

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 125 • ΜΑΪΟΣ - ΙΟΥΝΙΟΣ 2010 • Euro 5 • www.asfalistikopoi.gr

ΜΑΡΓΑΡΙΤΑ
ΑΝΤΩΝΑΚΗ

Όχι στις
υπερβολικές
κεφαλαιακές απαιτήσεις!

ΑΦΙΕΡΩΜΑ
Αστική ευθύνη
μηχανικών

Ασφάηισέ με!



ΝΑΙ, ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

STEADY WINDS | A CLEAR HORIZON | NO MORE MEETINGS
The course was set a long time ago.



You should be able to sail into an open horizon. At Allianz we make sure you have the financial freedom to do just that. We offer dependable retirement provisions, allowing you to see returns on your investments sooner than later. Whatever your situation, we give you the confidence you need.

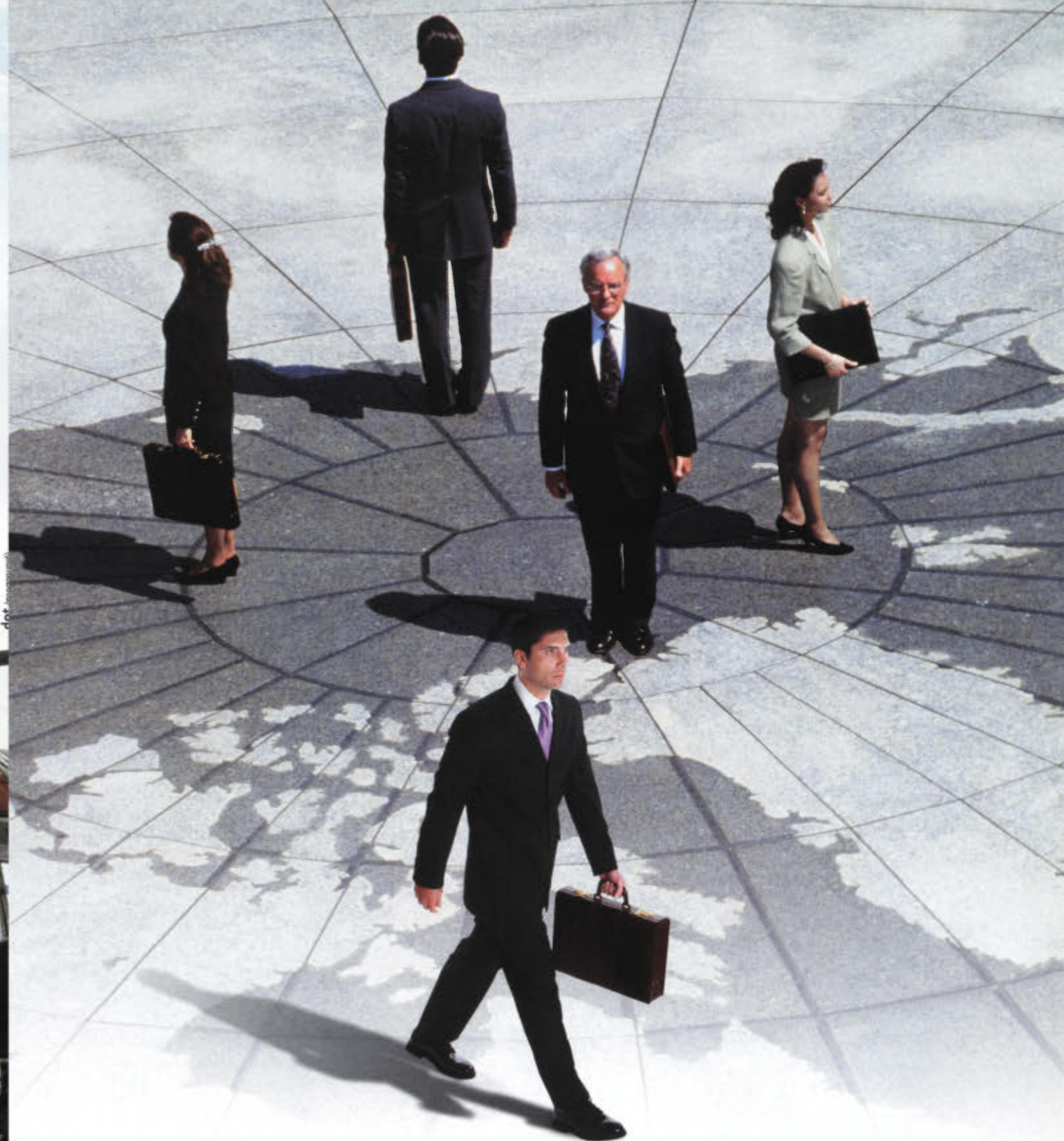
Allianz. Financial solutions from A-Z

INSURANCE | ASSET MANAGEMENT | BANKING

www.allianz.gr



Allianz 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.



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



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 54122
ΓΕΝΙΚΗ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΑΘΗΝΩΝ & Ν. ΕΛΛΑΔΟΣ: ΛΕΩΦ. ΣΥΓΓΡΟΥ 175, Τ.Κ. 17121, ΑΘΗΝΑ, ΤΗΛ. ΚΕΝΤΡΟ: 210 9304000, FAX: 210 93040

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

www.intersalonica.gr

e-mail: company@intersalonica.gr



ΑΤΕ Ασφαλιστική 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 ΑΤΕ Ασφαλιστική. Για να καλύπτει κάθε ανάγκη σας για ασφάλεια, κάθε στιγμή.



Γιατί όταν έχετε προνοήσει για το αύριο, μπορείτε να χαμογελάτε και να απολαμβάνετε ξέγνοιαστοι τη ζωή και όλα όσα αγαπάτε.

Με σιγουριά και αξιοπιστία, με την εμπιστοσύνη της ΑΤΕbank και 1.600 σημεία εξυπηρέτησης σε όλη την Ελλάδα μπορείτε να ...χαίρεστε την κάθε στιγμή, κάθε μέρα!

Η ασφάλιση σήμερα

210 93 79 100
www.ateinsurance.gr

ΑΤΕ Ασφαλιστική
ΕΤΑΙΡΙΑ ΟΜΙΛΟΥ ΑΤΕBANK

Κοντά σας, ό,τι κι αν τύχει.



ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ www.asfalistikonai.gr

Σήμερα, που η ελληνική κοινωνία δέχτηκε τις περικοπές μισθών, συντάξεων, επιδομάτων, κοινωνικής ασφάλισης, συμμετοχή στο κόστος φαρμάκων και πρωτοβάθμιας περίθαλψης, προβάλλει πιο έντονα η φωνή για συμπληρωματική και πρωταρχική ασφάλιση στην ιδιωτική ασφάλιση. Τώρα, μαζί με την κρίση, ήρθε και η ευκαιρία. Είναι έτοιμοι οι έλληνες ασφαλιστές να ανταποκριθούν στο κάλεσμα: Ασφάτισέ με!

38

CEA Insurers of Europe. Τι πουλάνε τα ασφαλιστικά δίκτυα στην Ευρώπη. Εμπόδοτα Σίφη Λούλα.

Οι ευρωπαίοι ασφαλιστές χρησιμοποιούν μια ευρεία σειρά μεθόδων για την πώληση των προϊόντων στους πελάτες. Η σημασία του κάθε καναλιού διανομής ποικίλλει αναλόγως των τοπικών ιδιομορφιών, της εθνικής νομοθεσίας, του τύπου του προϊόντος, των προμήθειων του καταναλωτή κ.τ.λ. Αυτή η αναφορά καταγράφει τα κανάλια διανομής που χρησιμοποιούνται από τους ασφαλιστές και τους κάτοχους ασφαλιστικής σύμβασης για την ολοκλήρωση ασφαλιστικών συμβολαίων ζωής και μεκτών ασφαλείων, στις οποίες συγκεκριμένα αναφέρονται οι ασφαλιστές...

- Έρευνα 38 Τι πουλάνε τα ασφαλιστικά δίκτυα στην Ευρώπη
Πωλήσεις 72 Μόνο για άνδρες
78 Manager ασφαλιστών και ελεγκτής αβγών
Φάκελος 50 Αστική ευθύνη μηχανικών: Χτίζει γερά θεμέλια
64 Εύφορο το έδαφος για την ανάπτυξη της αστικής ευθύνης
Άρθρο 48 Οι υπερβολικές κεφαλαιακές απαιτήσεις βλάπτουν σοβαρά καταναλωτές, ασφαλιστές και την οικονομία
Άποψη 36 Ο Σαχινίδης, το εγγυητικό και οι... τράπεζες
Εταιρείες 84 LaVie Assurances
86 Alico
88 Groupama
90 Εθνική Ασφαλιστική
92 AXA Ασφαλιστική
94 ING
102 Interasco
Μόνιμες στήλες 10 Γράμμα εκδότη
12 Συναισθηματικά
24 Underwriting
Λαογραφία 108 Γράψε, παιδί μου, ελληνικά



Alico. Πλήρωσε πάνω από 193 εκατ. ευρώ στους ασφαλισμένους της. Ο Γ. Α. Νηλετός, CEO της Alico Ελλάδας.

Groupama φωνές. Με αναπτυξιακή στρατηγική. Η επόμενη κίνησή σας Nextdeal.gr.

ΤΕΥΧΟΣ 125 ΜΑΪΟΣ - ΙΟΥΝΙΟΣ

Υπάρχει θέση για όλους!

Η Νο 1 πλατφόρμα για δημοπρασίες τρακαρισμένων και όχι μόνο οχημάτων στην Ευρώπη.

3000 οχήματα την ημέρα!



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



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 χρηματοδότηση 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

Το κυλώνειον άγος της ΕΑΕΕ, η Ασπίς, οι ασφαλιστές και οι καταναλωτές



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

Ο Παύλος Ψωμιάδης, που στρατολογήθηκε ασφαλιστής στην ALICO το 1968 από τον Ε. Μαρκόγλου και ακολούθησε τον Δ. Κοντομηνά στην INTERAMERICAN (1969) και μεταπήδησε στην ΑΣΠΙΔΑ το 1974 υπό τον Α. Ταμπουρά και το 1984 γίνεται κύριος μέτοχός της, για να κάνει εν συνεχεία ως το κλείσιμο 21.9.2009 έναν μεγάλο όμιλο με τη δημιουργία και εξαγορών πολλών εταιρειών, ο αυτοδημιούργητος λοιπόν Π. Ψωμιάδης θέλησε να γίνει ο υπ' αριθμόν 1 στην Ελλάδα μεγαλομέτοχος ασφαλιστής νικώντας δύο αδυσώπητους προσωπικούς εχθρούς, τον Δ. Κοντομηνά και Φ. Μπράβο. Στην προσπάθειά του αυτήν (άβυσσος η ψυχή του ανθρώπου) χρησιμοποίησε στρατό και αρκετούς «μισθοφόρους» για την κατάκτηση της πρωτιάς, εν πολλοίς αντιγράφοντας μεθόδους και πρακτικές που εφήρμοζαν όλοι οι ανταγωνιστές του σχεδόν. Λίγο πριν από το κλείσιμο «δεν άκουγε» κανέναν και ίσως έπεσε «θύμα» διαφόρων κακών συμβουλών τρίτων, μαζί με τις δικές του αμαρτίες και «προδοσίες» αγαπημένων φίλων και συνεργατών. Έτσι, αυτοί που επί 10ετίες διέδιδαν «φήμες», με κατάλληλη ίσως «πολιτική και κυβερνητική» κάλυψη, τον οδήγησαν στο έτσι κι αλλιώς «κλείσιμο», που θα ερχόταν μόνο του σε μια εποχή που η παγκόσμια οικονομική κρίση δεν άφηνε περιθώρια για επί πλέον «ανοίγματα». Οι διάφοροι χειρισμοί που έγιναν από τον πρόεδρο κ. Δούκα Παλαιολόγο και τα μέλη του Δ.Σ. της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος, όπως έδειξε, σε ψηφοφορία στο www.Nextdeal.gr, δείγμα 745 ψηφισάντων (αριθμό που χρησιμοποιούν οι μεγάλες εταιρείες δημοσκόπησης για την πορεία των κομμάτων-ψηφοφόρων), δεν ήταν οι σωστοί. Το 86% είπε ΟΧΙ, δεν ήταν σωστοί. Το 12,8% είπε ότι καλά το χειρίστηκαν το θέμα και 1,2% δεν είχε άποψη. Το 86% είχε άποψη ότι η Ένωση έκανε σφάλματα. Μένει, λοιπόν, να δούμε τι μπορεί να γίνει τώρα,

που και η Πολιτεία καθυστερεί τις αποφάσεις της. Αυτό που έγινε ως τώρα είναι ότι οι επόπτες κ.λπ. αρμόδιοι για τη λύση του προβλήματος συμφωνούν άπαντες ότι θα απαιτηθεί πολύς χρόνος να βρουν άκρη, πολύ κόστος οικονομικό και κυρίως μεγάλη «αιμορραγία» στη φήμη και αξιοπιστία του κλάδου. Και σίγουρα θα υποστούν ζημία ΑΡΚΕΤΑ ΜΕΓΑΛΗ και οι πελάτες και οι ασφαλιστές, παράλληλα με την εμπιστοσύνη στην Εποπτική Αρχή και το Κράτος... Θα χάσουν αμοιβές αρκετοί υπάλληλοι κυρίως διευθυντές, θα χάσουν αμοιβές ασφαλιστές (οι οποίοι θα κληθούν να πληρώσουν εφορίες για εισοδήματα που δεν εισέπραξαν), θα χάσουν αποζημιώσεις στον κλάδο υγείας (κάπου το 8-15% θα εισπράξουν κάποιοι και εάν), θα χάσουν συμβόλαια και έτη ασφαλίσεως αρκετοί που τα συμβόλαιά τους τα πλήρωσαν αλλά... δεν είναι καταχωρισμένα, θα χάσουν συμβόλαια αρκετοί που έδωσαν... δάνεια και πήραν ακάλυπτες επιταγές αλλά τα συμβόλαιά τους είναι... ΑΚΥΡΑ αφού δεν είναι πουθενά καταχωρισμένα, θα καθούν σπίτια, οικόπεδα, περιουσίες που είναι δεσμευμένα σε υποθήκες κ.λπ... Δίκαια φωνάζουν για το δίκιο τους οι σύλλογοι ζημιωθέντων ασφαλιστών και πελατών.

Προδομένοι, απλήρωτοι, κατεστραμμένοι, απογοητευμένοι, αρκετοί ασφαλιστές (γιατί και εδώ υπάρχουν οι αγνοί συνεργάτες και οι άλλοι οι... συμπράξαντες με την εξουσία) δεν έχουν «μάτια να σηκώσουν» μέσα στην οικογένειά τους, στον τόπο τους, στην πατρίδα τους, στους πελάτες τους (χωρίς να φταίνε). Ψάχνουν να βρουν το δίκιο τους κάπου και ΟΥΔΕΙΣ κάνει κάτι. Δυστυχώς, μαζί με τα ξερά καίγονται και τα κλωρά. Αγανακτισμένοι και οι πελάτες που έχασαν τις οικονομίες τους και την ασφάλισή τους. Τα βάζουν με τους ασφαλιστές που δεν τους ενημέρωσαν, με τους δημοσιογράφους, με την ΕΠΕΙΑ, με την Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος, με τα κόμματα, με την κυβέρνηση, με τον Σακινίδη και τον Παπαθανασίου.

Έτσι φτάσαμε σε ένα κυλώνειον άγος, που «μολύνει» κάθε ενέργεια εταιρειών και ανθρώπων του κλάδου. Χάθηκε η αξιοπιστία και

αυτά τα... τερτίπια περί αύξησης της παραγωγής, του Bancassurance κ.λπ. είναι... παραμυθάκια. Ο κλάδος ζει ένα ιδιόρρυθμο «ψωμιάδειον άγος» – και όσο αργεί ο «εξαγνισμός» τόσο πιο δύσκολο θα είναι το μέλλον.

Δuo λέξεις για τον Κύλωνα και το άγος του πριν από την πρότασή μας! Ο Κύλων (ας πούμε Ψωμιάδης), Αθηναίος ευπατριδής, ολυμπιονίκης, ήταν γαμπρός του τυράννου των Μεγάρων Θεαγένη. Το 632 π.Χ. αιφνιδιαστικά κατέλαβε την Ακρόπολη των Αθηνών. Ο λαός (χωρικοί, τεχνίτες, ευγενείς) υπό τον Αλκμεονίδη Μεγακλή πολιορκούσε την Ακρόπολη και νίκησαν τον Κύλωνα – που ο ίδιος μεν διέφυγε, αλλά οι δικοί του πήγαν ικέτες στο βωμό της Αθηνάς (τότε όσοι κατέφευγαν στους βωμούς θεωρούνταν προστατευόμενοι των θεών). Ο Μεγακλής τούς υποσχέθηκε ότι θα τους σεβαστεί αν εγκατέλειπαν το άσυλο, αλλά τους έσφαξε όλους, Ο Κύλων πήγε στα Μέγαρα και έπεισε τους Μεγαρείς να κηρύξουν πόλεμο εναντίον των Αθηνών. Έγινε, και κατενίκησαν τους Αθηναίους. Οι φίλοι του Κύλωνα διέδιδαν ότι θα πάθουν συμφορές επειδή η Αθήνα είχε μολυνθεί από τον ιερόσυλο φρόνο των «ικετών», από το «κυλώνειον άγος». Η Αθήνα έπρεπε να εξαγνιστεί. Όλη η γενιά του Μεγακλή, ζωντανό και νεκρό, θεωρήθηκαν «εναγείς» (αμαρτωλοί) και διώχθηκαν εκτός συνόρων. Κατόπιν έγινε ο εναγνισμός από τον Επιμενίδη που καταγόταν από την Κρήτη.

Πώς θα εξαγνισθεί η ασφαλιστική αγορά; Είναι γεγονός ότι κάποιοι ΚΑΤΕΣΦΑΞΑΝ τους «ικέτες» προς τον κλάδο μας ασφαλιστές και πελάτες.

Η πρόταση του «Ασφαλιστικού ΝΑΙ» είναι απλή:

Μέσω του Επικουρικού Κεφαλαίου να γίνουν διάφορες ενέργειες θεσμικών οργάνων τη συ-



Zeus Σωτήρ, λογότυπο Εθνικής Ασφαλιστικής, η οποία μπορεί να είναι ένας Zeus σωτήρ για την Ασπίδα.

μπράξει της Πολιτείας και του αρμοδίου υπυπουργού κ. Σακινίδη (που δείχνει ευαισθησίες, όπως λένε, και είναι αρκετά «γνωστός» στο τραπεζοασφαλιστικό μας κατεστημένο και στον πρόεδρο της ΕΑΕΕ), ώστε να «απαλλαγούν ή να μεταφερθούν «βάρη» νομικά και οικονομικά» της Commercial Value (περίπου 80 εκατ. ευρώ) για να ελευθερωθεί αυτή η εταιρεία και να απορροφηθεί από άλλη μεγάλη (ΑΧΑ, ΕΘΝΙΚΗ, GROUPAMA κ.λπ.), η οποία θα αγοράσει πολύ «φθηνά» μια εταιρεία και την περιουσία της απ' τους συμμετέχοντες σε ΑΣΠΙΔΑ Ελλάδα και Κύπρου... Τι σημαίνει θα «ωφεληθεί» το ξέρουν καλά οι ασφαλιστικές εταιρείες, όπως ξέρουν καλά το μύθο του Προκρούστη, του Περιφίτη, του Σίνη του Πιτυοκάμπη, του Σκίρωνα, του Κερκύονα κ.λπ.

Σίγουρα θα υπάρξουν φορολογικές ρυθμίσεις, απαλλαγές και... άλλες παροχές που θα καταλήξουν η δουλειά να πάει «μία η άλλη»...

Στο Επικουρικό έγιναν «διάφορες» παραλείψεις στην περίοδο «μεταφοράς συμβολαίων»· άλλο «κυλώνειον άγος» κι αυτό, και τα πρόσωπα που συμμετείχαν, συμμετέχουν και στο Επικουρικό ευκαιρία να εξιλεωθούν. Κάποιες εταιρείες έκαναν δοσοληψίες ΠΡΙΝ κλείσουν εταιρείες και ο κ. Πέτσας δεν μας ενημέρωσε ακόμα ΠΩΣ «ευλογήθηκαν» αυτές οι χιλιάδες μεταφορές λίγες μέρες πριν κλείσουν εταιρείες... Άλλωστε, εισφορές το Επικουρικό παίρνει και από τις «νέες εταιρείες» του χαρτοφυλακίου, ΑΣΠΙΣ κ.λπ. Το Επικουρικό ας πάρει τα κτήρια της Ασπίδας ή το υπουργείο Ανάπτυξης για να γλιτώσει από ενοίκια που πληρώνει...

Είναι ευκαιρία για ανασχεδιασμούς – κι ένας καλός ισολογισμός «απορρόφησης» πολλών προβλημάτων του κλάδου και της «ΑΣΠΙΔΟΣ» είναι... «μία κάποια λύσις» όπως έγραφε ο ποιητής Κ. Καβάφης.

Ρωτάμε: «Γιατί μέσα στη Σύγκλιτο μια τέτοια απραξία;

Τι κάθονται οι Σύγκλιτικοί και δε νομοθετούνε»;

Ως τότε θα είμαστε «...περιμένοντας τους βαρβάρους»;

Η μελαγχολία της καρέκλης, η αόρατη ιδεολογία του «τίποτα»

και οι Νεοέλληνες...

Ένα κείμενο αφιερωμένο στον Μίκη Θεοδωράκη,
μοναδική πηγή έμπνευσης για κάθε Έλληνα σήμερα

Κάπου εκεί στις αρχές του 1960 η Ελλάδα «σήκωνε» κεφάλι, μαζεύοντας τα «ερείπια» της να φτιάξει το σπίτι και το νοικοκυριό της, να «μαζέψει» τα παιδιά της που σκόρπιζαν στη μετανάστευση, στη Γερμανία, στην Αυστραλία, στην Αμερική, να παρηγορήσει τους πρόσφυγες του '22 που πείναγαν στις παράγκες, στα «προσφυγικά» όλης της χώρας, να κλάψει με τις χήρες του '40 και του Εμφυλίου, να συμπονέσει τους κατατρεγμένους και αδικημένους που ο εθνικός διχασμός και το φανατικό μίσος των «εθnikοφρόνων» και των κομμουνιστών έριξε στις φυλακές, στα ξερονήσια, στην εξορία και άλλους στα κομμουνιστικά καταφύγια των Βαλκανίων.

Μελετώντας τα τραγούδια αυτής της εποχής και τη θεματολογία τους διακρίνουμε εύκολα το κλίμα απόγνωσης στο οποίο βρέθηκαν μεγάλες ομάδες πληθυσμού, αλλά και το φιλότιμο να ζήσουν με αξιοπρέ-

πεια, με εντιμότητα, με αισιοδοξία, με χιούμορ, με δίψα για ζωή και έρωτα, που τραγούδησαν και δημιούργησαν την ιδεολογία της χαράς, του χορού και του γλεντιού με την έκφραση «πάμε στα κέντρα, στα μπουζούκια, στον Τσιτσάνη...».

Αρκετές φορές διακρίνουμε αυτήν τη «διέξοδο» και το πέρασμα από τα απλά στα σύνθετα, από τη φτώχεια στη φιλοσοφία του εσωτερικού πλούτου, από τις υποκριτικές συμπεριφορές της εξουσίας και των «γραμματισμένων» στην αδρή, κατανοπή λαϊκή θυμοσοφία, από την ερωτική απόγνωση στην κοινωνική ελευθερία, από την άδικη απονομή δικαιοσύνης στη λαϊκή καταδίκη κ.ά.

Η λαϊκή βάση και σοφία ποτέ δεν νικήθηκε από τις «άπονες εξουσίες». Πάντοτε η ελληνική ψυχή, αδούλωτη, έβρισκε τη δύναμη να λυγίζει τα «σίδερα» κάθε κατακτητή και να «πετιέται ολόρθη» – πότε με τα όπλα, πότε με το χιούμορ, πότε μ' ένα βιβλίο, μ' ένα

Μοναδική φωτογραφία του Γιάννη Τσαρούχη σε ζεϊμπέκικο χορό.



τραγούδι, μ' ένα σύνθημα... Γι' αυτό και οι εξουσίες δεν τα 'βαλαν ποτέ «στα ίσα» με το λαό. Αν δεν έβρισκαν γρήγορα τους προδότες και «Ε-φιάλτες», τότε ύπουλα έψαχναν να φιμώνουν φωνές, να λογοκρίνουν τραγούδια, δημιουργούς, καλλιτέχνες, εφημερίδες. Στην Κατοχή, το '40, στον Εμφύλιο, πολλά παλικάρια σκοτώθηκαν εξαιτίας της απαγόρευσης διακίνησης προκηρύξεων ή ενημέρωσης από απαγορευμένες ραδιοφωνικές εκπομπές. Ένα τραγούδι, ένα βιβλίο αξίζουν περισσότερο από υπουργεία Άμυνας και Όπλων... Δεν ξέρω αν το υπουργείο Άμυνας έχει αποτιμήσει σε υλικό και πητικό μέγεθος τη συνεισφορά της Σοφίας Βέμπο στον πόλεμο του '40. Δεν ξέρω αν οι καθηγητές πανεπιστημίου και οι ακαδημαϊκοί μας (οι περισσότεροι των οποίων προήχθησαν βάσει κομματικής ή συγγενικής παρέας στην έδρα - ξέρουμε δα πώς ψπι-



φίζονται οι εισπηγήσεις και πώς παίρνονται οι έδρες, απλώς δεν γράφθηκαν αυτά ποτέ) έψαξαν να βρουν και να τιμήσουν όλους αυτούς που «προάγουν τον πολιτισμό μας» και σπρίζουν το λαό στην καθημερινότητα, στη φτώχεια, στην απόγνωση, στην κοινωνική αδικία, στην «προδοσία», στην εκμετάλλευση από ολίγους, στην παραπλάνηση των ριψάσπιδων πολιτικών, στη νόθευση της ψήφου, στην κληρονομική μεταβίβαση εκλογικών εδρών (πάνω από μισοί βουλευτές είναι γιοι πρώην πολιτικών σε συγκεκριμένες περιοχές, νομούς, υπουργεία, επιτροπές, με άμεση μεταβίβαση - χωρίς αιδώ, χωρίς αξία, χωρίς νομιμότητα, μερικές φορές και χωρίς πθική).

Μόνιμοι πρεσβευτές ΑΞΙΑΣ στον απόδημο ελληνισμό μας και τις ξένες χώρες είναι οι λαϊκοί και δημοτικοί μας καλλιτέχνες, οι πνευματικοί δημιουργοί που πνέουν ανέμους

Ελλάδος και Ελευθερίας σε κάθε γωνιά του πλανήτη... Στις πάνω από 60 χώρες που ταξίδεψα στη ζωή μου αυτό διαπίστωσα. Τί θυμούνται από Ελλάδα οι Έλληνες; Συνναυλίες του Θεοδωράκη θυμούνται, που σαν «Χριστός» έμπαινε στον Αδη της Λήθης του Ελληνισμού και «σήκωνε» την Ελλάδα από τον τάφο που την έριχναν «πολιτικοί χωρίς πολιτισμό». Είναι αυτός που έβαλε τους εργάτες και το λαό να τραγουδήσουν νομπελίστες ποιητές, Σεφέρη, Ελύτη, Ρίτσο... Δάκρυσα μια βραδιά σε μια πλατεία της Μαδρίτης όταν κτυπούσαν παλαμάκια στο ρυθμό «είμαστε δυο, είμαστε τρεις, είμαστε χίλιοι δεκατρείς» μια φίλη, η Αουρόρα, και οι δύο γνωστές της σε διπλανό τραπέζι...

«Τα παιδιά του Πειραιά» με τη Μελίνα Μερκούρη τ' άκουσα να τα τραγουδούν σ' ένα κρουαζιερόπλοιο στη Γουαδελούπη στην Καραϊβική, στη

Νέα Υόρκη, στο Πουκέτ στην Ταϊλάνδη και σ' ένα πιάνο-μπαρ στη Νίκαια στη Γαλλία, στο Γιοχάνεσμπουργκ και στη Βάρνα στη Βουλγαρία, κι ανοικτά στις λίμνες της Νορβηγίας και στην Κων/πολη, στη γέφυρα, πίνοντας άσπρο κρασί και τσιμπώντας γαύρο σ' ένα μαγαζάκι στον Κεράτιο κόλπο... Αμέτρητοι Έλληνες πρώτης γραμμής «αγιάζουν» τον αέρα της ξενιτειάς: Θεοδωράκης, Χατζιδάκις, Μούσχουρη, Καζαντζής, Τσιτσάνης, Πλέσσας, Παπαδόπουλος, Μπιθιώτης, Μοσχολιού, Λοΐζος, Βαμβακάρης, Νταλάρας, Αλεξίου, Χιώτης, Μαρκόπουλος, Μπέλλου, Μπιατσάκης, Παπαϊωάννου, Καλδάρης, Διονυσίου, Ρασούλης, Ξαρχάκος, Ακης Πάνος, Πουλόπουλος, Σπανός, Ζαμπέτας, Σουγιούλ, Σακελλάριος, Βουγιουκλάκη, Πάριος, Ξυλούρης, Κουγιουμτζής, Πυθαγόρας, Παπαγιαννοπούλου, Μαρινέλλα, Ρίτσος, Βίρβος, Ελύτης, Σεφέρης, Νικολό-

πουλος, Μπτσιάς, Μαρ. Νίνου, Μούτσης, Αγγελόπουλος, Αναγνωστάκης, Αττίκ, Τζένη Βάνου, Βογιατζής, Γαβαλάς, Γεωργακοπούλου, Βοσκόπουλος, Χρ. Γιαννακόπουλος, Γκάτσος, Καίτη Γκρέυ, Πόλη Πάνου, Γούναρης, Δερβενιώτης, Φαραντούρη, Μάνος Ελευθερίου, Ζαγοραίος, Κακογιάννης Μ., Καλογιάννης, Καμπανέλης, Κατσαρός, Κόκκοτας, Κολοκοτρώνης, Λειβαδίτης, Μαίρη Λίβτα, Γιώτα Λύδια, Μαργαρίτης Γ., Μπτροπάνος, Μουζάκης, Μπακάλης Μπ., Μωράκης Τ., Φ. Νικολάου, Ξυλούρης Νίκος, Μουζάκης Ν., Αλ. Κιτσάκης, Τ. Καρναβάς, Σάββας Σιάτρας, Χαλκιάς Τάσος, Πετρολούκας, Παγιουμτζής, Παπάζογλου Βαγγέλης, Παπαθανασίου Βαγγέλης, Παπαστεφάνου Γ., Περιστερής Σπ., Περπινιάδης Βαγγέλης και Στελλάκης, Πολυμέρης, Ρεπάνης, Ρούκουνας, Σαββόπουλος, Σέμσης, Σκαρβέλης, Καρίπης, Σούκας Τ., Ρένα Στάμου, Ταταβόπουλος, Τερζής, Τζουανάκος, Τούντας, Τραιφόρος Μίμης, Τσαουσάκης, Λάκης Χαλκιάς, Στέλλα Χασκίλ, Χατζηδάκη Αιμιλία, Αποδονίδης Χρόνης, Χατζηνάσιος, Χατζής Κ., Απόστολος Χατζηκρήστος, Μαριάννα Χατζοπούλου, Χρηστάκης, Δ. Χριστοδούλου, Άννα Χρυσάφη, Στέλιος Χρυσίνης, Μπάπης Γ., Γκόγκος, Ανέστης Δελλιάς, Σκαρβελής, Ογδοντάκης, Ασίκης, Περιστερής, Αμπατζή, Ρόζα Εσκενάζυ, Γ. Μπτσιάκης, Νταλγκάς Α., Καλφόπουλος, Μουρκάκης, Μπίνης, Δ. Περδικόπουλος κ.ά.

Ακουμπάνε κατά καιρούς οι Έλληνες πάνω τους «εισπνέοντας» Ελλάδα και «εκπνέοντας» πόνο, ξενιτιά, αδικία, φτώχεια, ορφάνεια, φυλακή, αρρώστια. Οι Έλληνες όπου γης, εντός- εκτός πατρίδας, εντός - εκτός γλώσσας, εντός -εκτός αίματος, εντός - εκτός εθίμων, όπου βρουν αυτή την Ελλάδα τρέχουν ν' ανάψουν το κεράκι τους με το φως της για να το κρατήσουν όπως οι μανάδες «σκεπάζουν» το αναστάσιμο φως της Λαμπρής και το μεταφέρουν από γενιά σε γενιά, από βαφτίσια σε βαφτίσια, από γάμο σε γάμο, από αρρώστια σε αρρώστια, από γιορτή σε γιορτή, από «πολιτική κρίση» σε απελευθέρωση.

Το ίδιο θα γίνει και ΤΩΡΑ. Στην εποχή μας, που οι κάθε είδους προδότες των αξιών αυτής της χώρας «άλωσαν» πνευματικά και υλικά

στην Ελλάδα. Τώρα που οι κλέφτες μπήκαν σαν εχθροί να κλέψουν πολι-

τισμό, αξιοπρέπεια, φιλότιμο, ιδρώτα, νοικοκυριά... Είναι οι κλέφτες που πονηρά επί Καραμανλή (αιμνήστου) αποφάσισαν να ρυπάνουν όλα τα αρχαία μνημεία μας, δίνοντας άδεια για «πολυκατοικίες» στην Ακρόπολη, εγκρίνοντας πετρελαιοεργοστάσια και βιομηχανίες ρύπανσης στην Ελευσίνα (ποιος ήταν υπουργός;) στην Κόρινθο, στα τείχη του Πειραιά, στην Ελευσίνα, στον Μαραθώνα (για ρωτήστε αν οι κ. Βουλγαράκης και Ζαχόπουλος και Λιάπης έκαναν τίποτε για τις καταπατήσεις του ιερού του Τύμβου), στη Σαλαμίνα (ο κ. Καραμανλής Οδ. - αδελφός διεκδικεί αποζημίωση πρώην καταπάτησης) και σε όλες (κατά σύμπτωση) τις αρχαιολογικές περιοχές... Ήταν τότε που η ανεργία έστελνε τα Ελληνόπουλα στα ορυχεία και είχε ωραίους δείκτες! Ήταν τότε που η Μέρκελ γεννιότανε και ήταν μικρή να δει «πώς ανοικοδομήθηκε» η Γερμανία και από ποιούς και πώς ήταν σακατεμένη η Ελλάδα από τις γερμανικές ωμόπτες βαρβαρικής προέλευσης του λαού της. Κλεμμένα ελληνικά αρχαία μνημεία δείχνουν τα μούσσια της, αλλά ποιος Νεοέλληνας να σταθεί να φτιάξει ένα «βιβλίο αιματηρών πεπραγμένων και κλεμμένου πλούτου πνευματικού και υλικού από τους Γερμανούς» και να τα μοιράζουν στα INTERNET και τα ταξιδιωτικά γραφεία! Τα ξεπούλησαν όλα οι «δικό μας»: ΟΤΕ, αεροδρόμια, γέφυρες, εξοπλισμούς, στρατιωτικό υλικό, ασφαλείες, super market, τουρισμό. Τι διάλογο θέλουν ακόμη; Μας ξεπούλησαν ορυκτό και βιομηχανικό πλούτο, μας κατέστρεψαν όλες τις υποδομές, στρατιωτικές και πολι-

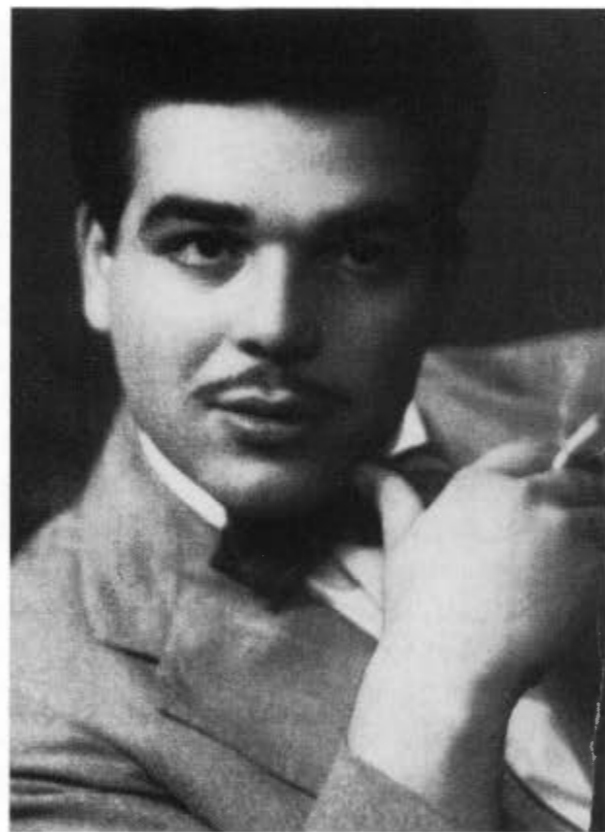
κές, μας σκότωσαν τα νιάτα στον πόλεμο, έπαιξαν ρόλο στη γενοκτονία των Ποντίων ως επικεφαλής στρατιωτικών στην Τουρκία και γέμισαν μαυροφόρες μάνες τα χωριά στα Καλάβρυτα, στην Κρήτη, στην Αρτα, στην Αθήνα, παντού... Και μας ταλαιπώρησαν με μια Κατοχή, με πείνα, και με προώθηση γερμανοσυνεργασθέντων στη μεταπολεμική Ελλάδα. Ας πάν' στο διάολο επιτέλους και αυτοί και οι συνεργάτες τους, και οι σύμμαχοι Άγγλοι, Γάλλοι, Αμερικανοί, εδώ που έκαναν ένα άλλο είδος κατοχής, αναγκάζοντας τους Έλληνες σε πνευματική φτώχεια, σε μαρasmus, σε μια αόρατη ιδεολογία σαχλαμάρας που καθιλώνει κυρίως τη νέα γενιά σε μια «μελαγχολία της καρέκλας» και του καναπέ! Η αποχαύνωση δεν είναι τυχαία ούτε έτυχε. Είναι «πολιτική στόχευση» των μεταπολιτευτικών κυβερνήσεων που σκορπάνε το βίος του ελληνικού λαού σε κερδοσκόπους «καναλάρχες» και κενόδοξους εκδότες συγκροτημάτων. Πώς συντηρούνται όλα αυτά τα μέσα και οι εκπομπές του «τίποτα»; Όλα στο μεγαλύτερο ποσοστό τους πλουτίζουν αδίστακτους εκπροσώπους δημοσιογραφικών συγκροτημάτων αμφιβόλου ηθικής και νομιμότητας που «εργολαβικά», μακράν κάθε δεοντολογίας, «αποκοιμίζουν» το μεγαλύτερο μέρος του ελληνικού λαού, που μεθοδεύμενα άφησαν «απαίδευτο».

Οι διαφημίσεις απ' τις οποίες εισπράττουν τεράστια ποσά, νομίμως ανηθίκως δε, κανάλια, περιοδικά εφημερίδες και εταιρείες ΙΔΙΩΤΙΚΕΣ ποδοσφαιρικών γηπέδων είναι ΚΡΑΤΙΚΕΣ και εταιρειών δημο-

σίου συμφέροντος, που άμεσα ή έμμεσα χρηματοδοτούν (ή εξαγοράζουν πιθανόν) ΕΠΙΛΕΚΤΙΚΑ πολιτικούς φίλους ή παράγοντες που ίσως θα επηρέαζαν την πολιτική τους ή μη καριέρα. Προτείνουμε στον έλληνα πρωθυπουργό να σταματήσει ΑΜΕΣΩΣ όλες αυτές τις διαφημίσεις, η σπατάλη των οποίων ΥΠΕΡΒΑΙΝΕΙ τις περικοπές μισθών και συντάξεων.

Ο κ. Ανδρ. Λοβέρδος πριν από χρόνια ως καθηγητής Παντείου μάς είχε στείλει στο «ΝΑΙ» μια επιστολή (το 1996), με την οποία έκρινε κάποιο θέμα. Τον καλούμε να ερευνήσει ως αρμόδιος υπουργός αν τα κοινωνικά ταμεία και το κράτος απώλεσαν εκατομμύρια ευρώ από το χαρακτήρισμό του ΟΠΑΠ ως φιλανθρωπικού ιδρύματος. Ναι, αγαπητέ κ. Μίκη Θεοδωράκη, ο κερδοσκόπος ΟΠΑΠ του χρηματιστηρίου με ψήφους βουλευτών του ΠΑΣΟΚ κρίθηκε φιλανθρωπικό ίδρυμα, με απαλλαγή αγγελιοσύμμου και λοιπών καρτοσύμων και εισφορών. Να ερευνήσει αν το Ταμείο ΕΤΑΠ-ΜΜΕ του οποίου προϊστάται βοήθησε απ' το υπουργείο στις διεκδικήσεις του μιας δεκαετίας τουλάχιστον και αν το υπουργείο Οικονομικών ενήργησε άμεσα στην έκδοση κωδικών για να εισπραχθούν οφειλές διαφόρων που παρακάμπουν νόμους και δεν πληρώνουν. Τι διαφημίσεις προβάλλουν τα κανάλια έναντι αδράς αμοιβής; Τον ΟΠΑΠ σε άδεια γήπεδα, την COSMOTE, τις κρατικές τράπεζες, τον ΟΤΕ, τα λαχεία κ.λπ. Και σε ποιες εφημερίδες διαφημίζονται; Και σε ποιες γίνονται οι πολιτιστικές δίθεν χορηγίες βιβλίων και τα ένθετα; Και





ποιοι εκδότες έχουν προτίμηση;

Όμως εδώ είναι το παράδοξο. Ο λαός «ψυλλιάστικε» την πονηριά και διαβάζει «αθλητικές» εφημερίδες και όχι πολιτικές. Το ρίχνει στην πλάκα. Παίρνει εφημερίδες, τις πετά και κρατά τα CD. Τα DVD των πορνοστάρ έχουν μεγαλύτερη κυκλοφορία. Οι αθλητικές έχουν μεγαλύτερη κυκλοφορία. Τις αναφορές που κάνουν σε δημοσκοπήσεις και τις παράνομες δήμευσεις «αναμεταδόσεις» στις ειδήσεις των καναλιών αυτών των μετρήσεων και «στημένων» συνεντεύξεων ουδείς τις διαβάσει και ουδείς τις πιστεύει.

Οι δήθεν ανεξάρτητοι δημοσιογράφοι που πληρώνονται στα κρατικά κανάλια βασικούς μισθούς και συντάξεις δίνουν την «αδέσμευτη» δουλειά τους στα πραγματικά τους «αφεντικά» των λίγων συγκροτημάτων Τύπου που ελέγχουν τα πάντα –

από τη θεματολογία ως τα πρακτορεία, που δίνουν στοιχεία κυκλοφορίας «ερίμην» της Πολιτείας. Κύριε υπουργέ αρμόδιε των οικονομικών και των κοινωνικών ασφαλίσεων, ρίξτε και εκεί μια μαπά εν ονόματι της ανεξαρτησίας του Τύπου (;) και της δημοκρατίας και των εσόδων του κράτους. Ποιος να βρει χρόνο και γι' αυτά. Κύριε υπουργέ του ανεξάρτητου τύπου και ελευθεροτυπίας, επιτρέπεται τα ίδια πρόσωπα να έχουν άδειες πρακτορείων, έλεγχο στοιχείων πωλήσεων και εφημερίδες σε κυκλοφορία μαζί με εταιρείες μέτρησης; Ποιοι, πού, τι πουλάνε και μέσω ποιων;

Λυπάμαι και τον πρώην ασφαλιστή πρόεδρο του ALPHA, που μετέφερε χρήματα από τον ιδρώτα του στην ασφ. αγορά και τα επένδυσε στα προγράμματα της Μενεγάκη, του Χατζηνικολάου, του Αυτιά και του

Τριανταφυλλόπουλου... Με πειράζει (αν και δικαίωμά του) ένας ξύπνιος ασφαλιστής να χρηματοδοτεί την υποκουλτούρα κάποιων εκπομπών του μεσημεριού και του πρωινού και η προσφορά του στην INTERAMERICAN να έχει γίνει «διαβολοσκορπισμα» σε φο-άνδρες και φο-γυναίκες παρουσιαστές, που παρέα με συναδέλφους τους στα άλλα κανάλια (ιδίου φυράματος) αναλύουν και ανακατεύουν καθημερινά μπροστά στα μάτια μας τα προϊόντα της λεκάνης της Μεσογείου και όχι μόνο...

Ποιος θα μας σπρώξει απ' τον καναπέ της μελαγχολίας και της σαχλαμάρας όπου μας καθήλωσαν οι επίορκοι πνευματικοί μας δάσκαλοι κάθε βαθμίδας; Ποιος θα μας δώσει κάθε είδους όπλα να σπκωθούμε και να κλωτσοπετάξουμε όλους αυτούς που μας κάθισαν στο σβέρκο 60 χρόνια τώρα χωρίς ντροπή; Ποιος θα

έρθει να μας πιάσει απ' το χέρι να βγούμε στους δρόμους και να τους πετάξουμε σάπιες ντομάτες και να τους βγάλουμε τη γλώσσα, γιουχαροντάς τους;

Τους πείραξαν τα αρχαία μνημεία, οι εκκλίψεις μας, τα έθιμα, η Ιστορία μας (Δραγώνα και Ρεπούση, Γ. Παπανδρέου, Κ. Σημίτη), οι αγώνες μας, οι εθνικοί αγώνες μας, η γλώσσα μας (μην ξεχνάτε, ο Ράλλης την έθαψε και ο ακαδημαϊκός Τσάτσος... κοιτάζε), η Μεγάλη Ιδέα, οι Πατρίδες μας, οι Αξέχαστες (τις έκαναν λησμονημένες), οι λαϊκές κατακτήσεις και ο πολιτισμός, τα όμορφα τοπία μας, η θάλασσα, γκρέμισαν την παράδοση, τα αρχοντικά, τις αυλές, την αρχιτεκτονική, ερήμωσαν τα χωριά, ειρωνεύτηκαν την επαρχία και το λαό της, εγκατέλειψαν τα σχολεία, τους γέροντες, τους αγωνιστές των πολέμων μας, καταλήστεψαν τις συντάξεις τους, τα ταμεία τους, τα πάντα!, και εγκληματίσαν με τους αποδήμους και τις μειονότητες. Οι ίδιοι. Οι ίδιοι σε κάθε ιεραρχία – πολιτική, πολιτειακή και εκκλησιαστική.

Ευτυχώς, όμως, δεν είναι η πλειοψηφία. Σε μια μάχη σώμα με σώμα θα νικηθούν. Ένα τραγούδι του Θεοδωράκη θα τους σκορπίσει.

Οι Έλληνες του μόχθου και της προόδου είναι περισσότεροι. Οι πνευματικές εφεδρείες είναι σε αναμονή. Τη Ρωμιούσνη μην την κλαις.

Λένε ότι δυο-τρεις άνθρωποι σε μια πολύ δύσκολη περίοδο του ελληνισμού, μεταξύ 1935-1960, εποχή του Επους του 1940, του Εμφυλίου πολέμου, της Κατοχής και της Προσφυγιάς, μπήκαν επικεφαλής και σήκωσαν τον ελληνικό λαό απ' τη



«μελαγχολία της καρέκλας» όπου τον έριξαν η πείνα, ο πόλεμος, η ορφάνια και η εξορία. Σ' αυτό το ψυχολογικό αδιέξοδο του είπαν: «Ελα, Έλληνα, σήκω να χορέψεις και να τραγουδήσεις». Ήταν ο Βασίλης Τσιτσάνης, ο Γιώργος Μπτσάκης και ο Μιχ. Σουγιούλ. Ο Μπτσάκης, από γενιά Μικρασιατών, ήταν συνθέτης, σπιχουργός, τραγουδιστής, οργανοπαίκτης – όπως και ο Τσιτσάνης, όπως και ο Θεοδωράκης. Ο Μπτσάκης αυτή την περίοδο ηχογράφησε 300 τραγούδια στις 78 στροφές και 200 στις 45. Τα τραγούδησαν όλοι οι μεγάλοι του τραγουδιού μαζί με το λαό σε κέντρα σε καφενεία, σε πανηγύρια, σε γιορτές, σε γάμους, σε στρατόπεδα, σε φυλακές... Αυτοί οι τρεις πρωτοπόροι ήταν οι μεγαλύτεροι ψυχαγωγοί του λαού μέχρι το 1960, που ΠΑΡΕΔΩΣΑΝ «τα ιερά και όσια» αυτής της τελετουργίας στον Μίκη Θεοδωράκη, ο οποίος άπλωσε φτερούγες τα χέρια του και σήκωσε σαν αετός τις νέες γενιές που έβαλαν λίγο «ψωμί και αίμα» πάνω τους στα αδύναμα

κορμιά και αμέσως μετά το ψωμί ζήτησαν ΠΑΙΔΕΙΑ και ΕΛΕΥΘΕΡΙΑ. Στον Μίκη Θεοδωράκη – που τον πολέμησαν ΟΛΕΣ οι εξουσίες, ελληνικές και ξένες, και όλες τις κυβερνήσεις πριν, κατά και μετά τη δικτατορία. Οι εξουσίες, όχι ο λαός. Ο λαός τον αγάπησε κι ακούμπησε πάνω του. Εκεί να κάνει γέλια η Ιστορία όταν αποτιμήσει το έργο του! Θα είναι πολλοί αυτοί οι διπρόσωποι και αλλοπρόσωλλοι πολιτικοί και καλλιτεχνικοί αναλυτές που θα τρέμουν τις πραγματικές θέσεις τους έναντι του μεγάλου Έλληνα. Ήθελα να 'ξερα τι θα πει ο νεότερος Κωστάκης Καραμανλής για τη διπλή συμπεριφορά του: τον επισκέφθηκε στο σπίτι του για συμβουλές ως υπουργός Πολιτισμού και εκείνος του είπε να κάνει μια Ακαδημία Πολιτισμού και Μουσικής. Συμφώνησαν. Τρία χρόνια μετά η κυβέρνηση Καραμανλή αποφάσισε να μη στείλει τον Μίκη Θεοδωράκη στην έναρξη Ολυμπιακών Αγώνων του Πεκίνου με μουσική του. Εστειλε έναν Νεοδημοκράτη – καλό παιδί, αλλά όχι Παγκόσμιο Έλλη-

ΝΑΙ
Οι ασφαλιστές ποιότητας «πουλάνε» – διαδίδουν πολιτισμό



να Θεοδωράκη (το άκουσα από τον ίδιο τον Θεοδωράκη το γεγονός σε επίσκεψή μου στο σπίτι του το 2007). Ο ίδιος ο Θεοδωράκης το 1964 στην έκδοση του ΑΞΙΟΝ ΕΣΤΙ έγραψε: «Είχα πάει στην Ευρώπη για ν' ανακαλύψω καινούργιους ορίζοντες και βρέθηκα κλεισμένος σε φανταστικές συνθήκες από μπετόν, γεμάτες μουσική από νάιλον. Και όμως... Εδώ στην πατρίδα μας η μουσική ήταν ακόμα ζωντανή. Βέβαια, το λαϊκό μας τραγούδι δεν είχε το μεγαλείο των ηχητικών αρχιτεκτονημάτων της δυτικής μουσικής. Η ουσία όμως είναι πως τα λαϊκά μας τραγούδια είναι ολοκληρωμένα έργα που πρόσφεραν ολοκληρωμένη αισθητική απόλαυση και επιπλέον συνδέονται άμεσα, ενεργητικά και όχι μουσειακά μόνο, με το λαό και την εποχή μας, όπως άλλωστε συμβαίνει στις κλασικές περιόδους της τέχνης...».

Στην εποχή 1960-65 οι προοδευ-



τικές δυνάμεις του τόπου «ξεσηκώνονται» στις πολιτικές συγκεντρώσεις με το «ΜΕΡΑ ΜΑΓΙΟΥ ΜΟΥ ΜΙΣΕΨΕΣ», με τη «ΔΡΑΠΕΤΣΩΝΑ», με τον «ΑΠΡΙΛΗ», με το «ΕΝΑ ΤΟ ΧΕΛΙΔΟΝΙ», με το «ΔΙΚΑΙΟΣΥΝΗΣ ΗΛΙΕ», με το «ΟΤΑΝ ΣΦΙΓΟΥΝ ΤΟ ΧΕΡΙ» κ.λπ.

Στη διάρκεια της δικτατορίας η μουσική του απαγορεύεται με στρατιωτικό νόμο. Ο ίδιος κυνηγείται, εξορίζεται, φυλακίζεται. Πολλά τραγούδια του γράφονται στο εξωτερικό. Ο λαός εντός και εκτός Ελλάδος τα έχει πηγή δύναμης και όταν έρχεται η μεταπολίτευση, μέσα σε ηρωικό κλίμα και ενθουσιασμό, η μουσική του κυριαρχεί μέχρι «καταχρήσεως», για να τον πουν «ξεπερασμένο», «ανεπίκαιρο» και να κάνουν δήθεν θύμα τον ελληνικό λαό που είχε την ευαισθησία του και τώρα «βαρέθηκε»... Εκεί αρκετοί τον «εκμεταλλεύτηκαν». Ο ίδιος γράφει κάπου ότι «πέσανε πάνω μου όλοι, γιατί σκέφτηκαν ότι είμαι χρυσοφόρος. Γέμισαν γιγαντοαφίσες με το κεφάλι μου, λες και ήμουν Χριστός. Ακόμα και οι στριπτιζέζ τραγουδούσανε... "Όταν σφίγουν το χέρι". Καταλάβαινα ότι είμαι

πάνω σε μια πλαγιά με μέλι και γλιστρούσα χωρίς να μπορώ να πιαστώ από πουθενά. Το προσάπτουν σ' εμένα, αλλά δεν μπορούσα να κάνω τίποτα. Όπως ήμουν θύμα όταν με απαγορεύσανε και δεν μπορούσα να κάνω τίποτα, ήμουν θύμα και όταν με έπαιζαν όλοι -πάλι για επτά χρόνια... Είχα χάσει τον οίστρο μου...»

Στις 14 Μαΐου, με φόντο την Ακρόπολη, είδα τον Μίκη Θεοδωράκη ανάμεσα σε δύο πρωθυπουργούς: της Ελλάδας Γ. Παπανδρέου και Τουρκίας Ταγ. Ερντογάν, και ξανασκέφθηκα τη διαχρονική χρησιμότητά του και το ρόλο του πολιτικού στην πολιτική.

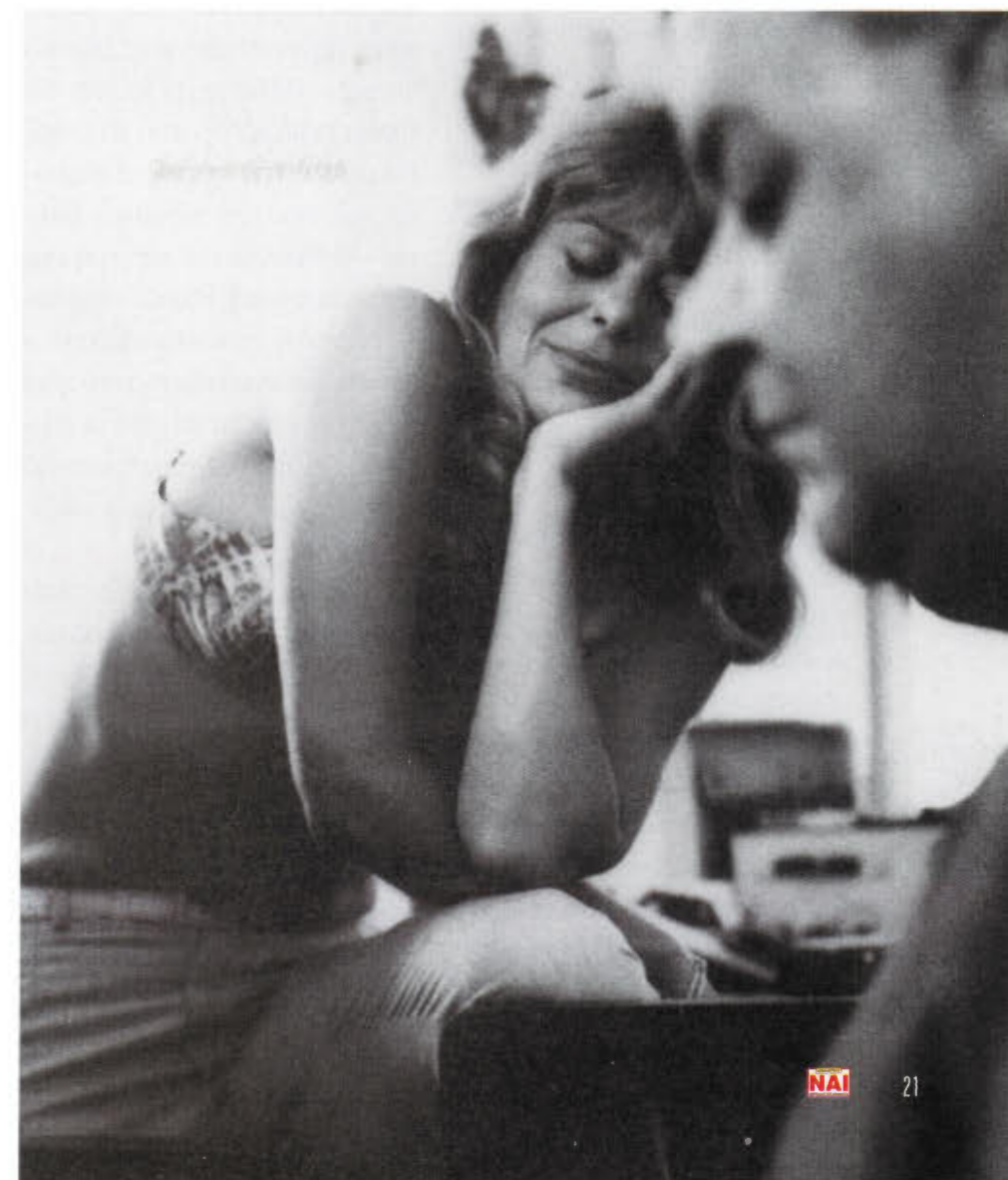
Αναλογίστηκα τώρα, αυτήν την εποχή, ο ελληνικός λαός πού θα βρει «ν' ακουμπήσει». Τι θα τραγουδήσει; Πού θα πάει να διασκεδάσει; Με τι θα χορτάσει η ψυχή του για να κάνει λιγάκι υπομονή; Πώς θα βγάλει τα βαθιά «αχ» της καρδιάς του πάνω στο χορό;

Πού είναι οι δημιουργοί να «πιάσουν» τον λαϊκό πόνο και την κοινωνική απόγνωση και να την κάνουν τραγούδι; Με Ρέμο και Κιάμο και Βανδή και Αλκαίο και Τσαλίκη και

Βίσιπ και όλα αυτά τα «σκυλιά» της νύχτας, χωρίς ποίηση, χωρίς συναίσθημα, χωρίς ψυχή, χωρίς ντομπροσύνη, παρέα με «μη άνδρες» που χορεύουν φο-αντρίκεια στα σκηνικά της Ρουβίτσας και των GREEK IDOLS και των TV-persones τύπου Ντούβλη και Μπεζαντάκου και Τζούλιας και Γερορούλας και της Ημικυρίας Μενεγάκη, του σπαστικού γέλιου του Ψινάκη και των «παιδιών του Λάτση» με τα καπρίτσια του «κερατωμένου» θα τα βγάλει πέρα ο Νεοέλληνας; Ή μήπως με την «ανεξάρτητη» πληροφόρηση των «σικέ» ντιμπέιτ και αναλύσεων ημιπληροφόρησης του Τσίμα και του Πρετεντέρη και του Χατζηνικολάου; Ή ίσως τα

«εργολαβικά» των μεσημεριάτικων και του Θέμου και του Λαζόπουλου και αυτού του παν...Αυτιά; Δικαιώνονται όλοι οι παίκτες μας για την πνευματική κατρακύλα, για την κοιλιά και το φαί και στο χρόνο για την τροφή του νου και του μυαλού... Αρκετοί ανακατεύτηκαν «με τα ανόητα κτήνη και ομοιώθηκαν μ' αυτά»...

Μεγάλοι αναλυτές «εκ των υστέρων» ο Τράγκας και ο Κύρτσος, η Παναγιωταρέα και δυο-τρία παιδιά Καψήδες και Τσίμας «στην TV» της υπηλίας... Πού είναι οι ποιητές; Πού είναι οι δημιουργοί; Πού είναι οι μπροστάρηδες; Οι πιο πολλοί «κομματοποιήθηκαν» και κατέληξαν «αποκόμματα» μιας μεγάλης υλικής και





πνευματικής διαπλοκής βραχυπρόθεσμων εγκόσμιων αποστολών...

Είναι σίγουρο πως όλοι αυτοί θα τιμωρηθούν στην Κόλαση της Λήθης. Μαύρα γερασμένα κορμιά, ζητιάνοι δημοσιότητας, στην κηδεία τους δεν θα τους συνοδεύσει η Ιστορία και οι «παριστάμενοι» θα βιάζονται να τους ξεχάσουν...

Η οικονομική κρίση είναι «εκκαθάριση βιβλίων» στη ζούγκλα της ελληνικής κοινωνίας. Το αισθητήριο του Λαού όταν σιγά σιγά ψυλλιαστεί την όλη απάτη θα γράψει τον «εξοστρακισμό» τους πάνω στο ψηφοδέλτιο κι έναν έναν θα τον ξαποστείλει... Θα ξαναβάλει τα «καλά του», θα βρει τα τραγούδια του, την αξιοπρέπειά του και σαν «άσωτος υιός» θα γυρίσει στην αγκαλιά των ποιπτών του, των γνήσιων δημιουργών, των μεγάλων Ελλήνων... «Τις αμερικανιές, τις μοντερνιές, τη Λαίδη Γκάγκα και την Μπιγιονσέ» θα τις παραμερίσει, ζητώντας ν' ανεβεί στο τραπέζι του η κούκλα η γλυκιά, και θα ξαναβάλει στα στήθια

του φωτιά με Μπιθικώτση, με Καζαντζήδη, με Χατζδάκι, με Τσιτσάνη, με Θεοδωράκη – γιατί οι κυβερνήσεις πέφτουνε, μα η αγάπη μένει, μας διοικεί, μας τυραννά, μας γονατίζει, μας καλά κι αυτή μας ανασταίνει. Θα ξαναπαί «σ' αυτό τον κόσμο, τον τόσο άπονο, καρδιά, γιατί να λιώνεις με το παράπονο; Ποιος σ' έχει αδικήσει ή σε ξεγέλασε; Μίλησε, καρδιά μου, χαμογέλασε!» Θα ξανατραγουδήσει «Αχ ψεύτη κι άδικε ντουινιά, π' άναψες τον καπμό μου, είσαι μικρός και δεν χωράς τον αναστεναγμό μου». Θα ξαναπαί «Να λες θα 'ρθει άσπρη μέρα και για μας!». Θα ξανατραγουδήσει «Να ζήσουν τα φτωχόπαιδα που 'χουν καρδιά μεγάλη, που πνίγουν τα φαρμάκια τους στου τραγουδιού τα κάλλη» και «Το παλικάρι έχει καπμό κι εγώ στα μάπα το κοπώ. Βδομάδα πάει χωρίς δουλειά κι έξω χιονίζει και φυσά...» και «Η νύχτα είναι παγερή» και θα βγει στους δρόμους να πει «Ένα το χελιδόνι» και «Όταν σφίγγουν το χέρι» και «Αυτό το χώμα είναι δικό τους και δικό μας»...

Ο Θεοδωράκης, οι ρεμπέτες λαϊκοί δημιουργοί, η Μελίνα, ο Τσαρούχης είναι ΠΑΡΟΝΤΕΣ διαχρονικά. Αυτοί θα μας ξανασπκώσουν απ' την



καρέκλα της μελαγχολίας. Αισιοδοξείτε!

Ευάγγ. Γ. Σπύρου

ΥΓ.: Φίλοι ασφαλιστές το ίδιο παιχνίδι παίζεται και στην ασφ. αγορά. Στη «μελαγχολία της καρέκλας» έριξαν τους ασφαλιστές πρώτης γραμμής και υπαλλήλους οι εδώ «διαπλεκόμενοι» της παρέας και της εξουσίας. Δεν ακούγονται φωνές στα συνέδρια και τις συγκεντρώσεις. Δεν γνωρίζουν την πραγματική εικόνα των εταιρειών τους οι άνθρωποι πρώτης γραμμής.

Δεν έχουν εμπιστοσύνη πια ούτε αυτοί ούτε οι πελάτες... «Στμμένα» συνέδρια προπαγάνδας και ταξίδια χωρίς πραγματική αναψυχή διακόπουν κατά καιρούς την «αόρατη ιδεολογία του τίποτα» ανθρώπων επικεφαλής «χωρίς αντίκρισμα» γκέπη και χωρίς ανθρώπινη στρατηγική... Ξεσηκωθείτε και εγκαταλείψτε τους.

Μην δέχεστε να σας χτυπήσουν την πλάτη ψεύτικα μ' ένα «βραβείο» ψεύτικο... Τραγουδήστε την αξιοπρέπεια του επαγγέλματος παρέα με τους πελάτες σας σε γάμους, χαρές και γιορτές.

Φερθείτε γνήσια κι αντρίκεια, με αγάπη στους συνανθρώπους σας. Τώρα γίνεται η «απόρριψη βιβλίων»...

Να είστε ΕΙΛΙΚΡΙΝΕΙΣ. Κάντε παρέα στον Μίκη μέσω της ποίησης και των τραγουδιών του. Κουβεντιάστε μαζί του μυστικά, και γρήγορα θα σηκωθείτε από την καρέκλα. **Ε.Σ.**



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

Groupama Φοίνιξ

Ασφαλιστική

Σίγουρα δίπλα σας

Γράφει ο Ευάγγελος Γ. Σπύρου



★ Το πόσο φτωχότερη είναι η Βουλή των Ελλήνων φαίνεται κοιτάζοντας απλώς μια φωτογραφία της Μελίνας Μερκούρη. Γυναίκα, πολιτικός, ντίβα, ηγέτις, όνειρο, φαντασία, επαναστάτρια, Ελληνίδα. Στο «πέρασμά» της σταμάτησε η ανθρωπότητα για να περάσει. Όταν πέθανε σταμάτησαν τα διεθνή ΜΜΕ τις εκπομπές τους για να αναφερθούν στη μεγάλη κυρία. «Εφυγε σήμερα μια μεγάλη Ελληνίδα» είπαν. Πολλοί έψαχναν να βρουν πού και ποια είναι η Ελλάδα, η χώρα της Μελίνας τους. Πού να καταλάβουν σήμερα τι σημαίνει να είσαι βουλευτής κάποια απομεινάρια του τουρκικού ρουσφετιού, μπατιράκια της πολιτικής, «λιμασμένα» για λεφτά και ρεμούλα. Πού να καταλάβουν την αξία που έχουν οι σπασμένες πέτρες και τα μάρμαρα στην ελληνική γη. Πού να καταλάβουν οι ανιστόρητοι από ελληνική ιστορία. Πολλά πρόσωπα του σήμερα θα πιστούν «αμερικανάκια» για την Ιστορία, που θα τους «φτύσει» σαν άχρηστα κουκούτσια σάπιων φρούτων. Αργήσαμε να τους κλοτσοπετάξουμε κι εμείς όλους αυτούς τους νεοφερμένους τού «τίποτα» που προσβάλλουν την Ιστορία και τις θυσίες του ελληνικού λαού. Φτιάξτε ανέκδοτα σ' όνομά τους να τους ξεφιλίσουμε και να γελάμε, μέχρι να λειτουργήσουν οι θεσμοί της αληθινής δημοκρατίας. Αν ζούσε σήμερα και ήταν στο ΠΑΣΟΚ θα επαναλάμβανε τη φράση της «δεν αρέσουμε πια, Πρόεδρε»!

★ Με προβληματίζει το ότι κάθε χρόνο το κράτος κάνει έσοδα γύρω στα 30 δισ. από τη φοροδιαφυγή σε μια οικονομία που η παραοικονομία αγγίζει το 40% του ΑΕΠ, δηλαδή τα 95 δισ. επίσης, και οι δημοκρατικά εκλεγμένοι από το λαό πολιτικοί αφαιρούν με νομικά προσχήματα δικαιώματα ετών, προσποιούμενοι νομιμότητα σε πράξεις που άλλα είχαν συμφωνηθεί... Οι πολίτες που πλήρωναν 10, 20, 30, 40, 50 χρόνια εισφορές στα διάφορα ταμεία, πλήρωναν κάτω από μια νόμιμη συμφωνία που έλεγε με απλά λόγια «σου δίνω αυτά να μου τα δώσεις τότε». Τώρα πώς ο νομικός κ. Λοβέρδος και ο κ. Βενιζέλος, αν και «τρίτοι» σ' αυτήν την συμφωνία, έρχονται και «σπάνε» αυτά τα συμβόλαια; Δηλαδή, δεν σπρώχνουν τους πολίτες να βρουν διαφυγή; Ποιον να πιστέψουν πια; Αυτό λέγετε χρεοκοπία των πολιτικών, όχι του συστήματος. Κρίμα, κύριοι Λοβέρδε και Βενιζέλε. Απογοητεύσατε τον κόσμο...

Στις 19 Μαΐου 2010 διάβαζα στα «ΝΕΑ» τα εξής: 33 δισ. ευρώ φόροι καταλογισθέντες εκκρεμούν στα δικαστήρια, 32 δισ. είναι ληξιπρόθεσμες οφειλές και, σύμφωνα με τις πρακτικές τού σήμερα, για να διεκδικήσει το κράτος αυτά που του χρωστάνε πρέπει να περάσουν 13 χρόνια (4 στο Διοικητικό Πρωτοδικείο, 4 στο Εφετείο και 5 στο Συμβούλιο Επικρατείας). Και μέσα στα άλλα, ο ΟΣΕ είχε γίνει ένα ακόμα εκτροφείο σκανδάλων, διαφθοράς και κακοδιαχείρισης. Δέκα εκατομμύρια το χρόνο έκανε ο ΟΣΕ από κλοπές υλικού και δολιοφθοράς. Και αρκετά δισ. ευρώ ήταν το έλλειμμα κάθε χρόνο...

★ Στην Εποπευούσα Αρχή των ασφαλιστικών εταιρειών αναφέρεται συνεχώς το όνομα του κ. Γ. Πέτσα. Στην προηγούμενη 25ετία σημαντικό ρόλο έπαιξαν και ο κ. Αιμίλιος Ζαχαρέας, ο κ. Μπαρμπέρης Κων/νος, η κ. Ντόντου Σταματία, ο κ. Αλιμήσης Δημήτριος, ο κ. Αλιτιτζής Ιωάννης.

Θα είχε ενδιαφέρον μια εξομολόγησή τους και δεν ξέρω πόσοι θα είχαν αντιρρήσεις για κάτι τέτοιο. Ενδιαφέρον έχουν και τα πεπραγμένα των αρμόδιων υπουργών και υφυπουργών, όπως π.χ. των κυρίων Κοντογιαννόπουλου, Λιάπη...

★ Το 1980 ήμουν νέος δ/ντής υπ/τος κάνοντας κυρίως ασφαλίσεις ζωής και βάσει της «γραμμής» της τότε INTERAMERICAN δεν μας «ενθάρρυναν» να κάνουμε ασφαλίσεις αυτοκινήτων. Όμως διάβαζα στα τότε κλαδικά περιοδικά για τα «πρακτορεία» των βιομηχανιών και μεγάλων επιχειρήσεων που μ' έναν «πονηρό» πλην νόμιμο τρόπο έπαιρναν την προμήθεια κερδίζοντας έκπτωση στα ασφάλιστρα και «νοθεύοντας» το επάγγελμα των διαμεσολαβούντων. «Το σύμπτωμα δεν είναι υγιές. Περιορίζει την ανάπτυξη του κλάδου των πρακτόρων» έγραφε ο Παν. Δρακάτος και ότι «είναι λάθος, γιατί χωρίς υποδομή πρακτόρων και ασφαλειομεσιτών δεν μπορεί να σταθεί καμιά ασφαλιστική αγορά...».

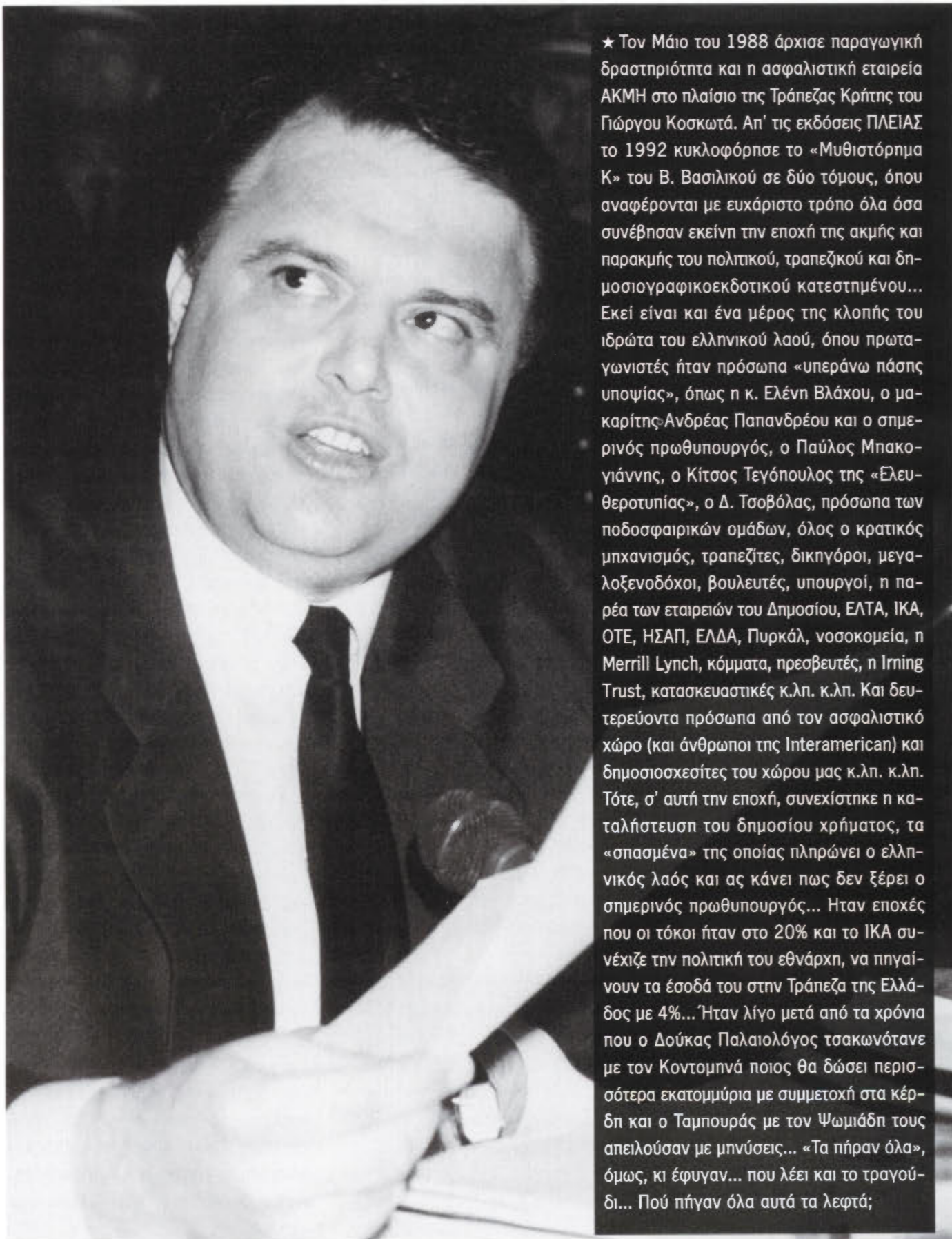
Η εξέλιξη των πραγμάτων στη σημερινή κατάντια δικαίωσε τους αξιόλογους συναδέλφους μου, που «συμβουλεύουν» τύποις και ουσία τον ασφαλιστικό κλάδο για πολλά χρόνια... Τουλάχιστον, ας μαζευτούν –έστω και τώρα– οι υγιείς δυνάμεις του κλάδου να αναπτύξουν σωστούς επαγγελματίες, που θα προφυλάξουν τις εταιρείες του κλάδου από τον λάθος «εναγκαλισμό» τους με τα δήθεν «εναλλακτικά δίκτυα και κανάλια» και τις άφρονες σχέσεις τους με τράπεζες και νοσοκομεία... Δεν βλέπουν ότι πάνε συνεχώς απ' το κακό στο χειρότερο;



★ Θέλοντας το ΝΑΙ να κάνει ρεπορτάζ για την ασφαλιστική κίνηση στα νη-

σιά του Αιγαίου και κυρίως σε νησιά «άγονης γραμμής», διαπιστώσαμε ότι οι σημερινές ασφαλιστικές εταιρείες στην ουσία εγκατέλειψαν τα νησιά μας και εκτός των άλλων, μάλλον από άγνοια, έκοψαν και τις ρίζες τους. Πάνω από 25 εταιρείες είχε η Σύρος (σήμερα σ' έναν ασφαλιστή που είχε 27 χρόνια μια εταιρεία τού κάνει «νούμερα» για να απαλλαγεί απ' την παρουσία του!). Εταιρείες είχαν Χιώτες, Ψαριανοί, Υδραίοι, Σπετσιώτες. Μετοχές στη συριανή εταιρεία «Ελληνικό ασφαλιστικό κατάστημα» είχε κι ο έλληνας πρωθυπουργός Ιωάννης Καποδίστριας και πολλές εταιρείες είχαν όνομα νησιών, όπως Ψαρά, Ενωσι Ψαριανών, Ασφάλεια του Αιγαίου Πελάγους, Ερμούπολις, Κάσος, Ποσειδών, Ερμής, Αίολος, Αργοναύτες, Ανατολή, Αγκυρα κ.ά.

Το ΝΑΙ προτείνει η Ενωσι Ασφ. Εταιρειών Ελλάδος να κάνει ένα συνέδριο στη Σύρο, με ταυτόχρονη έκθεση αρχειακού υλικού των εταιρειών που προστάτησαν τη ναυτική δύναμή μας κατά τον αιώνα των επαναστάσεων του ελληνισμού. Ο κ. Αδαμαντιάδης μέσω της επιτροπής επικοινωνίας δεν βοήθησε να προβληθεί η ιδιωτική ασφάλιση τα περασμένα καλά χρόνια... Ούτε ο κ. Μπράβος βοήθησε (αν και έχει αγάπη στα σκάφη και τη θάλασσα). Ούτε ο κ. Κώτσαλος αξιοποίησε με σθένος την ιδέα της Υδρας... Τουλάχιστον εφέτος ας αναφερθεί κάποιος και στις εταιρείες του Αιγαίου και της Υδρας και των Σπετσών, ώστε οι ξένοι να «δουν» ότι έχουμε ιστορία και στις ασφάλειες... Κατάντησε «πανηγυράκι» η ωραία ιδέα σας, κ. Κώτσαλε... ΔΕΝ αξιοποιήθηκε ούτε προς τα μέσα ούτε προς τα ΕΞΩ το συνέδριο Υδρας... Πολλά λεφτά δεν πιάνουν τόπο... «Δουλέψτε» λίγο για τη φήμη του κλάδου και όχι για συνέδρια «αγγορείας»...



★ Τον Μάιο του 1988 άρχισε παραγωγική δραστηριότητα και η ασφαλιστική εταιρεία ΑΚΜΗ στο πλαίσιο της Τράπεζας Κρήτης του Γιώργου Κοσκωτά. Απ' τις εκδόσεις ΠΛΕΙΑΣ το 1992 κυκλοφόρησε το «Μυθιστόρημα Κ» του Β. Βασιλικού σε δύο τόμους, όπου αναφέρονται με ευχάριστο τρόπο όλα όσα συνέβησαν εκείνη την εποχή της ακμής και παρακμής του πολιτικού, τραπεζικού και δημοσιογραφικοεκδοτικού κατεστημένου... Εκεί είναι και ένα μέρος της κλοπής του ιδρώτα του ελληνικού λαού, όπου πρωταγωνιστές ήταν πρόσωπα «υπεράνω πάσης υποψίας», όπως η κ. Ελένη Βλάχου, ο μακαρίτης Ανδρέας Παπανδρέου και ο σημερινός πρωθυπουργός, ο Παύλος Μπακογιάννης, ο Κίτσος Τεγόπουλος της «Ελευθεροτυπίας», ο Δ. Τσοβόλας, πρόσωπα των ποδοσφαιρικών ομάδων, όλος ο κρατικός μηχανισμός, τραπεζίτες, δικηγόροι, μεγαλοξενοδόχοι, βουλευτές, υπουργοί, η παρέα των εταιρειών του Δημοσίου, ΕΛΤΑ, ΙΚΑ, ΟΤΕ, ΗΣΑΠ, ΕΛΔΑ, Πυρκάλ, νοσοκομεία, η Merrill Lynch, κόμματα, πρεσβευτές, η Irving Trust, κατασκευαστικές κ.λπ. κ.λπ. Και δευτερεύοντα πρόσωπα από τον ασφαλιστικό χώρο (και άνθρωποι της Interamerican) και δημοσιοσχεσίτες του χώρου μας κ.λπ. κ.λπ. Τότε, σ' αυτή την εποχή, συνεχίστηκε η καταλήστευση του δημοσίου χρήματος, τα «σπασμένα» της οποίας πληρώνει ο ελληνικός λαός και ας κάνει πως δεν ξέρει ο σημερινός πρωθυπουργός... Ήταν εποχές που οι τόκοι ήταν στο 20% και το ΙΚΑ συνέχιζε την πολιτική του εθνάρχη, να πηγαίνουν τα έσοδά του στην Τράπεζα της Ελλάδος με 4%... Ήταν λίγο μετά από τα χρόνια που ο Δούκας Παλαιολόγος τσακωνότανε με τον Κοντομηνά ποιος θα δώσει περισσότερα εκατομμύρια με συμμετοχή στα κέρδη και ο Ταμπουράς με τον Ψωμιάδη τους απειλούσαν με μπνύσεις... «Τα πήραν όλα», όμως, κι έφυγαν... που λέει και το τραγούδι... Πού πήγαν όλα αυτά τα λεφτά;

Εθελούσιες έξοδοι, διαχείριση δημόσιου χρήματος και ευθύνες διοικήσεως ασφ. εταιρειών

Στους ισολογισμούς των ασφαλιστικών εταιρειών εμφανίζονται διάφοροι λογαριασμοί και αριθμοί που εάν υπήρχε πιο οργανωμένο καταναλωτικό κίνημα θα καλούσε για διευκρινίσεις πολλούς γενικούς διευθυντές, προσωπάρχες και υπαλλήλους όλων των βαθμίδων να δώσουν εξηγήσεις για πάρα πολλά ζητήματα:

Πόσα χρήματα, «ξένα» χρήματα πελατών που εμπιστεύτηκαν τις εταιρείες δημόσιου χαρακτήρα (Αγροτική, Εθνική, Αστήρ, Φοίνιξ, Ιονική, Πανελλήνιος, Εμπορική, Ελληνική Αντασφάλεια, Ελληνικός Νηογνώμων, Ελληνική Εταιρεία Ασφαλίσεων Πλοίων και Αεροσκαφών, Ασφαλιστική ΕΤΕΒΑ) και τις ιδιωτικές ασφαλιστικές τραπεζικού ή όχι χαρακτήρα, «εξανεμίσησαν» με νομότυπες ή μη διαδικασίες; Πόσα χρήματα με «νομότυπες» συνλεύσεις και τα δικαιώματα πρώτης πληροφόρησης έγιναν «μετοχές» διαφόρων υπαλλήλων και στελεχών; Πόσα χρήματα «έφυγαν» από την ασφαλιστική αγορά και πήγαν «αλλού»;

Υπήρξαν «ανταλλάγματα» σε δάνεια, σε έναντι, σε θέσεις, σε εφάπαξ, σε προαγωγές, σε εθελούσιες εξόδους; Ποιοι «συνέπραξαν» στην πτώχευση εταιρειών; Και για ποιο «Management» και ποιοι πήραν μεταγραφές σε άλλες εταιρείες, με μεγαλύτερους μισθούς και bonus, τη στιγμή που «πτώχευε» η μέχρι τώρα πρώην εταιρεία που διοικούσαν;

Ποια ήταν η συμπεριφορά κάποιων δεύτερης και τρίτης δύναμης στην ιεραρχία στελεχών έναντι της εταιρείας που εγκατέλειψαν;

Μήπως συνέπραξαν σε «πονηρές» μεταγραφές και σε κρίσιμες πληροφορίες στα «νέα αφεντικά»; Μήπως «έπαιξαν» στ' όνομά τους «μετοχές» της νέας εταιρείας; Συνδικαλιστές πήραν θέσεις, προαγωγές και εφάπαξ. Μήπως, πράγμα ασυνήθιστο για τον ιδιωτικό τομέα, για «κάλυψη» ενεργειών συναδέλφων;

Μήπως έγιναν αγοραπωλησίες ακινήτων με ερωτηματικά; Μήπως παραμονές κρίσιμων «στιγμών» για τις εταιρείες κάποιιοι αγόραζαν μετοχές και πλούτιζαν; Ποια στελέχη παίζουν χρηματιστήριο με μετοχές εταιρειών τους; Ελέγχθηκε ποτέ το «πόθεν έσχες» αυτών των στελεχών; Μήπως έγιναν ή δεν έγιναν κάποιες συμφωνίες με νοσοκομεία και κλινικές μέσα απ' τις οποίες η μία ή και οι δυο πλευρές των επικεφαλής που υπέγραψαν καρπώθηκαν «κάτι»; Ή κάποια ανταγωνίστρια εταιρεία; Εγινε κάτι με τις περίπου 50 εταιρείες που έκλεισαν; Μπήκε κάποιος φυλακή; Εχουμε κάποια καταδίκη; Εδώ διασκορπίστηκαν δισεκατομμύρια σε ζημιές στους ισολογισμούς. Μήπως και η Ένωση Ασφ. Εταιρειών Ελλάδος έχει ποινικές ευθύνες για παραλείψεις; Αλλά και για ενέργειες που τη μετέτρεψαν σε «πθικό αυτοурγό»;

Οι πελάτες και οι ενώσεις καταναλωτών οφείλουν να ασχοληθούν με τα δικαιώματά τους και νομικά έναντι παντός υπευθύνου. Όσο κι αν προσπάθησαν κάποιοι, δεν θα γλιτώσουν τον εισαγγελέα. Και όσο κι αν θέλουν κάποια γραφεία δημοσίων σχέσεων να κρύψουν την εικόνα και τα «πεπραγμένα» τους κάνοντας «κλειστά συνέδρια», δεν θα τα καταφέρουν. Εχουν και οι δημοσιοσχεσίτες την ευθύνη τους.

★ **ΤΙ ΕΙΝΑΙ Η «ΠΑΡΡΗΣΙΑ»;** Στο ΑΝΘΟΛΟΓΙΟΝ του ΙΩΑΝΝΟΥ ΣΤΟΒΑΙΟΥ διαβάζουμε χρυσές συμβουλές για την παρρησία. Ο Στοβαίος καταγόταν από τους Στόβους της Μακεδονίας. Θέλοντας να αφήσει στο γιο του μια παρακαταθήκη σοφίας, κατέγραψε σε ΑΝΘΟΛΟΓΙΟ το απόσταγμα σοφίας 150 ποιτών και 120 ρητόρων. Από εκεί μεταφέρω μερικά περί παρρησίας χρήσιμα σε όλους (ΕΚΔΟΣΕΙΣ ΓΕΩΡΓΙΑΔΗΣ, «ΒΙΒΛΙΟΘΗΚΗ ΤΩΝ ΕΛΛΗΝΩΝ»).

★ Ο ΔΗΜΟΣΘΕΝΗΣ έλεγε: «Κανένα ατύχημα δεν είναι μεγαλύτερο για τον ελεύθερο άνθρωπο από τη στέρηση της παρρησίας». «Όπως ένας άνθρωπος μπορεί να φορεί παλιό παλτό και όμως να έχει ευεξία, έτσι κι ένας που ζει φτωχικά μπορεί να έχει παρρησία» σημείωνε ο Σωκράτης. «Μόνο όποιος έχει δικίο μπορεί να είναι περήφανος» (Σοφοκλής). «Ωραίο, αλήθεια, να σε διακρίνει αληθινή κι ανυποχώρητη παρρησία (Ευρυπίδης). «Να συμβουλευείς τα πιο σωστά, όχι τα πιο ευχάριστα» (Σόλων). «Το ίδιο είναι να αφαιρέσης το αφύ της αψιθιάς και την παρρησία του λόγου» (=χωρίς αφύ η αψιθιά κάνει την αξία της και ο λόγος την αξία του χωρίς παρρησία) (Αρίστων ο Χίος).

★ Ένας κλέφτης είπε στον Δημοσθένη: «Δεν ήξερα πως είναι δικό σου». «Ήξερες όμως πως δεν είναι δικό σου» του αποκρίθηκε εκείνος. Ο Δημόκριτος υποστήριξε ότι της ελευθερίας χαρακτηριστικό καταδίκης της είναι η παρρησία. Ο Σωκράτης δίδασκε ότι «Της παρρησίας η χάρη στην κατάλληλη στιγμή είναι πιο γλυκιά, όπως είναι πιο γλυκιά η χάρη της ανοίξεως (Της παρρησίας ώσπερ ώρας εν καιρώ η χάρις πδίων).

★ Ο Σωκράτης, πάλι, έλεγε: «Ούτε μαχαίρι ατρόχιστο, ούτε παρρησία ανώφελη πρέπει να έχει ο άνθρωπος». Κι ένα τελευταίο του Σωκράτη: «Όπως απ' τον κόσμο δεν πρέπει να λείπει ο Ήλιος, έτσι κι απ' τον μορφωμένο δεν πρέπει να λείπει η παρρησία» (ούτε εκ του κόσμου τον ούτε εκ της παιδείας άρτεον την παρρησίαν).

★ Σήμερα, λοιπόν, που οι Έλληνες περνούν μία μεταβατική περίοδο, η παρουσία του καθενός στον δημόσιο βίο έχει ιδιαίτερη σημασία. Παρουσία είναι η αυτοπρόσωπη εμφάνιση, το να είναι κάποιος παρών. Παρηγοσία όμως είναι η ΕΙΛΙΚΡΙΝΗΣ ΕΚΦΡΑΣΗ ΑΠΟΨΕΩΝ, το θάρρος της γνώμης.

★ Στην αρχαία Ελλάδα οι Ενδεκα ήταν οι εκτελεστές των αποφάσεων των δικαστηρίων. Ο φιλόσοφος Δημοκράτης βλέποντας κάποιον κλέφτη να οδηγείται από τους Ένδεκα, είπε: «Βρε δυστυχισμένε, γιατί έκλεβες μικροπράγματα και όχι μεγάλα, για να μπορείς και εσύ να εκτελείς καταδίκες άλλων;»

★ Σκέφτομαι με θλίψη και ερωτηματικά την έννοια ΠΑΡΗΣΙΑ και διάφορα πρόσωπα που διαχειρίστηκαν εταιρείες, θέσεις, φορείς, επιτροπές, αρχές, πελατολόγια και τύχες χιλιάδων ασφαλισμένων. Με πόση ΠΑΡΗΣΙΑ στέκονται στο δικαστήριο του χρόνου; Πόσοι από αυτούς έχουν ΠΑΡΗΣΙΑ και πόσοι δεν έχουν; Νίκος Αδαμαντιάδης, Δούκας Παλαιολόγος, Δημ. Κοντομπινάς, Αλεξ. Ταμπουράς, Φ. Μπράβος, Παύλος Ψωμιάδης, Βύρων Μπαλής, Μιλτ. Νεκτάριος, Ιερ. Δελένδας, Γιώργος Πέτσας, Πανταλάκης Θεοδ., Μ. Μωυσής, Γ. Πλυτάς, Γ. Κώτσας, Ι. Παπαθανασίου, Ι. Βαρβιτσιώτης, Θ. Πάγκαλος, Μ. Λιάπης, Γ. Τζανής, Μ. Γιαννιώτης, Γ. Ανωμερίτης, Β. Κοντογιαννόπουλος είναι λίγα από τα ονόματα τελευταίων χρόνων. Είναι πολλοί και στους συλλόγους και στα κομματικά παρασκήνια και αλλού. Συμπληρώστε μόνοι σας και σκεφθείτε τι έγινε... Άλλοι έχουν παρηγοσία και άλλοι όχι. Διαλέξτε ποιους θέλετε...



★ Ασυντόνιστα μοιάζουν τα ρολόγια του ΣΥΡΙΖΑ. Ούτε σ' αυτό συμφωνούν. Κανονικά θα 'πρεπε να πηγαίνουν μπροστά, αλλά οι πρακτικές του Αλέξη δείχνουν περασμένη ώρα. Εκτός από τις «φούσκες» του χρηματιστηρίου, ξεφουσκώνουν και τα κόμματα. Είναι ώρα ο λαός να πετάξει στη λήθη χαλασμένα ρολόγια.

★ Τώρα που βγαίνουν στη φόρα «απάτες» στο ΙΚΑ με γιατρούς και διάφορα και ο διοικητής του ΙΚΑ είναι λαλίστατος για οφειλές, για φάρμακα, για συμπαιγνίες κ.λπ., γιατί ο πρόεδρος της Ένωσης Ασφ. Εταιρειών δεν βάζει θέμα αποζημιώσεων και για τις απώλειες των ασφ. εταιρειών που πλήρωναν κι αυτές τη «νύφη» με παράλογες αποζημιώσεις των ίδιων γιατρών και ιδιωτικών νοσοκομείων; Μήπως εμπλέκονται και εδώ «πρόσωπα» υπεράνω κριτικής σε «συμβάσεις» με διάφορα νοσοκομεία και εργαστήρια και γιατρούς; Ποιοι χειρίζονταν αυτές τις συνεργασίες; Μήπως έχουμε (και λένε ότι ίσως έχουμε) και εδώ «κουμπάρους» και ανιψιούς και... κομματικούς φίλους; Κύριε Μωυσή, οι χαμηλοί τόνοι προκαλούν ερωτηματικά και οι «ψίθυροι» γύρω μας πληθαίνουν για πολλά...

★ Αυτό που διαχειρίζονται σήμερα οι νεότεροι επικεφαλής πωλήσεων είναι ό,τι επέμεινε από το Agency της Interamerican, της Alico, της NN, της Metrolife-Φοίνικα, της Εθνικής, της Allianz, της Ασπίδος, της Αδριατικής, της Αγροτι-

κής, της Ελληνοβρετανικής, του Αστέρα. Στο μεγαλύτερο ποσοστό της η αγορά ανδρώθηκε πάνω σ' αυτούς τους ασφαλιστές... Οι κινήσεις οι λεγόμενες «στρατηγικές» (χα, χα, χα) ήταν να διαλύσουν αυτά τα δίκτυα και τα... διέλυσαν σε μεγάλο βαθμό. Μήπως είναι ώρα να αντισταθούν οι ασφαλιστές για να σωθεί ό,τι σωθεί, μήπως και σωθεί η αγορά; Γιατί με τις απώλειες των κ. Λυσιμάχου και Μαυρέλη, και Σαρρηγεωργίου και Βαγιακάκου, Μακρόπουλου, Χατζιωσήφ, Παπαστερνού, Κοκκάλα, Νηκίτα, και ING, περί bancassurance και πολυκαναλισμού μάλλον θα μείνουμε στα... «κανιβαλιστικά» του κλάδου αποτελέσματα μεταξύ Πειραιώς και ING και Victoria και Ευρωπαϊκής Πίστης και Αστέρα και Metrolife και Αγροτικής κ.λπ... Η προϊστορία είναι εναντίον τέτοιων απόψεων...

Μακάρι να κάνουμε λάθος! Αλλά... λέμε ότι η κακή διαχείριση έκανε το Agency και διαλύθηκε και ότι η παραγωγή των ανθρώπων του... Ασχετες ήταν οι διοικήσεις.

★ Γραφείο τελετών «Αχρείαστος» έγραφε η ταμπέλα και σκεφτόμουν πόσο απομακρύνθηκαν οι σημερινοί ασφαλιστές από τη δουλειά τους, που είναι η εξασφάλιση αγαπημένων ανθρώπων κάποιου που φεύγει από τη ζωή. Φοβούνται οι ασφαλιστές να πουν τη λέξη «θάνατος», όπως σχεδόν όλοι οι σύγχρονοι άνθρωποι. Αναφέρουν αόριστες φράσεις, του τύπου «αν ο μή γένοιτο συμβεί κάτι» ή αν κάποιος (άλλος;) φύγει απ' τη ζωή, ή όταν έρθει η ώρα, ή αν συμβεί το μοιραίο, ή αν «συγκλωρευθεί» κάποιος κ.λπ. Οι πελάτες «κουνιούνται», «χτυπάνε ξύλο», φτύνουν στον κόρφο τους, δυσανασχετούν και οι ασφαλιστές γυρίζουν την κουβέντα στο παρελθόν, λέγοντας «αν συνέβαινε κάτι πέρυσι, ή χθες ή προχθές» θα είχες τότε κ.λπ... Η πραγματική δουλειά του ασφαλιστή είναι να βρει τον τρόπο και να δημιουργήσει το κατάλληλο κλίμα ώστε να συζητηθούν όλα αυτά τα προβλήματα ενός θανάτου ώστε κάποιος να είναι γαλήνιος «εν ζωή». Ασφαλιστές, επιδερμικοί, άδειοι, κενοί, χωρίς παιδεία δεν μπορούν να είναι ολοκληρωμένοι ασφαλιστές. Μέχρι τον 19ο αιώνα οι φιλόσοφοι, οι καλλιτέχνες, οι πνευματικοί άνθρωποι συζητούσαν τέτοια θέματα, φιλοσοφούσαν για τη ζωή και ο θάνατος ήταν «μέσα» στη ζωή. Μετά τον 19ο αιώνα οι γιατροί για την «ακπδιά» και τη μελαγχολία άρχισαν να δίνουν «χάπια», να εξαφανιστούν. Ο θάνατος παρέμενε και η μελαγχολική διάθεση των καλλιτεχνών και φιλοσόφων μείωσε τη δημιουργικότητά τους. Το Bancassurance και τα συνταξιοδοτικά με τον τρόπο που γίνονται δημιουργούν μια ψεύτικη «κουτσουρεμένη αγορά» που



καλύπτει «από ένα σημείο και μετά», αφήνοντας ακάλυπτους τους ανθρώπους για τον «συνολικό τρόπο ζωής τους», καλύπτοντας ένα μέρος των προβλημάτων τους.

Κάποιοι επικεφαλής εταιρειών Bancassurance, κυρίως τραπεζικών εταιρειών, κάνουν «μεγάλο κακό» στην ελληνική κοινωνία λόγω της «πρωτεύουσας θέσης» που έχουν, με τη δύναμη των ονομάτων των τραπεζών, διαφημίζοντας ασφαλιστικές καλύψεις του Bancassurance που καλύπτουν μέρος των προβλημάτων των πελατών... και δεν το εξηγούν. Ε.Σ.

★ Δεν ξέρω τι λένε οι άλλοι και τα δικαστήρια για δουλειές που έκαναν ασφαλιστές στο εξωτερικό και κυρίως σε χώρες της Αφρικής. Εκείνο που ξέρω είναι ότι μέσα στο κλίμα που δημιουργούν κάποιοι επικεφαλής εταιρειών, πολλοί ασφαλιστές προσπαθούν να κάνουν παραγωγή, υπερβάλλοντες εαυτούς. Αρκετοί έκαναν παραγωγές για τις εταιρείες τους, μεγάλα νούμερα, που εκμεταλλεύτηκαν οι επικεφαλής για τις επεκτάσεις τους. Ανεξαρτήτως άλλων, κάποιοι άνθρωποι που προσέφεραν πολλά δεν έτυχαν ανάλογης συμπεριφοράς και ευγνωμοσύνης. Γενικότερα, αρκετοί άνθρωποι σ' όλες τις εταιρείες έφυγαν και από τον κόσμο πικραμένοι... Όπως και αρκετοί ωφελήθηκαν σε κάποια



πόστα τραπεζικά ή ασφαλιστικά και πήραν προμήθειες και αμοιβές και θέσεις από ξένο ιδρώτα. Κατά καιρούς φθάνουν «ανώνυμα» και κάποια δικόγραφα και αναφορές στην Εισαγγελία Αθηνών, όπου διαβάζονται γεγονό-

τα, καταστάσεις και πρακτικές και πρόσωπα που ήταν διαμεσολαβητές και εντολείς ή εντολοδόχοι, πραγματικοί αποδέκτες ή αχυράνθρωποι. Πολλοί από αυτούς δεν πρέπει να περνάνε καλά. Ελάχιστοι σε κοιτάνε στα μάτια. Είναι μια κρυφή τιμωρία κι αυτή... Αυτά και άλλα θυμήθηκα όταν έπεσε στα χέρια μου αυτή η φωτογραφία από κάποιο συνέδριο με τον Γιώργο Σουβατζόγλου δίπλα μου, διευθυντή υποκαταστήματος στην παλαιά Interamerica, τότε που ό,τι στόχο έβαζε το αφεντικό, βρήκαμε τρόπο να τον επιτύχουμε... Οι σύλλογοι κι οι συνάδελφοί τους ξέχασαν γρήγορα αυτούς που έφυγαν... και για χρόνια ήταν αυτοί που άνοιξαν δρόμους... ΤΙΜΗΣΤΕ ΑΥΤΟΥΣ ΠΟΥ ΕΦΥΓΑΝ

★ Τη νύχτα του μεγάλου ναυαγίου του «Τιτανικού» κάποια γκαρσόνια γυάλιζαν τα ποτήρια και τα πιάτα στα εστιατόρια... Όπως κάνουν και οι σύλλογοι ΠΣΑΣ και ΠΣΑΣΣ (συντονιστές - Ασφ. Σύμβουλοι) αυτή την εποχή. Με ένα μερίδιο μελών στους 2 συλλόγους τους περίπου 1-2% της όλης δύναμης της αγοράς γυαλίζουν τα «πόμολα» στις πόρτες που άνοιξαν και πετιούνται στο δρόμο συνάδελφοί τους απ' την οικονομική κρίση και από τις διοικήσεις τους για ψύλλου πήδημα. Η κ. Γρυπάρη (τι να σου κάνει η γυναίκα!) περιμένει στο Ζάππειο να διαβάσει ποιοι δεν ήρθαν και ο Ανδρέου ψάχνει τα... πνευματικά δικαιώματα και την πρόσθετη αξία, λες και έλυσε τα υλικά δικαιώματα και τη συμβατική αξία των συντονιστών. Βουλιάζουμε, αδέλφια, κά-
ντε κάτι! Παραιτηθείτε, μήπως και γίνει κάτι! Είναι αλήθεια ότι ο κ. Καφετζόπουλος του ING πάει Ολλανδία να πει τα... «κάλαντα» στους Ολλανδούς;



★ Επιστήμονες της σχολής Δημόσιας Υγείας του Χάρβαρντ διαπίστωσαν πως για κάθε 50 γραμμάρια επεξεργασμένου κρέατος που καταναλώνεται καθημερινά, ποσότητα που ισοδυναμεί με δύο φέτες μπέικον ή με ένα λουκάνικο Φρανκφούρτης, ο κίνδυνος εκδήλωσης καρδιοπάθειας αυξάνεται κατά 42% και για διαβήτη τύπου 2 κατά 19%, λόγω του ότι τα αλλαντικά έχουν 4 φορές περισσότερο νάτριο και νιτρικά άλατα για συντήρησή. Ομοίως αυξάνουν και τον κίνδυνο για καρκίνο του εντέρου.

★ Μέσα στα άλλα μήπως θα 'πρεπε να φάξει η νέα διοίκηση της Αγροτικής και για απώλειες την εποχή του χρηματιστηρίου, την πορεία της μετοχής, τα κέρδη και ζημιές, την απαξίωση του Agency και τις πολιτικές που έκαναν κάποια «λουλούδια» της στα Αμοιβαία και τη Χρηματιστηριακή τους;
★ Επειδή φοβάμαι μήπως μου βγει κάποιο πρόβλημα σημειώνω ότι με ενοχλούν διάφοροι με τηλεφώνα να «πουλήσουν» κάτι σε ακατάλληλες ώρες, αλλά πιο πολύ μου έσπασαν τα νεύρα κάποιες υπηρεσίες της Eurobank. Έκανα ό,τι μπορούσα, αλλά αυτοί επιμένουν να παραβιάζουν το τηλέφωνο, την ψυχία μου, την κατοικία μου, την προσωπική μου ζωή για οφειλές και δάνεια που δεν πήρα... Γνώριζαν το επώνυμο κάποιου που τους έβαλε «φέσι» και ψάχνουν στην ανοργανωσιά τους όπου να 'ναι. Έλεος, κ. Μπαλή μου. Κατέφυγα και στην Κλεοπάτρα Κοντονίκα (πρώην δημοσιογράφο της Καθημερινής), που είναι τώρα εκεί στις Δημόσιες Σχέσεις τους και τίποτα! Έλεος! Σταματήστε να με ενοχλείτε και δεν πρόκειται ούτε να κοιτάξω υποκατάστημά σας.

★ Ξαναρωτάμε: με ποιες υπογραφές και ποιων «πέρασαν στη «νέα» εταιρεία οι πελάτες της ΑΣΠΙΔΟΣ, της ΣΚΟΥΡΤΗΣ, της General κ.λπ. Ποιοι υπογράφουν ως πελάτες, ποιοι ως μεσολαβούντες, ποιοι ως «νέα εταιρεία»... Και τι προμήθειες πήραν σ' αυτές τις δοσοληψίες. Γιατί ο κ. Πέτσας και οι περί αυτόν ΔΕΝ ΒΛΕΠΟΥΝ κάποια «ασυνήθιστη» έστω-δοσοληψία σ' αυτό το αίσιος; Κάποιοι λένε για πρακτορεία (όπως ο κ. Κυρλάκης) με μεγάλες προμήθειες. Είναι αλήθεια; Δεν πιστεύουμε, αλλά ας απαντήσουν...
★ Κύριε Πέτσα της ΕΠΕΙΑ, που έχετε ευθύνη εποπτείας και στους διαμεσολαβητές... Γιατί δεν δίνετε στη δημοσιότητα και τις οφειλές διαμεσολαβούντων προς την ΑΣΠΙΔΑ και τις απλές εταιρείες που έκλεισαν; Η αγορά βοά και για προμήθειες μεταφοράς συμβολαίων μεταξύ 20-30%, όταν το υπόλοιπο δίκτυο αυτών των εταιρειών είναι στο 10%. Με ποιο νομικό και ηθικό δικαίωμα γίνονται αυτές οι διαπραγματεύσεις στα «κρυφά»; Αληθεύει ότι κάπου 20-25 μέλη του ΣΕΜΑ είχαν δοσοληψίες με Ασπίδα που δεν «έκλεισαν» ακόμα;
★ Πολλά ερωτήματα τίθενται για το management κάποιων σε μεγάλες εταιρείες. Η τύχη του Agency του Φοίνικα, που εξαφανίστηκε μαζί με τη METROLIFE, είναι ακόμη ένα θέμα προς διερεύνηση απ' τους Γάλλους. Το ίδιο με το Agency της Αγροτικής, του Αστέρα, της Ασπίδος, της ALPHA, της προ Κώτσου Interamerican κ.λπ. Και είναι σωστή η απορία κάποιου: Τι τους πιάνει μερικούς και πάνε να χαλάσουν αυτό που βρίσκουν;



★ Αναρωτιέμαι αν η γενιά Νεοελλήνων του '90 που μεγάλωσε με το ΚΛΙΚ και το ΝΙΤΡΟ και τις συμβουλές του Πέτρου Κωστόπουλου (εξυπνότατου επιχειρηματία) και τις παρέας του είναι σε θέση σήμερα να βρει φρέσκες ιδέες να ξεπεράσει την πνευματική και οικονομική της κρίση. Τι αποθέματα Παιδείας έχουν όλοι αυτοί οι 20άρηδες του '95 και σημερινοί 35-40άρηδες, που κατά τεκμήριο θα πρέπει να είναι οι σημερινοί μπαμπάδες και μανάδες των 10χρονων παιδιών και βασικά στελέχη στην ιδιωτική και δημόσια οικονομία; Βέβαια, είχε ιδέες ο άνθρωπος σ' ένα σύστημα που βόλευε το ξεχαρβάλωμα των πάντων και που θα το βάφτιζε ανανέωση, νέες ιδέες κ.λπ. Ήταν η εποχή του Κοσκωτά, που ο Τύπος γκρεμιζότανε και έρχονταν νέα αφεντικά των μεγάλων έργων των κατασκευαστικών, των ΠΑΣΟΚτζήδων... Δεν είχε μείνει τίποτα όρθιο. Πώς θα κρυβότανε η κλεψιά, η αναξιοκρατία; Με την ακύρωση του «πάνω κεφαλιού» και τη «θωπεία του κάτω»... Ο ίδιος ο Πέτρος Κωστόπουλος έγραφε το 1994, τον Μάιο: «Τι κάναμε; Μετωπική, κι όποιον πάρει ο χάρος. Πέρασαμε σαν τον λίβα που καίει τα σπαρτά. Αρέσει δεν αρέσει, τσουζί δεν τσουζί, φέρνει κακίες ή φίλους, γραμμένο το 'χω: ο Ελληνικός Περιοδικός Τύπος δεν ήταν και δεν θα είναι ποτέ ο ίδιος μετά την εμφάνιση του ΚΛΙΚ... Ξέρω ότι από πολλούς χαρακτηρίζομαι από υπερόπτης έως κωλόπαιδο... Θεωρώ και μαλακία και γρουσουζιά το αυτολιβάνισμα. Τώρα μπορούν να μαζέψουν σκόνη από πίσω, ψιθυρίζοντας κάτι περί γλώσσας, περί σεξ, κάτι περί ηθικής και αξιών... Από μαύρα πρόβατα καταντήσαμε πρότυπα...» Ο Πέτρος Κωστόπουλος έγραψε την ιστορία του κόντρα σε μία υποκριτική κοινωνία του λαού και της κυβέρνησής του. Έναν τέτοιο «ανατροπέα» και χτίστη μαζί χρειάζεται ΣΗΜΕΡΑ η ελληνική κοινωνία για να ξεπεράσει την κρίση. Δυστυχώς, όμως, αργεί να φανεί και ο Πέτρος... γέρασε. Κάποιοι νέοι εκδότες, Χατζηνικολάου και σία, δυστυχώς είναι στο... 1980. Οι νέοι το 'ριξαν στα αθλητικά και στο μπ... διάβασμα. Ίσως αυτό να είναι η μεγαλύτερη κρίση. Πέτρο, τώρα σε ήθελα πιο νέο... Όμως, έχεις δύναμη να βρεις νέα παιδιά να «επανορθώσουν» κάποια λάθη σου. Χρωστάς κι εσύ. Μην πάρουν «κεφάλι» η Δραγώνα και η Ρεμπούση και τα «ελληνικά είδωλα» της πλάκας.

Να κι ένα FAX του '94, μήπως σήμερα γίνονται παραβάσεις ατομικών και κοινωνικών δικαιωμάτων, αλλά δεν τους κάνει... ΚΛΙΚ της γενιάς που τόσα κάνει; Μήπως θα 'πρεπε να σταλούν FAX και e-mails όπου πρέπει; Μήπως μαζί με το εκκαθαριστικό της εφορίας θα 'πρεπε να μας δίνουν κι ένα τέτοιο κείμενο;
FAX - ΔΙΑΜΑΡΤΥΡΙΑ
Προς τον υπουργό Δημόσιας Τάξης
κ. Παπαθεμελί
Κύριε υπουργέ,
Διαμαρτυρόμαστε για την κατάφωρη παραβίαση των συνταγματικά προστατευόμενων ελευθεριών μας, που γίνεται με την 1169 από 3-2-94 απόφασή σας, που θέσπισε τους νέους περιορισμούς του ωραρίου. Η ελεύθερη και χωρίς οποιονδήποτε περιορισμό συνάθροιση μας, με σκοπό τη διασκέδαση σε νυχτερινά κέντρα, αποτελεί έκφραση του προστατευμένου από το άρθρο 5 του Συντάγματος δικαιώματός μας να αναπτύσσουμε ελεύθερα την προσωπικότητά μας και να συμμετέχουμε στην κοινωνική ζωή της χώρας, καθώς και της ελευθερίας να συνερκόμαστε οπουδήποτε επιθυμούμε ψύχως και αόπλως, που προστατεύεται από το άρθρο 11 του Συντάγματος. Για όλους αυτούς τους παραπάνω λόγους και για τις παραβιάσεις των ατομικών και κοινωνικών μας δικαιωμάτων, διαμαρτυρόμαστε και σας καλούμε να ανακαλέσετε την παραπάνω απόφαση. Ούτως ή άλλως, εμείς θα αντιδράσουμε με τον έναν ή τον άλλον τρόπο, και ό,τι προκύψει. Και για να τελειώνουμε: ΟΠΟΙΟΣ ΦΟΒΑΤΑΙ, ΠΕΦΤΕΙ ΚΑΙ ΚΟΙΜΑΤΑΙ.
Α, ρε Ελλάδα, που «σαπίζεις».

Η Κολωνία είναι Πόντια!

★ «Η Κολωνία είναι μια πόλη της Γερμανίας, στη βόρεια Ρηνανία-Βεστφαλία, κύριο κέντρο της κοιλάδας του Ρίνου. Ιδρύθηκε το 38 π.Χ. από τους Ρωμαίους προς τιμήν της μπτέρας του Νέρωνα, Αγριππίνας. Σήμερα είναι μεγάλο εμπορικό και βιομηχανικό κέντρο. Εκεί παράγεται και το περίφημο νερό της Κολωνίας, από το οποίο προέρχεται και η λέξη κολώνια – από τη γαλλική φράση eau de cologne, που σημαίνει «νερό της Κολωνίας». Η κολώνια είναι διάλυμα οινοπνεύματος και αιθέριων ελαίων (λεμόνι, λεβάντα, γιασεμί κ.ά.). Κολώνια ή Κολωνεία ήταν όμως και μία αρχαία ελληνική πόλη, επαρχία του Πόντου στο νομό Σεβαστείας. Πρωτεύουσα της επαρχίας ήταν η Νικόπολη, το σημερινό στα τουρκικά Σαρκί Καραχισάρ. Εκκλησιαστικά υπαγόταν στην Καππαδοκία. Η Κολωνεία είχε 95 ελληνικά χωριά και πληθυσμό 67.500 κατοίκους. Από την επαρχία αυτή δεν έμεινε τίποτα, όπως και σε άλλες περιοχές. Από το 1914 ως το 1922 περίπου 300 Πόντιοι Έλληνες βρήκαν μαρτυρικό θάνατο από το σχέδιο Λευκού Θανάτου, γερμανικής έμπνευσης, που εφήρμοσε η Τουρκία του Κεμάλ. Το σχέδιο προέβλεπε εντοπισμό των ελλήνων υπηκόων στις εσχατιές της Ανατολικής Τουρκίας και την καταλήστευση των περιουσιών τους. Ο γερμανός συνταγματάρχης και κατόπιν στρατηγός Λίμαν φον Σάντερς σε έγγραφό του εισηγείτο τα εξής στις τουρκικές αρχές: «...οι παγωνιές και το κρύο του χειμώνα οι βροχές και η μεγάλη υγρασία, ο ήλιος και η τρομερή ζέση του καλοκαιριού, οι ασθένειες του τύφου και της χολέρας, οι κακουχίες και η ασιστία θα φέρουν το ίδιο αποτέλεσμα που λογαριάζετε, αντί να τους ξεκαθαρίσετε με σφαγές...»

»...Με το σύστημα που σας προτείνω ο θάνατός τους είναι σίγουρος. Αλλά πριν να πεθάνουν, θα προσφέρουν υπηρεσίες στο τούρκικο έθνος... οι γυναίκες τους δεν θα γεννούν και... η μισιπή και άτιμη ράτσα των Ελλήνων θα ξεκληριστεί για πάντα σε μια γενιά... Και μην ξεχνάτε τις περιουσίες και τα κτήματα που θα αφήσουν...»

Ίδιοι πάντα ήταν οι βάρβαροι Γερμανοί. Τα «παιδιά» του Λίμαν φον Σάντερς, η επόμενη γενιά, έφταξαν τον ναζισμό που ξεκλήρισαν τους λαούς της Ευρώπης, τους Τσιγγάνους, τους ξένους, τους Εβραίους στα κελιά του Αουσβιτς κ.α. Και τα παιδιά των ναζι, αφού ήπιαν το αίμα των μεταναστών, Ιταλών, Γιουγκοσλάβων, Ελλήνων, Ισπανών, Τούρκων, τώρα κάνουν και... οικονομική πολιτική με το ευρώ, κερδοσκοπώντας στα σύγχρονα εκτελεστήρια των χρηματιστηρίων... Σιγά μη λυπηθούν τον Παπανδρέου τα παιδιά αυτών που έκαιγαν σχολεία με παιδιά μέσα στα Καλάβρυτα, στο Κομμένο Αρτας, στο Δίστομο, στη Θεσ/νίκη, στα Χανιά, στο Αγρίνιο, στον Πειραιά, στο υπόγειο της Γκεστάπο στην Κοραή, ιδιοκτησία Εθνικής – που το τελευταίο Δ.Σ. της Εθνικής Ασφαλιστικής από τον Δούκα Παλαιολόγο ήθελε να το πουλήσει και διαφωνήσαμε... Κύριε Μωυσή (οι πρόγονοι σου υπέστησαν τη βαρβαρότητα των Γερμανών) άνοιξε το, επιτέλους, και μετάφερε εκεί το υπουργείο Πολιτισμού πριν οι συνδικαλιστές το δώσουν, όπως έδωσαν και το κτήριο της οδού Μέρλιν στον Χόντο και πουλά κολώνιες Κολωνίας και κρέμες για φο-άνδρες...

Θα είμαστε σκληροί απέναντί σου αν δεν δώσεις στη δημοσιότητα αυτή την προδοσία με όλα τα ονόματα αυτών που συμφώνησαν ή διαφώνησαν... Περιμένουμε ενημέρωση για τους αναγνώστες του ΝΑΙ.

★ 14 εκατομμύρια εργαζόμενοι στην Ευρωπαϊκή Ένωση απασχολούνται στον κατασκευαστικό τομέα. Από το 2020 όλα τα νέα κτήρια που θα κατασκευάζονται στην Ε.Ε. θα πρέπει να έχουν «σχεδόν μηδενική κατανάλωση ενέργειας», δηλαδή θα είναι όλα «πράσινα» στα ενεργειακά τους πρότυπα. Το μέτρο θα ισχύσει δύο χρόνια νωρίτερα σε όλα τα δημόσια κτήρια.

★ Το νέο οργανόγραμμα της Εθνικής είναι νέο ή παλιό; Οι πλάκες του Μωυσή έχουν λιγότερες από 10 εντολές... κάποιες χάθηκαν.



★ Στις 30 Ιουνίου 1946 η αμερικανική κυβέρνηση διεξήγαγε πυρηνικές δοκιμές στο νησί Bikini Atol στον Νότιο Ειρηνικό (!) ωκεανό. Ο γάλλος σχεδιαστής Louis Reard ονόμασε τότε τη σχεδιαστική αποκαλυπτική δημιουργία του σε μαγιό «bikini». Το μαγιό deux piece (δύο κομμάτια) είχε εμφανιστεί νωρίτερα, αλλά οι πυρηνικές δοκιμές και η μεγάλη δημοσιότητα για τα πυρηνικά στο νησί Bikini ωφέλησαν το σχεδιαστή και το μαγιό του, που καθιερώθηκε πρώτα στη Γαλλία και μέσα σε μια πενταετία σε όλο τον κόσμο από εκατομμύρια γυναίκες. Η Μπριζιτ Μπαρντό στο St Tropez και το Φεστιβάλ Καννών ανέδειξαν στα ύψη τη μόδα του μπικίνι. Η διάσημη στριπτιζέζ Micheline Bernardini του «Casino de Paris» το πρωτοπαρουσίασε στις 5 Ιουλίου 1946. Το μπικίνι αποτέλεσε το κατ' εξοχήν ντύσιμο των κοριτσιών του Τζέιμς Μποντ. Αξέχαστη έμεινε η Ούρσουλα Αντρες στην ταινία «Dr No» (φωτ.).



★ Πληθαίνουν συνεχώς όλοι αυτοί που δεν αντέχουν τον «βόρβαρο» της ρεμούλας και κακοδιαχείρισης στον ασφαλιστικό κλάδο. Οπου να σταθείς θα διαπιστώσεις διπλορόσωπους, κρυφά βιβλία, δύο μέτρα, δύο σταθμά, ομάδες και παρέες προσωπικών συμφερόντων, συμπαιγνίες, στραβά μάτια, αθέμιτο ανταγωνισμό, λογιστικά τερτίπια, προδοσία συνεργατών, προδοσία φίλων, προδοσία πελατών, σπιμένα παιχνίδια, κακή προπαγάνδα, ψευτικά Δελτία Τύπου, παραπλανητικές δηλώσεις και διαφημίσεις, πτωχεύσεις εταιρειών με ατιμώρητους διευθύνοντες, προδοσίες καρτοφυλακίων, δυσαρεστημένους πελάτες, νόθευση μετοχών, παιχνίδια στα αμοιβαία, στο αυτοκίνητο, στις αυτασφάλειες, στο χρηματιστήριο, στις οδικές, στα νοσοκομεία...

Οι πελάτες δεν ξέρουν από πού να προφυλαχθούν. Η φήμη του κλάδου συνεχώς κατεβαίνει... Πολλά στοιχεία είναι αλλοιωμένα και χρειάζονται ειδικές άδειες και ειδικές γνώσεις, που μόνο το κράτος έχει.

Η ΕΠΕΙΑ δίνει και παίρνει στοιχεία. Πάνω σ' αυτά βασιζόμαστε όλοι, γι' αυτό και οι πιο πολλοί προδόθηκαν από τους ελέγχους της Πολιτείας που βεβαίωσε ότι όλα είναι καλά. Από την κυβέρνηση περιμένουμε την εξυγίανση του κλάδου. Σ' όλα τα κράτη αργά ή γρήγορα μπαίνουν και χειροπέδες σε πρωτοκλασάτα στελέχη.

50 εταιρείες πτώχευσαν και οι μισές σε λειτουργία λένε ότι έχουν προβλήματα... Πού πήγαν τα λεφτά; Πότε θα λογοδοτήσουν οι υπεύθυνοι; Πότε θα δούμε τη Δικαιοσύνη να «δένει» χέρια που έκλεψαν ξένο χρήμα;

Ο πωλητής είναι «συλλέκτης» εμπειριών και αναστεναγμών!

Εμπειρία είναι η γνώση που στηρίζεται στην πείρα. Είναι το σύνολο των γνώσεων που προέρχονται από πείρα. Εμπειρογνώμων είναι αυτός που λόγω της ειδικής πείρας και των γνώσεων του θεωρείται ότι έχει έγκυρη γνώμη σε ζήτημα της ειδικότητάς του. Εμπειροπόλεμος είναι αυτός που έχει πείρα πολεμική. Εμπειροτέχνης είναι αυτός που έχει γνώμη εξαιτίας της πείρας του σε κάτι. Εμπειριαρχία στη φιλοσοφία είναι το γνωσιολογικό σύστημα που δέχεται ότι κύρια πηγή της γνώσης και κριτήριο της αλήθειας είναι η εμπειρία. Εμπειριοκριτικισμός είναι η θεωρία που λέει ότι η μοναδική αλήθεια και πραγματικότητα είναι οι αισθήσεις, ενώ η σκέψη είναι μια επεξεργασία και φυσικά μια παραμόρφωση της αλήθειας...

Το **αχ!** είναι επιφώνημα πόνου και λύπης, χαράς και πόθου, και ως ουσιαστικό είναι ο πόνος! Το **αχ** φέρνει τον αναστεναγμό! **Αχ**, κακό που μας βρήκε! **Αχ**, να είχα ένα σπιτάκι δίπλα στη θάλασσα! **Αχ!** Πόσο χάρηκα που σε είδα! Τον έφαγε το **αχ!**

Όλοι οι άνθρωποι των οικονομικών υπηρεσιών και των εταιρειών παροχής διαφόρων υπηρεσιών και οι άνθρωποι των ασφαλιστικών εταιρειών είναι καλοί ή κακοί αναλόγως της ποσότητας και ποιότητας των εμπειριών και αναστεναγμών που «γεύτηκαν».

Διευθύνοντες σύμβουλοι, γενικοί δ/ντές, διευθυντές, ανώτερα στελέχη, ασφαλιστές, διοικητικοί, θυρωροί, κλητήρες, οι πάντες είναι αποτελεσματικοί και χρήσιμοι αναλόγως εμπειριών. Η πείρα είναι το κρίσιμο στοιχείο και το μέγεθος της συλλογής των «αναστεναγμών», δηλαδή των «θέλω» των ανθρώπων...

Αν θυμηθείτε λίγο ο καθένας το ξεκίνημά σας, θα διαπιστώσετε ότι αυτό που



ήταν «καθοριστικό» κάποια στιγμή στην εξέλιξή σας ήταν το «απόθεμα εμπειριών» που διαθέτατε στο «παζάρι» της προαγωγής και επιτυχίας σας. Αν γυρίσετε λίγο πίσω στο χρόνο και διαβάσετε τι έλεγαν οι σημερινοί «επικεφαλής» στην αρχή της καριέρας τους ή τι έπρατταν ή τι έπραξαν και συγκρίνετε λίγο το χθες με το σήμερα, ίσως για κάποιες ενέργειές τους γελάσετε πριν τις ξανακοιτάξετε σε δεύτερη ανάγνωση και κλάψετε... Ίσως και να δείτε το μέγεθος της αλήθειας ή του ψέματος που τους χαρακτήριζε μαζί με την «ευγνωμοσύνη» ή αχαριστία τους...

Οι πωλητές είναι συλλέκτες εμπειριών. Ένας ασφαλιστής είναι καλός ή κακός ανάλογα με τις εμπειρίες των πωλήσεων που κάνει και την παιδεία του. Πάντοτε απαιτείται ένας αριθμός πωλήσεων μέχρι να πεις «αυτός κάτι ξέρει». Ένα λάθος που κάνουν κάποιοι που προσλαμβάνουν

ασφαλιστές είναι ότι δεν ρωτούν πόσα συμβόλαια έκανε κάποιος, αλλά αρκούνται στο ότι έχει 2 ή 3 ή 5 χρόνια στο επάγγελμα. Δεν φτιάχνουν τα χρόνια των επαγγελματιών. Οι εμπειρίες των συμβολαίων τον κάνουν...

Το ίδιο και οι διοικητικοί και οι διευθυντές σύμβουλοι. Για τις εμπειρίες τους προσλαμβάνονται κάποιοι και όχι για τα πτυχία-χαρτιά τους. (Μόνο στον δημόσιο τομέα αρκεί η κομματική ταυτότητα...) Στην αγορά επιβιώνουν οι εταιρείες που έχουν έμπειρο δυναμικό. Αξιοποιήστε και βοηθήστε αυτούς τους ανθρώπους να αποδώσουν και να εφαρμόσουν τις εμπειρίες τους. Από τους νέους σας ζητήστε αύξηση εμπειριών χωρίς απαραίτητα στόχους αριθμών... Οι άπειροι δεν μπορούν να φέρουν νούμερα αμέσως... Αυξήστε τις εμπειρίες τους!

Ε.Σ.

Απόφαση ζωής!

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

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



Νο 1 ΔΙΕΘΝΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΩΗΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

www.alico.gr

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

Alico[®]

Ο Σαχινίδης, το εγγυητικό και οι... τράπεζες



Του Λάμπρου
Καραγεώργου

Οκτώ μήνες μετά την εκλογή νέας κυβέρνησης και ακόμη δεν έχει καταφέρει το υπουργείο Οικονομικών να ξεκαθαρίσει το τοπίο σχετικά με το νέο θεσμικό πλαίσιο εποπτείας και ελέγχου της ασφαλιστικής αγοράς. Ειδικότερα δεν έχει ξεκαθαριστεί ποιες θα είναι οι πραγματικές επιβαρύνσεις των ασφαλιστηρίων συμβολαίων ζωής για την δημιουργία αποθεματικού στο εγγυητικό κεφάλαιο ζωής.

Οι ασφαλιστικές εταιρείες πιέζουν ζητώντας την ελάχιστη δυνατή επιβάρυνση και έχουν τους λόγους τους. Από την άλλη πλευρά το υπουργείο Οικονομικών και ο υφυπουργός Φίλιππος Σαχινίδης με το σχέδιο νόμου που φέρεται ότι έχει ετοιμάσει προτείνει επιβάρυνση 1,5% στα συμβόλαια, ποσοστό ιδιαίτερα υψηλό. Εμμέσως πλην σαφώς το υπουργείο υποστηρίζει τη θέση αυτή με το επιχείρημα ότι ο θεσμός βγαίνει κερδισμένος και από τις γενικότερες αλλαγές που δρομολογεί η κυβέρνηση, όπως είναι οι κατακλυσμαίες αλλαγές που συντελούνται στο κοινωνικό ασφαλιστικό σύστημα.

Επίσης, για την εμμονή της στη θέση αυτή, όπως και στην εκ των υστέρων κάλυψη των ανοιγμάτων των εταιρειών Ασπίς ΑΕΓΑ και Commercial Value από το εγγυητικό, επικαλείται το επιχείρημα ότι ο κρατικός προϋπολογισμός αφενός δεν έχει και αφετέρου δεν μπορεί να καλύψει ελλείμματα ιδιωτικών ασφαλιστικών εταιρειών.

Η ιδιωτική ασφάλιση δεν είναι κοινωνική και ως εκ τούτου δεν μπορεί να στηρίζεται από το σύνολο των φορολογουμένων, αλλά από όσους «μετέχουν» στο σύστημα.

Είναι γεγονός ότι οι αλλαγές αυτές δυναμικά ανοίγουν δρόμους για την περαιτέρω ενίσχυση του ρόλου της ιδιωτικής ασφάλισης στο συνταξιοδοτικό σύστημα.

Επίσης μπορεί κάποιος να συμφωνήσει με το επιχείρημα ότι οι ιδιωτικές ασφαλιστικές εταιρείες δεν μπορεί να στηριχθούν από τον κρατικό προϋπολογισμό.

Βέβαια, εδώ να σημειώσουμε ότι οι δυο μεγαλύτεροι ασφαλιστικοί όμιλοι του κόσμου (AIG και ING) υπάρχουν σήμερα και ανταγωνίζονται τους υπόλοιπους ασφαλιστικούς ομίλους γιατί σπρίχθηκαν από τους κρατικούς προϋπολογισμούς των χωρών τους.

Το πραγματικό και σε βάθος χρόνου όμως ουσιαστικό πρόβλημα που δημιουργεί η ρύθμιση Σαχινίδη είναι η επιβολή άνισων συνθηκών ανταγωνισμού μεταξύ τραπεζών και ασφαλιστικών εταιρειών.

Όπως σημειώνουν ασφαλιστικοί παράγοντες, υπάρχουν τραπεζικά προϊόντα που προσομοιάζουν με τα ασφαλιστικά και δεν επιβαρύνονται με φόρους ανάλογους που επιβαρύνονται τα ασφαλιστικά προϊόντα.

Π.χ., προθεσμιακές καταθέσεις και εφάπαξ καταβολής ασφαλιστήρια συμβόλαια. Επίσης, προϊόντα που συνδέονται με αμοιβαία κεφάλαια κ.λπ. Ειδικά στα συμβόλαια εφάπαξ καταβολής, όταν το ποσό είναι μεγάλο, π.χ. 100.000 ευρώ ή 200.000 ευρώ, η επιβάρυνση με 1,5% είναι σημαντική.

Άλλωστε ο έμμεσος ανταγωνισμός που αντιμετωπίζουν τα ασφαλιστήρια συμβόλαια από τραπεζικά προϊόντα ήταν και ο λόγος που καταργήθηκε το χαρτόσημο επί του ασφαλιστηρίου συμβολαίου.

Συνεπώς, δεν είναι πάντα σίγουρο ότι το κενό που θα υπάρξει στις συντάξεις της κοινωνικής ασφάλισης θα καλυφθεί από ασφαλιστήρια συμβόλαια, καθώς θεωρείται βέβαιο ότι οι τράπεζες θα έρθουν με νέα προϊόντα να καλύψουν το δημιουργούμενο κενό.

Το θέμα του εγγυητικού κεφαλαίου είναι επομένως αρκούτσως σοβαρό για τον ασφαλιστικό κλάδο όταν ένα μεγάλο μέρος της επίσης παραγωγής του (μερικές εκατοντάδες εκατομμύρια ευρώ) είναι από προϊόντα εφάπαξ καταβολής και γενικότερα επενδυτικού χαρακτήρα.

Άρα το ερώτημα για ποιον κλάδο «δουλεύει» στην πραγματικότητα το υπουργείο Οικονομικών, με τις προτεινόμενες ρυθμίσεις περί εγγυητικού κεφαλαίου, μένει να απαντηθεί το επόμενο διάστημα.

Εταιρική Υπευθυνότητα με αποτελέσματα

107.575

παιδιά απέκτησαν πρόσβαση στην πρωτοβάθμια εκπαίδευση, μέσω του προγράμματος «ING Chances for Children» το οποίο εκπονείται σε συνεργασία με την Unicef.

16%

μείωση στην κατανάλωση χαρτιού ανά εργαζόμενο.

60%

των επιχειρηματικών μας μονάδων εφάρμοσαν επιπλέον μέτρα με στόχο την εξοικονόμηση ενέργειας.

62%

της ενέργειας που χρησιμοποιούμε προέρχεται από ανανεώσιμες πηγές, όπως η ηλιακή, η υδροηλεκτρική και η αιολική ενέργεια.

€20,6

εκατομμύρια Ευρώ συγκεντρώθηκαν για κοινωνικής σκοπούς εκ μέρους του Ομίλου ING και του ανθρώπινου δυναμικού της.

10%

μείωση των εκπομπών διοξειδίου του άνθρακα από τις δραστηριότητές μας, σε σύγκριση με το 2008.

Στον Όμιλο ING η Εταιρική Υπευθυνότητα εντάσσεται στους στρατηγικούς στόχους μας και αποτελεί αναπόσπαστο μέρος των βασικών λειτουργιών μας. Στόχος μας είναι να εφαρμόζουμε ολοκληρωμένα προγράμματα μαζί με τους ανθρώπους μας, ώστε το έργο μας να επηρεάζει θετικά την κοινωνία, την αγορά και το περιβάλλον όπου δραστηριοποιούμαστε.

Για τα προγράμματα και τα σχετικά αποτελέσματα Εταιρικής Υπευθυνότητας του Ομίλου ING σε παγκόσμιο επίπεδο, επισκεφθείτε την ιστοσελίδα www.ing.gr και ενημερωθείτε από τον Απολογισμό Εταιρικής Υπευθυνότητας 2009.

Τι πουλάνε

Επιμέλεια Σόφη Λούκα

τα ασφαλιστικά δίκτυα

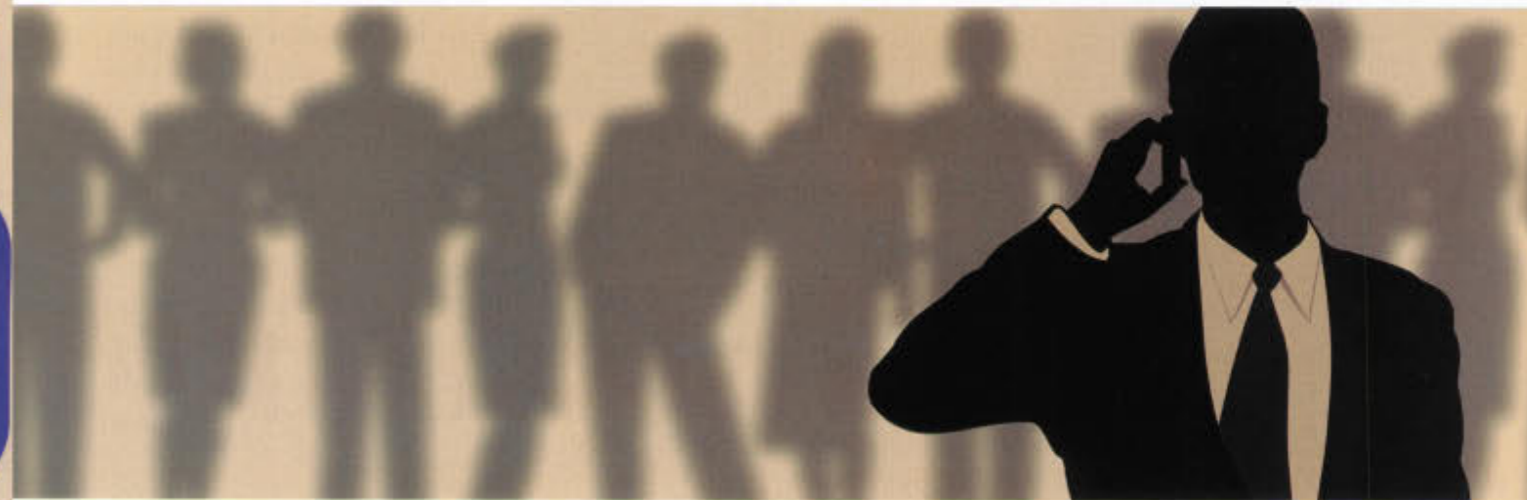
στην Ευρώπη

CEA

Insurers of Europe

Οι ευρωπαίοι ασφαλιστές χρησιμοποιούν μια ευρεία σειρά μεθόδων για την πώληση των προϊόντων στους πελάτες. Η σημασία του κάθε καναλιού διανομής ποικίλλει αναλόγως των τοπικών ιδιαιτεροτήτων, της εθνικής νομοθεσίας, του τύπου του προϊόντος, των προτιμήσεων του καταναλωτή κ.τ.λ. Αυτή η αναφορά καταγράφει τα κανάλια διανομής που χρησιμοποιούνται από τους ασφαλιστές και τους κατόχους ασφαλιστικής σύμβασης για την ολοκλήρωση ασφαλιστικών συμβολαίων ζωής και μεικτών ασφαλειών, στις οποίες συγκεκριμένα αναφέρονται οι ασφάλειες

αυτοκινήτων, ιδιοκτησίας και υγείας. Η ίδια αναφορά επίσης επισημαίνει τους τρόπους με τους οποίους η νέα τεχνολογία και ιδιαίτερα το ίντερνετ επέδρασαν στη διανομή συγκεκριμένων προϊόντων. Εξειδικευμένα θέματα που αφορούν τα προϊόντα, όπως για παράδειγμα η περιπλοκότητα μερικών εξ αυτών, είναι σημαντικά και έχουν τη θέση τους στη συγκεκριμένη αναφορά, στις σελίδες της οποίας επίσης περιλαμβάνονται διεθνείς συγκρίσεις με τις ασιατικές και τις αμερικανικές αγορές, ενώ υπάρχουν στοιχεία και αναλύσεις για όλες τις ευρωπαϊκές χώρες.



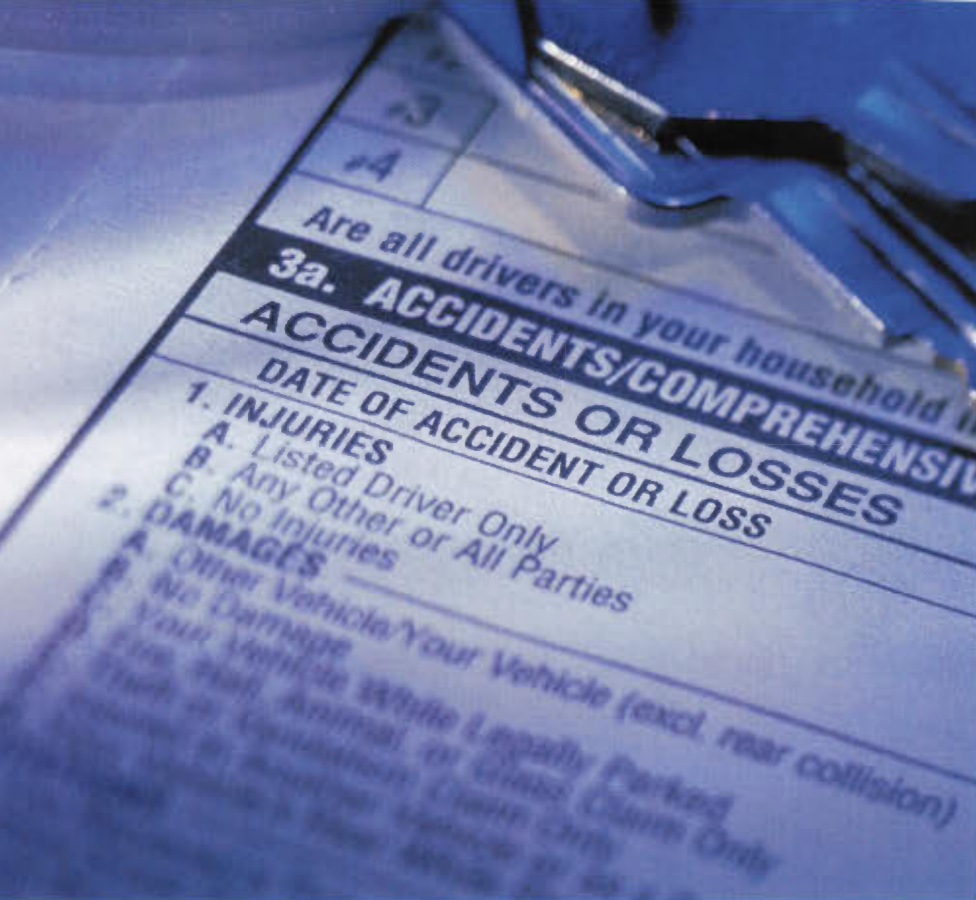
Ο τομέας μεικτών ασφαλειών

Στην Ευρώπη τα προϊόντα μεικτών ασφαλειών διανέμονται από παραδοσιακούς μεσάζοντες, όπως είναι οι ασφαλιστικοί πράκτορες και μεσίτες. Περισσότερα από τα μισά ασφάλιστρα συγκεντρώνονται από αυτούς τους μεσάζοντες σε όλες τις χώρες στις οποίες αναφέρεται η συγκεκριμένη αναφορά, εκτός από την Ελβετία, την Ολλανδία, την Κροατία και τρεις σκανδιναβικές χώρες στις οποίες η απευθείας ασφάλιση αποτελεί την κυρίαρχη τάση. Μεταξύ των δύο τύπων από μεσάζοντες, οι ασφαλιστικοί πρά-

κτορες είναι αυτοί που έχουν το μερίδιο του λέοντος όσον αφορά τη διανομή των ασφαλειών, αφού εμφανίζουν μεγαλύτερα ποσοστά παρείσφρησης σε αρκετές χώρες όπως είναι η Ιταλία (84% το 2006), η Τουρκία (70%) και η Σλοβενία (67.5%). Οι ασφαλιστικοί πράκτορες διαθέτουν, επίσης, μερίδιο της τάξεως του 50% στις ακόλουθες έξι χώρες (Ιταλία, Πολωνία, Πορτογαλία, Σλοβενία, Γερμανία και Τουρκία) και μερίδιο μεγαλύτερο του 30% στις 11 από τις 25 συνολικά χώρες που αποτελούν το δείγμα αυτής της αναφοράς. Όπως ακριβώς συμβαίνει στις Ηνωμένες Πολιτείες έτσι και στην Ευρώπη το σύστημα των

ασφαλιστικών πρακτόρων φαίνεται πως έχει εδραιώσει τη θέση του εδώ και αρκετές δεκαετίες.

Ωστόσο, πρέπει να αναφερθεί ότι τα τελευταία σχετικά στοιχεία δείχνουν μια μικρή μείωση του μεριδίου που κατέχουν οι ασφαλιστικοί πράκτορες στις περισσότερες αγορές. Αυτή η εξέλιξη σχετίζεται με τη διαφοροποίηση των τακτικών που επιστρατεύουν οι ασφαλιστές, καθώς από τη μία πλευρά υπάρχουν νέα κανάλια διανομής, όπως οι τραπεζοασφάλειες και το ίντερνετ, και από την άλλη οι ασφαλιστές έχουν καταπιστεί με μια πολυκαναλική στρατηγική που εκμηδενίζει το μερίδιο της αγοράς που κατείχαν τα



Οι ασφαλειομεσίτες παραμένουν λιγότερο σημαντικοί από τους ασφαλιστικούς πράκτορες στα περισσότερα κράτη της Ευρώπης. Εξακολουθούν ωστόσο να κυριαρχούν στην αγορά μεικτών ασφαλειών σε μερικές χώρες όπως είναι το Βέλγιο, η Ιρλανδία και το Ηνωμένο Βασίλειο, όπου αντιπροσωπεύουν παραπάνω από το 50% των μεικτών ασφαλιστρών.

Το μερίδιο της αγοράς των ασφαλειομεσιτών μειώθηκε σε αυτές τις τρεις αγορές – ή έμεινε σταθερό ή αυξήθηκε ελάχιστα στις υπόλοιπες αγορές.

Οι τραπεζοασφάλειες δεν είναι πολύ ανεπτυγμένες στον τομέα των μεικτών ασφαλειών και αντιπροσωπεύουν λιγότερο από το 10% σε όλες τις χώρες. Το μεγαλύτερο μερίδιο της αγοράς αναγνωρίζεται στην Τουρκία (9,7%), την Πορτογαλία (9,3%), το Ηνωμένο Βασίλειο (9,9%), τη Γαλλία (9,0%), την Ολλανδία (8%) και την Ισπανία (7,9%). Οι υπόλοιπες χώρες είχαν να επιδείξουν μερίδιο της αγοράς λιγότερο του 5% εκτός από το Βέλγιο (5,8%).

Οι χώρες με υψηλά επίπεδα τραπεζοασφάλειας, όπως η Γαλλία, η Πορτογαλία και η Ισπανία, είχαν επίσης υ-

ψηλά επίπεδα παρείσφρησης των τραπεζοασφαλειών στον τομέα ασφαλειών ζωής. Ωστόσο η ανάπτυξη των τραπεζοασφαλειών στον τομέα ασφαλειών ζωής δεν μπορεί να εγγυηθεί την επιτυχία αυτού του καναλιού στην αγορά γενικών ασφαλειών, όπως αποδεικνύει η περίπτωση της Ιταλίας, όπου τα δύο τρίτα των ασφαλιστρών ζωής πηγάζουν από το δίκτυο των τραπεζοασφαλειών, ενώ στον κλάδο των μεικτών ασφαλειών το σχετικό μερίδιο της αγοράς ήταν λιγότερο από 2%. Η ύπαρξη ενός εναλλακτικού δυνατού δικτύου (πράκτορες στην περίπτωση της Ιταλίας) μπορεί να εξηγήσει τη διαμόρφωση αυτής της κατάστασης. Η απευθείας ασφάλιση μέσω της εργοδοσίας ή η πώληση από απόσταση αποτελεί το κυρίαρχο δίκτυο διανομής στον τομέα των μεικτών ασφαλειών στις ακόλουθες χώρες: Αυστρία (40%), Κροατία (70%), Ολλανδία (52%), σκανδιναβικές χώρες και Ελβετία. Στις περισσότερες χώρες οι απευθείας πωλήσεις διεκπεραιώθηκαν μέσω των εταιρειών των εργαζομένων. Οι πωλήσεις μέσω του ίντερνετ, του τηλεφώνου ή του ταχυδρομείου δεν υπήρξαν γενικότερα σημαντικές στις περισσότερες χώρες (το σχετικό

μερίδιο της αγοράς ήταν λιγότερο του 5%) εκτός από την Ολλανδία (45%) και το Ηνωμένο Βασίλειο (21%). Το υψηλό ποσοστό που καταγράφηκε στην Ολλανδία σχετίζεται, μεταξύ άλλων παραγόντων, με την πρόσφατη διωτικοποίηση του προγράμματος υγειονομικής ασφάλισης, καθώς τα προϊόντα ασφαλειών υγείας διανεμήθηκαν κατά κύριο λόγο μέσω των πωλήσεων από απόσταση. Στο Ηνωμένο Βασίλειο η ευρεία χρήση του ίντερνετ και του τηλεφώνου, ιδιαίτερα όσον α-

φορά την απόκτηση ασφαλειών αυτοκινήτου, εξηγεί τον αντίστοιχο υψηλό δείκτη. Αρκετές χώρες της ανατολικής Ευρώπης επέδειξαν υψηλά μερίδια της αγοράς όσον αφορά τη διανομή μέσω των εταιρειών των εργαζομένων. Αυτή η εικόνα συνδέεται με τα υψηλά μερίδια της αγοράς των πρώην κρατικών εταιρειών που συχνά πουλούσαν ασφάλειες μέσω των δικών τους δικτύων από εργαζομένους. Ωστόσο στις περισσότερες από αυτές τις χώρες το μερίδιο των αγορών των δικτύων αυτών φθίνει με την εμφάνιση εναλλακτικών δικτύων (ασφαλειοπράκτορες, ασφαλομεσίτες, τραπεζοασφάλειες) και το άνοιγμα των αγορών στους ανταγωνιστές που βασίζονται περισσότερο στα εναλλακτικά κανάλια διανομής.

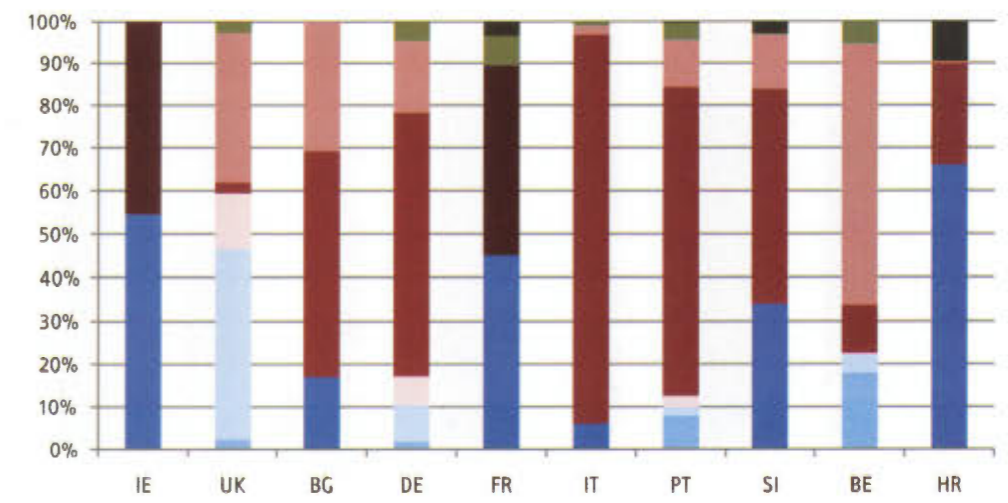
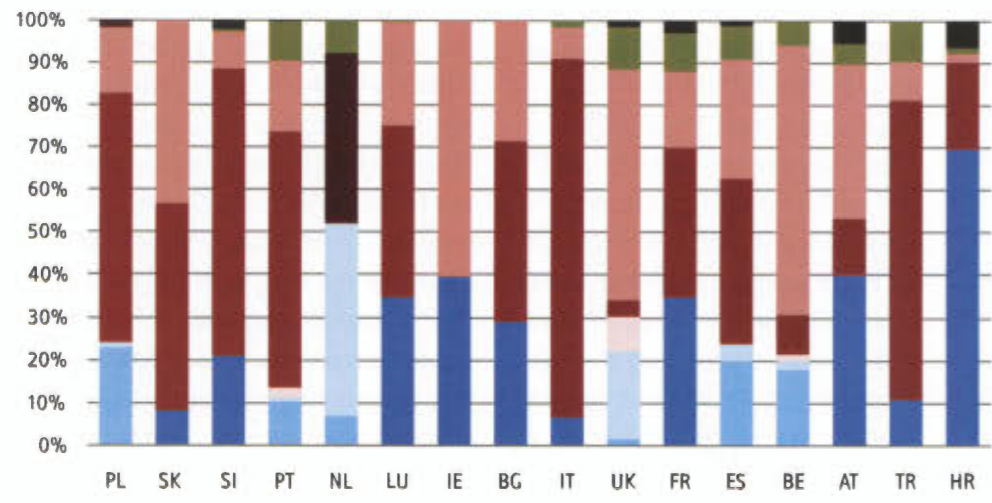
Οι τραπεζοασφάλειες δεν είναι πολύ ανεπτυγμένες στον τομέα των μεικτών ασφαλειών και αντιπροσωπεύουν λιγότερο από το 10% σε όλες τις χώρες. Το μεγαλύτερο μερίδιο της αγοράς αναγνωρίζεται σε Τουρκία, Πορτογαλία, Ηνωμένο Βασίλειο, Γαλλία, Ολλανδία και Ισπανία.

Ασφάλειες οχημάτων
 Η διανομή ασφαλειών οχημάτων δεν διαφέρει σημαντικά από τη διανομή στον τομέα μεικτών ασφαλειών σε γενικό πλαίσιο. Οι μεσάζοντες και ιδιαίτερα οι πράκτορες κυριαρχούν στη διανομή των σχετικών ασφαλειών. Η απευθείας ασφάλιση είναι επίσης σημαντική σε χώρες όπως η Κροατία, η Ιρλανδία, το Ηνωμένο Βασίλειο

κυρίαρχα κανάλια διανομής.

Το ποσοστό των συνδεδεμένων και πολυσυνδεδεμένων πρακτόρων ποικίλλει από χώρα σε χώρα, ανάλογα με τις τοπικές πρακτικές και την εθνική νομοθεσία. Για παράδειγμα, οι συνδεδεμένοι πράκτορες ηγούνται της αγοράς στη Γερμανία (58% στα οχήματα) ενώ οι πολυσυνδεδεμένοι πράκτορες διατηρούν ένα μεγάλο ποσοστό στην αγορά της Πορτογαλίας (48%).

Οι πωλήσεις μέσω ίντερνετ, τηλεφώνου ή ταχυδρομείου δεν υπήρξαν γενικότερα σημαντικές στις περισσότερες χώρες, εκτός από την Ολλανδία και το Ηνωμένο Βασίλειο.



και η Γαλλία. Στην τελευταία χώρα το μερίδιο της αγοράς της απευθείας ασφάλισης με αυτή των μεσαζόντων ήταν περίπου το ίδιο και αναγνωρίστηκε στο 45% περίπου.

Οι πωλήσεις από απόσταση αύξησαν στο Ηνωμένο Βασίλειο το μερίδιό τους στην αγορά στο 33% το 2002 και στο 44% το 2006. Οι κύριοι λόγοι γι' αυτήν την εξέλιξη ήταν η ανάπτυξη του ίντερνετ και των συναθροιστών (aggregator) που επέτρεψαν τη σύγκριση των τιμών μεταξύ των ασφαλιστών, βοηθούμενοι από την ομοιογένεια και τη συγκρισιμότητα των ασφαλειών οχήματος. Οι συναθροιστές αύξησαν τον ανταγωνισμό μεταξύ της απευθείας ασφάλισης και των άλλων καναλιών διανομής. Η αγορά της πώλησης από απόσταση επίσης παρουσίασε μια αύξηση στα τηλεφωνικά κέντρα, όπου πουλιούνται ασφάλειες μέσω τηλεφώνου. Η αγορά ασφαλειών αυτοκινήτου, που είναι ιδιαίτερα ανταγωνιστική, γέυτηκε την ανάπτυξη όλων των καναλιών διανομής που συναγωνίζονται επάξια με τα πιο παραδοσιακά κανάλια. Αυτά τα νέα κανάλια διανομής αναδείχθηκαν με την ανάπτυξη των νέων τεχνολογιών, αλλά επίσης με τη χρήση άλλων δικτύων

διανομής, όπως είναι τα σούπερ μάρκετ, οι πωλητές αυτοκινήτων κ.τ.λ.

Ωστόσο, παρά το ρόλο των τραπεζών στη χρηματοδότηση των οχημάτων το μερίδιο των τραπεζοασφαλειών στη διανομή ασφαλειών αυτοκινήτου είναι σχετικά χαμηλό: λιγότερο από 5% σε όλες τις χώρες, εκτός από τη Γαλλία (7%) και το Βέλγιο (5,5%).

Ασφάλεια υγείας

Η διανομή ασφαλειών υγείας είναι παρόμοια με τη διανομή ασφαλειών οχήματος και μεικτών ασφαλειών. Οι μεσάζοντες κυριαρχούν στη σχετική αγορά ακολουθούμενοι από την απευθείας ασφάλιση και τις τραπεζο-

Η υψηλή παρείσφρηση των τραπεζοασφαλειών στη διανομή των ασφαλιστικών προϊόντων υγείας ήταν ιδιαίτερα αναγνωρίσιμη στα προϊόντα unit-linked. Η μεγαλύτερη ανάπτυξη σημειώθηκε στην Ιταλία με 91%.

ασφάλειες. Στην Πορτογαλία η τραπεζοασφάλιση διαθέτει υψηλό μερίδιο της αγοράς στον τομέα ασφαλειών υγείας της τάξεως του 30%. Το μερίδιο της αγοράς του 9% των τραπεζοασφαλειών σε ολόκληρο το φάσμα των μεικτών ασφαλειών στην Πορτογαλία ήταν μέχρις ενός μεγάλου σημείου το αποτέλεσμα της υψηλής συνεισφοράς των τραπεζοασφαλειών στην παροχή ασφαλιστικών προϊόντων υγείας.

Στην Ολλανδία, παρά την έλλειψη συγκεκριμένων στοιχείων για τον τομέα ασφαλειών υγείας, φαίνεται πως τα ασφαλιστικά προϊόντα υγείας πουλήθηκαν κατά κύριο λόγο μέσω της απευθείας ασφάλισης και συγκεκριμένα μέσω της πώλησης από απόσταση. Αυτό γίνεται, μάλιστα, περισσότερο προφανές από την ιδιωτικοποίηση του καθεστώτος υγειονομικής ασφάλισης το 2006.

Ασφάλεια ιδιοκτησίας

Η διανομή των ασφαλειών ιδιοκτησίας σε διάφορες χώρες αποτελεί μικρογραφία αυτού που συμβαίνει γενικότερα στον κλάδο των μεικτών ασφαλειών. Ωστόσο, κάποια ξεχωριστά εθνικά χαρακτηριστικά είναι χρήσιμα να τύχουν ιδιαίτερης μνείας. Οι τραπεζοασφάλειες, που αντιπροσωπεύουν λιγότερο του 10% της αγοράς μεικτών ασφαλειών, διαθέτουν υψηλό μερίδιο της αγοράς στο Ηνωμένο Βασίλειο (28%) και την Πορτογαλία (19%). Γενικότερα παρατηρήθηκε ότι οι τραπεζοασφάλειες είχαν υψηλότερο μερίδιο της αγοράς στον τομέα ασφαλειών ιδιοκτησίας από ό,τι συνολικά στην αγορά των μεικτών ασφαλειών για τις περισσότερες χώρες στις οποίες υπήρξαν στοιχεία προς ανάλυση. Σε τρεις αγορές (του Βελγίου, της Γαλλίας και της Σλοβενίας) το μερίδιο της αγοράς των μεσαζόντων ήταν επίσης μεγαλύτερο στη διανομή ασφαλειών ιδιοκτησίας από ό,τι στη διανομή των άλλων μεικτών ασφαλειών. Αυτό μπορεί να εξηγηθεί από το γεγονός ότι ένα σημαντικό μέρος του τομέα ασφαλειών ιδιοκτησίας είναι αρκετά περίπλοκο γι' αυτό και χρειάζεται καλύτερη γνώση ρίσκου και εκτίμησης.

στην Πορτογαλία και αποτέλεσε την αντανάκλαση της ανάπτυξης ενός μοντέλου που εξελίχθηκε τη δεκαετία του 1990, επιτρέποντας την πρόσβαση σε μεγαλύτερο αριθμό πελατών σε τακτική βάση, σε συνδυασμό με την καλή γνώση των οικονομικών τους πόρων. Η υψηλή παρείσφρηση των τραπεζοασφαλειών στη διανομή των ασφα-

λιστικών προϊόντων υγείας ήταν ιδιαίτερα αναγνωρίσιμη στα προϊόντα unit-linked. Οι τραπεζοασφάλειες όσον αφορά τα unit-linked προϊόντα είχαν αξιοσημείωτα μεγάλη ανάπτυξη στην Ιταλία (91%), το Βέλγιο (74%), τη Γαλλία (65%) και την Κροατία (55%).

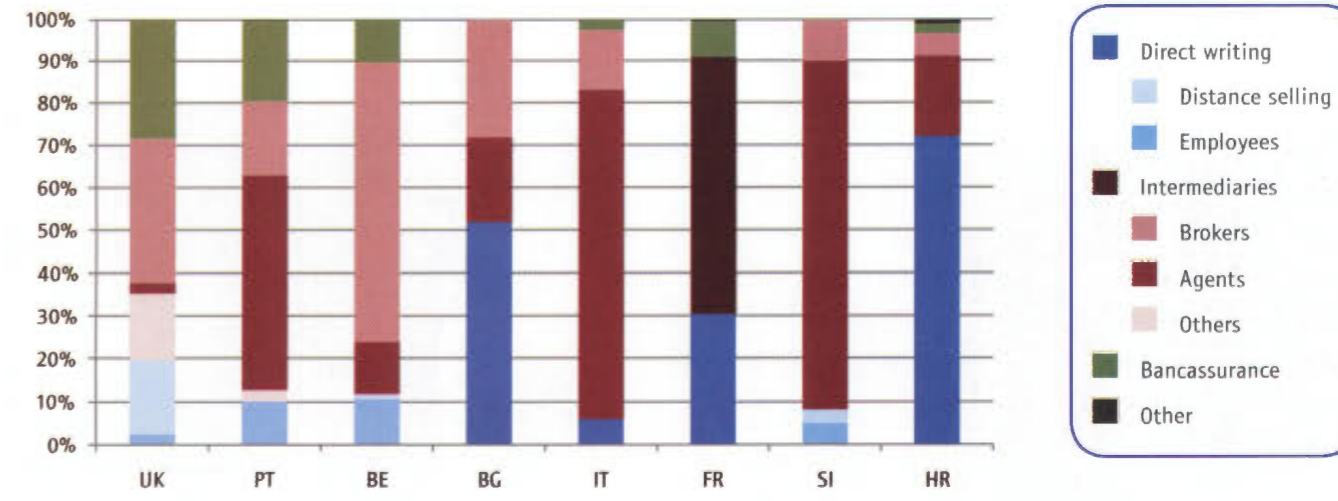
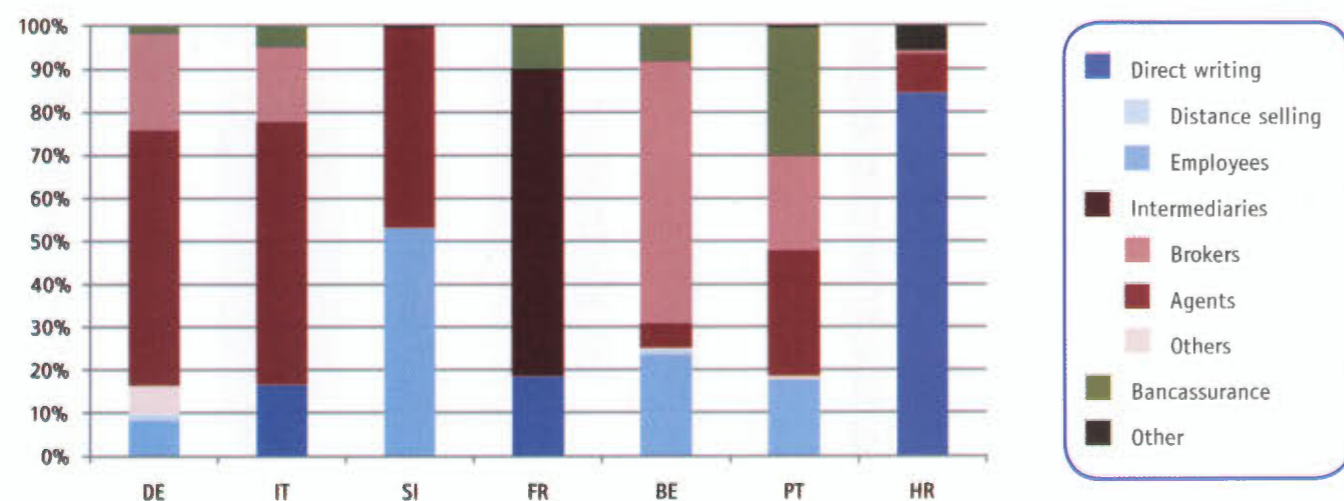
Ο ρόλος των τραπεζοασφαλειών, ωστόσο, παρέμεινε χαμηλός σε δύο μεγάλες αγορές της δυτικής Ευρώπης: τη Γερμανία και το Ηνωμένο Βασίλειο. Στη Γερμανία η χαμηλή σχετική παρείσφρηση (20%) μπορεί να σχετίζεται με το μεγάλο αριθμό των μικρών και τοπικών τραπεζών που εμποδίζει τη γοργή και ευρεία διανομή των τυποποιημένων προϊόντων σε ολόκληρη τη χώρα. Στο Ηνωμένο Βασίλειο τα οικονομικά ινστιτούτα αφορούν το 17% των νέων ιδιωτικών πωλήσεων και μόλις το 2% των νέων ομαδικών πωλήσεων.

Η ισχυρή παρουσία των ασφαλειομεσιτών σε Ιρλανδία και Λουξεμβούργο μπορεί να σχετίζεται με τα υψηλά ποσοστά του τομέα ασφαλειών ζωής που καταγράφονται στο εξωτερικό, βασιζόμενα στα δίκτυα των ασφαλειομεσιτών, ενώ η απευθείας ασφάλιση φαίνεται πως είναι λιγότερο ανεπτυγμένη στον τομέα ζωής από ό,τι στον τομέα μεικτών ασφαλειών.

Χαμηλό μερίδιο της αγοράς των τραπεζοασφαλιστικών καναλιών παρατηρήθηκε επίσης στις χώρες της ανατολικής Ευρώπης: Σλοβενία (8%), Πολωνία (21%) και Κροατία (19%). Αυτή η εικόνα προφανώς συνδέεται με την εξαιρετικά πρόσφατη ανάπτυξη των τραπεζοασφαλειών και τη χαμηλή ανάπτυξη στην αγορά ασφαλειών ζω-

των ασφαλειών ζωής για τις περισσότερες δυτικές χώρες. Για την ακρίβεια, αντιπροσώπευσε το 84,5% σε ολόκληρο τον κλάδο ασφαλειών ζωής

στην Πορτογαλία και αποτέλεσε την αντανάκλαση της ανάπτυξης ενός μοντέλου που εξελίχθηκε τη δεκαετία του 1990, επιτρέποντας την πρόσβαση σε μεγαλύτερο αριθμό πελατών σε τακτική βάση, σε συνδυασμό με την καλή γνώση των οικονομικών τους πόρων. Η υψηλή παρείσφρηση των τραπεζοασφαλειών στη διανομή των ασφα-



ής σε αυτές τις χώρες. Ωστόσο, με δεδομένη την ταχύτατη ανάπτυξη αυτού του καναλιού σε πολλές δυτικές χώρες, οι τραπεζασφάλειες αναμένεται να γίνουν σύντομα περισσότερο δημοφιλείς στις χώρες της ανατολικής Ευρώπης.

Όπως στον τομέα μεικτών ασφαλειών, έτσι κι εδώ οι ασφαλειοπράκτορες διαδραματίζουν σημαντικό ρόλο στη διανομή ασφαλειών ζωής. Το σχετικό υψηλό μερίδιο της αγοράς εξηγείται από την ύπαρξη ενός μεγάλου δικτύου πρακτόρων που προσπαθούν να διανείμουν μεικτές ασφάλειες, αλλά και ασφάλειες ζωής στους υποψήφιους πελάτες. Οι ασφαλειοπράκτορες είναι ιδιαίτερα διαδεδομένοι στη Βουλγαρία (63%), τη Σλοβενία (57%), τη Γερμανία 46.5%), την Κροατία (43%), την Πολωνία (39%) και την Τουρκία (33%).

Οι ασφαλειομεσίτες πηγαίνουν της αγοράς των ασφαλειών ζωής στο Ηνωμένο Βασίλειο (73%), τη Σλοβακία (79%), την Ιρλανδία (45%) και το Λουξεμβούργο (46%). Η ισχυρή παρουσία των ασφαλειομεσιτών στην Ιρλανδία και το Λουξεμβούργο μπορεί να σχετίζεται με τα υψηλά ποσοστά του τομέα ασφαλειών ζωής που καταγράφονται στο εξωτερικό βασιζόμενα στα δίκτυα

των ασφαλειομεσιτών.

Η απευθείας ασφάλιση φαίνεται πως είναι λιγότερο ανεπτυγμένη στον τομέα ασφαλειών ζωής από ό,τι στον τομέα μεικτών ασφαλειών, αλλά ήταν ωστόσο σημαντική η παρουσία της σε αρκετές χώρες όπως η Τουρκία (42%), η Ιρλανδία (38%) και η Κροατία (35%). Το υψηλότερο μερίδιο της αγοράς του δικτύου πώλησης από απόσταση αναγνωρίστηκε στην Ιρλανδία (21%), που μπορεί επίσης να συνδυαστεί με το υψηλό μερίδιο του τομέα ασφαλειών ζωής του εξωτερικού.

Στην Ολλανδία και το Ηνωμένο Βασίλειο το 11% και 7% αντίστοιχα των

Στην Ολλανδία φαίνεται πως τα ασφαλιστικά προϊόντα υγείας πουλήθηκαν κατά κύριο λόγο μέσω της απευθείας ασφάλισης – και συγκεκριμένα μέσω της πώλησης από απόσταση.



ασφαλειών ζωής διανεμήθηκε μέσω της πώλησης από απόσταση.

Οι υπόλοιπες αγορές του δείγματος αυτής της αναφοράς απέδειξαν χαμηλά επίπεδα πώλησης από απόσταση της τάξεως κάτω του 5%, αντανakώντας το χαμηλό ποσοστό της χρήσης του ίντερνετ για την αγορά περίπλοκων ασφαλιστικών προϊόντων ζωής σε σχέση με τη μαζική αγορά προϊόντων

μεικτών ασφαλειών όπως είναι οι ασφάλειες αυτοκινήτων που περιλαμβάνουν μικρότερα χρηματικά ποσά. Καθώς τα ασφαλιστικά προϊόντα ζωής είναι γενικότερα περίπλοκα, οι αγοραστές συχνά ζητούν συμβουλές για να βεβαιωθούν ότι επενδύουν στο προϊόν που καλύπτει καλύτερα τις ανάγκες τους. Γι' αυτό και συνήθως επιλέγουν πιο παραδοσιακά κανάλια διανομής σε σχέση με τις πωλήσεις από απόσταση. Τα χαμηλά ποσοστά των πωλήσεων από απόσταση

δεν σημαίνουν, ωστόσο, ότι οι υποψήφιοι αγοραστές δεν χρησιμοποιούν το ίντερνετ για να μαζέψουν πληροφορίες ή να συγκρίνουν τις διάφορες ασφαλιστικές προσφορές, παρότι δεν χρησιμοποιούν το συγκεκριμένο κανάλι διανομής για να ολοκληρώσουν την αγορά ενός ασφαλιστικού συμβολαίου.

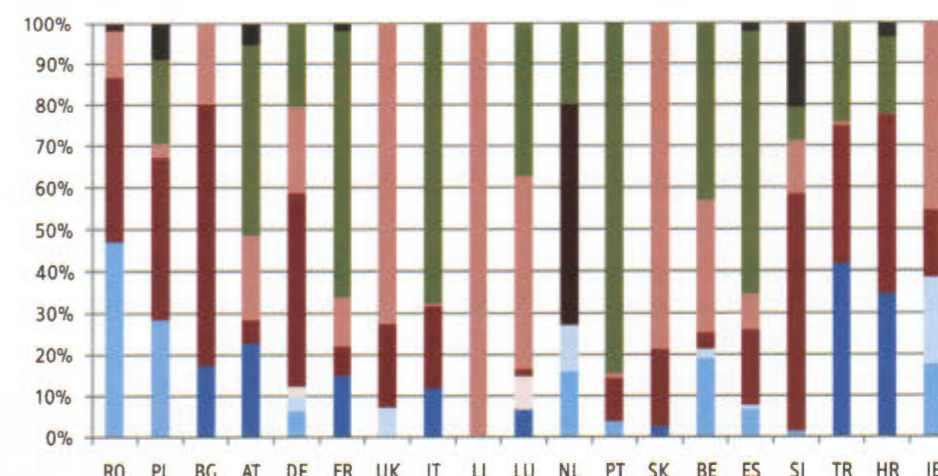
Παγκόσμια σύγκριση

Τομέας μεικτών ασφαλειών
Όπως συμβαίνει στις περισσότερες ευρωπαϊκές χώρες, το κανάλι διανο-

Στις Ηνωμένες Πολιτείες οι ασφαλειοπράκτορες κυριαρχούν στην ασφαλιστική αγορά των commercial lines, με τα ανεξάρτητα ασφαλιστικά πρακτορεία να έχουν μεγαλύτερο μερίδιο –περίπου τα δύο τρίτα– από ό,τι τα υπόλοιπα πρακτορεία.

μής μεσαζόντων (ασφαλειοπράκτορες ή ασφαλομεσίτες) είναι το πλέον διαδεδομένο κανάλι για τη διανομή μεικτών ασφαλειών και σε άλλα σημεία του πλανήτη.

Στις Ηνωμένες Πολιτείες οι ασφαλειοπράκτορες κυριαρχούν στην ασφαλιστική αγορά των commercial lines. Μάλιστα, τα ανεξάρτητα ασφαλιστικά πρακτορεία έχουν μεγαλύτερο μερίδιο σ' αυτήν τη συγκεκριμένη αγορά (περίπου τα δύο τρίτα) από ό,τι τα υπόλοιπα πρακτορεία. Στην ασφαλιστική αγορά των personal lines το ποσοστό αυτό αντιστρέφεται. Οι ασφαλειοπράκτορες κυριαρχούν επίσης στις αγορές μεικτών ασφαλειών της Ασίας, με μερίδιο της αγοράς που ποικίλλει από 40% στη Μαλαισία σε 93% στην Ιαπωνία. Στη τελευταία χώρα μάλιστα υπήρξε μια μείωση του αριθμού των πρακτορειών (623 743 το 1996, 286 576 το 2005 και 266 753 το 2006), αλλά ο συνολικός αριθμός των εργαζομένων σε αυτά τα πρακτορεία αυξήθηκε (1.181.865 το 2004, 1.797.510 το 2005 και 1.873.485 το 2006), στο πλαίσιο της προσπάθειας για πιο ορθολογική διανομή και αύξηση της κερδοφορίας των πρακτορειών. Οι περισσότεροι ασφαλειοπράκτορες (83%) εργάζονται με καθε-



στώς μερικής απασχόλησης σε ένα πλαίσιο σχετικής δραστηριότητας (πωλητές αυτοκινήτων, ταξιδιωτικοί πράκτορες κ.τ.λ.), ενώ οι υπόλοιποι ήταν γενικότερα υπόλογοι σε έναν συγκεκριμένο ασφαλιστή. Οι ασφαλομεσίτες έχουν χαμηλό μερίδιο αγοράς στις χώρες της Ασίας, αλλά υπήρξαν περισσότερο δραστήριοι στον Καναδά και την Αυστραλία, όπου αντιστοιχούν στα δύο τρίτα της ασφαλιστικής δραστηριότητας σε κάθε χώρα, στο 72% στη Βραζιλία και στο 50% στο Μεξικό.

Η απευθείας ασφάλιση (από εταιρεία εργαζομένων ή από πώληση από απόσταση) ήταν περισσότερο ανεπτυγμένη στις περισσότερες μη ευρωπαϊκές χώρες, παρά σε αρκετές ευρωπαϊκές χώρες, όπως είναι η Ολλανδία και το Ηνωμένο Βασίλειο, με σημαντικό μερίδιο αγοράς στην Κίνα (53%), τη Νότια Κορέα (45%) και τη Μαλαισία (27%).

Όσον αφορά την Ευρώπη, το κανάλι των τραπεζοασφαλειών δεν ήταν πολύ ανεπτυγμένο στον τομέα μεικτών ασφαλειών. Μόνο μερικές χώρες της Λατινικής Αμερικής είχαν μερίδιο της αγοράς που έφτανε το 10%: Βραζιλία (13%), Μεξικό (10%) και Χιλή (19%). Στη Χιλή το μερίδιο της αγοράς των τραπεζοασφαλειών ήταν υψηλότερο στον τομέα των μεικτών ασφαλειών από ό,τι στις ασφαλείες ζωής, γεγονός που συνδέεται με την πώληση συμβολαίων για τις φυσικές καταστροφές, τις ιδιοκτησίες και τα δάνεια. Η ανάπτυξη της τραπεζοασφάλειας στη Λατινική Αμερική συνδέεται κυρίως με εταιρείες, συμπεριλαμβανομένων τραπεζών και ασφαλιστικών εταιρειών που ανήκουν σε ξένους ομίλους που αναπαράγουν το μοντέλο των τραπεζοασφαλειών που έχουν αναπτύξει στις χώρες τους. Στις Ηνωμένες Πολιτείες, τον Καναδά και την Ιαπωνία και άλλες ασιατικές χώρες, η χαμηλή παρείσφρηση των τραπεζοασφαλειών συνδέεται με το νομικό περιβάλλον το οποίο μέχρι πρόσφατα

απαγόρευε την πώληση ασφαλιστικών προϊόντων από τις τράπεζες. Η απαγόρευση άρθηκε το 1999 στις Ηνωμένες Πολιτείες, το 2006 στον Καναδά, το 2001 στην Ιαπωνία και το 2003 στη Νότια Κορέα.

Τομέας ασφαλειών ζωής

Παρότι πολλές ευρωπαϊκές αγορές ζωής κυριαρχούνταν από τις τραπεζοασφάλειες, δεν συνέβαινε το ίδιο για άλλες μεγάλες αγορές.

Οι τραπεζοασφάλειες αντιπροσώπευαν μόλις το 2% της αγοράς στις Ηνωμένες Πολιτείες και το 1% της αγοράς στον Καναδά. Όπως και στην περίπτωση των μεικτών ασφαλειών, έτσι και στον τομέα των ασφαλειών ζωής η χαμηλή παρείσφρηση συνδέεται με τη νομοθεσία των συγκεκριμένων κρατών που άλλαξε πρόσφατα, αλλά και της προσκόλλησης των καταναλωτών στους παραδοσιακούς ασφαλιστικούς μεσάζοντες.

Στις Ηνωμένες Πολιτείες τον πρώτο λόγο είχαν οι ασφαλειοπράκτορες και τον δεύτερο οι ασφαλομεσίτες, ενώ στον Καναδά –παρότι οι ασφαλομεσίτες κυριαρχούσαν στην αγορά των μεικτών ασφαλειών– οι πράκτορες διαφέντευαν την αγορά ασφαλειών ζωής με μερίδιο της τάξεως του 60%. Ανάλογη ήταν η εικόνα στην Ιαπωνία και τις περισσότερες ασιατικές χώρες, στις οποίες το κανάλι των τραπεζοασφαλειών αύξησε σημαντικά το μερίδιό του στην αγορά (8,5% το 2004 στη Νότια Κορέα σε σύγκριση με το 0% πριν από το 2003, 16%. Στην Κίνα το 2006, 33% στην Ταϊβάν το 2006 και 45% στη Μαλαισία το 2006).

Το μοντέλο των τραπεζοασφαλειών αποδείχθηκε ότι είχε μεγάλη επιτυχία στη Βραζιλία, όπου το μερίδιό του στην αγορά έφτανε το 55%, ενώ στην Κίνα και στο Μεξικό ήταν μόλις 13% και 10% αντίστοιχα.

Συμπεράσματα

Όπως συμβαίνει στις περισσότερες χώρες, η ευρωπαϊκή αγορά μεικτών ασφαλειών κυριαρχείται από τους μεσάζοντες (πράκτορες ή μεσίτες) και συγκεκριμένα κυρίως από τους ασφαλειοπράκτορες. Η απευθείας ασφάλιση που περιλαμβάνει τις εταιρείες εργαζομένων και την πώληση από απόσταση (ίντερνερ, τηλεφωνο κ.τ.λ.) κατείχαν μεγάλο μερίδιο της σχετικής αγοράς και τα ποσοστά τους ανέβαιναν συνεχώς σε διάφορες χώρες. Για την ακρίβεια, οι πωλήσεις από μακριά είχαν σημαντικότερο μερίδιο της αγοράς σε χώρες όπως το Ηνωμένο Βασίλειο και η Ολλανδία, όπου είχαν ποσοστό της τάξεως του 50% στον τομέα ασφαλειών οχημάτων. Το κανάλι των τραπεζοασφαλειών παρέμεινε σε χαμηλά επίπεδα στον τομέα μεικτών ασφαλειών, παρότι κυριαρχούσε στον τομέα ασφαλειών ζωής αρκετών κρατών. Η Ευρώπη φάνηκε ότι ήταν η περιοχή του κόσμου με τα υψηλότερα επίπεδα τραπεζοασφάλισης, αν και το κανάλι αυτό φαίνεται πως κερδίζει ολοένα και περισσότερο έδαφος και σε άλλες περιοχές του κόσμου (Ασία, Λατινική Αμερική). Σε γενικές γραμμές οι τραπεζοασφάλειες ωφελούνται από το χαμηλό κόστος διανομής και αποτελούν ένα ικανοποιητικό συμπλήρωμα στην τραπεζική δραστηριότητα. Η ανάπτυξη νέων καναλιών, όπως είναι τα σουπερ μάρκετ, το ίντερνερ και τα τηλεφωνικά κέντρα σε παράλληλο τέμπο με την ανάπτυξη των παραδοσιακών δικτύων των πρακτόρων και των μεσιτών, αποτελεί απόδειξη της επιθυμίας των ασφαλιστικών εταιρειών να υιοθετήσουν κάθε δυνατό τρόπο και κανάλι που θα τους φέρει σε επαφή με τους πελάτες. Αυτή η ανάγκη μείωσε σταδιακά το μερίδιο της αγοράς που κατείχαν τα παραδοσιακά κανάλια – των οποίων τα έσοδα από τα ασφάλιστρα, ωστόσο, παρέμειναν λίγο έως πολύ σταθερά.

ΝΑΙ
Ζητήστε να αποστέλλεται σίτι σας! Υπάρχει λόγος!

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 διεύθυνσής 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



Οι υπερβολικές κεφαλαιακές απαιτήσεις βλάπτουν σοβαρά καταναλωτές, ασφαλιστές και την οικονομία



Της **Μαργαρίτας Αντωνάκη**

Γενική Διευθύντρια της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος

Η πρόσφατη κρίση αναστάτωσε την οικονομία των κρατών –και κυρίως, βέβαια, τη ζωή των πολιτών– και είναι σημαντικό να πάρουμε απ’ αυτήν τα σωστά μαθήματα για το μέλλον. Αυτό ισχύει και για την ασφαλιστική αγορά, μια αγορά που αναλαμβάνει να απορροφά κινδύνους, αλλά είναι συγχρόνως και ένας μεγάλος μακροχρόνιος επενδυτής.

Η ευρωπαϊκή ασφαλιστική αγορά άντεξε γερά στην οικονομική κρίση. Αν και οι επενδύσεις της υπέφεραν από υποτιμήσεις και χαμηλές αποδόσεις, τα κατάφερε αρκετά ικανοποιητικά. Οι λόγοι είναι:

Το επιχειρησιακό μοντέλο της Ιδιωτικής Ασφάλισης διαφέρει από αυτό των Τραπεζών και είναι πιο ανθεκτικό στις βραχυχρόνιες αναταράξεις.

Η Ασφαλιστική Αγορά είχε πάρει μαθήματα από την προηγούμενη κρίση

(2001/2002) και είχε εφαρμόσει ήδη πρακτικές διαχείρισης κινδύνου και κεφαλαίων, κινούμενη πέρα από τις απλές απαιτήσεις του Solvency I.

Οι μεμονωμένες αυτές κινήσεις από διάφορες εταιρείες σε διάφορες χώρες οδήγησαν την Ευρωπαϊκή Ένωση στο Solvency II, μια ολική προσέγγιση κάθε μορφής κινδύνου με πρακτικές διαχείρισης κινδύνων και κεφαλαίων.

Στο σημείο αυτό πρέπει να επισημανθεί ότι το να ζητά η Πολιτεία από τις ασφαλιστικές εταιρείες υψηλά κεφάλαια δεν αρκεί. Οι περισσότερες εταιρείες που απέτυχαν, σε ευρωπαϊκό επίπεδο, οδηγήθηκαν εκεί από έλλειψη σωστού management.

Αντίθετα απ’ ό,τι συμβαίνει σε άλλες δραστηριότητες, συνήθως στις ασφάλειες μεσολαβεί αρκετό χρονικό διάστημα από την αιτία ως την τελική α-



Το να ζητά η Πολιτεία από τις ασφαλιστικές εταιρείες υψηλά κεφάλαια δεν αρκεί. Οι περισσότερες εταιρείες που απέτυχαν, σε ευρωπαϊκό επίπεδο, οδηγήθηκαν εκεί από έλλειψη σωστού management.



φερεγγυότητα. Στο διάστημα αυτό το σωστό management ή/και ο σωστός επόπτης μπορούν να σώσουν την εταιρεία εφαρμόζοντας κατάλληλες διαδικασίες.

Αυτή είναι μια κατεύθυνση που προάγεται πολύ από τη λογική του Solvency II, που θεσμοθετεί ποσοτικά αλλά και ποιοτικά στοιχεία στην εποπτεία και έτυχε θετικής αντιμετώπισης από την ευρωπαϊκή ασφαλιστική αγορά.

Αυτό το θετικό κλίμα στην ευρωπαϊκή ασφαλιστική αγορά ήρθαν να διαταράξουν οι υπερβολικές κεφαλαιακές απαιτήσεις που προτείνουν οι CEIOPS (επιτροπή ευρωπαίων εποπτών) στα συμβουλευτικά προς την Commission έγγραφά τους, που αν γίνονταν δεκτά ως έχουν θα προμήνυαν δυσάρεστες εξελίξεις για τους ασφαλισμένους, την οικονομία και τους ασφαλιστές.

Σύμφωνα με εμπειρογνώμονες της Αγοράς, οι εισηγήσεις αυτές μπορεί να οδηγήσουν σε κεφάλαια 65-75% πάνω από αυτά που προέβλεπε το

QIS4 (κατ’ άλλους μπορεί να απαιτηθούν 30-50% πρόσθετα κεφάλαια).

Είναι σαφές ότι πρέπει να βρεθεί σημείο ισορροπίας ανάμεσα: στην προστασία καταναλωτή (με τα υψηλά κεφάλαια) και στη δυνατότητα του να επιλέγει ανάμεσα σε πολλά, ανταγωνιστικά προϊόντα.

Το CEA (Ευρωπαϊκή Επιτροπή Ασφαλίσεων) εκφράζει τις σοβαρές του ανησυχίες σε ειδική μελέτη (Μάρτιος 2010), καθώς θεωρεί ότι μια υπερβολική αύξηση κεφαλαίων με το Solvency II θα βλάψει τις ασφαλιστικές εταιρείες, την αγορά, τους ασφαλισμένους και όλο τον τομέα της Ιδιωτικής Ασφάλισης. Στην περίπτωση αυτή βάσει της μελέτης εκτιμάται ότι:

Οι ασφαλιστικές εταιρείες θα αναγκασθούν να αυξήσουν τις τιμές ιδιαίτερα σε ορισμένες καλύψεις (όπως στις συντάξεις, στα αυτοκίνητα και την γενική αστική ευθύνη), να μειώσουν καλύψεις και παροχές (βλ. συντάξεις) και τη δυνατότητα ανάληψης ορισμένων κινδύνων (βλ. φυσικές καταστροφές). Σε επίπεδο Αγοράς, τα υ-

ψηλότερα απαιτούμενα κεφάλαια μπορεί να σημάνουν χαμηλότερες αποδόσεις και άρα απροθυμία μετόχων να επενδύσουν στον ασφαλιστικό τομέα. Οι μικρές ασφαλιστικές εταιρείες θα αναγκασθούν να συγχωνευθούν με μεγαλύτερες ή να εγκαταλείψουν το χώρο. Παράλληλα οι ευρωπαϊοί ασφαλιστές θα βρεθούν σε μειονεκτική θέση απέναντι στους αμερικανούς και τους ασιάτες ομολόγους τους, που ευκολότερα (και φθηνότερα) θα αναπτύσσονται στις κοινά διεκδικούμενες αγορές και υπηρεσίες. Οι ασφαλισμένοι θα βρεθούν αντιμέτωποι με αυξήσεις της τάξης των 20-30% για πολλά προϊόντα κλάδου ζωής και 5-20% σε αρκετά προϊόντα γενικών ασφαλειών και, επίσης, θα αναγκασθούν ή να μείνουν ανασφάλιστοι ή να μειώσουν τις καλύψεις τους.

Σε μακροοικονομικό επίπεδο, τα υπερβολικά κεφάλαια θα περιορίσουν το ρόλο του ασφαλιστικού τομέα στην απορρόφηση κινδύνων, αλλά και ως θεσμικού επενδυτή και υποστηρικτή της μακροχρόνιας ανάπτυξης.

Το συμπέρασμα είναι ότι κυβερνήσεις και επόπτες θα πρέπει να είναι πολύ προσεκτικοί, ώστε στην προσπάθειά τους να περιορίσουν κινδύνους στο χώρο της Ιδιωτικής Ασφάλισης να μη βρεθούν αντιμέτωποι –λόγω υπερβολών– με μια σειρά από δυσάρεστες επιπτώσεις και εκπλήξεις. Οι τελευταίες θέσεις των CEIOPS για τις προδιαγραφές του QIS5 (Τεχνική άσκηση για την εφαρμογή του Solvency II) είναι μετριοπαθέστερες και δείχνουν ότι το πρόβλημα αυτό έχει αρχίσει να γίνεται αντιληπτό.

(Έκδοση μελέτης της Ευρωπαϊκής Επιτροπής Ασφαλίσεων.)

Σημείωση: Ήδη νεότερες εξελίξεις δείχνουν ότι οι CEIOPS παίρνουν μετριοπαθέστερες θέσεις.

Αστική ευθύνη



Η οικοδομική ανάπτυξη της τελευταίας εικοσαετίας, συνοδευόμενη με νέους ρόλους μηχανικών, αυξημένες απαιτήσεις για τα νέα επαγγελματικά και οικιστικά κτήρια, αλλά κυρίως οι υψηλές απαιτήσεις των μεγάλων έργων υποδομών αναβάθμισαν το ρόλο των μηχανικών. Μαζί με την αναβάθμιση ήρθαν, όμως, και οι περισσότερες ευθύνες – τόσο για την αξιοπιστία των κατασκευών όσο και για την ασφάλεια των εργαζομένων.

μηχανικών



Και παράλο που στην Ελλάδα το τοπίο χαρακτηρίζεται ομιχλώδες, μια και για χρόνια επιβιώνουν οι ασαφείς πολύπλοκες διατάξεις, μια και οποιοσδήποτε μπορεί να οριστεί ως κατασκευαστής ενός ιδιωτικού έργου, κάθε εργατικό ατύχημα ή παράλειψη εξ αμελείας, ή λάθος από άγνοια, πλημμελής μελέτη σημαίνει αποζημίωση και ποινική καταδίκη, ενώ πλέον κάθε έργο συνοδεύεται από υψηλότερες ρήτρες.

Στην περίπτωση αυτή, ο υπογράφων μηχανικός είτε ως μελετητής είτε ως ο επιβλέπων το έργο, έχει μερίδιο στην ευθύνη και μάλιστα είναι αυτός που λογοδοτεί απέναντι σε λάθη εμπλεκόμενων φορέων.

Βάσει της ελληνικής νομοθεσίας, δεν είναι υποχρεωτική η αστική ασφάλιση μηχανικού ούτε για τον ιδιωτικό ούτε για

τον δημόσιο τομέα, καθώς το κράτος και η πολεοδομία μέχρι τώρα διά του ρόλου τους εξασφαλίζουν τον μηχανικό. Αξίζει να σημειωθεί, παρά ταύτα, ότι υποχρεωτική είναι η ασφάλιση αστικής ευθύνης του εργολάβου που αναλαμβάνει δημόσια έργα.

Ωστόσο, με βάση τα δεδομένα της νέας πραγματικότητας και τις σύγχρονες ανάγκες της εποχής μας, και πάντα με γνώμονα τον εκσυγχρονισμό και αναβάθμιση του συστήματος παραγωγής έργων στην χώρα μας, καθώς επίσης και την περαιτέρω διασφάλιση του επαγγέλματος των μηχανικών, η Πολιτεία – που στις πλείστες των περιπτώσεων στέκει στο απυρόβλητο – οφείλει τόσο απέναντι στον μηχανικό όσο και απέναντι στο κοινωνικό σύνολο να μεριμνήσει για τη δημιουργία σαφέστατων νομοθετικών ρυθμίσεων, να κάνει τις σωστές και ανά-

λογες εξειδικεύσεις, ώστε να αναβαθμιστεί ο ρόλος του μηχανικού και ο κάθε μηχανικός να γνωρίζει ξεκάθαρα τις υποχρεώσεις και την ευθύνη που αναλαμβάνει απέναντι στο έργο, και όχι λόγω χρονοβόρων καταστάσεων και κωλυσιεργίας οι ευθύνες να παραγράφονται, ενώ υπάρχουν.

Μιλώντας στο περιοδικό «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» για το θέμα αυτό μηχανολόγος μηχανικός, ιδιοκτήτης μεγάλης εταιρείας μελετών και κατασκευών, ανέφερε ότι το επάγγελμα του μηχανικού ενέχει μεγάλο βαθμό επικινδυνότητας, ίσως αν και δεν φαίνεται μεγαλύτερη και πολυπλοκότερη των ιατρών, καθώς εμπλέκονται διάφορα και πολύπλοκα θέματα στην κατανομή των ευθυνών που τις περισσότερες φορές δεν είναι ξεκάθαρη, προσθέτοντας ότι την αστική ευθύνη σε ένα έργο την έχει κυρίως ο αρχιτέκτο-

Χτίζει γερά... θεμέλια



Τι ορίζει η αστική ευθύνη των μηχανικών

Αστική ευθύνη, εξ αδικπραξίας ή συμβατικές, είναι η θεμελιώδης αρχή του Αστικού Δικαίου, η οποία διέπει τα θέματα ευθύνης και ορίζει πως «κάθε ενέργεια που ζημιώνει κάποιον, υποχρεωτικά συνεπάγεται την αποκατάσταση της βλάβης από αυτόν από λάθος του οποίου προήλθε», δηλαδή «όποιος ζημιώνει... αποζημιώνει. Να σημειωθεί ότι η ποινική ευθύνη συνδέεται με τιμωρία και δεν ασφαρίζεται, ενώ η αστική ευθύνη ασφαρίζεται.



νας και ο πολιτικός μηχανικός που υπογράφει ωστόσο, αν θέλουμε να συμπεριλάβουμε και τον κατασκευαστή, και αυτός υπέχει της αστικής, και μάλιστα σύμφωνα με το ΤΕΕ για 10 έτη.

Αρχιτέκτονες - πολιτικοί μηχανικοί

Έτσι, σύμφωνα με τα παραπάνω η ευθύνη του μηχανικού χωρίζεται στην ευθύνη που έχει ο μηχανικός για τη μελέτη του έργου στην ευθύνη που έχει ο μηχανικός για την επίβλεψη του έργου και στην ευθύνη που έχει ο κατασκευαστής ο οποίος σε σπάνιες περιπτώσεις μπορεί να είναι και ο μηχανικός

Σε ό,τι αφορά τη μελέτη του έργου σύμφωνα με μηχανολόγο-μηχανικό

Αστική ευθύνη, εξ αδικοπραξίας ή συμβατικές, είναι η θεμελιώδης αρχή του Αστικού Δικαίου, η οποία διέπει τα θέματα ευθύνης και ορίζει πως «κάθε ενέργεια που ζημιώνει κάποιον, υποχρεωτικά συνεπάγεται την αποκατάσταση της βλάβης από αυτόν από λάθος του οποίου προήλθε, δηλαδή, όποιος ζημιώνει... αποζημιώνει.

ελεύθερο επαγγελματία, συνήθως πριν προχωρήσει η υλοποίηση του έργου της μελέτης, σχεδιάζεται και συντάσσεται ένα ιδιωτικό συμφωνητικό μεταξύ του μηχανικού και του αναθέτοντος το έργο, όπου βάσει συγκεκριμένων όρων που αποδέχονται και υπογράφουν και τα δύο ενδιαφερόμενα μέρη γίνεται μεταξύ των

άλλων και ο επιμερισμός των ευθυνών. Στο συμφωνητικό ορίζεται η ρήτρα του έργου, που σχεδόν πάντα έχει σχέση με το χρόνο παράδοσης του έργου και η αστική ευθύνη για ζημιές που θα προκληθούν έναντι τρίτων.

Με την αποδοχή και υπογραφή των όρων, σύμφωνα με τον ίδιο μηχανικό,

ακολουθεί από την πλευρά του μηχανικού η διαδικασία αγοράς και υπογραφής συμβολαίου επαγγελματικής αστικής ευθύνης, συνήθως με ασφαλιστικές που έχουν, όπως τονίζει, στο παρελθόν επιδείξει υψηλό βαθμό φερεγγυότητας. Στην περίπτωση της Μελέτης Κατασκευής, την ευθύνη την έχουν ο αρχιτέκτονας και ο πολιτικός μηχανικός που υπογράφουν, ενώ οι όροι του συμβολαίου αναφέρονται κυρίως στην ποιότητα της μελέτης.

Το ύψος δε του ασφαλιστηρίου συμβολαίου ορίζεται ανάλογα με τον προϋπολογισμό της μελέτης, ο οποίος καθαρτίζεται και ορίζεται πάντα με κοινή συμφωνία μεταξύ ιδιοκτήτη και μηχανικού. Όπως υποστηρίζει αρχιτέκτονας-μηχανικός σε συνέντευξη στο περιοδικό, οι ζημιές από μια μελέτη είναι μηδαμινές έως ανύπαρκτες, καθώς η Πολυοδομία πάντα ελέγχει και ανάλογα εγκρίνει ή απορρίπτει.

Ωστόσο, να σημειωθεί ότι τα περισσότερα κτήρια στην Ελλάδα, αν όχι όλα, είτε προορίζονται για βιομηχανική χρήση είτε προορίζονται για οικιστική χρήση, χαρακτηρίζονται από σοβαρές παραβάσεις, ενώ στην περίπτωση που προκληθεί ζημιά, μετά από έναν σεισμό για παράδειγμα, η ευθύνη επιμερίζεται στην περίπτωση αυτή συνδυαστικά και ξεκινά από την ημέρα που συνέβη το γεγονός.

Η επαγγελματική ευθύνη του μελετητή αφορά κυρίως την ποιότητα και την εναρμόνιση της μελέτης σε σχέση με την νομοθεσία. Με άλλα λόγια, μπορεί μια μελέτη να είναι άστοχη, ωστόσο να μην είναι συμβατή με την ισχύουσα νομοθεσία από άγνοια μηχανικού. Ενώ, όπως αναφέρουν οι μηχανικοί, η επαγγελματική ευθύνη του μελετητή έχει νόημα και

ρεί να εμπλέκονται και άλλοι μηχανικοί, ενώ θα πρέπει να σημειωθεί ότι η επίβλεψη του έργου είναι άρρηκτα συνδεδεμένη με την οικοδομική άδεια, η οποία χαρακτηρίζεται επίσημο έγγραφο.

Στην περίπτωση που έχει γίνει παρεμβολή στα σχέδια της οικοδομικής άδειας -όπου, να σημειωθεί, εμπλεκόμενοι φορείς είναι πάντα ο μηχανικός, ο εργολάβος και ο κύριος του έργου- και ο μηχανικός συνεχίζει την επίβλεψη, τότε ενέχουν αστικές ή/και ποινικές ευθύνες για τον επιβλέποντα μηχανικό μετά από την καταγγελία. Αν, όμως, έχει παραιτηθεί της επίβλεψης, τότε δεν υποχρεούται να αναλάβει καμία ευθύνη.

Και στο κομμάτι της επίβλεψης έργου υπογράφεται ένα ιδιωτικό συμφωνητικό, ώστε να γίνει ο επιμερισμός των ευθυνών, ενώ η αστική ευθύνη στην περίπτωση αυτήν και πάλι ορίζεται βάση προϋπολογισμού, αλλά τώρα επί του πραγματικού έργου και συνήθως φτάνει τα 400.000 ευρώ για ζημιές τρίτων.

Σύμφωνα με τον ίδιο μηχανικό, η αστική ευθύνη στο κομμάτι της επίβλεψης του έργου παίζει σημαντικό ρόλο, ενώ, επί παραδείγματι, αστική ευθύνη έχει ο μηχανικός για το πέσιμο ενός καδρονιού από την οικοδομή το οποίο προκάλεσε ζημιές σε αυτοκίνητα επί του δρόμου σταθμευμένα, αστική ευθύνη έχει ο μηχανικός για εκσκαφή που έγινε και έγειρε το διπλανό κτήριο της πολυκατοικίας, από μία σκαλωσιά που έφυγε και προκάλεσε υλικές ζημιές σε γειτονικά διαμερίσματα, εν τούτοις εκ των κυριότερων ευθυνών είναι τα εργατικά ατυχήματα, είτε πρόκειται για τραυματισμό είτε για απώλεια ζωής, που είναι και το πιο σημαντικό.

Σε ό,τι αφορά την επίβλεψη επί του έργου, δημοσίου ή ιδιωτικού, σύμφωνα με μηχανολόγο μηχανικό, είναι και αυτό πολύ σοβαρό κομμάτι της διαδικασίας. Συγκεκριμένα, όποιος επιβλέπει έχει και την ασφάλεια των εργαζομένων, που συνήθως σε αυτή την περίπτωση είναι ο αρχιτέκτων με τον πολιτικό μηχανικό, χωρίς αυτό να είναι απόλυτο, μια και μπο-

ρεί να εμπλέκονται και άλλοι μηχανικοί, ενώ θα πρέπει να σημειωθεί ότι η επίβλεψη του έργου είναι άρρηκτα συνδεδεμένη με την οικοδομική άδεια, η οποία χαρακτηρίζεται επίσημο έγγραφο.

Σε οποιαδήποτε τέτοια περίπτωση ερ-



Οι μηχανικοί... αγνοούν τι σημαίνει αστική ευθύνη μηχανικών

Συναγωνισμό άγνοιας κάνουν οι μηχανικοί, κυρίως οι ελεύθεροι επαγγελματίες. Εκπονούν μελέτες, αναλαμβάνουν την επίβλεψη του έργου, εισπράττουν εν ευθέτω χρόνο τις αμοιβές τους, αγνοούν όμως τις σημαίνει αστική ευθύνη μηχανικών. Δεν απουσιάζουν, μάλιστα, αρχιτέκτονες που λένε ότι οι ευθύνη μηχανικού προκύπτει μετά από αυτοψία των νομομηχανικών του ΤΕΕ. Εάν δεν υπάρχει απόφαση για παράβαση, τότε δεν υφίσταται δίωξη!! Ενώ υπάρχουν και αυτοί που δηλώνουν πλήρη άγνοια. Βέβαια είναι και κάποιοι εξ αυτών, οι οποίοι μίλησαν στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ», που είναι σωστά ενημερωμένοι και οι οποίοι εκφράζουν την ανησυχία τους για τον κλάδο.

Εμείς, από την άλλη, θεατές στο ίδιο έργο, με την ανοχή μας, αποδεχόμαστε τη κατάσταση. Ας ανατρέξουμε σε περιπτώσεις που, μετά την αγορά ακινήτου, ο κάτοχος αντιμετωπίζει προβλήματα. Τότε που ενδέχεται να εμπλέκεται αρχιτέκτων, πολιτικός, μηχανολόγος, μη εξαιρουμένου του

εργολάβου ή κατασκευαστή για λάθος σχεδιασμό, για ελλιπή επίβλεψη, για αμέλεια τήρησης κανόνων, για παρανομία επί της οικοδομικής άδειας αρχίζουν και οι ελεγχοι, αλλά και οι διαφωνίες, ενώ η αυλαία προσωρινά πέφτει με ένα «γαϊτανάκι» επίρριψης ευθυνών. Το θύμα ή τα προσβαλλόμενα θύματα, μένουν ακάλυπτα, ενώ όταν αποφασίσουν να διεκδικήσουν αποζημιώσεις, τότε η υπόθεση πάει στα δικαστήρια και ο μηχανικός έρχεται και πληρώνει από την τσέπη του.

Μέχρι τότε, όμως, οι έχοντες την ευθύνη και κατέχοντες τα χρήματα στέκουν πραγματικά στο απυρόβλητο και πάνε για νέες δουλειές, και αυτό λόγω έλλειψης ολοκληρωμένης - εκσυγχρονισμένης νομοθεσίας και σκόρπιων περιπλοκών διατάξεων που ευνοούν την παρανομία. Ακόμα και οι περιπτώσεις που έχουν κοστίσει τη ζωή πολλών ανθρώπων αργούν να εκδικαστούν, ενώ είναι αβέβαιο αν τα πρόσημα πληρώνονται στο ακέραιο.



γατικού ατυχήματος, η εκδίκαση γίνεται πρώτα στο ποινικό δικαστήριο και μετά στο αστικό, όπου και εκεί, αφού καταλήξουν οι δικαστές, ορίζεται ένα ποσό αποζημίωσης. Μετά την εκδίκαση της υπόθεσης, η ιδιωτική ασφαλιστική έρχεται και αποζημιώνει εν τούτοις, όπως οι μηχανικοί σημειώνουν, αν δεν υφίσταται συμβόλαιο ασφάλισης αστικής ευθύνης, οι υπόχρεοι καταβολής αποζημιώσεων, που μπορεί να είναι ένα συνδυασμός πολιτικού μηχανικού, αρχιτέκτονα ή και στατικού, τα πληρώνουν από προσωπικό τους λογαριασμό, κόστος το οποίο μπορεί να είναι ειδικά για τους ιδιώτες αβάστακτο και, πέρα από την επαγγελματική τους ζωή, να έχει οικονομικές επιπτώσεις και σε προσωπικό επίπεδο, ανάλογα με το ύψος της αποζημίωσης που αξιώνει ο ενάγων, άρα με τη σύναψη συμβολαίου επαγγελματικής αστικής ευθύνης ο μηχανικός μειώνει το οικονομικό του ρίσκο.

Αξίζει δε να αναφερθεί ότι σε κάποιες περιπτώσεις τα συμβαλλόμενα μέλη «τα

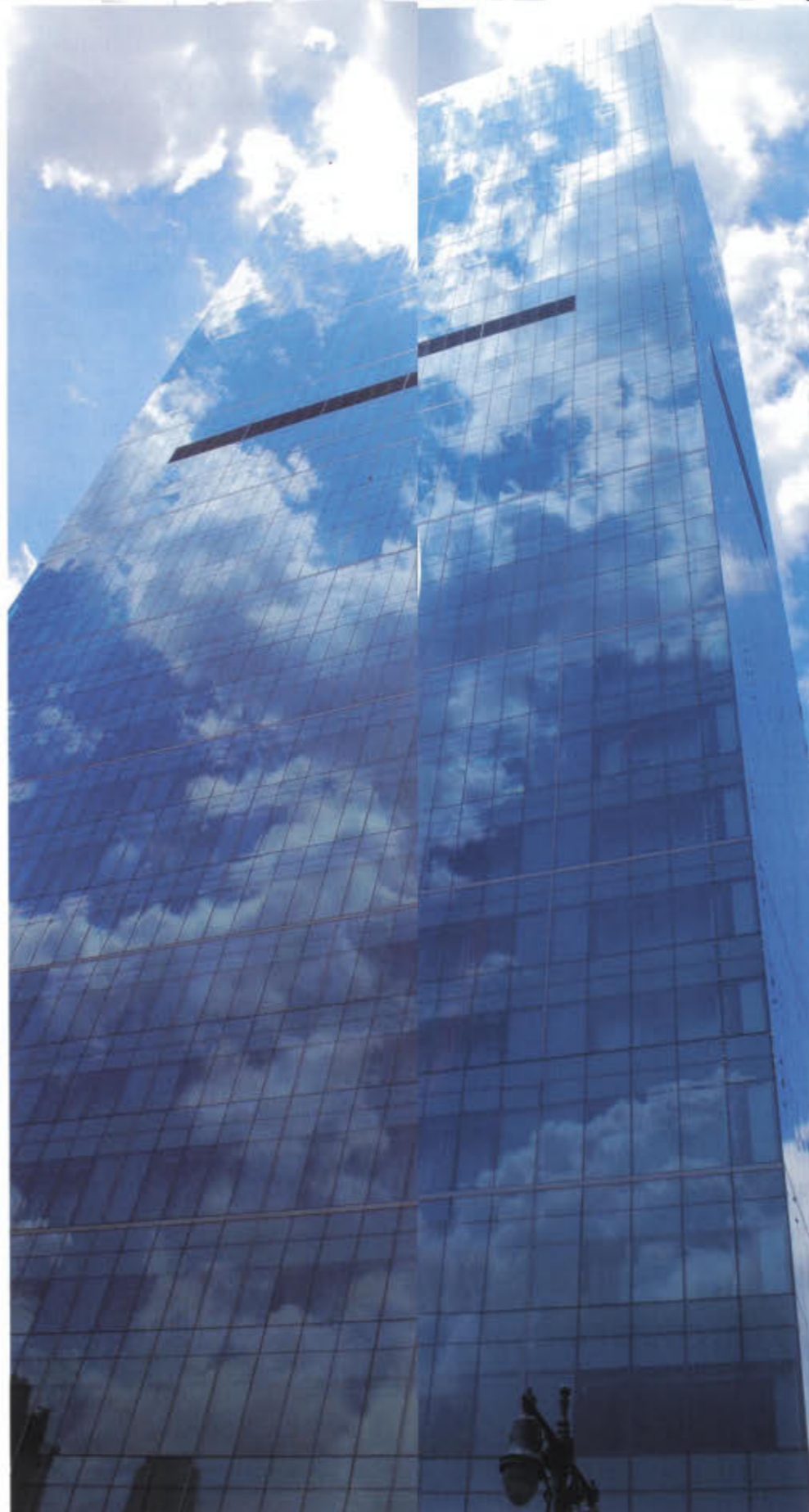
βρίσκουν», όπως τονίζουν οι μηχανικοί εξωδικαστικά όπου και εκεί η ασφαλιστική ευθύνη μπορεί να καλύψει κάποιο κόστος.

ΤΣΜΕΔΕ σε ρόλο επικουρικού ταμείου

Μια εγγύηση καλής εκτέλεσης έρχεται σε κάποιους μηχανικούς και δίνει το ΤΣΜΕΔΕ στο 10% του έργου. Στην περίπτωση, λοιπόν, που ο μηχανικός σφάλει σε ό,τι αφορά την ποιότητα του έργου, το ΤΣΜΕΔΕ καταβάλλει στον πελάτη του μηχανικού το 10% του προϋπολογισμού του έργου ως αποζημίωση για τη ζημιά που προκάλεσε στον πελάτη ο μηχανικός. Να σημειωθεί ότι τα χρήματα αυτά βγαίνουν από ένα αποθεματικό ταμείο που έχει δημιουργήσει το ΤΣΜΕΔΕ από τις εισφορές των μηχανικών.

Μηχανολόγοι ηλεκτρολόγοι, χημικοί μηχανικοί

Υπέχουν αστικής ευθύνης και ως ελεύ-



θεροι επαγγελματίες και ως εργαζόμενοι σε εταιρείες.

Εκτός από τους αρχιτέκτονες - πολιτικούς μηχανικούς, στατικούς, αστική ευθύνη ενέχουν και οι μηχανολόγοι ηλεκτρολόγοι / χημικοί μηχανικοί.

Όπως τόνισε μηχανολόγος μηχανικός (ελεύθερος επαγγελματίας) στο περιοδικό μας, οι μηχανολόγοι όπως και οι χημικοί μηχανικοί και οι ηλεκτρολόγοι, εκτός από το ρόλο και την αστική ευθύνη που έχουν στην ανέγερση ενός κτιρίου, υπέχουν της αστικής ευθύνης και όταν κατέχουν λειτουργικές θέσεις σε μια βιομηχανία: μία από αυτές τις θέσεις είναι η θέση του τεχνικού ασφαλείας σε ένα εργοστάσιο.

Σε περίπτωση ατυχήματος, σημειώνει, ο μηχανικός πάει στο δικαστήριο, ωστόσο η εταιρεία φροντίζει με ειδικά ασφαλιστήρια συμβόλαια αστικής ευθύνης που συνάπτει με τις ασφαλιστικές να ασφαλίσει τους υπαλλήλους έναντι τέτοιων σφαλμάτων, σημειώνοντας ότι τα δικαστήρια σε τέτοιες περιπτώσεις επιδικά-

ζουν τα πρόστιμα «στο πιο οικονομικά εύρωστο».

Ναυπηγοί μηχανικοί

Ευθύνη σύμφωνα με τη διεθνή και εθνική νομοθεσία

Σε ό,τι αφορά τώρα την ευθύνη των ναυπηγών μηχανικών, αυτή είναι εναρμονισμένη σύμφωνα με τη διεθνή νομοθεσία και την εκάστοτε εθνική, που δεν διαφέρει και πολύ από την ευθύνη που έχουν οι μηχανολόγοι, ηλεκτρολόγοι και χημικοί μηχανικοί, όταν ένα ναυπηγός μηχανικός κατέχει θέση τεχνικού ασφαλείας για παράδειγμα σε ένα ναυπηγείο.

Σύμφωνα με ναυπηγό μηχανικό που εργάζεται σε ξένους νηογνώμονες στην Ελλάδα, η ευθύνη των μηχανικών στη ναυτιλία ορίζεται βάσει της νομοθεσίας του International Marine Organisation, IMO, το οποίο είναι παρακλάδι του ΟΗΕ, της εκάστοτε Σημίας, της νομοθεσίας των Νηογνώμωνων και των SOLAS (Safe on Life at Sea - διεθνής συνθήκη για την ασφάλεια και ανθρώπινη ζωή εν πλω)

και άλλων συνθηκών ανά περίπτωση.

Με άλλα λόγια, ο ναυπηγός μηχανικός, είτε εργάζεται σε ναυτιλιακή, είτε εξασκεί ελεύθερο επάγγελμα, είτε εργάζεται σε ναυπηγείο, είτε στους νηογνώμονες, είτε στη Σημαία οφείλει να εναρμονιστεί με τη διεθνή και εθνική νομοθεσία· ωστόσο, όπως σημειώνει, ο επιμερισμός των ευθυνών είναι 'να πολύ θολό κομμάτι. Συμπληρώνοντας το κομμάτι της ευθύνης των ναυπηγών, ναυπηγός μηχανικός της ναυτιλιακής Thepa Maris τονίζει ότι όταν το πλοίο βρίσκεται εν πλω την ευθύνη για οτιδήποτε συμβεί την έχει ο πλοίαρχος, υπογραμμίζοντας ότι κάτω από τον πλοίαρχο βρίσκονται η Σημαία, οι Νηογνώμονες και η Ναυτιλιακή, ανάμεσα στους τρεις τελευταίους αυτούς βρίσκεται και ο ναυπηγός αν χρειαστεί να κατατεθούν μαρτυρίες για σφάλμα.

Ο ρόλος του ΤΕΕ συμβουλευτικός και μόνο

Το Τεχνικό Επιμελητήριο Ελλάδος και στο κομμάτι της αστικής ευθύνης των μηχανικών, σύμφωνα με νομικό του Επιμελητηρίου, έχει ρόλο συμβουλευτικό και μόνο, παρέχει δηλαδή τη γνωμάτευσή του σε συμβεβλημένους μηχανικούς. Αν γίνει κάποιο λάθος ή ζημιά κατά τη διάρκεια ενός έργου είναι αυτό που θα μελετήσει την περίπτωση και ανάλογα θα εκδώσει τη σχετική γνωμάτευση, η οποία στην περίπτωση που υπάρξει αντιδικία μεταξύ των συμβαλλόμενων μελών κατατίθεται στο δικαστήριο. Και όπως σημειώνει, στην Ελλάδα το σύστημα ελέγχου είναι ακόμα κρατικοποιημένο, σε αντίθεση με άλλες χώρες, δηλαδή το βασικό μερίδιο ελέγχου το έχουν το κράτος και η πολεοδομία, συμπληρώνοντας ότι με τη συμβολή τους μηδενίζεται το σφάλμα, εξα-

σφαλίζοντας το μηχανικό.

Τονίζει, ωστόσο, ότι η Πολιτεία πρέπει να εξειδικεύσει τους ρόλους των μηχανικών, ενώ παράλληλα σημειώνει ότι είναι λάθος –σύμφωνα με το ΤΕΕ– το ρόλο του κατασκευαστή να αναλαμβάνουν επιχειρηματίες μόνο με κριτήριο το χρήμα.

Τα προγράμματα των ασφαλιστικών για τους μηχανικούς

Στις αυξημένες ευθύνες των μηχανικών έρχονται οι ασφαλιστικές εταιρείες να σταθούν αρωγοί στο έργο τους, προσφέροντας νέα πακέτα καλύψεων αστικής ευθύνης που είναι εξειδικευμένα στο επάγγελμα.

Η έννοια της επίβλεψης σύμφωνα με το ΤΕΕ

Η έννοια της επίβλεψης ως υπηρεσία μηχανικού δεν είναι ενιαία και αδιαίρετη, αλλά αντιθέτως έχει αποτυπωθεί σε ποικίλες νομικές διατάξεις, οι οποίες καθιερώνουν εντελώς διαφορετικά μεταξύ τους και αυτοτελή καθήκοντα επιμέλειας.

Η συμμετοχή, η παρακολούθηση και η εποπτεία από τους μηχανικούς σε εκτελούμενα τεχνικά έργα καταγράφεται στο νόμο σε διαφορετικές μεταξύ τους διατάξεις, οι οποίες καθιερώνουν εκάστοτε και διαφορετικές υποχρεώσεις και ευθύνες.

Η διάκριση των καθηκόντων και υποχρεώσεων του μηχανικού προκύπτει από την παράθεση των διατάξεων που αναφέρονται σε κάθε είδους επίβλεψη, από την απλή ανάγνωση των οποίων καθίσταται σαφές ότι για κάθε κατηγορία απαιτείται μια διαφορετική σύμβαση με ιδιαίτερο αντικείμενο (έργο), όπως αυτό

προσδιορίζεται από την εκάστοτε διάταξη νόμου, ανάλογα με τον επιδιωκόμενο από το νομοθέτη σκοπό.

Ο νόμος αυτός αποκλείει το ενδεχόμενο ξεχωριστά πρόσωπα να αναλάβουν τα καθήκοντα της επίβλεψης που προβλέπει το Π.Δ. 696/1974 και ο Ν. 1396/1983.

Σε κάθε περίπτωση, πάντα σύμφωνα με το ΤΕΕ, η ανάληψη των καθηκόντων της επίβλεψης του Ν. 1396/1983 θα πρέπει να αποδεικνύεται με συμβατική σχέση, βάσει της οποίας συντελείται η ανάθεση των συγκεκριμένων καθηκόντων στον ή στους αντισυμβαλλόμενους μηχανικούς.

Τούτο απαιτείται ιδιαίτερω, γιατί ο συγκεκριμένος νόμος (Ν. 1396/1983) δεν απαγορεύει τον επιμερισμό των καθηκόντων (είναι δυνατή η ανάληψη των εν λόγω καθηκόντων από διαφορετικά άτομα) και δεν δημιουργεί αντικειμενική ευθύνη των επιβλεπόντων.

Επί πλέον, σύμφωνα με το Π.Δ. 305/1996 (εργατικό δίκαιο) σχετικά με τις ελάχιστες προδιαγραφές ασφάλειας και υγείας που πρέπει να εφαρμόζονται στα προσωρινά ή κινητά εργοτάξια (όγδοι ειδική οδηγία κατά την έννοια του άρθρου 16, παράγραφος 1 της οδηγίας 89/391/ΕΟΚ) καθορίζονται οι ελάχιστες προδιαγραφές ασφάλειας και υγείας που πρέπει να εφαρμόζονται στα προσωρινά ή κινητά εργοτάξια, όπως αυτά ορίζονται στο άρθρο 2.

Στις αυξημένες ευθύνες των μηχανικών έρχονται οι ασφαλιστικές εταιρείες να σταθούν αρωγοί στο έργο τους, προσφέροντας νέα πακέτα καλύψεων αστικής ευθύνης, που είναι εξειδικευμένα στο επάγγελμά τους.

ΝΑΙ
Το περιοδικό του ασφαλιστή!

Ασφάλιση Επαγγελματικής Ευθύνης Αρχιτεκτόνων – Συμβούλων Μηχανικών

10 λογικές ερωτήσεις 10 υπεύθυνες απαντήσεις



Του Γιώργου Κουτίνα (*)

1 Τι είναι η Επαγγελματική Ευθύνη Αρχιτεκτόνων / Μηχανικών και ποιες οι ιδιαιτερότητές της;

Η κατασκευή ενός τεχνικού έργου είναι μια σύνθετη διεργασία κατ' εξοχήν έντασης κινδύνου και ευθύνης, αφού για την υλοποίησή του εμπλέκονται χρηματοδοτικά κεφάλαια (Εργοδότης – Κύριος του Έργου, Τράπεζες), εργασία και μηχανολογικός εξοπλισμός (Εργολάβοι-Υπεργολάβοι Κατασκευαστές) και διάφορα υλικά (Προμηθευτές).

Οι Αρχιτέκτονες / Μηχανικοί συμμετέχουν στη διεργασία αυτή από την αρχική σύλληψη του έργου μέχρι την αποπεράτωσή του, αλλά και ευρύτερα. Δηλαδή, είναι υπεύθυνοι για την προκαταρκτική και οριστική μελέτη εφαρμογής, ενώ συνήθως συμμετέχουν στη διοίκηση και επίβλεψη της φάσης κατασκευής του έργου. Επί πλέον, πα-

ραμένουν υπόλογοι για τυχόν αστοχίες της κατασκευής οι οποίες θα εμφανισθούν μετά την αποπεράτωσή της.

Σύμφωνα με τη σχετική νομοθεσία έχουν αστική ευθύνη για τις τυχόν ζημιές που μπορεί να προκύψουν και οι οποίες μπορούν να αποζημιωθούν, αλλά και ποινική ευθύνη για την περίπτωση που υπάρχει σοβαρός τραυματισμός ή και θάνατος ανθρώπων.

Αξίζει να επισημανθεί πως σύμφωνα με ειδική και ιδιαίτερη αυστηρή νομοθετική ρύθμιση που έγινε μετά τον καταστροφικό σεισμό του Αιγίου (Ν233-1/95 που τροποποίησε το άρθρο 286 του Ποινικού Κώδικα), υπάρχει απόλυτη ποινικοποίηση του επαγγέλματος του Μηχανικού με διατήρηση της ευθύνης πρακτικά εφ' όρου ζωής (χωρίς παραγραφή) και εφ' όλης της δραστηριότητάς του, αφού ο Μηχανικός παραμένει πάντα υπόλογος για τυχόν παραβίαση της νομοθεσίας και των κανόνων της οικονομικής λόγω δόλου ή και αμέλειας!

Είναι σκόπιμο να αναφερθεί πως –σύμφωνα με τα σημερινά σύγχρονα δεδομένα των κανόνων «της τέχνης και της επιστήμης» οι οποίοι διέπουν το επάγγελμα του Αρχιτέκτονα / Μηχανικού– η έννοια της επαγγελματικής ευθύνης του είναι ευρύτερη, καθόσον συνδέεται με πλέον προχωρημένες απαιτήσεις γύρω από την ποιότητα των έργων.

2 Σε τι διαφέρει η ευθύνη των Αρχιτεκτόνων / Μηχανικών σε σχέση με αυτήν των άλλων επαγγελματιών;

Στην πράξη είναι η πλέον πολύπλοκη και η πιο «βαριά». Με το σκεπτικό πως οι ζημιόγρονες συνέπειες από εξ αμελείας λάθη ή παράλειψη του Αρχιτέκτονα / Μηχανικού μπορεί να είναι σημαντικές βλάβες ή και θά-

νατος ατόμων, υλικές ζημιές, δηλαδή αστοχία κτηρίου ή έργου υποδομής (γέφυρα, σήραγγα, λιμενικό, αυτοκινητόδρομος κ.λπ.), αλλά και έμμεσες/ συνακόλουθες αποθετικές ζημιές (χρηματικές απώλειες), η ευθύνη του είναι η πλέον σοβαρή. Είναι αστική και ποινική, όπως και του Γιατρού, αλλά σε ακραίες περιπτώσεις (ομαδικό ατύχημα, εκτεταμένη αστοχία έργου) μπορεί τελικά να «μεταφρασθεί» σε ακόμη πιο πολύπλοκες διαδικασίες διερεύνησης της υπαιτιότητας και επακόλουθης ζημιάς, καθώς και σε υπέρογκα ποσά αποζημίωσης.

Είναι σκόπιμο να αναφερθεί πως –σύμφωνα με τα σημερινά σύγχρονα δεδομένα των κανόνων «της τέχνης και της επιστήμης» οι οποίοι διέπουν το επάγγελμα του Αρχιτέκτονα / Μηχανικού– η έννοια της επαγγελματικής ευθύνης του είναι ευρύτερη, καθόσον συνδέεται με πλέον προχωρημένες απαιτήσεις γύρω από την ποιότητα των έργων.

Δηλαδή, ο σύγχρονος Αρχιτέκτονας / Μηχανικός, πέρα από καθαρά ατυχήματα, παραμένει υπόλογος για τυχόν αποκλίσεις από ειδικές παραμέτρους ποιότητας του έργου, όπως «αντοχή στο χρόνο, ευστάθεια, οικονομία και λειτουργικότητα, συντηρησιμότητα αλλά και αρμονική ένταξη του στο περιβάλλον»!

3 Τι σημαίνει Ασφάλιση Επαγγελματικής Ευθύνης;

Πρόκειται για ασφαλιστική κάλυψη αξιώσεων εις βάρος του παρέχοντος υπηρεσίες (Φυσικό Πρόσωπο ή Εταιρεία, των υπαλλήλων ή/και αποκλειστικών συνεργατών), για ενδεχόμενες ζημιές του Πελάτη / Εργοδότη του ή και Τρίτου από εξ αμελείας λάθος ή παράλειψη στην εφαρμογή της νομοθεσίας και των ισχύοντων πρακτικών κανόνων δεοντολογίας που διέπουν την επαγγελματική του δραστηριότητα. Στην πράξη, η ασφάλιση αυτή είναι νομική υποστήριξη και χρηματική κάλυψη αξιώσεων αποζημίωσης που εμπíπτουν στην Αστική Ευθύνη του Ασφαλισμένου Επαγγελματία.

Διεθνώς, η Ασφάλιση αυτή είναι γνωστή ως «Professional Indemnity» ή «Errors & Omissions» Insurance.

4 Ποιους ενδιαφέρει;

Αναφερόμενοι στους Μηχανικούς, ενδιαφέρει Επαγγελματίες (Φυσικά ή Νομικά Πρόσωπα) που παρέχουν υπηρεσίες έναντι αμοιβής. Ειδικότερα και πιο αναλυτικά η ασφάλιση αυτή ενδιαφέρει:

- Αρχιτέκτονες / Μηχανικούς (Φυσικά ή/και Νομικά Πρόσωπα) με αντικείμενο Μελέτη, Επίβλεψη, Διοίκηση τεχνικών έργων ή παραγωγικών μονάδων - Τεχνικούς Ασφαλείας ή Γραφεία παροχής υπηρεσιών Υγιεινής & Ασφάλειας Εργασίας (ΕΞΥΠΠ).
- Μηχανικούς Συμβούλους «Ασφαλούς Μεταφοράς Επικίνδυνων Εμπορευμάτων» (ΑΜΕΕΕ).
- Μηχανικούς Πραγματογνώμονες, Επιθεωρητές & Συμβούλους Συστημάτων Διαχείρισης Ποιότητας.
- Μηχανικούς Συμβούλους Μελέτης Περιβαλλοντικών Επιπτώσεων / Διαχείρισης Περιβάλλοντος.

5 Γιατί χρειάζεται;

Κάθε Επαγγελματίας αναλαμβάνει ευθύνες που μπορεί να ζημιώσουν. Οι ενδεχόμενες εις βάρος του αξιώσεις αποζημίωσης μπορεί να είναι οικονομικά «δυσβάσταχτες» σε σχέση με την επαγγελματική αμοιβή του.

Τα τυχόν λάθη ή παραλείψεις είναι ανθρώπινες αδυναμίες ακόμη και για τον πλέον ευσυνειδητο επαγγελματία

Τα συναλλακτικά ήθη αλλάζουν και ο κάθε Επαγγελματίας μπορεί να κατηγορηθεί ακόμη και κακοπροαίρετα για λάθη ή παραλείψεις που δεν έπραξε.

Οι σύγχρονες εξελίξεις επιβάλλουν την ασφάλιση της Επαγγελματικής Ευθύνης όχι μόνο ως στοιχείο πρόνοιας, αλλά και ως τεκμήριο αξιοπιστίας - εγγύησης των παρεχόμενων υπηρεσιών.

Ο σημερινός επαγγελματίας (Φυσικό Πρόσωπο ή Επιχείρηση) έχει ανάγκη από νομική & οικονομική προστασία για την απρόσκοπτη άσκηση της δραστηριότητάς του, χωρίς επί πλέον άγχος για συνέπειες από λάθη ή παραλείψεις του.

6 Τι καλύπτει ένα Ασφαλιστήριο Επαγγελματικής Ευθύνης;

Κατ' αρχήν νομική προστασία από έμπειρους Νομικούς Συμβούλους ή / και τεχνική πραγματογνωμοσύνη από Πραγματογνώμονα Μηχανικό που η Ασφαλιστική Εταιρεία ορίζει για την προάσπιση των συμφερόντων του Ασφαλισμένου, όταν αυτός κατηγορείται για οικονομική ζημιά που προκάλεσε από ενδεχόμενο λάθος ή παράλειψη του ή ακόμη, όταν κατηγορείται και για ποινικό αδίκημα, κάτι που είναι σύνθετος στους Αρχιτέκτονες / Μηχανικούς που επιβλέπουν τεχνικά έργα ή παρέχουν υπηρεσίες Τεχνικού Ασφαλείας.

Χρηματική αποζημίωση για τυχόν υλι-

κή ζημιά.

Χρηματική αποζημίωση για Σωματικές Βλάβες ή και Θάνατο Τρίτων.

Χρηματική αποζημίωση για άμεση ή / και έμμεση αποθετική οικονομική ζημιά Εργοδότη του Ασφαλισμένου ή/ και κάποιου τρίτου.

Δαπάνες και δικαστικά έξοδα σε σχέση με αξιώσεις αποζημίωσης, που δεν μπορούν να διευθετηθούν με εξώδικο διακανονισμό.

7 Ένα Ασφαλιστήριο Επαγγελματικής Ευθύνης αποζημιώνει κατόπιν απόφασης δικαστηρίου;

Κατά βάση ΟΧΙ. Σύμφωνα με τη διεθνή πρακτική, ένα σωστό ασφαλιστήριο από αξιόπιστη Ασφαλιστική Εταιρεία αποζημιώνει συνήθως συμβιβαστικά. Δηλαδή, χωρίς προσφυγή σε δικαστικούς αγώνες, αλλά κατόπιν νομικής ή/ και τεχνικής πραγματογνωμοσύνης που ορίζει η Ασφαλιστική Εταιρεία, τη στιγμή που θα είναι αυτή που θα πληρώσει για λογαριασμό του Ασφαλισμένου. Έχει ιδιαίτερη σημασία για τον τελευταίο μια τέτοια προσέγγιση, καθόσον τον απαλλάσσει από μακρόχρονες φθοροποιές διαδικασίες και του επιτρέπει να συνεχίσει απρόσκοπτα το δημιουργικό του έργο.

8 Τι προσφέρει στον Ασφαλισμένο Αρχιτέκτονα / Μηχανικό η ασφάλιση Επαγγελματικής Ευθύνης;

Ουσιαστική νομική και οικονομική κάλυψη του Ασφαλισμένου, Εγγύηση ότι για τυχόν οικονομική ζημιά Εργοδότη ή/και τρίτου από λάθος ή παράλειψη του Ασφαλισμένου θα κληθεί να

αποζημιώσει κάποια Ασφαλιστική Εταιρεία και όχι ο Ασφαλισμένος που παρέχει υπηρεσίες Αρχιτέκτονα Μηχανικού και η αμοιβή του οποίου συνήθως είναι πολύ χαμηλή σε σχέση με το ύψος της πιθανής ζημιάς που μπορεί να προκαλέσει.

Άριστο δείγμα ποιότητας και φερεγγυότητας των προσφερόμενων υπηρεσιών έναντι του Πελάτη / Εργοδότη.

Κίνητρο δημιουργίας και οικονομικής πρόδου, αφού με το αίσθημα ασφάλειας που προσφέρει ενθαρρύνει τον Ασφαλισμένο Επαγγελματία να αναλαμβάνει περαιτέρω επαγγελματικούς κινδύνους και πρωτοβουλίες.

9 Πώς υλοποιείται μια τέτοια ασφάλιση;

Όπως και σε κάθε Ασφάλιση, με συμπλήρωση και υπογραφή τυποποιημέ-

νης Αίτησης Ασφάλισης, όπου ρητά πρέπει να αναφέρονται τα βασικά τεχνικά και οικονομικά στοιχεία από την αντίστοιχη επαγγελματική δραστηριότητα του Αρχιτέκτονα / Μηχανικού.

10 Τι μπορεί να προσφέρει η Εταιρεία «ΚΟΥΤΙΝΑΣ Α.Ε. - Μεσίτες Ασφαλίσεων & Αντασφαλίσεων»;

Με λίγα λόγια, το άριστο Ασφαλιστήριο, τη βέλτιστη ασφαλιστική λύση από πλευράς αξιοπιστίας, ευελιξίας, αρτιότητας, πληρότητας και κόστους. Οι λύσεις που προτείνουμε είναι προϊόν μακρόχρονης εμπειρίας και εξειδικευμένης τεχνολογίας που συνδυάζει αυτή του Μηχανικού και του Ασφαλιστή. Στον συγκεκριμένο κλάδο της Ασφάλισης Επαγγελματικής Ευθύνης, υπό την ιδιότητα του Εξουσιοδοτημένου Ανταποκριτή των Lloyd's με δικαίωμα έκδοσης Ασφαλιστηρίων, οι λύσεις που προσφέρουμε είναι με «εγγύηση και σφραγίδα» των Lloyd's του Λονδίνου. Σημειώνεται πως τα ασφαλιστήρια που εκδίδουμε για λογαριασμό τους είναι 100% κάλυψη από τους CATLIN, που είναι σήμερα το μεγαλύτερο Συνδικάτο των Lloyd's.

Λειτουργώντας ως Μεσίτες Ασφαλίσεων & Αντασφαλίσεων, Εξουσιοδοτημένοι Ανταποκριτές των Lloyd's, είναι ευνόμο πως είμαστε υποχρεωμένοι να ακολουθούμε ευρωπαϊκά επαγγελματικά πρότυπα και να τηρούμε σχετικό κώδικα δεοντολογίας.

Υπάρχει μεγάλη προοπτική για ανάπτυξη του συγκεκριμένου κλάδου ασφάλισης, που παραμένει απειροεπικράτος στη χώρα μας. Απαιτείται αντικειμενικό ενδιαφέρον τόσο από την πλευρά της ασφαλιστικής αγοράς όσο και από αυτήν των χιλιάδων Αρχιτεκτόνων / Μηχανικών που ασκούν επάγγελμα κύρους

αλλά σημαντικής επικινδυνότητας. Είναι προφανές πως οι μακροπρόθεσμες επαγγελματικές συνέργειες είναι αναγκαίες και μας ενδιαφέρουν, παρά το σχετικό έλλειμμα επαγγελματισμού που παρατηρείται στην ελληνική αγορά. Λαμβάνοντας υπόψη τις σύγχρονες εξελίξεις που όλο και πιο πολύ απαιτούν ποιότητα και αξιοπιστία, είμαστε ανοικτοί για γόνιμες επαγγελματικές συνεργίες προκειμένου οι Έλληνες Επαγγελματίες (στην προκειμένη περίπτωση Αρχιτέκτονες/ Μηχανικοί) να βρίσκουν κατάλληλη ασφαλιστική κάλυψη μέσω των Ασφαλιστικών Συμβούλων, τους οποίους εμπιστευόμαστε. Συνειδητοποιώντας πως υπάρχει σοβαρή προοπτική για αξιοποίηση της ασφαλιστικής ύλης στον συγκεκριμένο κλάδο στη χώρα μας, μπορούμε κάλλιστα να προσφέρουμε άμεση συνεργασία σε ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές (ανεξάρτητους Μεσίτες και Συμβούλους Ασφαλίσεων) ή ακόμα και σε Ασφαλιστικές Εταιρείες που επιθυμούν να προσφέρουν Ασφαλιστήριο Lloyd's με εξειδικευμένους όρους, με εκτεταμένη διεθνή γεωγραφική κάλυψη, με μεγάλα όρια κάλυψης για δραστηριότητες οργανωμένων ελληνικών Γραφείων Αρχιτεκτόνων / Μηχανικών ακόμη και σε χώρες του εξωτερικού.

(
* Είναι Μηχανικός ΕΜΠ & ΕΝΣΡΜ Γαλλίας. Μετά από εμπειρία Μηχανικού και Underwriter σε πολυεθνική ασφαλιστική εταιρεία, δραστηριοποιείται ως Εμπειρογνώμων Ασφαλίσεων με εξειδίκευση στις ασφαλίσσεις αστικής ευθύνης, τεχνικών έργων & επιχειρηματικών κινδύνων. Είναι Διευθύνων Σύμβουλος της «ΚΟΥΤΙΝΑΣ Α.Ε. - Μεσίτες Ασφαλίσεων», Εξουσιοδοτημένοι Ανταποκριτές των Lloyd's www.gkou-tinas.gr).





ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Η Εθνική Ασφαλιστική προσφέρει κάλυψη που αφορά την Επαγγελματική Ευθύνη του ασφαλισμένου Μηχανικού / Αρχιτέκτονα από την εκπόνηση μελέτης και/ή την επίβλεψη έργου και καλύπτει απαιτήσεις από ατυχήματα που θα συμβούν και θα δηλωθούν είτε εντός της περιόδου ασφαλίσεως είτε εντός της εκτεταμένης περιόδου αναγγελίας ζημιών όπως ορίζεται στο συμβόλαιο.

Απαραίτητη προϋπόθεση της κάλυψης είναι ο ασφαλισμένος να μη μετέχει ως κατασκευαστής εργολάβος ή προμηθευτής στο έργο στο οποίο αναλαμβάνει τη μελέτη και/ή την επίβλεψη. Τα βασικά συμβόλαια της Εθνικής Ασφαλιστικής που παρέχουν την κά-

λυψη δίδονται είτε σε κάλυψη μεμονωμένου έργου (project cover) είτε σε κάλυψη ετήσιας βάσης (annual cover) για όλες τις μελέτες που εκπονεί ο ασφαλισμένος Μηχανικός / Αρχιτέκτονας κατά τη διάρκεια ενός έτους.

Βάση υπολογισμού των ασφαλιστρών αποτελούν οι αμοιβές του ασφαλισμένου για τη συγκεκριμένη μελέτη (στην κάλυψη project cover) ή οι ετήσιες αμοιβές του ασφαλισμένου για όλες τις μελέτες που εκπονεί κατά τη διάρκεια ενός έτους.

Παράγοντες που συνυπολογίζονται στο τελικό ασφάλιστρο είτε με τη μορφή επιβάρυνσης (loading factors) είτε με τη μορφή έκπτωσης (discount factors) είναι:

Τα αιτούμενα όρια αποζημίωσης σε συνδυασμό με την εφαρμοστέα απαλλαγή.

Ο βαθμός δυσκολίας της μελέτης / των μελετών που αναλαμβάνει ο ασφαλισμένος.

Η εμπειρία του ασφαλισμένου σε εκπόνηση παρόμοιας μελέτης / μελετών.

Το επίπεδο εμπειρίας και επιστημονικής κατάρτισης των συνεργατών του ασφαλισμένου.

Το ιστορικό απαιτήσεων / ζημιών του ασφαλισμένου.

Τέλος, αξίζει να σημειωθεί ότι όπως σε όλες τις περιπτώσεις Επαγγελματικής Ευθύνης, λαμβάνεται υπόψη η μακρόχρονη έκθεση (long tail exposure) αυτών των κινδύνων.

CHARTIS

ο κόσμος σας, με ασφάλεια

Γιατί να ασφαλιστώ; Ευθύνες που προκύπτουν από λάθη ή παραλείψεις κατά την παροχή επαγγελματικών υπηρεσιών. Πρόνοια για την προστασία της φήμης του επαγγελματία. Ελαχιστοποίηση των οικονομικών συνεπειών του επαγγελματία. Προβολή σε υποψήφιους πελάτες.

Ποιος ασφαλιζεται

Επιχειρήσεις ή συνεταιρισμοί δύο τουλάχιστον επαγγελματιών που υπάγονται στο Τεχνικό Επιμελητήριο της Ελλάδος με αντικείμενο εργασίας: αρχιτεκτονική, αρχιτεκτονική τοπίου, σχεδιασμό εσωτερικών χώρων, μελέτες πολιτικού / ηλεκτρολόγου / μηχανολόγου μηχανικού, μελέτες ψύξης / θέρμανσης / κλιματισμού, μελέτες σκοπιμότητας, επιθεωρήσεις / πραγματογνωμοσύνες εδάφους και κτηρίων, συντονισμό και διαχείριση έργου.

Οι ασφαλιστικές καλύψεις

Αποζημίωση για αξιώσεις τρίτων που προκύπτουν από την αμελή άσκηση του επαγγέλματος.

Έξοδα υπεράσπισης ανεξάρτητα από τη βασιμότητα της κατηγορίας.

Ποσά ενδεχόμενου εξωδικαστικού συμβιβασμού.

Παραβίαση δικαιωμάτων πνευματικής ιδιοκτησίας / παράβαση καθήκοντος / παράβαση απορρήτου.

Αποζημίωση για απαιτήσεις τρίτων εξαιτίας δυσφήμισης - συκοφαντίας.



Οικονομικές απαιτήσεις οφειλόμενες σε δόλιες πράξεις / ενέργειες υπαλλήλων.

Προστασία Δεδομένων.

Έξοδα παρουσίας σε έρευνες.

Απώλεια εγγράφων.

Αυτόματη Κάλυψη Νέων Θυγατρικών.

Αποζημίωση για Απαιτήσεις σχετικά με παράβαση καθήκοντος εξειδικευμένου σχεδιαστή.

Έξοδα επικοινωνίας και δημοσίων σχέσεων για τον περιορισμό ζημιών σε έκτακτες περιπτώσεις.

Εκτεταμένη Περίοδος Γνωστοποίησης Απαιτήσεων.

Λόγοι αξιώσεων - απαιτήσεων

Λάθη στο σχεδιασμό.

Παράβλεψη (μη σκόπιμη) των νόμιμων προδιαγραφών.

Ελλιπής επίβλεψη.

Αμέλεια ως προς την τήρηση των κατάλληλων ηλεκτρικών προδιαγραφών.

Αποτυχία λήψης των σωστών οικοδομικών αδειών.





INTERAMERICAN
Μεγάλη και Σίγουρη

Ο πολιτικός μηχανικός / μελετητής είναι υποχρεωμένος να παρέχει τις υπηρεσίες του, σύμφωνα με τα δεδομένα της ισχύουσας Νομοθεσίας, τους Κώδικες και Κανόνες Ηθικής Δεοντολογίας της «Τέχνης και της Επιστήμης» του Αρχιτέκτονα ή Πολιτικού Μηχανικού και με τις εφαρμοστέες οικοδομικές Διατάξεις. Κριτήριο αποτελεί το πώς θα ενεργούσε στη συγκεκριμένη περίπτωση και με τις δεδομένες συνθήκες, μεθόδους εργασίας ή χρήση συγκεκριμένων υλικών, ο μέσος, ικανός και ευσυνειδητός ειδικευμένος συνάδελφός του.

Η ασφάλιση της επαγγελματικής Αστικής Ευθύνης των αρχιτεκτόνων και των πολιτικών μηχανικών καλύπτει την υποχρέωση που έχουν από το Νόμο για καταβολή αποζημίωσης έναντι αξιώσεων τρίτων που προκύπτει από αμέλεια ή παράλειψη κατά την εκτέλεση της επαγγελματικής τους δραστηριότητας για βλάβη ή ζημιά που τυχόν συμβεί.

Συγκεκριμένα:

Αντικείμενο της ασφάλισης

Η ασφάλιση της επαγγελματικής Αστικής Ευθύνης των αρχιτεκτόνων και των πολιτικών μηχανικών καλύπτει οποιοδήποτε ποσό ή ποσά, τα οποία ο Ασφαλιζόμενος / Λήπτης της ασφάλισης ενδέχεται να καταστεί εκ του νόμου υπεύθυνος να καταβάλει προς Τρίτους και τα οποία προκύπτουν από οποιαδήποτε γραπτή απαίτηση, η οποία

εγέρθηκε για πρώτη φορά εναντίον του κατά τη διάρκεια της περιόδου ασφάλισης, για παράβαση καθήκοντος (σχεδιασμό, συντονισμό παροχή συμβουλών, επίβλεψη) την υποχρέωση που έχουν από το Νόμο για καταβολή αποζημίωσης (αδικοπραξίες ΑΚ.914επ) έναντι αξιώσεων τρίτων που προκύπτει από αμέλεια ή παράλειψη κατά την εκτέλεση της επαγγελματικής τους δραστηριότητας, που τελέστηκε κατά τη διάρκεια της ασφαλιστικής περιόδου (ή της περιόδου αναδρομικής ισχύος - retroactive date) και μέσα στα γεωγραφικά όρια του συμβολαίου (acts - committed principle).

Κατατάσσεται στις επικίνδυνες καλύψεις και χρειάζεται εμπειρία και λεπτομερή εκτίμηση του προς ασφάλιση κινδύνου. Για το σκοπό αυτό το ερωτηματολόγιο της αίτησης που συμπληρώνει ο κάθε υποψήφιος πελάτης είναι όσο το δυνατόν πιο λεπτομερές (μελετήστε προσεκτικά την αίτηση πριν επισκεφθείτε τον πελάτη για τη συμπλήρωσή της). Πρέπει να γίνει διαχωρισμός των συμβολαίων σχετικά με την κάλυψη του συγκεκριμένου κινδύνου.

Η πρώτη περίπτωση αφορά την κάλυψη της επαγγελματικής αστικής ευθύνης για ένα συγκεκριμένο έργο και η δεύτερη περίπτωση αφορά γενικότερα τις δραστηριότητες ενός μηχανικού / αρχιτέκτονα σε ετήσια βάση.

Στην πρώτη περίπτωση, θα πρέπει να προσεχθεί ο χρόνος αποπεράτωσης του έργου.

Ειδικά για τη δεύτερη περίπτωση, η οποία καλύπτει όλες τις επαγγελματικές δραστηριότητες του ασφαλιζόμενου, η Εταιρεία μπορεί να αναλάβει και την κάλυψη εσφαλμένης σχεδίασης



ενός έργου που άρχισε πριν την έναρξη του ασφαλιστηρίου, ορίζοντας όμως χρονικό όριο αναδρομικής κάλυψης.

Σημαντικό ρόλο στην τιμολόγηση του παραπάνω κινδύνου παίζει η γνώση για το μέγεθος και τον τύπο του έργου, η έκταση των δραστηριοτήτων του ασφαλιζόμενου, η συμμετοχή άλλων στο υπό κατασκευή έργο.

Συνήθη όρια αποζημίωσης:

- €1.000.000 για Σ.Β./Υ.Ζ.
- €2.500.000 για όλη την ασφαλιστική περίοδο

Σημαντικό στοιχείο, επίσης, αποτελεί η συμμετοχή του ασφαλιζόμενου στη ζημιά, γιατί απαλλάσσει την Εταιρεία από μικρές και μεσαίες ζημιές και θεωρείται σημαντική στον καθορισμό του ασφαλιστρού (απαλλαγή).

Το ασφαλιστρού μπορεί να υπολογισθεί επί των αμοιβών του συγκεκριμένου project ή ακόμα και επί των ετησίων αμοιβών του ασφαλιζόμενου.

Διευκρινίζεται ότι οι απαιτήσεις που πηγάζουν από συνδυασμό αρχιτεκτονικών υπηρεσιών/ κατασκευή κτηρίων εξαιρούνται από την ανωτέρω κάλυψη.

Χαρακτηριστικά είδη ζημιών που καλύπτονται:

- Ελαττωματικός σχεδιασμός.
- Λανθασμένη μελέτη κατά την εξέταση του υπεδάφους, λανθασμένη μελέτη κατά τον υπολογισμό της στάθμης της θάλασσας, λανθασμένη μελέτη κατά την εξακρίβωση της στάθμης του νερού κατά την εκσκαφή, λανθασμένη μελέτη ως προς τη στατικότητα του κτηρίου, λανθασμένη μελέτη στην κατασκευή της λεκάνης αποστράγγισης. Νερό στο υπόγειο, επακόλουθες ζημιές. Σωματική βλάβη λόγω λάθους σε μελέτη σκάλας. Κατάρρευση μερική ή ολική κτηρίου.

GENERALI

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ



Μαριάννα Σκλαβούου

Προϊσταμένη Τμήματος Τεχνικών Ασφαλίσεων & Αστικής Ευθύνης του Ομίλου Generali

Εύφορο το έδαφος για την ανάπτυξη της αστικής ευθύνης

Η ασφάλιση της αστικής ευθύνης συνοδεύει και ενισχύει την οικονομική ανάπτυξη, τονίζει σε συνέντευξή της στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» η κ. Μαριάννα Σκλαβούου, Προϊσταμένη Τμήματος Τεχνικών Ασφαλίσεων & Αστικής Ευθύνης του Ομίλου Generali, προσθέτοντας ότι η κάλυψη της Αστικής Ευθύνης ως αναπτυσσόμενος κλάδος στην Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά κατέχει μικρό αλλά σταθερά αυξανόμενο κομμάτι αυτής.

Παρατηρείται μια αύξηση της παραγωγής ασφαλιστρών Γενικής Αστικής Ευθύνης. Πού οφείλεται αυτό κατά τη γνώμη σας;

Τον σπουδαιότερο ρόλο για τη σχέση της ασφάλισης και της οικονομίας παίζει η ασφάλιση πραγμάτων· όμως, λόγω της οικονομικής ανάπτυξης των τελευταίων δεκαετιών, τολμώ να πω ότι η ασφάλιση της Αστικής Ευθύνης συνοδεύει και ενισχύει την οικονομική ανάπτυξη. Σε σχέση με τις κλασικές εμπράγματα ασφαλίσεις, η Αστική Ευθύνη είναι ένας σχετικά νεότερος κλάδος ασφάλισης ο οποίος επεισέρχεται περισσότερο στην ανάπτυξη του δικαίου της αστικής ευθύνης. Επομένως, η ανάπτυξη της ασφάλισης της Αστικής Ευθύνης μπορεί να θεωρηθεί ως συνάρτηση του δικαίου της αστικής ευθύνης.

Οι κύριοι λόγοι της ανάπτυξης του κλάδου οφείλονται κυρίως:

- Στην πολυπλοκότητα των συναλλαγών.
- Στην προσπάθεια της κοινωνίας να προστατεύσει υψηλής αξίας αγαθά,
- Στον περιορισμό της ανοχής στα λάθη.
- Στην αύξηση των δικαστικών απο-

φάσεων. Η Generali έχει ένα σημαντικό μερίδιο αγοράς στον κλάδο Γενικής Αστικής Ευθύνης.

Ποιες είναι οι καλύψεις του κλάδου Γενικής Αστικής Ευθύνης; Πώς εξηγείτε το υψηλό μερίδιο αγοράς της Generali;

Η Generali διαθέτει πολυετή εμπειρία και τεχνογνωσία σε παγκόσμιο επίπεδο, έχοντας αναπτύξει ολοκληρωμένες ασφαλιστικές λύσεις για όλο το φάσμα των ευθυνών, προσαρμόζοντας δε αυτές στην εκάστοτε νομοθεσία της χώρας που δραστηριοποιείται. Η Generali Hellas έχει ως βασικά χαρακτηριστικά της: α) την ευελιξία να προσαρμόζει κάθε ασφαλιστική κάλυψη στην ανάγκη ενός εκάστου πελάτη, δημιουργώντας ασφαλιστήρια tailor made και όχι βασισμένη στη μαζική τιμολόγηση ανά group πελατών, β) καταρτισμένους εκτιμητές ανάληψης κινδύνου με βασικό μέλημα αυτών τη γνώση της ασφαλιστικής ανάγκης των πελατών της, η οποία εξασφαλίζεται από τη γνώση, την εμπειρία και τις διεθνείς σχέσεις ενός εκάστου underwriter, γ) ξεκάθαρους όρους ασφάλισης και δ) ταχύτητα διακανονισμού ζημιών, τόσο σε εθνικό επίπεδο όσο και σε διεθνές.

Οι κατηγορίες της κάλυψης του κλάδου που παρέχονται από την Generali Hellas είναι οι ακόλουθες:

- A. Γενική Αστική Ευθύνη. Στην κατηγορία αυτή υπάγονται: Αστική Ευθύνη Οικογενείας. Προσωπική Αστική Ευθύνη. Ευθύνη από την ιδιοκτησία ακινήτων. Ευθύνη από τη λειτουργία επιχειρήσεων (όπως επαγγελματικοί χώροι - καταστήματα, εστιατόρια, ιατρεία, συνεργεία,

σταθμοί οχημάτων, κομμωτήρια, φροντιστήρια, γυμναστήρια, σχολεία, παιδικοί σταθμοί, κατασκηνώσεις, ξενοδοχεία, ενοικιαζόμενα δωμάτια κ.ά.).

Ευθύνη από τη διαχείριση εμπορικών κέντρων, εμπορικών κτηρίων, πολυκατοικιών κ.ά.

Ευθύνη από την εκτέλεση ιδιωτικών και δημοσίων έργων.

Ευθύνη κέντρων Logistics.

Ευθύνη από τη λειτουργία βιοτεχνιών.

Ευθύνη από τη λειτουργία βιομηχανιών.

Ευθύνη διοργανωτή εκδηλώσεων.

B. Ευθύνη Προϊόντος.

Γ. Ευθύνη Εργοδότη.

Δ. Επαγγελματική Ευθύνη (Ιατρού, Δικηγόρου, Ορκωτών Λογιστών, Ασφαλιστικού Διαμεσολαβητή, Tour Operator, Μελετητή).

Τα ανωτέρω αποδεικνύουν ότι το εύρος της κάλυψης της Αστικής Ευθύνης είναι πολύ μεγάλο και δεν είναι δυνατόν να συμπεριληφθούν επιγραμματικά όλα τα ασφαλιστικά προγράμματα του κλάδου· στις μέρες μας καλούμαστε να ασχοληθούμε με τόσους κινδύνους, που η αποτίμησή τους είναι ιδιαίτερα πολύπλοκη, όπως ο κίνδυνος της περιβαλλοντικής ευθύνης, για τον οποίο η πολιτεία με προεδρικό διάταγμα ενσωμάτωσε πρόσφατα την Κοινωνική Οδηγία.

Οι αιτίες για τις οποίες κάποιος μπορεί να κριθεί υπεύθυνος και να κληθεί να αποζημιώσει τον τρίτο παθόντα είναι πολλές· για τον λόγο αυτόν οι εκτιμητές κινδύνου που διαθέτει η εταιρεία μας είναι πρόθυμοι σε κάθε περίπτωση να εξετάσουν τη μορφή του εκάστοτε κινδύνου και να δημιουργήσουν σε συνεργασία με τον διαμεσολαβητή και τον πελάτη το ασφαλιστικό πρόγραμμα που θα καλύψει

Η Generali διαθέτει πολυετή εμπειρία και τεχνογνωσία σε παγκόσμιο επίπεδο, έχοντας αναπτύξει ολοκληρωμένες ασφαλιστικές λύσεις για όλο το φάσμα των ευθυνών

τις πραγματικές του ασφαλιστικές ανάγκες.

Πόσο ανεπτυγμένη είναι στην ελληνική αγορά η κάλυψη Αστικής Ευθύνης Προϊόντος;

Η κάλυψη της Αστικής Ευθύνης –ως αναπτυσσόμενος κλάδος στην Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά– κατέχει μικρό αλλά σταθερά αυξανόμενο κομμάτι αυτής και η ευθύνη προϊόντος κατέχει περίπου το 1/4 της παραγωγής της Αστικής Ευθύνης.

Ποια είναι η πολιτική της Generali στον τομέα αυτόν; Τι καλύψεις προσφέρει στον συγκεκριμένο κλάδο;

Η Ελλάδα με τον ν. 2251/1994 για την προστασία των καταναλωτών υιοθέτησε τις ρυθμίσεις της Οδηγίας 85/354 της Ε.Ε. καθιερώνοντας ειδική ευθύνη του παραγωγού για τα ελαττωματικά προϊόντα.

Σύμφωνα με τα ανωτέρω:

Αντικειμενική ευθύνη

«Ο παραγωγός ευθύνεται για κάθε ζημία που οφείλεται σε ελάττωμα του προϊόντος του».

Δηλαδή:

Δεν είναι απαραίτητο να αποδειχθεί υπαιτιότητα.

Ο παραγωγός δεν μπορεί να δικαιολογηθεί επικαλούμενος μεμονωμένο λάθος της παραγωγής που δεν υπέπεσε στην αντίληψή του.

Δεν απαλλάσσεται με το να υποδείξει ότι για το ελάττωμα ευθύνονται οι προμηθευτές του.

Προϊόν

«Προϊόν» θεωρείται κάθε κινητό, άκωμο και αν είναι ενσωματωμένο σε άλλο κινητό ή ακίνητο.

Από τα ανωτέρω δεν εξαιρούνται οι γεωργικές πρώτες ύλες και τα προϊόντα κυνηγιού.

Ως «προϊόν» θεωρείται και ο ηλεκτρισμός και η θερμότητα.

Σύμφωνα με τα ανωτέρω στην ευθύνη προϊόντος συμπεριλαμβάνονται ΟΛΑ ΤΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ.

Ελάττωμα

Ένα προϊόν θεωρείται ελαττωματικό, εάν δεν παρέχει την ασφάλεια που δικαιούται κανείς να αναμένει, λαμβανομένων υπόψη όλων των περιστάσεων, συμπεριλαμβανομένων:

- α) της εξωτερικής εμφάνισης του προϊόντος,
- β) της ευλόγως αναμενόμενης χρησιμοποίησης του προϊόντος,
- γ) του χρόνου κατά τον οποίο το προϊόν ετέθη σε κυκλοφορία.

Ένα προϊόν δεν μπορεί να θεωρηθεί ελαττωματικό απλώς και μόνον επειδή μεταγενέστερα από αυτό τέθηκε σε κυκλοφορία ένα άλλο τελειότερο.

Αυτό σημαίνει ότι: Απαιτείται ένα προϊόν να εί-



ναι ασφαλές από αντικειμενική σκοπιά Σημασία έχει το τι προσμένει ο μέσος καταναλωτής.

Ασφαείς οδηγίες χρήσεως θεωρούνται ως ελάττωμα.

Υπερβολική διαφήμιση μπορεί να οδηγήσει στη γένεση ευθύνης.

Παραγωγός

Παραγωγός θεωρείται:

Ο κατασκευαστής του τελικού προϊόντος ενός συστατικού μέρους κάθε πρώτης ύλης.

Ο οιοσδήποτε κατασκευαστής, ο οποίος εμφανίζεται ως παραγωγός του προϊόντος επιθέτοντας σε αυτό την επωνυμία, το σήμα ή κάθε άλλο διακριτικό του σημείο

Ο εισαγωγέας ο οποίος εισάγει το προϊόν από τρίτες χώρες στην Ευρωπαϊκή αγορά. Εξαιρείται η ατομική κατανάλωση

Ο έμπορος, εάν είναι αδύνατο να προσδιοριστεί η ταυτότητα του παραγωγού, του εισαγωγέα ή εκείνου που του προμήθευσε το προϊόν.

Έτσι, σύμφωνα με τα ανωτέρω:

Ευθύνονται ακόμη και οι προμηθευτές. Θίγονται ιδιαίτερα εισαγωγείς από χώρες εκτός της Ευρωπαϊκής Ένωσης και οι έμποροι.

Εξαιρούνται οι περιπτώσεις που:

Το προϊόν δεν τέθηκε σε κυκλοφορία από τον παραγωγό (π.χ. κλεμμένα εμπορεύματα). Το ελάττωμα δεν υπήρχε όταν το προϊόν τέθηκε σε κυκλοφορία.

Το προϊόν κατασκευάστηκε για ατομική χρήση. Το ελάττωμα οφείλεται στο ότι το προϊόν κατασκευάστηκε σύμφωνα με αναγκαστικούς

κανόνες δικαίου.

Όταν το προϊόν τέθηκε σε κυκλοφορία το επίπεδο επιστημονικών και τεχνικών γνώσεων δεν επέτρεπε να διαπιστωθεί η ύπαρξη ελαττώματος.

Κατασκευαστές συστατικού μέρους: το ελάττωμα οφείλεται στις οδηγίες που παρέσχε ο κατασκευαστής του τελικού προϊόντος.

Έμποροι, προμηθευτές: υπόδειξη της ταυτότητας του παραγωγού, του εισαγωγέα ή εκείνου που τους προμήθευσε το προϊόν εντός ευλόγου προθεσμίας.

Συνυπαιτότητα του ζημιωθέντος

Το βάρος της απόδειξης φέρει ο παραγωγός. Αυτό σημαίνει ότι: είναι απαραίτητη η πλήρης εξασφάλιση της ποιότητας και η εμπειριστατωμένη παρουσίαση του προϊόντος. Η έκταση της ευθύνης είναι απεριόριστη για θάνατο ή σωματική βλάβη και ζημιά ή καταστροφή κάθε περιουσιακού στοιχείου. Σύμφωνα με το

άρ. 6 παρ. 7 του νόμου η ικανοποίηση της πθικής βλάβης και της ψυχικής οδύνης διέπεται από τις διατάξεις για τις αδικοπραξίες.

Παραγραφή και απόσβεση των απαιτήσεων

Η αξίωση για αποζημίωση παραγράφεται μετά πάροδο τεσσάρων ετών, από την ημέρα που ο ζημιωθείς έλαβε γνώση της ζημιάς, του ελαττώματος και της ταυτότητας του παραγωγού.

Τα δικαιώματα που παρέχονται από την Απόφαση αποσβένονται μετά πάροδο δέκα ετών από την ημερομηνία κατά την οποία ο παραγωγός έθεσε σε κυκλοφορία το συγκεκριμένο προϊόν που προξένησε τη ζημιά.

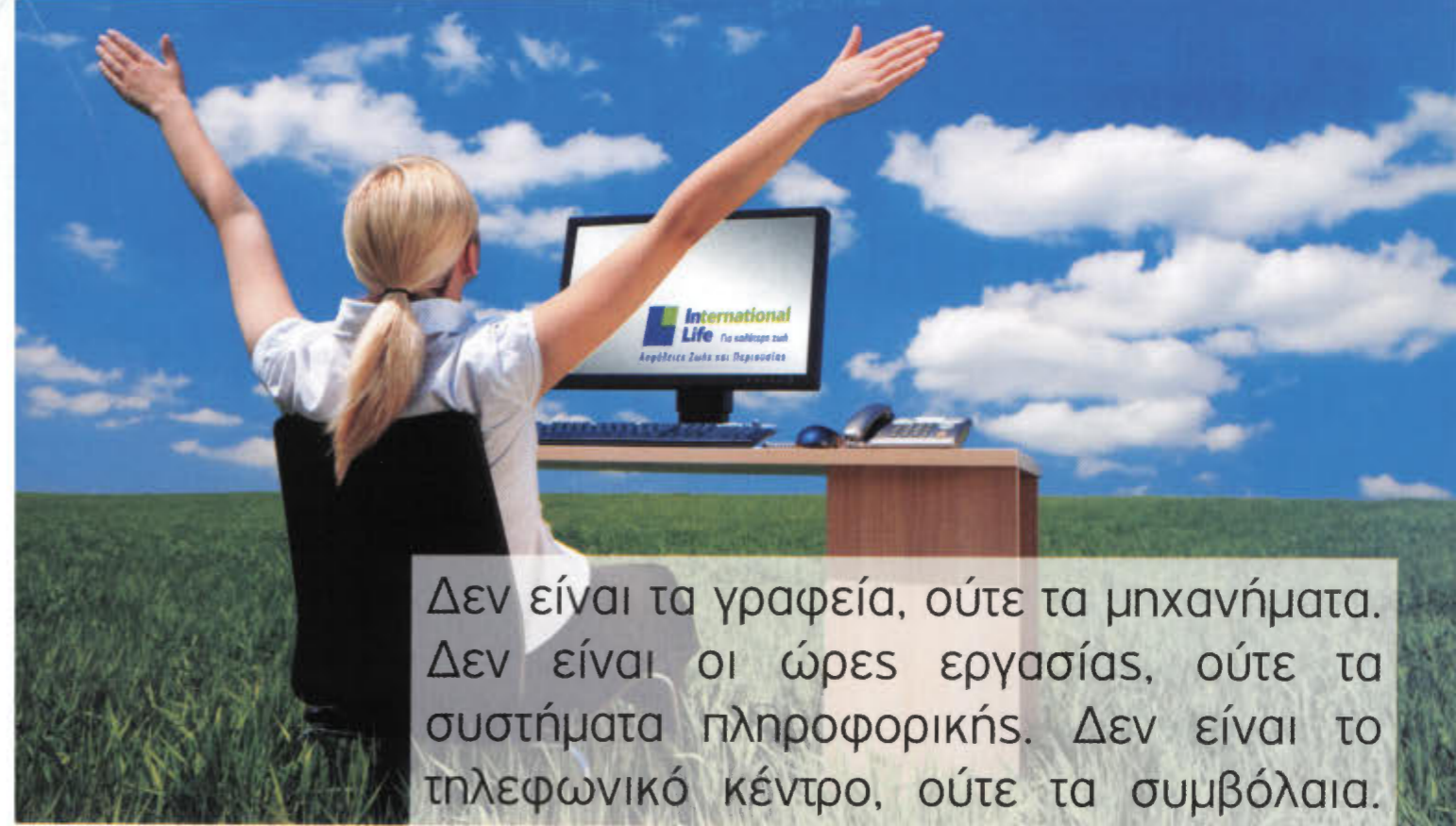
Εξαιρούνται: εκκρεμοδικία, εκτελεστικό τίτλο, αναγνώριση των απαιτήσεων με εξώδικο συμβιβασμό ή άλλη δικαιοπραξία.

Συμπερασματικά, πρέπει να διαφυλάσσονται επ' αόριστον τα στοιχεία παραγωγής και διάθεσης του προϊόντος.

Η Generali Hellas AAE ασφαλίσει όλο το φάσμα των παραγωγών όπως αυτοί ορίζονται από τον νόμο, παρέχοντας τη δυνατότητα της κάλυψης σε παγκόσμιο επίπεδο.

Ποιες είναι οι προοπτικές του κλάδου σε σύγκριση με τα συμβαίνοντα στην ευρωπαϊκή αγορά;

Οι παροχές στην ελληνική αγορά δεν υστερούν από τις προσφερόμενες καλύψεις στην ευρύτερη ευρωπαϊκή αγορά και εάν εξαιρέσουμε την υφιστάμενη οικονομική κρίση που επηρεάζει πρόσκαιρα την ανάπτυξη του κλάδου, οι προοπτικές αυτού είναι ανοδικές, καθώς, ως προανέφερα, ασφαλισμένο είναι ένα πολύ μικρό τμήμα της αγοράς και υπάρχει εύφορο έδαφος για την ανάπτυξη του κλάδου.



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

Allianz Με την ασφάλεια της Allianz



1. Πέτρος Παπανικολάου, διευθύνων σύμβουλος & CEO Allianz Ελλάδος. 2. Μιχάλης Σωτηράκος, Chief Sales Officer.



3. Άγγελος Πολίτης, Chief Market Management Officer. 4. Ανδρέας Ιωαννίδης, διευθυντής Διεύθυνσης Χρηματοοικονομικών Υπηρεσιών στη Συνεργατική Κεντρική Τράπεζα Κύπρου.



5. Κωνσταντίνος Ακριβόπουλος, διευθυντής Εκπαίδευσης. 6. Θεοδώρα Σταθούρου, υποδιευθύντρια Marketing & Επικοινωνίας. 7. Δημήτριος Μπάτσης, εμπορικός διευθυντής.

Στην κερδοφόρα πορεία της Allianz Ελλάδος κατά το 2009, την υψηλότερη ως επίδοση έναντι του ανταγωνισμού της, όπως και στη δημιουργία μιας νέας πιστοποιημένης επαγγελματικής ομάδας συμβούλων σύνταξης, εστίασε την προσοχή του ο διευθύνων σύμβουλος και CEO της εταιρείας, κ. Πέτρος Παπανικολάου, μιλώντας στο ετήσιο συνέδριο πωλήσεων του δικτύου της, που πραγματοποιήθηκε σε κεντρικό ξενοδοχείο. Ειδικότερα, ο κ. Παπανικολάου αναφερόμενος στα περυσινά λειτουργικά κέρδη της Allianz Ελλάδος, ύψους 13,9 εκατ. ευρώ, έκανε λόγο για κορυφαίες επιδόσεις εν μέσω αντίξων οικονομικών συγκυριών, τονίζοντας ότι η συμβολή όλων σας ήταν και είναι σημαντική, τα αποτελέσματά αυτά αποτελούν προϊόν συλλογικής δουλειάς, που διαφοροποιούν την εταιρεία από τον ανταγωνισμό, καθότι εστιάζει απόλυτα την προσοχή της στο έργο και το ρόλο του ασφαλιστή, ιδιαίτερα αυτή την κρίσιμη περίοδο για την ελληνική οικονομία, όπως και την κοινωνία. Αυτά τα πρότυπα, εξάλλου, διατήρησαν και το 2009 τον όμιλο Allianz στην πρώτη θέση διεθνώς, με λειτουργικά κέρδη 7,2 δισ. ευρώ και κεφαλαιοποίηση 42 δισ. ευρώ υπογράμμισε ο κ. Παπανικολάου, προσθέτοντας ότι η Allianz είναι μια εταιρεία παγκόσμιας κλάσης, πρώτη στον κόσμο στις γενικές ασφαλίσσεις, μια από τις πέντε πρώτες εταιρείες ασφαλίσσεων ζωής στον κόσμο, η μεγαλύτερη εταιρεία παροχής βοήθεια, αλλά και παγκόσμιος ηγέτης στην ασφάλιση πιστώσεων, κατέχοντας παράλληλα την ισχυρότερη πιστοληπτική διαβάθμιση AA. Για τρίτη συνεχή χρονιά οδηγούμε την κούρσα της αγοράς» τόνισε χαρακτηριστικά ο κ. Παπανικολάου.

Σχολιάζοντας τα στοιχεία των ετήσιων οικονομικών καταστάσεων της Επιτροπής Εποπτείας Ιδιωτικής Ασφάλισης, επισήμανε ότι παρά τις δύσκολες χρηματοοικονομικές συνθήκες η Allianz Ελλάδος διατήρησε για άλλη μια χρονιά την κορυφαία θέση σε λειτουργικά κέρδη, αυξάνοντας ταυτόχρονα και τα μερίδια αγοράς, ενώ αναφερόμενος στο 2010 εκτίμησε ότι εταιρεία θα ενισχύσει τη δυναμική της περαιτέρω, λόγω και της δημιουργίας μιας νέας πιστοποιημένης επαγγελματικής ομάδας συμβούλων σύνταξης ειδικών προδιαγραφών, με εξειδίκευση στην παροχή συνταξιοδοτικών λύσεων. Θέλοντας να δώσει ιδιαίτερη έμφαση στο θέμα αυτό ο κ. Παπανικολάου δήλωσε ότι η Allianz εστιάζει στην εξέλιξη του επαγγελματία συνεργάτη στα νέα πρότυπα δουλειάς,

με βάση τις ανάγκες της αγοράς. Δημιουργεί μία νέα επαγγελματική ταυτότητα, μία νέα επαγγελματική ομάδα ειδικών προδιαγραφών ανοιχτή σε όλους τους συνεργάτες. Δημιουργεί το σύμβουλο σύνταξης, τον επαγγελματία συνεργάτη που επιθυμεί μέσω της επαγγελματικής πιστοποίησης του να αποκτήσει ένα ισχυρότερο ανταγωνιστικό πλεονέκτημα στην αγορά, κάνοντας σημαντικά βήματα στην καριέρα του.

«Η εστίαση στους ανθρώπους που εμπιστεύονται την κάλυψη των ασφαλιστικών τους αναγκών στην Allianz παραμένει η πρώτη μας προτεραιότητα και για το 2010. Είναι ιδιαίτερα σημαντικό για εμάς, σε δύσκολους καιρούς όπως αυτούς που διανύουμε σήμερα, να μπορούμε να παρέχουμε λύσεις κύρους και αξιοπιστίας διασφαλίζοντας την προεμία, αλλά και τη σιγουριά που χρειάζεται να νιώθει ο πελάτης όταν έρχεται σε επαφή με έναν οργανισμό σαν τον δικό μας. Έναν οργανισμό που αποτελεί αναμφισβήτητα σταθερή διαχρονική αξία στο χώρο των ασφαλίσσεων με ιστορία 120 ετών, κατέχοντας σήμερα την πρώτη θέση της παγκόσμιας αγοράς» σημείωσε ο διευθύνων σύμβουλος και CEO της εταιρείας κ. Πέτρος Παπανικολάου.

Σε άλλο σημείο της ομιλίας του ο κ. Παπανικολάου αναφέρθηκε στις ραγδαίες αλλαγές που επέρχονται στον κλάδο, υπογραμμίζοντας ότι για τις αλλαγές αυτές η ασφαλιστική αγορά θα σταματήσει να μετρά αντίστροφα το 2012, οπότε και θα τεθεί σε εφαρμογή το Solvency II. «Στο μεσοδιάστημα διαφοροποιούνται δομικά οι ανάγκες του ασφαλισμένου. Νέες νοσοτροπίες και συμπεριφορές θα διαμορφώσουν μια διαφορετική πραγματικότητα, με



εύσεις 2010

8

9

10

8. Ιωάννης Κωτσαρίνης, συντονιστής ΑΑ. 9. Σπυρίδων Μελετίου, εμπορικός διευθυντής. 10. Δημήτριος Σφήκας, εμπορικός διευθυντής. 11. Δημήτριος Κούρτης, συντονιστής ΑΑ. 12. Σταύρος Διαμαντόπουλος, συντονιστής ΑΑ. 13. Μιχάλης Βαρότσης, συντονιστής Α.

11

12

13

14

15

16

14. Γεώργιος Φλογέρας, συντονιστής Α. 15. Ιωάννης Στρεϊδάς, περιφερειακός διευθυντής. 16. Κοσμάς Τσιώμος, διευθυντής Γραφείου. 17. Νικόλαος Γουργιώτης, διευθυντής γραφείου. 18. Αναστασία Κουρτίδου, διευθυντής γραφείου. 19. Δημήτριος Μπουτάκης, διευθυντής γραφείου.

17

18

19



20. Νέστορας Χριστοφόρου, διευθυντής Γραφείου. 21. Ελευθέριος Μπουσδούκης, διευθυντής Γραφείου. 22. Team System - το βραβείο παρέλαβε ο Ιωάννης Δαλέζος.



23. Γεώργιος Μπάτρης, αναπληρωτής συντονιστής ΑΑ. 24. Παρασκευή Σιάρκου, διακεκριμένη αναπληρώτρια συντονίστρια ΑΑ. 25. Life Partners - Το βραβείο παρέλαβε ο κ. Χαράλαμπος Σάντας.



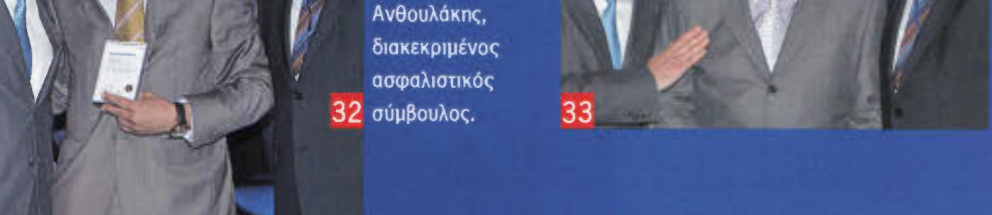
26. Βασίλειος Διαμαντόπουλος, κορυφαίος ασφαλιστικός σύμβουλος. 27. Διονύσιος Μωραΐτης, κορυφαίος ασφαλιστικός σύμβουλος. 28. Δημήτριος Αγαπίου, κορυφαίος ασφαλιστικός σύμβουλος.



29. Γεώργιος Τσιώμος, διακεκριμένος ασφαλιστικός σύμβουλος. 30. Σταυρούλα Πετροπούλακου, διακεκριμένη ασφαλιστικός σύμβουλος. 31. Ευρυπίδης Παναγιωτίδης, ασφαλιστικός σύμβουλος.



32. Γεώργιος Λιούτας, κορυφαίος ασφαλιστικός σύμβουλος. 33. Κωνσταντίνος Ανθουλάκης, διακεκριμένος ασφαλιστικός σύμβουλος.



34. Πολύδωρος Μωραΐτης, ασφαλιστικός σύμβουλος. 35. Εμμανουήλ Κουτσίκος, ασφαλιστικός σύμβουλος.

συνέπειες στη δική μας καθημερινότητα» υπογράμμισε ο κ. Παπανικολάου, για να προσθέσει ότι «δεν βρισκόμαστε σε ένα περιβάλλον γενικής ευφορίας και ανάπτυξης όλων των κλάδων και δραστηριοτήτων. Συγκεκριμένα, αντικείμενα θα αναπτυχθούν ταχύτερα από άλλα, γι' αυτό και πρέπει να κάνουμε τις κατάλληλες επιλογές. Το νέο καταναλωτικό μοντέλο επιβάλλει ακόμη μεγαλύτερη διαφάνεια, ειλικρίνεια και ακεραιότητα. Η ενίσχυση των σχέσεων εμπιστοσύνης με τακτική και επαναλαμβανόμενη επαφή με όλους τους πελάτες οφείλει να είναι πρώτη μας προτεραιότητα».

Την ανάδειξη της ανάγκης για σύνταξη τα επόμενα χρόνια επιβεβαίωσε μέσω πρόσφατων στατιστικών ερευνών ο κ. Άγγελος Πολίτης, Chief Market Management officer, μιλώντας στην ίδια εκδήλωση. «Η γήρανση του πληθυσμού σε συνδυασμό με την αύξηση του προσδόκιμου ζωής είναι φαινόμενα γνωστά για περισσότερο από δύο δεκαετίες. Είναι προφανές ότι σήμερα η σχέση μεταξύ της γενιάς συνταξιούχων (60-64 ετών) σε σύγκριση με την επόμενη γενιά ενεργού πληθυσμού (15-19 ετών) έχει μια απόσταση της τάξεως των 220 χιλ. σε αριθμό πληθυσμού. Σε 20 χρόνια το 2030 η σχέση αυτή θα έχει αλλάξει ριζικά καθώς η απόσταση πλέον θα ανέρχεται σε 8,3 εκατ πληθυσμού σε πανευρωπαϊκό επίπεδο» τόνισε ο κ. Πολίτης και πρόσθεσε ότι «μια πρόκληση γεννιέται που απαιτεί συγκεκριμένη λύση σήμερα. Την απάντηση στην πρόκληση αυτήν μπορεί να δώσει μόνον ένας επαγγελματίας ασφαλιστικός σύμβουλος, γιατί πολύ απλά μόνον ο επαγγελματίας ασφαλιστικός σύμβουλος μέσα από την πώληση «προϊόντων που πωλούνται» και απαιτούν την παροχή εξειδικευμένων συμβουλών μπορεί να απαντήσει στην πραγματική ανάγκη και να προσφέρει τις κατάλληλες λύσεις» είπε ο κ. Πολίτης. «Η σύνταξη είναι ένα κατ' εξοχήν ασφαλιστικό προϊόν που πουλιέται από το συνεργάτη και δεν αγοράζε-

ται από τον πελάτη» τόνισε στη συνέχεια ο κ. Πολίτης «και ο λόγος είναι προφανής, καθώς το καταναλωτικό κοινό δεν έχει αναπτύξει ακόμη ασφαλιστική συνείδηση τέτοιου επιπέδου, ώστε να αντιλαμβάνεται ότι η κάλυψη των συνταξιοδοτικών του αναγκών θα έπρεπε να αποτελεί πρώτη προτεραιότητα. Σήμερα κάνουμε ένα βήμα μπροστά, ανταποκρινόμενοι στις απαιτήσεις της αγοράς δημιουργώντας μία νέα πιστοποιημένη επαγγελματική ομάδα Συμβούλων Σύνταξης ειδικών προδιαγραφών με εξειδίκευση στην παροχή συνταξιοδοτικών λύσεων».

Έμφαση στη δουλειά του επαγγελματία συνεργάτη της Allianz έδωσε από την πλευρά του ο κ. Μιχάλης Σωτηράκος, Chief Sales Officer. Με ιδιαίτερα γλαφυρό τρόπο περιέγραψε την καθημερινή δουλειά του ασφαλιστή που δεν έχει κατανοήσει ακόμη ότι η αγορά και ο πελάτης έχουν πλέον αλλάξει, του ασφαλιστή που δεν έχει προσαρμοστεί στις ανάγκες που οι καιροί επιβάλλουν, σε αντίθεση με τον επαγγελματία συνεργάτη της Allianz.

«Η πώληση στην Allianz δεν εμφανίζεται με μαγικό τρόπο» είπε ο κ. Σωτηράκος. «Δεν αποτελεί ένα τυχαίο γεγονός, έχουμε και την οργάνωση και την υποστήριξη να την κάνουμε να εμφανίζεται σε τακτά χρονικά διαστήματα, να προκαλούμε την παρουσία της πιο συχνά, να μην την αφήνουμε να έρχεται όποτε τύχει και να εξαφανίζεται χωρίς να ξέρουμε το γιατί και το για πόσο. Εμείς δεν πουλάμε απλά ασφαλιστικά προϊόντα. Πουλάμε τρόπο Allianz, πουλάμε σύστημα Allianz, πουλάμε ασφάλεια Allianz. Τελικά δεν πουλάμε ασφάλειες. Allianz πουλάμε».

Σημειώνεται ότι στο πλαίσιο του συνεδρίου βραβεύθηκαν 59 συνεργάτες που ξεχώρισαν τη χρονιά που πέρασε, εστιάζοντας σε τομείς δράσης που συνεπάγονται ανάπτυξη, αλλά και σε καιρίους δείκτες απόδοσης, όπως η παραγωγικότητα, η αύξηση του χαρτοφυλακίου, η στελέχωση και το Cross Selling.



34. Πολύδωρος Μωραΐτης, ασφαλιστικός σύμβουλος. 35. Εμμανουήλ Κουτσίκος, ασφαλιστικός σύμβουλος.



36. Μαρία Φαλτσέα, διακεκριμένη αναπληρώτρια συντονίστρια ΑΑ. 37. Μαρία Παβέλ, διακεκριμένη αναπληρώτρια συντονίστρια ΑΑ. 38. Φωτεινή Φλογέρα, διακεκριμένη αναπληρώτρια συντονίστρια ΑΑ.



39. Νικόλαος Απέργης, διακεκριμένος αναπληρωτής συντονιστής Α. 40. Γρηγόριος Λευιτικός. 41. Νικόλαος Αρκάδης, διακεκριμένος αναπληρωτής συντονιστής Α.



42. Κωνσταντίνος Στυλιανόπουλος, αναπληρωτής συντονιστής ΑΑ.



43. Ιωάννης Τσαγκάδας, αναπληρωτής συντονιστής ΑΑ. 44. Ευστράτιος Αγγελάκης, αναπληρωτής συντονιστής ΑΑ.



45. Γεωργία Τσιώμου, αναπληρώτρια συντονίστρια ΑΑ. 46. Κωνσταντίνος Χασιώτης, αναπληρωτής συντονιστής ΑΑ.



ΜΟΝΟ ΓΙΑ ΑΝΔΡΕΣ;

Εάν μοιάζει με πάπια και περπατάει σαν πάπια, τότε πρέπει να είναι πάπια

Η εικόνα σας

Τι σημαίνει «εικόνα»; Το λεξικό Webster ορίζει την εικόνα ως «τη συνολική εντύπωση ενός ατόμου». Εάν πω «Ιωάννης Κένεντι», αμέσως αισθάνεστε κάτι γι' αυτό το άτομο. Εάν πω «Αδόλφος Χίτλερ», ένα τελείως διαφο-

ρετικό συναίσθημα σας κυριεύει. Όλοι μας έχουμε εικόνες των ανθρώπων. Το πώς σας βλέπουν οι άλλοι (δηλαδή, τι σχηματίζουν στο μυαλό τους για σας) είναι η εικόνα τους για το άτομό σας, και έτσι η «εικόνα σας». Τα σχόλια που θα κάνω για τη δημιουργία της «εικόνας» είναι, πρώτον, η δικιά μου γνώμη

και, δεύτερον, εξαρτώνται από τις ιδιαιτερότητες της γεωγραφικής περιοχής όπου ζούμε. Θα περιγράψω αυτή που πιστεύω ότι είναι η ιδανική εικόνα του ασφαλιστή ζωής και τα ιδανικά βοηθήματα που πιστεύω ότι χρειάζονται για τη δημιουργία αυτής της εικόνας. Πολλά από τα αντικείμενα που θα σας προτεί-



νω ίσως σας φανούν πολύ ακριβά. Σας συμβουλεύω όμως ότι θα πρέπει να σκέφτεστε από τώρα για το πού θα ήταν καλύτερα να μείνετε.

Για να ξεκινήσετε να δημιουργείτε θετική εικόνα, προτείνω να σκεφτείτε ποια χαρακτηριστικά θα θέλατε να έχει ένας προσωπικός οικονομικός σύμβουλος. Πώς θα θέλατε αυτό το άτομο να φαίνεται, να μιλάει; Πρέπει να προσπαθήσετε να εξομοιωθείτε με αυτήν την εικόνα!

Ντυθείτε επιτυχημένα

«Εάν μοιάζει με πάπια και περπατάει σαν πάπια, τότε πρέπει να είναι πάπια. Δεν ξέρω ποιος το έχει πει αυτό, αλλά δεν έχω ακούσει πιο αληθινά λόγια. Στο υποκατάστημά μας, έχουμε μια επιγραφή που λέει, "Για να φτάσεις εκεί που πας, ντύσου σαν να έφτασες ήδη".

Οι άνθρωποι θέλουν να συνεργάζονται με τους επιτυχημένους. Επειδή δεν ξέρουν αν είστε ε-

πιτυχημένοι, θα κρίνουν ανάλογα με αυτό που βλέπουν. Εξαρτάται από εσάς να αποφασίσετε ποια θα είναι αυτή η εικόνα. Τώρα, πριν βγάλετε συμπεράσματα, δεν εννοώ ότι πρέπει να γίνετε το αποκορύφωμα της μόδας. Το να είστε πολύ μοντέρνος δείχνει αστάθεια. Θέλετε να δείξετε τη σταθερή εικόνα του ανθρώπου που κάποιος μπορεί να βασιστεί «ό,τι και αν συμβεί».

Πάρτε παράδειγμα από τον κώδικα ντυσίματος της εταιρείας IBM, που μιλάει για βασικά χρώματα, άσπρα πουκάμισα, ριγέ γραβάτες, μαύρα παπούτσια. Οι υπάλληλοι της IBM έχουν φτιάξει μια εικόνα. Τις ώρες εργασίας ντύνονται με τη βασική στολή της IBM, διοχετεύοντας πάντα την ίδια στερεή, συντηρητική, ικανή, ακμαία εικόνα.

Είναι ενδιαφέρον ότι τα ανδρικά κοστούμια δεν έχουν αλλάξει πολύ σ' αυτό τον αιώνα. Τα ανδρικά κοστούμια των δεκαετιών '20, '30, '40 είναι παρόμοια με αυτά του '50, '60, '70 και '80. Ο λόγος

είναι ότι το στυλ στην ουσία διαδίδεται από τους πολιτικούς και οικονομικούς αρχηγούς μιας χώρας. Τα περιοδικά μόδας δείχνουν αυτό που ελπίζουν ότι οι άνθρωποι θα αγοράσουν και θα κάνουν τη νέα μόδα.

Υφάσματα

— Το καλύτερο κοστούμι είναι το μάλλινο. Το μέτριο είναι μαλλί και πολυεστέρα. Το χειρότερο είναι από πολυεστέρα. Ποτέ μην αγοράζετε πλεκτό κοστούμι. Τα βαμβακερά είναι δροσερά το καλοκαίρι, αλλά τσαλακώνουν. Ποτέ μη φοράτε κοτλέ, μπλου τζην, νάιλον τις ώρες εργασίας. Τα λευκά πουκάμισα αρμόζουν καλύτερα. Οι γραβάτες πρέπει να είναι μεταξωτές ή από μείγμα μεταξιού.

Στυλ

— Τα ανδρικά κοστούμια πρέπει να έχουν πέτα μεσαίου μεγέθους και απλά κουμπιά και να μην έχουν ζώνες από άγριο δέρμα με σχέδια. Μην φοράτε σπορ σακά-

ΝΑΙ
Όλοι οι άνθρωποι των ασφαλιστικών εταιρειών είναι πωλητές!

κια ή παπούτσια με έντονα σχέδια.

Οι γυναίκες έχουν περισσότερα περιθώρια στο ντύσιμο από ό,τι οι άνδρες. Τα ταγιέρ, οι φούστες και οι μπλούζες είναι εξίσου καλά με τα φορέματα. Το μήνυμα και εδώ είναι «συντηρητικά». Εννοείται ότι οι γυναίκες πρέπει να αποφεύγουν τα μίνι, τις μπλούζες με χαμπλό ντεκολτέ, δικτυωτές κάλτσες κ.λπ. Το βάψιμο δεν πρέπει να είναι έντονο.

Χρώματα

— Αποχρώσεις μαύρου, γκρι, μπλε, μπεζ και καφέ πρέπει να φοριούνται. Ποτέ μη βάλετε πράσινο, θεωρείται το χειρότερο στον επαγγελματικό χώρο. Οι ελαφρές ρίγες, ψαροκόκαλο, τουίντ, καρό είναι αποδεκτά. Όσο πιο σκούρο το χρώμα που φοράτε τόσο πιο ισχυρός και ειλικρινής φαίνεστε. Οι κάλτσες πρέπει να είναι το ίδιο σκούρες ή πιο σκούρες από το παντελόνι σας. Τα παπούτσια σας πιο σκούρα από τις κάλτσες σας. Φορέστε καφέ παπούτσια με καφέ κοστούμι, μαύρα με γκρι ή μπλε κοστούμι. Αποφύγετε τα κραυγαλέα χρώματα.

Χαρτοφύλακες

— Οι χαρτοφύλακες διατίθενται σε διάφορα μοντέλα. Τελευταία, προτιμάται ο δερμάτινος. Εννοείται ότι όσο πιο ωραίος είναι ο χαρτοφύλακας που κρατάει κάποιος τόσο πιο επιτυχημένος δείχνει. Αυτό δεν σημαίνει, όμως, ότι εάν δεν είναι Gucci είναι άσχημος.

Πριν από καιρό ένας κύριος ήρθε στο γραφείο μου κρατώντας έναν κομψό δερμάτινο χαρτοφύλακα. Όταν τον άνοιξε έμεινα κατάπληκτος, γιατί ήταν γεμάτος εργαλεία. Είχε έρθει να επισκευάσει τη γραφομηχανή.

Πρέπει να διαλέξετε ένα χαρτοφύλακα που είναι πρακτικός, ανθεκτικός και συντηρητικός. Προτιμήστε το μαύρο, γκρι ή καφέ και αποφεύγετε τις μεγάλες κλειδαριές, τα λουριά κ.λπ. Το δέρμα είναι το πιο



ωραίο υλικό αλλά λερώνει εύκολα. Το πλαστικοποιημένο δέρμα είναι πολύ δημοφιλές και το πιο ανθεκτικό. Αποφύγετε τα υλικά που είναι πρόσκαιρα στη μόδα, όπως ξύλο ή γυαλιστερά πλαστικά.

Υπολογιστές

— Όταν ξεκίνησα σε αυτή τη δουλειά, η πιο σύγχρονη τεχνολογία ήταν η αριθμομηχανή. Οι φορητές αριθμομηχανές ζύγιζαν 100 κιλά. Σήμερα έχουμε τα πάντα, από επιτραπέζιους υπολογιστές που ενεργοποιούνται με το φως μέχρι υπολογιστές στο μέγεθος μιας πιστωτικής κάρτας ή ενσωματωμένους σε ρολόι χεριού. Πιστεύω ότι όλα αυτά είναι μάταια, κυρίως γιατί κρατάνε όσο μια μπανάνα στον ήλιο.

Το 1969 αγόρασα έναν ακριβό υπολογιστή. Το μόνο που κάνει είναι να προσθέτει, αφαιρεί, πολλαπλασιάζει και διαιρεί. Τον έχω χρησιμοποιήσει καθημερινά για 17 χρόνια.

Τι συμπέρασμα έχω βγάλει από αυτή μου

την εμπειρία; Απλώς αυτό: Αγόρασε το καλύτερο υλικό που έχεις τη δυνατότητα να αγοράσεις. Απόφυγε τα φτηνά, εντυπωσιακά πράγματα. Αν θέλεις παιχνίδια, εντάξει. Απλώς κατάλαβε ότι είναι παιχνίδια και μην στεναχωριέσαι όταν χαλάνε.

Γενική γραφική ύλη

— Το στυλό και τα μολύβια είναι επίσης ενδεικτικά της εικόνας που προβάλλετε. Έχετε δει ποτέ τον πρόεδρο μιας τράπεζας να χρησιμοποιεί φτηνό, πλαστικό στυλό; Εγώ όχι. Όταν ξεκίνησα στη δουλειά, αγόρασα ένα ακριβό σετ στυλό-μολύβι. Ακόμα το χρησιμοποιώ και δουλεύει όσο καλά δούλευε πριν από 20 χρόνια.

Πορτοφύλια

— Σπάνια αγοράζουν οι άνθρωποι καινούργιο πορτοφύλι, αν και το χρειάζονται. Το παλιό πορτοφύλι είναι σαν το παλιό πουκάμισο. Όσο και φθαρμένο κι αν είναι, δεν θέλουμε να το αποχωριστούμε. Αλλά

τίποτα δεν είναι πιο άσχημο από ένα πορτοφύλι που μοιάζει σαν να βγήκε από το πλυντήριο.

Συνδυάζοντας το σύνολο

— Το μήνυμα είναι συντηρητικά: Πες το... συντηρητικά. Για όσους έχουν φιλικές και εκφραστικές φυσιογνωμίες, το συντηρητικό ντύσιμο είναι σαν να παρακολουθούν έναν τελικό αγώνα ποδοσφαίρου χωρίς να μπορούν να βγάλουν τον παραμικρό ήχο. Γι' αυτούς που δεν είναι εκφραστικοί, είναι δύσκολο να καταλάβουν γιατί θέλει κάποιος να φορέσει σπορ ρούχα.

Αλλά όπως και να είστε, είναι πολύ σημαντικό να οργανώσετε σωστά το ρουκισμό σας. Τίποτα δεν μπορεί να καταστρέψει ένα καλοραμμένο κοστούμι περισσότερο από τις ανοιχτόχρωμες κάλτσες. Μια παρένθεση: Ντυθείτε για την αγορά που εργάζεστε. Προφανώς, εάν δουλεύετε με γε-

ωργούς δεν θα φορέσετε κοστούμι ή γιλέκο, ή εάν δουλεύετε με δικηγόρους θα αποφεύγετε τα μπλου τζην. Πολλοί νέοι δικηγόροι πήγαν σπίτι τους γιατί το ντύσιμό τους δεν άρεσε σε κάποιον δικαστή της παλιάς γενιάς.

Θυμηθείτε ότι τα περισσότερα πράγματα που αναφέρω ισχύουν για τις ώρες εργασίας. Δεν προτείνω να φορέσετε κοστούμι σε όλες τις περιπτώσεις. Πρέπει όμως, ακόμη και σε ώρες εκτός εργασίας να προσέχετε την εικόνα που δείχνετε στους άλλους.

Περιποίηση προσώπου

— Ένα καλοξυρισμένο πρόσωπο είναι το καλύτερο. Τα γένια και τα μουστάκια είναι κατά περιόδους της μόδας, αλλά είναι καλύτερο να τα αποφεύγετε. Πολλοί άνθρωποι ακόμη πιστεύουν ότι όσοι έχουν μουστάκι και γένια έχουν κάτι να κρύψουν. Αν έχετε μουστάκι ποτέ μην το αφήνετε πολύ λεπτό και μυτερό – μερικοί πιστεύουν ότι δείχνει πονηριά. Αν θέλετε να έχετε γένια, τότε πρέπει να είναι περιποιημένα.

Πόσα να ξοδέψετε;

— Δεν είναι απαραίτητο να ξοδεύετε πολλά για ρούχα. Το βασικό, συντηρητικό κοστούμι είναι ξεκούραστο στο μάτι και δεν χρειάζεται να έχετε τόσο μεγάλη γκαρνταρόμπα όσο με τα ρούχα της μόδας. Παραδείγματος χάριν, μπορείτε να φορέσετε ένα κόκκινο σπορ σακάκι μια φορά στις δύο βδομάδες, αλλά όλοι θα το προσέξουν. Φορέστε ένα μπλε, ριγέ κοστούμι τρεις φορές την εβδομάδα και κανένας δεν θα το προσέξει. Το κλειδί είναι η ποιότητα. Αγοράστε τα καλύτερα ρούχα που μπορείτε να αγοράσετε.

Πού να μένετε

Αυτό είναι δύσκολο. Μια και κάθε πόλη διαφέρει, δεν ξέρω ποιο μέρος να πρωτοαναφέρω. Αλλά κάντε το εξής: Κοιτάξτε το χάρτη της πόλης σας. Πού μέ-

νουν οι περισσότεροι άνθρωποι που θέλετε να έχετε σχέσεις; Θυμηθείτε: οι περισσότεροι άνθρωποι θέλουν να γνωρίζονται με επιτυχημένους. Πρέπει να μένετε σε μια περιοχή που είναι τόσο πλούσια όσο και οι υποψήφιοι πελάτες σας.

Τι να οδηγείτε

Οι ψυχολόγοι μάς λένε ότι το αυτοκίνητο είναι η προέκταση του εαυτού μας. Με άλλα λόγια, αναδεικνύουμε την εικόνα που θέλουμε να προβάλλουμε μέσω του αυτοκινήτου που οδηγούμε. Βέβαια, αυτή η θεωρία δεν είναι πάντα σωστή. Μάλιστα, υπάρχουν περιπτώσεις που δεν αληθεύουν καθόλου. Αλλά, παραμελώντας τις εξαιρέσεις, θα προσπαθήσω να σας δείξω ότι το αυτοκίνητο είναι η ανάδειξη του εαυτού μας και της εικόνας που θα προβάλλουμε στους γύρω μας.

Όταν ξεκίνησα αυτήν τη δουλειά το 1966, οδηγούσα ένα Volkswagen του '64. Το καλύτερο πράγμα σε εκείνο το αυτοκίνητο ήταν ότι δούλευε το ραδιόφωνο. Μια και δεν μπορούσα να διαθέσω χρήματα για καινούργιο αυτοκίνητο και δεν ήθελα οι υποψήφιοι πελάτες μου να δούνε το αυτοκίνητό μου, συνήθως παρκάριζα πιο κάτω από το σπίτι που επισκεπτόμουν. Σε περίπτωση που θα το έβλεπαν, είχα τουλάχιστον εξασφαλίσει να είναι πάντα καθαρό.

Παρακάτω παραθέτω μια λίστα από μοντέλα αυτοκινήτων και τη χρησιμότητά τους στη δουλειά, κατά τη γνώμη μου. Οι περιστάσεις και η γεωγραφική περιοχή παίζουν ρόλο. Παραδείγματος χάριν, δεν οδηγεί κάποιος ξένο αυτοκίνητο σε μια πόλη που υπάρχει εργοστάσιο αυτοκινήτων.

Τα πολυτελή αυτοκίνητα είναι ωραία, αλλά πρέπει να είσαι τουλάχιστον 35 χρόνων για να έχεις φτάσει να μπορείς να τα αγοράσεις.

Τα σπορ αυτοκίνητα είναι πολύ φανταχτερά. Δεν δίνουν την εικόνα της σταθερότητας.

Τα «φτιαγμένα» αυτοκίνητα με πολλά α-

ΝΑΙ

Οι πωλήσεις θέλουν φιλοσοφία!

ξεσουάρ σίγουρα δεν είναι για τον σταθερό επαγγελματία.

Μερικά αυτοκίνητα δείχνουν «πρακτικά» ενώ άλλα δείχνουν ότι είσαι «φτασμένος».

Σκεφτείτε «ποιότητα» και «συντηρητικά» όταν διαλέγετε ένα αυτοκίνητο. Το χρώμα είναι εξίσου ενδεικτικό του εαυτού σας:

–Κόκκινο – φανταχτερός, όταν είναι έντονα κόκκινο. Αρχοντικός, όταν είναι βαθύ κόκκινο ή μπορντό.

–Πράσινο – όπως και με τα κοστούμια, ό,τι πιο ακατάλληλο.

–Κίτρινο – εφήμερος, ασταθής.

–Μαύρο, γκρι, μπλε ή καφέ – όπως και με τα κοστούμια, αυτά τα χρώματα είναι ειλικρινή, δυνατά και αξιόπιστα.

–Άσπρο – ουδέτερο, εάν είναι καθαρό, τότε εντάξει· εάν είναι βρόμικο, όχι.

Πρέπει βέβαια να πω εδώ ότι η αγορά στην οποία πουλάτε, πρέπει να κατευθύνει περισσότερο από κάθε άλλο την επιλογή σας στη μάρκα του αυτοκινήτου. Εάν βλέπετε γιατρούς, δικηγόρους και άλλα τέτοιου είδους επαγγέλματα, οπωσδήποτε ένα τζηπ είναι ακατάλληλο. Εάν δουλεύετε με ανθρώπους που κάνουν χειρωνακτική εργασία, αποφύγετε το πολυτελές αυτοκίνητο. Εκεί ένα τζηπ ή ημιφορτηγό είναι το πιο σωστό αυτοκίνητο. Θυμηθείτε, το παν είναι να φαίνεστε επιτυχημένοι, με σοβαρότητα.

Το γραφείο σας

Μια και είστε καινούργιοι στις ασφάλειες ζωής η εταιρεία σας θα σας έχει δώσει γραφείο, καρέκλα, τηλέφωνο ή πιθανόν και έναν πιο ιδιωτικό χώρο, με χωρίσματα. Συνήθως ο χώρος εργασίας είναι ένα μεγάλο δωμάτιο με τέσσερα-πέντε γραφεία ή καμιά φορά και με 10 ή 12. Τα περισσότερα υποκαταστήματα έχουν αυτήν τη διαρρύθμιση. Η φιλοσοφία αυτής της διαρρύθμισης είναι ότι εάν ένας ασφαλιστής θέλει να βγει από αυτό τον χώρο και να πάει σε κάτι ιδιαίτερο, θα παρακινηθεί να κάνει περισσότερη παραγωγή για να κερδίσει με την αξία του το ιδιαίτερο γρα-



φείο. Βέβαια, υπάρχουν άλλοι που δεν θεωρούν τον ατομικό χώρο γραφείου καλό για τον ασφαλιστή, οπότε ανάλογα τι υποστηρίζει η εταιρεία σας θα είναι και ο χώρος δουλειάς σας.

Μια και είστε καινούργιοι ασφαλιστές, οπότε μάλλον δεν έχετε και δικό σας γραφείο, ίσως είναι απαραίτητο να χρησιμοποιείτε την αίθουσα συνεδριάσεων για επαγγελματικά ραντεβού. Μην υποτιμάτε την αξία και το κύρος μιας τέτοιας αίθουσας. Πολλοί ασφαλιστές στο γραφείο μου εξακολουθούν να τη χρησιμοποιούν και ας έχουν τώρα το δικό τους γραφείο.

Όταν αποκτήσετε το δικό σας γραφείο πρέπει να σκεφτείτε πώς το επιπλώσετε. Κάθε γραφείο πρέπει να αντανακλά την προσωπικότητα του κατόχου. Αλλά οπωσδήποτε το γραφείο σας δεν πρέπει να μοιάζει με φοιτητικό ξενώνα. Ατομικά βραβεία, φωτογραφίες κ.λπ. είναι εντάξει, απλώς μην το παρακάνετε. Η επίπλωση στο γραφείο σας πρέπει να είναι λειτουργική και συντηρητική. Ούτε φτηνή και φανταχτερή, αλλά ούτε και ακριβή. Τα φυτά είναι ωραία όσο είναι σε καλή κατάσταση. Ένα μαραμένο φυτό δεν δείχνει καλή εικόνα. Πρέπει να υπάρχουν τασάκια για τους επισκέπτες σας. (Εσείς δεν πρέπει ποτέ να καπνίζετε κατά τη διάρκεια μιας συνέντευξης. Μπορεί να ενοχλεί τον άλλον και αποσπά την προσοχή.) Είναι σημαντικό κατά καιρούς να κάθεστε στην καρέκλα των επισκεπτών σας και να δείτε το γραφείο σας από την πλευρά τη δική τους. Σας αρέσει

αυτό που βλέπετε; Σας δημιουργεί ένα ευχάριστο συναίσθημα;

Η αναγκαιότητα να είστε στην ώρα σας

Το να είστε στην ώρα σας δεν θα έπρεπε κανονικά να το συζητήσουμε, αλλά, όπως φαίνεται, οι άνθρωποι δεν του δίνουν την κατάλληλη σημασία. Πολλές πωλήσεις έχουν χαθεί γιατί ο ασφαλιστής πήγε καθυστερημένος στο ραντεβού του. Εφόσον συμφωνήσω να συναντήσω κάποιον μια συγκεκριμένη ώρα, θα πρέπει να είναι συνεπής στο ραντεβού του αν θέλει να μου πουλήσει.

Γνώριζα κάποιον που, αφού είχε δώσει προσφορά για ένα μεγάλο συνταξιοδοτικό πρόγραμμα, έχασε την πώληση γιατί δεν εμφανίστηκε σε μια συνέντευξη που τον περίμεναν. Αν και η εταιρεία του είχε εκ των προτέρων εξασφαλίσει την προτίμηση του πελάτη, επειδή ο ασφαλιστής δεν εμφανίστηκε στην προγραμματισμένη συνάντηση, το συμβόλαιο δόθηκε σε μια ανταγωνιστική εταιρεία. Το διδάγμα: είναι καλύτερα να είσαι 30 λεπτά πιο νωρίς, παρά 5 λεπτά αργότερα. Ξέρω ανθρώπους που βάζουν τα ρολόγια τους 5 ή 10 λεπτά αργότερα για να μην είναι ποτέ καθυστερημένοι. Αν και δεν σας το προτείνω, τονίζω ότι δεν πρέπει ποτέ, μα ποτέ να είστε αργοπορημένοι.

Σκεφτείτε το ένα λεπτό – τι λέτε στους ανθρώπους για το πόσο σημαντικό είναι το ραντεβού σας, αν εσείς πάτε καθυστερημένοι; Τι είδους «ολοκληρωμένη εντύπωση» –εικόνα– προβάλλετε στους υποψηφίους σας;



Ο κύριος με τα γυαλιά και τη γραβάτα λέγεται Ρόμπερτ Ντόρφμαν και κατασκευάζει κέρινα ομοιώματα για τα μουσεία όλου του πλανήτη. Η επιχείρησή του στη Βαλτιμόρη, ιδρύθηκε από τον πατέρα του, τον Ερλ. Τα προϊόντα Ντόρφμαν είναι σαν ολοζώντανα!

Ο γλύπτης κέρινων ομοιωμάτων κατασκευάζει ομοιώματα που μοιάζουν με ζωντανά. Ο manager έχει πρότυπα που προσπαθεί να προβάλλει στους ανθρώπους του αλλά δεν είναι τόσο εύκολη η δουλειά του γιατί έχει να κάνει με ζωντανούς ανθρώπους που αλλάζουν, εξελίσσονται, έχουν συναισθήματα χαράς, λύπης, αγωνίας, φόβου. Δεν είναι «στάσιμη κατάσταση» το έργο του γέτη. Έχει αν κάνει με κινούμενους στόχους. Δεν είναι εύκολο να τους βάλει ή να τους βρει μια «στάση σώματος». Κάποιοι γέτες νομίζουν ότι διοικούν «πλαστικά στρατιωτάκια». Μια άλλη διαφορά είναι ότι οι άνθρωποι έχουν «νου», σκέπτονται. Δεν μπορείς να τους βάλεις εύκολα στην γωνία να μείνουν ακίνητοι. Πολλοί διευθύνοντες ξεχνούν ότι διοικούν εταιρείες με ανθρώπινο δυναμικό που βρίσκεται «συνεχώς σε κίνηση». Οπου υπάρχει «ακίνησια» εκεί υπάρχει θάνατος. Τα ακίνητα νερά βαλτώνουν. Οπου σταματά το αίμα να τρέχει σταματά η ζωή. Ένα χρήσιμο ερώτημα για κάθε γέτη είναι αυτό το απλό: Έχω ανθρώπινο δυναμικό «σαν κέρινα ομοιώματα» ή ανθρώπους σε κίνηση και αλλαγή;

Ε.Σ.

Οι managers και ο γλύπτης κέρινων ομοιωμάτων

ΝΑΙ

Μόνο στο ΝΑΙ θα βρεις θέματα «πωλήσεων»

ΝΑΙ
Μόνο στο ΝΑΙ παίρνεις ιδέες για πωλήσεις και διοίκηση!

Manager ασφαλιστών και ελεγκτής αβγών

Ο Ντέιβιντ Τρεντ είναι κρατικός υπάλληλος, αποσπασμένος σε ένα ορνιθοτροφείο της Φλόριντα, με καθήκον να ελέγχει για κηλίδες και ρωγμές τα αβγά. Στο κατάμαυρο δώματί του μπορεί να ελέγξει στο φως του προβολέα 100 αβγά μέσα σε πέντε λεπτά. Όταν διάβασα στο «ΕΨΙΛΟΝ» της «Κ.Ε.» αυτό το θέμα σκέφθηκα αμέσως τους εκατοντάδες managers που στα γραφεία-πνευματικά εργάστηριά τους έχουν καθήκον να αναπτύσσουν ανθρώπους, εκπαιδεύοντάς τους και ελέγχοντας την πρόδό τους. Είναι πολλοί αυτοί που έχουν «κηλίδες» στο βιογραφικό τους και «ρωγμές» στους στόχους τους. Όταν ήμουν διευθυντής υποκαταστήματος ασφαλιστών πρόσεχα τι αβγά «κλωσούσα». Τα κλούβια αβγά δεν βγάζουν πουλάκια. Θυμάμαι στο χωριό, στο Δίστρατο, που πρόλαβα μικρός να δω κλώσες και πουλάκια με πόση επιμέλεια διάλεγα η μανούλα μου τα αβγά και πόσο τα πρόσεχε... Πολλοί διευθυντές χάνουν χρόνο με «κλούβια» αβγά και αφήνουν απεριποίητα τα γερά αβγά. Όλα στη ζωή έχουν κάποιο ρόλο να παίξουν. Καλό management κάνει αυτός που ξέρει να ελέγχει την πορεία της εργασίας των ανθρώπων του. Μην λέτε «σιγά τ' αβγά» γι' αυτά που γράφω. Είναι βασικό θέμα ο manager να είναι καλός ελεγκτής και να προσέχει μη σπάσει τ' αβγά... από λάθος. Εκείνο που λένε, ότι αν δεν «σπάσεις αβγά» ομελέτα δεν γίνεται, είναι μια άλλη ιστορία. Ε.Σ.



Μη ρίχνετε κεφαλιές στους ασφαλιστές σας!

Η κεφαλιά του Ζινεντίν Ζιντάν στον Μάρκο Ματεράτσι και η αποβολή του στο 10ο λεπτό της παράτασης του τελικού ήταν αναντίρρητα το γεγονός του Παγκοσμίου Κυπέλλου του 2006. Η σύγκρουση εταιρειών - ασφαλιστών θα είναι το γεγονός της εποχής μας. Ρώτψα τους προέδρους Συλλόγων Συντονιστών κ. Δ. Ανδρέου και ΠΣΑΣ (ασφ. συμβούλων) κ. Ελ. Γρυπάρη (τελικά τι προσφέρουν αυτοί οι σύλλογοι;) για το αν έχουν στοιχεία για τη συνεισφορά του Agency στην ελληνική ασφ. αγορά και περίπου μου είπαν ότι είναι κοντά στο 80% στον κλάδο ζωής. Πέρυσι ρώτψα την Ένωση Ελληνικών Ασφ. Εταιρειών αν κρατά στοιχεία για την παραγωγή των διαμεσολαβούντων και μου είπαν ΟΧΙ. Εφέτος κάτι προσπαθεί η ΕΑΕΕ, αλλά οι εταιρείες είναι απρόθυμες να

δώσουν στοιχεία και στην Ένωση και στους συλλόγους, αν και έχουν στοιχεία μέχρι και ημερήσιας παραγωγής. Γιατί, άραγε; Ο ΣΕΜΑ έχει παραγωγή γύρω στο 6,5% στον κλάδο Ζωής και 16% στις Γενικές. Στις Γενικές του ΣΕΜΑ το μισό σχεδόν (45%) είναι αυτοκίνητα και το μεγαλύτερο μέρος το κάνουν «αυτοκινητοεταιρείες»... Στα 5,5 δισ. ευρώ συνολικής παραγωγής ο ΣΕΜΑ (...έστω όπως είναι με μεσοπρόκτορες) παράγει περίπου 595 εκατ. ευρώ κάπου 9-10%. Το Bancassurance όπως λειτουργεί είναι ακόμα μια... παρεπόμενη πράξη τραπεζικών εργασιών και όχι μία «γνήσια» πράξη ασφάλισης... Για τραπεζικές εργασίες ξεκινάνε οι πελάτες τραπεζών και τους ασφαλίζουν «μισούποχρωτικά» για διάφορα δάνεια, στεγαστικά, κατοχύρωση υποχρεώσεων κ.λπ.

Ακόμα και κάποιες ασφαλίσεις υγείας και εκπαιδευτικές τραπεζικές κάρτες που διαφημίζονται εδώ κι εκεί είναι παραπλανητικά παιχνίδια που σε μια ευνομούμενη πολιτεία θα «έκοβαν» πολλά από αυτά που διαφημίζουν. Εκπαιδευτικές ιστορίες γενικών εξετάσεων είναι και όχι ασφαλίσεις «γνήσιες» για να μετράνε και στην παραγωγή. Δυστυχώς, όμως, δεν έχουμε συλλόγους να αντισταθούν στις «νοθεύσεις». Παραπλανητικά είναι και όσα υποστηρίζουν κάποια στελέχη περί Bancassurance, περί ανακατατάξεων δικτύων, περί πολυκαναλικής στροφής, περί μεταφοράς του Agency προς τους μεσίτες, προς τους πράκτορες, προς το Internet (!) κ.ά. Κάποιοι αμφισβητούν και την «προσήλωση» ασφαλιστών στις εταιρείες τους. Είναι ντροπή και προσβολή να γράφονται και να λέγονται τέτοιες ανακρίβειες. Πιο πιστό δίκτυο από το Agency στην Ελλάδα δεν υπήρξε ουδέποτε, πουθενά. Διεθνώς. Νεόκοποι δημοσιογράφοι και «πεινασμένοι» για προβολή ασιωπήσουν τέτοιες εποχές που οικογένειες, πελάτες, εταιρείες και ασφαλιστές της τσάντας δίνουν μάχες επιβίωσης. Οι εξαιρέσεις αποτυχίας όπου πέρασαν ας γίνουν λίγο πιο προσεκτικοί γιατί τους πλήρωσε η ασφαλιστική αγορά.

Ίσως οι σύλλογοι είναι ώρα να σηκώσουν φωνή.

Ίσως οι καταναλωτικές ενώσεις ήρθε στιγμή να αναλάβουν έργο και υπέρ των καταναλωτών ασφ. προϊόντων που κατά τεκμήριο είναι πιο γνήσια υπέρ των καταναλωτικών όταν γίνονται μέσω πιστοποιημένων ασφαλιστών περιβεβλημένων τύποις και ουσία την ιδιότητα του διαμεσολαβούντος.

Μάθαμε σήμερα, ημέρα μεγάλης απεργίας του ελληνικού λαού, ότι στον κατάλογο αυτών που καλούνται να λύσουν τις διαφορές τους με τις εταιρείες που υπηρέτησαν επί σειρά δεκαετιών (!) προστέθηκαν κι άλλοι και ένας, μάλιστα, μέλος Δ.Σ. συλλόγου συντονιστών, που ίσως τα «βρήκε»

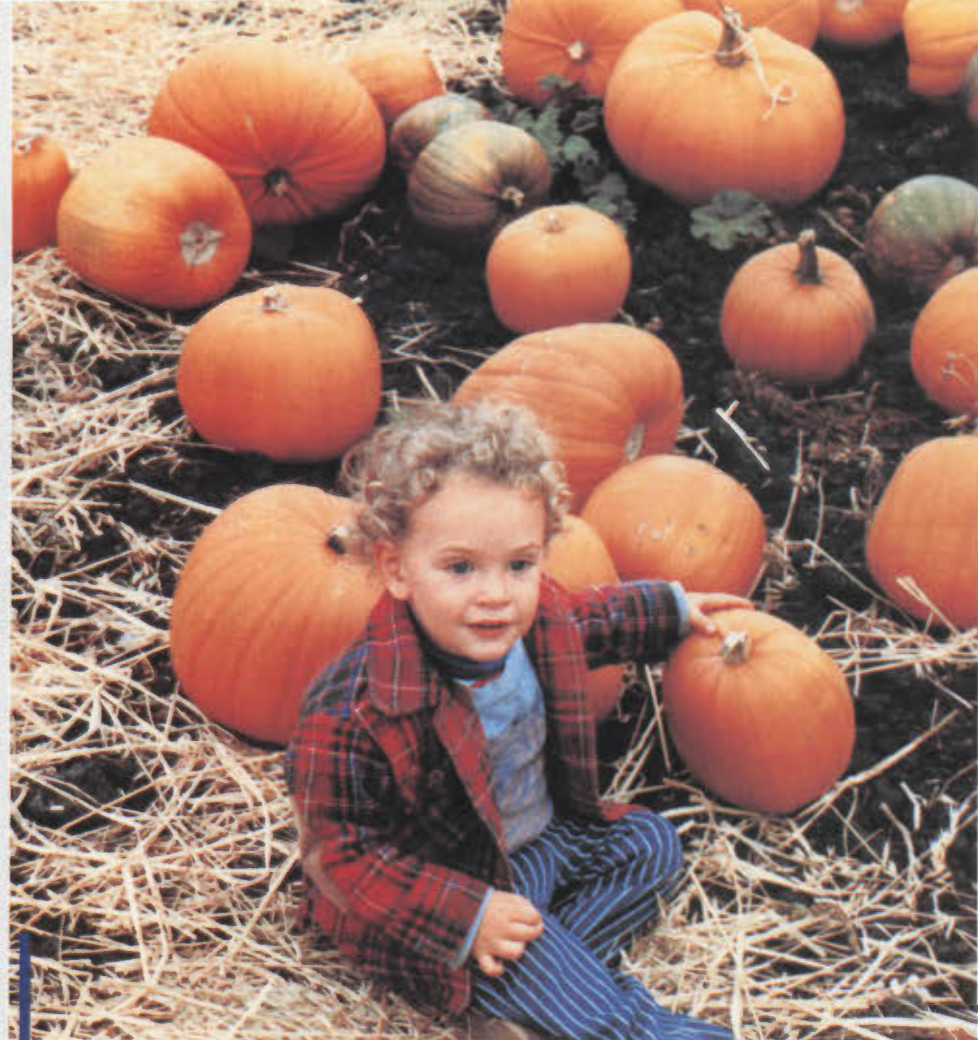
με μια καλή αποζημίωση μετά την καταγγελία... Απόψεις περί Bancassurance και πολυκαναλικών δικτύων που προωθούνται προσφάτως στην αγορά δεν εκφράζουν την πραγματικότητα, αλλά μικροεπιδιώξεις αυτών των στελεχών και τα προσωρινά μικροσυμφέροντα τους που δεν συμβαδίζουν με τον ασφαλιστικό κλάδο και τον θεσμό ιδιωτικής ασφάλισης. Βέβαια και αυτοί θα αποκαλυφθούν στην ιστορία του κλάδου ως μάθημα προχειρότητας σ' αυτήν τη συγκυρία.

Να σταματήσουν επιτέλους να σέρνουν στα δικαστήρια και τους εκβιασμούς αυτούς που φέρνουν ΚΑΘΑΡΟ ρευστό ΧΡΗΜΑ στις εταιρείες σήμερα. Πάντα το Agency που διώκουν συνεχώς οι άπειροι ανειδίκευτοι του management έφερνε αμέσως το χρήμα στα ταμεία. Πράκτορες και μεσίτες είναι αυτοί που διακανονίζουν με 3μηνες, 6μηνες και 10μηνες επιταγές μεταχρονολογημένες. Δικαίως ο καθένας αναρωπάται γιατί επιλέγουν κάποιον να στέλνουν στα δικαστήρια ανθρώπους του Agency και όχι πράκτορες και μεσίτες...

Και δύο ερωτήματα:

Ποιος υπέγραψε τα συμβόλαια στις νέες εταιρείες που μετέφεραν πράκτορες και μεσίτες τα συμβόλαια των εταιρειών που έκλεισαν; Είναι νόμιμα συμβόλαια χωρίς υπογραφή; Και μιλάμε για... εκατοντάδες χιλιάδες συμβόλαια... Ας απαντήσει ο πρόεδρος της Ένωσης ή ο κ. πρόεδρος της ΕΠΕΙΑ... Στη θέση «υπογραφή πελάτη» ποιος υπογράφει; Και ένα δεύτερο: Ο κ. Παντελίδης Ιω. μπορεί να μας δώσει ονόματα αυτών που χρωστούσαν στην ΑΣΠΙΔΑ; Σιγά σιγά μεγαλώνει ο κατάλογος των ασφαλιστών του Agency που τρέχουν στα δικαστήρια να βρουν το δίκιο τους...

Ευάγγ. Γ. Σπύρου

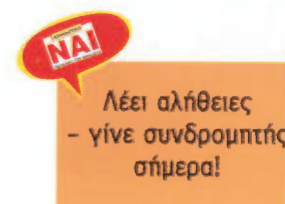


Ασφαλίστε το παιδί και όχι τα... κολλοκύθια!

Ενας καλός παρατηρητής - Manager όλης της ιεραρχίας (δηλαδή Unit Agency - επιθεωρητής - δ/ντής Πωλήσεων - δ/νων σύμβουλος) εάν κοιτάξει στο χαρτοφυλάκιο που διευθύνει, εύκολα μπορεί να διαπιστώσει τι ασφάλειες κάνουν οι ασφαλιστές του.

Αλλά και ο ίδιος ο ασφαλιστής μπορεί να αξιολογήσει το έργο του. Υπάρχουν πολλά είδη ασφαλειών και αρκετοί ασφαλιστές δεν προσφέρουν ολοκληρωμένη ασφάλιση. Πιο συγκεκριμένα: υπάρχουν πολλά κενά στις προτεινόμενες ασφαλίσεις του λεγόμενου Bancassurance. Π.χ. ασφαρίζει ο πατέρας το στεγαστικό δάνειο, αλλά οι σπουδές του παιδιού και η διατροφή του είναι εκτός. Πολλές εταιρείες βάζουν διαγωνισμούς για συνταξιοδοτικά προγράμματα που θέλουν να προωθήσουν και αφήνουν ακάλυπτο τον πατέρα και τα παιδιά σε περίπτωση μιας αναπηρίας ή ενός μεγάλου ατυχήματος με πολλά μακροχρόνια προβλήματα ή μιας αρρώστιας. Πολλοί ασφαλιστές και νοσοκομεία διαφημίζουν εκπαιδευτικές κάρτες για εξετάσεις μέχρι ένα μικρό ποσό και αρκετοί παραπλανώνται. Άλλοι ασφαλίζουν, το σπίτι, το αυτοκίνητο, τον ηλεκτρονικό εξοπλισμό, ένα ταξίδι κ.λπ. αλλά στην ουσία είναι ημιασφαλισμένοι... Θέλει πολλή προσοχή να ασφαλίσεις αυτόν που πρέπει και όχι... κολλοκύθια!

Ε.Σ.





Μήπως «σκουριάσε» το πλοίο των ονείρων σας;

Καλές πωλήσεις κάνουν αυτοί που μπορούν να σκέπτονται. Σκέπτονται αυτοί που έχουν νουν. Ο νους πλέει, ταξιδεύει, ονειρεύεται. Το ρήμα νέω εσήμαινε πλέω. Από το νέω και η ναυς και ο ναύτης και ο κοσμοναύτης. Η Αθηνά στους μύθους των αρχαίων Ελλήνων ήταν παρούσα και καθοδηγούσα αυτούς που κατασκεύαζαν σκάφη και πλοία.

Ήταν η θεά της σοφίας και ο νους που επέβλεπε και τις εργασίες κατασκευής της Αργούς των Αργοναυτών. Σκάβοντας κορμούς δέντρων έφτιαξαν το σκάφος. Τα σκάφη είναι σκαπτά. Τα παιδιά πρέπει να διδάσκονται πρωτίτως να πλέουν, να κολυμβούν και να γράφουν, έλεγε ο Σόλων (πρώτον νειν τε και γράμματα). Τα πλούτη ήλθαν πλέοντας από τα πλοία. Πλούσιος είναι ο εκ του πλόου έχων ουσίαν=περιουσίαν.

Λέγεται και εύ-πορος, διότι από τον πόρον=θαλάσσιο πέρασμα πλούτισε. Πλούτισαν αυτοί που σκέφτηκαν και ονειρεύτηκαν με το νου νέους δρόμους, νέες περιοχές, νέες θάλασσες... και μπήκαν στα πλοία να ταξιδέψουν. Πλοία που δεν πλέουν και μένουν σκουριασμένα στα λιμάνια δεν φέρνουν πλούτη.

Οι πωλητές είναι χρήσιμο να σκέφτονται τα όνειρα τα δικά τους, αλλά και τα όνειρα των συνανθρώπων τους. Δεν φτάνουν όλα τα καράβια στον προορισμό τους. Κάποια πνίγονται, κάποια γίνονται συντρίμια στα βράγια... Με το νου του ο πωλητής πρέπει να κάνει δύσκολα ταξίδια μέχρι να βρει όλα τα στοιχεία που τον αφορούν.

Σκουριασμένα μυαλά, σκουριασμένα πλοία, σκουριασμένοι στόχοι.

Αναρωτηθείτε συχνά αν το «πλοίο» των ονείρων σας για σας και τους άλλους διασχίζει ωκεανούς ή γερμένο και σπασμένο «σκουριάζει» κάπου ξεχασμένο...

Ε.Σ.



Αλλάξτε διεύθυνση αποστολής του «ΝΑΙ». Ζητήστε το στη διεύθυνση σπιτιού σας. Υπάρχει λόγος.



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.

Ευέλικτα προγράμματα υγείας flexi-health



Ο πρόεδρος του Ομίλου «Ιατρικό Αθηνών» και της La Vie Assurances, κ. Γεώργιος Αποστολόπουλος.

Μια νέα πρωτοποριακή οικογένεια ασφαλιστικών προγραμμάτων δευτεροβάθμιας περίθαλψης με την επωνυμία flexi-health προωθεί στην αγορά η LA VIE, εταιρεία του ομίλου Αποστολόπουλου. Τα νέα προγράμματα υγείας σχεδιάστηκαν με γνώμονα τη δημιουργία ενός μεγάλου αριθμού επιλογών είδους και ύψους καλύψεων, μέσα από τους οποίους κάθε υποψήφιος πελάτης μπορεί να επιλέξει τον συνδυασμό εκείνο που ανταποκρίνεται απόλυτα στις ανάγκες προστασίας που επιζητεί και στο κόστος που είναι στα πλαίσια των χρημάτων που μπορεί να διαθέσει για την πολύτιμη αυτή προστασία. Με τον τρόπο αυτόν, που διαθέτει επίσης παραμετρικότητα και αυτοματισμό, εξυπηρετείται απόλυτα η πωλησιακή αρχή της εξατομικευμένης εξυπηρέτησης των αναγκών των πελατών. Η παρουσίαση του flexi-health πραγματοποιήθηκε στα γραφεία της εταιρείας και –όπως τόνισε σε σύντομη παρέμβασή του ο πρόεδρος του Ομίλου «Ιατρικό Αθηνών» και της La Vie Assurances, κ. Γεώργιος Αποστολόπουλος– η LA VIE επεξεργάζεται και νέα προγράμματα προστά

Η LA VIE επεξεργάζεται και νέα προγράμματα, προστά στους δύσκολους καιρούς, που θα ταρακουνήσουν λίγο την ασφαλιστική αγορά.

στους δύσκολους καιρούς, που θα ταρακουνήσουν λίγο την ασφαλιστική αγορά. Από την πλευρά του, ο γενικός διευθυντής της εταιρείας κ. Δημήτρης Έξαρχος, χαρακτήρισε το flexi-health ως ένα προϊόν που προσαρμόζεται απόλυτα στις πραγματικές ανάγκες προστασίας της υγείας σε κάθε οικογένεια. Να σημειωθεί ότι κατά την παρουσίαση σημαντική παρατήρηση ήταν και η ομολογία του κ. Αποστολόπουλου για το ρόλο του ασφαλιστή: «Ο ασφαλιστής ασκεί λειτουργήματα σε δύσκολες στιγμές δίπλα στο συνάνθρωπό του» είπε. «Και τι είναι πιο σημαντικό απ' την υγεία; Σας το λέω εγώ που είμαι και από τις δύο πλευρές. Και από τα νοσοκομεία και από την ασφάλιση» τόνισε

χαρακτηριστικά ο κ. Αποστολόπουλος.

Το flexi-health αφορά τη γεωγραφική περιοχή των ιδιωτικών κλινικών & των νοσοκομείων, στην οποία θα ισχύει το πρόγραμμα όπως σχεδιάστηκε με τη βοήθεια του διαμεσολαβούντα συνεργάτη πωλήσεων, ενώ οι γεωγραφικές περιοχές που μπορούν να επιλεγούν είναι οι εξής:

- Ελλάδα (1) = Όλες οι κλινικές & τα νοσοκομεία της Ελλάδος, πλην εκείνων που βρίσκονται στο λεκανοπέδιο της Αττικής.
- Ελλάδα (2) = Όλες οι κλινικές & τα νοσοκομεία της Ελλάδας.
- Ευρώπη = Όλες οι κλινικές & τα νοσοκομεία των κρατών – πλήρων μελών της Ευρωπαϊκής Ένωσης & αριθμού γειτονικών τους κρατών, που αναφέρονται στην ιστοσελίδα της εταιρείας.
- Κόσμος (1) = Όλες οι κλινικές & τα νοσοκομεία του κόσμου, πλην εκείνων που βρίσκονται σε ΗΠΑ και Καναδά.
- Κόσμος (2) = Όλες οι κλινικές & τα νοσοκομεία του κόσμου.

Να σημειωθεί ότι σε νοσήλεις εκτός της προεπιλεγείσης γεωγραφικής περιοχής, η εταιρεία δεν καταβάλλει αποζημίωση βάσει

των εξόδων νοσηλείας, αλλά καταβάλλει νοσοκομειακά (NE) και χειρουργικά (XE) επιδόματα:

«Θέση» νοσηλείας

Νοσηλεία σε «θέση» ανώτερη από την προεπιλεγείσα επιφέρει έξτρα συμμετοχή του ασφαλισμένου στα έξοδά της, η οποία ισούται με το 15% επί τη διαφορά θέσεων επί τα έξοδα νοσηλείας που έγιναν κατά τις ημέρες που νοσηλεύθηκε σε ανώτερη «θέση». Νοσηλεία σε Μονάδα Εντατικής Θεραπείας θεωρείται ως νοσηλεία εντός «θέσης».

Όριο συνολικών καλυπτόμενων εξόδων νοσηλείας ανά ασφαλιστικό έτος

Το όριο συνολικών καλυπτόμενων εξόδων «ανά νοσηλεία» ισούται με το 50% του προεπιλεγέντος ορίου «ανά ασφαλιστικό έτος».

Όριο καλυπτομένων αρχικών ημερών ανά νοσηλεία

Καλύπτονται τα έξοδα κλινικής ή νοσοκομείου που έγιναν κατά τη διάρκεια του προεπιλεγέντος αριθμού των αρχικών ημερών κάθε νοσηλείας.

Συμμετοχή του Ταμείου Κύριας Κοινωνικής Ασφάλισης στα Έξοδα Νοσηλείας

Υποχρεωτική συμμετοχή Ταμείου σημαίνει κάλυψη από τον ασφαλισμένο, το Ταμείο του ή άλλον ασφαλιστικό φορέα τουλάχιστον του 5% των εξόδων νοσηλείας που θα πλήρωνε η εταιρεία.

Συμμετοχή του ασφαλισμένου στα Έξοδα

Αν έχει επιλεγεί κάποια συμμετοχή, αυτή δεν μπορεί να είναι μικρότερη από 20.000 € επί το προεπιλεγέν ποσοστό ή μεγαλύτερη από το 10πλάσιο της αντίστοιχης ελάχιστης συμμετοχής.

Π.χ.:

Αν έχει προεπιλεγεί ως συμμετοχή του ασφαλισμένου στα έξοδα της νοσηλείας του το 5%, τότε η τελική του συμμετοχή δεν

μπορεί να είναι μικρότερη από 1.000 € (1.000=20.000 x 5%) ή μεγαλύτερη από 10.000 € (1.000 x 10).

Αν το Ταμείο του ασφαλισμένου ή άλλος ασφαλιστικός φορέας καλύψει ένα μέρος της συμμετοχής, ο ασφαλισμένος καλύπτει την εναπομείνουσα διαφορά και η συμμετοχή του ασφαλισμένου μηδενίζεται όταν το Ταμείο ή ο άλλος ασφαλιστικός φορέας την καλύψει πλήρως.

«Απαλλαγή» της εταιρείας από μέρος των Εξόδων

Αν το Ταμείο του ασφαλισμένου ή άλλος ασφαλιστικός φορέας καλύψει ένα μέρος της «απαλλαγής», ο ασφαλισμένος καλύπτει την εναπομείνουσα διαφορά των εξόδων νοσηλείας του και η συμμετοχή του ασφαλισμένου μηδενίζεται όταν το Ταμείο ή ο άλλος ασφαλιστικός φορέας την καλύψει πλήρως.

Όρια αμοιβών χειρουργών, βοηθών τους & αναισθησιολόγων

Όταν επιλέγεται συγκεκριμένο ποσό, αυτό αφορά το σύνολο των αμοιβών χειρουργών, βοηθών τους & αναισθησιολόγων για κάθε επέμβαση της οποίας το % βαρύτητας είναι ίσο με 100%.

Το ποσό που καταβάλλεται για καθημιά επέμβαση ισούται με το % βαρύτητάς της επί το επιλεγέν όριο.

Ποσό αποζημίωσης ιατρικών επισκέψεων & εξετάσεων πριν και μετά μία τουλάχιστον 24ωρη νοσηλεία

Αποζημιώνονται τα εντός επιλεγέντος ορίου έξοδα ιατρικών επισκέψεων, διαγνωστικών & εργαστηριακών εξετάσεων που αφορούν μία τουλάχιστον 24ωρη νοσηλεία και έχουν γίνει το πολύ 2 μήνες πριν ή γίνονται το πολύ 3 μήνες μετά τη νοσηλεία.

Ειδικά το όριο των προς αποζημίωση αντίστοιχων εξόδων για ιατρικές επισκέψεις ισούται με το 10% του συνολικού ορίου.

Επίδομα τοκετού μετά το 1ο

11μηνο ασφάλισης ή επαναφοράς σε ισχύ:

Το επίδομα τοκετού δίδεται μόνο σε γυναίκες ηλικίας από 18 μέχρι και 43 ετών, αν ασφαλιζονται ως Κυρίως Ασφαλισμένες ή ως σύζυγοι Κυρίως Ασφαλισμένων.

Ειδική παροχή Νο 1

Αν κατά τη διάρκεια μιας τουλάχιστον 24ωρης νοσηλείας γίνουν έξοδα νοσηλείας και κανένα από αυτά δεν προσκομισθεί στην εταιρεία για εκκαθάριση/καταβολή αποζημίωσης, τότε αυτή θα καταβάλει στο ασφαλισμένο άτομο ανά ημέρα νοσηλείας του:

150 € για καθεμία από τις 4 πρώτες ημέρες της νοσηλείας & 100 € από την 5η ημέρα μέχρι και την 60ή ημέρα της νοσηλείας & 70 € από την 61η ημέρα & μέχρι το όριο ημερών νοσηλείας που έχει προεπιλεγεί στην α/α 4.

Ειδική παροχή Νο 2

Αν κατά τη διάρκεια μιας τουλάχιστον 24ωρης νοσηλείας γίνει χειρουργική επέμβαση & δεν προσκομισθεί στην εταιρεία για εκκαθάριση/καταβολή αποζημίωσης καμιά απόδειξη χειρουργού, βοηθού του ή αναισθησιολόγου, τότε αυτή θα καταβάλει στο ασφαλισμένο άτομο ως «χειρουργικό επίδομα» το 70% του % βαρύτητας της επέμβασης επί το αντίστοιχο όριο που έχει προεπιλεγεί στην παραπάνω περίπτωση α/α 8 ή επί το όριο των 5.000 €, αν το ποσό που αναφέρεται ως προεπιλεγέν είναι το μηδέν

Ειδική παροχή Νο 3

Αν το Ταμείο Κύριας Κοινωνικής Ασφάλισης του ασφαλισμένου ατόμου ή άλλος ασφαλιστικός φορέας καλύψει τουλάχιστον το 50% των εξόδων νοσηλείας του που θα κάλυπτε η εταιρεία εφαρμόζοντας όλα τα προεπιλεγμένα όρια, τότε αυτή θα καλύψει όλη τη διαφορά μέχρι το ανώτατο όριο που έχει προεπιλεγεί στην παραπάνω περίπτωση α/α 3, χωρίς να λάβει υπόψη τα προεπιλεγμένα όρια των παραπάνω περιπτώσεων α/α 1, 2, 5, 6, 7 & 8.

Ειδική παροχή Νο 4

Περιλαμβάνει Ειδικές προσφορές του Ομίλου «Ιατρικό Αθηνών».

Πλήρωσε πάνω από 193 εκατ. ευρώ στους ασφαλισμένους της

Σημαντική αύξηση 9,7% στην παραγωγή ασφαλίσεων σημείωσε η Alico Ελλάδος κατά το πρώτο τρίμηνο του 2010, με τα ασφάλιστρα να ανέρχονται σε 84.666.348 ευρώ έναντι 77.187.172 ευρώ την αντίστοιχη περυσινή περίοδο. Αντίστοιχα το μερίδιο αγοράς της Alico αυξήθηκε στο 13,52% από 12,28% που ήταν στο τέλος του 2009. Την ίδια ώρα υπερβαίνουν τις 168.500 οι περιπτώσεις στις οποίες οι ασφαλισμένοι της Alico είχαν την έγκαιρη υποστήριξη της εταιρείας κατά τη διάρκεια της περασμένης χρονιάς για την αντιμετώπιση των ασφαλιστικών τους αναγκών. Το συνολικό ποσό που κατέβαλε η Alico στη διάρκεια του 2009 προς τους ασφαλισμένους της με ατομικά και ομαδικά ασφαλιστήρια Ζωής, Συντάξεων και Υγείας υπερβαίνει τα 193 εκατομμύρια ευρώ. Αξίζει να σημειωθεί ότι από το πιο πάνω ποσό η εταιρεία κατά το 2009 κατέβαλε στους ασφαλισμένους της περισσότερα από 13,5 εκατομμύρια ευρώ με τη



Ο κ. Δ. Μαζαράκης, Chief Sales & Marketing Officer.

μορφή μηνιαίας σύνταξης, ενώ άλλοι 6.818 ασφαλισμένοι της Alico, των οποίων τα συμβόλαια με την εταιρεία μετά από πολλά χρόνια έφθασαν στη λήξη τους, έλαβαν συνολικά το ποσό των 71 εκατομμυρίων ευρώ με τη μορφή εφάπαξ. Σχολιάζοντας την αύξηση παραγωγής, ο κ. Δ. Μαζαράκης, Chief Sales & Marketing Officer, τόνισε ότι «μέσα σε ένα πρωτόγνωρο οικονομικό περιβάλλον και σε μία ασφαλιστική αγορά η οποία έχει δεχτεί σημαντικό πλήγμα α-

ξιοπιστίας, μετά την ανάκληση αδειών λειτουργίας ορισμένων ασφαλιστικών εταιρειών, είναι ιδιαίτερα σημαντικό το γεγονός ότι επιτύχαμε αυτόν τον ρυθμό οργανικής ανάπτυξης, ο οποίος δεν περιέχει πρόσκτηση δικτύων και μεταφορά συμβολαίων. Έχοντας ως προτεραιότητα το όφελος των ασφαλισμένων μας, των συνεργατών μας και των μετόχων μας, και με βασικά πλεονεκτήματα την ισχυρή οικονομική μας βάση, την υψηλή παραγωγικότητα

σε όλους τους τομείς, τη σωστή οργάνωση, τη διεθνή τεχνολογία και πάνω απ' όλα το υψηλό επίπεδο επαγγελματισμού και εμπειρίας των ανθρώπων μας, θα συνεχίσουμε και φέτος στο δρόμο της κερδοφόρου ανάπτυξης που έχουμε χαράξει όλα αυτά τα χρόνια» σημειώνει ο κ. Μαζαράκης. Σε ό,τι αφορά τις υποχρεώσεις της Alico προς τους ασφαλισμένους, ο κ. Μαζαράκης σημειώνει ότι «εδώ και 46 χρόνια η εταιρεία τις εκπληρώνει στο ακέραιο. Το 2009 πετύχαμε στη βασική μας αποστολή και σταθήκαμε δίπλα στους ασφαλισμένους μας σε περισσότερες από 168.000 περιπτώσεις, παρέχοντάς τους οικονομική στήριξη σε μια δύσκολη στιγμή της ζωής τους» προσθέτει ο κ. Μαζαράκης και διαβεβαιώνει ότι η Alico θα συνεχίζει με τη συνέπεια και ευθύνη στα χρόνια που έρχονται να προσφέρει σιγουριά και προεξόφληση σε όλους όσοι της έχουν εμπιστευθεί την ασφάλεια της ζωής τους.

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

Με αναπτυξιακή στρατηγική



Αύξηση του κύκλου εργασιών της κατά 6,5% για το 2009 εμφάνισε η Groupama Φοίνιξ για το 2009 και παρουσίασε καθαρό αποτέλεσμα €1,083 εκατ., ενώ το περιθώριο φερεγγυότητας στις 31 Δεκεμβρίου 2009 διαμορφώθηκε στο 157%. Τα αποτελέσματα αποτυπώνουν την αναπτυξιακή στρατηγική που ακολουθεί η Groupama Φοίνιξ, καθώς και τις προσπάθειες που αυτή κατέβαλε για την εσωτερική αναδιοργάνωσή της, ακολουθώντας τα πιο απαιτητικά επαγγελματικά πρότυπα σημειώνει η εταιρεία. Ο ετήσιος κύκλος εργασιών της Groupama Φοίνιξ ανήλθε το 2009 στα €186,9 εκατ., έναντι €175,5 εκατ. για το 2008. Αναλυτικά, τα 123,4 εκατ. ευρώ αφορούν τις γενικές ασφαλίσεις και τα 63,6 εκατ. ευρώ τις ασφαλίσεις ζωής. Το 2009 η Groupama Φοίνιξ ξεπέρασε τον μέσον όρο ανάπτυξης της αγοράς. Αυτό επιτεύχθηκε χάρη στην ανταγωνιστικότητα των προγραμμάτων της, την υπογραφή περισσότερων από 80 νέων συμβάσεων συνεργασίας με σημαντικούς ασφαλειομεσίτες της αγοράς, αλλά και την ενδυνάμωση των σχέσεων με το αποκλειστικό δίκτυο συνεργατών της.

Συγκεκριμένα, η αύξηση στις γενικές ασφαλίσεις ανήλθε στα 10,7% έναντι 3,7% για την υπόλοιπη αγορά. Ο κλάδος πυρός, που κατέχει εξέχουσα θέση στις δραστηριότητες της Groupama Φοίνιξ, παρουσίασε αύξηση 4%. Στον κλάδο αυτοκινήτου, ο κύκλος εργασιών της εταιρείας σημείωσε αύξηση 18% και διαμορφώθηκε στα €65,7 εκατ.



Ο γενικός διευθυντής της Groupama Φοίνιξ κ. Bertrand Woirhaye.

Αυτή η σημαντική αύξηση οφείλεται κατά κύριο λόγο στην εμπορική επιτυχία του «Anesis Αυτοκίνητο», του νέου πακέτου 7 δωρεάν υπηρεσιών της εταιρείας. Οι υπηρεσίες αυτές αποτελούν μια ιδιαίτερα ανταγωνιστική προσφορά, χωρίς προηγούμενο στην ελληνική αγορά, και ανταποκρίνονται στις προσδοκίες και των πιο απαιτητικών πελατών. Στις ασφαλίσεις ζωής, τέλος, ο κύκλος εργασιών της εταιρείας κατέγραψε μείωση κατά 0,6%, συγκριτικά με τον μέσον όρο μείωσης κατά 2,9% της υπόλοιπης αγοράς. Αυτή η σχετικά καλή αντοχή του χαρτοφυλακίου ζωής στο δυσμενές οικονομικό περιβάλλον οφείλεται στη δυναμική ανάπτυξη των ομαδικών συμβολαίων, ειδικότερα των ομαδικών συμ-

βολαίων σύνταξης, καθώς και στην ανταγωνιστικότητα της σειράς Safe Life, η οποία και εμπλουτίστηκε το 2009 με δύο νέα προϊόντα, το Safe Life Pass και το Safe Life Premium.

Βελτίωση παρουσιάζουν και τα τεχνικά αποτελέσματα της χρήσης 2009, με ιδιαίτερα θετική μεταβολή στους γενικούς κλάδους, σε σχέση με το 2008, που σημαδεύτηκε από σειρά έκτακτων γεγονότων (σεισμός, ταραχές Δεκεμβρίου).

Στη θετική αυτή μεταβολή συνέβαλε και η βελτιστοποίηση των διαδικασιών διαχείρισης των ζημιών.

Ωστόσο, το τεχνικό αποτέλεσμα του κλάδου Ζωής επηρεάστηκε έντονα από τη χρηματοοικονομική κρίση και από τις εξαγορές από τους πελάτες πολλών συμβολαίων Unit Linked. Η αύξηση του κύκλου εργασιών, σε συνδυασμό με τη βελτίωση των τεχνικών αποτελεσμάτων, αλλά και τη μείωση των γενικών εξόδων της εταιρείας, επέτρεψαν στην Groupama Φοίνιξ να παρουσιάσει καθαρό αποτέλεσμα €1,083 εκατ. Εξαιρουμένων, μάλιστα, των έκτακτων προβλέψεων, το καθαρό αποτέλεσμα της Groupama Φοίνιξ διαμορφώνεται στα €6,5 εκατ. Σχολιάζοντας τα αποτελέσματα, ο γενικός διευθυντής της Groupama Φοίνιξ κ. Bertrand Woirhaye τόνισε μεταξύ άλλων ότι «συνεχίζουμε την προσπάθειά μας, με στόχο να κατακτήσουμε μία από τις 5 κορυφαίες θέσεις στην εγχώρια ασφαλιστική αγορά, έως το 2012».

η διαφορά είναι ορατή...



η επιλογή είναι δική σας

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

Η επόμενη κίνησή σας
Nextdeal.gr

Ανώνυμος Ασφαλιστική & Αντασφαλιστική Εταιρεία
Κεντρικά Γραφεία: Λ. Συγγρού 254, 176 72 Καλλιθέα-Αθήνα
T: 210 9477200 • F: 210 9590078

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

www.ydrogios.gr



Ασφαλής Δύναμη!

**NP Insurance
Ασφάλισε
την ΕΑΒ**

Στην NP Insurance ανέθεσε, μετά από διεθνή μειοδοτικό διαγωνισμό, η Ελληνική Αεροπορική Βιομηχανία Α.Ε. (ΕΑΒ) την ασφαλιστική κάλυψη της Επαγγελματικής Αστικής Ευθύνης της, για την χρονική περίοδο 1η Απριλίου 2010 έως 1η Απριλίου 2012. Σημειώνεται ότι το ανώτατο όριο ευθύνης για την NP Insurance, στο ασφαλιστήριο συμβόλαιο που υπογράφηκε μεταξύ των δύο μερών στις 31 Μαρτίου 2010, ανέρχεται σε € 400.000.000 ανά γεγονός και για την κάθε ετήσια περίοδο ασφάλισης. Σημειώνεται ότι η NP Insurance δραστηριοποιείται σε όλους τους κλάδους Ασφάλισης κατά Ζημιών, παρέχοντας στους πελάτες της ολοκληρωμένες ασφαλιστικές καλύψεις με ασφαλιστικά προϊόντα ειδικά σχεδιασμένα να καλύπτουν όλες τις σύγχρονες και πραγματικές τους ανάγκες.

Άλλαξε η ηγετική ομάδα

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Τη θέση γενικού διευθυντή στην Εθνική Ασφαλιστική ανέλαβε ο κ. Αθανάσιος Καλογεράς, στο πλαίσιο των αλλαγών που δίνουν το στίγμα της εταιρείας, η οποία επενδύει στο ανθρώπινο δυναμικό και στη διοίκηση έργων, με στόχο την αποτελεσματικότερη λειτουργία της, η οποία προϋποθέτει, μεταξύ άλλων, την αναμόρφωση διαδικασιών και αξιοποίηση της τεχνολογίας.

Ο κ. Καλογεράς είναι πτυχιούχος Οικονομικών Επιστημών του Πανεπιστημίου Αθηνών και διπλωματούχος του ετήσιου Προγράμματος Στελεχών Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων (ΕΙΑΣ). Με 34ετή απασχόληση σε διάφορες διοικητικές θέσεις της εταιρείας. Υπό την εποπτεία του αναλαμβάνει τη συντονιστική διεύθυνση ανθρώπινου δυναμικού, Bancassurance, οργάνωσης και διαχείρισης έργων, στην οποία επικεφαλής τοποθετείται ο κ. Γρηγόρης Νικήτας.

Επίσης, αναλαμβάνει τη συντονιστική διεύθυνση εξυπηρέτησης ιδιωτών πελατών, με επικεφαλής τον κ. Ιωάννη Πολίτη.

Ο κ. Νικήτας είναι πτυχιούχος του Μαθηματικού του Πανεπιστημίου Θεσσαλονίκης, με μεταπτυχιακές σπουδές στην επιχειρησιακή έρευνα και 25ετή υπηρεσία στην εταιρεία. Ο κ.

Πολίτης είναι πτυχιούχος της ΑΣΟΕΕ και ανήκει στο δυναμικό της εταιρείας από το 1979.

Αποφασίστηκε επίσης η δημιουργία νέας συντονιστικής διεύθυνσης γενικών ασφαλίσεων και εξυπηρέτησης μεγάλων πελατών, με επικεφαλής την κ. Παρασκευή Κοντοπάνου, η οποία είναι απόφοιτος του Νομικού τμήματος και του τμήματος Πολιτικών Επιστημών του Πανεπιστημίου Αθηνών, ενώ έχει πραγματοποιήσει ειδικές σπουδές σε θέματα ασφαλείων σε Ελλάδα, Γερμανία και Μ. Βρετανία. Η κ. Κοντοπάνου ανήκει στο δυναμικό της εταιρείας από το 1976.

Τη διεύθυνση ομαδικών ασφαλίσεων της εταιρείας ανέλαβε ως προϊστάμενος ο κ. Τάσος Πάτερης, ο οποίος ανήκει στο ανθρώπινο δυναμικό της

από το 1981 και έχει μεγάλη εμπειρία στις ομαδικές ασφάλειες, στις αποζημιώσεις, στις αναλήψεις και στον τομέα ανάπτυξης εργασιών.

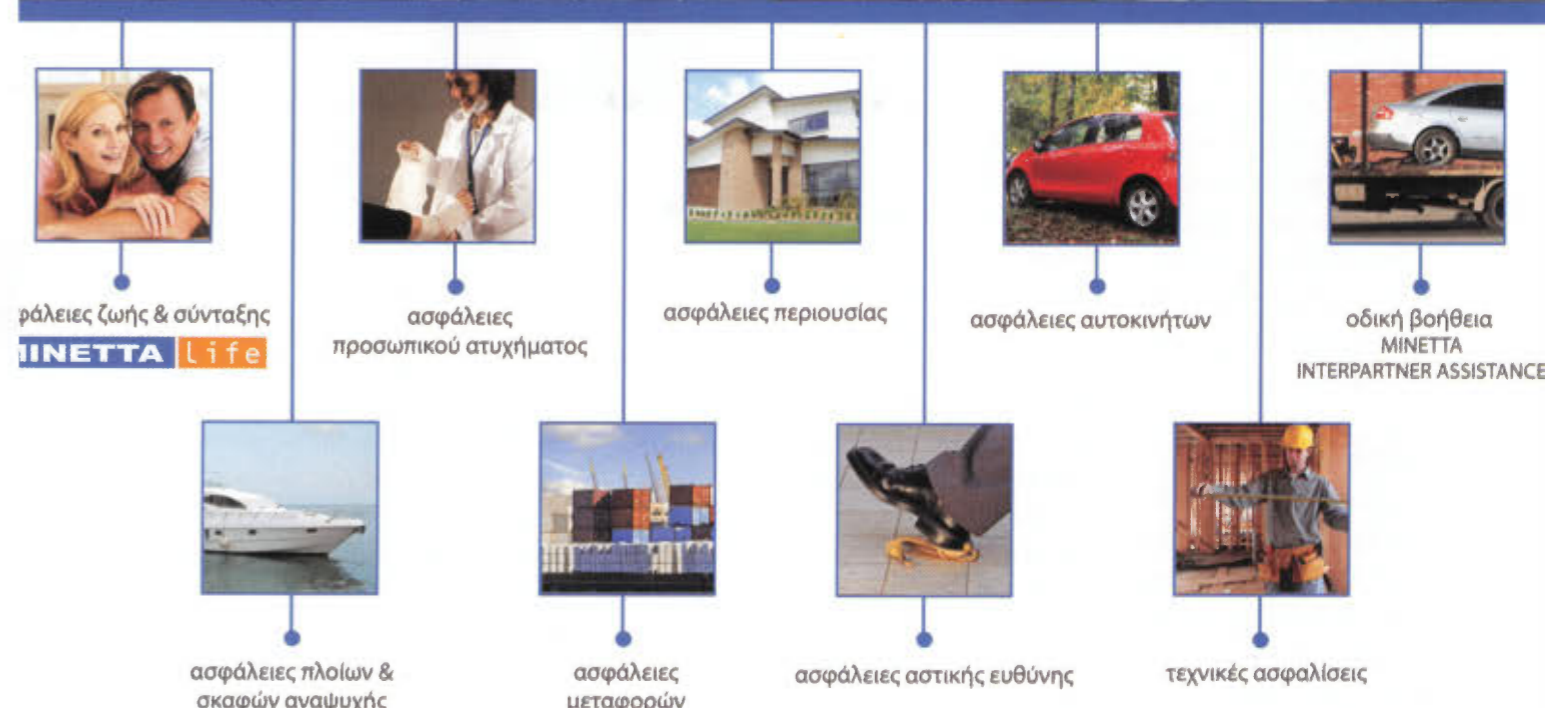
Στο πλαίσιο των αλλαγών, η Εθνική Ασφαλιστική προσβλέπει επίσης στην ενιαία γραμμή παραγωγής όλων των προϊόντων της, με στόχο της διείσδυσή τους μέσω των δικτύων της, αλλά και στην ενίσχυση του cross selling προς τους πελάτες της, στην αξιοποίηση συνεργιών μεταξύ των διαφόρων κλάδων ασφάλισης και στην ετοιμότητά της να υποδεχθεί συμβόλαια συμπληρωματικών συντάξεων που είναι βέβαιο πως θα προκύψουν στην αγορά λόγω των μεταβολών στο ασφαλιστικό, ενώ μεγάλη σημασία αποδίδεται και στην ανάπτυξη του Bancassurance.

Βραβείο Χρυσής «Φήμης»

Απονεμήθηκε στην Εθνική Ασφαλιστική το βραβείο Χρυσής «Φήμης» από το RMI Athens (Reputation Management Institute Athens), το οποίο –σε συνεργασία με το αντίστοιχο διεθνές Ινστιτούτο (Reputation Institute Worldwide)– πραγματοποιεί επίσης έρευνα, καταγράφοντας τα εμπορικά σήματα με την καλύτερη φήμη.

Για την απονομή των βραβείων λαμβάνονται υπόψη η αναγνωσιμότητα και η φερεγγυότητα κάθε σήματος, καθώς και άλλοι παράγοντες, όπως η κοινωνική ευθύνη.

Διαβάστε περισσότερα στο www.nextdeal.gr



Για περισσότερα από 50 χρόνια, έχετε δίπλα σας έναν σύμμαχο ζωής. Για περισσότερα από 50 χρόνια, η MINETTA βρίσκεται κοντά σας σε κάθε σας ανάγκη. Με ολοκληρωμένα προγράμματα, σας καλύπτει αξιόπιστα και υπεύθυνα, αποζημιώνοντας αμέσως. **MINETTA**, η μεγάλη ελληνική ασφαλιστική εταιρεία που είναι πάντα δίπλα σας, ό,τι κι αν τύχει. Κι αυτό το ζείτε εδώ και 50 χρόνια... Και θα το ζήσουν και τα παιδιά και τα εγγόνια σας. Σίγουρα!

Άμεση Αποζημίωση

Περισσότερα από 1.000 πρακτορεία και υποκαταστήματα σε όλη την Ελλάδα

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



Interamerican

Ολοκληρώθηκε και τίθεται σε εφαρμογή το καινοτόμο για την ελληνική ασφαλιστική αγορά έργο «Cosmos» της INTERAMERICAN, που αφορά τη δημιουργία μιας ενιαίας εικόνας πελάτη. Στόχος του έργου είναι να έχει η εταιρεία τη δυνατότητα να αποδώσει περισσότερη αξία στους πελάτες της και να αυξήσει την ικανοποίησή τους.

Περισσότερα στο nextdeal.gr

Παιδων ΜΗΤΕΡΑ

Με επιτυχία πραγματοποιήθηκε στο νοσοκομείο Παιδων ΜΗΤΕΡΑ του Ομίλου ΥΓΕΙΑ θωρακοσκοπική λοβεκτομή πνεύμονα σε κορίτσι ηλικίας 17 μηνών. Η επέμβαση διενεργήθηκε με την εφαρμογή των τεχνικών της ελάχιστη επεμβατικής χειρουργικής, δηλαδή χωρίς τη διενέργεια της θωρακοτομής.

Περισσότερα στο nextdeal.gr

ΠΣΑΣ

Τους κορυφαίους ασφαλιστικούς συμβούλους για το έτος 2009 βράβευσε ο Πανελλήνιος Σύνδεσμος Ασφαλιστικών Συμβούλων σε εκδήλωση στο Περιστέλι του Ζαπτείου. Ο τίτλος του Κορυφαίου Ασφαλιστικού Συμβούλου για τον ΠΣΑΣ είναι εξαιρετικά τιμητικός, γιατί απονέμεται από το σύνδεσμο και δίνεται μόνο μια φορά σε κάθε ασφαλιστικό σύμβουλο.

Περισσότερα στο nextdeal.gr

Τιμητική βράβευση για την Ecomobility

Τιμητική βράβευση έλαβε η AXA Ασφαλιστική για την υποστήριξη της στην εκστρατεία Ecomobility 2009-10, σε ειδική εκδήλωση που οργανώθηκε από την Επιτροπή Οργάνωσης Ecomobility στο υπουργείο Υποδομών, Μεταφορών και Δικτύων. Το βραβείο για την AXA Ασφαλιστική παρέλαβε ο Offer Director της AXA Ελλάδος κύριος Θωμάς Πουφινάς. Σημειώνεται ότι το κύριο θέμα της εταιρικής κοινωνικής ευθύνης του ομίλου AXA σε παγκόσμιο επίπεδο είναι εκπαίδευση και έρευνα για τη μείωση των κινδύνων, θέμα με το οποίο είναι ευθυγραμμισμένες οι δραστηριότητες της AXA στην Ελλάδα. Ως ειδική στη διαχείριση κινδύνου, η AXA βρίσκεται στην ιδανική θέση να προσφέρει την τεχνογνωσία της στην κοινωνία για την πρόληψη των κινδύνων (οικονομικών, κοινωνικών και περιβαλλοντικών) μέσω προγραμμάτων έρευνας και εκπαίδευσης. Η εταιρική κοινωνική ευθύνη της AXA Ασφαλιστικής δομείται σε 3 στάδια, έχοντας ως αποδέκτες



Το βραβείο για την AXA Ασφαλιστική παρέλαβε ο Offer Director της εταιρείας κ. Θωμάς Πουφινάς.

όλους όσους την περιβάλλουν, τους εργαζομένους, τους μετόχους, τους πελάτες, τους προμηθευτές, το περιβάλλον και την κοινωνία. Η έρευνα αποτελεί το πρώτο στάδιο στο οποίο στηρίζεται η Κοινωνική Ευθύνη της AXA, με την οποία καθίσταται δυνατή η κατανόηση και η πρόληψη των μεγάλων κινδύνων. Το δεύτερο στάδιο αφορά στην εκπαίδευση των αποδεκτών της AXA, μέσω στοχευμένης επιμόρφωσης, με σκοπό την αλλαγή στη συμπεριφορά. Στο τρίτο στάδιο η AXA περνά στη δράση, αντιμετωπίζοντας τους κινδύνους ενεργά.

Με το πρόγραμμα Ecomobility, η εταιρεία θέλησε να συμβάλει στη δραστηριοποίηση και την ενθάρρυνση των νέων προς μια οικολογική μετακίνηση στις πόλεις, αλλά και στην αναζήτηση τρόπων αναβάθμισης της ποιότητας ζωής σ' αυτές, μειώνοντας έτσι τους κινδύνους που εγκυμονούν η αλόγιστη χρήση του αυτοκινήτου, η αδιαφορία στις επισημάνσεις των επιστημόνων και άλλα.

Mega Brokers

Οι κορυφαίοι ταξίδεψαν στη Ρώμη

Με μεγάλη συμμετοχή διοργανώθηκε το επίσημο ταξίδι των κορυφαίων συνεργατών στον κλάδο ζωής της Mega Brokers A.E. στη Ρώμη. Οι συμμετέχοντες απόλαυσαν τη μαγεία της Αιώνιας Πόλης με πανοραμικές ξεναγήσεις από το ιστορικό κέντρο και τη Fondana di Trevi, μέχρι το Βατικανό. Επίσης τους δόθηκε η ευκαιρία για

shopping therapy στο τεράστιο εμπορικό κέντρο Castel Romano, έξω από τη Ρώμη, με τα δεκάδες καταστήματα επώνυμων σχεδιαστών. Όλοι επέστρεψαν με τις καλύτερες εντυπώσεις, βάζοντας νέους στόχους για πιο μακρινά και εξωτικά ταξίδια, δίνοντας ραντεβού για το 2011 στο επόμενο ταξίδι.



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

VICTORIA
Εταιρία του ασφαλιστικού ομίλου **ERGO**.

Η Αξιοπίστη Ασφαλιστική Δύναμη!

**Economist
14ο συνέδριο**

**Ο Bram Boon
πρότεινε αλλαγές
στο συνταξιοδοτικό**



Economist

Στο συνταξιοδοτικό σύστημα της Ελλάδας χρειάζεται αναμόρφωση, ώστε να γίνει μακροπρόθεσμα βιώσιμο και να ενισχυθεί η διαφάνειά του, τόνισε από το βήμα του συνεδρίου του Economist ο CEO της ING Ελλάδος κ. Bram Boon, ο οποίος ήταν ένας από τους βασικούς ομιλητές στη συζήτηση για τον ανασχηματισμό της βιομηχανίας οικονομικών υπηρεσιών. Ο κ. Bram Boon σύστησε την εφαρμογή του μοντέλου των τριών πυλώνων της World Bank, το οποίο εφαρμόζεται με επιτυχία σε πολλές χώρες και λειτουργεί με τη συνεργασία του ιδιωτικού τομέα. Επίσης, πρότεινε τη δημιουργία ισχυρού νομοθετικού πλαισίου και παράλληλα τη σύσταση μιας ισχυρής ανεξάρτητης εποπτικής Αρχής για το συνταξιοδοτικό. Σημειώνεται ότι η ING Ελλάδος ήταν ο κύριος χορηγός στο συνέδριο του Economist με θέμα «Τι διαμορφώνει την παγκόσμια ατζέντα», το οποίο διεξήχθη στην Αθήνα και πρόκειται για τη 14η Συζήτηση Στρογγυλής Τραπέζης.

Ως μία από τις κορυφαίες εταιρικές επωνυμίες στην Ελλάδα από το θεσμό των Superbrands Greece, σε εκδήλωση που πραγματοποιήθηκε στο Μέγαρο Μουσικής, βραβεύθηκε η ING Ελλάδος. Το βραβείο παρέλαβε ο κ. Μάνος Χειράκης, γενικός διευθυντής Marketing ING Ελλάδος, ο οποίος δήλωσε ότι η ανάδειξη της ING ως μία από τις κορυφαίες εταιρικές επωνυμίες στην Ελλάδα αποτελεί μεγάλη τιμή για τους ανθρώπους της, όχι όμως και έκπληξη. «Αυτή η διάκριση υπογραμμίζει τη δύναμη των αξιών που πρεσβεύει το brand ING παγκοσμίως, καθώς και στην ελληνική αγορά: αυτή η βράβευσή ενισχύει την ευθύνη μας απέναντι στους πελάτες, τους εργαζομένους, τους συνεργάτες μας και ευρύτερα στην κοινωνία» τόνισε ο κ. Χειράκης.

Πρόσθεσε ακόμη ότι «στην ING αποστολή μας είναι να θέσουμε τα πρότυπα στη διαχείριση του χρηματοοικονομικού μέλλοντος των πελατών μας, ώστε να παρέχουμε επαγγελματική συμβουλή υψηλού επιπέδου σε υπηρεσίες ασφαλειών

Βραβεύθηκε ως Superbrand



Ο κ. Κωνσταντίνος Λαμπρινόπουλος, πρόεδρος της ΕΕΑΕ απονέμει το βραβείο Superbrands στον κ. Μάνο Χειράκη, γενικό διευθυντή Marketing ING Ελλάδος.

ζωής και σύνταξης στην Ελλάδα και, στο πλαίσιο αυτό, αποτελεί βασικό μας μέλημα να συνεχίσουμε να λειτουργούμε επενδύοντας στις αξίες που πρεσβεύει η ING και σε ιδανικά που μας οδηγούν στο να προσφέρουμε μία ξεχωριστή εμπειρία για τον πελάτη».

Σημειώνεται ότι στόχο του θεσμού των Superbrands αποτελεί η προώθηση και η επιβράβευση των κορυφαίων brands κάθε χώρας, τα οποία συμβάλλουν στην τοποθέτηση, την προώθηση και την αναγνωρισιμότητα ποιοτικών αγαθών και υπηρεσιών.



Η κ. Δήμητρα Λύχρου, νέα πρόεδρος της ΕΕΑΕ.

ΕΕΑΕ Νέο Δ.Σ.

Η κ. Δήμητρα Λύχρου είναι η νέα πρόεδρος της Ένωσης Επαγγελματιών Ασφαλιστών Ελλάδος μετά τις εκλογές της 6ης Μαΐου 2010 που διεξήχθησαν στα γραφεία της. Ειδικότερα, το νέο διοικητικό συμβούλιο που συστάθηκε με ομόφωνη απόφαση αποτελούν: η κ. Δήμητρα Λύχρου - πρόεδρος, ο κ. Χάρης Αλεξόπουλος - αντιπρόεδρος, ο κ. Αλέξανδρος Ραφαηλίδης - ταμίας και μέλος του Δ.Σ. ορίστηκαν η κ. Ειρήνη Λατούδη, ο κ. Τάσος Μάνεσης και ο κ. Σπύρος Πατρίκιος.

ΝΑΙ
Η «αναφορά» στο «Ναι» είναι «βράβευση»!

WWW.NEXTDEAL.GR

ΤΩΡΑ ΕΡΕΤΕ...

Nextdeal

ING Ελλάδος

Με το σύνθημα «Ζήσε Υπεύθυνα!» ξεκίνησε αρχές Ιουνίου η εκστρατεία Εταιρικής Υπευθυνότητας της ING Ελλάδος. Η ING Ελλάδος θέτει σε εφαρμογή το πολυσιδέες και ολοκληρωμένο πρόγραμμα Εταιρικής Υπευθυνότητας, ως συνέχεια της παγκόσμιας δράσης στον τομέα του ING Group και με απόλυτη συνέπεια στις παγκόσμιες δεσμεύσεις για αποτελέσματα.

Περισσότερα στο nextdeal.gr

Interamerican

Το Βραβείο Καλύτερου Κοινωνικού Απολογισμού στα θέματα Εργασιακών Συνθηκών και Πρακτικών απέσπασε η Interamerican σε εκδήλωση στο περιστέλιο του Ζαπτείου, που οργάνωσε το QualityNet Foundation - Δίκτυο Υπεύθυνων Οργανισμών και Ενεργών Πολιτών για τη βράβευση των καλύτερων Απολογισμών Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης στην Ελλάδα.

Περισσότερα στο nextdeal.gr

Σε χορηγία του Μακεδονικού Μουσείου Σύγχρονης Τέχνης, προσφέροντας ένα ασφαλιστήριο συμβόλαιο πυρός, πρόβη η AXA Ασφαλιστική. Η χορηγία του μουσείου πραγματοποιήθηκε έπειτα από την εισήγηση της κ. Αγγελικής Νταλιάνη, των Ασφαλειών Νταλιάνη.

Το Μακεδονικό Μουσείο καλύπτει όλους τους τομείς της σύγχρονης τέχνης, όπως σύγχρονη γλυπτική, ζωγραφική, φωτογραφία, χαρακτηριστική και άλλα πολλά.

Η ιδέα για την ίδρυση ενός Μουσείου Σύγχρονης Τέχνης στην Θεσσαλονίκη ενέπνευσε μια ομάδα ανθρώπων και, με αφετηρία τη δωρεά 47 έργων τέχνης του συλλέκτη Αλέξανδρου Ιόλα, έγινε πραγματικότητα το 1978.

Πολλοί άνθρωποι εργάστηκαν σκληρά ώστε σήμερα το Μακεδονικό Μουσείο Σύγχρονης Τέχνης να είναι ένας θεσμός με οντότητα και εύ-

ρος και να εξακολουθεί να εμπνέει τα μέλη και τους πολυάριθμους φίλους και υποστηρικτές του.



Χορηγία στο Μακεδονικό Μουσείο



σίγουρα, γρήγορα...απλά!



NTALIANH ΕΠΕ

ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ

ΠΟΛΥΤΕΧΝΕΙΟΥ 45 • Τ.Κ. 546 25 ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ
 ΤΗΛ.: 2310-542.202, 542.280 • FAX: 2310-526.091, 539.247
 e-mail: daliani@daliani-insurance.gr

BLD UNIRII NR 21 • BL 12 - SECT 4 • BUCURESTI - ROMANIA
 TEL.: 004021-33.50.364 • e-mail: daliani.asigurari@gmail.com

Η Interasco εξ-ασφάλιση....εγγυάται.

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

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

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

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

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

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



interasco
 Ασφαλιστική Εταιρεία

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

Chartis Greece

Αποζημιώνει ταξιδιώτες

Άμεσα, χωρίς γραφειοκρατικές διαδικασίες και χρονοτριβές, αποζημιώνονται από την Chartis οι ασφαλισμένοι της που υπέστησαν οικονομικές επιβαρύνσεις από τις ακυρώσεις των πτήσεων που προκάλεσε η τέφρα του ηφαιστείου της Ισλανδίας. Κατά τη συγκεκριμένη περίοδο, αρκετοί ασφαλιζόμενοι πελάτες της Chartis Greece βρέθηκαν σε διάφορες χώρες του εξωτερικού είτε ως μονομύνητοι ταξιδιώτες είτε συμμετέχοντες σε οργανωμένες εκδρομές, με αποτέλεσμα τόσο οι ταξιδιώτες όσο και οι διοργανωτές να χρειασθεί να επιβαρυνθούν με έκτακτα έξοδα λόγω των αναγκαστικών αλλαγών στις πτήσεις επιστροφής. Για τους ασφαλισμένους της Chartis καλύπτονται τα έξοδα διαμονής, διατροφής και χρήσης εναλλακτικών μέσων μεταφοράς, που υπολογίζεται ότι μπορεί να ανέλθουν συνολικά στα €150.000, αποδεικνύοντας έμπρακτα τη χρησιμότητα της ταξιδιωτικής ασφάλισης τόσο για τις τουριστικές επιχειρήσεις όσο και για τους καθημερινούς ταξιδιώτες. Σημειώνεται ότι η Chartis προσφέρει στην ελληνική αγορά μια ολοκληρωμένη σειρά καινοτόμων προγραμμάτων ασφάλισης ταξιδιών αναψυχής για ιδιώτες Value, Silver, Gold και VIP, καθώς και τα προγράμματα corporate travel για επιχειρήσεις και τα προγράμματα group travel για ταξιδιωτικά γραφεία.



Lloyd's μέσω Cromar

ΠΡΟΪΟΝ LLOYD'S ΜΕΣΩ CROMAR

ΚΛΑΔΟΣ ΠΕΡΙΟΥΣΙΑΣ - ΕΝΥΠΟΘΗΚΕΣ ΚΑΤΟΙΚΙΕΣ

Προσφέρει :

- Μοναδική αξιοπιστία Lloyd's
- Ανταγωνιστικότητα ασφάλιστρα, από τα χαμηλότερα της Ελληνικής αγοράς.
- Αναφορά ασφαλιζόμενων κινδύνων σε μορφή **"Τι καλύπτεται / Τι δεν καλύπτεται"** έτσι ώστε να είναι πλήρως κατανοητοί και ξεκάθαροι.
- Άμεση έκδοση ασφαλιστηρίου συμβολαίου.
- Δυνατότητα κάλυψης ΑΣΦΑΛΙΖΟΜΕΝΗΣ ΑΞΙΑΣ ΙΣΟΠΟΣΗΣ ΜΕ ΤΟ ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΟ ΔΑΝΕΙΟ, που πληροί τις απαιτήσεις του τραπεζικού φορέα.

Η CROMAR παρέχει:

- Δωρεάν, Κάρτα Προνομίων "ΦΡΟΝΤΙΔΑ ΥΓΕΙΑΣ".
- Υψηλότερες αμοιβές προς τους συνεργάτες.

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

Η Cromar ενεργεί ως Ανταποκριτής των Lloyd's.
Περισσότερες πληροφορίες στο cromar.gr

ΣΥΝΕΔΡΙΟ AIDA

Υποχρεωτική ασφάλιση και κλίμα

Υποχρεωτική ασφάλιση και κλιματικές αλλαγές ήταν οι βασικές θεματικές ενότητες του 13ου Παγκοσμίου Συνεδρίου της Διεθνούς Ένωσης Ασφαλιστικού Δικαίου (AIDA) στο Παρίσι. Συμμετείχαν περισσότερα από πεντακάσια άτομα από εξήντα εθνικές ενώσεις, μεταξύ των οποίων και η Ελληνική Ένωση Ασφαλιστικής Επιστήμης. Στο πλαίσιο του συνεδρίου, που διοργανώθηκε κάθε τέσσερα χρόνια, έλαβε χώρα και το Συνέδριο της AIDA Europe πάνω σε ζητήματα της ασφάλισης δίχως ασφαλιστικό συμφέρον, των γυμνών παραγωγών πιστωτικής αθέτησης και των νομικών επιπτώσεων της οικονομικής κρίσης στην ασφάλιση/αντα-

σφάλιση, με ομιλητές τους καθηγητές Jerome Kullman, Ιωάννη Ρόκα και Robert Merkin. Στο πλαίσιο του συνεδρίου συσκέφθηκαν και οι δώδεκα ομάδες εργασίας της AIDA που επεξεργάζονται επίκαιρα θέματα και συγκεντρώνουν μεγάλο αριθμό διακεκριμένων νομικών και εκπροσώπων της διεθνούς ασφαλιστικής βιομηχανίας. Με μεγάλη επιτυχία διεξήχθη και η συνεδρίαση της ομάδας εργασίας «Διανομή Ασφαλιστικών Προϊόντων», πρόεδρος της οποίας είναι, από τετραετίας, ο καθηγ. Ι. Ρόκας, με θεματική την «Προσωπική κατάσταση και δραστηριότητες των ασφαλιστικών/αντασφαλιστικών διαμεσολαβούντων σε παγκόσμιο επίπεδο».



ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΑ - ΚΤΗΜΑΤΟΜΕΣΙΤΙΚΑ - ΤΡΑΠΕΖΙΚΑ

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 ΕΝΔΙΑΦΕΡΕΙ ΤΩΡΑ! ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΙΣΟΥ.
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 72 33 620 - 210 7230901 Fax: 210 72 42 481
E-mail: fran@coba.gr • www.cobafranchise.gr

Η νέα τάση με υπηρεσίες "ALL IN ONE" system



Ο γενικός διευθυντής της cobra-europe-franchise, κ. Βασίλης Μπόκας.

Η φιλοσοφία «ALL IN ONE» είναι μία νέα τάση σύγχρονης αντίληψης εξυπηρέτησης του πελάτη σε κρίσιμα, καθημερινά, πλην όμως συχνά δύσκολα ζητήματα, όπως χρηματοοικονομικά ασφαλιστικά και κτηματομεσιτικά. Σύμφωνα με τον γενικό διευθυντή της Cobra-europe-franchise, κ. Βασίλη Μπόκα, οι υπηρεσίες «ALL IN ONE» αποτελούν μία νέα πρωτοποριακή τάση για την Ελλάδα μετά την επιτυχημένη διαδρομή τους στην Ευρώπη και στις ΗΠΑ.

Η Cobra-europe-franchise, με την εμπειρία και τη γνώση 12 ετών του ομίλου COBA, ξεκίνησε την ανάπτυξή της μέσω franchise μέσω εξειδικευμένων γραφείων, όπου ο πελάτης θα μπορεί να εξυπηρετηθεί με τον καλύτερο επαγγελματικό τρόπο στην ανάγκη του για ασφάλιση, όπως συμβόλαια π.χ. με την Εθνική, τη Chartis (για υγεία, περιουσιακά), για άμεση λύση σε δανεισμό, συμβόλαια με τράπεζες, όπως Eurobank, Marfin, Εθνική (ακίνητα, ταμειακή ρευστότητα, επενδύσεις), ακίνητα με τη Century 21

Οι δικαιούχοι της Cobra-europe-franchise επιτυγχάνουν απόσβεση στο πρώτο έτος της λειτουργίας τους.

(πώληση, ενοικίαση) και γενικότερα για να έχει την καλύτερη δυνατή πληροφόρηση και απαραίτητες συμβουλές σε θέματα επενδύσεων και επαγγελματικών λύσεων.

Κάθε τοπικό γραφείο Cobra-europe-franchise δραστηριοποιείται σε συγκεκριμένη προστατευόμενη γεωγραφική περιοχή, διαμορφώνεται βάσει σύγχρονων αρχιτεκτονικών σχεδίων με τη δυνατότητα παράδοσης με το «κλειδί στο χέρι» και λαμβάνει πλήρη εκπαίδευση και εγχειρίδια λειτουργίας, καθώς και συνεχή υποστήριξη από τη μητρική εταιρεία, με τη χρήση συγκεκριμένων

μηχανογραφικών πακέτων και με τη συνεργασία στα κτηματομεσιτικά της Century 21, της υπ' αρ. 1 αλυσίδας στον κόσμο ως shop-in-shop.

Οι δικαιούχοι της Cobra-europe-franchise επιτυγχάνουν απόσβεση στο πρώτο έτος της λειτουργίας τους και αυξάνουν εκθετικά τα κέρδη τους, με αύξηση 50-100% στα κέρδη τους το δεύτερο έτος και 20% το τρίτο έτος. Κυρίως, όμως, απευθύνονται σε καταναλωτές – οι οποίοι, σύμφωνα με διεθνείς έρευνες, έχουν ανάγκη από ένα one stop shop, που προσφέρει υπηρεσίες με ευθύνη και εμπιστοσύνη και κατακτά την τοπική αγορά του.

Ήδη υπάρχουν τα πρώτα υποκαταστήματα στις περιοχές Αθήνας, Θεσσαλονίκης, Αργινίου, Λαμίας, Χανίων και Πύργου – στόχος δε, σύμφωνα με τη διοίκηση της εταιρείας, είναι η δημιουργία εντός της προσεχούς πενταετίας από 50 έως 100 επί πλέον καταστημάτων σε όλη την Ελλάδα. Αφού δε καλυφθεί η ελληνική επικράτεια, το επόμενο αναπτυξιακό βήμα θα είναι η νοτιοανατολική Ευρώπη.

ΝΑΙ
Δικαιούστε να πείτε τα νέα σας!



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 ΕΤΑΙΡΙΕΣ

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

www.syneteristiki.gr

Platinum Care

Στην Αίγλη Ζαπφείου, παρουσία 300 συνεργατών του δικτύου της εταιρείας Interasco ΑΕΓΑ, πραγματοποιήθηκε με επιτυχία, η παρουσίαση του νέου προγράμματος υγείας Platinum Care. Ο πρόεδρος της εταιρείας κ. Κωνσταντίνος Κοτσιλίνης εξέφρασε την πεποίθηση για τη σίγουρη επιτυχία του νέου προγράμματος, ενώ ο κ. Κάρολος Σαΐας, διευθύνων σύμβουλος της Interasco ΑΕΓΑ, αναφέρθηκε εκτενώς στις τρέχουσες οικονομικές εξελίξεις που διαδραματίζονται διεθνώς αλλά και στη χώρα μας, τονίζοντας τις επιδράσεις που δέχεται μεταξύ άλλων και ο ασφαλιστικός κλάδος, με αποτέλεσμα η αγορά να οδηγείται σε συρρίκνωση. Σημαντικό ρόλο σ' αυτήν την εξέλιξη θα παίξει η επιτάχυνση των διαδικασιών λόγω του Solvency II, καθώς και οι ελληνικές και διεθνείς οικονομικές συνθήκες, όπως αυτές διαμορφώνονται, είπε ο κ. Σαΐας, προσθέτοντας ότι οι εναπομένουσες εταιρείες θα στηρίζονται σε ισχυρές και φερέγγυες βάσεις, καθώς -όπως έχει φανεί, τόσο στο εξωτερικό όσο και στην Ελλάδα- τα μεγάλα μεγέθη από μόνα τους δεν αποτελούν πλέον εχέγγυα επιτυχίας και δύναμης.



Ο κ. Κάρολος Σαΐας, διευθύνων σύμβουλος της Interasco.

Ο κ. Σαΐας ανέφερε ακόμη πως η Interasco, όντας μια φερέγγυα εταιρεία με σταθερή και ανοδική πορεία, θα παίξει καθοριστικό ρόλο στις αναφερόμενες εξελίξεις, ενώ στάθηκε ιδιαίτερα στους στόχους της Interasco ΑΕΓΑ. Όπως είπε, στους στόχους της εταιρείας δεν είναι να βρίσκεται μέσα στην πρώτη πεντάδα των ασφαλιστικών εταιρειών, αλλά να συνεχίσει να συγκαταλέγεται ανάμεσα στις πιο φερέγγυες ασφαλιστικές εταιρείες της αγοράς με μια παραγωγική δύναμη που θα την κατατάσσει ανάμεσα στις 10-15 μεγαλύτερες εταιρείες της αγο-

ράς από πλευράς παραγωγικής δύναμης, καθώς επίσης και ως ένας πραγματικά κερδοφόρος όμιλος που θα συνεχίσει να προσφέρει προστιθέμενη αξία στον έλληνα πολίτη. Σε αυτό της το εγχείρημα έχει την αμέριστη υποστήριξη της μητρικής εταιρείας Harel, η οποία είναι διατεθειμένη να επενδύσει τα απαραίτητα κεφάλαια που θα χρειαστούν ώστε η Interasco να παίξει δυναμικό ρόλο στην ελληνική αγορά. Ο κ. Σαΐας επεσήμανε πως, παρόλο που η φερεγγυότητα της εταιρείας δεν διαφοροποιείται καθόλου από τους μεγάλους ασφαλιστικούς ομίλους που δραστηριοποιούνται στη χώρα μας, εντούτοις η Interasco διαφοροποιείται από αυτούς σε επίπεδο αμεσότητας, επικοινωνίας και service. Στάθηκε ειδικότερα στην επικοινωνιακή σχέση και επαφή που τυγχάνουν όλοι οι συνεργάτες της εταιρείας με το προσωπικό της Interasco καθώς και με τον ίδιο προσωπικά, ώστε να παράσχουν τις καλύτερες δυνατές υπηρεσίες, οι οποίες διαρκώς βελτιώνονται, για να επιτύχουν τα καλύτερα δυνατά αποτελέσματα.

Την παρουσίαση του προγράμματος Platinum Care έκανε ο διευθυντής πωλήσεων και Marketing κ. Νίκος Στρατηγάκης.



Χαρακτηριστικά του προγράμματος Platinum Care

Ασφαλιζόμενο ποσό έως 700.000 € ανά συμβάν / κατ' έτος.	100% κάλυψη σε μη συμβεβλημένα νοσοκομεία (απολογιστική αποζημίωση).
Απαλλασσόμενο ποσό 0€ - 500€ - 1.000€ - 1.500€ - 3.000€ ανά περιστατικό.	Νοσοκομειακή περίθαλψη σε όλο τον κόσμο 700.000€.
Συνασφάλιση 0% - 5% - 10% - 20%.	100% κάλυψη στα συμβεβλημένα και μη συμβεβλημένα νοσοκομεία του εξωτερικού (εκτός ΗΠΑ & ΚΑΝΑΔΑ, όπου το ασφαλιζόμενο ποσό ανέρχεται στα 350.000€ και καλύπτεται το 90% των αναγνωρισμένων δαπανών).
Θέσεις παραμονής στο νοσοκομείο Lux, A, B.	Επίδομα τοκετού
Διάρκεια ασφαλιστηρίου ΙΣΟΒΙΑ, εφόσον η ασφάλιση γίνει έως και την ηλικία των 60 ετών του ασφαλισμένου.	Θέση Lux 3.000€ - Θέση A 2.500€ - Θέση B 2.000€
Καλυπτόμενες δαπάνες:	
Νοσοκομειακή περίθαλψη εντός Ελλάδος 700.000€.	
100% κάλυψη σε συμβεβλημένα νοσοκομεία.	



ΓΙΑ ΝΑ ΒΡΕΙΤΕ ΤΟ ΔΙΚΙΟ ΣΑΣ!



Ν Ο Μ Ι Κ Η Π Ρ Ο Σ Τ Α Σ Ι Α

- Οχήματος & Οδηγού
- Οικογένειας
- Εκμίσθωσης Ακινήτου
- Σκάφους Αναψυχής - Skipper
- Διαχείρισης Πολυκατοικίας
- Ιατρών
- Ελεύθερων Επαγγελματιών & Επιχειρήσεων
 - Διεκδίκηση Ληξιπρόθεσμων Οφειλών
 - Διεκδίκηση Αποζημιώσεων
 - Υπεράσπιση σε Ποινικά Δικαστήρια
 - Υπαλληλικές/Εργατικές & Μισθωτικές Διαφορές

D.A.S. - HELLAS A.E. ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΓΕΝΙΚΗΣ ΝΟΜΙΚΗΣ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ
Εταιρία του Ασφαλιστικού Ομίλου ERGO

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

Συνεταιριστική Ασφαλιστική

Πλήρες πακέτο κάλυψης κινδύνου προσφέρει στους πελάτες της η εταιρία. Αναλαμβάνει τη μεταφορά από και προς οποιδήποτε σημείο του κόσμου, για όλα τα φορτία, με όλα τα μέσα ή συνδυασμό μέσων μεταφοράς. Με την ασφάλιση για κινδύνους, κατά τη μεταφορά των εμπορευμάτων, η Συνεταιριστική Ασφαλιστική, εξασφαλίζει το πελάτη της για κάθε πιθανή απώλεια.

Περισσότερα στο nextdeal.gr

Allianz Ελλάδος

Νέα ηλεκτρονική πλατφόρμα τιμολόγησης των προγραμμάτων Ζωής και Υγείας εγκαινίασε η Allianz για τους συνεργάτες της. Το νέο καθεστώς αποτελεί μια σύγχρονη - ευέλικτη πλατφόρμα, που παρέχει τη δυνατότητα στους συνεργάτες της εταιρείας να προσδιορίσουν με μεγαλύτερη ακρίβεια και συνέπεια τις ασφαλιστικές ανάγκες των πελατών τους, προσφέροντας τα κατάλληλα προγράμματα για την κάλυψή τους. Παράλληλα, παρουσιάζει σε κάθε ασφαλισμένο μια

αναλυτική πρόταση που περιλαμβάνει την περιγραφή των παρεχόμενων καλύψεων, καθώς και το κόστος αυτών.

Περισσότερα στο nextdeal.gr

Interlife Κύπρου

Ολοκληρώθηκε η διαδικασία μεταβίβασης του 98,9% των μετοχών της ασφαλιστικής εταιρείας Interlife και του 100% των μετοχών της Interamerican Βοηθείας από τη Eureka B.V. στη Rodardo Limited. Η Rodardo είναι επενδυτική εταιρεία στην οποία συμμετέχει και ο διευθύνων σύμβουλος της Interlife, ο οποίος επίσης διατηρεί τη διοίκηση της εταιρείας.

Περισσότερα στο nextdeal.gr

Όμιλος Ιατρικού Αθηνών

Συμφωνία με την Ελληνική Ομοσπονδία Ιππασίας για τη δημιουργία προγράμματος ιατρικών παροχών στους αθλητές της υπέγραψε ο Όμιλος Ιατρικού Αθηνών για το σύνολο των Νοσηλευτικών Μονάδων του: Ιατρικό Κέντρο Αθηνών και Παιδιατρικό Κέντρο Αθηνών, Ιατρικό Διαβαλκανικό Θεσ-

σαλονίκης, Ιατρικό Παλαιού Φαλήρου, Ιατρικό Ψυχικού, Ιατρικό Περιστερίου και Ιατρικό Δάφνης. Περισσότερα στο nextdeal.gr

ΑΤΕ Ασφαλιστική

Ταξίδι πωλήσεων στο DUBAI και στο ABU DHABI πραγματοποίησε η ΑΤΕ Ασφαλιστική προσφέροντας μια μοναδική εμπειρία σε 75 συνεργάτες - επιτυγχόντες στον επίσης διαγωνισμό πωλήσεων. Στο ταξίδι συμμετείχαν συνεργάτες από όλα τα δίκτυα πωλήσεων, Bancassurance, εταιρικό, και πρακτορειακό. Περισσότερα στο nextdeal.gr

ΓΑΙΑ

Η μαιευτική και γυναικολογική Κλινική ΓΑΙΑ ξεκίνησε τη λειτουργία πρότυπου και εξειδικευμένου τμήματος γυναικολογικής ρομποτικής χειρουργικής, εγκαινιάζοντας για πρώτη φορά στην Ελλάδα τη χρήση του ρομποτικού χειρουργικού συστήματος Da Vinci σε μαιευτήριο. Το τμήμα είναι στελεχωμένο από μια ομάδα έμπειρων και αναγνωρισμένων ρομποτικών χειρουργών-γυναικολόγων.

Περισσότερα στο nextdeal.gr

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

Στην πνευματική δύναμη



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

Προγράμματα Οδικής Βοήθειας





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

Γράψε... παιδί μου ελληνικά



Του
Στέλιου Χ. Κόκιου*

Μία από τις συνέπειες της «παγκοσμιοποίησης» που τα τελευταία χρόνια μπήκε βία στη ζωή μας, ακόμα και την καθημερινή, είναι η δυνατότητα επικοινωνίας με οποιονδήποτε σε οποιοδήποτε σημείο του πλανήτη Γη. Προφανές είναι ότι για την επικοινωνία αυτή θα έπρεπε να υπάρξει μία κοινά αποδεκτή γλώσσα. Η γλώσσα που επεβλήθη, σε όλα τα επίπεδα, είναι η αγγλική. Με τον τρόπο αυτόν ή, ακριβέστερα, και με τον τρόπο αυτόν η αγγλική γλώσσα εισχώρησε βαθύτερα στην καθημερινή μας επικοινωνία.

Θα μπορούσε κάποιος να σκεφθεί ότι η πλημμυρίδα των ξενόγλωσσων προβολών σε πινακίδες/ταμπέλες, σε κάθε είδους επιχείρηση και προϊόν, ακόμα και στο πιο απομακρυσμένο σημείο της χώρας μας, είναι αποτέλεσμα της πιο πάνω παγκοσμιοποίησης. Η σκέψη αυτή δεν είναι σωστή. Ξενόγλωσσες επιγραφές υπήρχαν ανέκαθεν στη χώρα μας.

Διαβάζουμε στο λεύκωμα που εξέδωσε η Ενωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος 1907-2007 (σελ. 52) ότι «ο πρόεδρος ανακοινώνει αίτησιν της Ασφαλιστικής Εταιρίας Εξές, όπως η Ενωση

ενεργήσῃ παρά τη Κυβερνήσει όπως εξαιρεθώσι της φορολογίας των ξενόγλωσσων επιγραφών αι επιγραφαί εταιριώνων τα ονόματα είναι αδύνατον να μεταφρασθώσι ελληνιστί. Το Προεδρείον ενέκρινε την αίτησιν ταύτην και απεφάσισε όπως κάμῃ τα κατάλληλα διαβήματα προς τούτο» (13.2.1924). Βλέπουμε ότι και πριν από περίπου 100 χρόνια υπήρχαν ξενόγλωσσες προβολές σε πινακίδες, τις οποίες η Πολιτεία μας δεν «έβλεπε με καλό μάτι» και είχε βρει τρόπο να τις «κυνηγήσει» επιβάλλοντας σ' αυτές φορολογία!

Παλιότερα υπήρχαν ξενόγλωσσες προβολές για το λόγο ότι δραστηριοποιούνταν στην Ελλάδα αλλοδαπές επιχειρήσεις και εισάγονταν προϊόντα από το εξωτερικό με ξενόγλωσσο σήμα (π.χ. Marconi singer...). Οι λόγοι, κατά τη γνώμη μου, ήταν προφανείς. Στο νεοσύστατο κράτος μας, με την υπανάπτυκτη οικονομία του, κάθε τι που ερχόταν από την «πλούσια» και «προοδευμένη» Εσπερία και αργότερα από άλλα οικονομικά αναπτυγμένα κράτη (Ιαπωνία, ΗΠΑ κ.λπ.), περιβάλλονταν με την αίγλη της υψηλής ποιότητας, αλλά και την προβολή του χρήστη της υπηρεσίας ή του προϊόντος ο οποίος φαινόταν να έχει την δυνατότητα (οικονομική αλλά και κοινωνική) ταξιδιών στο εξωτερικό και χρησιμοποίησης τέτοιων υπηρεσιών και προϊόντων. Έτσι πέρασε η αντίληψη ότι αν ο επιχει-



ρηματίας προβάλλει το προϊόν του ή την υπηρεσία του με κάποια ξένη λέξη ή και ελληνική γραμμένη ξενικά(!) δημιουργεί μία εντύπωση υπεροχής ποιότητας.

Η αντίληψη αυτή φούντωσε μετά τον Β΄ Παγκόσμιο Πόλεμο, λόγω της ανάπτυξης της οικονομίας μας και του ανοίγματος της χώρας μας σε ξένες υπηρεσίες και προϊόντα. Έτσι γεμίσαμε πινακίδες με ξενικές λέξεις (Coca-Cola, Pepsi, Seven-Up, Heineken, Amstel, Tide, Omo, Ava, Grundig, Sony, Michelin, Toyota, Opel, Rex, Regina, Magazin, Parisien, New York κ.ά.).

Πολλές φορές νόμιζε κανείς ότι βρίσκεται σε αγγλική αποικία ή ότι γλώσσα της χώρας μας είναι η αγγλική!

Με την πλημμυρίδα αυτή των ξενόγλωσσων (φραγκολεβαντίνικων) πινακίδων, η διαφύλαξη της γλωσσικής μας κληρονομιάς έγινε πιεστική, αφού με τον αρχοντοκωριατισμό της ξενομανίας μας έδειξε να κινδυνεύει η γλωσσική εθνική ταυτότητά μας (για να ακούσουμε πριν από λίγα χρόνια από επίσημα χείλη ότι πρέπει να γίνει -και- η αγγλική επίσημη γλώσσα της χώρας μας). Η τάση αυτή έχει χαρακτηριστεί ακόμα και ως «γλωσσική υποδούλωση», «ειρηνική εισβολή και κατοχή της εθνικής μας ταυτότητας», «αλλοίωση εκ των έσω», «ξενόφερτος τρόπος ζωής» κ.λπ.

(μην παραβλέψουμε

Πριν από περίπου 100 χρόνια υπήρχαν ξενόγλωσσες προβολές σε πινακίδες, τις οποίες η Πολιτεία μας δεν έβλεπε με καλό μάτι και είχε βρει τρόπο να τις «κυνηγήσει», επιβάλλοντας σ' αυτές φορολογία!



όμως στο σημείο αυτό και την παλιννόσσηπι χιλιάδων μεταναστών μας από το εξωτερικό, οι οποίοι ονομάτισαν τις επιχειρήσεις τους με το όνομα της χώρας, της πόλης κ.λπ., όπου δούλεψαν για χρόνια, π.χ., Boston (ξενοδοχείο στην Αθήνα), New York (καφετέρια στο Αγρίνιο) κ.λπ.

Όμως η άποψη της επίσημης Πολιτείας ήταν και είναι πάντα εναντίον των ξενόγλωσσων διαφημίσεων / επιγραφών.



Πέρα από την επιβολή φορολογίας, που αναφέρθηκε πιο πάνω, σε αστυνομική διάταξη για την Αθήνα (Α.Δ.) του 1953 περί «επιγραφών» και «διαφημίσεων», ο τίτλος του πρώτου άρθρου είναι «τοποθέτηση ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ επιγραφής». Το άρθρο αυτό ορίζει ότι «πας μετερχόμενος επιτήδευμα εντός οιοδήποτε καταστήματος, οικείας ή γραφείου, υποχρεούται να έχη τοποθετημένη επί της κυρίας προσόψεως εμφανή επιγραφή αναγράφουσα εις την ΕΛΛΗΝΙΚΗΝ γλώσσαν το ...» (το ίδιο επαναλαμβάνει και η Α.Δ. 24/1972). Θα πίστευε κανείς ότι το θέμα ήταν νομοθετικά λυμένο με αυτές τις Α.Δ. Όμως δεν συνέβαινε αυτό. Στο άρθρο 3 της Α.Δ. που αναφέρεται στον τρόπο διενέργειας των «διαφημίσεων» δεν υπάρχει η πρόβλεψη αναγραφής των στην ελληνική γλώσσα. Ετσι υπήρχε υποχρέωση (με απειλές ποινών) αναγραφής στην ελληνική γλώσσα των επιγραφών (δηλαδή, για τις προβολές, ότι στον χώρο που είναι τοποθετημένες ασκείται κάποιο επάγγελμα), αλλά δεν υπήρχε τέτοια υποχρέωση για τις διαφημίσεις, δηλαδή για τις προβολές ενός προϊόντος ή υπηρεσίας σε οποιοδήποτε κλειστό (π.χ. καταστήματα, γήπεδα, σταθμούς σιδηροδρομικούς ή λεωφορείων κ.λπ.) ή ανοικτό (σε οικόπεδα, πρασιές, δίπλα από τις εθνικές οδούς, σε στεγές (παλαιά), στοές, προσόψεις κτιρίων κ.λπ.) χώρο. Την διάκριση αυτή δεν φαίνεται να έκανε ο νόμος που επέβαλε φορολογία στις «ξενόγλωσσες επιγραφές». Από το 1981 και μετά το θέμα αντιμετωπίζεται με νόμους (ν. 1144/1981, 1491/1984, 2946/2001) που προβλέπουν υποχρεωτικότητα αναγραφής στην ελληνική γλώσσα μόνον των επιγραφών (με δυνατότητα επιπρόσθετης αναγραφής της επιγραφής σε άλλη γλώσσα με μικρότερα στοιχεία). Η υποχρέωση αυτή ισχύει ακόμα και στις περιπτώσεις των κατοχυρωμέ-



νων εμπορικών σημάτων των επιχειρήσεων, ενώ δεν προέβλεπε το ίδιο και για τις «διαφημίσεις».

Το πρόβλημα βέβαια δεν λύθηκε, αφού παρά τη νομοθέτηση σειράς ρυθμίσεων εναντίον των ξενόγλωσσων επιγραφών, αυτές «σαρώνουν» τη χώρα μας και, μάλιστα σε τέτοιο σημείο, που ο εισαγγελέας του Αρείου Πάγου έχει αποστείλει έγγραφο προς τους Διευθύνοντες της Εισαγγελίας Εφετών, σύμφωνα με το οποίο «κατά καιρούς διατυπώνονται σχόλια για την μη τήρηση των όρων χρήσης ξενόγλωσσων πινακίδων, περί των οποίων διαλαμβάνουν οι διατάξεις του Ν. 1491 /1984, τα άρθρα 7 και 9 του οποίου προβλέπουν και ποινικές κυρώσεις για συγκεκριμένες παραβάσεις (σημείωση συντάκτι: σήμερα τα ίδια προβλέπει ο ν. 2946/2001 που ισχύει). Εν τούτοις, παρά το γεγονός μάλιστα ότι πρόκειται για αξιόποινες πράξεις εκτελούμενες εξακολουθητικώς και δημοσιώς λόγω της φύσεώς τους, δεν φαίνεται ότι αντιμετωπίζονται με την επιβαλλόμενη επιμέλεια. Κατόπιν αυτού, παρακαλώ να υπομνήσετε στους εισαγγελείς Πρωτοδικών της περιφέρειάς σας τις διατάξεις του παραπάνω νόμου, για να φροντίσουν για την επιμελή εφαρμογή τους». Όμως, όπως όλοι διαπιστώνουμε ούτε η αποστολή του εγγράφου αυτού σταμάτησε την πλημμυρίδα.

Τα τελευταία, όμως, χρόνια η αγορά δημιουργεί αργά, αλλά σταθερά, μία τάση αλλαγής προς την κατεύθυνση προβολής με ελληνικές λέξεις, εύστοχες, ευφάνταστες και ποιοτικές. Αναφέρω ενδεικτικά μερικές:

Εύπολις, Αθλότυπο, Προδόρπιο, Υδραυλις, Αγροτέρα, Καλλίστη, Δί-αυλος, Νόστος, Αερικό, Παρ' ημίν, Γύρος... της πλατείας, Γύρος... της Πόλης, Γύρος... της Υδρας, Ο τσά-

ρος του γύρου, Ο γύρος της γης, Γυρά-δικο, Γυροβολιά, Μανδραγόρας, Ευ κίν-ησις, Αγρίνο, Περί... ουσίας, Πάμε γι' άλλα, Ηλιόγευμα, Ανεμώσα, Ψάριστον, Εδωδή, Μέθεξπ, Εν αιθρία, Αμφιλύκη, Υδρία, Ονησις, Κρόνιον, Πλους Ποδη-λάτου, Κρεάσιον, Λαδόκολλα, Σπονδή, Αθήρι, Χαρμάνι, Σύφλιο, Εν Αδάμαις, Φυλλωσιά, Ελ-λαδομανί, Με γεια, Πα-τριδογνωσία, Χαρτόραμα, Κρεπάλη, Καλ-λίγευστον, Λατίνι, Φαγοποτείο, Παστε-λίνη, Επιτόκιο, Κόκκινες Κουτάλες, Ατρα-πός, Λάας, Οινοςχολείο, Όπου με πάει η καρδιά μου, Πάει καιρός, Σκολίον, Υπο-γλυκαιμίες, Πειναλέων, Μάνη - Μάνη, Άλθεξις, Οι θελήσεις, Μεσιπλέα, Γευσια-τρέιον, Τσιμπολογήματα, Ευωχία, Το Χρη-ματιστήριο της γεύσης, Άρφαρι, Πάρε - πάρε, Κιμπάρης, Οι Μερακλήδες, Πεινα-λέος, Οι κοιτοπουλάδες, Περί... τίνος, Ψαρο-κόκκαλο, Τρελό βιολί, Τάλως, Ο τέντζερης και το καπάκι, Στόλος ο πο-λεμικός, Ανέκδοτο, Ρακομελιό, Ρακάκι, Ρακοκάζανο, Ρακάδικο, Οι μαντινάδες, Ραέτι, Ραζγκουλιαί, Πινιάτα, Πες το κι έγινε, Πεινακοθήκη, Παλπό τετράδιο, Παλπά σκάλα, Παλπό γραμμόφωνο, Με-ζέδρα, Μεθυστάνες, Μπουκιά, Αίθρα, Κρήσσα γη, Θέμα χρόνου, Και φταις, Ηλιόγευμα, Ερωτηματικό, Ένα στα γρή-γορα, Δωδεκάθεον, Έναστρον, Μεζεδο-σχολείον, Υδρούσα, Μ' ελίτσες, Βαβαί, Παισίλυπον, Ψυστήρη, Δώρις, Φίλοι-στρον, Οινέας, Ταρσανάς, Επί τω... λαϊ-κώτερον, Επ' αυλή, Γευσιγνωσία, Αμα Λά-χει, Σκορδόπιστη, Όπου με πάει η καρ-διά μου, Ελίχρυσον, γευσιατρείο, Αδια-χώρητο, Τα κάναμε τουρσί, Ζείδωρον, Καρσί, Ζεύκιν, Γιαλισκάρι, Ιώδιο, Μεζε-δοκαμώματα, Τζουγκρί, Αρτοποιίτης, Αλάτσι, Σε-



ράλια, Μάσα, Μεσιπλέα, Οινοπάθεια, Το παραστράπημα, Προκομμένες, Πεθερές, Χαρτί και καλαμάρι, Αμμωνίτες, Γλιστρί-δα, Της σκορδόπιστης, Γεύσεις με ονο-μασία προέλευσης, Απάγκιο, Φέρ' ειπείν, Πειθαρχείο, Ντουκιάνι, Οινώνη, Ο για-τρός της πείνας, Μαγκάλι, Μετά χαράς, Οινοπίων, Ερινεός, Μάσα σούρα, Στα κα-λά καθούμενα, Το αβγό του κόκκορα, Περί ορέξεως, Περί έργον, Γλυκοπωλείο, Κατώφλι, Πεινώκιο, Ήμαρ, Καθ'ολικό, Περατζάδα, Οι πίττες του παππού, Η κου-ζίνα της μαμάς, Πολλών γεύσεις, Το πα-ραστράπημα, Το παλιό σεντούκι, Ευοί ευ-άν, Μπιρ παρά, Μασουλερί, Εύ-οινος, Κάτσε καλά, Εν πλω, Η κιβωτός του Νώε, Μπουρμπουλήθρες, Φυσαλίδες, Στεγά-δι, κ.λπ., κ.λπ., κ.λπ.

Έχοντας λοιπόν την απόλυτα πετυχη-μένη λύση των πιο πάνω ελληνικών λέξεων θα μπορούσαμε να έχουμε μία δραστηκή λύση. Κατά τον νόμο, για κάθε διαφημιστική προβολή απαιτεί-ται άδεια (υποχρεωτική ή ως δυνα-τότητα) που χορηγείται από δημοτι-κές ή κοινοτικές αρχές. Οι Αρχές αυ-τές, πέραν των διαφημιστικών τε-λών που έχουν δικαίωμα να ει-σπράττουν (όχι για όλες τις προβο-λές), αποτελούν και τηρητή της νο-μιμότητας (μέγεθος, χώρος τοπο-θέτησης, είδος μηνύματος, δια-στάσεις κ.ά.). Μέσα στα στοιχεία νομιμότητας είναι και η απαγόρευση ξενόγλωσσων διαφημιστικών προβολών και θα μπορούσαν οι δημοτικές/κοινο-τικές αρχές να μη χορηγούν άδειες όταν η προβολή είναι ξενόγλωσση.

Βέβαια, θα πρέπει να σημειωθεί ότι η απαγόρευση των ξενόγλωσσων προβολών δεν είναι ούτε μπορεί να είναι απόλυτη, και μάλιστα στην ανοιχτή σε όλο τον κόσμο

θα πρέπει να σημειωθεί ότι η απαγόρευση των ξενόγλωσσων προβολών δεν είναι ούτε μπορεί να είναι απόλυτη – και, μάλιστα, στην ανοιχτή σε όλο τον κόσμο κοινωνία μας, όπου πολλές ξένες λέξεις, συνήθως της αγγλικής γλώσσας, έχουν εισχωρήσει στο καθημερινό μας λεξιλόγιο, π.χ. κομπιούτερ.



κοινωνία μας, όπου πολλές ξένες λέξεις, συνήθως της αγγλικής γλώσσας, έχουν εισχωρήσει στο καθημερινό μας λεξιλό-γιο (π.χ., κομπιούτερ, κάμερα, βίντεο, ίντερνετ, σινεμά, γκολ κ.ά.). Να σημει-ώσω όμως ότι ιστορικά αυτό δεν είναι κάτι νέο, αφού ακόμα και σήμερα, σχε-δόν 100 χρόνια μετά, τα πάντα για το αυτοκίνητο αναφέρονται στη γαλλική γλώσσα (φρένα, παρμπριζ, βολάν, πόρ-τα, σασμάν, μίζα, καρμπιρατέρ, μάσκα, πορτ-μπαγκάζ κ.ά. Απ' ό,τι γνωρίζω, αυ-

τό έγινε γιατί το πρώτο εγχειρίδιο για το αυτοκίνητο που ήλθε στην Ελλάδα ήταν γραμμένο στα γαλλικά και χρησιμοποιή-θηκε αμέσως από τα συνεργεία (!), όπως για τα ποδόσφαιρο όλη η ορολογία εί-ναι αγγλική (γκολ, γκόλποστ, πέναλτι, οφσάιντ, άουτ, αράουτ, φάουλ κ.ά.).

Στη χώρα μας δραστηριοποιούνται εκατοντάδες ξένες επιχειρήσεις που προ-φανώς χρησιμοποιούν νόμιμα τις επω-νυμίες τους, τα διακριτικά τους γνωρί-σματα, το σήμα τους κ.λπ.

Θα ήταν άστοχο να ζητήσουμε να προ-βληθούν με απόδοση στα ελληνικά (π.χ., Κόκα-Κόλα, Πασουερίντ, Φούτζ, Σόνι, Στάρμπακ, Πραϊσγουότερ, Χάουζ, Νι-σάν, Τογιότα, Σαν Πελεγκρίνο, Χάινκεν, Στέλλα Αρτουά).

Άλλωστε, απ' ό,τι έχω παρατηρήσει στις αραβικές χώρες, όπου οι πινακίδες εί-ναι απλές με λέξεις/φράσεις στην αραβική και μόνον γλώσσα (με πολύ σπάνιες εξαιρέσεις αναγραφής των λέξεων με λατινικά γράμματα), δεν υπάρχει απόδοση των λέξεων (σι-μάτων) στην αραβική για τα πλέον γνωστά σέολο τον κόσμο σήμα-τα (π.χ., Coca-Cola).

Επίσης, στο Δίκαιό μας επι-τρέπεται η κατάθεση ξενό-γλωσσων σημάτων. Έτσι και πάλι θα ήταν άστοχο να επιτρέ-πουμε την απόκτηση δικαιωμά-των σε ξενόγλωσσες λέξεις και από την

άλλη να απαγορεύουμε τη χρησιμοποίη-σή τους! Να αναφέρω βέβαια εδώ τον προβληματισμό που υπάρχει για τις ξέ-νες λέξεις, ξενόγλωσσα σημεία ή τον συνδυασμό ξενόγλωσσων λέξεων, γνω-στών ή μη στον έλληνα καταναλωτή. Συ-ζητείται ότι ναι μεν ο επιχειρηματίας εί-





ναι ελεύθερος να χρησιμοποιεί γράμματα του λατινικού αλφαβήτου, ξένες λέξεις, ξενόγλωσσα σημεία κ.λπ., αλλά με τη χρήση αυτή μπορεί να δημιουργηθεί κίνδυνος παραπλάνησης του καταναλωτή με τη δημιουργία της εσφαλμένης εντύπωσης ότι πρόκειται για αλλοδαπό προϊόν, που δεν το καλύπτει η επιβαλλόμενη από αγορανομικές διατάξεις υποχρέωση της προσθήκης «ελληνικής κατασκευής», συνήθως με μικρά γράμματα, ούτε το γεγονός ότι στην ηλεκτρονική ταινία οι τρεις πρώτοι αριθμοί δηλώνουν τη χώρα κατασκευής του προϊόντος (π.χ., 520 για την Ελλάδα, 400-490 για την Γερμανία, 000-019 και 030-039 και 060-139 για τις ΗΠΑ, 450-459 και 490-499 για την Ιαπωνία, 690-695 για την Κίνα, 890 για την Ινδία, 950 για τη Μαλαισία, 531 για τα Σκόπια /FYROM, 869 για την Τουρκία κ.λπ., κ.λπ.).

Δεν θα έπρεπε, όμως, θεωρώ, να δεχόμαστε προβολές ελληνικών λέξεων με λατινικούς χαρακτήρες ή ξένων λέξεων για το χαρακτηρισμό μιας επιχειρήσεως, όπως π.χ.: Kitaro, Oniro, Elias, Nicolas, Despina, Corais, Prototechniki, Tothelo, Bag Stories, Discobole, CookShop, GoldenCafe, Uniidea, NakasPaper, KannabisShop, Stockbazaar /X underwear, flashpoint, all that jazz, Living green, Mood, Sport's Corner, Magasin, Montmartre, New York, Maison de Penelope,

Τα τελευταία χρόνια η αγορά δημιουργεί, αργά αλλά σταθερά, μία τάση αλλαγής προς την κατεύθυνση προβολής με ελληνικές λέξεις εύστοχες, ευφάνταστες και ποιοτικές.

Artisti Italiani, La pantoufle, ma.do.lato, aBARriza κ.ά.

Πιστεύω ότι η χρήση λέξεων σαν τις πιο πάνω, από τον πλούτο της γλώσσας μας, παρέχει ένα αισθητικά καλύτερο αποτέλεσμα, αλλά και «κράχτη» για τον επιχειρηματία και εύχομαι να γενικευθούν οι προβολές με τέτοιες φράσεις /λέξεις.

(Βλέπε ενδεικτικά : «Η λαϊκή επιγραφή στην Ελλάδα», Γ. Βακίρτζη - Π. Γράββαλου, Κ. Τζμούλη / Παπαστράτος ΑΒΕΖ 1980, «Η διαφήμιση και πώς αντιμετωπίζεται», Χριστιανική Στέγη Καλαμάτας 2008, «Η μεταπολεμική Ελλάδα διαφημίζεται» Κ. Θ. Καλφόπουλος, Καθημερινή της Κυριακής 14/9/2008, «Η ιστορία της Ελλάδας μέσα από τη διαφήμιση» Ελευθεροτυπία 14/6/2000. «Κάτι το Ωραίο», φίλοι του περιοδικού ANTI 1984, Ελληνική Αγωγή φ. 38 Απρίλιος 2000 σελ. 22, Γεωτρόπιο αριθ. 360 10/3/2007 κειμ. Λ. Θωμά και φωτ. Νίκη Βεντούρη, σελ. 363 επ., «Αμερικαν Κιτς», Γεωτρόπιο αριθ. 224 31.7.2004 Σ. Χ. Κόκιου σ. 80 επ. «Τέχνη με...επιγραφή»).

* Ο Στέλιος Χ. Κόκιος είναι δικηγόρος παρ' Αρείω Πάγω, Δ.Ε.Σ. Πανεπιστημίου Παρισίων.

Άγνωστος Προορισμός...



ή Ασφαλές Μέλλον!

ASK... για να μάθεις!



INDEPENDENT FINANCIAL CONSULTANTS

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

Νέα Εποχή στις Ασφαλιστικές και Χρηματοοικονομικές Υπηρεσίες

ΣΤΟ ΕΠΌΜΕΝΟ **ΝΑΙ**

Καλοκαίρι διακοπών και οργάνωσης...

**Μάθετε να
ψαρεύετε,
γιατί...**

**Αν θες να χορτάσεις έναν άνθρωπο για μία μέρα
δώσ' του ένα ψάρι.**

**Αν θες να τον χορτάσεις
για μια ζωή μάθε του ψάρεμα!**

ΑΓΑΠΗΤΟΙ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΕΣ
Στείλτε μας τη διεύθυνση
διακοπών σας, να σας
στείλουμε το «ΝΑΙ» δωρεάν!

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ
ΔΙΜΗΝΙΑΙΟ
ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

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

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

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

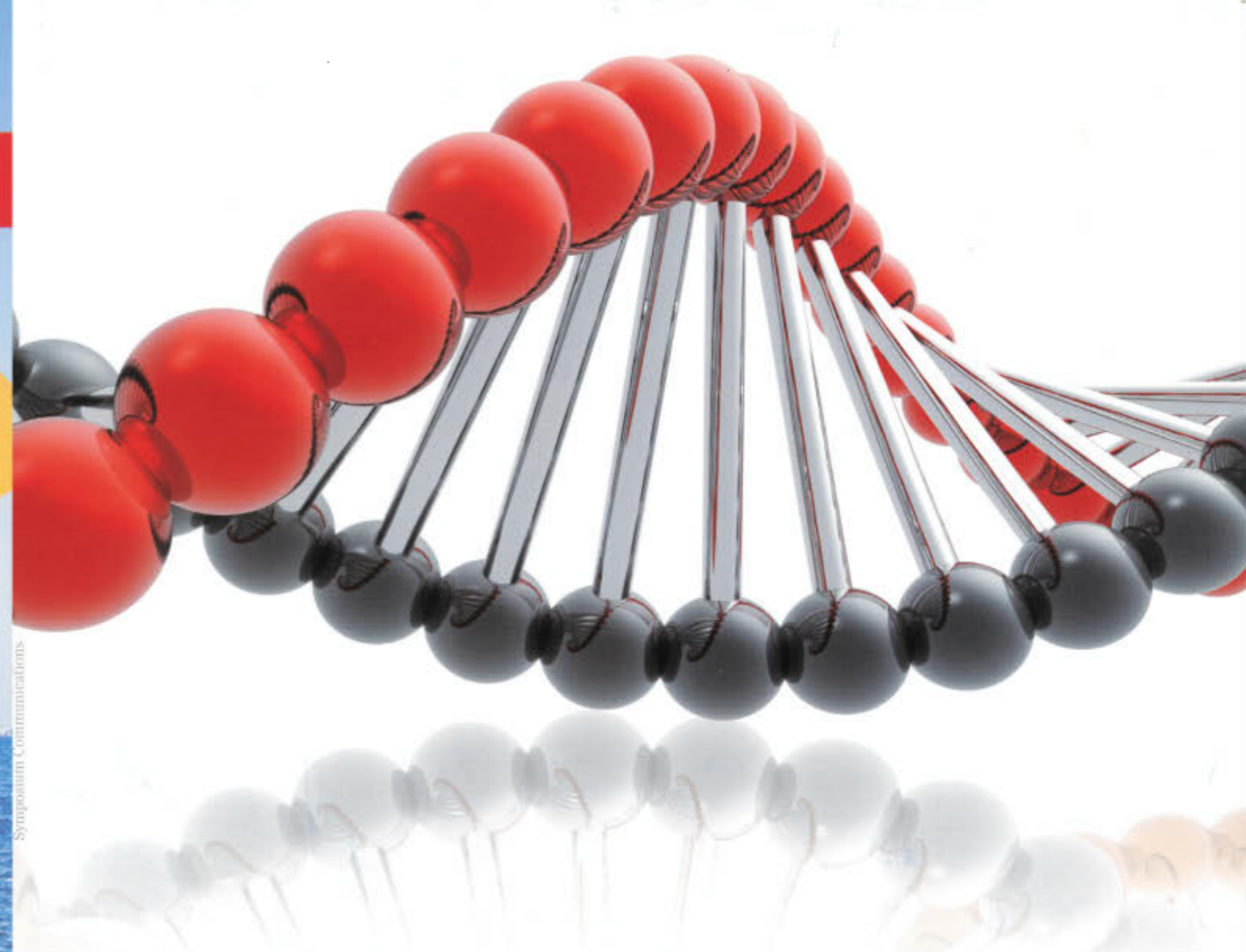
ΔΙΟΡΘΩΣΗ ΚΕΙΜΕΝΩΝ ΑΥΓΗ Μ. ΠΛΑΤΣΗ • ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΟ ΓΙΑΝΝΗΣ Γ. ΜΠΟΥΚΟΥΒΑΛΑΣ
ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ - ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΦΩΤΟΕΚΔΟΤΙΚΗ Α.Ε. • ΕΚΤΥΠΩΣΗ - ΒΙΒΛΙΟΔΕΣΙΑ Χ.Κ. ΤΕΓΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε.
ΔΙΑΝΟΜΗ - ΠΕΡΙΠΤΕΡΑ ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΟ ΑΡΓΟΣ Α.Ε.

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
ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟΥ ΤΟΥ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ ΜΕ ΟΠΟΙΟΝΔΗΠΟΤΕ
ΤΡΟΠΟ, ΜΗΧΑΝΙΚΟ, ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΟ, ΦΩΤΟΤΥΠΙΚΟ,
ΗΧΟΓΡΑΦΗΣΗΣ Ή ΑΛΛΟΝ,
ΧΩΡΙΣ ΠΡΟΗΓΟΥΜΕΝΗ ΓΡΑΠΤΗ ΑΔΕΙΑ ΤΟΥ ΕΚΔΟΤΗ.
ΝΟΜΟΣ 2121/1993 ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΚΑΙ ΚΑΝΟΝΕΣ
ΔΙΕΘΝΟΥΣ ΔΙΚΑΙΟΥ ΠΟΥ ΙΣΧΥΟΥΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ.



Κάποια πράγματα γεννιούνται μοναδικά.

Medical *guarantee*
Μοναδική φροντίδα για την υγεία σας

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

www.generali.gr

 **GENERALI**
Η ΕΛΕΥΘΕΡΙΑ ΤΟΥ ΝΑ ΕΙΣΑΙ ΑΣΦΑΛΗΣ



Εμείς στην AXA
με 96.000.000 πελάτες παγκοσμίως
128.000 εργαζόμενους και παρουσιάζομαστε
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 ΩΡΕΣ ΤΟ 24ΩΡΟ, 7 ΗΜΕΡΕΣ ΤΗΝ ΕΒΔΟΜΑΔΑ
www.axa-insurance.gr

