

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 124 • ΜΑΡΤΙΟΣ - ΑΠΡΙΛΙΟΣ 2010 • Euro 5 • www.asfalistikonai.gr

ΜΙΝΟΣ ΜΟΥΣΗΣ

Διευθύνων Σύμβουλος Εθνικής Ασφαλιστικής

**Στο μέλλον
με τη δύναμη της πρώτης!**



ΝΑΙ, ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

Έτσι πρέπει να σκέφτονται οι άνθρωποι
ότι στον κλάδο μας δεν τηρούμε τις υποσχέσεις μας
δε ήème 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 ήάθος αν νομίζαμε ότι
μπορούμε να αηηάξουμε τη γνώμη των ανθρώπων

Αηηά εμείς στην AXA

αηηάξουμε τα δεδομένα

μπορούμε να αηηάξουμε τη γνώμη των ανθρώπων
θα ήταν ήάθος 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 ήème 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

 ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
αηηάξουμε / τα δεδομένα

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

www.allianz.gr

Allianz 

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.



INTEPΣAΛONIKA

Ο Μ Ι Λ Ο Σ Ε Π Ι Χ Ε Ι Ρ Η Σ Ε Ω Ν

Νοιάζεται για σας



Χρειάστηκαν πολλές γενιές για να γίνει αυτός ο χώρος μοναδικός και ανεκτίμητος.

Χρειάζεται ελάχιστος χρόνος για να χαθούν τα πάντα.

Χρειαζόμαστε μόνο λίγες ώρες για να σας αποζημιώσουμε.

Το σπίτι σας δεν είναι απλά μια κατοικία. Είναι η ιστορία σας. Οι αναμνήσεις σας. Ο χώρος στέγασης των αγαπημένων σας και των πολύτιμων αποκτημάτων μιας ζωής. Για εσάς, το πληρέστερο επίπεδο ασφάλισης αποτελεί επιτακτική ανάγκη.

Εμείς στην **Chartis**, μέσω του **Private Client Group**, δεσμευόμαστε να σας προσφέρουμε ολοκληρωμένη κάλυψη κατά παντός κινδύνου, με παγκόσμια ισχύ, ώστε να είστε ήσυχoi πως ό,τι και αν συμβεί, το σπίτι σας θα έχει τη σωστή προστασία που του αρμόζει.

Βασικά στοιχεία της φιλοσοφίας μας είναι η εχεμύθεια, η άμεση διεκπεραίωση των υποθέσεών σας και ένα τηλεφωνικό κέντρο το οποίο είναι στη διάθεσή σας 24 ώρες την ημέρα, 7 ημέρες την εβδομάδα. Για να βρισκόμαστε κοντά σας κάθε στιγμή που μας χρειάζεστε.

Λεωφόρος Κηφισίας 119,151 24 Μαρούσι, Τηλ.: 210 8127 716, Fax: 210 8027 189
PCG.Gr@chartisinsurance.com, www.chartisinsurance.gr



Private Client Group

CHARTIS
ο κόσμος σας, με ασφάλεια

ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ: 15ο Χ.Λ.Μ. ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ - ΠΕΡΑΙΑΣ, Τ.Θ. 22402, Τ.Κ. 55102, ΤΗΛ. ΚΕΝΤΡΟ: 2310 492100, FAX: 2310 465219
ΥΠ/ΜΑ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ: Ν. ΚΟΥΝΤΟΥΡΙΩΤΟΥ 19, Τ.Κ. 54625, ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ, ΤΗΛ. ΚΕΝΤΡΟ: 2310 554641, 501776, FAX: 2310 541228
ΓΕΝΙΚΗ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΑΘΗΝΩΝ & Ν. ΕΛΛΑΔΟΣ: ΛΕΩΦ. ΣΥΓΓΡΟΥ 175, Τ.Κ. 17121, ΑΘΗΝΑ, ΤΗΛ. ΚΕΝΤΡΟ: 210 9304000, FAX: 210 930404

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



ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

www.asfalistikonai.gr

Τεύχος 124 ΜΑΡΤΙΟΣ - ΑΠΡΙΛΙΟΣ 2010

- Έρευνα**
24 Στα 2,98 δισ. ευρώ οι αποζημιώσεις το 2009
- Πωλήσεις**
46 Είστε έτοιμος να αντιμετωπίσετε τις οικονομικές συνέπειες μιας αρώστιας ή ενός ατυχήματος;
- 52 **Ανανεωθείτε!** Οδηγίες χρήσεως
- Φάκελος**
30 Αστική ευθύνη ιατρών
37 Προγράμματα ασφαλιστικών εταιρειών

Συνέντευξη
72 Δημήτρης Μελεξόπουλος, Generali

Διαμεσολαβούντες
78 Κώστας Μαυρόπουλος

- Εταιρείες**
54 AXA Ασφαλιστική
60 ING
64 Interamerican
66 Groupama
76 Συνεταιριστική
80 Allianz
82 Alico
84 Victoria
86 DAS
88 Υδρόγειος
94 ATE Ασφαλιστική
96 Chartis
110 INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ

Μόνιμες στήλες
8 Γράμμα εκδότη
10 Συναισθηματικά
20 Underwriting

Άποψη
22 Solvency II

Υγεία
90 Άκου την καρδιά σου



ΠΩΛΗΣΕΙΣ

ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΣΕ ΔΥΣΚΟΛΕΣ ΕΠΟΧΕΣ

ΕΙΣΘΕ ΕΤΟΙΜΟΣ

ΝΑ ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΣΤΕ ΤΙΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΣΥΝΕΠΕΙΕΣ ΤΗΣ ΑΡΩΣΤΙΑΣ

ANTER-AMERICAN

Ανυρρήσεις πελατών. Μην φθάνετε πράσινα φανάρια. Οι περισσότερες πωλήσεις ξεκινούν με κόκκινο!

Το δίκτυο πωλήσεων είναι προτεραιότητα για την GENERALI

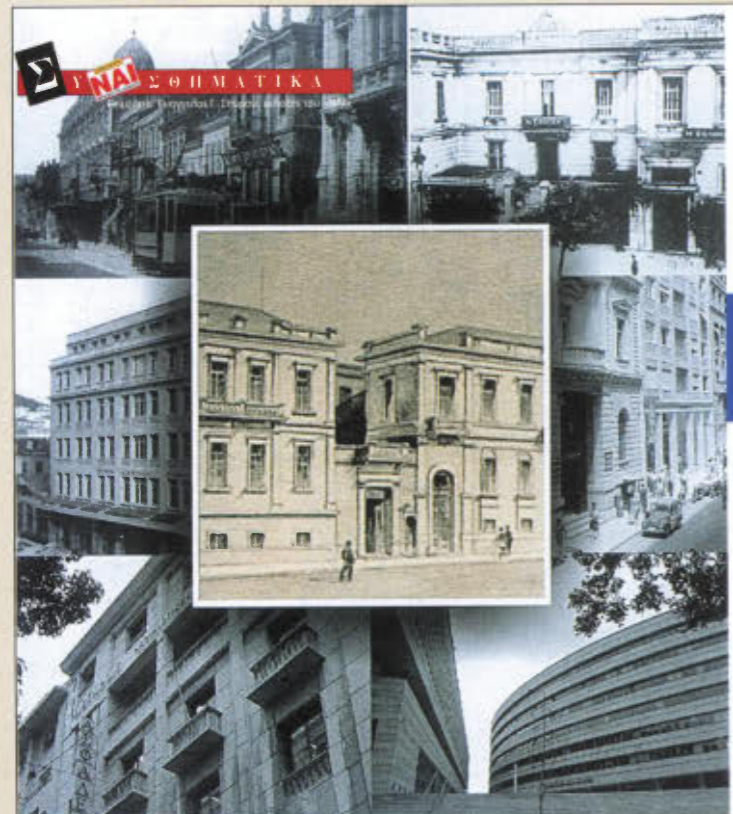
Με επαγγελματισμό στον κόσμο που αλλιάζει

AXA

Παραμένει στην κορυφή

Βραβία

ING



ΕΘΝΙΚΗ Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Η ίδρυση της «Ελληνικής Εταιρίας Γενικών Ασφαλίσεων "Η ΕΘνική"»

Διάρκεια: Απεριόριστος
Σκοπός: Το κοινό συμφέρον
Γενέθλια: 22 Ιουνίου 1891

Ανάδοχος ονόματος «Εθνική»: Παύλος Καλλιγιάς

Η πρώτη μεγάλη ιστορική περίοδος της Ελληνικής ιδιωτικής ασφάλισης (1825-1891) πήλε με θλιβερό απολογισμό, αφού οι διάφορα 70 χρόνια είναι αναμειγμένα από δεκάδες ασφαλιστικές εταιρείες οι οποίες καμία από τις Εθνικής Ασφαλιστικής δεν υπάρχει καθώς έληξε ο 19ος αιώνας. Όπως ορθώς παρατηρεί ο Γ. Τριγλιάνης, οι γενικότερες κοινωνικοοικονομικές συνθήκες της χώρας ήταν πολύ αστάθμητες και δυσμενείς για την ανάπτυξη της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς.

Εκεί ακριβώς τα τελευταία δεκαετίες του 19ου αιώνα μια χώρα ναυαγίασε, όπως η Ελλάδα, δεν δειχτεί οφθαλμοί δική της ναυαγοπλοκή εταιρεία, ενώ από το 1883 μπόρδαναν οι ασφαλιστικές εταιρείες, με μια βουλγαρική, αλλά κυρίως ελληνική. Ήσαν απίστευτα οι σοβαρότητες από τις ελληνικές εταιρείες, τις πρωτοπόρες, όπως ο «Φοίνιξ», η «Φοίνιξ» και η «Αθήνα», ενώ είναι επίσης ελληνικές ασφαλιστικές εταιρείες που είναι κρυφά στο εξωτερικό, όπως η «Βενετία»

Αδελφικά του Γενναίου.

Ο τρίτος λατομάρχης των παραρτημάτων των Εθνικών ασφαλιστικών εταιρειών στην Ελλάδα ήταν ο κτηνίατρος Παναγιώτης Αγγελάκης, ο οποίος ίδρυσε την Εθνική Ασφαλιστική. Καταφέροντας είναι ότι οι αλλοδαπές ασφαλιστικές εταιρείες που λειτουργούσαν επικραδώς στην Ελλάδα με διάφορα τεχνάσματα και εκπαιδευμένους το ναυαγιστά κενό δεν φερόντο να είναι.

Την ίδια εποχή, στις άλλες ευρωπαϊκές χώρες, αίσθη και στις μερικές, κίρταναν ασφαλιστικές εταιρείες από τις οποίες αριστικά εισδομοί, άρκεσαν δε υποκαταστήματα και στην Ελλάδα. Τι ήταν, λοιπόν, Ελλάδα το κρημνίσματα που έδωκε ο Γ. Τριγλιάνης γρήγορα στον ολιγόχρονο πύρινο και η πιστοποιητικός ολιγομεταρσίος, η ελληνική ελληνικός ναυαγιστά κενό, η προσηλυτισμένη και η κακή οργάνωση, η κοινωνικοοικονομική αναταραχή, η οικονομική των εταιρειών, το μικρό μέγεθος της ασφαλιστικής αγοράς, η πολιτική και



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

Άνοιξη!

Άνοιξε το

www.nextdeal.gr

Μου αρέσουν τα γράμματα στη λέξη άνοιξη! Αρχίζει με το Α – που είναι ο άνθρωπος. Που είναι το πρώτο γράμμα της «αλφαβήτας» μας, που με άλφα αρχίζουν οι κυριότερες ελληνικές λέξεις, που με Α ξεκινούν οι πρώτες παιδικές φωνούλες, που μέσα στο Α οι Έλληνες τα έγραψαν όλα: το σχήμα Α μοιάζει με όρθιο άνθρωπο που «άνω θρώσκει». Η γραμμή στη μέση χωρίζει τον άνθρωπο στο πάνω απ' τη γραμμή μέρος, όπου είναι τα «δυνατά» χαρακτηριστικά του, τα ατομικά του προσόντα, τα συναισθήματα, τα ιδανικά, οι σκέψεις, το «μυαλό». Στο κάτω μέρος είναι η αναπαραγωγή και η επιβίωση που πατά με δυο πόδια στη Γη. Πάνω, τα ουράνια, κάτω τα γήινα. Έχει το Ν που εκφράζει το μέσα, το νοώ, τη νοημοσύνη. Από το Ν έρχεται το

νόημα, η νόση, από το ρήμα νέω = πλέω, πορεύομαι, ταξιδεύω και έχω έννοια, και διάνοια, και πρόνοια, και μετάνοια, και γνώμη, και υπόνοια κ.λπ. Εκεί είναι και η ναυς και η νέμεσις και το μένος, η ανάμνηση και μνημοσύνη και ο ναύτης και ο νους που πλέ-

ει και που «ουδέν ταχύτερον του νοός»... Στην άνοιξη είναι και το γράμμα Ο, το όμικρον που προσδιορίζει κάτι ιδιωτικό σε κλειστό χώρο, όπως οίκος, οδός, μόνος...

Το γράμμα Ι, το στοιχείο που –όπως λέει ο Πλάτων– δείχνει ότι υπάρχουν και ισχνά και αδύνατα που μπορούν να περνάνε μέσα από τα πάντα... Μέσα στην άνοιξη και το Ξ, για να κρατά έναν ήχο που θυμίζει την ξηρά ύλη δίπλα στη βλάστηση και ότι υπάρχει και ο ξηρός κορμός, το ξόανο, το ξύλο, το αιχμηρό, το οξύ... και η ξηρασία. Τέλος, το Η –που είναι μακροφωνία των Α και Ε– έπαιξε το ρόλο του στο φωνηεντισμό και στην απελευθέρωση στην έκφραση ελληνικών συναισθημάτων, σε αντίθεση με λαούς που όσο πιο μακριά ήταν απ' τον ελλαδικό χώρο (κατά τον Αριστοτέλη) τα φωνήεντα υποχωρούσαν, επικρατούσαν τα σύμφωνα και γενικώς



«αι φωναί εισί τυφλαί και νεφώδεις και καταπεπιγμέναι» (Αριστοτέλους *Περί θουμασίων ακουσμάτων*, πηγή: Άννας Τζηροπούλου - Ευσταθίου «Ο εν τη λέξει λόγος», εκδοτικός οίκος Γεωργιάδης - Ελληνική Αγωγή).

Ανοίγω και άνοιξη! Ένας μεγάλος αριθμός εννοιών ανοίγει τη δίψα για ζωή!

Άνοιξη: ελεύθερη είσοδος, άνοιγμα, διεύρυνση, διαπλάτυνση, ξεδίπλωμα, ξετύλιγμα, έναρξη, ελευθέρωση, ξεθώριασμα, άνθιση, αρμένισμα στ' ανοιχτά, ξόδεμα παραπάνω, έναρξη, φιλική προσπάθεια καλύτερων σχέσεων, σχισμή, χαραματιά, αρχίνισμα, σπάσιμο κλειστών θυρών... Άνοιξη, η πιο όμορφη εποχή! Άνοιξη, η χρονική περίοδος μεταξύ χειμώνα και καλοκαιριού.

Τέτοια εποχή, μετά το χειμώνα στη φύση και στην ελληνική πραγματικότητα, ανοίξαμε τον νέο μας διαδικτυακό τόπο, το www.nextdeal.gr – σε εποχή χειμώνα για την ελληνική πραγματικότητα και την ασφαλιστική αγορά, θέλοντας να συμπέσουμε με την άνοιξη. Είναι η εποχή που ανοίγουν τα λουλούδια, πετιούνται «μάτια» και κλώνοι και δένουν οι καρποί... Όλοι προσμένουν ένα καλοκαίρι.

«Μπαίνοντας», λοιπόν, στο [\[deal.gr\]\(http://deal.gr\) και οι άνθρωποι μας, οι φίλοι μας, οι συναγωνιστές μας, μόνοι τους ή μέσω των εταιρειών τους, «περνάνε» σ' έναν άλλο κόσμο, στον κόσμο της πληροφώρας, της ενημέρωσης, της επικοινωνίας!](http://www.next</p>
</div>
<div data-bbox=)

Φροντίσαμε να φέρουμε την άνοιξη στις δουλειές, στα γραφεία, στα «μυαλά», στα όνειρα, στην κοινωνία των επιχειρήσεων και της ασφαλιστικής πελατείας. Ανάλογα τις εποχές, το ξανατολμήσαμε στο παρελθόν, «βγάζοντας» την ασφ. αγορά στα περίπτερα με το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ», το BANCASSURANCE World, την εφημερίδα «Next Deal» σε πέτρινα χρόνια – το 1989, το 1993, το 2000, το 2007. Πάντα θέλαμε να πούμε «δυο καλές κουβέντες» για τον ασφαλιστή και την ασφάλιση, λίγο «παραξένω» από εμάς και την εσωστρέφεια του «μεταξύ» μας. Ίσως είμαστε η μοναδική εκδοτική προσπάθεια με τόσο ΠΟΙΚΙΛΗ προσφορά κοντά στον ασφαλιστή και την παρουσία του! Μαζί με τα δικά μας άλλα έντυπα, ΤΩΡΑ βγαίνουμε «έξω από τον κλάδο» («θα μας κατοφανεί» λίγο που δεν θα λένε το site μας «κλαδικό»), για να δώσουμε ακόμα μια «μάχη» στα «μάτια» του καταναλωτή ασφ. προϊόντων και του κοινού για ενημέρωση στα χρηματοοικονομικά, τα τραπεζικά, την πο-

λιτική, την κοινωνία. Ονειρευόμαστε στο «μέτρο» μας να «ταχυδρομούμε» ιδέες μέσω INTERNET προς «πάσα κατεύθυνση» για πολλά θέματα και προ παντός να αναλύουμε θέματα που ενδιαφέρουν καταναλωτές και μετόχους εντός – εκτός Ελλάδος.

«Μπείτε» στο www.nextdeal.gr που αλλάζει πολλές φορές την ημέρα και θα βρείτε όλα τα σημαντικά θέματα που αφορούν την ασφ. αγορά μας και το κοινό της. Ειδήσεις, εκδηλώσεις, links, επικοινωνία, ψηφοφορίες, την εφημερίδα «Next Deal», συνεντεύξεις, απόψεις, ρεπορτάζ, εορτολόγιο, ιστορικά γεγονότα ημέρας, εκπαίδευση, αναλύσεις, διεθνή, θέματα υγείας, κοινωνική ασφάλιση, νομοθεσία, προϊόντα ασφαλιστικά και Bancassurance, ασφάλιση στον κόσμο, καταναλωτικά νέα, θέματα πωλήσεων, εξελίξεις...

Κυρίως θα είμαστε οι αξιόπιστοι σύμμαχοι και πρβευτές σας στην ελληνική και διεθνή αγορά. Κατά κάποιον τρόπο, και το «πυροβολικό» που ανοίγει δρόμο να προχωρήσουν οι πωλήσεις του «πεζικού»...

Μπείτε στο www.nextdeal.gr και θα δείτε ότι «είμαστε φίλοι!» Κάθε μέρα να τα λέμε! Καλώς ήρθατε, πάμε μαζί!

Η ίδρυση της «Ελληνικής Εταιρίας Γενικών Ασφαλίσεων "Η ΕΘΝΙΚΗ"»

Διάρκεια: **Απεριόριστος**

Σκοπός: **Το κοινό συμφέρον**

Γενέθλια: **22 Ιουνίου 1891**

Ανάδοχος ονόματος «Εθνική»: **Παύλος Καλλιγιάς**



Η πρώτη μεγάλη ιστορική περίοδος της Ελληνικής ιδιωτικής ασφάλισης (1825-1891) έληξε με θλιβερό απολογισμό, αφού σε διάστημα 70 περίπου ετών συνεστήθησαν επτά δεκάδες ασφαλιστικές εταιρείες εκ των οποίων καμία, εκτός της Εθνικής Ασφαλιστικής, δεν επιζούσε καθώς έφθινε ο 19ος αιώνας. Όπως ορθώς επισημαίνει ο Γ. Τραγάκης, οι γενικότερες κοινωνικοοικονομικές συνθήκες της χώρας ήταν πολύ αστάθμητες και δυσμενείς για την ανάπτυξη της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς.

Στις αρχές της τελευταίας δεκαετίας του 19ου αιώνα μια χώρα ναυπιακή, όπως η Ελλάδα, δεν διέθετε αξιόλογη δική της ναυτασφαλιστική εταιρεία, ενώ από το 1883 εργάζονταν σ' αυτή δέκα ξένες πυρασφαλιστικές εταιρείες, μεταξύ των οποίων και μία βουλγαρική, αλλά καμία ελληνική. Είχαν αποτύχει οι σοβαρότερες από τις ελληνικές εταιρείες της πρωτεύουσας, όπως ο «Αρχάγγελος», ο «Φοίνιξ» και η «Αγκυρα», ενώ είχαν επιτύχει ελληνικές ασφαλιστικές επιχειρήσεις που είχαν ιδρυθεί στο εξωτερικό, όπως η «Reunion

Adriatica» του Γιαννικέσι.

Ο τρόπος λειτουργίας των παραρτημάτων των ξένων ασφαλιστικών εταιρειών στην Ελλάδα ήταν εκτός παντός ελέγχου, φαινόμενο για το οποίο θα αναφερθούν στοιχεία σε επόμενο κεφάλαιο. Καταγράφονται εδώ ότι οι αλλοδαπές ασφαλιστικές εταιρείες που λειτουργούσαν επικερδώς στην Ελλάδα με διάφορα τεχνάσματα και εκμεταλλευόμενες το νομοθετικό κενό δεν φορολογούνταν.

Την ίδια εποχή, στις άλλες ευρωπαϊκές χώρες, ακόμη και στις μικρές, ιδρύονται ασφαλιστικές επιχειρήσεις από τις οποίες αρκετές ευδοκίμουν, ιδρύουν δε υποκαταστήματα και στην Ελλάδα. Τι έφταιγε, λοιπόν; Εύλογα τα ερωτήματα που έθεσε ο Γ. Τραγάκης: μήπως ήταν ο λεγόμενος πληθωρισμός των ελληνικών ασφαλιστικών φορέων και ο αναπόφευκτος ανταγωνισμός, η έλλειψη επαρκούς νομοθετικού πλαισίου, η προχειρότητα και η κακή οργάνωση, η καιροσκοπική νοοτροπία, η ασυμφωνία των εταίρων, το μικρό μέγεθος της ασφαλιστικής αγοράς, η πολιτική και



Ο Enrico Pontremoli, οργανωτής και πρώτος διευθυντής της Εθνικής Ασφαλιστικής.



Ο Στέφανος Στρέιτ, ο πρώτος πρόεδρος.

θηκε σε 3,5 εκατ. δρχ. και εισήχθη ο κλάδος Μεταφορών διά ξηράς, καθώς και η ασφάλιση κινδύνων ποταμών και λιμνών. Και παρά το γεγονός ότι τα πρώτα 15 χρόνια μετά την ίδρυσή της είχε την άνεση να εργάζεται χωρίς ανταγωνιστή, η εταιρεία δεν κατόρθωσε να αντέξει στον ανταγωνισμό –κυρίως κατά τη δεκαετία 1880– των εταιρειών «Αρχάγγελος» και «Αγκυρα» που ιδρύθηκαν η μεν πρώτη (που είχε μεταφερθεί από την Κεφαλονιά) τον Δεκέμβριο 1869, η δε δεύτερη τον Απρίλιο του ίδιου έτους. Από το 1885, «Ο Φοίνιξ» χορηγούσε και ναυτοδάνεια. Το επόμενο έτος συγχωνεύθηκε με τη Ναυτική Τράπεζα «Αλκυών», η οποία, επίσης, ασκούσε ασφαλιστικές εργασίες σε περιορισμένο βαθμό.

Οι εργασίες συνεχίσθηκαν μέχρι και το 1894, οπότε η εταιρεία οδηγήθηκε σε εκκαθάριση και κατέληξε να πτωχεύσει.

Η πλούσια εμπειρία και οι δεδομένες ανάγκες προσδιόριζαν το σκοπό της ίδρυσης μιας νέας, υγιούς και δυναμικής ασφαλιστικής επιχείρησης.

Και αυτό δηλώθηκε διά στόματος του υποδιοικητή της Εθνικής Τραπέζης Στέφανου Στρέιτ με τον πλέον σαφή και

ξεκάθαρο τρόπο: «...Η ανάγκη τοιαύτης τινός εγχωρίου εταιρίας επί ασφαλών βάσεων θεμελιωμένης προ καιρού ήδη είχε καταστή επαισθητή η δε ημετέρα Τράπεζα έκρινεν ότι λαμβάνουσα την πρωτοβουλίαν, τη συμπράξει και των λοιπών πιστωτικών ιδρυμάτων του τόπου, της συστάσεως τοιαύτης Εταιρίας, ουσιωδώς υπηρετεί το κοινόν συμφέρον, ιδία διά της αποτροπής της εκ του τόπου εξαγωγής χρήματος, ην συνεπάγεται η ασφάλις παρά αλλοδαπαίς Εταιρίαις...».

Έτσι, γεννήθηκε «Ανώνυμος Ελληνική Εταιρία των Γενικών Ασφαλειών» με την επωνυμία «Η Εθνική». Η επωνυμία δεν ήταν ασφαλώς τυχαία: αφενός παρέπεμπε ευθέως στη μεγαλομέτοχο ιδρύτρια Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος και αφετέρου προσδιόριζε τον εθνικό ρόλο που καλούσαν

να διαδραματίσει.

Όπως μαρτυρούν οι πηγές, η ιδέα ήταν του διοικητή της Εθνικής Τραπέζης Παύλου Καλλιγιά και του εκ των υποδιοικητών Στέφανου Στρέιτ, ο οποίος τέθηκε επικεφαλής και ανέλαβε την υλοποίησή της. Για το σκοπό αυτό συνεργάσθηκαν πέντε σοβαροί τραπεζικοί φορείς εκείνης της εποχής: η «Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος» με 50%, η «Τράπεζα Κωνσταντινουπόλεως» με 20%, η «Προνομιούχος Τράπεζα Ηπειροθεσσαλίας» με 10%, η «Γενική Πιστωτική Τράπεζα της Ελλάδος» με 10% και η «Τράπεζα της Βιομηχανικής Πίστεως της Ελλάδος» με 10%. Από το σύνολο των υπάρχοντων τότε σημαντικών τραπεζικών οργανισμών απουσίαζε μόνον η Ιονική Τράπεζα, η οποία είχε έδρα το Λονδίνο και διέθετε ένα υποκατάστημα στην Αθήνα, ενώ παρούσα ήταν κυρίως στα Επτάνησα.

Από τους εταιρούς, η «Τράπεζα Κωνσταντινουπόλεως», με έδρα την Κωνσταντινούπολη, είχε ιδρυθεί από Έλληνες το 1876 και διέθετε ένα υποκατάστημα στην Αθήνα. Η «Προνομιούχος Τράπεζα Ηπειροθεσσαλίας», η οποία είχε ιδρυθεί το 1882 με έδρα τον Βόλο, αμέσως μετά την προσάρτηση της Θεσσαλίας και τμήματος της Ηπείρου, παρουσίασε περιορισμένη δραστηριότητα ιδιαίτερα μετά την ήττα του 1897, τις ζημιές που προξένησε στο ίδρυμα η

εισβολή του τουρκικού στρατού και το θάνατο του ιδρυτή και προέδρου της, Α. Συγγρού. Συγχωνεύθηκε στην Εθνική Τρά-



Zeus Σωτήρ, το έμβλημα της εταιρείας.

πεζα της Ελλάδος τον Δεκέμβριο του 1899. Η «Γενική Πιστωτική Τράπεζα της Ελλάδος» ιδρύθηκε το έτος 1873, με έδρα την Αθήνα. Η «Τράπεζα της Βιομηχανικής Πίστεως της Ελλάδος» ιδρύθηκε το 1873, επίσης με έδρα την Αθήνα και με σκοπό την ενίσχυση της βιομηχανικής παραγωγής, αλλά «...μη επιτελέσασα τον σκοπόν της διελύθη» το 1906.

Το καταστατικό και τα πρόσωπα

Για την ίδρυση και λειτουργία ανωνύμου εταιρείας, απαιτούνταν τότε η έκδοση Βασιλικού Διατάγματος και η δημοσίευση ολόκληρου του καταστατικού της ιδρυόμενης ανωνύμου εταιρείας. Το απαραίτητο Βασιλικό Διάταγμα, υπογεγραμμένο από το βασιλέα –με ημερομηνία 15 Ιουνίου 1891– και το ιδρυτικό καταστατικό της Ελληνικής Εταιρείας των Γενικών Ασφαλειών «Η Εθνική» δημοσιεύθηκαν στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως στις 22 Ιουνίου 1891. Το Καταστατικό αποτελούνταν από 61 άρθρα και είχε συνταχθεί τη Δευτέρα 27 Μαΐου 1891 από τους αθηναίους συμβολαιογράφους Ηλία Γλυκοφρύδη και Ηλία Δ. Τσόκα «... εν τω καταστήματι της Εθνικής Τραπέζης της Ελλάδος, κειμένη επί της Αιολικής οδού...», δηλ. επί της Αιόλου, εκεί όπου μέχρι σήμερα βρίσκεται το κτήριο της Εθνικής Τραπέζης με όψη προς την πλατεία Δημαρχείου. Αυθημερόν, δηλ. στις 27 Μαΐου, το υπέγραψαν οι:

- Παύλος Καλλιγιάς, διοικητής της «Εθνικής Τραπέζης της Ελλάδος», ως εκπρόσωπος της τράπεζας και πληρεξούσιος των: α) Στέφανου Σκουλούδη, κτηματία, β) Μάρκου Δαμιράλη, τραπεζομεσίτη, γ) Σπυρίδωνα Δ. Βασιλοπούλου, τραπεζίτη, δ) Πέτρου Καλλιγιά, κτηματία, ε) Στυλιανού Χριστοδουλίδη, κτηματία, στ) Σταματίου Α. Κρίνου, κτηματία και ζ) Τρύφωνος Μουτσοπούλου, κτηματία.

Ο Παύλος Καλλιγιάς, του Παναγή Άννινου Καλλιγιά από την Κεφαλονιά και της Σμυρνιας Σοφίας Μαυροκορδάτου, γεννήθηκε τον Σεπτέμβριο του 1814 στη Σμύρνη. Με το ξέσπασμα της Ελληνικής Επανάστασης η οικογένειά του μεταφέρθηκε στην Τεργέστη, όπου άρχισε τις σπουδές του. Το 1825 σπούδασε στη Φλαγγίνειο Σχολή της Βενετίας και ακολούθως στο περίφημο Λύκειο Heyer. Μετά το θάνατο του πατέρα του (1832) την κηδεμονία του ανέλαβε η μητέρα του και ο Αμβρόσιος Ράλλης. Συνέχισε τις σπουδές του στο Μόναχο (νομικά, φιλοσοφία, ιστορία) και στο Βερολίνο. Υφηγητής Φυσικού Δικαίου στο Οθώνιο Πανεπιστήμιο αργότερα (1838), διορίζεται πάρεδρος στο Συμβούλιο της Επικρατείας (1842) και αναγορεύεται Κοσμήτωρ της Νομικής Σχολής Αθηνών (1844, 1872, 1877). Εμπλέκεται στην πολιτική και γίνεται μέτοχος της Εθνικής Τραπέζης (1846). Νυμφεύθηκε τη Μαρία Μανούση (1850) και απέκτησαν δύο παιδιά, τον Γεώργιο και τον Πέτρο. Διορίστηκε αντιεισαγγελέας του Αρείου Πάγου και μέλος του Δ.Σ. της Εθνικής Τραπέζης (1851), θέση την οποία διατήρησε επί 34 έτη, εκλεγόμενος κατόπιν υποδιοικητής. Διετέλεσε υπουργός Δικαιοσύνης (1854), βουλευτής Αττικής (1862, 1879, 1881), υπουργός Εξωτερικών (1863), υπουργός Οικονομικών (1882). Συμμετείχε σε διάφορες νομοπαρασκευαστικές επιτροπές και διετέλεσε πρόεδρος του Πανεπιστημίου Αθηνών (1869). Από κοινού με σημαντικούς οικονομικούς παράγοντες συμμετείχε στην ίδρυση της Τραπέζης Βιομηχανικής Πίστεως της Ελλάδος (1873), μία από τις τράπεζες που ίδρυσαν την Εθνική Ασφαλιστική και της οποίας διετέλεσε πρόεδρος του Δ.Σ. (1878). Όταν συνταξιοδοτήθηκε από το πανεπιστήμιο, στην έδρα του Ρωμαϊκού Δικαίου τον διαδέχθηκε ο Αλκιβιάδης Κρασσάς, ο οποίος αργότερα υπήρξε από τα σημαντικότερα και μακρόβια μέλη του Δ.Σ. της Εθνικής Ασφαλιστικής. Το 1885 εκλέγεται υποδιοικητής τραπεζίτης και το 1890 ο 76ετής Παύλος Καλλιγιάς εκλέγεται διοικητής του μεγαλύτερου πιστωτικού ιδρύματος της χώρας. Επί διοικήσεώς του και με σημαντικές πρωτοβουλίες του ιδρύεται η Εθνική Ασφαλιστική, με σκοπό, όπως τόνισε ο ίδιος στον Απολογισμό του 1891, «... το κοινόν συμφέρον, ιδία διά της αποτροπής της εκ του τόπου εξαγωγής χρήματος, ην συνεπάγεται η ασφάλις παρ' αλλοδαπαίς Εταιρίαις...» Απεβίωσε πέντε χρόνια αργότερα, το 1896, σε ηλικία 82 ετών.





Της συστάσεως τριαύτης Εταιρίας, ουσιαστικά υπηρετεί το κοινόν συμφέρον, ιδία διά της αποτροπής της εκ του τόπου εξαγωγής χρήματος, η ασφάλισις παρά αλλοδαπαίς Εταιρίαις...»

• Γεώργιος Αθηνογένης, διευθυντής του εν Αθήναις υποκαταστήματος της «Τραπεζής Κωνσταντινουπόλεως», ως εκπρόσωπος της Τράπεζας και πληρεξούσιος των: Ευσταθίου Ευγενίδη, τραπεζίτη της Κωνσταντινουπόλεως, β) της «Τραπεζής Γενικής Οθωμανικής Πίστεως» Κωνσταντινουπόλεως (Credit Général Ottoman) εκπροσωπούμενης από το διευθυντή της Βερνάρδο Τουβίκη, γ) Θεόδωρου Μαυροκορδάτου, τραπεζίτη της Κωνσταντινουπόλεως, δ) Θεόδωρου Π. Βλαστού, κτηματία και ε) Δαμιανού Βορρέ, δικηγόρου.

• Ανάργυρος Σιμόπουλος, κτηματίας και αντιπρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου της «Προνομίου Τραπεζής Ηπειροθεσσαλίας», ως εκπρόσωπος της Τραπεζής και του εαυτού του.

• Αριστείδης Παπούδωφ, κτηματίας και διευθύνων σύμβουλος της «Γενικής Πιστωτικής Τραπεζής της Ελλάδος», ως εκπρόσωπος της Τραπεζής και του εαυτού του.

• Δημήτριος Ε. Γιουρδής, υποδιευθυντής της «Γενικής Πιστωτικής Τραπεζής της

Οι αθλήτριες της ρυθμικής με τα ονόματα των οδών όπου είχε έδρα η Εθνική Ασφαλιστική.

Ελλάδος», ως εκπρόσωπος της Τραπεζής και πληρεξούσιος των: α) Δημητρίου Σγούτα, β) Γεωργίου Δ. Ζαφειρόπουλου και γ) Αλεξάνδρου Μαύρου, αντιπροσώπου της εμπορικής εταιρείας με την επωνυμία «Βαλαωρίτης Μαύρος και Σία».

• Χαρίδημος Αποστολίδης, διευθυντής της «Τραπεζής της Βιομηχανικής Πίστεως της Ελλάδος», ως εκπρόσωπος της Τραπεζής και του εαυτού του και ως πληρεξούσιος των: α) Σταύρου Μ. Κέμπετση, τραπεζίτη Κωνσταντινουπόλεως, β) Στυλιανού Χριστοδουλίδου, κτηματία Αθηνών, γ) Αντωνίου Κανέλη, κτηματία Αθηνών, δ) Θεόδωρου Βλαστού, κτηματία Αθηνών, ε) Θεολόγου Γ. Θεολόγου, κτηματία Αθηνών, στ) Αριστείδου Παπαγεωργακοπούλου, κτηματία Αθηνών, ζ) Γεωργίου Ευστρατίου, κτηματία Αθηνών, η) Γεωργίου Π. Ψύχα, κτηματία Αθηνών και θ) Γεωργίου Πασπάτη, κτηματία Αθηνών.

• Ιωάννης Κυριακίδης, δικηγόρος, διαχειριστής της «Τραπεζής της Βιομηχανικής Πίστεως της Ελλάδος», ως εκπρόσωπος της τραπεζής και του εαυτού

του και ως πληρεξούσιος του Ιωάννου Χωρέμη.

• Στέφανος Στρέιτ, υποδιοικητής της «Εθνικής Τραπεζής της Ελλάδος», ως εκπρόσωπος του εαυτού του και πληρεξούσιος των: α) Παντά Α. Ράλλη, κτηματία Αθηνών, β) Δημητρίου Βαλάση, δικηγόρου, γ) Δημητρίου Ι. Μ. Πανταζί, κτηματία Αθηνών, δ) Στυλιανού Χριστοδουλίδου, κτηματία Αθηνών, και πληρεξούσιος των: ι) Ιωάννου Αντωνιάδου, τραπεζίτη Αλεξανδρείας, ιι) Μιλτιάδη Αξελού, κτηματία Αθηνών.

• Παντολέων Σημηριώτης, υποδιοικητής της «Εθνικής Τραπεζής της Ελλάδος», ως εκπρόσωπος του εαυτού του και πληρεξούσιος των: α) Περικλέους Γ. Ζαρίφη, εμπόρου Μασσαλίας και εκπροσώπου του οίκου «Ζαφειρόπουλος και Ζαρίφης», β) Οδυσσεώς Νεγρεπόντη, εμπόρου Βράϊλας και εκπροσώπου του οίκου «Οδυσσεύς Ιω. Νεγρεπόντης», γ) Βασιλείου Κ. Σγούτα, εμποροπαλλήλου Κωνσταντινουπόλεως και πληρεξούσιου του Λεωνίδα Γ. Ζαρίφη, δ) Ανδρέα Νομικού, τραπεζίτη Αθηνών και εκπροσώπου της εμπορικής εταιρείας

«Παρίσης Νομικός και Σία».

Δεν θα ήταν υπερβολή να υποστηριχθεί ότι η ανάγνωση και μόνον του συνόλου των ονομάτων που συμπεριλήφθηκαν στο ιδρυτικό καταστατικό της εταιρείας αποδίδει, κατά κάποιον τρόπο, το χάρτη της ελληνικής οικονομικής γεωγραφίας εκείνης της εποχής. Κανένα όνομα σημαίνοντος οικονομικού παράγοντα δεν απουσιάζει από τον μακρύ κατάλογο των ονομάτων.

Δεν παρήλθαν ούτε 20 μέρες από την υπογραφή του και το καταστατικό, από κοινού με το ιδιαίτερο ιδρυτικό Βασιλικό Διάταγμα, δημοσιεύθηκε στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως. Πρόκειται για χρόνο ρεκόρ, ακόμη και για τα σημερινά δεδομένα, αν ληφθούν υπόψη οι διαδικασίες που έπρεπε να ακολουθηθούν, δηλ. συμβολαιογραφικές μεταγραφές, κατάθεση και υπογραφή από τον υπουργό Εσωτερικών, διαβίβαση στο Παλάτι και υπογραφή από τον βασιλέα Γεώργιο και αποστολή στο Εθνικό Τυπογραφείο.

Το γεγονός αυτό, όπως και άλλα για τα οποία γίνεται αναφορά παρακάτω, αποκαλύπτει, τουλάχιστον, άριστη οργάνωση, ιδιαίτερο ενδιαφέρον και, γιατί όχι, άμεση επιρροή και πρόσβαση στην κρατική «μηχανή».

Σκοπός, έδρα, μετοχικό κεφάλαιο

Ως γενέθλια ημερομηνία της ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ ΤΩΝ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ «Η ΕΘΝΙΚΗ» θεωρείται η 22α Ιουνίου 1891, διότι είναι η ημερομηνία σύστασης της εταιρείας

«...ήτοι από της εν τη Εφημερίδι της Κυβερνήσεως δημοσιεύσεως του εγκρίνοντος το... καταστατικόν διατάγματος...». Είναι, εξάλλου, και η τυπική ημερομηνία που άρχισε η δυνατότητα λειτουργίας και του διοικητικού της συμβουλίου. Έδρα της ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ ΤΩΝ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ «Η ΕΘΝΙΚΗ», όπως αναφέρεται στο επίσημο δημοσίευμα, ορίσθηκε η Αθήνα με δικαίωμα συγκρότησης υποκαταστημάτων και πρακτορείων και σε άλλες πόλεις εντός και εκτός Ελλάδος. Η διάρκεια της ορίσθηκε «απεριόριστος».

Απεριόριστη ήταν και η φιλοδοξία των ιδρυτών, που ήθελαν να καλύψουν οποιοδήποτε είδος ασφάλειας υπήρχε. Έτσι, ως σκοπός και αντικείμενο της εταιρείας ορίσθηκε, σύμφωνα με το καταστατικό της, «...η αναδοχή παντός είδους ασφαλειών και αντισταθειών εν Ελλάδι και εν τη αλλοδαπή...»

Δηλαδή, σύμφωνα πάντα με το καταστατικό της, η αρτισύστατη εταιρεία περιέλαβε το σύνολο, σχεδόν, των κλάδων Ασφαλίσεως. Ειδικότερα, στους σκοπούς της περιλήφθηκαν οι ασφάλειες και αντισταθειές κατά κινδύνων πυρός, εκρήξεων φωταερίου και ατμολεβήτων, ζημιών από κεραυνούς. Επίσης, ο κλάδος Μεταφορών «...παντός είδους...» δηλ. διά θαλάσσης, ποταμού και ξηράς και –για πρώτη φορά στην Ελλάδα– ο κλάδος Ζωής. Ο τελευταίος περιλάμβανε ασφάλειες και αντισταθειές «...επί της ζωής, ήτοι ασφαλειών κεφαλαίου και ισοβίων ή προσωαίων προσόδων μετά ή άνευ συμμετοχής εις τα κέρδη, επί ενός ή πλειόνων προσώπων, καθ' όλοους τους

συνδυασμούς και πάσας τας περιπτώσεις τας εξαρτώμενας εκ της διαρκείας ή της λήξεως του ανθρωπίνου βίου...».

Και για να καλύψουν οτιδήποτε ήθελε προκύψει, συμπεριέλαβαν στο καταστατικό και την πρωτοποριακή πρόβλεψη ότι μπορούσε να καλυφθεί και ό,τι δεν προέβλεπε ήδη το καταστατικό με προηγούμενη απόφαση της γενικής συνέλευσης των μετόχων και την έκδοση του απαραίτητου Β.Δ.

Στην αρχή η εταιρεία φιλοξενήθηκε στα γραφεία της Εθνικής Τραπεζής της Ελλάδος, στην «Αιολική» οδό. Την 1η Σεπτεμβρίου 1891 εγκαταστάθηκε στον ενοικιασμένο 1ο όροφο του κτηρίου που βρισκόταν στη συμβολή των οδών Σταδίου και Σανταρόζα, απέναντι από τη γωνία του Πρωτοδικείου Αθηνών, ιδιοκτησίας τότε Μιλτιάδη Αξελού, ο οποίος ήταν και από τους πρώτους μετόχους της Εθνικής Ασφαλιστικής. Ανατολικά βρισκόταν η οδός Σανταρόζα, δυτικά το κατάστημα της Γενικής Πιστωτικής Τραπεζής της Ελλάδος και συνόρευε με την οικία του Γ. Μαγκάκη. Ήταν η περίφημη οικία Μαύρου, αρχικής ιδιοκτησίας του εμπόρου Σωτηρίου Μαύρου και της Ευφροσύνης Μ. Μαύρου.

Το 1889 αγοράστηκε από



τον Μιλτιάδη Αξελό, ο οποίος την ενοικίασε στην Εθνική Ασφαλιστική, η οποία παρέμεινε στο κτήριο μέχρι το 1894 που απέκτησε δική της στέγη. Εκεί παρέμεινε η εταιρεία μέχρι το 1894, όταν απέκτησε ιδιόκτητη στέγη.

Το μετοχικό κεφάλαιο της εταιρείας ορίστηκε στα 8 εκατ. δραχμές, ποσό ιδιαίτερα μεγάλο για μετοχικό κεφάλαιο εταιρείας με τα δεδομένα εκείνης της εποχής. Κατανεμήθηκε δε σε 32 χιλιάδες μετοχές των 250 δραχμών.

Το πρώτο διοικητικό συμβούλιο και το έμβλημα της εταιρείας

Το πρώτο διοικητικό συμβούλιο της εταιρείας ορίστηκε με το 61ο άρθρο του ιδρυτικού καταστατικού της και το αποτέλεσαν οι Στέφανος Στρέιτ και Π. Σημιριώτης, υποδιοικητές της Εθνικής Τραπεζής, Γ. Αθηνονόγης, διευθυντής του καταστήματος της Τραπεζής Κωνσταντινούπολης στην Αθήνα, Ανάργυρος Σιμόπουλος, αντιπρόεδρος της Προνομίου του Τραπεζής Ηπειροθεσσαλίας, Δ. Σγού-

τας, διευθύνων σύμβουλος της Γενικής Πιστωτικής Τραπεζής της Ελλάδος, Χ. Αποστολίδης, διευθυντής της Τραπεζής της Βιομηχανικής Πίστεως της Ελλάδος και οι κτηματίες Θ. Βλαστός, Ι. Χωρέμης και Πέτρος Καλλιγιάς.

Τη θέση του προέδρου κατέλαβε ο προαναφερθείς υποδιοικητής, τότε, της Εθνικής Τραπεζής Στέφανος Στρέιτ, ο άνθρωπος που σφράγισε την ίδρυση και την εξέλιξη της εταιρείας κατά την πρώτη τριακονταετία της. Στη θέση του αντιπρο-

έδρου ορίστηκε ο Γεώργιος Αθηνονόγης, επί αδελφή γαμβρός του σημαντικότεου οικονομικού παράγοντα και τραπεζίτη Στέφανου Σκουλούδη. Συμμετείχε, επίσης, ο σπουδαίος αρχιτέκτονας Πέτρος Καλλιγιάς (1856-1940), ο οποίος αναφέρεται ως κτηματίας και δεν ήταν άλλος από τον γιο του διοικητή και συμβούλου της Εθνικής Τραπεζής. Η σύνθεση του συμβουλίου προδιέγραφε την εξέλιξη της τότελάχιστον την από διοικητικής απόψεως άψογη παρουσία της.

Το εννεαμελές συμβούλιο εκλεγόταν από τη γενική συνέλευση και η διάρκεια της θητείας των συμβούλων ορίστηκε να είναι τριετής εκτός των πρώτων, των οποίων η θητεία ορίστηκε εξ αυτής.

Η πρώτη συνεδρίαση του διοικητικού συμβουλίου διεξήχθη στα κεντρικά γραφεία της Εθνικής Τραπεζής στην οδό Αιόλου, στις 26 Ιουνίου 1891, τέσσερις μόλις ημέρες από τη δημοσίευση του Βασιλικού Διατάγματος στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως. Το γεγονός αυτό, εκτός

από τη θαυμαστή οργάνωση, αποκαλύπτει και τη βαρύτητα που αποδίδεται στην άμεση ενεργοποίηση της εταιρείας.

Ο «Ζεύς Σωτήρ» επελέγη ως έμβλημα της εταιρείας και ως πρότυπο χρησιμοποιήθηκε «...η κεφαλή Διός Σωτήρος κατά το δοθέν τη Εταιρία εκμαγειον παρά τω Νομισματικώ Μουσειώ...». Η επιλογή μέσω της δύναμης και του μεγαλείου του Διός συμβόλιζε τη δύναμη της εταιρείας και τη σωτηρία που προσφέρει στις περιπτώσεις καταστροφών.

Το 2009 ρεκόρ παραγωγής

Για πρώτη φορά στην ιστορία της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς, η Εθνική Ασφαλιστική καταρρίπτει το φράγμα του 1 δισ. ευρώ, επιτυγχάνοντας παραγωγή πρωτασφαλιστρών πλέον δικαιωμάτων ύψους 1,05 δισ. ευρώ. Το ρεκόρ αυτό αντιστοιχεί σε αύξηση συνολικής παραγωγής πλέον δικαιωμάτων για τη χρήση 16,9%, υπερβαίνοντας κατά πολύ το ρυθμό ανάπτυξης της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς που κατέγραψε το 2009 αντίστοιχη αύξηση μόλις 0,4%. Το συνολικό μερίδιο αγοράς της εταιρείας ανήλθε σε 20% έναντι 17,2% του 2008. Αναλυτικότερα, στους κλάδους Ζωής η εταιρεία αύξησε το μερίδιο αγοράς της κατά 2,2 ποσοστιαίες μονάδες φθάνοντας σε 23,4%, με τις νέες εργασίες του κλάδου ατομικών Ζωής να ανέρχονται σε €45 εκατ., αυξημένες κατά 15,8%. Η συνολική παραγωγή Bancassurance Ζωής ανήλθε σε €214 εκατ., αυξημένη κατά 7,2%, επιβεβαιώνοντας για μία ακόμη χρονιά την ορθότητα της στρατηγικής επιλογής για την αξιοποίηση των συνεργειών μεταξύ της εταιρείας και της ΕΤΕ. Παράλληλα, στους κλάδους γενικών ασφαλειών επετεύχθη αύξηση μεριδίου 3,6 ποσοστιαίων μονάδων που αντιστοιχεί σε μερίδιο αγοράς 17,1% και αύξηση παραγωγής πλέον δικαιωμάτων 30%. Τα ίδια κεφάλαια της μητρικής αυξήθηκαν κατά 167% και διαμορφώθηκαν σε €173 εκατ. έναντι €65 εκατ. το 2008, εκ των οποίων €40 εκατ. αφορούν αύξηση του Μ/Κ, εξέλιξη που ισχυροποιεί την ηγετική θέση της εται-

ρείας, μεγεθύνοντας την κεφαλαιακή της βάση. Ο όμιλος συντάσσει οικονομικές καταστάσεις με βάση τα ΔΠΧΑ, ενώ τα ενοποιημένα συγκεντρωτικά έσοδα του ομίλου της χρήσης 2009, σύμφωνα με το ΔΛΠ 1, ανήλθαν σε €72 εκατ. έναντι ζημίας το 2008. Από αυτά, έσοδα €68 εκατ. αφορούν τη δραστηριότητα στην Ελλάδα.

Τα οργανικά κέρδη χρήσης του ομίλου έφθασαν τα €40 εκατ., έναντι €36 εκατ. για το 2008. Μετά τις επιβαρύνσεις από τις αποζημιώσεις για αποχώρηση εργαζομένων, την απομείωση του χαρτοφυλακίου μετοχών σύμφωνα με τα προβλεπόμενα από τα ΔΛΠ και διάφορες προβλέψεις, το μετά από φόρους αποτέλεσμα για τη χρήση ήταν ζημιολόγο κατά €48 εκατ. Σημειώνεται ότι η απομείωση των επενδύσεων δεν επηρεάζει τα ίδια κεφάλαια της εταιρείας. Οργανικά κέρδη €26 εκατ. κατέγραψαν οι κλάδοι Ζωής. Οι κλάδοι Γενικών Ασφαλειών επανήλθαν στην κερδοφορία, με οργανικά κέρδη €8 εκατ. Το αποτέλεσμα αυτό οφείλεται, κυρίως, στη μεγάλη αύξηση της παραγωγής. Ταυτόχρονα, η σωστή διαχείριση των ζημιών, η συγκράτηση των προμηθειών στα επίπεδα του 2008 και η σημαντική βελτίωση του δείκτη εξόδων ήταν κρίσιμοι παράγοντες της θετικής αυτής ανατροπής. Συγκεκριμένα, ο δείκτης εξόδων βελτιώθηκε κατά 5,8 ποσοστιαίες μονάδες και ο συνδυασμένος δείκτης (combined ratio) κατά 2,4 ποσοστιαίες μονάδες.

Ιδιαίτερα θετική και σταθερά ανοδική είναι η πορεία και η συμβολή στην κερδοφορία των θυγατρικών εξωτερικού. Τα λειτουργικά κέρδη προ φόρων παρουσίασαν αύξηση 23%, παρά την ύφεση της οικονομίας των Βαλκανίων, ενώ όλοι οι δείκτες παραγωγικότητας εμφανίζονται σημαντικά βελτιωμένοι το 2009 και συνεχίζουν να βελτιώνονται και τους πρώτους μήνες του 2010.



Στόχος του νέου διευθύνοντος συμβούλου της Εθνικής Ασφαλιστικής κ. Μίνου Μωυσή είναι η υγιής κερδοφορία.

Στο μέλλον με τη δύναμη της πρώτης

Η Εθνική Ασφαλιστική έχει όλες τις προϋποθέσεις όχι μόνο να παραμείνει και με διαφορά ηγετική δύναμη στην ελληνική ασφαλιστική αγορά αλλά να αυξήσει περαιτέρω τα μεγέθη της, εκτιμά ο νέος διευθύνων σύμβουλος της Εθνικής Ασφαλιστικής και νέος πρόεδρος της ΕΑΕΕ κ. Μίνος Μωυσής. Με όπλο την πάνω από έναν αιώνα ιστορία της, τα υψηλά μερίδια αγοράς, τους εργαζομένους και το δίκτυό της, αλλά κυρίως τη στήριξη του μετόχου, η Εθνική Ασφαλιστική ατενίζει το μέλλον με αισιοδοξία, καθώς όλη η συγκυρία την ευνοεί. Με τη δύναμη της πρώτης ασφαλιστικής εταιρείας της χώρας, σχεδιάζει το μέλλον της βελτιώνοντας όλα τα μεγέθη, αλλά και το επίπεδο των υπηρεσιών που προσφέρει στους καταναλω-

τές. Για το επόμενο διάστημα βασικός στόχος της νέας διοίκησης είναι η διατήρηση των μεριδίων αγοράς, ενδεχομένως και η αύξησή τους, η βελτίωση της παραγωγικότητας και αποτελεσματικότητας της εταιρείας και η μεγιστοποίηση της κερδοφορίας.

Όπλα σε αυτήν την κατεύθυνση θα είναι το μεγάλο και σημαντικό δίκτυο πωλήσεων της εταιρείας και η συνεργασία στον τομέα του Bancassurance με την Εθνική Τράπεζα, τα ανταγωνιστικά τιμολόγια, τα κερδοφόρα προϊόντα και ο εξορθολογισμός του κόστους.

Τέλος, όπως δήλωσε πρόσφατα ο κ. Μωυσής, δεν τίθεται από τον μέτοχο θέμα πώλησης της Εθνικής Ασφαλιστικής για τα επόμενα χρόνια.

Ο ΓΚΡΕΜΙΣΤΗΣ

Ακούστε. Εγώ είμαι ο γκρεμιστής, γιατί είμ' εγώ κι' ο χτίστης, ο διαλεκτός της άρνησης κι' ο ακριβογιάς της πίστης. Και θέλει και το γκρέμισμα νου και καρδιά και χέρι. Στου μίσους τα μεσάνυχτα τρέμει ενός πόθου αστέρι. Κι' αν είμαι της νυχτιάς βλαστός, του χαλασμού πατέρας, πάντα κοιτάζω προς το φως το απόμακρο της μέρας. Εγώ ο σεισμός ο αλύπητος, εγώ κι' ο ανοιχτομάτης του μακρεμένου αγναντευτής, κι' ο κλέφτης κι' ο απελάτης και με το καριοφίλι μου και με το απελατίκι την πολιτεία την κάνω ερμιά, γη χέρσα το χωράφι. Κάλλιο φυτρώστε αγριαγκαθιές και κάλλιο ουρλιάστε λύκοι, κάλλιο φουσκώστε πόταμοι και κάλλιο ανοίχτε τάφοι, και δυναμίτη βρόντηξε και σιγοστάλαξε αίμα, παρά σε πύργους άρχοντας και σε ναούς το Ψέμα. Των πρωτογέννητων καιρών η πλάση με τ' αγρίμια ξανάρχεται. Καλώς να 'ρθή. Γκρεμίζω την ασκήμια.

Είμ' ένα ανήμπορο παιδί που σκλαβωμένο το 'χει το δειλίασμα, κι' όλο ρωτά και μήτε ναι, μήτε όχι δεν του αποκρίνεται κανείς, και πάει κι' όλο προσμένει το λόγο που δεν έρχεται, και μια ντροπή το δένει. Μα το τσεκούρι μοναχά στο χέρι σαν κρατήσω, και το τσεκούρι μου ψυχή μ' ένα θυμό περίσσο. Τάχα ποιος μάγος, ποιο στοιχειό τού δούλεψε τ' ατσάλι και νιώθω φλόγα την καρδιά και βράχο το κεφάλι, και θέλω να τραβήξω εμπρός και πλατωσιές ν' ανοίξω, και μ' ένα Ναι να τιναχτώ, μ' ένα Όχι να βροντήξω; Καβάλα στο νοπτάκι μου, δεν τρέμω σας, όποιοι είστε γρικάω, βγαίνει από μέσα του μια προσταγή: Γκρεμίστε!

Κωστής Παλαμάς



«Κρίση, Solvency II, καιρός για... δύο»



Του Λάμπρου
Καραγεώργου

Η χώρα μας βιώνει πρωτοφανή γεγονότα. Πριν από δυο-τρία χρόνια όλοι υποστήριζαν ότι η ελληνική οικονομία είναι μία «φούσκα», αφού δεν παράγει σχεδόν τίποτα, θεωρούνταν γραφικοί. Σήμερα είναι κοινός τόπος. Στο πλαίσιο αυτό η ασφαλιστική αγορά ως μέλος του τομέα των υπηρεσιών που εξαρτάται από τη γενικότερη πορεία της οικονομίας αναμένεται να ζήσει έντονες αναταράξεις τα επόμενα δύο χρόνια. Φέτος οι εταιρείες θα τα κουτσοβολέψουν, κυρίως λόγω της ανακατανομής χαρτοφυλακίων από την «τρύπα» που άφησαν οι πέντε εταιρείες που έκλεισαν (Ασις, Commercial κ.λπ). Όμως, του χρόνου τι θα πουλάνε; Την επόμενη χρονιά, επίσης, τι - με το ΑΕΠ να βαίνει συρρικνούμενο.

Παράλληλα, η ρευστότητα των εταιρειών περιορίζεται, με πράκτορες και μεσίτες να αδυνατούν να ανταποκριθούν στις υποχρεώσεις τους απέναντι στις εταιρείες. Οι πολύμηνι διακανονισμοί φτάνουν προς το τέλος τους, με ό,τι αυτό συνεπάγεται για τις εταιρείες που είχαν ανταγωνιστικό πλεονέκτημα τους «καλούς διακανονισμούς» με τους πράκτορες.

Πέραν της κρίσης, η ασφαλιστική αγορά έχει να αντιμετωπίσει και τις απαιτήσεις

ενός πιο αυστηρού εποπτικού πλαισίου, του Solvency II. Το Solvency II ουσιαστικά αλλάζει όλη τη λειτουργία της επιχείρησης, γεγονός που είναι και το πιο δύσκολο να αφομοιωθεί.

Τα κεφάλαια που απαιτούνται, ενδεχομένως, έρχονται σε δεύτερη μοίρα - στο βαθμό που η εταιρεία έχει προσαρμοσθεί στις νέες απαιτήσεις.

Το κρίσιμο ερώτημα είναι πόσες ελληνικές εταιρείες θα είναι έτοιμες το 2012, έτος εφαρμογής του Solvency II. Και κυρίως πόσοι από τους έλληνες μετόχους έχουν τη δύναμη και τη θέληση να επενδύσουν στην εταιρεία τους, η οποία σε κάθε περίπτωση θα δραστηριοποιείται σε ένα πολύ πιο ανταγωνιστικό περιβάλλον.

Με βάση τα παραπάνω διαμορφώνονται συνθήκες έντονων ανακατατάξεων τα δυο επόμενα χρόνια, με κατεύθυνση τον περαιτέρω αφελληνισμό της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς, στο βαθμό που θεωρητικά δεχτούμε ότι οι ξένες ασφαλιστικές εταιρείες που δραστηριοποιούνται στη χώρα μας θα είναι έτοιμες με τη βοήθεια και των μπτρικών ομίλων στις απαιτήσεις του Solvency II.

Φαίνεται πως έφθασε η ώρα κινήσεων συνεργασιών και συγχωνεύσεων για τη δημιουργία μεγαλύτερων και φερέγγυων ελληνικών ασφαλιστικών εταιρειών με τη συνένωση δυνάμεων. Άλλωστε, η τεχνολογία στον ασφαλιστικό κλάδο απαιτείται σε απόλυτο βαθμό. Με άλλα λόγια «κρίση, Solvency II, καιρός για... δύο»!

Το κρίσιμο ερώτημα είναι πόσες ελληνικές εταιρείες θα είναι έτοιμες το 2012, έτος εφαρμογής του Solvency II.



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 ΑΤΕbank 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 ΑΤΕBANK

Κοντά σας, ό,τι κι αν τύχει.

Στα 2,98 δισ. ευρώ οι αποζημιώσεις το 2009

Η μελέτη των στοιχείων των αποζημιώσεων στηρίχθηκε στην έρευνα της Επιτροπής Εποπτείας Ιδιωτικής Ασφάλισης, στην οποία ανταποκρίθηκαν όλες οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις.

Σε ένα παλαιότερο τεύχος της δεκαπενθήμερης εφημερίδας «Next deal» είχαμε δημοσιεύει ένα ρεπορτάζ με τις συνολικές αποζημιώσεις που κατέβαλαν οι ασφαλιστικές εταιρείες τα τελευταία χρόνια και που ανέρχονταν στα 10 δισ. ευρώ. Ένας ασφαλιστικός σύμβουλος μας είπε ότι αυτή την εφημερίδα την έχει συνέχεια μαζί του όταν συζητά με πελάτη. Σε συνέχεια αυτής της επισήμανσης του φίλου ασφαλιστικού συμβούλου, δημοσιεύουμε στο τεύχος που κρατάτε στα χέρια σας την έκθεση της Υπηρεσίας Μελετών και Στατιστικής της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος για τις αποζημιώσεις του 2009. Σημειώστε ότι σε ένα σύνολο παραγωγής ασφαλιστρών (μαζί με δικαιώματα) 5,4 δισ. ευρώ οι ασφαλιστικές εταιρείες επέστρεψαν περί τα 2,9 δισ. ευρώ στους ασφαλισμένους. Αυτή είναι η δουλειά τους, θα πει κάποιος. Να αποζημιώνουν. Σωστό και αυτό!

Όμως, για να μην ξεχνάμε ότι η συντριπτική πλειονότητα των εταιρειών λειτουργεί σωστά, ας πούμε ότι τελικά «την κάνουν τη δουλειά»...

Η ετήσια μελέτη των στοιχείων των αποζημιώσεων ανά κλάδο ασφάλισης για το έτος 2009 στηρίχθηκε στην έρευνα της Επιτροπής Εποπτείας Ιδιωτικής Ασφάλισης, στην οποία ανταποκρίθηκαν όλες οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις. Σημειώνεται ότι στις αποζημιώσεις των ασφαλίσεων Ζωής περιλαμβάνονται και οι εξαγορές συμβολαίων. Η συγκεντρωτική καταγραφή των αποζημιώσεων για το 2009 είχε ως εξής:

€	Πληρωθείσες Αποζημιώσεις από πρωτασφαλίσεις	Πληρωθείσες Αποζημιώσεις από αντασφαλίσεις	Συμμετοχή Αντασφαλιστών
Ασφαλίσεις κατά Ζημιών	1.324.290.927,58	33.313.775,03	181.398.053,29
Ασφαλίσεις Ζωής	1.663.818.835,74	690.855,40	51.288.837,34
Γενικό Σύνολο Ασφαλίσεων	2.988.109.763,32	34.004.630,43	232.686.890,63

Οι αποζημιώσεις από πρωτασφαλίσεις, διακρινόμενες ανά κλάδο, καθώς και οι μεταβολές τους σε σχέση με το 2008, φαίνονται στον επόμενο πίνακα:

€	2009	2008	Μεταβολή
Ασφαλίσεις κατά Ζημιών	1.324.290.927,58	1.311.414.917,90	0,98%
Ασφαλίσεις Ζωής	1.663.818.835,74	1.470.368.193,41	13,16%
Γενικό Σύνολο Ασφαλίσεων	2.988.109.763,32	2.781.783.111,31	7,42%

Όσον αφορά τους επί μέρους κλάδους, οι δύο κλάδοι που καλύπτουν τα αυτοκίνητα συγκεντρώνουν 997 εκατ. ευρώ σε αποζημιώσεις και μερίδιο 75,3% στις αποζημιώσεις κατά ζημιών. Μετά ακολουθούν οι καλύψεις περιουσίας, με τους κλάδους που τη συναποτελούν να αθροίζουν περίπου 227 εκατ. € σε αποζημιώσεις και μερίδιο 17,1%. Οι πληρωθείσες αποζημιώσεις ασφαλίσεων ζωής κατά πλειοψηφία (62,5%) αφορούσαν απαιτήσεις του κλάδου Ζωής και κατά 20,8% σε αποζημιώσεις ασφαλίσεων Ζωής συνδεδεμένων με επενδύσεις.

Παράλληλα, οι αποζημιώσεις από αντασφαλίσεις ανήλθαν στο ύψος των 34 εκατ. € περίπου και σχεδόν όλες (98%) αφορούσαν σε ασφαλίσεις κατά ζημιών.

Κατά τη διάρκεια του 2009, η συμμετοχή των αντασφαλιστών ανήλθε στο ποσό των περίπου 232 εκατ. €, ποσό αυξημένο κατά 14 εκατ. € σε σχέση με το 2008. Από αυτά, 181 εκατ. € καταβλήθηκαν σε αποζημιώσεις κλάδων ζημιών, ενώ 51 εκατ. € σε ασφαλίσεις κλάδων ζωής.

Η παρούσα έκδοση της ΕΑΕΕ παρουσιάζει τα δεδομένα σχετικά με τις πληρωθείσες αποζημιώσεις του έτους 2009 τις οποίες κατέβαλε το σύνολο των Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα. Στα παραπάνω ποσά περιλαμβάνονται εκτός των άλλων αποζημιώσεων και τα ποσά των εξαγορών των ασφαλίσεων ζωής. Η κατηγοριοποίηση των αποζημιώσεων στους κλάδους ασφάλισης έγινε ομοίως με αυτή των ασφαλιστρών, δηλαδή ακολουθεί το άρθρο 13 του Ν.Δ. 400/70 όπως ισχύει.

Συγκεντρωτικά, οι αποζημιώσεις για το 2009 απεικονίζονται στον παρακάτω πίνακα.

Πίνακας: Συγκεντρωτικά στοιχεία αποζημιώσεων 2009
Μεθοδολογία

Η μεθοδολογία η οποία ακολουθήθηκε από την ΕΑΕΕ στη μελέτη των αποζημιώσεων διαφέρει από αυτόν της ΕΠΕΙΑ στο

Αυτές οι σελίδες πρέπει να είναι στην τσάντα κάθε ασφαλιστή επειδή αποτελούν το καλύτερο επιχειρήμα για πωλήσεις στις σημερινές συνθήκες

ότι έχουν ληφθεί υπόψη στους σχετικούς υπολογισμούς οι πληρωθείσες αποζημιώσεις του πρώτου εξαμήνου 2009 των ασφαλιστικών επιχειρήσεων των οποίων η άδεια λειτουργίας ανεκλήθη τον Σεπτέμβριο 2009. Τα στοιχεία τα οποία χρησιμοποιήθηκαν προς αυτόν το σκοπό ήταν προϊόν έρευνας της ΕΠΕΙΑ σχετικά με τα ίδια μεγέθη για το πρώτο εξάμηνο του 2009. Δεύτερη διαφορά αποτελεί το γεγονός ότι η ΕΑΕΕ δεν προσθέτει τις αποζημιώσεις από πρωτασφαλίσεις σε αυτές των αντασφαλίσεων με σκοπό την αποφυγή της διπλής μέτρησης.

Αντιθέτως, τα σχετικά μεγέθη παρουσιάζονται σε ξεχωριστές παραγράφους.

Πλήθος ασφαλιστικών επιχειρήσεων	2009	2008
Ζωής	17	17
Ζημιών	52 ^{1*}	58
Μικτές	13 ^{2*}	12
Σύνολο	82	87

Συγκεντρωτικά στοιχεία αποζημιώσεων	Πληρωθείσες Αποζημιώσεις από πρωτασφαλίσεις	Πληρωθείσες Αποζημιώσεις από αντασφαλίσεις	Συμμετοχή Αντασφαλιστών
€			
Ασφαλίσεις κατά Ζημιών	1.324.290.927,58	33.313.775,03	181.398.053,29
Ασφαλίσεις Ζωής	1.663.818.835,74	690.855,40	51.288.837,34
Γενικό Σύνολο Ασφαλίσεων	2.988.109.763,32	34.004.630,43	232.686.890,63

*1. Περιλαμβάνονται 4 των οποίων η άδεια λειτουργίας ανεκλήθη τον Σεπτέμβριο του 2009.
*2. Περιλαμβάνεται 1 της οποίας η άδεια λειτουργίας ανεκλήθη τον Σεπτέμβριο του 2009.
*3. Περιλαμβάνονται οι 5 εταιρείες των οποίων ανεκλήθη η άδεια λειτουργίας τον Σεπτέμβριο του 2009.

Μορφή εγκατάστασης επιχειρήσεων	2009	2008
Ανώνυμες Ασφαλιστικές Επιχειρήσεις	60 ^{3*}	63
Υποκαταστήματα Αλλοδαπών Επιχειρήσεων	19	19
Πανελλαδικοί Αλληλασφαλιστικοί Συνεταιρισμοί	3	5
Σύνολο	82^{3*}	87

Επιχειρήσεις ανά δραστηριότητα & μορφή εγκατάστασης	Ζωής	Ζημιών	Μικτές
Ανώνυμες Ασφαλιστικές Επιχειρήσεις	14	33	13
Υποκαταστήματα Αλλοδαπών Επιχειρήσεων	3	16	
Πανελλαδικοί Αλληλασφαλιστικοί Συνεταιρισμοί		3	
Σύνολο	17	52	13

Αποζημιώσεις από Πρωτασφαλίσεις

Οι αποζημιώσεις από πρωτασφαλίσεις έφτασαν στο ύψος των 2,98 δισ. €. Από αυτές, οι αποζημιώσεις για ασφαλίσεις ζωής ήταν 1,66 δισ. € και είχαν μερίδιο 55,7% ενώ οι αποζημιώσεις για ασφαλίσεις κατά ζημιών ήταν 1,32 δισ. € και ποσοστό 44,3%.

Κατανομή Αποζημιώσεων από Πρωτασφαλίσεις

€	Πληρωθείσες Αποζημιώσεις	
	από πρωτασφαλίσεις	Ποσοστό συμμετοχής
Ασφαλίσεις κατά Ζημιών	1.324.290.927,58	44,32%
Ασφαλίσεις Ζωής	1.663.818.835,74	55,68%
Γενικό Σύνολο Ασφαλίσεων	2.988.109.763,32	100,00%

Σε σχέση με το 2008 παρατηρήθηκε αύξηση των αποζημιώσεων και στους δύο κλάδους.

Αν και η αύξηση των αποζημιώσεων κατά ζημιών

ήταν μόνο 1%, μεγάλη αύξηση παρουσίασαν οι αποζημιώσεις του κλάδου ζωής, κατά 13,2%.

Πίνακας 6: Ετήσια μεταβολή αποζημιώσεων

€	2009	2008	Μεταβολή
Ασφαλίσεις κατά Ζημιών	1.324.290.927,58	1.311.414.917,90	0,98%
Ασφαλίσεις Ζωής	1.663.818.835,74	1.470.368.193,41	13,16%
Γενικό Σύνολο Ασφαλίσεων	2.988.109.763,32	2.781.783.111,31	7,42%

Ασφαλίσεις Ζημιών

Ο κλάδος της Αστικής Ευθύνης Χερσαίων Οχημάτων συγκεντρώνει το μεγαλύτερο ποσό των αποζημιώσεων, 829 εκατ. € και ποσοστό 62,6% των αποζημιώσεων των ασφαλίσεων κατά ζημιών. Ταυτόχρονα, ο κλάδος των Χερσαίων Οχημάτων συγκεντρώνει 168 εκατ. € και 12,7%. Αθροιστικά, οι δύο κλάδοι συγκεντρώνουν 997 εκατ. € σε αποζημιώσεις και μερίδιο 75,3%.

Μετά τις καλύψεις των αυτοκινήτων ακολουθούν οι καλύψεις περιουσίας, με τους κλάδους Πυρκαϊάς και στοιχεία της φύσεως (153 εκατ. €), Λοιπές ζημιές αγαθών (69 εκατ. €) και Διαφόρων χρηματικών απωλειών (5 εκατ. €). Οι παραπάνω κλάδοι αθροίζουν περίπου 227 εκατ. € σε αποζημιώσεις, τα οποία αντιστοιχούν σε μερίδιο 17,1% των αποζημιώσεων κατά ζημιών.

Αναλυτικά, οι αποζημιώσεις των ασφαλίσεων κατά ζημιών φαίνονται στον παρακάτω πίνακα.

Πληρωθείσες Αποζημιώσεις Ζημιών

	€	Συμμετοχή
1. Ατυχήματα	5.151.070,07	0,39%
2. Ασθένειες	6.286.309,08	0,47%
3. Χερσαία οχήματα	168.140.785,20	12,70%
5. Αεροσκάφη	6.532,07	0,00%
6. Πλοία (θαλάσσια, λιμναία, ποτάμια)	19.271.155,03	1,46%
7. Μεταφερόμενα εμπορεύματα	10.338.649,79	0,78%
8. Πυρκαϊά και στοιχεία της φύσεως	152.666.335,26	11,53%
9. Λοιπές ζημιές αγαθών	68.590.483,46	5,18%
10. Αστική ευθύνη χερσαίων οχημάτων	829.342.936,10	62,63%
11. Αστική ευθύνη από αεροσκάφη	606.304,16	0,05%
12. Αστική ευθύνη πλοίων	1.962.449,42	0,15%
13. Γενική αστική ευθύνη	12.033.953,27	0,91%
14. Πιστώσεις	26.136.075,06	1,97%
15. Εγγυήσεις	8.328.387,44	0,63%
16. Διάφορες χρηματικές απώλειες	5.008.805,52	0,38%
17. Νομική προστασία	3.857.732,13	0,29%
18. Βοήθεια	6.562.964,52	0,50%
ΣΥΝΟΛΟ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΗΜΙΩΝ	1.324.290.927,58	100,00%

Στον παρακάτω πίνακα παρουσιάζεται η ετήσια μεταβολή στις πληρωθείσες αποζημιώσεις.

Μεταβολή στις πληρωθείσες αποζημιώσεις ζημιών

€	2009	2008	Μεταβολή
1. Ατυχήματα	5.151.070,07	6.985.117,44	-26,26%
2. Ασθένειες	6.286.309,08	5.663.020,04	11,01%
3. Χερσαία οχήματα	168.140.785,20	160.770.300,49	4,58%
5. Αεροσκάφη	6.532,07	3.419,17	91,04%
6. Πλοία (θαλάσσια, λιμναία, ποτάμια)	19.271.155,03	16.493.999,60	16,84%
7. Μεταφερόμενα εμπορεύματα	10.338.649,79	12.288.980,12	-15,87%
8. Πυρκαϊά και στοιχεία της φύσεως	152.666.335,26	137.987.420,92	10,64%
9. Λοιπές ζημιές αγαθών	68.590.483,46	50.644.835,40	35,43%
10. Αστική ευθύνη χερσαίων οχημάτων	829.342.936,10	879.786.564,48	-5,73%
11. Αστική ευθύνη από αεροσκάφη	606.304,16	117.901,55	414,25%
12. Αστική ευθύνη πλοίων	1.962.449,42	1.480.904,42	32,52%
13. Γενική αστική ευθύνη	12.033.953,27	11.655.293,26	3,25%
14. Πιστώσεις	26.136.075,06	10.512.783,62	148,61%
15. Εγγυήσεις	8.328.387,44	5.813.462,19	43,26%
16. Διάφορες χρηματικές απώλειες	5.008.805,52	2.184.408,03	129,30%
17. Νομική προστασία	3.857.732,13	2.964.170,33	30,15%
18. Βοήθεια	6.562.964,52	6.062.336,84	8,26%
ΣΥΝΟΛΟ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΗΜΙΩΝ	1.324.290.927,58	1.311.414.917,90	0,98%

Σε απόλυτους αριθμούς, οι μεγαλύτερες αυξήσεις παρατηρήθηκαν στους κλάδους των Πιστώσεων (+15,6 εκατ. €) και των Χερσαίων Οχημάτων (+7,4 εκατ. €), ενώ σε ποσοστιαία μεγέθη εντυπωσιακή ήταν η αύξηση του κλάδου της Αστικής Ευθύνης από αεροσκάφη (+414%).

Αποζημιώσεις από Πρωτασφαλίσεις

Αντιστοίχως, μεγάλη μείωση σε καταβολή αποζημιώσεων παρατηρήθηκε στον κλάδο της Αστικής Ευθύνης Χερσαίων Οχημάτων (-50 εκατ. €). Αναλογικά, οι μεγαλύτερες μειώσεις παρατηρήθηκαν στον κλάδο Ατυχημάτων (-26,3%) και Μεταφερομένων εμπορευμάτων (μείωση 15,9%).

Ασφαλίσεις Ζωής

Οι πληρωθείσες αποζημιώσεις ασφαλίσεων ζωής έφτασαν το 1,66 δισ. €. Η πλειοψηφία αυτών, 62,5%, κινήθηκε για την κάλυψη απαιτήσεων του κλάδου Ι. Ζωής. Επίσης, ποσοστό 20,8% συγκέντρωσαν οι καταβολές αποζημιώσεων για ασφαλίσεις ζωής συνδεδεμένων με επενδύσεις. Στους πίνακες που ακολουθούν, τα στοιχεία παρουσιάζονται αναλυτικότερα.

Πληρωθείσες Αποζημιώσεις Ζωής

	€	Συμμετοχή
I. Κλάδος Ζωής	1.039.321.161,17	62,47%
III. Κλάδος Ασφ. Ζωής Συνδ. με Επενδύσεις	346.641.769,22	20,83%
IV. Κλάδος Ασφάλισης Υγείας	24.464.937,70	1,47%
VI. Κλάδος Κεφαλαιοποίησης	161.837,05	0,01%
VII. Κλάδος Διαχείρισης Ομαδ. Συνταξ. Κεφαλαίων	251.448.974,84	15,11%
VIII. Κλάδος Ομαδ. Προγρ. Πρόνοιας	1.780.155,76	0,11%
ΣΥΝΟΛΟ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ	1.663.818.835,74	100,00%

Οι αποζημιώσεις αυξήθηκαν κατά 193 εκατ. € περίπου σε σχέση με το 2008, ποσό το οποίο αναλογεί σε μεταβολή 13,2%. Μεγάλες αυξήσεις παρατηρήθηκαν στον κλάδο Διαχείρισης Ομαδικών Συνταξιοδοτικών Κεφαλαίων (+36,2%) και στον κλάδο Ασφαλίσεων Ζωής Συνδεδεμένων με Επενδύσεις (+19,7%). Μείωση κατέγραψε μόνο ο κλάδος Κεφαλαιοποίησης κατά 25,3%.

Μεταβολές στις πληρωθείσες αποζημιώσεις ζωής

€	2009	2008	Μεταβολή
I. Κλάδος Ζωής	1.039.321.161,17	974.401.053,77	6,66%
III.Κλάδος Ασφ. Ζωής Συνδ. με Επενδύσεις	346.641.769,22	289.640.236,61	19,68%
IV.Κλάδος Ασφάλισης Υγείας	24.464.937,70	21.497.414,45	13,80%
VI. Κλάδος Κεφαλαιοποίησης	161.837,05	216.563,11	-25,27%
VII. Κλάδος Διαχείρισης Ομαδ. Συνταξ. Κεφαλαίων	251.448.974,84	184.612.925,47	36,20%
VIII. Κλάδος Ομαδ. Προγρ. Πρόνοιας	1.780.155,76	0,00	---
ΣΥΝΟΛΟ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ	1.663.818.835,74	1.470.368.193,41	13,16%



**Ακόμη και το αυτοκίνητό σας,
σας εγκαταλείπει...
η Inter Partner Assistance
ΠΟΤΕ.**

Προγράμματα Οδικής Βοήθειας



**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

Αστική Ευθύνη Ιατρών στην Ελλάδα

Υπολείπεται της διεθνούς πραγματικότητας

Της Έλενας
Ερμείδου



Το ιατρικό επάγγελμα, ίσως το μοναδικό ανάμεσα σε τόσα επαγγέλματα που έως πριν από λίγα χρόνια βρίσκονταν στο απυρόβλητο της ελληνικής κοινωνίας. Ασθενείς και συγγενείς εμπιστεύονταν δίχως άλλο τη διάγνωση και την αρμόζουσα μέθοδο θεραπείας που επέλεγε ο ιατρός, ο οποίος ιατρός ήταν πάντα ανεπίδεκτος κατηγορίας, είχε πάντα το αλάθητο των πράξεών του. Κανένας δεν μπορούσε να του επιρρίψει εύκολα ευθύνες, για λάθος διάγνωση ή/και για τη λάθος εκτέλεση της θεραπείας ή ακόμα για τυχόν αμέλεια, λάθη και παραλείψεις, υπαιτιότητας δικής του ή των συνεργατών της ομάδας του. Τουναντίον, οι ευθύνες ευκόλως αντιστρέφονταν και πάντα φορτώνονταν στους ασθενείς.

Οι εποχές, όμως, άλλαξαν και το ιατρικό σφάλμα, γνωστό στους ιατρι-

κούς κύκλους ως *medical malpractice* ή *Behandlungsfehler* ή *faute medicale*, η συμπεριφορά δηλαδή του ιατρού που αξιολογείται ως υπολειπόμενη της επιβαλλόμενης στο επάγγελμά του και στη συγκεκριμένη περίπτωση επιμέλειας, κατά κανόνα επειδή ο ιατρός δεν τηρεί το επαγγελματικό του *standard* ή επειδή παραβιάζει τους κανόνες της ιατρικής επιστήμης και τέχνης (*lege artis*), σύμφωνα με τις θεωρητικές αναλύσεις που πραγματεύονται θέματα αστικής ιατρικής ευθύνης, αποτελεί βασική αιτία άσκησης αγωγής αποζημίωσης κατά του θεράποντος ιατρού.

Κατ' αυτόν τον τρόπο οι έλληνες ιατροί βρίσκονται όλο και πιο συχνά απέναντι στη Δικαιοσύνη, κατηγορούμενοι για λάθη, παραλείψεις ή/και κακή εφαρμογή του επαγγέλματός τους.

Αγωγές, ωστόσο, κατά τας... ορέξεις, με παρότρυνση εξειδικευμένων δικηγόρων

Από την άλλη πλευρά, οι Έλληνες, κατά το έθιμον δικομανείς, όσο περνούν τα χρόνια, στρέφονται όλο και περισσότερο εναντίον των ιατρών τους, και μάλιστα όπως αναφέρουν ιατροί σε ανύποπτες περιόδους, ακόμα και όταν έχει επέλθει ίαση ή ακόμα και όταν δεν υφίσταται πρόβλημα, ζητώντας δικαίωση για την πράγματι ή τη δήθεν κακή έκβαση των υποθέσεών τους.

Στο πλευρό των εναγόντων, δικηγόροι εξειδικευμένοι για τέτοιες περιπτώσεις, οι οποίοι ανάλογα με τις προϋπάρχουσες αιτίες και δοθείσες της αφορμής, εξωθούν τους πελάτες τους στην άσκηση αγωγής κατά των ιατρών, πείθοντάς τους διά της λεκτικής οδού για τη θετική έκβαση της υπόθεσής

Και οι γιατροί θέλουν τον ασφαλιστή τους



τους. Η επίλυση δε των διαφορών και η απονομή δικαιοσύνης γίνεται από τα αστικά δικαστήρια, όπου οι δικαστές καλούνται να πάρουν θέση για ένα συγκεκριμένο ιατρικό θέμα, να αξιολογήσουν ταυτόχρονα την πράξη βάσει μαρτυριών, επιδικάζοντάς την ως αμελή ή όχι, πάντα προς το συμφέρον του ασθενή. Ανάλογα με την περίπτωση και την σοβαρότητα του σφάλματος, ο ασθενής ή οι συγγενείς του μπορούν να στραφούν τόσο εναντίον του θεράποντος ιατρού, όσο και εναντίον του νοσοκομείου με το οποίο συνεργάζεται ο ιατρός. Να σημειωθεί ωστόσο ότι αυτά τα ιατρικά αδικήματα που παραβιάζουν τον Αστικό Κώδικα παραγράφονται σύμφωνα με την ελληνική νομοθεσία στην πενταετία.

Πόσο ακάλυπτοι είναι οι ιατροί απέναντι στη νεοελληνική καχυποψία και απέναντι σε πιθανά λάθη ιατρικά;

Πόσο εύκολα μπορούν να αντιμετωπίσουν οι ιατροί τη νέα πραγματικότητα;

Πόσο μια χαμένη δίκη μπορεί να επηρεάσει αρνητικά το επάγγελμά τους;

Η επίλυση των διαφορών και η απονομή δικαιοσύνης γίνεται από τα αστικά δικαστήρια, όπου οι δικαστές καλούνται να πάρουν θέση για ένα συγκεκριμένο ιατρικό θέμα, να αξιολογήσουν ταυτόχρονα την πράξη βάσει μαρτυριών, επιδικάζοντάς την ως αμελή ή όχι, πάντα προς το συμφέρον του ασθενή.

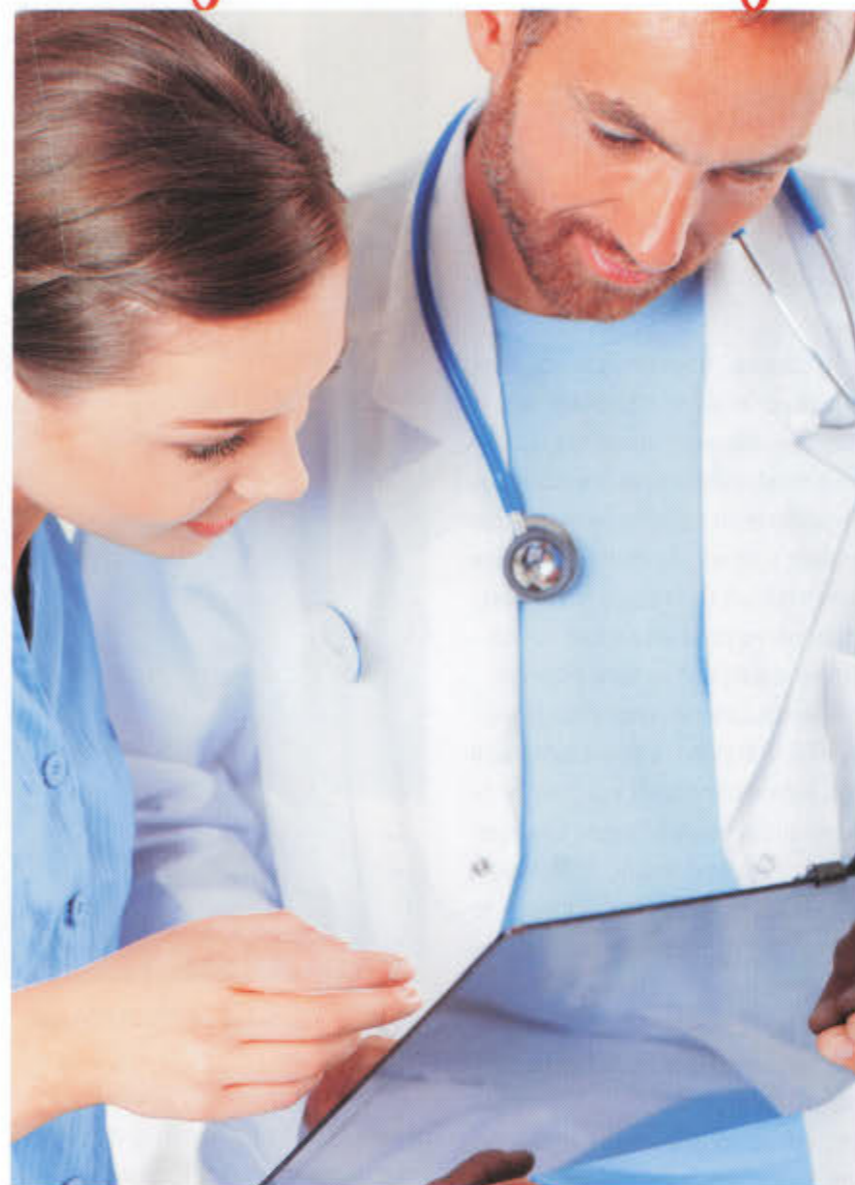
Θα παραμείνει στην επικαιρότητα το θέμα της αστικής ευθύνης ιατρών;

Όπως συγκεκριμένα τονίζει διευθυντής κλινικής του νοσοκομείου ΥΓΕΙΑ αποκλειστικά στο περιοδικό «Ασφαλιστικό ΝΑΙ», «τα τελευταία χρόνια το ιατρικό επάγγελμα αντιμετωπίζεται με καχυποψία. Οι Έλληνες αρκετές φορές αντιμετωπίζουν τον θεράποντα ιατρό με δυσπιστία, είναι προδιαθεσμιμένοι αρνητικά και αυτό κυρίως λόγω της αλόγιστης και αδικαιολόγητης δημοσιότητας που παίρνουν κάποια ιατρικά συμβάντα, τα οποία είναι από καταγγελίες συγγενών ή πελατών

και όχι από ιατρικές γνωματεύσεις».

Αυτό, όπως συγκεκριμένα τονίζει, «μακροπρόθεσμα αντί να βλάψει τον ιατρό, βλάπτει τον ασθενή». Η νέα αυτή αρνητική τάση σε συνδυασμό με τον υψηλό κίνδυνο και τις μεγάλες ευθύνες που ενέχει το ιατρικό επάγγελμα αναγκάζει τους ιατρούς, πλέον όλων των ειδικοτήτων, να πάρουν μέτρα προστασίας απέναντι στη νέα πραγματικότητα που καλούνται να αντιμετωπίσουν.

Χαρακτηριστικά, οι ιατροί απαραίτητα θα πρέπει να ασφαλιζονται έναντι αστικής ευθύνης ιατρών, σημειώνει,



και μάλιστα με καλύψεις υψηλότερες των συνθησιμένων. Να σημειωθεί ότι όλα τα μεγάλα ιδιωτικά νοσοκομεία υποχρεώνουν τους ιατρούς να έχουν κάλυψη αστικής ευθύνης και μάλιστα υψηλότερες των ποσών που επιδικάζουν τα αρμόδια δικαστήρια.

Ιδιαίτερα υψηλές καλύψεις να σημειωθεί, σύμφωνα με τον ίδιο ιατρό, πρέπει να έχουν οι νέοι συνεργαζόμενοι με ιδιωτικά νοσοκομεία ιατροί που δεν εξασκούν πολλά χρόνια το επάγγελμα και δεν έχουν συσσωρευμένη εργασιακή εμπειρία. Ωστόσο, η πολιτική τείνει να αλλάξει και οι καλύψεις

να αυξηθούν για όλους τους ιατρούς, ανεξαρτήτως εργασιακής εμπειρίας, από τη στιγμή εισόδου τους στο επάγγελμα μέχρι τη στιγμή εξόδου τους, μάλιστα και με πρωτοβουλία των ιδίων για αρκετές περιπτώσεις.

Θα πρέπει να σημειωθεί ότι οι ευθύνες είναι πολύ περισσότερες για έναν ιατρό που κατέχει θέση διευθυντική σε ένα νοσοκομείο. Στην περίπτωση αυτή ο επικεφαλής της πτέρυγας είναι υπεύθυνος για τυχόν λάθη των ειδικευμένων ιατρών και των ιατρών επίσης που ασκούν ειδικότητα. Συγκεκριμένα, οι ειδικευόμενοι ιατροί θα πρέπει

να ασφαλιζονται από τον επικεφαλής της μονάδας όπως επίσης και οι ειδικοευμένοι. Ωστόσο, σε ό,τι αφορά τους ειδικευμένους ιατρούς, τίθεται θέμα συνυπευθυνότητας και σε περίπτωση ιατρικού σφάλματος εξετάζεται εν πρώτοις η σχέση υφιστάμενου ειδικευμένου ιατρού με τον διευθυντή, στη διαδικασία για παράδειγμα λήψης απόφασης θεραπείας ή χορήγησης συγκεκριμένων φαρμάκων.

Στο σημείο αυτό να υπογραμμιστεί ότι παρά το ότι την ευθύνη για το χρόνο ζωής των φαρμάκων την έχει η προϊσταμένη αδελφή νοσοκόμος και το τμήμα προμηθειών του νοσοκομείου, ευθύνη έχει και ο ιατρός.

Διαφορετική η ευθύνη ανά ειδικότητα ιατρού

Όλοι οι ιατροί όπως σημειώνεται παραπάνω συνιστάται και πρέπει να έχουν ασφαλιστικές καλύψεις, ωστόσο το είδος της ασφάλισης σωστό είναι να διαφοροποιείται ανά ειδικότητα και ανάλογα με την επικινδυνότητα και το εύρος της ιατρικής ευθύνης, υπογραμμίζοντας τη διαφορά ευθύνης, για παράδειγμα του χειρουργού με τον ακτινολόγο, όπου ο δεύτερος ούτε αποφασίζει την αγωγή θεραπείας ούτε έχει την ευθύνη χορήγησης φαρμάκων, οπότε εκ φύσεως του επαγγέλματός του δεν μπορεί να κατηγορηθεί για κάτι σοβαρό.

Ο χειρουργός ωστόσο, σύμφωνα με συνεργαζόμενο ιατρό χειρουργό στην Κεντρική Κλινική Αθηνών, χρίζει μεγαλύτερης ασφάλειας γιατί η ευθύνη είναι μεγάλη και οι ζημιές που μπορεί να προκληθούν επίσης πολύ μεγάλες. Είναι αυτονόητο ότι ο χειρουργός θα πρέπει να ασφαλιζεται για μεγάλα ποσά ακόμα και αν έχει μεγάλη εμπειρία, ακόμα και αν δεν έχει προκαλέσει λάθη, καθώς ο ασθενής μπορεί να κινήσει δικάσιμο διαδικασία ακόμα και

Ο Οδοντιατρικός Σύλλογος Αττικής, παρά το ότι η αγορά συμβολαίου αστικής ευθύνης δεν είναι υποχρεωτική για τους οδοντιάτρους, έχει συνάψει συνεργασία με ιδιωτική ασφαλιστική, η οποία μέσω του συλλόγου παρέχει ομαδικά συμβόλαια στα μέλη της έναντι πολύ χαμηλών ποσών.

στην περίπτωση μιας υποψίας.

Κάπως διαφορετική είναι η περίπτωση των πλαστικών χειρουργών οι οποίοι δύσκολα ασφαλιζονται, καθώς αφ' ενός, σύμφωνα με ιατρούς το επάγγελμα σε ορισμένες των περιπτώσεων αγγίζει και τα όρια της αισθητικής και, αφ' ετέρου, σύμφωνα με ασφαλιστικούς παράγοντες της αγοράς δεν υπάρχουν αντικειμενικά κριτήρια για την ασφάλιση του επαγγέλματος αυτού, παρά μόνο υποκειμενικά. Επίσης, όπως οι ίδιοι παράγοντες σημειώνουν, «πόσο αξιόπιστη είναι η κρίση ενός ατόμου όταν έχει υποβάλει τον εαυτό του σε σωρεία πλαστικών επεμβάσεων;» Καθώς στο σημείο αυτό παίζει σημαντικό ρόλο η ψυχολογική διάθεση και το κίνητρο της απόφασης!

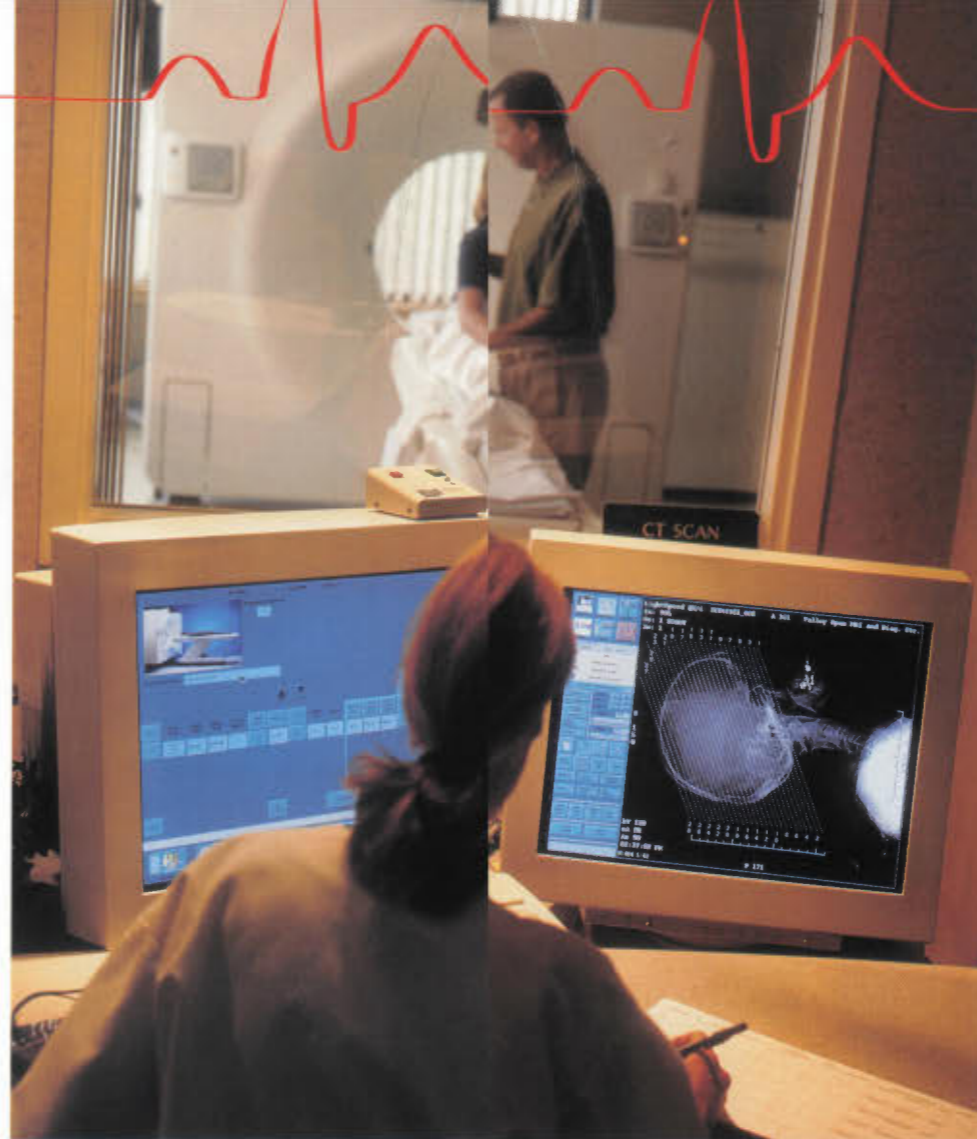
Μεγάλα ιδιωτικά νοσοκομεία απαιτούν από τους συνεργαζόμενους ιατρούς καλύψεις αστικής ευθύνης που φτάνουν και το 1.000.000 ευρώ και από 400.000 μέχρι και 1.000.000 ανά περίπτωση συνεργαζόμενου ιατρού.

Τα ποσά αυτά σύμφωνα με ιατρούς ίσως στο άμεσο μέλλον να αυξηθούν για την πλήρη κάλυψη των ιατρών σε οποιαδήποτε περίπτωση. Ωστόσο, όπως υπογραμμίζει ιατρός ιδιωτικού ομίλου υπηρεσιών υγείας, «δεν είναι σωστό το συνεχές κινήγι του ιατρού χωρίς να υπάρχουν αποδείξεις και τεκμήρια, οι βλάβες και για τα δύο μέλη είναι αδικαιολόγητες και σοβαρές. **Ιατρεία – Διαγνωστικά κέντρα**

Τα ιατρεία, οδοντιατρεία και διαγνωστικά κέντρα παρέχουν ιατρικές/οδοντιατρικές υπηρεσίες, ωστόσο οι θεράποντες ιατροί δεν έχουν την υποχρέωση να αγοράσουν συμβόλαιο αστικής ευθύνης. Το αποτέλεσμα είναι στην επιλογή του ιατρού ή του οδοντιάτρου να συνάψει κάποιο ασφαλιστήριο συμβόλαιο αστικής ευθύνης.

Αρκετοί, ωστόσο, είναι αυτοί που ασφαλιζονται έναντι αστικής ευθύνης ή που ενδιαφέρονται να καλυφθούν έναντι αυτών των κινδύνων. Όπως αναφέρει ιδιώτης ιατρός παθολόγος, ακόμα και οι ιατροί που εξασκούν το επάγγελμα μέσω ιδιωτικών ιατρείων πρέπει να ασφαλιζονται έναντι κινδύνων αστικής ευθύνης, εν τούτοις το ύψος της ασφάλισης θα πρέπει να σχετίζεται πάντα με την πιθανότητα βλάβης και με τη βαρύτητα της βλάβης, τονίζοντας ότι στην περίπτωση που στα διάφορα ιδιωτικά ιατρεία εκτελούνται επεμβάσεις ή μικρο-επεμβάσεις, το ύψος των καλύψεων πρέπει να είναι το ίδιο με αυτό των νοσοκομείων

Αξίζει να σημειωθεί ότι ο Οδοντιατρικός Σύλλογος Αττικής –παρά το ότι η αγορά συμβολαίου αστικής ευθύνης δεν είναι υποχρεωτική για τους οδοντιάτρους,– έγκειται δηλαδή στην επιλογή του οδοντιάτρου έχει συνάψει συνεργασία με ιδιωτική ασφαλιστική, η οποία μέσω του συλλόγου παρέχει ομαδικά συμβόλαια στα μέλη της έναντι πολύ χαμηλών ποσών και για κα-



λύψεις που φτάνουν τις 50.000 ευρώ ανά περίπτωση.

Ιδιώτης χειρουργός οδοντίατρος, ωστόσο, τονίζει ότι δύσκολα σε εκδίκαση σχετικής υπόθεσης αποδεικνύεται η ευθύνη του οδοντιάτρου καθώς το δικαστήριο λαμβάνει περισσότερο υπόψη τις καταθέσεις και τις μαρτυρίες των επιστημόνων και λιγότερο του ασθενή, ωστόσο –συνεχίζει– αν τα ασφαλιστρα των μεμονωμένων συμβολαίων αστικής ευθύνης ήταν προσιτά για ιδιώτες, τότε και μόνο τότε από την πλευρά του θα προχωρούσε στην αγορά ενός τέτοιου συμβολαίου.

Ωστόσο, παρά τις διαμαρτυρίες των ελλήνων οδοντιάτρων για το ύψος των ασφαλιστρών, σύμφωνα με παράγοντες της αγοράς βρετανοί οδοντίατροι επιλέγουν την αγορά του

συμβολαίου αστικής επαγγελματικής ευθύνης στην Ελλάδα, μια και τον τελευταίο καιρό στη Βρετανία το ύψος του ασφαλιστρου είναι απαγορευτικό και οι καλύψεις σε σχέση με το ασφαλιστρο ελλείπεις και προβληματικές.

ΝΠΙΔ και ευθύνες ιατρών

Αν και βάσει νόμου η επαγγελματική αστική ευθύνη δεν είναι υποχρεωτική για τους ιατρούς που εργάζονται σε Νομικά Πρόσωπα Ιδιωτικού Δικαίου, το Ωνάσειο Καρδιοχειρουργικό Κέντρο προτρέπει τους ιατρούς πλήρους και αποκλειστικής απασχόλησης που εργάζονται σ' αυτό να ασφαλιζονται για αστική ευθύνη. Σύμφωνα με το Ωνάσειο, «το ποσό ασφάλισης εξαρτάται από την ιεραρχική βαθμίδα του ιατρού και από την ειδικότητα, ε-

Σύμφωνα με τον Ιατρικό Σύλλογο Αθηνών, η ασφάλιση αστικής ευθύνης ιατρών δεν είναι υποχρεωτική από το κράτος και για κανέναν ιατρό, τονίζοντας ότι είναι στην απόφαση κάθε ιατρού να ασφαλιστεί έναντι κινδύνων αστικής ευθύνης.

νώ το νοσοκομείο, θέλοντας να δώσει κίνητρα στους ιατρούς να ασφαλιστούν, συνεργάζεται με εξειδικευμένους ασφαλιστικούς συμβούλους, οι οποίοι προτείνουν και τα ανάλογα προγράμματα ασφάλισης για τον κάθε ιατρό, τα οποία βασίζονται στις ανάγκες των ιατρών και στην εμπειρία της αγοράς. Να σημειωθεί ότι τα συμβόλαια για το ιατρικό προσωπικό είναι ατομικά.

ΝΠΔΔ και ευθύνες ιατρών

Τα νοσοκομεία του ΕΣΥ λειτουργούν ως Νομικά Πρόσωπα Δημοσίου Δικαίου, κάτι που σημαίνει ότι ναι μεν τα δημόσια νοσοκομεία υπέχουν της αστικής ευθύνης, εν τούτοις η κάθε ευθύνη του Δημοσίου ταυτίζεται με την αντίστοιχη του κράτους. Με άλλα λόγια αυτό, και σύμφωνα με θεράποντα ιατρό που είχε ασκήσει το επάγγελμά του σε δύο μεγάλα κρατικά νοσοκομεία, στο Λαϊκό και στον Ερυθρό Σταυρό, σημαίνει ότι τα κρατικά ταμεία πληρώνουν τυχόν σφάλματα που προκύπτουν για παράδειγμα από ελλιπή λειτουργία μηχανημάτων, εσφαλμένη διάγνωση μηχανημάτων στα δημόσια νοσοκομεία. Ωστόσο, σύμφωνα με δικηγόρο εξειδικευμένο στα ιατρικά αυτά θέματα, η αστική ευθύνη εφαρμόζεται για στους πανεπιστημιακούς ιατρούς του ΕΣΥ.

Όπως σημειώνει και ο Ιατρικός Σύλλογος Αθηνών, δεν είναι πλέον λίγες οι περιπτώσεις ασθενών που στρέφονται κατά ιατρών των δημοσίων νοσοκομείων επίσης, και σύμ-

φωνα με συνεργαζόμενη με τον Ιατρικό Σύλλογο Αθηνών εταιρεία για θέματα ασφάλισης, αρκετοί ιατροί που εξασκούν επάγγελμα σε δημόσια νοσοκομεία έχουν στραφεί προς την ιδιωτική ασφάλιση και φυσικά αυτό, ανάλογα με την ειδικότητά τους.

Ιατρικός Σύλλογος Αθηνών και η ασφάλιση αστικής ευθύνης

Σύμφωνα με τον Ιατρικό Σύλλογο Αθηνών η ασφάλιση αστικής ευθύνης ιατρών δεν είναι υποχρεωτική από το κράτος και για κανέναν ιατρό, τονίζοντας ότι είναι στην απόφαση κάθε ιατρού να ασφαλιστεί έναντι κινδύνων αστικής ευθύνης. Ωστόσο, ο σύλλογος από το 2002, προς διευκόλυνση κάποιων ιατρών που επιθυμούν να αγοράσουν ασφάλιση αστικής ευθύνης σε συνεργασία με κάποιες ασφαλιστικές και σε συνεργασία με την εταιρεία RCS, έχει καταφέρει να έχει στη διάθεσή του και με χαμηλό ασφαλιστρο ομαδικά συμβόλαια ιατρών που το καθένα από αυτά εξυπηρετεί ξεχωριστά τον κάθε ενδιαφερόμενο ιατρό. Και ο Ιατρικός Σύλλογος από τη μεριά του δι' εκπροσώπου του σε ό,τι αφορά το θέμα της ασφάλισης αναφέρει ότι οι χειρουργοί έχουν ανάγκη και ασφαλιζονται με υψηλές καλύψεις λόγω της επικινδυνότητας του επαγγέλματος, σε αντίθεση με τους παθολόγους που δεν απειλούνται από ιδιαίτερους κινδύνους, ενώ –όπως σημειώνει– οι περισσότερες ιδιωτικές κλινικές, τουλάχιστον οι μεγάλες, υποχρεώνουν τους συνεργαζόμενους θε-

ράποντες ιατρούς στην ασφάλιση αστικής ευθύνης.

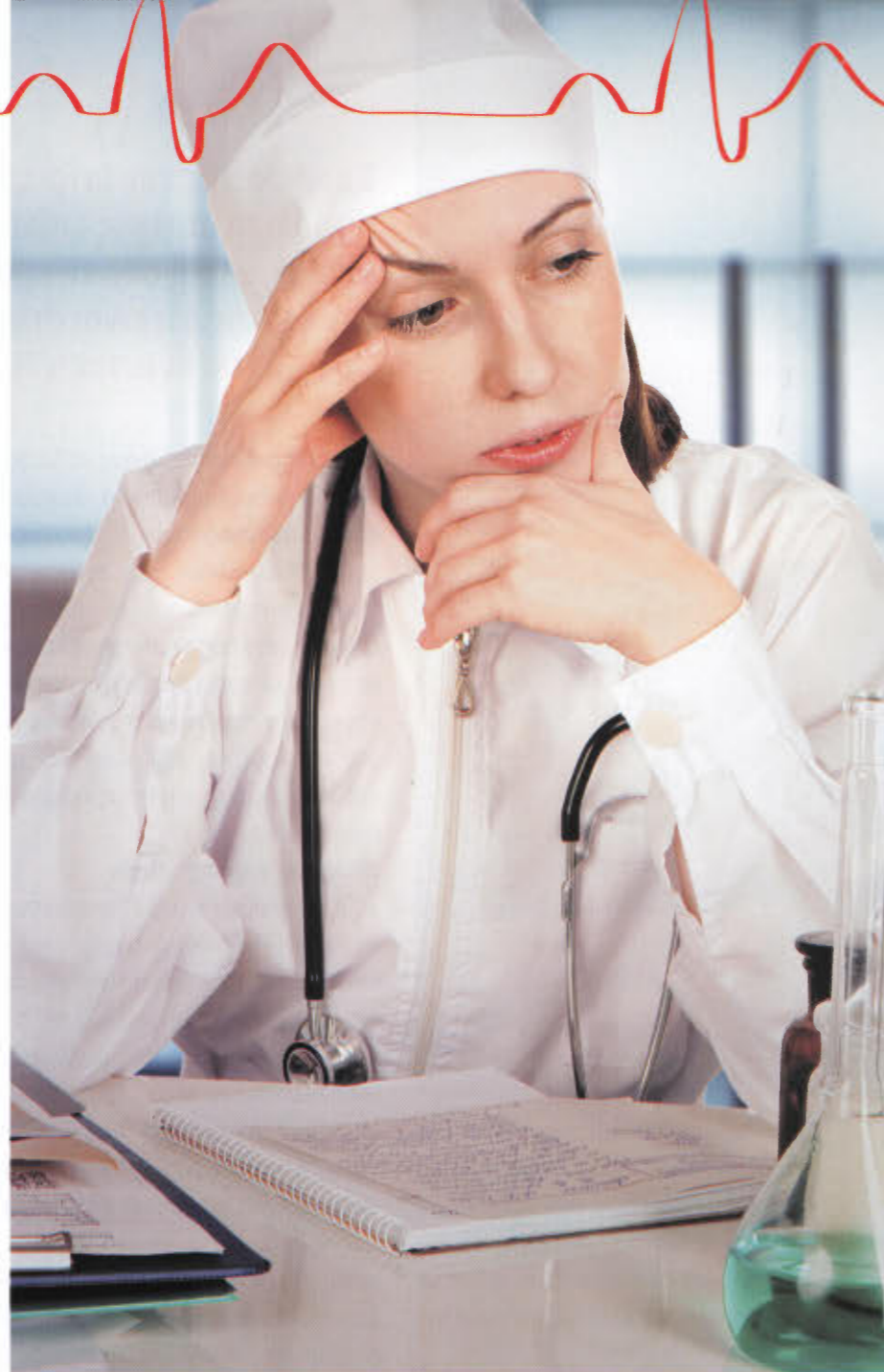
Η διεθνής εμπειρία κάνει τη διαφορά

Αν κι έχουν γίνει κάποια θετικά βήματα και έχουν αρχίσει κάποιες υποθέσεις να επιδικάζονται από τα ελληνικά δικαστήρια, το θέμα της αστικής ευθύνης του δημοσίου νοσοκομείου είναι σχεδόν άγνωστο. Όπως συγκεκριμένα τονίζει έλληνας ιατρός που εργάζεται σε συνεργαζόμενο νοσοκομείο με το πανεπιστήμιο του Harvard, «ακόμα στην Ελλάδα το θέμα αστικής ευθύνης βρίσκεται σε πολύ πρώιμο στάδιο· αν εκδικαστούν και όποτε εκδικαστούν υποθέσεις που αφορούν στην αστική ευθύνη των δημοσίων νοσοκομείων, είναι αμφίβολο αν ο ενάγων θα αποζημιωθεί, γιατί συνήθως η υπόθεση πάει για έφεση και στην έφεση ακόμα και αν δεν έχουν καταθέσει υπέρ του κατηγορούμενου συνάδελφοι ιατροί, συνήθως αθλώνεται ο κατηγορούμενος», υπερτονίζοντας ότι για να αναβαθμιστεί το επάγγελμα του ιατρού πρέπει ο όλος μηχανισμός «υποστήριξης» να αλλάξει και μάλιστα άμεσα. Και καταλήγοντας, ότι στις ΗΠΑ η αστική ευθύνη νοσοκομείου και ιατρών είναι υποχρεωτική για όλα τα νοσοκομεία, ωστόσο αρκετοί είναι οι ιατροί που διαμαρτύρονται για τα υψηλά ασφάλιστρα, υποστηρίζοντας ότι κατ' αυτόν τον τρόπο αυξάνεται το κόστος της υγείας.

Να σημειωθεί ότι στην Αμερική σύμφωνα με τον ίδιο ιατρό τα νοσοκομεία χωρίζονται σε ιδιωτικά νοσοκομεία κερδοσκοπικού χαρακτήρα, σε νοσοκομεία μη κερδοσκοπικού χαρακτήρα, γνωστά ως «affiliated hospital» και στα νοσοκομεία που χρηματοδοτούνται από κρατικά funds.

Οι συνθήκες περιπτώσεις αγωγών

Οι συνθήκες περιπτώσεις αγωγών



όχι με την έννοια ποινικού δικαίου, αλλά ως προϋπόθεση για την αξίωση αποζημίωσης ασθενούς ή συγγενών του είναι η περίπτωση μη σωστής ενημέρωσης, μη έγκαιρης ενημέρωσης, παράλειψης ενέργειας, ελέγχου, εξέτασης, πλημμελής εξέταση, πρόκληση ψυχικής οδύνης

Σε πλήρη αδυναμία εκπλήρωσης των οφειλών του με οδοντικές συνέπειες στην επαγγελματική σταδιοδρομία ενός ιατρού μπορεί να οδηγήσει, δεδομένης της νέας πραγματικότητας

που έχει πάρει αναμφισβήτητα μεγάλες διαστάσεις και θα συνεχίζει να παίρνει.

Τι καλύψεις παρέχουν οι ιδιωτικές ασφαλιστικές

Στην κατεύθυνση αυτήν οι ασφαλιστικές εταιρείες με ειδικά προγράμματα παρέχουν καλύψεις για απώλεια ζωής, σωματικές βλάβες ή και υλικές ζημιές από πράξεις ή παραλείψεις που οφείλονται σε αμέλεια και σχετίζονται αποκλειστικά και μόνο με την άσκηση του ιατρικού επαγγέλματος.

Τι καλύψεις παρέχουν οι ιδιωτικές ασφαλιστικές

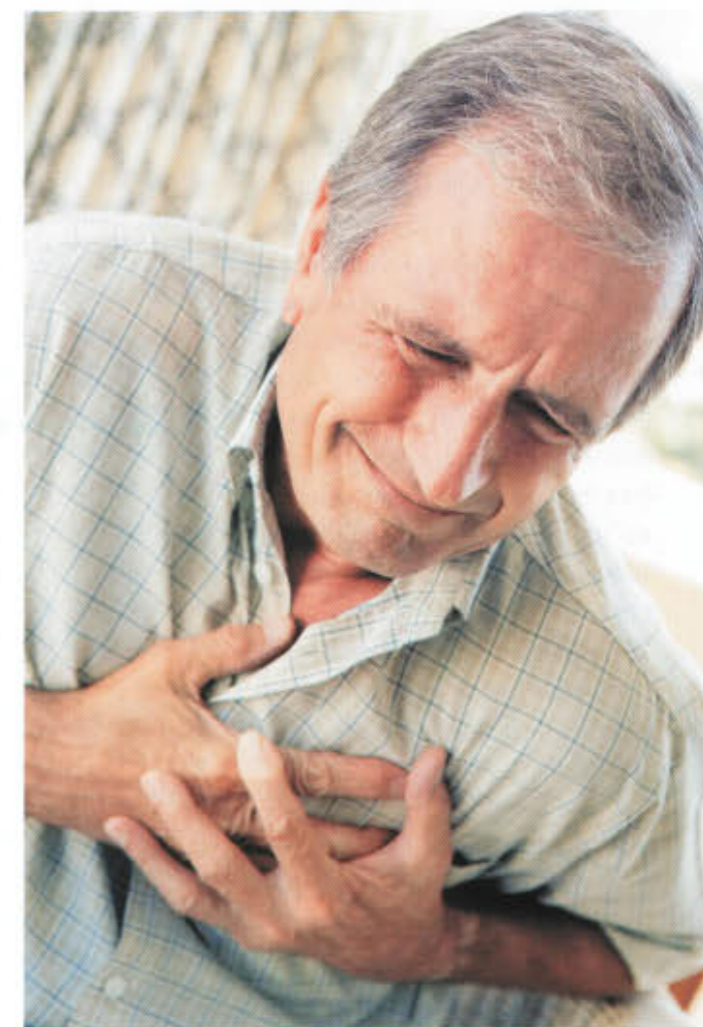
Το ασφαλιστήριο αστικής ευθύνης προστατεύει και καλύπτει τον ασφαλιζόμενο από τις συνέπειες των πράξεων ή των παραλείψεων του από αμέλεια, που έχουν αποτέλεσμα να προκληθεί ζημία σε βάρος κάποιου τρίτου, είτε σε πράγματα ιδιοκτησίας του, οπότε αναφερόμαστε σε υλική ζημία, είτε στον ίδιο, οπότε αναφερόμαστε σε

σωματική βλάβη ή θάνατο. Στην κατεύθυνση αυτήν οι ασφαλιστικές εταιρείες με ειδικά προγράμματα παρέχουν καλύψεις για απώλεια ζωής, σωματικές βλάβες ή και υλικές ζημιές από πράξεις ή παραλείψεις που οφείλονται σε αμέλεια και σχετίζονται αποκλειστικά και μόνο με την άσκηση του ιατρικού επαγγέλματος.

ΕΟΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Η παρεχόμενη με το ασφαλιστήριο κάλυψη ισχύει με την προϋπόθεση ότι ο ασφαλισμένος ιατρός είναι κάτοχος αναγνωρισμένου από το κράτος πανεπιστημιακού διπλώματος καθώς και της προβλεπόμενης από τον νόμο άδειας άσκησης του ιατρικού επαγγέλματος. Με το ασφαλιστήριο καλύπτονται οι απαιτήσεις μέχρι τα όρια ευθύνης τα οποία αναγράφονται σ' αυτό, οι οποίες θα εγερθούν ως αποτέλεσμα ζημιολογού γεγονότος (σωματικές βλάβες περιλαμβανομένου του θανάτου και/ή υλικές ζημιές), το οποίο θα έχει ως αιτία ιατρική πράξη (σφάλμα, αμέλεια ή παράλειψη) που θα διαπραχθεί μεν εντός της περιόδου ασφάλισης από τον ασφαλισμένο, θα δηλωθεί δε στον ασφαλιστή είτε εντός της ίδιας περιόδου είτε στο πλαίσιο του χρόνου που ορίζεται από τον ασφαλιστικό νόμο 2496/97 και για το οποίο ο ασφαλισμένος ιατρός θα θεωρηθεί αστικά υπεύθυνος κατά το νόμο και το οποίο θα οφείλεται:

1. Σε οποιοδήποτε σφάλμα, αμέλεια ή παράλειψη κατά την άσκηση του επαγγέλματός του και εντός των πλαισίων της ειδικότητας την οποία δήλωσε.
2. Σε παροχή ιατρικής βοήθειας σε περίπτωση άμεσης ανάγκης, έστω και αν αυτή δεν ευρίσκεται στα πλαίσια της ειδικότητας του ιατρού που την παρέχει.
3. Σε σφάλματα ή παραλείψεις κατά την εκτέλεση οδηγιών τις οποίες ο ασφαλισμένος έδωσε στους προστιθέντες αυτού. Ως προστιθέντες θεωρούνται τα μέλη του προσωπικού που απασχολεί ο ασφαλιζόμενος στο ιατρείο του.
4. Σε ατυχήματα τα οποία θα προκληθούν από την χρήση ελαττωματικού φαρμακευτικού ή άλλου ιατρικού υλικού και/ή



εξοπλισμού, υπό την προϋπόθεση ότι το ελάττωμα δεν ήταν γνωστό πριν από τη χρήση.

5. Σε ατυχήματα τα οποία θα συμβούν σε οποιαδήποτε τρίτα πρόσωπα (πελάτες, επισκέπτες κ.λπ.) μέσα στο χώρο του ιατρείου του από τη λειτουργία των εγκαταστάσεών του.



Πρόσθετες εξαιρέσεις

Ο ασφαλιστής δεν θα είναι υπεύθυνος για την καταβολή αποζημίωσης για σωματικές βλάβες, περιλαμβανομένου του θανάτου, και/ή υλικές ζημιές οι οποίες θα προκληθούν από:

1. Οποιοδήποτε είδους μεταφορικό μέσο (π.χ., αυτοκίνητο Α' Βοηθειών).
2. Διάγνωση, θεραπευτική αγωγή, επέμβαση ή κάποιο άλλο γεγονός το οποίο ανάγεται σε χρόνο προ της έναρξης της ισχύος του Ασφαλιστηρίου και του οποίου το αποτέλεσμα εκδηλώθηκε κατά την διάρκεια της ισχύος του Ασφαλιστηρίου.
3. Εγκληματικές πράξεις, παράνομες ενέργειες ή χρήση μη εγκεκριμένων μεθόδων ή φαρμάκων από τον ασφαλισμένο ιατρό.
4. Κάθε είδους αισθητικές επεμβάσεις εκτός εάν θεωρούνται απαραίτητες για επανορθωτικούς λόγους λόγω ατυχήματος ή λόγω γενετικής δυσπλασίας.
5. Ακτινοθεραπεία, ραδιοθεραπεία, χρήση ραδίου, ραδιοϊσοτόπων και ατομικής ακτινοβολίας γενικά, εκτός των ευθυνών από βλάβες που άμεσα ή έμμεσα προκαλούνται, οφείλονται ή σχετίζονται με ιονίζουσες ακτινοβολίες ή ραδιενεργό μόλυνση από τον

διαγνωστικό / απεικονιστικό εξοπλισμό.

6. Έκθεση σε ακτινοβολία είτε για θεραπευτικούς είτε για διαγνωστικούς λόγους, η οποία θα έχει ως αποτέλεσμα την δημιουργία γενετικών ανωμαλιών σε έμβρυα.
7. Μεταβολή (με οποιονδήποτε τρόπο), αρνητική ή θετική, της γενετικής διαδικασίας καθώς και από επέμβαση -τροποποίηση ή επεξεργασία- με οποιονδήποτε τρόπο του γενετικού υλικού είτε στον ίδιο τον παθόντα είτε στο έμβρυο κατά την διάρκεια της κύησης και/ή κατά την μετέπειτα εξέλιξη του νεογνού.
8. Κακή συντήρηση ή ποιότητα του γενετικού υλικού. Η εξαίρεση αναφέρεται αποκλειστικά και μόνο στην αποτελεσματικότητα των διαδικασιών και όχι στην τυχόν πρόκληση σωματικών βλαβών από τη διαδικασία.
9. Πιθανή ζημία σχέση έχουσα με ικανότητα ή μη μελλοντικής τεκνοποίησης ως απόρροια οποιασδήποτε επιστημονικής γυναικολογικής επεμβάσεως.
10. Την με οποιονδήποτε τρόπο μετάδοση και/ή θεραπευτική αντιμετώπιση του AIDS ή ηπατίτιδα τύπου Β' ή άλλων μολυσματικών ασθενειών, ως

σωματικής βλάβης νοούμενης και της συναισθηματικής καταθλίψεως και/ή πνευματικής βλάβης, οι οποίες αποδεδειγμένα ή κατ' ισχυρισμό οφείλονται, επιδεινώνονται ή έχουν οποιαδήποτε σχέση με το προαναφερόμενο σύνδρομο ή τους παθογόνους παράγοντες αυτού.

11. Κληρονομικούς παράγοντες που θα προκαλέσουν ασθένειες οι οποίες δεν είναι ανιχνεύσιμες με επιστημονικό τρόπο σε πρώιμο γενετικό στάδιο.
12. Την παροχή ολικής αναισθησίας σε ασθενείς στο χώρο του ιδιωτικού ιατρείου του Ασφαλισμένου.
13. Πράξεις ολικής ή μερικής αναισθησίας και/ή διαδικασίες παροχής αναισθησίας από οδοντιάτρους και/ή βοηθούς αυτών, είτε στα ιδιωτικά τους ιατρεία είτε σε δημόσιο ή ιδιωτικό θεραπευτήριο.
14. Ιατρικές πράξεις που έχουν σχέση με κλινικές δοκιμές /φαρμακευτικά τεστ.
15. Απαιτήσεις που θα γεννηθούν και/ή θα εγερθούν στις ΗΠΑ ή στον Καναδά.
16. Την εν γένει δραστηριότητα τράπεζας αίματος.
17. Αμβλώσεις (εκτός εάν, γραπτώς, είναι ιατρικά επιβεβλημένες).

ATEbank
ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΕΛΛΑΔΟΣ

Ασφαλιζόμενος: Είναι ο επιστήμονας γιατρός, οποιασδήποτε ειδικότητας, που έχει τη νόμιμη άδεια άσκησης του επαγγέλματός του. Τρίτοι: Οι πελάτες του ασφαλιζόμενου γιατρού, καθώς και οι συνοδοί τους.

Καλύψεις:

- Οι σωματικές βλάβες που μπορεί να προκληθούν από λάθος του ασφαλιζόμενου στη διάγνωση, την υπόδειξη ή εφαρμογή θεραπευτικής αγωγής, τη χειρουργική επέμβα-

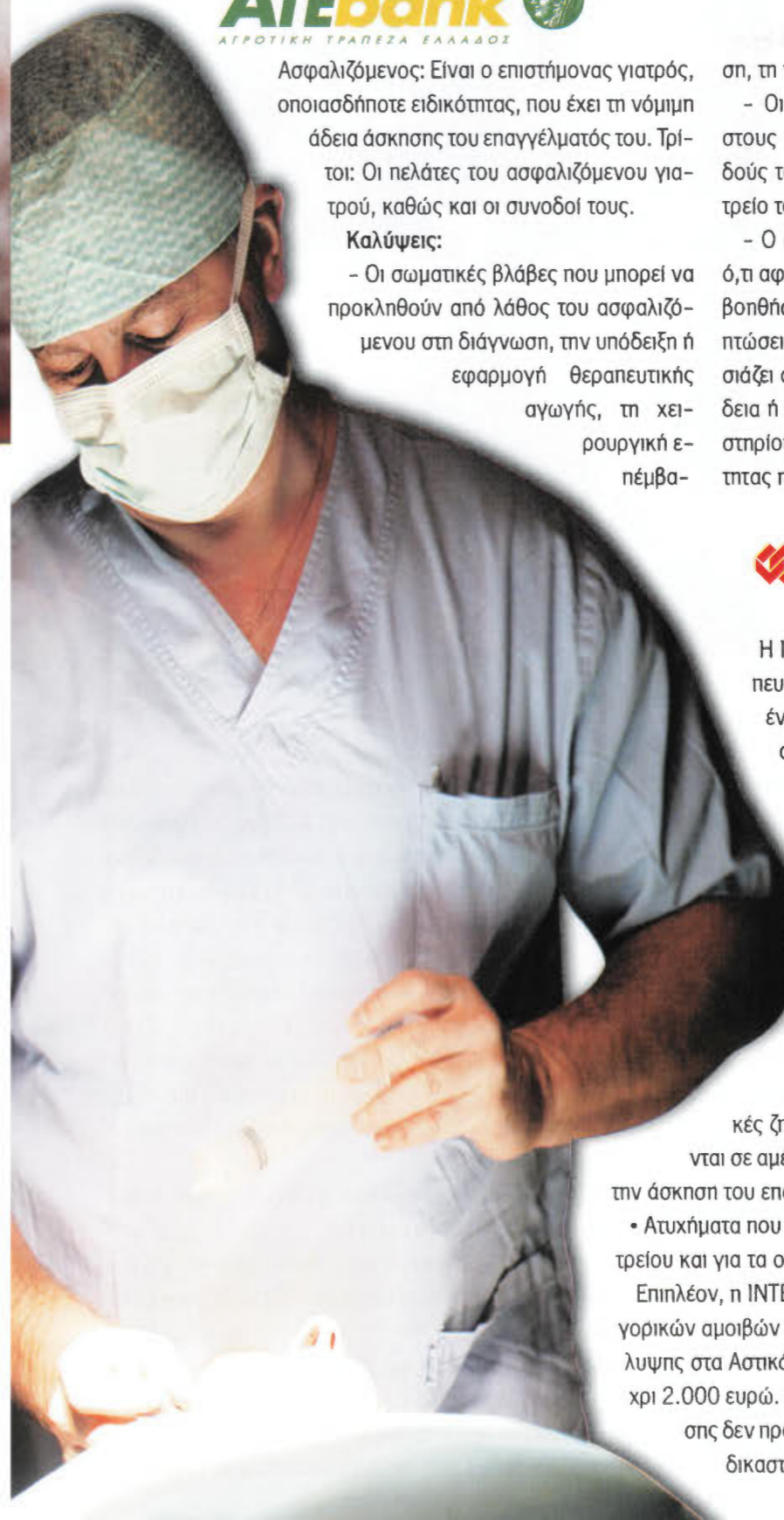
ση, τη νάρκωση, καθώς και την έκδοση συνταγών.
- Οι υλικές ζημιές που μπορεί να προκληθούν στους πελάτες του ασφαλιζόμενου ή στους συνοδούς τους από τη στιγμή της εισόδου τους στο ιατρείο του και μέχρι την έξοδό τους από αυτό.

- Ο ασφαλιζόμενος γιατρός καλύπτεται μόνο για ό,τι αφορά την ειδικότητά του, εκτός αν χρειαστεί να βοηθήσει σε έκτακτα περιστατικά ή επείγουσες περιπτώσεις. Σε περίπτωση που ο ασφαλιζόμενος απουσιάζει από το ιατρείο του για εκπαιδευτικό ταξίδι, άδεια ή λόγω ασθενείας του, η κάλυψη του ασφαλιστηρίου επεκτείνεται και στο γιατρό της ίδιας ειδικότητας που τον αντικαθιστά.

INTERAMERICAN Μεγάλη και Σίγουρη

Η INTERAMERICAN εξασφαλίζει, με ιδιαίτερη υπευθυνότητα, ασφαλιστική και νομική κάλυψη σε έναν επιστημονικό κλάδο που επωμίζεται τεράστιες ευθύνες. Είναι γεγονός ότι σε ορισμένες περιπτώσεις, παρά τις καλύτερες προθέσεις σας, οι συνέπειες μιας ιατρικής επέμβασης, παρακολούθησης ή διάγνωσης μπορεί να είναι δυσάρεστες. Ειδικά, λοιπόν, γι' αυτές τις περιπτώσεις, η INTERAMERICAN με ένα προσεκτικά μελετημένο πρόγραμμα, που απευθύνεται σε κάθε γιατρό, παρέχει κάλυψη αστικής ευθύνης για:

- Απώλεια ζωής, σωματικές βλάβες ή και υλικές ζημιές από πράξεις ή παραλείψεις που οφείλονται σε αμέλεια και σχετίζονται αποκλειστικά και μόνο με την άσκηση του επαγγέλματος.
 - Ατυχήματα που πιθανόν συμβούν στο χώρο του ιδιωτικού ιατρείου και για τα οποία φέρουν ευθύνη οι γιατροί.
- Επιπλέον, η INTERAMERICAN προσφέρει καταβολή των δικηγορικών αμοιβών και δικαστικών εξόδων, εντός των ορίων κάλυψης στα Αστικά Δικαστήρια και στα Ποινικά Δικαστήρια, μέχρι 2.000 ευρώ. Αξίζει να σημειωθεί ότι η πληρωμή αποζημίωσης δεν προϋποθέτει να φθάσει η υπόθεση στην έδρα του δικαστηρίου.





GENERALI

Κάλυψη: Καλύπτεται αστική ευθύνη του ιατρού για σωματικές βλάβες ή θάνατο που θα προξενήσει σε τρίτους/ασθενείς του από πράξεις ή παραλείψεις του, συνεπεία ατυχήματος κατά τη διάρκεια της νόμιμης άσκησης των καθηκόντων του στα πλαίσια της ειδικότητάς του.

Η κάλυψη αστικής ευθύνης επεκτείνεται ώστε να καλύπτει, επίσης, τις εξής περιπτώσεις:

- Σωματικές βλάβες ή θάνατο που θα προξενήσει ο ιατρός κατά την παροχή πρώτων βοηθειών σε κατάσταση ανάγκης, πέραν της ειδικότητάς του (χωρίς επασφάλιστρο).
- Σωματικές βλάβες ή/και υλικές ζημιές συνεπεία ατυχήματος που πιθανώς προξενηθεί σε τρίτους, με υπαιτιότητά του, από την κατοχή, χρήση και εν γένει λειτουργία των χώρων και εγκαταστάσεων του ιατρείου, μέχρι του ποσού των 25.000 ευρώ ανά περιστατικό και συνολικά κατ' έτος με απαλλαγή 150,00 ευρώ σε κάθε υλική ζημιά. Η παρούσα επέκταση θα παρέχεται με επασφάλιστρο 65,00 ευρώ.

Το συμβόλαιο ισχύει μόνο εντός της ελληνική επικράτειας και δεν καλύπτει βλάβες ή ζημιές που θα προξενήσει ο ασφαλισμένος από την άσκηση του επαγγέλματός του εκτός αυτής.

- Καθορισμός περιόδου αναγγελίας απαιτήσεων: Η εται-

ρεία ευθύνεται για αποζημίωση ζημιών οι οποίες οφείλονται σε συμβάντα που συνέβησαν κατά τη διάρκεια ισχύος του παρόντος συμβολαίου και για τα οποία συμβάντα ηγέρθη απαίτηση αποζημίωσης από τον ασφαλισμένο κατά τη διάρκεια ισχύος του παρόντος συμβολαίου - «Claims made» χωρίς αναδρομική ισχύ, με περίοδο «αργοπορημένης δήλωσης αξίωσης προς αποζημίωση» 12 μηνών από της λήξεως της ασφάλισης.

Σε περίπτωση που ο ιατρός επιλέξει περίοδο αργοπορημένης δήλωσης αξίωσης προς αποζημίωση 24 μήνες από της λήξεως της ασφάλισης τα πιο κάτω ασφάλιστρα προσυξάνονται κατά 20%.

Για να εκδοθεί ασφαλιστήριο συμβόλαιο επαγγελματικής αστικής ευθύνης ιατρού πρέπει:

- Ο ιατρός να είναι κάτοχος των πτυχίων και αδειών που απαιτούνται από την ελληνική νομοθεσία για να ασκεί το επάγγελμά του.
- Να υποβληθεί αίτηση ασφάλισης, πλήρως συμπληρωμένη, σφραγισμένη & υπογεγραμμένη από τον ιατρό και να γίνει αποδεκτή από την εταιρεία.
- Ρητή αναφορά της αναγνωρισμένης από τον Ιατρικό Σύλλογο ειδικότητας του ιατρού.

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ

Αξιοπιστία και εξυπηρέτηση

Ποιοι καλύπτονται

Επιστήμονες ιατροί που έχουν νόμιμη άδεια ασκήσεως του ιατρικού επαγγέλματος.

Τι περιλαμβάνει η κάλυψη

1. Σωματικές βλάβες (περιλαμβανομένης και της αποζημίωσης για ηθική βλάβη/ψυχική οδύνη) που είναι δυνατόν να προκληθούν στους πελάτες/ασθενείς του ιατρού από:

- i) οποιαδήποτε συγγνωστή σμέλεια, σφάλμα ή παράλειψη του ασφαλισμένου κατά την άσκηση των ιατρικών του καθηκόντων,
- ii) λάθη ή παραλείψεις κατά την εκτέλεση οδηγιών που δόθηκαν στους βοηθούς του,
- iii) χρησιμοποίηση ελαττωματικού ιατρικού υλικού, εφόσον όμως ο ασφαλισμένος αποδεδειγμένα αγνοεί την ελαττωματικότητα αυτού,
- iv) ατυχήματα κατά την παροχή ιατρικής βοήθειας σε περίπτωση άμεσης ανάγκης, έστω και εάν αυτή δεν βρίσκεται στα πλαίσια της ειδικότητος του ασφαλισμένου ιατρού.

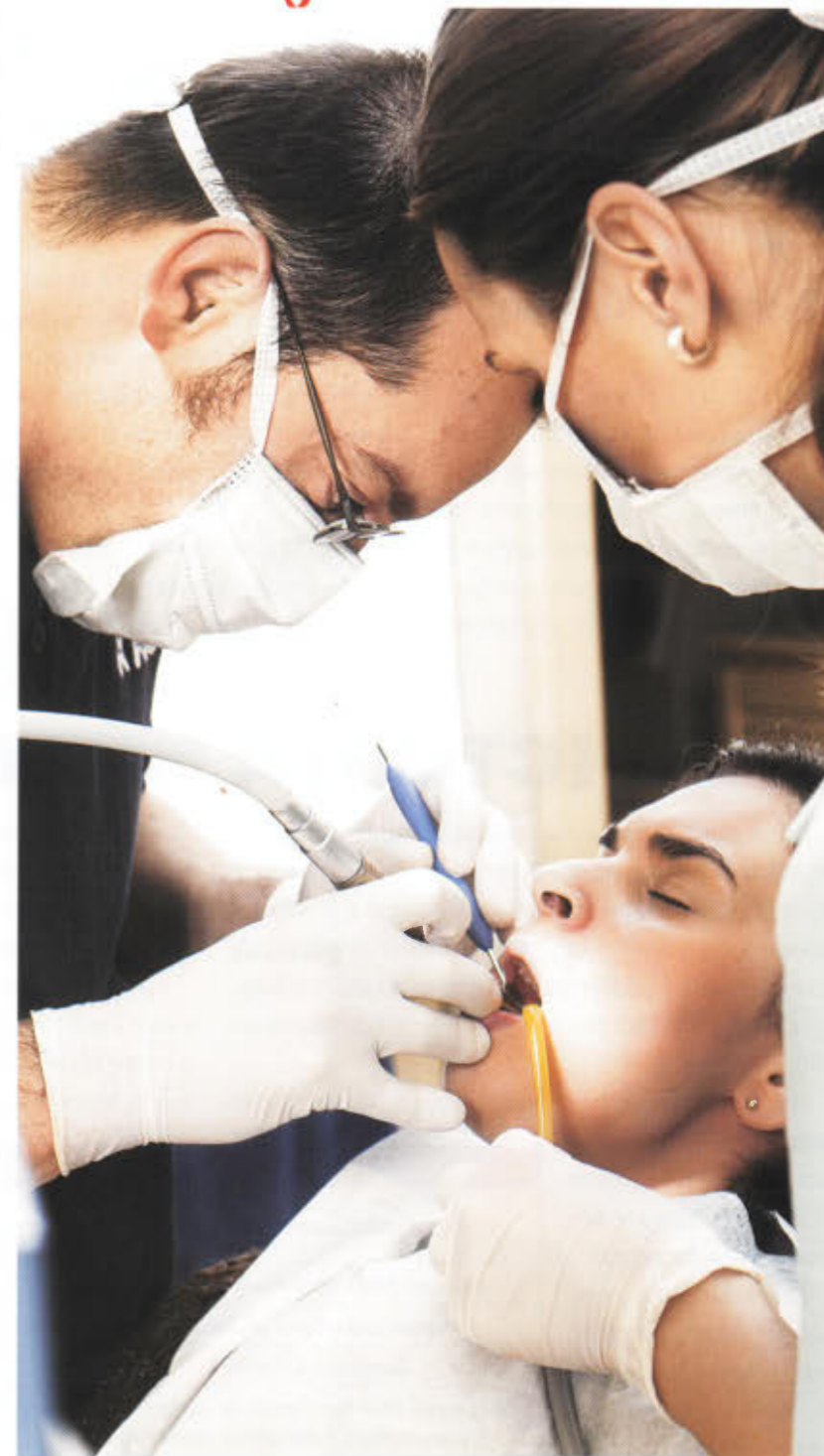
2. Σωματικές βλάβες και/ή υλικές ζημιές που είναι δυνατόν να προκληθούν σε τρίτους από τις εσωτερικές ή εξωτερικές εγκαταστάσεις του ιατρείου.

Ποιοι θεωρούνται τρίτοι:

Οι πελάτες/ασθενείς του ασφαλισμένου ιατρού και οι επισκέπτες του ιατρείου του.

Ποιες ειδικότητες καλύπτονται:

Όλες οι ειδικότητες (οδοντίατροι-χειρουργοί και μη, ορθοδοντικοί, γναθοχειρουργοί, παθολόγοι, δερματολόγοι, αναισθησιολόγοι, μαιευτήρες-γυναικολόγοι, παιδίατροι, καρ-



διολόγοι - επεμβατικοί και μη, ογκολόγοι, ακτινοδιαγνώστες, αιματολόγοι, μικροβιολόγοι, χειρουργοί όλων των ειδικοτήτων, νευρολόγοι, γαστρεντερολόγοι ουρολόγοι κ.λπ.), εκτός των κάτωθι εξαιρουμένων: Δεν καλύπτονται ιατροί των εξής ειδικοτήτων:

ΠΛΑΣΤΙΚΟΙ ΧΕΙΡΟΥΡΓΟΙ, ΑΚΤΙΝΟΘΕΡΑΠΕΥΤΕΣ-ΡΑΔΙΟΘΕΡΑΠΕΥΤΕΣ.

Όρια κάλυψης (ενδεικτικά)
Σωμ. βλάβες / συμβάν € 200.000,00
Υλ. ζημιές € 10.000,00

Αθροιστικά για όλη τη διάρκεια ισχύος της ασφάλισης: € 400.000,00.



Ασφαλής Δύναμη!

- Καλύπτεται η αστική ευθύνη του ιατρού σύμφωνα με τα άρθρα 914 επόμενα του Α.Κ. για σωματικές βλάβες ή θάνατο που θα προξενήσει σε τρίτους-ασθενείς του από πράξεις ή παραλείψεις του, συνεπεία ατυχήματος, κατά τη διάρκεια της νόμιμης ά-

σκησης των καθηκόντων του στα πλαίσια της ειδικότητάς του.

- Επέκταση της κάλυψης σε περίπτωση που ο ιατρός προξενήσει σωματικές βλάβες ή θάνατο κατά την παροχή πρώτων βοηθειών σε κατάσταση ανάγκης, πέραν της ειδικότητάς του.
- Το συμβόλαιο ισχύει μόνο εντός της ελληνικής επικράτειας και δεν καλύπτει βλάβες ή ζημιές που θα προξενήσει ο ασφαλισμένος από την άσκηση του επαγγέλματός του εκτός αυτής.

- Νομική Προστασία ARAG στα Ποινικά Δικαστήρια μέχρι ευρώ 3.000.

- Δεν καλύπτονται πλαστικοί χει-

ρουργοί.

- Για να εκδοθεί ασφαλιστήριο συμβόλαιο επαγγελματικής αστικής ευθύνης ιατρού πρέπει:

1. Ο ιατρός να είναι κάτοχος των πτυχίων και αδειών που απαιτούνται από την ελληνική νομοθεσία για να ασκεί το επάγγελμά του.
2. Ρητή αναφορά της αναγνωρισμένης από τον Ιατρικό Σύλλογο ειδικότητας του ιατρού.
3. Να υποβληθεί πρόταση ασφάλισης, πλήρως συμπληρωμένη, σφραγισμένη και υπογεγραμμένη από τον ιατρό και να γίνει αποδεκτή από την εταιρεία.

VICTORIA

Καλύπτεται η εκ του νόμου απορρέουσα επαγγελματική αστική ευθύνη ιατρού για ατυχήματα που τυχόν προξενήσει σε τρίτους από υπαιτιότητά του κατά την άσκηση των καθηκόντων του, αποκλειστικά και μόνο στα πλαίσια της ειδικότητάς του και αφορούν συμβάντα που έλαβαν χώρα μετά την έναρξη της ασφάλισης και δηλώθηκαν μέσα στη διάρκεια ισχύος της.

Η κάλυψη επεκτείνεται και για την ευθύνη του ιατρού η οποία απορρέει από την παροχή πρώτων βοηθειών σε καταστάσεις ανάγκης πέραν της ειδικότητάς του.

Δεν καλύπτονται κτηνίατροι, φυσιοθεραπευτές, αισθητικοί, ειδικευόμενοι & αγροτικοί, διαιτολόγοι, ακτινοθεραπευτές, πλαστικοί χειρουργοί, ραδιολόγοι.

Οι ιατροί που εκτελούν χειρουργικές ή/και επεμβατικές πράξεις, εντάσσονται στην Α κατηγορία.

ΠΡΟΫΠΟΘΕΣΕΙΣ

Ο ασφαλιζόμενος ιατρός είναι κάτοχος των απαιτούμενων από την Ελληνική Νομοθεσία πτυχίων, διπλωμάτων και αδει-

ών για τη νόμιμη άσκηση του επαγγέλματός του.

Καθαρό Ιστορικό Ζημιών.

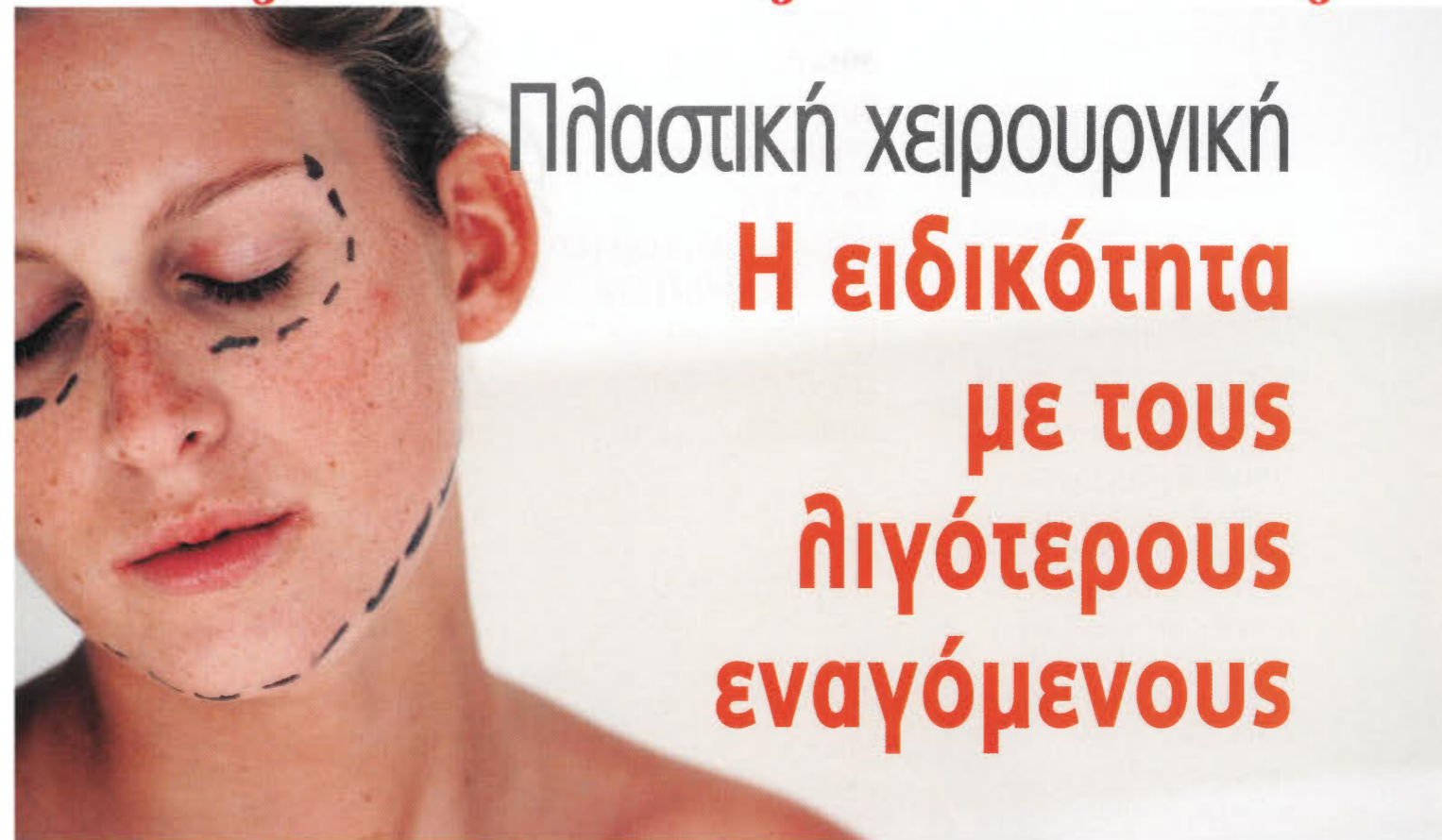
Συμπληρωμένη, υπογεγραμμένη και σφραγισμένη από τον Ιατρό Πρόταση Ασφάλισης.

Προαιρετικά μπορούν να καλυφθούν Σωμ. Βλάβες ή/και Υλικές Ζημιές (συμπεριλαμβανομένης της πθικής βλάβης και ψυχικής οδύνης), που τυχόν προξενηθούν σε Τρίτους από τη χρήση, κατοχή και λειτουργία των χώρων και εγκαταστάσε-

Γεωγραφικά όρια : Ελληνική επικράτεια

Καλυπτόμενοι κίνδυνοι	Προγράμματα ασφάλισης					
	A	B	Γ	Δ	E	ΣΤ
Σωματικές Βλάβες/ Θάνατος ανά γεγονός	50.000	75.000	100.000	150.000	300.000	400.000
Ανώτατο όριο ευθύνης της εταιρίας	100.000	125.000	200.000	300.000	300.000	400.000
Κατηγορία ειδικότητας						
A Χειρουργοί όλων των ειδικοτήτων, Ακτινολόγος, Αναισθησιολόγος, Γυναικολόγος-Μαιευτήρας.						
B Γαστρεντερολόγος, Οδοντίατρος, Δερματολόγος, Οφθαλμίατρος, Ωρλή.						
Γ Ιατροί Γενικής Ιατρικής, Λοιπές ειδικότητες.						

ων του ιατρείου του, από υπαιτιότητα του ασφαλιζόμενου και των προσώπων που έχει αυτός στην υπηρεσία του με ανώτατο όριο ανά γεγονός και συνολικά 20.000 €, με απαλλαγή 150 € ανά υλική ζημιά.



**Πλαστική χειρουργική
Η ειδικότητα
με τους
ημιγότερους
εναγόμενους**

Της Ελενας Ερμειδου

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ

Απόστολος Μανδρέκας



Πρόεδρος της Ελληνικής Εταιρείας Πλαστικής Επανόρθωσης και Αισθητικής Χειρουργικής και Διευθυντής Πλαστικής Χειρουργικής Κλινικής ΝΝΑ

Τα τελευταία χρόνια η πλαστική χειρουργική υπήρξε ο πλέον αναπτυσσόμενος κλάδος της χειρουργικής, με ανακαλύψεις και εφαρμογές όπως η μικροχειρουργική, οι μεταμοσχεύσεις δέρματος και οι καινούργιες μέθοδοι της αισθητικής χειρουργικής, η κρανιοπροσωπική χειρουργική. Μοχλός της ανάπτυξης υπήρξαν οι αυξημένες των ασθενών που ενημερώνονται από τα ΜΜΕ.

Οι νέες ανακαλύψεις, οι νέες μέθοδοι και εφαρμογές έφεραν και στο κομμάτι αυτό περισσότερες ευθύνες και ίσως και μεγαλύτερη καχυποψία σε σχέση με κάθε άλλη ειδικότητα για το αντικείμενό του αποτελέσματος.

Συντελεστής και η κακή ενημέρωση
Ο πρόεδρος της Ελληνικής Εταιρείας Πλαστικής Επανόρθωσης και Αισθητικής Χειρουργικής και Διευθυντής Πλαστικής Χειρουργικής Κλινικής

ΝΝΑ, δρ Απόστολος Μανδρέκας, μίλησε στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» για τους κινδύνους που αντιμετωπίζει το επάγγελμα του πλαστικού χειρουργού, τονίζοντας παράλληλα ότι είναι το μοναδικό επάγγελμα που εις βάρος του έχουν τελεσιδικήσει μόνο δύο το πολύ τρεις υποθέσεις.

Κύριε Μανδρέκα, θα θέλατε να μας αναφέρετε τους κινδύνους που αντιμετωπίζει το επάγγελμα του πλαστικού χειρουργού και πώς μέχρι τώρα αντιμετωπίζονται;

Οι κίνδυνοι που ενέχουν στο επάγγελμα του πλαστικού χειρουργού είναι οι χειρουργικές επιπλοκές, όπως συμβαίνει και σε όλες, άλλωστε, τις ειδικότητες των χειρουργών. Ο κάθε ιατρός πάντα πράττει το καλύτερο δυνατό για τον ασθενή και πριν από την χειρουργία και μετά, ωστόσο υπάρχουν

περιπτώσεις ασθενών που καταφεύγουν στην Δικαιοσύνη σε περίπτωση που πιστεύουν ότι η έκβαση μιας χειρουργικής επέμβασης είχε ένα ανεπιθύμητο αποτέλεσμα. Οι περιπτώσεις αυτές ως γνωστόν επιδικάζονται στα ελληνικά δικαστήρια και ανάλογα αποζημιώνεται ο ασθενής από μια ιδιωτική ασφαλιστική που ο ιατρός έχει σύμβαση. Θα πρέπει να επισημάνω ότι οι πλαστικοί χειρουργοί μέχρι τώρα είχαν συνάψει ασφαλιστήρια συμβόλαια με την Ευρωπαϊκή Πίστη.

Και από εδώ και πέρα τι;

Η Ευρωπαϊκή Πίστη κάλυπτε μεν, τις χειρουργικές επιπλοκές, δεν κάλυπτε δε τις τυχόν χειρουργικές επιπλοκές από τις αισθητικές επεμβάσεις. Σ' αυτήν την περίπτωση τα μέλη μας ήταν ακάλυπτα και δεν μπορούσαν να συνεργαστούν με ιδιωτικά νοσοκομεία της χώρας. Δηλαδή, με άλλα λόγια τα ιδιωτικά νοσοκομεία από την μία αξιωναν από τον πλαστικό χειρουργό συμβόλαιο επαγγελματικής αστικής ευθύνης, από την άλλη πλευρά δεν υπήρχαν οι κατάλληλες ασφαλιστικές εταιρείες στην Ελλάδα που να παρέχουν την κάλυψη του ιατρού. Για να μπορέσει ο ιατρός να είναι καλυμμένος, ανέλαβα με δική μου πρωτοβουλία, ως Πρόεδρος Ελληνικής Εταιρείας Πλαστικής Επανόρθωσης και Αισθητικής Χειρουργικής, και ήρθα σε επαφή με ασφαλιστές που

Συνήθως οι αποζημιώσεις βρίσκονται εξωδικαστικά, δηλαδή η ασφαλιστική έρχεται και προσφέρει ένα ποσό στον πελάτη για να κλείσει η υπόθεση.

είχαν την δυνατότητα να μας παρέχουν τις ανάλογες καλύψεις. Αυτή τη στιγμή τα μέλη της Ελληνικής Εταιρείας Πλαστικής Επανόρθωσης και Αισθητικής Χειρουργικής καλύπτονται με ένα ομαδικό συμβόλαιο με ιδιαίτερα καλούς όρους συμφωνίας με τους Lloyd's μέσω της εταιρείας HBA Αιγαίον.

Ισχύουν οι ίδιες αποζημιώσεις και ίδια ασφάλιστρα όπως και για τις άλλες ειδικότητες των πλαστικών χειρουργών;

Περίπου ναι, εμείς όμως συγκεκριμένα ασφαλιζόμαστε για 600.000 € ανά περίπτωση, ενώ το ασφάλιστρο ανά άτομο φτάνει τα 1.800 €.

Δεν είναι και λίγες οι φωνές που ακούγονται, αναφέροντας ότι το επάγγελμα του πλαστικού χειρουργού ενέχει τους περισσότερους κινδύνους και ότι το αποτέλεσμα σε ό,τι αφορά την αισθητική χειρουργική είναι πάντα υποκειμενικό, ποτέ αντικειμενικό και έτσι αμφιλεγόμενο.

Αυτό δημιουργεί αρνητικές ροπές. Τι έχετε να πείτε γι' αυτό;

Πρώτα απ' όλα οφείλω να ξεκαθαρίσω ότι βάσει επίσημων στατιστικών στο επάγγελμά μας έχουμε τους λιγότερους ε-

ναγόμενους από όλες τις άλλες ειδικότητες, και τα περιστατικά που έχουν τελεσιδικήσει τα τελευταία χρόνια εις βάρος του ιατρού δεν ξεπερνούν τα δύο με τρία.

Θα πρέπει επίσης να προσθέσω ότι μετά από μια καταγγελία πελάτη και μετά από μια αίτηση μέλους μας ενεργοποιείται μια ειδική επιτροπή και ανάλογα με το αποτέλεσμα και τις μαρτυρίες του πελάτη κρίνει αν ο πελάτης έχει δίκιο ή άδικο.

Αν ο πελάτης, ωστόσο, δεν ικανοποιηθεί, μπορεί να προχωρήσει σε επίλυση της υπόθεσής του μέσω της δικαστικής οδού. Στο δικαστήριο κατατίθεται και το επίσημο πόρισμα της επιτροπής όπου μπορούν να το μελετήσουν και οι δικηγόροι του ενάγοντα και του εναγόμενου.

Και οι αποζημιώσεις πώς πραγματοποιούνται;

Συνήθως οι αποζημιώσεις βρίσκονται εξωδικαστικά, δηλαδή η ασφαλιστική έρχεται και προσφέρει ένα ποσό στον πελάτη για να κλείσει η υπόθεση.

Ωστόσο, αν ο πελάτης επιμένει, τότε οι αποζημιώσεις πραγματοποιούνται βάσει του ποσού που επιδικάζει το δικαστήριο, εφόσον κριθεί ένοχος ο ιατρός.



Πέρα απ' όλα αυτά, θα ήθελα να υπογραμμίσω ότι μπορεί ένας δυναμικός πελάτης να συγκεντρώνει πληροφορίες για τα αποτελέσματα της αισθητικής χειρουργικής, προσδοκώντας μια ολοκληρωτική αλλαγή για τον εαυτό του και έχοντας υπερβολικές απαιτήσεις. Δεν σημαίνει, όμως, ότι με την επίσκεψή του στον πλαστικό χειρουργό, ο πλαστικός χειρουργός θα

πραγματοποιήσει και την πλαστική αισθητική χειρουργική. Θα χρειαστεί χρόνος και ίσως και δύο και τρεις συνεδρίες, για να πειστεί ο πλαστικός χειρουργός ότι ο πελάτης έχει ξεκάθαρα στο μυαλό του τι θέλει και ότι δεν πάσχει από ψυχολογικά προβλήματα. Αυτό αυτομάτως μειώνει και τον κίνδυνο του επαγγέλματος και προστατεύει και τον πελάτη.





NTALIANH ΕΠΕ

Μ Ε Σ Ι Τ Ε Σ Α Σ Φ Α Λ Ι Σ Ε Ω Ν

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

ΠΩΛΗΣΕΙΣ

Πουλήστε με συγκεκριμένες προτάσεις. Αφήστε τα δυσνόητα και πολύπλοκα. Αφήστε στην άκρη τις μη εγγυημένες υποσχέσεις ή αυτές που εξαρτώνται από χίλιες προϋποθέσεις. Πουλήστε ένα κι ένα δύο. Σίγουρα. Απλά. Κατανοητά. Μείνετε στην πρότασή σας. Δεν πρόκειται να λύσετε ΟΛΑ τα προβλήματα των ανθρώπων. Δεν μπορείτε να εξασφαλίσετε ΚΑΙ σύνταξη, ΚΑΙ αποταμίευση, ΚΑΙ νοσοκομεία, ΚΑΙ εισόδημα, ΚΑΙ φόρους κληρονομιάς, ΚΑΙ αναπηρίες. Δεν έχει ο κόσμος τόσα λεφτά. Καλύψτε συμπληρωματικά με τα Δημόσια Ταμεία. Καλύψτε το σήμερα. Αφήστε χρόνο να επανέλθετε. Ετσι κάνουν οι πελάτες και με άλλες αγορές. Δεν τα αγοράζουν όλα ταυτόχρονα. Επιλέξτε και ένα ένα πρόβλημα. Ο,τι και να κάνετε, χρειάζεται. Συνεργαστείτε με τον πελάτη. Ρίξτε μια ματιά στο έντυπο «ΕΙΣΘΕ ΕΤΟΙΜΟΣ» που πουλούσα πριν από 25 χρόνια ως ασφαλιστής. Είναι μια ιδέα-παράδειγμα. Χρησιμοποιήστε το, μέχρι να ξαναπάρει εμπρός η αγορά... Ή κάντε κάτι παρόμοιο. Κερδίστε χρόνο.

Ε.Σ.

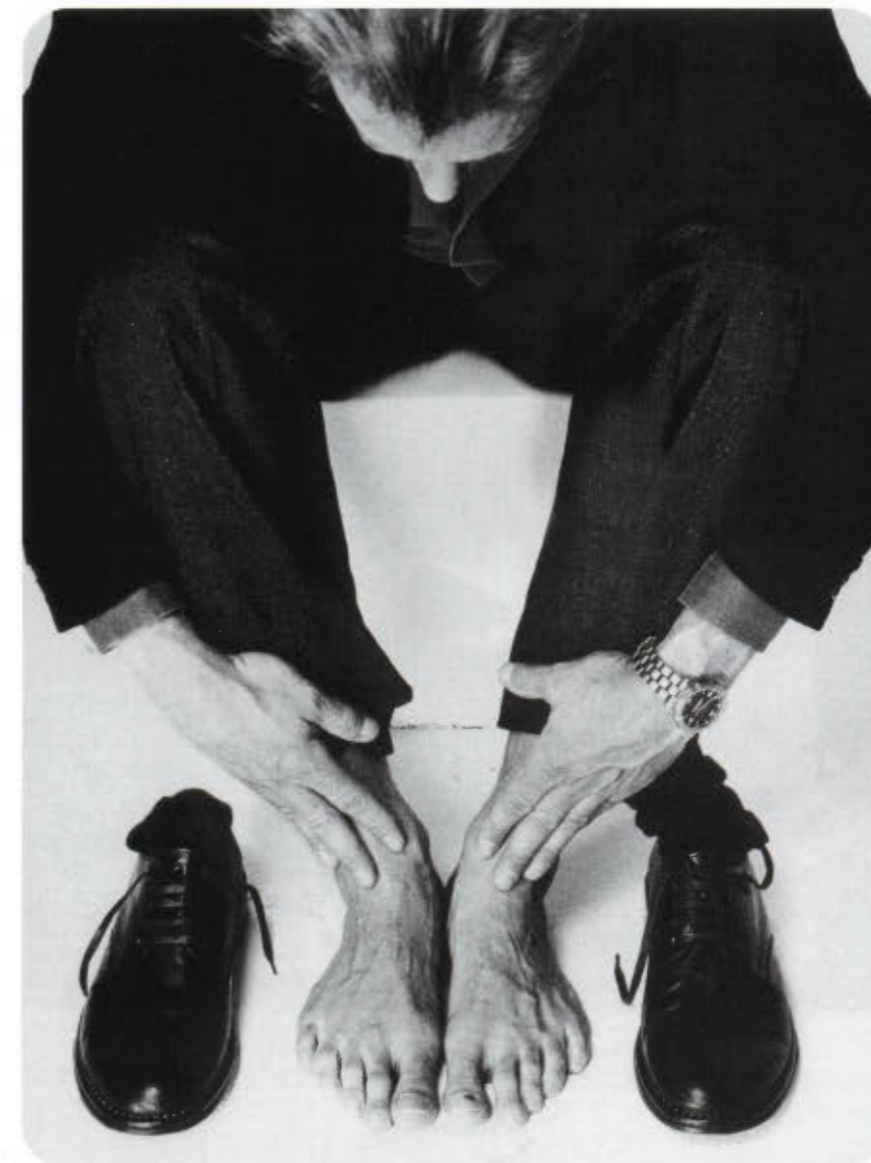
ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΣΕ ΔΥΣΚΟΛΕΣ ΕΠΟΧΕΣ

**ΕΙΣΘΕ
ΕΤΟΙΜΟΣ**

νά αντιμετωπίσετε τις οικονομικές συνέπειες μιᾶς αρρώστειας ή ενός ατυχήματος

INTER AMERICAN

ΕΙΣΘΕ ΕΤΟΙΜΟΣ ΣΑΣ;
ΜΠΟΡΕΙΤΕ ΝΑ ΔΑΝΕΙΣΘΗΤΕ;
ΤΙ ΘΑ ΚΑΝΕΤΕ ΜΕ ΤΑ ΕΞΟΔΑ ΤΡΟΦΗΣ, ΣΤΕΓΗΣ, ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΟΥ;



Οι πωλήσεις θέλουν μυαλό... όχι πόδια!

ΜΟΝΟ
ΣΤΟ
«ΝΑΙ»

Το ποδόσφαιρο και οι πωλήσεις, παρ' ότι παίζονται με τα πόδια, είναι «αθλήματα» που θέλουν μυαλό και προπονητή. Δεν είναι ατομικά παιχνίδια. Θέλουν στρατηγική, πλάνο, προετοιμασία, προπόνηση, εκπαίδευση, ψυχολογία θετική, αισιόδοξο κλίμα και περιβάλλον. Πολλοί πωλητές (έμποροι, πολιτικοί, ιερείς, καθηγητές, δάσκαλοι, διευθύνοντες κ.λπ.) τρέχουν πέρα-δώθε, περπατάνε, κουράζονται, έχουν ηρησμένα πόδια, αλλά... γκολ και αποτελέσματα δεν έχουν. Τη χαρά του νικητή δεν την απόλαυσαν ως τώρα. Πικραμένοι και απογοητευμένοι, αρκούνται κάπου κάπου σε καμιά ισοπαλία και για πρωτάθλημα ούτε λόγος! Ταμεία χωρίς λεφτά, οι ψηφοφόροι τούς αρνούνται, οι εκκλησίες δεν γεμίζουν, οι μαθητές δεν ακούνε, οι εργαζόμενοι δεν αποδίδουν... παρόλο που αυτοί τρέχουν και δεν φτάνουν... Είναι επειδή χρησιμοποιούν τα... πόδια, αντί για το μυαλό. Θέλει μυαλό για να χρησιμοποιήσεις το κοινό μυαλό.

Αρχίστε χρησιμοποιώντας το μυαλό των άλλων! Αυτών που, πριν από σας, χρησιμοποίησαν το μυαλό και έφεραν αποτελέσματα. Αυτό το λένε εμπειρία και είναι έξυπνο να χρησιμοποιήσεις την εμπειρία των άλλων... Γιά κοιτάξε λίγο γύρω σας: κάποιιο άλλοι, πριν από σας, έκαναν αυτά που τώρα πάτε να «ανακαλύψετε». Διαβάστε και κάνα βιβλίο, πληρώστε και κάποια συνδρομή σε περιοδικά της δουλειάς σας... Αντε και σε κανένα εκπαιδευτικό σχολείο του αντικείμενου σας!

Ε.Σ.

Αντιρρήσεις πελατών

Μην ψάχνετε **πράσινα φανάρια**.

Οι περισσότερες πωλήσεις ξεκινούν με **ΚΟΚΚΙΝΟ!**



Προσέξτε πού βάζετε τους ανθρώπους των πωλήσεων.
Αξίζουν την καλύτερη πρώτη θέση.
Δεν είναι για πέταμα.
Η επιλογή σας είναι αρχή για επιβίωση – ή το τέλος σας.
Και το πελατολόγιό σας δείχνει τί μαζεύετε.
Μην το κάνετε «σκουπιδοτενεκέ».
Χαρίστε στους ανθρώπους σας εισιτήρια
για το μέλλον πρώτης θέσεως.

Ας ξαναγυρίσουμε στα βασικά: η ευπρέπεια και η ομοιότητα στην πράξη

Οι πωλητές, εκτός των άλλων, πρέπει να νικήσουν και τη δυσπιστία των πελατών, πουλώντας αξιοπιστία που βασίζεται στην ευπρέπεια, την ικανότητα, την ομοιότητα και την πρόθεση.

Ο Tom Jamieson έτρεμε κυριολεκτικά στην ιδέα να αλλάξει επάγγελμα και να γίνει ασφαλιστής. Για 20 ολόκληρα χρόνια δούλευε ως φορηγατζής και, όπως θα περίμενε κανείς, δεν είχε πάει στο πανεπιστήμιο. Κάποια προβλήματα υγείας, όμως, τον υποχρέωσαν να αλλάξει επάγγελμα και να γίνει ασφαλιστής, κερδίζοντας τα προς το ζην, αλλά και προσφέροντας τις υπηρεσίες του στους συνανθρώπους του.

«Πιστεύω ότι αυτό που με φόβιζε περισσότερο ήταν ότι δεν ήξερα τι περίμεναν από μένα οι πελάτες μου όσον αφορά τις λεπτομέρειες» λέει ο Jamieson. «Η εταιρεία μου με εκπαίδευσε πολύ καλά, αλλά στην αρχή δεν ήξερα τι πίστευαν οι πελάτες για το πώς πρέπει να φαίνεται, να ενεργεί ή να ακούγεται ένας ασφαλιστής. Για όλα αυτά, αλλά και για πολλά άλλα, δεν έκανα παρά υποθέσεις».

Επειτα από έναν χρόνο δουλειάς στην πώληση πλήρων ασφαλιστικών προγραμμάτων, έκανε κάποια έρευνα και διαπίστωσε ότι τα πήγαινε πολύ καλά με όσους έκαναν χειρωνακτικές εργασίες, στους οποίους πουλούσε ασφάλειες αυτοκινήτου και σπιτιού. «Συνειδητοποίησα ότι δεν τα πήγαινα καθόλου καλά με τους υπαλλήλους γραφείου, αν και οι τελευταίοι θεωρούνται οι καλύτεροι πελάτες των ασφαλιστικών εταιρειών. Προσωπικά, δεν είχα κανένα πρόβλημα με τους πελάτες μου, αλλά ήθελα να διευρύνω το πελατολόγιό μου και σε άλλες κοινωνικές κατηγορίες».

Έτσι, ο Jamieson άρχισε να εφαρμόζει τις αρχές της ευπρέπειας και της ομοιότητας που ακολουθεί ο πωλητής-σύμβουλος. Για δύο ολόκληρες εβδομάδες έπαιρνε συνεντεύξεις από φίλους και συγγενείς που δούλευαν με υπαλλήλους γραφείου. «Τους έκανα τις πιο προφανείς και άβολες ερωτήσεις, όπως: “Τι χρώμα πουκάμισο πρέπει να φοράω;” ή “Πώς πρέπει να συστήνομαι όταν συναντώ κάποιον πελάτη;” Υστερα από αυτό άρχισα να ντύνομαι σωστά και να προσαρμόζω τη συμπεριφορά μου ανάλογα».

Ο Tom άρχισε να συχνάζει σε εστιατόρια που προτιμούσαν οι υπάλληλοι γραφείου και να διαβάζει τις εφημερίδες και τα περιοδικά που διάβαζαν εκείνοι.

Η πρόοδος ήταν αργή, αλλά ο Jamieson υποστηρίζει ότι όλα αυτά τον βοήθησαν να ξεπεράσει τα προβλήματα ευπρέπειας και ομοιότητας που είχε με τους πελάτες του, αναδεικνύοντας την πρόθεση και την ικανότητά του. Πολύ σύντομα κατάφερε να εκπορθήσει την πολυπόθητη αγορά των υπαλλήλων γραφείου.

(Διαβάστε περισσότερα:

«Πωλήσεις με αμοιβαίο όφελος - Win Win Selling», εκδόσεις ΚΡΙΤΙΚΗ, www.kritiki.gr - τηλ. 210 8211470.)

Σεμινάριο για την εκπαίδευση εκπαιδευτών

Για την υλοποίηση του εκπαιδευτικού προγράμματος και ανεξάρτητα από τη συγκεκριμένη μέθοδο που θα χρησιμοποιήσετε για την εκπαίδευση των συνεργατών σας, η γνωστή διαδικασία (σύστημα) PESOS έχει εφαρμογή. Η διεθνής αυτή διαδικασία εκπαίδευσεως προέρχεται από τα αρχικά των λέξεων:

PREPARE -P- Προετοιμάζω

EXPLAIN -E- Εξηγώ

SHOW -S- Δείχνω

OBSERVE -O- Παρατηρώ

SUPERVISE -S- Επιβλέπω

Αν και οι λέξεις αυτές είναι αυτονόητες, μία σύντομη διαστολή τους θα μας εξυπηρετήσει για την καλύτερη επικοινωνία μεταξύ μας.

1. -P- ΠΡΟΕΤΟΙΜΑΣΙΑ: Ο εκπαιδευτής θα πρέπει να προετοιμάσει τον εκπαιδευόμενο να δεχθεί «το γιατί» του χρειάζεται να μάθει ή να κάνει κάτι κατά έναν ιδιαίτερο τρόπο.

2. -E- ΕΞΗΓΗΣΗ: Ο εκπαιδευτής πρέπει προσεκτικά να εξηγήσει στον εκπαιδευόμενο το κάθε βήμα της διαδικασίας που πρέπει να μάθει.

3. -E- ΕΠΙΔΕΙΞΗ: Κατά το βήμα αυτό ο εκπαιδευτής ερμηνεύει τα λόγια σε συγκεκριμένη πράξη και το «πώς» μπορεί να επιτευχθεί.

4. -P- ΠΑΡΑΤΗΡΗΣΗ: Στο βήμα αυτό ο εκπαιδευόμενος αρχίζει να εξασκείται στη νέα τεχνική κάτω από την παρατήρηση του εκπαιδευτή, ο οποίος διορθώνει το λάθος του όταν γίνεται ή αμέσως μετά.

5. -E- ΕΠΙΒΛΕΨΗ: Από εδώ και πέρα ο εκπαιδευόμενος συνεχίζει το βήμα αυτό, την προσπάθειά του, έως ότου τελειοποιήσει την τεχνική αυτήν.

Τα εκπαιδευτικά προγράμματα των ασφαλιστών περιλαμβάνουν άμεσα ή έμμεσα και τα πέντε (5) αυτά βήματα.

Στη νέα εποχή; Τα παράδοξα των ημερών μας*

«Τα παράδοξα των ημερών μας είναι ότι:

- Εχουμε πλατύτερους δρόμους, αλλά στενότερες αντιλήψεις.
- Ξοδεύουμε πολλά και έχουμε λίγα.
- Αγοράζουμε πολλά, αλλά απολαμβάνουμε λίγα.

■ Εχουμε μεγαλύτερα σπίτια και μικρότερες οικογένειες.

■ Περισσότερες ανέσεις, αλλά λιγότερο χρόνο.

■ Εχουμε περισσότερα πτυχία, αλλά λιγότερους λογικούς ανθρώπους.

■ Περισσότερη γνώση, αλλά λιγότερη κρίση.

■ Εχουμε πολλούς ειδήμονες, αλλά περισσότερα προβλήματα.

■ Πολλαπλασιάσαμε τα υπάρχοντά μας και μειώσαμε τις αξίες μας.

■ Μιλάμε πολύ, αγαπάμε σπάνια και μισούμε συχνά.

■ Μάθαμε πώς θα εξασφαλίζουμε τα προς το ζην, αλλά δεν μάθαμε να ζούμε.

■ Προσθέσαμε χρόνια στη ζωή μας, αλλά όχι ζωή στα χρόνια μας.

■ Διανύσαμε την απόσταση Γη-Φεγγάρι, αλλά δυσκολευόμαστε να διασχίσουμε έναν δρόμο για να συναντήσουμε το γείτονά μας.

■ Κατακτήσαμε το Διάστημα και χάσαμε τον δικό μας πλανήτη.

■ Διασπάσαμε το άτομο, αλλά όχι και τις προκαταλήψεις.

■ Εχουμε υψηλότερα εισοδήματα, αλλά χαμηλότερες πνευματικές αξίες.

■ Ζούμε στην εποχή των υψηλών κερδών και των ρηκών ανθρώπινων σχέσεων.

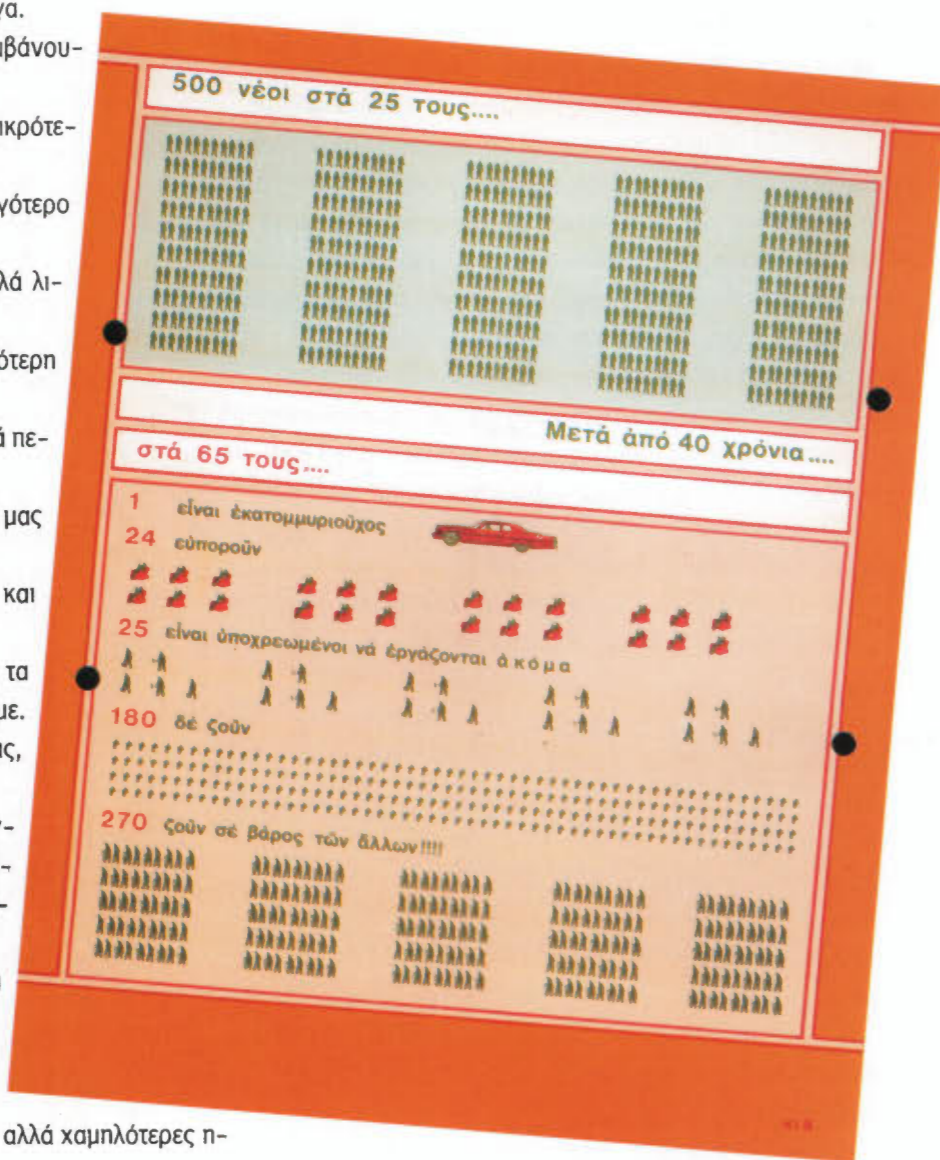
■ Υπάρχουν περισσότερα τρόφιμα, αλλά χειρότερη διατροφή.

■ Κτιζουμε πολυτελή σπίτια, αλλά διαλύουμε την οικογένεια.

■ Η βιτρίνα της ζωής μας φαίνεται πλούσια και γεμάτη. Η αποθήκη της, όμως, είναι έρημη και άδεια.

■ Αυτό το e-mail χάρη στην τεχνολογία μπορεί να φτάσει στα χέρια σας. Εσείς, όμως, θα αποφασίσετε εάν θα κάνετε κάτι πραγματικά για να αλλάξετε τη ζωή σας ή αν απλώς θα το διαγράψετε».

*E-mail γραμμένο από ανώνυμο φοιτητή του Πανεπιστημίου της Columbia, USA.



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 χειροκίνητο 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

INTERAMERICAN
Μεγάλη και Σίγουρη

Κόψτε τα ξερόκλαδα

Η λειτουργική εργασία του ασφαλιστή

I. ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΕΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ

A. Αναζήτηση πελατών

1. Παίρνει συστάσεις από υφιστάμενους πελάτες για νέους πελάτες.
2. Πλησιάζει προσωπικούς φίλους ως υποψήφιους πελάτες.
3. Αναζητά εν ψυχρώ πελάτες.
4. Δημιουργεί και χρησιμοποιεί κέντρα επιρροής.
5. Χρησιμοποιεί ορισμένα κριτήρια με τα οποία επιλέγει τους πελάτες πριν από την αρχική προσέγγιση.
6. Διαγράφει τα ονόματα που δεν πληρούν ορισμένες προϋποθέσεις.
7. Επιδιώκει προσωπικές συστάσεις από πελάτες τους στους υποψήφιους πελάτες.
8. Χρησιμοποιεί τεχνικές μαζικής αναζήτησης υποψήφιων πελατών.
9. Προσπαθεί να πουλήσει και άλλες ασφάλειες Ζωής στους ήδη υφιστάμενους πελάτες.
10. Αναζητά πελάτες από διάφορες πηγές (εφημερίδες, καταλόγους, λίστες μελών ενώσεων κ.λπ.).
11. Αναζητά συνεχώς πελάτες, ούτως ώστε να έχει να δει πάντα ορισμένους πελάτες.
 - α. Προγραμματίζει τη δουλειά του για να αυξήσει την αποτελεσματικότητα και, πολλές φορές, εργάζεται τα απογεύματα και καμία φορά και τα Σαββατοκύριακα.
 - β. Εργάζεται όλη την ημέρα (πρωί, μεσημέρι, το απόγευμα και το βράδυ).
 - γ. Εφαρμόζει τα πορίσματα της εκπαίδευσής που έχει πάρει.
 - δ. Τηλεφωνεί στους πελάτες τη στιγμή που μπορεί να τους προσεγγίσει καλύτερα (στο σπίτι, στο γραφείο κ.λπ.).
 - ε. Κρατάει σταθερή τη σχέση του χρόνου που αφιερώνεται στο γραφείο με το χρόνο που αφιερώνεται στην αγορά.
 - στ. Τηλεφωνεί σε όλους όσοι συμπεριλαμβάνονται στη λίστα της προσωπικής του αγοράς.

B. Προεργασία προσεγγίσεως

1. Χρησιμοποιεί το ταχυδρομείο, το τηλέφωνο ή τις προσωπικές επαφές για την εξασφάλιση συνέντευξης κάτω από

εύνοϊκές συνθήκες.

2. Προσαρμόζει την προεργασία της προσεγγίσεως, ώστε να ανταποκρίνεται στις ειδικές συνθήκες της αγοράς του πελάτη.

Γ. Προσέγγιση

1. Πλησιάζει τον πελάτη με τέτοιο τρόπο, ούτως ώστε να του προκαλέσει το ενδιαφέρον.
2. Χρησιμοποιεί προετοιμασμένες παρουσιάσεις για κάθε αγορά· ακόμη, χρησιμοποιεί ενδιαφέρουσες ιστορίες και ερωτήσεις που αρέσουν στη συγκεκριμένη αγορά.

Δ. Αναγνώριση του προβλήματος

1. Κάνει τις συνεντεύξεις του με τέτοιο τρόπο, ώστε να συλλέξει τα απαραίτητα στοιχεία για να ξεκινήσει.
2. Χρησιμοποιεί οργανωμένες παρουσιάσεις για τις πωλήσεις, οι οποίες έχουν επινοηθεί για τη συγκεκριμένη αγορά.

E. Λύση

1. Έχει αποκτήσει όλες τις απαιτούμενες γνώσεις και ενημερώνεται συνέχεια, για να αναπτύσσει λύσεις για τα προβλήματα που ανακαλύπτει, όπως:
 - α. Κοινωνική ασφάλιση.
 - β. Βασικές ανάγκες.
 - γ. Συντάξεις, διανομή κερδών, διάρθρωση παρουσίας, ασφάλιση της επιχείρησης και άλλες προχωρημένες έννοιες και εφαρμογές των τεχνικών πωλήσεων.
2. Κατέχει καλά τα προϊόντα που πουλάει.

ΣΤ. Παρουσίαση

1. Προβλέπει τις πιθανές αντιρρήσεις.
2. Χειρίζεται κατάλληλα τις ερωτήσεις και τις αντιρρήσεις.
3. Χρησιμοποιεί τις ερωτήσεις και τις αντιρρήσεις ως επιχειρήματα.

Z. Το κλείσιμο.

1. Χρησιμοποιεί τη μέθοδο της ευνοούμενης συγκατάθεσης του πελάτη.
2. Παρακινεί αποτελεσματικά.
3. Καθορίζει τις προτάσεις του με σαφήνεια.
4. Χρησιμοποιεί τη μέθοδο της σιωπής αποτελεσματικά.
5. Είναι αρκετά δυναμικός για να πετύχει την απαιτού-

μενη ενέργεια.

7. Εάν δεν μπορεί να κλείσει την πώληση, κλείνει μελλοντικά ραντεβού σε συγκεκριμένο χρόνο.

8. Παίρνει συστάσεις για νέους πελάτες.

H. Η διαδικασία μετά την πώληση

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. Παράδοση συμβολαίου

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 αναφορές.

- β. Αναφορά διαφόρων περιπτώσεων.

- γ. Άλλες αντιρρήσεις.

5. Παίρνει συστάσεις για νέους πελάτες.

I. Το service

1. Παρέχει συνεχώς 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 αποζημίωσης.
 - 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 για την ανάγκη και την αξία της διατηρησιμότητας των συμβολαίων του.

II. ΕΠΙΜΟΝΗ

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

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

III. ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΗ ΧΡΗΣΙΜΟΠΟΙΗΣΗ ΤΟΥ ΧΡΟΝΟΥ

- A. Οργανώνει τις δραστηριότητές του - προγραμματισμός και διαδικασία μετά την πώληση.

1. Αναζήτηση πελατών.

2. Πωλήσεις.

3. Τηλεφωνήματα.

4. Διαδικασία μετά την πώληση.

- B. Κλείνει σε κατάλληλο χρόνο τα ραντεβού του.

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

- Δ. Κρατάει επακριβώς τα κατάλληλα αρχεία και τα συμπληρώνει έγκαιρα.

- E. 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

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

- B. 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. Όλες οι συναλλαγές του είναι βασισμένες στην ηθική και υποτάσσει τα οικονομικά του συμφέροντα στα συμφέροντα των πελατών.

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

- ΣΤ. Αναζητά συνεχώς επιπρόσθετη προσωπική ανάπτυξη.

(Πηγή: LIMRA.)



Με επαγγελματισμό



στον
κόσμο
που
αλλάζει



Ο Διευθύνων σύμβουλος της AXA Ασφαλιστική κ. Eric Kleijnen.



Ο διευθυντής δικτύων διανομής κ. Αδαμάντιος Χατζηστυλίας.



Ο διευθυντής πωλήσεων Agency System κ. Κοσμάς Σμιλιές.



Επαγγελματισμός σε έναν κόσμο που αλλάζει ήταν το θέμα του επόμενου συνεδρίου της AXA Ασφαλιστικής που πραγματοποιήθηκε σε κεντρικό ξενοδοχείο της Αθήνας μαζί με τις βραβεύσεις των καλύτερων συνεργατών πωλήσεων. Ανοίγοντας τις εργασίες του συνεδρίου ο διευθύνων σύμβουλος κ. Eric Kleijnen υπογράμμισε το ανθεκτικό επιχειρηματικό μοντέλο του ομίλου με ισχυρή κερδοφορία και αυξημένη οικονομική δύναμη σε ένα ιδιαίτερα ασταθές διεθνές περιβάλλον. Παράλληλα, παρουσίασε το επιχειρηματικό πλάνο της AXA Ασφαλιστικής και τις προθέσεις για νέες επενδυτικές και αποδοτικές κινήσεις. Επίσης, αναφέρθηκε στη δυσμενή οικονομική κατάσταση της ελληνικής οικονομίας και την επίδραση που θα φέρουν στον ασφαλιστικό κλάδο τα φορολογικά μέτρα και το συνολικό πρόγραμμα μεταρρύθμισης. Ο κ. Eric Kleij-



Στο βήμα του συνεδρίου ο διευθυντής λειτουργιών κ. Ερρίκος Μοάτσος.



Ο Offer Director κ. Θωμάς Πουφινάς.

nen, ακόμη, συνεχάρη τους συνεργάτες για τα θετικά οικονομικά αποτελέσματα της προηγούμενης χρονιάς, παρ' όλη την πρωτοφανή δύσκολη οικονομική συγκυρία σε παγκόσμιο, καθώς και σε εθνικό επίπεδο, και βράβευσε μαζί με την εκτελεστική επιτροπή της εταιρείας τους καλύτερους. Ο διευθυντής δικτύων διανομής κ. Αδαμάντιος Χατζηστυλίας μίλησε για το βασικό μήνυμα

του συνεδρίου και τόνισε την ανάγκη του επαγγελματισμού σε ένα τόσο ευμετάβλητο περιβάλλον. Ο κ. Θωμάς Πουφινάς, Offer Director, και ο κ. Ερρίκος Μοάτσος, διευθυντής λειτουργιών, παρουσίασαν τους βασικούς πυλώνες της ανάπτυξης της εταιρείας. Συγκεκριμένα, ανέφεραν ότι στόχος της εταιρείας είναι μέσω της βελτίωσης των διαδικασιών, της ανάπτυξης προϊ-

όντων και της πραγματοποίησης προωθητικών ενεργειών να επιτύχει την αύξηση του επιπέδου εξυπηρέτησης των συνεργατών και πελατών και της αποδοτικότητας. Επιπρόσθετα, επισήμαναν ότι η AXA Ασφαλιστική θα ενδυναμώσει το ανθρώπινο δυναμικό και θα επενδύσει στην ανάπτυξη συστημάτων. Από την πλευρά του ο κ. Κοσμάς Σμιλιές, διευθυντής πωλήσεων



Agency System, έκανε απολογισμό εργασιών για το 2009 και ανέπτυξε τον προγραμματισμό και τους στόχους για

το Agency το 2010. Έδωσε ιδιαίτερη έμφαση στην αύξηση της δραστηριότητας του δικτύου πωλήσεων, αναφέ-

ροντας ότι υπάρχουν τεράστιες δυνατότητες για ανάπτυξη. Τέλος, ο κ. Ντίνος Κυριάκου, διευθύνων σύμβουλος

Ελλάδα: Ασφαλιστικός κλάδος

Ζωής & Επενδύσεων

- **ΕΓΓΕΓΡΑΜΜΕΝΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ -3%**
 - 2009: 2.428 Δισ. €
 - 2008: 2.502 Δισ. €
- Μείωση στα ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΑ προϊόντα
- Αντιστάθμιση από ΣΥΝΤΑΞΙΟΔΟΤΙΚΑ (+4.22%) και ΟΜΑΔΙΚΑ ασφάλιστρα (+14.28%)

Περιουσίας

- **ΕΓΓΕΓΡΑΜΜΕΝΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ +4%**
 - 2009: 2.915 Δισ. €
 - 2008: 2.809 Δισ. €
- ΑΕ Αυτοκινήτου +9.05%
- Περιουσίας +1.85%
- Βοηθείας +15.45%

στον όμιλο Life Partners και περιφερειακός πρόεδρος του MDRT, μίλησε στους συνέδρους για τα οφέλη που προκύπτουν στους πελάτες από την εφαρμογή της συμβουλευτικής προ-

σέγγισης και χαρακτηριστικά αναφέρθηκε στο ότι θα πρέπει οι συνεργάτες να είναι «γιατροί και όχι φαρμακοποιοί». Το συνέδριο ολοκληρώθηκε με ένα gala δείπνο, όπου βραβεύτηκαν οι κο-

ρυφαίοι συνεργάτες. Η AXA Ασφαλιστική θέλησε έμπρακτα να εκδηλώσει την εκτίμησή της για την πολύτιμη συνεισφορά όλων των συνεργατών, διοργανώνοντας μία υπέροχη βραδιά.

Διακριθέντες regional

ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ ΜΟΥΝΤΑΚΗΣ
ΣΠΥΡΙΔΩΝ ΝΤΑΚΟΛΙΑΣ
ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ ΠΑΥΛΙΔΗΣ
ΘΕΟΔΩΡΑ ΦΡΑΓΚΑΚΟΥ
ΑΝΤΩΝΙΟΣ ΑΡΓΥΡΑΚΟΣ
ΜΩΥΣΗ ΜΑΝΟΥΧΑΧ

Διακριθέντες agency

ΠΕΡΙΚΛΗΣ ΦΑΡΑΟ
ΣΤΑΥΡΟΣ ΚΟΣΣΟΥ
ΜΗΤΣΑΚΗΣ ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ
ΕΠΙΦΑΝΕΙΟΣ ΣΙΓΓΑΛΑΣ
ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΚΑΡΑΝΙΚΟΛΟΣ
ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΜΠΛΑΝΤΕΜΗΣ
ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ ΠΙΚΕΑΣ
ΣΠΥΡΙΔΩΝ ΜΑΡΙΝΟΣ

Διακριθέντες unit σε διάφορες κατηγορίες

ΑΣΗΜΑΚΗ ΓΕΩΡΓΟΥΛΙΑ
ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ ΚΑΡΑΜΑΝΟΥ
ΕΛΕΝΗ ΤΣΙΤΡΑ
ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΑΜΙΛΛΗΣ
ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΑΡΣΕΝΟΣ
ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΚΑΡΑΪΣΚΟΣ
ΜΙΛΤΙΑΔΗΣ ΡΑΓΚΑΒΑΣ
ΣΤΥΛΙΑΝΗ ΚΑΤΣΟΥΝΑΚΗ
ΑΠΟΣΤΟΛΟΣ ΦΙΛΙΠΠΟΥ
ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΑ ΝΤΑΗ
ΕΛΕΝΗ ΣΤΕΛΛΙΟΥ
ΙΩΑΝΝΗΣ ΛΟΥΚΑΝΙΚΑΣ
ΠΑΝΑΓΩΤΗΣ ΑΛΕΞΟΠΟΥΛΟΣ
ΜΙΧΑΗΛ ΓΑΛΑΡΗΣ
ΚΑΨΙΩΧΑ ΕΛΕΝΗ
ΑΝΝΑ ΠΛΙΑΤΑ
ΕΥΑΓΓΕΛΙΑ ΣΚΟΥΛΑΤΟΥ
ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΠΑΠΑΚΩΣΤΑΣ
ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΓΚΟΥΓΚΟΥΛΙΟΣ

Διακριθέντες ασφαλιστές σε διάφορες κατηγορίες

ΛΕΚΑΚΗ ΕΛΕΝΗ
ΑΧΙΛΛΕΑΣ ΜΠΑΤΣΙΟΣ
ΑΠΟΣΤΟΛΟΣ ΠΑΡΜΕΝΙΔΗΣ
ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΑΝΤΩΝΙΟΥ
ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΛΥΤΡΑΣ
ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ
ΕΛΕΝΗ ΠΑΡΑΣΚΕΥΟΠΟΥΛΟΥ
ΗΡΑΚΛΗΣ ΓΚΑΝΙΟΣ
ΘΑΛΕΙΑ ΑΝΔΡΙΟΠΟΥΛΟΥ
ΚΑΙΝΟΥΡΓΙΟΥ ΑΜΑΛΙΑ
ΛΕΩΝΙΔΑΣ ΒΙΤΑΛΗΣ
ΝΕΟΚΛΗΣ ΤΣΑΦΣΟ
ΠΑΝΑΓΩΤΗΣ ΒΡΕΤΤΟΠΟΥΛΟΣ
ΠΑΝΑΓΩΤΗΣ ΚΑΡΑΪΣΚΟΣ
ΠΕΡΙΚΛΗΣ ΤΕΛΙΔΗΣ
ΣΤΕΛΛΑ ΟΙΚΟΝΟΜΟΥ
ΧΡΥΣΑΥΓΗ ΚΟΤΣΙΝΗ
ΑΡΓΥΡΙΟΣ ΔΑΜΑΛΙΤΗΣ
ΛΕΜΟΝΙΑ ΔΗΜΟΠΟΥΛΟΥ

ΜΑΡΘΑ ΠΑΝΝΟΠΟΥΛΟΥ
ΠΑΝΑΓΩΤΗΣ ΚΟΝΤΟΛΕΩΝ
ΑΡΙΣΤΟΓΕΙΤΩΝ ΚΑΛΟΓΕΡΟΠΟΥΛΟΣ
ΑΡΤΕΜΙΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΟΠΟΥΛΟΥ
ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΒΑΪΤΣΗΣ
ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΜΑΠΚΑΝΟΣ
ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ ΠΑΠΑΔΑΚΗΣ
ΕΛΠΙΔΑ ΜΑΣΚΑΛΙΔΟΥ
ΗΡΑΚΛΗΣ ΚΑΤΣΑΒΑΡΑΣ
ΘΕΟΔΩΡΑ ΘΕΟΦΑΝΟΠΟΥΛΟΥ
ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΛΑΜΠΡΟΥ
ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΝΤΕΡΜΠΕΝΤΕΡΗΣ
ΟΥΡΑΝΙΑ ΑΝΔΡΕΟΠΟΥΛΟΥ
ΑΙΚΑΤΕΡΙΝΗ ΠΙΕΡΡΑΚΟΥ
ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ ΑΝΘΟΥΛΑΚΗΣ
ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΛΟΓΟΔΟΤΗΣ
ΑΝΤΙΓΟΝΗ ΣΑΡΡΗ
ΑΝΤΩΝΙΟΣ ΚΟΥΤΣΟΔΟΝΤΗΣ
ΑΠΟΣΤΟΛΗΣ ΜΠΑΚΟΜΗΤΡΟΣ
ΑΡΕΤΗ ΚΑΡΑΜΠΙΝΑ
ΕΙΡΗΝΗ ΚΑΤΣΟΥΝΑΚΗ

ΕΛΕΝΗ ΣΑΚΛΙΑ
ΕΥΣΤΑΘΙΟΣ ΣΚΑΛΤΣΑΣ
ΙΩΑΝΝΗΣ ΚΟΥΝΕΛΑΚΗΣ
ΚΕΡΑΣΙΑ ΒΕΗ-ΑΛΕΞΙΟΥ
ΛΑΜΠΡΙΝΗ ΛΟΥΚΑ
ΜΑΡΙΑ ΣΑΒΒΟΥΛΙΔΟΥ
ΝΕΚΤΑΡΙΑ ΣΑΚΕΛΛΑΡΙΟΥ
ΠΑΝΑΓΩΤΗΣ ΧΡΥΣΙΚΟΣ
ΣΤΕΡΓΙΟΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΥ
ΦΙΛΙΠΠΟΣ ΒΟΓΙΑΤΖΗΣ
ΧΑΡΑΛΑΜΠΙΑ ΝΙΚΟΛΑΚΟΠΟΥΛΟΥ
ΑΝΑΣΤΑΣΙΑ ΤΣΟΥΡΔΙΝΗ
ΑΝΤΩΝΙΟΣ ΝΤΙΤΟΥΡΑΣ
ΒΑΣΙΛΙΚΗ ΠΟΛΙΤΗ
ΔΗΜΟΠΟΥΛΟΣ ΛΑΜΠΡΟΣ
ΕΛΕΥΘΕΡΙΟΣ ΓΕΡΑΚΙΔΗΣ
ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΔΑΡΛΑΜΗΤΣΟΣ
ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΣΑΡΑΝΤΙΔΗΣ
ΙΩΑΝΝΗΣ ΑΦΕΝΤΟΥΛΗΣ
ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΙΑ ΚΙΤΣΟΥ
ΛΙΑΡΟΜΑΤΗΣ ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ

ΜΑΡΙΝΑ ΠΑΝΑΓΗ
ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΚΑΤΣΗΣ
ΜΑΡΙΑ ΣΑΚΕΛΛΑΡΙΑΔΟΥ
ΑΝΔΡΕΑΣ ΤΣΙΒΟΥΛΗΣ
ΣΠΥΡΙΔΩΝ ΤΣΑΠΑΡΑΣ
ΑΓΓΕΛΙΚΗ ΒΑΣΙΛΕΙΑΔΗ
ΑΘΗΝΑ ΚΑΡΝΑΡΗ
ΑΙΚΑΤΕΡΙΝΗ ΚΕΝΤΑΠΟΤΖΙΔΟΥ
ΑΝΤΙΓΟΝΗ ΑΝΤΙΟΧΟΥ
ΑΝΤΩΝΙΑ ΖΑΧΑΡΟΓΙΑΝΝΗ
ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ ΓΑΛΑΚΟΣ
ΔΕΣΠΟΙΝΑ ΚΟΤΕΝΙΔΟΥ
ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ ΑΓΓΕΛΟΠΟΥΛΟΣ
ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ ΒΑΓΙΑΝΟΣ
ΗΛΙΑΣ ΚΑΡΑΟΓΛΟΥ
ΙΩΑΝΝΗΣ ΚΟΛΛΙΑΣ
ΚΑΛΛΙΟΠΗ ΚΑΜΠΟΥΡΗ
ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΚΑΤΣΑΡΟΣ
ΣΤΥΛΙΑΝΗ ΖΟΥΛΙΝΑΚΗ
ΧΑΡΙΛΑΟΣ ΚΟΤΣΙΝΗΣ
ΑΝΑΣΤΑΣΙΑ ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΥ

ΑΝΔΡΕΑΣ ΜΕΡΙΑΝΟΣ
ΑΝΘΗ ΧΑΣΑΠΙΔΟΥ
ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ ΤΖΗΜΑΠΩΡΓΗΣ
ΒΑΣΙΛΙΚΗ ΜΑΥΡΟΥΔΗ
ΒΑΣΙΛΙΚΗ ΜΠΕΓΕΤΗ
ΓΑΡΥΦΑΛΛΙΑ ΧΟΥΡΔΑΚΗ
ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΜΙΛΙΓΚΟΣ
ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΜΑΥΡΟΜΑΤΑΚΗΣ
ΔΗΜΗΤΡΑ ΚΥΡΙΑΚΟΥ
ΕΙΡΗΝΗ ΣΑΜΑΡΑ
ΕΜΜΑΝΟΥΗΛ ΣΤΕΛΙΟΥ
ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΜΠΟΥΛΟΥΓΟΥΡΗΣ
ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΡΑΣΣΙΑΣ
ΕΥΔΟΚΙΑ ΧΑΤΖΙΟΠΟΥΛΟΥ
ΚΥΡΙΑΚΟΣ ΞΕΝΟΣ
ΜΑΝΘΟΥΛΑ ΠΡΕΝΤΖΑ
ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΦΑΣΚΙΩΤΗΣ
ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ ΜΠΟΝΙΑ
ΠΕΤΡΟΣ ΜΟΥΡΟΥΤΣΟΣ
ΣΠΥΡΙΔΩΝ ΣΚΛΑΒΟΣ
ΣΤΕΦΑΝΟΣ ΠΑΓΩΝΗΣ

ΦΩΤΕΙΝΗ ΧΡΙΣΤΟΠΟΥΛΟΥ
ΧΡΥΣΗ ΣΑΡΑΦΙΔΟΥ
ΔΗΜΗΤΡΑ ΓΑΛΑΝΗ
ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ ΚΟΡΜΑΝΙΩΤΗΣ
ΘΕΟΔΩΡΟΣ ΑΘΑΝΑΣΙΑΔΗΣ
ΚΑΡΑΜΑΛΙΚΗ ΡΟΥΣΣΑ
ΚΥΡΙΑΚΟΣ ΓΚΟΒΑΣ
ΠΑΝΑΓΩΤΗΣ ΚΑΡΑΝΙΚΟΛΟΣ
ΧΡΗΣΤΟΣ ΓΚΙΟΚΑΣ
ΑΙΚΑΤΕΡΙΝΗ ΟΝΤΟΥ
ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ ΦΟΥΡΤΟΥΝΑΣ
ΔΙΟΝΥΣΙΑ ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΥ
ΛΟΥΚΙΑ ΠΑΥΛΙΔΟΥ
ΣΩΤΗΡΙΟΣ ΠΑΠΑΤΖΙΚΗΣ
ΧΡΗΣΤΟΣ ΠΑΠΑΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΥ
ΑΠΟΣΤΟΛΟΣ ΠΑΡΜΕΝΙΔΗΣ
ΠΕΡΙΚΛΗΣ ΤΕΛΙΔΗΣ
ΝΕΟΚΛΗΣ ΤΣΑΦΣΟΣ
ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΠΑΡΑΣΚΕΥΑΣ
ΑΓΑΠΙΟΣ ΘΕΜΕΛΙΔΗΣ



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!



№ 1 ΔΙΕΘΝΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΩΗΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

www.alico.gr

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

Alico[®]

Παραμένει στην κορυφή

Πετώντας προς την κορυφή – ήταν το κεντρικό μήνυμα της Βραδιάς Βραβεύσεων του Δικτύου Πωλήσεων της ING Ελλάδος, ενώ την εκδήλωση τίμησαν με την παρουσία τους στελέχη του δικτύου πωλήσεων, καθώς και του διοικητικού προσωπικού της εταιρείας σε ένα εορταστικό κλίμα επιβράβευσης, αναγνώρισης και αισιοδοξίας. Η βραδιά βραβεύσεων ήταν ιδιαίτερη σημαντική, καθώς η επιτυχία είχε φέτος άλλη βαρύτητα, καθώς το δίκτυο πωλήσεων της ING κατάφερε, εν μέσω μιας χρονιάς που χαρακτηρίστηκε από την παγκόσμια χρηματοοικονομική κρίση, να πετύχει τον προβλεπόμενο στόχο και να αποφέρει θετικά αποτελέσματα. Το γεγονός αυτό αποτελεί απόδειξη της πίστης τους στην εταιρεία, της ικανότητας και του επαγγελματισμού που διέκρινε τους ανθρώπους του Δικτύου Πωλήσεων της ING να μετατρέψουν τα λόγια σε έργα.

Τη βραδιά βραβεύσεων άνοιξε ο κ. Bram Boon, CEO της ING Ελλάδος, ο οποίος τόνισε ότι το 2010 αποτελεί ένα έτος κατά το οποίο ο ιδιωτικός ασφαλιστικός κλάδος καλείται να αναπτυχθεί μέσα σε ένα κλίμα ύφεσης, αναξιοπιστίας και έντονων πρακτικών ανταγωνισμού. Παράλληλα, ο κλάδος οφείλει να επανακτήσει το κύρος και την αξιοπιστία του, αξίες που έχουν πληγεί μέσα στο γενικότερο περιβάλλον δυσαρέσκειας, επιδεικνύοντας μία πιο ξεκάθαρη πολιτική, η οποία θα αποτελείται από απλοποιημένες διαδικασίες. Το 2009 η ING Ελλάδος κινήθηκε μέσα σε αυτό το πλαίσιο, εστιάζοντας στην παροχή συνταξιοδοτικών υπηρεσιών και προγραμμάτων ζωής, με στόχο της «να καταστεί ο κορυφαίος σύμβουλος στην Ελλάδα όσον αφορά αυτούς τους κλάδους υπηρεσιών».

Ο κ. Bram Boon τόνισε ότι το 2010 θα αποτελέσει ορόσημο για τον ιδιωτικό ασφαλιστικό κλάδο στην Ελλάδα, καθώς αναμένονται βασικές μεταρρυθμίσεις στην κοινωνική ασφάλιση. Μέσα σε αυτό το κλίμα αναμόρφωσης, η ING Ελλάδος έχει στραμμένο το βλέμμα στις ευκαιρίες που θα γεννηθούν, καθώς σήμερα περισσότερο από ποτέ ο ιδιωτικός ασφαλιστικός κλάδος οφείλει να σταθεί δίπλα στις ανάγκες του καταναλωτή, παρέχοντάς του την ορθότερη συμβουλή και τη μεγαλύτερη στήριξη.

Η κ. Σοφία Ρασιάτου, γενική διευθύντρια Πωλήσεων της ING Ελλάδος, αναφέρθηκε στη στροφή του ομίλου ING στις βασικές και θεμελιώδεις αρχές του, επισημαίνοντας ότι υπό τις τρέχουσες συνθήκες τα στοιχεία «κλειδιά» της επιτυχίας είναι:

- Η απλούστευση της δομής του οργανισμού.
- Η μεγαλύτερη αποτελεσματικότητα.
- Η εστίαση στην παροχή προϊόντων και υπηρεσιών που καλύπτουν τις ου-



σιαστικές ανάγκες των πελατών.

• Η αφοσίωση των συνεργατών.

Τέλος, η κ. Σοφία Ρασιάτου εστίασε στην επιτυχία των ασφαλιστικών συμβούλων της ING, τονίζοντας ότι η μοναδικότητα, η δύναμη, η πρωτοπορία, η καινοτομία και η πίστη του Δικτύου Πωλήσεων της ING αποτελούν τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά που το οδηγούν στην «επαγγελματική αριστεία».

Η φετινή Βραδιά Βραβεύσεων επιλέχθηκε να έχει το χρώμα εορταστικής εκδήλωσης.

Μετά την ολοκλήρωση των βραβεύσεων οι παρευρισκόμενοι είχαν την ευκαιρία να απολαύσουν το πρόγραμμα του S Club, οι συντελεστές του οποίου προετοίμασαν ένα θερμό καλωσόρισμα και μία ξεχωριστή βραδιά για τους ανθρώπους της ING.





1. ΠΙΤΟΓΛΟΥ-ΖΑΦΕΙΡΗ ΕΥ., ΚΑΤΣΙΠΑΝΝΗΣ Α., ΡΟΥΣΣΟΣ ΑΝ., ΡΟΚΑΝΑΣ Δ., ΚΟΥΛΟΥΡΗΣ Α., ΣΤΑΥΡΑΚΗΣ Ν., ΠΑΝΝΕΖΗΣ Ι., ΘΕΟΔΩΡΙΔΗΣ Π., ΜΕΛΙΣΣΟΥΡΓΟΣ Κ., ΚΑΦΕΤΖΟΠΟΥΛΟΣ Δ. 2. ΤΣΙΟΛΕΚΑΣ Θ., ΚΑΛΚΑΝΗΣ Κ., ΝΤΙΚΟΣ Η. 3. ΠΑΠΑΔΗΜΗΤΡΙΟΥ Μ., ΠΑΠΑΜΙΧΑΗΛ Κ., ΚΟΥΤΣΟΥΡΑΚΗΣ Ι., ΒΟΝΤΙΝΑΣ Α., ΔΗΜΟΠΟΥΛΟΣ Α., ΔΙΚΑΣΤΟΠΟΥΛΟΣ Γ.



4 - 8. ΠΑΠΑΧΡΙΣΤΟΠΟΥΛΟΣ Π., ΘΕΟΔΟΣΙΟΥ Γ., ΜΑΛΕΒΙΤΗΣ Φ., ΗΛΙΟΠΟΥΛΟΣ Ν., ΝΙΚΟΛΑΙΔΗΣ ΧΡ., ΚΟΥΓΚΟΥΛΟΣ Ι., ΒΛΑΧΟΣ Π., ΚΟΝΤΟΥΖΟΓΛΟΥ Α., ΚΕΦΑΛΑΣ Α., ΒΑΣΙΛΑΚΗΣ Μ., ΧΟΥΒΑΡΔΑ Ε., ΠΑΠΑΝΙΚΟΛΑΟΥ Π., ΚΟΥΛΟΥΡΗ Ε., ΖΑΦΕΙΡΙΑΔΟΥ Ε., ΠΑΠΑΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΥ Ν., ΓΕΩΡΓΑΚΟΠΟΥΛΟΥ ΣΤ., ΔΙΚΟΠΟΥΛΟΥ ΧΡ., ΑΝΔΡΟΥΛΑΚΗΣ Α., ΝΤΟΚΑΣ ΤΡ., ΠΟΠΑΤΖΗΣ Σ., ΙΩΑΝΝΙΔΗΣ Π., ΚΟΝΤΟΡΛΗΣ Ζ., ΠΑΝΝΑΚΗΣ ΣΠ., ΠΑΝΑΓΑΚΗΣ Γ., ΑΝΔΡΟΥΛΑΚΗΣ Γ., ΚΩΣΤΟΠΟΥΛΟΣ Κ., ΛΑΙΝΗ ΑΙΚ., ΠΑΠΑΜΙΧΑΗΛ Ι., ΑΛΕΞΑΝΔΡΙΔΗΣ Δ., ΠΑΛΑΝΤΣΙΑΝ Ι., ΤΣΙΜΠΟΥΚΗΣ Π., ΧΑΤΖΗΣ Δ., ΒΟΥΡΟΠΟΥΛΟΣ ΧΡ., ΚΑΡΒΕΛΑΣ Ν., ΦΑΡΜΑΚΗ Π. ΤΖΩΡΜΠΑΤΖΑΚΗ Α., ΒΟΥΛΓΑΡΗΣ Γ., ΠΕΤΚΟΒ Ι., ΣΤΕΛΙΟΥ Ν. ΖΕΡΒΑΚΗ Κ., ΟΙΚΟΝΟΜΟΥ Κ., ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ Χ., ΠΑΠΠΑΣ Κ., ΤΡΙΑΝΤΗ ΕΥ. ΤΣΙΑΜΟΥΡΗ ΣΤ., ΑΛΒΕΡΤΗΣ Μ., ΣΑΧΤΟΥΡΗΣ ΑΝΔ., ΤΣΙΓΚΟΥΝΑΚΗΣ Θ., ΜΑΛΛΗΣ ΧΡ., ΑΣΙΟΓΛΟΥ Ν.



9. ΠΑΠΠΑΣ Κ., ΤΣΙΑΜΟΥΡΗ ΣΤ., ΠΑΝΑΓΗΣ ΑΡΓ., ΧΡΥΣΑΝΘΟΣ Θ., ΤΣΙΒΙΓΚΕΡΣ- ΠΑΓΛΗ Σ., ΚΟΤΣΟΒΟΛΗΣ Γ., ΙΝΤΖΑ Σ., ΡΟΝΤΟΣ Π., ΜΠΟΤΖΑΚΗ Β. 10. ΜΕΛΑΧΡΟΙΝΟΥ Ε., ΚΑΤΣΙΠΑΝΝΗΣ Α., ΠΟΓΚΑΣ Ν. 11. ΚΑΛΚΑΝΗΣ Κ., ΝΤΙΚΟΣ Η., ΜΕΡΤΖΑΝΗΣ Π. 12. ΜΠΑΓΤΣΙΟΓΛΟΥ ΣΤ., ΓΡΗΓΟΡΙΟΥ Ν., ΜΠΟΥΡΑΙΜΗΣ Η.



13. ΚΟΤΤΩΡΗ ΕΙΡ., ΚΟΥΛΟΥΡΗ Ε., ΚΟΤΣΙΑΜΑΝΗ Θ., ΒΙΔΑΚΗ Α., ΑΡΧΟΝΤΑΣ Γ., ΓΕΩΡΓΑΚΟΠΟΥΛΟΥ ΣΤ., ΣΦΑΚΙΩΤΑΚΗ Δ., ΝΙΚΟΛΑΙΔΗΣ ΧΡ., ΒΛΑΧΟΣ Π., ΙΩΑΝΝΙΔΗΣ Π. 14. ΚΩΤΑΚΗΣ Ν., ΛΙΟΛΙΟΣ ΧΡ., ΚΑΛΚΑΝΗΣ Ι., ΓΡΙΜΠΙΛΑΣ Ι., ΓΕΩΡΓΑΔΗΣ ΓΡ., ΦΙΛΙΠΠΟΥ Μ., ΛΑΓΟΣ Α., ΠΑΠΑΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΥ Ν., ΠΟΠΑΤΖΗΣ Σ., ΑΣΛΑΝΗΣ Δ. 15. ΚΑΤΣΙΠΑΝΝΗΣ Α., ΚΑΦΕΤΖΟΠΟΥΛΟΣ Δ., ΨΑΡΑΚΗΣ ΣΤ., ΠΙΤΟΓΛΟΥ-ΖΑΦΕΙΡΗ ΕΥ., ΡΟΥΣΣΟΣ ΑΝΤ., ΟΘΩΝΑΙΟΣ ΣΤ., ΣΤΑΥΡΑΚΗΣ Ν., ΡΟΚΑΝΑΣ Δ., ΖΥΓΟΥΡΗΣ Ν., ΜΕΛΑΧΡΟΙΝΟΥ Ε. 16. ΠΙΤΟΓΛΟΥ-ΖΑΦΕΙΡΗ ΕΥ., ΡΟΚΑΝΑΣ Δ., ΚΑΤΣΙΠΑΝΝΗΣ Α.



17. ΣΚΟΥΛΑΡΙΚΟΣ Δ., ΗΛΙΟΠΟΥΛΟΣ Μ., ΚΑΛΚΑΝΗΣ Κ. 18. ΠΑΠΑΜΙΧΑΗΛ Κ., ΒΟΝΤΙΝΑΣ Α., ΓΡΗΓΟΡΙΟΥ Ν. 19. ΘΕΟΔΟΣΙΟΥ Γ., ΠΑΠΑΧΡΙΣΤΟΠΟΥΛΟΣ Π., ΗΛΙΟΠΟΥΛΟΣ Ν., ΠΤΥΧΙΑ ΜΑΛΕΒΙΤΗΣ Φ., ΚΟΝΤΟΥΖΟΓΛΟΥ Α., ΠΑΠΑΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΥ Ν., ΑΛΒΕΡΤΗΣ Μ., ΚΟΥΛΟΥΡΗ Ε., ΓΕΩΡΓΑΚΟΠΟΥΛΟΥ ΣΤ., ΠΟΠΑΤΖΗΣ Σ. 20. ΚΑΤΣΙΠΑΝΝΗΣ Α., ΠΙΤΟΓΛΟΥ-ΖΑΦΕΙΡΗ ΕΥ., ΡΟΥΣΣΟΣ ΑΝΤ.



21. ΤΣΙΟΛΕΚΑΣ Θ., ΜΕΤΑΞΑΣ Η., ΣΚΛΗΡΟΣ Π. 22. ΚΟΥΤΣΟΥΡΑΚΗΣ Ι., ΚΑΤΣΙΚΑΡΕΛΗ Α., ΣΤΑΜΑΤΟΠΟΥΛΟΥ ΑΙΚ. 23. ΟΡΦΑΝΑΚΟΣ Σ., ΒΛΑΓΚΟΥΛΗΣ Α., ΚΑΤΣΑΝΟΣ Δ. ΠΛΑΚΕΤΕΣ ΠΟΥΛΙΔΑΚΗΣ Α., ΑΡΓΥΡΟΠΟΥΛΟΣ Π., ΠΑΝΑΓΗΣ ΑΡΓ., ΜΑΚΡΗΣ Α., ΣΤΕΡΓΙΟΥ ΑΙΚ., ΤΖΑΝΟΣ ΑΘ., ΚΑΡΙΒΑΛΗ Δ. 24. ΘΕΟΔΩΡΙΔΗΣ Π., ΚΑΤΣΙΠΑΝΝΗΣ Α., ΠΙΤΟΓΛΟΥ-ΖΑΦΕΙΡΗ ΕΥ.



25. ΤΣΙΟΛΕΚΑΣ Θ., ΣΑΡΙΚΟΓΛΟΥ Ν., ΤΣΟΚΑΣ Ν. 26. ΜΠΟΥΡΑΙΜΗΣ Η., ΓΡΗΓΟΡΙΟΥ Ν., ΙΓΝΑΤΙΑΔΗΣ Κ. 27. ΠΙΣΠΙΡΗΣ ΑΡ., ΚΑΣΤΡΙΩΤΗΣ Δ., ΖΕΡΒΟΣ Γ., ΠΛΑΚΕΤΕΣ ΚΩΣΤΟΠΟΥΛΟΣ Κ., ΣΤΕΡΓΙΟΥ ΑΙΚ., ΜΠΟΣΤΑΝΤΖΟΓΛΟΥ Κ., ΧΑΙΔΑ ΑΙΚ., ΧΑΒΕΛΕΣ Π., ΑΣΛΑΝΗΣ Δ., ΠΑΠΙΔΑΣ ΕΥ. 28. ΚΑΤΣΙΠΑΝΝΗΣ Α., ΠΙΤΟΓΛΟΥ-ΖΑΦΕΙΡΗ ΕΥ., ΡΟΚΑΝΑΣ Δ., ΠΛΑΚΕΤΕΣ ΚΟΥΛΟΥΡΗΣ ΑΓ., ΡΟΥΣΣΟΣ Α., ΣΤΑΥΡΑΚΗΣ Ν., ΠΑΝΝΕΖΗΣ Ι., ΚΑΦΕΤΖΟΠΟΥΛΟΣ Δ., ΠΟΓΚΑΣ Ν., ΠΑΝΝΑΚΟΠΟΥΛΟΣ Ι.



29. ΤΣΙΟΛΕΚΑΣ Θ., ΚΥΠΕΛΛΑ ΚΑΛΚΑΝΗΣ Κ., ΒΑΣΣΗΣ Φ. 30. ΠΑΠΑΜΙΧΑΗΛ Κ., ΚΟΥΤΣΟΥΡΑΚΗΣ Ι., ΚΥΠΕΛΛΟ ΒΟΝΤΙΝΑΣ Α., ΠΛΑΚΕΤΕΣ ΔΙΚΑΣΤΟΠΟΥΛΟΣ Γ., ΠΑΠΑΔΗΜΗΤΡΙΟΥ Μ., ΨΥΛΛΑ-ΛΑΒΡΑΝΟΥ Π., ΓΡΗΓΟΡΙΟΥ Ν. 31. ΠΑΠΑΧΡΙΣΤΟΠΟΥΛΟΣ Π., ΜΑΛΕΒΙΤΗΣ Φ., ΒΛΑΧΟΣ Π., ΠΛΑΚΕΤΕΣ ΙΩΑΝΝΙΔΗΣ Π., ΠΑΝΑΓΑΚΗΣ Γ., ΑΝΔΡΟΥΛΑΚΗΣ Γ., ΘΕΟΔΟΣΙΟΥ Γ., ΚΕΦΑΛΑΣ Α., ΓΕΩΡΓΑΚΟΠΟΥΛΟΥ ΣΤ., ΣΤΕΛΙΟΥ Ν., ΠΑΠΑΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΥ Ν., ΠΑΠΑΝΙΚΟΛΑΟΥ Π., ΚΟΥΓΚΟΥΛΟΣ Ι., ΚΩΣΤΟΠΟΥΛΟΣ Κ., ΦΑΡΜΑΚΗ Π., ΑΛΒΕΡΤΗΣ Μ., ΠΑΝΝΑΚΗΣ ΣΠ., ΟΙΚΟΝΟΜΟΥ Κ., ΣΑΧΤΟΥΡΗΣ ΑΝΔ., ΚΑΡΑΧΑΛΙΟΣ ΣΠ., ΧΟΥΒΑΡΔΑ Ε., ΚΑΡΒΕΛΑΣ Ν., ΖΑΦΕΙΡΙΑΔΟΥ Ε., ΒΟΥΛΓΑΡΗΣ Γ., ΝΙΚΟΛΑΙΔΗΣ Χ., ΚΟΤΤΩΡΗ ΕΙΡ., ΒΟΥΡΟΠΟΥΛΟΣ ΧΡ., ΔΟΥΛΒΑΡΗ Ο., ΚΟΡΙΚΗ Α., ΡΟΥΣΣΟΣ-ΠΟΠΟΝΗΣ ΓΡ., 32. ΜΕΛΙΣΣΟΥΡΓΟΣ Κ., ΟΘΩΝΑΙΟΣ ΣΤ., ΚΑΤΣΙΠΑΝΝΗΣ Α.



33. ΣΑΓΩΝΑΣ Δ., ΜΕΤΑΞΑΣ Η., ΑΝΕΣΤΗΣ Μ. 34. ΠΕΡΣΙΔΗΣ Ι., ΜΙΧΑΗΛΙΔΗΣ ΑΙΜ., ΚΡΕΑΤΣΟΥΛΗΣ Ι. 35. ΠΑΓΚΑ Κ., ΚΟΕΝ ΑΝ., ΔΗΜΟΠΟΥΛΟΣ Κ. 36. ΚΟΥΛΟΥΡΗΣ ΑΓ., ΜΕΛΙΣΣΟΥΡΓΟΣ Κ., ΚΑΤΣΙΠΑΝΝΗΣ Α.



37. ΝΤΙΚΟΣ Η., ΤΖΩΡΜΠΑΤΖΑΚΗΣ Γ., ΒΑΓΟΥΡΔΗ Ε. 38. ΠΕΡΣΙΔΗΣ Ι., ΚΟΥΤΣΟΥΡΑΚΗΣ Ι., ΤΣΙΑΝΑ Ε. 39. ΝΤΑΒΕΛΑΣ Α., ΒΕΡΝΙΚΟΣ Γ., ΓΚΙΚΟΝΤΕΣ Σ ΠΛΑΚΕΤΕΣ ΜΠΑΜΠΑΝΑΤΣΑ Α., ΣΑΧΤΟΥΡΗΣ ΑΝΔΡ., ΚΙΟΥΣΗ ΑΙΤ., ΡΙΖΟΣ Ν., ΒΑΣΙΛΑΚΗΣ Μ., ΡΑΓΚΟΥΣΗΣ Ν., ΜΑΚΡΗΣ ΑΝΤ. 40. ΡΟΚΑΝΑΣ Δ., ΚΑΤΣΙΠΑΝΝΗΣ Α., ΠΙΤΟΓΛΟΥ-ΖΑΦΕΙΡΗ ΕΥ.



41. ΒΑΣΣΗΣ Φ., ΗΛΙΟΠΟΥΛΟΣ Μ., ΣΚΟΥΛΑΡΙΚΟΣ Δ. 42. ΚΑΒΑΛΑΡΗΣ Κ., ΔΙΚΑΣΤΟΠΟΥΛΟΣ Γ., ΝΑΚΟΥ ΣΤ. 43. ΒΛΑΧΟΣ Δ., ΔΑΝΑΣΑΥ Ν., ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ Ι., ΚΑΣΣΕΛΟΥΡΗΣ Κ., ΣΠΕΤΣΙΩΤΗΣ Θ. ΚΟΤΣΙΑΜΑΝΗ Θ., ΚΟΥΤΣΟΣ Ι., ΓΚΙΚΟΝΤΕΣ Σ., ΒΛΑΓΚΟΥΛΗΣ ΑΡ., ΚΑΡΒΕΛΑΣ Ν. 44. ΡΟΚΑΝΑΣ Δ., ΣΚΟΥΛΑΡΙΚΟΣ Δ., ΒΟΝΤΙΝΑΣ Α., ΑΝΔΡΕΑΔΗΣ Ν.



45. ΙΟΥΡΔΑΝΙΔΗΣ Ι., ΤΣΙΟΛΕΚΑΣ Θ., ΜΑΝΔΑΛΛΕΡΗΣ Χ., ΦΡΟΣΥΝΗ Ε. 46. ΣΚΟΥΡΤΗ Μ. 47. ΠΑΝΝΕΖΗΣ Ι. 48. ΙΟΥΡΔΑΝΙΔΗΣ Ι.

Επενδύει και στο **agency**



1. Γ. Κώτσαλος, διευθ. σύμβουλος Interamerican. 2. Γ. Μαυρέλης, γεν. διευθυντής πωλήσεων και marketing. 3. Μ. Φραγκουλόπουλος, αναπλ. γεν. διευθυντής πωλήσεων και marketing. 4. Γενική άποψη της αίθουσας.

Οι πρώτοι των πρώτων του 2009 έλαψαν και φωταγώγησαν με τις επιτυχίες τους την εορταστική βραδιά που οργάνωσε η Interamerican για το δίκτυο Agency στο κινηματοθέατρο «Rex». Ο διευθύνων σύμβουλος Γιώργος Κώτσαλος και ο γενικός διευθυντής πωλήσεων και marketing Γιώργος Μαυρέλης δήλωσαν υπερήφανοι για ό,τι πέτυχε το δίκτυο Agency κατά το δύσκολο 2009, ενώ ο αναπληρωτής γεν. διευθυντής πωλήσεων Μάρκος Φραγκουλόπουλος, σε ρόλο παρουσιαστή, είχε έναν ιδιαίτερο, επαινετικό λόγο για να χαρακτηρίσει τον καθέναν από τους βραβευθέντες.

Τα γραφεία πωλήσεων του δικτύου αποτέλεσαν την αιχμή του δόρατος στη διανομή προϊόντων και υπηρεσιών της εταιρείας κατά την περασμένη χρονιά, στο πλαίσιο της σύγχρονης πολυκαναλικής πολιτικής της εταιρείας, η οποία επενδύει στο tied-agency σύστημα, αναπτύσσοντας ένα σύγχρονο και παραγωγικό μοντέλο λειτουργίας, ευθυγραμμισμένο με τον σταθερό επιχειρησιακό στόχο που είναι η κερδοφορία της.

Η συμβολή των συνεργατών του δικτύου στα πολύ καλά παραγωγικά αποτελέσματα του 2009, που σε νέα παραγωγή σε Ζωή, Υγεία και Ομαδικές Ασφαλίσεις έφθασαν τα 61,03 εκατ. ευρώ και σε εγγεγραμμένα ασφάλιστρα Γενικών Ασφαλίσεων έφθασαν τα 217,35 εκατ., ήταν καθοριστική, με πιο χαρακτηριστικό παράδειγμα την προώθηση του καινοτόμου επενδυτικού προϊόντος Capital. Παρά τη «δυσανεξία» της αγοράς στα unit linked προϊόντα, το Capital, χάρη στις προσπάθειες του δικτύου, έφερε 23 εκατ. σε πωλήσεις μέσα σε ένα εξάμηνο, κινούμενο αντίθετα προς την πτωτική πορεία της συγκεκριμένης αγοράς.



5. Οι πρώτοι συντονιστές σε νέα παραγωγή Ζωής. 6. Οι πρώτοι συντονιστές σε εισπραχθέντα Πυρός. 7. Οι κορυφικοί σε όλες τις κατηγορίες. Συντονιστές επί σκηνής: Δ. Φαραντούρης, Θ. Θωμόπουλος, Απ. Δοκούζης, Ν. Χαμουζάς και Μ. Μπαχάς, με τους Γ. Κώτσαλο, Γ. Μαυρέλη και Μ. Φραγκουλόπουλο. 8. Ο πολυνίκης Δ. Φαραντούρης, Σάρωσε τα βραβεία! 9. Θ. Θωμόπουλος: τρεις δεκαετίες στην κορυφή – όχι μόνο της Interamerican, αλλά και όλης της αγοράς. Βραβεύθηκε με το τιμητικό «βραβείο Αλέξ. Ταμπουρά». 10. Απ. Δοκούζης, στην πρώτη τριάδα των συντονιστών σε όλες τις κατηγορίες βραβεύσεων. 11. Δ. Φαραντούρης, Κ. Σαριδάκης και Εμμ. Παπαδημητράκης, οι πιο παραγωγικοί συντονιστές σε «νέο αίμα» για το δίκτυο. 12. Κ. Γαβριηλίδου, άξια για το «βραβείο Αλέξ. Ταμπουρά». 13. Οι πρώτοι Unit Managers σε στρατολογήσεις. 14. Οι πρώτοι Unit Managers σε εισπραχθέντα γενικών. 15. Οι πρώτοι Unit Managers σε νέα παραγωγή Ζωής, Υγείας, Ομαδικών. 16. Οι πρώτοι Unit Managers σε εισπραχθέντα Πυρός. 17. Ι. Πατεράκης και Β. Κωνσταντακοπούλου: ξεχώρισαν στις περισσότερες κατηγορίες των Unit Managers. 18. Ο Unit Manager Ν. Παπαζωγράφος κυριάρχησε στις Γενικές και στον κλάδο Πυρός. 19. Οι πρώτοι ασφαλιστικοί σύμβουλοι σε νέα παραγωγή Ζωής, Υγείας, Ομαδικών. 20. Η Στ. Επιτροπάκη, πρώτη σε νέα παραγωγή Ζωής, Υγείας, Ομαδικών. 21. Ο Χ. Πέτρου, δεύτερος σε νέα παραγωγή Ζωής, Υγείας, Ομαδικών. 22. Οι καλύτεροι ασφαλιστικοί σύμβουλοι σε εισπραχθέντα Γενικών. 23. Ι. Μωυσίδης, πρώτος Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε εισπραχθέντα Γενικών. 24. Οι πρώτοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι σε εισπραχθέντα Πυρός. 25. Ο Α. Ελ Αζάμπ, πρώτος Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε εισπραχθέντα Πυρός.

Οι καλύτεροι του 2009 από το Δίκτυο Πωλήσεων της INTERAMERICAN ήταν ανά κατηγορία βράβευσης οι εξής:

- ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ**
ΣΤΡΑΤΟΛΟΓΗΣΕΙΣ ΝΕΩΝ ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ
1. Δ. Φαραντούρης, 2. Κ. Σαριδάκης, 3. Εμμ. Παπαδημητράκης.
ΕΙΣΠΡΑΧΘΕΝΤΑ ΠΥΡΟΣ
1. Απ. Δοκούζης, 2. Δ. Φαραντούρης, 3. Ι. Τοζακίδης.
ΕΙΣΠΡΑΧΘΕΝΤΑ ΓΕΝΙΚΩΝ
1. Δ. Φαραντούρης, 2. Απ. Δοκούζης, 3. Ι. Γραμματικός.
ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΖΩΗΣ
1. Δ. Φαραντούρης, 2. Θ. Θωμόπουλος, 3. Απ. Δοκούζης.
ΤΙΜΗΤΙΚΕΣ ΔΙΑΚΡΙΣΕΙΣ
Ν. Χαμουζάς, 1ος σε Παραγωγή Υγείας. Μ. Μπαχάς, 1ος στην Περιφέρεια σε νέα Παραγωγή Ζωής – Υγείας – Ομαδικών.
ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΟΜΑΔΙΚΩΝ
Θ. Θωμόπουλος, Απ. Δοκούζης.
ΒΡΑΒΕΙΟ «ΑΛΕΞ. ΤΑΜΠΟΥΡΑ»
Θ. Θωμόπουλος, Κ. Γαβριηλίδου.
UNIT MANAGERS
ΣΤΡΑΤΟΛΟΓΗΣΕΙΣ
1. Ι. Πατεράκης, 2. Δ. Βουτσιλάς, 3. Β. Κωνσταντακοπούλου.
ΕΙΣΠΡΑΧΘΕΝΤΑ ΠΥΡΟΣ
1. Ν. Παπαζωγράφος, 2. Ι. Πατεράκης, 3. Δ. Καζάνας.
ΕΙΣΠΡΑΧΘΕΝΤΑ ΓΕΝΙΚΩΝ
1. Ν. Παπαζωγράφος, 2. Γ. Ταμβάκος, 3. Β. Κωνσταντακοπούλου και Ι. Πατεράκης.
ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΖΩΗΣ - ΥΓΕΙΑΣ-ΟΜΑΔΙΚΩΝ
1. Β. Κωνσταντακοπούλου, 2. Μ. Δοκούζη, 3. Α. Καρρά.
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ
ΕΙΣΠΡΑΧΘΕΝΤΑ ΠΥΡΟΣ
1. Α. Ελ Αζάμπ, 2. Ε. Αθανασιάδου, 3. Κ. Μάκαρης, 4. Γρ. Σχιστοχειλής, 5. Π. Τσακίρης.
ΕΙΣΠΡΑΧΘΕΝΤΑ ΓΕΝΙΚΩΝ
1. Ι. Μωυσίδης, 2. Α. Κατσιαβριάς, 3. Γρ. Σχιστοχειλής, 4. Κ. Μάκαρης, 5. Δ. Λιανός, 6. Β. Λυμπερόπουλος, 7. Στ. Κατσίκας.
ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΖΩΗΣ-ΥΓΕΙΑΣ-ΟΜΑΔΙΚΩΝ
1. Στ. Επιτροπάκη, 2. Χ. Πέτρου, 3. Ε. Αρακά, 4. Γ. Τσιαβίκος, 5. Ι. Χατζάκης, 6. Μ. Μαστρογιάννη, 7. Η. Γούλας, 8. Λ. Αποστολιώτης, 9. Ν. Απερανθίτης, 10. Α. Τερζόπουλος.

Κέρδη και αύξηση του κύκλου εργασιών



Στα 660 εκατ. ευρώ ανήλθαν τα καθαρά κέρδη της Groupama S.A., ενώ ο κύκλος εργασιών στα 14,5 δισ. ευρώ, σύμφωνα με τα ετήσια αποτελέσματα που ανακοινώθηκαν. Σε ότι αφορά στα ενοποιημένα αποτελέσματα του ομίλου Groupama, συμπεριλαμβανομένων όλων των δραστηριοτήτων των περιφερειακών ασφαλιστικών ταμείων, ο κύκλος εργασιών ανήλθε στα 17,4 δισ. ευρώ και τα καθαρά κέρδη στα 620 εκατ. ευρώ. Ειδικά στις 31 Δεκεμβρίου 2009 ο κύκλος εργασιών της Groupama S.A. ήταν αυξημένος κατά +7,6% και διαμορφώθηκε στα 14,5 δισ. ευρώ. Σε απόλυτως συγκρίσιμη ενοποιημένη βάση και ισοτιμίες η αύξηση ήταν +5,0%.

Ο ενοποιημένος κύκλος εργασιών από την ασφαλιστική δραστηριότητα της Groupama S.A. αυξήθηκε κατά +8,4% και ανήλθε σε 14,2 δισ. ευρώ. Σε απόλυτως συγκρίσιμη ενοποιημένη βάση και ισοτιμίες η εν λόγω αύξηση ήταν +5,7%.

Ο κύκλος εργασιών των κλάδων ζωής και υγείας αυξήθηκε κατά +13,5% σε σχέση με το προηγούμενο έτος

και +11,6% με απόλυτως συγκρίσιμα δεδομένα. Ο κύκλος εργασιών των κλάδων γενικών ασφαλίσεων σημείωσε αύξηση κατά +3,0% σε βάση αναφοράς και μειώθηκε κατά -0,3% σε απόλυτως συγκρίσιμη βάση.

Νοτιοανατολική Ευρώπη

Σε απόλυτως συγκρίσιμη βάση ο κύκλος εργασιών στις 31 Δεκεμβρίου 2009 για τη Νοτιοανατολική Ευρώπη αυξήθηκε κατά +1,3% φθάνοντας έτσι τα 2.087 εκατ. ευρώ. Η αύξηση που καταγράφηκε στις ασφαλίσεις ζωής και υγείας (+6,0% στα 677 εκατ. ευρώ) αντισταθμίστηκε εν μέρει από τη μείωση του κύκλου εργασιών στους γενικούς κλάδους ασφαλίσεων (0,9% ήτοι 1.409 εκατ. ευρώ).

Στις 31 Δεκεμβρίου 2009 ο κύκλος εργασιών της Groupama Φοίνιξ (Ελλάδα) ανήλθε συνολικά στο ποσό των 186 εκατ. ευρώ, ήτοι αύξηση +6,7% στους κλάδους γενικών ασφαλίσεων (120 εκατ. ευρώ). Τα μέτρα αναδιάρθρωσης του δικτύου που ελήφθησαν κατά τη διάρκεια του 2008 απέδωσαν και είχαν ως αποτέλεσμα αύξηση κατά +11,1% της παραγωγής ασφαλίσεων. Ο κλάδος αυτοκινήτου σημείωσε αύξηση κατά +18,1%, ποσοστό ανώτερο από τον μέσο όρο της αγοράς (+8% στα τέλη Σεπτεμβρίου του 2009). Η αύ-

ξηση αυτή οφείλεται κυρίως σε νέες συμφωνίες συνεργασίας και στη μεγαλύτερη εμπιστοσύνη στο δίκτυο μεσιτών. Η συρρίκνωση η οποία καταγράφηκε στους κλάδους ζωής και υγείας (-0,5%) αντικατοπτρίζει την οικονομική συγκυρία (συρρίκνωση κατά -5,5% της αγοράς ασφαλίσεων ζωής στα τέλη Σεπτεμβρίου 2009).

Την ίδια ώρα τα λειτουργικά έσοδα, εκτός των επιπτώσεων των τυφώνων στις αρχές του περασμένου έτους, ήταν σύμφωνα με τους στόχους του ομίλου. Συγκεκριμένα τα λειτουργικά κέρδη της Groupama S.A., εκτός των τυφώνων στις αρχές του 2009, ανήκοντο σε 489 εκατομμύρια ευρώ το 2009, ήτοι μείωση κατά 12,8% σε σύγκριση με το 2008, ανερχόμενα τελικώς σε συνολικά 358 εκατομμύρια ευρώ, ήτοι μείωση κατά 36,2%, εάν ληφθούν υπ' όψιν οι επιπτώσεις των εξαιρετικών τυφώνων του 2009. Σύμφωνα και με τους στόχους που τέθηκαν στα τέλη του 2006, τα λειτουργικά κέρδη είναι υπερτριπλάσια σε σύγκριση με τα λειτουργικά κέρδη του 2005.

Η συνεισφορά της Γαλλίας στα λειτουργικά κέρδη από ασφαλιστικές δραστηριότητες ήταν 471 εκατομμύρια ευρώ το 2009.

Τα λειτουργικά κέρδη του Ομίλου στο

εξωτερικό ανήλθαν συνολικά σε 134 εκ. ευρώ το 2009.

Η συνεισφορά των χρηματοοικονομικών και τραπεζικών θυγατρικών ανήλθε σε 12 εκατομμύρια ευρώ στις 31 Δεκεμβρίου 2009.

Οι εταιρείες συμμετοχών συνεισέφεραν με ζημίες -128 εκατομμύρια ευρώ στις 31 Δεκεμβρίου 2009, σε σύγκριση με ζημίες ύψους -145 εκατομμυρίων ευρώ στις 31 Δεκεμβρίου 2008.

Σημαντική αύξηση καθαρών κερδών

Τα καθαρά κέρδη ανήλθαν σε 660 εκατομμύρια ευρώ στις 31 Δεκεμβρίου 2009, ήτοι αύξηση κατά +142% σε σύγκριση με το 2008. Η σημαντική αυτή αύξηση οφείλεται κατά κύριο λόγο στην ποιότητα της ανάπτυξης της εταιρείας, καθώς και στα τεχνικά αποτελέσματα, στον έλεγχο του κόστους και στην ανάκαμψη των χρηματοοικονομικών αγορών, κάτι το οποίο επέτρεψε να επιτευχθούν πραγματοποιηθέντα κεφαλαιουχικά κέρδη το 2009 συγκρίσιμα με αυτά του 2007, μετά από ένα 2008 το οποίο σηματοδεύθηκε από την χρηματοοικονομική κρίση.

Το μερίδιο των καθαρών κερδών του Ομίλου στις 31 Δεκεμβρίου 2009 διαμορφώθηκε λαμβάνοντας επίσης υπ' όψιν τα παρακάτω μη επαναλαμβανό-

Jean Azéma: Πετύχαμημαντικές ενέργειες

Εξαιρετικά θετικά χαρακτήρισε τα αποτελέσματα ο Jean Azéma, διευθύνων σύμβουλος της Groupama. «Ο όμιλος συνεχίζει να αναπτύσσεται με υψηλούς ρυθμούς επιτυγχάνοντας, κυρίως, αύξηση άνω του 100% στα έσοδα από αποταμιευτικά και συνταξιοδοτικά προϊόντα, σε ένα περιβάλλον με μειωμένα τεχνικά αποτελέσματα που οφείλονται στον Κλάδο Αυτοκινήτου και στους ισχυρούς τυφώνες.

»Επιτύχαμε σημαντικές συνέργειες τόσο στη

Γαλλία όσο και στο εξωτερικό. Θα επιδιώξουμε να αξιοποιήσουμε όλα όσα πετύχαμε το 2010, ώστε να επιταχύνουμε περαιτέρω το ρυθμό ανάπτυξής μας. Επιπλέον, η υγιής οικονομική κατάσταση της Groupama μάς επέτρεψε να διατηρήσουμε τα επενδυτικά μας σχέδια ακόμη και στο απόγειο της κρίσης.

»Σε ένα ταχέως μεταβαλλόμενο περιβάλλον στην Ευρώπη η ικανότητα μιας εταιρείας να καινοτομεί αναδεικνύεται πλέον σε αποφασιστικό παράγοντα για την ανταγωνιστικότητα και τη δυνατότητά της να

προσαρμόζεται. Αυτό ακριβώς μας επέτρεψε να αναπτύξουμε στρατηγικές συνεργασίες, η καθεμία από τις οποίες θα αποτελέσει εφαλτήριο ανάπτυξης για το μέλλον. Η Groupama συνεχίζει να επιδιώκει να κατακτήσει μία θέση μεταξύ των 10 μεγαλύτερων ασφαλιστικών ομίλων στην Ευρώπη βασιζόμενη στη δυναμική απόδοση των παραδοσιακών όσο και των νέων κλάδων δραστηριότητας και στην αξιοποίηση των ευκαιριών ανάπτυξης μέσω εξαγορών» τόνισε ο διευθύνων σύμβουλος της Groupama.

μενα γεγονότα:

- το κόστος των τυφώνων Klaus και Quinten ύψους -131 εκατ. ευρώ μετά από φόρους,

- την έκτακτη απομείωση υπεραξίας για τις νέες χώρες της Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης ύψους -113 εκατ. ευρώ, κυρίως στη Ρωσία και την Ουκρανία. Λόγω της αβεβαιότητας στις αγορές αυτές, ο Όμιλος σε συνεργασία με την OTP Bank ανέβαλε τις δραστηριότητες επέκτασης στις εν λόγω χώρες και, ως εκ τούτου, στο πλαίσιο μιας συντηρητικής προσέγγισης, αναγνώρισε μία απομείωση της υπεραξίας στις χώρες αυτές,

- έκτακτη απομείωση -49 εκατ. ευρώ από την αξία του χαρτοφυλακίου της εξαγορασθείσας εταιρείας στην Τουρκία λόγω της μη ανανέωσης συμφωνίας τραπεζασφάλειας.

Κάλυψη του περιθωρίου φερεγγυότητας κατά 180%

Στις 31 Δεκεμβρίου 2009 ο ισολογισμός της Groupama ανήρχετο συνολικά σε 90,7 δισ. ευρώ, έναντι 85,6 δισ. ευρώ το 2008, ήτοι αύξηση +6,0%.

Οι επενδύσεις επί των ασφαλιστικών αποθεμάτων ανήλθαν συνολικά σε 73,9 δισ. ευρώ, έναντι 67,4 δισ. ευ-

Η Groupama συνεχίζει να επιδιώκει να κατακτήσει μία θέση μεταξύ των 10 μεγαλύτερων ασφαλιστικών ομίλων στην Ευρώπη, βασιζόμενη στη δυναμική απόδοση των παραδοσιακών όσο και των νέων κλάδων δραστηριότητας και στην αξιοποίηση των ευκαιριών ανάπτυξης μέσω εξαγορών, τόνισε ο διευθύνων σύμβουλος της Groupama.

ρώ στα τέλη του 2008, ήτοι αύξηση 6,5 δισ. ευρώ. Μετά από ένα δύσκολο 2008, οι χρηματοοικονομικές αγορές και δη ο CAC 40 επανήλθαν σε ανοδική τροχιά. Δεδομένου ότι η πλειονότητα των στοιχείων ενεργητικού του ισολογισμού (άνω του 90%) αποτιμώνται στις εύλογες τιμές σύμφωνα με τα ΔΠΧΠ, τα μη πραγματοποιηθέντα κέρδη του Ομίλου (συμπεριλαμβανομένων των ακινήτων) αυξήθηκαν κατά 1,7 δισ. ευρώ και ανήλθαν σε 2,7 δισ. ευρώ (έναντι 1 δισ. ευρώ στο τέλος της προηγούμενης χρήσης), χάρη στην αύξηση των μη πραγματοποιηθέντων κερδών από μετοχές, που ήταν αυξημένα κατά +2 δισ. ευρώ στις 31 Δεκεμβρίου 2009. Τα ενοποιημένα ίδια κεφάλαια της Groupama S.A. ανήρχοντο σε 4,6

δισ. ευρώ έναντι 3,2 δισ. ευρώ στις 31 Δεκεμβρίου 2008, ήτοι αύξηση σχεδόν 44%. Η αύξηση είναι κυρίως απόρροια της αύξησης του αποθεματικού αποτίμησης χρεογράφων μετά τη βελτίωση των χρηματοοικονομικών αγορών το 2009 και τη σημαντική αύξηση των καθαρών κερδών.

Τα τεχνικά αποθέματα ανήρχοντο συνολικά σε 69,2 δισ. ευρώ στις 31 Δεκεμβρίου 2009, έναντι 65,9 δισ. ευρώ στις 31 Δεκεμβρίου 2008.

Το περιθώριο φερεγγυότητας του Ομίλου (το οποίο υπολογίσθηκε με την ίδια μέθοδο που υπολογίσθηκε και το 2008) καλύφθηκε κατά 180% στις 31 Δεκεμβρίου 2009, ήτοι υπήρξε βελτίωση κατά +58 ποσοστιαίες μονάδες σε σύγκριση με τις 31 Δεκεμβρίου 2008.



Groupama Φοίνιξ Ασφαλιστική: «Οδός Αποταμίευσης - Σύνταξη»

Η Groupama Φοίνιξ Ασφαλιστική για ακόμη μια φορά ανταποκρίνεται στις σημερινές ανάγκες και βρίσκεται με σιγουριά δίπλα σε όσους επιθυμούν να εξασφαλίσουν μια εγγυημένη σύνταξη με το «Οδός Αποταμίευσης - Σύνταξη». Το πρόγραμμα σημαίνει εγγυημένη ισόβια σύνταξη γνωστή από τη στιγμή της ασφάλισης, με το μέγιστο δυνατό βαθμό ελευθερίας για τον πελάτη και με το μεγαλύτερο τεχνικό επιτόκιο (3,35%) που προβλέπει η ελληνική νομοθεσία. Οι πελάτες επιλέγουν την ηλικία της συνταξιοδότησης και, με βάση την οικονομική τους δυνατότητα και την επιθυμία τους για μελλοντικό εισόδημα (κύριο ή συμπληρωματικό της κοινωνικής ασφάλισης), το ποσό

που θέλουν να εισπράττουν μηνιαία (ή εφάπαξ στη λήξη της ασφάλισης). Ιδιαίτερα ευέλικτο, το πρόγραμμα προσφέρει ακόμα τη δυνατότητα μεταβίβασης της σύνταξης για συγκεκριμένο εγγυημένο διάστημα (λόγω απώλειας ζωής του ασφαλισμένου), δανείου, εξαγοράς του συμβολαίου πριν από τη λήξη του, αναπροσαρμογής των ασφαλιστρών ή και διακοπής της πληρωμής τους χωρίς διακοπή του συμβολαίου κ.ά. Για περισσότερες πληροφορίες σχετικά με τα οφέλη και τις παροχές του Προγράμματος «Οδός Αποταμίευσης - Σύνταξη» μπορείτε να επισκεφθείτε την πλήρως ανανεωμένη ιστοσελίδα της Groupama Φοίνιξ Ασφαλιστική στο «www.groupama-phoenix.com».

Η χώρα της ING είναι ένα μεγάλο σχολείο για όλους



ING CHANCESFORCHILDREN



www.ingchancesforchildren.com

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

Αυτή είναι η χώρα της ING.

Εσύ πού θέλεις να ζεις;



BANKING • INVESTMENTS • LIFE INSURANCE • RETIREMENT SERVICES

101 100 200 300 / WWW.ING.GR



Η μόνη Ελληνική Ασφαλιστική Εταιρεία
με μοναδικό και αποκλειστικό όραμα, την εξειδίκευση στην υγεία.

Μόνο μέλημά μας η Υγεία των πελατών μας
και όπλα μας:

- Η άμεμπτη επιχειρηματική διαδρομή μας
- Η εκτεταμένη εμπειρία μας στη διαχείριση αποζημιώσεων
- Η ταχύτατη εξυπηρέτηση των συνεργατών μας
- Η άμεση, εξατομικευμένη και ανθρώπινη εξυπηρέτηση των ασφαλισμένων μας
- Η εμπειρία μας στην ασφάλιση εξειδικευμένων κινδύνων, π.χ. αθλητές
- Η δυνατότητα παροχής προγραμμάτων υγείας χωρίς υποχρεωτική ασφάλιση ζωής.
- Η στήριξή μας από τις υπηρεσίες των Νοσοκομείων του "ΟΜΙΛΟΥ ΙΑΤΡΙΚΟΥ ΑΘΗΝΩΝ"



ΜΕ ΤΗ ΣΦΡΑΓΙΔΑ ΤΟΥ
"ΟΜΙΛΟΥ ΙΑΤΡΙΚΟΥ ΑΘΗΝΩΝ"

Σας προσκαλούμε να γνωρίσετε τη νέα,
πρωτοποριακή οικογένεια προγραμμάτων Ασφάλισης Υγείας

FLEXI HEALTH

Τα προγράμματα με τα οποία μπορείτε να ικανοποιήσετε πλήρως κάθε ασφαλιστική ανάγκη του πελάτη σας και να του δημιουργήσετε το δικό του ασφαλιστικό πρόγραμμα υγείας.

Τα βήματα είναι απλά:

- Ανοίξετε το lap top σας και επιλέξτε το συγκεκριμένο πρόγραμμα
- Καταγράψτε τα βασικά στοιχεία των πελατών σας που ζητούνται από το πρόγραμμα
- Επιλέξτε από ένα εύρος πολλών δυνατών καλύψεων και ακόμα περισσότερων δυνατών συνδυασμών, το είδος και το ύψος των καλύψεων που εξυπηρετούν καλύτερα τις ασφαλιστικές τους ανάγκες
- Διαμορφώστε μαζί τους αυτόματα το τελικό αποδεκτό κόστος, βλέποντας τις διαφοροποιήσεις ανάλογα με εναλλακτικούς συνδυασμούς

Αυτό είναι το FLEXI HEALTH

Γιατί οι ανάγκες σε θέματα Υγείας
πρέπει να λύνονται με τον ιδανικότερο τρόπο.

Για περισσότερες πληροφορίες τηλεφωνήστε στο 210-62 34 330
ή επικοινωνήστε μέσω e-mail στο lavie@gaholdings.gr

ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΜΕΛΕΞΟΠΟΥΛΟΣ

Διευθυντής Πωλήσεων Δικτύων Ζωής της GENERALI

Το δίκτυο πωλήσεων είναι προτεραιότητα για την GENERALI



Έμφαση στην προσωπική επικοινωνία διαμεσολαβώντας και ασφαλισμένοι για την πώληση ασφαλιστικών προϊόντων δίνει η Generali, όπως τονίζει στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» ο διευθυντής πωλήσεων δικτύων της εταιρείας Δημήτρης Μελεξόπουλος. Αναφερόμενος στην πορεία της ασφαλιστικής αγοράς, τονίζει ότι ο κλάδος έχει εισέλθει σε μία διαδικασία εξυγίανσης από την οποία ωφελημένοι θα βγουν καταναλωτές, διαμεσολαβούντες και οι υγιείς ασφαλιστικές εταιρείες.

Κύριε Μελεξόπουλε, πώς θα χαρακτηρίζατε το 2009 για την ασφαλιστική αγορά;

Η ελληνική ασφαλιστική αγορά το 2009 αντιμετώπισε πρωτόγνωρες καταστάσεις. Η παγκόσμια οικονομική κρίση επηρέασε σημαντικά την συμπεριφορά των καταναλωτών και συνεπώς και την πώληση ασφαλιστικών προϊόντων. Επίσης, ειδικά στη χώρα μας οι αποφάσεις της εποπτικής αρχής με την αφαίρεση των αδειών λειτουργίας πέντε ασφαλιστικών εταιρειών έπαιξαν και αυτές το ρόλο τους και καθόρισαν την πορεία της αγοράς. Ο κλάδος έχει εισέλθει σε μία διαδικασία εξυγίανσης από την οποία ωφελημένοι θα βγουν καταναλωτές, διαμεσολαβούντες και οι υγιείς ασφαλιστικές εταιρείες. Το σημαντικότερο είναι να βγει κερδισμένος και ο θεσμός της ιδιωτικής ασφάλισης.

Μέσα σ' αυτό το πλαίσιο πώς κινήθηκε η Generali και ειδικά το εταιρικό δίκτυο πωλήσεων (agency);

Ο όμιλος Generali συνέχισε και το 2009 την αναπτυξιακή του πορεία. Αύξησε την παραγωγή ασφαλιστρων σε όλους τους υγιείς κλάδους, για τους οποίους δείχνει ιδιαίτερο ενδιαφέρον, είτε στον κλάδο Ζωής είτε στον κλάδο Γενικών Ασφαλίσεων.

Όσον αφορά το κομμάτι του εταιρικού δικτύου πωλήσεων, το 2009 ήταν μια ιδιαίτερα αναπτυξιακή χρονιά. Η νέα παραγωγή ζωής αυξήθηκε κατά 42%, στα 1.523.509 ευρώ από 1.077.859 ευρώ το 2008. Η νέα παραγωγή των γενικών ασφαλίσεων αυξήθηκε κατά 9,2%, στα 2.668.463 έναντι 2.443.957 ευρώ. Γενικότερα το 2009 το δίκτυο πωλήσεων της εταιρείας μας κινήθηκε σε ικανοποιητικά επίπεδα, τόσο στο κομμάτι της νέας παραγωγής ζωής όσο και στην αύξηση του συνολικού χαρτοφυλακίου ζωής, παρά την παγκόσμια οικονομική κρίση και την κρίση στην ασφαλιστική αγορά.

Επιπλέον, για το 2009, εκτός από το καθαρά παραγωγικό κομμάτι, ξεκινήσαμε τη χρονιά έχοντας θέσει κάποιους στόχους οι οποίοι πιστεύουμε ότι θα μας οδηγήσουν στο μέλλον. Ο πρώτος στόχος βεβαίως αφορά την αύξηση της παραγωγής, κάτι το οποίο επιτύχαμε όπως διαφαίνεται και από τα πιο πάνω αναφερόμενα αποτελέσματα. Δεύτερον, εστίασαμε στην περαιτέρω αναβάθμιση της εξυπηρέτησης των πελατών μας. Επικεντρωθήκαμε στην βελτίωση της διαδικασίας αποζημίωσης και συγκεκριμένα στην αναγγελία μιας ζημιάς ώστε να διασφαλίσουμε την ταχύτερη εξυπηρέτηση των ασφαλισμένων μας. Πετύχαμε επιπλέον μια σημαντική μείωση του L/R κατά 5 ποσοστιαίες μονάδες, διατηρώντας πάντα ένα υψηλό επίπεδο εξυπηρέτησης. Τέλος, εστίασαμε στη ανάπτυξη του δικτύου σε ανθρώπινο δυναμικό είτε μέσω της πρόσκτησης δικτύων από τον ανταγωνισμό είτε με τη δημιουργία νέων ασφαλιστών. Τους τελευταίους είκοσι μήνες η εταιρεία μας ανέπτυξε περαιτέρω το δίκτυο agency με το άνοιγμα έξι νέων γραφείων και συγκεκριμένα στις πόλεις Ορεστιάδα, Αλεξανδρούπολη, Ιωάννινα, Βόλο και μόλις πρόσφατα σε Πεύκη και Καλλιθέα. Εκτιμούμε ότι το 2009 ήταν μια πολύ καλή χρονιά για το εταιρικό δίκτυο πωλήσεων της Generali.

Το τελευταία διάστημα ακούγονται όλο και περισσότερο οι εκτιμήσεις για ακριβό agency, ενώ στο χορό της πώλησης ασφαλιστηρίων Ζωής μπαίνουν και οι μεσίτες ή πράκτορες. Ταυτόχρονα, πολλή συζήτηση γίνεται για τα εναλλακτικά δίκτυα (bancassurance, internet, κ.λπ.). Πώς κινείται στο τομέα αυτόν η εταιρεία σας;

Είναι γεγονός ότι η ασφαλιστική αγορά αλλάζει όπως κάθε τι ζωντανό. Οι γενικότερες εξελίξεις στον τομέα της τεχνολογίας, των συνθηκών της ζωής, της οικονομίας οδηγούν τις εξελίξεις. Η αναζήτηση λιγότερο κοστοβόρων αλλά το ίδιο αποτελεσματικών λύσεων για κάθε επιχειρη-

«Το 2009 το δίκτυο πωλήσεων μας κινήθηκε σε ικανοποιητικά επίπεδα, τόσο στο κομμάτι της νέας παραγωγής ζωής όσο και στην αύξηση του συνολικού χαρτοφυλακίου ζωής, παρά την παγκόσμια οικονομική κρίση και την κρίση στην ασφαλιστική αγορά».



σιακό οργανισμό είναι πάντοτε ζητούμενο.

Στην Generali παρακολουθούμε τις εξελίξεις αυτές, όμως πιστεύουμε ακράδαντα ότι η πώληση ασφαλιστικών προϊόντων βασίζεται ουσιαστικά στην προσωπική επικοινωνία διαμεσολαβώντας και ασφαλισμένου. Μόνο μέσα από την προσωπική επαφή ο επαγγελματίας ασφαλιστής θα γνωρίσει τις πραγματικές ανάγκες ενός πελάτη, και θα μπορέσει να προτείνει την πιο σωστή ασφαλιστική πρόταση. Επιδιώκαμε και επιδιώκουμε αυτή η προσωπική επαφή να είναι αποτελεσματική και «κερδοφόρα» και για όλες τις πλευρές (ασφαλισμένο, ασφαλιστή, εταιρεία). Έτσι κινούμαστε, έτσι θα κινούμαστε και στο μέλλον.

Στο πλαίσιο αυτής της πολιτικής το agency ήταν είναι και θα είναι προτεραιότητα για την εταιρεία μας. Μας ενδιαφέρει η αξιοπιστία του δικτύου και του θεσμού της ιδιωτικής ασφάλισης και όχι να λειτουργούμε με στόχο την πρόκληση εργασιών που θα αποφέρουν μόνο πρόσκαιρη αύξηση καρτοφυλακίου και βραχυπρόθεσμη κερδοφορία. Έχουμε αυστηρές αρχές λειτουργίας για το agency μας, τις οποίες δεν διαπραγματευόμαστε, ενώ στόχος μας είναι κάθε γραφείο πωλήσεων να αποτελεί πυρήνα ανάπτυξης της εταιρία.

Η Generali με αυτή τη λογική και στρατηγική, σε αυτούς τους δύσκολους καιρούς κατάφερε να στηρίξει αποτελεσματικά το εισόδημα του μέσου ασφαλιστή και αυτό το θεωρούμε ως σημαντικό στοιχείο της δράσης μας.

Ποιες οι εκτιμήσεις σας για το 2010 και τα επόμενα χρόνια σε ό,τι αφορά την πορεία της αγοράς;

Αναμφίβολα η κρίση που πλήττει έ-

«Έχουμε αυστηρές αρχές λειτουργίας για το agency μας, τις οποίες δεν διαπραγματευόμαστε, ενώ στόχος μας είναι κάθε γραφείο πωλήσεων να αποτελεί πυρήνα ανάπτυξης της εταιρείας».

ντονα πλέον την ελληνική οικονομία θα επηρεάσει και τον ασφαλιστικό κλάδο, τόσο στις ασφαλίσεις ζωής όσο και τις γενικές ασφαλίσεις. Αυτό είναι κάτι εύκολο να το εκτιμήσει ο κάθε ένας. Το θέμα είναι πώς θα αντιδράσει ο ασφαλιστής, η ασφαλιστική εταιρεία σε αυτήν την κατάσταση. Η λύση δεν μπορεί να είναι άλλη από την παροχή προϊόντων και υπηρεσιών όσο το δυνατόν χαμηλού κόστους και υψηλής αξίας για τον ασφαλισμένο. Το νέο προϊόν υγείας Medical Guarantee είναι ένα τέτοιο προϊόν που εκφράζει απολύτως αυτήν τη φιλοσοφία της Generali.

Παράλληλα, σε συνθήκες αβεβαιότη-

τας, ο ρόλος του ασφαλιστικού συμβούλου αποκτά μία νέα υπεραξία την οποία ο ίδιος μπορεί και πρέπει να αναδείξει, προτείνοντας ασφαλιστικές λύσεις που να ανταποκρίνονται στις συγκεκριμένες συνθήκες. Αναδεικνύοντας την ασφάλιση ως επένδυση για το αύριο και όχι ως κόστος για το σήμερα. Οι στόχοι μας και οι άξονες ανάπτυξής μας και για το 2010 παραμένουν σε μεγάλο βαθμό οι ίδιοι με το 2009. Η μέχρι τώρα πορεία της παραγωγής της εταιρείας για το πρώτο δίμηνο του 2010 δείχνει ότι και οι φιλόδοξοι στόχοι των ασφαλιστικών συμβούλων της Generali θα καλυφθούν όπως και την προηγούμενη χρονιά.



Κάνουμε τέχνη την ασφάλεια...

Δραστηριοποιούμαστε στους Κλάδους:

- Περιουσίας • Διακοπής Εργασιών • Μεταφορών
- Τεχνικών έργων & Αστικής Ευθύνης Εργων
- Κατά παντός κινδύνου Η/Υ • Σκαφών
- Διαφόρων κινδύνων • Προσωπικών Ατυχημάτων • Αυτοκινήτων

Συνεχίζοντας Δυναμικά με:

- Γενικές Αστικές Ευθύνες
- Εργοδοτικές Αστικές Ευθύνες
- Επαγγελματικές Αστικές Ευθύνες
- Αστική Ευθύνη Προϊόντος

& Τραπεζικά Δάνεια/Προϊόντα

Το επίπεδο τεχνογνωσίας των στελεχών μας και η ευκολία διείσδυσής μας σε όλες τις αγορές, εξασφαλίζει μοναδικές ευκαιρίες ασφαλιστικών προϊόντων Tailor Made

Για τους συνεργάτες μας μεσολαβούμε σε όλες τις αγορές & σε προϊόντα Κλάδου Ζωής



LLOYD'S COVERHOLDER

Εξουσιοδοτημένοι Ανταποκριτές των Lloyd's

Αττική: Αγ. Κωνσταντίνου 17 & Αγ. Αναργύρων, 151 24 Μαρούσι, τηλ: 210 80 28 946, fax: 210 80 29 055
Θεσσαλονίκη: Πολυτεχνείου 24, 546 25 Θεσσαλονίκη, τηλ: 2310 50 25 06, fax: 2310 52 60 28



Με επιτυχία πραγματοποιήθηκε το 16ο συνέδριο πωλήσεων της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής στο Ντουμπάι. Η κ. Νεκταρία Μπέσσα, διευθύντρια διοικητικού και ανάπτυξης, που είχε αναλάβει και το συντονισμό του συνεδρίου, αναφέρθηκε επιγραμματικά στις οικονομικές εξελίξεις της χώρας, αλλά και στις ενέργειες στις οποίες προέβη η εταιρεία το προηγούμενο έτος, ενώ την έναρξη του συνεδρίου κήρυξε ο πρόεδρος της Συνεταιριστικής Α.Ε.Ε.Γ.Α. κ. Θωμάς Ιωαννίδης, σημειώνοντας τα κυριότερα γεγονότα της εταιρείας για το 2009.

Ο κ. Δημήτριος Ζορμπάς, γενικός διευθυντής της εταιρείας, αναφέρθηκε στην ευρύτερη οικονομική κατάσταση της χώρας, μεταφέροντας τις πρακτικές άλλων ευρωπαϊκών χωρών που αναζητούν μεθόδους να ξεπεράσουν την κρίση. Αναφέρθηκε επίσης στα αποτελέσματα της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής και την πρόοδο που σημείωσε η εταιρεία μέχρι και σήμερα, ενώ δεν παρέλειψε να σχολιάσει τα δρώμενα και τις εξελίξεις της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς. Ο κ. Μανώλης Φουντουλάκης, εμπορικός διευθυντής της εταιρείας, αφού καλωσόρισε και εκείνος τους προσκεκλημένους του συνεδρίου, αναφέρθηκε στην ανάπτυξη της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής και στις προσδοκίες του για το μέλλον. Επίσης, επισήμανε ότι η εταιρεία φροντίζει πάντα να είναι σε θέση να ανταποκριθεί στις απαιτήσεις των πελατών και με την ίδια πολιτική θα πορευτεί και το τρέχον έτος. Να σημειωθεί ότι στο πλαίσιο της αποχώρησης για λό-

γους συνταξιοδότησης του διευθυντή οργάνωσης κ. Ιωσήφ Ιορδανόπουλου και της διευθύντριας Ζωής και Bancassurancie κ. Αθηνάς Χασικοπούλου, ο κ. Δ. Ζορμπάς ως εκπρόσωπος των μελών του Δ.Σ. τους απένευσε τιμητική πλακέτα για την πολυετή προσφορά τους στην εταιρεία. Θερμό χαιρετισμό επίσης απεύθυναν οι επίτιμοι καλεσμένοι της εταιρείας, όπως ο κ. Μιχάλης Τζελέπης, βουλευτής ΠΑΣΟΚ, και ο κ. Νικόλαος Μυρτάκης, πρόεδρος Ένωσης Συνεταιριστικών Τραπεζών Ελλάδος και εντεταλμένος σύμβουλος της εταιρείας, ο οποίος αναφέρθηκε στις τραπεζικές εξελίξεις που σχετίζονται με τα ασφαλιστικά δρώμενα. Ο κ. Enrico San Pietro, εκπρόσωπος UGF και αντιπρόεδρος του Δ.Σ., και ο κ. Jean Paul Greard, διευθυντής της MACIF & μέλος του Δ.Σ. της Συνεταιριστικής Α.Ε.Ε.Γ.Α., αναφέρθηκαν περιληπτικά στις οικονομικές εξελίξεις στην Ιταλία και στη Γαλλία αντίστοιχα, ενώ τόνισαν την πίστη τους στη Συνεταιριστική Ασφαλιστική και την υποστήριξή τους σε κάθε της βήμα που αφορά τη βελτίωση των υπηρεσιών και την ανάπτυξη. Το Συνέδριο τίμησε επίσης με την παρουσία της η κ. Μαργαρίτα Αντωνάκη, γενική διευθύντρια της Ε.Α.Ε.Ε., η οποία αναφέρθηκε σε ζητήματα που αφορούν τις εξελίξεις και τα δρώμενα της ιδιωτικής ασφάλισης. Το 16ο συνέδριο στο Ντουμπάι, που χαρακτηρίστηκε από όλους ως εξαιρετικά επιτυχημένο, έκλεισε με τις βραβεύσεις των διακεκριμένων ασφαλιστικών συμβούλων και πρακτόρων της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής.

Οικονομικά μεγέθη

Η παραγωγή Ζωής αυξήθηκε κατά 17% και έφθασε τα 3,3 εκατ. ευρώ, ενώ η παραγωγή γενικών ασφαλειών αυξήθηκε κατά 20,14% και έφθασε τα 39 εκατ. ευρώ. Συνολικά, η παραγωγή αυξήθηκε κατά 19,9% και έ-

φθασε τα 42,3 εκατ. ευρώ. Αυξήθηκαν τα τεχνικά αποθέματα κατά 32% και έφθασαν τα 48 εκατ. ευρώ, καθώς και οι επενδύσεις κατά 9% και έφθασαν τα 52 εκατ. ευρώ. Τέλος, το αποτέλεσμα της χρήσης ήταν 618

χιλ. ευρώ κέρδος έναντι 64 χιλ. ευρώ το 2008. Σημειώνεται ότι η Συνεταιριστική Ασφαλιστική, πρωτοπόρος στο δείγμα εξυπηρέτησης των πελατών της, κατέβαλε το ποσό των 20,6 εκατ. ως αποζημιώσεις.



Κανένα κέρδος...

...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.



ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΕΣ ΟΡΓΑΝΩΣΕΙΣ

ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΕΣ ΤΡΑΠΕΖΕΣ

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

Κώστας Μαυρόπουλος

Να μη χαθεί η ευκαιρία



Για τα «κακώς κείμενα» στην ασφαλιστική αγορά δεν φταίνε μόνο οι άλλοι, τονίζει ο κ. Κώστας Μαυρόπουλος, πρόεδρος της Ένωσης Επαγγελματιών Ασφαλιστών Ελλάδος και συντονιστής της εκδήλωσης των τριών σωματείων ΠΣΑΣ, ΕΕΑΕ και ΣΕΜΑ για τις εξελίξεις στην αγορά.

Όλοι μας, πια, έχουμε συνειδητοποιήσει ότι βρισκόμαστε στη δίνη ενός πάρα πολύ σοβαρού προβλήματος, με άγνωστες και ίσως ανυπολόγιστες συνέπειες για το επάγγελμά μας και το μέλλον μας και κανείς πλέον δεν έχει το δικαίωμα να εθελουφλεί, ούτε την πολυτέλεια να αποστασιοποιείται από το πρόβλημα αυτό, σημείωσε ο κ. Μαυρόπουλος. «Δυστυχώς, η Πολιτεία, όπως και στο παρελθόν, απαξίωσε κάθε φορέα ως δυνάμικο συνομιλητή της και τώρα πια λοιπόν δεν έχουμε άλλη επιλογή απ' το να δράσουμε άμεσα με οποιονδήποτε τρόπο» πρόσθεσε ο κ. Μαυρόπουλος.

«Ήρθε πλέον ο καιρός η τάξη των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών να πάρει τη θέση που της αρμόζει, με ισχυρή φωνή στα κέντρα αποφάσεων, και ζητάμε να καταλάβει η Πολιτεία και κάθε άλλος εμπλεκόμενος φορέας ότι δεν δύναται να νομοθετεί και να διαμορφώνει το επαγγελματικό περιβάλλον μας, ερήμην των θεσμικών φορέων που εκπροσωπούν την ασφαλιστική διαμεσολάβηση.

»Δεν θα έπρεπε η Πολιτεία με την εκάστοτε κυβέρνηση που την εκφράζει, να καλεί σε ανοιχτό διάλογο τους θεσμικούς φορείς που εκπροσωπούν το συγκεκριμένο επάγγελμα; Δεν θα έπρεπε να οργανωθούν ομάδες εργασίας απ' το αρμόδιο υπουργείο με συμμετοχή όλων αυτών των φορέων, για να ακουστούν και να συζητηθούν θέ-

σεις, απόψεις, προβληματισμοί και προτάσεις απ' όλους τους εμπλεκόμενους φορείς;» αναρωτήθηκε μεταξύ άλλων ο κ. Μαυρόπουλος. Απευθυνόμενος στους συναδέλφους του, είπε ότι «αν σε αυτήν την τόσο κρίσιμη περίοδο δεν καταφέρουμε να πείσουμε την Πολιτεία για τη σπουδαιότητα της συμμετοχής μας στις αποφάσεις που λαμβάνονται για το χώρο μας, δεν θα έχουμε χάσει απλώς μία μάχη, θα έχουμε χάσει τον πόλεμο. Γιατί αυτή τη στιγμή δεν βάλονται τα συμφέροντα μιας τάξης, βάλεται ο ίδιος ο θεσμός της ιδιωτικής ασφάλισης και πρέπει να αποκατασταθεί στα μάτια των καταναλωτών άμεσα» υπογράμμισε ο πρόεδρος της ΕΕΑΕ, ξεκαθαρίζοντας ότι οι διαμεσολαβούντες δεν είναι απέναντι στην Πολιτεία και στους φορείς. «Προσπαθούμε να σταθούμε δίπλα τους αρωγοί σε κάθε προσπάθειά τους προς την εξυγίανση της αγοράς και του επαγγέλματος και η νέα ηγεσία του υπουργείου Οικονομικών πρέπει να καταλάβει ότι είναι προς το συμφέρον της να συνεργαστεί στενά με τους φο-

ρείς, για να μην επαναληφθούν τα λάθη του παρελθόντος» πρόσθεσε. «Πρέπει όλοι να καταλάβουμε ότι η εξυγίανση της αγοράς αποτελεί εκέγγυο για την ύπαρξη του επαγγέλματός μας και για το βιοπορισμό του καθενός μας. Και επειδή δεν μπορεί για τα κακώς κείμενα να φταίνε μόνο οι άλλοι, καλό θα ήταν να δούμε λίγο και τα του οίκου μας» είπε ο κ. Μαυρόπουλος, σημειώνοντας ότι η πολυφωνία των σωματείων μειώνει το κύρος των διεκδικήσεων. «Η επιδίωξη ενιαίας εκπροσώπησης προς όλους τους θεσμικούς φορείς με οποιοδήποτε σχήμα αποτελεί το κλειδί στη λύση κάθε προβλήματος που ταλανίζει την τάξη μας, και σήμερα, όσο ποτέ άλλοτε, έχουν ωριμάσει οι συνθήκες για το βήμα αυτό» υπογράμμισε.

«Τα θέματα απαιτούν λύσεις χθες, όχι αύριο» είπε ο πρόεδρος και ζήτησε από την Πολιτεία και τους φορείς ουσιαστική θέση στο τραπέζι των αποφάσεων και από τους διαμεσολαβούντες να δείξουν ότι είναι άξιοι για τη θέση αυτή..



Κατά τη διάρκεια της εκδήλωσης ο κ. Κ. Μαυρόπουλος, η κ. Ελένη Γρυπάρη - πρόεδρος του ΠΣΑΣ και ο κ. Γιώργος Καραβίας - πρόεδρος του ΣΕΜΑ επεσήμαναν ότι απαίτηση όλων είναι η Πολιτεία να μη συνεργήσει στη διακοπή της εποπτείας. Από την πλευρά του ο Επόπτης Χαρτοφυλακίων Ζωής των Ασπίς Πρόνοια ΑΕΓΑ και Commercial Value, κ. Ιωάννης Παντελίδης, εκτίμησε ότι οι αποζημιώσεις προς τους ασφαλισμένους θα αρχίσουν να καταβάλλονται το συντομότερο δυνατό.



Δεν είναι τα γραφεία, ούτε τα μηχανήματα. Δεν είναι οι ώρες εργασίας, ούτε τα συστήματα πληροφορικής. Δεν είναι το τηλεφωνικό κέντρο, ούτε τα συμβόλαια.

Είναι οι άνθρωποι.

Εδώ η λέξη **ομάδα** βρίσκει το νόημά της και οδηγεί στην **4η διάκριση σαν Great Place to Work.**

Αισθανόμαστε περήφανοι για τη δουλειά και την εταιρεία μας.

Γιατί με τις πράξεις μας προσφέρουμε στον Άνθρωπο, στην Οικογένεια, στην Επιχείρηση.

Όσοι μας εμπιστεύονται γνωρίζουν τις αξίες της Φιλικότητας, της Ευελιξίας, της Ταχύτητας και της Πρωτοπορίας με τις οποίες εργαζόμαστε.

Η Πιστοποίηση Διασφάλισης Ποιότητας κατά ISO9001:2008, για το σύνολο των υπηρεσιών μας αναγνωρίζει την οργάνωση και το έργο της Ομάδας μας.

Εδώ δημιουργούμε!



Επιμένει σε έντονους ρυθμούς ανάπτυξης



Πέτρος Παπανικολάου, CEO Allianz Ελλάδος

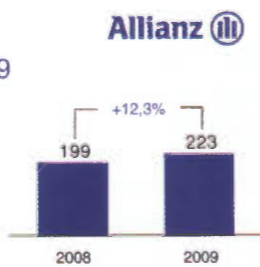
Σημαντική ενίσχυση της θέσης και των μεριδίων της στην ασφαλιστική αγορά πέτυχε η Allianz Ελλάδος το 2009, καταγράφοντας έντονους ρυθμούς ανάπτυξης, όπως και σημαντική κερδοφορία, δραστηριοποιούμενη υπό πραγματικά αντίξοες οικονομικές συγκυρίες, που ήταν ιδιαίτερα έντονες στον τομέα των χρηματοοικονομικών υπηρεσιών. Ειδικότερα, βάσει Διεθνών Λογιστικών Προτύπων, ο κύκλος εργασιών της Allianz Ελλάδος αυξήθηκε πέρυσι κατά 12,3% στα 223,1 εκατ. ευρώ από 198,6 εκατ. ευρώ την προηγούμενη χρήση, με τις ασφαλίσεις ζωής να παρουσιάζουν αύξηση κατά 8,9% στα 119,1 εκατ. ευρώ και τις ασφαλίσεις ζημιών κατά 19,2% στα 98,7 εκατ. ευρώ. Τα λειτουργικά κέρδη της Allianz Ελλάδος κατέγραψαν αύξηση 14,6% σε σχέση με το 2008, παραμένοντας σε υψηλά επίπεδα, στα 13,9 εκατ. ευρώ, όπως και τα αποτελέσματα μετά φόρων, που αυξήθηκαν κατά 33,6% στα 9,4 εκατ. ευρώ. Η θετική εξέλιξη των καθαρών αποτελεσμάτων, όπως εξάλλου και το γεγονός ότι το 2009 ο δείκτης φερεγγυότητας ανήλθε στο 161%, επιβεβαίωσαν για μία ακόμη χρονιά την επίτευξη του στρατηγικού στόχου της Allianz Ελλάδος, να αναπτύσσεται σταθερά σε υγιή και κερδοφόρα βάση. Θετική

Ο όμιλος Allianz ενισχύει τη θέση του στην Ελλάδα, σε μια δύσκολη αγορά. Η Allianz Ελλάδος συντονίζει τις προσπάθειές της με αυτές του μητρικού ομίλου, βελτιώνοντας συνεχώς όλους τους δείκτες της

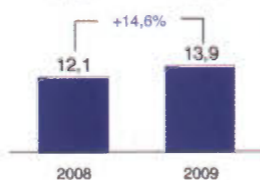
Allianz Ελλάδος Οικονομικά Αποτελέσματα 2009

Ισχυρά αποτελέσματα το 2009

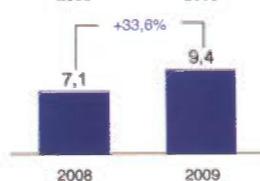
Κύκλος εργασιών (εκ. €)



Λειτουργικά αποτελέσματα (εκ. €)



Αποτελέσματα μετά φόρων (εκ. €)



εξέλιξη είχαν το 2009 και οι δείκτες κερδοφορίας της Allianz Ελλάδος στους δύο βασικούς τομείς δραστηριότητάς της. Στον κλάδο γενικών ασφαλιών καταγράφηκε άνοδος των λειτουργικών αποτελεσμάτων κατά 10,6% στα 11 εκατ. ευρώ, με τα καθαρά κέρδη να διαμορφώνονται στα 7,3 εκατ. ευρώ και στον κλάδο ζωής, το λειτουργικό αποτέλεσμα αυξήθηκε κατά 64% στα 3,3 εκατ. ευρώ από 2 εκατ. ευρώ το 2008, με αποτέλεσμα τα καθαρά κέρδη να ανέλθουν στα 2,5 εκατ. ευρώ. Αυξημένα κατά 9,2% ήταν πέρυσι και τα ίδια κεφάλαια της Allianz Ελλάδος, που διαμορφώθηκαν στα 83 εκατ. ευρώ, έναντι 76 εκατ. ευρώ το προηγούμενο 12μηνο. Στις γενικές ασφάλειες, η Allianz Ελλάδος εφάρμοσε και το 2009 με συνέπεια την πολιτική της που είχε ως αποτέλεσμα τη διαμόρφωση του δείκτη Combined Ratio (άθροισμα ζημιών και εξόδων) στο 90,7%, όταν στόχος της εταιρείας ήταν να μην ξεπεράσει το 91,1%, συμβάλλοντας σημαντικά στην ενίσχυση της κερδοφορίας. Ο δείκτης ζημιών διαμορφώθηκε στο 61,2% και ο Δείκτης Εξόδων στο 29,5%. Ειδικότερα, ο Δείκτης Ζημιών του κλάδου Αυτοκινήτων αυξήθηκε στο 67,8% από 64,1% το 2008, ενώ η συνολική Αποθεματοποίηση ανήλθε στο 198,6% επί των δεδουλευμένων ασφαλιστρών. Στους κλάδους περιουσίας και γενικών ατυχημάτων ο δείκτης ζημιών κρατήθηκε σε χαμηλά επίπεδα, στο 41,9%.

Η Allianz Ελλάδος επέμεινε και το 2009 σε έντονους ρυθμούς ανάπτυξης, χωρίς να υποβαθμίζει στο ελάχιστο τη στρατηγική της επίδιξη για μια κερδοφόρα και υγιή πορεία, σχολίασε τα οικονομικά αποτελέσματα του 2009 ο διευθύνων σύμβουλος και CEO της Allianz Ελλάδος, κ. Πέτρος Παπανικολάου.



Τη νέα υπηρεσία της Allianz, που προσφέρει στους ασφαλισμένους της τη δυνατότητα γρήγορου και εύκολου υπολογισμού των ασφαλιστικών τους αναγκών, είχαν την ευκαιρία να δοκιμάσουν οι προ-

Με καινοτόμα εργαλεία στις εκδηλώσεις του Ελληνογερμανικού Επιμελητηρίου

σκεκλημένοι στις φετινές εκδηλώσεις του Ελληνογερμανικού Εμπορικού και Βιομηχανικού Επιμελητηρίου. Πρόκειται για δέκα διαδραστικούς «υπολογιστές», ενσωματωμένους στην εταιρική ιστοσελίδα της Allianz, οι οποίοι με κατάλληλες ερωτήσεις αντλούν τις πληροφορίες που συνθέτουν την πραγματική οικονομική θέση κάθε υποψήφιου προς α-

σφάλιση, όπως και τις ασφαλιστικές του ανάγκες. Η Allianz Ελλάδος συμμετείχε και φέτος ως χορηγός στις επίσιες εκδηλώσεις του Ελληνογερμανικού Επιμελητηρίου, που οργανώθηκαν υπό την αιγίδα της γερμανικής πρεσβείας, σε κεντρικά ξενοδοχεία της Αθήνας και της Θεσσαλονίκης αντίστοιχα. Προσφωνώντας τους περίπου 1.500 καλεσμένους, ο πρόεδρος του Επιμελητηρίου κ. Μιχάλης Μαϊλλής, τόνισε μεταξύ άλλων ότι το Επιμελητήριο επιδιώκει, εκ μέρους των Γερμανών εταιρών μας, να συμβάλει στην κατανόηση των ελληνικών θέσεων και προσπαθειών για την έξοδο από την κρίση.

Σημειώνεται ότι τους παρευρισκόμενους στις εκδηλώσεις του Ελληνογερμανικού Εμπορικού και Βιομηχανικού Επιμελητηρίου χαιρέτισε εκ μέρους του πρωθυπουργού ο υφυπουργός Περιβάλλοντος, Ενέργειας και Κλιματικής Αλλαγής κ. Γιάννης Μανιάτης.

Μιχάλης Μαϊλλής



Γιάννης Μανιάτης



ΣΤΟ ΑΡΜΑ ΤΗΣ **MetLife**

Τους επόμενους μήνες θα υπάρξει καθαρή εικόνα για τη στρατηγική της MetLife στην Ευρώπη μετά την εξαγορά της Alico. Η μεγάλη αυτή συμφωνία που άλλαξε τον ασφαλιστικό χάρτη της Ευρώπης ανακοινώθηκε στις 8 Μαρτίου 2010. Είναι μία από τις μεγαλύτερες συμφωνίες όλων των εποχών στον ασφαλιστικό κλάδο. Οι σχετικές διαδικασίες αναμένεται να έχουν ολοκληρωθεί μέχρι το τέλος του έτους. Με την ολοκλήρωση της συμφωνίας, θα έχει δημιουργηθεί μία από τις μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρείες στον κόσμο.

Σε ανακοινώσεις της η Alico ανέφερε ότι θα συνεχίσει την αναπτυξιακή της πορεία, αποτελώντας μέρος ενός οικονομικά ασφαλούς και ακμαίου οργανισμού, με υψηλό κύρος και μακρά ιστορία στην παγκόσμια ασφαλιστική αγορά.

Επί πλέον, σημειώνει η MetLife, χαρακτηρίζεται για τις επιδόσεις της στους τομείς της διαχείρισης κινδύνου, των επενδύσεων και της ανάπτυξης προϊόντων, ενώ φέρνει μαζί της νέες πολύ σημαντικές αγορές, όπως αυτές της Κίνας, της Ινδίας, της Βραζιλίας κ.ά.

Όσον αφορά τη σημασία της συμφωνίας για τη MetLife, αναφέρθηκε ότι εντάσσει στους κόλπους της μια κορυφαία διεθνή ασφαλιστική εταιρεία, με μακρόχρονη ιστορία ανάπτυξης και κερδοφορίας, ισχυρό Δίκτυο Πωλήσεων και αποδεδειγμένη ικανότητα να εισέρχεται με επιτυχία σε νέες αγορές.

Η Alico δραστηριοποιείται σε 54 χώρες και το γεγονός αυτό δίνει τη δυνατότητα στη MetLife να εφαρμόσει τη στρατηγική της για την ανάπτυξη των εργασιών της σε παγκόσμιο επίπεδο, με μια εταιρεία που συμπληρώνει αποτελεσματικά το δικό της δίκτυο.

Τι σημαίνει, όμως, η συμφωνία για τους ασφαλισμένους: ακόμη μεγαλύτερη σιγουριά, απαντά η Alico.

Μια ήδη ισχυρή και εξαιρετικά επιτυχημένη εταιρεία όπως η Alico πρόκειται να αποτελέσει μέρος ενός ακόμη ισχυρότερου οργανισμού, της MetLife Inc., η οποία με έδρα τις ΗΠΑ διαγράφει εδώ και 140 χρόνια μια εξαιρετικά επιτυχημένη πορεία στην ασφαλιστική αγορά, διαθέτοντας ισχυρή οικονομική βάση και υψηλούς δείκτες αξιολόγησης της οικονομικής της ισχύος και της πιστοληπτικής της ικανότητας.

Με την ολοκλήρωση της συμφωνίας θα έχει δημιουργηθεί μία από τις μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρείες στον κόσμο. Θα δημιουργηθεί μια γκάμα ασφαλιστικών προγραμμάτων που θα συνδυάζει τα καλύτερα στοιχεία των προγραμμάτων των δύο εταιρειών, αξιοποιώντας στο έπακρο την εμπειρία και την τεχνογνωσία τους.

Alico[®]

MetLife

Alico

Μία από τις κορυφαίες διεθνείς ασφαλιστικές εταιρείες Ζωής με κύρος, ισχυρή οικονομική βάση, ίδια κεφάλαια που υπερβαίνουν σημαντικά το απαιτούμενο από τη νομοθεσία περιθώριο φερεγγυότητας, μοναδική τεχνογνωσία και υψηλό επίπεδο υπηρεσιών. Η Alico διαθέτει ανθρώπινο δυναμικό με υψηλού επιπέδου επαγγελματική εμπειρία και ικανότητες, άριστα οργανωμένο και επαγγελματικό δίκτυο πωλήσεων, ευρεία και αφοσιωμένη πελατειακή βάση που έχει κτιστεί σε ισχυρές και διαχρονικές βάσεις, καθώς και κορυφαία τεχνογνωσία στον σχεδιασμό ασφαλιστικών προγραμμάτων.

Η Alico ιδρύθηκε πριν από 90 χρόνια. Με έδρα τις ΗΠΑ σήμερα δραστηριοποιείται σε 54 χώρες στην Ευρώπη, την Ασία, τη Μέση Ανατολή, την Αφρική και τη Λατινική Αμερική. Σε 30 από τις χώρες αυτές η Alico βρίσκεται ανάμεσα στις 5 μεγαλύτερες της αγοράς. Έχει 20.000.000 ασφαλισμένους, οι οποίοι εξυπηρετούνται από ένα εκτεταμένο δίκτυο πωλήσεων, που αποτελείται από 40.000 ασφαλιστικούς συμβούλους, μεσίτες ασφαλειών και άλλα δίκτυα πωλήσεων, ενώ απασχολεί 12.500 εργαζόμενους.

MetLife

Είναι η μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρεία Ζωής στις ΗΠΑ, με Ασφαλισμένο Κεφάλαιο της τάξεως των 3,7 τρισεκατομμυρίων δολαρίων (στις 31.12.08, πηγή: A.M. Best), 70.000.000 ασφαλισμένους και 53.800 εργαζόμενους. Σύμφωνα με τα οικονομικά στοιχεία του 2009, το Σύνολο Ενεργητικού της MetLife ανέρχεται σε \$ 539,3 δισ., τα Συνολικά Εσοδα σε \$ 34,019 δισ. και τα Κέρδη σε \$ 2,365 δισ. Αξίζει να σημειωθεί ότι οι 90 από τις 100 μεγαλύτερες εταιρείες που περιλαμβάνονται στην κατάταξη "Fortune 500" συνεργάζονται με τη MetLife.

Εκτός από τις ΗΠΑ, δραστηριοποιείται σε σημαντικές αγορές με ιδιαίτερα μεγάλες προοπτικές ανάπτυξης, όπως είναι η Κίνα και η Ινδία. Υπάρχει ελάχιστη γεωγραφική αλληλοεπικάλυψη μεταξύ των χωρών στις οποίες λειτουργεί η Alico και σε εκείνες στις οποίες λειτουργεί η MetLife.

Η Alico στην ελληνική αγορά

Η Alico (American Life Insurance Company) έχει συμπληρώσει περισσότερα από 45 χρόνια γόνιμης δραστηριότητας στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Στη χώρα μας, όπως και σε όλον τον κόσμο, η Alico καλύπτει αποτελεσματικά όλες τις ηλικίες, με ατομικά και ομαδικά ασφαλιστικά προγράμματα Ζωής, Προσωπικών Ατυχημάτων, Υγείας και Συνταξιοδότησης.

Με βάση τα τελευταία δημοσιευμένα στοιχεία Ισολογισμού (2008), τα ίδια Κεφάλαια της εταιρείας ανέρχονταν σε 159,350 εκατομμύρια ευρώ, δηλαδή σχεδόν τριπλάσια από το απαιτούμενο από το νόμο περιθώριο φερεγγυότητας, γεγονός που τεκμηριώνει την οικονομική της ισχύ και διασφαλίζει τις μελλοντικές προσδοκίες των ασφαλισμένων της.

Το 2009 ήταν μια ακόμη επιτυχημένη χρονιά για την Alico Ελλάδα, με την παραγωγή ασφαλιστρών να ανέρχεται σε 296.246.489 ευρώ. Με βάση τα αποτελέσματα του 2009 που δημοσίευσε η ΕΠΕΙΑ, το μερίδιο αγοράς της Alico αντιπροσωπεύει σε 12,28%, τοποθετώντας τη στη δεύτερη θέση για τον κλάδο Ζωής.

Επίσης, κατά το 2009 η Alico Ελλάδα αντιμετώπισε έγκαιρα και αποτελεσματικά 148.708 περιπτώσεις αποζημίωσης ασφαλισμένων της με ατομικά και ομαδικά συμβόλαια Ζωής και Υγείας, ενώ 3.874 ασφαλισμένοι, των οποίων τα συνταξιοδοτικά ή επενδυτικά συμβόλαια έληξαν μέσα στο ίδιο έτος έλαβαν συνολικά το ποσό των 71 εκατομμυρίων ευρώ. Το συνολικό ποσό που κατέβαλε η εταιρεία στη διάρκεια του 2009 σε Αποζημιώσεις και Συντάξεις προς τους ασφαλισμένους της υπερβαίνει τα 144 εκατομμύρια ευρώ. Περισσότερα από 13 εκατομμύρια ευρώ καταβλήθηκαν με τη μορφή μηνιαίας σύνταξης σε ασφαλισμένους της που είχαν μεριμνήσει να λαμβάνουν σύνταξη από την Alico.

Τέλος, πάνω από 1.000 εταιρείες –και ανάμεσά τους οι περισσότερες από τις κορυφαίες εταιρείες στην Ελλάδα– έχουν επιλέξει να ασφαλιστούν το προσωπικό τους στην Alico, ενώ ο αριθμός των ασφαλισμένων με ομαδικό ασφαλιστήριο ανέρχεται σε 380.000.

Όσον αφορά τις Ομαδικές Συνταξιοδοτικές Ασφαλίσεις, η Alico διαχειρίζε-

ται περισσότερα από πεντακόσια εκατομμύρια ευρώ σε αποθέματα υπέρ των εργαζομένων ενός μεγάλου αριθμού εταιρειών.

Η Ελλάδα αποτελεί την έδρα της Περιφερειακής Διεύθυνσης Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης της Alico, η οποία περιλαμβάνει την Ελλάδα, την Κύπρο, τη Ρωσία, την Πολωνία, τη Ρουμανία, την Ουγγαρία, τη Σλοβακία, την Τσεχία, τη Βουλγαρία, τη Σερβία, την Ουκρανία, τη Λιθουανία και τη Λετονία.

Αριθμώντας 20 χρόνια ζωής, η Περιφέρεια Κεντρικής & Ανατολικής Ευρώπης της Alico είναι η νεότερη από τις 5 Περιφερειακές Διευθύνσεις της εταιρείας, αλλά και η δεύτερη μεγαλύτερη μετά την Ιαπωνία, με οκτώ εκατομμύρια ασφαλισμένους.

Στη διάρκεια αυτών των ετών, η Alico έχει τιμηθεί με πολυάριθμες διακρίσεις από ανεξάρτητους φορείς σε πολλές χώρες της Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης. Ανάμεσά τους περιλαμβάνονται διακρίσεις, όπως «Εταιρεία της χρονιάς», «Κορυφαία ασφαλιστική εταιρεία της χώρας», «Η καλύτερη εταιρεία στο χώρο των χρηματοοικονομικών υπηρεσιών», «Business Superbrand» κ.ά.



Ανδρέας Βασιλείου: Δυναμική ανάπτυξη στην Κ & Α Ευρώπη

Δυναμική χαρακτηρίζει ο πρόεδρος της Alico Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης, κ. Ανδρέας Βασιλείου, την ανάπτυξη της περιοχής το 2009. Επίσης, σημαντική ανάπτυξη κατά +29% σημειώνει το σύνολο του χαρτοφυλακίου της Alico στο πρώτο δίμηνο του 2010, όπως ανέφερε σε δηλώσεις του στη διάρκεια συνάντησης με δημοσιογράφους ο κ. Ανδρέας Βασιλείου, πρόεδρος της εταιρείας.

Παράλληλα, το μερίδιο αγοράς της Alico έχει αυξηθεί στο 13,5% από 12,28%, τοποθετώντας τη στη δεύτερη θέση για τον κλάδο Ζωής. Σε ό,τι αφορά τώρα τη στρατηγική της Alico στην Κεντρική και Ανατολική Ευρώπη ο κ. Βασιλείου διέβλεψε ότι δεν θα υπάρξουν μεγάλες αλλαγές, δεδομένης της επιτυχημένης παρουσίας της εταιρείας και στις 13 εθνικές αγορές του region. Βέβαια, όπως είπε, ξεκάθαρη εικόνα θα υπάρξει τους επόμενους μήνες, οπότε και θα προσδιοριστεί η στρατηγική της MetLife σε ό,τι αφορά τη διεθνή δραστηριότητά της, την οποία απέκτησε με την εξαγορά της Alico.

Συνεχή εξέλιξη



Ο κ. Thomas Schollkopf, μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου της ERGO International και υπεύθυνος για τις χώρες της κεντρικής και ανατολικής Ευρώπης.

Πηγή της δύναμής μας η σταθερότητα – ήταν ο τίτλος της ομιλίας Thomas Schoellkopf, μέλος του διοικητικού συμβουλίου της ERGO International και υπεύθυνου για τις χώρες της κεντρικής και ανατολικής Ευρώπης, τίτλος που έδινε και το ξεκάθαρο στίγμα της ιδεολογίας των εταιρειών Victoria και D.A.S. - Hellas στην επίστα εκδήλωση στο Μέγαρο Μουσικής Αθηνών. Ο κ. Thomas Schoellkopf, εκφράζοντας την ικανοποίησή του για τα εξαιρετικά αποτελέσματα της Victoria, ανέπτυξε την ομιλία του εστιάζοντας στα βασικά χαρακτηριστικά του δικτύου πωλήσεων, που είναι η φιλικότητα, η καλοσύνη και η σιγουριά, χαρακτηριστικά που συνδέονται με την εικόνα της εταιρείας. «Όπως ακριβώς αυτό το γραμματόσημο έχει διανύσει ένα μακρύ δρόμο, έτσι και η πορεία της εταιρείας μας είναι μακρά και εντυπωσιακή».

Αναφερόμενος στα αποτελέσματα, τόνισε ότι η Victoria κατάφερε το 2009 να πραγματοποιήσει μία εντυπωσιακή επιτυχία, με ένα ύψος ασφαλιστρών που αγγίζει σχεδόν τα 100 εκατ. ευρώ (+35% σε σχέση με πέρυσι), οφειλόμενη σε επιτυχημένους και ενθουσιώδεις συνεργάτες, ένα αποτέλεσμα χρονιάς ύψους 6,7 εκατ. ευρώ, οφειλόμενο στην καλή διαχείριση της εταιρείας και ένα χαμηλό Combined Ratio της τάξης του 96,6%, οφειλόμενο στα μέτρα μείωσης του κόστους και αύξησης της αποδοτικότητας. Ο αντιπρόεδρος του Δ.Σ. και γενικός διευθυντής κ.Θεόδωρος Κοκκάλας ευχαρίστησε προσωπικά τον κ. Schoellkopf που στήριξε τις προσπάθειες της εταιρείας στην Ελλάδα ακόμη και όταν αυτές ήταν αρκετά τολμηρές, λειτουργώντας ως καταλύτης ανάμεσα στη Victoria της Ελλάδας και τους μετόχους, παρουσίασε οικονομικά στοιχεία της Munich Re και της ERGO, καταδεικνύοντας έτσι το μέγεθος, το εύρος των δραστηριοτήτων, την οικονομική ευρωστία και τη θετική εξέλιξη όλων

των οικονομικών δεικτών της πορείας του ομίλου, παρά την παγκόσμια οικονομική κρίση.

Ο κ. Κοκκάλας παρουσίασε ακόμη στοιχεία που αφορούσαν το χαρτοφυλάκιο ανά κλάδο, την κερδοφορία, τα αποθέματα, την παραγωγικότητα και την ανάπτυξη του προσωπικού της εταιρείας την τελευταία πενταετία. Εντυπωσιακά ήταν τα μεγέθη των τελευταίων ετών, απόρροια των διαρθρωτικών αλλαγών που τα τελευταία έτη οδήγησαν τη Victoria σε μία ιδιαίτερα αναπτυξιακή και κερδοφόρα κατεύθυνση.

Στόχος της Victoria για το 2010 είναι να συγκαταλέγεται ανάμεσα στις πέντε μεγαλύτερες εταιρείες γενικών ασφαλειών στην Ελλάδα, βελτιώνοντας συνεχώς την ποιότητα και



Ο κ. Θεόδωρος Κοκκάλας, αντιπρόεδρος του Δ.Σ. και γενικός διευθυντής της Victoria.



Οι βραβευθέντες της κατηγορίας VIP (από αριστερά προς τα δεξιά), κ.κ.: Αλφίερης Κωστής - ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΑΘΗΝΑΣ Α.Ε., Τσαούσης Στάθης - εμπορικός διευθυντής της Victoria, Παπαθανασόπουλος Σωτήριος, Καλλιμάνης Γεώργιος, Thomas Schollkopf - μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου της ERGO International, Τσουλάς Δημήτριος, Τσίγκα Βάσω - ΟΙΚΟΝΟΜΟΥ ΧΡΗΣΤΟΥ ΙΩΑΝΝΗΣ & ΣΙΑ Ε.Ε., Εμμανουήλ Ντάνι, Ζώννης Ευριπίδης - ΑΝΑΞ ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ Α.Ε.

τα χαρακτηριστικά που κάνουν την εταιρεία πραγματικά ξεχωριστή. Ο κ. Κοκκάλας δεν παρέλειψε να κάνει και έναν σύντομο απολογισμό της πορείας της ασφαλιστικής αγοράς στο 2009 λέγοντας χαρακτηριστικά:

«Το 2009 ζήσαμε ένα δυνατό ασφαλιστικό σεισμό. Η σκόνη των ασφαλιστικών οικοδομημάτων που κατέρρευσαν έκατσε επάνω σε όλους μας. Πιστέψτε με, για όσους από εμάς έχουν ζήσει ένα διάστημα της ζωής τους στο εξωτερικό, η αγανάκτηση ξεχειλίζει.

»Γιατί βλέπουμε ότι τα στραβά της Ελλάδας έχουν άμεση επίπτωση στη ζωή μας. Γιατί βλέπουμε ότι θα ήταν εύκολο να είμαστε Δανία, Αυστρία, Νορβηγία. Γιατί η μεγάλη διαφορά μας με τις χώρες αυτές είναι ότι εκεί επικράτησε το συμφέρον των πολλών και όχι των οργανωμένων και πικρών μειοψηφιών. Πρέπει, όμως, μέσα στην καταχνιά των ημερών να βρούμε σημάδια αισιοδο-



Ο Στάθης Τσαούσης, εμπορικός διευθυντής της Victoria, στο ρόλο του συντονιστή της εκδήλωσης.

ξίας. Και, πιστέψτε με, υπάρχουν. Είναι η μεγάλη ευκαιρία της Ελλάδας να αλλάξει σελίδα. Να εκσυγχρονιστεί, να επικρατήσει το συμφέρον των πολλών και όχι των οργανωμένων και πικρών μειοψηφιών και των επιτηδεύων».

Νωρίτερα η γενική διευθύντρια της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος κυρία Μαργαρίτα Αντωνάκη ανέφερε μεταξύ των άλλων ότι η ελληνική ασφαλιστική αγορά, παρά τις πολλές αντιξοότητες, το έτος 2009 παρουσίασε αύξηση παραγωγής στους γενικούς

κλάδους και ειδικότερα στον κλάδο αυτοκινήτου. Προέβλεψε, επίσης, ότι το 2010 θα είναι μια πολύ δύσκολη χρονιά για την ελληνική οικονομία και, φυσικά, για την ασφαλιστική αγορά, οπότε και απαιτείται μεγαλύτερη προσπάθεια από όλους τους συντελεστές της.

Σημειώνεται ότι το συντονισμό της διαδικασίας είχαν ο Στάθης Τσαούσης, εμπορικός διευθυντής της Victoria, και η Νάντια Σταυρογιάννη, διευθύντρια εσωτερικής διοίκησης και διευθύντρια πωλήσεων της D.A.S. - Hellas.

Οι βραβευθέντες της κατηγορίας ΔΙΑΚΕΚΡΙΜΕΝΟΥ ΣΥΝΕΡΓΑΤΗ (από αριστερά προς τα δεξιά): Νικολαΐδης Δημήτριος, Αγγελόπουλος Γεώργιος, Φίκα Ηρώ, Στασινόπουλος Παναγιώτης, Θεόδωρος Κοκκάλας - αντιπρόεδρος του Δ.Σ. και γενικός διευθυντής της Victoria, Μίκος Ευάγγελος, Τσαούσης Στάθης - εμπορικός διευθυντής της Victoria, Μαρσέλλος Μανώλης - INFOTRUST ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ Α.Ε., Τρικιάκης Ιάκωβος, Τζιμα Γεωργία - ΜΑΣΤΑΚΑΣ Κων. & Γεωργ. Ο.Ε., Ψαρογιάννης Γεώργιος - ΒΑΚΑΛΗ ΑΣΦΑΛΕΙΣ ΕΠΕ.





Τη χαρακτηρίζει η αξιοπιστία



Ο κ. Γρηγόρης Ξουράφης, διευθύνων σύμβουλος D.A.S.-Hellas και αντιπρόεδρος του Δ.Σ.

Με θετικό πνεύμα και ενθουσιασμό για την επίτευξη των υψηλών στόχων που είχαν τεθεί, η διοίκηση και το παραγωγικό δυναμικό της D.A.S.-Hellas από όλη την Ελλάδα γιόρτασαν τις επιτυχίες του 2009 και το ξεκίνημα του 2010. Την εκδήλωση διοργάνωσαν από κοινού στο Μέγαρο Μουσικής η Victoria και η D.A.S.-Hellas –ως εκπρόσωποι του ομίλου ERGO στη χώρα μας– και παρευρέθηκαν περισσότεροι από 500 συνεργάτες των δύο εταιρειών, καθώς και εκπρόσωποι του ασφαλιστικού Τύπου. Χαιρετισμό απύθνησε η κ. Μαργαρίτα Αντωνάκη – γεν. διευθύντρια της ΕΑΕΕ, ενώ οι βασικοί ομιλητές κ. Thomas Schoellkopf – μέλος του Δ.Σ. της ERGO International, κ. Γρηγόρης Ξουράφης – διευθύνων σύμβουλος και αντιπρόεδρος του Δ.Σ. της D.A.S.-Hellas και κ. Θεόδωρος Κοκκάλας – αντιπρόεδρος του Δ.Σ. και γενικός διευθυντής της Victoria είχαν την ευκαιρία να αναφερθούν στα σημαντικά επιτεύγματα και τη σταθερά ανοδική πορεία που καταγράφουν διαχρονικά οι εταιρείες στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Όπως τόνισε ο κ. Γρηγόρης Ξουράφης, τόσο η Victoria όσο και

η D.A.S. απέδειξαν το 2009 ότι και σε δύσκολους καιρούς μπορούν να κινούνται με ρυθμούς μοναδικούς –όπως αρμόζει σε εταιρείες του ομίλου ERGO– αλλά και να εδραιώνουν ακόμα περισσότερο τη φήμη, την αξιοπιστία και τη φερεγγυότητά τους. «Η λέξη Zuverlaessigkeit (αξιοπιστία) είναι το σήμα κατατεθέν που μας χαρακτηρίζει και μας ξεχωρίζει και, όπως καλά γνωρίζετε, η αξιοπιστία στον ασφαλιστικό χώρο έχει πρωταρχική και καθοριστική σημασία για την όλο και μεγαλύτερη διείσδυσή μας στην αγορά, για την μελλοντική μας ανάπτυξη και την ευημερία μας» είπε ο κ. Ξουράφης, σημειώνοντας ότι για την D.A.S.-Hellas το 2009 ήταν ένας σημαντικός παραγωγικός σταθμός που προδιαγράφει σίγουρα ελπιδοφόρες εξελίξεις και τα χρόνια που έρχονται.

«Τα αποτελέσματά μας ήταν εξαιρετικά, το ασφαλιστικό μας χαρτοφυλάκιο αυξήθηκε κατά 37%, οι νέες πωλήσεις αυξήθηκαν κατά 64%, τα έσοδά μας αυξήθηκαν κατά 56% και, τέλος, η συνολική αποθεματοποίηση –η σάρκα, δηλαδή, μιας ασφαλιστικής εταιρείας– ανήλθε στο 129% του εσόδου μας» υπογράμμισε ο διευθύνων σύμβουλος και

αντιπρόεδρος του Δ.Σ. της D.A.S.-Hellas και απέδωσε τις σημαντικές αυτές επιδόσεις σε 3 παράγοντες, μεταξύ των οποίων ο άπιστευτος ζήλος και οι συντονισμένες προσπάθειες του τμήματος πωλήσεων και η χρησιμότητα της Νομικής Προστασίας, ιδιαίτερα στον τομέα των επιχειρήσεων. Ο κ. Ξουράφης εξέφρασε την σιγουριά ότι και το 2010 η εταιρεία θα συνεχίσει να διακρίνεται και να επιτυγχάνει τους φιλόδοξους στόχους της, αρκεί, όπως είπε, «να προσπαθήσουμε όλοι μαζί, μεθοδικά και με αισιοδοξία». Και μοιράστηκε μάλιστα με τους συνέδρους το παράδειγμα που σημείωσε ο κ. Messemer, επικεφαλής της ERGO International σε εγκύκλιό του:

«Ένας καθηγητής Πανεπιστημίου μοιράζει τα θέματα της τελευταίας εξεταστικής περιόδου. Μόλις τα διαβάζει, ένας από τους φοιτητές του πετάγεται επάνω και τον ρωτά αναστατωμένος: “Μα, κύριε καθηγητά αυτές είναι ακριβώς οι ίδιες ερωτήσεις που μας δώσατε στην προηγούμενη εξεταστική!” Η αντίδραση του καθηγητή απεικονίζει με τον καλύτερο ίσως τρόπο αυτό που πρέπει να αντιληφθούμε τώρα όλοι. “...Σωστά, φίλε μου, όμως οι απαντήσεις έχουν αλλάξει τώρα!”

«Για τους επόμενους 11 μήνες είμαστε όλοι έτοιμοι να δώσουμε μια ακόμα νικηφόρα μάχη και να την κερδίσουμε.

«Και έχουμε δυνατά όπλα: τον επαγγελματισμό μας, τις φιλοδοξίες μας, τα καταξιωμένα προϊόντα που χειριζόμαστε, την αξιοπιστία μας και, φυσικά, τη θέληση για μεγαλύτερα επιτεύγματα. Αυτή είναι η στάση ζωής μας, η εταιρική μας φιλοσοφία.

«Όπου υπάρχει ένα θέλω, υπάρχει και ένα μπορώ».

Συντονίζοντας τις βραβεύσεις των κορυφαίων συνεργατών της D.A.S.-



Βραβεία Νέας Παραγωγής ανά υποκατάστημα (από αριστερά): η κυρία Νάντια Σταυρογιάννη, ο κ. Ανδρέας Αναγνωστόπουλος από τα Ασφαλιστικά Γραφεία Ι. Οικονόμου, ο κ. Μάνος Κάλλης – διευθυντής υποκαταστήματος Θεσσαλονίκης, ο κ. Αναστάσιος Τάσσης, ο κ. Γιώργος Μαυρομουστακάκης – διευθυντής υποκαταστήματος Πάτρας, ο κ. Πάργος Γραμμένης από την On Line Solutions, ο κ. Αθανάσιος Μαρίνος και ο κ. Γιώργος Κατρινάκης – διευθυντής υποκαταστήματος Χαλκίδας.



Βραβεία Διαχρονικής Παραγωγικής Δραστηριότητας (από αριστερά): η κυρία Μαίρη Ηριώτου, η κυρία Φανή Καλαματιανού από τη ΔΥΑΣ, ο κ. Παναγιώτης Μαστρογιάννης από τα Ασφαλιστικά Γραφεία Ι. Οικονόμου, η κυρία Νάντια Σταυρογιάννη, ο κ. Παναγιώτης Κουτσοσπίρος και ο κ. Ανδρέας Αναγνωστόπουλος από τα Ασφαλιστικά Γραφεία Ι. Οικονόμου και ο κ. Νάντας Λυκούρης από την Executive Insurance Brokers.

Hellas που διακρίθηκαν για τις επιδόσεις τους τη χρονιά που πέρασε, η κυρία Νάντια Σταυρογιάννη – διευθύντρια εσωτερικής διοίκησης και πωλήσεων της εταιρείας, είχε την ευκαιρία να εκφράσει τη χαρά και την υπερφάνειά της για τα επιτεύγματα του παραγωγικού δικτύου, την αποτελεσματική ανταπόκρισή του στις προκλήσεις των καιρών και το αξιόλογο ασφαλιστικό έργο που προσφέρει.

Επίσης, ευχαρίστησε όλους τους συνεργάτες της στην εταιρεία για τη συνεισφορά τους στην υλοποίηση των στόχων και των οραμάτων που μοιράζονται, προκειμένου η D.A.S.-Hellas να αναπτύσσεται σταθερά με δυναμικούς ρυθμούς και να προοδεύει.



Βραβείο VIP (από αριστερά): ο κ. Γρηγόρης Ξουράφης, ο βραβευόμενος κ. Ιωάννης Οικονόμου και ο κ. Thomas Schoellkopf – μέλος του διοικητικού συμβουλίου της ERGO International.

Γρηγόρης Ξουράφης: Οι σημαντικοί παράγοντες που απογείωσαν την D.A.S.

1ος παράγοντας: Ο άπιστευτος ζήλος και οι συντονισμένες προσπάθειες του Τμήματος Πωλήσεων και για το λόγο αυτό επιτρέψτε μου να συγχαρώ θερμά την κυρία Νάντια Σταυρογιάννη και τους συνεργάτες της, καθώς και όλο το παραγωγικό δίκτυο.

2ος παράγοντας: Η άψογη και πολύ εποικοδομητική συνεργασία μας με τη Victoria .

3ος παράγοντας που ενίσχυσε τη δυναμική της D.A.S.-Hellas ήταν και παραμένει η αναγκαιότητα και η χρησιμότητα της Νομικής Προστασίας, ιδιαίτερα στον τομέα των επιχειρήσεων, οι οποίες λόγω της οικονομικής συγκυρίας αντιμετωπίζουν προβλήματα εισπραξιμότητας από ακάλυπτες επιταγές, συναλλαγματικές και άλλες απαιτήσεις.



Συνέδριο Δυτικής Ελλάδας στην Πάτρα



Συνέδριο Ηπείρου στα Ιωάννινα



Συνέδριο Πελοποννήσου στο Ναύπλιο



Συνέδριο Θεσσαλίας στη Λάρισα

Δυναμική παρουσία σε όλη την Ελλάδα



Ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Υδρογείου, κ. Αναστάσιος Κασκαρέλης.

Εσμός έχουν γίνει πλέον τα συνέδρια που διοργανώνει κάθε χρόνο ανά την Ελλάδα η Υδρογείος Ασφαλιστική, η οποία στηριζόμενη στο δόγμα «Σωστός συνεργάτης είναι ο ενημερωμένος συνεργάτης», πραγματοποιεί και φέτος περισσότερα από 8 συνέδρια. Τα πρώτα συνέδρια για το 2010 πραγματοποιήθηκαν στις 29 Ιανουαρίου στο Ναύπλιο και 5 Φεβρουαρίου στην Πάτρα με την παρουσία 250 συνεργατών της εταιρείας. Ακολούθησαν τρία ακόμα που έγιναν αντίστοιχα, στα Ιωάννινα, στις 22 Φεβρουαρίου στη Λάρισα, στις 23 Φεβρουαρίου στα Καμένα Βούρλα στις 24 Φεβρουαρίου με την παρουσία περισσότερων των 350 συνεργατών της εταιρείας.

Στα συνέδρια αυτά ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Υδρογείου, κ.

Αναστάσιος Κασκαρέλης, ενημέρωσε τους συνεργάτες για την πορεία της εταιρείας και τις εξελίξεις στην ασφαλιστική αγορά και έθεσε παραγωγικούς στόχους για την επόμενη χρονιά. Τοποθετήσεις έκαναν, επίσης, ο αντιπρόεδρος και γενικός διευθυντής κ. Παύλος Κασκαρέλης, και ο οικονομικός διευθυντής κ. Λουκάς Κορομπίλης. Με την αμφίδρομη επικοινωνία που έχει καθιερώσει η Υδρογείος επιδιώκει να γίνεται κοινωνός των θέσεων και των απόψεων των συνεργατών της, αλλά και να προβάλλει τις δικές της. Αποδεικνύει έτσι τη σπουδαιότητα την οποία αναγνωρίζει στους συνεργάτες της, αλλά και αποδίδει στην πράξη τη σοβαρότητα με την οποία ανηλεγχόμενα το ρόλο και την παρουσία της εταιρείας στην ελληνική ασφαλιστική αγορά.

Υπάρχει θέση για όλους!

Η Νο 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





Άκου την... καρδιά σου



Γράφουν οι: **Νίκος Δ. Γεωργακόπουλος***
- **Στέλιος Μ. Κωνσταντινίδης****

Στις αναπτυγμένες χώρες τα νοσήματα της καρδιάς και των αγγείων αποτελούν την πρώτη αιτία θανάτου. Στην Ελλάδα 30.000 άνθρωποι πεθαίνουν αιφνίδια κάθε χρόνο, ενώ πολλαπλάσιος είναι ο αριθμός των ατόμων που πρέπει να περιορίσουν την καθημερινή τους δραστηριότητα ή να σταματήσουν την εργασία τους λόγω σημαντικής αναπηρίας από τα νοσήματα αυτά.

Τα καρδιαγγειακά νοσήματα οφείλονται κατά κανόνα στην αρτηριοσκλήρυνση, στη συσσώρευση δηλαδή λιπιδίων και άλλων ουσιών στο τοίχωμα των αρτηριών, με συνέπεια τη στένωση του αγγείου. Οι αρτηρίες που τροφοδοτούν με αίμα τον ίδιο τον μυ της καρδιάς λέγονται στεφανιαίες και όταν οι στενώσεις αφορούν στις αρτηρίες αυτές, μιλούμε για στεφανιαία νόσο, η οποία μπορεί να εκδηλωθεί ως σπθόγχι (θωρακικός πόνος που υποχωρεί σύντομα), ως έμφραγμα μυοκαρδίου (νέκρωση μέρους του καρδιακού μυός) ή και ως αιφνίδιος θάνατος.

Η καλύτερη, πλέον αποτελεσματική,

αντιμετώπιση της στεφανιαίας νόσου είναι η πρόληψή της μέσω του ελέγχου των προδιαθεσικών παραγόντων, των ιδιαίτερων δηλαδή χαρακτηριστικών που η παρουσία τους αυξάνει την πιθανότητα εμφάνισης της νόσου. Και αυτό, διότι η αντιμετώπιση της στεφανιαίας νόσου, όταν αυτή εκδηλωθεί, δεν είναι πάντα αποτελεσματική, ενώ η φαρμακευτική ή και επεμβατική αντιμετώπισή της με εγχείρηση ή αγγειοπλαστική δεν θεραπεύει, απλώς τροποποιεί την εξέλιξη της νόσου.

Προδιαθεσικοί παράγοντες στεφανιαίας νόσου

Υπερλιπιδαιμία: Από τη χοληστερόλη που κυκλοφορεί στο αίμα, ένα μέρος παράγεται από τον ίδιο τον οργανισμό στο συκώτι και ένα μέρος προέρχεται από τις τροφές. Αύξηση της ολικής και της «κακής» (LDL) χοληστερόλης ή μείωση της «καλής» (HDL) χοληστερόλης αυξάνουν σημαντικά την πιθανότητα εμφάνισης στεφανιαίας νόσου. Επιβαρυντικό ρόλο έχει και η αύξηση των τριγλυκεριδίων, ιδίως σε διαβητικές γυ-

ναίκες.

Η υπερλιπιδαιμία πρέπει να αντιμετωπίζεται επιθετικά, ιδιαίτερα όταν συνυπάρχουν και άλλοι προδιαθεσικοί παράγοντες. Σωστή διατροφή και απώλεια βάρους είναι η βάση της θεραπείας και όταν αυτά δεν αρκούν θα πρέπει να χορηγούνται φάρμακα, όπως οι στατίνες, τα οποία έχουν υψηλή αποτελεσματικότητα και ασφάλεια.

Κάπνισμα

Ο κίνδυνος εμφάνισης στεφανιαίας νόσου είναι τριπλάσιος έως επταπλάσιος στους καπνιστές σε σχέση με τους μη καπνιστές και αυξάνει ανάλογα με τον αριθμό των τσιγάρων που καπνίζονται ημερησίως. Παρόμοιος είναι και ο κίνδυνος από το κάπνισμα πίπας ή πούρων. Είναι, λοιπόν, επιτακτική ανάγκη για όλους η αποφυγή του καπνίσματος. Βοήθεια για τη διακοπή μπορεί να προσφερθεί είτε φαρ-

μακευτικά (π.χ. χορήγηση νικοτίνης για κάποιο διάστημα) ή από ειδικά κέντρα διακοπής καπνίσματος.

Σακχαρώδης διαβήτης

Η παρουσία διαβήτη είναι σημαντικός προδιαθεσικός παράγοντας για την εμφάνιση στεφανιαίας νόσου. Η σωστή παρακολούθηση και ρύθμιση των διαβητικών ασθενών και η προσπάθεια για σωστή διατροφή και διατήρηση φυσιολογικού σωματικού βάρους είναι η βάση της προσπάθειας για μείωση του κινδύνου στο σακχαρώδη διαβήτη.

Άλλοι παράγοντες

Η αυξημένη αρτηριακή πίεση, η παχυσαρκία (ιδιαίτερα στην κοιλιακή χώρα), αλλά και το ψυχοκοινωνικό στρες αυξάνουν, επίσης, τον κίνδυνο για στεφανιαία νόσο, ενώ η σωματική άσκηση και η κατανάλωση φρούτων, λαχανικών και μικρής ποσότητας οι-

νοπνευματωδών ποτών έχουν προστατευτική δράση.

Μπορούμε να προλάβουμε τη στεφανιαία νόσο;

Αναμφίβολα ναι. Διακοπή του καπνίσματος και ρύθμιση των λιπιδίων μειώνει τον κίνδυνο στεφανιαίας νόσου κατά 60%, ενώ αν προστεθεί έλεγχος της υπέρτασης, του σακχαρώδη διαβήτη, απώλεια βάρους στους παχύσαρκους, άσκηση και σωστή διατροφή, ο κίνδυνος μειώνεται κατά 90%. Η γνώση αυτή θα πρέπει να είναι ένα ισχυρό κίνητρο για όλους για τροποποίηση των παραγόντων κινδύνου των καρδιαγγειακών νοσημάτων, με σκοπό την παράταση της διάρκειας αλλά και τη βελτίωση της ποιότητας της ζωής μας.

**Νίκος Δ. Γεωργακόπουλος, καρδιολόγος, αναπλ. διευθυντής Β' Καρδιολογικής Κλινικής ΥΓΕΙΑ.*

***Στέλιος Μ. Κωνσταντινίδης, καρδιολόγος, διευθυντής Β' Καρδιολογικής Κλινικής ΥΓΕΙΑ.*

Νέος διευθύνων σύμβουλος στην Ευρωκλινική



Τη θέση του διευθύνοντος συμβούλου στον Όμιλο της Ευρωκλινικής αναλαμβάνει ο κ. Ιωάννης Κοκολινάκης. Ο κ. Κοκολινάκης διαθέτει 25ετή καριέρα και έχει αναλάβει διευθυντικές θέσεις σε με-

γάλες επιχειρήσεις. Είναι κάτοχος Πτυχίου Οικονομικών Σπουδών του Πανεπιστημίου Stirling-Σκωτίας και Μεταπτυχιακού Τίτλου Σπουδών M.B.A. του Πανεπιστημίου Edinburgh-Σκωτίας. Η ανάληψη της θέσης από τον κ. Ι. Κοκολινάκη εντάσσεται μέσα στο πλαίσιο της ευρύτερης συνεργασίας της Global Finance με την VantagePoint A.E., η οποία αφορά και άλλα έργα των δύο εταιρειών στην Ελλάδα και στη ΝΑ. Ευρώπη.

«Γαία» - W.I.N. Hellas

Την προσφορά προνομιών και δωρεάν υπηρεσιών υγείας και περίθαλψης στα μέλη της W.I.N. Hellas και τις γυναίκες που έχουν ενταχθεί στα προγράμματα ψυχοκοινωνικής στήριξης της οργάνωσης προβλέπει η συνεργασία της μαιευτικής - γυναικολογικής κλινικής «Γαία» με τη μη κυβερνητική οργάνωση, που παρουσιάστηκε σε εκδήλωση στο νοσοκομείο «Ερρίκος Ντυνάν».

Επιδίωξή μας είναι η «Γαία» όχι μόνο να αποτελέσει το σημείο αναφοράς για τη μαιευτική - γυναικολογία στη χώρα μας, αλλά παράλληλα να προσφέρει στην κοινωνία έργο ουσίας, με επίκεντρο τις ευαίσθητες ομάδες του πληθυσμού και ιδιαίτερα τις γυναίκες, τόνισε ο διευθύνων σύμβουλος της «Γαία», δρ Βασίλης Γ. Αποστολόπουλος.

Ευχή μας είναι το παράδειγμα κοινωνικής ευθύνης που δίνει σήμερα η «Γαία» να το ακολουθήσουν και άλλοι φορείς, τόνισε η κ. Μάντα Τσαγκιά - Παπαδάκου, πρόεδρος της W.I.N. Hellas.

Νέα παροχή με Medisystem

Μια νέα, πρωτοποριακή παροχή στους ασφαλισμένους της με Medisystem προωθεί η Interamerican. Πρόκειται για την απευθείας κάλυψη από την εταιρεία της αμοιβής του χειρουργού σε περίπτωση επέμβασης, σε οποιοδήποτε νοσηλευτικό ίδρυμα επιλέξει να χειρουργηθεί ο ασφαλισμένος και στην κατεύθυνση αυτήν η Interamerican έχει επεκτείνει τη συνεργασία της με τους χειρουργούς που περιλαμβάνονται στο Δίκτυο Υγείας Medisystem, δημιουργώντας ένα νέο «Δίκτυο χειρουργών - ειδικών συνεργατών», το οποίο προς το παρόν είναι οργανωμένο στην Αθήνα και στη Θεσσαλονίκη, ενώ προβλέπεται η σταδιακή εξάπλωσή του στα μεγαλύτερα αστικά κέντρα της χώρας μας. Η συνεργασία δεν αφορά μόνο τις ιατρικές υπηρεσίες που οι ιατροί χειρουργοί παρέχουν στο ιατρείο τους, αλλά και στις χειρουργικές επεμβάσεις που πραγματοποιούν. Με την απευθείας πληρωμή του χειρουργού του Δικτύου Υγείας Medisystem, η εταιρεία διασφαλίζει απολύτως τη διαχείριση του κόστους της επέμβασης, χωρίς την εμπλοκή του ασφαλισμένου σε διαδικασίες οποιασδήποτε συναλλαγής με τον χειρουργό.

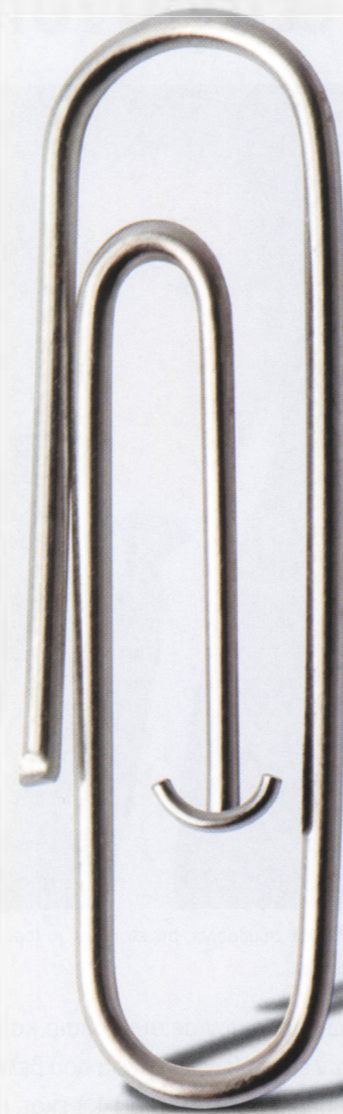
Σε Τρίπολη και Σπάρτη το δίκτυο

Την ίδια ώρα τις υπηρεσίες της στον τομέα της υγείας στην Πελοπόννησο ενισχύει η Interamerican, επεκτείνοντας το δίκτυο Medisystem στην Τρίπολη και τη Σπάρτη, όπου διατηρεί και γραφεία πωλήσεων. Συγκεκριμένα, η εταιρεία



Ο κ. Γ. Βελιώτης, γεν. διευθυντής Υγείας.

προχώρησε στη σύναψη συμφωνίας συνεργασίας με 6 ιατρούς και 2 διαγνωστικά κέντρα στη Σπάρτη και με 7 ιατρούς και 2 διαγνωστικά κέντρα στην Τρίπολη, με στόχο να καλύψει τις τοπικές ανάγκες πρωτοβάθμιων υπηρεσιών υγείας για κάθε ασφαλισμένο της με πρόγραμμα Medisystem. Τα νέα προγράμματα χαρακτηρίζονται από το ιδιαίτερα προσιτό κόστος (20-40% φθινότερο ασφάλιστρο σε σχέση με τα παλαιά προγράμματα) και τις βελτιωμένες παροχές και όπως τονίζει ο κ. Γ. Βελιώτης, γενικός διευθυντής Υγείας της εταιρείας, «απευθυνόμαστε σε έναν ευρύτερο πληθυσμό, υπηρετώντας το δόγμα της εταιρείας, που είναι το δικαίωμα στην υγεία για όλους και διαφοροποιούμαστε από τον ανταγωνισμό, παρέχοντας ένα ολοκληρωμένο σύστημα υπηρεσιών σε όλο το φάσμα των αναγκών φροντίδας της υγείας και όχι απλώς ένα ασφαλιστικό προϊόν».



**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.

Στόχοι της ΑΤΕ Ασφαλιστικής

Στο εσωτερικό περιβάλλον της εταιρείας:

-Εξυγίανση της εταιρείας και προετοιμασία για την ομαλή ένταξη της στο περιβάλλον του Solvency II.

-Αναδιοργάνωση των υπηρεσιακών μονάδων και του εταιρικού δικτύου πωλήσεων.

-Αναδιοργάνωση και εκσυγχρονισμός της εταιρείας σε θέματα πληροφορικής, διοικητικής πληροφόρησης και αυτοματοποίησης εργασιών.

-Ανάπτυξη υποδομών, εφαρμογή ευέλικτων διαδικασιών και ροών εργασίας διαχείρισης του χαρτοφυλακίου προϊόντων - υπηρεσιών.

-Ενίσχυση ανθρώπινου δυναμικού με πρόσληψη εξειδικευμένων στελεχών και υιοθέτηση σύγχρονης - ενισιας κουλτούρας, προσανατολισμένης στη δημιουργία υπεραξίας για πελάτες και συνεργάτες.

-Αξιοποίηση των υποδομών και των δυνατοτήτων που παρέχει το νέο κτήριο των κεντρικών υπηρεσιών της. Στο εξωτερικό περιβάλλον της εταιρείας:

-Ανανέωση της εταιρικής εικόνας της.

-Βελτίωση του επιπέδου εξυπηρέτησης και υποστήριξης σε συνεργάτες και πελάτες.

-Έμφαση στην ποιοτική ανάπτυξη και βελτίωση της σύνθεσης του χαρτοφυλακίου, μέσω ισορροπημένης αύξησης της παραγωγής.

-Ανάπτυξη των εργασιών Bancassurance με την ενεργοποίηση των πιστοποιημένων υπαλλήλων των καταστημάτων ΑΤΕbank.

-Αποτελεσματικότερη προσέγγιση του πελατολογίου (φυσικά και νομικά πρόσωπα) που σχετίζεται με τον όμιλο της ΑΤΕbank, με την προώθηση προϊόντων ή πακέτων προϊόντων-υπηρεσιών και την υλοποίηση συνεργειών.

Στο δρόμο της εξυγίανσης

Τα πρώτα βήματα εξυγίανσης της εταιρείας και ενίσχυσης της φερεγγυότητας της επιχειρεί η νέα διοίκηση της Αγροτικής Ασφαλιστικής, με στόχο να ανταποκριθεί στις νέες αυξημένες ανάγκες της αγοράς. Για το 2009, η εταιρεία αύξησε κατά 13,2% την παραγωγή ασφαλιστρών της, η οποία ανήλθε στα 225,3 εκατ. ευρώ. Τα 56,2 εκατ. αφορούν ασφαλίσεις ζωής και τα 169,1 εκατ. ασφαλίσεις κατά ζημιών.

Τα ενοποιημένα αποτελέσματα προ φόρων ήταν αρνητικά κατά 1,4 εκατ. ευρώ. Τα ενοποιημένα μετά φόρων αποτελέσματα διαμορφώθηκαν σε ζημιές 5,1 εκατ. ευρώ, έναντι ζημιών 5,6 εκατ. του 2008.

Τα αποτελέσματα της εταιρείας προ φόρων ήταν επίσης αρνητικά και ανήλθαν στα 2,3 εκατ. ευρώ. Τα αποτελέσματα μετά φόρων ανήλθαν σε ζημιές 5,9 εκατ. ευρώ έναντι 6,8 εκατ. ευρώ πέρυσι.

Οι πρόσθετες προβλέψεις ύψους 13,1 εκατ. ευρώ κρίθηκαν αναγκαίες, προκειμένου να αντιμετωπισθούν θέματα συσσωρευμένων επισφαλειών και για να υπάρξει σταδιακή προσαρμογή στις απαιτήσεις του Solvency II. Η επιλογή αυτή επηρέασε και τις λειτουργικές δαπάνες της χρήσης, οι οποίες αυξήθηκαν στα 55,6 εκατ. ευρώ, από 46 εκατ. του 2008.

Η ΑΤΕ Ασφαλιστική κατέβαλε αυξημένες αποζημιώσεις ύψους 121,4 εκατ. (+11%). Τα έσοδα από επενδύσεις αυξήθηκαν σε 17,1 εκατ. από 12,8 εκατ. ευρώ του 2008.

Η καθαρή θέση της εταιρείας (31.12.2009) διαμορφώθηκε σε 35,4 εκατ. από 37,3 εκατ. αναμορφωμένη και η αντίστοιχη του ομίλου στα 33,1 εκατ. από 34,3 εκατ. ευρώ (31.12.2008) αναμορφωμένη.

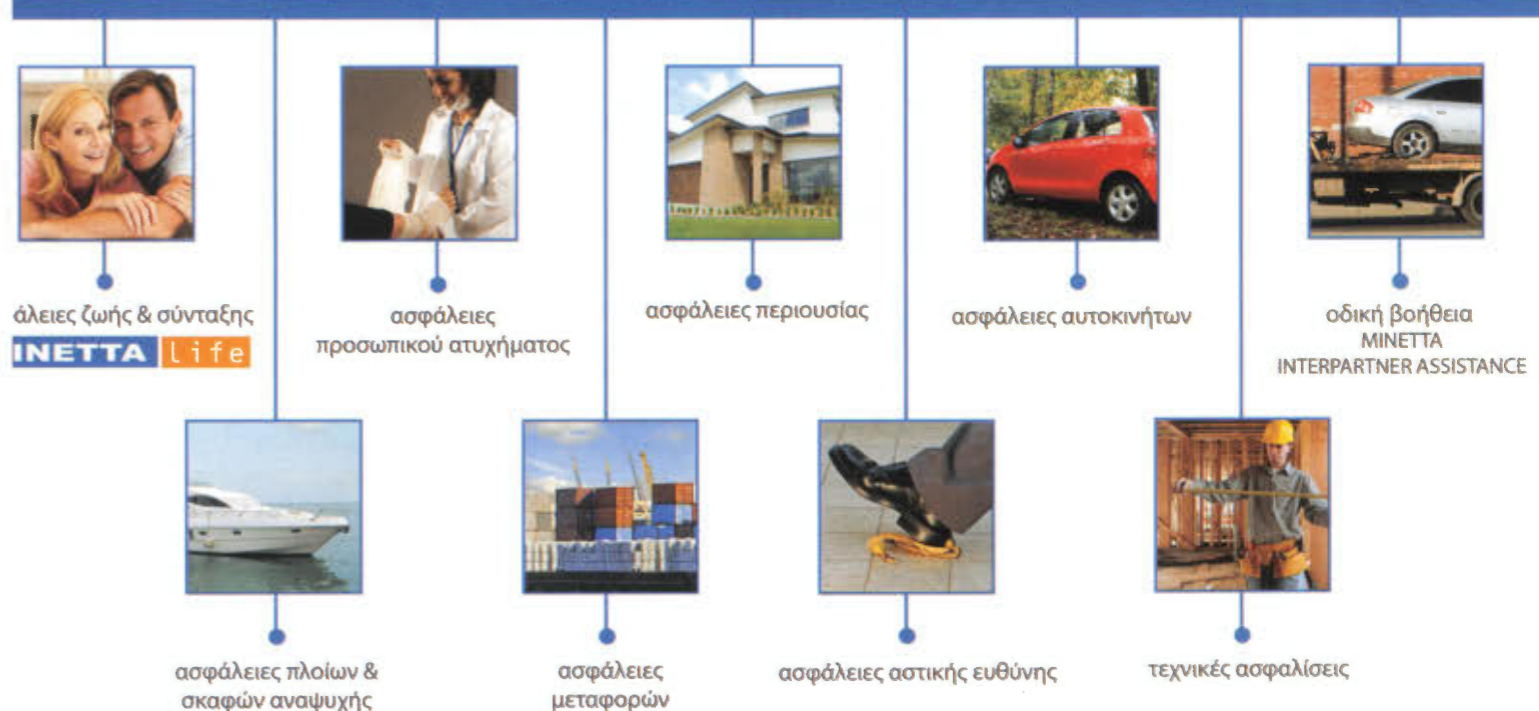
Παράλληλα, η εταιρεία έκανε αλλαγή κατηγοριοποίησης και επομένως λογιστικού χειρισμού των ομαδικών ασφαλιστηρίων του προσωπικού της από συμβόλαιο καθορι-



Ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας κ. Ιορδάνης Χατζηζωσήφ.

σμένων παροχών σε συμβόλαιο καθορισμένων εισφορών, ενέργεια που βελτίωσε την καθαρή της θέση κατά 14,1 εκατ. ευρώ.

Επισημαίνεται ότι η στρατηγική της νέας διοίκησης επικεντρώνεται στη βελτίωση της ποιότητας των υπηρεσιών της, η οποία διέρχεται μέσα από τον εκσυγχρονισμό των δομών της και την εσωτερική της αναδιοργάνωση. Κατ' αυτόν τον τρόπο θα έχουν πολύ καλύτερα αποτελέσματα και τα σχέδια αξιοποίησης του δικτύου των 500 καταστημάτων της μητρικής ΑΤΕ Bank, με την προώθηση προϊόντων Bancassurance και την ενεργοποίηση όλων των δικτύων πωλήσεων, ώστε να υπάρξει παράλληλα ισορροπημένη αύξηση της παραγωγής και βελτίωση της σύνθεσης του χαρτοφυλακίου της εταιρείας.



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

Σε θετική πορεία όλα τα μεγέθη

Αύξηση 44,2% στην παραγωγή ασφαλιστρών κατέγραψαν οι εταιρείες της Chartis Ελλάς (Chartis Ελλάς Α.Ε. και National Union Fire Insurance Co of Pittsburgh, P.A.) κατά το πρώτο τρίμηνο του οικονομικού έτους 2010 (που έληξε στις 28 Φεβρουαρίου 2010). Η συνολική παραγωγή ανήλθε στα 24,1 εκατ. ευρώ.

Η θετική πορεία των μεγεθών απεικονίζεται και στους επιμέρους τεχνικούς δείκτες. Ο μεικτός δείκτης ζημιών & εξόδων προς ασφαλίστρα (Combined Ratio) διαμορφώθηκε σε ποσοστό χαμηλότερο του 80%, ποσοστό που κινείται σε εξαιρετικά θετικά επίπεδα για τα δεδομένα της ελληνικής και διεθνούς ασφαλιστικής αγοράς, όπως αναφέρει σε ανακοίνωσή της η εταιρεία. Στις εμπορικές και βιομηχανικές ασφαλίσεις, ο τομέας Business Solutions κινήθηκε με αύξηση παραγωγής 3,3% σε σύγκριση με το αντίστοιχο διάστημα του 2009, ενώ τα Smart Business Solutions (προϊόντα για μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις) πέτυχαν αύξηση 22% και καλύπτουν πλέον το 10% της συνολικής παραγωγής της Chartis Ελλάς. Η καινότητα αυτή σειρά ασφαλιστικών προϊόντων έχει ήδη αναδειχθεί σε σημείο αναφοράς για την ασφάλιση των αναπτυσσόμενων επιχειρήσεων στην ελληνική αγορά.

CHARTIS

ο κόσμος σας, με ασφάλεια

Στον τομέα των προσωπικών ασφαλίσεων, τα Personal Solutions σημείωσαν εντυπωσιακούς ρυθμούς ανάπτυξης, σημειώνοντας 83,6% αύξηση παραγωγής. Ακολουθώντας αυστηρές αρχές underwriting και χρησιμοποιώντας σύγχρονες μεθόδους ανάλυσης χαρτοφυλακίου, η Chartis συνδύασε τη θεαματική αύξηση παραγωγής ασφαλιστρών με τη διατήρηση της κερδοφόρας εικόνας στον Κλάδο Αυτοκινήτου.

«Αισθάνομαι μοναδικά υπερήφανος και τυχερός για όσα η εταιρεία μας κατάφερε όλα αυτά τα χρόνια μαζί με τα στελέχη και τους συνεργάτες της, γνωρίζω ότι το νέο διοικητικό σχήμα έχει και την εμπειρία και την αποφασιστικότητα να οδηγήσει την Chartis Ελλάς σε ακόμη μεγαλύτερες επιτυχίες» σχολίασε τα οικονομικά αποτελέσματα και τις εξελίξεις της εταιρείας ο απερχόμενος διευθύνων σύμβουλος της Chartis Ελλάς, κ. Χρήστος Αδαμαντιάδης. Ενώ ο νέος διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας κ. Giuseppe Zoragno τόνισε ότι «η πρόκληση για όλους εμάς στη Chartis είναι και συναρπαστική και μεγάλη. Βρισκόμαστε σε μία εξαιρετική καμπή της πορείας μας, καλύτερα εξοπλισμένοι από ποτέ και αποφασισμένοι να εκπληρώσουμε την υπόσχεσή μας προς την αγορά, να γίνουμε η εξαιρετική εταιρεία παροχής ασφαλιστικών υπηρεσιών».

Και αλλαγές στη διοίκηση

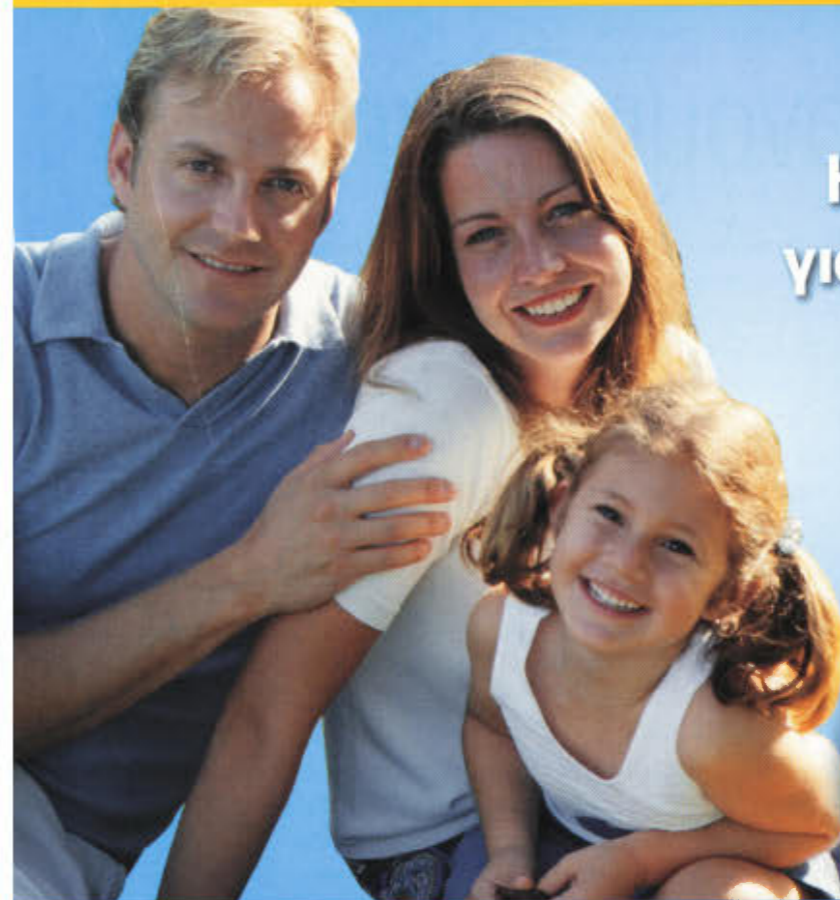
Ταυτόχρονα με τα αποτελέσματα ανακοινώθηκαν αλλαγές στη διοίκηση της εταιρείας, με τον κ. Χρήστο Αδαμαντιάδη να μετατίθεται από την Ελλάδα, αναβαθμιζόμενος στη σημαντική θέση του διευθύνοντος συμβούλου της Chartis Ρωσίας, μιας χώρας ιδιαίτερου στρατηγικού ενδιαφέροντος για τη Chartis διεθνώς. Τη θέση του διευθύνοντος συμβούλου στην Chartis Ελλάς θα αναλάβει ο μέχρι σήμερα COO της εταιρείας κ. Giuseppe Zoragno, ένα έμπειρο στέ-



Ο κ. Χρήστος Αδαμαντιάδης αναλαμβάνει διευθύνων

λεχος, με περισσότερα από 14 χρόνια επιτυχημένης πορείας σε διάφορες θέσεις ευθύνης στην εταιρεία.

Στη διοίκηση της εταιρείας συμμετέχει επίσης ο κ. Παύλος Κανελλόπουλος, από τη θέση του εκτελεστικού αντιπροέδρου του Δ.Σ., καθώς και η μέχρι σήμερα διοικητική ομάδα που συντέλεσε ουσιαστικά στη δυναμική παρουσία της Chartis Ελλάς στην ελληνική ασφαλιστική αγορά.



Η πιο δυναμική λύση για να αντιμετωπιστούν τα καθημερινά προβλήματα...



- Λανθασμένες ή άδικες Τραπεζικές Συναλλαγές
- Διαφορές με Εργοδότες ή τον Ιδιοκτήτη της οικογενειακής στέγης
- Αθέτηση Συμφωνιών
- Αγορά ελαττωματικών ή ακατάλληλων προϊόντων
- Ζημιές στο σπίτι από υπαιτιότητα τρίτου
- Διαφορές από Ασφαλιστήρια Συμβόλαια

Εκατομμύρια άνθρωποι σε όλη την Ευρώπη εμπιστεύονται τη Νομική Προστασία Οικογένειας της D.A.S. για να προστατίσουν τα συμφέροντά τους και να βρουν το δίκιο τους, χωρίς έξοδα και με τη στήριξη του Δικηγόρου που εκείνοι μπορούν να επιλέγουν.

Στους δύσκολους καιρούς που ζούμε, η εξειδικευμένη Νομική Προστασία Οικογένειας της D.A.S. είναι η πιο δυναμική, αποτελεσματική και αξιόπιστη λύση που μπορούμε να προτείνουμε στους Πελάτες μας, ώστε να αντιμετωπίζουν ως πολίτες, καταναλωτές και εργαζόμενοι σωστά και συγκροτημένα τις μικρές ή μεγάλες αδικίες που παρουσιάζονται καθημερινά.

D.A.S. - Hellas A.E. Εταιρία του Ασφαλιστικού Ομίλου **ERGO**

Κεντρικά Γραφεία:
Λ. ΣΥΓΓΡΟΥ 44, 117 42 ΑΘΗΝΑ • ΤΗΛ. : 210 9001300 • FAX: 210 9215 134 • e-mail: dasathen@hol.gr • www.das.gr

Q.I.S. Insurance Brokers

Αυξήθηκε η παραγωγή ασφαλιστρών

Στα 10 εκατ. ευρώ ανήλθε η παραγωγή ασφαλιστρών της Μεσιτικής Εταιρείας Q.I.S. Insurance Brokers, σημειώνοντας αύξηση κατά περίπου 50% σε σχέση με το 2008 που ήταν 6,6 εκατ. ευρώ. Η αύξηση προήλθε κυρίως, από την αλματώδη ανάπτυξη της οργανικής παραγωγής της εταιρείας, μέσω του δικτύου των συνεργατών της. Ιδιαίτερα θετική ήταν η αύξηση 45% στον κλάδο Περιουσίας, ενώ στον κλάδο της Αστικής Ευθύνης 35%. Στους υπόλοιπους Λοιπούς Κλάδους η αύξηση ανήλθε στο 30%. Αύξηση περί το 35% υπήρχε και στον Κλάδο Αυτοκινήτου. Στον Κλάδο Ζωής & Υγείας έγινε μια μεγάλη προσπάθεια που τα πρώτα της δείγματα τα έδειξε με το τέλος του 2009. Εξάλλου η εταιρεία ήδη από τον Σεπτέμβριο του 2009 δημιούργησε τον 1ο κατά πανελλήνιο επίπεδο Ενοποιημένο Κανονισμό Πωλήσεων QIS AGENCY LIFE, με τον οποίο κατάφερε να ενσωματώσει στο δυναμικό της αρκετούς εξειδικευμένους ζωικούς συνεργάτες.

Οικονομική ευρωστία

Σημαντική αύξηση κερδών και παραγωγής παρουσίασαν το 2009 οι ασφαλιστικές εταιρείες του Ομίλου Eurobank EFG, παρά το δυσμενές περιβάλλον για τον χρηματοοικονομικό τομέα και την οικονομία ευρύτερα. Το σύνολο της παραγωγής ασφαλιστρών το 2009 ανήλθε σε 325 εκατ. ευρώ παρουσιάζοντας αύξηση σε ποσοστό 3,5% σε σχέση με το 2008, ενώ τα προ φόρων κέρδη ανήλθαν σε 62,8 εκατ. ευρώ, παρουσιάζοντας αύξηση 30,1% σε σχέση με τα αποτελέσματα του 2008.



Αλέξανδρος Σαρραγιωργίου

Τα ίδια κεφάλαια και των δύο εταιρειών με 31/12/2009 υπερκαλύπτουν τα αναγκαία περιθώρια φερεγγυότητας σε ποσοστό 140% για την EFG Eurolife AEAZ και σε ποσοστό 254% για την EFG Eurolife AEGA αντίστοιχα. Τα υψηλά αυτά ποσοστά αντανακλούν την οικονομική ευρωστία και τη φερεγγυότητα των δύο ασφαλιστικών εταιρειών που είναι από τις υψηλότερες στην εγχώρια ασφαλιστική αγορά. Ειδικότερα η παραγωγή ασφαλιστρών Ζωής της EFG Eurolife AEAZ ανήλθε σε 264,4 εκατ. ευρώ, παρουσιάζοντας αύξηση σε ποσοστό 2% σε σχέση με το 2008.

Η δραστηριοποίηση της εταιρείας στη δημιουργία και διάθεση προϊόντων περιοδικού ασφαλιστρου μέσω του bancassurance και επιλεγμένων συνεργατών σημείωσε αξιόλογη ανάπτυξη. Η παραγωγή προγραμμάτων περιοδικών καταβολών σημείωσε αύξηση σε ποσοστό 5% σε σχέση με το 2008 και ανήλθε στα 125 εκατ. ευρώ.

Τα κέρδη προ φόρων της εταιρείας Ζωής ανήλθαν σε 45 εκατ. ευρώ παρουσιάζοντας αύξηση σε ποσοστό 31,3% σε σχέση με τα αποτελέσματα του 2008. Στον κλάδο των γενικών ασφαλίσεων η παραγωγή ασφαλιστρών της EFG Eurolife AEGA ανήλθε στα 60,5 εκατ. ευρώ παρουσιάζοντας αύξηση 10,7% σε σχέση με το 2008, ενώ τα κέρδη προ φόρων ανήλθαν σε 17,8 εκατ. ευρώ, παρουσιάζοντας αύξηση κατά 27,3% σε σχέση με τα αποτελέσματα του 2008. Τα ασφαλιστρου που διαχειρίστηκε το 2009 η μεσιτική εταιρεία EFG Ασφαλιστικές Υπηρεσίες ανήλθαν στα 38 εκατ. ευρώ και τα κέρδη προ φόρων ανήλθαν σε 1,4 εκατ. ευρώ, παρουσιάζοντας αύξηση σε ποσοστό 22,6% σε σχέση με τα αποτελέσματα του 2008.

EUREKO Απέδωσαν οι διαρθρωτικές αλλαγές

Κέρδη ύψους 1,4 δισ. ευρώ σημείωσε ο όμιλος Eureka -στον οποίο ανήκει η Interamerican- για το 2009, αναστρέφοντας την εικόνα του ζημιολόγου 2008. Τα αποτελέσματα αποτελούν συνέπεια μιας σειράς διαρθρωτικών αλλαγών και βελτιώσεων σε στρατηγικό - λειτουργικό επίπεδο του διακανονισμού που επετεύχθη για την PZU με την πολωνική κυβέρνηση (1,2 δισ. ευρώ) και της αξιοποίησης της οικονομικής ανάκαμψης που διαφάνηκε το 2009 στις αγορές αναφέρει η εταιρεία.



Ο κ. Willem van Duin.

Η Eureka περιόρισε δραστικά την περασμένη χρονιά τον αρνητικό αντίκτυπο από την έκθεσή της στις χρηματαγορές, πέτυχε διαρθρωτική μείωση δαπανών κατά 183 εκατ. ευρώ και διατήρησε την οικονομική ισχύ της με την κεφαλαιακή στήριξη των

μετόχων της Vereniging Achmea και Rabobank, οδηγώντας τον δείκτη φερεγγυότητάς της στο πολύ ικανοποιητικό επίπεδο του 251% για τον ασφαλιστικό τομέα.

Τα συνολικά ίδια κεφάλαια της EUREKO αυξήθηκαν κατά 36%, φθάνοντας τα 10,1 δισ. ευρώ έναντι 7,5 δισ. το 2008. Στα κέρδη της Eureka η Interamerican συνεισέφερε 21,8 εκατ. ευρώ προ φόρων (6,2 εκατ. καθαρά, μετά από προβλέψεις έκτακτης εισφοράς, Audatex κ.λπ.).

«Η στρατηγική μας εστίαση αφορά την αγορά των Κάτω Χωρών και σε εκείνες τις διεθνείς αγορές στις οποίες διαβλέπουμε τις βέλτιστες προοπτικές για το μέλλον» σχολίασε ο κ. Willem van Duin, πρόεδρος του Δ.Σ. της Eureka.

**ΤΩΡΑ
ΕΡΡΕΤΕ...**

www.nextdeal.gr

Nextdeal

Επιθεώρηση Φουφόπουλου

Η χωρητικότητα 350 θέσεων αίθουσα του Da Vinci στην Αγ. Παρασκευή αποδείχθηκε πολύ μικρή για να χωρέσει τους συνεργάτες και τους φίλους της επιθεώρησης Φουφόπουλου στην εορταστική εκδήλωση. «Επαναλαμβανόμενη επιτυχία δεν είναι ποτέ τυχαία και ο Γιώργος Φουφόπουλος βρίσκεται για 6η συνεχή χρονιά στην κορυφή» τόνισε ο ο γενικός διευθυντής κ. Τάσσος Παγώνης, ενώ εύσημα απέδωσαν στην επιθεώρηση Φουφόπουλου ο συντονιστής διευθυντής πωλήσεων και Marketing κ. Κώστας Ταραβίρας και ο διευθυντής ατομικών Ζωής κ. Κ. Κουγιουμουτζής. Ο κ. Φουφόπουλος υποσχέθηκε συνέχιση της θριαμβευτικής πορείας και ακόμα καλύτερα αποτελέσματα, βάζοντας πολύ υψηλά το στόχο για το 2010. Στο πλαίσιο της εκδήλωσης βραβεύτηκαν οι κορυφαιοί της επιθεώρησης.



Ο κ. Φουφόπουλος με τους διευθυντές των γραφείων.

Οι 10 πρώτοι ασφαλιστικοί σύμβουλοι

Στη 10η θέση ο κ. Κων/νος Τσιφρής με παραγωγή 25.465 ευρώ.

Στην 9η θέση η κ. Μαντά Μαρία με παραγωγή 26.253 ευρώ.

Στην 8η θέση η κ. Γεωργία Σκοτιδί με παραγωγή 27.025 ευρώ.

Στην 7η θέση ο κ. Ηλίας Διακουμάκος με παραγωγή 27.910 ευρώ.

Στην 6η θέση ο κ. Λουκάς Οικονόμου με παραγωγή 28.082 ευρώ.

Στη 5η θέση ο κ. Ηλίας Τίγκας με παραγωγή 36.801 ευρώ.

Στη 4η θέση ο κ. Παρασκευάς Χουρμούζης με παραγωγή 38.855 ευρώ.

Στη 3η θέση η κ. Μαρία Γαρεφαλάκη με παραγωγή 40.147 ευρώ.

Στη 2η θέση η κ. Ασπασία Ξυνού με παραγωγή 41.068 ευρώ.

Στη 1η θέση ο κ. Παναγιώτης Σακκάς με παραγωγή 58.899 ευρώ.

ΑΧΑ Ασφαλιστική

Θετικός ο απολογισμός για το Γρ. Πωλήσεων Φιλίππου

Στην αύξηση της παραγωγής Γενικών Ασφαλίσεων κατά 40% αναφέρθηκε ο Unit Manager κ. Α. Φιλίππου, κατά τη διάρκεια του διήμερου ταξιδιού που προγραμματίστηκε στο γραφείο του για την επίσημη εκδήλωση κοπής της πίτας, στο ξενοδοχείο «Νικόλαος Πλαστήρας» στη Νεράιδα Βόλου. «Στόχος είναι η κερδοφορία και η συνεχής και σταθερή αύξηση της παραγωγής του γραφείου» είπε ο κ. Φιλίππου.

Executive Insurance Brokers

Συνεχίζει την κερδοφόρα πορεία

Αύξηση του κύκλου εργασιών της σε ποσοστό 17% πέτυχε και το 2009 η εταιρεία μεσιτείας ασφαλίσεων Executive Insurance Brokers, μέλος του Ομίλου Εταιρειών Σφαιρικανόκ. Η εταιρεία, παρά τη διεθνή οικονομική κρίση και τη σημαντική μείωση του ρυθμού ανάπτυξης στην Ελλάδα, συνέχισε την επί δεκαετία ανοδική και κερδοφόρα πορεία της, η οποία βασίζεται στη συνεχή ανάπτυξη των υπηρεσιών της, με νέα προϊόντα και ισχυρές συνεργασίες με τις πιο αξιόπιστες και δυναμικές ασφαλιστικές εταιρείες. Την υψηλότερη ποσοστιαία αύξηση των εργασιών της εταιρείας παρουσίασαν αυτές μέσω του δικτύου συνεργατών και οι εργασίες εξειδικευμένων επιχειρηματικών ασφαλίσεων σε καινοτόμους κλάδους. Σημαντική ανάπτυξη παρουσίασαν

επίσης και τα ασφαλιστικά προϊόντα στους ιδιώτες πελάτες. Η φιλοσοφία της εταιρείας για την παροχή κορυφαίας εξυπηρέτησης επιτυγχάνεται τόσο μέσα από πρωτοποριακά ασφαλιστικά προϊόντα όσο και από ψηφιακές υπηρεσίες υποστήριξης και διαχείρισης, όπως η εφαρμογή webBROKER. Η στρατηγική της εταιρείας για ισορροπημένη ανάπτυξη των εργασιών της, τόσο προς εταιρείες όσο και προς ιδιώτες, παραμένει αναλλοίωτη. Αυτό είχε ως αποτέλεσμα το 2009 η σύνθεση του συνολικού χαρτοφυλακίου της να αντιστοιχεί σε εργασίες εταιρειών 43% και ιδιωτών 57%.



Ευγενία Καφετζή, διευθύνουσα σύμβουλος της εταιρείας.

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 Κολυθιά-Αθήνα
Τ: 210 9477200 • F: 210 9590078

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

www.ydrogios.gr



Ασφαλής Δύναμη!

ΣΕΜΑ

Ο κ. Γιώργος Καραβίας επανεξελέγη πρόεδρος του διοικητικού συμβουλίου του Συνδέσμου Ελλήνων Μεσιτών Ασφαλίσεων, ενώ στο νέο Δ.Σ. του ΣΕΜΑ μετέχουν επίσης ο κ. Γιώργος Κούμπας ως αντιπρόεδρος, η κ. Βασιλική Δράκου ως γενική γραμματέας, ο κ. Γιώργος Κατσιώτης ως ταμίας και ως μέλη οι κ. Ιωάννης Χατζηθεοδοσίου, Γιώργος Νικολάκος, Μωρίς Καπουάνο, Κώστας Αλφιέρης και Παναγιώτης Λυσαίος.

Eurobank EFG & EFG Eurolife

Πρόγραμμα, το οποίο συνδυάζει ασφαλιστικές και ιατρικές υπηρεσίες - το Ζωή και Υγεία για τη Γυναίκα - δημιούργησαν η Eurobank EFG και η EFG Eurolife Ασφαλιστική σε συνεργασία με τους Ομίλους Ιατρικού Αθηνών και Βιοϊατρικής. Πρόκειται για ένα πλήρες πρόγραμμα ιατρικής φροντίδας που περιλαμβάνει και νοσοκομειακή περίθαλψη και καλύπτει τη σύγχρονη γυναίκα με ιδιαίτερα προνομιακό τρόπο, αφορά δε όλες τις γυναίκες-πελάτες της Eurobank που τηρούν έναν λογαριασμό καταθέσεων στην τράπεζα, ανεξαρτήτως ποσού.

350 εκατ. ευρώ σε αποζημιώσεις

Αποζημιώσεις ύψους 344,14 εκατ. ευρώ κατέβαλε το 2009 η Interamerican σε 371.446 περιπτώσεις πελατών της σε όλους τους κλάδους των ασφαλιστικών δραστηριοτήτων της, ενώ σε βάθος πενταετίας η εταιρεία έχει καταβάλει από το 2005 έως και το 2009 ποσόν που υπερβαίνει τα 1,5 δισ. ευρώ. Σημειώνεται ότι η ανταπόκρισή της στις αποζημιωτικές υποχρεώσεις αντανακλάται στον υψηλό δείκτη ικανοποίησης των ασφαλισμένων της, σύμφωνα με πρόσφατη έρευνα που πραγματοποίησε για λογαριασμό της INTERAMERICAN η Research International, που είναι κατά πολύ υψηλότερος του μέσου όρου των εταιρειών της ασφαλιστικής αγοράς. Ειδικότερα, την περασμένη χρονιά η εταιρεία πλήρωσε στον κλάδο Ζωής σε 61.066 περιπτώσεις, 160,32 εκατ. ευρώ. Στον κλάδο Υγείας, στον οποίο η Interamerican έχει



Ο κ. Γιώργος Κώτσας, διευθύνων σύμβουλος Ομίλου INTERAMERICAN.

προχωρήσει σε καινοτόμους πρωτοβουλίες σε προϊόντικό επίπεδο, με παράλληλη ανάπτυξη πανελλαδικά του συστήματος υγείας Medisystem, αποζημιώθηκαν 190.081 περιπτώσεις με το συνολικό ποσόν των 78,02 εκατ. Στις γενικές ασφάλειες η εταιρεία αποζημίωσε 67.175 περιπτώσεις με 83,18 εκατ. ευρώ. Στον κλάδο των ομαδικών, στον

οποίο η εταιρεία παρουσίασε ιδιαίτερη αύξηση εργασιών το 2009 (72% πάνω η νέα παραγωγή), πληρώθηκαν σε 53.124 περιπτώσεις 22,62 εκατ. για ομαδικά συμβόλαια Ζωής και Ζημιών, Medisystem και συνταξιοδοτικά. «Επενδύουμε συνεχώς στη σχέση εμπιστοσύνης που έχουμε κτίσει με τους ασφαλισμένους μας και η εκπλήρωση των υποχρεώσεών μας στο ακέραιο, με τις καταβαλλόμενες αποζημιώσεις, αποτελεί την κεντρική ιδέα στον ορισμό της αποστολής της» σχολίασε ο διευθύνων σύμβουλος του ομίλου κ. Γ. Κώτσας.

Σημειώνεται ότι ο πρώτος απολογισμός εταιρικής κοινωνικής ευθύνης της Interamerican συμπεριλήφθηκε από το Global Reporting Initiative (GRI) στη short list των 11 συνολικά Απολογισμών ΕΚΕ από την Ελλάδα, που προκρίθηκαν ως οι καλύτεροι ως προς το πρότυπο αναφοράς GRI.

EIΔΑΣ Με νέα διοίκηση

Ο κ. Θεόδωρος Κοκκάλας, διευθύνων σύμβουλος της Victoria, εξελέγη πρόεδρος του ΕΙΔΑΣ, με αντιπρόεδρο τον κ. Φωκίωνα Μπράβο, πρόεδρο του ομίλου International Life, και τον κ. Γεώργιο Κώτσαλο, διευθύνοντα σύμβουλο της Interamerican. Ταμίας ανέλαβε ο κ. Ανδρέας Χουρδάκης, από την International Life, και γενικός γραμματέας ο κ. Δημήτριος Ζορμπάς, από τη Συνεται-



Θ. Κοκκάλας



Σπ. Λευθεριώτης

Σπουδών, ώστε να διαδραματίσει σημαντικό ρόλο στην ασφαλιστική αγορά.

ριστική Ασφαλιστική. Σημειώνεται ότι εντεταλμένος σύμβουλος του Ελληνικού Ινστιτούτου Ασφαλιστικών Σπουδών εξελέγη ο κ. Σπύρος Λευθεριώτης. Στις προτεραιότητες του νέου εντεταλμένου συμβούλου είναι η αναδιοργάνωση και η ενδυνάμωση του Ινστιτούτου Ασφαλιστικών



**Κατεβάστε τις ασφάλειες.
Είναι στο χέρι σας!**

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

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

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

www.victoria.gr

VICTORIA

Εταιρία του ασφαλιστικού ομίλου **ERGO**.

Η Αξιοπίστη Ασφαλιστική Δύναμη!

International Life

Συμφωνία με την International Life υπέγραψε ο Όμιλος Ιατρικού Αθηνών για το σύνολο των νοσηλευτικών μονάδων του. Στο πλαίσιο της συμφωνίας οι ασφαλισμένοι της International Life με ασφαλιστικά προγράμματα νοσοκομειακής κάλυψης θα έχουν απευθείας κάλυψη από την ασφαλιστική τους.

ΚΟΥΤΙΝΑΣ Α.Ε.

Η εταιρεία παροχής ασφαλιστικών υπηρεσιών ΚΟΥΤΙΝΑΣ Α.Ε. - Μεσίτες Ασφαλίσεων και Αντασφαλίσεων κάλυψε με ασφαλιστήριο των LLOYD'S την Επαγγελματική Αστική Ευθύνη της δικηγορικής εταιρείας ΚΕΛΕΜΕΝΗΣ & Συνεργάτες.

MEGA BROKERS

Η MEGA BROKERS Α.Ε. σχεδίασε μαζί με την Interamerican ένα άκρως δελεαστικό και πλήρες από άποψη κάλυψεων πρόγραμμα ασφάλισης υγείας για την κάλυψη των εργαζομένων, των συνεργατών της, αλλά και των μελών των οικογενειών τους.

Επιθεώρηση Κελεσιδης

Υπάρχουν γνέτες ομάδες που εργάζονται με αριθμούς, με επιτελικά σχέδια, με στατιστικές, με οργανογράμματα. Υπάρχουν και άλλοι, όπως ο επιθεωρητής της Εθνικής Ασφαλιστικής Δημήτρης Κελεσιδης, που λαμβάνουν υπόψη όλα τα προγράμματα όχι για να «παγιδευτούν» σε αυτά και να γίνουν «ψυχροί εκτελεστές ημερολογίων», αλλά για να πατάνε κάπου πριν δώσουν το άλμα σε ύψος και μήκος, για να στήσουν την μπάλα πριν «σουτάρουν» στα δίχτυα, για να ακουμπήσουν κάπου πριν αρχίσουν να ονειρεύονται γαλάζιους ουρανοί, εξασφαλισμένους πελάτες, ευχαριστημένους συνεργάτες.

«Το 2009 γνωρίζαμε ότι θα ήταν χρονιά γεμάτη δυσκολίες και δυσοίωνες προβλέψεις, αλλά εμείς ονειρευτήκαμε και οραματιστήκαμε καλύτερα επιτεύγματα, κόντρα στα σενάρια και σχέδια κάποιων απαισιόδοξων, γιατί εμείς δεν αναπτύσσουμε τη μετριοπάθεια, εμείς ακούσαμε την



καρδιά μας, γίναμε πιο χρήσιμοι και όχι πιο αρεστοί... ικανοποιώντας και εξασφαλίζοντας περισσότερους ανθρώπους» τόνισε ο Δημήτρης Κελεσιδης στην επίσημη εκδήλωση της επιθεώρησής του. «Το 2009 εξασφαλίσαμε περισσότερους ανθρώπους» πρόσθεσε ο κ. Κελεσιδης «και σε αυτό βοήθησαν όλοι, με επικεφαλής την κ. Βασιλεία Κελεσιδη, την κ. Τσοσουνίδου, τον κ. Παρασόγλου τον κ. Ι. Εσκιντζόγλου, και άλλους εκλεκτούς πρωταγω-

νιστές μας ασφαλιστές και ομάδες δάρχες και τη γραμματεία μας».

«Τα αποτελέσματα είναι πρωτοφανή και μοναδικά από την τεράστια παραγωγική δύναμη της Εθνικής» υπογράμμισε από την πλευρά του ο κ. Κωσταντίνος Ταραβίρας, που πρόβλεψε ότι η Νέα Παραγωγή θα πλησιάσει τα 55-60 εκατ. ευρώ.

Πριν δοθούν τα βραβεία και κύπελλα, χαιρετισμό απύθυνη και ο εκδότης κ. Ευάγγελος Γ. Σπύρου, προτείνοντας «οι ασφαλιστές να εντείνουν πιο πολύ τις προσπάθειές τους για μόρφωση και γενικότερη παιδεία, κάτι που θα τους βοηθήσει να είναι πιο ανθρώπινοι και πιο αποτελεσματικοί. Γυρίστε στα βασικά και στις ασφάλειες των συνανθρώπων μας», είπε ο κ. Σπύρου, προσθέτοντας ότι οι ασφαλιστές θα είναι πιο χρήσιμοι στο μέλλον και θα είναι αυτοί οι «απελευθερωτές» των «σκληρωμένων» στα δάνεια και τις πιστωτικές κάρτες Ελλήνων που ζουν την οικονομική κρίση.

Generali - mapfre Επιτυχημένη συνεργασία

Επιτυχημένη πορεία σημειώνει η συνεργασία της mapfre Asistencia - Διεθνής Εταιρεία Ασφαλίσεων και Αντασφάλισης με την Generali Hellas στα προγράμματα οδικής βοήθειας και φροντίδας ατυχήματος. Οι ασφαλισμένοι της Generali απολαμβάνουν πλήρη οδική βοήθεια και υπηρεσίες βοήθειας σε περίπτωση ατυχήματος, με το κύρος της πολυεθνικής mapfre Asistencia. Η συ-

νεργασία των δύο εταιρειών ξεκίνησε τον Σεπτέμβριο του 2009 και καθ' όλη τη διάρκεια ισχύος των προγραμμάτων η mapfre θα παράσχει στους ασφαλισμένους της Generali πλήρη οδική βοήθεια και υπηρεσίες, με 24ωρη αποκλειστική γραμμή εξυπηρέτησης και άμεση επέμβαση σε οποιοδήποτε σημείο της Ελλάδας ή της Ευρώπης και αν βρίσκεται.

insurance multi rate

ΑΣΥΓΚΡΙΤΗ ΣΥΓΚΡΙΤΙΚΗ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ

Πολύτιμη όσο και ο χρόνος σας



insurance multi rate
Έκδοση σε real time on line

- Ηλεκτρονική συμπλήρωση αίτησης (κοινή) για όλες τις ασφαλιστικές
- Εκτύπωση & Διαχείριση Αιτήσεων
- Ηλεκτρονική Αποστολή Αιτήσεων
- Εκτύπωση προσωρινού Σήματος & Δυνατότητα έκδοσης Συμβολαίου
- Δυνατότητα σύνδεσης με το υπάρχον σύστημα διαχείρισης & οργάνωσης της επιχείρησής σας

insurance multi rate
Συγκριτική Τιμολόγηση

- Interactive Αναλυτικοί & Συγκριτικοί πίνακες Matrix
- Δημιουργία & Εκτύπωση Συγκριτικής Προσφοράς επιλεγμένων εταιριών



creative insurance
software solution

EFG Eurolife Ασφαλιστική

Η EFG Eurolife Ασφαλιστική ήταν αρωγός της προσπάθειας της 15μελούς ομάδας γιατρών και νοσηλευτών της μη κερδοσκοπικής εταιρείας «Αποστολή Άνθρωπος», παρέχοντάς τους δωρεάν ασφάλιση Προσωπικού Ατυχήματος και Ταξιδιωτικής Βοήθειας, υποστηρίζοντας την ανθρωπιστική αποστολή της στην Αιθιοπία.

ΠΑΣΚΕ - ΑΤΕ Ασφαλιστική

Ποσοστό μέχρι και 82% έλαβε η ΠΑΣΚΕ, σημειώνοντας άνοδο στις εκλογές του Συλλόγου των Εργαζομένων της Αγροτικής Ασφαλιστικής στις εκλογές που έγιναν στις 15 Απριλίου.

Δίκτυο GLASSDRIVE

Ολοκληρώθηκε με επιτυχία το ετήσιο συνέδριο του δικτύου GLASSDRIVE.

Η GLASSDRIVE, είναι ένας διεθνής όμιλος που ειδικεύεται στην παροχή υψηλών προδιαγραφών υπηρεσιών σχετικά με οποιοδήποτε πρόβλημα γύρω από το κρύσταλλο αυτοκινήτου

«Πρώτη Ασφαλιστική»

Την αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου κατά 16,5 εκατ. ευρώ υπέρ των παλαιών μετόχων αποφάσισε η έκτακτη γενική συνέλευση των μετόχων της «Πρώτη Ασφαλιστική».

Επιστροφή στην κερδοφορία



Ο πρόεδρος του ομίλου κ. Φωκίων Μπράβος.

Στην κερδοφορία επέστρεψε ο όμιλος International Life το 2009, σημειώνοντας συνολικά κέρδη προ φόρων ύψους €1,5 εκατ. Τα κέρδη έρχονται να ενισχύσουν την κεφαλαιακή επάρκεια του ομίλου δίνοντας μεγαλύτερη σιγουριά σε πελάτες και μετόχους καθώς δεν θα διατεθεί μέρισμα αλλά θα μείνουν στον όμιλο για την περαιτέρω ενίσχυσή του. Ταυτόχρονα, η παραγωγή, το μερίδιο αγοράς και η πελατειακή βάση της International Life έχουν σημειώσει σημαντική αύξηση η οποία έχει ενισχυθεί, αφενός εξαιτίας της εξαγοράς της Universal Life και αφετέρου μέσω των ισχυρών συνεργασιών που έχει πραγματοποιήσει ο Όμιλος μέσα στους τελευταίους μήνες όπως

με την MetLife, ING, ΚΟΣΜΟΣ Ασφαλιστική. Στόχος της International Life για το 2010 και 2011 είναι η ορθολογική διαχείριση του χαρτοφυλακίου που έχει δημιουργήσει, η ενδυνάμωση των δομών και διαδικασιών Risk Management και η περαιτέρω ενδυνάμωση της κεφαλαιακής της βάσης. Τα προηγούμενα δύο χρόνια ο όμιλος αναπτύχθη-

κε, πλησιάζοντας το 2% μερίδιο αγοράς τόσο στις ασφαλίσσεις ζωής όσο και στις γενικές ασφαλίσσεις. Η ανάπτυξη του ομίλου δημιούργησε μία βάση πάνω στην οποία στόχος για τα επόμενα 2 χρόνια είναι η μεγέθυνση των πωλήσεων μόνο σε προϊόντα υψηλής κερδοφορίας με έμφαση στους κλάδους ζωής και πυ-

Επιθεώρηση Γλεντή



Ο Π. Γλεντής

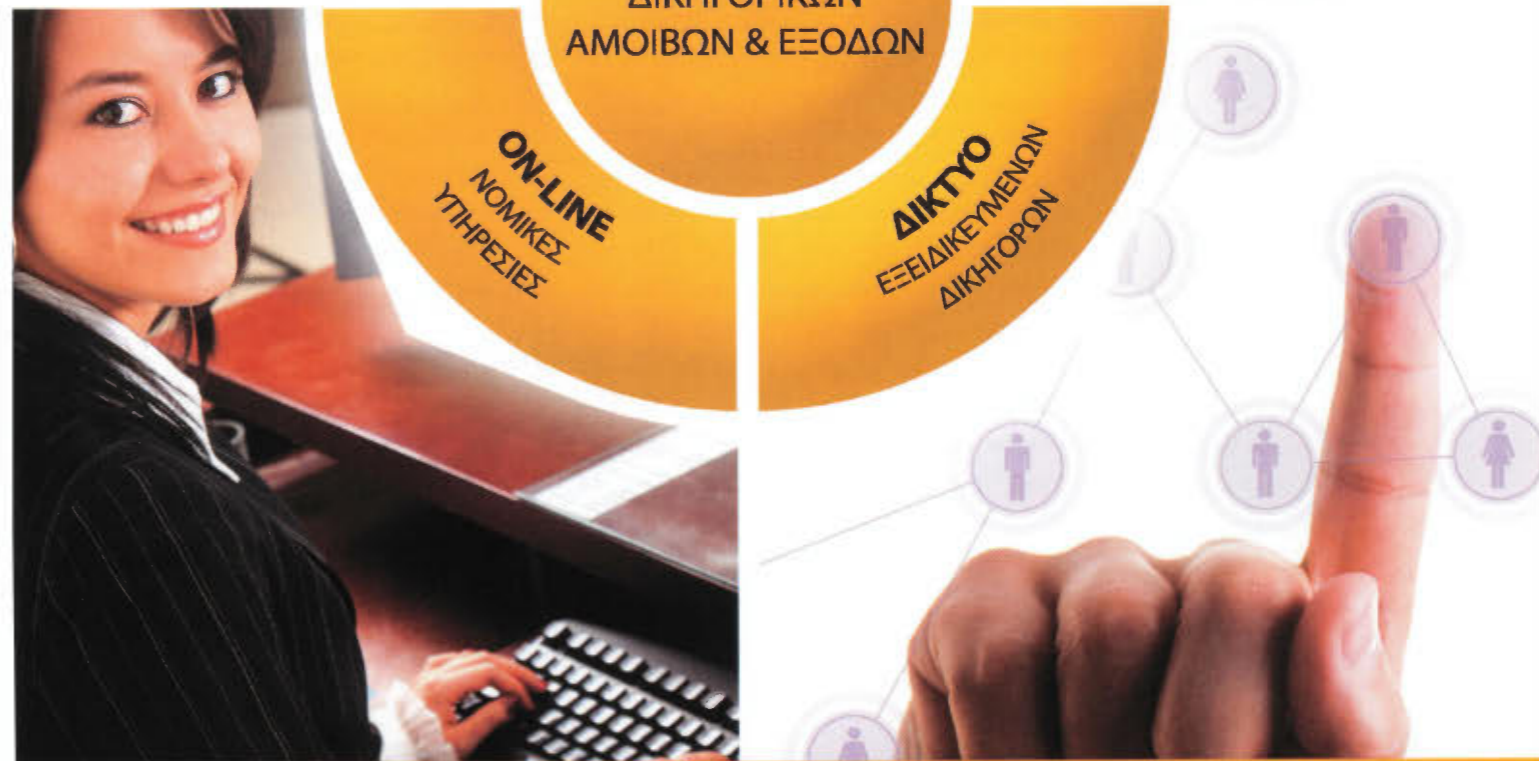
Με την παρουσία υψηλόβαθμων στελεχών της Εθνικής Ασφαλιστικής πραγματοποιήθηκε η ετήσια εκδήλωση της Επιθεώρησης Εθνικής Ασφαλιστικής κ. Παναγιώτη Γλεντή, η οποία το 2009 σημείωσε καθαρά ασφάλιστρα νέων εργασιών 8.934.322 ευρώ, οι χορηγήσεις δανείων ανήλθαν στα 12.240.00 ευρώ, ενώ το σύνολο των εργασιών έφτασε τα 21.174.000 ευρώ. Ο κ. Γλεντής, κάνοντας αναδρομή στο παρελθόν, τίμησε με αναφορά τους 40 προϊσταμένους γραφείων πωλήσεων, που γεννήθηκαν από την επιθεώρησή του, άλλοι εν ζωή και άλλοι όχι, και εξέφρασε την ικανοποίησή

του πως τιμά το ρόλο του με το να: αναπτύσσει ανθρώπους - βελτιώνει εισοδήματα των στελεχών του - αναπτύσσει συνεχώς υγιή και με ποιότητα γραφεία πωλήσεων. «Τιμώ τον επαγγελματία ασφαλιστή, τιμώ τον επαγγελματία manager και μπορώ να θεωράκισω υγιή στελέχη του ανταγωνισμού που βρίσκονται σε επαγγελματικές δίνες», είπε χαρακτηριστικά ο κ. Γλεντής. Η εκδήλωση έκλεισε με τις βραβεύσεις των κορυφαίων στελεχών της επιθεώρησης σε όλες τις βαθμίδες της ιεραρχίας, στους κλάδους ζωής, γενικών ασφαλίσεων και στεγαστικών - καταναλωτικών δανείων.

NAVIGATOR ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΩΝ & ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ



ΝΟΜΙΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ



ARAG ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΝΟΜΙΚΗΣ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ

ΑΘΗΝΑ: ΦΕΙΔΙΠΠΙΔΟΥ 2, ΑΜΠΕΛΟΚΗΠΟΙ, Τ.Κ. 115 26, ΤΗΛ: 210 7490800
ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ: ΜΟΝΑΣΤΗΡΙΟΥ 93Α, Τ.Κ. 546 27, ΤΗΛ: 2310 520720
ΠΑΤΡΑ: ΚΑΝΑΚΑΡΗ 106 -108, Τ.Κ. 262 21, ΤΗΛ: 2610 275211

www.arag.com

**Interamerican
Family Life**

Τέσσερα σχέδια ασφάλισης περιλαμβάνει το ασφαλιστικό σύστημα προστασίας εισοδήματος και οικογένειας Family Life που προωθεί στην αγορά η Interamerican. Συγκεκριμένα, περιλαμβάνει σχέδια για ένα άτομο, για ζεύγος, για δύο γονείς και για έναν γονέα, σχέδια τα οποία χαρακτηρίζονται από διαφοροποιημένες καλύψεις που αφορούν την οικογενειακή κατάσταση και τις υποχρεώσεις που απορρέουν από αυτήν. Χαρακτηρίζεται από ένα μοναδικό εύρος καλύψεων, συμπληρώνοντας ουσιαστικά τις παροχές της κοινωνικής ασφάλισης, αναφέρει η εταιρεία, καθώς προσφέρει ασφάλιση μνησίου εισοδήματος, ασφάλιση ζωής, εγγύηση ασφαλισιμότητας για ασφάλιση ζωής, προστασία παροχών από τον πληθωρισμό, ειδικά επιδόματα. Η ασφάλιση ζωής αυξάνεται με την αλλαγή της οικογενειακής κατάστασης μέσω της εγγύησης ασφαλισιμότητας. Η ασφάλιση με το σύστημα Family Life ανανεώνεται ετησίως, με λήξη στο 65ο έτος ηλικίας, παρέχει τη δυνατότητα επιλογής συμπληρωματικών καλύψεων και υψηλότερων κεφαλαίων από τα προκαθορισμένα και βασίζεται στη διαφάνεια και απλότητα των όρων ασφάλισης. Τα ασφαλιστρα είναι προσιτά και κλιμακώνονται ανάλογα με την επιλογή του ασφαλιζομένου..

Flexi-health



Η LA VIE Assurance ολοκλήρωσε την προετοιμασία για την προώθηση στην αγορά προϊόντων υγείας μιας νέας πρωτοποριακής οικογένειας ασφαλιστικών προγραμμάτων δευτεροβάθμιας περίθαλψης με τη γενική επωνυμία flexi-health.

Η οικογένεια ευέλικτων προγραμμάτων υγείας flexi-health σχεδιάστηκε με γνώμονα τη δημιουργία ενός μεγάλου αριθμού επιλογών ειδους και ύψους καλύψεων, μέσα από τους οποίους κάθε

υποψήφιος πελάτης μπορεί να επιλέξει το συνδυασμό εκείνο που ανταποκρίνεται απόλυτα στις ανάγκες προστασίας που επιζητεί και με κόστος στο πλαίσιο των χρημάτων που μπορεί να διαθέσει για την πολυτιμη αυτή προστασία.

Με τον τρόπο αυτό, που διαθέτει επίσης παραμετρικότητα και αυτοματισμό, εξυπηρετείται απόλυτα η πωλησιακή αρχή της εξατομικευμένης εξυπηρέτησης των αναγκών των πελατών.

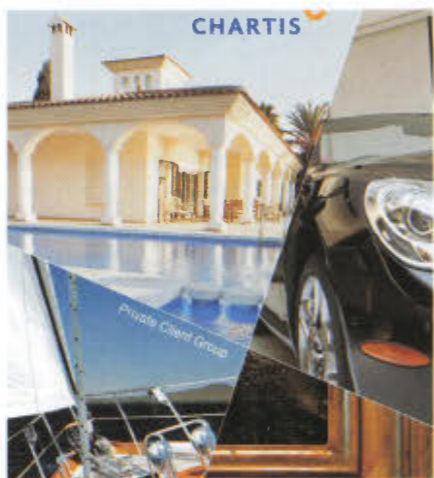
Σημειώνεται ότι η Η LA VIE

Assurance έχει προγραμματίσει να παρουσιάσει στο δίκτυο συνεργατών τη νέα οικογένεια ευέλικτων προγραμμάτων δευτεροβάθμιας περίθαλψης σε τρεις συναντήσεις που θα πραγματοποιηθούν εντός του μηνός Απριλίου ως εξής: Στην Αθήνα στις 27 Απριλίου, στο Αμφιθέατρο του Ομίλου Ιατρικού Αθηνών. Στη Θεσσαλονίκη στις 28 Απριλίου στο Ιατρικό Διαβαλκανικό Θεσσαλονίκης και στο Ηράκλειο Κρήτης στις 24 Απριλίου.

Ενιαία πλατφόρμα καλύψεων και υπηρεσιών



Σε ασφαλιζόμενους με μεγάλης αξίας προσωπικά περιουσιακά στοιχεία απευθύνεται το Chartis Private Client Group, μία ενιαία πλατφόρμα καλύψεων και υπηρεσιών που προωθεί στην αγορά η Chartis και προσφέρει ολοκληρωμένες προϊόντικές λύσεις και υπηρεσίες, με στόχο την άρτια, άμεση και διακριτική εξυπηρέτηση των ασφαλιζομένων, με εκμεύθεια και αποτελεσματικότητα. Οι ασφαλιστικές λύσεις του Chartis Private Client Group περιλαμβάνουν καλύψεις για κατοικίες, ιδιωτικές συλλογές όπως έργα τέχνης, κοσμήματα, αντικείμενα, για yachts και υψηλής αξίας συλλεκτικά οχήματα, με αποτέλεσμα ο πελάτης να αποκτήσει λιγότερα συμβόλαια, αντί να απευθύνεται σε διαφορε-



τικούς κλάδους. Οι βασικές ασφαλιστικές καλύψεις του Chartis Private Client Group εμπλουτίζονται από μεγάλο αριθμό επιπρόσθετων καλύψεων, όπως προγράμματα ταξιδιωτικής ασφάλισης, νομικής προστασίας και εξασφάλιση των ασφαλισμένων σε περίπτωση απαγωγής, με στόχο την ολοκληρωμένη και συνολική εξυπηρέτηση των ασφαλιζομένων μέσα από μία μόνο πλατφόρμα. Η κατά παντός κινδύνου κάλυψη για όλα τα περιουσιακά στοιχεία, περιλαμβανομένων και των οχημάτων, σε συνδυασμό με την παγκόσμια ισχύ της κάλυψης για το περιεχόμενο των κατοικιών, τις συλλογές και το σκάφος αποτελούν τα βασικά ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα του νέου κλάδου της Chartis.

Άγνωστος Προορισμός...



ή Ασφαλές Μέλλον!

ASK... για να μάθεις!



INDEPENDENT FINANCIAL CONSULTANTS

ASK A.E. ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΚΑΙ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ
 Λ. Συγγρού 262 & Φιλαρέτου 2, 176 72 Αθήνα. Τηλ.: 210 9500 600, Fax: 210 9500665.
 e-mail: info@ask.com.gr, Site: www.ask.com.gr

Σε αντεπίθεση με Ζωή και τον «Φίλιππο των πανελλήνων»!

Με πολλούς συμβολισμούς και αποδείξεις το Σάββατο 27.2.2010 η ηγεσία της INTEPΣAΛONIKΑ πέρασε σε αντεπίθεση, πολεμώντας και ξεπερνώντας τον «εαυτό της» και τα κατεστημένα της εποχής, εγκαινιάζοντας τη μοναδικώς πολυτελέστατη νέα αίθουσα εκδηλώσεων της ιδιόκτητης οικοδομής γραφείων της επί της Λ. Συγγρού 175, στην Αθήνα, όπου έγινε και Ενημερωτική Ημερίδα Συνεργατών Αθηνών και Στερεάς Ελλάδος.

Εγκαινιαστές και τιμώμενος ήταν ο Ευάγγελος Σπύρου, εκδότης του «Ασφαλιστικού ΝΑΙ» και της εφημερίδας «NEXT DEAL», όπου -κάνοντας τα αποκαλυπτήρια της πινακίδας με το όνομα της αιθούσας «ΦΙΛΙΠΠΟΣ»- ευχήθηκε αυτό που ο Απόστολος Παύλος στη Β' προς Θεσσαλονικείς επιστολή έγραψε: «Να εργάζεσθε με τας ιδίας σας χείρας ίνα περιπατείτε μετ' ευσημοσύνης προς τους έξω και να μη έχετε χρεϊαν μηδενός».

Οι συνεργάτες της INTEPΣAΛONIKΑ απ' το νέο αντεπιθετικό οπλοστάσιό της προμηθεύτηκαν έξυπνα όπλα για να έχουν μεγαλύτερη ζωή στο επάγγελμα, αλλά και μεγαλύτερες αποδόσεις και καλύτερα αποτελέσματα στον κλάδο Ζωής. Οι παραινέσεις και ο εμπνευσμένος λόγος του προέδρου του ομίλου επιχειρήσεων INTEPΣAΛONIKΑ ενθουσίασαν όλους.

Ο κ. Κώστας Γιαννιώτης με προεμία, σύνεση και σαφήνεια παρέθεσε τα στοιχεία της νέας INTEPΣAΛONIKΑ και απάντησε διεξοδικά σε όλες τις ερωτήσεις και προτάσεις που έκαναν οι συμμετέχοντες σύνεδροι επί 5ωρο! Το κλίμα ήταν δημιουργικό και εποικοδομητικό. Η εταιρεία, σε φάση ωρίμασης και κερδοφορίας, απεφάσισε οι αναλαμβανόμενοι κίνδυνοι να γίνονται πιο επιλεκτικά, οι πληρωμές ασφαλιστρών να γίνονται από συνεργάτες, πιο σύντομα, μέσα σε ένα-δύο μήνες και όχι με μακρές μεταχρονολογημένες επιταγές και τα σχήματα να λιγοστεύουν, με



Πάνω, ο Κώστας Γιαννιώτης απάντησε διεξοδικά σε όλες τις ερωτήσεις και προτάσεις που έκαναν οι συμμετέχοντες σύνεδροι επί 5ωρο! Αριστερά, ο εγκαινιαστής και τιμώμενος Ευάγγελος Σπύρου.

ταυτόχρονη αύξηση παραγωγής και από άλλους κλάδους. Η εταιρεία κάλυψε τις υποχρεώσεις της με 31.12.2009 και της έμεινε και ελεύθερη περιουσία γύρω στα 12 εκατ. ευρώ. Σύντομα μέχρι τον Απρίλιο θα είναι έτοιμο κτήριο 16.000 τ.μ. στη Θεσσαλονίκη για κέντρο τεχνικών υπηρεσιών, stock ανταλλακτικών και συνεργεία. Το ίδιο και άλλο κτήριο στο Ηράκλειο. Παράλληλα, η εταιρεία προετοιμάζεται για την εποχή της ΦΕΡΕΓΓΥΟΤΗΤΑΣ με την Ernest & Young. Συνεργάζεται με επτά πιστωτικά ιδρύματα και οδηγείται σε τυποποίηση εργασίας και κανόνων. Στο 2010 προγραμματίζει αυξήσεις σε παραγωγή και συνεργάτες στη Ζωή και στις Ομαδικές, αλλά και προς αξιοποίηση των 600.000 και πλέον πελατών του κλάδου Αυτοκινήτων. Αυτό είναι το «κλειδί» να μπουν παντού.

Ο «ΦΙΛΙΠΠΟΣ» συμβολικά θα ακολουθήσει το παράδειγμα του βασιλιά Φιλίππου του Β', που ίδρυσε το πρώτο ελληνικό κράτος των πανελλήνων και το διοίκησε ως Φίλιππος Β' βασιλεύς των Μακεδόνων. Το έτος 337 π.Χ. υπογράφηκε «Σύμφωνο του κοινού των Ελλήνων» (Ν. Μάρτιν: «Η συνθήκη του Άμστερνταμ») στην Κόρινθο, όπου έδιναν και όρκο: «Ομνύω Δία, Γην, Ήλιον, Πο-

σειδώνα, Αθηνά, Άρη θεούς πάντες και πάσας εμμενώ... και ου λύσω τας συνθήκας... ουδέ πόλιν ουδέ φρούριον καταλήψομαι... ουδέ την βασιλείαν του Φιλίππου και των εκγόνων καταλύσω». Η εκπαίδευση και οι ασφαλιστικές διδαχές της αιθούσας «ΦΙΛΙΠΠΟΣ» θα συνενώσουν τους ασφαλιστές απ' όλη την Ελλάδα σ' έναν δημιουργικό σκοπό.

Οι έλληνες ασφαλιστές πρέπει να συνενωθούν και να ξανακτίσουν το κύρος τους και ως επαγγελματίες και ως πολίτες. Ο συνεχιστής Κώστας Γιαννιώτης έχει χρέος αυτές τις αλήθειες, μέσω χορηγιών βιβλίων για τη γλώσσα και την Ιστορία, για την οικονομία και την ασφάλιση, να τις διαδώσει ώστε να γίνουν κτήμα όλων των ασφαλιστών. Του προσφέρεται το διαδίκτυο - αλλά και μια ιστορική ασφαλιστική βιβλιοθήκη θα ήταν ένας φάρος στην εποχή της πνευματικής νύχτας ανθρώπων που εργάζονται «κάτω απ' την Ακρόπολη» στα τυφλά. Ο οραματιστής Μελάς Γιαννιώτης άνοιξε το δρόμο. Ας πυκνώσουν τις τάξεις των ιδεών του, αλλά και την πρώτη γραμμή πωλήσεων της εταιρείας του όσο θέλουν και την ελληνική παρουσία στις πόλεις της Ελλάδος και όχι μόνο τις ξένες εταιρείες.



σίγουρα, γρήγορα...απλά!

Η Interasco εξ-ασφάλιση....εγγυάται.

...γιατί είμαστε στον ασφαλιστικό χώρο από το 1890.

...γιατί πάνω από 115 χρόνια εξ-ασφαλίζουμε με συνέπεια, εντιμότητα και σιγουριά χιλιάδες πελάτες μας.

...γιατί σήμερα σαν μέλος του ομίλου Harel που έχει 1,5εκ. πελάτες, 1,1€ δις κύκλο εργασιών, 400.000.000€ ίδια κεφάλαια και 11,2€ δις επενδυμένα κεφάλαια είμαστε δυνατοί περισσότερο από ποτέ.

Πάνω από όλα όμως λογαριάζουμε εσάς που μας εμπιστεύεστε την υγεία σας, την περιουσία σας, το μέλλον και την ευτυχία σας.

Αυτή την εμπιστοσύνη μετατρέπουμε σε σίγουρη δύναμη για να δημιουργείτε απερίσπαστοι και να προοδεύετε.

Έτσι, γιατί ασφάλεια σημαίνει σίγουρα, γρήγορα...απλά Interasco!



interasco
Ασφαλιστική Εταιρεία

Κηφισίας 188 & Νέστορος 1, 152 31 Χαλάνδρι,
Τηλ.: +30 210 6776111, Fax: +30 210 6776035,
www.interasco.gr, e-mail: info@interasco.gr



Συνεχίζει τη θετική πορεία

Με μια λαμπερή τελετή βράβευσης έγινε η ετήσια απονομή των βραβείων της Εθνικής Ασφαλιστικής Κύπρου για το 2009. Σε ένα εντυπωσιακά διαμορφωμένο χώρο στο Hilton Park Λευκωσίας, πέραν των 40 συνεργατών της εταιρείας, μέλη του πρακτορειακού δικτύου και του δικτύου Agency, ανέβηκαν στο βήμα των βραβείων βραβεύθηκαν για τη δραστηριότητά τους και καταχειροκροτήθηκαν.

Στις ομιλίες τους ο διευθύνων σύμβουλος κ. Γιώργος Φωτίου, αλλά και ο δ/ντής πωλήσεων κ. Δημοσθένης Τζάζας τόνισαν τη σημασία και την αξία των ιδιαίτερα θετικών αποτελεσμάτων της Εθνικής Ασφαλιστικής Κύπρου στην παραγωγή ασφαλιστρών, αλλά και στην κερδοφορία της κατά το 2009.

Παράλληλα τονίστηκε ότι παρά τις δυσκολίες εξαιτίας του αρνητικού διεθνούς οικονομικού περιβάλλοντος κατά το 2009, η Εθνική υλοποίησε σε μεγάλο βαθμό το επιχειρηματικό της σχέδιο, ενώ οι ανα-

βαθμίσεις τόσο των μηχανογραφικών συστημάτων της εταιρείας όσο και των προϊόντων της κατά το 2010 αναμένεται να

συμβάλουν ουσιαστικά στην συνέχιση της δυναμικά θετικής πορείας της εταιρείας στην κυπριακή αγορά.



Ο κ. Μιχάλης Μιχαηλίδης, διευθύνων σύμβουλος της Interlife Company Ltd, και ο κ. Rudy van der Linden, επικεφαλής της διαπραγματευτικής ομάδας της Eureka

Interlife Κύπρου

Την εξαγόρασε ο Μιχάλης Μιχαηλίδης

Την υπογραφή συμφωνίας, η οποία θα οδηγήσει στην εξαγορά του 98,9% των μετοχών της Interlife και 100% των μετοχών της Interamerican Βοηθείας ανακοίνωσαν ο όμιλος Eureka και η Rodardo Limited, επενδυτική εταιρεία στην οποία συμμετέχει και ο διευθύνων σύμβουλος της Interlife, ο οποίος επίσης διατηρεί τη διοίκηση της εταιρείας. Η πώληση της Interlife εμπίπτει στο πλαίσιο της ευρύτερης πολιτικής της EUREKO για δραστηριοποίηση μόνο σε μεγάλες αγορές. Το οριστικό κλείσιμο της συμφωνίας υπόκειται στην έγκριση των εποπτικών αρχών.

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

Στην πνευματική δύναμη



ΠΡΟΣΦΟΡΑ ΣΕ ΓΟΝΕΙΣ - ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ, ΔΩΡΑ ΜΕΧΡΙ ΤΗΝ ΑΞΙΑ ΔΙΔΑΚΤΡΩΝ ΕΝΟΣ ΜΗΝΟΣ

Βρεφονηπιακός σταθμός

Μανταρίνι

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

Στο **επόμενο**



Ασφαλιστές άγονης γραμμής με βάρκα την ελπίδα



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, ΔΑΜΠΡΟΣ ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟΣ,
ΒΙΒΗ ΝΙΚΟΛΟΠΟΥΛΟΥ-ΣΕΒΑΣΤΑΚΗ, ΚΩΣΤΗΣ ΣΠΥΡΟΥ, ΧΡΗΣΤΟΣ ΚΙΤΣΙΟΣ, ΣΟΦΗ ΛΟΥΚΑ
ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟ Κ. ΠΑΠΑΝΤΩΝΟΠΟΥΛΟΣ • ΔΙΑΝΟΜΗ Π. ΖΑΧΑΡΙΟΥ
ΥΠΕΥΘΥΝΗ ΔΙΑΦΗΜΙΣΗΣ - ΣΥΝΔΡΟΜΩΝ: Γ. ΚΑΛΤΣΩΝΗ ΤΗΛ. 2103221525 (εσωτ. 4) georgia.kaltsoni@distratoeditions.com

ΔΙΟΡΘΩΣΗ ΚΕΙΜΕΝΩΝ ΑΥΓΗ Μ. ΠΛΑΤΣΗ • ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΟ ΠΛΑΝΗΣ Γ. ΜΠΟΥΚΟΥΒΑΛΑΣ
ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ - ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΦΩΤΟΕΚΔΟΤΙΚΗ Α.Ε. • ΕΚΤΥΠΩΣΗ - ΒΙΒΛΙΟΔΕΣΙΑ Χ.Κ. ΤΕΓΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε.
ΔΙΑΝΟΜΗ - ΠΕΡΙΠΤΕΡΑ ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΟ ΑΡΓΟΣ Α.Ε.

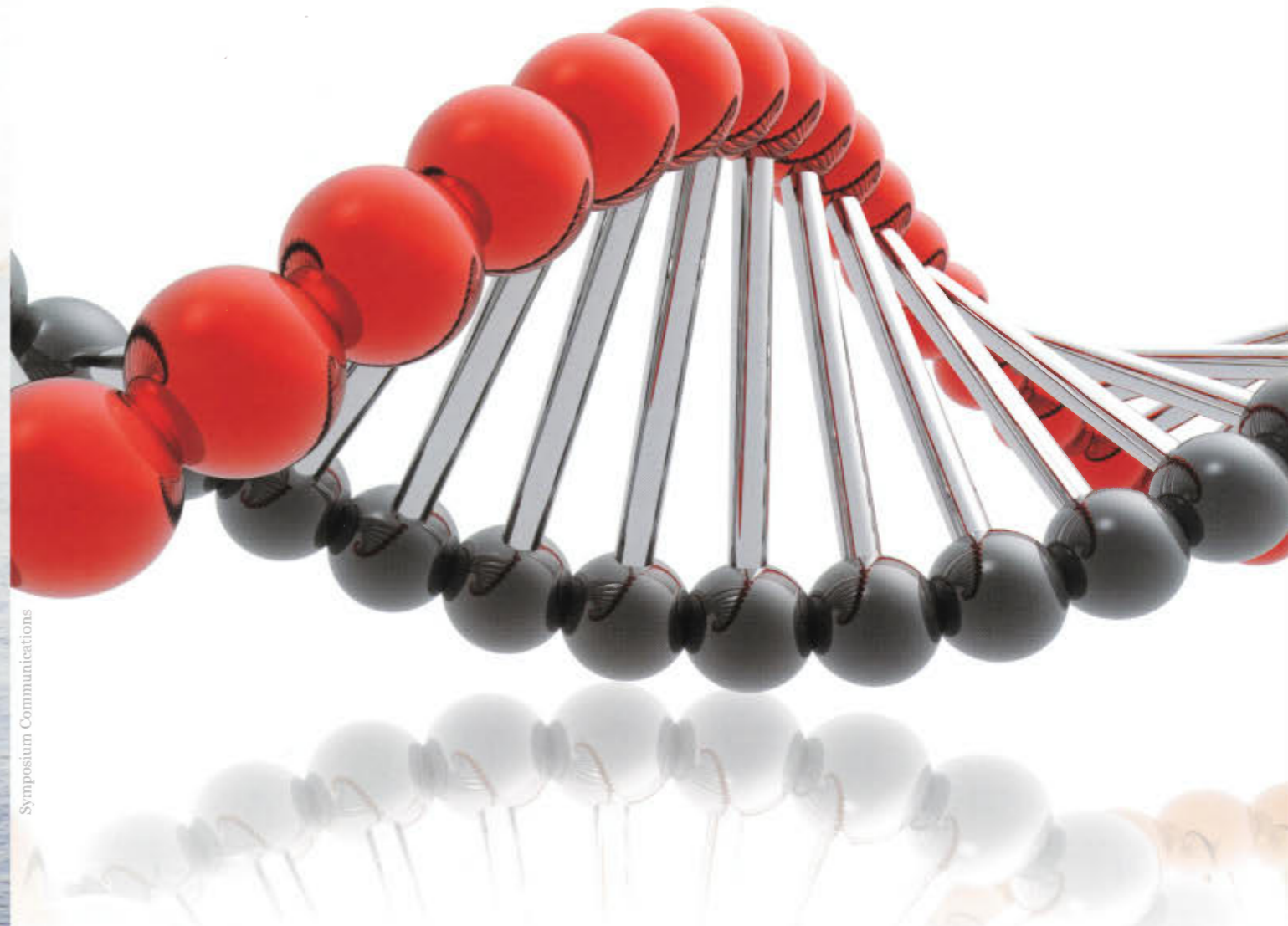
ΕΤΗΣΙΑ ΣΥΝΔΡΟΜΗ

ΙΔΙΩΤΕΣ: 50 € - ΦΟΙΤΗΤΕΣ: 25 €, ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ - ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ: 100 €, ΤΙΜΗ ΤΕΥΧΟΥΣ: 5 €
ΓΙΑ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΑ 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.

Symposium Communications



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.generaligr

 **GENERALI**
Η ΕΛΕΥΘΕΡΙΑ ΤΟΥ ΝΑ ΕΙΣΑΙ ΑΣΦΑΛΗΣ

Οδός
Αποταμίευσης



Σύνταξη

Σύνταξη

ΟΤΑΝ και ΟΠΩΣ τη θέλετε



Το πρόγραμμα «Οδός Αποταμίευσης-Σύνταξη» σημαίνει **Εγγυημένη Ισόβια Σύνταξη**, γνωστή από τη στιγμή της ασφάλισής με το μέγιστο δυνατό βαθμό ελευθερίας και με το μεγαλύτερο τεχνικό επιτόκιο (3,35%).

Εσείς επιλέγετε το ποσό της σύνταξής σας σύμφωνα με την οικονομική σας δυνατότητα και την επιθυμία σας για μελλοντικό εισόδημα, καθώς και την ηλικία συνταξιοδότησής σας και η Groupama Φοίνιξ καλύπτει κάθε ανασφάλειά σας για το μέλλον. **Εγγυημένα!**

Top Ad

 **CALL CENTER**
800 11 93800

Κεντρικά γραφεία: Ομήρου 2, 105 64 Αθήνα
www.groupama-phoenix.com, e-mail: info@groupama-phoenix.com



Groupama Φοίνιξ

Ασφαλιστική

Σίγουρα δίπλα σας