύνης, βοήθειας – όπου έχουμε μια μοναδική υποδομή. Σε όλους αυτούς τους τομείς προσεγγίζουμε τη διαχείριση του κινδύνου, επανεκτιμώντας συνεχώς τα δεδομένα και οδηγούμαστε σε προϊοντικές γραμμές που μπορούν να ικανοποιήσουν τις σημερινές ανάγκες των ασφαλιζομένων, με κύρια χαρακτηριστικά την απλοποίηση – τυποποίηση και το προσιτό κόστος» σημείωσε ο κ. Κώτσαλος.

Ο κ. Γιώργος Κώτσαλος, διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου Interamerican.

Ο επιχειρηματικός προσανατολισμός

Η Interamerican, έχοντας αναπτύξει από το 2009 ένα ολοκληρωμένο σχέδιο risk management και μια συντηρητική επενδυτική πολιτική που ανταποκρίνεται στη σημερινή οικονομική πραγματικότητα, εισήλθε στο 2010 με πολύ καλά ελεγχόμενες τις λειτουργικές δαπάνες της, όπου την περασμένη χρονιά είχε μείωση της τάξεως του 17%.

Στόχος της εταιρείας είναι η ενίσχυση της ηγετικής θέσης της στην αγορά με έμφαση ανάπτυξης σε τομείς που έχουν σημαντικά περιθώρια, καθώς και η αύξηση εργασιών με ρυθμό υψηλότερο της αγοράς (6% έναντι 3% αντιστοίχως), σε συνδυασμό με τη βελτίωση της διατηρησιμότητας. Η Interamerican θα κινηθεί πάνω σε τέσσερεις στρατηγικούς άξονες:

α) Του εκσυγχρονισμού όλων των διαδικασιών με αποκέντρωση λειτουργιών back office, καταχώριση δεδομένων και έκδοση συμβολαίων στην «πηγή» (π.χ., 60% των συμβολαίων αυτοκινήτων εκδίδονται ήδη στα γραφεία πωλήσεων), τυποποίηση των διαδικασιών και του underwriting.

β) Της αξιοποίησης της τεχνολογίας, όπου έχει ήδη επενδύσει σημαντικό ποσόν για ένα πελατοκεντρικό σύστημα διαχείρισης και για τον επανασχεδιασμό των βασικών λειτουργικών συστημάτων.

γ) Της ενδυνάμωσης των εμπορικών δραστηριοτήτων, με ευθυγράμμιση των πωλήσεων με την κερδοφορία, μέσα από ένα νέο tied-agency σύστημα και με τυποποιημένα προϊόντα για την προστασία, που χαρακτηρίζονται από «εγγυημένη ασφαλισιμότητα». Ακόμη, με ετησίως ανανεούμενα προϊόντα υγείας και εστίαση στις retail εργασίες για τις Γενικές Ασφάλειες.

δ) Της ανάδειξης και αξιοποίησης του ανθρώπινου δυναμικού.

Ηλεκτρονικές πληρωμές

Η Datamation, αξιοποιώντας την τεχνογνωσία της στο χώρο των διατραπεζικών πληρωμών, ολοκλήρωσε το έργο «ηλεκτρονικών πληρωμών» για λογαριασμό της Interamerican. Βασισμένη στην τεχνολογία της Datamation «aplonCash» για αυτοματοποίηση, η λύση αυτή επιτυγχάνει σημαντική μείωση του κόστους διαχείρισης των εξερχόμενων πληρωμών, καλύτερο έλεγχο σε επίπεδο ομίλου, διαφάνεια και ασφάλεια. Η Interamerican, που έχει θέσει ως στρατηγική προτεραιότητα τη λειτουργία της προς αυτήν την κατεύθυνση, βρίσκεται σε φάση ανασχεδιασμού των βασικών λειτουργικών συστημάτων και αυτοματοποίησης διαδικασιών σε όλους τους τομείς, με αξιοποίηση της τεχνολογίας.

Στο σημερινό οικονομικό περιβάλλον, η αποδοτική διαχείριση διαθεσίμων αποτελεί προτεραιότητα. Αυτό μπορεί να γίνει μόνο με σύγχρονα εργαλεία και διαδικασίες. Το «aplonCash» (με τη δυνατότητα εκτέλεσης εντολών με χαρακτηριστικά SEPA ή SWIFT προς οποιαδήποτε τράπεζα, παρακολούθησης της πορείας τους, πρόβλεψης της χρηματορροής και καθορισμού ορίων ανά εταιρεία ή τμήμα) αποδεικνύεται ένα πολύτιμο εργαλείο στα χέρια του treasurer μεγάλων επιχειρήσεων και οργανισμών.

Alico®

Σταθερά στις πρώτες θέσεις

«Είμαι ιδιαίτερα αισιόδοξος ότι η χρονιά που μόλις ξεκίνησε θα είναι για την Alico εξαιρετική» τονίζει ο κ. Δημήτρης Μαζαράκης.

Άλλη μια επιτυχημένη χρονιά αποτέλεσε για την Alico Ελλάδος το 2009, με την παραγωγή ασφαλίστρων να ανέρχεται σε 296.246.489 ευρώ, επίδοση που αποτελεί συνέχεια των αντίστοιχων αποτελεσμάτων που κάθε χρόνο επιτυγχάνει η Alico – η οποία καταλαμβάνει σταθερά τις κορυφαίες θέσεις στους τομείς που χαρακτηρίζουν το έργο μιας ασφαλιστικής εταιρείας Ζωής.

Σημαντικό ρόλο στα επιτυχημένα αποτελέσματα της εταιρείας είχε και ο κλάδος ομαδικών ασφαλίσεων Ζωής, Υγείας και συνταξιοδοτικών προγραμμάτων, ο οποίος εμφανίζει ιδιαίτερη αύξηση, τόσο σε ασφάλιστρα όσο και σε νέες συνεργασίες. Εκφράζοντας την ικανοποίησή του ο κ. Δημήτρης Μαζαράκης, Chief Sales και Marketing Officer, αναφέρει μεταξύ άλλων ότι η παραγωγή ασφαλίστρων, η οποία ξεπέρασε τα 296 εκατομμύρια ευρώ, αποτελεί ασφαλώς μια καλή επίδοση, η οποία αποκτά ακόμη μεγαλύτερη σημασία, καθώς επιτεύχθηκε σε ένα περιβάλλον που χαρακτηρίζεται δύσκολο. Ταυτόχρονα, όμως, γίνεται φανερό ότι το περιβάλλον αυτό δίνει τη δυνατότητα στην Alico, μια εταιρεία με υγιείς βάσεις, υψηλό επίπεδο επαγγελματισμού, σωστή οργάνωση και την απαραίτητη εμπειρία και τεχνογνωσία, να διακριθεί. «Πέρα όμως από τους αριθμούς, η παραπάνω επίδοση υπογραμμίζει την εμπιστοσύνη με την οποία περιβάλλει την εταιρεία η ελληνική αγορά και ενδεικτική αυτής της εμπιστοσύνης είναι και η προτίμηση της επιχειρηματικής κοινότητας, καθώς οι περισσότερες εκ των μεγαλυτέρων και πιο επιτυχημένων εταιρειών, με αξιοκρατικά κριτήρια, εμπιστεύονται την Alico για την εξασφάλιση των υπαλλήλων τους» αναφέρει ο κ. Μαζαράκης και προσθέτει ότι «η ισχυρή οικονομική βάση, όπως αυτή αποτυπώνεται από το σύνολο του ενεργητικού της εταιρείας και το ύψος των ιδίων κεφαλαίων, τα οποία είναι διαχρονικά σχεδόν τριπλάσια από το απαιτούμενο από το νόμο περιθώριο φερεγγυότητας, οι υψηλές αποδόσεις του προϊόντος Υπεραπόδοσης Μαθηματικών Αποθεμάτων, που επιτυγχάνει σταθερά η Alico, η άμεση καταβολή των παροχών και ο επαγγελματισμός των ανθρώπων μας, είναι μερικοί μόνον από τους λόγους για τους οποίους η εταιρεία έχει κατακτήσει την εμπιστοσύνη της αγοράς. Κοιτάζοντας με σιγουριά προς το μέλλον και έχοντας ως πρωταρχικό μας μέλημα τη διαχρονική εξασφάλιση των ασφαλισμένων και των συνεργατών μας, το 2010 στοχεύουμε να συνεχίσουμε την ανοδική μας πορεία αξιοποιώντας όλα τα δίκτυα διανομής που διαθέτει σήμερα η εταιρεία. Ιδιαίτερα για το Agency, το οποίο θα συνεχίσει να αποτελεί τον κεντρικό άξονα ανάπτυξης της εταιρείας μας, κύριος στόχος μας θα είναι η περαιτέρω υποστήριξη και ευημερία των συνεργατών μας, καθώς και η διεύρυνσή του με αξιόλογους νέους συνεργάτες» καταλήγει ο κ. Μαζαράκης.

Υψηλές αποδόσεις Alico και στο ΠΥΜΑ

Ιδιαίτερα υψηλές αποδόσεις για λογαριασμό των ασφαλισμένων της που είναι κάτοχοι προγραμμάτων με συμμετοχή στο Προϊόν Υπεραπόδοσης Μαθηματικών Αποθεμάτων (ΠΥΜΑ) πέτυχε και φέτος η Alico. Ειδικότερα κατά το 2009, η εταιρεία, επενδύοντας τα Μαθηματικά Αποθέματα των συμβολαίων με συμμετοχή στο Προϊόν Υπεραπόδοσης Μαθηματικών Αποθεμάτων, επέτυχε απόδοση 4,61% για τα ατομικά συμβόλαια Ζωής, 5% για τα παλαιά ατομικά συνταξιοδοτικά συμβόλαια, ενώ η απόδοση των ομαδικών συνταξιοδοτικών συμβολαίων ανέρχεται σε 4,75%. Οι αποδόσεις αυτές είναι από τις υψηλότερες στην ασφαλιστική αγορά, ανάμεσα στα αντίστοιχα ασφαλιστικά και συνταξιοδοτικά προγράμματα, τόνισε ο κ. Μαζαράκης.

Στο Βερολίνο για εκπαιδευτικό συνέδριο

Με μεγάλη επιτυχία πραγματοποιήθηκε πρόσφατα το εκπαιδευτικό συνέδριο της Alico στο Βερολίνο, όπου συμμετείχαν οι κορυφαίοι συνεργάτες του παραγωγικού συστήματος της εταιρείας από την περιφερειακή διεύθυνση Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης. Παράλληλα, το συνέδριο τίμησαν με την παρουσία τους ο κ. Α. Βασιλείου, πρόεδρος και CEO Alico, Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης, ο κ. Β. Παππάς, περιφερειακός αντιπρόεδρος κλάδου υγείας και προσωπικών ατυχημάτων, καθώς και άλλα στελέχη της εταιρείας.

Κατά τη διάρκεια της παραμονής τους στο Βερολίνο οι συμμετέχοντες είχαν την ευκαιρία να γνωρίσουν τα σπουδαιότερα αξιοθέατα που έχει να επιδείξει η σημερινή πρωτεύουσα της Γερμανίας. Την Potsdamer Platz, το νέο επιχειρηματικό κέντρο του Βερολίνου, τη λεωφόρο Kurfurstendamm, στην οποία βρίσκονται γνωστά πολυκαταστήματα, διάσημα εστιατόρια και θέατρα, την Πύλη του Βρανδεμβούργου, την κολώνα της Νίκης με τον χρυσό άγγελο στην κορυφή, αλλά και το Checkpoint Charlie, ένα από τα γνωστότερα σημεία της πόλης, καθώς από εκεί γινόταν το πέρασμα από το Δυτικό στο Ανατολικό Βερολίνο. Γνώρισαν ακόμη την ωραιότερη πλατεία της πόλης, την Gendarmenmarkt, με τους 2 καθεδρικούς ναούς του 18ου αιώνα, και το Concert Hall, αλλά και το κέντρο του πρώην Ανατολικού Βερολίνου, με την Alexander Platz, όπου βρίσκεται και ο Πύργος Τηλεπικοινωνιών. Κατά τη διάρκεια των συναντήσεων, στο πλαίσιο των εργασιών του συνεδρίου, οι συζητήσεις εστιάσθηκαν σε θέματα σχετικά με το έργο του ασφαλιστικού συμβούλου και στην περαιτέρω ενίσχυση της αποδοτικότητας και της αποτελεσματικότητας της εργασίας του. Επ' αυτών, ο κ. Β. Παππάς έδωσε τις απαραίτητες κατευθύνσεις και προτεραιότητες, ενώ διακεκριμένοι ασφαλιστικοί σύμβουλοι της εταιρείας από διάφορες χώρες της περιφερειακής διεύθυνσης μοιράστηκαν από το βήμα του συνεδρίου τις εμπειρίες τους με τους συναδέλφους τους.

Ξεχωριστό ενδιαφέρον είχε η ομιλία του κ. Α. Βασιλείου, ο οποίος έκανε μια σύντομη ανασκόπηση της πορείας της εταιρείας τόσο σε παγκόσμιο επίπεδο όσο και στην περιφέρεια Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης, υπογραμμίζοντας τον ξεχωριστό ρόλο που διαδραματίζει η Alico στις αγορές στις οποίες δραστηριοποιείται, ενώ παράλληλα έθεσε και τις κατευθυντήριες γραμμές για τα επόμενα χρόνια, πάντα με γνώμονα την παροχή κορυφαίου επιπέδου υπηρεσιών.

Για πιο αξιόπιστες λύσεις

Allianz

Τους στόχους της για την περασμένη χρονιά υπερκάλυψε η Allianz Ελλάδος, πετυχαίνοντας υπό εξαιρετικά αντίξοες οικονομικές συγκυρίες την υψηλότερη ετήσια επίδοση σε ανάπτυξη εργασιών από ιδρύσεώς της σε Ελλάδα και Κύπρο. Ειδικότερα, ο τζίρος της Allianz Ελλάδος διαμορφώθηκε το 2009 στα 217,3 εκατ. ευρώ, αυξημένος κατά 25 εκατ. ευρώ έναντι του 2008 ή κατά 13,1% σε ποσοστιαία βάση, προερχόμενος από όλα τα κανάλια διανομής, το agency, τους πράκτορες, τα γραφεία παραγωγής, τους μεσίτες ασφαλίσεων και τα τραπεζικά δίκτυα. Οι γενικές ασφαλίσεις παρουσίασαν αύξηση 19,2% και η δραστηριότητα Ζωής 8,4%. Στις σχετικές ανακοινώσεις προέβη ο διευθύνων σύμβουλος και CEO της Allianz Ελλάδος, κ. Πέτρος Παπανικολάου, μιλώντας στην καθιερωμένη ετήσια εκδήλωση πωλήσεων για την έναρξη της νέας χρονιάς, όπου προέβλεψε ότι και τα αποτελέσματα της εταιρείας θα είναι ικανοποιητικά, αποτυπώνοντας πλήρως τους σχεδιασμούς τού 2009. Αναφερόμενος στην περυσινή χρήση και, κυρίως, στο δυσμενές κλίμα που επικράτησε γενικότερα στην οικονομία, ο κ. Παπανικολάου επεσήμανε ότι όσοι οργανισμοί ξεπέρασαν την κρίση είναι σήμερα πιο ισχυροί από ποτέ, έτοιμοι να αξιοποιήσουν τις ευκαιρίες που η ελληνική αγορά διαμορφώνει. Απευθυνόμενος στους συνεργάτες του, ξεκαθάρισε ότι η αγορά περιμένει από την Allianz και τους ανθρώπους της πολύ περισσότερα, για να διευκρινίσει αμέσως μετά ότι «οι συνεργάτες που ζητούν να στεγάσουν τις επαγγελματικές τους προοπτικές κάτω από την "ομπρέλα" της Allianz, ουσιαστικά εκφράζουν την ανάγκη της αγοράς για πιο αξιόπιστες λύσεις».

Ο κ. Παπανικολάου δεν παρέλειψε να αναλύσει και τους στρατηγικούς στόχους της Allianz Ελλάδος για το 2010. Όπως είπε, η εταιρεία και φέτος θα επιμείνει στην αύξηση της παραγωγικότητας κάθε συνεργάτη, όπως και στην επιλεκτική διεύρυνση του δικτύου πωλήσεων μέσω νέων συνεργασιών, έχοντας ως πρώτη προτεραιότητα τις συντάξεις και τον κλάδο αυτοκινήτων. «Πρόκειται για δραστηριότητες που, πέραν του όγκου εργασιών που τις συνοδεύει, έχουν σε άμεσο ορίζοντα ορατές προοπτικές κερδοφορίας» ανέφερε χαρακτηριστικά.

Στιγμιότυπα από την ομιλία του διευθύνοντος συμβούλου & CEO Allianz Ελλάδος, κ. Πέτρου Παπανικολάου, αλλά και από την κοπή της πίτας.

Πάνω: Ο τυχερός για το 2010 Κοσμάς Τσιώμος προσέρχεται για να παραλάβει το αναμνηστικό δώρο από τον διευθύνοντα σύμβουλο και CEO κ. Πέτρο Παπανικολάου. Δεξιά: Ο εκτελεστικός διευθυντής Πωλήσεων κ. Μιχάλης Σωτηράκος.

Σε ό,τι αφορά τη γενικότερη πορεία της αγοράς κατά το 2010, ο διευθύνων σύμβουλος της Allianz Ελλάδος προέβλεψε ότι θα είναι ίσως η πιο δύσκολη χρονιά των τελευταίων δεκαετιών, καθότι, όπως εξήγησε, η ελληνική οικονομία διανύει περίοδο αστάθειας – και αυτό, προφανώς, συμπαρασύρει όλους τους κλάδους και τις δραστηριότητες.

Εκτίμησε ότι η ασφαλιστική αγορά θα πρέπει να συνεχίσει όσο πιο επιθετικά γίνεται στο δρόμο της ταχείας εξυγίανσης, διέβλεψε ότι ο κλάδος ασφάλισης αυτοκινήτων θα αρχίζει να «γεννά» ζημιές λόγω εφαρμογής των νέων αυξημένων ορίων ασφάλισης στην Αστική Ευθύνη για πρώτη φορά για έναν ολόκληρο χρόνο, ενώ δεν παρέλειψε να επισημάνει ότι οι επερχόμενες αλλαγές στο πεδίο της κοινωνικής ασφάλισης με βεβαιότητα θα αφυπνίζουν την ασφαλιστική συνείδηση του Έλληνα. Ο κ. Βερτόπουλος τόνισε, επίσης, ότι το τελευταίο διάστημα παρατηρείται αυξημένος κίνδυνος εγέρσεως αγωγών εναντίον διαμεσολαβούντων για λάθη ή παραλείψεις σε τοποθετήσεις εργασιών. Ωστόσο, διευκρίνισε ότι «για τους διαμεσολαβούντες και τις ασφαλιστικές εταιρείες που ακολουθούν τεχνικούς κανόνες και έχουν μακροχρόνιες βλέψεις, οι προοπτικές ανάπτυξης των εργασιών τους είναι εξαιρετικές».

Ο Πέτρος Παπανικολάου στον ΣΕΜΑ

Το μήνυμα ότι οι ασφαλισμένοι δείχνουν να αποστασιοποιούνται από τη λογική του φθηνού προϊόντος και ότι στρέφονται σε επιλογές και εταιρείες που αντέχουν στο χρόνο και έμπρακτα αποδεικνύουν καθημερινά ότι υπηρετούν το συμφέρον του καταναλωτή, πέρασε εν τω μεταξύ ο κ. Πέτρος Παπανικολάου στους συνεργάτες της εταιρείας, μιλώντας στη φετινή συνάντηση εργασίας πρακτόρων, καθώς και μεσιτών – μελών του ΣΕΜΑ, που πραγματοποιήθηκε πρόσφατα σε κεντρικό ξενοδοχείο της Αθήνας.

Ο κ. Πέτρος Παπανικολάου, αφού επεσήμανε τις επιπτώσεις που υπήρξαν για χιλιάδες ασφαλισμένους από τις τελευταίες ανακλήσεις αδειών λειτουργίας ασφαλιστικών εταιρειών, αναφέρθηκε ιδιαίτερα στις ασφαλίσεις αυτοκινήτων, δηλώνοντας ότι, βάσει των τελευταίων τάσεων που καταγράφονται στην αγορά, οι ασφαλισμένοι απαιτούν πλέον αξιόπιστες λύσεις ασφάλισης, θέτοντας σε δεύτερο πλάνο το ζήτημα του κόστους ασφάλισης, ενώ για την Allianz τόνισε ότι την εμπιστεύονται «όχι μόνο για το τιμολόγιο που εφαρμόζει, αλλά κυρίως για την αξιοπιστία και τη συνέπεια με την οποία ανταποκρίνεται στις υποχρεώσεις της». Σε ό,τι αφορά ειδικά το παραμετροποιημένο τιμολόγιο που εφαρμόζει η Allianz Ελλάδος στις ασφαλίσεις αυτοκινήτων υπογράμμισε ότι «η αγορά δείχνει να το έχει δεχθεί θετικά, δεδομένου ότι τρία χρόνια μετά την καθιέρωσή του προκύπτουν πολύ θετικά συμπεράσματα και ενθαρρυντικές αναπτυξιακές προοπτικές».

Από την πλευρά του, ο τεχνικός σύμβουλος της εταιρείας, κ. Κωνσταντίνος Βερτόπουλος, ανέλυσε τη σημαντική ανάπτυξη που παρουσιάζει η Allianz Ελλάδος στις ασφαλίσεις αυτοκινήτων, αλλά και στον κλάδο πυρός, ενώ αναφερόμενος γενικότερα στην ασφαλιστική αγορά υπογράμμισε ότι στον κλάδο αυτοκινήτου παραμένει σοβαρό το πρόβλημα της υποαποθεματοποίησης εκκρεμών ζημιών και εκτίμησε ότι οι μετακινήσεις εργασιών θα επιβαρύνουν τα αποτελέσματα της συνολικής κατηγορίας.

Ο κ. Κωνσταντίνος Βερτόπουλος

GENERALI

Σώζει την αξιοπρέπεια **του ασφαλιστή**

Πάνω από 350 ασφαλιστικοί πράκτορες και μεσίτες, στον Αστέρα Γλυφάδας, δίπλα στη θάλασσα, ένιωσαν τη σιγουριά που εξασφαλίζει η συνεργασία με έναν αξιόπιστο και φερέγγυο εταίρο. Ήταν στη γιορτή κοπής της πρωτοχρονιάτικης πίτας του Ομίλου Generali.

Πάνος Δημητρίου

Αγγελόπουλος Μαρίνος και Μελεξόπουλος Δημήτρης.

Αναδιώτης Αθανάσιος, Nygaard Lief, Μαυρόπουλος Κωνσταντίνος.

Σακελλαρίου Κωνσταντίνος, Σακελλαρίου Ευαγγελία, Πάνος Δημητρίου.

Μαρία Καρρά

Νίκος Σακελλαρίου

Πάνος Δημητρίου, Λούβαρης Γιώργος.

Πάνος Δημητρίου, Καραβίας Γιώργος.

Καφετζή Ευγενία, Σακελλαρίου Νίκος.

Μια γιορτή, ευκαιρία για θετικό απολογισμό του τμήματος εκείνου της ασφαλιστικής αγοράς, του συντριπτικά μεγαλύτερου, που είναι παρόν δίπλα στην ελληνική επιχείρηση, δίπλα στον έλληνα καταναλωτή που εκπληρώνει στο ακέραιο τις υποχρεώσεις του, γιατί αυτό είναι σε τελευταία ανάλυση ο θεσμός της ιδιωτικής ασφάλισης.

Η Generali δικαιούται να υποστηρίζει ότι το 2009 εκπροσώπησε με τον καλύτερο τρόπο το θεσμό της ιδιωτικής ασφάλισης. Δικαιούται να υποστηρίζει ότι σε μία περίοδο που τα αρνητικά γεγονότα κυριάρχησαν στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, η εταιρεία έβγαλε ασπροπρόσωπο τον έλληνα ασφαλιστή, πράκτορα, μεσίτη. Τόνωσε την αξιοπρέπειά του. Μέσα σε διάστημα δύο μηνών «έκλεισε» ορισμένες από τις μεγαλύτερες ζημίες που έπληξαν περίπου είκοσι εμπορικές και βιομηχανικές επιχειρήσεις, αποδεικνύοντας ότι σε περιόδους κρίσης ξεχωρίζουν οι πγέτες, γιατί τελικά δεν είναι όλοι ίδιοι.

Κα το μήνυμα αυτό το έστειλε με τον καλύτερο τρόπο ο διευθύνων σύμβουλος του ομίλου, κ. Πάνος Δημητρίου: «Θέλουμε να είστε σίγουροι, ασφαλείς και αξιόπιστοι απέναντι στους πελάτες σας και η Generali εξασφαλίζει με τη στρατηγική ανάπτυξης που υπηρετεί τη σιγουριά, την αξιοπιστία και το μέλλον του επαγγελματία ασφαλιστή» είπε στους παρευρισκομένους στην εκδήλωση, επαναβεβαιώνοντας την προσήλωση του Ομίλου Generali σε μια ποιοτική ανάπτυξη που στηρίζεται πρώτα και κύρια σε επαγγελματίες διαμεσολαβούντες.

Την εκδήλωση άνοιξε ο διευθυντής Πωλήσεων του Ομίλου Generali, κ. Νίκος Σακελλαρίου.

Στη συνέχεια, η αναπληρώτρια γενική διευθύντρια κ. Μαρία Καρρά αναφέρθηκε στις σημαντικές αποζημιώσεις που κατέβαλε το 2009 ο Όμιλος Generali. Αναφέρθηκε στις περισσότερες από 20 εμπορικές και βιομηχανικές επιχειρήσεις της χώρας που επλήγησαν από πυρκαγιές, οι οποίες είχαν αποζημιώσεις που ξεπερνούσαν το 1 εκατ. ευρώ.

Ο διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου Generali κ. Πάνος Δημητρίου στην ομιλία του αναφέρθηκε αρχικά στη γενικότερη

Μάρκος Βασίλειος, Χομονδόζλης Κωνσταντίνος, Τσόχας Νικόλαος.

Πάνος Δημητρίου, Ζαφειρίου Δημήτριος.

Νικολάκος Χρύσανθος, Καραμπέτσος Κώστας, Κόκκινος Νίκος.

οικονομική κατάσταση της χώρας, σημειώνοντας ότι η ελληνική οικονομία αντιμετωπίζει μεν σοβαρά προβλήματα, όχι όμως ανυπέρβλητα.

«Η Ελλάδα έχει δείξει και στο παρελθόν ότι μπορεί να τα καταφέρει στις δυσκολίες» τόνισε ο κ. Δημητρίου, και κάλεσε τους συνεργάτες της Generali να εντείνουν τις προσπάθειές τους προκειμένου να αξιοποιήσουν τις ευκαιρίες που κρύβονται μέσα στην κρίση. «Όσοι επιλέγουν τώρα την ασφάλισή τους είναι οι πιο συνειδητοί καταναλωτές. Τώρα "χτίζονται" τα βιώσιμα χαρτοφυλάκια, τώρα αποκτούμε μόνιμους σταθερούς πελάτες» τόνισε.

Ιδιαίτερη αίσθηση έκανε η αναφορά του κ. Δημητρίου στην εικόνα της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς, στην οποία, όπως είπε, δραστηριοποιούνται τριών κατηγοριών ασφαλιστικές εταιρείες. Οι εταιρείες που προχωρούν μπροστά, οι εταιρείες που «ταΐζουν την αγελάδα μέχρι να την πουλήσουν» και οι εταιρείες που τελικά δεν θα καταφέρουν να επιβιώσουν. Ο κ. Δημητρίου εξέφρασε την πεποίθησή του ότι οι επαγγελματίες διαμεσολαβητές έχουν επιλέξει με ποιες ασφαλιστικές εταιρείες θα συνεργαστούν.

Στη συνέχεια αναφέρθηκε στην πορεία της Generali στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, σημειώνοντας ότι το 2009, παρά τις μεγάλες αποζημιώσεις που κατέβαλε, έκλεισε με net combine ratio 93%, δηλαδή με πολύ ικανοποιητική κερδοφορία. Ξεκαθάρισε για μία ακόμη φορά ότι η εταιρεία δεν πρόκειται να μπει ποτέ στη λογική πρόσκτησης χαρτοφυλακίου κάνοντας «εκπτώσεις». «Δεν θέλουμε ουρές» είπε χαρακτηριστικά.

Αναφερόμενος στη νέα χρονιά, εκτίμησε ότι όσοι έχουν σωστές βάσεις θα βγουν νικητές και θα κυριαρχήσουν στο μέλλον. «Εμείς πιστεύουμε στις σωστές βάσεις, στη συνέπεια και την αξιοπιστία. Πιστεύουμε στις σωστές σχέσεις, στον ανθρώπινο παράγοντα και στην ανθρώπινη επαφή. Σας θέλουμε μαζί μας και στο μέλλον» υπογράμμισε ο κ. Δημητρίου. «Η Generali» συνέχισε «έχει γράψει τη δική της ξεχωριστή ιστορία, 125 χρόνια τώρα, στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Η "φανέλα" της Generali είναι πολύ βαριά και φροντίζουμε να την τιμάμε κάθε μέρα, κάθε ώρα στη σχέση μας με τους συνεργάτες μας, με τους καταναλωτές».

Τέσσερα χρόνια «Generali Academy»

Τον τέταρτο χρόνο λειτουργίας της έκλεισε μία σημαντική εκπαιδευτική πρωτοβουλία που ανέλαβε ο Όμιλος Generali με τη δημιουργία της Generali Academy. Ο τέταρτος εκπαιδευτικός κύκλος ολοκληρώθηκε με την τιμητική απονομή διπλωμάτων σε 18 μεσίτες και πράκτορες, οι οποίοι παρακολούθησαν τα σεμινάρια.

Στην Generali Academy οι συμμετέχοντες παρακολουθούν έναν κύκλο εννέα μαθημάτων που αφορούν την οργάνωση της ασφαλιστικής αγοράς, την αντασφάλιση σε πρακτικό επίπεδο και πώς επιδρά στους διαμεσολαβούντες, στο underwriting, στις ζημίες, στις πωλήσεις, στο management, στις αρχές της πειθούς, στο management για μεσίτες και στην επικοινωνία. Όπως εξήγησε ο διευθυντής Εκπαίδευσης του Ομίλου Generali κ. Κώστας Χομόνδοζλης, στόχος είναι να αποκτούν οι διαμεσολαβούντες μία γενικότερη γνώση για τη λειτουργία της ασφαλιστικής αγοράς και όχι τόσο για τεχνικά θέματα της ασφάλισης, τα οποία άλλωστε γνωρίζουν.

Κ. Χομόνδοζλης, Ν. Σακελλαρίου, Α. Τόγια, Γ. Κατσάνος, Ν. Μηλάνας.

Ο διευθυντής Πωλήσεων κ. Νίκος Σακελλαρίου υπογράμμισε ότι η δημιουργία της Generali Academy εντάσσεται στη γενικότερη στρατηγική της εταιρείας, που στοχεύει στην ενίσχυση του ρόλου των διαμεσολαβούντων στην ανάπτυξη της ασφαλιστικής αγοράς και ζήτησε από τους συμμετέχοντες στην εκδήλωση να εκθέσουν τις δικές τους απόψεις προκειμένου το έργο της Generali Academy να καταστεί πιο αποτελεσματικό τη νέα περίοδο. Ανταποκρινόμενοι στην πρόσκληση του κ. Σακελλαρίου, οι πράκτορες και μεσίτες πήραν το λόγο και διατύπωσαν συγκεκριμένες απόψεις για τη θετική εμπειρία που είχαν από τη συμμετοχή τους στα σεμινάρια. Παράλληλα εξέφρασαν την αγωνία τους για την πορεία του ασφαλιστικού κλάδου, αναγνωρίζοντας ταυτόχρονα τη συμβολή της Generali στη διαμόρφωση μιας αξιόπιστης και φερέγγυας ασφαλιστικής αγοράς.

Κλείνοντας την εκδήλωση, ο διευθύνων σύμβουλος του ομίλου κ. Πάνος Δημητρίου, σχολιάζοντας τις τελευταίες εξελίξεις στην ασφαλιστική αγορά και τις επιπτώσεις αυτών στους διαμεσολαβούντες, τόνισε ότι η Generali είναι υπέρ της πλήρους διαφάνειας στη λειτουργία της αγοράς, είπε ότι ο όμιλος στηρίζει τόσο το agency όσο και το πρακτορειακό δίκτυο, γιατί πιστεύει στην αποτελεσματικότητα της ανθρώπινης επικοινωνίας και πρόσθεσε με νόημα ότι «στην Generali δεν είμαστε γαλαντόμοι σήμερα για να φύγουμε αύριο».

Πάνος Δημητρίου, Μαρία Καρρά, Νίκος Σακελλαρίου, Μαρτέν Δημοσθένης.

Μαρία Καρρά, Νίκος Σακελλαρίου, Γεωργιάδης Σπυρίδωνας.

Πάνος Δημητρίου, Μαρία Καρρά, Νίκος Σακελλαρίου, Κυριακίδης Δωρής.

Η GENERALI ΤΟ 2009 ΜΕ ΑΡΙΘΜΟΥΣ

Έμφαση σε μία ισόρροπη ανάπτυξη έδωσε το 2009 ο Όμιλος Generali, ενισχύοντας τη θέση του σε όλους σχεδόν τους κλάδους ζωής και γενικών ασφαλίσεων, πλην του κλάδου αυτοκινήτων.

Παραγωγή ασφαλίστρων		Μερίδιο αγοράς	
2009	2008	2009	2008
Κλάδος ζωής			
57.042.299,23	53.840.028,20	2,35%	2,15%
Κλάδος γενικών ασφαλίσεων			
90.498.728,53	89.387.780,93	3,10%	3,18%
Κλάδος ατυχημάτων			
2.767.374,96	1.285.305,94	4,56%	1,82%
Κλάδος χερσαίων οχημάτων			
7.190.052,49	8.802.015,91	1,76%	2,07%
Μεταφερόμενα εμπορεύματα			
4.923.265,33	4.948.096,23	12,46%	9,63%
Πυρκαγιά και στοιχεία της φύσεως			
14.860.953,10	11.805.213,45	3,24%	2,62%
Λοιπές ζημίες αγαθών			
29.213.185,96	25.230.203,47	20,41%	16,47%
Αστική ευθύνη χερσαίων οχημάτων			
14.017.521,85	13.069.326,63	1,01%	1,03%
Ασφάλιση πλοίων			
1.294.444,09	1.104.780,66	5,19%	4,30%
Αστική ευθύνη από αεροσκάφη			
1.423.463,28	1.493.340,67	78,32%	78,27%
Αστική ευθύνη πλοίων			
319.192,17	283.056,61	4,12%	3,76%
Γενική αστική ευθύνη			
11.453.442,60	11.146.484,21	13,30%	13,6%
Διάφορες χρηματικές απώλειες			
2.494.887,79	2.563.226,26	8,40%	9,93%

Επιστροφή σε υψηλές κερδοφορίες

«Η ΑΧΑ απέδειξε τη δυνατότητά της να παράγει αποτελέσματα» τόνισε ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας, κ. Henri de Castries.

Σε πείσμα των δύσκολων οικονομικά καιρών, ο γαλλικός ασφαλιστικός όμιλος ΑΧΑ εμφάνισε σημαντικά κέρδη στο σύνολο του 2009. Όπως τόνισε και ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας κ. Henri de Castries στο κείμενο της δημοσιοποίησης των σχετικών αναλυτικών αποτελεσμάτων, «στη διάρκεια της πιο σοβαρής οικονομικής κρίσης των τελευταίων δεκαετιών η ΑΧΑ επέδειξε τη δυνατότητά της να παράγει αποτελέσματα, παραμένοντας επικεντρωμένη στις κύριες δραστηριότητές της: τις ασφάλειες και τον τομέα διαχείρισης κεφαλαίων. Δέσμευση της ΑΧΑ είναι να παραμένει στο πλευρό των πελατών της με λύσεις για την οικονομική τους προστασία και τις αποταμιεύσεις τους. Τα αποτελέσματα του 2009 επιβεβαιώνουν τη δύναμη του επιχειρηματικού μας μοντέλου, που αποδεικνύεται από την επιστροφή της φερεγγυότητάς μας στα επίπεδα πριν από την κρίση και τη δυνατή ανάκαμψη στο καθαρό μας εισόδημα».

Συγκεκριμένα, το καθαρό εισόδημα του γαλλικού ασφαλιστικού ομίλου διαμορφώθηκε για το σύνολο του 2009 στα 3,468 εκατ. ευρώ (αύξηση 283%), ενώ τα υποκείμενα κέρδη της έφτασαν τα 3,854 εκατ. ευρώ (πτώση 6%) και τα προσαρμοσμένα κέρδη τα 3,468 εκατ. ευρώ (πτώση 8%). Όσον αφορά τα συνολικά έσοδα της εταιρείας, αυτά παρέμειναν ανθεκτικά καθώς διαμορφώθηκαν στα 90,124 εκατ. ευρώ (πτώση 3%). Όσον αφορά τον κάθε ασφαλιστικό τομέα ξεχωριστά, ο τομέας ασφαλειών ζωής και αποταμίευσης είχε έσοδα 57,620 εκατ. ευρώ (πτώση 4%), καθώς στη Γαλλία, την Ιταλία και τη Γερμανία γνώρισε θετική ανάπτυξη, ενώ στις Ηνωμένες Πολιτείες και τη Βρετανία παρουσίασε κάμψη. Όσον αφορά συγκεκριμένα την απώλεια μεριδίου της αγοράς του τομέα ασφαλειών ζωής στις Ηνωμένες Πολιτείες, η ΑΧΑ εκφράζει τη σιγουριά και την ετοιμότητά της να εκμεταλλευτεί τη βελτίωση των αριθμητικών αποτελεσμάτων στην άλλη πλευρά του Ατλαντικού μέσω μιας σειράς νέων προϊόντων, αλλά και μέσω της διαφοροποίησης των προηγουμένων που θα ταιριάξουν γάντι στο τρέχον οικονομικό περιβάλλον των Ηνωμένων Πολιτειών. Ο τομέας ασφαλειών ιδιοκτησίας και ζημιών, από την άλλη πλευρά, αύξησε τα έσοδά του στα 26,174 εκατ. ευρώ (αύξηση 1%), ενώ τα έσοδα στον τομέα της διαχείρισης κεφαλαίων αναγνωρίστηκαν στα 3,074 εκατ. ευρώ (πτώση 25%).

Για την ΑΧΑ το 2009 ήταν μια χρονιά αντιθέσεων, όπως σχολίασε επί πλέον ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας, αφού ολοκληρώθηκε καλύτερα από ό,τι άρχισε, δηλαδή με δυνατά και σταθερά αποτελέσματα που πήραν μορφή από το δεύτερο μισό του έτους και μετά διαγράφοντας τη μειωμένη δραστηριότητα του πρώτου εξαμήνου. Τα έσοδα στον τομέα ασφαλειών ζωής της ΑΧΑ ανέκτησαν όλη τη δυναμική τους και παρότι ο τομέας ιδιοκτησίας και ζημιών βίωσε κάμψη λόγω των κλιματικών συμβάντων και του αντίκτυπου της παγκόσμιας οικονομικής κρίσης, ο γαλλικός ασφαλιστικός όμιλος έχει κάθε λόγο να μιλά για σταθερότητα και εκπληκτικά αποτελέσματα από τη στιγμή που το καθαρό εισόδημά του τετραπλασιάστηκε το 2009 σε σχέση με το προηγούμενο έτος. Όπως συμπλήρωσε ο Henrie de Castries στην ίδια ανακοίνωση, «το διευθυντικό συμβούλιο της ΑΧΑ θα προτείνει στους μετόχους μια αύξηση της τάξεως του 38% στο μέρισμα (55 ευρώ ανά μετοχή). Παρά τις αβεβαιότητες γύρω από το μακροοικονομικό πλαίσιο και λαμβάνοντας υπόψη την εξέλιξη στο ρυθμιστικό πλαίσιο, η ΑΧΑ θα πρέπει να ωφεληθεί από τις ευνοϊκές τάσεις στις ασφάλειες και τον τομέα διαχείρισης κεφαλαίων, τα κύρια παραρτήματά της, τα καινοτομικά προϊόντα και τη βελτιωμένη ποιότητα των υπηρεσιών. Η ανάπτυξη του ομίλου θα υποστηριχθεί από τη συνεχή διείσδυση της εταιρείας στις αναδυόμενες αγορές και

> Το διευθυντικό συμβούλιο της ΑΧΑ θα προτείνει στους μετόχους μία αύξηση της τάξεως του 38% στο μέρισμα (55 ευρώ ανά μετοχή).

τις συνέργειες που συνεπάγεται ο νέος οργανισμός ζωής, ιδιοκτησίας και ζημιών. Οι προτεραιότητές μας για το 2010 θα επικεντρωθούν στη βελτίωση των περιθωρίων σε όλες τις επιχειρηματικές μας δραστηριότητες μέσω της βελτίωσης του επιχειρηματικού μείγματος στον τομέα ζωής, του μεικτού δείκτη στον τομέα ιδιοκτησίας και ζημιών και της καθαρής εισροής στο asset management».

Για το 2010 η ΑΧΑ εκτιμά ότι θα έχει οφέλη στον τομέα ασφαλειών ζωής και αποταμίευσης, αλλά και στον τομέα διαχείρισης κεφαλαίων λόγω των υψηλών ποσοστών των αποταμιεύσεων στην Ευρώπη και των αυξανόμενων στις Ηνωμένες Πολιτείες, ενώ οι αναδυόμενες οικονομίες φαντάζουν το σίγουρο στοίχημα για κάθε ασφαλιστική εταιρεία που προσδοκά περαιτέρω ανάπτυξη στο μέλλον. Γι' αυτό, άλλωστε, ένας από τους πρωταρχικούς στόχους της ΑΧΑ είναι να τριπλασιάσει το ποσοστό των κερδών της που αντλεί από αναδυόμενες αγορές μέσα στα επόμενα τρία έως πέντε χρόνια.

ΑΧΑ Ασφαλιστική
Δημιουργική χρονιά για τις Περιφερειακές Διευθύνσεις

Κοπή πίτας του Γραφείου Πωλήσεων Περικλή Φαραό

Κοπή πίτας της Περιφερειακής Διεύθυνσης Μωυσή Μανουάχ

Κοπή πίτας της Περιφερειακής Διεύθυνσης Α. Παυλίδη

ΑΤΕ Ασφαλιστική
ΕΤΑΙΡΙΑ ΟΜΙΛΟΥ ΑΤΕΒΑΝΚ

11% αυξήθηκε **η παραγωγή** ασφαλίστρων το **2009**

«Το 2010 θα είναι για την εταιρεία σημείο αναφοράς, τόσο για την επίτευξη των επιχειρησιακών της στόχων όσο και για την εν γένει προσφορά της στο κοινωνικό σύνολο» τονίζει ο διευθύνων σύμβουλος της ΑΤΕ Ασφαλιστικής, κ. Ιορδάνης Χατζηιωσήφ.

Τα 207,6 εκατ. ευρώ έφτασε η παραγωγή των καθαρών ασφαλίστρων της ΑΤΕ Ασφαλιστικής για το 2009, σημειώνοντας αύξηση κατά 11% σε σχέση με την περσινή περίοδο. Στις Ασφαλίσεις Ζωής το χαρτοφυλάκιο παρέμεινε στα ίδια σχεδόν περσινά επίπεδα. Ειδικότερα η νέα παραγωγή στις ασφαλίσεις Ζωής κινήθηκε σύμφωνα με τους συγκρατημένους ρυθμούς της ασφαλιστικής αγοράς, δεδομένου ότι –εκτός από τις λήξεις συμβολαίων– σημειώθηκε αυξημένο πλήθος εξαγορών λόγω της ωρίμανσης. Στις Γενικές Ασφαλίσεις, ο Κλάδος Αυτοκινήτων σημείωσε αύξηση 20%, ο Κλάδος Πυρός 16%, ενώ τα καθαρά ασφάλιστρα του Κλάδου των Τεχνικών Ασφαλίσεων αυξήθηκαν κατά 23%. Σύμφωνα με τη διοίκηση της εταιρείας, η ΑΤΕ Ασφαλιστική, συνεπής στις υποσχέσεις της, αντιμετώπισε με ιδιαίτερη ευαισθησία και υπευθυνότητα το θέμα της ασφάλισης του στόλου οχημάτων από ασφαλιστικές εταιρείες των οποίων ανακλήθηκε η άδεια κατά το προηγούμενο έτος, έχοντας ως στόχο τη διατήρηση της ικανοποιητικής σύνθεσης του χαρτοφυλακίου της. Το 2010 αναμένεται να αποτελέσει για την εταιρεία σημείο αναφοράς, τόσο για την επίτευξη των επιχειρησιακών της στόχων όσο και για την εν γένει προσφορά της στο κοινωνικό σύνολο. Παράλληλα, η ΑΤΕ Ασφαλιστική παραμένει σταθερά προσανατολισμένη στην παροχή υψηλού επιπέδου υπηρεσιών που ενισχύουν την αξιοπιστία και το κύρος ολόκληρου του ασφαλιστικού κλάδου, αλλά και στην καταβολή αποζημιώσεων με άμεσες, διαφανείς και ευέλικτες διαδικασίες. Στο πλαίσιο αυτό η ΑΤΕ Ασφαλιστική ολοκλήρωσε την καταβολή της αποζημίωσης στην εταιρεία TYRES HERCO A.E. για τις ζημιές που υπέστη το εργοστάσιό της από τη φωτιά της 31/03/09, με το συνολικό ποσό των 1.460.000 €. Εκφράζοντας την ικανοποίησή του, ο επικεφαλής της εταιρείας TYRES HERCO A.E. σε επιστολή του ευχαριστεί τη διοίκηση, το επιτελείο της εταιρείας και το γραφείο διαμεσολάβησης STAR Group Insurance Services για την άμεση ανταπόκρισή τους στη διαχείριση της ζημίας που υπέστη το εργοστάσιο TYRES HERCO A.E. στις 31/03/2009 στη ΒΙΠΕ ΠΑΤΡΩΝ, συνολικού ύψους 1.460.000 €. «Η προκαταβολή ύψους 500.000 € και η τελική εξόφληση χωρίς χρονοβόρες διαδικασίες αναδεικνύει τον επαγγελματισμό και τη φερεγγυότητα της Αγροτικής Ασφαλιστικής» επισημαίνει ο επικεφαλής της TYRES HERCO.

Το νέο Δ.Σ. της ΑΤΕ Ασφαλιστικής

Θεόδωρος Πανταλάκης - πρόεδρος, μη εκτελεστικό μέλος
Κωνσταντίνος Φιλίππου - αντιπρόεδρος, εκτελεστικό μέλος
Ιορδάνης Χατζηιωσήφ - διευθύνων σύμβουλος, εκτελεστικό μέλος
Ιωάννης Παπανίκος - ανεξάρτητο μη εκτελεστικό μέλος, μέλος επιτροπής ελέγχου
Ανδρέας Γραμματικός - ανεξάρτητο μη εκτελεστικό μέλος, μέλος επιτροπής ελέγχου
Θεόδωρος Κουτσιούμπας - μη εκτελεστικό μέλος, μέλος επιτροπής ελέγχου
Γεώργιος Συκαμιάς - μη εκτελεστικό μέλος
Χρήστος Τσιτσιρίγγος - μη εκτελεστικό μέλος
Σοφοκλής Μουλλάς - μη εκτελεστικό μέλος

Την πίτα της για τη νέα χρονιά έκοψε η ΑΤΕ Ασφαλιστική στον Πολυχώρο Πολιτισμού «Αθηναΐς», στον Βοτανικό.

Οι κ. Θεόδωρος Πανταλάκης και Κωνσταντίνος Φιλίππου.

Ποιος είναι ο Ιορδάνης Χατζηιωσήφ

Γεννήθηκε στη Λευκωσία της Κύπρου το 1953. Μετά το πέρας των γυμνασιακών σπουδών του τελείωσε το Τμήμα Διοίκησης Επιχειρήσεων της Ανωτάτης Σχολής Οικονομικών και Εμπορικών Επιστημών Αθηνών.

Επαγγελματική εμπειρία: Από το 1978 ώς το 1982 εργάσθηκε στην ασφαλιστική εταιρεία Commercial Union ως υπεύθυνος του Κλάδου Πυρός.

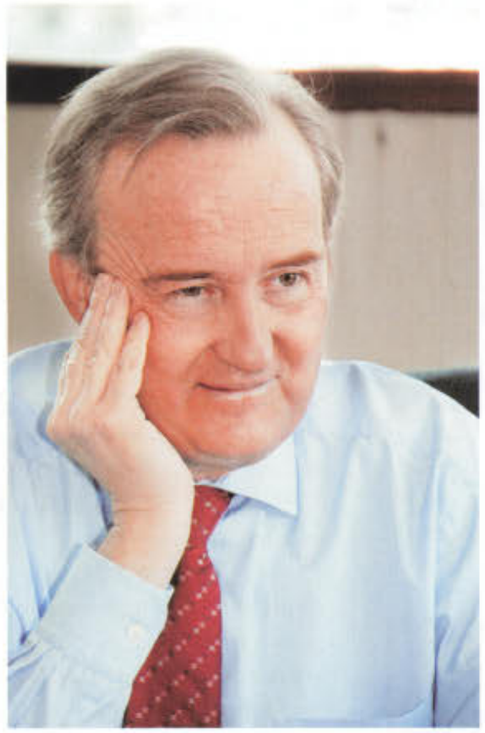
- Από το 1983 μέχρι και σήμερα εργάζεται στην ΑΤΕ Ασφαλιστική καταλαμβάνοντας διάφορες θέσεις ευθύνης, όπως: Δ/νση Κλάδου Πυρός, Διεύθυνση Ασφαλίσεων Περιουσίας, Διεύθυνση Ανταασφαλίσεων, Συντονιστική Διευθύνσεων Γενικών Ασφαλίσεων.

- Από τις αρχές του 2009 και ώς την ανάληψη των καθηκόντων του ως διευθύνοντος συμβούλου της ΑΤΕ Ασφαλιστικής κατείχε τη θέση του γενικού διευθυντή.

Έχει συμμετάσχει σε σειρά σεμιναρίων στην Ελλάδα και το εξωτερικό, ενώ έχει εκπροσωπήσει την ΑΤΕ Ασφαλιστική, αλλά και την Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος σε εξειδικευμένα ασφαλιστικά θέματα. Σήμερα είναι μέλος της Διαχειριστικής Επιτροπής του Επικουρικού Κεφαλαίου, μέλος της Επιτροπής Περιουσίας και της Επιτροπής Αυτοκινήτου της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος.

Groupama Φοίνιξ

Ελληνική εταιρεία θυγατρική ενός μεγάλου ομίλου



Ο γενικός διευθυντής της Groupama Φοίνιξ, κ. Bertrand Woirhaye.

Στην οικογένεια Groupama, ως θυγατρική 100% ενός γαλλικού ομίλου με ολοένα και πιο έντονο διεθνή χαρακτήρα, καθώς δραστηριοποιείται σε 13 χώρες εκτός Γαλλίας, ανήκει από τον Ιούνιο του 2007 η Groupama Φοίνιξ Ασφαλιστική, με γενικό διευθυντή τον κ. Bertrand Woirhaye. Η ευρωστία του ομίλου -με κύκλο εργασιών 16,2 δισ. € έναντι 14,9 δισ. € το 2007 και πλέον 16 εκατ. πελάτες- του επιτρέπει να επενδύει συστηματικά μεγάλα ποσά στην ανάπτυξη των εταιρειών του στο εξωτερικό. Ο όμιλος θέτει στη διάθεση των θυγατρικών του όλα τα απαραίτητα εφόδια -τεχνογνωσία, οικονομικά και τεχνικά μέσα, προσωπικό- προκειμένου να παρέχουν τις καλύτερες δυνατές υπηρεσίες στους πελάτες τους και να ενισχύσουν περαιτέρω τη θέση τους στις εκάστοτε τοπικές αγορές. Η Groupama Φοίνιξ Ασφαλιστική συνδυάζει πολυάριθμα πλεονεκτήματα: ισχυρό χαρτοφυλάκιο στις ασφαλίσεις ζημιών, σημαντικές προοπτικές ανάπτυξης στις ασφαλίσεις ζωής, καταξιωμένο όνομα, παρουσία σε όλους τους κλάδους ασφάλισης, πολυάριθμη και πιστή πελατεία, εκτεταμένα δίκτυα σε όλη τη χώρα, καθώς και την υποστήριξη ενός ομίλου που ισχυροποιεί συνεχώς τη θέση του στην παγκόσμια αγορά. Με άξονα τον επαγγελματισμό και την καινοτομία, η Groupama Φοίνιξ Ασφαλιστική αξιοποιεί σήμερα πλήρως τα πλεονεκτήματα αυτά, στο πλαίσιο μιας δυναμικής αναδιοργάνωσης και ανάπτυξης.

Καινοτόμα ασφαλιστικά προγράμματα

Η Groupama Φοίνιξ σχεδίασε και διέθεσε στην αγορά τα 11 νέα και ευέλικτα προγράμματα της σειράς Safe, τα οποία καλύπτουν ολοκληρωμένα τις διαφορετικές ανάγκες των πελατών σε πολύ προσιτές τιμές.

Με το πρόγραμμα Safe House, η Groupama Φοίνιξ παρέχει ολοκληρωμένη ασφάλιση κατοικίας και οικογενειακής κάλυψης, απαντώντας στις σύγχρονες απαιτήσεις του κοινού, ενώ το Safe Family προσφέρει ταυτόχρονα οικογενειακή κάλυψη και οικονομική στήριξη για ό,τι μπορεί να διαταράξει τη γαλήνη της οικογένειας, με ένα τελικό τιμολόγιο πολύ φθηνότερο από το άθροισμα των επί μέρους τιμών ανά κάλυψη.

Τα προγράμματα υγείας της Groupama Φοίνιξ συμπληρώνονται με τα προϊόντα Safe Life, Safe Life For All, Safe Life Diagnosis, Safe Life Pass και Safe Life Premium. Με τα προγράμματα αυτά, τα οποία έχουν δημιουργηθεί με τη συμβολή του δικτύου της, καλύπτονται με τη μέγιστη δυνατή ευελιξία οι αυξανόμενες ανάγκες των πελατών στον τομέα της υγείας.

Αξιοποιώντας την παράδοσή της στις ασφαλίσεις περιουσίας, η Groupama Φοίνιξ διευρύνει και εξειδικεύει το φάσμα των προϊόντων και υπηρεσιών που προσφέρει στις επιχειρήσεις. Υπό τον γενικό τίτλο Safe Business, προτείνει πλέον τέσσερα διαφορετικά προγράμματα: Safe Business Office, Safe Business Hotel, Safe Business Emporio και Safe Business Factory.

Τέλος, η Groupama Φοίνιξ Ασφαλιστική δίνει νέα διάσταση στην ασφάλιση αυτοκινήτου με το Anesis Car Services, ένα μοναδικό στην ελληνική αγορά πακέτο 7 δωρεάν υπηρεσιών, που εντάσσονται πλέον στα συμβόλαια αυτοκινήτου που προτείνει.

Κερδοφόρα ανάπτυξη και σε βάθος χρόνου

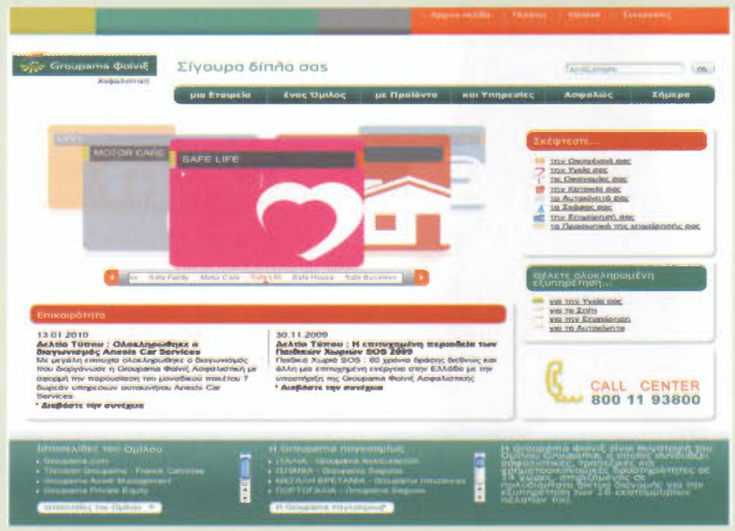
Σήμερα η Groupama Φοίνιξ Ασφαλιστική επικεντρώνεται στην κερδοφόρα ανάπτυξη των δραστηριοτήτων της, ως απαραίτητη προϋπόθεση της σταθερότητας και παρουσίας της στην ελληνική αγορά σε βάθος χρόνου. Προτεραιότητα έχουν η ενδυνάμωση των δικτύων πωλήσεων, ο περαιτέρω εμπλουτισμός της γκάμας προϊόντων και υπηρεσιών, καθώς και η ενίσχυση της αποδοτικότητάς της προκειμένου να αυξηθεί η επενδυτική ικανότητα της εταιρείας προς όφελος των δικτύων πωλήσεων και των πελατών της.

Με άξονα τον επαγγελματισμό και την καινοτομία, η Groupama Φοίνιξ Ασφαλιστική αξιοποιεί σήμερα πλήρως τα πλεονεκτήματα αυτά στο πλαίσιο μιας δυναμικής αναδιοργάνωσης και ανάπτυξης.

Δυναμικά και δημιουργικά ξεκίνησε η Groupama Φοίνιξ το έτος 2010, καθώς ανανέωσε πλήρως το web site της (hyperlink http://www.groupama-phoenix.com), το οποίο αποτελεί πολύ σημαντικό μέσο επικοινωνίας της εταιρείας με το κοινό, προσφέρει πλήθος πληροφοριών για την ίδια την εταιρεία, τα προϊόντα και τις υπηρεσίες της, αλλά και για τον όμιλο στον οποίο ανήκει και για τις δραστηριότητές του. Επιπροσθέτως, η ιστοσελίδα της Groupama Φοίνιξ αφιερώνει ένα ολόκληρο πεδίο για την καλύτερη ενημέρωση των επισκεπτών της: χωρίς να εξαντλεί το θέμα, προσφέρει χρήσιμες πληροφορίες ιστορικής, νομοθετικής και οικονομικής φύσεως, καθώς και ένα λεξικό που εξοικειώνει τους αναγνώστες με τους τεχνικούς ασφαλιστικούς όρους.

Σίγουρα δίπλα σας και στο internet

Πρωτότυπο ως προς το περιεχόμενο, σε απόλυτη σύμπνοια με τις αρχές που διέπουν τη δραστηριότητά της -ανθρώπινη στάση, επαγγελματισμό και συνέπεια- το νέο web site της Groupama Φοίνιξ διακρίνεται, επίσης, από την εργονομία του και γενικότερα το φιλικό περιβάλλον το οποίο δημιουργεί, με ζωντανά χρώματα και πλούσια εικονογράφηση, καλώντας τον επισκέπτη σε μια ευχάριστη περιήγηση. «Το web site αυτό δουλεύτηκε με κέφι και με μεράκι, ως ένα δημιουργικό έργο» τόνισε ο κ. Guillaume Lainè, αναπληρωτής γενικός διευθυντής της Groupama Φοίνιξ. «Για μας, δεν είναι μόνο ένα σύγχρονο εργαλείο παρουσίασης της εταιρείας και των προϊόντων της, αλλά και μέσο έκφρασης της ταυτότητας της εταιρείας και του τρόπου με τον οποίο αντιλαμβάνεται την ευθύνη της απέναντι στους πελάτες της. Σχεδιάστηκε με σκοπό οι επισκέπτες του, πελάτες ή μη, να βρουν όχι μόνο σωστές προτάσεις και λύσεις για τις ασφαλιστικές τους ανάγκες, αλλά και χρήσιμες και κατατοπιστικές πληροφορίες, ώστε να κατανοούν καλύτερα αυτήν την πολύ σημαντική για όλους παροχή υπηρεσιών που αποτελεί η ασφάλιση» σημείωσε ο κ. Guillaume Lainè.



Πώς να **ξεπεράσετε** τους **στόχους** σας

Του Γιώργου Αναστασίου*

Γιατί συμβαίνει να βλέπουμε γύρω μας ανθρώπους ιδιαίτερα επιτυχημένους και άλλους λιγότερο στους ίδιους τομείς;

Υπάρχουν ικανοί και λιγότερο ικανοί;

Υπάρχουν ευφυείς και λιγότερο ευφυείς;

Τι συμβαίνει, τέλος πάντων;

Όλοι κινούμαστε λίγο-πολύ στο ίδιο επίπεδο.

Θα ήθελα να σας υπενθυμίσω την ιστορία με τον ελέφαντα που οι περισσότεροι από εσάς έχετε ξανακούσει.

«Όταν ο ελέφαντας είναι μικρός, οι εκπαιδευτές του τον δένουν σε έναν πάσσαλο και αυτός, στην προσπάθειά του να ελευθερωθεί, αυτοτραυματίζεται. Σύντομα μαθαίνει να μην προσπαθεί να τραβήξει τον πάσσαλο για όλη την υπόλοιπη ζωή του, νομίζοντας ότι δεν θα τα καταφέρει».

Δεν μοιάζουμε κι εμείς πολύ με αυτόν τον ελέφαντα; Μήπως υπάρχουν πράγματα που μας περιορίζουν, τα οποία δεν έχουν πραγματικά τη δύναμη να το κάνουν; Μήπως πρέπει, λοιπόν, να ξεριζώσουμε τον πάσσαλο και να ελευθερωθούμε;

Ο καθένας μας διαθέτει τις δυνατότητες και την ευκαιρία να πετύχει και να ξεπεράσει τους στόχους του. Το παράδοξο είναι ότι, ενώ γνωρίζουμε όλοι μας τι πρέπει να κάνουμε, λίγοι από εμάς το πράττουμε.

Για να μπορέσουμε να προχωρήσουμε επιτυχημένοι και να ξεπεράσουμε τον εαυτό μας, θα πρέπει να κατανοήσουμε και να εφαρμόσουμε κάποιες αρχές.

Όλοι μας οφείλουμε να θέτουμε στόχους, είτε σε επαγγελματικό είτε σε προσωπικό επίπεδο, οι οποίοι θα πρέπει να διακρίνονται από ρεαλισμό, να είναι μετρήσιμοι και γραπτοί.

Είναι σημαντικό, επίσης, να είναι ορατοί, ώστε να είμαστε σε θέση να επισημαίνουμε τα οφέλη που θα προκύψουν – είτε λέγονται σπουδές παιδιών, είτε καλύτερη ποιότητα ζωής, είτε επαγγελματική ή κοινωνική αναγνώριση και πολλά άλλα, ώστε η εκτίμηση της σίγουρης επίτευξής τους να μας διεγείρει και να μας ενθαρρύνει.

Να είστε ανοικτοί στις αλλαγές, οι οποίες αποτελούν τον αμετάβλητο νόμο της προόδου.

Μη θεωρείτε ότι είστε διαφορετικός και ότι το μυαλό σας είναι ανοιχτό σε νέες ιδέες, όταν αυτές είναι όμοιες με τις παλιές!!!

Το να υπερασπίζεστε τα λάθη σας απλώς αποδεικνύει ότι δεν έχετε καμία πρόθεση να μην τα επαναλάβετε. Αυτό σημαίνει ότι πρέπει να αναλαμβάνουμε ρίσκα.

Ο Τσακ Γιέγκερ παρατήρησε: «Μην επικεντρώνετε την προσοχή σας στο ρίσκο. Εστιάστε στο αποτέλεσμα. Κανένα ρίσκο δεν είναι τόσο μεγάλο, ώστε να σας εμποδίσει να κάνετε την απαραίτητη δουλειά».

Η Ελίζαμπεθ Κένι συλλογίζεται: «Είναι καλύτερο να είναι κάνεις λιοντάρι για μια μέρα, παρά πρόβατο για όλη του τη ζωή!»

Ξεπεράστε τα όρια! Μην αποδέχεστε κάτι αρκετά καλό ως ικανοποιητικό.

Όταν ανέχεστε τη μετριότητα στους άλλους, σας κάνει και εσάς μέτριο.

Ο Μέλβιν Έβανς είπε: «Οι άνθρωποι που χτίζουν το μέλλον είναι εκείνοι που γνωρίζουν ότι τα σπουδαία πράγματα δεν έχουν ακόμα συμβεί και ότι οι ίδιοι είναι εκείνοι που θα τα πραγματοποιήσουν».

Τελικά, το σημαντικό, όπως καταλάβατε, είναι όχι απλώς να είμαστε στις εξελίξεις, αλλά να τις δημιουργούμε.

Τα λάθη που θα προκύψουν δεν πρέπει να τα φοβόσαστε. Θα πρέπει να συνεχίζετε να προσπαθείτε. Η ζωή δεν είναι κομμένη και ραμμένη στα τέλεια μέτρα σας, ισοδυναμεί με το να ζήσετε μια ζωή συνεχούς εκνευρισμού.

Τα λάθη δεν είναι αποτυχία· είναι χρήσιμα, διότι μαθαίνουμε από αυτά και τα επαναλαμβάνουμε.

«Η γεμάτη με λάθη ζωή είναι πλουσιότερη, πιο ενδιαφέρουσα και πιο ερεθιστική από μια ζωή χωρίς κινδύνους και στόχους» (Ντέιβιντ Μακ Ναλ).

Όλοι μας κάνουμε λάθη, αλλά ένα από τα μεγαλύτερα είναι να μην καλοδεχόμαστε την αλλαγή.

Εμπόδια

Όταν αντιμετωπίζουμε εμπόδια, ανακαλύπτουμε πάντα κάτι καινούργιο που δεν γνωρίζαμε για τον εαυτό μας. Μας βοηθούν να κατανοήσουμε καλύτερα το είναι μας, να αναπτυχθούμε και κάποιες φορές να υπερβούμε τα όριά μας.

Σκοπός τους είναι να μας βελτιώσουν και όχι να μας εμποδίσουν. Δεν είναι δυνατόν να κάνουμε αλλαγές χωρίς αντιπαραθέσεις, σκεφτείτε το.

«Οι μεγαλύτερες επιτυχίες είναι αυτές που λύνουν τα μεγαλύτερα προβλήματα».

Οι Κινέζοι λένε: «Το διαμάντι δεν μπορεί να γυαλιστεί χωρίς τριβή, ούτε και ο άνθρωπος να τελειοποιηθεί χωρίς δοκιμασίες».

Η επιτυχία έρχεται σ' αυτόν που κάνει σήμερα εκείνο που οι άλλοι σκέφτονται να κάνουν αύριο.

Μέχρι να πάρει την απόφαση να ενεργήσει ο αναβλητικός άνθρωπος, η ευκαιρία τον έχει προσπεράσει για πάντα.

Το να μην ξεκινάτε, δεν σημαίνει ότι οι δυσκολίες σας θα σταματήσουν.

Τα προβλήματα δεν εξαφανίζονται επειδή τα αναβάλλουμε, αλλά συσσωρεύονται και γίνονται μεγαλύτερα.

Ο Γουίλιαμ Τζέιμς πολύ σωστά σκέφτηκε όταν είπε: «Τίποτα δεν είναι τόσο κουραστικό όσο η αιώνια εκκρεμότητα μιας εργασίας που δεν έχει ολοκληρωθεί».

Μην κάθεστε και περιμένετε. Κυνηγήστε αυτό που επιθυμείτε. Όπως είπε και ο Τζον Φ. Κένεντι: «Υπάρχει ρίσκο και κόστος σε κάθε πρόγραμμα δράσης. Αλλά αυτά είναι πολύ μικρότερα από το μακροπρόθεσμο κόστος και ρίσκο της αναπαυτικής αδράνειας».

Πάθος

Για κάθε επιτυχία το σημείο εκκίνησης είναι η επιθυμία. Το πάθος είναι αυτό που έχει τη δύναμη της πειθούς. Ενεργήστε παρακινούμενος από το πάθος σας. Προσθέστε ένα χαμόγελο, τον ενθουσιασμό σας... και το άγχος, αλλά και ο φόβος θα μειωθούν.

Το πάθος είναι ισχυρό όπλο. Αν το διαθέτετε, η απόσταση από το στόχο σας δεν παίζει κανέναν ρόλο.

Μην ανακαλείτε το χθες, τελείωσε την προηγούμενη νύχτα... Το παρελθόν είναι η αρχή του νέου σας ξεκινήματος. Ίσως καταλαβαίνουμε τη ζωή κοιτώντας προς τα πίσω, αλλά τι ζούμε προς τα εμπρός;

Αφήστε το παρελθόν πίσω σας και

Σαφώς και έχουμε επηρεαστεί από κάποιους ανθρώπους και πιθανόν την τωρινή μας κατάσταση να την καταλογίζουμε εν μέρει σ' αυτούς· εμείς, όμως, ευθυνόμαστε για το ποιοι θα γίνουμε στο μέλλον. ”

* Ο κύριος Γεώργιος Αναστασίου είναι πρώην εκπαιδευτικός που παραιτήθηκε. Διευθυντής Γραφείων Εθνικής Ασφαλιστικής (Θεσσαλονίκη-Καβάλα-Ξάνθη), βραβευμένος σε όλες τις βαθμίδες του Agency.
E-mail:
g.anastasiu@gmail.com

χρησιμοποιήστε το ως σημείο εκκίνησης.

Όπως είπε και ο Έντμουντ Μπερκ: «Το παρελθόν θα πρέπει να αποτελεί σανίδα εκτίναξης και όχι αιώρα ανάπαυσης».

Ευθύνες

Δεν πρέπει να επαναπαυόμαστε με την ιδέα ότι οι γύρω μας φταίνε για την κατάστασή μας και ότι εμείς οι ίδιοι δεν μπορούμε να αλλάξουμε τίποτα. Είναι χρήσιμο να αλλάξουμε αυτήν την πεποίθηση. Σαφώς και έχουμε επηρεαστεί από κάποιους ανθρώπους και πιθανόν την τωρινή μας κατάσταση να την καταλογίζουμε εν μέρει σ' αυτούς· εμείς, όμως, ευθυνόμαστε για το ποιοι θα γίνουμε στο μέλλον. Σωστό είναι να αποβάλουμε τη συνήθεια του να κατηγορούμε τους άλλους.

Σοφό και αποτελεσματικό είναι να αγνοούμε τις αρνητικές πηγές, ιδιαιτέρως αυτές που μας κάνουν να πιστεύουμε ότι κάτι δεν είναι αναστρέψιμο.

Όλα αυτά που προανέφερα δεν μπορούν να εκπληρωθούν αν παραμείνουν θεωρίες. Χρειάζεται δουλειά!

Τίποτα δεν δουλεύει από μόνο του. Σκεφτείτε, για παράδειγμα, τις οικιακές συσκευές. Εάν δεν κάνετε την κίνηση να πατήσετε το κουμπί, δεν πρόκειται ποτέ να λειτουργήσουν.

Οι ζωές μας δεν καθορίζονται από αυτά που μας συμβαίνουν, αλλά από το πώς αντιδρούμε σε ό,τι μας συμβαίνει και το πώς μπορούμε να ξεπεράσουμε με βάση αυτό τα όριά μας.

Δεν μπορούμε απλώς και μόνο να ονειρευόμαστε τι θα μπορούσαμε να γίνουμε.

Ας ξυπνήσουμε! Και ας στρωθούμε στη δουλειά.

Οι άνθρωποι χωρίζονται σε δύο (2) ομάδες: σ' εκείνους που κάνουν πράγματα και σ' εκείνους που μιλούν σχετικά με το πώς θα κάνουν κάποτε τα πράγματα αυτά.

Είναι προτιμότερο να ανήκουμε στην πρώτη ομάδα. Έχει λιγότερο ανταγωνισμό!

Ας εστιάσουμε περισσότερο στο έργο μας, καθορίζοντας τον τελικό στόχο και επιλέγοντας το δρόμο που θα ακολουθήσουμε για την επίτευξή του.

Εάν εφαρμόσουμε τις παραπάνω στρατηγικές, θα φτάσουμε στο σημείο να ξεπεράσουμε τον εαυτό μας και να καταρρίψουμε το μύθο που θέλουν κάποιοι: να πιστεύουμε ότι δεν μπορούμε να υπερκεράσουμε τα όρια των προσωπικών μας δυνατοτήτων και να συντρίψουμε στόχους οι οποίοι θεωρούνται ακατάρριπτοι.

ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Μέλος του μεγαλύτερου ασφαλιστικού club της Ευρώπης

Ακμάζει στην Ευρώπη το κίνημα των συνεταιριστικών οργανώσεων, στο οποίο συμπεριλαμβάνονται και οι συνεταιριστικές ασφαλιστικές εταιρείες που, με τη σειρά τους, ανήκουν στον τομέα της Κοινωνικής Οικονομίας. Σήμερα στην Ευρωπαϊκή Ένωση βρίσκονται εν ενεργεία 7.180 ασφαλιστικές εταιρείες, εκ των οποίων το 70% ανήκει σε συνεταιριστικές οργανώσεις (!). Κατέχουν το 36% των εγγεγραμμένων ασφαλιστρων, ποσοστό που τις κατατάσσει στη δεύτερη θέση σε ευρωπαϊκό επίπεδο. Οι συνεταιριστικές ασφαλιστικές εταιρείες της Φινλανδίας, της Σουηδίας, της Γαλλίας, της Γερμανίας, της Ισπανίας, του Βελγίου και της Δανίας κατέχουν το 20% του μεριδίου αγοράς της Ευρώπης. Το Συνεταιριστικό Κίνημα είναι μία μεγάλη δύναμη που συντηρείται και εξελίσσεται εδώ και χρόνια και το οποίο βασίζεται στη μεθοδικότητα, την κοινωνική ευαισθησία, την αξιοπιστία και την ανθρωποκεντρική του κουλτούρα, παραμένοντας σε πολλές

Ο κ. Δημήτρης Ζορμπάς είναι μέλος του μέλος του διοικητικού συμβουλίου του συλλογικού ευρωπαϊκού φορέα των συνεταιριστικών ασφαλιστικών εταιρειών, της AMICE.

ψεων σε ποικιλία κινδύνων, δραστηριοποιούμενη σε όλη την Ελλάδα μέσω 850 σημείων πώλησης, σε όλους τους ασφαλιστικές εταιρείες σε παγκόσμιο επίπεδο κατέχουν το 26,5% του μεριδίου αγοράς.

Στη χώρα μας μοναδική εκπρόσωπος του συνεταιριστικού κινήματος στον ασφαλιστικό κλάδο είναι η «Συνεταιριστική Ασφαλιστική». Με γενικό διευθυντή τον κ. Δημήτρη Ζορμπά, είναι η μόνη αμιγής συνεταιριστική ασφαλιστική εταιρεία στην Ελλάδα με ένα αξιόλογο ανθρώπινο κεφάλαιο, ισχυρό οικονομικό πυρήνα, σημαντικό κύκλο εργασιών σε όλους τους ασφαλιστικούς κλάδους, ευρεία κοινωνική αποδοχή, σύγχρονα ασφαλιστικά προϊόντα και εκτεταμένο δίκτυο παραγωγής. Με την τεχνογνωσία και την υποστήριξη των ευρωπαίων μετόχων της (Macif, Unipol, P&V και Euresa) δημιουργεί και προωθεί διαρκώς στην αγορά νέα, ολοκληρωμένα και πρωτοποριακά προϊόντα. Προσφέρει τη σιγουριά, με μια σειρά καλύ-

AUTOonline
The Value Experts

Υπάρχει θέση για όλους!

Η No 1 πλατφόρμα για δημοπρασίες τρακαρισμένων και όχι μόνο οχημάτων στην Ευρώπη.

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**

Alico®

Οι πωλήσεις οδηγούν στην κορυφή

Η κ. Μαρία Τριβυζά

Η οικονομική κρίση δεν έχει «ακουμπήσει» την ασφαλιστική αγορά, εκτιμά η Μαρία Τριβυζά, επιτυχημένη ασφαλιστική σύμβουλος της Alico, η οποία άφησε μια ταχεία εξέλιξη στην ιεραρχία για να «πουλήσει ασφάλειες». «Το έχω πει πολλές φορές: σε κάθε εταιρεία ο διευθυντής είναι ένας, αλλά στις πωλήσεις ο καθένας μπορεί, αν θέλει, να φτάσει την κορυφή, γιατί δεν υπάρχει όριο ούτε περιορισμοί» τονίζει η κ. Τριβυζά.

Συγκαταλέγεσθε στους πιο επιτυχημένους ασφαλιστικούς συμβούλους της Alico με σημαντικές διακρίσεις. Ποια είναι τα κριτήρια για τη συμμετοχή στον Κύκλο Επιτυχημένων Ασφαλιστών και τι σημαίνει για έναν ασφαλιστή να ανακηρυχθεί από τον ΠΣΑΣ ως κορυφαίος ασφαλιστικός σύμβουλος Ζωής;

Ευχαριστώ για τον χαρακτηρισμό. Τον δέχομαι με χαρά, γιατί είναι αποτέλεσμα μακροχρόνιων προσπαθειών και αφοσίωσης. Ο Κύκλος Επιτυχημένων Ασφαλιστών της Alico αποτελείται από εκλεκτούς συναδέλφους που διαχρονικά επιτυγχάνουν όχι μόνο υψηλή παραγωγή, αλλά επιδεικνύουν επαγγελματισμό όπως αυτός μετριέται από τους διάφορους δείκτες. Οσον αφορά τη διάκρισή μου από τον ΠΣΑΣ, τι να πω; Είναι η απόλυτη επαγγελματική μου επιβράβευση και το αποκορύφωμα μιας μακροχρόνιας καριέρας. Αγωνίστηκα για να πετύχω συνολικά στην ασφαλιστική βιομηχανία και ο ΠΣΑΣ το αναγνωρίζει με αντικειμενικά κριτήρια. Η μετριοφροσύνη δεν με διακρίνει, άρα δηλώνω ευθαρσώς ότι είμαι ενθουσιασμένη!

Αφήσατε την «καρέκλα» της διευθύντριας του τμήματος Υποστήριξης Πωλήσεων στην εταιρεία και ακολουθήσατε μια επιτυχημένη πορεία –όπως αποδείχθηκε- ως ασφαλιστική σύμβουλος. Ποιο ήταν το καθοριστικό στοιχείο για τη «στροφή» στην καριέρα σας;

Η στασιμότητα! Είχα όντως μια ταχεία εξέλιξη στη διοικητική ιεραρχία, που όμως είχε εμπόδιο το φύλο μου, αλλά, κυρίως, το χαρακτήρα μου. Το έχω πει πολλές φορές: σε κάθε εταιρεία ο γενικός διευθυντής είναι ένας. Στις πωλήσεις ο καθένας μπορεί, αν θέλει, να φτάσει την κορυφή. Δεν υπάρχει όριο, ούτε περιορισμοί. Είμαι φιλόδοξη και δεν ντρέπομαι γι' αυτό.

Σε ποιο βαθμό η οικονομική κρίση έχει επηρεάσει την ελληνική ασφαλιστική αγορά;

Αυτό είναι το ερώτημα των ημερών. Προσωπικά, αναρωτιέμαι αν έχω χάσει την επαφή με την πραγματικότητα. Δεν βλέπω κανένα πρόβλημα στην αγορά, αν και συνέχεια ακούω το αντίθετο! Όταν κάτι δεν εξελίσσεται όπως θα ήθελα, κατηγορώ τον εαυτό μου, όχι γιατί είμαι πολύ αυστηρή, αλλά γιατί έχω επίγνωση των αδυναμιών και των παραλείψεών μου. Η περυσινή χρονιά υπήρξε εξαιρετική, γεγονός που επιβεβαιώνει την άποψή μου.

Έχετε διαπιστώσει και αλλαγές στις επιλογές των καταναλωτών; Τι ασφαλιστικά προϊόντα επιλέγουν και ποια αποφεύγουν;

Τα ασφαλιστικά προϊόντα είναι όπως όλα τα προϊόντα της αγοράς. Σημασία δεν έχει ποια και πόσα πωλούνται, αλλά ποια διατηρούνται στη ζωή μας, αποδεικνύοντας τη χρησιμότητά τους. Ο πελάτης, λοιπόν, θα αγοράσει αυτό που θα του προτείνει ο επαγγελματίας (είτε λέγεται ασφαλιστής ή άλλος πωλητής) και θα τον πείσει με αδιάσειστα επιχειρήματα ότι είναι χρήσιμα, διαχρονικά και, κυρίως, τον αφορούν, του καλύπτουν κάποια προσωπική του ανάγκη. Με αυτό το σκεπτικό, λοιπόν, τα βασικά προϊόντα που προσφέρει η ασφαλιστική βιομηχανία ήταν, είναι και θα είναι τα ίδια. Ο καταναλωτής δεν «αποφεύγει» κανέναν. Απλώς δεν γνωρίζει και πρέπει να εκπαιδευτεί από εμάς, τους επαγγελματίες ασφαλιστές.

Οι ασφαλιστικές εταιρείες την επόμενη τριετία θα έχουν να αντιμετωπίσουν και το Solvency II. Η εφαρμογή του εκτιμάτε πως θα επιδράσει εξυγιαντικά στην ελληνική αγορά και με ποιον τρόπο;

Το Solvency II, όπως και κάθε μέτρο που σκοπό έχει την εξυγίανση της αγοράς, είναι παραπάνω από καλοδεχούμενο. Η αύξηση των Ιδίων Κεφαλαίων των ασφαλιστικών εταιρειών, που αναμένεται μέσα από αυτό το μέτρο, κατ' αρχάς θα επιτρέψει σε όλους τους συναδέλφους να κοιμούνται ήσυχοι και να αντιμετωπίζουν τους ασφαλισμένους τους με άνεση. Ο καταναλωτής, τέλος, θα «επιστρέψει» στις ασφαλιστικές εταιρείες εκείνες που του προσφέρουν αυτό ακριβώς που υποσχόμαστε: ΕΞΑΣΦΑΛΙΣΗ!

Η Alico -εταιρεία με πάνω από 45 χρόνια γόνιμης και επιτυχημένης δραστηριότητας στην ελληνική ασφαλιστική αγορά- πού θεωρείτε ότι πρέπει να δώσει έμφαση τη νέα χρονιά, ώστε να συνεχίσει να πρωταγωνιστεί στα ασφαλιστικά δρώμενα;

Με κίνδυνο να θεωρηθώ προκατειλημμένη, θα σας απαντήσω ότι αν όλοι μας συνεχίσουμε να κάνουμε τη δουλειά μας με συνέπεια και επαγγελματισμό, η Alico δεν θα αντιμετωπίσει κανένα πρόβλημα, ούτε θα χρειαστεί να προχωρήσει σε αλλαγές. Είναι μια εταιρεία που, 30 χρόνια τώρα, δεν με απογοήτευσε ποτέ. Όλοι μαζί «ανδρωθήκαμε», μαθαίνοντας από τα λάθη, αλλά και από τις επιτυχίες μας· έχουμε παραγάγει σημαντικό έργο στον τομέα μας και προχωράμε με τον ίδιο ρυθμό. Είμαστε μια χαρά!

Ποια είναι η Μαρία Τριβυζά

Η κυρία Μαρία Τριβυζά, από το Γραφείο Πωλήσεων του κ. Λευτέρη Δουλγεράκη στην Αθήνα, συγκαταλέγεται στους πιο επιτυχημένους ασφαλιστικούς συμβούλους της Alico. Γεννήθηκε στην Αθήνα και σπούδασε Διοίκηση Επιχειρήσεων. Ξεκίνησε τη συνεργασία της με την Alico το 1975 και το 1982 ανέλαβε καθήκοντα διευθύντριας του τμήματος Υποστήριξης Πωλήσεων. Το 1994 αποφάσισε να ασχοληθεί ως ασφαλιστική σύμβουλος και το ίδιο έτος έγινε μέλος του Κύκλου Επιτυχημένων Ασφαλιστών της εταιρείας.

Διακρίσεις

Αποτελεί μέλος του Κ.Ε.Α. της Alico από το 1994 και από το 2009 ανήκει στο Αριστείο του Κ.Ε.Α.

Ανακηρύχθηκε από τον ΠΣΑΣ ως η κορυφαία Ασφαλιστική Σύμβουλος Ζωής για το 2008. Τα τελευταία 4 χρόνια επιτυγχάνει τη διάκριση του STAR Agent – μία διάκριση που προϋποθέτει, μεταξύ άλλων, ιδιαίτερα σημαντική ετήσια νέα παραγωγή σε ασφάλιστρα Ζωής και Προσωπικών Ατυχημάτων, καθώς επίσης και πολύ υψηλούς ποιοτικούς δείκτες και μεγάλο χαρτοφυλάκιο σε ισχύ. Τα κριτήρια αυτά αποδεικνύουν έμπρακτα ότι όσοι έχουν επιτύχει αυτήν τη διάκριση έχουν κερδίσει τη διαχρονική εμπιστοσύνη των ασφαλισμένων στους οποίους παρέχουν ασφαλιστικές υπηρεσίες υψηλού επιπέδου.

Είναι μέλος του Million Dollar Round Table. Επίσης, έχει επιτύχει τη συμμετοχή της σε πολλά τοπικά, ευρωπαϊκά και παγκόσμια συνέδρια της εταιρείας.

Μέθη οδηγού, απόδειξη. Θανάτωση προσώπου.

Συνυπαιτιότητα θύματος, επειδή δεν έφερε ζώνη ασφαλείας. Αναγωγή ασφαλιστή κατά υπαίτιου οδηγού.

Από την αρχή της ελευθερίας των συμβάσεων (άρθρ. 361 ΑΚ) προκύπτει η δυνατότητα των μερών στη σύμβαση ασφάλισης αστικής ευθύνης από αυτοκίνητα να συμφωνήσουν περιπτώσεις απαλλαγής του ασφαλιστή. Μία από όλες είναι και η προβλεπόμενη από την παρ. 8 του άρθρου 25 της Κ4/585/1978, όταν η ζημία προξενείται σε χρόνο που ο οδηγός τελεί υπό την επήρεια οινοπνεύματος ή τοξικών ουσιών κατά την έννοια και τις προϋποθέσεις του άρθρου 42 του ΚΟΚ. Με τη διάταξη του άρθρου 42 παρ. 1 εδ. β' του ισχύοντος στην υπόθεση που εξετάζεται Ν. 2696/1999 (ΚΟΚ), αφού το αυτοκινητικό ατύχημα έγινε την 18.8.2001, ορίζεται ότι ο οδηγός βρίσκεται υπό την επίδραση οινοπνεύματος όταν το ποσοστό αυτού στον οργανισμό του είναι από 0,50 χιλιοστά του γρ. ανά λίτρο αίματος, μετρούμενο με τη μέθοδο της αιμοληψίας ή από 0,25 χιλιοστά του γρ. και άνω ανά λίτρο εκπνεόμενου αέρα μετρούμενο με αλκοόμετρο στον εκπνεόμενο αέρα. Στην περίπτωση που θα διαπιστωθεί η μέθη του οδηγού με τον ως άνω τρόπο, κατά το χρόνο που οδηγούσε το ασφαλισμένο αυτοκίνητο, ο ασφαλιστής, ο οποίος έχει συμφωνήσει τον σχετικό όρο της απαλλαγής του, απαλλάσσεται της ευθύνης του έναντι του ασφαλισμένου. Περαιτέρω, ο λόγος αναιρέσεως από το άρθρο 559 αριθ. 19 ΚΠολΔ, δημιουργείται αν η απόφαση δεν έχει νόμιμη βάση και ιδίως δεν έχει καθόλου αιτιολογίες ή έχει αιτιολογίες αντιφατικές ή ανεπαρκείς σε ζήτημα που ασκεί ουσιώδη επίδραση στην έκβαση της δίκης. Στην προκειμένη περίπτωση το Εφετείο με την προσβαλλόμενη απόφασή του δέχτηκε τα παρακάτω: «...Στις 18.8.2001 και περί ώρα 02.30, ο πρώτος εναγόμενος οδηγώντας το υπ' αριθμ. κυκλ. ... Ι.Χ.Ε. αυτοκίνητο, συνιδιοκτησίας του δευτέρου και τρίτης από αυτούς (εναγόμενους), που ήταν ασφαλισμένο για τις προς τρίτους ζημίες στην ασφαλιστική εταιρεία με την επωνυμία «...», στα δικαιώματα και τις υποχρεώσεις της οποίας υπεισήλθε η ενάγουσα ως καθολική διάδοχος, κατόπιν συγχώνευσης με την εταιρεία με την επωνυμία «...» κινούνταν στην εθνική οδό ...-... με κατεύθυνση προς ... και με συνεπιβάτη τον Ω, υιό τού ... και ... σύζυγο ... αδελφού τής ... και εγγονού τής ... Ο πρώτος εναγόμενος προτιθέμενος να εισέλθει στην άνω εθνική οδό προκειμένου να κατευθυνθεί προς ..., λόγω αδεξιότητος, αλλά και της υπερβολικής ταχύτητος που είχε αναπτύξει, έχασε τον έλεγχο του αυτοκινήτου που οδηγούσε, με αποτέλεσμα να εκτραπεί από την πορεία του και να προσκρούσει σε παρακείμενο στην αριστερή πλευρά της οδού στηθαίο. Εξαιτίας της σφοδρότητας της πρόσκρουσης εκδηλώθηκε πυρκαγιά στο αυτοκίνητο το οποίο καταστράφηκε ολοσχερώς και τραυματίστηκε σε διάφορα μέρη του σώματός του ο επιβάτης Ω ο οποίος υπέστη βαρεία κρανιοεγκεφαλική και βαρύτατη κάκωση θώρακος, από τα τραύματά του δε αυτά ως μόνης ενεργού αιτίας επήλθε ο θάνατός του. Ο πρώτος εναγόμενος μετά το ατύχημα υποβλήθηκε σε αιμοληψία για ανίχνευση οινοπνεύματος στο αίμα του και τον προσδιορισμό αλκοόλης.

Σύμφωνα με την από 24.8.2001 έκθεση εξέτασης αίματος που συνέταξε ο Αστυνόμος Α - Χημικός, στο αίμα του πρώτου εναγόμενου ανευρέθη ποσότητα αλκοόλης σε ποσοστό 0,56 χιλιοστά του γρ., ενώ σύμφωνα με την από 8.10. 2001 ανακοίνωση αποτελέσματος εξέτασης αίματος στο αίμα του ιδίου βρέθηκε ποσότητα οινοπνεύματος σε ποσοστό 0,51 χιλιοστά του γρ. ανά λίτρο αίματος (άρθ. 42 του ΚΟΚ όπως ισχύει). Υπό τα άνω εκτεθέντα πραγματικά περιστατικά καθίσταται προφανές ότι υπαίτιος του παραπάνω τροχαίου ατυχήματος τυγχάνει ο πρώτος εναγόμενος και μάλιστα κατά ποσοστό 70%, αφού αυτός, μολονότι είχε πρόθεση να αλλάξει πορεία και να εισέλθει σε στροφή δεν οδηγούσε με σύνεση και προσοχή (άρθρ. 12 παρ. 1 του ΚΟΚ) και δε μείωσε την ταχύτητά του, ώστε να ασκεί τον έλεγχο και την εποπτεία του αυτοκινήτου που οδηγούσε και να εκτελέσει τους απαιτούμενους χειρισμούς για ν' αποτραπεί το ατύχημα και συγκεκριμένα με τη χρήση του συστήματος πέδησης ν' ανακόψει την πορεία του (άρθρ. 19 παρ. 1 του ΚΟΚ). Το γεγονός όμως ότι στο αίμα του πρώτου εναγομένου ανευρέθη ποσοστό αλκοόλης 0,51‰ του γραμμαρίου ανά λίτρο αίματος κατά παράβαση του άρθρου 42 του ΚΟΚ, όπως ισχύει αφού η μέγιστη επιτρεπόμενη συγκέντρωση οινοπνεύματος στο αίμα ανέρχεται σύμφωνα με τη μείζονα σκέψη σε ποσοστό 0,50‰ του γρ., δεν συνετέλεσε κατά την κρίση του δικαστηρίου στο επελθόν αποτέλεσμα και δεν τελεί σύμφωνα με τη μείζονα σκέψη σε αιτιώδη συνάφεια με το ατύχημα και τούτο διότι ενόψει της ιδιαίτερα μικρής αυξημένης ποσότητας (0,51‰) αλκοόλης που βρέθηκε στο αίμα του σε σχέση με το επιτρεπόμενο όριο (0,50‰) δεν αποδείχτηκε ότι η ανίχνευση κατά το άνω ποσοστό αλκοόλης στο αίμα του, αυτή καθεαυτή επηρέασε την ικανότητά του περί την οδήγηση και ότι προκάλεσε το επίδικο τροχαίο ατύχημα εξαιτίας του οποίου επήλθε ο θάνατος του συνεπιβάτη Ω. Ακόμη αποδείχτηκε ότι για το ίδιο ατύχημα υπαίτιος κατά ποσοστό 30% είναι ο θανών συνοδηγός... ο οποίος από αμελή συμπεριφορά δεν φορούσε ζώνη ασφαλείας όπως είχε υποχρέωση... Επίσης αποδείχτηκε από το προσκομιζόμενο υπ' αριθμ. ... ασφαλιστήριο συμβόλαιο ότι το υπ' αριθμ. κυκλ. ... Ι.Χ.Ε. ζημιογόνο αυτοκίνητο ήταν ασφαλισμένο κατά το χρόνο του ατυχήματος για τις έναντι τρίτων εκ της λειτουργίας του προκαλούμενες ζημίες, όπως προαναφέρθηκε, στην ενάγουσα ασφαλιστική εταιρεία, όπως δε προκύπτει από το περιεχόμενό του οι ασφαλιζόμενοι (β' και γ' εναγόμενοι), έλαβαν γνώση των όρων τής υπ' αριθμ. 514/585/87 αποφάσεως του Υπουργού Εμπορίου (ΦΕΚ 795/8/4/1978, τεύχος Α.Ε. και Ε.Π.Ε.) και αποδέχτηκαν όπως οι όροι αυτοί μεταξύ των άλλων αποτελούν και τους όρους της μεταξύ των άνω διαδίκων συναφθείσης ασφαλιστικής σύμβασης.

Με το άρθρο 10 περ. 7 της ίδιας ασφαλιστικής σύμβασης αποκλείεται από τον ασφαλιστή η κάλυψη των ζημιών που προκαλούνται από την κυκλοφορία του αυτοκινήτου όταν ο οδηγός του τελεί υπό την επίδραση οινοπνεύματος ή τοξικών ουσιών. Η ενάγουσα ασφαλιστική εταιρεία, δεδομένου ότι δεν είχε το δικαίωμα να κάνει χρήση του άνω όρου και να απαλλαγεί σύμφωνα με τη μείζονα σκέψη από την υποχρέωσή της ν' αποζημιώσει τους οικείους του θανατωθέντος και ζημιωθέντες από το επίδικο τροχαίο ατύχημα, οι οποίοι σημειωτέον άσκησαν σε βάρος των εναγομένων αλλά και της ίδιας ενάγουσας την από 10.1.2002 αγωγή, προήλθε σε εξώδικο συμβιβασμό με αυτούς (οικείους) και κατέβαλε στους τελευταίους τα επί μέρους ποσά που αναφέρει στην αγωγή της συνολικού ύψους 117.338 ευρώ, ποσόν το οποίο και ζητεί αναγωγικά από τους εναγομένους. Όπως όμως προαναφέρθηκε, ναι μεν αποκλείεται από τον ασφαλιστή η κάλυψη των ζημιών που προκαλούνται από την κυκλοφορία του αυτοκινήτου, όταν ο οδηγός του τελεί υπό την επίδραση οινοπνεύματος (άρθ. 42 του ΚΟΚ), όπως στην προκειμένη περίπτωση, πλην όμως εν προκειμένω, δεδομένου ότι η παράβαση της διάταξης αυτής του ΚΟΚ από τον πρώτο εναγόμενο οδηγό του ζημιογόνου αυτοκινήτου δεν τελεί σε αιτιώδη συνάφεια με το επίδικο τροχαίο ατύχημα και εντεύθεν και με το θάνατο του συνεπιβάτη Ω, κατά τα προεκτεθέντα, η ενάγουσα ασφαλιστική εταιρεία δεν δικαιούται να κάνει χρήση του όρου αυτού και επικαλούμενη εξαίρεση από την ασφαλιστική κάλυψη να ζητήσει αναγωγικά με την ένδικη αγωγή το καταβληθέν από αυτήν ποσόν των 117.388 ευρώ. Κατ' ακολουθίαν των ανωτέρω, έπρεπε η αγωγή να απορριφθεί ως ουσιαστικά «αβάσιμη». Με βάση τις παραδοχές αυτές το Εφετείο απέρριψε την έφεση της αναιρεσείουσας κατά της πρωτόδικης απόφασης που είχε απορρίψει την πιο πάνω αγωγή της. Αλλά έτσι όπως έκρινε το Εφετείο, διέλαβε στην απόφασή του αντιφατικές και ελλιπείς αιτιολογίες ως προς το κρίσιμο και ουσιώδες ζήτημα της έλλειψης αιτιώδους συνάφειας μεταξύ της διαπιστωθείσας κατόπιν αιμοληψίας περιεκτικότητας οινοπνεύματος στο αίμα του οδηγού του ζημιογόνου αυτοκινήτου, ανερχομένης σε 0,51% και του ζημιογόνου αποτελέσματος, που καθιστά ανέφικτο τον αναιρετικό έλεγχο περί της συνδρομής ή μη των προϋποθέσεων εφαρμογής των ανωτέρω διατάξεων, τις οποίες έτσι παραβίασε εκ πλαγίου. Διότι, ενώ δέχεται ότι ο υπαίτιος οδηγός, μολονότι είχε πρόθεση να αλλάξει πορεία και να εισέλθει σε στροφή, δεν οδηγούσε με σύνεση και προσοχή και δεν μείωσε επαρκώς την ταχύτητά του, ώστε να ασκεί τον έλεγχο και την εποπτεία του αυτοκινήτου του και να εκτελέσει τους κατάλληλους χειρισμούς για να αποτραπεί το ατύχημα, καθώς και ότι η εργαστηριακή εξέταση του ληφθέντος δείγματος του αίματος του οδηγού διαπίστωσε ότι περιείχε οινόπνευμα σε ποσοστό 0,51‰, που υπερέβαινε το όριο, μετά το οποίο ο νόμος θεωρεί τον οδηγό σε μέθη, στη συνέχεια κρίνει αντιφατικά ότι η ποσότητα αυτή οινοπνεύματος δεν επηρέασε την ικανότητα οδήγησης του αυτοκινήτου και δεν συντέλεσε στην πρόκληση του ατυχήματος, χωρίς συνάμα να εξηγεί γιατί η παραπάνω κατάσταση του οδηγού, ήτοι ότι αυτός τελούσε υπό την επίδραση του οινοπνεύματος, δεν επηρέασε την οδηγική συμπεριφορά του και δεν συνέβαλε στο να προβεί αυτός στις προαναφερόμενες πράξεις και παραλείψεις του, που φέρονται ότι προκάλεσαν το ατύχημα. Κατά συνέπεια, το Εφετείο υπέπεσε στην αναιρετική πλημμέλεια του αριθ. 19 του άρθρου 559 ΚΠολΔ, κατά το βάσιμο δεύτερο λόγο της αναίρεσης. Κατόπιν αυτών παρέλκει η εξέταση των υπολοίπων λόγων της αναίρεσης και πρέπει αυτή να γίνει δεκτή να αναιρεθεί η προσβαλλόμενη απόφαση και να παραπεμφθεί η υπόθεση για περαιτέρω εκδίκαση ενώπιον του ίδιου Εφετείου Θεσσαλονίκης που θα συγκροτηθεί από άλλους δικαστές.

ΠΗΓΗ: Επιθεώρηση Δικαίου Ιδιωτικής Ασφαλίσεως, Επι.Δικ.Ι.Α., Τόμος Ζ', Τεύχος 3/2009

Τα φαιδρά και πονηρά των Μειγματασφαλίσεων

Του Μελά Γιαννιώτη

Στο χώρο των ασφαλιστικών δραστηριοτήτων επικρατεί η τάση γενικευμένης χρήσης των μειγμάτων και όχι καθαρών πραγμάτων.

Έτσι έχουμε τις νομιμοφανείς Μεικτές ή μειγματικές ασφαλιστικές επιχειρήσεις, παράλληλα με τις διά νόμου χωριστές Ζωής μόνον και χωριστές Γενικών Κλάδων μόνον, που είναι και άμεικτες και άμειγμες!

Το «μείγμα» αυτό των νομιμοφανών Μεικτών και των νομίμων χωριστών είναι ένα σχετικά πρόσφατο εφεύρημα παράνομου ανταγωνισμού και παράνομου πλεονεκτήματος των πρώτων προς τις δεύτερες, που απαγορεύεται και αποκλείεται από εκείνην τη θεμελιώδη διάταξη του Συντάγματος (άρθρο 4), που λέγει ισχυριζόμενο ότι «οι Έλληνες είναι ίσοι ενώπιον του νόμου».

Επειδή, όμως, κατά πράξη και διμερείς συμφωνίες, οι ξένοι και οι μη Έλληνες είναι υπεράνω του ελληνικού νόμου, παρά το γεγονός ότι ο ελληνικός Αστικός Κώδικας (πάλι άρθρο 4) ισχυρίζεται και αυτός ότι ο «αλλοδαπός απολαύει όσα και ο ημεδαπός αστικά δικαιώματα» και επειδή πάλι το Σύνταγμα των Ελλήνων ισχυρίζεται (πάλι στο άρθρο 4, παρ. 7) ότι δήθεν «τίτλοι ευγένειας ή διάκρισης ούτε απονέμονται ούτε αναγνωρίζονται σε Έλληνες πολίτες», γραφή και δράση που σημαίνει ότι σε ξένους απονέμονται και αναγνωρίζονται στην Ελλάδα, πρέπει να δεχθούμε ότι όλα αυτά οδηγούν κάποιους πονηρούς να υποδύονται τους «ξένους» στην Ελλάδα και νομιμοφανέστατα να κατέχουν δημόσιους ελληνικούς τίτλους «ευγένειας» και «διάκρισής» τους έναντι των άλλων και ομοειδών, όπως συμβαίνει από το έτος 1985 με τις Μεικτές και τις Άμεικτες ελληνικές ασφαλιστικές επιχειρήσεις και αναλόγως των συμφερόντων αυτών.

Έτσι, και για καλούς εμπορικούς λόγους, 12 Μεικτές ασφαλιστικές επιχειρήσεις στην Ελλάδα, των αντισυνταγματικών εφευρέσεων, είναι νομιμοφανώς «καθαρότερες» των άλλων πενταπλάσιων καθαρά συνταγματικών και Άμεικτων!

«Ασκολσούμ, εφέντη» και «Γκρέκο μασκαρά» λέγουν οι γείτονές μας, ανατολικά και δυτικά.

Έχουμε, όμως, και άλλη παράλληλη εφεύρεση και ονομασία «Μεικτής» ασφαλιστικής επιχείρησης, που είναι αυτή του κλάδου «18 Βοήθεια». Δηλαδή, εδώ η έννοια της «Μεικτής» λειτουργεί εντελώς αντίθετα, όπου ένας κλάδος μιας ασφαλιστικής επιχείρησης θεωρείται και είναι -μας λέγουν διά «νόμου»- «Μεικτή»... επιχείρηση! Η αιτιολογία για όλα αυτά είναι ότι μπορεί να χρησιμοποιεί για την εξυπηρέτηση των ασφαλισμένων της δικά της μέσα και προσωπικό, αλλά και τρίτων (δανεικά), χωρίς -λέγει ο νομιμοφανής και εδώ νόμος- να θεωρείται η αμοιβή αυτών των τρίτων και όλως άσχετων με τον ασφαλισμένο και δικαιούχο συμβατικής παροχής ως κόμιστρο, όπως και είναι!

Αυτή η «Μεικτή» ασφαλιστική του ενός κλάδου ασφαλίσεων χρησιμοποιείται νομιμοφανώς για να συγκαλύψει δύο ανόμοιες και άνισες επιχειρήσεις από πλευράς κεφαλαίων, επενδύσεων, μέσων και κυρίως προσωπικού, δαπανών και εξόδων, ως δήθεν ίδιων και ίσων μεταξύ τους.

Εδώ και διά... νόμου (!) «κοντοί και ψηλοί» είναι... ίσοι! Τέτοια και τόσα τα διά νόμου... εφευρήματα!

Πρόκειται για φαιδρές, όσο και πονηρές διακρίσεις στη λήψη κρατικής άδειας λειτουργίας επιχειρήσεων «Οδικής Βοήθειας», όπως ονομάσθηκαν κατά ασύμβατο προς την Κοινοτική Οδηγία 84/641/ΕΟΚ τρόπο και η οποία ενσωματώθηκε στην εθνική μας νομοθεσία με το Π.Δ. 103/90 και τροποποίησε τον Ν.Δ. 400/70 για τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις, που όταν ασκούν τον κλάδο 18 Βοήθεια, δεν μπορούν να ονομασθούν «Οδικής Βοήθειας», επειδή ο ασφαλιστικός κλάδος αυτός ονομάζεται «Τουριστική Βοήθεια» ή απλώς «Βοήθειας», που συμπεριλαμβάνει και τις δραστηριότητες του ανύπαρκτου ασφαλιστικά κλάδου «Οδικής Βοήθειας», ενώ, αντίθετα, όσες μη ασφαλιστικές επιχειρήσεις έλαβαν άδεια του ανύπαρκτου στο Κοινοτικό Δίκαιο «Κλάδου Οδικής Βοήθειας» (ελληνική εφεύρεση) δεν μπορούν να ονομασθούν και ούτε να ασκήσουν Τουριστική Βοήθεια ή Βοήθεια, επειδή αυτή είναι ασφαλιστική δραστηριότητα.

Αυτές οι διακρίσεις αδειών αφορούν την πρώτη κατηγορία επιχειρήσεων, υπό την ονομασία «Αυτόνομη Πανελλαδική Επιχείρηση», που απαιτεί πολυδάπανη και με πολλά κεφάλαια λειτουργία και προσφορά υπηρεσιών, μόνον και αποκλειστικά, με ίδια μέσα και προσωπικό (υψηλού μεγέθους, δηλαδή, επιχείρηση) και με δεύτερη κατηγορία άδειας λειτουργίας την εφεύρεση της «Μεικτής» λεγόμενης επιχείρησης, η οποία ούτε υποχρεωτικά πανελλήνια είναι ούτε αποκλειστικά δικά της κεφάλαια, μέσα και προσωπικό υποχρεούται να διαθέτει, αλλά μπορεί να τα «νοικιάζει» από άλλους και τρίτους, που και αυτοί, για να έχουν δική τους άδεια με δικά τους μέσα, διαθέτουν κεφάλαια, προσωπικό και πελάτες, οπότε γίνεται φανερό ότι οι λεγόμενες «Μεικτές» είναι μικρές και χωρίς μεγάλες δυνατότητες επιχειρήσεις, εντελώς ανόμοιες και καθόλου ίσες με τις Αυτόνομες. Ασφαλιστική επιχείρηση, όμως, με κεφάλαια και μέσα τρίτων για την εκπλήρωση των συμβατικών της υποχρεώσεων, δεν νοείται και δεν είναι ασφαλιστική.

Απόδειξη όλων αυτών είναι το γεγονός ότι, μεταξύ όλων των ασφαλιστικών επιχειρήσεων και των άλλων εμπορικών και μη ασφαλιστικών επιχειρήσεων που λειτουργούν στην Ελλάδα, μία μόνον ασφαλιστική επιχείρηση της Θεσσαλονίκης είχε τις οικονομικές δυνατότητες, τα μέσα και το προσωπικό και μόνον αυτή έλαβε άδεια ως Αυτόνομη Πανελλαδική Επιχείρηση Βοήθειας, ενώ όλες οι άλλες, ασφαλιστικές και μη, έλαβαν άδεια ως «Μεικτές», είτε διότι δεν είχαν την απαιτούμενη οικονομική επιφάνεια είτε διότι επέλεξαν και απέφυγαν την επένδυση κεφαλαίων και τις τεράστιες δαπάνες που απαιτεί η Αυτόνομη Πανελλαδική άδεια. Και από το σοβαρό σημείο αυτό, που δήθεν «διέλαθε» της προσοχής των αρμοδίων, αρχίζει μία άλλη σειρά, όπως και στις καθαυτό Μεικτές ασφαλιστικές, φαιδρών και πονηρών μειγματασφαλιστικών εφευρέσεων πνιγμού των περί Κανόνων Ανταγωνισμού διατάξεων.

Το σοβαρότερο όλων είναι ότι, κατά «νομιμοφάνεια», ανταγωνίζονται αθέμιτα και ανήθικα όλες οι κατ' επιλογή ή ανάγκη τους «μικρές» τη μία και αποδεδειγμένα Μεγάλη, τουλάχιστον στην ίδια και αυτή επαγγελματική δραστηριότητα της Βοήθειας ή έστω και ασύμβατα προς το υπερισχύον Κοινοτικό Δίκαιο, «Οδικής Βοήθειας», χωρίς αυτό να μπορεί να το γνωρίζει το τελικό θύμα της όλης αυτής μεθόδευσης, που είναι ο καταναλωτής «Μεικτών» Υπηρεσιών, δηλαδή τρίτων και άσχετων, εναντίον των οποίων δεν μπορεί να στραφεί και με τους οποίους δεν έχει συμβατική σχέση.

Εδώ, και με ελληνικό νομοθετικό εφεύρημα, ο καταναλωτής εξαπατάται, αφού οι «Μεικτές» έγιναν «ίσες και ίδιες» με τις «Αυτόνομες», οπότε συνέβη το αναμενόμενο και μη αποφευκτέο!

Άργησαν, αλλά δεν ξέχασαν, να μας πιάσουν από το αφτί τα αρμόδια Κοινοτικά Όργανα για τις χοντρές και πονηρές παραβάσεις αυτές, που εξυπηρετούν λίγα και συγκεκριμένα εμπορικά συμφέροντα των εμπνευστών τους.

Σύρεται και ευτελίζεται ξανά η Ελλάδα (δηλαδή, βούτυρο στο παντεσπάνι της τοκογλυφίας), και ο τελικός λογαριασμός στέλνεται, όπως πάντα, στον δύστυχο και απροστάτευτο Έλληνα φορολογούμενο πολίτη. Εδώ και τα διεθνή διπλώματα ευρεσιτεχνιών στην ξέφραγη Ελλάδα.

> Έχουν χρήση, ευρύτατη μάλιστα, σε άλλες ορθές, καθαρές και κατανοητές ασφαλιστικές καλύψεις, όπως είναι η από το νόμο προβλεπόμενη «Μεικτή Ασφάλιση Ζωής» (θανάτου και επιβίωσης) και όπως είναι η λεγόμενη «Μεικτή» ασφάλιση αυτοκινήτου (ίδιες ζημίες, πυρός, κλοπής κ.λπ.).

Η μειγματομανία και η μεικτομανία στις ασφαλιστικές δραστηριότητες δεν περιορίζονται στα παραπάνω φαιδρά και πονηρά.

Έχουν χρήση, ευρύτατη μάλιστα, σε άλλες ορθές, καθαρές και κατανοητές ασφαλιστικές καλύψεις, όπως είναι η από τον νόμο προβλεπόμενη «Μεικτή Ασφάλιση Ζωής» (θανάτου και επιβίωσης) και όπως είναι η λεγόμενη «Μεικτή» ασφάλιση αυτοκινήτου (ίδιες ζημίες, πυρός, κλοπής κ.λπ.).

Από τις «Μεικτές» ασφαλιστικές καλύψεις, όμως, μέχρι τις «Μεικτές» άδειες λειτουργίας υπάρχει τεράστια διαφορά, η οποία ούτε έντιμη είναι ούτε ηθική και ούτε δίκαιη, οπότε δεν είναι ούτε και νόμιμη.

**Ο Μελάς Γιαννιώτης είναι προέδρος της Ένωσης Ασφαλιστών Βορείου Ελλάδος και του Ομίλου Ιντερσαλόνικα.*

CHARTIS

Αύξηση παραγωγής με ισορροπημένο χαρτοφυλάκιο

Συνολική παραγωγή ασφαλίστρων €66,8 εκατ. κατέγραψαν οι εταιρείες της Chartis Greece (AIG Greece), Chartis Ελλάς Α.Ε. και National Union Fire Insurance Co of Pittsburgh, PA., κατά το προηγούμενο οικονομικό έτος (που για την εταιρεία έληξε στις 30 Νοεμβρίου 2009), σημειώνοντας αύξηση 11,2% σε σχέση με το 2008, ενώ, αφαιρουμένων των πολυεθνικών λογαριασμών, το τοπικό ποσοστό αύξησης της παραγωγής κινήθηκε στο 15%. Η αύξηση του κύκλου εργασιών προέρχεται σχεδόν εξ ολοκλήρου από οργανική ανάπτυξη του χαρτοφυλακίου της εταιρείας, μέσω πρόσκτησης νέων εργασιών και ανάπτυξης νέων συνεργασιών.

Αξίζει να σημειωθεί πως κατά τη διάρκεια των 5 τελευταίων ετών, η εταιρεία κινείται σταθερά με διψήφιο ρυθμό ανάπτυξης, με μέσο όρο άνω του 20%.

Στην εξεταζόμενη οικονομική χρήση καλύφθηκαν στο σύνολό τους οι αποζημιώσεις που σχετίζονται με τα γεγονότα του Δεκεμβρίου 2008 στο κέντρο της Αθήνας, με τις πυρκαγιές της βόρειας Αττικής του περασμένου καλοκαιριού, καθώς και με τις μεγάλες ζημίες επιχειρήσεων που συνέβησαν τη χρονιά που πέρασε.

Παρά τις αντίξοες συνθήκες, ο δείκτης Ζημιών κυμάνθηκε στα επίπεδα του 70% των καθαρών δεδουλευμένων (και όχι ως ευνοϊκότερα συνηθίζεται, εγγεγραμμένων) ασφαλίστρων, ενώ ο Μεικτός Δείκτης διαμορφώθηκε στο 98% (Combined Ratio). Στη διάρκεια του 2009, η Chartis αποζημίωσε περίπου 10.600 ιδιώτες και 1.350 επιχειρήσεις, με το συνολικό ποσό αποζημιώσεων να ξεπερνά τα €25,6 εκαυ. Ταυτόχρονα, το ευέλικτο εταιρικό μοντέλο διαχείρισης της εταιρείας οδήγησε το δείκτη Γενικών Εξόδων, αφαιρουμένων των

Χρήστος Αδαμαντιάδης, διευθύνων σύμβουλος

δικαιωμάτων συμβολαίων, στα επίπεδα του 7,6% των καθαρών εγγεγραμμένων ασφαλίστρων, καταδεικνύοντας το συνετό και αποτελεσματικό management της επιχείρησης.

Σε ό,τι αφορά τη σύνθεση του ασφαλιστικού χαρτοφυλακίου, διατηρήθηκε η επιθυμητή ισορροπία:

- Τομέας εμπορικών και βιομηχανικών ασφαλίσεων: 41%
- Τομέας προσωπικών ασφαλίσεων: 59%

Τα Business Solutions κινήθηκαν κατά 11% υψηλότερα σε σχέση με τα επίπεδα παραγωγής του προηγούμενου έτους, με τους Κλάδους Αστικής Ευθύνης & Διαχείρισης Κρίσεων (Προϊόντα αστικής ευθύνης επιχειρήσεων, ευθύνης και ανάκλησης προϊόντων, περιβαλλοντικής ευθύνης, απαγωγής και λύτρων κ.ά.) και Χρηματικών Απωλειών (Προϊόντα ευθύνης στελεχών & διευθυντών, επαγγελματικής ευθύνης κ.ά.) να σημειώνουν αντίστοιχα 63% και 24% ετήσιο ποσοστό ανάπτυξης. Ισχυρή ήταν, επίσης, η ανάπτυξη των Smart Business Solutions που αφορούν τις ΜΜΕ, που κινήθηκαν σε ποσοστά αύξησης υψηλότερα του 200% σε σύγκριση με το 2008, ως αποτελέσματα της ευρείας αποδοχής που τυγχάνουν από συνεργάτες και αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις.

Στον τομέα των προσωπικών ασφαλίσεων, τα Personal Solutions παρουσίασαν 23,2% αύξηση παραγωγής. Ο Κλάδος Αυτοκινήτου συνέχισε, για μια ακόμη χρονιά, την κερδοφόρα ανάπτυξή του πετυχαίνοντας 21% ετήσια αύξηση παραγωγής.

Όπως έχει ήδη ανακοινωθεί, τους πρώτους μήνες του 2010 θα είναι διαθέσιμα τα νέα προϊόντα και οι υπηρεσίες του Private Client Group, ενός νέου ασφαλιστικού κλάδου που θα απευθύνεται αποκλειστικά σε ιδιώτες και οικογένειες με μεγάλης αξίας περιουσιακά στοιχεία.

Σχολιάζοντας τις επιδόσεις της εταιρείας στη χρονιά που πέρασε, ο διευθύνων σύμβουλος της Chartis Greece, κ. Χρήστος Αδαμαντιάδης, ανέφερε τα εξής: «Το 2009 αποτέλεσε ένα έτος πολλαπλών προκλήσεων για την εταιρεία μας. Παρά τις αντίξοες συνθήκες, πετύχαμε ισχυρά παραγωγικά αποτελέσματα, ενώ ταυτόχρονα ολοκληρώσαμε με επιτυχία τη μετονομασία διεθνώς και στην Ελλάδα, από AIG σε Chartis. Στο σύνολο των πελατών και συνεργατών μας, οφείλουμε ένα μεγάλο ευχαριστώ για την εμπιστοσύνη που μας έδειξαν. Από την πλευρά μας, επιδείξαμε σταθερή προσήλωση στους εταιρικούς στόχους που είχαμε θέσει, τιμώντας στο ακέραιο τις υποχρεώσεις μας τόσο απέναντι στους ασφαλισμένους πελάτες μας όσο και απέναντι στην Πολιτεία, υπηρετώντας όπως πάντα με συνέπεια τον ασφαλιστικό θεσμό».

INTERNATIONAL LIFE - METLIFE

Στην Ελλάδα το Auvida

Η MetLife Europe Limited (MetLife) συνεργάζεται με τον κορυφαίο ελληνικό ασφαλιστικό και επενδυτικό όμιλο International Life και στηρίζει την επέκτασή της στην Ελλάδα στην επιτυχία του πρωτοποριακού προγράμματος Auvida.

Η International Life θα πωλεί το unit-linked προϊόν ενιαίου ασφαλίστρου της Metlife, που προσφέρει ένα ελάχιστο εγγυημένο εισόδημα εφ' όρου ζωής.

Το Auvida, το οποίο άνοιξε το δρόμο στην Ελλάδα για τα προγράμματα των Variable Annuities, προσφέρει στους επενδυτές τη δυνατότητα να εξασφαλίσουν ένα ελάχιστο εγγυημένο εισόδημα εφ' όρου ζωής, με την επιπρόσθετη δυνατότητα να αυξήσουν το εισόδημά τους μέσω της κατοχύρωσης κεφαλαιακών κερδών, γεγονός που συμβάλλει στην προστασία έναντι του πληθωρισμού.

Το Auvida προσδίδει, επίσης, την ευελιξία στους επενδυτές να επιλέξουν το ποσό της επένδυσής τους, την ημερομηνία έναρξης λήψης του εισοδήματός τους, καθώς και τη συχνότητα των καταβολών τους. Παράλληλα, παρέχει τη δυνατότητα πρόσβασης στην επένδυσή τους ανά πάσα στιγμή.

Οι επενδυτές μπορούν να αρχίσουν να λαμβάνουν τις ισόβιες καταβολές εγγυημένου εισοδήματος ήδη από την ηλικία των 55 ετών. Η καταβολή του ετήσιου εγγυημένου εισοδήματος βασίζεται σε προκαθορισμένο ποσοστό επί της βάσης υπολογισμού των καταβολών, που εξαρτάται από την ηλικία έναρξης των καταβολών και δεν υπερβαίνει το 4,5%. Η βάση υπολογισμού των καταβολών, η οποία χρησιμοποιείται για τον προσδιορισμό της καταβολής του ετήσιου εγγυημένου εισοδήματος, αναπροσαρμόζεται κάθε τρία χρόνια, είτε στην αξία του κεφαλαίου είτε στην τρέχουσα βάση υπολογισμού των καταβολών, όποια από τις δύο είναι μεγαλύτερη. Σε περίπτωση που οι επενδυτές επιλέξουν να αναβάλουν την έναρξη λήψης των εγγυημένων καταβολών εισοδήματος, η βάση υπολογισμού των καταβολών θα αυξάνεται επίσης κατά 3% επί της αρχικής επένδυσης για κάθε έτος που δεν θα λαμβάνονται οι καταβολές του εγγυημένου εισοδήματος.

Ο κ. Don Gallagher, Chief Executive της MetLife, δηλώνει: «Είμαστε πολύ ικανοποιημένοι για τη συνεργασία μας με έναν οικονομικά ισχυρό και πρωτοπόρο όμιλο, όπως είναι η International Life. Πιστεύουμε ότι η απόφασή της να συνεργαστεί με τη MetLife αποδεικνύει τη σταθερότητα του προγράμματος Auvida».

Ο κ. Σωτήρης Ταγκόπουλος, πρόεδρος της International Life, δήλωσε:

Από αριστερά, οι κ.κ. John Cacchioli, Chief Administration Officer - MetLife Europe, Γιάννης Καραχάλιος, Country Manager - Greece, Don Gallagher, Chief Executive MetLife, Σωτήρης Ταγκόπουλος, πρόεδρος International Life ΑΕΑΖ, Ιωάννα Κοτσιφάκη, αναπλ. γενική διευθύντρια International Life ΑΕΑΖ, Περικλής Λίβας, διευθύνων σύμβουλος International Life, Αντώνης Κατσαράς, εμπορικός διευθυντής International Life.

«Η International Life συνεχώς βελτιώνει τις προσφερόμενες υπηρεσίες της προς τους πελάτες της . Η συνεργασία με τον οργανισμό της MetLife, έναν από τους κορυφαίους ασφαλιστικούς ομίλους παγκοσμίως, διευρύνει τις δυνατότητες της International Life να ανταποκριθεί ακόμα καλύτερα σε ειδικές επενδυτικές και συνταξιοδοτικές ανάγκες των πελατών της στην ελληνική αγορά. Το Auvida είναι ένα πρωτοποριακό προϊόν που δίνει απάντηση σε αυτές».

Η ελάχιστη συμμετοχή στο πρόγραμμα Auvida ξεκινά από 10.000€ και δέχεται συμπληρωματικά ποσά που ξεκινούν από 5.000€, ενώ το συνολικό ύψος της επένδυσης δεν μπορεί να υπερβαίνει το 1,5 εκατ. ευρώ ανά πελάτη. Οι πελάτες μπορούν να επιλέξουν να επενδύσουν σε ένα από τα τρία διαχειριζόμενα χαρτοφυλάκια, που διακρίνονται ανάλογα με το ποσοστό μετοχών του καθενός, σε Αμυντικό (35% σε μετοχές), Ισορροπημένο (50% σε μετοχές) και Αναπτυξιακό (65% σε μετοχές).

Το προϊόν προσφέρει, επίσης, εγγυημένη ελάχιστη αποζημίωση λόγω απώλειας ζωής, καθώς και ευελιξία ως προς την έναρξη των καταβολών εισοδήματος. Το Auvida εκδίδεται μέσω της MetLife στο Δουβλίνο της Ιρλανδίας και διανέμεται στην Ελλάδα σύμφωνα με τις διατάξεις για την ελεύθερη παροχή υπηρεσιών στην Ευρωπαϊκή Ένωση. Η MetLife έχει κυκλοφορήσει με επιτυχία παρόμοια προϊόντα στο Ηνωμένο Βασίλειο, την Ισπανία και την Πολωνία.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

αλλάζουμε / τα δεδομένα

Ανθρωπιστική βοήθεια στην Αϊτή

Ο Όμιλος ΑΧΑ, με αυξημένο αίσθημα κοινωνικής ευθύνης, κινητοποιήθηκε αμέσως για να συνδράμει τους συνανθρώπους που επλήγησαν από τον φονικό σεισμό στην Αϊτή, συγκεντρώνοντας ένα σημαντικό χρηματικό ποσό. Συγκεκριμένα, κάθε εταιρεία του Ομίλου ΑΧΑ συγκέντρωσε ένα ποσό με τη συνδρομή όλων των συναδέλφων, των συνεργατών και της τοπικής Διοίκησης.

Το ποσό που συγκεντρώθηκε από την ΑΧΑ Ελλάδος θα δοθεί στον Ελληνικό Ερυθρό Σταυρό, ο οποίος έχει ξεκινήσει εκστρατεία ανθρωπιστικής βοήθειας για την κάλυψη των άμεσων αναγκών των ανθρώπων που επλήγησαν στην Αϊτή, οι οποίοι αναμένεται να φτάσουν, σύμφωνα με ανεπίσημα στοιχεία, τα 3 εκατομμύρια.

Marfin Egnatia Bank ISO 9001 στην Ηλεκτρονική Τραπεζική

Με επιτυχία ολοκληρώθηκε η αναβάθμιση του Συστήματος Ποιότητας της Διεύθυνσης Ηλεκτρονικής Τραπεζικής της Marfin Egnatia Bank, με βάση το νέο πρότυπο Ποιότητας ISO 9001:2008 και την απόκτηση του σχετικού πιστοποιητικού από τον TUV Hellas.

Η Διεύθυνση Ηλεκτρονικής Τραπεζικής της Marfin Egnatia Bank εφαρμόζει Σύστημα Ποιότητας για όλες τις υπηρεσίες της και η πιστοποίησή της αποτελεί επιβεβαίωση της δέσμευσης της τράπεζας για συνεχή βελτίωση της ποιότητας των παρεχόμενων προϊόντων και υπηρεσιών και της ικανοποίησης των πελατών της.

Συνεργασία ΥΔΡΟΓΕΙΟΥ – ARAG στη νομική προστασία

Σε θερμό κλίμα οι παραπάνω εταιρείες υπέγραψαν σύμβαση αντασφάλισης στον κλάδο της Νομικής Προστασίας. Η συνεργασία των δύο εταιρειών δεν είναι καινούργια, αφού η ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ ασφαλίζει από καιρό τους πελάτες της στον δύσκολο χώρο των διεθνών μεταφορών (TIR) για Νομική Προστασία στην ARAG. Με τη νέα σύμβαση αντασφάλισης η ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ αντασφαλίζει τους ασφαλισμένους της στην ARAG για Νομική Προστασία σε χώρους εκτός αυτοκίνητων, όπως είναι η νομική προστασία Οικογένειας, Διαμεσολαβούντων, Ιατρών, Φαρμακοποιών, Σκαφών κ.λπ.

Από αριστερά, οι κ. Δ. Τσεκούρας – ARAG, Ι. Κουταλιανός – ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ, Π. Κασκαρέλη – ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ, Θ. Αποστολόπουλος – ARAG, Κ. Κοντογεώργος – ARAG.

Η εξειδικευμένη γνώση, η διεθνής οργάνωση και τα υψηλά standards ποιότητας και εξυπηρέτησης της ARAG στη Νομική Προστασία εγγυώνται την απόλυτη ικανοποίηση στους ασφαλισμένους, αλλά και στους συνεργάτες της. Τη σύμβαση υπέγραψε εκ μέρους της ΥΔΡΟΓΕΙΟΥ ο αντιπρόεδρος κ. Παύλος Κασκαρέλης και από ARAG ο νόμιμος αντιπρόσωπος κ. Θεοδ. Αποστολόπουλος και ο γενικός διευθυντής κ. Δημ. Τσεκούρας. Παρόντες ήσαν από την ΥΔΡΟΓΕΙΟ ο τεχνικός δ/ντής κ. Ιων. Κουταλιανός και από την ARAG ο δ/ντής Πωλήσεων κ. Κων/νος Κοντογεώργος και ο υπεύθυνος Marketing κ. Νικ. Αποστολόπουλος.

Έκοψε την πίτα για το προσωπικό

Το κόψιμο, της καθιερωμένης πίτας για το προσωπικό των Αθηνών έγινε στα γραφεία της ARAG HELLAS. Κατά το χαιρετισμό, ο νόμιμος αντιπρόσωπος κ. Θεόδωρος Αποστολόπουλος και ο γενικός διευθυντής κ. Δημήτριος Τσεκούρας αναφέρθηκαν τόσο στη δύσκολη χρόνια που πέρασε για την ασφαλιστική αγορά όσο και στη στρατηγική της εταιρείας για την ανάπτυξη στη νέα χρονιά. Η εργασιακή ανασφάλεια, τα δικαιώματα κοινωνικής ασφάλισης, οι επισφαλείς απαιτήσεις των επαγγελματιών κ.λπ. είναι καίρια ζητήματα που απασχολούν τους εργαζομένους, στα οποία η ARAG παρέχει ουσιαστική βοήθεια με αντίστοιχα προγράμματα ασφάλισης. Τέλος, τονίσθηκε η σημασία που εξακολουθεί να έχει για την ARAG η παροχή υψηλής ποιότητας προϊόντων και εξυπηρέτησης σε πελάτες και συνεργάτες.

ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ

Κέρδη πάνω από 1 εκατ. ευρώ

Με κέρδος που υπολογίζεται ότι θα ξεπερνάει το 1 εκατ. ευρώ ολοκληρώθηκε η χρήση του 2009 για τη μεγαλύτερη εταιρεία του ομίλου, την ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ΑΕΓΑ. Τα ίδια κεφάλαια της εταιρείας αυξήθηκαν στη χρήση κατά 6 εκατ. ευρώ φτάνοντας τα 40,5 εκατομμύρια ευρώ. Παράλληλα, η παραγωγή καθαρών ασφαλίστρων και δικαιωμάτων ξεπέρασε τα 159 εκατομμύρια ευρώ, σημειώνοντας μία αύξηση 10,8%, ενώ το πλήθος των ασφαλιζομένων οχημάτων αυξήθηκε μόλις 3%, φτάνοντας τις 619.000, καθώς η εταιρεία δεν είχε καμία συμμετοχή στις αθέμιτες πρακτικές που ακολουθήθηκαν για την προσέλκυση του πελατολογίου των εταιρειών των οποίων ανακλήθηκε η άδεια λειτουργίας. Απόλυτη προτεραιότητα παραμένει η συνεχής βελτίωση του τεχνικού αποτελέσματος, η οποία επιτυγχάνεται στον κλάδο αστικής ευθύνης οχημάτων, κυρίως με την γεωγραφική κατανομή του στόλου των ασφαλιζομένων οχημάτων. Ενδεικτικά αναφέρεται ότι πλέον άνω του 75% του συνολικού πλήθους των οχημάτων είναι ασφαλισμένο σε περιοχές εκτός της Αθήνας και της Θεσσαλονίκης. Ταυτόχρονα διατηρήθηκε ο υψηλότατος ρυθμός πληρωμής αποζημιώσεων, καθώς αποδόθηκαν 84,5 εκατομμύρια ευρώ σε δικαιούχους αποζημίωσης.

> Έχουν ήδη υπερκαλυφθεί με περιουσιακά στοιχεία οι υποχρεώσεις για κάλυψη τεχνικών αποθεμάτων της χρήσης 2009

Πέραν των ανωτέρω, τρανή απόδειξη της αξιοπιστίας και φερεγγυότητας της ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ΑΕΓΑ αποτελεί το επίσημο Μητρώο Περιουσιακών Στοιχείων και το Μητρώο Ελεύθερης Περιουσίας, που υποβλήθηκαν στην Επιτροπή Εποπτείας Ιδιωτικής Ασφάλισης στις 15/01/2010, σύμφωνα με τα οποία έχουν ήδη υπερκαλυφθεί με περιουσιακά στοιχεία οι υποχρεώσεις για κάλυψη τεχνικών αποθεμάτων της χρήσης 2009. Ειδικότερα, το ύψος των τεχνικών αποθεμάτων με 31/12/2009 ανέρχεται σε 109.791.705 ευρώ, για την κάλυψη των οποίων υπάρχουν περιουσιακά στοιχεία, κατάλληλα για την κάλυψη τεχνικών αποθεμάτων, ύψους 112.797.877 ευρώ.

Παράλληλα, υπάρχει ελεύθερη περιουσία, πάντα κατάλληλη για την κάλυψη τεχνικών αποθεμάτων, ύψους 10.078.526 ευρώ. Έτσι προκύπτει ότι το σύνολο της υπερκάλυψης υπερβαίνει τα 13 εκατομμύρια ευρώ, χωρίς καμία εφαρμογή των ευνοϊκών διατάξεων που προβλέπει το Άρθρο 6 του 400/1970. Το ποσό αυτό θα αυξηθεί κατά τουλάχιστον 3 εκατομμύρια ευρώ περί τα μέσα Φεβρουαρίου, καθώς τότε ολοκληρώνεται η σημαντική επένδυση ανέγερσης κτηρίου 15.000 τ.μ. στη Δυτική Θεσσαλονίκη, ενώ επί πλέον υπεραξίες άνω των 3 εκατομμυρίων ευρώ θα προκύψουν και από την ολοκλήρωση κτηριακών εγκαταστάσεων στο Ηράκλειο Κρήτης.

Μελάς Γιαννιώτης: Εύγε και μπράβο στο ΓΔΑ

Θα φανεί ίσως περίεργο, σε παλαιούς και γνώστες της ασφαλιστικής αγοράς, το γεγονός ότι η ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ και ο εκπρόσωπός της, κ. Μελάς Γιαννιώτης, επίσημα και δημόσια, για μία ακόμη φορά, αισθάνονται την ηθική υποχρέωση να απευθύνουν ένα μεγάλο και ειλικρινές εύγε και μπράβο στο ελληνικό Γραφείο Διεθνούς Ασφάλισης (ΓΔΑ) και ιδιαίτερα στον έμπειρο πρόεδρό του, κ. Γεώργιο Τζανή, που τιμά με τη σωφροσύνη, γνώση και ευγένειά του το Γραφείο, την ασφαλιστική αγορά και τη χώρα μας.

Αφορμή για τον νέο δημόσιο έπαινο αποτέλεσε η από 12 Ιανουαρίου 2010 πεντασέλιδη απαντητική επιστολή του, που χαρακτηρίζεται από πληρότητα, νομιμότητα, σαφήνεια και ιδιαίτερη ευαισθησία στα εθνικά μας θέματα, σε τρία καίρια ερωτήματα, που έθεσε εγγράφως η ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ, ως μέλος του ΓΔΑ. Η παραπάνω αξιέπαινη ενέργεια του ΓΔΑ Ελλάδος αποκτά ιδιαίτερη αξία και σημασία σε μία εποχή στείρα και αρνητική, απαξιωτική του θεσμού της ιδιωτικής ασφάλισης και των εντίμων, σωφρόνων και αξιοπρεπών υπηρετών της, που δυστυχώς εκλείπουν απελπιστικά. Παρόμοιες προσωπικότητες έχουν άμεση χρεία ο θεσμός και η αγορά στη χώρα μας, ιδιαίτερα δε ικανούς να αναγνωρίζουν και να τιμούν τους ικανούς.

Η Ελληνοαμερικανική Ιατρική Εταιρεία για το γονιδίωμα

Για το «Αλφαβητάριο της ζωής» μίλησε σε εκδήλωση της Ελληνοαμερικανικής Ιατρικής Εταιρείας και του προέδρου της, καθηγητή κ. Δημήτρη Λινού, ο διεθνούς φήμης καθηγητής Γενετικής στο Πανεπιστήμιο της Γενεύης και διευθυντής του Τμήματος Ιατρικής Γενετικής του νοσοκομείου της Ιδιας πόλης, Στυλιανός Αντωναράκης. Ο κ. Αντωναράκης αναφέρθηκε εκτενώς στο ανθρώπινο γονιδίωμα, το οποίο είναι γραμμένο στα χρωμοσώματα που βρίσκονται στον πυρήνα όλων των κυττάρων μας. Είναι ένα «βιβλίο πληροφοριών», το οποίο, αν και γραμμένο με μόλις 4 γράμματα, περιέχει όλες τις απαραίτητες πληροφορίες για την ανθρώπινη ύπαρξη.

Ο κ. Δ. Λινός

Ο κ. Στ. Αντωναράκης

Τη συμβολή του στην ανάπτυξη της γενετικής επιστήμης διεθνώς εξήρε και ο κ. Λινός, Αμ. Επ. Καθηγητής Χειρουργικής Πανεπιστημίου Αθηνών, Διευθυντής της Α' Χειρουργικής Κλινικής του Νοσοκομείου ΥΓΕΙΑ και Consultant Χειρουργικής του Massachussetts General Hospital των ΗΠΑ.

EFG Eurolife Ασφαλιστική

Και **εκπαιδευτικές** δραστηριότητες

Το Εκπαιδευτικό Κέντρο της EFG Eurolife Ασφαλιστικής μέσα στο 2009 πραγματοποίησε ένα εκτεταμένο πρόγραμμα εκπαιδευτικών δραστηριοτήτων, το οποίο ξεπέρασε τις 1.200 ώρες, στο πλαίσιο της διαρκούς εκπαίδευσης των δικτύων πωλήσεων της εταιρείας. Συγκεκριμένα, υλοποίησε και υποστήριξε προγράμματα εκπαίδευσης για την προετοιμασία των δικτύων στις αντίστοιχες εξετάσεις του υπουργείου Ανάπτυξης για τους υπαλλήλους της τράπεζας σε συνεργασία και με τη Διεύθυνση Εκπαίδευσης της Eurobank EFG, τους νέους Ασφαλιστικούς Συμβούλους, τους υπαλλήλους της EFG Ασφαλιστικές Υπηρεσίες ΑΕΜΑ και τους υπαλλήλους της Open 24 - Europhone και Telemarketing.

Ο κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου

Εκπαιδευτικές συναντήσεις, εξάλλου, πραγματοποιήθηκαν με νέους συνεργάτες για την ενημέρωσή τους σε προϊόντα και διαδικασίες της εταιρείας, στο πλαίσιο και της συγχώνευσης με την Activa Insurance που ολοκληρώθηκε μέσα στο 2009. Ανανεώνοντας τις επαφές με τους υφιστάμενους συνεργάτες, υλοποιήθηκαν εκπαιδεύσεις για τα νέα προϊόντα και διοργανώθηκαν ημερίδες σε θέματα προσωπικής ανάπτυξης σε επιλεγμένες Μονάδες Πώλησης. Επί πλέον, αξίζει να σημειωθεί ότι η εταιρεία, επενδύοντας στην ανάπτυξη των στελεχών της, υποστηρίζει ατομικό πρόγραμμα «Coaching» για επιλεγμένα στελέχη πωλήσεων με τη βοήθεια εξειδικευμένου εξωτερικού συνεργάτη.

ΣΕΜΑ
Προς αναμόρφωση το Συμφωνητικό Συνεργασίας

Την αναμόρφωση του Συμφωνητικού Συνεργασίας με τις ασφαλιστικές εταιρείες δρομολογεί ο Σύνδεσμος Ελλήνων Μεσιτών Ασφαλίσεων (ΣΕΜΑ), στοχεύοντας στην αναβάθμιση των σχέσεων συνεργασίας των μελών του με τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις και κυρίως στην εξασφάλιση ανταποδοτικών ωφελειών.

Όπως επισημαίνει ο πρόεδρος του ΣΕΜΑ, κ. Γιώργος Καραβίας, «οι συνεχείς εξελίξεις της ασφαλιστικής αγοράς, οι νέες προκλήσεις και προοπτικές που ανοίγονται στο χώρο της Διαμεσολάβησης, ήταν οι κυριότεροι λόγοι για τους οποίους το Διοικητικό Συμβούλιο του ΣΕΜΑ αποφάσισε να κινήσει τις διαδικασίες αναμόρφωσης του Συμφωνητικού Συνεργασίας με τις ασφαλιστικές εταιρείες».

«Επιδίωξη του ΣΕΜΑ είναι το νέο Συμφωνητικό Συνεργασίας να αντανακλά τη σημερινή και κυρίως την αυριανή πραγματικότητα» τόνισε ο κ. Γ. Καραβίας. Για το σκοπό αυτόν ο ΣΕΜΑ προχώρησε στη συγκρότηση ειδικής επιτροπής που αποτελείται από τους κ.κ. Ι. Πετρίδη, Δ. Ζαφειρίου, Γ. Ζιώγα και Ν. Σπηλιώτη.

Τα μέλη της Επιτροπής καλούνται να προχωρήσουν σε προτάσεις αναμόρφωσης του Συμφωνητικού Συνεργασίας, οι οποίες, αφού εγκριθούν από το Δ.Σ. του Συνδέσμου, θα τεθούν σε διαβούλευση με τις ασφαλιστικές εταιρείες προκειμένου να αξιολογηθούν.

Μεταξύ των ζητημάτων που προσεγγίζει ήδη η Επιτροπή του ΣΕΜΑ είναι: το καθεστώς είσπραξης των ασφαλίστρων, το πλαίσιο απόδοσης των ασφαλίστρων από τους μεσίτες ασφαλίσεων στις ασφαλιστικές εταιρείες, οι διαδικασίες ακύρωσης των ασφαλιστηρίων συμβολαίων.

ΕΔΙΠΤ: Γιόρτασε τα 70 χρόνια

Με μεγάλη επιτυχία και με τη συμμετοχή περισσότερων από 500 μελών και φίλων της Ένωσης πραγματοποιήθηκε η εκδήλωση για την επέτειο των 70 χρόνων της Ένωσης Δημοσιογράφων Ιδιοκτήτων Περιοδικού Τύπου που έλαβε χώρα στο ξενοδοχείο «Μεγάλη Βρεταννία». Ο γενικός γραμματέας της ΕΔΙΠΤ κ. Κωνσταντίνος Καλύβας αναφέρθηκε στην ιστορική πορεία της Ένωσης, ενώ παρευρέθηκαν ο κυβερνητικός εκπρόσωπος κ. Γεώργιος Πεταλωτής ως εκπρόσωπος του πρωθυπουργού, ο κοινονουλευτικός εκπρόσωπος της Νέας Δημοκρατίας κ. Πάνος Παναγιωτόπουλος, η βουλευτής του Κομμουνιστικού Κόμματος Ελλάδος κ. Λιάνα Κανέλλη, ο πρόεδρος του Λαϊκού Ορθόδοξου Συναγερμού Γεώργιος Καρατζαφέρης, το μέλος της Κεντρικής Πολιτικής Επιτροπής του Συνασπισμού Ριζοσπαστικής Αριστεράς κ. Χρήστος Στάικος, ο πρόεδρος της ΕΣΗΕΑ κ. Πάνος Σόμπολος.

Ο αντιπρόεδρος της κυβέρνησης κύριος Θεόδωρος Πάγκαλος έστειλε γραπτό μήνυμα.

Την εκδήλωση τίμησαν με την παρουσία τους κορυφαίοι εκπρόσωποι της πολιτικής, πνευματικής και επιχειρηματικής ζωής του τόπου, μεταξύ των οποίων ο πρώην πρωθυπουργός κ. Ιωάννης Γρίβας, οι πρώην προέδροι της Βουλής κ. Απόστολος Κακλαμάνης, κ. Άννα Ψαρούδα Μπενάκη και κ. Δημήτριος Σιούφας. Επίσης, ο πρωτοπρεσβύτερος πατέρας Ηλίας Δροσινός ως εκπρόσωπος του Αρχιεπισκόπου κ.κ. Ιερωνύμου.

Ακόμη την εκδήλωση της ΕΔΙΠΤ τίμησαν περισσότεροι από 80 υπουργοί και βουλευτές, νομάρχες, δήμαρχοι και άλλοι εκπρόσωποι της Τοπικής Αυτοδιοίκησης, πρυτάνεις και καθηγητές Ανώτατων Εκπαιδευτικών Ιδρυμάτων, διοικητές οργανισμών και πρόεδροι επιστημονικών και συνδικαλιστικών οργανώσεων, μέλη και φίλοι της ΕΔΙΠΤ.

Ο πρόεδρος της ΕΔΙΠΤ κ. Βάιος Σελλούντος σκιαγράφησε στην ομιλία του την πορεία, τις προοπτικές και τους στόχους του περιοδικού Τύπου.

Ο σοφός ακαδημαϊκός κ. Κωνσταντίνος Δεσποτόπουλος, σε εμπνευσμένη ομιλία του, αναφέρθηκε στα ποιοτικά χαρακτηριστικά της ενημέρωσης, συνδέοντάς τα με την ανθρώπινη υπόσταση και ελευθερία του ατόμου και την προσωπική ελευθερία από την αρχαιότητα μέχρι σήμερα.

Ο εκπρόσωπος της κυβέρνησης κ. Γεώργιος Πεταλωτής έκοψε την πίτα της Ένωσης.

Alico ΑΕΔΑΚ: Πρωτιά για δύο αμοιβαία

Δύο αμοιβαία κεφάλαια της εταιρείας κατέκτησαν την πρώτη θέση στην κατάταξη της κατηγορίας τους, ενώ 17 από τα 22 που λειτούργησαν στη διάρκεια της χρήσης βρίσκονται στην πρώτη δεκάδα.

Συγκεκριμένα και με βάση τα στοιχεία της ΕΘΕ για το 2009, στην πρώτη θέση της αντίστοιχης κατηγορίας τους διακρίνονται το Alico Fund of Funds Μεικτό και Alico Αλληλοβοηθείας Μεικτό Εξωτερικού. Το τελευταίο κατέλαβε την 1η θέση όχι μόνο στην κατηγορία των Μεικτών Εξωτερικού, αλλά και στο σύνολο των Μεικτών Αμοιβαίων κεφαλαίων της ελληνικής αγοράς (σύνολο 41 αμοιβαία κεφάλαια).

Επίσης, στην κατηγορία Μεικτά Εξωτερικού το Alico Μεικτό Εξωτερικού κατατάσσεται στη 2η θέση, το Alico Επικουρικής Ασφάλισης στην 4η θέση, το Επικουρικό στην 5η θέση ενώ το Beta Global στην 7η ανάμεσα στα 11 συνολικά αμοιβαία της συγκεκριμένης κατηγορίας.

Επισημαίνεται ότι τα αμοιβαία κεφάλαια Αλληλοβοηθείας Μεικτό Εξωτερικού, Alico Επικουρικό Μεικτό Εξωτερικού και Επικουρικής Ασφάλισης Μεικτό Εξωτερικού ανήκουν στην ομάδα επικουρικής σύνταξης Ασφαλιστικών Ταμείων, γεγονός που αποδεικνύει τη βαρύτητα που δίνει η Alico ΑΕΔΑΚ στη συνετή και αποδοτική διαχείριση των κεφαλαίων των ασφαλισμένων, σε μια εποχή που το ασφαλιστικό ζήτημα είναι πιο επίκαιρο από κάθε άλλη φορά. Στην κατηγορία των Μετοχικών Εσωτερικού, το Alico Μεσαίας και Μικρής Κεφαλαιοποίησης και το Alico Μετοχικό κατέχουν την 3η και την 7η θέση αντίστοιχα στο σύνολο των 65 αμοιβαίων κεφαλαίων.

Τέλος, το Alico Fund of Funds Μετοχικό κατατάσσεται στην 6η θέση επί συνόλου 15, ενώ το Alico Ελληνικό Μεικτό κατέλαβε την 3η θέση ανάμεσα στα 30 αμοιβαία της κατηγορίας, το Alico Εταιρικών Ομολογιών Εξωτερικού την 8η θέση ανάμεσα στα 50 συνολικά αμοιβαία και το Alico Διαθεσίμων Εσωτερικού την 4η θέση ανάμεσα στα 19 συνολικά αμοιβαία κεφάλαια της κατηγορίας.

Αξίζει να σημειωθεί ότι αρκετά από τα αμοιβαία κεφάλαια που διαχειρίζεται η εταιρεία, όπως το Citifund Μετοχικό Εσωτερικού, Citifund Διαθεσίμων, Ελληνική Trust Μετοχικό Εσωτερικού, Ελληνική Trust Ομολογιακό Εξωτερικού και Ελληνική Trust Μετοχικό Εξωτερικού, βρίσκονται στην πρώτη δεκάδα των αμοιβαίων της κατηγορίας τους για το 2009.

INTERLIFE ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Αύξηση εσόδων και ενεργητικού

Πολύ ικανοποιητικά ήταν τα οικονομικά αποτελέσματα της Εταιρείας Γενικών Ασφαλίσεων INTERLIFE ΑΑΕΓΑ το 2009, ενώ εξαιρετικές αποδόσεις σημείωσαν και τα Αμοιβαία Κεφάλαια της εταιρείας, το ένα εκ των οποίων μάλιστα (Μεικτό Εσωτερικού) ήρθε 1ο σε απόδοση στην κατηγορία του.

Αναλυτικά, ο Κύκλος Εργασιών της εταιρείας έκλεισε το 2009 με άνοδο 74,19% (49,09 εκατ. ευρώ έναντι 28,18 εκατ. το 2008), οι Επενδύσεις σημείωσαν αύξηση κατά 31,77% και έκλεισαν στα 48,3 εκατ. ευρώ, το Ενεργητικό αυξήθηκε κατά 43% (75,48 εκατ. ευρώ έναντι 52,78 εκατ.), Αξιόγραφα, Συμμετοχές και Καταθέσεις αυξήθηκαν κατά 65,61% και τα Ίδια Κεφάλαια κατά 16,34%.

Η εταιρεία έκλεισε το έτος με Κέρδη 2,27 εκατ. ευρώ, ενώ παράλληλα, κατάφερε να μειώσει το Δείκτη Γενικών Εξόδων της κατά 24,8% (7,77% έναντι 10,34% πέρυσι). Όσον αφορά τα Αμοιβαία Κεφάλαια της INTERLIFE, το Μεικτό Εσωτερικού (καθαρό ενεργητικό 3,39 εκατ. ευρώ) σημείωσε απόδοση 20,08%, σε μια ομολογουμένως δύσκολη χρονιά και 1ο σε σύνολο 30 στην κατηγορία του, ενώ το Μετοχικό Εσωτερικού (καθαρό ενεργητικό 2,5 εκατ. ευρώ) σημείωσε απόδοση 23,71% και ήρθε 22ο σε σύνολο εξήντα τεσσάρων στην κατηγορία του.

Αξίζει να σημειωθεί ότι η εταιρεία έχει ποσοστό Υπερκάλυψης Αποθεμάτων 138,17% στοιχείο που καταδεικνύει τον υψηλό δείκτη φερεγγυότητάς της. Τέλος, ο Μέσος Ρυθμός Ανάπτυξης της INTERLIFE ήταν το 2009 74,19%, ενώ στο εύρος της 3ετίας ήταν 45,85% και στην 5ετία 35,51%.

Ασφαλιστικά έσοδα ανά κλάδο

Σημαντική αύξηση παρουσίασε το 2009 ο κλάδος Γενικής Αστικής Ευθύνης της INTERLIFE με άνοδο 116,56% (2,5 εκατ. ευρώ έναντι 1,15 εκατ. το 2008).

Ο κλάδος Νομικής Προστασίας και Βοήθειας αυξήθηκε κατά 57,49%, οι Ασφαλίσεις Προσώπων κατά 35,91%, ο κλάδος Περιουσίας κατά 29,27% και τα Σκάφη και Μεταφορές κατά 16,54%.

Ατλαντική Ένωση - Γενική Τράπεζα: συνεργασία στο bancassurance

Δυναμικό άνοιγμα στο bancassurance επιχειρεί η Ατλαντική Ένωση σε συνεργασία με τη Γενική Τράπεζα. Όπως ανακοινώθηκε, η Γενική Τράπεζα στο πλαίσιο της συγκριτικής αξιολόγησης δεσμευτικών προσφορών για την κατάρτιση δεκαετούς συμφωνίας Bank Assurance (κλάδος Γενικών Ασφαλειών) και της μεταφοράς του χαρτοφυλακίου της θυγατρικής Γενική Ασφαλιστικές Πρακτορεύσεις Α.Ε. έκανε αποδεκτή την προσφορά της Ατλαντική Ένωση Ανώνυμη Ασφαλιστική Εταιρεία. Σύμφωνα με σχετική ανακοίνωση, η τράπεζα θα προβεί στις σχετικές ανακοινώσεις μετά την κατάρτιση της οριστικής σύμβασης.

Aon: Συνενώνονται οι εταιρείες στην Ελλάδα

Συνέντευξη Τύπου παρέθεσε ο κ. Τζέραλντ Τέρνερ, πρόεδρος της Aon Benfield και Aon Hellas, σε κεντρικό ξενοδοχείο της Αθήνας. Κύρια θέματα της συνέντευξης ήταν η συνένωση των εταιρειών της Aon στην Ελλάδα και οι πρόσφατες εξελίξεις στις αντασφαλίσεις της ελληνικής αγοράς. Στο πάνελ των ομιλητών, τον κ. Τέρνερ πλαισίωσαν ο κ. Δαλιάνης, CEO της Aon Hellas, ο κ. Κακαβίτσας, Director, Treaty Department και ο κ. Αλέξανδρος Τέρνερ, Director, Treaty and Analytics.

Ο κ. Τζέραλντ Τέρνερ

Η συνέντευξη Τύπου ξεκίνησε με μία σύντομη παρουσίαση από τον κ. Τέρνερ των business units που απαρτίζουν την Aon Corporation παγκοσμίως (Aon Risk Services, Aon Benfield, Aon Consulting), του πρώτου σε μέγεθος διεθνούς μεσίτη ασφαλίσεων, αντασφαλίσεων και συμβούλου παροχών προσωπικού (με 37.000 υπαλλήλους και κύκλο εργασιών το 2008 $7,6 δισ.). Ακολούθησε η ανακοίνωση της συνένωσης, που θα ολοκληρωθεί μέχρι το καλοκαίρι του τρέχοντος έτους, με αποτέλεσμα τη δημιουργία ενός νέου δυνατότερου οργανισμού, της Aon Greece.

Σύμφωνα με τον κ. Τέρνερ, η δυναμική του νέου σχήματος στοχεύει στο διπλασιασμό των εργασιών της Aon την επόμενη πενταετία, επενδύοντας σε οργανική ανάπτυξη αλλά και σε επιλεκτικές εξαγορές εταιρειών του κλάδου. Ο τομέας που η Aon στην Ελλάδα δεν έχει παρουσία και θα αποκτήσει εντός του 2010 με εξαγορά είναι το Marine.

INTERAMERICAN
ΟΔΙΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ

Ρεκόρ δραστηριότητας στις Υπηρεσίες Βοήθειας

Η εταιρεία ανταποκρίθηκε σε περισσότερα από 180 χιλιάδες περιστατικά. Ιδιαίτερα έντονη ήταν η δραστηριότητα που ανέπτυξε το 2009 η INTERAMERICAN στους τομείς της Άμεσης Ιατρικής και της Οδικής Βοήθειας. Συνολικά, η εταιρεία ανταποκρίθηκε σε 180.183 περιστατικά, με μεγάλη αύξηση της κίνησης σε σχέση με το 2008 στην Οδική Βοήθεια (30,8%), ενώ αυξημένη ήταν η κίνηση και στην Άμεση Ιατρική Βοήθεια (3%). Σε βάθος χρόνου, η INTERAMERICAN έχει υποστηρίξει ασφαλισμένους της από το 2004 έως το 2009 σε περισσότερες από 762 χιλιάδες περιπτώσεις με Οδική και σε περισσότερα από 167 χιλιάδες περιστατικά με Άμεση Ιατρική Βοήθεια, πλήθος που καταδεικνύει την ηγετική θέση της εταιρείας στις υπηρεσίες Βοήθειας.

Ειδικότερα, η INTERAMERICAN το 2009 στην Οδική Βοήθεια –όπου είναι αδειοδοτημένη για όλες τις κατηγορίες οχημάτων κατά τις απαιτήσεις του νέου νόμου– ανταποκρίθηκε σε 153.055 κλήσεις. Η εταιρεία παρέσχε υπηρεσίες επιτόπου επισκευής σε 60.539 περιπτώσεις, ρυμούλκησης σε 60.291 και επιστροφής στην έδρα σε 7.434 περιπτώσεις. Ακόμη, επιλήφθηκε της διαχείρισης 24.791 περιστατικών τροχαίου ατυχήματος με την ειδική υπηρεσία της Autohelp. Αξιοσημείωτη είναι η γεωγραφική κατανομή, με την Αττική να παρουσιάζει το 52,1% των περιστατικών, την περιοχή Θεσσαλονίκης το 24,3% κατά τις λοιπές περιφέρειες της χώρας το 23,6%.

Στον τομέα της Άμεσης Ιατρικής Βοήθειας η INTERAMERICAN παρέσχε τις υπηρεσίες της σε 27.128 περιστατικά. Οι μεταφορές ασθενών ή τραυματιών με ασθενοφόρο έφθασαν τις 4.031, ενώ οι αεροδιακομιδές με ελικόπτερο ή αεροπλάνο –ορισμένες από αυτές κρίσιμες για τη ζωή των μεταφερθέντων– ήταν συνολικά 98, εκ των οποίων οι 89 από τη νησιωτική Ελλάδα. Καταγράφηκαν, ακόμη, 22.829 περιπτώσεις παροχής ιατρικών συμβουλών και πληροφοριών, ενώ η εταιρεία ανέλαβε έξοδα μεταφοράς συγγενούς του παθόντος και νοσοκομειακά έξοδα ή υποστήριξη στο εξωτερικό σε 170 περιπτώσεις.

Σήμερα, οι υπηρεσίες Οδικής και Άμεσης Ιατρικής Βοήθειας της INTERAMERICAN, που προσεγγίζουν τις τρεις δεκαετίες δράσης, είναι ενοποιημένες διοικητικά, συμπληρώνοντας τις ασφαλιστικές δραστηριότητες της εταιρείας στους κλάδους αυτοκινήτου και υγείας αντίστοιχα.

Η εταιρεία διαθέτει 17 αυτόνομους σταθμούς εξυπηρέτησης Οδικής Βοήθειας σε όλη την επικράτεια, 350 εκπαιδευμένους υπαλλήλους/μηχανικούς και 280 ιδιόκτητα οχήματα παροχής βοήθειας, για κάθε τύπου αυτοκίνητο. Επί πλέον, συνεργάζεται με 45 επαγγελματίες παρόχους υπηρεσιών Οδικής Βοήθειας. Η Άμεση Ιατρική Βοήθεια έχει στη διάθεση των ασφαλισμένων της 17 ιδιόκτητα ασθενοφόρα και ακόμη 3 ελικόπτερα και 1 υγειονομικό αεροπλάνο αποκλειστικής χρήσης, καθώς και 70 εξειδικευμένους συνεργάτες.

Ο κ. Γιώργος Βαλαής, γενικός διευθυντής Υπηρεσιών Βοηθείας της INTERAMERICAN, επισημαίνει:

«Λειτουργούμε με υψηλό αίσθημα ευθύνης σε έναν πολύ ευαίσθητο τομέα υπηρεσιών, που απαιτεί αμεσότητα ανταπόκρισης και αποτελεσματικότητα.

»Η εταιρεία αριθμεί σήμερα 440.000 ασφαλισμένα αυτοκίνητα για οδική βοήθεια και 450.000 ασφαλισμένους για προσωπική βοήθεια, για τους οποίους προκύπτει από τις τακτικές μετρήσεις μας πολύ υψηλός δείκτης ικανοποίησης, σε απόδειξη της επάρκειας της υποδομής μας, του επαγγελματισμού των ανθρώπων μας και της πληρότητας των υπηρεσιών που παρέχουμε».

Alico® Οι επιτυχημένοι ασφαλιστές

Μακροχρόνια παράδοση αποτελεί πλέον για την Alico ο κύκλος των επιτυχημένων ασφαλιστών της. Ανακοινώνοντας πρόσφατα τα ονόματα των κορυφαίων ασφαλιστικών συμβούλων της που συγκαταλέγονται στον κύκλο επιτυχημένων της εταιρείας για το 2010, η Alico σημειώνει ότι αποτελείται από επαγγελματίες ασφαλιστικούς συμβούλους ιδιαίτερα υψηλού επιπέδου, οι οποίοι με το έργο τους κατέχουν ξεχωριστή θέση στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Το γεγονός αυτό ενισχύει παράλληλα και την ευθύνη της άψογης επαγγελματικής συμπεριφοράς που τους χαρακτηρίζει. Η συμμετοχή στον κύκλο επιτυχημένων ασφαλιστών καθορίζεται με βάση μια σειρά κριτηρίων, τα οποία αφορούν όχι μόνον τα παραγωγικά αποτελέσματα που επιτεύχθηκαν κατά τη διάρκεια του προηγούμενου έτους, αλλά περιλαμβάνουν και πολύ σημαντικά ποιοτικά κριτήρια, όπως είναι ο υψηλός δείκτης διατηρησιμότητας συμβολαίων.

Αξίζει να σημειωθεί ότι μία ακόμη απαραίτητη προϋπόθεση αποτελεί και η άμεμπτη επαγγελματική σταδιοδρομία του μέλους. «Στα μέλη του κύκλου επιτυχημένων όλοι αναγνωρίζουμε τον ασφαλιστή ζωής, που –ανεξαρτήτως συνθηκών και περιβάλλοντος– ασκεί με συνέπεια και επαγγελματισμό τα καθήκοντά του, ανταποκρινόμενος υπεύθυνα και αποτελεσματικά στις, χωρίς αμφιβολία, ολοένα αυξανόμενες ασφαλιστικές ανάγκες της αγοράς σήμερα» σημειώνει στο μήνυμά του ο κ. Γ. Ζερβουδάκης, Agency Director Ελλάδας της Alico. «Το παράδειγμά τους οριοθετεί την κατεύθυνση που με απόλυτη βεβαιότητα θα δικαιώσει τόσο τις προσωπικές εκείνες φιλοδοξίες και ανάγκες που μας ώθησαν να επιλέξουμε την όμορφη αυτή επαγγελματική διαδρομή όσο και τις προσδοκίες των ανθρώπων που μας υποστηρίζουν ουσιαστικά στο καθημερινό έργο μας».

ΑΡΙΣΤΕΙΟ

ΓΡΑΦΕΙΟ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

ΒΑΡΔΑΚΗΣ Α.	κ. Ε. Κυριακίδη
ΔΕΛΑΡΟΚΑ Α.	κ. Κ. Βασιλάκη
ΚΑΤΡΑΝΙΤΣΙΩΤΗΣ Μ.	κ. Μ. Μανίσαλη
ΜΑΡΚΟΥΙΖΟΣ Κ.	DSF Αθηνών
ΜΑΤΑΚΟΣ Δ.	κ. Φ. Γκαϊτατζή
ΠΑΠΑΔΗΜΗΤΡΙΟΥ ΧΡ.	κ. Μ. Πιατόπουλου
ΠΑΡΑΣΧΗΣ Ε.	κ. Γ. Πετρίδη
ΣΟΥΣΗΣ Ζ.	κ. Α. Μόρντο
ΣΤΑΘΟΠΟΥΛΟΣ Π.	κ. Β. Σμυρνιού
ΤΖΑΛΙΓΟΠΟΥΛΟΣ Ι.	κ. Στ. Δουλγεράκη
ΤΖΕΛΕΠΗ ΦΛ.	κ. Γ. Ιορδανίδη
ΤΡΙΒΥΖΑ ΜΑΡΙΑ	κ. Λ. Δουλγεράκη
ΤΣΕΤΣΟΣ Δ.	κ. Ι. Κούση
ΤΣΟΥΚΑΛΑΣ-ΣΤΑΘΑΚΗΣ Δ.	DSF Αθηνών
ΦΥΡΟΓΕΝΗΣ ΣΤ.	κ. Α. Μόρντο

ΕΙΔΙΚΑ ΠΡΟΣΚΕΚΛΗΜΕΝΑ ΜΕΛΗ

ΓΡΑΦΕΙΟ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

ΒΑΛΛΙΟΣ Θ.	DSF Θεσσαλονίκης ΙΙ
ΛΙΝΔΡΑΣ Α.	DSF Θεσσαλονίκης ΙΙ

ΔΙΑΚΕΚΡΙΜΕΝΑ

ΓΡΑΦΕΙΟ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

ΚΑΡΑΤΖΑΣ ΧΡ.	DSF Αθηνών

ΠΡΟΣΚΕΚΛΗΜΕΝΑ

ΓΡΑΦΕΙΟ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

ΕΓΓΛΕΖΑΚΗ Ε.	κ. Χρ. Σταματόπουλου
ΚΟΡΟΛΗΣ Γ.	κ. Μ. Πιατόπουλου
ΜΠΟΥΣΜΠΟΥΡΑ Ε.	κ. Φ. Γκαϊτατζή

ΠΛΗΡΗ ΜΕΛΗ

ΓΡΑΦΕΙΟ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

ΑΒΕΝΤΙΣΙΑΝ Τ.	DSF Θεσσαλονίκης
ΑΓΓΕΛΙΔΟΥ Μ.	DSF Δυτ. Μακεδονίας
ΑΛΕΞΑΝΙΑΝ Ι.	κ. Στρ. Κακάμπουρα
ΓΚΑΙΤΑΤΖΗΣ Ε.	κ. Φ. Γκαϊτατζή
ΕΣΙΡΠΕΟΓΛΟΥ Φ.	DSF Καβάλας
ΚΑΡΟΥΣΗΣ Κ.	κ. Β. Σμυρνιού
ΚΥΡΙΑΚΙΔΗΣ ΓΡ.	DSF Δυτ. Μακεδονίας
ΜΕΤΡΙΝΟΣ ΤΡ.	DSF Δυτ. Μακεδονίας
ΟΙΚΟΝΟΜΑΚΟΣ Γ.	κ. Λ. Τρύφωνα
ΠΑΠΑΔΗΜΗΤΡΙΟΥ Ι.	κ. Μ. Μάρκογλου
ΣΑΡΑΝΤΗ Α.	κ. Κ. Βασιλάκη
ΤΕΛΑΛΗΣ Ν.	κ. Λ. Τρύφωνα
ΤΟΜΑΗΣ Ι.	κ. Στρ. Κακάμπουρα
ΧΑΤΖΗΣΤΕΦΑΝΟΥ Κ.	κ. Γ. Δάγκαρη

Alico - Όμιλος Ιατρικού Αθηνών: Συμφωνία στην Υγεία

Η Alico και ο Όμιλος Ιατρικού Αθηνών, υπέγραψαν συμφωνία για την εξυπηρέτηση των ασφαλισμένων στις Νοσηλευτικές μονάδες του Ομίλου στο Ψυχικό, το Π. Φάληρο, το Περιστέρι και το Διαβαλκανικό Θεσσαλονίκης. Με τη συμφωνία αυτή θα εξυπηρετούνται οι ασφαλισμένοι της Alico με Ατομικά και Ομαδικά Ασφαλιστήρια Συμβόλαια Νοσοκομειακής Περίθαλψης, ενώ θα μπορούν επίσης να επισκέπτονται τα εξωτερικά ιατρεία των νοσοκομείων αυτών για πραγματοποίηση ιατρικών και διαγνωστικών εξετάσεων με προνομιακές χρεώσεις. Από πλευράς του Ομίλου Ιατρικού Αθηνών αναφέρθηκε ότι: «Οι νοσηλευτικές μονάδες του ομίλου μας έχουν τη δυνατότητα να ικανοποιούν απόλυτα τις ανάγκες και απαιτήσεις των ασθενών μας. Οι μονάδες μας διαθέτουν την αξιοπιστία και το κύρος του μεγαλύτερου φορέα ιατρικών υπηρεσιών στην Ελλάδα».

Groupama Φοίνιξ

Renault Twingo σε 3 τυχερούς

Οι 3 νικητές του διαγωνισμού Anesis Car Services.

Από αριστερά, ο κ. Bertrand Woirhaye και ο κ. Patrick Savre.

Με μεγάλη επιτυχία ολοκληρώθηκε ο διαγωνισμός που διοργάνωσε η Groupama Φοίνιξ Ασφαλιστική με αφορμή την παρουσίαση του μοναδικού πακέτου 7 δωρεάν υπηρεσιών αυτοκινήτου Anesis Car Services, που διέθεσε στην αγορά στις αρχές Νοεμβρίου, και με έπαθλο 3 μοναδικά Renault Twingo.

Η συμμετοχή του κοινού στο διαγωνισμό ήταν σημαντική και η ενέργεια στο σύνολό της έτυχε θετικής ανταπόκρισης. Από την κλήρωση που πραγματοποιήθηκε νικητές αναδείχθηκαν οι: Άρης Δήμου, Αγγελική Ντζαρή και Βασίλειος Λεοντάρης, οι οποίοι παρέλαβαν τα αυτοκίνητα σε ειδική εκδήλωση που πραγματοποιήθηκε την Παρασκευή 8 Ιανουαρίου 2010 στα γραφεία της Automobile A.E., στη Μεταμόρφωση.

Ο κ. Patrick Savre, διευθυντής του Κλάδου Αυτοκινήτου της Groupama Φοίνιξ, δήλωσε σχετικά: «Για μας, στην Groupama Φοίνιξ, η ασφάλιση δεν αποτελεί μόνο μια παροχή υπηρεσιών, αλλά και μια εξυπηρέτηση».

Ένωση Επαγγελματιών Ασφαλιστών Ελλάδος Ενημερωτική εκδήλωση για τα προβλήματα της αγοράς

Ο κ. Κ. Μαυρόπουλος

Η Ένωση Επαγγελματιών Ασφαλιστών Ελλάδος πραγματοποίησε ενημερωτική εκδήλωση που συγκέντρωσε την πλειονότητα των μελών της, όλους τους θεσμικούς φορείς της Διαμεσολάβησης, προσωπικότητες του ασφαλιστικού χώρου, εκπροσώπους του ασφαλιστικού Τύπου, καθώς και τον πρόεδρο της ΕΠΕΙΑ, κ. Γεώργιο Πέτσα, τον Επόπτη Χαρτοφυλακίου Ζωής της ΑΣΠΙΔΟΣ κ. Ι. Παντελίδη και τον Επόπτη Εκκαθάρισης κ. Βλαχογιάννη. Στην ομιλία του ο πρόεδρος κ. Κωνσταντίνος Σ. Μαυρόπουλος ανέδειξε τα προβλήματα του κλάδου της Διαμεσολάβησης και της ασφαλιστικής αγοράς γενικότερα, και απαρίθμησε τα μεγάλα ερωτήματα που οδήγησαν στην έκπτωση της αξιοπιστίας του θεσμού της ιδιωτικής ασφάλισης.

✔ Η Chartis υποστήριξε χορηγικά το οικονομικό συνέδριο «Η Ώρα της Ελληνικής Οικονομίας», που διοργάνωσε το Ελληνο-Αμερικανικό Εμπορικό Επιμελητήριο.

✔ Με ιδιαίτερη επιτυχία πραγματοποιήθηκαν τα επίσημα εγκαίνια του νέου καταστήματος της HSBC στην Κηφισιά, στην οδό Κασσαβέτη 1 & Κηφισίας.

✔ Το διοικητικό συμβούλιο του Πανελληνίου Συνδέσμου Συντονιστών Ασφαλιστικών Συμβούλων, μετά από αίτησή του, συναντήθηκε με τον Γεν. Δ/ντή Marketing και Πωλήσεων της Interamerican κ. Γεώργιο Μαυρέλη, για να συζητήσουν ανησυχίες συναδέλφων μαςπερί προοπτικής αλλαγής του τρόπου συνεργασίας τους με την εταιρεία.

✔ Το πρόγραμμα «Αναδοχή Παιδιού» της ActionAid υποστηρίζει η Interamerican, με την αναδοχή 39 παιδιών, ενισχύοντας τον αγώνα της μη κυβερνητικής οργάνωσης για την αντιμετώπιση της φτώχειας, της πείνας και των κοινωνικών ανισοτήτων στις αναπτυσσόμενες χώρες.

✔ Η AXA Ασφαλιστική ενημερώνει τους ασφαλισμένους της ότι από τις 11 Ιανουαρίου 2010 διέκοψε τη συνεργασία με την εταιρεία NEW GENERATION INSURANCE AGENTS ΠΡΑΚΤΟΡΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΕΠΕ, η οποία εκπροσωπείται από την κυρία Σταυρούλα Βελισσάρη.

✔ Στο Επιμελητήριο Λάρισας έγινε η ετήσια τακτική Γενική Συνέλευση του συλλόγου. Συζητήθηκαν τα τρέχοντα θέματα και συμφωνήθηκαν οι στόχοι του συλλόγου για το τρέχον έτος, στο τέλος του οποίου θα γίνουν και οι εκλογές για την ανάδειξη νέου Δ.Σ., ενώ έγινε και η κοπή της πρωτοχρονιάτικης πίτας.

Εντυπωσιακή αύξηση αποθεμάτων και επενδύσεων

Υδρόγειος – Ασφαλής Δύναμη!

Συνεχίστηκε και το 2009 η ανοδική κίνηση όλων των βασικών οικονομικών δεικτών της Υδρογείου ΑΑΑΕ. Σημαντική είναι η ενίσχυση των πάγιων ενεργητικών στοιχείων, όπως:

• Τα Ακίνητα της εταιρείας, η αξία των οποίων ξεπέρασε τα € 65.000.000.

• Τα Χρεόγραφα και οι Προθεσμιακές Καταθέσεις, η αξία των οποίων ξεπέρασε τα €70.000.000.

Η συνέπεια με την οποία ανταποκρίνεται στις υποχρεώσεις της η εταιρεία αποδεικνύεται με την καταβολή αποζημιώσεων που ξεπερνούν τα €70.000.000 το 2009! Ιδιαίτερα εντυπωσιακή είναι, επίσης, η αύξηση των αποθεμάτων και οι επενδύσεις της εταιρείας (ξεπέρασαν τα €58.000.000 την τελευταία τριετία) χωρίς ιδιαίτερη αύξηση της παραγωγής, ισχυροποιώντας περαιτέρω την οικονομική της θέση. Η Υδρόγειος ΑΑΑΕ αύξησε, τέλος, και το 2009 τον ήδη διαμορφωμένο σε υψηλά επίπεδα Δείκτη Αποθεματοποίησης Αστικής Ευθύνης Αυτοκινήτων, ο οποίος έφθασε στο 195% ως ποσοστό επί των εγγεγραμμένων ασφαλίστρων έναντι 184% το 2008.

Ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας κ. Αναστάσιος Κασκαρέλης κόβει την πρωτοχρονιάτικη πίτα για το προσωπικό.

Ευρώπη ΑΕΓΑ: Ασφάλισε την αθλητική αποστολή Χειμερινών Ολυμπιακών

Στην Ευρώπη ΑΕΓΑ ανέθεσε η Ελληνική Ολυμπιακή Επιτροπή την ασφαλιστική κάλυψη της αθλητικής αποστολής που θα εκπροσωπήσει την Ελλάδα στους XXI Χειμερινούς Ολυμπιακούς Αγώνες, οι οποίοι θα διεξαχθούν στο Vancouver του Καναδά, από τις 12 έως τις 28 Φεβρουαρίου 2010.

Ο κ. Ν. Μακρόπουλος

Στο ομαδικό ασφαλιστήριο συμβόλαιο της Ευρώπη ΑΕΓΑ έχουν συμπεριληφθεί τα μέλη που απαρτίζουν την αθλητική αποστολή της Ελλάδας, τα οποία καλύπτονται για ιατροφαρμακευτικά και νοσοκομειακά έξοδα από ατύχημα, για τον κίνδυνο του ομαδικού ατυχήματος, όπως και για Μόνιμη Μερική ή Ολική Ανικανότητα από ατύχημα, καθώς και για Θάνατο από ατύχημα.

Το ασφαλιστήριο συμβόλαιο προβλέπει επίσης κάλυψη προσωπικού ατυχήματος συνεπεία τρομοκρατικών ενεργειών.

Σημειώνεται ότι η Ευρώπη ΑΕΓΑ είναι συγγενής εταιρεία της Εθνικής Ασφαλιστικής και ότι πέρα από την ειδίκευσή της στους μεγάλους εμπορικούς και βιομηχανικούς κινδύνους, τα τελευταία χρόνια δραστηριοποιείται και στην παροχή εξειδικευμένων καλύψεων, προωθώντας σύγχρονα ασφαλιστικά προϊόντα, προσαρμοσμένα απόλυτα στις ανάγκες των πελατών της.

AIGAION
Να στηριχθούν οι ελληνικές εταιρείες

Στην αύξηση της παραγωγής που σημειώθηκε το 2009 και τους στόχους που έχει θέσει η διοίκηση για το έτος που διανύουμε αναφέρθηκε, σε εκδήλωση που διοργάνωσε η Aigaion Ασφαλιστική, ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας κ. Νίκος Βελλιάδης.

Ο κ. Ν. Βελλιάδης

«Εμείς στην AIGAION μείναμε πιστοί στους στόχους μας και παρά τις πολύ δύσκολες αντικειμενικά συνθήκες πετύχαμε 35% αύξηση της συνολικής μας παραγωγής που έκλεισε στα 55 εκατομμύρια ευρώ» τόνισε ο κ. Βελλιάδης.

«Στον κλάδο Περιουσίας η αύξηση ανήλθε στο 30%, όμως το πιο σημαντικό είναι ότι πετύχαμε την αύξηση αυτή, χωρίς να αυξήσουμε σημαντικά τον αριθμό των συνεργατών μας» πρόσθεσε ο ομιλητής..

Ο κ. Βελλιάδης εκτίμησε, επίσης, ότι στον κλάδο πλοίων και σκαφών η εταιρεία και για το 2009 θα παραμείνει στην πρώτη θέση, την οποία κατέχει σταθερά από το 2004.

Εύσημα από τη Swiss Re για το underwriting σε ζωή και υγεία

Η σχολαστική και μεθοδική αξιολόγηση του ασφαλιζομένου κινδύνου και η εκτίμηση των όρων που πρέπει να περιλαμβάνει μια ασφαλιστική σύμβαση (underwriting) αποτελεί, εν όψει της εφαρμογής του Solvency II, κομβική λειτουργία για την Interamerican, η οποία έχει οργανώσει τη σχετική προετοιμασία της ώστε να ανταποκριθεί πλήρως σε όλους τους τομείς με βάση το νέο πρότυπο λειτουργίας και αποθεματοποίησης.Αυτό είναι το γενικό συμπέρασμα έκθεσης που συνέταξε η Swiss Re, η οποία πραγματοποίησε έλεγχο μεγάλου εύρους τον Νοέμβριο στην Interamerican, προκειμένου να διαπιστώσει αν και κατά πόσο ακολουθούνται οι ορθοί κανόνες και διαδικασίες από την εταιρεία για το underwriting των κλάδων ζωής και υγείας.

Οι ελεγκτές -υψηλόβαθμα στελέχη της Swiss Re με επικεφαλής τον αντιπρόεδρο ζωής και υγείας κ. Eli Cooper- βαθμολόγησαν την Interamerican με 98%, χαρακτηρίζοντας εξαιρετική τη σχετική λειτουργία της και επισημαίνοντας ότι η εφαρμογή των κανόνων και διαδικασιών underwriting στην εταιρεία είναι υποδειγματική για την Ελλάδα. Όπως αναφέρεται στην έκθεση, το αποτέλεσμα αυτό αντανακλά τον συνδυασμό υψηλής τεχνογνωσίας και αποτελεσματικού management, υπό την ηγεσία του Chief Underwriter Ζωής & Υγείας κ. Γ. Βασαλάκη, που έχει αναπτυχθεί συστηματικά στην Interamerican.

INTER PARTNER ASSISTANCE

International Life Γενικών Ασφαλειών

Εξαγόρασε την ING Γενικών

Κατά τη διάρκεια του τέταρτου τριμήνου του 2009, η International Life και η ING υπέγραψαν συμφωνία εξαγοράς του 100% της ING Γενικών Ασφαλειών από την International Life Γενικών Ασφαλειών. Οι δύο εταιρείες Γενικών Ασφαλειών θα συγχωνευτούν, μόλις η συμφωνία εξαγοράς εγκριθεί από την Επιτροπή Εποπτείας Ιδιωτικής Ασφάλισης (ΕΠΕΙΑ).

Παράλληλα, υπεγράφη συμφωνία συνεργασίας ανάμεσα στην International Life και την ING Μεσιτική για την προώθηση προγραμμάτων υγείας.

Η International Life προσφέρει εξειδικευμένα νοσοκομειακά προϊόντα, τα οποία, σύμφωνα με την ING, πληρούν με επιτυχία τις ανάγκες των πελατών της. Το επίσημο λανσάρισμα των νοσοκομειακών προϊόντων πραγματοποιήθηκε στις 5 Φεβρουαρίου.

Η International Life και η ING Ελλάδος στοχεύουν σε συνεργασία, η οποία θα βασίζεται στην παροχή προϊόντων και υπηρεσιών υψηλών προδιαγραφών.

Πρακτορείο Γ. ΚΥΡΛΑΚΗΣ: ταξίδεψε στο Ντουμπάι

Με ιδιαίτερη επιτυχία πραγματοποιήθηκε το ταξίδι στο Ντουμπάι των επιτυχημένων συνεργατών του πρακτορείου Γ. Κυρλάκη. Στο ταξίδι συμμετείχαν 18 συνεργάτες και απόλαυσαν 4 ημέρες διαμονής στο κοσμοπολίτικο Ντουμπάι, απολαμβάνοντας μεταξύ άλλων και σαφάρι στην έρημο, αφήνοντας πίσω για λίγες ημέρες την καθημερινότητα.

Πρωτιές σε Α/Κ της International ΑΕΔΑΚ

Την πρώτη θέση κατέκτησαν το 2009 τα Αμοιβαία Κεφάλαια της International ΑΕΔΑΚ, μέλος του Ομίλου International Life, στις κατηγορίες Ομολόγων Εσωτερικού & Διαχείρισης Διαθεσίμων Εσωτερικού.

Οι αποδόσεις των συγκεκριμένων Αμοιβαίων Κεφαλαίων την 31/12/2009 ήταν των Ομολόγων Εσωτερικού 8,96% και της Διαχείρισης Διαθεσίμων Εσωτερικού 5,92%. Το Α/Κ Διαχείρισης Διαθεσίμων Εσωτερικού κατέχει την πρώτη θέση στην κατηγορία του στις σωρευτικές αποδόσεις δεκαετίας (+39,27%), πενταετίας (+18,98%) και τριετίας (+14,89%).

Παράλληλα εξαιρετική πορεία κατέγραψε και το Α/Κ Μεικτό Εξωτερικού με απόδοση 26,11%, καταλαμβάνοντας την 6η θέση στην κατηγορία των Μεικτών Α/Κ Εξωτερικού. Το συγκεκριμένο Α/Κ κατέχει την πρώτη θέση στις σωρευτικές αποδόσεις πενταετίας (+21,07%) και τη δεύτερη θέση στις αντίστοιχες αποδόσεις τριετίας (+4,40%).

Η International ΑΕΔΑΚ προσφέρει ένα σύνθετο, εξειδικευμένο, αλλά και ολοκληρωμένο πρόγραμμα επενδυτικών επιλογών, καλύπτει τις ανάγκες των επενδυτών για τη μακροπρόθεσμη διαχείριση της περιουσίας τους. Εκτός από το Αμοιβαίο Κεφάλαιο Ομολόγων και το Διαχείρισης Διαθεσίμων, διατίθενται επίσης από την International ΑΕΔΑΚ Μετοχικά και Μεικτά Αμοιβαία Κεφάλαια.

Marsh: Εξαγόρασε την HSBC Insurance Brokers

Η Marsh ανακοίνωσε ότι υπήρξε συμφωνία εξαγοράς της HSBC Insurance Brokers Ltd (HIBL), 100% θυγατρικής εταιρείας της τράπεζας HSBC.

Με βάση τη συμφωνία, η Marsh θα εξαγοράσει την HIBL στο ποσό των 135 εκατομμυρίων στερλινών, μέρος του οποίου θα καταβληθεί σε μετρητά και μέρος σε μετοχές της Marsh & McLennan Companies Inc. (MMC). Η συναλλαγή, που υπόκειται στην έγκριση όλων των σχετικών ρυθμιστικών αρχών, αναμένεται να ολοκληρωθεί το πρώτο τρίμηνο του 2010. Ταυτόχρονα, με τη συμφωνία αυτήν η Marsh ξεκινάει μια στρατηγική συνεργασία με την HSBC, έναν από τους μεγαλύτερους χρηματοοικονομικούς οργανισμούς παγκοσμίως, η οποία θα προσφέρει επιπρόσθετες ευκαιρίες εσόδων στην εταιρεία. Με βάση τους όρους της στρατηγικής συμφωνίας, η Marsh θα έχει προνομιακή πρόσβαση να προσφέρει υπηρεσίες διαχείρισης κινδύνων και μεσιτείας σε εταιρείες και ιδιώτες, πελάτες της HSBC.

INTERAMERICAN
Μεγάλη και Σίγουρη

Αναγνώριση πράσινης ασφαλιστικής καινοτομίας

Ο Πανελλήνιος Σύνδεσμος Επιχειρήσεων Προστασίας Περιβάλλοντος (ΠΑΣΕΠΠΕ), που συντονίζει για τρίτη φορά τη διοργάνωση στην Ελλάδα των βραβείων Επιχειρήσεων για το Περιβάλλον, για λογαριασμό της Ευρωπαϊκής Επιτροπής, ανακοίνωσε τις εταιρείες που προκρίθηκαν για βράβευση. Η Interamerican περιλαμβάνεται μεταξύ αυτών των εταιρειών στην κατηγορία «Οικολογικό Προϊόν», με την προϊοντική γραμμή «Green Line».

Η Interamerican, μαζί με άλλες 8 ελληνικές επιχειρήσεις, θα συμμετάσχει στα European Business Awards For The Environment

Η Interamerican, μαζί με άλλες 8 ελληνικές επιχειρήσεις που προκρίθηκαν στις κατηγορίες Περιβαλλοντικής Διαχείρισης, Οικολογικού Προϊόντος και Καθαρής Τεχνολογίας, θα συμμετάσχει στα φετινά European Business Awards For The Environment. Σημειώνεται ότι την Ελληνική Επιτροπή Αξιολόγησης απαρτίζουν σημαντικοί φορείς, όπως είναι το ΥΠΕΧΩΔΕ, το υπουργείο Ανάπτυξης, ο ΣΕΒ, η Κεντρική Ένωση Επιμελητηρίων Ελλάδος, το Τεχνικό Επιμελητήριο, το Εθνικό Μετσόβιο Πολυτεχνείο και άλλοι θεσμικοί οργανισμοί και φορείς κύρους. Η διάκριση αυτή δικαιώνει την πρωτοποριακή για την ελληνική ασφαλιστική αγορά κίνηση της Interamerican να δημιουργήσει καινοτόμους προϊοντικές προτάσεις για το περιβάλλον. Προσδοκία είναι η δικαίωση να ενισχυθεί και από την εμπορική επιτυχία του Green Line, το οποίο αποτελεί σειρά ασφαλιστικών προγραμμάτων για επιχειρήσεις έναντι του κινδύνου αστικής ευθύνης για ζημία στο περιβάλλον.

GLOBAL GROUP: Λύσεις στην αγορά

Το διοικητικό συμβούλιο και ο διευθύνων σύμβουλος της GLOBAL GROUP Α.Ε. κ. Ηλίας Γεωργουλέας καλωσόρισαν το επενδυτικό κοινό στην 5η ετήσια εκδήλωση της εταιρείας, που φέτος είχε θέμα «Κερδισμένοι μέσα στην κρίση» και οργανώθηκε στο πλαίσιο του Money Show σε κεντρικό ξενοδοχείο της Αθήνας.

Ο κ. Ηλίας Γεωργουλέας

Η ετήσια εκδήλωση της GLOBAL GROUP έχει σκοπό να φέρνει πιο κοντά τους ειδικούς των επενδύσεων, των αμοιβαίων κεφαλαίων και των ομολόγων στο ευρύ επενδυτικό κοινό. Είναι η μοναδική εκδήλωση, στην οποία ο επενδυτής μπορεί να παρακολουθήσει σε ένα πάνελ μαζί διαχειριστές από διαφορετικούς χρηματοοικονομικούς οργανισμούς να συνυπάρχουν και να αναπτύσσουν τις απόψεις τους για την πορεία των αγορών το επόμενο έτος.

Το πιο σημαντικό σημείο της φετινής εκδηλώσεως ήταν οι προβλέψεις των ειδικών για τις αγορές χρήματος, ομολόγων και μετοχών στην Ελλάδα και το εξωτερικό για τη νέα χρονιά 2010.

Euler Hermes

Εκτιμήσεις για την κρίση

Σύμφωνα με τις προβλέψεις της Euler Hermes, η οικονομική ανάκαμψη αναμένεται να είναι αργή και ευάλωτη, ιδιαίτερα στις ευρωπαϊκές χώρες, οι οποίες είναι πιθανόν να παρουσιάσουν στασιμότητα προτού η ανάκαμψη αρχίσει να εδραιώνεται.

Η παγκόσμια παραγωγή συνολικά, έπειτα από μία μείωση ρεκόρ κατά 2,2% που σημείωσε το 2009, θα παρουσιάσει περιορισμένη ανάπτυξη το 2010 (+2,6%, έναντι της μέσης ανάπτυξης κατά +3,5% που κατεγράφη κατά τη δεκαετία 1997-2007), με αναμφίβολα λιγότερες προσδοκίες για τις αναπτυγμένες χώρες (+1,4% έναντι -3,6% το 2009) σε σχέση με τις αναδυόμενες χώρες (+4,7%, μετά από +0,5% το 2009)

Το παγκόσμιο εμπόριο θα ακολουθήσει παράλληλη πορεία, σημειώνοντας αύξηση κατά 6% (-11% το 2009). Η ανοδική πορεία του εμπορίου σχετίζεται κυρίως με τις εμπορικές ροές με τις Ηνωμένες Πολιτείες ή εντός ορισμένων περιφερειακών αγορών στην Ασία και γύρω από τη Βραζιλία, παρά με τον υπόλοιπο κόσμο.

Σε κάθε περίπτωση, η βελτίωση της παγκόσμιας οικονομίας δεν έχει περιορίσει τους κινδύνους, τις απειλές ή τις αβεβαιότητες που αντιμετωπίζει η παγκόσμια οικονομική ανάπτυξη.

Allianz Συνάντηση διοικητικού προσωπικού

Τη θετική εξέλιξη των μεγεθών της εταιρείας και ειδικότερα την αύξηση παραγωγής κατά 13,1% στα 217,3 εκατ. ευρώ, που προήλθε από άνοδο των Γενικών Ασφαλειών κατά 19,2% και των δραστηριοτήτων του κλάδου Ζωής κατά 8,4%,επεσήμανε ο διευθύνων σύμβουλος της Allianz Ελλάδος, κ. Πέτρος Παπανικολάου, με την ευκαιρία της ετήσιας εκδήλωσης για το διοικητικό προσωπικό, που πραγματοποιήθηκε πρόσφατα στο Μουσείο Νάσιουτζικ. «Ενισχύσαμε για 5η συνεχή χρονιά τα δυνατά μας σημεία κερδίζοντας μερίδιο αγοράς σε όλους τους κλάδους. Πιστεύουμε ότι η πορεία μας σήμερα είναι εξαιρετική και μας επιτρέπει, στις σημερινές συνθήκες, να μπορούμε να ισχυριζόμαστε ότι είμαστε ο πλέον αξιόπιστος οργανισμός»τόνισε χαρακτηριστικά ο κ. Παπανικολάου. «Δίνουμε και το 2010 έμφαση στην εξυπηρέτηση του πελάτη και του συνεργάτη μας, επενδύουμε σε υποδομές στοχεύοντας στην υπέρβαση των στόχων μας για κερδοφόρο ανάπτυξη όλων των δραστηριοτήτων μας, ακολουθώντας τον προσωπικό μας κώδικα συμπεριφοράς και τις αξίες μας» επεσήμανε ο κ. Παπανικολάου, κλείνοντας την ομιλία του με ένα βασικό μήνυμα: «Διανύουμε μια σκυταλοδρομία που δεν έχει τερματισμό και ανταλλάσσουμε τη σκυτάλη μεταξύ μας, για να μπορέσουμε κάθε φορά να τρέξουμε μια καινούργια διαδρομή πιο γρήγορα και πιο αποτελεσματικά». Σημαντική στιγμή της εκδήλωσης αποτέλεσε η προβολή δηλώσεων του ανθρώπινου δυναμικού σε σχετική ερώτηση για το «πώς οραματίζονται την Allianz Ελλάδος τα επόμενα χρόνια», οι οποίες στάθηκαν αφορμή για να αναδείξουν τους ισχυρούς δεσμούς με την εταιρεία και την αξία της προσφοράς όλων στην ανάπτυξη της Allianz. Στο πλαίσιο της εκδήλωσης 20 τυχεροί εργαζόμενοι κέρδισαν, μετά από κλήρωση, το πρωτοχρονιάτικο δώρο της εταιρείας, ενώ το φλουρί της πίτας έτυχε στην εταιρεία Χρηματοοικονομικών Υπηρεσιών.

Ο κ. Θ. Ζαχαρόπουλος, διευθυντής Χρηματοοικονομικών Υπηρεσιών, παραλαμβάνει το δώρο από τον διευθύνοντα σύμβουλο & CEO κ. Πέτρο Παπανικολάου.

Η κ. Ευ. Διαμαντοπούλου, διευθύντρια Ανθρωπίνων Πόρων, και η κ. Αικ. Φιλίππου, προϊσταμένη Ανθρωπίνων Πόρων, με τον κ. Πέτρο Παπανικολάου.

ΝΤΑΛΙΑΝΗ ΕΠΕ
ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ
ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ: ΠΟΛΥΤΕΧΝΕΙΟΥ 45 ♦ Τ.Κ. 54625
ΤΗΛ.2310542202 ♦ FAX.2310526091
e-mail: daliani@daliani-insurance.gr ♦ www.daliani-insurance.gr
BUCURESTI: BLVD CAROL 59 ♦ ROMANIA
TEL. 004031-4251406 ♦ e-mail: daliani.asigurari@gmail.com

Άγνωστος Προορισμός...

ή Ασφαλές Μέλλον!

ASK... για να μάθεις!

ASK
INDEPENDENT FINANCIAL CONSULTANTS
ASK Α.Ε. 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

Συνέδριο του RIAD

Ο Γρηγόρης Ξουράφης εκπροσώπησε την Ελλάδα

Στη Νότια Αφρική οργανώθηκε με επιτυχία το 38ο Συνέδριο του RIAD, της Διεθνούς Ένωσης Ασφαλειών Νομικής Προστασίας. Παράλληλα, στη συνάντηση αυτήν πραγματοποιήθηκε και η γενική συνέλευση των μελών του RIAD, τα οποία εξέλεξαν το νέο συμβούλιο με πρόεδρο τον κ. Paul Asplin από το D.A.S. Group UK. Στο RIAD συμμετέχουν 60 εξειδικευμένες Ασφαλιστικές Εταιρείες Νομικής Προστασίας από 19 χώρες. Στόχος του Συνεδρίου του RIAD ήταν να διερευνηθούν οι τρόποι και τα μέσα με τα οποία οι εξειδικευμένες Ασφαλιστικές Εταιρείες Νομικής Προστασίας θα μεγιστοποιήσουν την αποτελεσματικότητα των προσφερομένων υπηρεσιών και την επιχειρηματική τους απόδοση, σε ένα περιβάλλον όπου –λόγω της πρόσφατης οικονομικής κρίσης– οι κοινωνικές και νομικές εξελίξεις είναι ραγδαίες, οι κυβερνητικές παρεμβάσεις πολύ σημαντικές και οι απαιτήσεις των καταναλωτών για υψηλή ποιότητα υπηρεσιών και ευελιξία πολύ μεγαλύτερες.

Ο κ. Γρηγόρης Ξουράφης

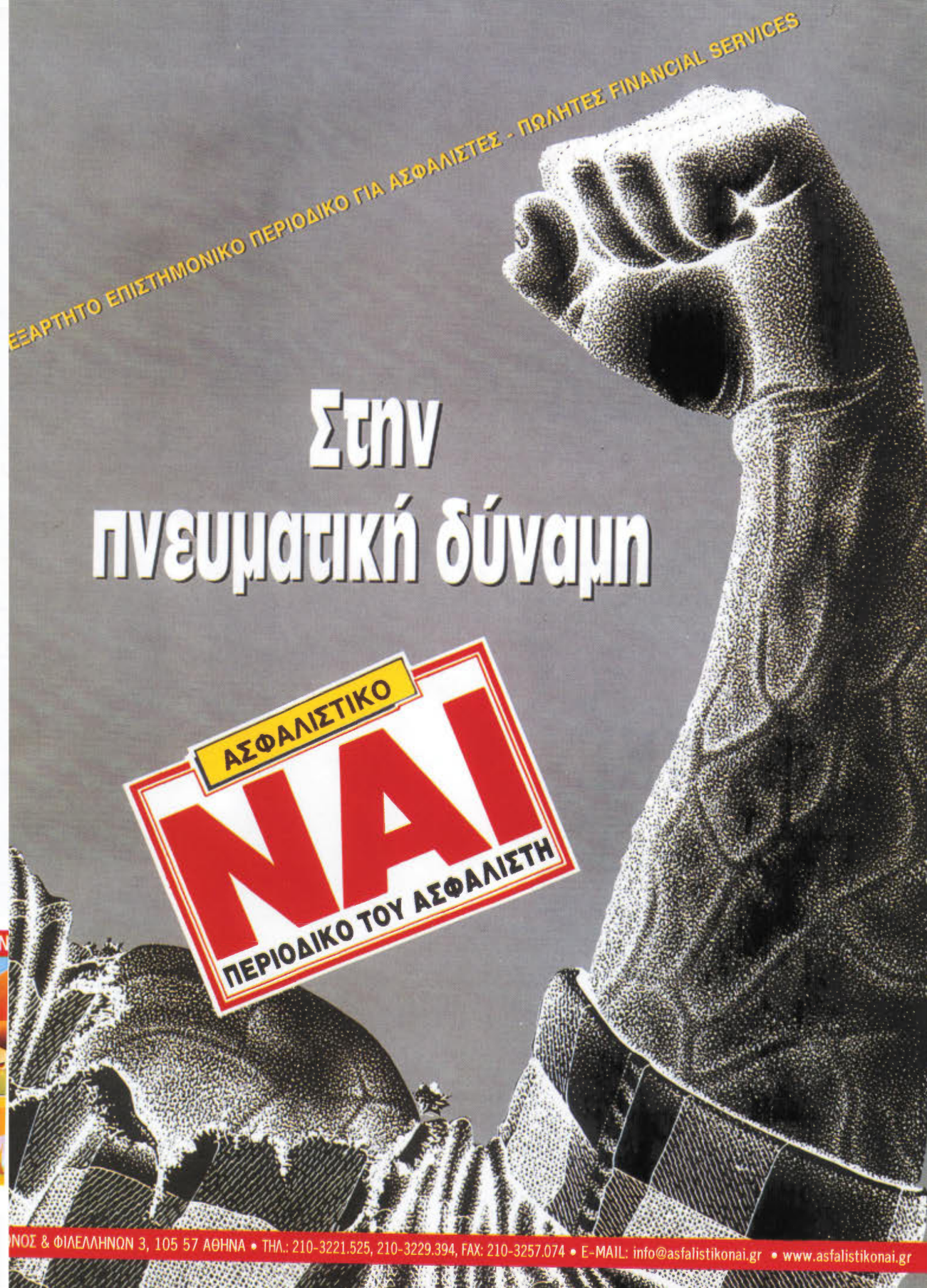
Με αυτό το σκεπτικό οργανώθηκε τους προηγούμενους μήνες και ένα πολύ δυναμικό workshop, όπου συζητήθηκαν οι προσδοκίες των καταναλωτών και τα μέσα με τα οποία μπορεί να αυξηθεί το επίπεδο γνώσης για τη σημασία και την αξία της Ασφάλισης Νομικής Προστασίας, καθώς και η αναγνωρισιμότητα των εξειδικευμένων Ασφαλιστικών Εταιρειών Νομικής Προστασίας.

Στο 38ο Συνέδριο του RIAD την Ελλάδα εκπροσώπησαν ο κ. Γρηγόρης Ξουράφης, διευθύνων σύμβουλος της D.A.S.-Hellas, ο οποίος ανήκει στα τακτικά μέλη του Γενικού Συμβουλίου της Διεθνούς Ένωσης, καθώς και η κυρία Νάντια Σταυρογιάννη, υπεύθυνη Πωλήσεων της D.A.S.-Hellas.

Τα βασικά γενικά συμπεράσματα του workshop συνοψίζονται ως εξής:

- Η Ασφάλιση Νομικής Προστασίας αναγνωρίζεται ως ένα πολύτιμο «εργαλείο» που διευκολύνει σημαντικά την πρόσβαση του πολίτη στη Δικαιοσύνη για να βρει το δίκιο του.
- Οι εξειδικευμένες Ασφαλιστικές Εταιρείες Νομικής Προστασίας οφείλουν να διασφαλίζουν ότι οι ασφαλισμένοι τους γνωρίζουν καλά όλες τις καλύψεις και τις παροχές που προβλέπουν τα συμβόλαιά τους.
- Οι συνεργάτες, οι διαμεσολαβούντες των εξειδικευμένων Ασφ. Εταιρειών Νομικής Προστασίας, πρέπει να έχουν υψηλή επαγγελματική κατάρτιση και να επιμορφώνονται συνεχώς.
- Η αξιοπιστία και η εμπιστοσύνη είναι από τις θεμελιώδεις αρχές που πρέπει να διέπουν τη σχέση ασφαλισμένου – εξειδικευμένης Ασφαλιστικής Εταιρείας Νομικής Προστασίας.
- Οι αιτιάσεις των καταναλωτών σχετικά με την εύρυθμη λειτουργία του θεσμού της Ασφάλισης Νομικής Προστασίας διεθνώς προκύπτουν από την έλλειψη διαφάνειας και έγκυρης πληροφόρησης.
- Η ενδυνάμωση της ποιότητας της πληροφόρησης, αλλά και του επιπέδου εξυπηρέτησης είναι το «κλειδί» για την ικανοποίηση των σύγχρονων απαιτήσεων του καταναλωτή.

ΠΡΟΣΦΟΡΑ ΣΕ ΓΟΝΕΙΣ - ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ, ΔΩΡΑ ΜΕΧΡΙ ΤΗΝ ΑΞΙΑ ΔΙΔΑΚΤΡΩΝ ΕΝΟΣ ΜΗΝ



Στο **επόμενο** ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

Κόψτε τα ξερόκλαδά σας, να βγουν νέα βλαστάρια! Ανανεωθείτε!

ΟΔΗΓΙΕΣ ΧΡΗΣΕΩΣ

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, ΧΡΙΣΤΟΣ 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 ΠΛΗΡΩΜΗ 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.

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

STEADY WINDS | A CLEAR HORIZON | NO MORE MEETINGS

The course was set a long time ago.

You should be able to sail into an open horizon. At Allianz we make sure you have the financial freedom to do just that. We offer dependable retirement provisions, allowing you to see returns on your investments sooner than later. Whatever your situation, we give you the confidence you need.

Allianz. Financial solutions from A-Z

INSURANCE | ASSET MANAGEMENT | BANKING

Allianz

www.allianz.gr

Allianz is a registered trademark of Allianz SE, Germany. Allianz SE is the parent company of entities around the world.
The range of services in different markets may vary.