

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

**ΝΑΙ**

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 126 • ΙΟΥΛΙΟΣ - ΑΥΓΟΥΣΤΟΣ 2010 • Euro 5 • [www.asfalistikonai.gr](http://www.asfalistikonai.gr)



**Ανοιχτείτε  
στη θάλασσα!**



ΝΑΙ, ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES



## Όταν ο κόσμος παγώνει η Εθνική Ασφαλιστική προχωράει μπροστά

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

**ΕΘΝΙΚΗ**  
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

...για πάντα

Βολφ Σπύγγ



## ΔΕΝ ΕΙΣΑΙ ΜΟΝΟΣ

Σε έναν κόσμο γεμάτο ανασφάλεια νιώθεις σιγουριά.

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

- Σύγχρονες ιατρικές μονάδες
- 17 ιδιόκτητα ασθενοφόρα
- 3 ελικόπτερα και 1 υγειονομικό αεροπλάνο
- Συνεργάτες ιατρούς όλων των ειδικοτήτων
- Εξειδικευμένο νοσηλευτικό και διοικητικό προσωπικό
- 24ωρη Γραμμή Υγείας 1010
- 280 οχήματα οδικής βοήθειας
- 140 σταθμούς οδικής βοήθειας πανελλαδικά
- 24ωρη Γραμμή Οδικής Εξυπηρέτησης 1158
- Το πιο εκτεταμένο δίκτυο ασφαλιστικών συμβούλων

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

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

**INTERAMERICAN**  
Μεγάλη και Σίγουρη

☎ : 210 9462 000 🌐 : www.interamerican.gr

INTERAMERICAN • ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ EUREKO



**ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ**  
ΟΜΙΛΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

*Νοιάζεται για σας*



ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ: 15ο Χ.Λ.Μ. ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ - ΠΕΡΑΙΑΣ, Τ.Θ. 22402, Τ.Κ. 55102, ΤΗΛ. ΚΕΝΤΡΟ: 2310 492100, FAX: 2310 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 9304004

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

[www.intersalonica.gr](http://www.intersalonica.gr)

e-mail: [company@intersalonica.gr](mailto:company@intersalonica.gr)

PUBLICIS ABBENS



**Εμείς στην ΑΧΑ,**  
με 96.000.000 πελάτες παγκοσμίως,  
128.000 εργαζόμενους και παρουσία  
σε 56 χώρες και στις 5 ηπείρους,  
είμαστε δίπλα σας και σας καλύπτουμε  
ό,τι κι αν συμβεί.

**801 111 222 333** από σταθερό με αστική χρέωση  
**210 726 8000** από κινητό & σταθερό  
**24 ΟΡΕΣ ΤΟ 24ΩΡΟ, 7 ΗΜΕΡΕΣ ΤΗΝ ΕΒΔΟΜΑΔΑ**  
[www.axa-insurance.gr](http://www.axa-insurance.gr)



αλλάζουμε / τα δεδομένα

**ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ**  
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΥΠΟΣ 119 • ΚΩΔΙΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗΣ 0276 • Έτος 1 • www.asfolistiko.gr

ΚΑΛΟΚΑΙΡΙ 2010

**Ανοιχτείτε στη θάλασσα!**

ΝΑΙ. ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

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

**ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ**

# ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

www.asfolistiko.gr

Βγείτε από τον «κουβά» και ανοικτείτε στις θάλασσες!

34

**Άγωνα νησιά και μη με... γόνιμους ασφαλιστές**

**Πωλήσεις**

- 52** Μήπως ο διευθυντής πωλήσεων έχει μυωπία;
- 54** Οι γυναίκες κάνουν κλικ στα γυναικεία portals
- 56** Γιατί δεν πάει η παραγωγή **Φάκελος**
- 64** Κύπρος: επιμένει ανοδικά η ασφαλιστική αγορά

**Συνέδριο**

- 68** Alico

**Συνέντευξη**

- 74** Μανώλης Βαμβακάρης
- 80** Αντώνης Γερονικολάου
- 94** Δημήτρης Κωνσταντίνου

**Άποψη**

- 32** Προσέξτε το όνομα της εταιρείας

**Παρουσίαση**

- 88** Όμιλος ΥΓΕΙΑ

**Εταιρείες**

- 86** Generali
- 98** ING
- 96** Interamerican
- 100** Victoria
- 104** AXA Ασφαλιστική
- 104** Ευρώπη ΑΕΓΑ
- 106** Interlife Κύπρου
- 108** Chartis
- 110** ΑΤΕ Ασφαλιστική
- 112** Εθνική Ασφαλιστική

**Μόνιμες στήλες**

- 10** Γράμμα εκδότη
- 12** Συναισθηματικά
- 20** Underwriting

52



**Μήπως ο διευθυντής Πωλήσεων έχει μυωπία;**

Το κριτήριο προϋπόθεση του διευθυντή πωλήσεων μιας εταιρείας είναι να βλέπει πώς μένουν οι πωλήσεις των αναστατών των πελατών και να μπορεί να τους πείσει να μην αποχωρήσουν από τον κλάδο. Ο διευθυντής πωλήσεων πρέπει να είναι ένας άνθρωπος που μπορεί να πείσει τους πελάτες να μην αποχωρήσουν από τον κλάδο. Ο διευθυντής πωλήσεων πρέπει να είναι ένας άνθρωπος που μπορεί να πείσει τους πελάτες να μην αποχωρήσουν από τον κλάδο.

**Προσφυγή στην Ε.Ε. για την αναδρομή**

**ΕΥΝΗΚΕΥΣΗ:**  
Μίνος Μισιρόλης, πρόεδρος ΔΕΠΕΕ

Η Ελλάδα με την Ε.Ε. είναι ένα από τα πιο ασφαλιστικά κράτη στην Ευρώπη. Η Ελλάδα με την Ε.Ε. είναι ένα από τα πιο ασφαλιστικά κράτη στην Ευρώπη. Η Ελλάδα με την Ε.Ε. είναι ένα από τα πιο ασφαλιστικά κράτη στην Ευρώπη.

48

**GENERALI**

**Οι ασφαλιστικές εταιρείες μοχλός εξόδου από τη δημοσιονομική κρίση**

Το ρόλο των ασφαλιστικών εταιρειών είναι να παρέχουν ασφαλιστική κάλυψη στους πολίτες. Η ασφαλιστική εταιρεία Generali είναι μια από τις μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρείες στην Ελλάδα. Η ασφαλιστική εταιρεία Generali είναι μια από τις μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρείες στην Ελλάδα.

58

**Επικουρικό Κεφάλαιο**

**Με νέα διοίκηση και νέες ιδέες**

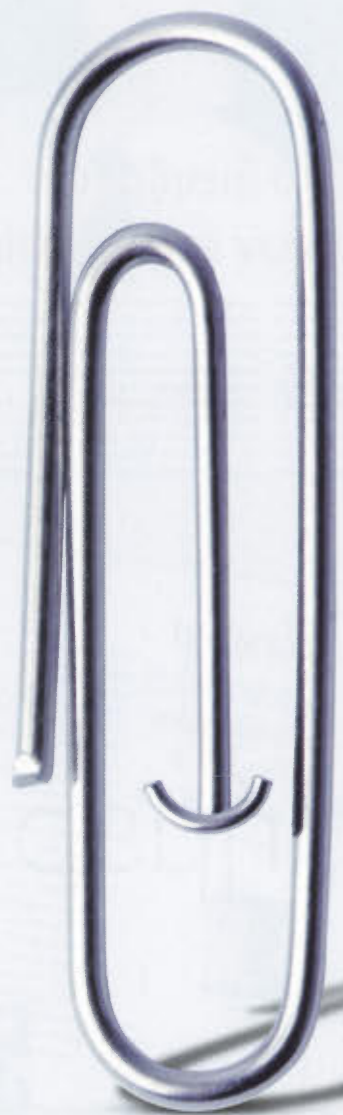
Η εταιρεία επικουρικού κεφαλαίου είναι μια από τις μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρείες στην Ελλάδα. Η εταιρεία επικουρικού κεφαλαίου είναι μια από τις μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρείες στην Ελλάδα. Η εταιρεία επικουρικού κεφαλαίου είναι μια από τις μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρείες στην Ελλάδα.

46

**Πρόταση Σάλλα για συνδυασμένη εξαγορά ΑΤΕ και ΤΤ**

Η πρόταση Σάλλα για συνδυασμένη εξαγορά ΑΤΕ και ΤΤ είναι μια από τις μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρείες στην Ελλάδα. Η πρόταση Σάλλα για συνδυασμένη εξαγορά ΑΤΕ και ΤΤ είναι μια από τις μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρείες στην Ελλάδα. Η πρόταση Σάλλα για συνδυασμένη εξαγορά ΑΤΕ και ΤΤ είναι μια από τις μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρείες στην Ελλάδα.

84



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.



## 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



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

# Η ασφαλιστική σου εταιρεία είναι **γοργόνα** ή **φάλαινα**;

**«Μεγάλα φτερά του φορέσανε· δεν μπορεί πια να περπατήσει ούτε να πετάξει και, το χειρότερο, ούτε να κλείσει τα μάτια του».**

**(Γιάννης Ρίτσος)**

**Π**ερίπου πριν από δέκα μήνες διάβασα μια ιστορία σ' ένα περιοδικό και θέλησα να τη μοιρατώ μαζί σας καλοκαιριάτικα: «Έξω από ένα γυμναστήριο σε πόλη της Γαλλίας τοποθετήθηκε μια μεγάλη αφίσα με μια νέα, όμορφη, αδύνατη κοπέλα, σχεδόν ημίγυμνη, με τη λεζάντα: "Φέτος το καλοκαίρι θέλεις να είσαι γοργόνα ή φάλαινα;" Μια κυρία μέσης ηλικίας, που δεν είχε προφανώς πρόμοια χαρακτηριστικά, απάντησε στην εν λόγω αφίσα δημοσίως, με δική της αφίσα, λέγοντας: "Οι φάλαινες περιτριγυρίζονται από φίλους (δελφίνια, ιππόκαμπους, θαλάσσιους ελέφαντες και περίεργους ανθρώπους). Έχουν ενεργή σεξουαλική ζωή, μένουν έγκυες και γεννάνε αξιολάτρευτα φαλαινάκια. Κάνουν ωραία παρέα με τα δελφίνια, τρώγοντας σαρδέλες και γαρίδες και παίζοντας στις θάλασσες, ταξιδεύοντας σε εξωτικά μέρη όπως η Παταγονία, τα στενά του Μπέρνγκ και οι κοραλλιογενείς ύφαλοι της Πολυνησίας. Τραγουδούν θαυμάσια όλη μέρα, ζουν ελεύθερα, χωρίς εχθρούς (εκτός απ' τον άνθρωπο) και είναι αγαπτικές, σεβαστές και υπό την προστασία πολλών οργανώσεων. Οι γοργόνες δεν υπάρχουν! Και εάν υπήρχαν θα έκαναν ουρές έξω από τα γραφεία των ψυχαναλυτών, πάσχοντας από κρίση ταυτότητας: "Τι είμαι, ψάρι ή άνθρωπος;" Οι γοργόνες δεν μπορούν να κάνουν σεξ, διότι (όπως υποστηρίζει η μυθολογία) πεθαίνει όποιος άνδρας τις πλησιάσει. Τους λείπει ο κατάλληλος εξοπλισμός για σεξ (με την ουρά ψαριού που διαθέτουν). Χωρίς σεξ ούτε παιδιά μπορούν να κάνουν και ποιος θα ήθελε να κάνει παρέα με μια κοπέλα που θα μύριζε ψαρίλα; Με βάση τα παραπάνω, η επιλογή μου είναι ξεκάθαρη! Ναι, θέλω να είμαι φάλαινα!"» (Marketing Week, Κατερίνα Βαλλογιάννη, «Οι γοργόνες δεν υπάρχουν πια» 19-10-2009.)

Οι διαφημίσεις και τα δελτία Τύπου όλων των ασφαλιστικών εταιρειών μου θυμίζουν λίγο τη γοργόνα του γυμναστηρίου, εκτός από μια διαφήμιση της AXA που έλεγε περίπου ότι ο κόσμος δεν είναι και τόσο καλός όπως φαίνεται στις διαφημίσεις...

Όλα καλά κι όλα ωραία στις διαφημίσεις με τα κα-



λύτερα προϊόντα και τους καλύτερους ασφαλιστές που έχουν υποστεί «ψηφιακή επεξεργασία με στόχο να αλλάξουν την πραγματικότητα».

Όμως η πραγματικότητα δείχνει άλλα. Εταιρείες κλείνουν, πάνω από 50 έκλεισαν, ασφαλιστές περνάνε, ασφαλιστές διώκονται, ασφαλιστές και πελάτες τρέχουν στα δικαστήρια, ασφαλιστές είναι απογοητευμένοι, ασφαλιστές χάνουν χαρτοφυλάκια, ασφαλιστές ζουν σε ανασφάλεια, πελάτες χάνουν τα χρήματά τους...

Γενικώς οι πιο πολλοί κινούνται μεταξύ μύθου και πραγματικότητας. Όλοι ξέρουν ότι λίγοι είναι οι πραγματικοί ασφαλιστές, αλλά οι σύλλογοι διαμεσολαβούντων ουδέποτε έκαναν έστω μία διαμαρτυρία για το πόσους πραγματικούς ασφαλιστές έχουν οι εταιρείες. Άλλος δηλώνει 1.000, άλλος 2.000, άλλος 3.000, άλλος 7.000... Αυτή η παραπλάνηση πώς περνά απαρατήρητη; Έχουν κωδικούς, έχουν «δικούς» τους ή «μοιρασμένους», έχουν ολικής απασχόλησης, έχουν μερικής, έχουν δημοσίους υπαλλήλους, έχουν άλλους που φαίνονται κι άλλους που δουλεύουν και γιατί στα φυλλάδια συνεδρίων υπάρχουν «κε-

νά» στις φωτογραφίες;

Ένα άλλο όργιο είναι στην παραπλάνηση των αποτελεσμάτων. Εκεί τα ποσοστά έχουν συγκεκριμένο στόχο, που όμως αλλοιώνει την πραγματικότητα. Τόση αύξηση (σε ποσοστό) σε σχέση με το δίμηνο, με το μήνα, με το χρόνο, με ό,τι... βολεύει σήμερα, αρκεί να κάνουμε εντύπωση. Αλλού γοργόνα, αλλού φάλαινα. Μετά, οι βάσεις δεδομένων: άκυρα, νέα παραγωγή, χαρτοφυλάκιο, καθαρή παραγωγή, επαναφορές, παραγωγή νέων, διατηρησιμότητα. Μετά, οι κλάδοι: πρώτοι εδώ, πρώτοι εκεί, καλύτεροι στις γενικές, στο αυτοκίνητο, στην οδική βοήθεια, στα πυρός, στα δάνεια. Στόχος, η παραπλάνηση και η σύγχυση σε σχέση με τη συνολική εικόνα. «Γοργόνες και μάγκες»...

Είναι πια καιρός η ασφαλιστική αγορά να δείξει τον πραγματικό της εαυτό και (όπως η μόδα προσπαθεί να βγει απ' την κουλτούρα του «size zero» με τα αποστεωμένα-άχαρα μοντέλα) να βγει απ' τη μάχη των εντυπώσεων. Ήδη στη Γαλλία, όπου κυρίως νέοι άνθρωποι στη μόδα δεν ξεχωρίζουν το εικονικό απ' το πραγματικό, βουλευτές ζήτησαν από τα περιοδικά και τις

εφημερίδες να γράφουν ποιες φωτογραφίες έχουν υποστεί επεξεργασία και είναι καλλιτεχνικές. Η γαλλίδα βουλευτής Valerie Boyer του κόμματος Σαρκοζι ζήτησε να επιβληθεί στους παραβάτες πρόστιμο. Η προσπάθεια μεγαλώνει για να επικρατήσει η πραγματικότητα...

Μια εθελούσια συμφωνία των υψηλόβαθμων στελεχών των εταιρειών για πρόωθη υγιέστερων κανόνων ανταγωνισμού ίσως να βοηθούσε στην εξυγίανση της αγοράς. Ο Σύλλογος Εκπροσώπων θα μπορούσε να πάρει πάνω του μια τέτοια πρωτοβουλία.

Οι θάλασσες έχουν αληθινά ψάρια... χωρίς γοργόνες. Καλό καλοκαίρι!

Και όπως δείχνει το εξώφυλλό μας... Βγείτε από τον «κουβά» και ανοικτείτε στις θάλασσες!

Ευάγγ. Γ. Σπύρου

\* Ο Ευάγγελος Γ. Σπύρου, εκδότης του «Ασφαλιστικού ΝΑΙ», είναι πτυχιούχος Παντείου Πανεπιστημίου Πολιτικών Επιστημών, πτυχιούχος Νομικής Πανεπιστημίου Αθηνών, μέλος του Δ.Σ. Ενιαίου Ταμείου Προσωπικού Μέσων Μαζικής Ενημέρωσης (ΕΤΑΠ-ΜΜΕ).



ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ  
**YNAI**  
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

**ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ**

Επιμέλεια: Ευάγγελος Γ. Σπύρου, εκδότης του «ΝΑΙ»



**YNAI ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ**



Και οι λέξεις φλέβες είναι, μέσα τους αίμα τρέχει (Γ. Ρίτσος)

## Λέξεις της θάλασσας Πλούσιοι, εύποροι και άποροι πωλητές

**Ανδρα μοι  
έννεπε, μούσα,  
πολύτροπον,  
ος μάλα πολλά  
πλάγχθη...  
(Ομηρος)**

**Τ**α τρία χαρακτηριστικά ονόματα που προσδιορίζουν τον Έλληνα έχουν γεννηθεί από τον Ήλιο που μας δίνει θερμότητα, ζωή, φως: Έλλην, σαλ-σπλ-σεΛΕλλην, από τη Γη που μας εγέννησε (γεία - γάιος-γράιος-γραικός - Γραικός) και από τη θάλασσα που μας περιβάλλει (πέλαγος+άγω = Πελαγός).

Γι' αυτό το καλοκαίρι του 2010 επέλεξα, μαζί με την ευχή να βρεθείτε κοντά στις ελληνικές θάλασσες, να σας θυμίσω ότι η θάλασσα ήταν πάντα η πηγή πλούτου του Έλληνα. Η λύση στην οικονομική κρίση είναι η θάλασσα. Θα παραθέσω λέξεις που παραπέμπουν σε οδηγίες για πλου-

τισμό. Παιζτε μαζί τους όπως πετάτε βότσαλα στο νερό... Εκεί στις παραλίες μας αφήστε το νου να ταξιδέψει λίγο στη σημασία των λέξεων. Κάπου 72.000.000 αποθπασαυρισμένοι λεκτικοί ελληνικοί τύποι καταγράφηκαν ως τους Βυζαντινούς χρόνους και εν συνεχεία η ελληνική γλώσσα ήταν αυτή που «γονιμοποίησε» τον παγκόσμιο λόγο για να ανοίξουν μυαλά και στόματα πολλών λαών... Τα στοιχεία που αναφέρω είναι απ' τη δουλειά της Άννας Τζηροπούλου-Ευσταθίου, στο βιβλίο εκδόσεων Γεωργιάδη «Ο ΕΝ ΤΗ ΛΕΞΕΙ ΛΟΓΟΣ».

Πολιτισμός, νησιά, θάλασσα, τουρισμός, ναυτιλία, εμπορικός στόλος, μετα-

φορές, ξενοδοχεία, Κρήτη, Ρόδος, Κέρκυρα, Κεφαλονιά, Μύκονος, Αιγαίο, εσπατόρια, ταβέρνες, κρασί, διασκέδαση, μαρίνες, κόττερα, σκάφη αναψυχής, αλιεία, λιμάνια είναι λέξεις που κρύβουν και τα έσοδα του Νεοέλληνα από τη θάλασσα.

Ας θυμηθούμε ακόμα λέξεις που κρύβουν πολλά, αλλά και χρήμα: Πλοίο, εκ του πλέω, ναυς, σκάφος (σκαπτό σε ξύλο), καράβι (από το έντομο κάραβος) καϊκι (από το σίκη=ορμή), γαλέρα (=από τον γαλέο, ψάρι επιθετικό), μπομπάρδα (βομβαρδιστικό, εκ του βόμβος), το κανό των Γάλλων



Κάλυμνος. Για αιώνες οι θαλασσινοί τρυγούν τα καρποφόρα λιβάδια της Μεσογείου.



Ίος, Κολιτσάνοι.

σιά, κακή πολιτική στην αλιεία, κακή πολιτική σε υποδομές και ανάπτυξη των νησιών μας.

Πάραλος και Σαλαμινία ήταν οι ιερές τριήρεις των θαλασσοκρατούντων Αθηναίων και των Ελλήνων, που ήταν λαός αλιτροφής.

Η απεραντοσύνη της θάλασσας δίνει λέξεις όπως άλγος=περιπλάνησις, αλίπτης, πλίθιος, πανάθλιος αλαζών, αλάνης, άμαλα, αλώνι...

Το αεικίνητον της θάλασσας και η συστροφή δίνουν λέξεις όπως κύλισις, κυλιόμενες, βώλος, βολβός (κυλίω), κύω=φουσκώνω, κύμα, τρικυμία, άλμα, άλσις, άλση (λόγω υγρασίας, οι κήποι άλλονται, αυξάνονται, άλσο, άλτο, σάλτο, άνθος (άνω αυξάνεται), ελίσσω, ελιγμός, ίλιγγος, είλεος, όμιλος, ουλαμός, άμιλλα (άμα+ίλλω), αγέλη (άγω+ειλέω), ιλύς (λάσπη), πλακάτη (ρόκα) ως στρίβουσα μαλλί, Αίολος, θύελλα, απειλή, αλλά, αλλάζω, αλέθω...

Η θάλασσα είναι και απαστράπτουσα: αλς-αλός, φ-αλός, φάλαρος, φαλακρός (λευκός, ασπρίζων), Φάληρον, αλφός=λευκός, αστράπτων, πολύτιμος, στίλβων, ύαλος, λούω, λούζομαι, λάμπω. Κάλπη, κόλπος (στοργική αγκαλιά της θάλασσας), κέλλω, κελουστής, κελεύω, καλώ, κλέος, κωπ-πλά-

«Κύπρος. Ω και να ήμουν στην Κύπρο σου, Αφροδίτη, / σ' όμορφο νησί, που εκεί με τους ανθρώπους / ζούνε οι Έρωτες, οι μάγοι της./

Ω, να πήγαινα στην Πάφο, εκεί ποτάμι / εκατόστομο, βαρβαρικό κυλάει, / και το χάμα της χωρίς νερό καρπίζει».

Ευριπίδη, «Βάκχες», στ. 401-406 (μετάφραση Θρασύβουλος Σταύρου)

της, ελατρεύς, λατρεία, έλευσις, ελαύνω, ελευθερία, έρωτας, τελλώ, στέλλω, στολή, στόλος...

Αλέγω=προσέχω (στο νου). Σφ-άλλω, Αλέγω, λέγω=ομιλώ, λέγω=σκέπτομαι, διαλέγομαι, λέγω λέξεις, λέγω=λόγος.

Συλλογή...

Από το συνπθροισμένον της θάλασσας νερό (της αλός ύδωρ) βγαίνουν το άλες=το αθρόον, το συναθροισμένο. Αλιζώ=συναθροίζω. Αλιασία-Ηλιαία, το μέγιστο δικαστήριο με μέγιστη συγκέντρωση πλήθους. Αλις-Όλος-φιάλη, αλιείς (ψαράδες). Η αλς, όμως, είναι και συναθροιστική πλούτου.

Αλφαίνω σημαίνει φέρω, ευρίσκω, αποκτώ μετά κόπου. Από εκεί ο αλφαστής, επίθετο ναυτιλλομένων και εμπορευομένων. Αλφή είναι το κέρδος, η κτήσις, εξ ου και τιμαλφή. Αφνειος είναι ο πλούσιος, διότι «μέσα από τα πλοία απέκτησε πλούτο».

Όμως, όπως σημειώνει στο βιβλίο «Ο ΕΝ ΤΗ ΛΕΞΕΙ ΛΟΓΟΣ» η συγγραφέας Άννα Τζιροπούλου - Ευσταθίου (πηγή μας γι' αυτές



της γραμμές του άρθρου), η μεγαλύτερη αλφή ή αλφά (κέρδος, τιμή εύρεσις, πολύτιμο τιμαλφές) για τον Έλληνα υπήρξε το ΑΛΦΑ-ΒΗΤΟΝ. Και ονόμασε το πρώτο γράμμα Αλφα («το φύσει εκ των έναρθρων προσφερόμενων δι' απλού ανοίγματος του στόματος και εκπνοής»).

Από τη θάλασσα βγήκε και ο Ήλιος ως συναθροισμένο πυρ. Γι' αυτό και το όνομα του θεού Ηλίου, Απόλλων, βγήκε από τον Απέλλων, Απειλλων, ο άπω ελίσσόμενος. Από εκεί η έλιξ και από το ήλικα η ηλικία που περιέχει κωδικοποιημένο το πλιοκεντρικό σύστημα. Ηλικία είναι ο αριθμός περιστροφών γύρω από τον Ήλιο. Η ηλικία θερμότητα είναι αλέα. Από εκεί η καλέα, το

καλός και το κ-αλόν που γοπτέυει, ευχαριστεί. Η καλύβη σκεπάζει, καλύπτει. Σχετικό το κέλυφος εκ του κήλειος, ο κλιός, ο χλιός, ο χλιαρός, η κλαινή που μας θερμαίνει και η κλιδή. Εκ του καλός το κάλλος, η καλλονή, τα κάλλη, τα άνθη και από την αλέα η ελαία και η θαλπωρή και το θέρος και ο κελαινός (ο μαύρος, επειδή ο ήλιος μαυρίζει).

Ακόμη είναι το ΑΛΜΥΡΟΝ ΥΔΩΡ. Η λέξη μύρα είναι και αυτή αρχέγονη ρίζα για το υγρό στοιχείο. Αλμύρα είναι το αλάτι της μύρας. Πλημμύρα είναι πολλή μύρα, πολύ νερό. Το μορμύρω είναι ο ήχος ομαλά ρέοντος νερού. Από τη μύρα παράγονται οι λέξεις Αμαρύσιον (Μαρούσι σήμερα), Μυρτά

## (Αχιλλεύς)... ούτε ποτε εις αγοράν πωλέσκετο [πο(ω)λέω=τριγυρίζω]

(Ομηρος)

εκ του κάνεον=κάνιστρο, το γιοτ το αγγλικό εκ του jaseo και αυτό εκ του ίημι, το φέρι-μποτ εκ του φέρω και boat=πλοίο.

Νέω=πλέω. Διά νοήσεως ύω=πορεύομαι. Από εκεί, ο ναύτης, ο νήκτης=κολυμβητής.

Κυβερνήτης είναι αυτός που θέτει κείρας και νουν να διοικήσει. Κύβη σημαίνει κεφαλή (κυβέρνηση=γκουβέρνο, ιταλική). Με το νου και τα πλοία οι Έλληνες κυβέρνησαν

τον κόσμο. Αυτοί που εμποδίζουν τον εμπορικό στόλο είναι άφρονες. Ο Πίνδαρος έλεγε «Ελλάς αλιερκής». Η Ελλάδα έχει αμυντήριο τη θάλασσα. Και ο Σοφοκλής ότι οι Έλληνες είναι «ενάλιος λεώς» (=λαός), θαλασσινός λαός. Η πολιτική των κυβερνήσεων των τελευταίων 50 χρόνων ήταν εναντίον του θαλασσινού λαού μας, εναντίον της ύπαρξής μας. Κακή πολιτική στις θαλάσσιες μεταφορές, κακή πολιτική στα νη-



Κρήτη - Χανιά, Ελαφόνησος. Θα συναντήσουμε κι εδώ ροζ αμμουδιές με πανέμορφα νερά.



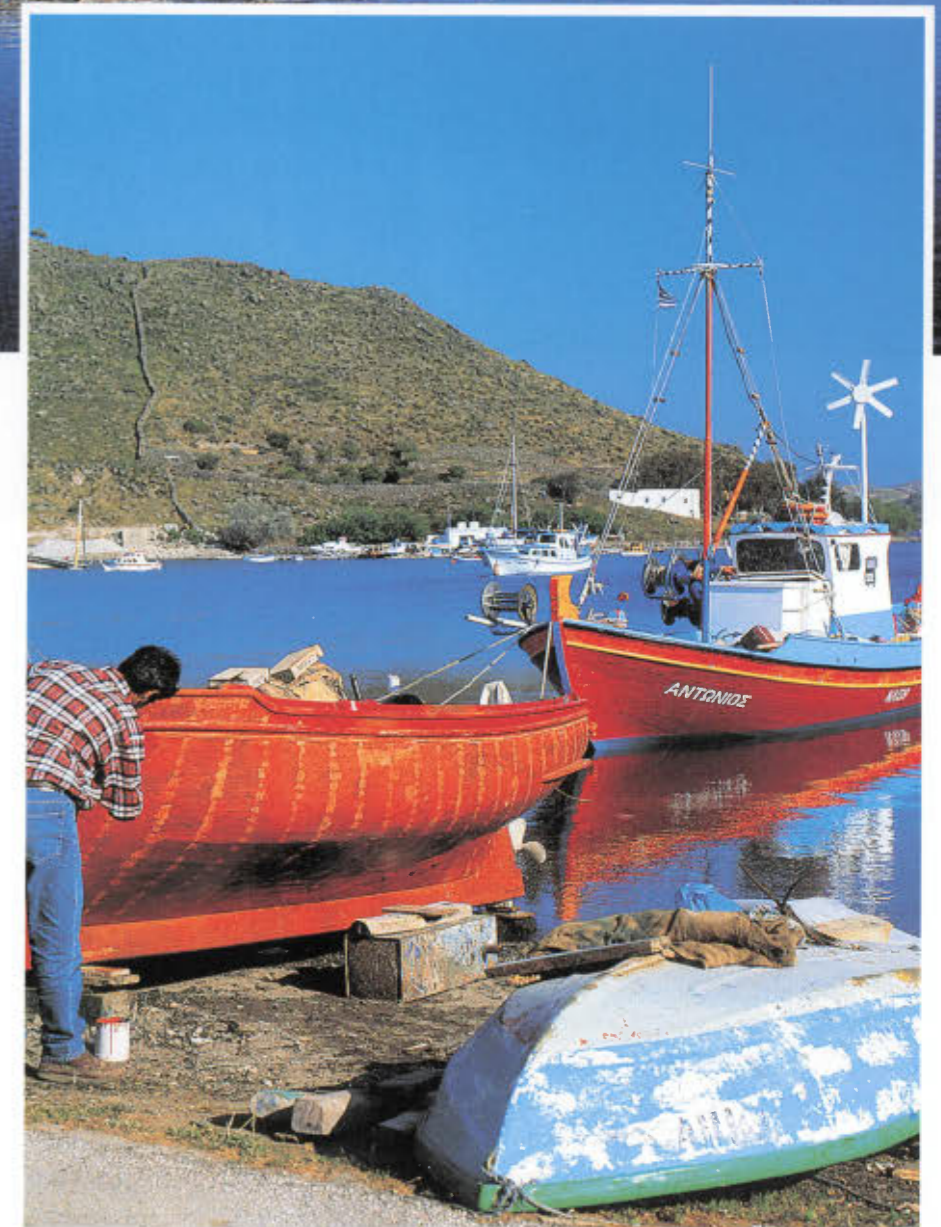
(νύμφη με υδρίας), μυρίκια=αλμυρίκια, μαρούλι (υδατοχαρές φυτό). Από την ίδια ρίζα και η Μαίρα (όνομα Νηρηίδας και από εκεί το εβραϊκό Μυριάμ) και το όνομα Μαρία που οι Έλληνες το ξαναμετέτρεψαν σε «Μαίρη»=Μύρα και Σείριος. Από τη «λασθάλασσα» (ανθρωποθάλασσα) γεννήθηκαν οι μύριοι και τα... εκατομμύρια, και μύρια=μίλλια και το χίλια=μίλε και τα ξενόγλωσσα MARE, LA MER, IL MARE, EL MAR κ.λπ. Η λέξη SEA είναι από την ελληνική ρίζα σείω,

Πέρασμα - Πόρος. Σκηνή από την καθημερινή ζωή στον υδροβιότοπο του Δέλτα που σχηματίζουν οι ποταμοί Αξιός, Λουδίας και Αλιάκμονας. «Τώρα το 'χει δαμάσει ολότ'ελα η ατέλειωτη μέρα του ελληνικού καλοκαιριού, αυτός ο κατακόρυφος ήλιος. Και μόλις που αναδύεται μωδισασμένο, βραδυπορώντας προς τη θάλασσα, τη θάλασσα του προαιώνιου μύθου. Το κοιτάζω καθώς χάνεται πέρα, με τα κατσίκια του, με τα πρόβάτά του, με την πυρπολημένη του κλόη, κ' είναι βαρύς ο στοχασμός που περπατεί στην καρδιά μου» (Ι. Μ. Παναγιωτόπουλος).

Κέρκυρα. Η εκκλησία της Βλαχέρνας (17ος αι.) στο ομώνυμο νησί, που ανήκει σε γυναικείο μοναστήρι, και το Ποντικονήσι. Ανάμεσα στα δέντρα διακρίνεται η εκκλησία του Παντοκράτορα ή Μεταμόρφωση του Χριστού, που έχει χτιστεί από σπάνιο για τα Ιόνια νησιά τρίκογχο τύπο και χρονολογείται τον 11ο με 12ο αιώνα.

σάλος, σαλς. Όπως και ο καθρέπτης, MIRROR, από τη μύρα, τη θάλασσα, πρώτο καθρέπτη των ανθρώπων... Από τη μύρα και οι ναύαρχοι AMIRAL, ADMIRAL και το ανατολίτικο εμίρης... Από το μύρα και η λέξη μαίρη και το μαρμαίρω και το μαρμαίρειν=λάμπει και το μάρμαρο (ασφράφτει)...

Μιμούμενη τον πλαταγισμό του νερού η ρίζα πλ- και τη βοή του πλου (Φλοίσβος) έβγαλε τη λέξη πέλαγος. Το πέλαγος είναι ανοικτή θάλασσα που άγει μακριά απ' τη στεριά και είναι συνεχώς σε περιπλάνηση. Ετσι οι προπάτορές μας Πελασγοί είναι μονίμως σε κίνηση μακριά απ' την ακτή και γίνονται «αλιπλανείς και αλίπλαγκτοι και





Ήπειρος, Αμβρακικός κόλπος (Νίκος Δεσύλλας - Ήπειρος).

πλάντες με πλοία πλήρη, δηλαδή γεμάτα άνδρες, τα πληρώματα που πληρώνονται (γεμίζουν) και παίρνουν αμοιβές, δηλαδή πληρώνονται σε άλλη σημασία...

Η θάλασσα είναι και πόρος με ποντοπόρα πλοία. Πόροι αλός είναι οι θαλασσινοί δρόμοι. Η θάλασσα είναι ευρύπορος. Ο στενός πόρος είναι ο πορθμός. Πορεία είναι το ταξίδι. Πειραιεύς ή Πορθμεύς είναι αυτός που αναλαμβάνει δια-περαίωση ανθρώπων και πραγμάτων. Από τον πόρο κατάγεται ο έμπορος, αυτός που με πλοίο αναχωρεί στη βαθύπλουτη θάλασσα για να γίνει εύπορος και έμπορος, αφού φέρνει αγαθά που τα πωλεί. Πέρνημι=πωλώ, πριά-

μαι=αγοράζω. Από εκεί και η πόρνη που πωλεί εαυτήν.

Ο έμπορος γίνεται έτσι έμπειρος, με πείραν. Απειρος είναι αυτός που δεν τολμά ταξίδια και δεν περνά 40... κύματα. Και οι ληστές λέγονται πειρατάι στη θάλασσα. Το εμπόρευμα που μεταφέρεται λέγεται «πόρτος» και μετά «φόρτος». Η πώλησις είναι= πράσις=πράξις από το πιπράσκω=πωλώ. Πρατήριον. Όσοι κάνουν πράξεις είναι πράκτορες. Όσοι κάνουν πωλήσεις είναι πωλητές. Η θάλασσα έχει και ταραχές, κλυδωνισμούς από το ρήμα κλύζω=ορμώ και σκεπάζω με κύματα. Το θορυβώδες νερό που πέφτει έχει άχα, αχή, αχώ, πχώ. Γι' αυτό και οι Αχαιοί είναι λαός θαλασσινός. Οι παραποτάμιοι κοντά στα νερά είναι Χάονες και οι ποταμοί έχουν μέσα πχώ, αχώ, αχή: Αχέρων,

Αραχθος, Ιναχος, Αχελώος... Τα νερά αυτά έχουν μέσα τους τη ρίζα Δον που σημαίνει νερό με δόνηση. Οι Έλληνες (απ' το νερό Δον, Δων, Δαν) έλεγαν το θεό των υδάτων «Ποτειδάν» και τους ποταμούς Δώδων, Νέδων, Ροδανός, Ιάρδανος, Δούναβις, Άδανος... Δαν και Ταν ήταν και ο Ζευς ο Υέτιος. Η μητέρα του Περσέα που γονιμοποιήθηκε απ' τον Δία είναι η Δανάη και η Αθηνά εδίδαξε τον Δαναό πώς να φτιάξει πεντηκόντορον, να κάτσουν στα κουπιά οι 50 Δαναίδες... Οι Δαναοί είναι και αυτοί λαός της θάλασσας.

Το Αιγαίο πέλαγος ετυμολογείται από το ρήμα αίσσω, που σημαίνει κινούμαι ταχέως. Σχετικά με την ορμή των κυμάτων είναι τα ονόματα Αιγείυς, Αίγιον, αιξ...

Αυτό το λ της αλός με την αέναη κίνηση του γέννησε και το ρήμα λειώνω και λειά-



Θράκη. Σαμοθράκη, κίονες του Ιερού· εδώ γινόταν η μύηση του δευτέρου βαθμού, η «εποπτεία», 325-150 π.Χ.

Μέσα στο φως, τα σμιλεμένα μάρμαρα καταυγάζουνε φως και τα σεβάστηκαν οι αιώνες. Κατίνα Βέικου - Σεραμέτη, «Επιμύθιο».

νω=κάνω κάτι λείον. Έχουμε και λεία θάλασσα και λάες πέτρες (λαξευμένες απ' το νερό). Από εκεί το λαξεύω και το λατομείο και τα βότσαλα λαάρια (και περιοχή στη Σκιάθo). Από το λας και ο λαός (από τις λάες πέτρες). Ο μύθος λέει ότι ο Ζευς παρήγγειλε στον Δευκαλίωνα και την Πύρρα να ριξουν πίσω τους πέτρες λάες μετά τον κατακλυσμό και θα φυτρώσουν άνθρωποι, ο Λαός, που προέρχεται από λάες πέτρες. Ο Ζευς διέταξε να γίνουν άνθρωποι οι λάες, ο θαλασσινός λαός και ο τόπος τους είναι η ΕΛΛΑΣ από το ΣΕΛΛΑΣ, ο απαστράπτων τόπος, όπως η μαρμαίρουσα θάλασσά του, ο τόπος του φωτός, το πυρ της γνώσεως, η Ελλάς, η Αλιστέφανος...

Αξίζει στο τέλος να θυμίσουμε ακόμα ότι: Τα πρώτα επώνυμα σκάφη του ελληνικού ναυτικού ήταν η ΔΑΝΑΪΣ, η ΑΡΓΩ και η ΘΗΣΙΣ.

Στα λιμάνια υπήρχε οικολογική επιγραφή: «ΑΛΟΝ ΣΕΒΟΥ».

Το πρώτο σωσίβιο της Ιστορίας το έδωσε η Νηρηΐς Λευκοθέα στον Οδυσσέα (ε, 346).

Ο Ερατοσθένης μέτρησε πρώτος τη Γη και τη χαρτογράφησε. Ο Ξεναγόρας μέτρησε ύψος ορεών και βάθος θαλασσών. Ο Έλλην



Παλαμήδης εφεύρε τους φάρους νασιπλοΐας. Ο Σόλων νομοθέτησε τα παιδιά πρωτίστως να διδάσκονται να πλέουν, να κολυμβούν και να γράφουν.

Από τις εκδόσεις Γεωργιάδης μπορείτε να αγοράσετε το βιβλίο Ο ΕΝ ΤΗ ΛΕΞΕΙ ΛΟΓΟΣ της Άννας Τζροπούλου-Ευσταθίου και να συνεχίσετε αυτό το καλοκαίρι τη μελέτη και ανάγνωση των 809 σελίδων του από όπου και εγώ άντλησα αυτά τα σπουδαία για να

τα μοιραστώ μαζί σας.

Θα γίνετε πιο ΠΛΟΥΣΙΟΙ και κυρίως, αν το δωρίσετε στα παιδιά σας, θα νιώθετε ότι οι έννοιες αυτών των λέξεων είναι τα καλύτερα ΤΙΜΑΛΦΗ για το μέλλον μας.

Καλό καλοκαίρι και, κυρίως, ακολουθήστε το μήνυμα του εξωφύλλου μας. Βγείτε σε ανοιχτές θάλασσες!

Ευάγγ. Γ. Σπύρου

Ιούνιος 2010 - Μελίσσια Αττικής

Γράφει ο Ευάγγελος Γ. Σπύρου



★ Με δύσκολες μέρες και «μαυρίλα» σαν ασπρόμαυρη ταινία μπήκε το καλοκαίρι του 2010. Ειδήσεις, εφημερίδες, περιοδικά, τηλεοράσεις στάζουν μια «φοβία» και, το χειρότερο, ελάχιστοι έχουν να πουν «κάτι». Και οι τηλεοράσεις; ΕΠΑΝΑΛΗΨΕΙΣ κακής ποιότητας. Σκέφτομαι τα νέα παιδιά, αυτά που τελειώνουν δημοτικό - γυμνάσιο και το τι έχουν να κάνουν μέρες καλοκαιριού. Τι έχει να τους προσφέρει αυτή η Ελλάδα, στην οποία φροντίζουν κάποιοι να «ρημάζουν» τα πάντα; Από αθηναϊκά μπαρ και καφετέριες, σε επαρχιακά μπαρ και καφετέριες ίδιου τύπου θα πάνε τα παιδιά μας. Κάπου κάπου θα δουν και καμιά ελληνική ταινία του '60, να ξεσκάσουν γελώντας. Επαναλήψεις παντού και αυτή η ιστορία με κάποιους «προοδευτικούς», όπως ο Λαζόπουλος και ο Φιλιππίδης, που «ξεσηκώνουν» παλιά έργα για να πλουτίσουν, δεν μ' αρέσει. Πώς να επαναληφθεί ο Χατζηχρήστος; Ο Βέγγος; Ο Σταυρίδης; Η Ρένα Βλαχοπούλου; Παρακαλώ, αφήστε τους «αυθεντικούς» μπακαλόγατους... Αφήστε τους να διδάσκουν «ήθος» στα παιδιά μας και στα εγγόνια μας στις ασπρόμαυρες ταινίες... Οι παλιοί θα θυμούνται τα καλοκαιρινά σινεμά, τις ταινίες, τα καλοκαιρινά πουκαμισάκια, τις οικογένειες που κάθονταν στη σειρά (7-8 θέσεις), τις παρέες, τον πασατέμπο, τις καζούρες και το κλάμα, ανάλογα αν ήταν δράμα ή κωμωδία... Κάπου εκεί αρχές

του 1960, μαθητής Γυμνασίου, έτρεχα κι εγώ Κυριακές ή Σάββατα στο «Ελληνίς», στο «Πάνθεον», στο «Ριάλτο», στο «Αττικόν», να δω τον Σταυρίδη, τον Βέγγο, τον Αυλωνίτη, τον Φραγκίσκο Μανέλη, τον Τζέρι Λιούις, τον Τζον Γουέιν, τον Κούρκουλο, τη Λάσκαρη, τον Βουτσά, τη Μάρθα Καραγιάννη, τον Ντίνο Ηλιόπουλο, την «Γκόλφω», τη Μέμα Σταθοπούλου, τον Καμπανέλλη, την Μπεάτα Ασημακοπούλου, τη Γεωργία Βασιλειάδου, τον Ορέστη Μακρή... Ψάξτε να βρείτε καλοκαιρινά σινεμά - και στην επαρχία υπάρχουν αρκετά. Ανακαλύψτε τα. Άλλο μικρή κι άλλο μεγάλη οθόνη. ΚΛΕΙΣΤΕ ΤΗΝ ΤΗΛΕΟΡΑΣΗ ΑΥΤΟ ΤΟ ΚΑΛΟΚΑΙΡΙ. Η ζωή σας δεν επαναλαμβάνεται. Ζήστε την και θυμηθείτε ότι υπάρχει και η άλλη Ελλάδα, των υπέροχων Ελλήνων και των νέων δημιουργών και εφευρετών.

Ε.Σ.



★ Τον καθηγητή Συνταγματικού Δικαίου Γιώργο Κασιμάτη και επί πολλά χρόνια νομικό σύμβουλο του Ανδρ. Παπανδρέου τον είχα καθηγητή, εκεί γύρω στο

1975, στη Νομική Αθηνών. Θυμάμαι την πρεμία και σύνεσή του και την ποιότητα συμπεριφοράς έναντι των φοιτητών, σε αντίθεση με άλλους που για δικές τους προβολές υποποιούσαν ή ηρωνεύονταν τους φοιτητές τους με «εξυπνάδες» και «ευφυολογήματα» ή πρωτόγνωρες πρακτικές. Είχα καθηγητή και τον Κώστα Μπέπ, και τον Κ. Ρόκα, και τον Α. Κατσαντώνη, και τον Σ. Δελικωστόπουλο... Ο καθηγητής, λοιπόν, Γιώργος Κασιμάτης ηγείται σήμερα μιας ομάδας νομικών που θα τεκμηριώσουν προσφυγές και ομαδικές αγωγές που θα κατατεθούν στη Δικαιοσύνη και στο Στρασβούργο για το μνημόνιο. Προαναγγέλλει σε συνέντευξή του στην «ΕΛΕΥΘΕΡΟΤΥΠΙΑ» ομαδικές αγωγές στα διοικητικά δικαστήρια, αιτήσεις ακύρωσης στο ΣτΕ και τελική προσφυγή στα δικαστήρια της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Υπάρχουν κραυγαλέες αντισυνταγματικές, λέει ο κ. Κασιμάτης, που τον κάλεσε ο Δικηγορικός Σύλλογος Αθηνών και η ΑΔΕΔΥ να προχωρήσει σ' αυτές τις ενέργειες... Δυστυχώς, πολύ «άτσαλα» και με ύποπτη βιασύνη προχώρησε το ΠΑΣΟΚ στα μέτρα για την οικονομία... Και με λυπεί το γεγονός ότι οι «λαλίστατοι» βουλευτές του «εσιώπησαν»... Σαν «Πόντιοι Πιλάτοι» έδωσαν τον... «λαόν ίνα σταυρωθή!».

Κρίμα. Πολλοί από αυτούς ήταν παρόντες στη συνεδρίαση της Βουλής το 1982, όταν ο υπουργός τους Συντονισμού «έπαιξε» με τις λέξεις κρατικοποίηση, κοινωνικοποίηση, εθνικοποίηση, κρατικός έλεγχος, εποπτικά συμβούλια... και αποφάσιζαν να ρημάζουν στην κυριολεξία κάθε τομέα ανάπτυξης... Κρίμα, γιατί πολλοί άνθρωποι έχασαν κάθε ιδέα για τους πολίτες...

### Marketing

## Μήπως ξέρετε κάτι για την ΗΘΙΚΗ ΚΑΤΑΝΑΛΩΣΗ;

Το ηθικό marketing είναι μια τάση που μέσα στην οικονομική κρίση μπορεί να κρατήσει ψηλά το όνομα μιας εταιρείας και να προσθέσει ένα πλεονέκτημα στον ανταγωνισμό που βιώνουν άπαντες. Οι καταναλωτές είναι επιφυλακτικοί στις κινήσεις των εταιρειών, αλλά «μετράνε» το τι κάνουν τελικά. Οι πελάτες ζιτάνε και ψάχνουν να βρουν «πράξεις ευθύνες» των εταιρειών. Το περιβάλλον, τα πράσινα αγαθά και προϊόντα, οι υποστηρικτές τους, η εταιρική υπευθυνότητα, η επιλογή νέων ανθρώπων και ταλέντων είναι σημεία όπου δείχνουν το «παρών» η ηθική κατανάλωση και οι καταναλωτές... Τα προϊόντα «δικαιού εμπορίου» είναι αναγνωρίσιμα σε μεγάλα ποσοστά σε Γαλλία (96%), Φινλανδία (98%), Βρετανία (97%). Στην Ελλάδα ένα 32% δηλώνει γνώση, που σημαίνει ότι υπάρχουν περιθώρια για πρωταγωνιστές - ασφ. εταιρείες... Και, φυσικά, όποιοι κοροϊδεύουν θα το βρουν μπροστά τους. Η «αγορά» ξέρει τα πάντα... Ε.Σ.

## «Μίκης Θεοδωράκης: συνθέτης, πολιτικός, στοχαστής» Έκθεση για τον κορυφαίο μουσικοσυνθέτη στην Πύλη Αμμοχώστου

«Σε όλη τη διάρκεια της πολυτάραχης ζωής μου η Κύπρος δεν έφυγε ούτε στιγμή από τη σκέψη μου» αναφέρει ο έλληνας μουσικοσυνθέτης Μίκης Θεοδωράκης, σε μήνυμά του που διαβάστηκε στα εγκαίνια έκθεσης του Ιδρύματος της Βουλής των Ελλήνων για τον κοινοβουλευτισμό και τη Δημοκρατία, με θέμα «Μίκης Θεοδωράκης: συνθέτης, πολιτικός, στοχαστής». Τα εγκαίνια της έκθεσης έγιναν στην Πύλη Αμμοχώστου, στις 19 Φεβρουαρίου, σε συνεργασία με τη Βουλή των Αντιπροσώπων και παρουσία του Προέδρου της Δημοκρατίας Δημήτρη Χριστόφια και του Προέδρου της Βουλής Μάριου Καρογιάν.

### Αεσίφρονες Γενικοί

Αεσίφρων στο Ομηρικό Λεξικό των Ελλήνων είναι εκείνος που είναι ασύνετος, φρενοβλαβής, μωρός, απερίσκεπτος. Η λέξη παράγεται από το αέσαι και φρην και σημαίνει τον κοιμισμένο νου. Υπάρχει και η εκδοχή από το αάω (βλάπτω) και φρην. Αεσίφρονες είναι αυτοί που δέχονται στις εταιρείες τους αλόγιστα, ασύνετα, απερίσκεπτα διάφορους διαμεσολαβούντες με βεβαρημένο παρελθόν, με διώξεις, με ιστορικό παρακράτησης χρημάτων και συμπράξεις σε ζημιές. Αεσίφρονες είναι αυτοί που δέχονται μεταφορές συμβολαίων από άλλες εταιρείες σε βάρος συμφερόντων πελατών. Αεσίφρονες είναι αυτοί που με διάφορα «κόλπα» εκδόσεων νέων προϊόντων «καταργούν» παλιά με το σύστημα νέας έναρξης ημερομηνίας ισχύος και νέους όρους. Αεσίφρονες είναι όλοι αυτοί που έχουν «τάση» ανταγωνισμού των ιδίων τους συνεργατών χάριν αποκτήσεως νέων... Αεσίφρονες είναι όλοι αυτοί που εκδίδουν συμβόλαια και τα αποσύρουν χωρίς συγκατάθεση των πελατών τους ή που αυξάνοντας δραματικά τις ανανεώσεις εξαναγκάζουν σε αλλαγές. Και για άλλους λόγους είναι αεσίφρονες, αλλά ας μείνουμε εδώ για να δώσουμε δουλειά στους συλλόγους να ψάξουν και να βρουν τρόπους στο πώς θα εκδιώξουν απ' τον κλάδο τέτοια πρόσωπα... Για να τους διευκολύνω, κάποιοι πέρασαν από ΕΘΝΙΚΗ, INTERAMERICAN, INTERNATIONAL LIFE, ΦΟΙΝΙΚΑ, ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ, ΑΓΡΟΤΙΚΗ, ΑΣΠΙΔΑ κ.λπ... Η ανακύκλωση δεν κάνει πάντα καλό. Ε.Σ.

★ Στις διαφημίσεις τους εκεί στο ING γράφουν ότι ακούνε τις ανάγκες και τα «θέλω». Ομως, ο κ. Χειράκης μάλλον δεν ακούει τι λένε στην αγορά. Και είναι κρίμα, που είναι νέος άνθρωπος και θα 'πρεπε να «ακούει» τα μηνύματα πανταχόθεν... Το ING έχει μεγαλύτερες δυνατότητες και αξιόλογο δυναμικό που δεν αξιοποιείται σωστά...

### ★ ΚΟΒΟΥΝ ΤΙΣ ΕΛΑΦΡΥΝΣΕΙΣ ΓΙΑ ΑΤΟΜΑ ΜΕ ΑΝΑΠΗΡΙΑ

Έπειτα από κοινή απόφαση της πανελλήνιας ομοσπονδίας αυτοκινητιστών υπεραστικών συγκοινωνιών και της πανελλαδικής ομοσπονδίας αστικών συγκοινωνιών, το δικαίωμα δωρεάν ή μειωμένου κατά 50% εισιτηρίου για τους επιβάτες των ΚΤΕΛ με αναπηρία από 1ης Ιουλίου έπαυσε να ισχύει.

Οι δύο ομοσπονδίες ισχυρίζονται ότι το υπουργείο Υγείας και Κοινωνικής Αλληλεγγύης δεν έχει εξοφλήσει τα οφειλόμενα του 2009 έως τις 30 Ιουνίου 2010.

«Η εθνική συννοσπονδία ΑμεΑ καλεί όλους τους πολίτες με αναπηρία «να επιδείξουν ανυπακοή εάν και όταν τους ζητηθεί από τα ΚΤΕΛ να καταβάλουν πλήρες αντίτιμο εισιτηρίου».

## Ε. ΣΠΥΡΟΥ: ΣΥΛΛΕΚΤΗΣ ΕΜΠΕΙΡΙΩΝ

★ Μια φωτιά στο δάσος του μικρού χωριού μου είχε κατάληξη να καούν τα καλύβια μας μαζί με τα ζωντανά έναν Δεκαπενταύγουστο στα μέσα του 1950 και το βιος μας, και να αναγκαστούμε να πάρουμε το δρόμο της ξενιτιάς όλη η εφταμελής οικογένειά μου. Ήμουν 10 χρονών. Ο πατέρας έλειπε τότε που πιάσαμε φωτιά: ήταν στην Κεφαλονιά κι έπαιζε σπίτια μετά τους σεισμούς τού '53. Κάπου στο Ληξούρι, στην ανηφόρα προς την Αγία Θέκλα ρώτησα, σε διακοπές που έκανα, αν ήξεραν κάτι για τον μάστορα Γιώργο Σπύρου. Γέροντες μου έδειξαν κάποια όμορφα χρωματισμένα σπίτια. Αυτά πρέπει να τα 'φτιαξε ο πατέρας σου, μου 'παν. Ήταν δύο, παρέα με τον θείο Φώντα Τρουβά. Όταν ήρθε στο χωριό έφερε ένα γραμμόφωνο με πλάκες 78 στροφών. Θυμάμαι ακόμα τα τραγούδια: «Ο πλάτανος», «Λεμονιά ζητώ λεμόνι ένα», «Μες στου Αιγαίου τα νησιά», «Γεια σου Αντώνη Κανακάρη»... «Μωρέ Γιώργο», του είπε η μάνα μου, «παντελόνι τρύπιο έχεις, τα τραγούδια μάς έλειψαν;» «Είναι τα παιδιά καλά;» της είπε αυτός. «Λάρωσε (σώπα) και μη μου σκάνεις αίρεση... Θα φύγουμε, θα πάμε Αγρίνιο, έχει δουλειές».

Και φύγαμε. Εφτά νομάτοι, σ' ένα δωμάτιο στα «Κοτρωσεία» στην Αγία Τριάδα, περιοχή «Ντούτσαγα», στα Πλατάνια. Τα πέντε παιδιά, 4 αγόρια κι ένα κορίτσι, κοιμόμασταν στο πάτωμα σκεπασμένα με μια κόκκινη «φλοκισατή». Οι γονείς μου σ' ένα κρεβάτι διπλό, αυτά με τα στρογγυλά αλουμίνια-νίκελ. Ήταν - δεν ήταν 10 τετραγωνικά. Όλα εκεί. Για κουζίνα είχαμε έναν νεροχύτη-μωσαϊκό έξω απ' την πόρτα. Ψυγείο δεν είχαμε, ούτε θέρμανση. Το χειμώνα κρυώναμε κι ανάβαμε ένα στρογγυλό μαγκάλι με κάρβουνα που καίγονταν πρώτα στην αυλή και μετά του βάζαμε λεμονόκουπες να μη λιποθυμήσουμε. Η πλάτη μας κρύα, τα πόδια μας γεμάτα κοκκινάδια κάτω απ' το γόνατο που σκέπαζαν τα κοντά παντελονάκια μας. Διαβάζαμε συνήθως μέρα με ήλιο και σπάνια το βράδυ με λάμπα πετρελαίου με λαμπόγυαλο. Ηλεκτρικό ρεύμα δεν είχε το δωμάτιό μας, όπως και τα διπλανά μας 12 δωμάτια. Είχαμε 3 κοινές τουαλέτες για 30-40 άτομα (12 οικογένειες). Κι ένα κοινό πλυσταριό στην αυλή,

να πλένουν οι γυναίκες. Εγώ διάβαζα στο παράθυρο δίπλα από την πόρτα. Ήταν χαμπλό κι ακουμπούσα τα βιβλία στο περβάζι. Λόγω φασαρίας και πολλών παιδιών στη γειτονιά θυμάμαι ότι αργότερα, στο τελείωμα του Γυμνασίου (δεν είχαμε τότε Λύκειο, αλλά 6 τάξεις Γυμνασίου), έπαιρνα ένα ποδήλατο και πήγαινα στα χωράφια, στα λιοστάσια, στου Γαλανή, κάτω απ' τις ελιές και τους ίσκιους του δάσους, και διάβαζα... Τ' απογεύματα πήγαινα στην Παπαστράτσιο Βιβλιοθήκη, εκεί κάπου στα 15-17 χρόνια μου.

Όταν έπιασα δουλειά σ' ένα κουρείο διάβαζα στον καναπέ. Ήμουν καλός μαθητής, αν και διάβαζα πάντα λίγο, χωρίς φροντιστήρια και πάντα βιαστικά, αφού... εργαζόμουν από 10 χρόνων μέχρι... σήμερα ανελλιπώς. Από όλες τις δουλειές συνέλεξα αρκετές εμπειρίες, τόσες που, τώρα που άσπρισα, κατάλαβα ότι ο μεγαλύτερος «πλούτος» μου ήταν η... φτώχεια που με «ξύπνησε» να ζήσω και να μάθω τα «παιχνίδια» της. Εκείνα τα δύσκολα χρόνια δούλεψα και στην οικοδομή. Περίπου 3 χρόνια. Ο πατέρας μου ήταν οικοδόμος, εργάτης, κτίστης, «πελεκπητής πέτρας», μικροεργολάβος, εμπειροτεχνίτης, μερμετάς, καλουπατζής και το... λουρί της μάνας, για να τα βγάλουμε πέρα. «Έγραψα» και μόνος μου μεροκάματα, καθάριζα τάβλες, έβγαζα πρόκες και τις ίσιωνα, κουβάλησα τούβλα και... τενεκέ τσιμέντο όταν «ρίχναμε πλάκα». Ένωθα μεγάλη ξεκούραση και ψυχική ικανοποίηση τα Σάββατα που μαζεύομασταν στα καφενεία της πλατείας Στρατού, στου Αρκουμάνη και σ' ένα δίπλα στα «χαυτεία» του Σκορδόπουλου για να πληρωθούμε το βδομαδιάτικο. Μου άρεσε και όταν κουβεντιάζαμε στο κολασιό - γύρω στις 10 το πρωί. Έπλενα σταφύλια στο λάστιχο της βρύσης, αγόραζα συνήθως τυρί φέτα και ζεστό ψωμί και σε μίαν άκρη αστειεύομασταν... «Ρε Γιώργο», έλεγε ένας οικοδόμος, προς ΚΚΕ μεριά, πειράζοντας τον πατέρα μου: «Πιάσε μια μπίρα να πάνε τα φαρμάκια κάτω, γιατί την είδα τη μοίρα μου. Δεν αλλάζει. Ούτε έχει ο Θεός για μας παράδεισο. Στην κόλαση θα πάμε όλοι. Οι πλούσιοι για τις αδικίες θα μπουέ στα καζάνια κι εμείς, πάλι εργατάδες, θα κουβαλάμε ξύλα για τη φωτιά... Άσ' τα μαρμπα-Γιώργο... άντε, γεια μας!»



Ήταν μεγάλη η συλλογή εμπειριών εκείνη την εποχή!

Ο πατέρας μου ήτανε και είναι «θρήσκος» άνθρωπος. Δεν τον άκουσα ποτέ να βλαστημάει. Ποτέ δεν έμεινε από δουλειά. Έκανε το σταυρό του κι έβγαίνε στο καφενείο που σύχναζαν όσοι έψαχναν και όσοι έδιναν δουλειά.

Εκεί είδα πολλά. Εκεί γνώρισα τη ζωή κι εγώ, στο γέλιο της ικανοποίησης και αυτάρκειας του «μεροκάματου». Εκεί η λέξη «ολιγαρκής» είχε γραμμές οξείες και γωνίες, τελείες και παύλες. Όχι πολλά λόγια, ένα τσιγαράκι με καύτρα-στάχτη, ασιδέρωτο παντελόνι, καθαρό μέτωπο, ηλιοψημένο πρόσωπο, ρυτίδες γραμμένες με «χοντρό στυλό». Η ανερ-

γία ήταν μεγάλο σχολείο εναντίον του περιττού, εναντίον της αυθάδειας, εναντίον της απληστίας. Όλοι ξέραμε απ' έξω κι ανακατωτά τι σημαίνει «τον άρτον ημών τον επιούσιον».

Όλοι ξέραμε να ζητάμε το «σήμερα», αφού το «αύριο» φάνταζε πολυτέλεια άχρηστη. Αυτή η απλοποίηση της ζωής σε μάθαινε να «κρατάς κάτι και για αύριο» από αυτό το λίγο. Το αύριο θα το φρόντιζε το «ένσημο» του ΙΚΑ. Έτσι λέγαμε πριν ανακαλυφθούν το ΠΑΣΟΚ και η Ν.Δ. και ο Α. Λοβέρδος, ο πιο αξιολύπητος πολιτικός. Ίσως έρθει μια μέρα να λέμε, αντί «άι στο διάολο», «άντε στο ΠΑΣΟΚ, στον Λοβέρδο!». «Η κρίση μάς έφερε στον πραγματικό κόσμο (έστω και

πολύ βίαια), γίναμε φυσιολογικοί άνθρωποι, οπότε ας ζήσουμε την πραγματικότητα σαν ώριμοι ενήλικες και όχι σαν έφηβοι» δήλωσε σ' ένα marketίστικο περιοδικό ένας διαφημιστής πρόσφατα. Ευτυχώς για μένα, τον συλλέκτη εμπειριών, η ζωή μ' έμαθε να είμαι πάντα «ενήλιξ». Ωριμος. Ακριβώς αυτό που λένε οι πωλητές. Μαθαίνουν τους πελάτες να είναι ώριμοι, ενήλικες, υπεύθυνοι μπροστά στις κακές στιγμές της ζωής. Μια ασφάλιση (αποτέλεσμα συλλογής πολλών εμπειριών) είναι η καλύτερη αντιμετώπιση της κρίσης. Όμως, αυτό το καταλαβαίνουν «ΕΝΗΛΙΚΕΣ»...

Ε. Σπύρου

## Στην Ένωση έκαναν εξετάσεις και της λείπει... lobbying

Όλοι το έχουν αντιληφθεί ότι το lobbying είναι μια αρκετά θετική και απαραίτητη διαδικασία για ανάδειξη ενός θέματος τοπικού, κλαδικού ή εθνικού και ότι ο «λομπίστας» σιγά σιγά ξεφεύγει από τα παρασκηνία και γίνεται άνθρωπος της σκηνής...

Ο κλαδικός ασφαλιστικός χώρος έχει... έλλειψη βιταμινών lobbying. Οι διαμορφωτές κοινής γνώμης στην Ελλάδα δεν έχουν στενές επαφές με διαμορφωτές κοινής γνώμης του κλάδου. Στον κλάδο μας έχουμε ανθρώπους παρασκηνίων και κλειστές παρέες. Δεν έχουμε λομπίστες του κλάδου που να «επηρεάζουν» αποφάσεις. Δεν έχουμε λομπίστες που να κάνουν μια δήλωση και να «ταρακουνήσουν» διαμορφωτές γνώμης και συμφέροντα. Δεν έχουμε σοβαρότητα, επαγγελματισμό και ξεκάθαρες θέσεις ως προς τα συμφέροντα του κλάδου...

Έγιναν «διαμορφωτές» γνώμης κάποιοι με «εκθέσεις ιδεών» και γενικόλογες αναφορές περί ανέμων και υδάτων, «λομπίστες» οι ίδιοι συμφερόντων... Για χρόνια τώρα κάποιοι άσχετοι του τύπου «10 εταιρείες στο κόκκινο(!)» και παρασκηνία του τίποτα, χωρίς ουσιαστική προσφορά, παίζουν το ρόλο του διαμορφωτή, σαν τις αθλητικές εφημερίδες που περιγράφουν μετά τη λήξη τον αγώνα! Και, βέβαια, κάποιοι δεν το κάνουν με το αζημίωτο!

Οι λομπίστες του κλάδου πρέπει να κοινοποιήσουν (θέλει δουλειά) με ξεκάθαρες κινήσεις τι εκπροσωπούν. Και πρέπει να ενημερώσουν πρεσβείες, σωματεία, εταιρείες, κλαδικούς φορείς και οργανώσεις. Οι εταιρείες Συμβούλων Επικοινωνίας - Δημοσίων Σχέσεων είναι οι πιο αποτελεσματικοί συνεργάτες.

Οι αθέμιτες πρακτικές και τα ανήθικα ανταλλάγματα πάντα θα υπάρχουν, αλλά όλα αυτά σχετίζονται και με προβλήματα δημόσιας ρευστής διοίκησης και προσωρινά αποτελέσματα.

Οι προτάσεις για ένα καλό lobbying από τους ειδικούς είναι: να είστε ξεκάθαροι και διαφανείς στο τι εκπροσωπείτε, να είστε δημιουργικοί, κάπου κάπου να ξέρετε και από συμβιβασμούς, να χρησιμοποιείτε όλα τα κανάλια επικοινωνίας, χτίστε συμμάχους, κάντε συμμαχίες με κοινά συμφέροντα (υγεία - τράπεζες), κάντε κατάλογο ανθρώπων με τους οποίους χρειάζεται να γίνει επαφή, εντοπίστε το κοινό που απευθύνεστε και θέστε στόχους, μελετήστε τις νομοθετικές διαδικασίες και ιδιαίτερότητες για να επέμβετε έγκαιρα, λάβετε υπ' όψιν και την Ευρωπαϊκή Ένωση...

Η ιστορία του lobbying είναι μακροπρόθεσμη υπόθεση πέρα από πρόσωπα και κυρίως δεν είναι ερασιτεχνική πάρεργη απασχόληση! Μαζί με τα άλλα... φάρμακα, θέλει και περπάτημα!

Ευάγγ. Γ. Σπύρου



★ Η πρωθυπουργός της Ισλανδίας παντρεύτηκε πρόσφατα την εκλεκτή της καρδιάς της και επί πολλά χρόνια σύντροφο της ζωής της.

## Η ΕΠΕΙΑ, οι επίκλοποι, οι πελάτες ΑΣΠΙΣ κ.λπ.

Επίκλοπος κατά τον Όμηρο είναι ο προσκείμενος στην κλοπή, ο πανούργος, ο δόλιος.

Αρμοδιότητα της ΕΠΕΙΑ είναι και η ανακάλυψη και απομάκρυνση από τον κλάδο όλων αυτών των επικλόνων που ήταν προσκείμενοι στις διάφορες παρανομίες των αφεντικών. Συνήθως, αυτοί όλοι είναι έμπειροι και δεξιοτέχνες. Στα ποιήματα του Ομήρου «Ιλιάδα» και «Οδύσσεια» ο «επίκλοπος τόξων» ήταν ο δεξιός, ο έμπειρος στα τόξα.

Πολλά «βέλη» εξαπέλυσαν όλοι αυτοί οι προσκείμενοι εναντίον ασφαλιστών, υπαλλήλων και πελατών. Και καλά οι ασφαλιστές και υπάλληλοι, ας πούμε ότι ήταν στον κλάδο, ότι... ότι... ότι... Οι πελάτες; Τι έφταιγαν αυτοί που ακούμπησαν τα λεφτουδάκια τους στο σύστημα ιδιωτικής ασφάλισης;

Γνώμη μας είναι ότι πρέπει ΑΜΕΣΩΣ να αποζημιωθούν άπαντες στο ακέραιο... Όχι παζάρια, όχι ποσοστά! Κύριοι της κυβέρνησης, ΕΙΣΤΕ ΥΠΕΥΘΥΝΟΙ να τους αποζημιώσετε. Είχατε πολλές παραλείψεις... Και η καθυστέρηση ενεργειών να γίνει προς την κατεύθυνση των επικλόνων... Στην ΑΣΠΙΣ είχαμε και αντασφαλιστές, την AON TEPNEP, την ARAG, τη NASCO, την MDB. Είχαμε και Δ.Σ., στο οποίο εκτός του Π. Ψωμιάδη υπήρχαν ο κ. Λαμπαδάριος, ο κ. Σ. Φλέγγας, ο κ. Χασσίδ, ο κ. Φίλιππου, ο κ. Τάννης, ο κ. Καρατζάς κ.ά. Ήταν πολύς κόσμος που «ανακυκλώνεται» στην οικονομία της χώρας και περιμένουμε τη γνώμη τους για το τι πρέπει να γίνει... Κάποια δικαστήρια συνεχίζονται ακόμα και κάποιοι επίκλοποι είναι Γενικοί σε ασφαλιστικές και τράπεζες. Τουλάχιστον, ας είναι πιο σεμνοί...

## Οι ωλεσίκαρπες συμβάσεις ασφ. εταιρειών

Ωλεσίκαρπος είναι εκείνος του οποίου ο καρπός πέφτει πριν ωριμάσει, είναι ο αποβάλλων, ο απορρίπτων τον καρπό.

Πολλές ασφαλιστικές εταιρείες αποδείχθηκαν ωλεσίκαρπες και εκεί που πήγαν να κάνουν κάτι έσβησαν.

Πολλές ακόμα από τις εταιρείες του σήμερα θα αποδειχθούν σίγουρα ωλεσίκαρπες, αφού οι συμβάσεις που έκαναν για να δείξουν ανθοφορία στην παραγωγή κρύβουν πολλά προβλήματα και αρρώστιες. Οι ασθένειες και τα «βλαβερά» έντομα «μεταφέρθηκαν» ήδη από την παλαιά εταιρεία στη «νέα», την οποία και προσβάλλουν και στο υπόλοιπο σώμα της, το υγιές. Ρωτήστε τι τραβάνε οι καλλιεργητές ελιάς με τη φυματίωση, το κυκλοκόνιο, τις σπιρριζες, τη βερτισιλίωση, την τζελατίνα, την καπνιά, το γλοισπόριο, την ξεροβούλα...

Ασθένειες που μεταφέρονται και προσβάλλουν τους «καρπούς» στις ασφ. εταιρείες είναι η μεταφορά (ξανά) χαρτοφυλακίου, οι ζημιές, οι υψηλές προμήθειες, οι ακάλυπτες επιταγές, οι συμπαιγνίες, τα ρήγματα στην πολιτική των πωλήσεων, η ρευστότητα κ.ά.

Για μια τελευταία αρρώστια στο σύστημα θα αναφέρω ότι ΑΠΑΓΟΡΕΥΕΤΑΙ (ναι, κυρία ΕΠΕΙΑ μου) οι διαμεσολαβούντες να κάνουν συμβάσεις με άλλη ασφαλιστική εταιρεία εάν πρώτα δεν καταβάλουν τα ασφάλιστρα που οφείλουν στην ασφαλιστική εταιρεία της οποίας ανακλήθηκε η άδεια και δεν προσκομίσουν σχετική βεβαίωση του εκκαθαριστή... Μέσα σ' ένα μήνα από την ανάκληση άδειας υποχρεούνται να καταβάλουν στον εκκαθαριστή τα προκύπτοντα από τα βιβλία χρεωστικά υπόλοιπα. Ο κ. Δούκας Παλαιολόγος, ο κ. Γεωργακόπουλος, ο κ. Μπράβος, ο κ. Βελλιάνης και όσοι άλλοι έκαναν συμβάσεις όφειλαν μια ενημέρωση, ότι αυτοί που πήραν στις εταιρείες τους είχαν τακτοποιήσει τις εκκρεμότητές τους. Οι πελάτες δεν είναι κορόιδα, να βλέπουν τους καρπούς του μόχθου τους να είναι ωλεσίκαρποι...

Ε.Σ.

## Εταιρείες κουροτρόφοι!

Κούρος στα ελληνικά σημαίνει νέος, παλικάρι και υιός, γιος. Κουρίζω σημαίνει νεάζω. Κουρήτες ήταν οι νεανίες, οι νέοι πολεμιστές. Κουροτρόφος είναι αυτός που τρέφει κούρους και αγαθή κουροτρόφος είναι αυτή που γεννά καλά παλικάρια.

Σήμερα, που πολλά έσβησαν κι έφτασαν στο μηδέν, είναι μια ευκαιρία μαζί με την κρίση οι εταιρείες να γίνουν μπότες που γεννούν καλούς ασφαλιστές. Βολεύει η εποχή, η ανεργία, οι χαμηλοί μισθοί.

Είναι καλή στιγμή να μπου κανόνες, να γίνουν επιλογές, να βγουν «νέα πακέτα στρατολόγησης» και «νέα προϊόντα» πιο απλά, πιο φθηνά, πιο απαραίτητα. Η κρίση φέρνει και ευκαιρίες.

Το marketing να βγάλει τα μαύρα κοστούμια και τις γραβάτες και να φορέσει «αθλητικά» για τρέξιμο.

Βγείτε στις αγορές για ασφαλιστές και πελάτες!

Ε.Σ.



★ Ο Ότο Ρεχάγκελ χάρισε ωραίες στιγμές στους Έλληνες. Του οφείλουμε μια ευγνωμοσύνη και ένα μεγάλο «ευχαριστώ». Και οι Γερμανοί έχουν τις εξαιρέσεις τους.

## ΦΕΡΤΕ ΠΙΣΩ ΤΑ ΛΕΦΤΑ και τα Θρέπτρα!

Δυστυχώς, το Διοικητικό Συμβούλιο των Συντονιστών έχει πγασία με χαμηλούς τόνους και επιδιώξεις. Σε τέτοιες εποχές όμως θα 'πρεπε να αλλάξει πολιτική ή να παραιτηθεί, αν υπήρχε μια εναλλακτική πρόταση μ' ένα συμβούλιο δυναμικό, που να το έτρεμαν οι πάντες και κυρίως αυτοί που πήραν τα λεφτά και τα σκόρπισαν με λάθος επιλογές. Ο Σύλλογος Συντονιστών θα 'πρεπε να είναι πρωταγωνιστής, αφού αυτός ο σύλλογος και τα μέλη του έφεραν το περισσότερο χρήμα στις εταιρείες, οι οποίες στο σύνολό τους ΔΕΝ το διαχειρίστηκαν σωστά. Ένα άλλο θέμα για το οποίο ο ΠΣΣΑΣ έχει ευθύνη είναι τα ΘΡΕΠΤΡΑ! Θρέπτρα στην αρχαία Ελλάδα μας είναι τα τροφεία (από το ρήμα θρέφω, τρέφω), η αμοιβή των τέκνων προς τους γονείς για την ανατροφή τους. Η αμοιβή αυτή εκδηλωνόταν από τα τέκνα με την αγάπη και τη φροντίδα που έδειχναν για τους γονείς τους στα γεράματα. «Τίμα τον πατέρα σου και τη μητέρα σου» είπαν αργότερα οι Χριστιανοί. Πολλοί μεγαλοπράκτορες και μεσίτες συχνά αναφέρονται στις εταιρείες του Agency απ' όπου «βγήκαν». Όλη η αγορά και αρκετές εταιρείες έχουν τέτοιες περιπτώσεις.

Πολλές εταιρείες (ας μην τις αναφέρω και μου κόψουν τις συνδρομές! - το ζήσαμε κι αυτό) δεν έβγαλαν δικούς τους ασφαλιστές, αλλά «συνεργάζονται» με ανεξάρτητους. Ναι, αλλά αυτοί οι ανεξάρτητοι οφείλουν κάποια «θρέπτρα», έστω και ευγνωμοσύνης, στους «γονείς» τους... Υπάρχουν και κάποιοι με «παρθενογένεση» που βγήκαν μόνοι τους, φύτεψαν, δεν κουράστηκε κανένας γι' αυτούς! Έχουν χάρη που οι παραπάνω τους καλλιεργούν την έχθρα με τους γεννήτορες, αφού πάντα υπάρχουν πλίθιοι που δεν βλέπουν ότι θα πάθουν τα ίδια...

Το «παιχνιδάκι» είναι παλιό και «πιάνει»... Όμως, οι πθηκοί κανόνες υπάρχουν, και τα «θρέπτρα» οφείλονται... Και σας πληροφορώ ότι κανένας αγνώμων δεν «πρόκοψε»... Βεγγαλικά χωρίς εκτίμηση έγιναν... Μισθοί, bonus, ε-

φάπαξ, πιστωτικές κάρτες, αποζημιώσεις, μετοχές, βίλες, κότερα, θέσεις με παχυλούς μισθούς έγιναν πολλά λεφτά από αυτά που κουβάλησαν οι ασφαλιστές του Agency. Κάποιοι κέρδισαν μεταγραφές και συγχωνεύσεις και στη νέα τους θέση έγιναν «πατροκτόνοι»... Με προβληματίζει ακόμη και η συμπεριφορά της ΕΑΕΕ, που δεν ξέρω σε «ποιους» εκχωρήθηκε (;) η αρμοδιότητα να μην ασχολούνται με το Agency και την προσφορά του, αλλά να έχουν χρόνο να «υπηρετούν» δίνοντας το «όνομα» της ΕΑΕΕ σε συμπόσια και συνέδρια αμφιβόλου αποτελεσματικότητας... Μήπως κάποιοι στην Ένωση πέρασαν τα «εσκαμμένα»;

Όμως, η ιστορία και η αγορά και οι ασφαλιστές θα τους δείχνουν και θα λένε ότι αυτοί μεταξύ 1990-2010 πλούτισαν αδικαιολογητά...

Στον ύπνο τους πάντα θα ακούνε μια κραυγή: «Φέρτε πίσω τα λεφτά και τα θρέπτρα!»... Μακάρι να το φωνάζουν και οι σύλλογοι.

Ε.Σ.



★ Ποιος αναλογιστής υπέγραψε εκ μέρους της ΑΣΠΙΣ-ΠΡΟΝΟΙΑ (αν υπέγραψε) για τα συμβόλαια ASPIS BOND - MEGA ASSET, ASPIS PLUS και ποιος δημόσιος υπάλληλος έδωσε (αν έδωσε) έγκριση;

★ Με την ευκαιρία σχεδίου απόφασης της ΕΠΕΙΑ που δόθηκε στη δημοσιότητα για διαβούλευση και προβλέπει οι εταιρείες να υπογράφουν «Πολιτική καταλληλότητας» και «Έκθεση αξιολόγησης» για τα «υπεύθυνα πρόσωπα», όπως π.χ. ο αναλογιστής, ο υπεύθυνος εσωτερικού ελέγχου, ο υπεύθυνος αναφοράς συναλλαγών που θεωρούνται ύποπτες κ.λπ., θα θέλαμε μια απάντηση από την ΕΠΕΙΑ για το ποιος δημόσιος υπάλληλος υπέγραψε την έγκριση στην αίτηση για πωλήσεις των συμβολαίων της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ, ASPIS BOND - MEGA ASSET, ASPIS PLUS (αν υπάρχει υπογραφή έγκρισης) και ποιος αναλογιστής υπήρχε υπογραφή (αν υπάρχει) εκ μέρους της ΑΣΠΙΣ. Είναι διαφορετικές οι χρονολογίες, αλλά έστω και εκ των υστέρων χρήσιμη θα ήταν αυτή η πληροφορία, γιατί το θέμα έχει μεγάλη ουρά και αφορά πολλά πρόσωπα, και κυρίως ασφαλιστές και καταναλωτές. Και ειδικά επειδή εκείνες τις εποχές είχαμε πάρει μια απάντηση από κορυφαίο στέλεχος της ΑΣΠΙΣ ότι σε άλλες αγορές αυτά είναι νόμιμα και στην Ελλάδα δεν υπάρχει νόμος που τα απαγορεύει...

Ε.Σ.

★ Πριν από 26 χρόνια, το 1984, στην Ατλάντα των ΗΠΑ, περίπου 600 ανώτατα στελέχη ασφαλιστικών εταιρειών απ' όλο τον κόσμο ομόφωνα εξέλεξαν τον Δημ. Κοντομηνά μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου του Διεθνούς Οργανισμού LIMRA, που πρόσφατα το ΕΙΑΣ τον ανακάλυψε (!) και έκανε μία συμφωνία για εκπαιδευτική συνεργασία. Το αναφέρουμε επειδή έχουμε πολύν καιρό να δούμε στελέχη Έλληνες σε παγκόσμια δρώμενα τέτοιου είδους και όχι εταιρικά.

★ Στα «απόνερα» του Ασφαλιστικού ακούγονται πάρα πολλά και για τα νοσοκομεία και τις απάτες τους σε βάρος ταμείων. Πολλά τα ιατροφαρμακευτικά κυκλώματα, πολλές οι απάτες και κλοπές των Ταμείων και των ασφ. εταιρειών. Σίγουρα, οι ασφαλιστικές εταιρείες πλήρωσαν αρκετά. Πρόκειται να γίνει τίποτα για καμιά επιστροφή χρημάτων, για κανένα συμψηφισμό, για καμιά έκπτωση; Μήπως θα 'πρεπε να γίνει κάτι;

★ Ρωτήσαμε στη Δ/ση Marketing του ING τι είναι ο πορτοκαλί μισθός και μας είπε υπάλληλος ότι «είναι μια νέα φιλοσοφία που έχει απ' όλα... Αλλά περισσότερα ξέρει ο κ. Χειράκης, που όμως είναι συνέχεια σε συσκέψεις και δεν είναι εύκολο να μιλήσετε». Περιμένουμε.



★ Ντμίτρι Μεντβέντεφ και Μπαράκ Ομπάμα απολαμβάνουν σε φαστ φουντ στο Αρλίγκτον το μπέργκερ τους. Εικόνα αδιανόητη πριν από 20 χρόνια...

★ Γίνεται μια προσπάθεια να μειωθούν οι προμήθειες που σπαταλούν οι ασφ. εταιρείες σε διαμεσολαβούντες.

Είναι γεγονός ότι το παρόν σύστημα είναι αμαρτωλό και μέσα σ' αυτό συγκατοικούν καλοί και κακοί του Agency, καλοί και κακοί πράκτορες και μεσίτες, αλλά κυρίως καλές και κακές εταιρείες που εκτρέφουν παράνομα κυκλώματα... Υπάρχουν καλοί και κακοί δ/ντές, σύμβουλοι και κάτω απ' αυτούς καλοί και κακοί - πρόθυμοι να υλοποιήσουν παρανομίες...

Ξέρω μια εταιρεία για την οποία λένε ότι γίνεται το εξής: επειδή η εταιρεία δεν έχει ενιαία τιμολογιακή πολιτική, δίνει δηλαδή μικρή προμήθεια στο Agency, μεγαλύτερη σε μικροπράκτορες και ακόμα μεγαλύτερη σε μεγαλοπράκτορες-μεσίτες, πολλοί με μικρή προμήθεια μεταφέρουν την παραγωγή απ' το Agency στους μεγαλοπράκτορες. Κάποια άλλη εταιρεία, που είχε μόνο Agency και τώρα νόμισε ότι βρήκε λύση να συνεργαστεί με πράκτορες και μεσίτες, ξαφνικά διαπίστωσε ότι όχι μόνο κέρδισε σε κόστος, αλλά της ήρθαν και τα πρώτα φέσια και παρατράγουδα που της στοίχισαν διπλά... Και άλλη εταιρεία έχει διπλές συμβάσεις σε ίδια πρόσωπα... Αλαλούμ! Το μεγαλύτερο μερίδιο ευθύνης σ' αυτήν την περιοχή το έχουν οι εταιρείες... όπως και την ευθύνη για μεταφορές συμβολαίων και ζωής... Σύντομα θα πούμε περισσότερες λεπτομέρειες, έτσι, για να δει και η ΕΠΕΙΑ τι γίνεται...

## ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΟ Ο ΟΠΑΠ... φιланθρωπικό ίδρυμα!

★ Μέσα στα άλλα αλλοπρόσαλλα των πολιτικών και ειδικότερα βουλευτών του ΠΑΣΟΚ που ήταν στα πράγματα τέλος 1900 αρχές 2000 και ψήφισαν νόμους, όπως αυτούς που αφορούσαν τον ΟΠΑΠ Ν. 2733/1999, Ν. 2328 /1995, Ν. 2429/1996, Ν. 2844/2000, Ν. 2483/2000, θα πρέπει για πρώτη φορά να αναφέρουμε ότι ο ΟΠΑΠ κατά πλάσμα δικαίου είχε εξομοιωθεί με μη κερδοσκοπικό οργανισμό και παρακάμπτοντας κανόνες ανταγωνισμού και ισότητας είχε εξαιρεθεί από υποχρεώσεις αγγελιοσήμου και σχετικών επιβαρύνσεων. Φιλανθρωπικό ίδρυμα, λοιπόν, και ο ΟΠΑΠ του συγνοού κερδοσκοπικού χρηματιστηρίου... Ο κ. Λοβέρδος και ο κ. Σόμπολος αξαναδούν λίγο τις οφειλές του ΟΠΑΠ προς το Ταμείο των δημοσιογράφων... Περί Ασφαλιστικού ο λόγος. Περιμένουμε μία απάντηση.

★ Μπλα-μπλα-μπλα οι πιο πολλοί, γι' αυτό και μας άρεσε η νέα εμπορική πολιτική του Ν. Μακρόπουλου - Ευρώπη. Τέσσερα πακετάκια για ασφάλιση αυτοκινήτου, ξεκάθαρα, για διάφορες ανάγκες και με ηλεκτρονική τιμολόγηση... Είναι κύριος ο άνθρωπος και στις δoσοληψίες του.

★ Με βιβλία β' κατηγορίας οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι από 1/7 /2010. Στο α' εξάμηνο 2010 ίσχυε ο νόμος περί μη τήρησης βιβλίων... Ωραία χώρα για επαγγελματίες!

★ Όλοι μιλάνε για όλα και οι πελάτες της ΑΣΠΙΣ τα ακούνε βερεσέ... Λεφτά δεν βλέπουν, διαδικασίες και νομοσχέδια ένα σωρό... Τα λεφτά μας, ρε...



## Ιούνιος 1953. Ο Αρχιεπίσκοπος του Canterbury σε μια τελετή

Οι εξουσίες συνεργάζονται και ο λαός αρέσκειται στα χειροκροτήματα και τις επευφημίες... Στο παιχνίδι και η «συσχηματισμένη τω αιώνη τούτω» Εκκλησία, με τη δική της εξουσία πάνω στο «ποιμνιο»... Επίδειξη, χρυσά άμφια, στέμματα, μίτρες, χρυσές ράβδοι επισκοπικές, σύμβολα γνωστά σε λίγους, παρασκήνια, συμμαχίες... Οι λαοί αργούν να πάρουν είδηση τι συμβαίνει. Συνήθως καλούνται να πολεμήσουν και να δώσουν το αίμα τους. Ποταμοί αίματος κύλησαν για τα «χριστιανικά ιδανικά». Μυριάδες άγιοι στη θυσία... Και πάντα προδοσίες... Κάποιοι, από «υπηρέτες του Θεού», γίνανε «αντιπρόσωποι του Θεού». Και για ίδιον όφελος συμπεριφέρονται όχι ως «αντιπρόσωποι» απλώς, αλλά ως «θεοί», ανώτεροι, σκληρότεροι, «δυνατότεροι». Τυχαίο; Δεν νομίζω! Τους βόλευε το «αντιπρόσωποι» και όχι το «υπηρέτες»... Ίσως καλοκαιριάτικα βρείτε σε κάνα νησάκι ή χωριουδάκι φτωχούς υπηρέτες του Θεού που «τρέμουν» μπροστά στην Αγία Τράπεζα... Σκύψτε και φιλήστε τους το χέρι που κρατά το Άγιο Ποτήριο - Σώμα Χριστού... Και μακριά από κάποιους «συναδέλφους» των παπάδων του Βελγίου της Καθολικής Εκκλησίας.

ΑΣΠΙΣ ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΟ  
ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ

## Αρχίζουν οι διαδικασίες για να δώσει και να πάρει λεφτά ο εκκαθαριστής

Ο εκκαθαριστής των ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ και COMMERCIAL VALUE ζήτησε με ανακοίνωσή του, πρώτον, από όσους έχουν απαιτήσεις για να εισπράξουν χρήματα να κάνουν με κάθε νόμιμο μέσο την αναγγελία τους και, δεύτερον, από όσους οφείλουν λεφτά στο ταμείο της ΑΣΠΙΣ να τα καταθέσουν.

Αυτήν την εποχή έγινε ένα έργο αξιολόγησης των δικηγράφων και διαφόρων εγγράφων που αφορούν τις δoσοληψίες της ΑΣΠΙΣ και επί τόπου επίσκεψη στην Ελβετία για ενημέρωση πάνω σε συμφωνίες και τραπεζικά χρεόγραφα... Οι επισκέψεις περιλαμβάνουν Ρουμανία, Σουηδία και Κύπρο. Εξετάστηκαν ζημιές Γενικών και Ζημιές Ζωής ΑΣΠΙΣ

και C/V. Τέλος του μήνα ο κ. Ι. Παντελίδης θα στείλει μια πιο αναλυτική και πιο ουσιαστική έκθεση στο υπουργείο και στην ΕΠΕΙΑ για τα ζητήματα που προέκυψαν και προκύπτουν.

Ο κ. Παντελίδης (8-7-2010) είχε συνάντηση με την κ. Σιδέρη και τον κ. Χάρη Πετρίδη, εκπροσώπους συλλόγων πελατών και ασφαλιστών.

Για την πώληση της Commercial ή της ΑΣΠΙΣ ό,τι έχει να γίνει θα γίνει μετά την ανάληψη της εποπτείας από την Τράπεζα της Ελλάδος και σίγουρα τότε θα είναι περισσότεροι ενδιαφερόμενοι από έναν. Με το νέον έτος!

Ε.Σ.

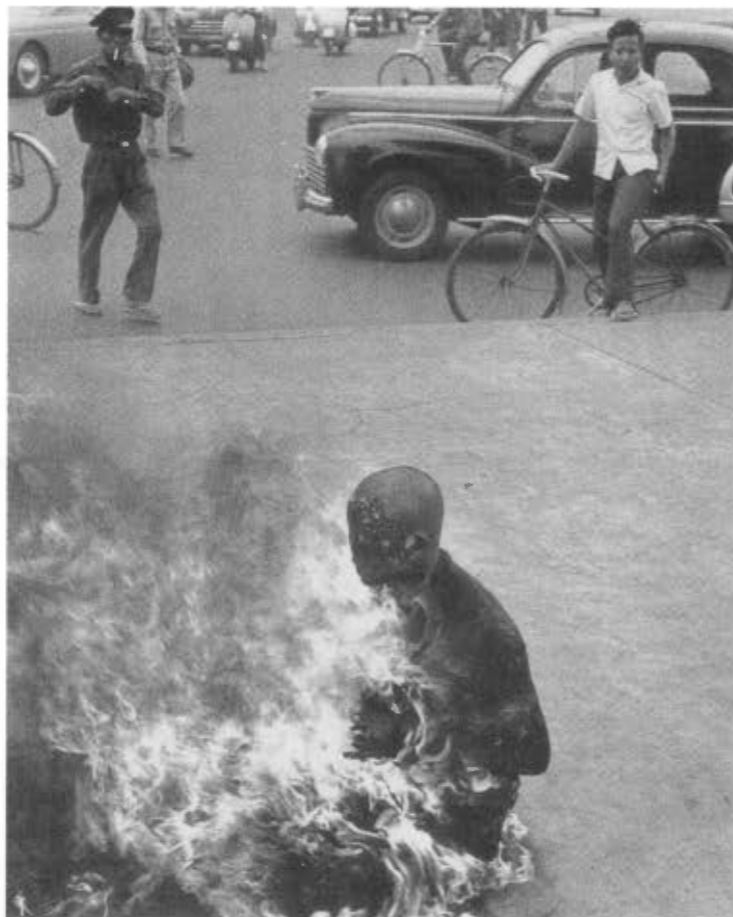


★ Ένας βουδιστής κάπου στον πλανήτη, το 1963, καίγεται (αυτοπυρπολούμενος) για τις ιδέες του... Ένας παταπρειαί, ένας της εξουσίας ανάβει τσιγάρο...

Υπάρχουν και καλά παιδιά στην κοινωνία μέσα, αλλά... ανήκουν αλλού... Στην ελληνική κοινωνία σήμερα, 2010, έχουμε φύγει μακριά από τα μηνύματα πράξεων αυτοθυσίας και αλληλεγγύης. Ζούμε για «πάρτη μας»...

Οι πολιτικοί παραείναι ψεύτες. Το υπουργείο Παιδείας βγάζει στρατό και υπαλλήλους... Τόσοι υπάλληλοι εκεί, τόσοι εκεί, τόσοι εκεί... Τι μας νοιάζουν οι βάσεις! Τι μας νοιάζει η Ιστορία. Τι μας νοιάζουν οι Έλληνες που θυσιάστηκαν κατά εκατοντάδες χιλιάδες για κάποια ιδανικά... Πόσοι ξέρουν ότι τον Γιάννη Δασκαλογιάννη (το όνομά του φέρει το αεροδρόμιο Χανίων) οι Τούρκοι τον έγδαραν ζωντανό! Πού διαβάζουν τα παιδιά μας για το σούβλισμα του Αθαν. Διάκου. Πού μαθαίνουν για τόσους Έλληνες που έκαψαν ζωντανούς οι Γερμανοί; Τα ίδια έκαναν και οι Άγγλοι στην Κύπρο... Και ήρθαν τώρα ο Δρούτσας, και η Δραγώνα, και η Ρεπούση, και η Διαμαντοπούλου να διαχειριστούν τα «άγια μας των αγίων». Αλίμονο στην Ελλάδα και στα παιδιά της τα χωρίς... ιδανικά... Αντιγράφουμε ξένους λαούς που δεν έχουν ούτε ήρωες ούτε αγίους...

Ε.Σ.



ΟΔΗΓΟΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΚΗΣ ΑΓΩΓΗΣ

ΥΠΟΥΡΓΕΙΟ ΜΕΤΑΦΟΡΩΝ ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΩΝ

## Μάθημα στα σχολεία η κυκλοφοριακή αγωγή

Η ένταξη της κυκλοφοριακής αγωγής στα νέα αναλυτικά προγράμματα των σχολείων, από το νηπιαγωγείο μέχρι και το λύκειο, αποφασίστηκε σε συνεδρίαση της Εθνικής Επιτροπής Οδικής Ασφάλειας, υπό την προεδρία του υπουργού Υποδομών, Μεταφορών και Δικτύων, Δημήτρη Ρέππα, και με τη συμμετοχή της υφυπουργού Παιδείας Εύης Χριστοφιλοπούλου και άλλων παραγόντων.

Η συστηματική διδασκαλία της κυκλοφοριακής αγωγής στο πλαίσιο του μαθήματος της Αγωγής Υγείας, από τον ερχόμενο Σεπτέμβριο, στα 800 ολοήμερα πιλοτικά δημοτικά, σπματοδοτεί τις προθέσεις του ΥΠΕΠΘ ως προς τη διαμόρφωση του προγράμματος στα σχολεία, το οποίο προσιδιάζει όλο και περισσότερο σε αυτό των ιδιωτικών (όλων των βαθμίδων).

★ Το αίτιο είναι ότι δεν υπάρχουν κατάλληλοι ηγέτες να αξιοποιήσουν τη δύναμη των ασφ. εταιρειών, γι' αυτό και το αποτέλεσμα είναι το υπέρογκο κόστος του κλάδου Υγείας. Ποιος καλός διπλωμάτης-πωλητής θα κάνει μια καλή συμφωνία με τα νοσοκομεία;

★ Είναι η κατάλληλη στιγμή να παραιτηθούν οι σύλλογοι-σφραγίδες και τα γραφεία δημοσίων σχέσεων, εταιρικών, προσωπικών κομματικών, συνδικαλιστικών, και να προχωρήσουμε σε πραγματικούς συλλόγους... Περιμένω ακόμα μια φορά να μας στείλουν οι σύλλογοι τα ταμειακώς εντάξει μέλη τους και τη σχέση τους με το σύνολο... Τι εκπροσωπούν;

★ Μετά την ανάληψη της εποπτείας από την Τράπεζα της Ελλάδος βλέπω εξελίξεις στον κλάδο. Καλά Χριστούγεννα. Ευτυχές το νέο έτος. Και αυτό επειδή οι ηγέτες του κλάδου «εκχώρησαν» τα δικαιώματά τους αλλού... Οι εξελίξεις έρχονται από αλλού, όχι από τον κλάδο... Κατά τα άλλα, όλοι ευτυχισμένοι περιμένοντας τους... «βαρβάρους».

★ Με τις μεγαλύτερες απώλειες παγκοσμίως «έκοψε το νήμα» του πρώτου εξαμήνου του 2010 το ελληνικό χρηματιστήριο, χάνοντας 35% σε επίπεδο γενικού δείκτη και πάνω από 28 δισ. ευρώ σε όρους χρηματιστηριακής αξίας.



★ Ο νέος πρόεδρος του Επικουρικού αναλαμβάνει τη διοίκησή του σε δύσκολες εποχές για τον κλάδο. Εκεί στα παρασκήνια παίζεται «χοντρό παιχνίδι» για πολλούς και πολλά. Ένας Ζορμπάς καλείται να φανεί αντίξιος του μύθου του ονόματος... Μόνο έτσι, ίσως, βελτιωθεί λίγο και η φήμη του κλάδου. Διπλωμάτες δεν ταιριάζουν στον Ζορμπά τον Έλληνα και ο Δημ. Ζορμπάς μπορεί να γράψει καλή ιστορία...



★ Ιούλιος 1956: Η Μέριλιν Μονρόε με τον άντρα της Άρθουρ Μίλερ κοντά στο Λονδίνο. Χαμόγελα και φρεσκάδα... που κρύβουν άλλες ιστορίες, με τη Μαφία, τους Κένεντι, τα ναρκωτικά, τις κρυφές πολιτικές της εξουσίας του προέδρου Κένεντι και των αδελφών του, τις σχέσεις του με τον υπόκοσμο και τα ιδανικά της Νέας Αμερικής. Το 1963, όταν σκοτώθηκε ο Κένεντι, δεν κάναμε σχολείο και η εποχή μας τότε είχε ταυτίσει την Αμερική με την... Αγία Ελευθερία. Πίσω απ' τις προπαγάνδες, αί-

μα, αίμα, αίμα, δολοφονίες, δολοπλοκίες, CIA, προδοσίες, πετρέλαια, χρήμα, εταιρείες όπλων, πόλεμοι, δικτατορίες, πυρηνικά... Ο Ιούδας φιλούσε υπέροχα...



★ 1979: Τα «συντρόφια» του κομμουνισμού, αφού έβαλαν τους λαούς κάτω από την «μπότα και αλυσίδα», φιλιόνταν στο στόμα (Μπρέζνιεφ - Χόνεκερ) και χαιρόνταν τον ανύπαρκτο «υπαρκτό σοσιαλισμό»... Σήμερα δεν θέλουν να θυμούνται τίποτα... Οι λαοί τους, που

σκόρπισαν εργάτες στις χώρες του καπιταλισμού, οι άνδρες και οι γυναίκες «πληρώμα» κυκλωμάτων πορνείας... Οι λαοί πρέπει να προσέχουν όλες τις εξουσίες, αλλά αυτό είναι θέμα Παιδείας... και όχι διαδηλώσεων του ΠΑΜΕ και της Παπαρήγα.



# Προσέξτε το όνομα της εταιρείας!



Γράφει ο Ε. Σπύρου

Οι περισσότερες επιχειρήσεις εν μέσω κρίσης ακροβατούν καθημερινά μεταξύ κόστους και εσόδων για να περάσουν το «ποτάμι» και να σώσουν το όνομα που εκπροσωπούν. Πολλοί βλέπουν με μωπία το κόστος και όχι τα έσοδα. Οι λογιστές των επικεφαλής επιχειρήσεων σε περιόδους κρίσεως γίνονται «εκνευριστικοί» με την επιθυμία για «αδυνάτισμα» εξόδων... Τέτοιες εποχές γίνονται και πολλά «ρήγματα» στο όνομα της επιχείρησης. Το brand «υποφέρει» σε πολλούς τομείς και μάχεται να μην κατέβει στη μετριότητα. Γι' αυτό και οι διευθύνοντες σύμβουλοι χάνουν τον ύπνο τους μ' αυτόν τον αντίπαλο. Πώς θα κρατηθεί το όνομα στην κορυφή; Πώς θα το εμπιστευονται οι καταναλωτές και συνεργάτες; Πώς θα κρατηθούν οι πελάτες και δεν θα φύγουν στον ανταγωνισμό; Ποιο marketing να εφαρμοσθεί αυτή την εποχή; Οι αριθμοί του λογιστηρίου ευθύνονται για την άνοδο ή την πτώση ή, μήπως, μη μετρήσιμες αξίες που «μετρούν» αποτελέσματα;

Στο στρατό όσοι υπηρετήσαμε μάθαμε ότι το ΗΘΙΚΟΝ είναι ανώτερο απ' τα όπλα που κρατάς. Οι λογιστές σ' αυτές τις εποχές πρέπει να προσεγγίσουν τον τρόπο σκέψης του marketing. Διάφορα στοιχεία, όπως ηθικό πωλητών, πίστη στην εταιρεία και στο όνομά της, εμπιστοσύνη πελατών, ο πελάτης κεντρικό πρόσωπο, ικανοποίηση πελατών από προϊόντα, όλα μαζί πρέπει να γίνουν πωλήσεις.

Οι marketers δημιουργούν τη ζήτηση και τις πωλήσεις. Για να τα καταφέρουν, πρέπει να βρουν και έναν αριθμό 10-15 μετρήσιμων δεικτών, για να έχουν «εικόνα» για την επιχείρηση και την πορεία της. Οι μη μετρήσιμες αξίες δημιουργούν τα κενά στην κρίση και γι' αυτό οι διευθύνοντες πρέπει να «οσμίζονται» τα κενά και να απαιτούν μοντέλα μέτρησης κοντά στην πραγματικότητα, την κατάλλη-

λη στιγμή, και ανάλυση μετρήσεων «πέραν των αριθμών»... Στις μετρήσεις πρέπει να έχουν λόγο και οι καταναλωτές, και όχι μόνο τα στελέχη της εταιρείας. Όσοι από τους CEOs σκέφτονται ή είναι marketers, τα καταφέρνουν καλύτερα και εστιάζονται καλύτερα στις ευκαιρίες, παρά στα προβλήματα. Εκ του αποτελέσματος όλα μετρώνται στο marketing και κυρίως είναι εύκολο να μετρήσεις ποτέ «σκοτώνουν» το brand οι καταναλωτές. Αυτό μετριέται με το ανέβασμα του ανταγωνιστή στην αγορά και την πτώση τη δική σου.

Λένε ότι το μόνο μέρος όπου οι πελάτες συναντάνε το «όνομα» είναι το σημείο πώλησης. Σ' αυτήν τη συνάντηση ο CEO πρέπει να τα παίξει «όλα για όλα», για να ικανοποιηθεί ο πελάτης. Εκεί γίνεται και η σύγκρουσή του με τους λογιστές για τη σωτηρία του ονόματος.

Θέλει μεγάλη προσοχή, μη μείνουν «πετσι και κόκαλο» οι πωλήσεις. Ο μεγάλος αντίπαλος, το όνομα, που πρέπει να διαφυλάξουν οι φίλοι μας δ/ντες σύμβουλοι των εταιρειών, είναι και το κόστος αυτής της φύλαξης – ενώ ταυτόχρονα και η πηγή εσόδων για βιωσιμότητα. Για να διαφυλάξεις το όνομα είναι μεγάλος μπελάς ταυτόχρονα, όμως, και μεγάλη τιμή. Το πολύ «αδυνάτισμα» δεν πάει σ' αυτά τα ονόματα κόβοντας, κόβοντας, κόβοντας. Αλλά και τα παραπάνω κιλά βλάπτουν την υγεία... Το ιδανικό βάρος εξαρτάται απ' την καλή συμπεριφορά των CEOs. Στην κρίση, όπως και στις ασθένειες, φροντίζεις περισσότερο τον εαυτό σου. Και στις επιχειρήσεις, το όνομα είναι οι άνθρωποί τους... Ο εαυτός τους. Σε εμπόλεμη «φάση» δεν περιορίζεις κυρίως το στρατό. Αντίθετα, καλές και τις «εφεδρίες»!

Προσέξτε την υγεία σας!

Ε.Σ.



Symposium Communications

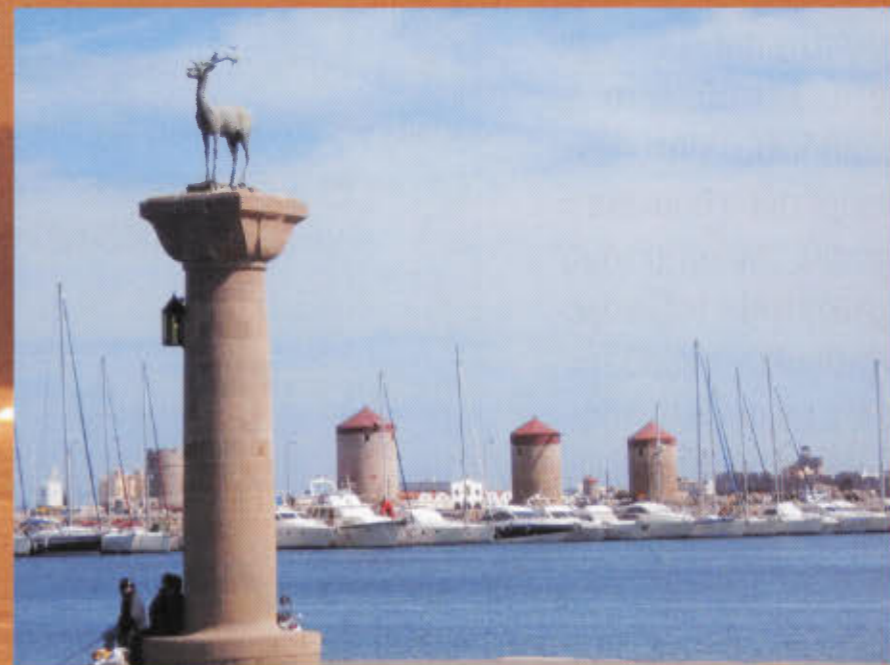
Κάποια πράγματα γεννιούνται μοναδικά.

**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.



Άγωνα νησιά **και**  
**μη** με... γόνιμους  
 ασφαλιστές



Το αίσθημα της απομόνωσης από τα κέντρα των αποφάσεων, η αδυναμία άμεσης επικοινωνίας με τα κεντρικά υποκαταστήματα λόγω της απόστασης, η δυσκολία στην πώληση των αμοιβαίων κεφαλαίων λόγω έλλειψης τραπεζών (καθώς σε πολλές περιοχές, όπως η Αμοργός, υπάρχει μόνο η Αγροτική Τράπεζα) είναι μερικά από τα προβλήματα που καταγράφουν οι ασφαλιστές σε νησιά των άγονων γραμμών, νησιά που το χειμώνα είναι απομονωμένα, συχνά και αποκλεισμένα, και περιμένουν το καλοκαίρι τους τουρίστες για να ζωντανέψουν. Δεν ξεχνάνε ότι ο ασφαλιστής είναι από τους πρώτους που δέχεται τηλεφώνημα για ιατρική βοήθεια από τον συντοπίτη του και –παρά τα προβλήματα– κοιτάζουν το μέλλον με αισιοδοξία, γιατί πάνω απ’ όλα τους αρέσει η δουλειά τους και αγαπάνε τον τόπο τους. Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» ταξίδεψε νοερά στα καταγάλανα νερά του Αιγαίου, μίλησε με ασφαλιστές που επέλεξαν να παραμείνουν στον τόπο καταγωγής τους και μεταφέρει τη φωνή τους

Οι ερωτήσεις είναι κοινές για όλους τους ασφαλιστές.

**1 - Ποιες είναι οι δυσχέρειες που αντιμετωπίζει ο ασφαλιστής των άγονων περιοχών;**

**2 - Ποια προγράμματα ζητούν αυτήν την εποχή οι καταναλωτές και τι θα συστήνατε εσείς στους πελάτες σας;**

**3 - Ποιο είναι το μήνυμα που θα στέλνατε στην ΕΑΕΕ και στην Πολιτεία;**

**4 - Τι θα λέγατε στον κόσμο για τα νησιά των άγονων γραμμών του Αιγαίου, ώστε να προσελκύσετε επισκέπτες στην περιοχή σας;**

**ΕΘΝΙΚΗ**  
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ



Μιχάλης Γερακιός,  
Κάλυμνος



## Ο κόσμος συνειδητοποιεί την ανάγκη της ιδιωτικής ασφάλισης

**ΑΠ-1** Απαντώντας κυρίως ως ομαδάρχης και έπειτα ως ασφαλιστικός σύμβουλος, θα προσπαθήσω να εκθέσω τόσο τις προσωπικές δυσκολίες ενός παπAGER σε ακριτική περιοχή, αλλά και εκείνες που αντιμετωπίζουν οι συνεργάτες μου.

Έχοντας ασφαλιστές και πελάτες σε όλο το βόρειο συγκρότημα της Δωδεκανήσου (Κάλυμνος, Κως, Λέρος, Λειψοί, Πάτμος) και την Ικαρία, το μεγαλύτερο και συχνά αζεπέραστο πρόβλημα είναι η αδυναμία επίσκεψης των γραφείων των νησιών. Οι καιρικές συνθήκες ιδίως το χειμώνα, αλλά κυρίως η έλλειψη επαρκούς θαλάσσιας συγκοινωνίας αποτελούν ένα αζεπέραστο εμπόδιο που έχει ως αποτέλεσμα την αδυναμία τακτικών συγκεντρώσεων της ομάδας (στο σύνολό της δεν έχουμε συνα-

ντηθεί σχεδόν ποτέ), με συνέπεια την έλλειψη επαρκούς προσωπικής επαφής με τους ασφαλιστές. Αυτό συνεπάγεται δυσκολία άμεσης επίλυσης τοπικών προβλημάτων και εκκρεμοτήτων, ενώ είναι επίσης αδύνατο η πολυήμερη παραμονή σε κάθε νησί για εκπαίδευση, στρατολόγηση νέων ασφαλιστών, παρακολούθηση του έργου του κάθε γραφείου κτλ. Την όλη κατάσταση δυσχεραίνει και η ακαμψία – δυσκολία της διοίκησης της Εθνικής Ασφαλιστικής να μας επισκέπτεται και να βλέπει τα προβλήματά μας από κοντά, καθώς οι ιδιαιτερότητες της περιοχής μας δεν μοιάζουν ίσως με καμία περιοχή της Ελλάδας. Αξίζει να σημειώσω ότι τελευταία φορά που κάποιος διοικητικό στέλεχος επισκέφθηκε την Κω ήταν πριν από 3 χρόνια.

Επιπρόσθετα, οι μετακινήσεις είναι

υπερβολικά δαπανηρές, με αποτέλεσμα το συγκριτικό τους κόστος να είναι δυσβάσταχτο. Για να σας δώσω ένα παράδειγμα, η Ικαρία είναι επισκέψιμη από την Κάλυμνο μόνο αεροπορικά και μόνο μέσω Αθηνών, ενώ η χρήση ενός ιδιόκτητου πλεούμενου που έχω είναι πλέον σχεδόν απαγορευτική, καθώς (ενδεικτικά) η Κως στοιχίζει 50€ σε βενζίνη, ο Λειψός περίπου 80€, ενώ η Ικαρία 300€. Παρ’ όλα αυτά, εκ περιτροπής με τον προϊστάμενο του γραφείου βρισκόμαστε στην Κω τουλάχιστον 2 φορές την εβδομάδα και στα υπόλοιπα νησιά όσο συχνότερα μπορούμε.

Το μεγαλύτερο πρόβλημα των ασφαλιστών είναι η αδυναμία άμεσης επικοινωνίας με τα κεντρικά, η μεγάλη απόσταση από το υποκατάστημα της Ρόδου, το οποίο έχει επωμιστεί μεγάλο αριθμό

ασφαλιστών μετά το κλείσιμο πολλών περιφερειακών υποκαταστημάτων της Εθνικής, γεγονός που μας προκαλεί μια γενική δυσλειτουργία αρκετές φορές. Δυστυχώς υπάρχει το αίσθημα της απομόνωσης από τα κέντρα των αποφάσεων.

Δεν γίνονται σεμινάρια στα νησιά μας, ενώ η αυτοεκπαίδευση είναι ο μόνος τρόπος να παραμένει κάποιος ανταγωνιστικός. Σε όλα αυτά, εάν προσθέσουμε και το σχετικά περιορισμένο πελατολόγιο ενός νησιού με μερικές χιλιάδες κατοίκους, η δουλειά μας γίνεται αρκετά δύσκολη. Τέλος, πάνω απ' όλα έχουμε να αντιπαλέψουμε το κακό όνομα του επαγγέλματός μας λόγω έλλειψης επαγγελματισμού από κάποιους συναδέλφους και λαθών του παρελθόντος, τα οποία σε μικρές κοινωνίες δεν περνούν απαρατήρητα.

Ωστόσο, κοιτάμε το μέλλον με αισιοδοξία, γιατί –πάνω απ' όλα– μας αρέσει η δουλειά μας και αγαπάμε τον τόπο μας. Παρά τα προβλήματα και τα παράπονα που κατά καιρούς έχουμε, το όνομα της Εθνικής Ασφαλιστικής μας προσδίδει επαγγελματική σιγουριά και περπφάνια, ενώ εν μέσω κρίσης αποτελεί πραγματικό σωσίβιο στην ασφαλιστική αγορά.

**ΑΠ-2** Το τετράμηνο Νοέμβριο – Φεβρουάριο η επικείμενη κατάργηση του τελευταίου προγράμματος πραγματικά απεριόριστης κάλυψης σε όλο τον κόσμο που είχε τόσο καιρό η Εθνική Ασφαλιστική μάς έφερε προ ενός μεγάλου απροόπτου. Υπήρξε μια ζήτηση του συγκεκριμένου προγράμματος υγείας σε υπερβολικά υψηλό επίπεδο, με αποτέλεσμα να επιτύχουμε παραγωγικά στοιχεία που άλλες χρονιές κάναμε στο 10μηνο ή το χρόνο. Το συμπέρασμα είναι ότι ο κόσμος καταλαβαίνει ότι πραγματικά μία από τις καλύτερες σπι-

μερινές επενδύσεις είναι σε σωστά και ολοκληρωμένα προγράμματα υγείας, καθώς ό,τι κι αν χιζουμε μπορεί να καταστραφεί ή να ξεπουληθεί σε μια κατάσταση έκτακτης ανάγκης. Οι πρόσφατες εξελίξεις έφεραν ένα μικρό μούδιασμα στην αγορά· ωστόσο ο κόσμος ολοένα και συνειδητοποιεί την ανάγκη της ιδιωτικής ασφάλισης. Ο ρόλος μας είναι να του υποδείξουμε ότι καλύτερο σε σχέση με τις οικονομικές του δυνατότητες, ώστε να μη βρεθεί στη δυσάρεστη θέση να το διακόψει στην πρώτη οικονομική δυσχέρεια.

Αυτή την περίοδο έχουν ανέβει περισσότερο τα συνταξιοδοτικά προγράμματα, ενώ σε γενικές γραμμές ο κλάδος ζωής κινείται με οικονομικά πακέτα συμπληρωματικών καλύψεων, καθώς επικρατεί μια αγωνία και μια ανασφάλεια για το πού οδεύει το σύστημα κοινωνικής ασφάλισης.

Επίσης, λόγω έναρξης της καλοκαιρινής σεζόν τουρισμού, έχουμε αυξημένη κίνηση σε ασφαλίσεις ξενοδοχείων, επιχειρήσεων και σκαφών, χωρίς ωστόσο να υστερούν τα αυτοκίνητα. Οι ανακλήσεις αδειών εταιρειών στρέφουν εδώ και καιρό τον κόσμο σε εταιρείες σαν την Εθνική, στις οποίες αισθάνονται σιγουριά.

Η δική μου πρόταση είναι όχι πανικός, σωστή ενημέρωση και επιλογή προγραμμάτων, αλλά και μεγαλύτερη εμπιστοσύνη στο θεσμό της ιδιωτικής ασφάλισης, καθώς το σύστημα της κοινωνικής ασφάλισης διέρχεται μια μεταβατική περίοδο, από την οποία όλοι ελπίζουμε να βγει πιο σταθερό και υγιές. Δεν είναι αυτοσκοπός η πώληση, αλλά η ικανοποίηση πραγματικών αναγκών των πελατών μας.

**ΑΠ-3** Με δεδομένη σήμερα την οικονομική και ασφαλιστική αβεβαιότητα στην Ελλάδα και την επιβεβλημένη πλε-

ον στροφή του κόσμου στην ιδιωτική ασφάλιση πιστεύουμε ότι στόχος τόσο της πολιτείας, της ΕΑΕΕ, αλλά και της νέας διοίκησης της εταιρείας μας ως ηγετίδας δύναμης στην αγορά, πρέπει να είναι:

Η κατοχύρωση και διασφάλιση του ασφαλιστικού συμβούλου επαγγελματικά και ποιοτικά, ιδιαίτερα στο agency.

Το γρήγορο και ορθό ξεκαθάρισμα των ασφαλιστικών εταιρειών με ορισμό και εφαρμογή κανόνων που εξασφαλίζουν τη φερεγγυότητά τους, ώστε να αποκτηθεί ξανά η χαμένη εμπιστοσύνη του κόσμου στον ασφαλιστικό κλάδο.

Η νομοθετική εξασφάλιση που θα επιτρέπει μόνο τον υγιή ανταγωνισμό των εταιρειών.

Συνεργασία κράτους και ΕΑΕΕ στο σχεδιασμό του υπό συζήτηση νέου ασφαλιστικού νόμου, ώστε να είναι νομοθετικά δυνατή η συνεργασία δημόσιας και ιδιωτικής ασφάλισης. Αυτό θα λειτουργήσει προς όφελος τόσο των ασφαλισμένων (ποιοτικά και οικονομικά), αλλά και του κράτους (λιγότερες περιττές δαπάνες για το σύστημα της κοινωνικής ασφάλισης).

Υπάρχουν παραδείγματα επιτυχημένης συνεργασίας σε πολλά κράτη της ευρωζώνης, καθώς κάθε ασφαλιστής που σέβεται τον εαυτό του δεν θέλει την κατάρρευση του συστήματος κοινωνικής ασφάλισης, αλλά ούτε δέχεται την οικονομική αφάιμαξη των ασφαλισμένων με μηδαμινές παροχές.

Γενικότερα, στην Πολιτεία θα ήθελα να πω ότι ο κόσμος είναι εξαγριωμένος και καταρρακωμένος, η αδικία βρίσκεται παντού και σε κάθε βαθμίδα του δημόσιου και επιχειρηματικού βίου και η συνέχεια προμηνύεται δύσκολη. Ο Έλληνας απαιτεί την ξεκάθαρη και κατηγορηματική απόδοση ευθυνών σε όλους όσους κατασπατάλησαν τις οικο-

νομίες του, ενώ εξυπακούεται ότι η ανοχή έχει φθάσει πλέον σε μηδενικό επίπεδο· το βλέπουμε και το βιώνουμε όλοι καθημερινά.

Η εξυγίανση του ασφαλιστικού είναι ένα πρώτο βήμα εξομάλυνσης των κοινωνικών ανωμαλιών και ανισοτήτων και η σημερινή κυβέρνηση θα πρέπει να το συνειδητοποιήσει άμεσα.

Δεν είναι δυνατόν να πληρώνω ως ελεύθερος επαγγελματίας 5.500 € το χρόνο στην κοινωνική ασφάλιση και οι παροχές που έχω να ισούνται με ράντζο σε διάδρομο νοσοκομείου (αν υπάρχει νοσοκομείο, φυσικά, μια και μιλάμε για τη Δωδεκάνησο), ραντεβού για εξέταση με αναμονή μηνών, ελάχιστη νοσοκομειακή κάλυψη και βασική σύνταξη 360€ στα 67 μου. Είμαι 32 χρονών και πληρώνω το ταμείο μου ήδη 10 χρόνια, χωρίς πραγματικά να ξέρω τι δικαιούμαι ή τι θα δικαιούμαι στο μέλλον. Οι συνάδελφοι που γνωρίζουν τις αντίστοιχες παροχές από ένα τέτοιο κόστος στην ιδιωτική ασφάλιση και το τι θα είχαν αν αυτά τα χρήματα τα πλήρωναν σε ιδιωτικές εταιρείες, ασφαλώς υποθέτω ότι αναγνωρίζουν λόγια που και οι ίδιοι έχουν πει κάποια στιγμή.

**ΑΠ-4** Το κοινό χαρακτηριστικό των νησιών της Δωδεκανήσου είναι το βαθύ γαλάζιο της πεντακάθαρης θάλασσάς τους, η μακροχρόνια, ποικίλη και ενδιαφέρουσα ιστορία τους, τα πανέμορφα λιμανάκια και οι κρυφοί όρμοι τους.

Έχουν φυσικά και ιδιαιτερότητες που αποτελούν χωριστή ταυτότητα για το καθένα.

Η Ρόδος, το πιο μεγάλο, πρωτεύουσα του νομού, συνδυάζει Ιστορία (κάστρα, αρχαίες πόλεις), ποικίλη φύση (βουνά, πηγές, δάση, θάλασσα), αλλά και την οργανωμένη φιλοξενία της.

Η γενέτειρα του Ιησοκράτη Κως, μι-

κρογραφία της Ρόδου – χωρίς να υστερεί σε τίποτα από αυτή. Οι δύο τους αποτελούν ναυαρχίδες του ελληνικού οργανωμένου τουρισμού.

Η Κάλυμνος είναι ένα γνήσιο αιγαίοπελαγίτικο νησί με πολλά νησάκια γύρω της, δεύτερος αναρριχητικός προορισμός παγκοσμίως μετά την Ταϊλάνδη, γεμάτη ζωντανά ήθη και έθιμα. Παραμένει γραφική και αυθεντική όπως οι άνθρωποί της και είναι ένα πανέμορφο νησί για όλες τις εποχές, το οποίο εκπλήσσει και τους πιο απαιτητικούς επισκέπτες.

Η Λέρος, με το περίφημο σχέδιο πόλεως των Ιταλών, καθαρή και φιλόξενη, αποτελεί ιδιαίτερο τόπο για ξεκούραση και όχι μόνο.

Η Πάτμος, το νησί της Αποκάλυψης με τους ανεκτίμητους θησαυρούς της μονής του Αγ. Ιωάννη του Θεολόγου και με τα κάτασπρα σπιτάκια της, έχει το μεγαλύτερο θρησκευτικό τουρισμό στην Ελλάδα.

Η Νίσυρος, γραφική και αυτή, με το μοναδικό σε θέαμα ενεργό ηφαίστειο.

Η Αστυπάλαια ξεχωρίζει από ένα κράμα δωδεκανησιακής και κυκλαδίτικης

αρχιτεκτονικής που την κάνει ξεχωριστή, ενώ τα τελευταία χρόνια γίνεται ολοένα και πιο δημοφιλής.

Η Κάρπαθος, με τη μοναδική Όλυμπο, γνήσια ομορφιά φύσης και ανθρώπων που δεν δέχονται την επιρροή των «αγαθών» του πολιτισμού.

Η Σύμη αποτελεί έναν συνδυασμό κλασικών αρχοντικών (που μαρτυρούν την αίγλη των καπεταναίων) και θρησκευτικότητας, με την περίφημη μονή του Πανορμίτη.

Επίσης ο επισκέπτης θα ξετρελαθεί να επισκεφτεί τα μικρονήσια του νομού, το ακριτικό Καστελόριζο, την Τήλο και τη Χάλκη, την Κάσο, το Λειψό, τους Αρκιούς και το Αγαθονήσι. Όλα περιστοιχίζονται από δεκάδες μικρά ξερονήσια με ηλιοθεραπεία και απόμερες παραλίες, που μετατρέπουν τη Δωδεκάνησο σε ελληνική Πολυνησία.

Είναι ένας τόπος που αναμφίβολα θα τον λατρεύει ακόμα και ο πιο δύσκολος επισκέπτης, καθώς συνδυάζει τα πάντα. Αυτός είναι και ο λόγος που μας κάνει να μένουμε στα νησιά μας, αλλά και να επιστρέφουμε σ' αυτά με κάθε ευκαιρία.

Γεννήθηκε, μεγάλωσε και ζει μόνιμα στην Κάλυμνο. Είναι απόφοιτος του τμήματος Διεθνών & Ευρωπαϊκών Οικονομικών και Πολιτικών Σπουδών του Πανεπιστημίου Μακεδονίας, μέλος του Οικονομικού Επιμελητηρίου και κάτοχος μεταπτυχιακού τίτλου σπουδών MPhil in Environment & Sustainable Development από το Glasgow University.

Έχει παρακολουθήσει σειρά από εκπαιδευτικά σεμινάρια, μιλά 2 γλώσσες (αγγλικά – γαλλικά), εργάστηκε δε ως ερευνητής στο Πανεπιστήμιο της Ljubljana στη Σλοβενία και ως σύμβουλος επιχειρήσεων στην Αθήνα και την Κάλυμνο. Είναι παντρεμένος με την Ευαγγελία Μανιά. Στην Εθνική Ασφαλιστική ακολούθησε τα βήματα του προϊσταμένου και πατέρα του κ. Γιάννη Γερακιού και είναι νέος Unit Manager από τον Ιανουάριο του 2009. Στην ομάδα του έχει αυτήν τη στιγμή 13 ασφαλιστικούς συμβούλους, διάσπαρτους σε όλα τα νησιά του βορείου συγκροτήματος Δωδεκανήσου και στην Ικαρία.

**Μιχάλης Γερακιός**  
MPhil in Environment & Sustainable Development, Unit Manager, Εθνική Ασφαλιστική, Γραφείο Ιωάννη Γερακιού, Επιθεώρηση Γεωργίου Σφυράκη.



Νικόλαος Μενδρινός,  
Αμοργός



## Να στηρίξει η Πολιτεία το επάγγελμα του ασφαλιστή

**ΑΠ-1** Απο μόνη της η λέξη δηλώνει πολλές δυσκολίες. Πρώτα απ' όλα ο ρόλος του ασφαλιστή είναι πολύπλοκος και πολύπλευρος από του ασφαλιστή της πόλεως, αφού δεν περιορίζεται μόνο στην πώληση και στις πολύ καλές γνώσεις, αλλά πρέπει να λαμβάνει υπόψη του τις ιδιαιτερότητες που έχει μια μικρή κοινωνία. Απευθύνεται σε πολύ μικρό πληθυσμό, κι αυτό έχει αποτέλεσμα καθημερινώς να δίνει εξετάσεις για το ήθος του, τον τρόπο συμπεριφοράς του, τις εξειδικευμένες γνώσεις του σε ό,τι πρόγραμμα ενδιαφέρει τον πελάτη, προβλέποντας το μετά, και για την άμεση αποτελεσματικότητα των υποσχέσεών του, αφού κρίνεται συνεχώς απο τον κόσμο.

Για κάθε έκτακτο περιστατικό της υγείας του πρέπει κυριολεκτικά να βρίσκεται δίπλα στον πελάτη όσες ώρες χρειαστεί, νύχτα ή μέρα, αφού είναι αποκλεισμένος σε μέρος χωρίς νοσοκομείο με εξειδικευμένους γιατρούς, αλλά με τη μόνη βοήθεια του αγροτικού γιατρού. Ο ασφα-

λιστής είναι από τους πρώτους που δέχονται τηλεφώνημα για την άμεση υλοποίηση της Άμεσης Ιατρικής Βοήθειας. Στον κόσμο της μικρής κοινωνίας το πρόσωπο του ασφαλιστή απεικονίζει όλη την εικόνα μιας μεγάλης εταιρείας που είναι πάντα κοντά τους.

Άλλες δυσκολίες στις οποίες μπορώ να αναφερθώ είναι η μη δυνατότητα εφαρμογής όλων των προγραμμάτων καθότι είναι δύσκολο να υλοποιηθούν (π.χ. MEDISYSTEM). Επίσης, η δυσκολία στην πώληση των αμοιβαίων κεφαλαίων λόγω έλλειψης λειτουργίας τραπεζών, τη στιγμή που στο νησί υπάρχει μόνο η Αγροτική Τράπεζα.

**ΑΠ-2** Οι πελάτες επικεντρώνουν το ενδιαφέρον τους περισσότερο σε θέματα υγείας και αερομεταφοράς. Παρ' όλα αυτά, εμείς δεν παραλείπουμε να ενημερώνουμε και να προτείνουμε προγράμματα συνταξιοδότησης και ειδικότερα τα νέα προγράμματα που έχει δημιουργήσει η

εταιρεία, όπως το Family life, το Mediplan και το Business, που ανταποκρίνονται στη νέα εποχή και στις δυσκολίες που αντιμετωπίζουμε όλοι μας.

**ΑΠ-3** Το επάγγελμα του ασφαλιστή είναι λειτουργημά και πρέπει να στηριχθεί από την Πολιτεία, διότι μ' αυτόν τον τρόπο συμβάλλει στην ανάπτυξη της οικονομίας. Πρέπει να δώσει κίνητρα στους πολίτες να συνάψουν ασφάλειες και τα ασφαλιστήρια να εκπίπτουν από τη φορολογική δήλωση. Αυτό οδηγεί στην εξασφάλιση των πολιτών και κατ' επέκταση μειώνονται τα έξοδα του κράτους αφού οι ασφαλιστικές εταιρείες αναλαμβάνουν να αποζημιώσουν τις ζημιές που προκύπτουν. Ενισχύονται τα έσοδα των ταμείων και μειώνεται η ανεργία. Πρέπει να γίνονται τακτικότεροι έλεγχοι στις ασφαλιστικές εταιρείες για την προστασία των πολιτών και να ενισχυθεί το επικουρικό κεφάλαιο για όλους τους κλάδους ασφάλισης.



Γιάννης Γιαννούρης,  
Κως



## Με ρωτάνε και για τη βιωσιμότητα των εταιρειών

**ΑΠ-1** Εξαρτάται από το νησί στο οποίο δραστηριοποιείται. Στα Δωδεκάνησα υπάρχουν σημαντικές διαφορές από νησί σε νησί, όπως στην έκταση, τον πληθυσμό, την ανάπτυξη κ.λπ. Σε ό,τι με αφορά δεν μπορώ να πω πως αντιμετωπίζω δυσχέρειες εργαζόμενος στην Κω. Η Κω είναι ένα μικρό, αλλά ιδιαίτερα ανεπτυγμένο τουριστικό νησί. Είναι αλήθεια πως η ακτογραμμή του νησιού περιορίζει σε μεγάλο ποσοστό την «ακτίνα δράσης», όμως η ευκολία στις μετακινήσεις στο νησί, η ομορφιά του τοπίου, η ζωή σε πιο χαμηλούς ρυθμούς είναι πλεονεκτήμα-

θήματα που διατηρούν ακόμα και σήμερα οι νέοι με άσβεστο πάθος για την παράδοση που κληρονόμησαν από τους προγόνους τους, αν θέλει κανείς να τη γνωρίσει σε βάθος πρέπει να την περπατήσει. Εκεί θα γνωρίσει τη μαγεία και την ομορφιά που κρύβει το νησί. Για τον σκοπό αυτόν υπάρχουν χαρτογραφημένα μονοπάτια. Αξίζει να επισκεφθεί

κανείς το ιστορικό μοναστήρι της Παναγίας της Χοζοβιώτισσας, να περπατήσει και να ξεναγηθεί στον βυζαντινό οικισμό της Χώρας, αλλά και πολλά άλλα.

*Ο Νικόλαος Μενδρινός είναι ασφαλιστικός σύμβουλος Γραφείου Πωλήσεων Interamerican Αμοργού.*

τα ανεκτίμητα για κάποιον που ζει και εργάζεται εδώ. Κι ακόμα θεωρώ ευκαιρία, το ότι σε μια μικρή περιοχή οι περισσότεροι γνωρίζουν –κι αν δεν γνωρίζουν, μαθαίνουν εύκολα –το ποιος και πόσο επαγγελματίας είναι ο ασφαλιστής που θα συνεργαστούν και το πώς ανταποκρίνεται η εταιρεία που αντιπροσωπεύει την ώρα της αποζημίωσης. Όσον αφορά τις μεταφορές και επικοινωνίες, η Generali έχει συνδέσει το γραφείο μας με εσωτερικές τηλεφωνικές γραμμές για άμεση επικοινωνία με τα κεντρικά, αλλά και με συστήματα υπολογιστών, όπου

εκτυπώνονται έγγραφα και συμβόλαια –σε πολλές περιπτώσεις ακόμα και την ίδια ημέρα που το ζητά ο ασφαλισμένος και έτσι δεν αισθανόμαστε τόσο απομακρυσμένοι.

**ΑΠ-2** Όπως διαμορφώνεται σήμερα η κατάσταση στην κοινωνική ασφάλιση, είναι εύλογο οι καταναλωτές να ζητούν όλο και περισσότερο προγράμματα που θα τους δίνουν λύσεις σε θέματα ασφάλισης της υγείας τους. Ιδιαίτερο ενδιαφέρον υπάρχει για το νέο νοσοκομειακό προϊόν της Generali, Medical

Guarantee, το οποίο δεν έχει καμιά εξαίρεση και καλύπτει ακόμα και προϋπάρχουσες ασθένειες χωρίς ιατρικές εξετάσεις. Ακόμα ζητούν συμβόλαια που να αναφέρουν την ακριβή ημερομηνία της συνταξιοδότησής τους, αλλά και το ακριβές ποσό της σύνταξης που θα πάρουν, θέμα στο οποίο επίσης χωλαίνει η κοινωνική ασφάλιση. Από την πλευρά μου, δεν παύω να προτείνω στους πελάτες μου (ανάλογα με το διαθέσιμο εισόδημά τους) να επενδύσουν στην πιο σίγουρη και εξυπνη επένδυση, που δεν είναι άλλη από την ασφάλιση της ζωής και της ικανότητας για εργασία του ατόμου που εργάζεται και στηρίζει οικονομικά το παρόν και το μέλλον της οικογένειας.

**ΑΠ-3** Μιλήσαμε προηγουμένως για δυσχέρειες. Δυστυχώς, οι δυσχέρειες δεν

έρχονται μόνο από τις άγονες γραμμές, αλλά και από τα πολυσύχναστα κέντρα. Τελευταία, στις κλασικές αντιρρήσεις των πελατών προστέθηκαν και αυτές που έχουν να κάνουν με τη βιωσιμότητα των ασφαλιστικών εταιρειών, με τη μη πληρωμή αποζημιώσεων, με την αδικαιολόγητη καθυστέρηση πληρωμών, αλλά και με τη σημαντική διαφορά στα ασφάλιστρα από εταιρεία σε εταιρεία κυρίως στον κλάδο του αυτοκινήτου. Αντιρρήσεις εύλογες, που υπονομεύουν όσους υγιώς εμπλέκονται με την ιδιωτική ασφάλιση, είτε είναι διαμεσολαβητές είτε ασφαλιστικές εταιρείες. Θεωρώ πως είναι άμεση προτεραιότητα η συνεχής και ενεργή κρατική εποπτεία για την ορθή λειτουργία της ασφαλιστικής αγοράς, που θα έχει άμεση συνέπεια την διασφάλιση του καταλωτή.

**ΑΠ-4** Η Κως και όλα τα Δωδεκάνησα είναι προικισμένα τόσο από τη φύση όσο και από την Ιστορία. Πολλά χιλιόμετρα αμμουδιάς, παραδοσιακοί οικισμοί, κάστρα κτισμένα πριν από πολλούς αιώνες, αλλά και υπερσύγχρονες ξενοδοχειακές μονάδες πολλών αστέρων είναι στη διάθεση του επισκέπτη.

Ήλιος και καθαρές ακτές, ασφάλεια, καλό φαγητό, πολιτιστικές εκδηλώσεις, νυχτερινή διασκέδαση, αρκετά θρησκευτικά και ιστορικά μνημεία, αλλά και εύκολη πρόσβαση στη γειτονική Τουρκία είναι οι λόγοι για τους οποίους επισκέπτονται τα νησιά μας κάθε χρόνο χιλιάδες τουρίστες από την Ελλάδα αλλά και από την υπόλοιπη Ευρώπη.

Προγραμματίστε τις διακοπές σας και ελάτε στα Δωδεκάνησα. Σίγουρα θα περάσετε υπέροχα!

πράξεων, στην άμεση εξυπηρέτηση στις ζημιές και στην καταβολή των αποζημιώσεων σε σύντομο χρονικό διάστημα.

Αυτό, φυσικά, δεν μπορεί να συμβαίνει σε μικρότερα νησιά της περιοχής μου, τα οποία δεν έχουν και τον ανάλογο όγκο εργασιών, αλλά νομίζω πως –με λίγη καλή θέληση από όλους τους εμπλεκόμενους– μπορούν και οι συνεργάτες των μικρότερων περιοχών να εξυπηρετούνται με τον καλύτερο δυνατό τρόπο.

Αυτό που ζητάω ως ασφαλιστικός σύμβουλος από τις εταιρείες είναι να υπάρχει συνεχής επιμόρφωση στα νέα ασφαλιστικά προγράμματα και να παραμένει αμείωτο το ενδιαφέρον προς τους συνεργάτες της περιφέρειας που μοχθούν διπλά.

**ΑΠ-2** Θεωρώ πως η κρίση που υπάρχει στη χώρα μας τον τελευταίο καιρό δεν μπορούσε να μην έχει αντίκτυπο και στον ασφαλιστικό κλάδο. Αυτό που ζητούν οι

καταναλωτές το τελευταίο διάστημα είναι το απαραίτητο και το υποχρεωτικό και φυσικά ό,τι πιο οικονομικό. Υπολογίζουν τα πάντα μέχρι και το τελευταίο ευρώ. Αυτό φυσικά έχει να κάνει και με την αξιοπιστία της κάθε εταιρείας και την ανασφάλεια που αισθάνεται ο πελάτης ύστερα απ' όσα έχουν συμβεί τελευταία στις ασφαλιστικές εταιρείες.

**ΑΠ-3** Η Πολιτεία θα έπρεπε να είναι πιο προσεκτική στο θεσμό της ασφάλισης στη χώρα μας και να ελέγχει καλύτερα, ώστε να μη φτάσουμε στο σημείο να κλείσουν αρκετές εταιρείες το τελευταίο διάστημα, αφήνοντας αρκετό κόσμο ανασφάλιστο και δημιουργώντας στον κάθε καταναλωτή ανασφάλεια και δυσπιστία.

Αυτό που πρότείνω όλα αυτά τα χρόνια και αυτό που προτείνω στον κάθε πελάτη είναι να καταλάβει πόσο σημαντικό είναι για τον ίδιο να ασφαλίσει τη ζωή του, την

υγεία του και την περιουσία του και μετά να σκεφτεί την επένδυση. Η καλύτερη επένδυση είναι η ίδια του η ζωή, την οποία πρέπει πρώτα να διαφυλάξει για να κάνει εκ των υστέρων και επενδύσεις υλικές.

**ΑΠ-4** Θα πρότείνω επίσκεψη στην Παλιά Πόλη με το Μεσαιωνικό Κάστρο, στο Μουσείο, στην Πινακοθήκη, στην Αρχαία Λίνδο, στην Αρχαία Κάμειρο, στις Πεταλούδες, στη Φιλήρμη, στις Επτά Πηγές, στο Ενυδρείο και στις καθαρές παραλίες της Ρόδου. Επίσης, ο επισκέπτης που θα έρθει στα Δωδεκάνησα μπορεί να επισκεφθεί και τα υπόλοιπα νησιά, που έχουν ιστορικές αναφορές σε κάστρα, μουσεία, καθαρές θάλασσες και η επίσκεψή του σ' αυτά αφήνει γνώση και ευχάριστες αναμνήσεις.

*Ο Γεώργιος Διακοφιλίππης εργάζεται ως ασφαλιστικός σύμβουλος στη Ρόδο.*

INTEPΣAΛONIKA



Γεώργιος Διακοφιλίππης, Ρόδος



Η καλύτερη επένδυση είναι η ίδια η ζωή

**ΑΠ-1** Κατά τη γνώμη μου, πρώτον, εξαρτάται με ποια εταιρεία συνεργάζεται ο κάθε ασφαλιστής και, δεύτερον, σε ποιο νησί της Δωδεκανήσου δραστηριοποιείται. Βασικό πρόβλημα για μας είναι η απόσταση και η θάλασσα που

μας χωρίζουν από τα κεντρικά γραφεία της κάθε εταιρείας και καθιστούν δύσκολη τη μετάβασή μας σε σχέση με άλλες περιοχές της Ελλάδος. Ευτυχώς, όμως, η Ιντερσαλόνικα στην περιοχή μου λειτουργεί με κάθετη μονάδα εξυ-

πηρέτησης και μπορεί έτσι να προσφέρει στον κάθε συνεργάτη της υπηρεσίες ανάλογες με αυτές που προσφέρει και στην έδρα της. Ενδεικτικά μπορώ να αναφερθώ στην επιτόπου έκδοση ασφαλιστηρίων συμβολαίων και πρόσθετων



Μιχάλης Μιλιάς, Ρόδος



Οι πελάτες τώρα ζητάνε νοσοκομειακά προγράμματα

**ΑΠ-1** Το μεγαλύτερο πρόβλημα που αντιμετωπίζουμε καθημερινά είναι η έλλειψη ρευστότητας. Το καταναλωτικό κοινό, είτε από πραγματική οικονομική δυσκολία είτε για ψυχολογικούς λόγους που δημι-

ουργούνται κυρίως από την περιρρέουσα ατμόσφαιρα, δεν ανταποκρίνεται στην αγορά ασφάλισης ζωής με την ίδια ευκολία που γινόταν αυτό στο παρελθόν. Αυτό το πρόβλημα θα επιδεινωθεί περισσό-

τερο με τη μείωση του εισοδήματος, την αύξηση της ανεργίας κ.λπ. ειδικά στην ακριτική νησιωτική περιοχή μας, της οποίας η οικονομία επηρεάζεται άμεσα από την εποχιακή δραστηριότητα του τουρισμού.

Επίσης, η δυσάρεσκεια και η αγωνία των ασφαλισμένων, στις εταιρείες των οποίων η άδεια λειτουργίας ανακλήθηκε, δημιουργεί σοβαρό πλήγμα στο θεσμό της ιδιωτικής ασφάλισης και κατ' επέκταση στην αξιοπιστία των εταιρειών που λειτουργούν με φερεγγυότητα, όπως η ΑΤΕ Ασφαλιστική. Στη δική μας περιοχή το πρόβλημα γίνεται εντονότερο λόγω της κλειστής κοινωνίας και της σημασίας που έχει στη δουλειά μας η διαπροσωπική επαφή.

**ΑΠ-2** Εξαιτίας των τελευταίων εξελίξεων στην ασφαλιστική αγορά δεν εκδηλώνεται μεγάλο ενδιαφέρον για συνταξιοδοτικά προγράμματα. Το καταναλωτικό κοινό στρέφεται κυρίως στα νοσοκομειακά προγράμματα. Το πρόγραμμα που τελικά προτείνεται προκύπτει μετά από τη διαδικασία διερεύνησης αναγκών του πελάτη. Η ΑΤΕ Ασφαλιστική μάς δίνει την δυνατότητα να προτείνουμε συνδυασμούς από μεγάλο εύρος προγραμμάτων, που απευθύνονται σε όλους τους καταναλωτές ανεξαρτήτως της αγοραστικής τους δύναμης. Για παράδειγμα, στις ασφαλίσσεις Ζωής προτείνουμε τα προγράμματα «SUPER ΥΓΕΙΑ», τα οποία παρέχουν τη δυνατότητα επιλογής του πελάτη για πλήρη κάλυψη ή κάλυψη με συμμετοχή του στις δαπάνες νοσηλείας ή ακόμα και οικονομικότερες επιλογές σε περίπτωση που κάνει χρήση του ασφαλιστικού του ταμείου. Στους επαγγελματίες προτείνουμε προγράμματα των κλάδων Πυρός, όπως το «SUPER ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗ ΣΤΕΓΗ», που αφορά την ηρωσασία της επιχείρησής του από πλήθος κινδύνων, και το «ΔΙΟΝΥΣΟΣ», που αφορά την ασφάλιση ξενοδοχειακών μονάδων. Επίσης, διαθέτουμε πλήθος προγραμμάτων Αστικής Ευθύνης για ιατρούς, φαρμακοποιούς και 25 ακόμα κατηγορίες επαγγελματιών. Στους ιδιώτες καταναλωτές προτείνουμε 4 εξειδικευμένα προγράμματα ασφάλισης κατοικίας, (ALL RISKS, FULL COVER, SIMPLE COVER



κ.λπ.), καθώς επίσης και προγράμματα ασφάλισης Σκαφών Αναψυχής. Τέλος, διαθέτουμε και πλήθος προγραμμάτων ασφάλισης Αυτοκινήτων, όπως και το πρωτοποριακό πρόγραμμα «SUPER AUTO PLAN ECO ECO», το οποίο απευθύνεται σε κατόχους υβριδικών αυτοκινήτων με σημαντικές εκπτώσεις.

**ΑΠ-3** Όπως αποδείχτηκε εκ των υστέρων στην πράξη, έχει μεγάλη σημασία για την αξιοπιστία του θεσμού η ύπαρξη συστηματικής εποπτείας των ασφαλιστικών εταιρειών. Ανεξάρτητα από τον φορέα που θα έχει την ευθύνη της άσκησης της εποπτείας, η διαδικασία αυτή ενισχύει το κύρος του θεσμού και κυρίως λειτουργεί προς την κατεύθυνση της αποφυγής λαθών του παρελθόντος. Η προβολή των φερεγγυων ασφαλιστικών εταιρειών με βάση αντικειμενικά κριτήρια, όπως τα αποθεματικά και οικονομικά τους στοιχεία, θα βοηθούσε τον καταναλωτή να έχει μια καλύτερη εικόνα για την Ασφαλιστική Αγορά. Επί πλέον, ειδικά στην παρούσα οικονομική συγκυρία, ίσως είναι μια ευκαιρία για διεύρυνση των φορολογικών κινήτρων και επίσης τη συμμετοχή της ιδιωτικής ασφάλισης στην ευρύτερη κοινωνική ασφάλιση. Με αυτόν τον τρόπο, ίσως θα είχε η αγορά τη δυνατότητα να μπει πιο γρήγορα σε τροχιά ανάπτυξης και να προσεγγίσει τον μέσο κοινωνικό όρο στη συμμετοχή της παραγωγής ασφαλιστρων στη διαμόρφω-

ση του ΑΕΠ. Τέλος, επειδή η στελέχωση των εταιρειών με νέους επαγγελματίες έχει γίνει πολύ δύσκολη, θα πρέπει να επιμείνει η ΕΑΕΕ στην πρότασή της για διεύρυνση του χρόνου παραμονής των νέων ασφαλιστικών συμβούλων στην εισαγωγική βαθμίδα του Δόκιμου Ασφαλιστικού Συμβούλου.

**ΑΠ-4** Υπάρχουν περισσότεροι από 12 λόγοι για να ταξιδέψει κάποιος στα Δωδεκάνησα. Πρόκειται για μια πολυνησιακή ακριτική περιοχή στο νοτιοδυτικό άκρο του Αιγαίου πελάγους, η οποία αποτελείται από τα 12 κύρια νησιά και πολλά μικρότερα. Ο ταξιδιώτης θα βρει ό,τι επιθυμήσει, από ήσυχες διακοπές στη Χάλκη και στην Τήλο, άγρια ομορφιά της φύσης στην Κάλυμνο, τη Νίσυρο και την Κάλυμνο, γραφικούς παραδοσιακούς οικισμούς στην Αστυπάλαια, τη Λέρο, τη Σύμη, το Καστελόριζο και το ιερό νησί της Πάτμου, κοσμοπολίτικη ατμόσφαιρα στην Κω και οπωσδήποτε στη Ρόδο, το μεγαλύτερο νησί του συμπλέγματος. Το κάθε νησί έχει τη δική του ιστορία και όλα μαζί έχουν έντονα στοιχεία τόσο από τον αρχαίο ελληνικό πολιτισμό, αλλά και επιρροές από την Ενετοκρατία της Μεσαιωνικής περιόδου. Δίκαια σήμερα τα Δωδεκάνησα αποτελούν δημοφιλείς τουριστικούς προορισμούς. *Ο Μιχάλης Μπιλιας είναι διακεκριμένος ασφαλιστικός σύμβουλος, Γραφείο Πωλήσεων Ρόδου.*

# 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!

09/2009

ΑΤΕ

№ 1 ΔΙΕΘΝΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΩΗΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

[www.alico.gr](http://www.alico.gr)

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

**Alico**<sup>®</sup>

## Επικουρικό Κεφάλαιο

# Με νέα διοίκηση και νέες ιδέες

**Ν**έα ήθη και έθιμα στο Επικουρικό Κεφάλαιο αυτοκινήτων φιλοδοξεί να εισαγάγει ο νέος πρόεδρός του κ. Δημήτρης Ζορμπάς και το νέο διοικητικό συμβούλιο που εξελέγη την Τετάρτη 14 Ιουλίου 2010.

Οι στόχοι του κ. Ζορμπά και του νέου διοικητικού συμβουλίου του Επικουρικού είναι μεταξύ άλλων:

- Η μεταφορά του Κέντρου Πληροφοριών από την ΕΠΕΙΑ στο Επικουρικό Κεφάλαιο, γεγονός που θα συμβάλει στον εντοπισμό των ανασφάλιστων οχημάτων, στην αύξηση των εσόδων του Επικουρικού, στην πρόσκτηση νέων εργασιών για τις ασφαλιστικές και επιπλέον έσοδα για το κράτος. Σημειώνεται ότι η Ευρωπαϊκή Ένωση (Ε.Ε.), στο πλαίσιο της προστασίας των θυμάτων από αυτοκινητιστικά ατυχήματα που συμβαίνουν σε κράτη μέλη διαφορετικά από το κράτος μέλος της κατοικίας του θύματος, εξέδωσε την Οδηγία της Ε.Ε. 2000/26/ΕΚ, η οποία είναι γνωστή ως 4η Οδηγία Αυτοκινήτων. Σύμφωνα με αυτή την οδηγία, το πρόσωπο που ζημιώθηκε σε ατύχημα στο εξωτερικό μπορεί να αξιώσει αποζημίωση για υλικές ζημιές ή σωματικές βλάβες με βάση τη νομοθεσία της χώρας του ατυχήματος, όταν επιστρέψει στον τόπο της μόνιμης κατοικίας του, στη γλώσσα του και με διαδικασίες στις οποίες είναι εξοικειωμένο.

Σύμφωνα με την οδηγία, τα κράτη μέλη της Ε.Ε. από 20/01/2003 θα έπρεπε να δημιουργήσουν έναν Οργανισμό Αποζημίωσης και ένα Κέντρο Πληροφοριών. Την ίδια υποχρέωση έχουν τα 10 νέα μέλη από 01/05/2004 και οι Βουλγαρία και Ρουμανία από 1/8/2007. Από 1/1/2008 το Κέντρο Πληροφοριών συνεστήθη στην Επι-



Ο νέος πρόεδρος του Επικουρικού Κεφαλαίου Δημήτρης Ζορμπάς.

### Το νέο Δ.Σ. του Επικουρικού Κεφαλαίου

Πρόεδρος Δημήτρης Ζορμπάς, αντιπρόεδρος Ιωάννης Πολίτης, β' αντιπρόεδρος Ερρίκος Μοάτσος, γενικός γραμματέας Σπύρος Ντεϊμεντές, αναπληρωτής γραμματέας Εύα Λαμπρινούδη, ταμίας Thomas Brinkmann και μέλη Μάγδα Κράλη, Χάρης Δαμάσκος και Στέλιος Ιορδανόπουλος.

τροπή Εποπτείας Ιδιωτικής Ασφάλισης (ΕΠ.Ε.Ι.Α.) Ν.Π.Δ.Δ., σύμφωνα με το άρθρο 27β του κ.ν. 489/76 όπως ισχύει μετά την κωδικοποίησή του από το Π.Δ. 237/1986, ο οποίος ρυθμίζει θέματα ασφάλισης αυτοκινήτων.

Ουσιαστικά, λοιπόν, το Κέντρο Πληροφοριών είναι μία βάση δεδομένων ασφαλισμένων αυτοκινήτων, το οποίο μπορεί να διασταυρώσει τα στοιχεία κυκλοφορίας αυτοκινήτων με αυτά του υπουργείου Μεταφορών και να εντοπισθούν τα ανασφάλιστα οχήματα.

- Η αντικειμενικοποίηση των ζημιών σωματικών βλαβών για το Επικουρικό. Μία

ρύθμιση αυτού του είδους θα ορθολογικοποιήσει τα έξοδα του Επικουρικού Κεφαλαίου.

- Ο οικονομικός έλεγχος σε όλες τις περιπτώσεις εκκαθάρισης εταιρειών που έκλεισαν και θα επαναπροσδιορισθεί ο χρόνος και ο τρόπος εκκαθάρισης.

- Η δημιουργία μηχανισμού ελέγχου των αποζημιώσεων που φθάνουν στον τελικό παραλήπτη και, τέλος,

- ο ορισμός μέσω επιτροπής των δικηγόρων με βάση την αξιολόγηση των αποτελεσμάτων τους και του κόστους τους.

- Η συνεργασία με όλους τους κλαδικούς και κρατικούς φορείς.

### Απολογισμός

Σύμφωνα με τον απολογισμό που παρουσίασε η απερχόμενη διοίκηση υπό την προεδρία του κ. Σπύρου Λευθεριώτη ο λογαριασμός διαχείρισης της χρήσης 2009 παρουσίασε έλλειμμα 317.280.697,63 ευρώ και το συνολικό έλλειμμα του λογαριασμού την 31.12.2009 ανέρχεται στο ποσό των 608.880.007,61 ευρώ. Τα έσοδα από εισφορές μελών, σε σχέση με τα αντίστοιχα έσοδα της προηγούμενης χρήσης, αυξήθηκαν κατά 16,76% στα 69.339.913,87 ευρώ, γεγονός που οφείλεται στην αύξηση των καθαρών ασφαλιστρών του κλάδου αστικής ευθύνης κερσαίων αυτοκινήτων. Τα λοιπά έσοδα μειώθηκαν κατά 24,91%, στα 11.179.448,21. Οι προσουζήσεις επί των εισφορών παρουσιάζουν αύξηση 99,84%. Τα έσοδα επενδύσεων μειώθηκαν λόγω της μείωσης των επιτοκίων και του μειωμένου κεφαλαίου που είχε κατατεθεί σε προθεσμιακό λογαριασμό κατά τη μεγαλύτερη διάρκεια του έτους. Το συνολικό ποσό των επανεισηραχθεισών ζημιών από Ε.Κ. και Λ.Α. ανήλθε στο ποσό των 2.981.516,10 ευρώ για το έτος 2009 και στο ποσό των 4.642.509,16 ευρώ για το έτος 2008, δηλαδή παρουσίασε μείωση 35,79%.

### Οι πληρωθείσες ζημιές

Οι αποζημιώσεις που πληρώθηκαν, σε σχέση με την προηγούμενη χρήση, 77.320.159,29, από 91.321.758,21 ευρώ την προηγούμενη χρονιά. Το μέσο κόστος ζημιάς παρουσιάζει μείωση λόγω (1) της προσπάθειας που γίνεται στους εξώδικους συμβιβασμούς και (2) της ένταξης του ΕΠΙΚΟΥΡΙΚΟΥ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ στον Φιλικό Διακανονισμό.

Ενδιαφέρουσα η απολογιστική γενική συνέλευση του Επικουρικού Κεφαλαίου για όσους δημοσιογράφους του κλαδικού Τύπου παρέστησαν έστω και για λίγο. Πολλά τα θέματα που τέθηκαν από την απερχόμενη διοίκηση της διαχειριστικής επιτροπής, αλλά και εκπροσώπους των εταιρειών.

## Η ασφαλιστική αγορά πρέπει να δώσει ακόμη περισσότερη βαρύτητα στη λειτουργία του Επικουρικού Κεφαλαίου, καθώς είναι ένας φορέας με έντονο τον κοινωνικό χαρακτήρα.

Το πλέον σημαντικό στοιχείο είναι ότι την προηγούμενη πενταετία έγινε πολύ σοβαρό έργο στο Επικουρικό, γεγονός που αναγνωρίστηκε από όλους. Το έργο αυτό έχει πολύ μεγαλύτερη αξία αν συνυπολογισθεί το γεγονός ότι και το αντικείμενο της εργασίας του σχεδόν τριπλασιάστηκε, όπως προέκυψε από τα στοιχεία που παρέθεσε τόσο ο πρόεδρος της διαχειριστικής επιτροπής Σπύρος Λευθεριώτης όσο και ο γενικός διευθυντής Χρήστος Καρακίτσος. Μόνο το 2009-2010 ανακλήθηκαν οι άδειες λειτουργίας επτά εταιρειών, ενώ από το 2005 οι άδειες λειτουργίας 13 εταιρειών (!). Πάνω από 247.000 ζημιές έφερε σε πέρας το Επικουρικό από το 2005 μέχρι το 2010.

Αυτή η σημαντική αύξηση των εργασιών ήταν και το κύριο επίτευγμα που χρησιμοποίησε ο απερχόμενος πρόεδρος για να απαντήσει στην παρατήρηση του εκπροσώπου της ΑΤΕ Ασφαλιστικής κ. Σπύρου Ντεϊμεντέ για τις αθρόες προσλήψεις των τελευταίων χρόνων, που είχαν ως αποτέλεσμα το προσωπικό σχεδόν να διπλασιασθεί.

Ο ίδιος έκανε και άλλες παρατηρήσεις, μέχρι και ερώτηση στην κ. Χρύσα Σαλαβράκου, απερχόμενη γενική γραμματέα της διαχειριστικής επιτροπής, εάν ως δικηγόρος έπαιρνε δουλειές από το Επικουρικό Κεφάλαιο, αλλά τελικά ψήφισε τον απολογισμό.

Ο διευθύνων σύμβουλος της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής κ. Δημήτρης Ζορμπάς τόνισε από την πλευρά του ότι το Επικουρικό Κεφάλαιο έχει κάνει σημαντικά βήματα προόδου στη λειτουργία του, ενώ υπογράμμισε ότι πολλά μπορούν να γίνουν ακόμη, αλλά ποτέ το Επικουρικό δεν μπορεί να αναλάβει το ρόλο της Εποπτικής Αρχής.

Αποκαλυπτικά ήταν ορισμένα στοιχεία που αφορούσαν τις εταιρείες των οποίων ανεστάλησαν οι άδειες λειτουργίας. Για παράδειγμα, αναφέρθηκε από τη διοίκηση του Επικουρικού, ότι από τις 36.000 εκκρεμείς ζημιές που είχε η General Union, οι περίπου 19.000 ήταν στα δικαστήρια. Επίσης, αναφέρθηκε ότι πολλές φορές και λίγο πριν μία υπόθεση παραγραφεί, ως διά μαγείας παρέμβαινε νομική εταιρεία με απαιτήσεις. Γενικότερα οι δικηγόροι είχαν την τιμητική τους στη συνέλευση, καθώς φαίνεται ότι οι δικαστικές διαμάχες εκκρεμών υποθέσεων του Επικουρικού τους δίνουν όχι μόνο ψωμί, αλλά και «παντεσπάνι».

Η πρόταση που υιοθετήθηκε από την απερχόμενη διοίκηση για εξωδικαστικό συμβιβασμό απεδείχθη πολύ ουσιαστική, αφού σε συνδυασμό με την ένταξη του Επικουρικού Κεφαλαίου στο σύστημα φιλικού διακανονισμού είχε ως αποτέλεσμα να μειωθεί το μέσο κόστος ζημιάς από 7.747,66 ευρώ στα 6.106 ευρώ.

Επίσης, συζητήσιμη έγινε και για τις αντασφαλιστικές συμβάσεις των εταιρειών που έκλεισαν, οι οποίες σε πολλές περιπτώσεις ήταν ανύπαρκτες.

Βασικό συμπέρασμα που προέκυψε από τη συνέλευση είναι ότι η ασφαλιστική αγορά πρέπει να δώσει ακόμη περισσότερη βαρύτητα στη λειτουργία του Επικουρικού Κεφαλαίου, καθώς είναι ένας φορέας με έντονο τον κοινωνικό χαρακτήρα. Το Επικουρικό Κεφάλαιο με τη σωστή λειτουργία του και ο Φιλικός Διακανονισμός είναι δύο θεσμοί που μπορούν και σώζουν την αξιοπρέπεια της ασφαλιστικής αγοράς ακόμη και στις πιο δύσκολες συνθήκες.

# Προσφυγή στην Ε.Ε. για την αναδρομική ισχύ του εγγυητικού κεφαλαίου

## ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ:

**Μίνος Μωυσής**, πρόεδρος ΕΑΕΕ  
Στον Λάμπρο Καραγεώργο

Προσφυγή στη Δικαιοσύνη και στην Ευρωπαϊκή Ένωση για την αλλαγή της ρύθμισης που αφορά στην αναδρομικότητα της κάλυψης από το εγγυητικό κεφάλαιο των ασφαλιστηρίων ζωής των εταιρειών που έκλεισαν εξετάζει η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος, όπως δηλώνει με τον πλέον επίσημο τρόπο στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» ο πρόεδρος της Ένωσης κ. Μίνος Μωυσής. Επίσης, ο κ. Μωυσής στη συνέντευξή του εκτιμά ότι είναι θετική εξέλιξη να μεταφερθεί ο έλεγχος της Εποπτείας στην Τράπεζα της Ελλάδος, εκτιμά ότι το σχέδιο νόμου δίνει το περιθώριο σε ασφαλιστικές εταιρείες να εκδηλώσουν ενδιαφέρον για τα ασφαλιστήρια συμβόλαια ζωής της Ασπίς ΑΕΓΑ και Commercial, ενώ, τέλος, δηλώνει ότι πρόθεσή του είναι να ασκήσει μία δίκαιη προεδρία στην ΕΑΕΕ προς όφελος όλης της αγοράς.



Η συζήτηση με τον κ. Μωυσή ξεκίνησε με το επίκαιρο θέμα του για την κατάργηση της εποπτείας και την ίδρυση εγγυητικού κεφαλαίου. Ο κ. Μωυσής εστιάζει την προσοχή του σε δύο ση-

μεία. Το πρώτο είναι η αναδρομικότητα της ισχύος του εγγυητικού κεφαλαίου. Αναγνωρίζει, σε αντίθεση με ό,τι πιστεύεται γενικότερα, ότι ο υφυπουργός Οικονομικών κ. Φίλιππος Σαχινίδης έκανε διάλογο με

την Ένωση. Οι πόρτες ήταν πάντα ανοικτές, λέει και ορισμένες επιμέρους τροποποιήσεις έγιναν δεκτές. Εξ αυτού του λόγου καθυστέρησε η κατάθεση του σχεδίου νόμου. Δυστυχώς, συνεχίζει, δεν επεί-

σθη στο θέμα της αναδρομικότητας και του ύψους της εισφοράς. Η λύση που επελέγη, εκπιά ο κ. Μωυσής, δεν βασίζεται σε τεχνοκρατικά δεδομένα· βασίζεται κυρίως σε πολιτικές επιλογές.

Πάντως, υπογραμμίζει, η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών είναι υποχρεωμένη να συνεχίσει τις προσπάθειές της προκειμένου να αλλάξει η συγκεκριμένη ρύθμιση. Μετά την ψήφιση του νόμου θα προχωρήσουμε σε περαιτέρω νομικές ενέργειες. Μελετάμε ακόμη και την προσφυγή στα όργανα της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Είμαστε υποχρεωμένοι να πράξουμε ότι χρειαστεί, προαναγγέλλει.

Επίσης, ο κ. Μωυσής εκτιμά ότι το όριο του 1,5% για την εισφορά στο εγγυητικό

**«Οι τελικές ρυθμίσεις του σχεδίου νόμου δίνουν τη δυνατότητα να υπάρξει δυνητικά ενδιαφέρον από πολλές εταιρείες για την ανάληψη των συμβολαίων της Ασπίς ΑΕΓΑ».**

κεφάλαιο είναι μαχητό, μπορεί να τροποποιηθεί εφόσον η Τράπεζα της Ελλάδος ως εποπτεύουσα αρχή που θα είναι, μετά από ενδελεχή μελέτη και αφού έχει τα δεδομένα, διαπιστώσει ότι το συγκεκριμένο όριο είναι πολύ υψηλό.

Πάντως, ο ίδιος εμφανίζεται θετικός στη μεταφορά των αρμοδιοτήτων στην Τράπεζα της Ελλάδος, εκφράζοντας μία πιο προσωπική άποψη. Σημειώνει, όμως,

ότι ασφαλιστικές εταιρείες και τράπεζες έχουν διαφορετικά χαρακτηριστικά στη λειτουργία τους και αυτό θα πρέπει να αποτυπωθεί και στη διαδικασία της εποπτείας. Θεωρεί ότι αυτό μπορεί να εξασφαλιστεί με τη συγκρότηση ειδικής διεύθυνσης στην Τράπεζα της Ελλάδος, όπως προβλέπεται από το σχέδιο νόμου.

Σε ό,τι αφορά πάντως την ολοκλήρωση των διαδικασιών για τη μεταφορά των α-

## Εθνική Ασφαλιστική: Πρώτη επιλογή ο πελάτης

Η συζήτηση με τον διευθύνοντα σύμβουλο της Εθνικής Ασφαλιστικής επεκτάθηκε και στα τεκταινόμενα της εταιρείας. Δηλώνει, όμως, ότι δεν είναι ακόμη έτοιμος να προχωρήσει σε μία συνολική αποτίμηση για την πορεία της, πριν μάλιστα και την έκδοση των αποτελεσμάτων εξαμήνου.

Τον ρωτήσαμε, όμως, για το επίσης επίκαιρο θέμα των προμηθειών. Ο κ. Μωυσής καταθέτει μία ενδιαφέρουσα άποψη και απαντά εμμέσως πλην σαφώς στις «κατηγορίες» που δέχεται η Εθνική Ασφαλιστική για την προμηθειακή πολιτική του παρελθόντος. Ο πράκτορας ασφαλείων, σημειώνει, είναι μία από τις συνιστώσες της αγοράς με τον δικό του διακριτικό ρόλο. Με την έννοια αυτήν και οι πρακτορειακές επιχειρήσεις λειτουργούν αποτελεσματικά όταν συγκεντρώνουν ορισμένα χαρακτηριστικά, όπως πειθαρχία, σωστή οργάνωση, αξιοπιστία, ποιοτική προσφορά υπηρεσιών. Πρέπει να γίνει συνείδηση ότι τα πράγματα έχουν αλλάξει σε σύγκριση με την προηγούμενη δεκαετία. Σε ό,τι αφορά την Εθνική Ασφαλιστική έδωσε ήδη τα πρώτα δείγματα γραφής της πολιτικής που προτίθεται να ακολουθήσει και θα δώσει και άλλα στο μέλλον. Και τότε θα δούμε εάν η αγορά είναι ώριμη να τα ακολουθήσει.

«Αν φέρουμε για παράδειγμα τον κλάδο αυτοκινήτου, τον μεγαλύτερο κλάδο στον οποίο η εταιρεία μας έχει σημαντικό μερίδιο, είναι γνωστό ότι κάνουμε προσεκτικά και μελετημένα βήματα. Κάναμε πιο αυστηρό το εισπρακτικό καθεστώς. Επίσης, σε αντίθεση με ό,τι εκτιμούσε η αγορά, δεν προχωρήσαμε σε νέες αυξήσεις ασφαλιστρών γιατί η Εθνική θεωρεί ότι στη συγκεκριμένη δύσκολη περίοδο που βιώνει ο μέσος καταναλωτής δεν είναι σωστό να επιβαρυνθεί και με επιπλέον κόστος στην ασφάλισή του. Η εταιρεία προτίθεται να αντιμετωπίσει το ενδεχόμενο αυξημένο κόστος παρεμβαίνοντας σε όλους τους συντελεστές κόστους (λειτουργικό, προμηθειών κ.λπ.) και όχι στο ασφάλιστρο».

Τέλος, αναφερόμενος γενικότερα στην πορεία της εταιρείας, αρκείται προς το παρόν να δηλώσει ότι η Εθνική Ασφαλιστική έχει ένα πολύ μεγάλο και ιστορικό όνομα, είναι μία πολύ μεγάλη εταιρεία, αξιόπιστη και φερέγγυα. Σε καιρούς σαν αυτούς που ζούμε, τονίζει, όλα αυτά τα χαρακτηριστικά της εταιρείας είναι ένα παράθυρο ευκαιριών, το οποίο όμως δεν θα είναι για πάντα ανοικτό, εάν δεν γίνει συνείδηση σε όλους μας ότι πρώτη επιλογή πρέπει να είναι ο πελάτης.



σφαλιστηρίων συμβολαίων ζωής των εταιρειών που έκλεισαν εκτιμά ότι θα χρειασθεί χρόνος. Η Τράπεζα της Ελλάδος ως εποπτεύουσα αρχή μετά την ψήφιση του νόμου θα αρχίσει τις διαδικασίες. Ίσως χρειασθεί και ένα έτος.

Είναι θετικό, όμως, προσθέτει, που οι τελικές ρυθμίσεις του σχεδίου νόμου δίνουν τη δυνατότητα να υπάρξει δυνητικά ενδιαφέρον από πολλές εταιρείες για την ανάληψη των συμβολαίων της Ασπίς ΑΕΓΑ. Με τον τρόπο αυτόν ο πρόεδρος της ΕΑΕΕ ξεκαθαρίζει ότι δεν υπάρχουν «δύο» ή «τρεις» ή κανένας ενδιαφερόμενος. Υπάρχει μία διαδικασία που θα ακολουθηθεί και το ενδιαφέρον από τις εταιρείες θα εκφραστεί όταν η Τ.τ.Ε. προχωρήσει στην προσφορά. Τότε θα φανεί το

**«Η λύση που επελέγη δεν βασίζεται σε τεχνοκρατικά δεδομένα». — «Θα επιδιώξω η προεδρία μου να είναι μία δίκαιη προεδρία».**

πραγματικό ενδιαφέρον και δεν αποκλείει να υπάρξει ενδιαφέρον και από την Εθνική Ασφαλιστική. Η κάθε εταιρεία, λέει χαρακτηριστικά, θα σταθμίσει τα δεδομένα και θα αποφασίσει εάν είναι συμφέρουσα η προσφορά από την Τ.τ.Ε.

Επικεντρώνοντας τη συζήτηση στα θεσμικά θέματα, ήταν λογικό να ερωτηθεί ο κ. Μωυσής και για το ρόλο του στην προεδρία της Ένωσης και τις πρώτες εμπειρίες από τη θέση αυτήν.

«Η Ένωση» υποστηρίζει «πρέπει να έχει μία ελάχιστη κοινή θέση για όλα τα θέματα. Μία θέση, προϊόν σύνθεσης πολλών φορές και αντιτιθέμενων συμφερόντων. Αυτό πρέπει να γίνει κατανοητό από όλους μας. Είναι αναγκαίο να αφήνουμε εκτός της ΕΑΕΕ το «εταιρικό καπέλο». Εγώ από την πλευρά μου αυτό που έχω ξεκαθαρίσει με τον εαυτό μου είναι ότι θα επιδιώξω η προεδρία μου να είναι μία δίκαιη προεδρία».

WWW.NEXTDEAL.GR

ΤΩΡΑ ΕΡΡΕΤΕ...

[www.nextdeal.gr](http://www.nextdeal.gr)

**Nextdeal**

## Μήπως ο διευθυντής Πωλήσεων έχει μυωπία;

**Τ**ο κυριότερο προσόν του διευθυντή Πωλήσεων μιας εταιρείας είναι να βλέπει πώς μέσω της ικανοποίησης των αναγκών των πωλητών του θα μπορεί ταυτόχρονα να βλέπει και την ικανοποίηση των αναγκών των πελατών. Συνήθως οι πιο πολλοί έχουν μυωπία και δεν βλέπουν καλά γύρω τους και, δυστυχώς, δεν βλέπουν και τον διευθυντή Marketing για να του εξηγήσουν αυτήν τη σχέση. Έτσι, πολλές φορές βγαίνουν προϊόντα για να πουληθούν με στόχο την αύξηση Νέας Παραγωγής ή αύξηση Κερδών, τα οποία «δεν πουλιούνται», είτε επειδή δεν «του πάει» του πωλητή να τα πουλήσει είτε διότι δεν εξυπηρετούν τους πελάτες.

Επί τη ευκαιρία, να πούμε ότι πολλοί διευθυντές Marketing επεξεργάζονται διαφημίσεις για προσέλκυση νέων συνεργατών οι οποίες είναι ΕΚΤΟΣ ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ. Για να αναπτύξεις νέους πωλητές πρέπει να λάβεις υπ' όψιν παράγοντες που δεν ισχύουν σήμερα, πιθανόν όμως να ίσχυαν χτες. Οι

εταιρείες δεν ψάχνουν «καλά παιδιά» ούτε νεαρούς γιάπιδες με μέλλον. Ψάχνουν ΠΩΛΗΤΕΣ ΠΟΥ ΝΑ ΠΑΡΑΓΟΥΝ. Λιγότερα οι χρόνοι καριέρας, τα άτομα αλλάζουν γρηγορότερα, μετακινούνται ευκολότερα, σε εγκαταλείπουν νωρίτερα αν τα αγνοήσεις.

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΚΑΙ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ MARKETING οφείλουν να συνεργασθούν και να τυποποιήσουν προτάσεις συγκεκριμένες, λαμβάνοντας υπ' όψιν ότι τα προϊόντα δεν πουλιούνται εάν δεν έχεις πωλητές οι οποίοι σήμερα επιθυμούν κατά 80-90% εξαρτημένη-μισθωτή εργασία, επιθυμούν κατά 50-60% σταθερό πακέτο αμοιβών χωρίς διακυμάνσεις, κατά 80% δεν τους νοιάζει η ευελιξία κινήσεων, για πολλούς η μισθωτή εργασία είναι προϋπόθεση για επιλογή καριέρας (μόνο ένα 10-15% δεν το ενδιαφέρει). Ένα άλλο στοιχείο που άλλαξε τα δεδομένα και μερδεύει τους «στρατολόγους» είναι η ηλικία. Άτομα νεαρά 25-35 ετών και κυρίως άτομα 35-45 ετών θέλουν σταθερή εργασία και μισθό. Το ωράριο παίζει ρόλο, η

οικογενειακή κατάσταση, η απόσταση από το σπίτι, η ατομική ή ομαδική εργασία (ευθύνες). Σταθερές αποδοχές επιθυμούν οι γυναίκες πιο πολύ από τους άνδρες. Άτομα με εγωισμό και αλαζονεία θέλουν ευέλικτα ωράρια.

Έτσι, με όλα τα παραπάνω, οι προτάσεις του διευθυντή Πωλήσεων μπορούν να εσπάζονται στο παρόν και τις άμεσες επιδιώξεις, ενώ ταυτόχρονα να βλέπουν το μέλλον. Μπορούν να λύνουν προβλήματα άμεσα, με ελάχιστο σταθερό εισόδημα και να δίνουν προοπτική βελτίωσης στο μέλλον. Το πλάνο αυτό αποφεύγει και τους αυτοσχεδιασμούς διαφορών στελεχών.

Η εποχή άλλαξε: δεν μπορούμε να δουλεύουμε με στοιχεία του χτες που άλλαξαν. Αν χτες η «κινητικότητα εισροής-εκροής» ανθρώπινου δυναμικού ήταν μεγάλη, σήμερα θα αυξηθεί ακόμα περισσότερο. Η συνεργασία διευθυντών Marketing - Πωλήσεων επείγει να αναθεωρηθεί.

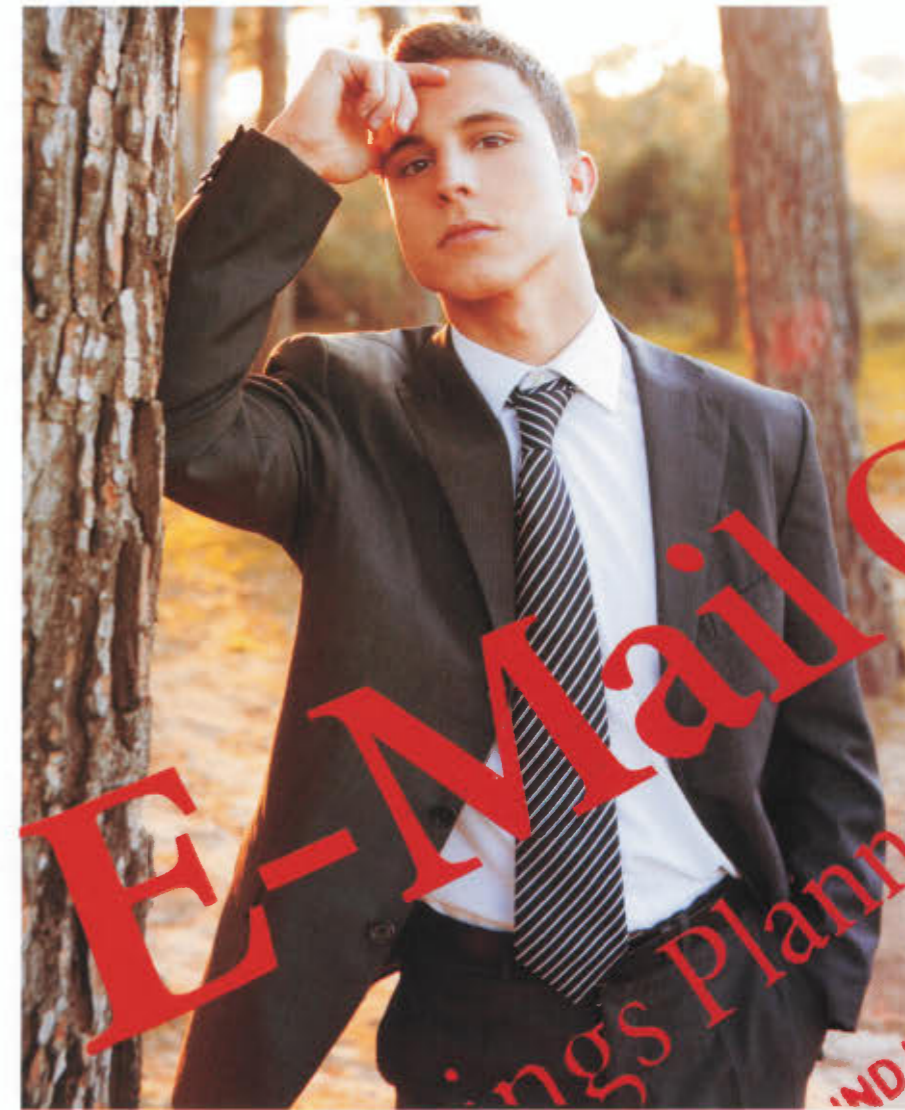
Ευάγγ. Γ. Σπύρου

## Άηλο βγαίνω «κυνήγι» στο δάσος, άηλο «καηλιεργώ» για να φάω...

**Λ**ίγοι διευθυντές Πωλήσεων έχουν υπομονή και γνώσεις να εκπαιδεύσουν τους πωλητές τους στο να οργανώσουν πελατειακές βάσεις, αφιερώνοντας χρόνο στο να «καλλιεργήσουν» συγκεκριμένες αγορές με απόκτηση πολλών χρήσιμων πληροφοριών-δεδομένων. Έτσι, άλλο είναι η «μαζική αποστολή» προτάσεων για ασφάλιση και άλλο το προσωποποιημένο e-mail. Άλλο να βγεις «κυνήγι» και ό,τι περάσει το ντουφεκάς και άλλο να βγεις οργανωμένος ή, αν θέλεις αμέσως φαγητό, να κατέβεις για «δημητριακά» στον κήπο...

Το internet είναι ένα βοηθητικό εργαλείο για πωλήσεις εξ αποστάσεως, που μπορεί να καλύψει ένα μικρό ποσοστό πωλήσεων, όχι όμως και την κύρια εργασία ενός ασφαλιστή. Μπορεί το internet να βοηθήσει όλες τις φάσεις της εργασίας των πωλήσεων. Λίγες εταιρείες έχουν «ανακαλύψει» το internet και το «μέγεθός» του στην εξέλιξη των ανθρώπων τους. Είναι τραγική η συμπεριφορά έναντι αυτού του εργαλείου για πωλήσεις εξ αποστάσεως και για τον βοηθητικό του ρόλο στο service, στην ενημέρωση, στις προτάσεις κ.λπ. ΦΟΒΟΥΝΤΑΙ οι πιο πολλές εταιρείες να «ανοίξουν» προς το μέλλον.

Οι ασφαλιστές θέλουν βοήθεια και υποστήριξη για να ξεφύγουν από τον κύκλο των φίλων και συγγενών. Μέσω internet ανοίγονται και γεωγραφικά σ' όλο τον κόσμο. Είναι πολύ πίσω αρκετοί που ακόμα κρατάνε «σύνορα», «γεωγραφικά όρια» και «μπτροπόλεις» κάποιων «εξερευνητών» του παρελθόντος. Οι απόψεις του «πρώτος ήρθα εδώ» τελείωσαν... Και αυτά τα



περί καλού service κ.λπ. είναι κοροϊδία ασφαλιστών και εταιρειών... Ανοργανωσιά υπάρχει. Άλλωστε, το νεαρό ηλικιακό γκρουπ 18-28 ετών δεν το βρίσκεις στο «δρόμο»... Στο internet, ναι. Αφήστε, λοιπόν, τα κυνήγια (άλλωστε, καήκανε τα «δάσπ») και κάντε εξατομικευμένη προσέγγιση, εκπαιδεύστε τον πελάτη με τις συνεχείς πληροφορίες σας, προσαρμοστείτε στις ιδι-

αιτερότητες των αγορών σας, ενημερωθείτε για τις νομοθετικές ρυθμίσεις, συνεργασθείτε με τους πελάτες σας σε ανταλλαγή χρήσιμων προσφορών, πληροφοριών και διαφημίσεων στο πελατολόγιό σας. Και, προς Θεού, μην «κατηγοριοποιείτε» άλλο τους ανθρώπους σας και μη βάζετε διαγωνισμούς για το ποιος δικαιούται το α ή το β εργαλείο που αυξάνει πωλήσεις.

# Οι γυναίκες είναι πιστές και κάνουν... κλικ στα γυναικεία portals



Για πάνω από το 50% των ηλικιών 17-34 (στις γυναίκες) το internet είναι καθημερινή απασχόληση. Είναι μια διαπίστωση πια ότι οι γυναίκες μπήκαν στη νέα τεχνολογία και ότι εκτός από τις αγορές τις απασχολεί και απλή θεματολογία. Εκτός από τα γενικά γυναικεία sites με πολύ ευρύ κοινό στόχευσης, υπάρχουν και παραδείγματα στοχευμένου κοινού... Το γεγονός αυτό, ότι η γυναίκα έβαλε το internet στη ζωή της, σημαίνει ότι αλλάζουν πολλά στις πωλήσεις και στη διαφήμιση. Αυτές οι εξελίξεις είναι και ένα δείγμα για το πού βρίσκεται ο ασφαλ. κλάδος. Κυρίως αν δείτε και τα sites των εταιρειών και δια-

μεσολαβούντων θα διαπιστώσετε τη «φτώχεια» διοίκησης εταιρειών και Δ.Σ. συλλόγων.

Άσε που κάποιοι ΔΕΝ έχουν ακόμα ούτε ένα δικό τους site. Η γυναίκα είναι δύσκολο να προσεγγιστεί μαζικά απ' τη φύση της, γι' αυτό και η εξατομικευμένη προσέγγιση θέλει αρκετές γνώσεις... Η σοβαρότητα, η εξειδίκευση, το καλό περιεχόμενο θα βοηθήσουν πολλούς να επιβιώσουν σ' αυτόν τον ανταγωνισμό...

Για να κερδίσετε τη γυναίκα και να σας μείνει «πιστή», πρέπει να τη σεβαστείτε και να της δώσετε αυτά που αξίζει... Για τις ασφαλ. εταιρείες η γυναίκα είναι μια «πύλη» να μπείτε στον προϋπολογισμό του σπιτιού και στις «οικονομίες» του άνδρα. Κάντε της ένα... κλικ!

Ε.Σ.



## Γιατί δεν πάει η παραγωγή; Ασφαλιστές που «κουβαλάνε νερό με το δίχτυ και το κόσκινο» σε πηγάδια δίχως πάτο!

Γράφει ο Ευάγγ. Γ. Σπύρου\*

Όλοι έχουν αντιληφθεί ότι για χρόνια πολλά οι διαμεσολαβούντες (και κυρίως οι άνθρωποι του Agency) κουβαλάνε νερό με το κόσκινο στις εταιρείες τους. Οι πελάτες δίνουν το «νεράκι» τους, τις οικονομίες τους, τον ιδρώτα τους, αλλά λίγο «μένει» στις εταιρείες και σχεδόν καθόλου δεν αποταμιεύεται για τους πελά-

τες. Εδώ η έννοια «ασφαλιστής» είναι «εν ευρεία έννοια», όπως την αντιλαμβάνονται οι πελάτες. Εάν δεν είχαμε τις αποζημιώσεις που σώζουν την αξιοπρέπεια του κλάδου, τότε ελάχιστοι θα ήταν περήφανοι για τη διαχείριση των χρημάτων που κατέθεσαν οι πελάτες ασφαλ. εταιρειών με προσδοκία επιστροφής τους σε κάποια λογικά επίπεδα...

Δυστυχώς, τέτοια στοιχεία δεν υπάρ-

χουν και η Ένωση μάλλον αποφεύγει σαν τον διάβολο το λιβάνι να συλλέξει στοιχεία για την τύχη των συμβολαίων με συμμετοχή στα κέρδη και την παραπλάνηση του κοινού από τα συμβόλαια του Δ. Κοντομηνά, που έδινε 6.000.000 στο ένα, από τα συμβόλαια της τότε Ν-Ν του ING που είχε 2,1 τρισεκατομμύρια δραχμές κεφάλαια και αποθεματικά για σιγουριά των Ελλήνων και η ALCO είχε 7 δισεκατομμύρια

δολάρια και η ALLIANZ με 60 δισ. κεφάλαια και επενδύσεις 900 δισ. και παραγωγή 350 δισ. (έξω) και η METROLIFE επέλεξε τον Φοίνικα για σιγουριά και ο Μ. Νεκτάριος ήταν σύμβουλος του υφυπουργού Θ. Πάγκαλου (Εμπορίου) και η ΑΣΠΙΣ Πρόνοια με την Occidental Life έβαλαν 5.000.000 δολάρια για ανάπτυξη κλάδου ζωής και η Ελληνοβρετανική ΑΕΓΑ ρωτούσε αν «αντέχετε να γίνετε Χρυσός Αετός», δηλαδή ασφαλιστής με μνησιαίο μισθό, προμήθεια, ασφάλιση και σύνταξη και διαφήμιζε τότε τον «ΠΑΚΤΩΛΟ», αντιπληθωριστικό πρόγραμμα, αποδίδοντας 10.400.000 δρχ. στο ένα εκατομμύριο (έναντι των έξι του Κοντομηνά) και ο Βογιατζάκης του Φοίνικα δήλωνε ότι «είναι δίκαιο ο ασφαλισμένος να μετέχει στα κέρδη», γι' αυτό και διαφήμιζε την «Κερδασφάλιση». Η «ΕΘΝΙΚΗ» συνιστούσε να διαβάσουν οι πελάτες τα «φιλάγραμματα» και να δουν ότι αυτή στο ένα εκατομμύριο έδινε 11.393.946 και σε 30



χρόνια 22.689.584... Η AGF μιλούσε ότι από το... 1817 καλύπτει εκατομμύρια ανθρώπους και ότι έχει κάνει τέτοια συμβόλαια (έξω) προ πολλού... Ήταν μια εποχή «κακή» για την ιστορία του ανταγωνισμού στον κλάδο και μια χρυσή εποχή εισροής «χρήματος» που ελάχιστα γνωρίζουν πού πήγε... Τα ίδια συνέβησαν και με τους «τίτλους κεφαλαιοποιήσεων» που αμφιβάλλω αν γνωρίζουν οι σημερινοί ασφαλιστές τι είναι. Τα ίδια και χειρότερα με τα αμοιβαία κεφάλαια. «Χρήμα με ουρά» σκορπίστηκε μέσω αμοιβαίων και ομολόγων σε πηγάδια δίχως πάτο. Στην πρώτη δεκαετία 2000-2010 χάθηκαν κι άλλα χρήματα, με την οικονομική κρίση που ξεκίνησε και με την ΑΙΓ, με τις εξαγορές, με τις διακοπές, με τα «τοξικά» ομόλογα...

Το φαινόμενο «ΑΣΠΙΣ» έδωσε μια «γερή καρπαζιά» σε όλο τον κλάδο και στις οικονομίες χιλιάδων πελατών... Δυστυχώς, φημολογείται (για πολλούς είναι σίγουρο) ότι ένα ακόμη πλήγμα θα υποστεί

ο ασφαλ. κλάδος από τον άγριο εναγκαλισμό του με τις τράπεζες μέσω του Bancassurance και των εν γένει σχέσεων του κλάδου με μετοχές, ομόλογα και άλλες συνεργασίες με τις τράπεζες. Πολλοί ασφαλιστές δεν κατάλαβαν ότι, όταν οι πελάτες επέλεγον την πόρτα μιας ασφαλιστικής εταιρείας, επέλεγον λύσεις με προτεραιότητα την ασφάλιση και δεν επέλεγον τράπεζα για τραπεζοεπενδυτική λύση. Αντί να αξιοποιήσουν τα χρήματα του πελάτη σε «ασφαλιστικές λύσεις», επέλεγον «τραπεζικές λύσεις».

Όμως, είναι γνωστό ότι αναμένεται κύμα αλλαγών και συγχωνεύσεων στις τράπεζες της Ελλάδος και της Ε.Ε.

Οι αλλαγές αυτές, τα κλεισίματα, οι συγχωνεύσεις και οι φορολογίες θα επηρεάσουν δυσμενώς τα χαρτοφυλάκια και τη ρευστότητα των τραπεζών και κατ'έπекταση τις θυγατρικές τους ασφαλιστικές και τα χαρτοφυλάκια των ασφαλιστικών εταιρειών που συνεργάζονται μαζί τους.

Ένα δείγμα είναι και η σχέση Τράπεζας Πειραιώς με Ευρωπαϊκή Πίστη και τα όσα ακούγονται γι' αυτήν τη σχέση. Στο Δ.Σ. της Ευρωπαϊκής Πίστης είναι και ο κ. Τρ. Λυσιμάχου, που για λογαριασμό της Πειραιώς «κινείται» στον «Ορίζοντα», στο ING, στη Victoria και ανάλογα «δίνει» παραγωγή εδώ κι εκεί και «ανταγωνίζεται» αρκετές εταιρείες των οποίων είναι «πρώην» στέλεχος και γνωρίζει –με τις φιλίες του στον κλάδο– να ενισχύει ή όχι. Ρωτήστε τον κ. Χρ. Γεωργακόπουλο, που η μετοχή του απ' τα 3,7 ευρώ προ τριετίας «αγκομαχά» γύρω στο 0,50 €, μεταξύ 0,47 και 0,54 όλο το 2010.

\* Ο Ευ. Σπύρου έχει θητεία 37 χρόνων στον ασφ. κλάδο. Είναι πτυχιούχος Παντείου Σχολής Πολιτικών Επιστημών και Νομικής Σχολής Πανεπιστημίου Αθηνών. Είναι μέλος του Δ.Σ. Ενιαίου Ταμείου Ασφάλισης Προσωπικού Μέσων Μαζικής Ενημέρωσης (ΕΤΑΠ-ΜΜΕ).

# Το μεγαλύτερο ρίσκο όληων είναι το να μην κάνεις τίποτα...

Ο καινοτόμος νικά. Αυτοί που τολμούν συνήθως κερδίζουν. Κάποιοι αυτόν τον καιρό μαζεύτηκαν. Κάποιοι άλλοι περιόρισαν όχι τα έξοδα, αλλά τα δίκτυα. Κάποιος περιόρισε το Agency και ανοίχθηκε σε πράκτορες και μεσίτες. Όμως, τώρα του πρωτοεμφανίσθηκαν και οι απάτες και οι συμπαιγνίες με πελάτες. Πήρε ένα ρίσκο που ίσως το πληρώσει ακριβά η εταιρεία του και όχι αυτός, που θα βρει κάπου αλλού να συνεχίσει το λάθος management του.

Κάποιοι άλλοι δεν κάνουν τίποτα και περιμένουν να σταματήσει η «βροχή». Όμως, το μεγαλύτερο ρίσκο για έναν ηγέτη είναι να κρατά τους στρατιώτες του σε απραξία και άμυνα... Ένα άλλο ρίσκο είναι να αντιγράφει τους ανταγωνιστές του... Δυστυχώς, θα φτάσουν πρώτοι στους πελάτες του και όταν πάει δεν θα έχει θέση να κάτσει...

Ρίσκο είναι να μην έχεις πρόσβαση στο μέλλον και μέλλον είναι η νέα γενιά, το κοινό 15-25, αλλά και τα νέα «στεκία» των μεγαλύτερων στο Facebook, στα ανδρικά και γυναικεία portals. Οι ασφαλιστικές εταιρείες δεν έκαναν ακόμα ούτε τα πρώτα τους δειλά βήματα και οι ηγέτες τους καταγράφονται στο... «δεν κάνουν τίποτα» για το μέλλον.

Ε.Σ.



# Οι ασφαλιστικές εταιρείες μοχλός εξόδου από τη δημοσιονομική κρίση



**Giovanni Perissinotto**  
Διευθύνων σύμβουλος και Group CEO της Generali

Το ρόλο των ασφαλιστικών εταιρειών στην εποχή της δημοσιονομικής κρίσης που βιώνει σταδιακά όλη η Ευρώπη, όλος ο πλανήτης, αναζητά ο διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου Generali, κ. Giovanni Perissinotto, σε μία ουσιαστική ομιλία του στο Advantage Financial conference «Global Economic Outlook & Fiscal Soundness» που πραγματοποιήθηκε στο Μιλάνο στις 17 Μαΐου, με τίτλο: «Financial crisis, debt, savings – central role of insurers».

Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» παρουσιάζει την ομιλία του (σε ελεύθερη μετάφραση), εκτιμώντας ότι θέτει σοβαρά ζητήματα για το ρόλο του θεσμού της ιδιωτικής ασφάλισης στις ταραγμένες εποχές που έρχονται.

**Η** υπερβολική εμπιστοσύνη στην ανάπτυξη: αναπτύχθηκε στην προ κρίσης εποχή της «Great Moderation». Μία περίοδο επεκτατικής δημοσιονομικής πολιτικής, συνεχούς ισχυρής ανάπτυξης, μιας συνεχιζόμενης αύξησης της αξίας των ακινήτων, μετοχών και χαμηλού πληθωρισμού. Τα υπερβολικά χρέη: των νοικοκυριών, των εταιρειών, των τραπεζών και τα χρέη του δημοσίου τομέα. Οι καινοτόμες μορφές χρηματοδότησης σε μεγάλο βαθμό κερδοσκοπικού χαρακτήρα: το «originate and distribute» μοντέλο του ομικλώδους τραπεζικού μοντέλου δημιούργησε έναν ανούσιο όγκο από καρτιά και διέυρνε το χάσμα μεταξύ των προσδοκώμενων κερδών, την πραγματική ποιότητα των κεφαλαίων και τις πραγματικές ανάγκες των επενδυτών.

Και όλο αυτό δημιουργήθηκε πιθανώς από την έλλειψη επαρκών εποπτικών και ελεγκτικών αρχών, από τους ανεπαρκείς ελέγχους των οίκων αξιολόγησης κινδύνου ή ακόμα και από την έλλειψη σωστής κατανόησης της φύσης των προβλημάτων που έγιναν γνωστά από ορισμένους οικονομικούς οργανισμούς.

Το ξέσπασμα της κρίσης αυτής οφείλεται στο γεγονός ότι καταπατήθηκαν δεοντολογίες και χάθηκε η εμπιστοσύνη στην αγορά, βασικές προϋποθέσεις στην ομαλή λειτουργία της ελεύθερης αγοράς από την εποχή του Άνταμ Σμιθ.

## Το κόστος της κρίσης, η δημοσιονομική πολιτική και οι δανεισμοί ενάντια στο μέλλον

Στις μέρες μας πληρώνουμε το κόστος της αποχαλίνωσης και της υπέρ το δέον αφοσίωσης και πίστης στις τακτικές του παρελθόντος. Το τίμημα που πληρώνουμε είναι η παγκόσμια κρίση της πραγματικής οικονομίας, η οποία επέφερε τεράστια ανεργία και πτώση της κατανάλωσης και της αγοραστικής δύναμης, ενώ έχει μειώσει

τους ρυθμούς παραγωγής, ειδικά στις μικρές και μεσαίου μεγέθους επιχειρήσεις.

Πληρώνουμε το τίμημα της επικίνδυνης μεταφοράς χρέους και πιστωτικού κινδύνου από τον ιδιωτικό τομέα στον δημόσιο... Πληρώνουμε το τίμημα με τα δημοσιονομικά κόστη που δεν μπορούν πλέον να παραταθούν και τα έξοδα των τόκων του χρέους που επέβαλε η κρίση στις κυβερνήσεις και των δύο πλευρών του Ατλαντικού. Πληρώνουμε το τίμημα των πληθωριστικών πιέσεων και το «νέο μοντέλο – κανονικής» στάσιμης μεσοπρόθεσμης ανάπτυξης.

Είμαι σίγουρος ότι ο Dr. Cottarelli του ΔΝΤ και ο καθηγητής Balcerowicz θα μιλήσουν με λεπτομέρειες για τη σημερινή

σμό του χρέους και συμπεριλαμβάνει ενδεχόμενες υποχρεώσεις που απορρέουν από τη γήρανση του πληθυσμού των χωρών αυτών, καταδεικνύοντας ότι το χρέος θα φτάσει στα αστρονομικά επίπεδα των 200% και 300% του ΑΕΠ. Οι αγορές θα αντιδράσουν θέτοντας υψηλά ασφάλιστρα έναντι χρεωστικών κινδύνων. Η δημοσιονομική προσαρμογή που απαιτείται για την αντιμετώπιση του «σπινράλ» του χρέους είναι δύσκολη και θα έχει αρνητικές επιπτώσεις στην ανάπτυξη και τις προοπτικές των χωρών αυτών.

Οι συγγραφείς της μελέτης αυτής υπενθυμίζουν ότι οι χώρες που έδειξαν ανοχή στο ύψος των χρεών αντιμετώπισαν υψηλό πληθωρισμό, απλώς γιατί το κράτος δεν

## Το ξέσπασμα της κρίσης αυτής οφείλεται στο γεγονός ότι καταπατήθηκαν δεοντολογίες και χάθηκε η εμπιστοσύνη στην αγορά, βασικές προϋποθέσεις στην ομαλή λειτουργία της ελεύθερης αγοράς από την εποχή του Άνταμ Σμιθ.

κατάσταση, η οποία ήρθε στην επιφάνεια με το ξέσπασμα της οικονομικής κρίσης στην Ελλάδα. Και ελπίζω ότι θα αναφέρουν και τις προκλήσεις που θα έχουν να αντιμετωπίσουν οι νομισματικές και δημοσιονομικές αρχές στα προσεχή χρόνια για να κατορθώσουν να ξεπεράσουν τις δημοσιονομικές ανισότητες και τα υπέρογκα χρέη. Επίσης, και τις δυσκολίες που έχουν να αντιμετωπίσουν οι επιχειρηματίες και οι αποταμιευτές στις χώρες μας.

Θα ήθελα να παρουσιάσω μια ενδιαφέρουσα μελέτη, η οποία δημοσιεύτηκε από μια ομάδα οικονομολόγων από την Τράπεζα Διεθνών Διευθετήσεων (Bank for International Settlements) των Cecchetti, Mohanty and Zampolli, 2010, για το χρέος των βιομηχανικών χωρών και τα δυνάμει κόστη. Η ανάλυση επεκτείνεται στον ορι-

ήταν πρόθυμο να πληρώσει τους τόκους που απορρέουν από τα χρέη και γιατί δεν κατάφερε να χειριστεί αποτελεσματικά την παράταση καταβολής συντάξεων, όσο αυξάνονται τα όρια ζωής των ανθρώπων.

Το παράδειγμα της Γερμανίας μεταξύ των δύο παγκοσμίων πολέμων αποτελεί μια καλή πληροφορία, αλλά ο χρόνος που και άλλες ευρωπαϊκές χώρες διόρθωσαν τα επιτόκιά τους και εκπληθώρισαν το χρέος τους και, κατά συνέπεια, βίωσαν υψηλό πληθωρισμό.

Ένα άλλο γεγονός που δεν πρέπει να αφηφύσουμε είναι οι πθικές διαστάσεις του φαινομένου και το κόστος απονομής δικαιοσύνης. Από πθικής πλευράς, τα προβλήματα που δημιουργούνται στον ανταγωνισμό λόγω της διάσωσης οικονομικών οργανισμών είναι ιδιαίτερης σημασίας για

να αφεθούν στην τύχη τους, στην «ιδιωτικοποίηση του κέρδους» και στην «κοινωνικοποίηση κόστους» της κρίσης.

Όλα αυτά τα φαινόμενα τροφοδοτούν την κοινωνική δυσαρέσκεια και οδηγούν σε επεισοδιακές διαμάχες. Τα τελευταία επεισόδια που διαδραματίστηκαν στην Αθήνα, όπου άνθρωποι έχασαν τη ζωή τους, αποτελούν παράδειγμα.

Τα γεγονότα των προηγούμενων ημερών, με τις αρμόδιες αρχές των οικονομικά εύρωστων ευρωπαϊκών χωρών να προσπαθούν να συναινέσουν προκειμένου να στηρίξουν την Ελλάδα, το απειλούμενο ευρώ και την υπόσταση της Ε.Ε., αποτελούν σημείο ενδιαφέροντος.

Είναι ζωτικής σημασίας ότι τα κράτη της

γκης, διασφαλίζοντας έτσι και ενισχύοντας τη ρευστότητα.

Και όχι μόνο πρέπει να επιβάλουμε πιο αυστηρούς όρους διακυβέρνησης στους οργανισμούς μας, αλλά θα πρέπει να επανεξετάσουμε και να κάνουμε πιο αυστηρούς τους όρους του παιχνιδιού. Για πάνω από έναν χρόνο οι ειδικοί διεξάγουν συζητήσεις για επιβολή κανόνων σε οργανισμούς με συστημικές επιπτώσεις, για το διαχωρισμό των χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων σε επενδυτικά και μη επενδυτικά, για την απαιτούμενη διαφάνεια των εποπτικών αρχών και έλεγχο που ασκούν στις χρηματοοικονομικές συναλλαγές, για μεγαλύτερη επαγρύπνηση και συνεργασία μεταξύ ρυθμιστικών αρχών, μετατρέπο-

νων. Διαχειρίζονται τους κινδύνους ή μεταφέρουν ένα κομμάτι των κινδύνων αυτών στους ανασφαλιστές και στις αγορές κεφαλαίων.

Οι απαιτήσεις που προκύπτουν για τον ασφαλιστικό κλάδο είναι γενικά μακροπρόθεσμες. Αυτός είναι και ο λόγος που οι ασφαλιστές διαχειρίζονται επενδύσεις μεγάλου ύψους, ώστε να μπορέσουν να ανταποκριθούν στις μελλοντικές απαιτήσεις των πελατών τους. Εκ φύσεως του αντικείμενου, λοιπόν, οι ασφαλιστές σκοπό έχουν να παρέχουν εγγυήσεις συνεχούς ισορροπίας μεταξύ περιουσιακών στοιχείων και απαιτήσεων και είναι οι μακροπρόθεσμοι επενδυτές που συνεισφέρουν στη χρηματοοικονομική διαμεσολάβηση, στην προστασία και την κινητικότητα των αποταμιεύσεων και τη συσσώρευση κεφαλαίου.

Ως οργανισμοί αποταμιευτικών προγραμμάτων παρέχουν κίνητρα επενδύσεων και αποτελούν το κλειδί για τη σταθερότητα του οικονομικού μοντέλου.

Όσο υψηλότερα είναι τα αποθεματικά των ασφαλιστών – τα συνταξιοδοτικά – αποταμιευτικά τόσο ευκολότερα οι ασφαλιστικές θα έχουν τη δυνατότητα να αντεπεξέλθουν και να αντιμετωπίσουν μια χρηματοπιστωτική κρίση. Τα αποθεματικά κεφάλαια που επενδύονται από τις ασφαλιστικές είναι κατά κύριο λόγο ασφαλή, αποτελούν επενδύσεις υψηλής πιστότητας που έχουν λάβει υψηλούς βαθμούς κατά την αξιολόγησή τους.

Και μία ακόμα τελευταία παρατήρηση είναι ότι η ασφαλιστική βιομηχανία και στην Ευρώπη πήρε το μάθημά της στη διάρκεια της κρίσης του 2001-2002, ενισχύοντας τα αποθεματικά της και βελτιώνοντας την έκθεσή της στον κίνδυνο. Δύο στοιχεία που συνέβαλαν στο να αντισταθεί στην κρίση.

Αυτά αποδεικνύουν ότι ήταν τα βασικά χαρακτηριστικά της ασφαλιστικής βιομηχανίας κατά τη διάρκεια της κρίσης. Πρόσφατη έρευνα που έγινε από την Ένωση

Ασφαλιστικών Ερευνών της Γενεύης και τον ΟΟΣΑ για τον αντίκτυπο της κρίσης στην ασφαλιστική βιομηχανία επιβεβαίωσε την άποψη αυτή και έδειξε, με μερικές μόνο εξαιρέσεις, ότι ο συστημικός κίνδυνος που παρουσιάστηκε στη βιομηχανία είναι περιορισμένος. Πρώτα απ' όλα οι τράπεζες και οι ασφαλιστικές εταιρείες διαδράματσαν διαφορετικό ρόλο σε όλη τη διάρκεια της κρίσης, όπως άλλωστε γίνεται γενικά σε κάθε κρίση. Οι ασφαλιστικές εταιρείες δεν αποτέλεσαν τη γενεσιουργό αιτία της κρίσης, ούτε και βίωσαν τις μεγαλύτερες απώλειες.

Υπήρξε διαφορετική έκθεση στον κίνδυνο μεταξύ ασφαλιστικών εταιρειών και τραπεζικών ιδρυμάτων... Θέτοντας εκτός τους μεγάλους ασφαλιστικούς ομίλους που προσέφεραν εγγυημένες χρηματοοικονομικές υπηρεσίες, η διάσωση του πυρήνα των ασφαλιστικών εταιρειών κόστισε για το κράτος κάτι λιγότερο από 10 δισ. δολάρια, εν αντιθέσει με τις τράπεζες που η διάσωσή τους ξεπέρασε το 1 τρις.

Με δυο λόγια, ο ασφαλιστικός κλάδος διακυβερνάται από ένα υγιές επιχειρηματικό μοντέλο. Ο ασφαλιστικός κλάδος δεν αποτέλεσε την αιτία της κρίσης. Και δεν παρουσιάζει συστημικό κίνδυνο. Από τη φύση του αντικείμενου των εργασιών του στηρίζει την ανάπτυξη και τη σταθερότητα.

### Ο κεντρικός ρόλος της αποταμίευσης – Ασφάλιση και πολιτική

Κατά την άποψη μου, θα μπορέσουμε να αντεπεξέλθουμε στην κρίση εάν αποκαταστήσουμε τον βασικό ρόλο του αποταμιευτικού μοντέλου. Στην Ιταλία η μεγάλη τάση για αποταμίευση και το σχετικά χαμηλό επίπεδο χρέους των ιδιωτών βοήθησε τη χώρα να μειώσει τα συνολικά χρέη της στην οικονομία και να μας κάνει να πατήσουμε στα πόδια μας. Αυτό όμως δεν είναι αρκετό!

Στο μέλλον θα έχουμε ανάγκη τις αποταμιεύσεις, θα χρειαστούμε την ύπαρξη και

ενός αποταμιευτικού μοντέλου υπό την προσοχή ιδιωτικών παρόχων και της κυβέρνησης. Για να ενισχύσουμε την αποταμίευση και να εξασφαλίσουμε την αποτελεσματική κατανομή του ιδιωτικού πλούτου σε μακροπρόθεσμο ορίζοντα, λαμβάνοντας υπόψη τις σταδιακές περικοπές κοινωνικών παροχών που γίνονται από τα κράτη, χρειάζεται να εφαρμοστούν συγκροτημένες και δομικές αλλαγές. Στα οικονομικά της Ιταλίας η φορολογία και ο δυσανάλογος ρόλος του δημοσίου τομέα και των κοινωνικών παροχών συνεχίζουν να αποτελούν ισχυρό αντικίνητρο για την ασφαλιστική βιομηχανία.

Το κράτος θα πρέπει να στραφεί στη διαφάνεια, να εφεύρει τρόπους σωστής και αξιόπιστης ενημέρωσης των επενδυτών και να αυξήσει τη διαθεσιμότητα των μακροπρόθεσμων «αυτόματων» αποταμιευτικών μηχανισμών προστασίας, πιθανόν με το να επανεξετάσει κάποια κίνητρα προκειμένου να ενθαρρύνει την επιλογή των μακροπρόθεσμων επενδύσεων.

Επίσης, το κράτος θα πρέπει να μεταφέρει τις καλύψεις των κινδύνων (hedging capacity) προς τους ασφαλιστές. Για παράδειγμα, ανεβάζοντας τους μακροπρόθεσμους δείκτες των προϊόντων και εξετάζοντας τη νομοθεσία, προκειμένου να παρέχει εγγυημένα προϊόντα. Δεν είναι καθόλου συμπτωματικό ότι η αγορά περιοδικών καταβολών, βα-

σικό στοιχείο της συμπληρωματικής σύνταξης, δεν έχει αναπτυχθεί στην Ιταλία.

Μια πρόσφατη μελέτη της Prometeia / Eurisko δείχνει ότι υπάρχει τάση προς την αποταμίευση στην Ιταλία και μάλιστα αυτή δείχνει να αυξάνεται, αλλά επίσης η μελέτη υποδει-

## Ο ρόλος του ΔΝΤ είναι να παρέχει οικονομική στήριξη σε περιπτώσεις εκτάκτου ανάγκης, διασφαλίζοντας έτσι και ενισχύοντας την ρευστότητα.

ευρωζώνης κατέληξαν σε μια κοινή απόφαση και πάνω σ' αυτή δούλεψαν για να ολοκληρωθεί ο μηχανισμός διάσωσης. Τα κράτη ενώθηκαν, έδειξαν αποφασιστικότητα και πραγματική ομοψυχία προκειμένου να εξασφαλίσουν τη σταθερότητα της ευρωζώνης και το μέλλον της Ε.Ε.

Σε επίπεδο χωρών, στην Ιταλία συγκεκριμένα, οι αναγκαίες δομικές αναδιαρθρώσεις θα πρέπει να εγκριθούν και να εφαρμοστούν, θα πρέπει να ληφθούν μέτρα με στόχο την ανασυγκρότηση των οικονομικών του δημοσίου τομέα, προκειμένου να δοθούν κίνητρα για ανάπτυξη και εργασία.

Για μήνες διεξάγονται συζητήσεις σχετικά με τη δημιουργία ενός νέου μοντέλου οικονομικού ελέγχου, για τους νέους ρόλους στο ΔΝΤ, τους νέους ρόλους της παγκόσμιας τράπεζας και του οικονομικού συμβουλίου οικονομικής σταθερότητας. Ο ρόλος του ΔΝΤ είναι να παρέχει οικονομική στήριξη σε περιπτώσεις εκτάκτου ανά-

ντας τις μη οργανωμένες αγορές σε αγορές μετοχών έχει γίνει, ακόμα, λόγος να μειωθούν τα κίνητρα των συναλλαγών, κάτι που θέτει το σύστημα σε κίνδυνο. Πολύς λόγος – λίγη δράση. Έχει φτάσει η ώρα για αποφάσεις.

### Η ασφαλιστική βιομηχανία και η κρίση

Θα ήθελα να πω δύο λόγια για την ασφαλιστική βιομηχανία, το ρόλο της ως έναν ενδιάμεσο, μεσολαβητικό αποταμιευτικό οργανισμό και τη θέση της στη διάρκεια της κρίσης. Και αυτό όχι επειδή εκπροσωπώ έναν από τους μεγαλύτερους ασφαλιστικούς ομίλους, όσο γιατί εκτιμώ ότι η ασφαλιστική βιομηχανία κατέχει σημαντικό ρόλο στην ανάκαμψη και ενδυνάμωση της ανάπτυξης και στη σταθεροποίηση του οικονομικού κλίματος.

Οι ασφαλιστικές παρέχουν προστασία στους κατόχους ιδιωτικών ή εταιρικών ασφαλιστηρίων συμβολαίων έναντι κινδύ-



κνύει ότι οι επενδυτές ψάχνουν να βρουν αποδόσεις που παρέχουν περισσότερες εγγυήσεις, καλά προϊόντα και σωστές συμβουλευτικές υπηρεσίες.

Στην Ιταλία η διαχείριση κεφαλαίων (ειδικά τα θεσμικά) βρίσκεται στα χαμηλότερα επίπεδα των δυτικών οικονομιών. Οι επενδυτές προτιμούν να επενδύουν κατευθείαν, επιλέγοντας αυτοί το μέγεθος των αποδόσεων και αυτό για λόγους προφύλαξης.

Ωστόσο, όλες οι έρευνες καταδεικνύουν την επιθυμία των επενδυτών για μεγαλύτερη διαφοροποίηση και βοήθεια στο χτίσιμο ενός χαρτοφυλακίου.

Αυτό αποτελεί αντανάκλαση ενός συνδυασμού στοιχείων:

- Ανεπαρκών ή και νοθευμένων ρυθμιστικών κανόνων και κινήτρων, όπως δείχνει η σύγκριση της φορολογίας των rep-sion fund σε ευρωπαϊκό επίπεδο.

- Ανεπαρκή οικονομική κουλτούρα και υψηλό βαθμό αβεβαιότητας.

- Έλλειψη κατάλληλων προϊόντων και ανεπάρκεια σωστών συμβουλευτικών υπηρεσιών.

Πιστεύω ότι αυτή είναι μια τεράστια ευκαιρία να επαναφέρουμε την οικονομική σταθερότητα και να φτιάξουμε ένα αποδοτικό επενδυτικό και αποταμιευτικό σύστημα. Είναι η μόνη λύση για να απομακρυνθούμε από την εποχή του εύκολου χρέους και των εύκολων κερδών.

Χρειάζεται η συνεργασία του ιδιωτικού και του δημοσίου τομέα. Το πλαίσιο αυτό πρέπει να συμπεριλαμβάνει ένα δίκαιο σύστημα φορολόγησης των προϊόντων και την έκδοση μακροπρόθεσμων χρεογράφων, που στόχο θα έχει την έκδοση χρηματοοικονομικών προϊόντων μακροχρόνιας απόδοσης, όπως οι περιοδικές καταβολές και τα συνταξιοδοτικά ταμεία.

Χωρίς αυτήν τη συνεργασία, η επιτυχία είναι αδύνατη.

Ως εταιρεία, ως κλάδος της βιομηχανίας, έχουμε κάνει επί μακρόν συζητήσεις για το



Από αριστερά Giovanni Perissinotto διευθύνων σύμβουλος και Group CEO, Cesare Geronzi (πρόεδρος Ομίλου Generali) Sergio Balbinot διευθύνων σύμβουλος

**Οι ασφαλιστικές παρέχουν προστασία στους κατόχους ιδιωτικών ή εταιρικών ασφαλιστηρίων συμβολαίων έναντι κινδύνων. Διαχειρίζονται τους κινδύνους ή μεταφέρουν ένα κομμάτι των κινδύνων αυτών στους αντασφαλιστές και στις αγορές κεφαλαίων.** ”

ρόλο του πελάτη, το σχεδιασμό των νέων αποταμιευτικών προϊόντων και προϊόντων μακροπρόθεσμης φροντίδας, καθώς και την ποιότητα των υπηρεσιών που προσφέρουμε. Υποχρέωσή μας στο μέλλον για τη δική μας επιτυχία, να συνεχίσουμε να βελτιώνουμε τις παρεχόμενες υπηρεσίες μας, να εξασφαλίσουμε τη διαφάνεια στις σχέσεις με τους πελάτες μας και στην περιγραφή προϊόντων.

Η επαναφορά της αξιοπιστίας του κλάδου και της εικόνας του αποτελεί κλειδί και συγκριτικό πλεονέκτημα για το μέλλον. Οι ασφάλειες και τα επενδυτικά προϊόντα δεν είναι εύκολο να γίνουν κατανοητά: έτσι και το κοινό δύσκολα μπορεί να εκφέρει άπο-

ψη. Χρειαζόμαστε καθοριστικές επενδύσεις στην επικοινωνία, στη διαφάνεια και στις συμβουλευτικές υπηρεσίες. Πρέπει να καινοτομήσουμε στα προϊόντα σε σχέση με τους πελάτες μας.

Αυτό είναι και βασικό στοιχείο ώστε να ενισχυθούν τα αποταμιευτικά προγράμματα. Είμαι πεπεισμένος ότι η ασφαλιστική βιομηχανία και η θεσμική διαχείριση κεφαλαίων γενικά μπορούν και πρέπει να παίξουν πρωταγωνιστικό ρόλο – ειδικά στην Ιταλία που υπολείπεται των υπολοίπων χωρών. Και αυτό, για να εξασφαλίσουμε αποδοτική κατανομή των αποταμιεύσεων, η οποία αποτελεί το κλειδί της ανάπτυξης και της οικονομικής σταθερότητας.



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!

**International Life** Για καλύτερη ζωή  
Ασφάλειες Ζωής και Περιουσίας

# Επιμένει ανοδικά η Κυπριακή Αγορά

Της Ελενας Ερμείδου



Η παγκόσμια χρηματοπιστωτική ύφεση που ξεκίνησε στα τέλη του 2008, απόρροια των τοξικών ομολόγων χαμηλής πιστοληπτικής ικανότητας στεγαστικών δανείων στις ΗΠΑ και της χρεοκοπίας της Lehman Brothers, είχε μεταξύ άλλων σοβαρό αντίκτυπο και στην ασφαλιστική βιομηχανία της Κύπρου, της οποίας τα ετήσια συνολικά ασφάλιστρα εκπροσωπούν περίπου το 4,6% του ακαθάριστου εγχώριου προϊόντος, ενώ οι επενδύσεις μέχρι τότε υπερέβαιναν τα 2.000 εκατ., προσφέροντας συγχρόνως μόνιμη απασχόληση σε πάνω από 4.000 εργαζόμενους.

Η αναπτυξιακή πορεία της αγοράς αναχαιτίστηκε, ωστόσο όχι και τόσο αρνητικά με την εξάπλωση της οικονομικής ύφεσης στις αγορές, αποτυπώνοντας στο πέρασμα της την πραγματική εικόνα των οικονομικών της ασφαλιστικής αγοράς στους δείκτες των κλάδων της. Μια εικόνα, να τονιστεί, που δεν χαρακτηρίζει αποκλειστικά και μόνο την συγκεκριμένη αγορά, αλλά και πολλούς άλλους τομείς επιχειρηματικής δραστηριότητας της εγχώριας αγοράς.

## Η αγορά με νούμερα

Αναλυτικά, στο σύνολο της η παραγωγή ασφαλιστρών το 2009 κατέγραψε αύξηση 4,7%, στα €787,3 εκατ., έναντι €752 εκατ., αλλά συγχρόνως και επιβράδυνση του ρυθμού ανάπτυξης σε σχέση με 2008, καθώς σύμφωνα με στοιχεία η αύξηση που σημειώθηκε το 2008 έναντι του 2007 ήταν της τάξης του 8,4%, επιβράδυνση δηλαδή 3,7% για το 2009.

Ειδικά, μειωμένους ρυθμούς δραστηριότητας εμφάνισε ο κλάδος γενικών ασφαλειών με ρυθμό αύξησης μόλις 5,7% έναντι 9,7% για το 2008, τα συνολικά

ασφάλιστρα στα €434,1 εκατ., έναντι €410,7 εκατ. το 2008.

## Οι επιμέρους κλάδοι

Αύξηση 13,5%, κατέγραψε ο κλάδος ατυχημάτων και υγείας, με συνολικά ασφάλιστρα €89,4 εκατ., έναντι €78,7 εκατ. το 2008.

Παράλληλα, θετική μεταβολή 6,3% κατέγραψε ο κλάδος περιουσίας με συνολική παραγωγή ασφαλιστρών στα €108,3.

Με ικανοποιητικούς ρυθμούς κινήθηκε και ο κλάδος αστικής ευθύνης το 2009, παρουσιάζοντας αύξηση 7,8%, στα €38 εκατ.

Ενώ σοβαρές ζημιές κατέγραψε ο κλάδος αυτοκινήτου, ο οποίος θα πρέπει να τονισθεί ότι είχε κινηθεί επιβραδυντικά και το προηγούμενο έτος. Συγκεκριμένα, ο κλάδος παρουσίασε μια ανεπαίσθητη αύξηση της τάξης του 2% στα €182 εκατ., έναντι και πάλι χαμηλής ανάπτυξης 7% το 2008.

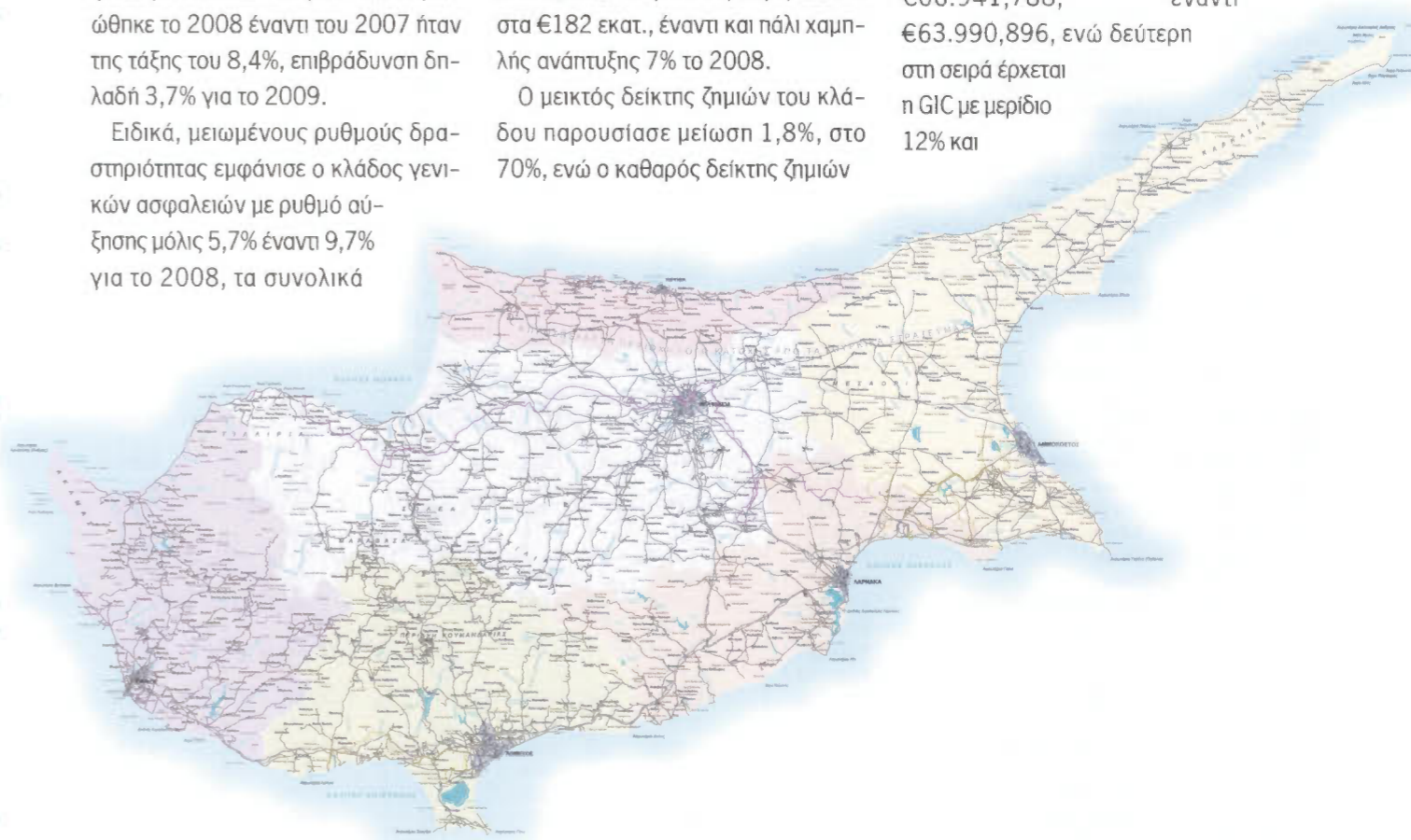
Ο μεικτός δείκτης ζημιών του κλάδου παρουσίασε μείωση 1,8%, στο 70%, ενώ ο καθαρός δείκτης ζημιών

αυξήθηκε κατά 3,3 μονάδες, αντανakλώντας την δυσμενή οικονομική κατάσταση που επικράτησε 2009, και αποφέροντας ζημιές 8,9 εκ., μειώνοντας τα τεχνικά αποτελέσματα του συνολικού γενικού κλάδου σημαντικά.

Οι διάφοροι άλλοι οικονομικοί δείκτες συγκρατούνται περίπου στα ίδια επίπεδα, πλην του δείκτη πρόσκτησης εργασιών που αυξάνεται κατά 0,5%.

## Απώλειες για τον κλάδο ζωής

Αξίζει να σημειωθεί ότι σύμφωνα με τα επίσημα στοιχεία της Ένωσης Κυπριακών Ασφαλιστικών την πρώτη θέση στις γενικές ασφαλίσεις σε ό,τι αφορά το μερίδιο της αγοράς κατέχει η Laiki Insurance με μερίδιο διείσδυσης περίπου 15,4%, και συνολική μεικτή παραγωγή ασφαλιστρών για το 2009 €66.941,788, έναντι €63.990,896, ενώ δεύτερη στη σειρά έρχεται η GIC με μερίδιο 12% και



μεικτή παραγωγή ασφαλιστών € 52.114,991, έναντι € 50.652,666, και τρίτη η Panyprian με μερίδιο πε-  
 ρίπου 7,97% και με συνολική μεικτή παραγωγή €34.613,820 έναντι 33,454,520. Το υπόλοιπο της αγοράς μοιράζεται μεταξύ των 30 υπόλοιπων ασφαλιστικών εταιρειών της χώρας. Αντίθετα, με τις γενικές ασφάλειες από-

**ΠΙΝΑΚΑΣ ΜΕΤΟΧΙΚΩΝ ΜΟΝΑΔΩΝ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΩΝ ΤΑΜΕΙΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ / TABLE OF INVESTMENT UNITS OF THE INVESTMENT FUNDS OF LIFE INSURANCE COMPANIES ΠΙΝΑΚΑΣ ΜΕΤΟΧΙΚΩΝ ΜΟΝΑΔΩΝ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΩΝ ΤΑΜΕΙΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ ΖΩΗΣ**

Εταιρεία / Company	Ταμείο / Fund	Ημερ. Έναρξης / Date of commencement	Τιμή Μετοχικής Μονάδας (€) / Investment Unit Price (€)		Αποδόσεις / Returns		(Μέση ετήσια από την έναρξη) (Annualised mean return from commencement)
			Αξία Ταμείου / Fund Value	Τιμή Προσφοράς / Offer Price	Τιμή Εξαργύρωσης / Bid Price	Αύξηση/Μείωση (%) - Increase/Decrease (%) (κατά τους τελευταίους 12 μήνες) (over the last 12 months)	
ALPHA INSURANCE	Optima Fund	30/09/1993	16.194.447	4,15	4,15	4,53%	5,51%
ALPHA INSURANCE	Alpha Επιλογές - Διεθνές	01/07/2003	252.280	1,28	1,22	14,29%	-4,16%
ALPHA INSURANCE	Alpha Επιλογές - Εσωτερικού	01/07/2003	233.127	2,83	2,69	75,78%	7,71%
ALPHA INSURANCE	Alpha Επιλογές - Επιλεκτών	01/07/2003	W1.385.552	3,06	2,91	21,43%	8,96%
ALPHA INSURANCE	Alpha Επιλογές - Σταθερό	01/07/2003	5.556.834	2,42	2,30	5,22%	5,26%
AMERICAN LIFE	Alico Balanced Fund	01/02/2000	1.840.449	2,914	2,801	5,66%	5,19%
AMERICAN LIFE	Alico Dynamic Fund	01/02/2000	24.080.691	1,952	1,876	15,37%	2,29%
LIBERTY LIFE	Flexible Investment Fund	01/08/1994	7.026.656	2,438	2,316	1,04%	2,01%
LIBERTY LIFE	Conservative Investment Fund	01/08/1994	14.761.128	6,124	5,818	1,86%	8,26%
LIBERTY LIFE	Aspis Investment Fund	08/04/1997	6.611.377	6,215	5,904	-9,52%	10,58%
LIBERTY LIFE	Smart Investment Fund	15/10/2000	1.648.524	1,523	1,447	5,98%	-1,77%
LIBERTY LIFE	Secure Investment Fund	31/05/2005	1.533.718	2,189	2,080	3,99%	4,41%
ΕΘΝΙΚΗ	Επενδυτικό Ταμείο Εθνικής	31/03/1995	14.080.533	5,640	5,371	2,88%	8,38%
ΕΘΝΙΚΗ	Guaranteed Return Fund	01/05/2001	2.782.152	2,479	2,361	3,16%	3,77%
ΕΘΝΙΚΗ	Active Cash Fund	30/07/2004	295.708	1,561	1,486	2,03%	-2,46%
EUROLIFE	Μικτό - Balanced Fund	01/07/1989	373.921.572	7,282	6,918	17,38%	7,29%
EUROLIFE	Manulife Investment Fund	01/04/1983	17.965.185	15,108	14,353	17,65%	8,46%
EUROLIFE	GIC Investors Fund	01/10/1987	4.137.924	8,205	7,795	16,73%	7,28%
EUROLIFE	Δυναμικό - Growth Fund	01/11/2002	10.241.108	3,359	3,192	22,10%	8,84%
EUROLIFE	Εισοδηματικό - Income Fund	01/11/2002	6.984.369	2,436	2,315	13,99%	4,14%
EUROLIFE	Εγγυημένο - Guaranteed Fund	01/11/2002	14.019.999	2,416	2,296	3,29%	4,02%
EUROLIFE	Avantage	21/12/2007	1.954.186	N/A	1,5318	2,34%	-5,06%
HELLENIC ALICO	Future Plus Basic	01/12/2002	6.932.348	11,011	10,583	5,43%	3,16%
HELLENIC ALICO	Future Plus Balanced	01/12/2002	2.515.354	11,875	11,414	7,72%	4,25%
HELLENIC ALICO	Future Plus Dynamic	01/12/2002	940.946	13,148	12,637	14,71%	5,66%
INTERLIFE	Επενδυτικό Ταμείο Interbalanced	30/04/1997	42.855.516	4,798	4,569	5,86%	8,42%
INTERLIFE	Επενδυτικό Ταμείο Interdisciplined	01/06/2003	437.135	2,811	2,677	10,73%	6,96%
INTERLIFE	Επενδυτικό Ταμείο Interaggressive	01/06/2003	442.288	2,905	2,767	11,06%	7,49%
INTERLIFE	Επενδυτικό Ταμείο Intersafety	01/06/2003	7.867.740	2,336	2,225	4,14%	4,04%
LAIKI CYPRIALIFE	Cyprialife	01/10/1995	128.368.109	3,2743	3,1106	7,87%	4,67%
LAIKI CYPRIALIFE	Δυναμικό	02/10/1992	52.878.798	6,1860	5,9960	7,56%	7,74%
LAIKI CYPRIALIFE	Πανερωπιακό	31/12/1988	5.616.621	5,7072	5,3090	9,71%	5,91%
LAIKI CYPRIALIFE	Mega	30/09/1992	29.273.072	4,2216	4,2216	8,70%	5,38%
LAIKI CYPRIALIFE	Star	01/01/1980	21.194.691	132,1654	132,1654	6,77%	15,60%
LAIKI CYPRIALIFE	Equity	30/05/1992	2.813.285	2,6613	2,6613	7,85%	2,55%
LAIKI CYPRIALIFE	International	01/06/2001	2.243.281	1,8524	1,7598	6,03%	0,95%
LAIKI CYPRIALIFE	Pioneer	01/06/2001	4.000.247	2,3750	2,2563	5,59%	3,91%
LAIKI CYPRIALIFE	Blue Chip	01/06/2001	8.047.381	2,6938	2,5592	7,28%	5,45%
LAIKI CYPRIALIFE	Balanced	01/06/2001	24.443.155	2,7156	2,5799	8,73%	5,55%
LAIKI CYPRIALIFE	Secure	01/06/2001	43.422.145	2,6268	2,4955	4,87%	5,14%
LAIKI CYPRIALIFE	Extra	01/11/2002	4.085.157	2,6418	2,5098	8,95%	6,27%
LAIKI CYPRIALIFE	Pensions Managed Fund	01/05/2004	1.210.167	2,2741	2,1604	6,64%	5,17%
LAIKI CYPRIALIFE	Cash Fund	01/12/2004	113.745	2,1561	2,0483	4,06%	4,68%
MINERVA	Ω	01/07/1991	4.273.370	1,400	1,510	33,39%	-1,07%
MINERVA	Δ	01/07/1991	1.698.813	4,250	3,950	7,59%	4,68%
MINERVA	Dynamic	31/03/2002	56.294	1,497	1,419	30,70%	-2,34%
MINERVA	Protector	31/03/2002	96.831	2,348	2,226	2,68%	3,43%
MINERVA	Guaranteed Return	31/03/2002	2.449.292	2,548	2,348	4,36%	4,14%
MINERVA	Secure	01/08/2007	695	1,924	1,924	5,25%	4,85%
UNIVERSAL LIFE	Growth Fund	01/12/1971	119.289.395	23,37	22,24	17,79%	7,09%
UNIVERSAL LIFE	Property Fund	01/01/1995	114.011.993	8,88	8,45	11,00%	11,55%
UNIVERSAL LIFE	Security Fund	01/01/1997	33.794.077	8,20	7,80	9,77%	12,74%
UNIVERSAL LIFE	Guaranteed Fund	01/01/2005	1.562.766	2,01625	1,92023	4,17%	3,31%



Οικονομικό έτος : 1/1/09 - 31/12/09

Νόμισμα : ΕΥΡΩ

Μικτά Ασφάλιστρα Γενικών Ασφαλειών

Εταιρεία	Αυτοκινήτου και Σπικιού	Κλάδος Αυτοκινήτου	Ναυτοασφαλίσεις, αεροπλοία και μεταφορές	Πυρός	Απαιτήσεις	ΠΙΣΤΩΣΕΙΣ	Διάφορα	2009	2008	2009	Μερίδιο Αγοράς	Μερίδιο Αγοράς	Ασφάλιστρα
								Εύνοιο 12 μηνών	Εύνοιο 12 μηνών	% Μεταβολή	2009	2008	2009
ALPHA	4.012.114	4.090.893	216.818	4.431.703	2.031.056	0	0	14.782.584	14.857.335	-0,50%	3,41%	3,62%	539.847
ALLIANZ GENERAL INSURANCE	177.828	1.695.275	129.611	7.229.268	426.014	0	0	9.657.996	8.746.836	10,42%	2,22%	2,13%	2.260.077
ALICO	11.602.851	0	0	0	0	0	0	11.602.851	10.224.659	13,48%	2,67%	2,49%	85.804
ASPIS LIBERTY	3.338.351	0	0	0	0	0	0	3.338.351	3.166.944	5,41%	0,77%	0,77%	0
AMERICAN HOME	#N/A	5.384.342	364.602	8.119.625	6.531.047	0	234.023	#N/A	20.424.243	#N/A	4,93%	4,97%	0
ATLANTIC	4.050.681	11.493.199	620.200	5.147.157	745.377	15.225	74.938	22.146.777	21.053.261	5,19%	5,10%	5,13%	737.588
COMM. GENERAL	129.906	9.515.143	128.853	3.902.658	1.375.912	6.102	235.015	15.293.589	15.356.595	-0,41%	3,52%	3,74%	787.657
COSMOS	3.178.345	20.269.885	208.371	2.368.357	855.404	0	14.271	26.894.633	28.675.838	-6,21%	6,20%	6,98%	1.959.298
DEMCO	134.491	3.904.831	53.002	507.058	352.698	0	0	4.952.080	3.094.508	60,03%	1,14%	0,75%	489.906
ΕΘΝΙΚΗ GENERAL INSURANCE	33.837	4.891.871	133.230	2.372.872	865.646	0	581.941	8.879.397	10.070.196	-11,82%	2,05%	2,45%	524.994
ΕΘΝΙΚΗ INSURANCE	3.159.015	0	0	0	0	0	0	3.159.015	2.520.487	25,33%	0,73%	0,61%	60.259
EUROSURE	652.134	4.704.572	110.534	1.729.198	1.570.563	0	62.960	8.829.961	8.376.190	5,42%	2,03%	2,04%	410.873
EUROLIFE	9.023.525	0	0	0	0	0	0	9.023.525	7.268.723	24,14%	2,08%	1,77%	0
GIC	3.324.399	12.537.003	1.324.760	25.508.518	7.049.851	96.862	2.273.598	52.114.991	50.652.666	2,89%	12,00%	12,33%	1.727.007
HYDRA	654.344	8.905.451	5.987	1.129.669	441.785	0	0	11.137.236	11.117.871	0,17%	2,57%	2,71%	983.435
INTERLIFE	#N/A	#N/A	#N/A	#N/A	#N/A	0	#N/A	#N/A	8.816.106	#N/A	2,30%	2,15%	336.218
LAIKI CYPRIALIFE	12.963.855	0	0	0	0	0	0	12.963.855	9.409.868	37,77%	2,99%	2,29%	0
LAIKI INSURANCE	1.666.438	30.537.787	1.387.443	22.801.738	6.414.493	91.751	4.042.138	66.941.788	63.990.896	4,61%	15,42%	15,58%	2.449.496
MINERVA	915.934	14.259.654	47.473	1.115.321	1.104.524	0	21.896	17.464.802	17.210.434	1,48%	4,02%	4,19%	819.186
OLYMPIC	#N/A	3.454.832	36.637	343.245	225.665	0	169.436	#N/A	1.594.893	#N/A	1,00%	0,39%	249.916
PANYPRIAN	608.618	17.407.671	790.882	11.929.015	3.529.719	0	347.915	34.613.820	33.454.520	3,47%	7,97%	8,15%	1.276.124
ROYAL CROWN	62.612	5.359.877	257.099	3.834.448	1.179.264	0	1.039.063	11.732.363	11.303.783	3,79%	2,70%	2,75%	280.435
ΥΔΡΟΓΙΟΣ	347.611	4.791.278	50.885	2.217.907	1.255.977	0	0	8.663.658	8.529.592	1,57%	2,00%	2,08%	887.415
PROGRESSIVE	55.960	2.777.137	113.806	1.140.973	507.005	25.819	27.218	4.647.918	4.471.847	3,94%	1,07%	1,09%	165.341
UNIVERSAL LIFE	23.717.848	0	0	0	0	0	0	23.717.848	21.504.929	10,29%	5,46%	5,24%	0
HELLENIC ALICO	364.259	0	0	0	0	0	0	364.259	290.532	25,28%	0,08%	0,07%	0
KENTRIKI	343.301	3.268.152	212.624	1.034.647	539.884	0	252.848	5.651.456	5.070.822	11,45%	1,30%	1,23%	292.466
BUPA	3.258.356	0	0	0	0	0	0	3.258.356	3.135.000	3,93%	0,75%	0,76%	0
HIRE RISK POOL	0	6.192.157	0	0	0	0	0	6.192.157	5.988.886	3,39%	1,43%	1,46%	0
OSEDA	0	0	0	0	340.175	0	0	340.175	296.327	14,80%	0,08%	0,07%	0
TRUST INSURANCE	0	1.227.207	42	255.441	78.012	0	51.611	1.612.312	1.612.312	0,00%	0,00%	0,00%	99.075
Συνολικά ασφάλιστρα 2009 *	#N/A	#N/A	#N/A	#N/A	#N/A	235.759	#N/A	#N/A	410.674.785	#N/A			17.422.419
Συνολικά Ασφάλιστρα 2008	78.762.377	178.170.225	7.515.510	101.861.473	35.577.957	298.002	8.489.240	410.674.785					
Ετήσια % Μεταβολή 2008 - 2009	#N/A	#N/A	#N/A	#N/A	#N/A	-20,89%	#N/A	#N/A					
Ετήσια % Μεταβολή 2007 - 2008	14,41%	7,02%	4,41%	1									

Οικονομικό έτος : 1/1/09 - 31/12/09  
 Νόμισμα: ΕΥΡΩ  
 Μικτά Ασφάλιστρα Ζωής

	Ετήσια			Μερίδιο Αγοράς 2008	Μερίδιο Αγοράς 2009
	2009	2008	% Change		
ALLIANZ GENERAL INSURANCE	14.995.035	13.345.332	12,36%	3,91%	4,25%
ALPHA	11.279.042	10.038.938	12,35%	2,94%	3,19%
ALICO	27.748.251	28.192.065	-1,57%	8,26%	7,86%
ASPIS LIBERTY	8.344.253	8.655.678	-3,60%	2,54%	2,36%
LAIKI CYPRIALIFE	92.186.816	88.913.425	3,68%	26,05%	26,10%
EUROLIFE	101.376.800	96.635.762	4,91%	28,31%	28,70%
INTERLIFE	#N/A	#N/A	#N/A	6,37%	6,59%
UNIVERSAL LIFE	54.324.157	53.983.588	0,63%	15,81%	15,38%
ΕΘΝΙΚΗ INSURANCE	6.344.136	6.016.595	5,44%	1,76%	1,80%
MINERVA	3.101.743	3.667.272	-15,42%	1,07%	0,88%
HELLENIC ALICO	10.243.387	10.154.253	0,88%	2,97%	2,90%
Σύνολο	#N/A	#N/A	#N/A	100%	100,00%
Ετήσια % μεταβολή 2008-2009	3,48%				
Ετήσια % μεταβολή 2007-2008	6,36%				

Σημείωση: τα στοιχεία προέρχονται από αποτελέσματα εταιρειών που εκπροσωπούν το 100% της αγοράς ασφαλιών ζωής

λίες εμφάνισε ο Κλάδος Ζωής όπου η παραγωγή ασφαλιστρών κατέγραψε μείωση 3,5% έναντι 6,4% το 2008 στα €353,2 εκατ. έναντι €341,3 εκατ. το 2008. Σημειώνεται ότι ο αριθμός νέων ασφαλιστηρίων επενδυτικών σχεδίων μειώθηκε κατά 18,2%, στα 19.074 συμβόλαια το 2009 έναντι 23.329 το 2008, όμως η μείωση στα ασφάλιστρα ήταν μόνο 11,9%, από €41,3 εκατ. το 2008 στα €36,4 εκατ. Ωστόσο, σημειώθηκε αύξηση 22,6% στις εξαγορές ασφαλιστηρίων, στα

13.910 συμβόλαια έναντι 11.342 το 2008, με τα τεχνικά αποθεματικά στα €1.798 εκατ. το 2009, έναντι €1.645 εκατ. το 2008, αύξηση 9,3%. **Θετική η πορεία των επενδύσεων με καλές αποδόσεις** Θετικά κινήθηκε ο τομέας των επενδύσεων, παρουσιάζοντας αύξηση 4,2% στα €2.600 εκατ., έναντι €2.495 εκατ. το 2008. Οι αποδόσεις από τις επενδύσεις στον κλάδο ζωής παρουσίασαν σημαντική βελτίωση στα €192,6 εκατ., έναντι ζημιών €255,3 εκατ. το 2008.

Na σημειωθεί σε ό,τι αφορά τις αποδόσεις των Unit Link πως η Alpha Insurance, με την απόδοση από το πρόγραμμα Alpha Επιλογή Εσωτερικού να φτάνει για το διάστημα των 12 τελευταίων μηνών στο 112,21%, βρίσκεται μακράν μπροστά σε σχέση με τις άλλες ασφαλιστικές. Σημειώνεται τέλος ότι αύξηση 10,5% κατέγραψαν οι αποζημιώσεις το 2009 στα €453 εκατ. σε σύγκριση με €410 εκατ. το 2008 που αντιστοιχούσε σε αύξηση 6,2%.

## σας στηρίζουμε με ασφάλεια 37 χρόνια

Εδώ και 37 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.



**Ασφαλής Δύναμη!**

ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ & ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ  
 Κεντρικά Γραφεία: Λ. Συγγρού 254, 176 72 Καλλιθέα-Αθήνα  
 Τ: 210 9477200 • F: 210 9590078  
 Υποκατάστημα: 7<sup>ο</sup> χλμ. Θεσ/νίκης - Ν. Μουδανιών  
 541 10 Πυλαία-Θεσ/νίκη, Τ: 2310 497900 • F: 2310 487110  
[www.ydrogios.gr](http://www.ydrogios.gr)



1. ΑΝΔΡΕΑΣ Ε. ΒΑΣΙΛΕΙΟΥ.  
2. ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΜΑΖΑΡΑΚΗΣ.  
3. ΓΙΩΡΓΟΣ ΖΕΡΒΟΥΔΑΚΗΣ.  
4. ΣΤΕΛΙΟΣ ΣΤΥΛΙΑΝΙΔΗΣ.



5. Θ. ΘΕΟΔΩΡΙΔΗ. 6. ΧΡΥΣΟΥΛΑ ΠΑΠΑΔΗΜΗΤΡΙΟΥ. 7. ΜΙΧΑΛΗΣ ΠΙΑΤΟΠΟΥΛΟΣ.

# Alico® Πυλώννας ανάπτυξης ΤΟ Agency

Και φέτος η Alico τίμησε τους κορυφαίους συνεργάτες του παραγωγικού συστήματος οι οποίοι διακρίθηκαν με τις επιδόσεις τους τη χρονιά που πέρασε. Η εταιρεία, η οποία εδώ και 46 χρόνια έφερε το θεσμό της ασφάλειας Ζωής στην Ελλάδα και διακρίνεται διαχρονικά για τον πρωταγωνιστικό ρόλο που διαδραματίζει στην εξέλιξή του, βράβευσε στις αρχές Ιουνίου τους πρώτους των πρώτων και στις εκδηλώσεις που πραγματοποιήθηκαν –στις οποίες συγκεντρώθηκαν οι επαγγελματίες ασφαλιστικοί σύμβουλοι της εταιρείας από ολόκληρη την Ελλάδα, καθώς και τα στελέχη της δύναμης πωλήσεων– η αποφασιστικότητα και η αισιοδοξία ήταν παραπάνω από εμφανείς.

Ο πρόεδρος της περιφέρειας Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης της Alico, κ. Α. Βασιλείου, τίμησε με την παρουσία του το συνέδριο και την τελετή απονομής βραβείων, επικεφαλής των στελεχών της εταιρείας. Οι άνθρωποι της Alico αξιοποιούν την υποδομή, την τεχνογνωσία και την εμπειρία που διαθέτει η εταιρεία, υπηρετώντας με θέρμη το θεσμό της ιδιωτικής ασφάλισης. Με αφοσίωση στους στόχους τους και την εταιρική φιλοσοφία, παραμένουν ανοικτοί σε νέες προκλήσεις και φροντίζουν με σεβασμό και υψηλό επίπεδο επαγγελματισμού τις πραγματικές ανάγκες των ασφαλισμένων τους, οι οποίοι για το λόγο αυτόν, άλλωστε, τιμούν την Alico με την εμπιστοσύνη τους για την κάλυψη των ασφαλιστικών τους αναγκών.

Στις σημερινές εξελίξεις, αλλά και στις προοπτικές που ανοίγονται για τους πραγματικούς επαγγελματίες αναφέρθηκε στην ομιλία του ο κ. Δ. Μαζαράκης, Chief Sales & Marketing Officer της Alico, ο οποίος μεταξύ άλλων τόνισε τα εξής:

«Οι πρόσφατες εξελίξεις σε επίπεδο οικονομίας, παγκόσμιας και ελληνικής, σε επίπεδο ασφαλιστικής αγοράς, αλλά και μέσα στη δική μας οικογένεια, δημιουργούν ένα περιβάλλον γεμάτο προκλήσεις. Είναι στο δικό μας χέρι να αποδειχθούμε πιο δυνατοί από την κάθε δυσκολία και να μετατρέψουμε αυτές τις προκλήσεις σε ευκαιρίες. Η εταιρεία, σπριζόμενη σε όλες εκείνες τις αρχές που ανέδειξαν την Alico σε γιγάντη της ασφαλιστικής αγοράς Ζωής στην Ελλάδα, θα συνεχίσει να υποστηρίζει και να ενδυναμώνει κάθε της περιοχή με στόχο την προστασία και το συμφέρον όλων αυτών που συνθέτουν την εταιρεία: ασφαλισμένων, ασφαλιστών, προσω-



8. ΙΟΥΛΙΑ ΚΑΚΑΝΑ. 9. ΜΙΧΑΛΗΣ ΚΑΤΡΑΝΙΤΣΙΩΤΗΣ. 10. Ε.Χ. ΣΟΥΙΔΑΣ



11. Γ. ΟΙΚΟΝΟΜΑΚΟΣ, ΓΕΡ. ΚΟΡΟΛΗΣ, Κ. ΚΑΡΟΥΣΗΣ, Γ. ΠΑΠΑΔΗΜΗΤΡΙΟΥ, Χ. ΚΑΡΑΤΖΑΣ, Τ. ΣΤΑΘΟΠΟΥΛΟΣ, Σ. ΜΠΟΥΣΜΠΟΥΡΑΣ, Θ. ΛΙΝΔΡΑΣ, Α. ΒΑΡΔΑΚΗΣ, Δ. ΤΖΑΛΙΓΟΠΟΥΛΟΣ, Γ. ΑΛΕΞΑΝΙΑΝ, Ν. ΠΑΤΣΙΟΣ, Φ. ΤΖΕΛΕΠΗ, Ν. ΤΕΛΛΑΛΗΣ, Κ. ΔΕΛΑΡΟΚΑ, Κ. ΧΑΤΖΗΣΤΕΦΑΝΟΥ, ΙΟΡ. ΜΑΛΛΗΣ, Μ. ΤΖΑΛΙΓΟΠΟΥΛΟΣ, Τ. ΣΑΡΑΝΤΗ, Μ. ΚΑΤΡΑΝΙΤΣΙΩΤΗΣ, ΕΥΘ. ΓΚΑΪΤΑΤΖΗΣ, Κ. ΜΑΡΚΟΥΖΙΟΣ, Τ. ΑΒΕΝΤΙΣΙΑΝ, Δ. ΤΣΟΥΚΑΛΑΣ - ΣΤΑΘΑΚΗΣ, Ο. ΚΑΛΑΜΠΑΛΙΚΗ, ΖΑΚ ΣΟΥΣΗΣ, Κ. ΚΑΣΤΡΙΝΑΚΗ, Ν. ΜΟΥΖΑΚΗΣ, Μ. ΠΑΡΑΣΧΗΣ, Ε. ΕΓΓΛΕΖΑΚΗ, ΣΤ. ΜΠΑΝΤΗΣ, Θ. ΠΟΥΡΛΙΔΑΣ, Δ. ΦΡΑΓΓΟΣ. 12. ΙΩΑΝΝΗΣ ΤΟΜΑΗΣ.



13. ΝΑΥΣΙΚΑ ΣΤΟΥΜΠΟΥ. 14. ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΜΠΑΒΕΛΗΣ. 15. ΕΛΕΥΘΕΡΙΑ ΕΓΓΛΕΖΑΚΗ. 16. ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΠΑΤΣΙΟΣ. 17. ΒΑΣΙΛΗΣ ΣΜΥΡΝΙΟΣ. 18. ΚΑΤΕΡΙΝΑ ΔΕΛΑΡΟΚΑ.



16. ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΠΑΤΣΙΟΣ. 17. ΒΑΣΙΛΗΣ ΣΜΥΡΝΙΟΣ. 18. ΚΑΤΕΡΙΝΑ ΔΕΛΑΡΟΚΑ.



2021  
19. ΑΓΓΕΛΟΣ ΒΑΡΔΑΚΗΣ. 20. ΜΑΡΙΑ ΤΡΙΒΥΖΑ. 21. ΚΑΤΕΡΙΝΑ ΒΑΣΙΛΑΚΗ.



22. ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΚΑΣΤΡΙΝΑΚΗΣ. 23. ΓΡΗΓΟΡΗΣ ΚΥΡΙΑΚΙΔΗΣ. 24. ΤΡΙΑΝΤΑΦΥΛΛΟΣ ΜΕΤΡΙΝΟΣ.



25. ΛΟΥΚΑΣ ΓΕΩΡΓΙΑΔΗΣ. 26. ΣΤΕΦΑΝΟΣ ΦΥΡΟΓΕΝΗΣ. 27. ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΙΟΡΔΑΝΙΔΗΣ.



28. ΜΕΝΕΛΑΟΣ ΣΤΑΜΟΣ. 29. ΘΕΟΔΩΡΟΣ ΒΑΛΛΙΟΣ. 30. ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ ΛΙΝΔΡΑΣ.



31. ΚΑΡΟΛΟΣ ΜΑΡΚΟΥΖΙΟΣ. 32. ΔΙΟΝΥΣΙΟΣ ΤΣΟΥΚΑΛΑΣ - ΣΤΑΘΑΚΗΣ.

πικού, μετόχων, αλλά και της ίδιας της ελληνικής κοινωνίας, μέσα στην οποία λειτουργεί και αναπτύσσεται.

»Το σύστημα Agency της Alico θα συνεχίσει να αποτελεί τον βασικό άξονα ανάπτυξης της εταιρείας, ενώ κύριος στόχος μας παραμένει η περαιτέρω ενδυνάμωση του συστήματος, η ανάπτυξη νέων ικανών ασφαλιστών, ασφαλιστών που επιθυμεί και χρειάζεται η αγορά μας, και πάνω από όλα η ευμερσία του κάθε συνεργάτη μας.

»Για να ανταποκριθεί με επιτυχία στις προκλήσεις της εποχής, κάθε μέλος του Agency θα πρέπει, αξιοποιώντας τις ικανότητές του και το ταλέντο του, να προσαρμοσθεί στις νέες συνθήκες, δουλεύοντας πιο πειθαρχημένα και συστηματικά, κάνοντας καθημερινά τη δουλειά του σωστά.

»Η σημερινή συγκυρία κάνει επίσης ακόμη πιο επιτακτική την ανάγκη για επαρκή ασφαλιστική κάλυψη απέναντι στο απροσδόκητο, αλλά και επιβάλλει τον σωστό προγραμματισμό για το μέλλον, ακόμη και το πιο μακρινό.

»Σήμερα, και παρά το πενιχρό των συντάξεων του κρατικού ασφαλιστικού συστήματος, το σύστημα δεν κρίνεται βιώσιμο και είναι πολύ δύσκολο για τον κάθε πολίτη και ιδιαίτερα για τους νέους να απαντήσουν στα εξής ερωτήματα: «Θα πάρω σύνταξη;», «Πότε;», «Πόσα θα πάρω;»

»Η πρόνοια του καθενός για μια επαρκή σύνταξη, η οποία θα του επιτρέπει να διατηρήσει το επίπεδο διαβίωσης που επιθυμεί, είναι σήμερα μια από τις σημαντικότερες αποφάσεις στη ζωή του. Η απόφαση είναι τελικά του κάθε ανθρώπου, η ευθύνη όμως είναι και δική μας».

Ο κ. Α. Βασιλείου στην ομιλία του συνεχάρη τους συνεργάτες του Παραγωγι-

## «Η αγορά έχει ανάγκη τη στήριξη που μπορεί να προσφέρει η ιδιωτική ασφάλιση» τόνισε ο πρόεδρος της περιφέρειας Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης της Alico, κ. Α. Βασιλείου.

κού Συστήματος οι οποίοι διακρίθηκαν με τις επιτυχίες τους τη χρονιά που πέρασε όχι μόνον στην Ελλάδα, αλλά και σε ευρωπαϊκό και παγκόσμιο επίπεδο. Ακόμη ευχαρίστησε θερμά όλους τους συνεργάτες για την ουσιαστική συμβολή τους στην πορεία της εταιρείας.

Αναφερόμενος στη σημερινή οικονομική συγκυρία και στα χρόνια που έρχονται, ο κ. Α. Βασιλείου τόνισε ότι «η αγορά έχει ανάγκη τη στήριξη που μπορεί να προσφέρει η ιδιωτική ασφάλιση. Η Alico μπορεί να προσφέρει τις πολύτιμες υπηρεσίες της και να ανταποκριθεί κατά τον καλύτερο τρόπο στις προσδοκίες των ασφαλισμένων της. Όσο για το Παραγωγικό Σύστημα, θα πρέπει να εργασθεί ακόμη πιο συστηματικά, έτσι ώστε να αξιοποιήσει τις μεγάλες δυνατότητες που του παρέχει η εταιρεία, η οποία ξεχωρίζει για τον επαγγελματισμό και την οικονομική της ευρωστία.

»Στο σημερινό περιβάλλον, η Alico θα σταθεί στο πλευρό όλων των ανθρώπων της, οι οποίοι έχουν την αποφασιστικότητα να ανταποκριθούν στο χρέος τους απέναντι στους ασφαλισμένους, αλλά και στον εαυτό τους και την οικογένειά τους» διαβεβαίωσε ο πρόεδρος της περιφέρειας Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης της Alico, κ. Α. Βασιλείου.



33. ΙΩΑΝΝΗΣ ΑΛΕΞΑΝΙΑΝ.



34. ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΟΙΚΟΝΟΜΑΚΟΣ.



35. ΛΕΩΝΙΔΑΣ ΧΡΙΣΤΟΔΟΥΛΙΔΗΣ.



36. ΣΤΕΛΙΟΣ ΔΟΥΛΓΕΡΑΚΗΣ.



37. ΣΤΡΑΤΟΣ ΚΑΚΑΜΠΟΥΡΑΣ.



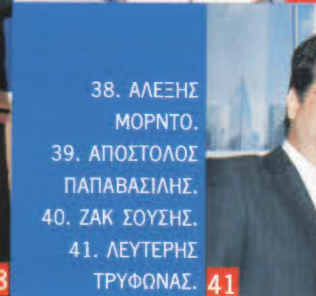
38. ΑΛΕΞΗΣ ΜΟΡΦΟΤΟΥ.



39. ΑΠΟΣΤΟΛΟΣ ΠΑΠΑΒΑΣΙΛΗΣ.



40. ΖΑΚ ΣΟΥΖΗΣ.



41. ΛΕΥΤΕΡΗΣ ΤΡΥΦΩΝΑΣ.



42. ΕΜΜΑΝΟΥΗΛ ΜΑΡΚΟΓΛΟΥ.



43. ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣΤΟΣ.



44. ΟΛΥΜΠΙΑ ΚΑΛΑΜΠΑΛΙΚΗ.

# Υπάρχουν κενά στη νομοθεσία για τον εσωτερικό έλεγχο

## ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ

**Μανώλης Βαμβακάρης**

Στον Λάμπρο Καραγεώργο



«Υπάρχουν, υπήρχαν και θα υπάρχουν κενά στη νομοθεσία σχετικά με τον εσωτερικό έλεγχο» τονίζει σε συνέντευξή του στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» ο Μανώλης Βαμβακάρης, διευθυντής Εσωτερικού Ελέγχου της εταιρείας Ασφάλεια Μινέττα, μέλος της Επιτροπής Ελέγχου και Φερεγγυότητας της ΕΑΕΕ και εισηγητής του ΕΙΑΣ σε θέματα Εσωτερικού Ελέγχου και προϋπολογισμού των ασφαλιστικών εταιρειών. Το σημαντικότερο κενό, σύμφωνα με τον κ. Βαμβακάρη, είναι ότι τόσο στις παλαιές αποφάσεις και νομοθεσίες που αφορούσαν τις αρμοδιότητες του εσωτερικού ελέγχου και το έργο του ελεγκτή για τις εισηγμένες εταιρείες όσο και τώρα με τον νέο νόμο 3746/2009 που αφορά το σύνολο των ασφαλιστικών εταιρειών δεν διευκρινίζονται/αποσαφηνίζονται πλήρως και αναλυτικά ο σκοπός της λειτουργίας και οι αρμοδιότητες της Υπηρεσίας Εσωτερικού Ελέγχου, καθώς και ο ρόλος των εσωτερικών ελεγκτών.

Πείτε μας τι είναι εσωτερικός έλεγχος και ποιο το πλαίσιο λειτουργίας του εσωτερικού ελέγχου;

Ο εσωτερικός έλεγχος, όπως ορίζεται στα διεθνή πρότυπα (International Standards), είναι μια ανεξάρτητη, αντικειμενική και συμβουλευτική δραστηριότητα σχεδιασμένη να προσθέτει αξία και να βελτιώνει τις λειτουργίες μιας επιχείρησης ή οργανισμού. Επίσης να βοηθά την επιχεί-

ρηση να εκπληρώσει τους σκοπούς της, προσφέροντάς της μια συστηματική αυστηρή προσέγγιση, αποτιμώντας και βελτιώνοντας την αποτελεσματικότητα της διαχείρισης των κινδύνων (risk management), των εσωτερικών ελέγχων (controls) και των διαδικασιών διοίκησης (corporate governance).

Το πλαίσιο εργασίας του εσωτερικού ελέγχου πρέπει να περιλαμβάνει την εξέταση

και αξιολόγηση της επάρκειας και αποτελεσματικότητας του Συστήματος Εσωτερικού Ελέγχου της Επιχείρησης και της ποιότητας της εργασιακής απόδοσης κατά την επίτευξη των ανατεθειμένων καθηκόντων. **Οι εσωτερικοί ελεγκτές πρέπει:**

- Να διενεργούν επανέλεγχο (follow up) της αξιοπιστίας και αρτιότητας των οικονομικών και λειτουργικών πληροφοριών και των μέσων που χρησιμοποιούνται για

την εξακρίβωση, μέτρηση, ταξινόμηση και υποβολή έκθεσης τέτοιων πληροφοριών.

- Να διενεργούν επανέλεγχο (follow up) των καθιερωμένων συστημάτων, για εξασφάλιση της συμμόρφωσης στις πολιτικές, στα προγράμματα, στις διαδικασίες, στους νόμους και στις διατάξεις εκείνες, οι οποίες θα μπορούσαν να έχουν σημαντικό αντίκτυπο σε λειτουργίες και να υποβάλλουν εκθέσεις με τις οποίες να προσδιορίζεται εάν η επιχείρηση έχει συμμορφωθεί.

- Να διενεργούν επανέλεγχο του τρόπου διασφάλισης των περιουσιακών στοιχείων και, επιπλέον, όπως προβλέπεται, να επαληθεύουν την ύπαρξη τέτοιων περιουσιακών στοιχείων.

- Να αποτιμούν την οικονομία και την αποτελεσματικότητα με τις οποίες χρησιμοποιούνται οι πόροι.

- Να διενεργούν επανέλεγχο λειτουργιών ή προγραμμάτων, για εξακρίβωση της λογικής ακολουθίας των αποτελεσμάτων με τους καθιερωμένους αντικειμενικούς σκοπούς και επιδιώξεις και της εφαρμογής των λειτουργιών ή των προγραμμάτων σύμφωνα με τον προγραμματισμό τους.

- Να διενεργούν ειδικούς και έκτακτους ελέγχους μετά από εντολές της Διοίκησης, της Ελεγκτικής Επιτροπής και του Διοικητικού Συμβουλίου.

**Τι ορίζει η νομοθεσία σχετικά με τον εσωτερικό έλεγχο των ασφαλιστικών εταιρειών; Από την επαγγελματική σας εμπειρία και τη συμμετοχή σας σε επιτροπές ελέγχου της ΕΑΕΕ, μήπως γνωρίζετε εάν όλες οι ασφαλιστικές εταιρείες στη χώρα μας έχουν προσαρμοσθεί στις αποφάσεις αυτές;**

Οι εποπτικές αρχές των ασφαλιστικών εταιρειών, με τους υπάρχοντες νόμους και

αποφάσεις (Α. 5/204/2000, Ν. 3016/2002) μέχρι τον Φεβρουάριο του 2009 όριζαν ότι υποχρέωση ύπαρξης και λειτουργίας υπηρεσιών εσωτερικού ελέγχου είχαν μόνο οι εισηγμένες στο ΧΑΑ ασφαλιστικές εταιρείες.

Ο τελευταίος, όμως, νόμος 3746/2009, ο οποίος τροποποίησε τον ήδη υπάρχοντα νόμο 400/1970, όσον αφορά τον εσωτερικό έλεγχο των ασφαλιστικών εταιρειών, αναφέρει ρητά στο άρθρο 66 ότι όλες ανεξαιρέτως οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις (ελληνικές και πολυεθνικές, μει-

σμένες ασφαλιστικές εταιρείες που δεν έχουν ορίσει υπεύθυνο της υπηρεσίας εσωτερικού ελέγχου και κατ' επέκταση δεν έχουν δημιουργήσει αντίστοιχες υπηρεσίες εσωτερικού ελέγχου.

**Πιστεύετε ότι υπάρχουν κάποια κενά στη νομοθεσία σχετικά με τον εσωτερικό έλεγχο και, εάν ναι, ποια είναι αυτά;**

Κενά στη νομοθεσία σχετικά με τον εσωτερικό έλεγχο υπήρχαν και υπάρχουν μέχρι και σήμερα.

Ορισμένα από αυτά τα έχουμε επισημά-

**Ο εσωτερικός έλεγχος είναι μια ανεξάρτητη, αντικειμενική και συμβουλευτική δραστηριότητα, σχεδιασμένη να προσθέτει αξία και να βελτιώνει τις λειτουργίες μιας επιχείρησης ή ενός οργανισμού.**

κτές, ζωής, γενικών κ.λπ.) που λειτουργούν στην χώρα μας υποχρεούνται να ορίσουν τον αρμόδιο εσωτερικό ελεγκτή και να ενημερώσουν τις εποπτικές αρχές (ΕΠΕΙΑ) με τα στοιχεία του.

Αυτό σήμαινε ότι όλες οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις όφειλαν να δημιουργήσουν και να λειτουργήσουν αντίστοιχες υπηρεσίες εσωτερικού ελέγχου, με την εφαρμογή της συγκεκριμένης τροποποίησης του νόμου 3746/2009.

Όσον αφορά το δεύτερο σκέλος της ερώτησής σας, βασιζόμενος στην πληροφόρηση που έχω από τα αποτελέσματα μιας έρευνας που έγινε από την επιτροπή ελέγχου της ΕΑΕΕ στο τέλος του 2008 και στην επικοινωνία με στελέχη της αγοράς, εκτιμώ ότι υπάρχουν ακόμη και σήμερα ορι-

νει προς τις εκάστοτε εποπτικές αρχές με επιστολές μας μέσω της Επιτροπής Εσωτερικού Ελέγχου της οποίας ήμουν πρόεδρος και λειτουργούσε αυτόνομη μέχρι το τέλος του 2008.

Το σημαντικότερο κενό κατά την προσωπική μου εκτίμηση είναι ότι, τόσο στις παλαιές αποφάσεις και νομοθεσίες που αφορούσαν στις αρμοδιότητες του εσωτερικού ελέγχου και στο έργο του ελεγκτή για τις εισηγμένες εταιρείες όσο και τώρα με τον νέο νόμο 3746/2009 που αφορά στο σύνολο των ασφαλιστικών εταιρειών, δεν διευκρινίζονται/αποσαφηνίζονται πλήρως και αναλυτικά ο σκοπός της λειτουργίας και οι αρμοδιότητες της Υπηρεσίας Εσωτερικού Ελέγχου, καθώς και ο ρόλος των εσωτερικών ελεγκτών.

Σε άλλες περιπτώσεις, όμως, παρατηρούμε το αντίθετο, όπως π.χ. όσον αφορά τις υπηρεσίες Εσωτερικού Ελέγχου των τραπεζών. Εκεί υπάρχουν, πέρα από τη βασική απόφαση του Διοικητή της ΤτΕ, και μια σειρά συμπληρωματικών διευκρινιστικών εγκυκλίων της ΤτΕ, βάσει των οποίων αποσαφηνίζονται και διευκρινίζονται σε μεγάλο βαθμό θέματα που αφορούν στο ρόλο, στις αρμοδιότητες και στο έργο τόσο των Υπηρεσιών Ελέγχου όσο και των εσωτερικών ελεγκτών. Αυτές οι διευκρινίσεις/αποσαφηνίσεις έχουν ως αποτέλεσμα να γίνεται το έργο των υπηρεσιών ελέγχου και των ελεγκτών σαφώς πιο αξιόπιστο, πιο αποτελεσματικό και περισσότερο αξιολογήσιμο.

**Γενικότερα πώς πιστεύετε ότι αντιμετωπίζουν οι διοικήσεις των εταιρειών τον εσωτερικό ελεγκτή, από τη στιγμή που οι ίδιες τον πληρώνουν;**

Η αντιμετώπιση του εσωτερικού ελεγκτή, ανεξαρτήτως του γεγονότος ότι η αμοιβή του καταβάλλεται από τον ίδιο τον εργοδότη του, που είναι και ο ελεγχόμενος, έχει να κάνει αφενός με τον τρόπο λειτουργίας των ίδιων των διοικήσεων και αφετέρου με την ποιότητα των γνώσεων και την προσωπικότητα των εσωτερικών ελεγκτών.

Υπάρχουν, όντως, ορισμένες διοικήσεις επιχειρήσεων που πιθανώς να μη βοηθούν και υποστηρίζουν το έργο των υπηρεσιών εσωτερικού ελέγχου και να μη δίνουν και τη δέουσα βαρύτητα στις παρατηρήσεις που αναφέρονται στις υποβαλλόμενες εκθέσεις ελέγχων από τους εσωτερικούς ελεγκτές. Αυτό έχει ως αποτέλεσμα το έργο του εσωτερικού ελέγχου να μην έχει τα αναμενόμενα αποτελέσματα και τα όποια προβλήματα να μη βελτιώνονται ή να μην εξαλειφονται.

Όμως, η αιτία αυτού του αποτελέσματος δεν έχει να κάνει μόνο με τις διοικήσεις, αλλά σε ορισμένες περιπτώσεις έχει άμεση σχέση με τους ίδιους τους εσωτερικούς ελεγκτές οι οποίοι αποδέχονται αυτή την

κατάσταση, είτε λόγω άγνοιας του αντικείμενου και του ρόλου τους, είτε λόγω φοβίας μην απομακρυνθούν από τη θέση τους, είτε λόγω του ότι η Πολιτεία δεν έχει ορίσει ένα θεσμικό πλαίσιο με τα ακριβή καθήκοντά τους και με τις αρμοδιότητές τους.

Στο μεγαλύτερο ποσοστό, όμως, εκτιμώ και πιστεύω ότι οι διοικήσεις των ασφαλιστικών εταιρειών σήμερα πλέον αντιμετωπίζουν θετικά τους εσωτερικούς ελεγκτές, που διαθέτουν φυσικά την κατάλληλη τεχνογνω-



**στην ασφαλιστική επιχείρηση και κυρίως πιστεύετε ότι σημαίνει κάτι για τον καταναλωτή ασφαλιστικών υπηρεσιών η ύπαρξή του;**

Η προσφορά του εσωτερικού ελεγκτή είναι σημαντική, ιδίως δε σε περιπτώσεις που τυχάνει να συνυπάρχουν μαζί τόσο η αποδοχή και στήριξη της διοίκησης στο έργο του όσο και η ποιότητα των γνώσεων και της προσωπικότητας των ελεγκτών που απαρτίζουν την κάθε οργανωμένη υπηρεσία εσωτερικού

**Στο μεγαλύτερο ποσοστό οι διοικήσεις των ασφαλιστικών εταιρειών σήμερα πλέον αντιμετωπίζουν θετικά τους εσωτερικούς ελεγκτές' κυρίως, εφαρμόζουν όλες τις προτάσεις τους.** ”

σία και αποδέχονται το έργο και το ρόλο τους και κυρίως εφαρμόζουν όλες τις προτάσεις τους με σκοπό να επιλυθούν – βελτιωθούν – εξαλειφθούν λειτουργικά, οικονομικά και διοικητικά προβλήματα που επισημαίνονται στις εκθέσεις ελέγχων τους. Με αυτό τον τρόπο οι διοικήσεις των εταιρειών επιτυγχάνουν αφενός τη βελτίωση της λειτουργίας και της αποδοτικότητας της εταιρείας τους και αφετέρου την αναβάθμιση του έργου των υπηρεσιών εσωτερικού ελέγχου και των εσωτερικών ελεγκτών, μέσα από την αξιολόγηση και την αξιοποίηση των ευρημάτων που αναφέρονται στις εκθέσεις των εσωτερικών ελεγκτών.

**Εν κατακλείδι, ποια εκτιμάτε ότι είναι η προσφορά του εσωτερικού ελέγχου**

ελέγχου.

Συγκεκριμένα, η προσφορά του έργου του εσωτερικού ελέγχου έχει να κάνει με:

- Την συστηματική και συνεχή διαδικασία παρακολούθησης και ελέγχου των λειτουργικών διαδικασιών στην κάθε επιχείρηση.
- Την συστηματική και τεκμηριωμένη διαδικασία παρακολούθησης συγκεκριμένων σημαντικών οικονομικών δεδομένων και στοιχείων.
- Την συστηματική διαδικασία παρακολούθησης και καταγραφής πιθανών διοικητικών δυσλειτουργιών, όσον αφορά θέματα εταιρικής διακυβέρνησης (corporate governance) και προβλήματα διοίκησης.
- Την τακτική αξιολόγηση του υπάρχοντος Συστήματος Εσωτερικού Ελέγχου σε

συνεργασία με τα στελέχη της διοίκησης και τους εξωτερικούς ελεγκτές.

Με την υποβολή έγκαιρων, αντικειμενικών και τεκμηριωμένων εκθέσεων ελέγχου προς τις εκάστοτε διοικήσεις, οι οποίες έχουν φροντίσει, σε συνεργασία με τους ελεγχόμενους, να συνοδεύονται και με τις πλέον κατάλληλες από πλευράς κόστους και αποτελεσματικότητας λύσεις όλων των λειτουργικών, οικονομικών και διοικητικών προβλημάτων.

Όσον αφορά το δεύτερο σκέλος της ερώτησής σας, εκτιμώ ότι για τον κάθε καταναλωτή που είναι ή επιθυμεί να γίνει πελάτης μιας ασφαλιστικής επιχείρησης ή γενικότερα μιας επιχείρησης παροχής υπηρεσιών ή πώλησης προϊόντων, η οποία τυχάνει να διαθέτει μια καλά οργανωμένη, αποδεκτή και στελεχωμένη υπηρεσία εσωτερικού ελέγχου, αποτελεί ένα πρόσθετο αντικειμενικό κριτήριο για να γίνει και για να εξακολουθεί να παραμένει και στο μέλλον πελάτης της / ασφαλισμένος της.

Τελειώνοντας, θα ήθελα να σας θέσω και μια προσωπική ερώτηση. Είναι γνωστό ότι εργαστήκατε στην ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ η οποία τον Σεπτέμβριο του 2009 απώλεσε την άδεια λειτουργίας της, με αποτέλεσμα μια σειρά σοβαρών επιπτώσεων σε ασφαλισμένους, σε εργαζόμενους και σε άλλα πρόσωπα. Παράλληλα, η υπηρεσία εσωτερικού ελέγχου της συγκεκριμένης εταιρείας, της οποίας διατελέσατε επικεφαλής, είχε βραβευθεί το 2007 ως μία από τις καλύτερες πέντε μεταξύ των εισηγμένων εταιρειών στο ΧΑΑ, βάσει των αποτελεσμάτων έρευνας που τέλεσε Οικονομικό Πανεπιστήμιο της Αθήνας σε συνεργασία με στελέχη μεγάλης πολυεθνικής ελεγκτικής εταιρείας. Τελικά, μήπως εσείς και οι συνεργάτες σας δεν κάνατε πολύ καλά τη δουλειά σας και ο εσωτερικός έλεγχος ήταν «για τα μάτια του κόσμου» ή πιστεύετε ότι η υπηρεσία ορθώς επι-



**βραβεύθηκε μέσω της συγκεκριμένης έρευνας;**

Θα απαντήσω στην ερώτησή σας με μεγάλη ειλικρίνεια, γιατί δεν θα ήθελα, αφενός, να εκληφθεί από εσάς και τους αναγνώστες σας ότι θέλω ή έχω λόγους να την αποφύγω και, αφετέρου, γιατί μου δίνεται μέσα από την ερώτησή σας και ευκαιρία να πω και δύο λόγια όσον αφορά το συγκεκριμένο θέμα.

Όσον αφορά τη βράβευση του 2007 της υπηρεσίας εσωτερικού ελέγχου της συγκεκριμένης ασφαλιστικής εταιρείας, της οποίας διετέλεσα επικεφαλής από τον Ιανουάριο του 2001 μέχρι και τον Μάρτιο του 2009, οπότε και απομακρύνθηκα από τη διοίκησή της, και η οποία στη συνέχεια απώλεσε τον Σεπτέμβριο του 2009 την άδεια λειτουργίας της, εκτιμώ ότι ήταν πολύτιμος αντικειμενικός γιατί έγινε από εξειδικευμένα, έμπειρα και πιστοποιημένα στελέχη στον εσωτερικό έλεγχο, τόσο του Πανεπιστημίου όσο και μιας από τις μεγαλύτερες πολυεθνικές ελεγκτικές εταιρείες.

Επιπλέον, τα στελέχη αυτά, για να καταλήξουν στα αποτελέσματά τους, έλαβαν υπόψη τους και αξιολόγησαν από όλες τις υπηρεσίες ελέγχου μια σειρά αντικειμενικών και πραγματικών δεδομένων (όπως γνώση του αντικείμενου, τήρηση και εφαρμογή του κώδικα δεοντολογίας, τήρηση των διεθνών προτύπων, τήρηση των νομοθεσιών που διέπουν τις ασφαλιστικές εταιρείες, ύπαρξη-τήρηση και εφαρμογή των ετησίων προγραμμάτων ελέγχου μας, τακτική ενημέρωση της επιτροπής ελέγχου και του Δ.Σ. της εταιρείας, υποβολή έγκαιρων και αποδεκτών από τους ελεγχόμενους ως προς το περιεχόμενό τους εκθέσεων ελέγχου, τεκμηρίωση της παράδοσης των εκθέσεων ελέγχου, καταγραφή και έλεγχο όλων των High Risk περιοχών, αποτελεσματικότητα της υπηρεσίας κ.λπ.).

Τέλος, θα ήθελα να σας γνωρίσω ότι τα αποτελέσματα της συγκεκριμένης έρευνας και τα εργαλεία που χρησιμοποιήθηκαν έχουν υποβληθεί και παρουσιασθεί σε ημερίδες, τόσο στην Ελλάδα όσο και στην

Αγγλία, από τους υπευθύνους που την πραγματοποίησαν και είναι στη διάθεση κάθε ενδιαφερόμενου.

Όσον αφορά το άλλο σκέλος του ερωτήματός σας, εάν εγώ ως επικεφαλής και οι εσωτερικοί ελεγκτές που στελέχωναν την υπηρεσία ελέγχου της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ κάναμε καλά τη δουλειά μας και εάν ο εσωτερικός έλεγχος ήταν για τα «μάτια του κόσμου», θα σας απαντήσω πολύ ξεκάθαρα ότι τόσο εγώ όσο και οι συνεργάτες μου κάναμε το καλύτερο δυνατόν ώστε η υπηρεσία μας να λειτουργεί σωστά, αντικειμενικά, τπρώντας και εφαρμόζοντας τα διεθνή πρότυπα για τον εσωτερικό έλεγχο, τη νομοθεσία που διέπει τις ασφαλιστικές εταιρείες, υλοποιώντας τα ετήσια προγράμματα ελέγχων, πραγματοποιώντας σε τακτά χρονικά διαστήματα επανελέγχους (follow up) των ελεγχόμενων περιοχών, καταγράφοντας αντικειμενικά και τεκμηριωμένα όλα τα προβλήματα που παρατηρήθηκαν σε κάθε ελεγχόμενη περιοχή και, τέλος, ενημερώνοντας άμεσα με το πέρας κάθε ελέγχου την επιτροπή ελέγχου και τη διοίκηση και σε τακτά χρονικά διαστήματα (ανά τρίμηνο, ως όριζε η νομοθεσία) το

Διοικητικό Συμβούλιο της εταιρείας.

Τα παραπάνω, επιπροσθέτως, τεκμαίρονται και από τις ετήσιες αξιολογήσεις της υπηρεσίας εσωτερικού ελέγχου, που είχαν συντάξει και υπέγραψαν η επιτροπή ελέγχου και ο επικεφαλής της εταιρείας, στις οποίες αναφέρεται ότι το έργο μας για οκτώ συνεχή έτη δεν ήταν απλώς καλό, αλλά εξαιρετικό.

Επίσης, ένα άλλο στοιχείο που κρίνεται η αποδοτικότητα και η ποιότητα του έργου της συγκεκριμένης υπηρεσίας εσωτερικού ελέγχου είναι τα αποτελέσματα, τα προβλήματα, οι δυσλειτουργίες και οι προτεινόμενες λύσεις βελτίωσης ή εξάλειψής τους, όπως αυτά αναφέρονται/καταγράφονται στις υποβαλλόμενες εκθέσεις ελέγχων προς τη διοίκηση και το εποπτικό όργανο της υπηρεσίας, την επιτροπή ελέγχου.

Επειδή όλα αυτά είναι απόρρητα / εμπιστευτικά και οφείλουμε να τηρήσουμε τον κώδικα δεοντολογίας των εσωτερικών ελεγκτών, αντιλαμβάνεστε ότι δεν μπορώ να αναφερθώ έστω και συνοπτικά.

Όλοι, όμως, οι ενδιαφερόμενοι / εμπλεκόμενοι, αν ανατρέξουν στα αποτελέσματα των υποβαλλόμενων εκθέσεών μας προς

τη διοίκηση, την επιτροπή ελέγχου και τους ελεγχόμενους, είμαι βέβαιος ότι θα μπορούσαν να έχουν μια σαφή και ξεκάθαρη εικόνα, αφενός, για το εάν εγώ και οι συνεργάτες μου κάναμε σωστά τη δουλειά μας και, αφετέρου, για το εάν η συγκεκριμένη υπηρεσία εσωτερικού ελέγχου ήταν ή όχι για τα «μάτια του κόσμου», όπως αναρωτηθήκατε.

Το ίδιο ακριβώς γίνεται και σε κάθε υπηρεσία εσωτερικού ελέγχου, είτε πρόκειται για υπηρεσία ελέγχου ασφαλιστικής είτε για άλλου είδους επιχείρηση. Δηλαδή, ο μόνος ενδεδειγμένος τρόπος να φανεί και να τεκμηριωθεί εάν το έργο της είναι σωστό, αντικειμενικό και αξιόπιστο είναι να ανατρέξει κάθε ενδιαφερόμενος στα υποβαλλόμενα αποτελέσματα των ελέγχων της, όπως αυτά καταγράφονται στις επίσημες εκθέσεις ελέγχων.

Λυπάμαι πραγματικά που δεν αναφέρωμαι σε περισσότερες λεπτομέρειες, διότι ούτε το συνηθίζω ούτε μου το επιτρέπει ο κώδικας δεοντολογίας και η θέση μου, αλλά θέλω να πιστεύω ότι οι απαντήσεις μου θα σας καλύψουν κατά το δυνατόν και εσάς και τους αναγνώστες σας.



# ΝΤΑΛΙΑΝΗ 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







ίλιες ζωής & σύνταξης  
**NETTA Life**




ασφάλειες προσωπικού ατυχήματος




ασφάλειες περιουσίας




ασφάλειες αυτοκινήτων




οδική βοήθεια  
MINETTA  
INTERPARTNER ASSISTANCE




ασφάλειες πλοίων & σκαφών αναψυχής



ασφάλειες μεταφορών



ασφάλειες αστικής ευθύνης



τεχνικές ασφαλίσεις

ια 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, ότι κι αν τύχει. Κι αυτό το ζείτε εδώ και 50 χρόνια... Και θα το ζήσουν και τα παιδιά και τα εγγόνια σας. Σίγουρα!

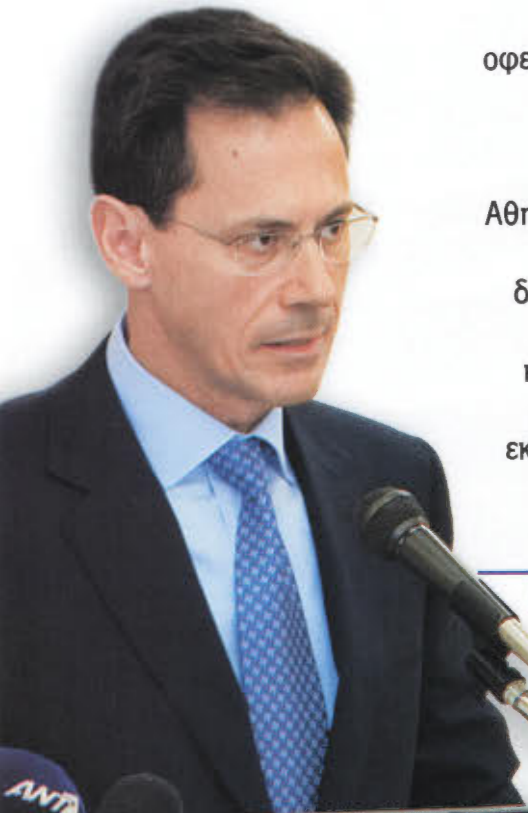
**Άμεση Αποζημίωση**

Περισσότερα από 1.000 πρακτορεία και υποκαταστήματα σε όλη την Ελλάδα

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



# ΟΜΙΛΟΣ ΙΑΤΡΙΚΟΥ ΑΘΗΝΩΝ **Πόλεμος** για τα μερίδια αγοράς στην υγεία



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, τονίζει σε συνέντευξή του στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» ο Αντώνης Γερονικολάου, γενικός διευθυντής Πρωτοβάθμιας Φροντίδας στον Όμιλο Ιατρικού Αθηνών. «Και ενώ η ασφαλιστική αγορά διανύει μία περίοδο ραγδαίων ανακατατάξεων, στον κλάδο υγείας τα δεδομένα έχουν λάβει νέες διαστάσεις: έχει διαμορφωθεί μία πολεμική κατάσταση που οδηγεί σε σύγκρουση για τη διεύρυνση του μεριδίου αγοράς που η καθεμία κατέχει» τονίζει ο κ. Γερονικολάου, ενώ για τη δημόσια υγεία εκτιμά πως πρέπει να γίνουν παρεμβάσεις στον οργανωτικό και διοικητικό εκσυγχρονισμό των νοσοκομείων με το διορισμό έμπειρων managers.

**ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ:** Στη Βιβή Σεβαστάκη

**Αντώνης Γερονικολάου,**

γενικός διευθυντής Πρωτοβάθμιας Φροντίδας στον Όμιλο Ιατρικού Αθηνών



*Πού ευρίσκεται το επίπεδο της δημόσιας υγείας στη χώρα μας σήμερα και ποια είναι η ζήτηση για υπηρεσίες ιδιωτικής υγείας.*

Η Υγεία αποτελεί θεμελιώδες ανθρωπινό δικαίωμα και η επίτευξη του υψηλότερου δυνατού επιπέδου υγειονομικής περίθαλψης αποτελεί καθήκον της πολιτείας. Το 1983 το ελληνικό κράτος θεμελίωσε το Εθνικό Σύστημα Υγείας στις αρχές της δωρεάν και ισότιμης περίθαλψης των πολιτών. Εν τούτοις, όμως, το δημόσιο σύστημα υγείας δεν επέτυχε το στόχο του, καθώς ανεδείχθη σε ένα αναποτελεσματικό σύστημα υγείας. Η συνεχιζόμενη προβληματική κατάσταση στα νοσοκομεία ανέδειξε τη σπουδαιότητα της ιδιωτικής υγείας στην υγειονομική φροντίδα του ελληνικού λαού. Επίσης, η γήρανση του πληθυσμού, η έλλειψη επαρκούς εξειδικευμένου προσωπικού σε θέματα διοίκησης μονάδων υγείας,

η απουσία μηχανισμών συντονισμού των φορέων παροχής υπηρεσιών υγείας, οι ελλείψεις υποδομές των δημόσιων φορέων υγείας, η άνοδος του βιοτικού επιπέδου των πολιτών, η εισαγωγή νέων τεχνολογιών και κυρίως η αυξημένη ευαισθητοποίηση του πληθυσμού σε θέματα υγείας και προληπτικής ιατρικής δημιούργησε ένα πλαίσιο ανάπτυξης των ιδιωτικών υπηρεσιών πρωτοβάθμιας και δευτεροβάθμιας υγείας. Η αυξανόμενη εμπιστοσύνη των πολιτών στις υπηρεσίες ιδιωτικής υγείας τα τελευταία χρόνια δημιουργεί μία συνεχή αναπτυξιακή πορεία του κλάδου.

*Όπως δήλωσε και η υπουργός Υγείας και Πρόνοιας Μ. Ξενογιαννακοπούλου στο 9ο Συνέδριο Healthworld του Ελληνοαμερικανικού Επιμελητηρίου, «Η αλήθεια, λοιπόν, είναι ότι το Εθνικό Σύστημα Υγείας είναι μια μεγάλη κατάκτηση, αλλά ταυτόχρονα είναι ένα σύστημα το οποίο έχει διαχρονικά προβλήματα, προβλήματα που με το χρόνο συνεχώς διογκώνονται».*

Η ζήτηση για ιδιωτική υγεία είχε ως αποτέλεσμα την ενίσχυση της ιδιωτικής ασφάλισης και κυρίως των προγραμμάτων υγείας. Έρευνες αγοράς κατέδειξαν ότι μόνον το 10% των Ελλήνων έχουν ιδιωτική ασφάλιση υγείας, καθώς επίσης ότι 7 στους 10 πολίτες θα ήθελαν να έχουν ασφαλιστικό πρόγραμμα υγείας, αλλά δεν μπορούν να ανταποκριθούν λόγω του κόστους. Λαμβάνοντας υπόψη τα αποτελέσματα ερευνών, οι ασφαλιστικές εταιρείες, σχεδίασαν νέα ασφαλιστικά προγράμματα πρωτοβάθμιας και δευτεροβάθμιας φροντίδας χαμηλότερου κόστους. Επίσης σχεδίασαν προγράμματα πρωτοβάθμιας φροντίδας υγείας προσιά στον πολίτη, προωθώντας

**Η ζήτηση για ιδιωτική υγεία είχε ως αποτέλεσμα την ενίσχυση της ιδιωτικής ασφάλισης και κυρίως των προγραμμάτων υγείας.**

τα προγράμματα αυτά στα πελατολόγια των τραπεζών, αναπτύσσοντας με αυτόν τον τρόπο το bancassurance. Τα προγράμματα αυτά έχουν μεγαλύτερη διείσδυση στο ευρύτερο κοινωνικό σύνολο, λόγω του χαμηλού ασφαλιστικού και εξασφαλίζουν πρόσβαση σε υψηλής ποιότητας ιατρικές υπηρεσίες σε μεγάλους πληθυσμούς.

Ειδικότερα, έχουν εισαχθεί και διαδίδονται ταχύτατα οι συνεργασίες μεταξύ ασφαλιστικών εταιρειών και ιδιωτικών φορέων υγείας με σκοπό την έναντι ασφαλιστικού παραγωγής και διανομής των αναγκαίων ιατρικών υπηρεσιών με χαμηλότερο κόστος. Πρόκειται για την εφαρμογή και στη χώρα μας των προγραμμάτων πρωτοβάθμιας φροντίδας υγείας, με προκαθορισμένη επίσημη αμοιβή του ιδιωτικού φορέα κατά κεφαλή (capitation) για την παροχή ιατρικών υπηρεσιών προς τους ασφαλισμένους. Στις Η.Π.Α. τα προγράμματα αυτά άρχισαν να εφαρμόζονται από τη δεκαετία του 1970, τα ονομάζουν managed care programs και λειτουργούν μέσω των οργανισμών υγείας Η.Μ.Ο. (Health Maintenance Organization). Στην Ελλάδα τα προγράμματα αυτά άρχισαν να προσφέρονται από τις ασφαλιστικές εταιρείες από το 1997 με ιδιαίτερη επιτυχία.

**Είναι γνωστό σε όλους μας ότι το ΕΣΥ δεν ανταποκρίνεται απόλυτα στις αυξημένες ανάγκες των πολιτών. Ποιο είναι το μεγαλύτερο πρόβλημα του συστήματος υγείας και τι θα προτείνατε για την επίλυσή του;**

«Το ΕΣΥ καρκινοβατεί, γιατί πάνω απ' όλα υποχρηματοδοτείται, κακοδιοικείται και είναι άναρχα οργανωμένο» δήλωσε ο καθηγητής κύριος Ι. Τούντας. Το μεγαλύτερο πρόβλημα του δημόσιου συστήματος υγείας είναι η μέτρια αποτελεσματικότητα στην αντιμετώπιση των καθημερινών προβλημάτων που παρουσιάζονται, λόγω της έλλειψης επαρκούς και εξειδικευμένου προσωπικού σε θέματα διοίκησης και οργάνωσης υπηρεσιών υγείας και της αδυναμίας της δημόσιας διοίκησης για υιοθέτηση νέων αντιλήψεων και δομών. Διαπιστώνεται ότι η αδυναμία ανταπόκρισης του συστήματος υγείας απέναντι στις προσδοκίες των πολιτών είναι αυξανόμενη και καταγράφεται ένα σταθερά υψηλό ποσοστό δυσαρέσκειας. Η Πολιτεία θα πρέπει να εφαρμόσει μια σειρά από παρεμβάσεις τόσο πολιτικές όσο και επιχειρησιακές. Απαιτείται στρατηγική αναδιάρθρωση και εξύγιανση των διοικητικών και οικονομικών λειτουργιών αλλά και αναδιοργάνωση της διοίκησης στις δομές και στις δραστηριότητες της. Δημιουργία βασικών υποδομών για την ποιότητα και την ασφάλεια στο νέο περιβάλλον της ηλεκτρονικής διακυβέρνησης και της ηλεκτρονικής υγείας είναι αναγκαία. Η ηγεσία του υπουργείου, με γνώμονα την προστασία της υγείας του πολίτη, θα πρέπει να προχωρήσει με αποφασιστικότητα στο σχεδιασμό και στην υλοποίηση ουσιαστικής μεταρρύθμισης του υγειονομικού συστήματος με ευρείας κλίμακας παρεμβάσεις σε όλους τους τομείς

και τα επίπεδα της περίθαλψης. Παρεμβάσεις στον οργανωτικό και διοικητικό εκσυγχρονισμό των νοσοκομείων με τον διορισμό έμπειρων managers από τον κλάδο της διοίκησης δημόσιων ή ιδιωτικών μονάδων υγείας και τη λειτουργία ειδικών τμημάτων που δημιουργούν ένα ευνοϊκό περιβάλλον αποτελεσματικής διοίκησης. Η κάλυψη των σημαντικών ελλείψεων σε υποδομές νοσηλείας, καθώς και σε υποδομές αποκατάστασης και επανένταξης των ασθενών συνιστά πρόκληση για το υγειονομικό μας σύστημα. Πρέπει να γίνουν βελτιωτικές παρεμβάσεις σε τομείς όπως είναι οι υποδομές, οι εξοπλισμοί, η μηχανοργάνωση, η διαχείριση, η εκπαίδευση και η συνεχής κατάρτιση των επαγγελματιών υγείας. Η απουσία ουσιαστικής μηχανογράφησης των νοσοκομείων, αλλά και η έλλειψη λειτουργίας ενός εθνικού φορέα εξωτερικής αξιολόγησης των μονάδων υγείας δεν παρέχει την δυνατότητα στοιχείων για την ποιότητα των ιατρικών υπηρεσιών. Οι παρεμβάσεις αυτές σταδιακά θα επιφέρουν μία ποιοτική αναβάθμιση των παρεχόμενων υπηρεσιών. Η εύκολη και απρόσκοπτη πρόσβαση των πολιτών στις υπηρεσίες υγείας θα πρέπει να αποτελεί πρωτεύοντα στόχο κάθε πολιτικής υγείας για τη χώρα μας.

**Τι πιστεύετε για την κρίση που έχει ενσκήψει και πως επηρεάζεται η ιδιωτική υγεία;**

Η ελληνική οικονομία βρίσκεται εν μέσω μιας βαθιάς κρίσης. Όσο χειροτερεύει η διεθνής συγκυρία, οι μακροοικονομικές ανισορροπίες και τα διαρθρωτικά προβλήματα θα διογκώνονται και η αντιμετώπισή τους θα γίνεται δυσχερέστερη. Όσον αφορά την αποτελεσματικότητα των μέτρων που ελήφθησαν πρόσφατα, θα παρέλθει αρκετό χρονικό διάστημα μέχρι να αφομοιωθούν και να καταγραφούν οι συνέπειες της μακρόχρονης αβελτηρίας.

## Οι εξελίξεις στην ελληνική οικονομία αναπόφευκτα επηρέασαν και τον κλάδο της ιδιωτικής υγείας.

Οι εξελίξεις στην ελληνική οικονομία αναπόφευκτα επηρέασαν και τον κλάδο της ιδιωτικής υγείας. Η υποχώρηση της γενικότερης οικονομικής δραστηριότητας επιδείνωσε τη χρηματοοικονομική κατάσταση των νοικοκυριών, ενώ η επίδραση της αβεβαιότητας και της ύφεσης επηρεάζει και τη ζήτηση των ιδιωτικών ιατρικών υπηρεσιών.

**Ποιες πιστεύετε ότι είναι οι τάσεις και οι προοπτικές της ασφαλιστικής αγοράς;**

Η ασφαλιστική αγορά διανύει μία περίοδο ραγδαίων ανακατατάξεων. Στον κλάδο υγείας τα δεδομένα έχουν λάβει νέες διαστάσεις. Έχει διαμορφωθεί μία πολεμική κατάσταση που οδηγεί σε σύγκρουση για τη διεύρυνση του μεριδίου αγοράς που η καθεμία κατέχει.

Η στρατηγική την οποία ακολούθησαν οι ασφαλιστικές εταιρείες με την ανεξέλεγκτη χρήση των καρτών νοσηλείας δημιούργησε ζημιολόγα προϊόντα. Μετά από συζητήσεις και διαπραγματεύσεις μεταξύ των ασφαλιστικών εταιρειών και του Ομίλου Ιατρικού Αθηνών επήλθαν συμφωνίες με τις οποίες οι ασφαλιστικές περιόρισαν τις ζημιές τους, αλλά (το σπουδαιότερο) έδωσαν πρόσβαση στους ασφαλισμένους τους σε υπηρεσίες υψηλού επιπέδου, κάτι που ικανοποίησε τα εμπορικά τους δίκτυα.

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.

Λόγω της κρίσης την οποία διανύουμε και των οικονομικών συνθηκών οι οποίες επικρατούν στην αγορά, οι ασφαλιστικές

εταιρείες πρέπει να δώσουν βαρύτητα στην επαρκή εταιρική τους φερεγγυότητα και την καλύτερη διαχείριση κινδύνων. Όσον αφορά τη φερεγγυότητα, πιστεύεται ότι οι περισσότερες ασφαλιστικές εταιρείες πληρούν τις προϋποθέσεις των κεφαλαιακών απαιτήσεων που επιτάσσουν οι κανόνες της αγοράς.

Οι ασφαλιστικές εταιρείες καλούνται να αντιμετωπίσουν νέες προκλήσεις, όπως το πρόβλημα αποτίμησης των ελληνικών ομολόγων που κατέχουν μετά τη μείωση της αξίας τους και γενικότερα της απώλειας που υφίστανται οι κρατικοί τίτλοι, ως στοιχείο περιθωρίου φερεγγυότητας. Επίσης, μία νέα πρόκληση είναι και το σχέδιο νόμου για την υπαγωγή της ΕΠΕΙΑ στην Τράπεζα της Ελλάδος. Οι ασφαλιστικές εταιρείες έχουν να αντιμετωπίσουν τις αυξημένες απαιτήσεις και προσδοκίες των ασφαλισμένων, καθώς και τη μείωση της αγοραστικής δύναμης των καταναλωτών υποψηφίων πελατών τους.

Πρόσφατα ξεκίνησε και στην Ελλάδα η προσπάθεια αξιοποίησης των αποθεματικών των ασφαλιστικών ταμείων. Ενισχύονται οι φωνές που μιλάνε για την αναγκαίοτητα προσαρμογής και του δεύτερου πυλώνα κοινωνικής ασφάλισης στις διεθνείς τάσεις και επιταγές. Το θεσμικό πλαίσιο που δημιουργήθηκε δίνει τη δυνατότητα ενίσχυσης του θεσμού της δημόσιας κοινωνικής ασφάλισης μέσω των Επαγγελματιών Ταμείων. Ο κύριος Πλασκοβίτης αναφέρθηκε στο συνταξιοδοτικό, τοποθετούμενος θετικά στο ενδεχόμενο συμμετοχής των ασφαλιστικών εταιρειών στον δεύτερο πυλώνα ασφάλισης και άρα στη

διαχείριση των αποθεματικών των Επαγγελματιών Ταμείων.

**Βλέπετε μείωση τιμολογίων στον ιδιωτικό τομέα υγείας; Μήπως και οι γιατροί πρέπει να περιορίσουν τις απαιτήσεις τους;**

Οι νέες τεχνολογίες, μέθοδοι θεραπείας και τεχνικές παρέχουν τεράστιες δυνατότητες για τη βελτίωση της υγειονομικής περίθαλψης. Η αυξημένη ευαισθητοποίηση των ενημερωμένων και απαιτητικών πλέον πολιτών – ασθενών, αυξάνει τη ζήτηση για υψηλού επιπέδου υγειονομική περίθαλψη. Το προσδόκιμο επιβίωσης έχει σημειώσει μεγάλη αύξηση τα τελευταία χρόνια, με αποτέλεσμα τη δημογραφική γήρανση και την αύξηση ζήτησης ιατρικών υπηρεσιών πρωτοβάθμιας και δευτεροβάθμιας περίθαλψης.

Το κόστος των ιατρικών υπηρεσιών είναι απόρροια των επενδύσεων που γίνονται σε ιατρικό και τεχνολογικό εξοπλισμό, καθώς επίσης και του επιπέδου των παρεχόμενων υπηρεσιών. Ο Όμιλος Ιατρικού Αθηνών έχει καταξιωθεί στη συνείδηση του κόσμου, κάτι που έχει επιτευχθεί από τις υψηλού επιπέδου παρεχόμενες υπηρεσίες, μέσω διαρκών επενδύσεων σε υπερσύγχρονο ιατρικό εξοπλισμό και επάνδρωσης με άρτιας επιστημονικής κατάρτισης ιατρικό, νοσηλευτικό και διοικητικό προσωπικό. Οι επτά υπερσύγχρονες νοσηλευτικές μονάδες του Ομίλου διαθέτουν ιατρικό εξοπλισμό τελευταίας γενιάς, καθότι επενδύουμε σε τεχνολογία αιχμής με σκοπό την παροχή προς τους ασθενείς των τελευταίων και πλέον αξιόπιστων μεθόδων διάγνωσης και θεραπείας.

Καινοτόμοι κλάδοι νέας τεχνολογίας αναπτύσσονται, όπως η ρομποτική, χειρουργικές επεμβάσεις με το νέο πρωτοποριακό σύστημα Da Vinci Si HD, η ογκολογία με τη χρήση αξονικού τομο-

## Τα τελευταία δύο χρόνια ο Όμιλος Ιατρικού Αθηνών έχει συνάψει συμβάσεις συνεργασίας με τις περισσότερες ασφαλιστικές εταιρείες.

γράφου PET/CT με εκπομπή ποζιτρονίων για πρώιμο εντοπισμό νεοπλασιών, η χρήση ενός νέου πολυτομικού αξονικού τομογράφου για την εφαρμογή της αξονικής στεφανιογραφίας αξιόπιστα, έγκυρα και αναίμακτα, η χρήση μαγνητικού τομογράφου 3 Tesla με πολλαπλάσια ευκρίνεια και πολλά άλλα.

Όσον αφορά τις αμοιβές των ιατρών, έχουμε την τιμή να συνεργαζόμαστε με τους πλέον έγκριτους ιατρούς του κλάδου. Οι ιατροί είναι ελεύθεροι επαγγελματίες και καθορίζουν ο καθένας τις αμοιβές τις οποίες εισπράττουν από τους ασθενείς και στις οποίες δεν μπορούμε να παρέμβουμε.

Πρέπει να αναφερθεί ότι, σύμφωνα με την ανεξάρτητη διεθνή έρευνα GLOBAL PULSE 2009, ο Όμιλος Ιατρικού Αθηνών ανακρίθηκε ως η εταιρεία με την καλύτερη φήμη στον κλάδο των ιατρικών υπηρεσιών στην Ελλάδα. Το GLOBAL PULSE είναι μια έρευνα που διεξήχθη σε 32 χώρες τον Φεβρουάριο του 2009 από τον διεθνή κύριο οργανισμό Reputation Institute.

**Εκτιμάτε πως θα υπάρξει περαιτέρω συζήτηση με τις ασφαλιστικές εταιρείες, προκειμένου να μειωθεί το κόστος των υπηρεσιών προς όφελος όλων;**

Τα τελευταία δύο χρόνια ο Όμιλος Ιατρικού Αθηνών έχει συνάψει συμβάσεις συνεργασίας με τις περισσότερες ασφαλιστικές εταιρείες. Αποτέλεσμα αυτών των συμφωνιών ήταν η μείωση των χρεώσεων προς τις ασφαλιστικές εταιρείες, ο μεγαλύτερος πληθυσμός ασθενών

που προσήλθε και εξυπηρετήσαμε στα νοσοκομεία μας και το υψηλό επίπεδο υπηρεσιών που έλαβαν οι ασφαλισμένοι που νοσηλεύτηκαν. Συνεπώς, και οι τρεις πλευρές (ασφαλιστικές, ασφαλισμένοι, Ιατρικό Αθηνών) ωφελήθηκαν από τις συνεργασίες αυτές. Όπως προαναφέραμε, έχουν γίνει και συνεχίζουν να γίνονται σημαντικές επενδύσεις στα νοσοκομεία μας, με αποτέλεσμα το αυξημένο κόστος λειτουργίας. Επ' ουδενί λόγω δεν θα κάνουμε οποιαδήποτε έκπτωση στο υψηλό επίπεδο των παρεχόμενων υπηρεσιών μας, ειδικά τώρα που λόγω του περιορισμού του προϋπολογισμού των δημόσιων νοσοκομείων η ποιότητα των υπηρεσιών τους θα επηρεασθεί. Η πρόσβαση των ασθενών μας σε υπηρεσίες ιατρικής περίθαλψης μέτριας ποιότητας δεν είναι επιθυμητή από κανέναν· εξασφαλίζουμε ότι μόνον θεραπευτικές μέθοδοι υψηλής και αποδεδειγμένης αξίας εφαρμόζονται στις νοσηλευτικές μονάδες του Ομίλου Ιατρικού Αθηνών.

*Ο κ. Αντώνης Γερονικολάου είναι γενικός διευθυντής Πρωτοβάθμιας Φροντίδας στον Όμιλο Ιατρικού Αθηνών. Είναι ευρύτερα γνωστός και καθιερωμένος ως manager υπηρεσιών υγείας, με σπουδές στο management και στο marketing. Έχει εργασιακή εμπειρία 30 ετών, εκ των οποίων έξι έτη στην Αμερική, καθώς επίσης και σε πολυεθνικές εταιρείες. Στον ευρύτερο χώρο της υγείας εργάζεται 16 έτη, καλύπτοντας με επιτυχία ανώτερες στελεχικές θέσεις.*

# Πρόταση Σάλλα για συνδυασμένη εξαγορά ΑΤΕ και ΤΤ

**Α**νοίγει ο δρόμος για αλλαγές στον τραπεζικό χάρτη της χώρας με την πρόταση του προέδρου της Τράπεζας Πειραιώς Μιχάλη Σάλλα για ταυτόχρονη συνδυασμένη εξαγορά ποσοστού 77,31% της Αγροτικής Τράπεζας και 33,04% του Ταχυδρομικού Ταμιευτηρίου Ελλάδος που κατέχει το ελληνικό δημόσιο. Το τίμημα της εξαγοράς και για τις δυο συμμετοχές ανέρχεται στα 701 εκατ. ευρώ. Η συναλλαγή θα πραγματοποιηθεί με μετρητά, ενώ η Τράπεζα Πειραιώς θα προσφέρει 0,53 ευρώ για κάθε μετοχή της ΑΤΕ και 3,5 ευρώ για κάθε μετοχή του ΤΤ. Ο νέος όμιλος, εάν η πρόταση τύχει της αποδοχής του οικονομικού επιτελείου της κυβέρνησης, θα είναι από πλευράς μεριδίου αγοράς δανείων και καταθέσεων ο μεγαλύτερος τραπεζικός όμιλος στην Ελλάδα και ο δεύτερος μεγαλύτερος ελλαδικός όμιλος στην ευρύτερη περιοχή, όπως τόνισε σε συνέντευξη Τύπου ο κ. Σάλλας. Μετά την ενοποίηση των τριών τραπεζών ο νέος τραπεζικός όμιλος θα έχει 69 δισ. ευρώ καθαρές χορηγήσεις και 64 δισ. ευρώ καταθέσεις. Συνεχίζοντας, ο κ. Σάλλας είπε ότι η δημιουργία του νέου ομί-



Ο πρόεδρος της Τράπεζας Πειραιώς Μιχάλης Σάλλας.

λου θα αποβεί σε όφελος των μετόχων των τριών τραπεζών λόγω του μεγέθους που δημιουργείται και των οικονομικών κλίμακας που θα επιτευχθούν σε διάστημα τριετίας και εκτιμώνται σε 300 εκατ. ευρώ ετησίως (200-220 εκατ. ευρώ από εξοικονόμηση δαπανών και 80-100 εκατ. ευρώ από συνέργειες εσόδων). Μετά τη συνδυασμένη αυτήν εξαγορά, ο δείκτης κεφαλαιακής επάρκειας του νέου ομίλου διαμορφώνεται περίπου στο 9% και οι δείκτες ρευστότητας ενισχύονται σημαντικά. Ο δείκτης χορηγήσεων προς καταθέσεις

στο 98% χωρίς δάνεια που αυτοχρηματοδοτούνται.

Ο υπουργός Οικονομικών δήλωσε ότι παρέλαβε επιστολή του κ. Σάλλα, την οποία εξετάζει με γνώμονα το δημόσιο συμφέρον στην ίδια γραμμή κινήθηκε και η Ν.Δ., ενώ ΚΚΕ και ΣΥΝ εξέφρασαν την αντίθεσή τους. Να διασφαλίζονται απολύτως τα συμφέροντα του Δημοσίου, των εργαζομένων στις τράπεζες, αλλά και ολόκληρης της κοινωνίας ζητά η ΓΣΕΕ, που υποστηρίζει και συμπορεύεται με τις θέσεις και τις απόψεις της ΟΤΟΕ, όπως αναφέρει σε ανακοίνωσή της. Οι εργαζόμενοι του ΤΤ και της Αγροτικής Τράπεζας, αντιδρώντας στην πρόταση εξαγοράς, πραγματοποίησαν 24ωρη απεργία στις 16 Ιουλίου, ενώ σε ανακοίνωσή της η ΟΤΟΕ αναφέρει ότι θα παρακολουθήσει πολύ στενά μαζί με τους συλλόγους-μέλη της τις εξελίξεις και θα παρέμβει άμεσα και αποφασιστικά για την υπεράσπιση των δικαιωμάτων όλων των εργαζομένων στις τράπεζες, αλλά και των συμφερόντων της ελληνικής κοινωνίας γενικότερα.

## Θετική αντίδραση των διεθνών αναλυτών

Θετικές ήταν οι πρώτες αντιδράσεις από τους διεθνείς αναλυτές. Το πρακτορείο Ρόιτερς εκτιμά πως «αυτή η εξέλιξη είναι η απαρχή μιας σειράς συγχωνεύσεων στον εγκώριο τραπεζικό τομέα, που έχει στιγματιστεί από τη βαθιά ύφεση στην Ελλάδα, αλλά και από την κρίση χρέους που επηρέασε τα ελληνικά ομόλογα».

Σύμφωνα με το πρακτορείο Μπλούμπεργκ, το οποίο επικαλείται τον Ντάραγκ Κουίν, αναλυτή στο Nomura Holdings στο Λονδίνο, «δεδομένων των συνθηκών στην

Ελλάδα, οι τράπεζες θα κοιτάξουν τώρα να σταθεροποιήσουν τους ισολογισμούς τους. Μια τέτοια κίνηση θα εξασφάλιζε και στην ελληνική κυβέρνηση 1 δισ. ευρώ», ενώ δεν παραλείπει την επισήμανση ότι οι ευρωπαϊκές ρυθμιστικές και ελεγκτικές αρχές τεστάρουν συνολικά 91 τράπεζες, σε μια προσπάθεια εντοπισμού τού αν και κατά πόσον μπορούν να απορροφούν τις απώλειες, με τα πρώτα αποτελέσματα αυτών των στρες-τεστ να αναμένονται στις 23 Ιουλίου.



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

# Η Generali πετάει και στη... Νέα Υόρκη



**Τ**η Νέα Υόρκη ή το Μεγάλο Μήλο, την πόλη-πρωτεύουσα του σύγχρονου κόσμου, επισκέφθηκαν οι κορυφαιοί ασφαλιστικοί σύμβουλοι της Generali σε ένα ταξίδι σταθμό στην πορεία προς την κορυφή της επιτυχίας. Επτά ημέρες οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι της Generali ένωσαν τον παλμό μιας πόλης που δεν κοιμάται ποτέ, μιας πόλης των έντονων αντιθέσεων, της Wall Street και του Σόχο, του Μανχάταν και του Μπρονξ, της παγκόσμιας κουλτούρας αλλά και της κενής νοήματος εκκεντρικότητας.

Έχοντας ως βάση εξόρμησης το θρυλικό The Plaza Hotel, απέναντι από το Central Park, οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι της Generali γνώρισαν μοναδικές εμπειρίες επισκεπτόμενοι όλα τα ονομαστά «στέκια» και μουσεία της πιο κινηματογραφημένης πόλης του κόσμου. Την ονομαστή Times Square, το Broadway με τα πολυάριθμα θεάτρά του, το Μουσείο Φυσικής Ιστορίας, το θρυλικό Harlem, το Museums Mile, την 5η Λεωφόρο, αλλά και το Metropolitan Museum of Art, το κτήριο των Ηνωμένων Εθνών, το Σόχο και τη Μικρή Ιταλία, το Greenwich Village, την οικονομική πε-

ριοχή με τη Wall Street και το South-street Seaport, καθώς και το Σημείο Μηδέν, όπου κάποτε στέκονταν οι διδυμοί πύργοι. Απογευματινός προορισμός το διάσημο κτήριο του Rockefeller, όπου στον 70ό όροφο βρίσκεται το περίφημο Top of the Rock, το παρατηρητήριο με την καλύτερη, πανοραμική θέα στη πόλη, όπου οι κορυφαιοί της Generali είχαν την ευκαιρία να δουν τη Νέα Υόρκη από ψηλά λίγο πριν νυχτώσει. Κορυφαία στιγμή, αναμφίβολα, η άποψη της πόλης από ελικόπτερο, το οποίο πέταξε μόνο γι' αυτούς. Οι επιβάτες του απόλαυσαν μια θέα που κόβει την ανάσα, σε όσους βέβαια δεν είναι συνθησιμένοι να βλέπουν τον κόσμο από ψηλά – όπως οι κορυφαιοί ασφαλιστικοί σύμβουλοι της Generali. Και από τον αέρα, στο...νερό. Μετά το ελικόπτερο, οι συνεργάτες του ομίλου απόλαυσαν μία ρινέ κρουαζιέρα. Θαύμασαν τη Νέα Υόρκη και τις μεγάλες γέφυρες από τα ποτάμια και επισκέφθηκαν το νησί Έλις και το Άγαλμα της Ελευθερίας. Οι εκπλήξεις, όμως, δεν σταμάτησαν εκεί. Μετά από μία μαγική βραδιά στο θέατρο Winter Garden, όπου παρακολούθησαν το πασίγνωστο μιούζικαλ «Mamma Mia», ακολούθησε μία «σπουδή» στο Woodbury Commons, ένα από τα μεγαλύτερα εμπορικά κέντρα της πόλης. Η γυμναστική με ποδήλατο στο Central Park ήταν επίσης στο πρόγραμμα, αφού η Generali φροντίζει να κρατά τους συνεργάτες της πάντα σε φόρμα. Γεμάτοι ενέργεια, δεν είναι τυχαίο ότι τη μεγάλη βραδιά στο αποχαιρετιστήριο δείπνο, στη μεγαλειώδη αίθουσα «Terrace Room» του ξενοδοχείου The Plaza, επέλεξαν ως επόμενο ταξίδι για τους πρώτους των πρώτων ένα σαφάρι στην Αφρική, δίνοντας υπόσχεση ότι θα είναι και πάλι παρόντες...



# Υπηρεσίες υψηλής ποιότητας και ανάπτυξη



## ΟΜΙΛΟΣ ΥΓΕΙΑ

Το ΥΓΕΙΑ είναι το μοναδικό νοσοκομείο στην Ελλάδα το οποίο διαπιστεύτηκε κατά JCI, την κορυφαία διαπίστευση στον κόσμο, η εφαρμογή του οποίου αναβαθμίζει την ποιότητα των παρεχόμενων υπηρεσιών νοσηλείας, καθώς εξασφαλίζει εφαρμογή ασθενοκεντρικού συστήματος ποιότητας με έμφαση στις ανάγκες κάθε ασθενούς, συμμόρφωση με τους Διεθνείς Στόχους Ασφάλειας Ασθενών και καταγραφή των πληροφοριών που αφορούν στον ασθενή σε ένα κοινό σημείο, εξασφαλίζοντας έτσι πρόσβαση σε όλους τους επαγγελματίες υγείας, ώστε να παρέχουν έγκαιρη και εξειδικευμένη φροντίδα. Εξασφαλίζει επίσης την υιοθέτηση διεθνών πρωτοκόλλων κλινικής πρακτικής και συνεχή ενσωμάτωση νέων για την κάλυψη του συνόλου των υπηρεσιών, ανάπτυξη κουλτούρας συνεχούς εκπαίδευσης, εκπόνηση πλάνων αντιμετώπισης εκτάκτων καταστάσεων για την παροχή ασφαλούς περιβάλλοντος για ασθενείς,

εξεταζόμενους, συνοδούς, επισκέπτες και εργαζομένους, παρακολούθηση της αποδοτικότητας μέσω δεικτών ποιότητας με συνεχή ενσωμάτωση νέων για την κάλυψη του συνόλου των υπηρεσιών και εκπαίδευση ασθενών και οικογένειας, ώστε να γνωρίζουν και να συμμετέχουν στη φροντίδα.

Σημειώνεται ότι τους τελευταίους μήνες έχει ενισχυθεί περαιτέρω το επίπεδο της υποδομής, αλλά και η οργάνωση των νοσοκομείων, προκειμένου να ανταποκρίνονται σε υψηλές απαιτήσεις, ενώ οι σημαντικότερες από τις νέες πρωτοβουλίες που έχουν εκληφθεί αφορούν σε εξοπλισμό, κέντρα αναφοράς, μπκανοργάνωση, εξυπηρέτηση ασθενών και επιστημονικό έργο. Παράλληλα η διοίκηση του ομίλου αποφάσισε την απορρόφηση του συνόλου του ΦΠΑ (11%) που επιβλήθηκε για πρώτη φορά στην Ελλάδα στην παροχή υπηρεσιών υγείας, ώστε να μην υπάρξει επι-

βάρυνση των ασθενών. Επίσης, προωθούνται οικονομικά πακέτα για ασθενείς με περιορισμένες οικονομικές δυνατότητες.

Υπενθυμίζεται ότι το ΥΓΕΙΑ παρέχει δωρεάν ακτινοθεραπεία, καθώς και τις εξετάσεις που απαιτούνται στα παιδιά του Συλλόγου Γονέων Παιδιών με Νεοπλασματική Νόσο «Φλόγα», ενώ έχει υιοθετήσει τα ιδρύματα «Οι Φίλοι του Παιδιού» και «Μαζί για το Παιδί», που περιλαμβάνει τη δωρεάν μεταφορά και αντιμετώπιση στα εξωτερικά ιατρεία του Παιδιών ΜΗΤΕΡΑ των παιδιών των Ιδρυμάτων που έχουν ανάγκη. Προσφέρει ακόμη δωρεάν νοσηλεία και εξετάσεις σε άτομα με κοινωνικά προβλήματα και αδυναμία αντιμετώπισής τους από δημόσια νοσοκομεία.

### Η παρουσία του στη νοτιανατολική Ευρώπη

Ο Όμιλος ΥΓΕΙΑ έχει παρουσία σε 4 χώρες της ΝΑ. Ευρώπης, κατέχοντας 9 ιδιωτικά νοσοκομεία σε Ελλάδα, Τουρκία και Κύπρο, τα οποία διαθέτουν άδειες συνολικής δυναμικότητας 1.668 κλινών με 71 χειρουργικές αίθουσες, 42 αίθουσες τοκετών και 22 Μονάδες Εντατικής Θεραπείας με 148 κλίνες. Με την ολοκλήρωση του νοσοκομείου στην Αλβανία, ο Όμιλος θα διαθέτει 10 νοσοκομεία, στα οποία θα απασχολούνται περίπου 4.500 εργαζόμενοι και περισσότεροι από 4.000 συνεργάτες ιατροί.

Το 2009 πραγματοποιήθηκαν στον Όμιλο ΥΓΕΙΑ 61.500 επεμβάσεις, γεννήθηκαν περίπου 19.500 βρέφη, νοσηλεύτηκαν 100.000 εσωτερικοί ασθενείς, ενώ οι



εξωτερικοί ασθενείς προσέγγισαν τις 865.000.

### Τι περιλαμβάνει ο Όμιλος Υγείας στην Ελλάδα

- Το Νοσοκομείο ΥΓΕΙΑ: Το Νοσοκομείο ΥΓΕΙΑ διαθέτει άδεια λειτουργίας 440 κλινών και 17 χειρουργικές αίθουσες, όπου διενεργούνται 14,000 επεμβάσεις ετησίως. Διαθέτει επίσης:
  - Το μοναδικό στην Ελλάδα Τμήμα Ακτινοχειρουργικής Εγκεφάλου GAMMA-KNIFE PERFEXION.
  - Τρία νέα Συστήματα Γραμμικών Επιταχυντών, τα πρώτα στην Ευρώπη, που εγκαταστάθηκαν στο πιο σύγχρονο και μεγαλύτερο -σε όγκο ασθενών- Κέντρο Ακτινοθεραπευτικής και Ογκολογίας.
  - Το πρώτο PET-CT τμήμα που λειτουργήσε στη χώρα μας.
  - Το Σύστημα Ρομποτικής Χειρουργικής da Vinci® S.
  - Τη Γενική-Γυναικολογική Κλινική ΜΗΤΕΡΑ και την Κλινική Παιδιών ΜΗΤΕΡΑ.
- Στα 30 χρόνια λειτουργίας του, το Μαιευτήριο ΜΗΤΕΡΑ προσφέρει ολοκληρωμένες υπηρεσίες Υγείας στη Γυναίκα, το Παιδί, την Οικογένεια. Η συνένωση του ΛΗΤΩ με το ΜΗΤΕΡΑ δημιούργησε τον μεγαλύτερο όμιλο μαιευτικών-γυναικολογικών περιστατικών στην Ελλάδα, ο οποίος, με 430 κλίνες, 16.500 τοκετούς και 1.000.000 διαγνωστικές εξετάσεις ετη-

σίως, αντιπροσωπεύει πάνω από το 50% της ιδιωτικής μαιευτικής δραστηριότητας στην Αττική.

Από το 2003 λειτουργεί σε αυτόνομο κτήριο δίπλα στο Μαιευτήριο ΜΗΤΕΡΑ το παιδιατρικό νοσοκομείο Παιδιών ΜΗΤΕΡΑ, το οποίο με 24ωρη κάλυψη εξωτερικών ιατρικών, σε εφημερία 365 ημέρες το χρόνο και 115 κλίνες νοσηλείας όλων των κατηγοριών που εκτείνονται σε 4 νοσηλευτικούς ορόφους, παρέχει υπηρεσίες πρωτοβάθμιας, δευτεροβάθμιας και τριτοβάθμιας περίθαλψης, καλύπτοντας με τους συνεργαζόμενους παιδίατρους όλες τις υποειδικότητες της Κλινικής Παιδιατρικής. Το καλοκαίρι του 2008 εγκαινιάστηκε η παιδοκαρδιοχειρουργική Κλινική ΜΗΤΕΡΑ, η πρώτη στην Ελλάδα που λειτουργεί σε ιδιωτικό παιδιατρικό νοσοκομείο.

• Το Κέντρο ΛΗΤΩ με το κέντρο Μοριακής Βιολογίας Άλφα Lab. Το Μαιευτήριο ΛΗΤΩ με 40 χρόνια στην υπηρεσία της σύγχρονης γυναίκας, παρέχει ολοκληρωμένο φάσμα υπηρεσιών υγείας με έμφαση στη Μαιευτική-Γυναικολογία. Έχοντας επιδίωξη και όραμα του την πρωτοπορία, τη συνεχή βελτίωση και εξέλιξη των παρεχόμενων υπηρεσιών σε ένα άρτιο περιβάλλον υψηλών προδιαγραφών για το χώρο της υγείας, το ΛΗΤΩ πρωτόρησε με τη δημιουργία του Κέντρου Μοριακής Βιολογίας & Κυτταρογενετικής Άλφα Lab.

• Την Τράπεζα Βλαστοκυττάρων STEM-HEALTH HELLAS

Το ΥΓΕΙΑ, από κοινού με το ΜΗΤΕΡΑ, ίδρυσε την πρώτη Τράπεζα Βλαστοκυττάρων του Ομίλου, τη STEM-HEALTH HELLAS, που εδρεύει εντός του νοσοκομείου ΥΓΕΙΑ, με πρωταρχικό στόχο την κάλυψη των αναγκών των δύο Μαιευτηρίων του Ομίλου. Από το 2009 λειτουργεί στο Βουκουρέστι (Ρουμανία) η STEM-HEALTH UNIREA S.A.

• Την εταιρεία εμπορίας φαρμακευτικών προϊόντων Υ-PHARMA.

Στόχος της Υ-PHARMA είναι η εμπορία φαρμακευτικών προϊόντων στην ελληνική αγορά, η φυσική διανομή προς ιδιωτικές νοσοκομειακές μονάδες και φαρμακεία με πλήρη κάλυψη των αυξανόμενων απαιτήσεών τους, η διαμόρφωση πρωτογενών δραστηριοτήτων με τις μεγαλύτερες ελληνικές και πολυεθνικές φαρμακοβιομηχανίες και η παροχή υπηρεσιών B2B Marketing και έρευνας, καθώς και υπηρεσιών 3PL σε ελληνικές και πολυεθνικές φαρμακοβιομηχανίες.

• Την Εταιρεία Προμήθειας Υγειονομικού και Ειδικού Υλικού Υ-LOGIMED.

Η Υ-Logimed A.E. είναι εταιρεία εισαγωγής, εμπορίας και διακίνησης ιατροτεχνολογικών προϊόντων και διαχειρίζεται εξ ολοκλήρου την εφοδιαστική αλυσίδα των νοσοκομείων του Ομίλου ΥΓΕΙΑ. Λειτουργώντας ως ο Κεντρικός Προμηθευ-



τικός Οργανισμός του Ομίλου (GPO), η Y-Logimed προσφέρει αξιόπιστες υπηρεσίες προμήθειας, αποθήκευσης, διανομής και διαχείρισης για όλο το φάσμα των χρησιμοποιούμενων ιατρικών αναλωσίμων, εμφυτεύσιμων υλικών και πάγιου εξοπλισμού.

- Το Διαγνωστικό Κέντρο BIO-CHECK στο κέντρο της Αθήνας.

Ως ένα από τα πρώτα οργανωμένα ιατρικά διαγνωστικά κέντρα με διεθνή πρότυπα στην Ελλάδα, το Bio-Check International A.E. λειτουργεί στο κέντρο της Αθήνας από το 1972 και προσφέρει αξιόπιστες υπηρεσίες για τη σωστή διάγνωση και πρόληψη των προβλημάτων υγείας.

Η διεθνής παρουσία του Ομίλου ΥΓΕΙΑ περιλαμβάνει:

Στην Κύπρο:

- Το Γενικό Νοσοκομείο ΑΧΙΛΛΕΙΟΝ στη Λεμεσό.

Η εξαγορά του Γενικού Νοσοκομείου ΑΧΙΛΛΕΙΟΝ, τον Ιούλιο του 2008, στη Λεμεσό της Κύπρου, αποτελεί το πρώτο βασικό σημείο αναφοράς του Ομίλου για την περαιτέρω επέκτασή του στη ΝΑ. Μεσόγειο και

- το Γενικό Νοσοκομείο ΕΥΑΓΓΕΛΙΣΜΟΣ στην Πάφο.

Με την εξαγορά και δεύτερου νοσοκομείου στην Κύπρο, του ιδιωτικού νοσοκομείου ΕΥΑΓΓΕΛΙΣΜΟΣ στην Πάφο, ο Όμιλος ΥΓΕΙΑ αποκτά κυρίαρχη θέση στο χώρο των υπηρεσιών ιδιωτικής υγείας στη Μεγαλόνησο.

Στην Τουρκία:

- Τον Όμιλο SAFAK, με 4 νοσοκομεία στην Κωνσταντινούπολη.

Η συμφωνία για την εξαγορά του 50% του Ομίλου Safak στην Τουρκία αποτελεί σε ένα ακόμη βήμα του Ομίλου ΥΓΕΙΑ για επέκτασή στα Βαλκάνια. Ο Όμιλος Safak διαθέτει τέσσερα νοσοκομεία στην ευρύτερη περιοχή της Κωνσταντινούπολης με 470 κλίνες συνολικά που καλύπτουν όλες τις ιατρικές ειδικότητες.

Στην Αλβανία:

- Το HYGEIA HOSPITAL TIRANA.

Πρόκειται για ένα υπερασύγχρονο γενικό νοσοκομείο 220 κλινών, εγκατεστημένο στη συμβολή των κεντρικότερων αρτηριών των Τιράνων.

Το νοσοκομείο είναι εξοπλισμένο με τους δύο πρώτους γραμμικούς επιταχυντές στη χώρα και την ευρύτερη περιοχή, ενώ θα διαθέτει, επίσης, Μαιευτική και Παιδιατρική Κλινική.

## Ίσο με 40 Siemens το σκάνδαλο στην υγεία

Την παρέμβαση του πρωθυπουργού για να μην καταρρεύσει η δημόσια υγεία και να εξοικονομηθούν τουλάχιστον 2,5 δισ. ζήτησε ο αντιπρόεδρος του Ομίλου Υγεία Ανδρέας Βγενόπουλος σε συνέντευξη που παραχώρησε για τις εξελίξεις στο χώρο. Ο κ. Βγενόπουλος κάλεσε τον Γιώργο Παπανδρέου να παρέμβει στο χώρο της υγείας, ώστε να δρομολογηθούν τρία απλά πράγματα: πρώτον, να κληθούν οι ελεγκτικές εταιρείες να εξετάσουν τα οικονομικά των νοσοκομείων, δεύτερον, να υπάρξει μηχανογραφικό σύστημα σε όλα τα νοσοκομεία και, τρίτον, σε συνεργασία με το υπουργείο Ανάπτυξης να θεσπιστεί ηλεκτρονικό πρόγραμμα, ώστε να γίνουν οι διαγωνισμοί ηλεκτρονικά. Αν αυτό ξεκινήσει σήμερα, σε έξι μήνες η κατάσταση θα έχει ομαλοποιηθεί και οι διαγωνισμοί για προμήθειες θα μπορούν να γίνουν ηλεκτρονικά, είπε ο κ. Βγενόπουλος, χαρακτηρίζοντας τα όσα γίνονται στη δημόσια υγεία το μεγαλύτερο σκάνδαλο όλων των εποχών στην Ελλάδα. «Είναι έως και 40 φορές μεγαλύτερο σκάνδαλο από αυτό της Siemens» ανέφερε χαρακτηριστικά και διερωτήθηκε γιατί δεν έχουν παραπεμφθεί στην εισαγγελία οι απευθεί-



ας αναθέσεις προμηθειών νοσοκομείων, όταν η πολιτική ηγεσία πολλές φορές έχει αναφερθεί σε όργιο υπερτιμολογήσεων. Αναφερόμενος στην κ. Ξενογιαννακοπούλου, είπε ότι είναι μία υπουργός με ήθος, όμως δεν μπορεί να προχωρήσει στο έργο της. «Δεν αμφισβητώ το πολιτικό της ήθος, αλλά αυτήν τη δουλειά δεν μπορεί να την κάνει. Ας διευκολύνει τον πρωθυπουργό» είπε χαρακτηριστικά.

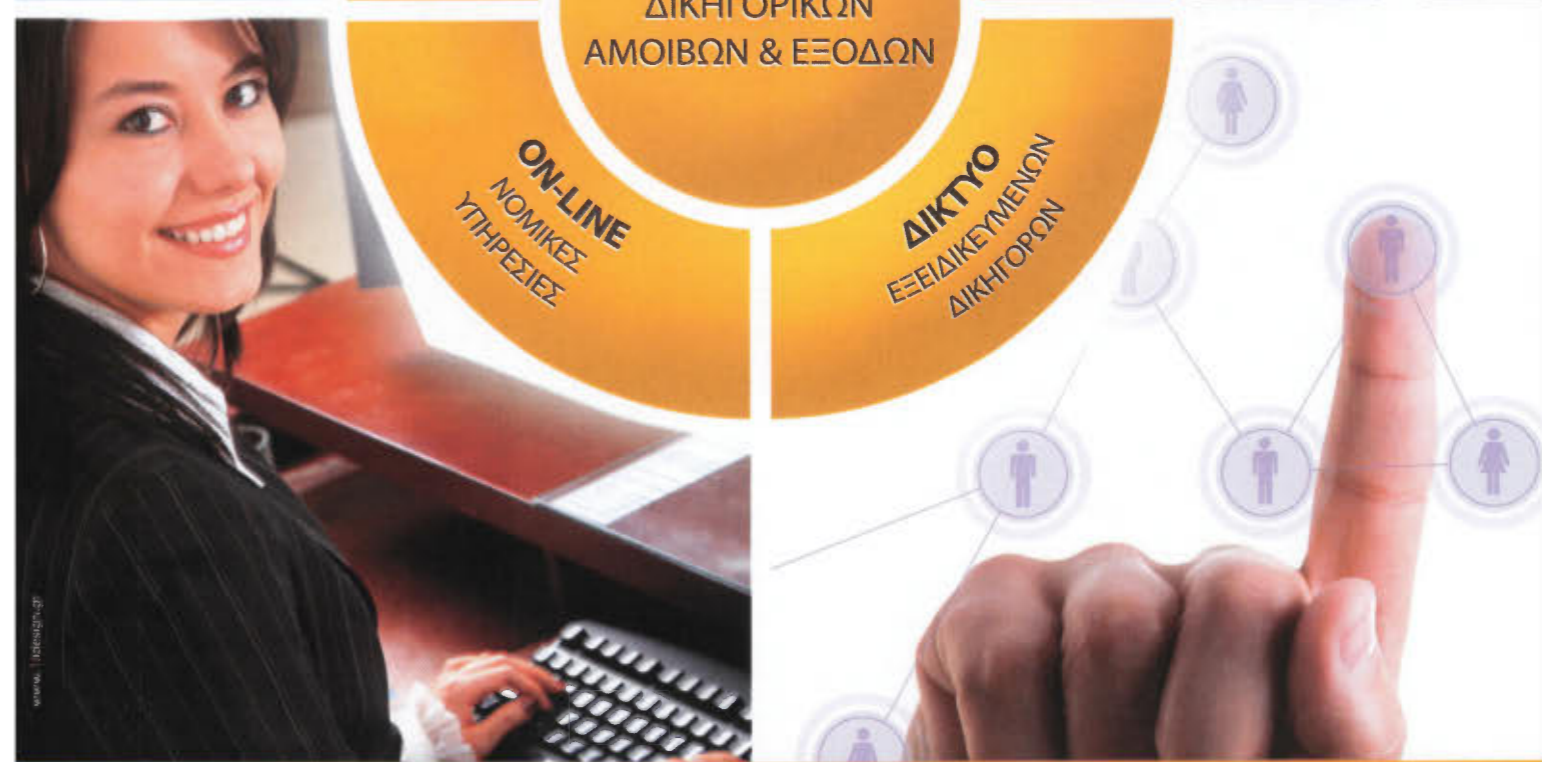
Αναφερόμενος στη ρύθμιση των χρεών των νοσοκομείων, τόνισε ότι επιβραβεύονται για άλλη μια φορά οι απατεώνες έναντι των τιμών, τονίζοντας ότι υπάρχουν δύο ειδών προμηθευτές. Υπάρχουν αυτοί που έπαιρναν τις δουλειές με απευθείας αναθέσεις και περιθώρια κέρδους 800-1.200% και άλλοι που έπαιρναν μέρος σε μειοδοτικούς διαγωνισμούς με περιθώριο κέρδους 3-5%.

Τώρα, με τη ρύθμιση των χρεών των νοσοκομείων με μια έκπτωση, εξομοιώνονται οι δυο αυτές κατηγορίες. «Όσοι προμήθευσαν με απευθείας αναθέσεις κάνουν πάρτι με τη ρύθμιση, ενώ οι υπόλοιποι κινδυνεύουν να κλείσουν» πρόσθεσε ο κ. Βγενόπουλος.

# 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



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:

- Ανοίξτε 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](mailto:lavie@gaholdings.gr)

# Διευκολύνουμε την καθημερινότητα των πελατών μας

**ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ:**  
**Δημήτρης Κωνσταντίνου,**  
 διευθύνων σύμβουλος  
 της Inter Partner Assistance

Ανάγκες που δεν συνδέονται μόνο με την παροχή επείγουσας βοήθειας, αλλά αφορούν την καθημερινότητα των πελατών της καλύπτει πλέον η Inter Partner Assistance. Όπως τονίζει ο κ. Δημήτρης Κωνσταντίνου, διευθύνων σύμβουλος της Inter Partner Assistance, εταιρείας του ομίλου ΑΧΑ, η τεχνική βοήθεια, lifestyle παροχές, όπως κρατήσεις εστιατορίων, καλλιτεχνικών εκδηλώσεων σε όλο τον κόσμο, κάλυψη καθυστέρησης πτήσεων, απώλεια αποσκευών, διαχείριση ιατρικών ζημιών και ζημιών αυτοκινήτου, υπηρεσίες σε άτομα τρίτης ηλικίας, είναι μερικά μόνο παραδείγματα.

Ποια είναι η εμπειρία σας με τον Κλάδο Βοήθειας και ποιες είναι οι προτεραιότητές σας ως νέου διευθύνοντος συμβούλου;

Μετρώ ήδη 19 χρόνια επαγγελματικής εμπειρίας στον κλάδο, εκ των οποίων τα 9 στη θέση του τεχνικού δ/ντή. Η θητεία μου στην εταιρεία μου επιτρέπει να πω ότι το περιβάλλον είναι απαιτητικό και οι προκλήσεις έντονες και συνεχείς.

Τρεις είναι οι άξονες που έχω καθορίσει για τον νέο μου ρόλο:

Ανάπτυξη - Δημιουργία εταιρικής κουλτούρας με αναπτυγμένη αίσθηση κινδύνου - Άνθρωποι.

Η ανάπτυξη, πέραν από την ενίσχυση και τον εμπλουτισμό

των υπάρχοντων προϊόντων μας στους τομείς Αυτοκίνητο, Ταξίδι, Υγεία και Κατοικία, εστιάζεται στην προώθηση νέων προϊόντων που λαμβάνουν υπόψη τις κοινωνικές αλλαγές, ακολουθούν τις τάσεις της εποχής μας και διαφοροποιούν την εταιρεία μας από τις άλλες.

Στρατηγική μας αποτελεί η I.P.A. να καλύπτει ανάγκες που δεν συνδέονται μόνο με την παροχή επείγουσας βοήθειας αλλά αφορούν την καθημερινότητα των πελατών μας. Η τεχνική βοήθεια, lifestyle παροχές, όπως κρατήσεις εστιατορίων, καλλιτεχνικών εκδηλώσεων σε όλο τον κόσμο, κάλυψη καθυστέρησης πτήσεων, απώλεια αποσκευών, διαχείριση ιατρικών ζημιών και ζημιών αυτοκινήτου, υπηρεσίες σε άτομα τρίτης ηλικίας, είναι μερικά μόνο παραδείγματα.

Η δημιουργία κουλτούρας αίσθησης κινδύνου είναι η βάση της προστασίας της εταιρείας, σε συνδυασμό με διαδικασίες και ελέγχους. Πρέπει να ξέρεις πώς κάνεις και γιατί κάνεις κάτι.

Οι άνθρωποι παραμένουν το σημαντικότερο κεφάλαιο και παράγοντα επιτυχίας. Πρέπει να τους διατηρείς, να τους εκπαι-

δεύεις, να τους δίνεις όραμα, να τους παρακινείς. Ενώ, ταυτόχρονα, οφείλεις να διασφαλίσεις γι' αυτούς ένα περιβάλλον εργασίας που τους εμπνέει και τους δίνει τη δυνατότητα εξέλιξης.

Ποια είναι η επίδραση της οικονομικής κρίσης στον επιχειρηματικό κλάδο της βοήθειας ανά τον κόσμο και ιδιαίτερα στην Ελλάδα;

Η κρίση επηρέασε το περιβάλλον στο οποίο δραστηριοποιούνται οι εταιρείες βοήθειας. Η μείωση της αγοραστικής ικανότητας και της αγοραστικής διάθεσης των καταναλωτών, η πτώση του τουρισμού και των μετακινήσεων, η πτώση των πωλήσεων αυτοκινήτου είναι μερικοί παράγοντες που έχουν αντίκτυπο στη δραστηριότητα

των εταιρειών βοήθειας παγκοσμίως.

Στην Ελλάδα, πέραν των παραπάνω γεγονότων, πρέπει να προστεθούν η αναγκαιότητα και επιβαλλόμενη διαδικασία εξυγίανσης της ασφαλιστικής αγοράς που θα συνεχιστεί έως την εναρμόνιση των ασφαλιστικών εταιρειών με τις απαιτήσεις του Solvency II, δημιουργώντας ανακατανομές στο πελατολόγιο των εταιρειών βοήθειας και το νομοθετικό πλαίσιο που διέπει την παροχή της οδικής βοήθειας που αυξάνει σημαντικά το επιχειρησιακό κόστος αυτής.

Ποια είναι κατά τη γνώμη σας η εξέλιξη του ν. 3651/08;

Πολλά έχουν γραφεί για τον νόμο μάρφωμα και για τις διορθώσεις και διευκρι-

νίσεις που κατέστψαν το νόμο ακόμη πιο πολύπλοκο και μη λειτουργικό, δημιουργώντας σύγχυση και περισσότερες αντιφάσεις κατά την εφαρμογή του.

Η αμφίβολη νομιμότητα των διατάξεων του νόμου από πλευράς κοινοτικής νομοθεσίας έγινε πλέον διαπίστωση, αφού η Ευρωπαϊκή Επιτροπή έχει ήδη κινήσει επισήμως κατά της Ελλάδας διαδικασία επί παραβάσει. Αναμένουμε οι αρμόδιοι φορείς να τηρήσουν το λόγο τους και να αποκαταστήσουν αυτή την αδικία σε βάρος των επιχειρήσεων οδικής βοήθειας. Θα πρόκειται για πράξη συνέπειας λόγων, υποσχέσεων και πράξεων. Συνέπεια που τόσο χρειάζεται σήμερα το πολιτικό και οικονομικό-κοινωνικό μας σύστημα.



# 171 εκατ. ευρώ σε αποζημιώσεις

Επιβεβαιώνει την αξιοπιστία της, παρά την οικονομική συγκυρία η Interamerican, με τις αποζημιώσεις που κατέβαλε και κατά το πρώτο εξάμηνο του έτους. Συνολικά, η εταιρεία πλήρωσε 170,6 εκατ. ευρώ σε 178.949 περιπτώσεις πελατών της σε όλους τους κλάδους των ασφαλιστικών δραστηριοτήτων της. Ειδικότερα, κατά το διάστημα Ιανουαρίου - Ιουνίου στον κλάδο Ζωής κατέβαλε 78,46 εκατ. σε 32.398 περιπτώσεις. Σε λήξεις συμβολαίων, που συμπεριλαμβάνονται και οι συντάξεις, το ποσόν έφθασε τα 21,4 εκατ. ευρώ. Στον κλάδο Υγείας η εταιρεία κάλυψε 75.086 περιπτώσεις ασφαλισμένων, πληρώνοντας 37,92 εκατ. Για τα συμβόλαια προγραμμάτων Medisystem, συστήματος υγείας με ανεπτυγμένο πανελλαδικό δίκτυο ιατρών, διαγνωστικών κέντρων και νοσηλείας, το ποσόν έφθασε τα 15,3 εκατ. Ειδικότερα, τα πολυϊατρεία που ανήκουν στον όμιλο, το Medifirst και η Αθηνναϊκή, εξυπηρέτησαν με υπηρεσίες πρωτοβάθμιας περίθαλψης 22.410 περιστατικά.

Στις γενικές ασφάλειες αποζημιώθηκαν 49.353 περιπτώσεις με 41,99 εκατ. Το 90% των αποζημιώσεων αφορούσε τον κλάδο αυτοκινήτου.

Στον αναπτυσσόμενο κλάδο ομαδικών ασφαλίσεων, η Interamerican πλήρωσε σε 22.112 περιπτώσεις ασφαλισμένων μέσω ομαδικών συμβολαίων Ζωής και Ζημιών, Medisystem και Συνταξιοδοτικών 12,23 εκατ. ευρώ.

Επισημαίνεται ότι η εταιρεία, με αιχμή τη σύγχρονη τεχνολογία, έχει ολοκληρώσει, για την πλήρη εικόνα των ασφαλισμένων της και την αποτελεσματικότερη εξυπηρέτησή της, την α' φάση του πελατοκεντρικού project Cosmos, ενώ από το 2009 έχει θέσει σε εφαρμογή ένα σύγχρονο σύστημα διαχείρισης παραπόνων και δέσμευ-



**Η επόμενη ημέρα της Interamerican θεμελιώνεται πάνω στη φερεγγυότητα, στην αξιοπιστία της και στην εμπιστοσύνη των πελατών της, τόνισε ο κ. Γιώργος Κώτσαλος, διευθύνων σύμβουλος του ομίλου.**

## ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΙΣ Α' ΕΞΑΜΗΝΟΥ 2010

ΚΛΑΔΟΣ	ΠΛΗΘΟΣ	ΠΟΣΟΝ
ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΖΩΗΣ	32.398	78,46
ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΥΓΕΙΑΣ	75.086	37,92
ΓΕΝΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ	49.353	41,99
ΟΜΑΔΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ	22.112	12,23
ΣΥΝΟΛΟ	178.949	170,6

σης, για τη βελτίωση της εξυπηρέτησης πελατών από τους κλάδους, του οποίου η εφαρμογή έχει αποφέρει σημαντική μείωση του χρόνου εξυπηρέτησης.

«Σε αυτήν τη φάση της δοκιμασίας των αγορών και των καταναλωτών, εντεινόμε - με μια σειρά εφαρμογών - την εστία-

σή μας στους ασφαλισμένους μας και θέλουμε σε απόλυτη προτεραιότητα την ικανοποίησή τους, που υπερβαίνει σημαντικά τον μέσο όρο ικανοποίησης στο σύνολο της ασφαλιστικής αγοράς» τόνισε ο κ. Γ. Κώτσαλος, διευθύνων σύμβουλος του ομίλου.

# 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

# Extra Μισθός



**Η** ING, έπειτα από μελέτες σχετικά με τον τρόπο αντιμετώπισης των προκλήσεων που δημιουργεί το περιβάλλον στο χρηματοοικονομικό μέλλον του έλληνα πολίτη και τη δημιουργία λύσεων που θα τον βοηθήσουν να διαχειριστεί σωστά και να ενισχύσει είτε το άμεσο είτε το μελλοντικό του εισόδημα, δημιούργησε και λανσάρει στην ελληνική αγορά το νέο προϊόν «ING Extra Μισθός». Το προϊόν εντάσσεται στη φιλοσοφία και την ομπρέλα του «Πορτοκαλί Μισθού», σύμφωνα με τον οποίο δίνεται η δυνατότητα στον πελάτη να έχει τον απόλυτο έλεγχο της διαχείρισης της οικονομικών του, αφού δεν επηρεάζεται από παράγοντες του εξωτερικού περιβάλλοντος που δεν είναι ελεγχόμενοι. Απευθύνεται σε όσους προτιμούν τη σταθερότητα, που υπογράφονται από την παγκόσμια τεχνογνωσία της ING, και εντάσσεται στη νέα στρατηγική marketing της ING, η οποία έρχεται να αντιμετωπίσει τις ενισχυμένες ανάγκες της ελληνικής κοινωνίας.

Όπως υποδηλώνει και η ονομασία του προϊόντος ING Extra Μισθός, πρόκειται για έναν μηχανισμό, βάσει του οποίου ο πελάτης θα λαμβάνει για συγκεκριμένη περίοδο της ζωής του ένα επιπλέον εισόδημα, έχοντας στη διάθεσή του ένα προϊόν το οποίο είναι απολύτως ευέλικτο και προσαρμόζεται στις απαιτήσεις του κάθε ενδιαφερόμενου. Άλλωστε, η πρόταση του Extra Μισθού είναι αποτέλεσμα σωστού σχεδιασμού, ο οποίος προκύπτει μέσα από την επαγγελματική συμβουλή των ασφαλιστικών συμβούλων της ING βάσει των προσωπικών αναγκών και στόχων του κάθε πελάτη.



Ο Πορτοκαλί Μισθός είναι η φιλοσοφία την οποία έχει αγκαλιάσει απόλυτα το δίκτυο των 1.300 ασφαλιστικών συμβούλων της ING, δήλωσε η κ. Σοφία Ρατσιάτου, γενική διευθύντρια Πωλήσεων της ING Ελλάδος.

λυτο έλεγχο της διαχείρισης των οικονομικών του, αφού δεν επηρεάζεται από παράγοντες του εξωτερικού περιβάλλοντος που δεν είναι ελεγχόμενοι. Απευθύνεται σε όσους προτιμούν τη σταθερότητα έχοντας πολλαπλές επιλογές, που υπογράφονται από την παγκόσμια τεχνογνωσία της ING. «Ο Πορτοκαλί Μισθός είναι η νέα φιλοσοφία, η οποία στόχο έχει να επανατοποθετήσει

Ο τρόπος λειτουργίας του είναι εξαιρετικά απλός: με την καταβολή ενός εφάπαξ ποσού στην αρχή του προγράμματος, προσφέρεται η δυνατότητα λήψης ενός εγγυημένου Extra Μισθού είτε αμέσως μετά τον πρώτο μήνα του προγράμματος είτε μετά από όποιο χρονικό διάστημα επιλέξει, λειτουργώντας ως σύμμαχος για την κάλυψη των αναγκών του πελάτη και τη διαχείριση των οικονομικών του.

## Πορτοκαλί Μισθός

Ο Πορτοκαλί Μισθός αντιπροσωπεύει ένα ευέλικτο σύστημα, ιδανικό για τις ιδιαίτερες και απαιτητικές οικονομικές συνθήκες, καθώς προσαρμόζεται στις απαιτήσεις του κάθε ενδιαφερόμενου και καλύπτει τις οικονομικές του ανάγκες. Με τον Πορτοκαλί Μισθό δίνεται η δυνατότητα στον πελάτη να έχει τον από-

σει την έννοια της ασφάλισης σε θέματα προστασίας και αποταμίευσης, δίνοντας μια νέα διάσταση στην αντίληψη αυτών των προϊόντων στην αγορά και απευθυνόμενα στο κομμάτι της ελληνικής κοινωνίας που θέλει να έχει τον έλεγχο του χρηματοοικονομικού του μέλλοντος» δήλωσε σχετικά ο κ. Μάνος Χειράκης, γενικός διευθυντής Marketing της ING Ελλάδος. «Τη νέα αυτή φιλοσοφία έχει αγκαλιάσει απόλυτα το δίκτυο των 1.300 ασφαλιστικών συμβούλων της ING, οι οποίοι με την άρτια τεχνογνωσία, την πολυετή εμπειρία και το σεβασμό στον πελάτη παρέχουν επαγγελματική συμβουλή για τη διαχείριση του οικογενειακού ή και προσωπικού του οικονομικού μέλλοντος» δήλωσε η κ. Σοφία Ρατσιάτου, γενική διευθύντρια Πωλήσεων της ING Ελλάδος.



## 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.

**Συνεταιριστική**  
Α Σ Φ Α Λ Ι Σ Τ Ι Κ Η



ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΕΣ ΟΡΓΑΝΩΣΕΙΣ

ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΕΣ ΤΡΑΠΕΖΕΣ

ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ

ΕΝΤΡΙΚΑ 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

# «ΑνοικτON» για επαγγελματίες

**Ο**λοκληρωμένη ασφάλιση στον επαγγελματία και της επιχείρησής του σε τέσσερα διαφορετικά επίπεδα προστασίας προσφέρει η Victoria με το νέο πρόγραμμα «ΑνοικτON», το οποίο δημιουργεί το ιδανικό περιβάλλον προστασίας, σε μια εποχή που η σιγουριά είναι το κύριο ζήτημα. Το νέο πρόγραμμα ασφάλισης καταστήματος «ΑνοικτON» είναι η ζωτανή απόδειξη αυτής της φιλοσοφίας και η έμπρακτη εφαρμογή της ασφάλισης μιας επιχείρησης σε τέσσερα διαφορετικά επίπεδα.

## 1ο επίπεδο προστασίας – Η Ασφάλιση της περιουσίας

Σαράντα ασφαλιστικές καλύψεις (36 ενσωματωμένες στο πρόγραμμα και 4 προαιρετικές) προβλέπουν κάθε πιθανό σενάριο που μπορεί να απειλήσει τα περιουσιακά στοιχεία της επιχείρησης.

Όλες οι παροχές όχι μόνο προσαρμόστηκαν στην ελληνική πραγματικότητα, αλλά και σχεδιάστηκαν με βάση την εμπειρία που αποκτήθηκε από την καταγραφή επικίνδυνων γεγονότων. Ιδιαίτερη προσοχή δόθηκε στα όρια των καλύψεων, έτσι ώστε οι πιθανές ζημιές να καλύπτονται πλήρως και όχι μερικώς. Τα «φιλά γράμματα» των όρων, που ανέκαθεν δημιουργούσαν εμπόδιο στην πλήρη κατανόηση της ασφαλιστικής συμφωνίας, απλοποιήθηκαν και η δυνατότητα απόκτησης της ασφαλιστικής κάλυψης από το πρώτο ευρώ χωρίς καμία απαλλαγή τη στιγμή της αποζημίωσης, κάνει την επιλογή του «ΑνοικτON» ακόμη πιο δελεαστική και συμφέρουσα. Η εγγύηση και η τεχνογνωσία της Victoria και του Ομίλου ERGO σφραγίζουν τη νέα ασφαλιστική πρόταση με ακόμη μεγαλύτερη λειτουργικότητα.

## 2ο επίπεδο προστασίας – Η κάλυψη της Γενικής Αστικής Ευθύνης

Το δεύτερο πεδίο ασφαλιστικής δράσης του «ΑνοικτON» αφορά τη γενική αστική ευθύνη του επιχειρηματία και των προστεθέντων του (π.χ., του προσωπικού του) έναντι τρίτων.

Η κάλυψη αφορά την ευθύνη της επιχείρησης για σωματικές βλάβες, ή και υλικές ζημιές, που τυχόν συμβούν σε τρίτους από τη χρήση και τη λειτουργία των χώρων και εγκαταστάσεων της επιχείρησης του ασφαλισμένου.

Τα πέντε διαφορετικά προγράμματα ασφάλισης του «ΑνοικτON» προβλέπουν κεφάλαια για μικρές, μεσαίες και μεγάλες επιχειρήσεις. Προαιρετικά, η Γενική Αστική Ευθύνη μπορεί να επεκταθεί με δύο συμπληρωματικές παροχές:

- Την Αστική Ευθύνη εργοδότη έναντι των εργαζομένων του.
- Την Τροφική Διπληπρίαση, που αφορά κυρίως επιχειρήσεις εστίασης.

## 3ο επίπεδο προστασίας – Το Ομαδικό Προσωπικό Ατύχημα

Τα ατυχήματα που τυχόν συμβούν στον ιδιοκτήτη ή στο υπαλληλικό προσωπικό της επιχείρησης κατά τη διάρκεια της εργασίας τους είναι το τρίτο πεδίο στο οποίο το πρόγραμμα «ΑνοικτON» στοχεύει. Οι καλύψεις της Απώλειας Ζωής, της Μόνιμης Ολικής και Μερικής Ανικανότητας, του Ημερήσιου Νοσοκομειακού Επιδόματος και των Ιατροφαρμακευτικών Εξόδων φροντίζουν για την οικονομική αποκατάσταση του ατυχήματος.

Το πρόγραμμα του ομαδικού προσωπικού ατυχήματος βοηθά στην ανάπτυξη καλού εργασιακού κλίματος, λειτουργεί παράλληλα με το οποιοδήποτε σύστημα κινήτρων και ενδυνάμωσης των σχέσεων του προσωπικού με την επιχείρηση και προσθέτει στα συν της κάθε επιχείρησης ένα ακόμη, ώστε να προσελκύσει ικανά στελέχη.

Το τέταρτο πεδίο κάλυψης του «ΑνοικτON» αφορά τη Νομική Προστασία του επαγγελματία και της επιχείρησης από την D.A.S.-Hellas, θυγατρική επίσης του ομίλου ERGO. Η Νομική Προστασία επαγγελματιών και επιχειρήσεων πληρώνει τα δικαστικά έξοδα και τις αμοιβές δικηγόρων και προσφέρει:

## 4ο επίπεδο προστασίας – Η Επαγγελματική Νομική Προστασία

• Νομική προστασία αποζημιώσεων.

• Ποινική νομική προστασία.

Η D.A.S. είναι ο ηγέτης της Ευρώπης στον κλάδο της και το όνομά της σε πολλές χώρες είναι συνώνυμο με την έννοια της εξειδικευμένης Νομικής Προστασίας.

### ΑΓΓΕΛΙΑ

#### Η εταιρεία SAFETY LTD

επιθυμεί να προσλάβει χρηματοοικονομικούς συμβούλους, φιλόδοξους και ικανούς να στελεχώσουν νευραλγικές θέσεις εργασίας επιχειρηματικής μονάδας στην Αττική. Οι κατάλληλοι υποψήφιοι θα έχουν κατά περίπτωση σημαντικές ευκαιρίες σταδιοδρομίας και εξέλιξης στους τομείς των πωλήσεων, financial planning, management. Η εταιρεία προσφέρει ανταγωνιστικό πακέτο παροχών και bonus.

Αποστολή βιογραφικών στη διεύθυνση e-mail  
info@safety.com.gr  
Fax: 210 7794444



## Ασφάλιση καταστήματος Victoria «ΑνοικτON» Κρατήστε την τύχη της επιχείρησής στα χέρια σας!

Η ολοκληρωμένη ασφάλιση του επαγγελματία σε τέσσερα διαφορετικά επίπεδα είναι γεγονός. Το νέο πρόγραμμα της Victoria «ΑνοικτON» δημιουργεί το ιδανικό περιβάλλον προστασίας, σε μια εποχή που η σιγουριά είναι το κύριο ζητούμενο.

Σε έναν κόσμο που διαρκώς αλλάζει, η καινοτομία αποκτά ολοένα και μεγαλύτερη σημασία στη δημιουργία νέων προϊόντων. Το ασφαλιστικό marketing της Victoria έχει πρωταρχικό στόχο να προσδώσει ένα δυναμικό χαρακτήρα στα ασφαλιστικά προϊόντα κάθε κλάδου. Το νέο πρόγραμμα ασφάλισης καταστήματος «ΑνοικτON» είναι η έμπρακτη απόδειξη αυτής της φιλοσοφίας που φροντίζει για την προστασία μιας επιχείρησης σε τέσσερα διαφορετικά επίπεδα:

**Ασφάλιση της περιουσίας.**  
Σαράντα ασφαλιστικές καλύψεις προβλέπουν κάθε πιθανό σενάριο που μπορεί να απειλήσει τα περιουσιακά στοιχεία της επιχείρησης.

**Κάλυψη Γενικής Αστικής Ευθύνης**  
Το δεύτερο επίπεδο ασφαλιστικής δράσης του «ΑνοικτON» αφορά τη γενική αστική ευθύνη του επιχειρηματία και των προστιθέντων του (π.χ. του προσωπικού του) έναντι τρίτων.

**Ομαδικό Προσωπικό Ατύχημα**  
Τα ατυχήματα που τυχόν συμβούν στον ιδιοκτήτη ή στο υπαλληλικό προσωπικό της επιχείρησης κατά τη διάρκεια της εργασίας τους, καλύπτονται στο τρίτο επίπεδο του προγράμματος «ΑνοικτON».

**Επαγγελματική Νομική Προστασία**  
Το τέταρτο επίπεδο κάλυψης του «ΑνοικτON» αφορά τη Νομική Προστασία του επαγγελματία και της επιχείρησης από την D.A.S.-Hellas, θυγατρική επίσης του ομίλου ERGO.

[www.victoria.gr](http://www.victoria.gr)

## VICTORIA

Εταιρία του ασφαλιστικού ομίλου **ERGO**.

Η Αξίопιστη Ασφαλιστική Δύναμη!

**Inter Partner Assistance  
Γρουπμα Φοίνιξ  
Ολοκληρωμένη  
κάλυψη**

Σειρά πολύτιμων ιατρικών και ταξιδιωτικών παροχών, με σκοπό την ολοκληρωμένη κάλυψη των ασφαλισμένων της με τα σχετικά προγράμματα (Π31 και Π20) προσφέρει η Inter Partner Assistance σε συνεργασία με την Γρουπμα Φοίνιξ Ασφαλιστική. Στο πλαίσιο των προγραμμάτων αυτών, εξυπηρετήθηκε εντός του Ιουνίου ασφαλισμένος της Γρουπμα Φοίνιξ Ασφαλιστική, με την παροχή του υγειονομικού επαναπαρισμού συνεπεία οξέος στεφανιαίου επεισοδίου. Συγκεκριμένα, ο ασφαλισμένος, ο οποίος βρισκόταν στο νησί της Μήλου για διακοπές, υπέστη οξύ στεφανιαίο επεισόδιο που εκδηλώθηκε με πόνο ενώ κολυμπούσε. Μεταφέρθηκε αρχικά στο ιατρικό κέντρο Μήλου και από εκεί, χάρη στις άμεσες υπηρεσίες ιατρικής βοήθειας της Inter Partner Assistance, διακομίστηκε με σύγχρονο υγειονομικό αεροπλάνο σε εξειδικευμένο νοσηλευτικό ίδρυμα στην Αθήνα.

# Interamerican - S&B

## Νέο συνταξιοδοτικό πρόγραμμα

Στη δημιουργία νέου αμοιβαίου κεφαλαίου S&B Συνταξιοδοτικό Global Fund of Funds Μετοχικό, με διαχειριστή την Alpha Trust ΑΕΔΑΚ, προχώρησε η S&B Βιομηχανικά Οργανισμοί σε συνεργασία με την Interamerican, υπεύθυνη για την επένδυση μέρους των ασφαλιστικών αποθεμάτων της S&B. Η δημιουργία του πρωτοπόρου συνταξιοδοτικού προγράμματος έγινε στο πλαίσιο βέλτιστης διαχείρισης του ομαδικού συνταξιοδοτικού προγράμματος των εργαζομένων της S&B στην Ελλάδα.

Το S&B Συνταξιοδοτικό Global Fund of Funds Μετοχικό είναι προσαρμοσμένο στις απαιτήσεις και τα ειδικά χαρακτηριστικά του συνταξιοδοτικού προγράμματος που προσφέρει η S&B στους εργαζομέ-

νους της στην Ελλάδα, έχει παγκόσμιο προσανατολισμό και επενδύει κατά κύριο λόγο σε επιλεγμένα μετοχικά αμοιβαία κεφάλαια εξειδικευμένων οίκων του εξωτερικού, με την αξιοπιστία, την πολυετή εμπειρία και την τεχνογνωσία που διαθέτει η ALPHA TRUST. Η συνολική λύση του συνταξιοδοτικού προγράμματος που προσφέρει η S&B στους εργαζομένους της, μέρος του οποίου συνιστά το νέο αμοιβαίο κεφάλαιο, είναι εναρμονισμένη με τα πλέον σύγχρονα εταιρικά συνταξιοδοτικά προγράμματα που λειτουργούν στο εξωτερικό και ενισχύει το Ολοκληρωμένο Σύστημα Ανθρώπινου Δυναμικού, που η εταιρεία έχει αναπτύξει τα τελευταία χρόνια σε όλες τις χώρες διεθνώς, όπου κυρίως δραστηριοποιείται και αναπτύσσεται.

**INTEΡΣΑΛΟΝΙΚΑ**

## Ασφάλισε τα αυτοκίνητα των ΕΛΤΑ

Την ασφάλιση των υπηρεσιακών τους αυτοκινήτων ανέθεσαν στην Ιντερσαλόνικα, μετά από διαγωνισμό, τα Ελληνικά Ταχυδρομεία.

Όπως αναφέρει η εταιρεία, η σχετική απόφαση των ΕΛ.ΤΑ. έχει ιδιαίτερη αξία και σημασία για τη λειτουργία του ελεύθερου ανταγωνισμού στην Ελλάδα και τα οικονομικά οφέλη που προκύπτουν από αυτόν, δεδομένου ότι έως σήμερα νοθευόταν με αμαρτωλά -τύπου «Σύστημα Αμέσου Πληρωμής»- εφευρήματα, που εξυπηρετούν οργανωμένα εμπορικά συμφέροντα συγκεκριμένης ομάδας επιχειρήσεων και σωματείου τους, αφήνοντας να εννοηθεί, προς βλάβη των ασφαλισμένων, ότι οι αποζημιώσεις που καταβάλλονται από ανταγωνιστικές τους εται-



Ο κ. Κώστας Πανiriadis.

ρείες είναι... έμμεσες!

**Ασφάλισε και το  
Επιμελητήριο Γρεβενών**

Την Ιντερσαλόνικα Ζωής επέλεξε το Επιμελητήριο Γρεβενών για την ασφαλιστική κάλυψη των μελών του.

Με την Κάρτα Υγείας της Ιντερσαλόνικα προσφέρονται στα μέλη του επιμελητηρίου και τις οικογένειές τους απεριόριστες

ιατρικές επισκέψεις και εξετάσεις στα 70 κέντρα ιατρικής βοήθειας του ομίλου, παροχή συμβουλών στην τηλεφωνική γραμμή σωτηρίας όλο το 24ωρο, 365 ημέρες το χρόνο, αλλά και σημαντικές εκπώσεις, ακόμη και δωρεάν παροχές στα συμβεβλημένα ιδιωτικά διαγνωστικά κέντρα και κλινικές σε όλη την Ελλάδα.



Θέλεις να έχεις στη ζωή σου έναν **extra μισθό**;

**Τον Πορτοκαλί Μισθό.**

Θέλεις να απολαμβάνεις μια ζωή χωρίς περιορισμούς. Να είσαι πάντα οικονομικά ενεργός, ώστε να χαίρεσαι την κάθε στιγμή, για όλη σου τη ζωή. Στην **ING** ακούμε τις ανάγκες και τα θέλω σου και μαζί, μπορούμε να φτιάξουμε το μισθό που εσύ θέλεις. Δημιούργησε το δικό σου Πορτοκαλί Μισθό, που θα σε κάνει να χαμογελάς για πάντα.

Περισσότερες πληροφορίες στο **801 100 200 300**





## Και στις διακοπές

**Η** ΑΧΑ Ασφαλιστική βρίσκεται δίπλα στους ασφαλισμένους της ακόμη και κατά τη διάρκεια των καλοκαιρινών διακοπών, προσφέροντάς τους ένα προνομιακό πακέτο καλοκαιρινής προστασίας. Λαμβάνοντας υπόψη τις ανάγκες για προστασία που προκύπτουν στις καλοκαιρινές σας διακοπές, η ΑΧΑ Ασφαλιστική εξασφαλίζει για όλους εκπώσεις στα προγράμματα κατοικίας και αυτοκινήτου.

Με το πακέτο καλοκαιρινής προστασίας της ΑΧΑ ο ασφαλισμένος απολαμβάνει με ασφάλεια και ηρεμία τις διακοπές του, εξασφαλίζοντας το σπίτι του με 10% έκπτωση, συμπεριλαμβανομένης και της κάλυψης από σεισμό.

Επιπλέον, κερδίζει 5% έκπτωση στην ασφάλιση του αυτοκινήτου του στα νέα προγράμματα Classic, Extra, Premium, για να ταξιδέψει με σιγουριά.

Ο κάτοχος οποιουδήποτε ασφαλιστικού προγράμματος της ΑΧΑ έχει εξασφαλίσει ήδη την έκπτωση 5% στα παραπάνω νέα προγράμματα ασφάλισης αυτοκινήτου.

## ΕΥΡΩΠΗ Α.Ε.Γ.Α. 4 προγράμματα για το αυτοκίνητο

**Τ**έσσερα νέα «πακέτα» ασφάλισης του κλάδου αυτοκινήτων προωθεί ήδη στην αγορά από την 1η Ιουνίου η Ευρώπη Α.Ε.Γ.Α., συγγενής εταιρεία της Εθνικής Ασφαλιστικής, με στόχο την ολοκληρωμένη προστασία και διασφάλιση των πελατών της. Όπως αναφέρει η εταιρεία, είναι σύγχρονα, ευέλικτα, εύκολα στην τιμολόγηση και θα βοηθήσουν στη σωστή ενημέρωση και ασφάλιση των οδηγών/ιδιοκτητών αυτοκινήτων, ενώ από την 1η Ιουλίου θα παρέχεται και η δυνατότητα ηλεκτρονικής τιμολόγησης των προϊόντων.

### EURO 1

Το πρόγραμμα «Euro 1» απευθύνεται στους ιδιοκτήτες Ι.Χ. που επιθυμούν τις minimum υποχρεωτικές από το νόμο καλύψεις (υλικές ζημιές € 500.000 ανά ατύχημα-σωματικές βλάβες € 500.000 ανά άτομο), αλλά και τις κάτωθι επιπλέον κα-

λύψεις τις οποίες απαραίτητα θα πρέπει να έχει ένα ασφαλισμένο όχημα: αστική ευθύνη εντός φυλασσόμενων χώρων, αστική ευθύνη μεταφερομένου οχήματος, αστική ευθύνη συνεπεία πυρκαγιάς, φροντίδα ατυχήματος, προστασία Bonus, κάλυψη υλικών ζημιών από ανασφάλιστο όχημα, νομική προστασία.

### EURO 2 PLUS

Το πρόγραμμα «Euro 2», πέραν των καλύψεων του «Euro 1», παρέχει στον ασφαλισμένο και μια σειρά έξτρα παροχών, όπως προσωπικό ατύχημα οδηγού, θραύση υαλοκρυστάλλων.

### EURO 3 SUPER PLUS

Το πρόγραμμα «Euro 3» απευθύνεται στους ιδιοκτήτες αυτοκινήτων οι οποίοι επιθυμούν, πέραν της αστικής ευθύνης έναντι τρίτων, να ασφαλισουν και τα ίδια τα οχήματά τους ως περιουσιακό στοιχείο.

Με τις καλύψεις του το «Euro 3» ασφα-

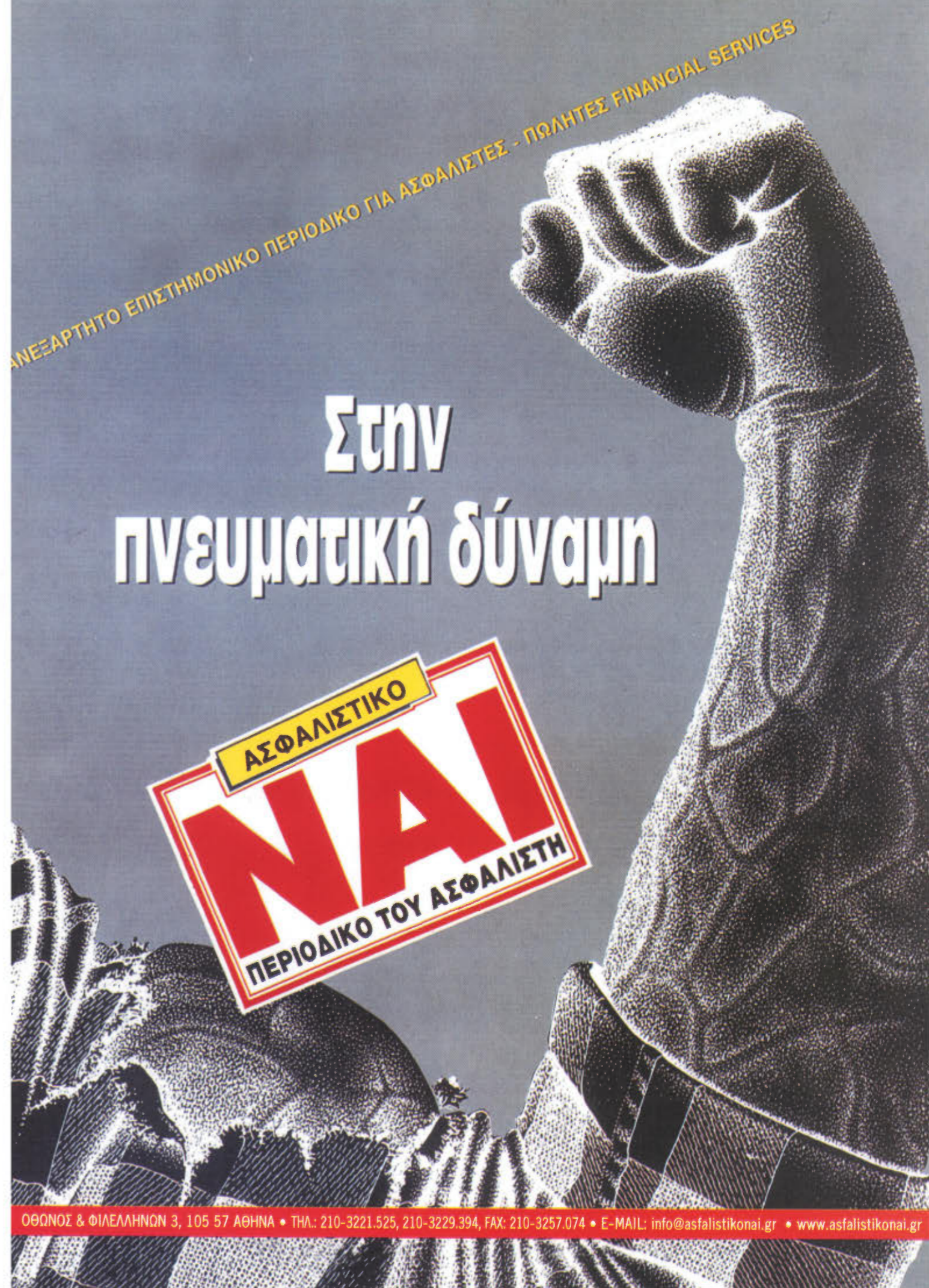
λίζει επιπλέον τις ζημιές από:

Πυρκαγιά, τρομοκρατικές ενέργειες συνεπεία πυρκαγιάς, ολική – μερική κλοπή, φυσικά φαινόμενα, ενώ προαιρετικά παρέχει στον ασφαλισμένο τη δυνατότητα ενοικίασης αυτοκινήτου σε περίπτωση κλοπής ή σε περίπτωση καταστροφής του οχήματος από πυρκαγιά.

### EURO 4 V.I.P.

Τέλος, το «Euro 4» απευθύνεται σε όποιον επιθυμεί πλήρη κάλυψη, τόσο για το αυτοκίνητό του όσο και για τον ίδιο προσωπικά.

Το εν λόγω πρόγραμμα, πέραν όλων των προαναφερόμενων παροχών του «Euro 3», προσφέρει κάλυψη ιδίων ζημιών με απαλλαγή (μεικτή ασφάλιση), κάλυψη ζημιών από κακόβουλες πράξεις και προαιρετικά παρέχει στον ασφαλιζόμενο τη δυνατότητα ενοικίασης αυτοκινήτου σε περίπτωση ιδίων ζημιών του οχήματός του.



## Δίνει αξία στον πελάτη

### Bsa

Μεσοτική εταιρεία έγινε η Bsa, μέλος του ομίλου International Life, η οποία λειτουργούσε έως σήμερα ως πρακτορειακή εταιρεία υπό την επωνυμία «ΑΣΦΑ-ΛΙΣΤΙΚΟΙ ΠΡΑΚΤΟΡΕΣ ΜΠΙ Α.Ε.». Η Bsa λειτουργεί από το 1938 και με την πάροδο του χρόνου έχει καλύψει όλους τους τομείς ασφαλείων στην Ελλάδα. Στον Όμιλο International Life εντάχθηκε το 2004.

Περισσότερα στο [nextdeal.gr](http://nextdeal.gr)

### ΕΙΑΣ

Παρουσία κορυφαίων στελεχών της ασφαλιστικής αγοράς πραγματοποιήθηκε στο ΕΙΑΣ η απονομή των πτυχίων στους αποφοίτους των επισημών προγραμμάτων του 2009.

Περισσότερα στο [nextdeal.gr](http://nextdeal.gr)

### Ασφαλιστές

Στη β' κατηγορία βιβλίων εντάσσονται πλέον από την πρώτη Ιουλίου οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι σε εφαρμογή του νέου φορολογικού καθεστώτος.

Περισσότερα στο [nextdeal.gr](http://nextdeal.gr)

### Victoria

Η Victoria ήταν κορυφός στο Διεθνές Συμπόσιο, που οργάνωσε η «Εταιρεία για το Κτήριο της Όπερας και της Ακαδημίας Λυρικής Τέχνης "Μαρία Κάλλας"», με θέμα «Στη Δίψη της Τέχνης: Όπερα - Τάσεις & Ανατροπές».

Περισσότερα στο [nextdeal.gr](http://nextdeal.gr)

### ΑΙΓΑΙΟΝ

Η κ. Ιωάννα Καρυτινού εντάχθηκε στο δυναμικό της εταιρείας, ενώ την ευθύνη του κλάδου μεταφορών ανέλαβε η κ. Έλλη Βασιλειάδου.

Περισσότερα στο [nextdeal.gr](http://nextdeal.gr)

Σε εφαρμογή το καινοτόμο για την ελληνική ασφαλιστική αγορά έργο «Cosmos», που αφορά στη δημιουργία μιας ενιαίας εικόνας πελάτη, έθεσε η Interamerican, με στόχο να αποδώσει περισσότερη αξία στους πελάτες της και να αυξήσει την ικανοποίησή τους σε κάθε επαφή που έχουν με την εταιρεία.

Ήδη έχουν εκπαιδευτεί οι άνθρωποι της Interamerican στη νέα πελατοκεντρική αντίληψη, στις κοινές ανεξαρτήτως κλάδου διαδικασίες του «Cosmos» και στις νέες μηχανογραφικές εφαρμογές.

Στο ενιαίο πελατολόγιο υφίσταται ολοκληρωμένη εικόνα κάθε πελάτη, η οποία ενημερώνεται διαρκώς από τα πηγαία συστήματα 10 επιμέρους κλάδων, ενώ εφαρμόζεται μία ενιαία πολιτική που αφορά τον πελάτη.

Η συνολική εφαρμογή είναι προς την κατεύθυνση των υψηλών απαιτήσεων διαχείρισης και εξυπηρέτησης πελατών που θέτει το Solvency II, ενώ η ποιοτική αποτελεσματικότητά της επιβεβαιώνεται από έναν

πρώτο έλεγχο των δεδομένων αλληλογραφίας, σύμφωνα με τον οποίο η πληρότητα και ακρίβεια των στοιχείων διευθύνσεων μετά την ολοκλήρωση του έργου αγγίζει το απόλυτο (98%).

Στο πλαίσιο του έργου δημιουργήθηκε μια νέα εφαρμογή, η οποία είναι διαθέσιμη στο διοικητικό δυναμικό της εταιρείας που εξυπηρετεί τους ασφαλισμένους και διαχειρίζεται τις εταιρικές σχέσεις μαζί τους. Το «Cosmos» σε δεύτερη φάση θα αποτελέσει το «όχημα» για την ανάπτυξη της πελατοκεντρικής στρατηγικής της εταιρείας στον τομέα της κάλυψης των σύγχρονων ασφαλιστικών αναγκών.

Από την εφαρμογή του συνολικού έργου προσδοκάται η σημαντική βελτίωση της εξυπηρέτησης και η περαιτέρω αύξηση της ικανοποίησης του πελάτη, που σήμερα βρίσκεται για την Interamerican αρκετά υψηλότερα (80%) από τον μέσο όρο της ασφαλιστικής αγοράς, σύμφωνα με τα αποτελέσματα έρευνας που διενήργησε η εταιρεία.

## Interlife Κύπρου Βράβευσε το δίκτυο

Αφιερωμένη στο δίκτυο πωλήσεων ήταν η βραδιά βραβείων που πραγματοποιήθηκε στα τέλη Ιουνίου η ασφαλιστική εταιρεία Interlife. Ένας γαλαξίας όλο αστέρια ήταν συνηφασμένος με το χαρακτήρα που η εταιρεία ήθελε να προσδώσει στην όλη εκδήλωση. Τη φαντασμαγορική εκδήλωση τίμησαν με την παρουσία τους ο υπουργός Γεωργίας, Φυσικών Πόρων και Περιβάλ-



λοντος, μέλη από τη Βουλή των Αντιπροσώπων, η Έφορος Ασφαλίσεων και οικονομικοί παράγοντες από Κύπρο και Ελλάδα.



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](http://www.interasco.gr), e-mail: [info@interasco.gr](mailto:info@interasco.gr)

# Διατηρεί τους υψηλούς ρυθμούς

**Υ**ψηλή αύξηση παραγωγής κατέγραψαν οι εταιρείες της Chartis Greece το πρώτο εξάμηνο του έτους. Η συνολική παραγωγή ξεπέρασε τα €50 εκατ. σημειώνοντας αύξηση 66,7% σε σχέση με την αντίστοιχη περίοδο του 2009. Όπως σημειώνει η εταιρεία, την εξαιρετική εικόνα των μεγεθών πλαισιώνουν και οι επιμέρους τεχνικοί δείκτες, όπου χαρακτηριστικά ο Μεικτός Δείκτης Ζημιών και Εξόδων προς Ασφάλιστρα διαμορφώθηκε χαμηλότερα του 75%.

Η βασική σύνθεση του χαρτοφυλακίου εξελίσσεται ισορροπημένα, σύμφωνα με τον αναπτυξιακό σχεδιασμό της εταιρείας, με τον τομέα των εμπορικών και βιομηχανικών ασφαλίσεων να απαρτίζει το 35% του χαρτοφυλακίου και τον τομέα των προσωπικών ασφαλίσεων να αποτελεί το 65%. Είναι χαρακτηριστικό ότι η διατηρησιμότητα ξεπέρασε το 95% για το σύνολο των επιχειρηματικών ασφαλίσεων της εταιρείας.



Ο διευθύνων σύμβουλος της Chartis Greece, κ. Giuseppe Zoragno.

ας, ενώ πολύ υψηλή ήταν, επίσης, και η αύξηση των νέων εργασιών. Σημαντικό μερίδιο στην αναπτυξιακή πορεία της εταιρείας κατέχουν τα Smart Business Solutions -οι ασφαλιστικές λύσεις της Chartis για αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις- που κινήθηκαν με ποσοστά αύξησης παραγωγής υψηλότερα του 20%. Στον τομέα των προσωπικών ασφαλίσεων, τα Personal Solu-

tions συνέχισαν την υψηλή ανάπτυξη παραγωγής, επιτυγχάνοντας διπλασιασμό της παραγωγής ασφαλίσεων σε σύγκριση με το 2009, χωρίς να επηρεαστεί η κερδοφορία στον Κλάδο Αυτοκινήτου. Στη διάρκεια του πρώτου εξαμήνου 2010, η Chartis αποζημίωσε 9.400 ιδιώτες και επιχειρήσεις, με το συνολικό ποσό αποζημιώσεων να ξεπερνά τα €16,1 εκατ. «Τα θετικά αποτελέσματα στο α' εξάμηνο μας κάνουν ιδιαίτερα αισιόδοξους για τη διατήρηση των υψηλών ρυθμών ανάπτυξης της Chartis σε όλο το 2010» τόνισε μεταξύ άλλων ο διευθύνων σύμβουλος της Chartis Greece, κ. Giuseppe Zoragno.

Σημειώνεται ότι η Chartis αναδείχθηκε, για δεύτερη συνεχή χρονιά, ως ο κορυφαίος ασφαλιστικός φορέας παγκοσμίως -βάσει της ετήσιας έρευνας που διενεργεί για τον ασφαλιστικό κλάδο το διεθνώς διακεκριμένο οικονομικό περιοδικό «Euro-money».

## Σύνδεσμος Συνεργαζόμενων με Μεσίτες Λλουδ'ς Στο πλευρό της ελληνικής ναυτιλίας

Διαβεβαιώσεις ότι ο Σύνδεσμος των Συνεργαζόμενων με Μεσίτες Λλουδ'ς στην Ελλάδα θα είναι πάντα στο πλευρό της ελληνικής ναυτιλίας, ώστε στα Ποσειδώνια του 2012 να έχουμε όλοι να μεταδώσουμε ένα ισχυρότερο μήνυμα αισιοδοξίας παρείχε ο πρόεδρος του Συνδέσμου κ. Παναγιώτης Μπαρτσιώκας, μιλώντας σε εκδήλωση, που πραγματοποιήθηκε στο Μουσείο Μπενάκη στο πλαίσιο των Ποσειδωνίων. Πριν από τη δεξίωση προηγήθηκε ξενάγηση του μουσείου με σκοπό την πολιτιστική προβολή της Ελλάδος στους περίπου 250 προσκεκλημένους συνεργάτες του Συνδέσμου που ήρθαν από το Λονδίνο και άλλα ναυτιλιακά και ασφαλιστικά κέντρα του κόσμου. Με αυτό τον τρόπο ο Σύνδεσμος έδωσε το στίγμα της συμμετοχής του στα Ποσειδώνια, το οποίο πηγάζει από την εμπιστοσύνη του στον ελληνικό πολιτισμό και τη μεγάλη παράδοση της ελληνικής ναυτιλίας.

## Executive Insurance Brokers

### Αυξήθηκε ο κύκλος εργασιών

Αύξηση κατά 41% παρουσίασε το πρώτο τρίμηνο του έτους ο κύκλος εργασιών της Executive Insurance Brokers σε σχέση με την αντίστοιχη περίοδο του 2009. Στην αύξηση των retail εργασιών ιδιαίτερα συνέβαλαν οι πρωτοποριακές υπηρεσίες της Executive Insurance Brokers, όπως το Executive Webroker.

Ιδιαίτερα σημαντικό είναι ότι οι συνολικές απαιτήσεις της εταιρείας, οι οποίες την 31.03.2010 ανήλθαν σε € 6.275 χιλ. παρουσίασαν μείωση κατά 13% σε σχέση με τις € 7.176 χιλ. της 31.03.2009, ως αποτέλεσμα της αναδιάρθρωσης των επιχειρηματικών διαδικασιών που σχεδίασε και εφάρμοσε η εταιρεία στο πλαίσιο της οικονομικής πολιτικής και των στόχων που είχαν τεθεί από τη διοίκηση του ομίλου για τη μείωση των συνολικών απαιτήσεων προς τις εταιρείες του ομίλου.

# Η ΛΥΣΗ ΣΤΗΝ ΚΡΙΣΗ

ΜΕΙΩΣΕ ΚΑΤΑ 50% ΤΟ ΚΟΣΤΟΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ  
ΑΥΞΗΣΕ 100% ΤΙΣ ΠΡΟΜΗΘΕΙΕΣ & ΤΑ ΚΕΡΔΗ ΣΟΥ

## ALL IN ONE

Γίνε μέλος της επιχειρηματικής οικογένειας του Ομίλου COBA, μιας οικογένειας που θα σε προστατεύει και θα αναπτύσσει μαζί της.

Επένδυσε στο παρόν και στο μέλλον σου!

**ΚΛΕΙΣΕ ΤΗΝ ΠΕΡΙΟΧΗ ΠΟΥ ΣΕ ΕΝΔΙΑΦΕΡΕ ΤΩΡΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΙΖΟΥ.**

Εξασφάλισε την αποκλειστικότητα για την περιοχή σου. Σύντομα ξεκινάς!



Η COBA EUROPE FRANCHISE είναι μέλος του ομίλου COBA, όμιλος που ιδρύθηκε από τον Βασίλη Μπόκα Πρόεδρο Διευθύνοντα Σύμβουλο και Διευθυντικό στέλεχος (Executive BRANCH Manager σε μεγάλη Ασφαλιστική Εταιρεία τα τελευταία 10 έτη, όπου κατατούσε την 1η θέση και βραβευμένος για 10 συνεχή έτη στο Money SHOW) και αποτελείται από 10 εταιρείες (INSURANCE, FINANCE, REALTY, COURIER, IMMIGRATION, Σύμβουλοι επιχειρήσεων, ADVERTISING και άλλες) εδρεύει Μιχαλακοπούλου 35 και Μαιάνδρου 19 στην Αθήνα, έχει 4 εταιρικά υποκαταστήματα: Αγρίνιο, Θεσσαλονίκη, Πύργο, Λαμία καθώς και 10 Γραφεία αποκλειστικής συνεργασίας, απασχολεί 30 υπαλλήλους, 300 συνεργάτες, και έχει 30.000 πελάτες.

Κεντρικές Υπηρεσίες: Μαιάνδρου 19, Αθήνα, 115 28

Πληροφορίες Franchise

Τηλ.: 210-7230901, 210-7230971, 210-7242481 Fax: 210 72 42 481

E-mail: fran@coba.gr • www.cobafanchise.gr



## Υπεραξία σε συνεργάτες και πελάτες

Με ιδιαίτερα επιτυχία πραγματοποιήθηκε η ημερίδα πωλήσεων του δικτύου ανεξάρτητων συνεργατών της ΑΤΕ Ασφαλιστικής στο εκπαιδευτικό κέντρο της ΑΤΕBank στο Καστρί, όπου συμμετείχαν πάνω από 140 συνεργάτες πράκτορες και μεσίτες ασφαλίσεων της Αττικής. Οι συνεργάτες ενημερώθηκαν για τη νέα εμπορική πολιτική, τους νέους τρόπους είσπραξης ασφαλίσεων, τις νέες ηλεκτρονικές υπηρεσίες, το πρόγραμμα ασφάλισης «Προστασία Υγείας», αλλά και για τα νέα δεδομένα που δημιουργεί το 2ο πλαίσιο φερεγγυότητας («Solvency II»). «Βάση της στρατηγικής μας είναι η παροχή συνεχούς υπεραξίας σε συνεργάτες και πελάτες, ενώ η ενίσχυση της φερεγγυότητας και της αξιοπιστίας του ασφαλιστικού κλάδου με την έλευση του Solvency II, αποτελεί για εμάς ευκαιρία να βρεθούμε ακόμα πιο κοντά στους συ-



Ο διευθύνων σύμβουλος της ΑΤΕ Ασφαλιστικής, κ. Ιορδάνης Χατζιωσήφ.

νεργάτες μας, αναδεικνύοντας τις δυνατότητες αλλά και τις αρετές μας» τόνισε μεταξύ άλλων ο διευθύνων σύμβουλος της ΑΤΕ Ασφαλιστικής κ. Ιορδάνης Χατζιωσήφ. Από την πλευρά του ο διευθυντής πωλήσεων του δικτύου ανεξάρτητων συνεργατών κ. Τάσος Παπαδόπουλος έδωσε έμφαση στην ποιοτική ανάπτυξη των πωλήσεων με τη συνεχή βελτίωση της σύνθεσης παραγωγής και του Δείκτη Ζημιών ανά κλάδο ασφάλισης.

Η Νέα Εμπορική Πολιτική 2010 επιβραβεύει – ανταμείβει τους συνεργάτες με τα παραπάνω χαρακτηριστικά και δίνει ιδιαίτερα κίνητρα για τη δημιουργία ισχυρών Χαρτοφυλακίων Λοιπών Κλάδων Ζημιών. Η καθιέρωση νέου χρονικού ορίου απόδοσης των ασφαλίσεων (εντός διμήνου) είναι η σημαντική αλλαγή που πλέον εφαρμόζει η ΑΤΕ Ασφαλιστική.

### ΑΧΑ Ασφαλιστική



Την Αγία Πετρούπολη επέλεξε η ΑΧΑ Ασφαλιστική, για να ταξιδέψει τους διακεκριμένους ασφαλιστικούς της συνεργάτες, οι οποίοι είχαν την ευκαιρία να επισκεφθούν τα αξιοθέατα και τα μνημεία της αρχοντικής πόλης. Τους ασφαλιστικούς συνεργάτες συνόδευσαν οι κ.κ. Eric Kleijnen, CEO ΑΧΑ Ελλάδας, Θωμάς Πουφινάς, Offer Director, Μαρία Γκιώνη, διευθύντρια Οικονομικών Υπηρεσιών, Κοσμάς Σμπιλής, διευθυντής Πωλήσεων Agency System, Ernesto di Giorgio, διευθυντής ασφαλίσεων Ζωής και η Ειρήνη Νικολοπούλου από τη διεύθυνση Επικοινωνίας.

## Τριπλάσιασε τον κύκλο εργασιών την τελευταία δεκαετία

Στα 296,246 εκατομμύρια ευρώ έναντι 294,572 εκατ. ευρώ κατά το προηγούμενο έτος ανήλθε ο κύκλος εργασιών της Αlico Ελλάδος. Το συνολικό εισόδημα της εταιρείας κατά το ίδιο διάστημα ξεπέρασε τα 425 εκατομμύρια ευρώ, ενώ παράλληλα διευρύνθηκε ακόμη περισσότερο το μερίδιο αγοράς, φθάνοντας στα επίπεδα του 12,28%, έναντι 11,86% κατά το 2008. Τα λειτουργικά αποτελέσματα για τη χρήση 2009 σημείωσαν εντυπωσιακή αύξηση κατά 59,5%, φθάνοντας το ποσό των 12,455 εκατ. ευρώ, έναντι 7,890 εκατ. κατά το προηγούμενο έτος.

Η επίδοση αυτή είναι αποτέλεσμα τόσο της αύξησης κατά 18,5% των τεχνικών αποτελεσμάτων του κλάδου Ζωής, τα οποία ανήλθαν σε 19,929 εκατ. το 2009 έναντι 16,796 εκατ. το 2008 όσο και της δραστηκής μείωσης των εξόδων διοικητικής λειτουργίας κατά 12,94% από 16,141 σε 14,052 εκατ. ευρώ.

Τέλος, τα κέρδη προ φόρων ανήλθαν στο ύψος των 7,774 εκατ. ευρώ έναντι 17,093 εκατ. το προηγούμενο έτος, λόγω συναλλαγματικών διαφορών που προέκυψαν από την αποτίμηση των δολαριακών επενδυτικών εργαλείων που κατέχει η εταιρεία στην ελεύθερη περιουσία της.

Το Σύνολο Ενεργητικού και τα Ίδια Κεφάλαια ανήλθαν σε 1,45 δισ. ευρώ και 162,27 εκατ. ευρώ αντίστοιχα, ενώ ο δείκτης φερεγγυότητας διαμορφώθηκε στο 300%.

«Την τελευταία δεκαετία η εταιρεία, η οποία παρουσιάζει κάθε χρόνο κερδοφόρα αποτελέσματα, έχει καταφέρει να τριπλάσιασει τον κύκλο εργασιών και το σύνολο του ενεργητικού της, διατηρώντας ταυτόχρονα την κορυφαία θέση στην αγορά σε φερεγγυότητα, με τον σχετικό δείκτη να είναι διαχρονικά στην περιοχή του 300%» σχολίασε ο κ. Δημήτρης Μαζαράκης, Chief Sales & Marketing Officer.

# 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, τη 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](http://www.autoonline.com.gr)



# Επαγγελματική Αστική Ευθύνη Λογιστών



**Η** Επαγγελματική Αστική Ευθύνη Λογιστών καλύπτει: αξιώσεις τρίτων που προκύπτουν από αμελή άσκηση του επαγγέλματός τους, ποινές και πρόστιμα, έξοδα υπεράσπισης και απιστία υπαλλήλων, αποζημίωση για αξιώσεις τρίτων που προκύπτουν από την αμελή άσκηση του επαγγέλματός τους, δαπάνες & έξοδα υπεράσπισης επιπροσθέτως του ορίου κάλυψης, απώλεια εγγράφων & απιστία υπαλλήλων.

**Πού απευθύνεται:**

Target group, τόσο οι ιδιώτες λογιστές / ελεύθεροι επαγγελματίες όσο και τα μικρά λογιστικά γραφεία.

**Σημεία υπεροχής:**

Δυνατότητα παροχής υψηλών ορίων ευθύνης μέχρι του ποσού των 1.000.000 ευρώ.

**Νέο προϊόν ασφάλισης στους Lloyd's μέσω της Cromar**

ρώ.

Δυνατότητα αναδρομικής ισχύος από την ημερομηνία έναρξης της επιχείρησης (με την προϋπόθεση αδιάλειπτης ασφάλισης).

Κάλυψη προστίμων και ποινών των πελατών του ασφαλιζόμενου, για τα οποία ο ασφαλιζόμενος είναι υπεύθυνος.

**Απαραίτητα στοιχεία για την υποβολή προσφοράς:**

Συμπλήρωση πρότασης ασφάλισης. Παρακαλούμε επισκεφθείτε την ιστοσελίδα μας.

**Τι δεν καλύπτεται:**

Πέραν των συνήθων γενικών εξαιρέσε-

ων, ισχύουν επιπροσθέτως οι κάτωθι:

Δεν καλύπτονται υπηρεσίες που παρέχονται προς χρηματοοικονομικούς οργανισμούς (τράπεζες, ασφ/κές επιχειρήσεις), προς εταιρείες εισηγμένες στο Χρηματιστήριο και υπηρεσίες ορκωτού ελεγκτή, καθώς και υπηρεσίες που αφορούν συγχωνεύσεις / εξαγορές και πτωχεύσεις.

Πρόστιμα και ποινές που επιβάλλονται απευθείας στον ασφαλιζόμενο.

Όταν αυτές οι προδιαγραφές παροχών συνδυάζονται με την πρότυπη εξυπηρέτηση και το υψηλό επίπεδο τεχνολογίας της CROMAR, τότε το προϊόν αποκτά πολύ μεγάλο ενδιαφέρον!

Η Cromar ενεργεί ως ανταποκριτής των Lloyd's. Περισσότερες πληροφορίες στο [www.cromar.gr](http://www.cromar.gr)

## ΕΙΑΣ - LIMRA Νέα σελίδα στην εκπαίδευση των ασφαλιστών

Δύο καταξιωμένοι μη κερδοσκοπικοί οργανισμοί του ασφαλιστικού χώρου, το ΕΙΑΣ (Ελληνικό Ινστιτούτο Ασφαλιστικών Σπουδών) και ο διεθνής οργανισμός LIMRA International, προχωρούν σε μια ουσιαστική συνεργασία, φιλοδοξώντας να ανοίξουν νέα σελίδα στην εκπαίδευση των δικτύων πωλήσεων της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς.

Κοινός στόχος αυτής της προσπάθειας είναι –σε μια δύσκολη περίοδο, όπως αυτή– να προσφερθούν ουσιαστικά εκπαιδευτικά προγράμματα που θα ενισχύσουν τους ανθρώπους της πρώτης γραμμής των πωλήσεων (διαμεσολαβητές και ασφαλιστικούς συμβούλους) και θα συμβάλουν στην καλύτερη εξυπηρέτηση του έλληνα ασφαλισμένου.

Μέσα σε αυτό το πλαίσιο εντάσσεται και η συμφωνία μεταξύ ΕΙΑΣ και LIMRA για διεξαγωγή του δεύτερου επιπέδου του σύγχρονου προγράμματος PDS (Producer's Development Series), το οποίο



Ο εντεταλμένος σύμβουλος του ΕΙΑΣ, κ. Σπύρος Λευθεριώτης, και ο περιφερειακός εκτελεστικός σύμβουλος Μεσογείου και Μέσης Ανατολής της LIMRA, κ. Μανώλης Κυριάκου.

επικεντρώνεται στην παραγωγικότητα, στην εδραίωση των υγιών επαγγελματικών πρακτικών και στην εν γένει ανάπτυξη των ανθρώπων που είναι εντεταλμένοι να προσφέρουν υπηρεσίες στον καταναλωτή.

## Στο Βερολίνο το δίκτυο πωλήσεων

Το Βερολίνο, την πρωτεύουσα της Γερμανίας, πόλη με ιστορικό βάρος, διαχρονικά αξιοθέατα αλλά και έντονο παρόν, επισκέφθηκαν 47 επίλεκτα στελέχη των δικτύων πωλήσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής. Πρόκειται για τους επιτυχόντες στο διαγωνισμό του 2009 για τραπεζικά προϊόντα (στεγαστικά και καταναλωτικά δάνεια) από το εταιρικό δίκτυο (agency) καθώς και το πρακτορειακό.

Στο ταξίδι συμμετείχαν από την πλευρά της εταιρίας, ο αναπληρωτής γενικός διευθυντής κ. Γιάννης Βασιλάτος και ο προϊστάμενος της υποδιεύθυνσης τραπεζικών προϊόντων κ. Νίκος Γυφτόπουλος. Στο πλαίσιο της επίσκεψης έγινε και η καθιερωμένη συνάντηση εργασίας στην οποία ο κ. Βασιλάτος αναφέρθηκε στις δυσκολίες που υπάρχουν σήμερα στη συγκεκριμένη αγορά των τραπεζι-



κών προϊόντων, τόνισε, ωστόσο, τη δύναμη της Εθνικής Τράπεζας η οποία ήταν πάντοτε παρούσα. Ο κ. Βασιλάτος επεσήμανε, επίσης, ότι κάτω από τις σημερινές συνθήκες, είναι απαραίτητη η σωστή αξιολόγηση των πελατών από τους διαμεσολαβούντες. Το ίδιο βράδυ πραγματοποιήθηκε με επιτυχία το gala dinner στο Opernpalais.

## Επιθεώρηση Αναστασίου Σεμινάριο για την ασφάλιση

Ασφαλιστικές πωλήσεις σε περίοδο κρίσης ήταν το θέμα του σεμιναρίου που πραγματοποιήθηκε στη Θεσσαλονίκη η Επιθεώρηση της Εθνικής Ασφαλιστικής του κου Αναστασίου Δημήτρη, με εισηγητή τον Παναγιώτη Γ. Ρεγκούκο, σύμβουλο Οργάνωσης Επιχειρήσεων. Συμμετείχαν οι συνεργάτες και από τις 7 πόλεις που δραστηριοποιείται η Επιθεώρηση, τη Θεσσαλονίκη, τα Τρίκαλα, την Καβάλα, τη Λάρισα, την Ξάνθη, το Βόλο και τη Δράμα. Ο εισηγητής, τόνισε την σημασία αντιμετώπισης της κρίσης και εξήγησε εκτενώς την ψυχολογία των υποψηφίων πελατών και υπέδειξε τον, ιδιαίτερο πλέον, τρόπο εξυπηρέτησής τους. Έδωσε βαρύτητα στην σημασία

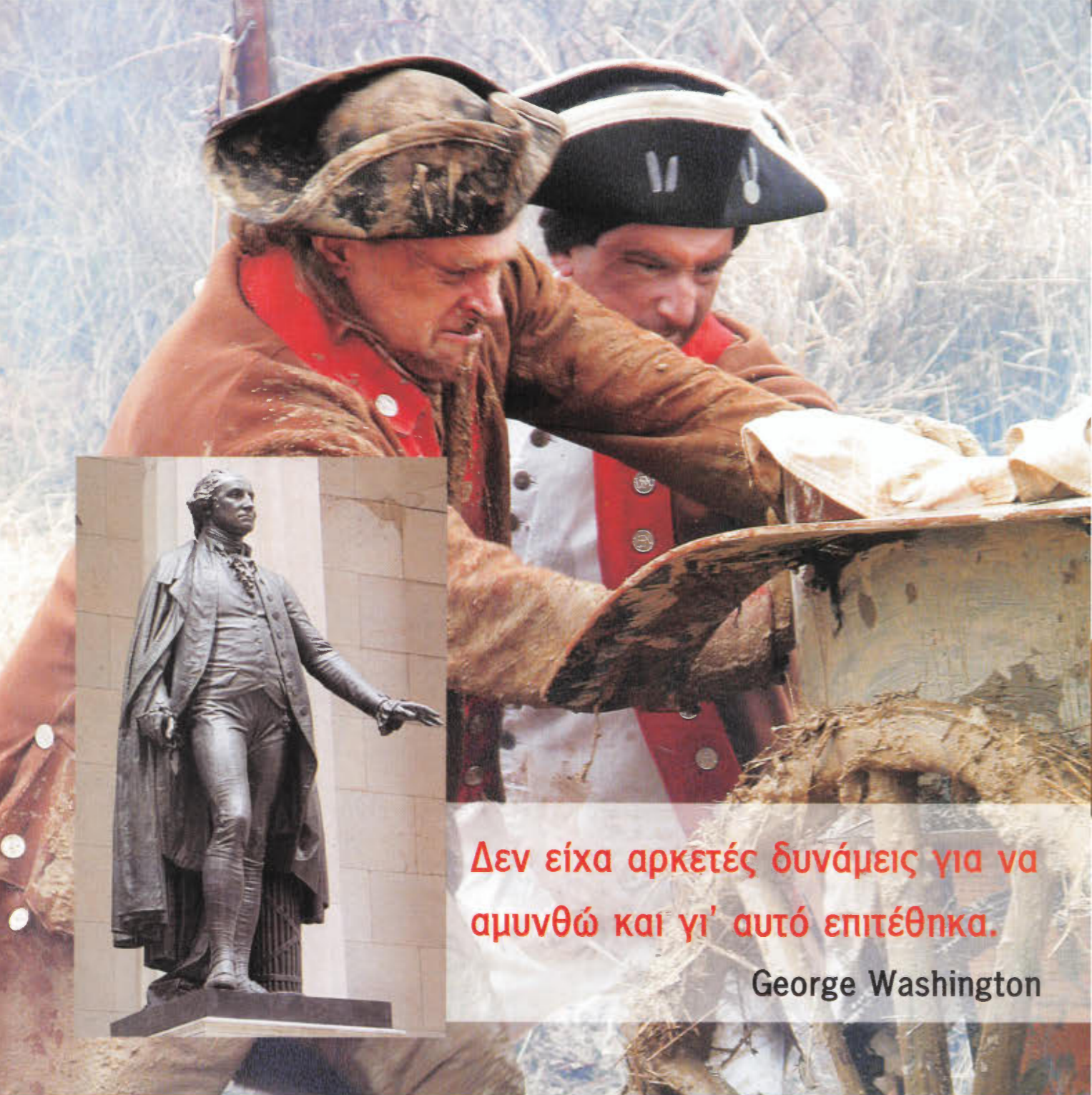


της ασφάλισης σ' αυτούς τους δύσκολους καιρούς που διανύουμε και βοήθησε τους ασφαλιστικούς συμβούλους με φρέσκιες ιδέες για την προσέγγιση πελατών.

**Ευρωπαϊκή Επιτροπή**

## Εγγυητικά ταμεία στα κράτη μέλη

Λευκή Βίβλο για την ίδρυση Εγγυητικών Ταμείων Ασφάλισης σε κάθε κράτος μέλος, με στόχο την ενίσχυση της προστασίας των καταναλωτών και της εμπιστοσύνης τους στην ασφαλιστική αγορά δημιούργησε η Κομισιόν. Συγκεκριμένα προτείνεται η έκδοση οδηγίας ελάχιστης εναρμόνισης για την ίδρυση και λειτουργία εγγυητικών ταμείων ασφάλισης στα κράτη- μέλη με στόχο την καθιέρωση ενός νομικά δεσμευτικού πλαισίου με ελάχιστα κοινά χαρακτηριστικά για την προστασία των ασφαλισμένων. Όπως αναφέρει η Λευκή Βίβλος, η λειτουργία των Εγγυητικών Ταμείων δε θα πρέπει να νοθεύει τον υγιή ανταγωνισμό μεταξύ εγχώριων ασφαλιστικών επιχειρήσεων και ασφαλιστικών επιχειρήσεων των άλλων κρατών- μελών που δραστηριοποιούνται μέσω υποκαταστημάτων ή με το καθεστώς ελεύθερης παροχής υπηρεσιών. Σημειώνει, ακόμη, ότι τα εγγυητικά ταμεία πρέπει να αποτελούν μηχανισμούς έσχατης λύσης για την προστασία των καταναλωτών στην περίπτωση αφερεγγυότητας ασφαλιστικής επιχείρησης και προτείνει να υπάρχουν όρια στις αποζημιώσεις και μειώσεις στις παροχές. Επιπλέον υποστηρίζει ότι η λειτουργία των εγγυητικών ταμείων θα πρέπει να βασίζεται στην ex-ante χρηματοδότηση από εισφορές των ασφαλιστικών επιχειρήσεων. Η Λευκή Βίβλος προτείνει ετήσιες εισφορές 0,12% επί των ακαθάριστων εγγεγραμμένων ασφαλιστών προκειμένου σε μια δεκαετία να έχουν φθάσει κεφάλαιο που θα αντιστοιχεί στο 1.2% των ακαθάριστων εγγεγραμμένων ασφαλιστών. Όπως σημειώνει η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών η Λευκή Βίβλος έρχεται να δικαιώσει και να ενισχύσει τις προσπάθειες της ΕΑΕΕ που έχουν στόχο την καθιέρωση ενός ποσοστού εισφοράς υπέρ του Εγγυητικού Κεφαλαίου στην Ελλάδα το οποίο θα είναι πολύ χαμηλότερο από αυτό που ορίζει ως ανώτατο όριο (1,5%) το σχέδιο νόμου του Υπουργείου Οικονομικών.



**Δεν είχα αρκετές δυνάμεις για να  
αμυνθώ και γι' αυτό επιτέθηκα.**

**George Washington**



ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ  
ΔΙΜΗΝΙΑΙΟ  
ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ  
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ  
ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ΓΕΩΡΓΙΟΣ - ΚΩΝ/ΝΟΣ ΕΥΑΓΓ. ΣΠΥΡΟΥ  
- Ε. ΣΠΥΡΟΥ Ο.Ε. ΕΚΔΟΣΕΙΣ  
ΦΙΛΕΛΛΗΝΩΝ 3 - ΑΘΗΝΑ Τ.Κ. 105 57  
ΑΦΜ: 999368058 - ΔΟΥ: ΔΔ ΑΘΗΝΩΝ  
ΤΗΛ.: 210-3229.394 - FAX: 210-3257.074

ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΕΝΩΣΗΣ ΙΔΙΟΚΤΗΤΩΝ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ ΤΥΠΟΥ  
ΓΡΑΦΕΙΑ: ΟΘΩΝΟΣ & ΦΙΛΕΛΛΗΝΩΝ 3, 105 57 ΑΘΗΝΑ  
ΤΗΛ.: 210-3221.525, 210-3229.394, FAX: 210-3257.074  
E-MAIL: info@asfalistikonai.gr  
www.asfalistikonai.gr

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ - ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΡΕΠΟΡΤΑΖ: ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΣΠΥΡΟΥ, ΛΑΜΠΡΟΣ ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟΣ, ΒΙΒΗ ΝΙΚΟΛΟΠΟΥΛΟΥ-ΣΕΒΑΣΤΑΚΗ, ΚΩΣΤΗΣ ΣΠΥΡΟΥ, ΧΡΗΣΤΟΣ ΚΙΤΣΙΟΣ, ΣΟΦΗ ΛΟΥΚΑ, ΕΛΕΝΑ ΕΡΜΕΙΔΟΥ  
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 ΓΙΑΝΝΗΣ Γ. ΜΠΟΥΚΟΥΒΑΛΑΣ  
ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ - ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΦΩΤΟΕΚΔΟΤΙΚΗ Α.Ε. • ΕΚΤΥΠΩΣΗ - ΒΙΒΛΙΟΔΕΣΙΑ Χ.Κ. ΤΕΓΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε.  
ΔΙΑΝΟΜΗ - ΠΕΡΙΠΤΕΡΑ ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΟ ΑΡΓΟΣ Α.Ε.

ΕΤΗΣΙΑ ΣΥΝΔΡΟΜΗ

ΙΔΙΩΤΕΣ: 50 € - ΦΟΙΤΗΤΕΣ: 25 €, ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ - ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ: 100 €, ΤΙΜΗ ΤΕΥΧΟΥΣ: 5 €  
ΓΙΑ ΠΛΗΡΩΜΗ ΣΥΝΔΡΟΜΩΝ: ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ, ΑΡ. ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ: 51342181/104

ΤΑ ΕΠΩΝΥΜΑ ΑΡΘΡΑ ΕΚΦΡΑΖΟΥΝ ΘΕΣΕΙΣ  
ΤΩΝ ΑΡΘΡΟΓΡΑΦΩΝ ΚΑΙ ΟΧΙ ΤΟΥ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ «ΝΑΙ»

ΑΠΑΓΟΡΕΥΕΤΑΙ Η ΑΝΑΔΗΜΟΣΙΕΥΣΗ,  
Η ΑΝΑΠΑΡΑΓΩΓΗ, ΟΛΙΚΗ, ΜΕΡΙΚΗ Ή ΠΕΡΙΛΗΠΤΙΚΗ  
Ή ΚΑΤΑ ΠΑΡΑΦΡΑΣΗ Ή ΔΙΑΣΚΕΥΗ / ΑΠΟΔΟΣΗ ΤΟΥ  
ΠΕΡΙΧΟΜΕΝΟΥ ΤΟΥ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ ΜΕ ΟΠΟΙΟΝΔΗΠΟΤΕ  
ΤΡΟΠΟ, ΜΗΧΑΝΙΚΟ, ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΟ, ΦΩΤΟΤΥΠΙΚΟ,  
ΗΧΟΓΡΑΦΗΣΗΣ Ή ΑΛΛΩΝ,  
ΧΩΡΙΣ ΠΡΟΗΓΟΥΜΕΝΗ ΓΡΑΠΤΗ ΑΔΕΙΑ ΤΟΥ ΕΚΔΟΤΗ.  
ΝΟΜΟΣ 2121/1993 ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΚΑΙ ΚΑΝΟΝΕΣ  
ΔΙΕΘΝΟΥΣ ΔΙΚΑΙΟΥ ΠΟΥ ΙΣΧΥΟΥΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ.

Οδός  
Αποταμίευσης



Σύνταξη

**Σύνταξη**

**ΟΤΑΝ και ΟΠΩΣ τη θέλετε**



Το πρόγραμμα «Οδός Αποταμίευσης-Σύνταξη» σημαίνει  
Εγγυημένη Ισόβια Σύνταξη, γνωστή από τη στιγμή της ασφάλισης,  
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!

CALL CENTER  
**800 11 93800**

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



Ασφαλιστική

Σίγουρα δίπλα σας

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](http://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.