ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ
ΤΕΥΧΟΣ 119 • ΜΑΪΟΣ - ΙΟΥΝΙΟΣ 2009 • Euro 5 • www.asfalistikonai.gr



Μουσείο Ακροπόλεως

Η Παιδεία το ασφαλίζει...

και οι ασφαλιστές!

ΝΑΙ, ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

From Analysing the market to Zeroing the risks.

As a global leader in Insurance and Asset Management, our global knowledge and local expertise provides financial solutions, whatever your needs, wherever you are.

Allianz. Financial solutions from A-Z

INSURANCE | ASSET MANAGEMENT | BANKING

Allianz

www.allianz.gr

Allianz is a registered trademark of Allianz SE, Germany. Allianz SE is the parent company of entities around the world such as AGF, Allianz Global Investors and Dresdner Bank. The range of services in different markets may vary.

dot (Μονάδα)



ΔΕΝ ΕΙΣΑΙ ΜΟΝΟΣ

Σε έναν κόσμο γεμάτο ανασφάλεια νιώθεις σιγουριά.

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

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

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

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

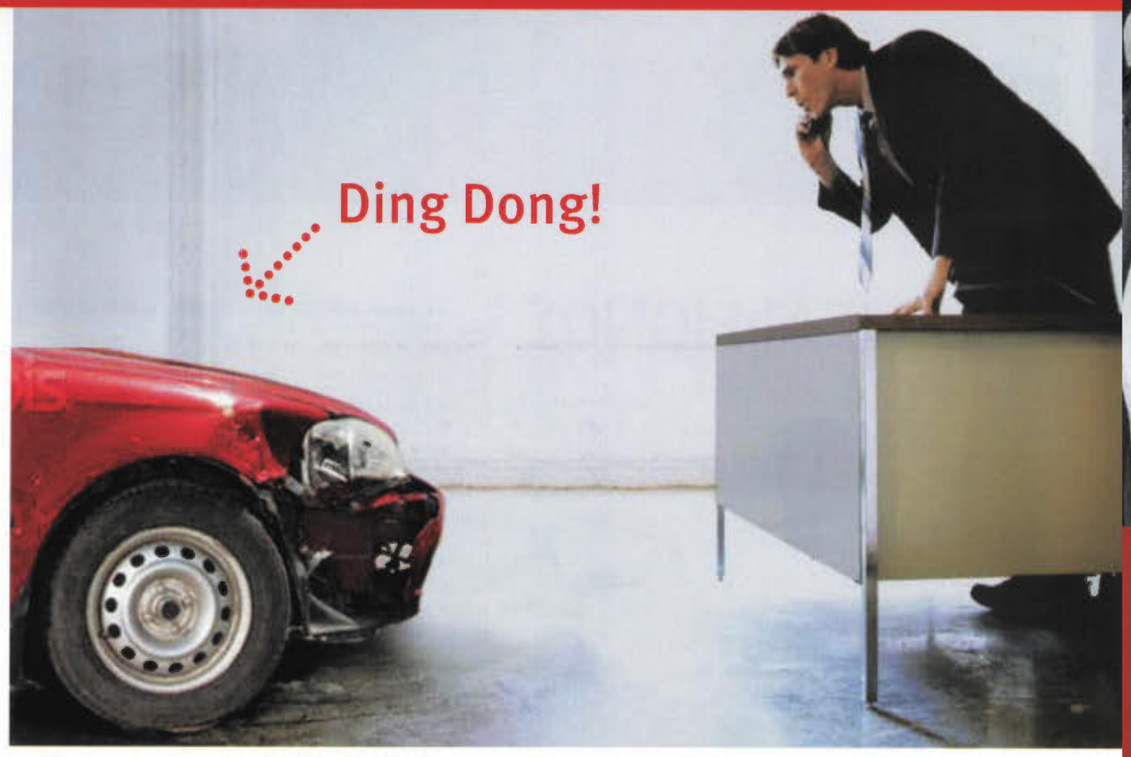
✆: 210 9462 000 ↖: www.interamerican.gr

INTERAMERICAN
Μεγάλη και Σίγουρη

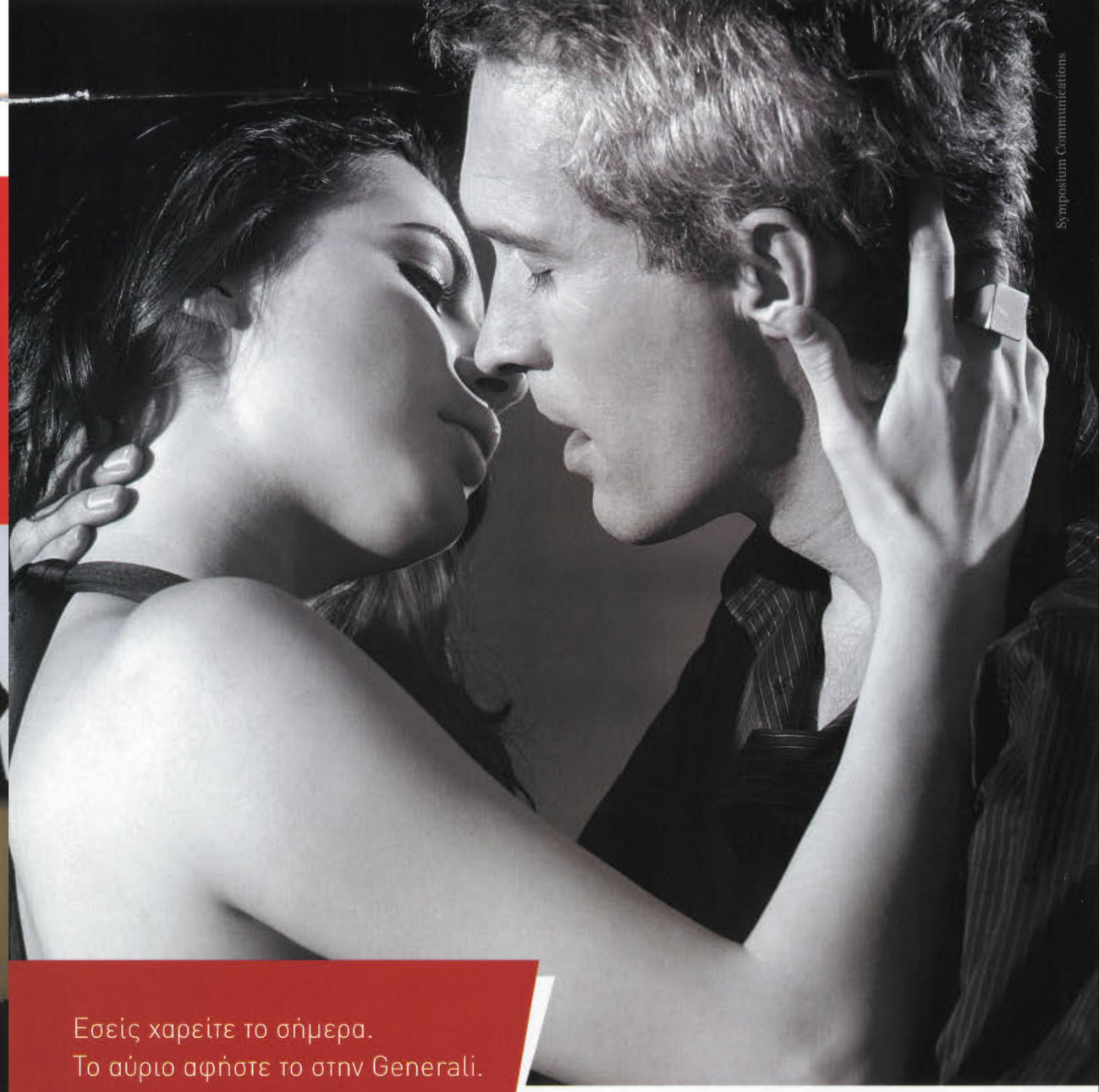
INTERAMERICAN • ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ EUREKO

AUTOonline
The Value Experts

Καλή σας μέρα.
Επιτρέπεται να περάσουμε;



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



Εσείς χαρείτε το σήμερα.
Το αύριο αφήστε το στην Generali.

Pension plan
Συνταξιοδοτικό πρόγραμμα

Ζούμε στο σήμερα. Επενδύουμε με αφοσίωση και συνέπεια όλη μας την ενέργεια στη δουλειά μας. Για να γευόμαστε τις χαρές της ζωής τώρα. Όπως μας αξίζει. Και να εξακολουθήσουμε να το κάνουμε με τον ίδιο τρόπο και αύριο. Και μεθαύριο. Με ποιότητα, ελεύθερα, χωρίς περιορισμούς ή συμβιβασμούς. Χωρίς άγχος. Όπως το Pension Plan της Generali, εξασφαλίζει ότι θα συμβεί. Δίνοντας το πρόσθετο εισόδημα που επιθυμείτε. Όταν το αποφασίσετε. Στην ηλικία που θα το αποφασίσετε. Εγγυημένα.

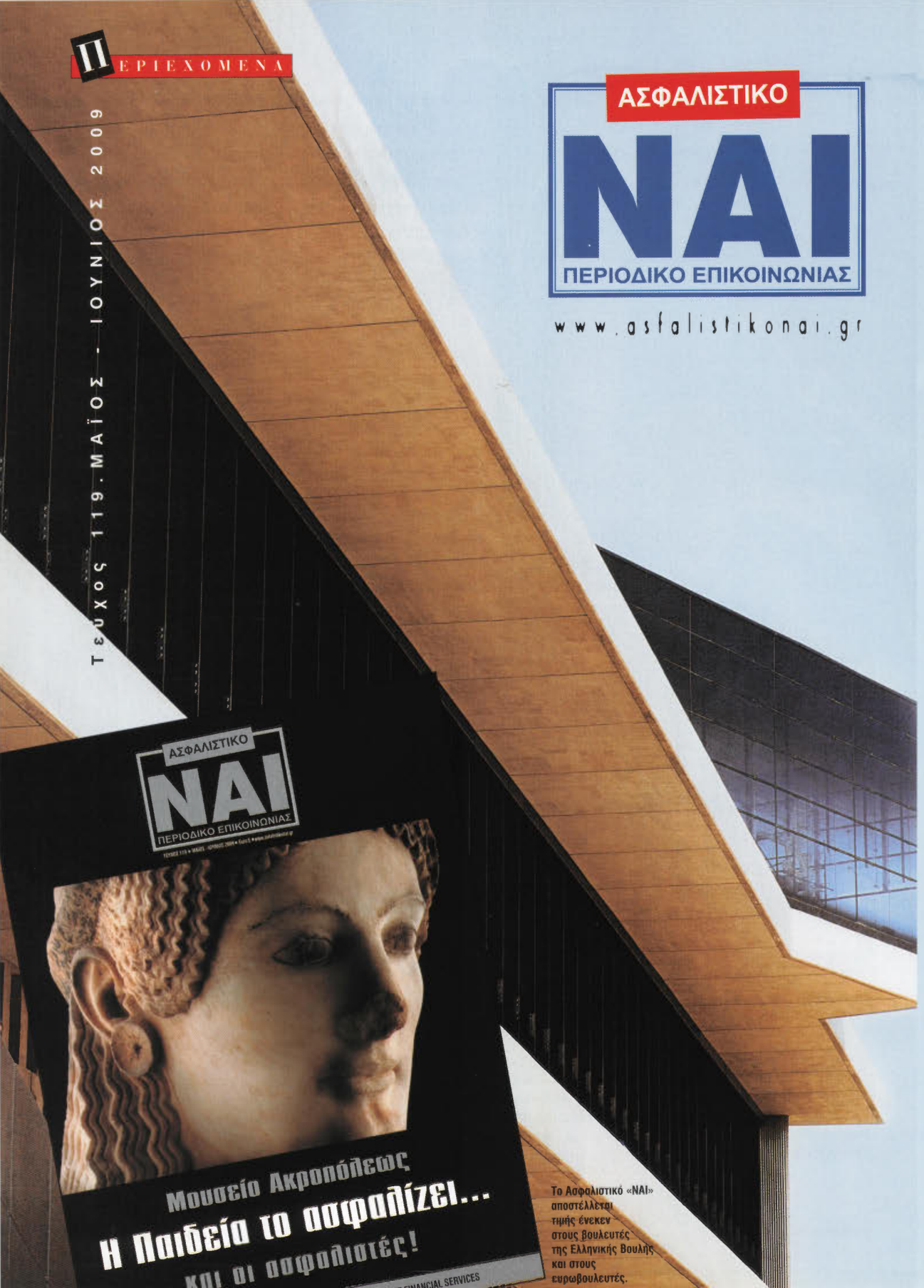
www.generali.gr

GENERALI
Η ΕΛΕΥΘΕΡΙΑ ΤΟΥ ΝΑ ΕΙΣΑΙ ΑΣΦΑΛΗΣ

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

ΤΕΥΧΟΣ 119 . ΜΑΪΟΣ - ΙΟΥΝΙΟΣ 2009

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ
www.asfalistikonai.gr



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

Θέμα

36 ΕΠΕΙΑ: Πόσο σημαντικός είναι ο ασφαλιστικός κλάδος;
38 Ξεπέρασε τα 4,7 δισ. ευρώ η παραγωγή ασφαλίστρων
96 Nationale Nederlanden και Interamerican

Πωλήσεις

50 Η περιστασιακή ηγεσία
64 Γυναίκες
66 Λεφτά

Εταιρείες

108 Victoria
109 Allianz
110 ΑΤΕ Ασφαλιστική
116 Aspis
117 Εθνική Ασφαλιστική
122 Groupama Φοίνιξ

Μόνιμες στήλες

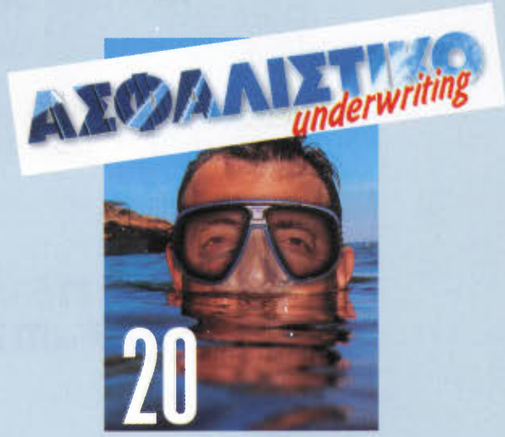
10 Γράμμα εκδότη
14 Συναισθηματικά

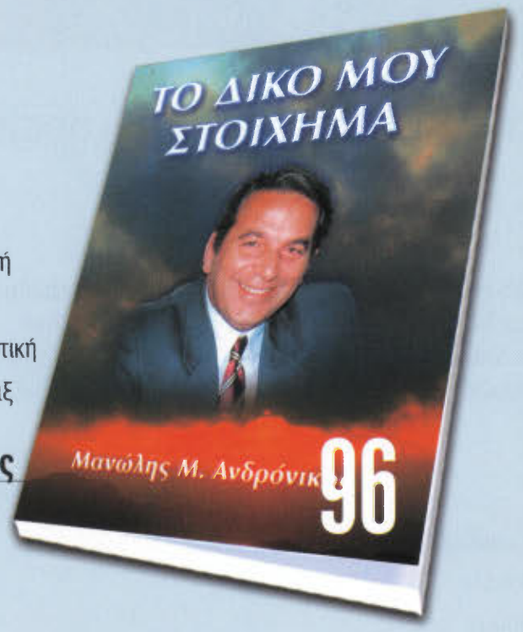
Άρθρο

86 Περί bonus /malus και άλλων τινών στην ασφαλιστική αγορά
112 Απαλλάσσονται από την τήρηση βιβλίων οι ασφαλιστές

Συνέδριο

44 Allianz
80 ING
104 Interlife











Διασφαλίζει την επιτυχία του πρακτορείου σας!

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

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

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

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

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

virtualtrip
materializing innovation

75 ΧΡΟΝΙΑ ΑΞΙΟΠΙΣΤΙΑΣ

Γιατί και ο ασφαλιστής, ασφάλεια θέλει.



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

ΕΛΑΤΕ στη μεγάλη οικογένεια της ΑΤΕΑσφαλιστικής!

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

ΑΤΕΑσφαλιστική
ΕΤΑΙΡΙΑ ΟΜΙΛΟΥ ΑΤΕΒΑΝΚ

Κοντά σας, ό,τι κι αν τύχει.

e.spirou@otenet.gr

Λαϊκό, αρχαιοελληνικό «φροντιστήριο» περί **ηγεσίας** και **ηγετών**



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

Η λέξεις ηγέτης και ηγεσία προέρχονται από το ελληνικό ρήμα ηγούμαι που σημαίνει οδηγώ. Από την ίδια βάση άγω = οδηγώ βγαίνουν και οι σχετικές λέξεις ηγεμών, ηγήτωρ, άρχων, λοχ-αγός, στρατηγός, πυραγός και το αγάς των Τούρκων. Ο άρχων ήταν ηγέτης άνευ περιορισμού αρχής, μόνος κύριος. Αναλόγως του τρόπου με τον οποίο ηγούντο οι ηγέτες ήταν λαγέτες (ηγέτες λαού), βασιλείς (βάσεις του λαού), αυτοκράτορες, μονάρχες, ποιμάντορες, αξιωματικοί - στρατηγοί με κύρος εκ του αξιώματος κ.λπ., τύραννοι, δικτάτορες κ.λπ. Ο ηγέτης ήταν ένας, αυτοί που ακολουθούσαν πολλοί. Οι στρατηγοί - αξιωματικοί ήταν οι στρατιωτικοί πολεμικοί ηγέτες· οι φιλόσοφοι, οι πνευματικοί ηγέτες. Στην Αρχαία Ελλάδα η πειθαρχία ήταν υψίστη αρετή των πολιτών και δεν ήταν δουλεία και εξαναγκασμός, αλλά αυτό που αναλύεται στις λέξεις πειθώ και άρχω – ηγεσία διά της πειθούς· έπειθαν οι ηγέτες ότι είναι άριστοι να ηγηθούν με το κύρος τους, την αξία τους, την ηθική τους, τα ψυχικά και σωματικά προσόντα, το φρόνημα και ήθος.

Τα επιτεύγματα των Αρχαιοελλήνων, που αναγνωρίζει ο παγκόσμιος πολιτισμός και από τα οποία διδάσκεται ώς σήμερα στις βιβλιοθήκες και τα μουσεία όλης της Γης, πραγματοποιήθηκαν κυρίως από γενναίους στρατούς των οποίων ηγούντο ηγέτες όπως ο Μέγας Αλέξανδρος, ο Μιλτιάδης στον Μαραθώνα, ο Θεμιστοκλής στη Σαλαμίνα, ο Αλκιβιάδης, ο Αριστείδης, ο Επαμεινώνδας, ο Κίμων, ο Λυσίας, ο Περικλής, ο Φρύνιχος κ.ά. Οι φιλόσοφοί μας ηγήθηκαν όλων των τάσεων και ρευμάτων πρώτοι αυτοί, ηγέτες αξεπέραστοι σ' όλες τις επιστήμες, όπως ο Θαλής, ο Πυθαγόρας, ο Ξενοφάνης, ο Παρμενίδης, ο Ηράκλειτος, ο Εμπεδοκλής, ο Δημόκριτος, ο Πρωταγόρας, ο Σωκράτης, ο Ευκλείδης, ο Φαίδων, ο Διογένης, ο Αντισθένης, ο Αρίστιππος, ο Πλάτων, ο Αριστοτέλης, ο Ζήνων, ο Επίκτητος, ο Επίκουρος, ο Αρκεσίλαος, ο Καρνεάδης, ο Παναίτιος, ο Πλωτίνος, ο Ιάμβλιχος, ο Αιδέσιος, ο Πρόκλος, η Υπατία, ο Αισχύλος, ο Αριστοφάνης, ο Ομηρος, ο Ευριπίδης, ο Βίας, ο Δημοσθένης, ο Διαγόρας, ο Ηρόδοτος, ο Θουκυδίδης, ο Ισοκράτης, ο Ξενοφών, ο Περίανδρος, ο Πιττακός, η Σαπφώ, ο Φειδίας, ο Χίλων κ.ά.

Ο Σωκράτης εκαυχάτο διά την «πειθαρχίαν» του στους πολέμους. Ο Αισχύλος ζήτησε να γράψουν στον τάφο του όχι ποιητής, αλλά Μαραθωνομάχος, όπου ηγέτης ήταν ο Μιλτιάδης!

Ο Πλάτων στους νόμους αποκαλεί την ειρήνη «ακήρυκτο πόλεμο», που σημαίνει ότι η πολιτεία οφείλει να οργανωθεί με ηγέτες που θα νικήσουν στον πόλεμο, υπερασπίζοντας το λαό και τα έργα του. Ηγέτες που θα ξέρουν να ηγούνται και να οδηγούν σε κάθε είδους νίκες.

Όλοι όσοι οδηγούν έναν αριθμό ανθρώπων και έχουν ευθύνη για την τύχη των μελών της ομάδας, «τύποις» λέγονται ηγέτες.

Είναι, όμως, πραγματικοί ηγέτες; Ηγέτες είναι οι οικογενειάρχες, οι αρχηγοί αθλητικών ομάδων, οι προπονητές, οι αξιωματικοί βαθμοφόροι στρατού, αστυνομίας, οι καθηγητές πανεπιστημίων, οι δάσκαλοι, οι διευθυντές επιχειρήσεων, οι δήμαρχοι, οι δημοσιογράφοι, οι γιατροί για τους πελάτες τους, οι πλοίαρχοι, οι πιλότοι, οι αρχηγοί κομμάτων, οι υπουργοί, οι επίσκοποι, οι ιερείς, οι διευθυντές γραφείων, οι νοθοποιοί, οι σκηνοθέτες, οι βουλευτές, οι μανάδες, οι πατεράδες, οι αρχηγοί συνασπισμών στο ΝΑΤΟ, στην Ευρωπαϊκή Ένωση, στην Κίνα, στη Ρωσία κ.λπ.

Ηγέτες υπάρχουν σε κάθε εργασία – και στον ασφαλιστικό χώρο, στον κλάδο που κυρίως απευθύνεται το περιοδικό «Ασφαλιστικό ΝΑΙ». Καλοί ηγέτες μικρής ή μεγάλης ομάδας ανθρώπων κάνουν καλύτερο τον κλάδο και την ελληνική κοινωνία.

Μέσα από την ανάλυση κάποιων ελληνικών λέξεων θα προσπαθήσω να υπενθυμίσω και τα προσόντα των ηγετών, ώστε ο καθένας ηγέτης να αναμετρηθεί με το πραγματικό μέγεθος της αξίας του.

Συχνά οι Έλληνες τους επικεφαλής τούς λένε ΚΥΒΕΡΝΗΤΕΣ. Κύβη σημαίνει κεφαλή. Η συλλαβή -ερ- σημαίνει ορμή, ερώ ή και έρως. Η κατάληξη-νήτης εκφράζει τον νουν και την πλεύση. Το γράμμα Ν είναι το γράμμα της Νοήσεως που εκφράζει τα εΝτός. «Νουν ενείναι» λέει ο Αριστοτέλης. Ο Νους προέρχεται από το νέω=πορεύομαι, πλέω. Από το νέω ο νους, ο ναύτης, η ναυς (NAVI το είπαν οι Δυτικοί). Εκεί κοντά οι λέξεις ΕΝΝΟΙΑ και ΔΙΑΝΟΙΑ, και ΠΡΟΝΟΙΑ, και ΜΕΤΑΝΟΙΑ, και ΥΠΟΝΟΙΑ, και ΠΑΡΑΝΟΙΑ...

Ο Κυβερνήτης είναι η κεφαλή τής μετά ορμής και νοήσεως «πλεύσεως», τόσο στη θάλασσα όσο και στον αέρα. Τον πιλότο ή κυβερνήτη οι Δυτικοί (Λατίνοι) τον είπαν CAPTAIN απ' το CAPUT = κεφαλή, αντιγραφή της λέξεως κάπυς = πνεύμα, πνοή. Ο CAPITANO είναι η κεφαλή και το πνεύμα που οδηγεί ως ηγέτης κάπου. («Ο ΕΝ ΤΗ ΛΕΞΕΙ ΛΟΓΟΣ», εκδόσεις Γεωργιάδη). «Εσύ τον νου φανέρωσες, του κόσμου κυβερνήτη» γράφει ο Κ. Παλαμάς στον Ύμνο της Αθηνάς.

Ο ΙΚΑΡΟΣ στην αρχαία Ελλάδα ήταν αυτός που ανέβαινε στα ύψη. Το -αρ- είναι από το αίρω, άρω, άρση προς τα ύψη και το ίκ- είναι από το ικνώ = αφικνούμαι. Από την ίδια ρίζα και το ανήρ. Ο προς τα άνω αίρων. Ο άνδρας τείνει προς τα άνω, οδηγώντας και τους άλλους.

Ανήρ και ίκαρος είναι έν-

Χάλκινο κράνος, ανάθημα του Αθηναίου στρατηγού Μιλτιάδη στον Δία, ύστερα από τη νίκη εναντίον των Περσών στον Μαραθώνα

νοιες ταυτόσημες. Ο διαθέτων τα χαρακτηριστικά του ανδρός είναι ανδρείος, με ισχύ ψυχής και σώματος. Είναι άριστος. Έχει αρετή. Αρετή εκ του ρήματος αραρίσκω, όπου συνδέονται όλα όσα αρμόζουν στον άνδρα, ικανότης, δεξιότης, αγαθόν, αμείνων, άριστον... Ο άνδρας προς τα άνω αίρει πατρίδα, οικογένεια, κοινωνία. «Ανήρ... τη άνω ροή» (Πλάτων). Διά μέσου των αιώνων οι ΑΝΔΡΕΣ ηγούντο στα μεγάλα επιτεύγματα της Ιστορίας (πίσω απ' τους μεγάλους άνδρες λένε κάποιοι ότι κρύβονταν μεγάλες γυναίκες και ίσως είναι αλήθεια ότι πολλοί άνδρες ακουμπούσαν στην «ποδιά» της γυναίκας –συζύγου, μάνας, ερωμένης, σταχτοπούτας– το στέμμα, το σπαθί ή το στεφάνι της νίκης και εξουσίας τους, αλλά αυτό είναι μια άλλη ιστορία, που δεν γράφτηκε ακόμη από ιστορικούς και ψυχολόγους σε όλη της την «αλφαβήτα»...).

Υπεράνω αυτών των ανδρών που ήταν στην εξουσία, στην αρχή, ως άρχοντες, ως σκηπτροφόροι, ως κυβερνήτες, οι μεγάλοι μας πρόγονοι αρχαίοι Έλληνες έθεταν τους νόμους. Γράφει ο Πλούταρχος: «Τις ουν άρξει του άρχοντος;» Και απαντά: «Ο νόμος πάντων βασιλεύς». Ο Ηρόδοτος περιγράφει τι είπε στον Ξέρξη ο Λακεδαιμόνιος Δημάρατος: «Αν και ελεύθεροι, οι Σπαρτιάτες δεν είναι απεριόριστα ελεύθεροι. Υπεράνω αυτών υπάρχει δεσπότης ο νόμος, τον οποίο φοβούνται πολύ περισσότερο απ' όσο φοβούνται οι υπήκοοί σου εσένα». «Οι νόμοι δεν δέχονται εξαιρέσεις» (Πλάτων). Η λέξη νόμος βγαίνει από το νέμω, διανέμω «από του νέμειν τα ίσα πάσιν». Από το νόμο, η Νέμεσις = τιμωρός μεγάλων εγκλημάτων. Η ύβρις είναι υπέρβασις του μέτρου. Θεσμοί είναι προαιώνιοι νόμοι που έθεσαν οι θεοί με την προσωποποιημένη θεά Θέμιδα. Η Δίκη, από το ρήμα δείκνυμι, υποδεικνύει το ορθόν, σωστόν.

Οι ηγέτες, λοιπόν, έχουν υπεράνω τους τους Νόμους και όταν ηγούνται έχουν αυτό το χαρακτηριστικό και, κυρίως, ηγούνται μετά μένους, δηλαδή με δύναμη, με ισχύ, με ανδρική ορμή, με πνεύμα, υπεράνω, σαν «οιωνοί = πτηνά τανυπτέρυγα», όπως λέει ο Όμηρος, επειδή τα πτερά τους τα ανοιγοκλείνουν μετά μένους. Το μένος χαρακτηρίζει τον άνδρα, γι' αυτό και αντί «ανήρ Αγαμέμνων» γράφει «μένος Αγαμέμνονος», «μένος Τηλεμάχου», «μένη ανδρών» (απ' όπου και τα ξενόγλωσσα MAN και MEN για τον άνδρα).

Η ηγεσία είναι καλή όταν ξέρουν οι ηγέτες να χρησιμοποιήσουν καλά τα χέρια και τον νου τους. Το πηδάλιο της ηγεσίας έχει κυβερνήτη τον Νου. Η ελληνική παιδεία έχει όλα εκείνα που χρειάζεται ένας ηγέτης για να έχει καλή πλεύση και να μην πλανάται καθώς οδηγεί. Τα προβλήματα που υπάρχουν είναι προβλήματα ηγεσίας, ηγετών. Επείγει η καλή επιλογή τους και την ευθύνη την έχουν όσοι τους επιλέγουν ή τους εκλέγουν ή πειθ-αρχούν στην οδήγησή τους.



ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ
ΟΜΙΛΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Νοιάζεται για σας









ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ: 15ο Χ.Λ.Μ. ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ - ΠΕΡΑΙΑΣ, Τ.Θ. 22402, Τ.Κ. 55102, ΤΗΛ. ΚΕΝΤΡΟ: 2310 492100, FAX: 2310 465219
ΥΠ/ΜΑ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ: Ν. ΚΟΥΝΤΟΥΡΙΩΤΟΥ 19, Τ.Κ. 54625, ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ, ΤΗΛ. ΚΕΝΤΡΟ: 2310 554641, 501776, FAX: 2310 541228
ΓΕΝΙΚΗ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΑΘΗΝΩΝ & Ν. ΕΛΛΑΔΟΣ: ΛΕΩΦ. ΣΥΓΓΡΟΥ 175, Τ.Κ. 17121, ΑΘΗΝΑ, ΤΗΛ. ΚΕΝΤΡΟ: 210 9304000, FAX: 210 9304040
24ωρη, χωρίς χρέωση, τηλεφωνική γραμμή 11.555 και 11.556, από όλα τα κινητά τηλέφωνα για παροχή Βοήθειας
www.intersalonica.gr e-mail: company@intersalonica.gr

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

ΝΕΟ ΜΟΥΣΕΙΟ ΑΚΡΟΠΟΛΕΩΣ

Κιβωτός παναν θρώπινης κληρονομιάς

Το νέο Μουσείο της Ακροπόλεως, η «κιβωτός» μιας πανανθρώπινης και διαχρονικής πολιτιστικής κληρονομιάς, άνοιξε τις πύλες του και επίσημα για το κοινό. Μαγευτικό και αντάξιο των αντικειμένων που φιλοξενεί, το Νέο Μουσείο της Ακροπόλεως μεταφέρει με μοναδικό τρόπο τους επισκέπτες του στην εποχή που φιλοτεχνήθηκαν όλα αυτά τα υπέροχα έργα της αρχαίας εποχής. Στέλνει μηνύματα ειρήνης, συναδέλφωσης, πολιτισμού σε όλη την οικουμένη. Παράλληλα, πείθει τον επισκέπτη του ότι είναι μοναδικός χώρος φιλοξενίας των «μαρμάρων» που λείπουν, που μεταφέρθηκαν βιαίως σε άλλους τόπους. Το αίτημα επιστροφής των γλυπτών του Παρθενώνα αποκτά τώρα νέα διάσταση. Οι ασφαλιστές ας φροντίζουν για την ασφάλισή του και οι πνευματικοί ηγέτες για τη διαφύλαξη της Παιδείας και της κληρονομιάς του.

Με ιδιαίτερη λαμπρότητα τελέστηκαν το Σάββατο 20 Ιουνίου, τα επίσημα εγκαίνια του Νέου Μουσείου της Ακροπόλεως με υψηλούς προσκεκλημένους από ολόκληρο τον κόσμο και δύο μουσειακές εκπλήξεις, που συγκίνησαν τους παρευρισκομένους πρώτους επισκέπτες του Μουσείου.

Τα εγκαίνια έγιναν παρουσία του Προέδρου της Δημοκρατίας Κάρολου Παπούλια, του πρωθυπουργού Κώστα Καραμανλή, των πρώην Προέδρων της Δημοκρατίας Κ. Στεφανόπουλου και Χρ. Σαρτζετάκη, του προέδρου του ΠΑΣΟΚ Γιώργου Παπανδρέου, του προέδρου της Βουλής κ. Σιούφα, του πρώην πρωθυπουργού Κ. Σημίτη, του πρώην υπουργού Πολιτισμού από τη Ν.Δ., Γ. Βουλγαράκη, και των πρώην υπουργών Πολιτισμού από το ΠΑΣΟΚ Θ. Πάγκαλου, Θ. Μικρούτσικου, Ευ. Βενιζέλου και Στ. Μπένου.

Παρόντες επίσης πρόεδροι και πρωθυπουργοί από Κύπρο, Βοσνία και Ερζεγοβίνη, Κροατία, Σερβία, Σλοβακία, Φινλανδία, Μαυροβούνιο, Βιετνάμ και Κίνα, καθώς και 21 υπουργοί Πολιτισμού από όλο τον κόσμο.

Στον χαιρετισμό του ο Πρόεδρος της Δημοκρατίας Κάρολος Παπούλιας, φανερά συγκινημένος, τόνισε ότι: «Η Ελλάδα με το Νέο Μουσείο της Ακρόπολης αποδεικνύει το σεβασμό της προς την Ιστορία. Και προσπαθεί να αποδώσει, με ένα σπουδαίο έργο, το δέος και τη συγκίνηση που γεννιούνται στην ψυχή κάθε ανθρώπου, όταν υψώνει το βλέμμα και αντικρίζει τον Παρθενώνα. Σήμερα» είπε ο Πρόεδρος της Δημοκρατίας «ο κόσμος όλος μπορεί να δει συγκεντρωμένα τα σημαντικότερα γλυπτά του Παρθενώνα. Κάποια λείπουν. Είναι ώρα να επουλωθούν οι πληγές του μνημείου με την επιστροφή των μαρμάρων που του ανήκουν». Με αυτήν τη φράση ο Πρόεδρος της Δημοκρατίας Κάρολος Παπούλιας ολοκλήρωσε το χαιρετισμό του στα εγκαίνια του Νέου Μουσείου της Ακροπόλεως, στέλνοντας παράλληλα το μήνυμα προς πάσα κατεύθυνση, για την ανάγκη επιστροφής των μαρμάρων –που βρίσκονται στο Βρετανικό Μουσείο– στον φυσικό τους χώρο.



Ο Μπερνάρ Τσουμί, ο Γαλλοελβετός αρχιτέκτονας του Νέου Μουσείου της Ακρόπολης

Ο αρχιτεκτονικός σχεδιασμός

Το μουσείο βρίσκεται περίπου 300 μέτρα (980 πόδια) νοτιοανατολικά του Παρθενώνα, στην ιστορική συνοικία Μακρυγιάννη. Ο τελευταίος όροφος του μουσείου (Αίθουσα του Παρθενώνα) προσφέρει πανοραμική θέα 360 μοιρών της Ακρόπολης και της σύγχρονης Αθήνας. Η είσοδος του μουσείου στον πεζόδρομο της Διονυσίου Αρεοπαγίτου συνδέει το μουσείο με την Ακρόπολη και άλλα σημαντικά αρχαιολογικά μνημεία της Αθήνας.

Πρόγραμμα

Με εκθεσιακό χώρο συνολικού εμβαδού πάνω από 14.000 τετραγωνικά μέτρα (150.000 τετραγωνικά πόδια) και μια πλήρη γκάμα σύγχρονων υπηρεσιών προς τους επισκέπτες, το Νέο Μουσείο της Ακρόπολης αφηγείται την ιστορία της ανθρώπινης παρουσίας στην Ακρόπολη της Αθήνας και στον περιβάλλοντα χώρο. Αυτό επιτυγχάνεται με τη συγκέντρωση εκθεμάτων διασκορπισμένων σε πολλά μουσεία ανά τον κόσμο, συμπεριλαμβανομένου του απαρχαιωμένου Μουσείου της Ακρόπολης (χτίστηκε τον 19ο αιώνα), ο εκθεσιακός χώρος του οποίου έχει συνολικό εμβαδόν 1.450 τετραγωνικά μέτρα (15.500τετραγωνικά πόδια). Οι πλούσιες συλλογές δίνουν στους επισκέπτες μια ολοκληρωμένη εικόνα της ανθρώπινης παρουσίας στην Ακρόπολη, από την προϊστορική περίοδο μέχρι την Ύστερη Αρχαιότητα. Αναπόσπαστο στοιχείο του προγράμματος αποτελεί η παρουσίαση μιας αρχαιολογικής ανασκαφής στο χώρο του ίδιου του μουσείου. Τα ευρήματα χρονολογούνται από τον 4ο μέχρι τον 7ο αιώνα μ.Χ., έχουν παραμείνει ανέπαφα και προστατεύονται κάτω από το κτήριο του μουσείου, ορατά από το επίπεδο του πρώτου ορόφου. Οι εγκαταστάσεις συμπεριλαμβάνουν ένα αμφιθέατρο χωρητικότητας 200 θέσεων.

Αρχιτεκτονική περιγραφή

Τρεις αρχιτεκτονικές συλλήψεις μετατρέπουν τους περιορισμούς και τις συνθήκες του χώρου σε μια αρχιτεκτονική ευκαιρία, δημιουργώντας ένα απλό και ξεκάθαρο μουσείο με τη μαθηματική και εννοιολογική καθαρότητα της αρχαίας Ελλάδας.

Πρώτον, οι συνθήκες που προσδίδουν ζωή στο Νέο Μουσείο της Ακρόπολης περιστρέφονται γύρω από το φυσικό φως –περισσότερο από κάθε άλλο μουσείο– επειδή το φως που απαιτείται για μια έκθεση γλυπτικής διαφέρει από το φως που απαιτείται για μια έκθεση ζωγραφικής. Οι νέοι εκθεσιακοί χώροι μπορούν να περιγραφούν ως ένα μουσείο άπλετου φυσικού φωτός, με αντικείμενο την καλύτερη δυνατή παρουσίαση των γλυπτών εκθεμάτων, η όψη των οποίων αλλάζει κατά τη διάρκεια της ημέρας ανάλογα με την κατεύθυνση του φωτός.

Δεύτερον, η κίνηση των επισκεπτών εντός του μουσείου σχηματίζει έναν ξεκάθαρο τρισδιάστατο βρόχο, δίνοντας τη δυνατότητα για έναν αρχιτεκτονικό περίπατο πλούσιας χωροταξικής εμπειρίας, που εκτείνεται από την αρχαιολογική ανασκαφή μέχρι τα Γλυπτά του Παρθενώνα, πριν καταλήξει στη Ρωμαϊκή Περίοδο. Η κίνηση μέσα στο χρόνο και μέσα από το χρόνο είναι ένα σημαντικό στοιχείο της αρχιτεκτονικής γενικότερα και του συγκεκριμένου μουσείου ειδικότερα. Με δυνατότητα για πάνω από 10.000 επισκέπτες ημερησίως, η ακολουθία της κίνησης μέσα από τα εκθέματα του μουσείου σχεδιάστηκε με τη μέγιστη δυνατή καθαρότητα.

Τρίτον, το κτήριο του μουσείου διακρίνεται στη βάση, το μεσαίο τμήμα και την επίστεψη, με το κάθε τμήμα να έχει σχεδιαστεί προκειμένου να καλύπτει τις ιδιαίτερες ανάγκες του κτηρίου. Η βάση του κτηρίου δίνει την αίσθηση ότι αιωρείται πάνω από την υπάρχουσα αρχαιολογική ανασκαφή, δημιουργώντας μια πιλοτή με σκοπό την προστασία και το σεβασμό του χώρου που στηρίζεται σε μια σειρά κιόνων, προσεκτικά τοποθετημένων, σύμφωνα με τη γνωμάτευση ειδικών συμβούλων, έτσι ώστε να μην εμποδίζει το ευαίσθητο αρχαιολογικό έργο.

Οι κύριοι εκθεσιακοί χώροι στο μεσαίο τμήμα του κτηρίου σχηματίζουν έναν ψηλό, τραπεζοειδή χώρο με διαφορετικό προσανατολισμό σε σχέση με τη βάση του κτηρίου και ευθυγραμμισμένο με το υπάρχον οδικό δίκτυο, ο οποίος στεγάζει τα εκθέματα από την Αρχαϊκή Περίοδο μέχρι τη Ρωμαϊκή Αυτοκρατορική Περίοδο. Η επίστεψη του κτηρίου αποτελείται από τη διευθετημένη γύρω από ένα εσωτερικό αίθριο ορθογώνια Αίθουσα του Παρθενώνα, η οποία αλλάζει εκ νέου προσανατολισμό σε σχέση με το μεσαίο τμήμα του κτηρίου, έτσι ώστε τα Γλυπτά του Παρθενώνα να τοποθετηθούν ακριβώς όπως ήταν τοποθετημένα στον Παρθενώνα πριν από αιώνες.

Η γυάλινη περιβολή παρέχει το ιδανικό φως για μια έκθεση γλυπτικής και άμεση θέα από και προς την Ακρόπολη, προστατεύοντας παράλληλα τον εκθεσιακό χώρο από την υπερβολική ζέστη και το φως, χάρη στην πλέον σύγχρονη τεχνολογία κατασκευής γυαλιού. Τα τρία κύρια υλικά κατασκευής του μουσείου είναι το γυαλί για τις προσόψεις και κάποια δάπεδα, το σκυρόδεμα για τον πυρήνα και τις κολώνες και το μάρμαρο για κάποια δάπεδα. Οι κολώνες της ανατολικής και δυτικής πρόσοψης και της Αίθουσας του Παρθενώνα έχουν κατασκευαστεί από χάλυβα.

Πηγή: http://www.theacropolismuseum.gr

Στατιστικά στοιχεία για το Νέο Μουσείο Ακρόπολης

Αριθμός ορόφων: Τρία κύρια επίπεδα και δύο ενδιάμεσα επίπεδα.
Συνολικό εμβαδόν: 23.000 τετραγωνικά μέτρα (250.000 τετραγωνικά πόδια).
Εμβαδόν δαπέδου: 21.000 τετραγωνικά μέτρα (226.000 τετραγωνικά πόδια).
Εμβαδόν εκθεσιακού χώρου: 14.000 τετραγωνικά μέτρα (150.000 τετραγωνικά πόδια).
Αριθμός κολωνών στο χώρο της αρχαιολογικής ανασκαφής: 43.
Αριθμός κολωνών στην Αίθουσα των Αρχαϊκών: 28.
Διαστάσεις της Αίθουσας του Παρθενώνα: 39 x 84 μέτρα.
Διαστάσεις της ζωφόρου: 21 x 58 μέτρα.
Αριθμός υαλοπινάκων στην Αίθουσα του Παρθενώνα: 348.
Συνολικό εμβαδόν υαλοπινάκων: 1.302 τετραγωνικά μέτρα.

Υλικά

Σκελετός: Οπλισμένο σκυρόδεμα και χάλυβας.
Γυάλινη πρόσοψη: Καθαρό γυαλί με χαμηλά επίπεδα σιδήρου, αόρατη επιλεκτική επίστρωση για την προστασία από την υπέρυθρη ακτινοβολία και επίθετες κεραμικές κουκκίδες.
Εσωτερικός πυρήνας: Προκατασκευασμένο και κατασκευασμένο επί τόπου σκυρόδεμα με διατρήσεις για ηχομόνωση.
Γυάλινες οροφές: Γαλακτωμένοι υαλοπίνακες.
Κιγκλιδώματα: Υαλοπίνακες με χαλύβδινες κουπαστές.
Δάπεδα: Μπεζ μάρμαρο στους εκθεσιακούς χώρους· σκούρο μάρμαρο στους χώρους κίνησης επισκεπτών· ημισκληρυμένο πολύφυλλο γυαλί ασφαλείας με αντιολισθητική επιφάνεια.
Προθήκες: Μαρμάρινα βάθρα, γυάλινες βιτρίνες και χαλύβδινες εσοχές.

Προϋπολογισμός κατασκευής

130 εκατομμύρια ευρώ (περίπου 175 εκατομμύρια δολάρια).

Χρηματοδότηση

Η κατασκευή του Μουσείου συγχρηματοδοτείται από την Ελληνική Πολιτεία και το Ευρωπαϊκό Ταμείο Περιφερειακής Ανάπτυξης (Ε.Τ.Π.Α.).

Άγνωστος Προορισμός...



ή Ασφαλές Μέλλον!

ASK... για να μάθεις!

ASK

INDEPENDENT FINANCIAL CONSULTANTS

ASK Α.Ε. ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΚΑΙ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ

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

Νέα Εποχή στις Ασφαλιστικές και Χρηματοοικονομικές Υπηρεσίες





ασφάλειες ζωής & σύνταξης
MINETTA life



ασφάλειες προσωπικού ατυχήματος



ασφάλειες περιουσίας



ασφάλειες αυτοκινήτων



οδική βοήθεια
MINETTA
INTERPARTNER ASSISTANCE



ασφάλειες πλοίων & σκαφών αναψυχής



ασφάλειες μεταφορών



ασφάλειες αστικής ευθύνης



τεχνικές ασφαλίσεις

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

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ
ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ MINETTA
Ασφαλίζει ό,τι αξίζει!

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ underwriting

Γράφει ο Ευάγγελος Γ. Σπύρου

★ Η εντεινόμενη δυσαρέσκεια προς τις τράπεζες αντανακλά την επιδείνωση των οικονομικών συνθηκών αλλά και τη δυσμενέστερη θέση στην οποία βρέθηκαν χιλιάδες δανειολήπτες εξαιτίας της ανόδου των επιτοκίων. Υπό το βάρος των δύο αυτών παραμέτρων είναι αναμενόμενο οι συναλλασσόμενοι με τις τράπεζες να δείχνουν μεγαλύτερη ευαισθησία στις πρακτικές που εφαρμόζουν οι τράπεζες, όταν κρίνουν μάλιστα ότι με αυτές θίγονται τα συμφέροντά τους. Άλλωστε, όπως αποδεικνύεται σε πλείστες όσες περιπτώσεις, το δίκιο δεν βρισκόταν με την πλευρά των τραπεζών. Επτά στις δέκα περιπτώσεις που εξέτασε ο Μεσολαβητής επιλύθηκαν υπέρ των παραπονουμένων, είτε με πλήρη ικανοποίηση του αιτήματός τους είτε συμβιβαστικά.

Τη χρονιά που πέρασε ο Τραπεζικός Μεσολαβητής δέχτηκε συνολικά 12.911 παράπονα (από αυτά, τα 1.962 έγιναν τηλεφωνικώς και τα υπόλοιπα 10.949 αφορούσαν γραπτές καταγγελίες). Πέρυσι είχε δεχτεί 10.553 παράπονα. Δηλαδή, μέσα σ' ένα χρόνο παρατηρήθηκε μια αύξηση της τάξεως του 22%. Τα παράπονα αυτά υποβλήθηκαν από ιδιώτες, επαγγελματίες ή μικρές επιχειρήσεις και επενδυτές και αφορούσαν συναλλαγές με τράπεζες ή επενδυτικές εταιρείες. Στο μεταξύ, συμμετέχοντας στο Ευρωπαϊκό Δίκτυο FIN-NET ο Μεσολαβητής δέχτηκε και 119 διασυνοριακά παράπονα.

★ Προσπαθώ να μαζέψω κάποιες «κρυφές»-ανώνυμες φωτοτυπίες που μοίραζαν κάποιοι στα δίκτυά τους σε βάρος άλλων συναδέλφων τους... όταν κάτι «στράβωνε» σε κάποια εταιρεία. Κατά καιρούς έπεσαν στα χέρια μου τέτοια «σαθρά επιχειρήματα» που «έβγαζαν τα μάτια» στη φήμη της ασφ. μας αγοράς και κάποιοι (όχι όλοι) «χαχόλοι» διαμεσολαβούντες τα έδειχναν στους υποψήφιους πελάτες σε βάρος των ανταγωνιστών τους. Στο «λασπωμένο γήπεδο» έπαιξαν «πρωτάθλημα» η N-N, η INTERAMERICAN, η ΕΘΝΙΚΗ, η ΑΣΠΙΣ, η ALICO, η VICTORIA, η ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ, η INTERLIFE Θεσ/νίκης, η Ευρωπαϊκή Πίστη, η Ελληνοβρεταννική και τόσοι άλλοι, ως επιτιθέμενοι μερικοί και ως αμυνόμενοι άλλοι... Το πιο πρόσφατο παίχθηκε στο γήπεδο της ALICO εναντίον της ΑΣΠΙΔΟΣ, αλλά... αυτοί που ανοίγουν τάφους για τους άλλους καμιά φορά ούτε οι ίδιοι έχουν «σωτηρία»... Ας μην ξαναπαιχθεί αυτό το «σπορ», κάνει κακό.

★ Ενας «απέλυσε» κάποια υπάλληλο πριν από χρόνια, αλλά με τις αλλαγές σε εταιρείες και κόμματα τη βρήκε σήμερα από «πάνω» του... Προσέξτε, γιατί η Ιστορία γράφει τα πάντα και κάποιοι θα ξεδιψάσετε στο «φτύσιμο» που κάνατε... Μερικοί κάνουν υπομονή με νύχια και δόντια μέχρι την «αλλαγή»...

★ Είχαμε τις κάρτες νοσηλείας, τώρα μας ήρθαν οι σκέτες κάρτες. Η «μπανανόφλουδα» για τους διαμεσολαβούντες είναι ότι θα μαζέψουν τους πελάτες τους στα ιδιωτικά ιατρικά κέντρα και κάποια στιγμή θα τα χάσουν όλα, όπως έχασαν και τα Αμοιβαία. Έτσι θα χάσουν και οι ασφαλιστικές τα έσοδά τους και την ασφαλιστική ιδιότητά τους... Κι άντε να βρούμε κανένα άλλο «κολπάκι»... Λείπει κι ο Κοντομηνάς που κατέβαζε ιδέες... κι έφτιαχνε τράπεζες να τις παραδώσει στις τράπεζες... μαζί με τα πελατολόγια – κάτι που αντέγραψαν και άλλοι οπαδοί του μέσω Bancassurance.

Αυστηρή εποπτεία των τραπεζών ζητούν τα εργατικά συνδικάτα

Τη σαφή πρόθεση των εργαζομένων να διασφαλίσουν ότι το παγκόσμιο οικονομικό σύστημα βρίσκεται σε διαδικασία αναδιάρθρωσης και ότι οι τραπεζίτες θα τεθούν υπό αυστηρό έλεγχο υποδεικνύουν οι μαζικές κινητοποιήσεις σε ολόκληρη την Ε.Ε.

Χιλιάδες εργαζόμενοι προσκείμενοι στη Συνομοσπονδία Ευρωπαϊκών Συνδικάτων (ETUC) πραγματοποίησαν διαδηλώσεις σε Μαδρίτη, Βρυξέλλες, Βερολίνο και Πράγα, ζητώντας περισσότερα κυβερνητικά μέτρα για τη διάσωση θέσεων εργασίας. Αιτία της κρίσης οι εργαζόμενοι θεωρούν την έλλειψη διαφάνειας στον τραπεζικό τομέα και τη «δίψα» των τραπεζών για κέρδη σε σύντομο χρονικό διάστημα.

Ο γενικός γραμματέας της Συνομοσπονδίας, Τζον Μονκς, τόνισε ότι δεν θα πρέπει ποτέ να επιτρέψουμε «στην απληστία και στον εγωισμό» να προκαλέσουν ξανά ζημίες τρισεκατομμυρίων ευρώ. «Τώρα απαιτούνται αυστηρότεροι κανονισμοί στις χρηματοοικονομικές αγορές και μεγαλύτερη επιρροή των εργαζομένων στα διοικητικά συμβούλια των επιχειρήσεων. Οι εργαζόμενοι ζητούν βιώσιμα συστήματα για τη βιομηχανία και τις θέσεις εργασίας» προσέθεσε, έτσι ώστε ο κόσμος να μην επιστρέψει στο προ της κρίσης σύστημα.

Πηγή: «ΤΡΑΠΕΖΙΚΟΣ ΑΓΩΝΑΣ».



★ Πολλοί ασφαλιστές και αναγνώστες του «ΝΑΙ» νιώθουν ευχαρίστηση στα κείμενα που γράφω για τη ζωή κάποιων ανθρώπων του τραγουδιού, όπως ο Στέλιος Καζαντζίδης, ο Μανώλης Αγγελόπουλος, ο Βασ. Τσιτσάνης, ο Μπιθικώτσης, ο Πλέσσας, ο Μ. Θεοδωράκης, ο Μ. Χατζιδάκις, ο Ξυλούρης, ο Μ. Σουγιούλ, ο Πρ. Τσαουσάκης, ο Απ. Χατζηχρήστος, ο Τερζής κ.ά., στους οποίους αναφέρθηκα κατά καιρούς. Το έργο των ανθρώπων του τραγουδιού είναι ένα μέτρο και του πώς σκέφτεται ένας λαός, τι τραγουδά στον πόνο του, τι κρύβει στην καρδιά του, τι τον συγκινεί στον έρωτα, στα πάθη, στην ξενιτιά, στην καθημερινότητα, στη σχέση του με το παρόν και το αύριο, στη στάση του έναντι του χωρισμού, της ξενιτιάς, του θανάτου.

Καμιά φορά στους σύγχρονους επικοινωνιολόγους τού «φαίνεσθαι» ξεφεύγουν αυτά που καθορίζουν την απόφαση κάποιου για μια ψήφο ή για μια αγορά ή για μια επιλογή... Στα σχολεία και στα πανεπιστήμια διδάσκονται κάποιοι λόγιοι άγνωστοι και χωρίς μήνυμα και παραλείπονται αυτοί που «συνοδεύουν» στους γάμους, στα βαφτίσια, στον πόνο, στην αρρώστια, στο θάνατο τους λαούς...

Μια μεγάλη τραγουδίστρια που τα τραγούδια της τραγούδησαν τρεις γενεές ώς τώρα είναι η Πόλυ Πάνου, που απ' τη δεκαετία του 1950 η φωνή της ακούγεται συνεχώς μαζί με τις φωνές της Μαρίκας Νίνου, της Σωτηρίας Μπέλλου, της Καίτης Γκρέυ, της Γιώτας Λύδια. Τραγούδησε μεγάλες επιτυχίες που έχουν απόλυτα ταυτιστεί με τη φωνή της, παρά το γεγονός ότι τις είχαν τραγουδήσει πρώτοι άλλοι καλλιτέχνες, όπως η Σωτηρία Μπέλλου, ο Τσαουσάκης, ο Τσιτσάνης με τον Παγιουμτζή. Τέτοια τραγούδια πέρασαν στην ιστορία με τη φωνή της, όπως «Τα λιμάνια», το «Μέσ' στην πολλή σκοτούρα μου», το «Παίξε Χρήστο το μπουζούκι», το «Σβήσε το φως να κοιμηθούμε», το «Φέρτε μια κούπα με κρασί» (ένα τραγούδι αγαπημένο της μάνας μου, που τ' άκουσα να το τραγουδά και στα 90 της χρόνια με τον αδερφό μου Πάνο μαζί), το «Πάρε το δαχτυλίδι μου», το «Ο,τι βρέξει ας κατεβάσει» και άλλα.

Την Πόλυ Πάνου ανακάλυψε, μικρό κοριτσάκι, στην Πάτρα ο Γρηγόρης Μπιθικώτσης αρχές του '50, νέος κι αυτός τότε στο χώρο του τραγουδιού, όταν σ' ένα κουρείο είπε τον πόνο του στον κουρέα καθώς κουρευότανε, ότι η τραγουδίστρια του συγκροτήματος τούς εγκατέλειψε και εκείνος του μίλησε για ένα «ανδόνι» της γειτονιάς που πήρε βραβείο σ' έναν διαγωνισμό και που στα Ψηλά Αλώνια, σ' ένα καφενείο με juke box, μαθήτρια Δημοτικού, τραγουδούσε καλύτερα ένα βαρύ ζεϊμπέκικο του Στ. Τζουανάκου, το «Οταν θα πω εγώ το αχ». Τη βρήκε, την άκουσε και της ζήτησε να τον ακολουθήσει σε Πάτρα, Αγρίνιο και Αθήνα – κάτι που έγινε με τη συνοδεία της μάνας της και την γκρίνια του πατέρα... Ενα βράδυ μου μίλησε η Πόλυ Πάνου για τη μάνα της σ' ένα κέντρο, όταν πήγα να τη συγχαρώ μετά το πρόγραμμα και της είπα ότι η μάνα μου τραγουδά το «Φέρτε μια κούπα με κρασί» και δάκρυσε...

Λένε ότι η Πόλυ Πάνου επηρέασε στον τρόπο ερμηνείας τις Μοσχολιού και Αλεξίου. Τραγούδια τους που έγιναν επιτυχίες απ' τη φωνή της άκουσαν ο Τσιτσάνης, ο Μπιθικώτσης, ο Μητσάκης, ο Δερβενιώτης, ο Καλδάρας, ο Μπακάλης, ο Μ. Θεοδωράκης. Ηταν η δημοφιλέστερη τραγουδίστρια την περίοδο '55-65, γεννήθηκε στις 28/10/1940, μεγάλωσε στην Πάτρα και τ' όνομά της ήταν Πολυτίμη Κολιοπάνου.

Στο τραγούδι «Τα λιμάνια» τη συνόδευε ο Β. Τσιτσάνης στην ταινία «Μάνα κάνε κουράγιο» το 1962, όπου έπαιζαν ο Γ. Καμπανέλης και η Δέσπω Διαμαντίδου. Τέλος του '50 συνυπάρχει στα κέντρα με τον Βασίλη Τσιτσάνη και τον Παπαϊωάννου για 6 χρόνια στου «Τζίμη του χοντρού», στην «Τριανα» του Χειλά, στη «Λουζιτάνια», στο «Φαληρικό» και αργότερα με νεότερους στα «Δειλινά», στη «Νεράιδα», στη «Φαντασία»... Καθημερινά ώς σήμερα ακούγονται τραγούδια της, όπως το «Αλλα μου λέν' τα μάτια σου», «Ασε πρώτα να ξεχάσω», «Πάρε το δαχτυλίδι μου», «Δώστε μου μια συμβουλή», «Ξημερώνει η γιροτή σου», «Φαρμάκι και μαχαίρι», «Τ' αδέρφια δεν χωρίζουνε», «Σ' αγάπησα και πόνεσα», το «Καυγαδάκι» κ.ά. Σε πρώτη εκτέλεση τραγούδησε Μ. Θεοδωράκη, είπε «Τα παιδιά του Πειραιά» του Μ. Χατζιδάκι και τραγούδια του Στ. Ξαρχάκου στα «Κόκκινα φανάρια»...

Τα τραγούδια της είχαν ποιότητα, γι' αυτό και άντεξαν στο χρόνο! Το τραγούδι «Τι σου 'κανα και πίνεις», που τα τελευταία χρόνια ξαναέγινε επιτυχία με άλλη φωνή, ήταν δικό της.

Ε.Σ.

★ Μόλις γράφουμε κάτι για ευθύνες διαμεσολαβούντων πέφτουν πάνω μας να μας φάνε διάφοροι, ότι τάχα χτυπάμε τα δίκτυα πωλήσεων κ.λπ., κ.λπ., ξεχνώντας ότι εμείς απευθυνόμεθα σε όλη την αγορά και όχι στους καλούς μόνο. Ξαναγράφουμε, λοιπόν, ότι ΕΥΘΥΝΗ έχουν ΚΑΙ οι διαμεσολαβούντες ως ΣΥΝΕΡΓΟΙ στα δρώμενα της αγοράς. Οι διαμεσολαβούντες γνωρίζουν πολύ καλά ποιες εταιρείες δεν πάνε καλά, ποιες δεν πληρώνουν, ποιες δεν έχουν τα προσόντα, ποιες καθυστερούν, ποιες δίνουν μεταχρονολογημένες επιταγές, ποιες έχουν πολλά «ψιλά γράμματα», ποιες ακυρώνουν συμβόλαια, ποιες δεν τηρούν τους όρους των συμβολαίων τους, ποιοι βγάζουν το «λάδι» μέχρι να αναγνωρίσουν μια ζημία, ποιες έχουν παραπλανητικές διαφημίσεις, ποιες δεν ανταποκρίνονται στην πραγματικότητα... Νιώθουμε την πίκρα και ντροπή όλων αυτών που κάνουν τη δουλειά τους σωστά και καθημερινά απολογούνται για τους επίορκους που παίρνουν λεφτά που δεν «δικαιούνται»... Είναι σκληρό να ντρέπονται οι καλοί επειδή κάποιοι είναι «παλιοτόμαρα»... Αυτά τα σκληρά που γράφουμε, ίσως, είναι η «φωνή» των αδικημένων.

★ Σε λίγες μέρες κυκλοφορεί ειδική επετειακή συλλεκτική έκδοση του «NEXT DEAL» με την ευκαιρία 200 τευχών (άνω των 100 σελίδων), έργο όλων των συνεργατών της εφημερίδας μας, των διανομέων, των λογιστών, των δημοσιογράφων, των ταχυδρόμων, των μεταφορέων, του δ/ντή σύνταξης, των γραμματέων, της παραγωγής και των τυπογράφων, των διαφημιστών συνεργατών, των εταιρειών, των εκδοτών – ιδιοκτητών και, κυρίως, της αγάπης των αναγνωστών – συνδρομητών μας κάθε εταιρείας και ιεραρχίας, εντός και εκτός ασφαλιστικού κλάδου. Δεχθείτε το και προμηθευτείτε το σαν μια ευγνωμοσύνη μας σ' εσάς που φροντίζετε να γευθούν τους καρπούς της ασφάλισης οι Έλληνες. Ευχηθείτε να συνεχίσουμε αυτήν τη συγγραφή της ασφαλιστικής μας ιστορίας, επειδή «βαθύτερος εστί νους εγκεκρυμμένος τοις έπεσιν» (δηλαδή, υπάρχει βαθύτερο νόημα κρυμμένο μέσα στα λόγια), όπως επισημαίνει ο Πλούταρχος.


Ο κ. Παπαθανασίου


Ο κ. Πέτσας

★ Η ΥΠΟΚΡΙΣΙΑ είναι η απόκρυψη των πραγματικών αισθημάτων, η προσποίηση, η δολιότητα, η πλαστή εμφάνιση αρετής. Στα λεξικά κοντινές λέξεις της υποκρισίας είναι η υποκριτική στην ηθοποιία, ο υποκριτής, το υποκύπτω, το υποκρίνομαι, ο υπόκοσμος, η υπόληψη, το υπολογίζω, η υποκλοπή, το υποκινώ, η υποκειμενικότητα, ο υπολογισμός, ο υπόλογος, το υπόλοιπο, η υπόνοια. Τελευταία, στα δρώμενα της ασφαλιστικής αγοράς παίζουν κι αυτές οι λέξεις μαζί με άλλες αισιόδοξες. Ποιος «αναμάρτητος» μπορεί να ρίξει πρώτος τον λίθον κατά κάποιων παρανόμων; Όλοι σχεδόν έχουν «βεβαρημένο παρελθόν» άμεσης ή έμμεσης συνέργειας. Η κυβερνητική εποπτεία ως κράτος με «συνέχεια ετών»; Κάποια μέλη του Δ.Σ. της Ενωσης, για τους οποίους κάποιοι έχουν «φάκελο» σκοτεινό; Τα στελέχη που «εκτελούν» αποφάσεις και συναδέλφους; Οι συνυπογράφοντες; Οι διαμεσολαβούντες, που περιφέρουν τα χαρτοφυλάκια, που ακυρώνουν συμβόλαια, που «χειροκροτούν» αδιακρίτως κάθε νεοφερμένο «Γενικό», που βλέπουν και σιωπούν; Οι «νεόπλουτοι» και «παλαιόπλουτοι» αντασφαλιστές; Οι σύλλογοι των «σφραγίδων» και ελάχιστων μελών; Τα κομματικά επιμελητήρια; Ποιοι; Κάποιες εξαιρέσεις. Τους ζητώ συγγνώμη για τις υπερβολές που φαίνεται ότι γράφω. Μακάρι να ήταν έτσι... αλλά, δυστυχώς, «ουδείς αναμάρτητος». Κύριε Πέτσα, θυμηθείτε αυτό το τελευταίο, να το θυμίζετε στον Υπουργό. Σας εύχομαι να αντέξετε στην προσπάθεια κάθαρσης.


Ο κ. Βγενόπουλος


Ο κ. Αποστολόπουλος

★ Δίπλα στις ασφαλιστικές εταιρείες άρχισε ένας άλλος πόλεμος και τα «σκάγια θα πάρουν πολλούς». Τα ιδιωτικά νοσοκομεία και οι όμιλοι υγείας. Κάποιοι υπόσχονται «ζωή γεμάτη υγεία, ελεύθερη, χωρίς όρους, χωρίς εξαιρέσεις, χωρίς προϋποθέσεις και ψιλά γράμματα». Η μάχη μεταξύ ομίλου «Υγεία» και «Ιατρικού» αλλάζει τις σχέσεις με τις ασφ. εταιρείες και τις τράπεζες. Πάλι οι ίδιοι άνθρωποι, οι ίδιες παρέες, τα ίδια λάθη... Η Πολιτεία και η Ένωση ως Δ.Σ. και σωματείο απούσες. Οι Ενώσεις Καταναλωτών απούσες. Οι σύλλογοι απόντες. Και οι χειροκροτητές «παρόντες»... Όπως πάντα... Λέτε έτσι να είναι η ζωή; Πάντα όλα «εκ των υστέρων» και για όλα φταίνε... ο Παύλος και ο Δούκας;

★ Αγαπητέ Θάνο Μελακοπίδη, τι μας πας κάθε χρόνο στο Γκολφ Γλυφάδας, αφού οι πιο πολλοί δεν ξέρουμε να στοχεύουμε και να κλείνουμε «τρύπες»; Εκτός και το κάνεις επίτηδες, για να θυμίζεις ότι υπάρχουν πολλές τρύπες και ευτυχώς που δεν ήρθε και η ΕΠΕΙΑ να τις «δει»... Ήμαρτον! Το γκολφ είναι σπορ «ξένο» με τον κλάδο... Ούτε ο Καραμανλής δεν τα κατάφερνε... Τένις καλό, όμως, ξέρει ο Δούκας... κι ας χάνει!

★ Είχαμε όλα τα άλλα, μας πλάκωσε και η πανδημία της γρίπης, και ίσως μπει καμία ιδέα στους Πέτσα και Παπαθανασίου να προμηθευτούν κανέναν ανιχνευτή υγείας των ασφαλιστικών εταιρειών, κι άντε να περάσεις τον έλεγχο... Ούτε ο Βάσσης μπορεί να βρει εμβόλιο, ούτε κάρτα μέλους της Ν.Δ. και ΠΑΣΟΚ σε σώζει, ούτε ο ίδιος ο Σαρκοζί με τα ΤΙΜΑΦΛΟΥ της ΑΧΑ και της GRUPAMA... Έλεος και καθαρά χέρια! Μέχρι AIG και ING πέρασαν από ΣΙΣΜΑΝΟΓΛΕΙΟ!

★ Έμαθα εξ εγκύρου πηγής ότι την τελευταία στιγμή ο Γιώργος Κώτσαλος «έσωσε το όνομα INTERAMERICAN»


Γ. Κώτσαλος

που κάποιοι «ξένοι» (τι τους ένοιαζε, δικό τους ήταν;) ήθελαν να το αλλάξουν ή να το πουλήσουν... Έβαλε το «ειδικό βάρος του» και την αγάπη του για το «πρώτο του σπίτι», όπως λέει, όπου εκεί μεγάλωσε και το διατήρησε χωρίς να «θυμηθεί» και κάποιους πολέμους που του έκαναν όταν «επανήλθε» στο τιμόνι της INTERAMERICAN...



Στρατός εναντίον γρίπης

• Πειθαρχημένα και τακτικά, οι γερμανοί στρατιώτες περιμένουν να απολυμανθούν οι ειδικές στολές τους, ύστερα από έρευνα που έκαναν για νεκρά πουλιά σε παραλία της βόρειας Γερμανίας, όπου είχαν βρεθεί κύκνοι νεκροί από τη γρίπη των πτηνών. Οσο η περίεργη επιδημία χτυπούσε τη ΝΑ. Ασία, η Ευρώπη ευελπιστούσε ότι –κλείνοντας τα σύνορά της– θα κρατούσε απέξω και τον θανατηφόρο ιό. Ομως, τα μεταναστευτικά πουλιά δεν ξέρουν από σύνορα και φράχτες και σύντομα σύσσωμη η Ευρώπη άρχισε να ψάχνεται μανιωδώς, μπας και την έχει κουτσουλήσει κάνα χελιδόνι. Δυστυχώς, η υπερβολή και η τρομολαγνία κυριάρχησαν. Ευτυχώς, η γρίπη περιορίστηκε σε ελεγχόμενα ποσοστά.

(Πηγή: περιοδικό ΕΨΙΛΟΝ «Κ.Ε.»)

Ομως, η γρίπη των χοίρων ξανάρθε και ο κόσμος ξαναφοβάται...

★ Γνωστότατο στέλεχος που πέρασε από κορυφαίες εταιρείες (ΕΘΝΙΚΗ – ALLIANZ – ΑΣΠΙΣ) σε ανοιχτή συγκέντρωση εταιρείας υγείας ανέφερε μερικά από τα κακά παιχνίδια που έπαιξαν όλες οι εταιρείες μεταξύ '70-2009 σε βάρος πελατών και ασφαλιστών στα θέματα νοσοκ. περιθάλψεων και όχι μόνο, με τα ψέματα και τους εκβιασμούς, τις εξαιρέσεις και παγίδες, τα ψιλά γράμματα και τις μεθοδεύσεις κάποιων στελεχών των πωλήσεων και υπεύθυνων ζημιών. Ντροπή και αίσχος σε όλους αυτούς που πρόδωσαν την εμπιστοσύνη των πελατών και ασφαλιστών τους... Προσεχώς περισσότερα.

★ Θυμάστε τον κ. Καραλή και τη Ν-Ν με το ιλιγγιώδες ποσό των 9 τρισεκατομμυρίων δρχ. κεφαλαίων και αποθεματικών, εγγύηση για το παρόν και το μέλλον ασφαλιστών και πελατών, που διαφήμιζε πριν από χρόνια; Θυμάστε και τον παγκόσμιο κολοσσό AIG που μπήκε στον τίτλο της ALICO και ξαναβγήκε; (Πρόσφατα σε μια ημερίδα της BMS ο GRAHAM McKEAN κάπου διευκρίνισε ότι η AIG απέχει μακράν από το να θεωρείται ασφαλιστική εταιρεία. Αλλά η διαφήμιση της AIG GREECE λέει ότι είναι μέλος του διεθνούς ασφαλιστικού και χρηματοοικονομικού AIG.) Ας γίνουμε όλοι πιο ξεκάθαροι γύρω από την ταυτότητά μας χωρίς «μισές αλήθειες» και να διαχωρίζουμε τι ανήκει εδώ, τι ανήκει έξω. Ισχύει και για AXA, GRUPAMA, EURECO κ.λπ.

★ Αυτός ο δείκτης Combined Ratio πολύ με προβληματίζει. Καιρός να φέρουμε την Καλομοίρα, μπας και βελτιωθεί...

★ Εποπτεία ή παρέμβαση κάνει η ΕΠΕΙΑ; Εποπτεία είναι η επίβλεψη, η επιτήρηση, η επιστασία. Εποπτεύω σημαίνει παρατηρώ κάτι από πάνω, επιβλέπω, επαγρυπνώ γι' αυτό. Επόπτης είναι αυτός που εποπτεύει, που επιβλέπει να διεξάγεται καλά έργο ή υπηρεσία. Παρέμβαση είναι η μεσολάβηση, επέμβαση. Παρεμβατικός είναι αυτός που παρεμβαίνει, επεμβαίνει, μεσολαβεί. Παρεμβατισμός είναι η επέμβαση του κράτους στις ιδιωτικές επιχειρήσεις. Ο Ιωάννης Βάσσης, γενικός δ/ντής της ΕΠΕΙΑ, σε σχετική του αναφορά σε ασφαλιστικό News Letter του ΕΙΑΣ κάνει λόγο για παρεμβάσεις στην ελληνική ασφαλιστική αγορά λόγω παγκόσμιας οικονομικής κρίσης σε τρία σημεία: Στην αποτίμηση χρεογράφων που λαμβάνονται υπ' όψιν στο περιθώριο φερεγγυότητος. Στη συγκέντρωση ίδιων εγγυητικών κεφαλαίων και στα τεχνικά αποθέματα. Η Επιτροπή Εποπτείας Ιδιωτικής Ασφάλισης (ΕΠΕΙΑ), διαβάζουμε στην ιστοσελίδα της, αποτελεί νομικό πρόσωπο δημοσίου δικαίου (ΝΠΔΔ) εποπτευόμενο από το υπουργείο Οικονομίας και Οικονομικών. Αρμοδιότητα της ΕΠΕΙΑ είναι η εποπτεία των ασφαλιστικών επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα, είτε είναι εγκατεστημένες στην ημεδαπή είτε στην αλλοδαπή, καθώς και ο έλεγχος της νομοθεσίας για την ιδιωτική ασφάλιση. Απολαμβάνει λειτουργικής ανεξαρτησίας και διοικητικής αυτοτέλειας. Δύσκολες επιλογές ισορροπίας μεταξύ εποπτείας και παρέμβασης.



πρόταση ΝΑΙ

★ Υπάρχει περιθώριο για κοινές δράσεις και πρωτοβουλίες (εκδόσεις - συνέδρια - ημερίδες) μεταξύ ασφ. εταιρειών και τραπεζών. Καιρός να δούμε κοινά συνέδρια της ΕΤΕ και Εθνικής Ασφαλιστικής, της ΑΤΕ και Αγροτικής Ασφαλιστικής, της ΑΧΑ και Alpha κ.λπ. Ας ενωθούν τα καλά σημεία και στόχοι, κατ' αρχάς, και σιγά σιγά θα έρθουν και οι επί μέρους δράσεις σε κατώτερα επίπεδα. Π.χ., η καμπάνια του υπουργείου Παιδείας με το Ταχυδρομικό Ταμιευτήριο ήταν ελλιπής χωρίς τη σύγχρονη αποταμίευση μέσω ασφάλισης... Κύριε Δούκα Παλαιολόγε έχετε τα προσόντα να ηγηθείτε για υλοποίηση της πρότασης

Μια ενδιαφέρουσα δραστηριότητα

Είς την εφημερίδα «ΕΘΝΙΚΟΣ ΚΗΡΥΞ» της Νέας Υόρκης της 22ας Απριλίου 2009 εδημοσίευσεν την ακόλουθον ανακοίκωσιν, η οποία έχει μεγάλο ενδιαφέρον διά την Ελλάδα. Οι Έλληνες του εξωτερικού προβάλλουν πάντοτε τα κατορθώματα των προγόνων μας, διότι τα σημερινά κατορθώματα των Ελλήνων μάλλον δεν είναι διά προβολήν. Η ανακοίνωσις έχει ως εξής:

«ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΘΗΡΕΥΤΙΚΗ, ΑΛΙΕΥΤΙΚΗ ΚΑΙ ΣΚΟΠΕΥΤΙΚΗ ΟΜΟΣΠΟΝΔΙΑ ΗΠΑ ΔΙΑ ΤΗΝ ΔΙΑΤΗΡΗΣΗ ΤΟΥ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝΤΟΣ

U.S. HELLENIC HUNTING, FISHING & SHOOTING ASSOCIATION FOR ENVIRONMENTAL CONSERVATION

4523 Broadway, 5B New York, NY 10040-2417 Cell: 917-399-0394 Tel.: 212-942-9167 E-mail: info@ushhfsaec.org

ΘΕΣΜΟΘΕΤΗΣΗ ΒΡΑΒΕΙΟΥ ΜΕ ΤΟ ΟΝΟΜΑ ΤΟΥ ΑΕΙΜΝΗΣΤΟΥ ΠΡΟΕΔΡΟΥ ΤΩΝ ΗΠΑ ΟΔΥΣΣΕΩΣ ULYSSES GRANT AWARD

Αποφασίστηκε από την ομοσπονδία μας διά την προβολή της Ιστορικής αληθείας της ανακαλύψεως της Αμερικής από τον πολυμήχανο Οδυσσέα, αναγκάζοντας τον υγειά σκεπτόμενο πρόεδρο των ΗΠΑ, στην αλλαγή του ονόματός του.

Ο Πρόεδρος Grant γεννήθηκε εις την πόλη Point Pleasant της πολιτείας του Οχάιο την 27η Απριλίου του 1822, με το όνομα Hiram. Μελετώντας δε τα πειστήρια της παρουσίας του Οδυσσέως στην Αμερική, προέβη στην αλλαγή του ονόματός του. Επιπροσθέτως δε μελετώντας τα βιβλία (τα Στρατηγήματα του Μακεδόνα Ιστορικού και Συγγραφέα Πολύαινου) και υλοποιώντας αυτά, έθεσε τέρμα στον εμφύλιο πόλεμο στις ΗΠΑ, ενώ κατά την θητεία του ως προέδρου θεσμοθετήθηκαν τα πρώτα νομοσχέδια κατά των φυλετικών διακρίσεων.

Διά τους ως άνω λόγους αποφασίσαμε να δίδεται σε ετήσια βάση το ως άνω βραβείο σε αρχηγούς κρατών, υπουργούς και αρχηγούς στρατιωτικών επιτελείων, ως και πρέσβεις εντεταλμένους στον Οργανισμό Ηνωμένων Εθνών, διά την προσφορά τους στην ειρήνη των εθνών. Ομοφώνως δε αποφασίστηκε από την ομοσπονδία μας την 9η Απριλίου 2009 στην Νέα Υόρκη να ενημερώσει τον απανταχού Ελληνισμό, και να δέχεται εγγράφως ή ηλεκτρονικώς εμπεριστατωμένες προτάσεις από φορείς και ιδιώτες, διά τη βράβευση ατόμων που αξίζει εν ζωή να τιμηθούν επαξίως.

Ο πρόεδρος **Στυλιανός Μάνης**

Ο γραμματέας **Σπ. Χριστοφοράτος**

Ο διευθυντής Δημοσίων Σχέσεων **Χαράλαμπος Νικολαΐδης.»**

(Πηγή: ΕΛΛΗΝΙΟΝ ΣΑΛΠΙΣΜΑ)



Πηγή: Αθήνα, εκμήρια φωτογραφικού αρχείου Ελληνική Δημοκρατία, Γενική γραμματεία Επικοινωνίας - Ενημέρωσης

Η πλατεία Συντάγματος το 1965

Τη δεκαετία του '60 η πλατεία Συντάγματος ήταν γεμάτη από τα τραπεζάκια των γύρω από αυτήν ζαχαροπλαστείων και καφενείων – του Ζαχαράτου, του Παπασπύρου, του Ζαβορίτη.

Η λήψη έχει γίνει από την πλευρά της οδού Σταδίου προς τη Φιλελλήνων.

Ξεχωρίζει το επταώροφο κτήριο του Γιάνναρου, Φιλελλήνων και Οθωνος, και στην απέναντι γωνία η τριώροφη οικία του βουλευτού Αρτας Γεωργίου Παχύ. Δίπλα του, επί της Μητροπόλεως, το θέατρο «Διονύσια». Στη γωνία Μητροπόλεως και πλατείας, το τετραώροφο κτήριο του Ανάργυρου Σιμόπουλου. Παρότι τη δεκαετία του 1960 όλα αυτά τα κτήρια έχουν πάψει πια από καιρό να στεγάζουν τη λειτουργία της κατοικίας, παραμένουν στη θέση τους, διατηρώντας την εικόνα της πλατείας του τέλους του 19ου αιώνα. Τα αμέσως επόμενα χρόνια το ένα μετά το άλλο τα κτήρια αυτά, εκτός από την οικοδομή του Γιάνναρου, κατεδαφίστηκαν και στη θέση τους ανεγέρθηκαν νέα πολυώροφα κτήρια. Η φωτογραφία του 1965 είναι ίσως μία από τις τελευταίες που απεικονίζουν τα κτήρια αυτά.

Ο εκδότης του «ΝΑΙ» στις αρχές του 1990 αγόρασε ένα μικρό γραφείο στην οδό Φιλελλήνων 3, στον 4ο όροφο, δίπλα στο κτήριο Γιάνναρου, όπου ξεκίνησε την εκδοτική του προσπάθεια. Στην οδό Όθωνος 6 δούλεψε ως ασφαλιστής και manager ασφαλιστών στην Interamerican από το 1979 ως το '90.

Η εφημερίδα «Next Deal» ξεκίνησε στα γραφεία της πλατείας Κολωνακίου, Φιλικής Εταιρείας 19-20 το 2000, και αργότερα μεταφέρθηκε στην οδό Φιλελλήνων, μετά την ενοικίαση και αγορά νέων γραφείων στον 3ο όροφο, με συμμετοχή και του υιού Κων/νου. Σήμερα η πλατεία Συντάγματος συνεχίζει να είναι το κέντρο της Ελλάδας.

★ Τι αρχίζει «σήμερα»; Για περισσότερες πληροφορίες και διευκρινίσεις σας περιμένουμε στο Μέγαρο Μουσικής, έγραφε ένα πορτοκαλί ακριβοπληρωμένο φακελάκι πριν από το συνέδριο του ING... Φυσικά και δεν το έμαθαν το τι «άρχιζε» γι' αυτούς «σήμερα»... Το «αύριο» αγνοούν, όπως και το σήμερα, και όπως για χρόνια... Δόσεις έμαθαν... και απρόβλεπτα σενάρια.

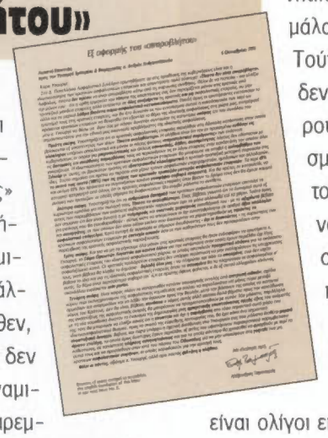
★ Ο Γρηγόρης Λεωνίδης στο τιμόνι εταιρικής επικοινωνίας του Ομίλου ΑΣΠΙΣ... Ξεκίνησε με όχι καλό καιρό, με άστατους ανέμους και πολλά μποφόρια... Μακάρι να τα καταφέρει και να φέρει ούριους ανέμους και καλά νερά προς όφελος όλων – και κυρίως των συνεργατών και πελατών.

★ Πολύ χαμηλή παραγωγική συνεισφορά έχει ο ΣΕΜΑ στον κλάδο σε σχέση με τους άλλους διαμεσολαβούντες. Ελάχιστη στον κλάδο ζωής και –αν εξαιρέσουμε τις εταιρείες αυτοκινήτων– τα ποσοστά είναι απογοητευτικά σε σχέση με τις μεγάλες δηλώσεις και τα δημοσιοσχετίστικα συνέδρια και έντυπα. Και από τα μέλη του λίγοι έχουν τις ιδιότητες του μεσίτη. Δέκα;

★ Ετοιμάζεται να αποχωρήσει από την Ελλάδα η SHELL και ίσως σύντομα και η BP, με αποτέλεσμα νέες αναστατώσεις στην εμπορία πετρελαιοειδών. Ενδιαφέρον έχει εκδηλωθεί από τη Motor Oil του Ομίλου Βαρδινογιάννη για τη SHELL και μια ισραηλινή εταιρεία. Οι επιπτώσεις φτάνουν και στις ασφαλιστικές εταιρείες.

Χρήσιμα του παρελθόντος... για το μέλλον μας

Εξ αφορμής του «απυροβλήτου»



Ανοικτή επιστολή προς τον υπουργό Εμπορίου και Βιομηχανίας κ. Ανδρέα Ανδριανόπουλο

6 Οκτωβρίου 1991

Κύριε Υπουργέ,

Στο Δ' Πανελλήνιο Ασφαλιστικό Συνέδριο ερωτηθήκατε αν στις προθέσεις της κυβερνήσεως είναι και η ιδιωτικοποίηση των κρατικών ασφαλιστικών εταιρειών και απαντήσατε πολύ εύστοχα: «Τίποτα δεν είναι απυρόβλητο». Ασφαλώς, τίποτα δεν πρέπει να είναι απυρόβλητο κάτω από τις παρούσες συνθήκες. Θέλω δε να πιστεύω –και ελπίζω όχι μόνον εγώ– ότι η ορθή ερμηνεία του τίποτα της απαντήσεώς σας δεν περιορίζεται μόνο στις κρατικές υπό τραπεζικό μανδύα εταιρείες, αλλά εκτείνεται σε όλες ανεξαίρετα τις κρατικές και μη ασφαλιστικές εταιρείες, ου μην αλλά και σε μερικά λάθρα βιούντα παρα-ασφαλιστικά κατασκευάσματα. Επειδή όμως οι ερωτήσαντες ενετόπισαν το ερώτημά τους στις κρατικές εταιρείες, και θα ήτο δυνατόν εκ του εντοπισμού αυτού η κακοδαιμονία τών περί ων πρόκειται κρατικών εταιρειών να θεωρηθεί ότι εξαντλεί το θέμα της ιδιωτικής ασφαλίσεως στη χώρα μας, επιτρέψατέ μου κ. Υπουργέ να θέσω υπ' όψιν σας με πάσαν δυνατήν συντομίαν τις κατωτέρω σκέψεις επί του συνόλου του σημαντικωτάτου για την εθνική μας οικονομία προβλήματος της ιδιωτικής ασφαλίσεως.

Πρώτη σκέψη. Υποστηρίζεται ότι οι κρατικές ασφαλιστικές εταιρείες περιήλθαν στη δύσκολη κατάσταση, στην οποία βρίσκονται εξ υπαιτιότητος των ιδίων. Τίποτα αναληθέστερο. Η αλήθεια είναι ότι την εν προκειμένω ευθύνην εις ολόκληρον υπέχουν αποκλειστικά και μόνον οι πάσης φύσεως «παραπολιτικοί παράγοντες» των εκάστοτε κυβερνήσεων, οι οποίοι για μικροπολιτικούς και άλλους κοινωνικής, δήθεν, σκοπιμότητος λόγους δεν εδίστασαν με τις δυναμικές και ανεύθυνες παρεμβάσεις τους να περιαγάγουν τις εν λόγω εταιρείες στην κατάσταση την οποίαν όλοι γνωρίζουμε. Η ιδιωτικοποίηση των κρατικών ασφαλιστικών εταιρειών θα μπορούσε να αποβεί η κολυμβήθρα του Σιλωάμ γι' αυτές, αν βρισκόταν τρόπος να εξοστρακισθεί ολοκληρωτικά η κρατικοτραπεζική μετοχή παρουσία στις ίδιες. Τούτο σημαίνει ότι πρέπει να περάσει στα χέρια τρίτων ασφαλιστών επιχειρηματιών, ημεδαπών και αλλοδαπών, το εκατό τοις εκατό (100%) των εις χείρας των κρατικών τραπεζών μετοχών ασφαλιστικών εταιρειών.Τα περί 49% και ακόμη 51% δεν πρόκειται να συγκινήσουν κανένα υποψήφιο σοβαρό αγοραστή. Και θα πρέπει, εν κατακλείδι, να καταστεί κατανοητό από όλους ότι οι κρατικές ασφαλιστικές εταιρείες όταν βρουν τον δρόμο τους δεν θα έχουν καμμιά ανάγκη των τραπεζών, οι οποίες σήμερα τις διαφεντεύουν. Θα συμβεί μάλιστα το αντίθετο.

Δεύτερη σκέψη. Υποστηρίζεται ότι το ανθρώπινο δυναμικό των κρατικών ασφαλιστικών εταιρειών αποτελεί το κυριότερο εμπόδιο για την πώλησή τους. Τίποτα το αναληθέστερο. Είναι, βέβαια, γνωστό ότι το δυναμικό αυτό εξ αιτίας των παρεμβάσεων των εκάστοτε κυβερνητικών παραγόντων έχει τα μάλα αλλοιωθεί επί τα χείρω. Τούτο όμως δεν σημαίνει ότι δεν είναι δυνατή η με τολμηρούς και σωστούς χειρισμούς εκκαθάρισή του –με το αζημίωτο βέβαια για εκείνους που θα εκκαθαρισθούν– ούτως ώστε να απομείνουν οι όχι ευκαταφρόνητοι σε αριθμό άξιοι υπάλληλοι και συνεργάτες, εκ των οποίων δεν είναι ολίγοι εκείνοι που δικαιούνται να χαρακτηρισθούν ως τιμώντες το ασφαλιστικό επάγγελμα. Κατά ευτυχή δε συγκυρία οι σήμερον διευθύνοντες –όχι οι διοικούντες– τις κυριότερες των κρατικών ασφαλιστικών εταιρειών με επιτυχία ασκούν όσα εκ των καθηκόντων τους δεν προσκρούουν στην παρέμβαση της κρατικής ασφαλιστικής παραεξουσίας.

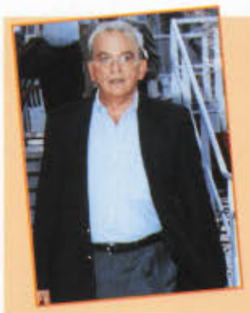
Τρίτη σκέψη. Και για να μην τα ρίχνουμε όλα μόνον στις κρατικές εταιρείες θα ήταν ενδιαφέρον να ρωτήσετε, κ. Υπουργέ, το Σώμα Ορκωτών Λογιστών και κανέναν άλλον για την κατάσταση στην οποία έχουν περιέλθει όχι λίγες ασφαλιστικές εταιρείες του ιδιωτικού ασφαλιστικού χώρου, οι οποίες αποτελούν πραγματικό κίνδυνο για το ανύποπτο ασφαλιζόμενο κοινό. Οι κρατικές τουλάχιστον εταιρείες δεν υπάρχει περίπτωση να μην εκπληρώσουν τις υποχρεώσεις τους, γιατί βέβαια θα κληθεί το δημόσιο –δηλαδή όλοι μας– να πληρώσει και πάλι τα σπασμένα, ενώ δεν ισχύει βέβαια το ίδιο και για τις ιδιωτικές ασφαλιστικές εταιρείες όπου τα σπασμένα θα τα πληρώσουν οι ασφαλισμένοι σ' αυτές.

Το θέμα είναι περισσότερο σοβαρό απ' ό,τι εκ πρώτης όψεως φαίνεται, ο δε εξ αυτού ελλοχεύων κίνδυνος σκανδάλου ευρίσκεται ante portas.

Τέταρτη σκέψη. Είναι καιρός πλέον το καταρτισθέν, κατόπιν υπουργικής εντολής από επιτροπή ειδικών, σχέδιο νόμου περί εκσυγχρονισμού της ασφαλιστικής νομοθεσίας να παύσει να περιπλανάται επί μήνες τώρα μεταξύ αρμοδίων και αναρμοδίων και να λάβει την άγουσαν προς την Βουλήν, μετά την βάσανον της οποίας να καταστεί νόμος του κράτους. Δεν θα είναι, βέβαια, πανάκεια ο νόμος αυτός, αλλά κάποια δειλά βήματα προς την κατεύθυνση της αναπτύξεως της ασφαλιστικής αγοράς θα μπορέσουν να πραγματοποιηθούν με αυτόν. Εάν, μάλιστα, παράλληλα με τη νέα νομοθεσία διανύτων το έναυσμα της δημιουργίας μιας ημικρατικής εποπτεύουσας αρχής άξιας του ονόματός της, τότε θα μπορούσε να ελπίζει κανείς ότι η εποπτεία και όχι η παρέμβαση στον τόσο σημαντικό αυτό χώρο του ιδιωτικοασφαλιστικού θεσμου, προς τον σκοπό της εύρυθμης λειτουργίας του, θα έχει κάνει ένα σημαντικό αναπτυξιακό άνοιγμα. Βέβαια, και τώρα υπάρχει η σχετική Διεύθυνση στο Υπουργείο σας, που μάλιστα διαθέτει μερικά άριστα στελέχη, τα οποία όμως δυστυχώς έχουν περιέλθει, εξ αιτίας του υφιστάμενου παρακρατικού παρεμβατικού καθεστώτος, σε κατάσταση πλήρους απογοητεύσεως και για τα οποία σύντομα θα χρειασθεί να φραχθούν με κερί τα αυτιά τους και να προσδεθούν στον ιστό του πλοίου του Οδυσσέως για να μην υποκύψουν στη γοητεία των μη κρατικών ασφαλιστικών σειρήνων, οι οποίες καραδοκούν για την αρπαγή τους.

Φίλοι οι πάντες, αξιότιμε κ. Υπουργέ, αλλά προ παντός φιλτάτη η αλήθεια.

Με ιδιαίτερη τιμή,
Αλέξανδρος Ταμπουράς



★ Στη LA VIE προσφέρει τις υπηρεσίες του ο Δημ. Έξαρχος, πτυχιούχος μαθηματικός και με σπουδές στη Στατιστική στο Birmingham Αγγλίας. Οι εμπειρίες του είναι αρκετές από τον PHOENIX OF LONDON (1976-78) Αγγλία, ΑΤΛΑΣ ('79-81), RIUNIONE ADRIATICA ('89-91), ALLIANZ ΖΩΗΣ... Καλή επιτυχία. Κοντά του, και ο Γ. Περιστέρης και ο Μαρίνος Αλεξανδράκης.

★ Ο νόμος 2472/97 περί προσωπικών δεδομένων εμποδίζει την Ένωση να κοινοποιεί καταγγελίες εταιρειών μελών της για κάποιους που καταγγέλλουν συνεργάτες τους για οφειλές και άλλα σχετικά. Κρίμα, δεν θα τους βρίσκουν εύκολα για στρατολόγηση οι «εξυπνοι» ανταγωνιστές τους, για να συνεχιστεί η «παράδοση»... Πρόεδρος ομίλου ανέφερε πρόσφατα ότι η «παλαιά εταιρεία», μερικές φορές με αγωγές, παρακρατεί εις χείρας τρίτων προμήθειες «μακρυχέρηδων» και οι νέες εταιρείες καμαρώνουν στα συνέδριά τους για τις νέες μεταγραφές των διωκομένων... Ήμαρτον, που λέει και ο Γεωργίου.

★ Το παρελθόν δεν μπορεί να το αλλάξει ούτε ο Θεός, λένε, και οι τρεις σημαντικοί οικονομολόγοι Γιάννος Παπαντωνίου, Ανδρέας Ανδριανόπουλος και Γιάννης Στουρνάρας που επέλεξε το ΕΙΑΣ να μας πουν τις γνώμες τους μάλλον μας μπέρδεψαν με τις πολιτικές τους στο Χρηματιστήριο και στον Φοίνικα...

★ Δεν συμφωνούμε με τον κ. Λυσιμάχου που υποστηρίζει ότι με το Bancassurance ανέβηκε και η ασφαλιστική συνείδηση! Η παραγωγή ναι, όχι όμως και η ασφαλιστική συνείδηση. Αλλωστε, είναι νωρίς να μιλήσουμε με τα στοιχεία που έχουμε, με όσα γίνονται στον τραπεζικό χώρο και με τους πρόσφατους χειρισμούς της οικονομικής κρίσης... Κάποιοι υποστηρίζουν ότι γνήσια προϊόντα Bancassurance σπανίζουν και οι ακυρώσεις πάνε σύννεφο!

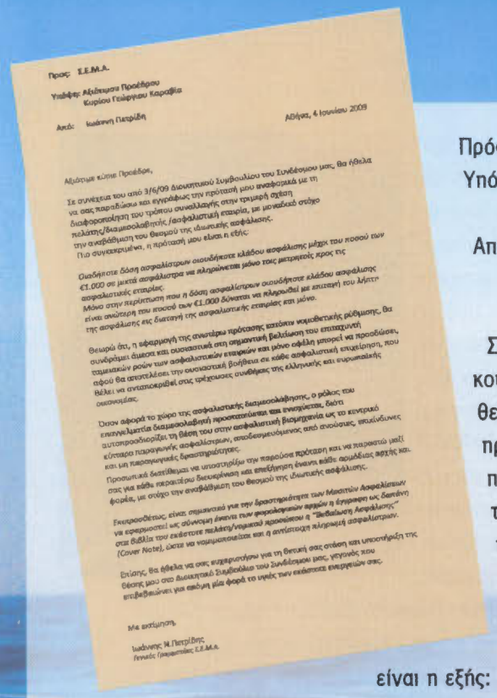
Οι τιμές πώλησης εξοχικών

Νομός Αττικής

Περιοχή	Κατώτερη και ανώτερη τιμή σε ευρώ ανά τ.μ.
Ωρωπός	1.600-2.000
Χαλκούτσι	1.600-1.900
Δήλεσι	1.500-1.800
Άγιοι Απόστολοι	1.700-2.100
Νέα Μάκρη	2.000-3.000
Ζούμπερι	1.800-2.500
Μάτι	2.000-2.500
Ραφήνα	2.500-3.500
Λούτσα	1.600-2.200
Πόρτο Ράφτη	2.500-4.000
Σούνιο	2.200-3.500
Ανάβυσσος	2.000-2.800
Σαρωνίδα	2.500-4.000
Αγία Μαρίνα	2.200-2.800
Λουτράκι	2.000-3.000
Άγιοι Θεόδωροι	1.800-2.500
Κινέτα	1.600-2.200



Ο άνθρωπος με τη μάσκα δεν κάνει διακοπές και υποβρύχιο ψάρεμα... Μάλλον υπάλληλος της ΕΠΕΙΑ είναι που βούτηξε στα βαθιά... Κάνουν και μπάζουν πολλά νερά τα καράβια των εταιρειών... Πνιγήκανε οι πιο πολλοί στα κόκκινα χρέη... SOS!.. Βοήθεια!.. Και από κοντά οι «συνεργούσες» μειοψηφίες (;) των διαμεσολαβούντων μεσιτών και πρακτόρων, που παίρνουν το χρήμα σήμερα και το αποδίδουν σε 3, 4, 5, 6, 8 μήνες... Τέτοια συζητούσαν στις 3/6/09 στο Διοικητικό Συμβούλιο του ΣΕΜΑ γύρω από το θέμα πελάτης - διαμεσολαβητής - ασφ. εταιρεία για την αναβάθμιση του θεσμού, όπως φαίνεται και σε επιστολή που παραθέτουμε, το περιεχόμενο της οποίας ο συντάκτης της κ. Γιάννης Πετρίδης ανέλυσε στις 16/6/2009 στον πρόεδρο της ΕΠΕΙΑ κ. Πέτσα:



Προς: Σ.Ε.Μ.Α.
Υπόψη: Αξιότιμου Προέδρου
κυρίου Γεωργίου Καραβία
Από: Ιωάννη Πετρίδη
Αθήνα, 4 Ιουνίου 2009

Αξιότιμε κύριε Πρόεδρε,

Σε συνέχεια του από 3/6/09 Διοικητικού Συμβουλίου του Συνδέσμου μας, θα ήθελα να σας παραδώσω και εγγράφως την πρότασή μου αναφορικά με τη διαφοροποίηση του τρόπου συναλλαγής στην τριμερή σχέση πελάτης/διαμεσολαβητής/ασφαλιστική εταιρία, με μοναδικό στόχο την αναβάθμιση του θεσμού της ιδιωτικής ασφάλισης.

Πιο συγκεκριμένα, η πρότασή μου είναι η εξής:

Οιαδήποτε δόση ασφαλίστρων οιουδήποτε κλάδου ασφάλισης μέχρι του ποσού των €1.000 σε μικτά ασφάλιστρα να πληρώνεται μόνο τοις μετρητοίς προς τις ασφαλιστικές εταιρίες.

Μόνο στην περίπτωση που η δόση ασφαλίστρων οιουδήποτε κλάδου ασφάλισης είναι ανώτερη του ποσού των €1.000 δύναται να πληρωθεί με επιταγή του λήπτη της ασφάλισης εις διαταγή της ασφαλιστικής εταιρίας και μόνο.

Θεωρώ ότι η εφαρμογή της ανωτέρω πρότασης, κατόπιν νομοθετικής ρύθμισης, θα συνδράμει άμεσα και ουσιαστικά στη σημαντική βελτίωση του επιταχυντή ταμειακών ροών των ασφαλιστικών εταιριών και μόνο οφέλη μπορεί να προσδώσει, αφού θα αποτελέσει την ουσιαστική βοήθεια σε κάθε ασφαλιστική επιχείρηση, που θέλει να ανταποκριθεί στις τρέχουσες συνθήκες της ελληνικής και ευρωπαϊκής οικονομίας.

Οσον αφορά το χώρο της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης, ο ρόλος του επαγγελματία διαμεσολαβητή προστατεύεται και ενισχύεται, διότι αυτοπροσδιορίζει τη θέση του στην ασφαλιστική βιομηχανία ως το κεντρικό κύτταρο παραγωγής ασφαλίστρων, αποδεσμευόμενος από ανούσιες, επικίνδυνες και μη παραγωγικές δραστηριότητες.

Προσωπικά διατίθεμαι να υποστηρίξω την παρούσα πρόταση και να παραστώ μαζί σας για κάθε περαιτέρω διευκρίνιση και επεξήγηση έναντι κάθε αρμόδιας αρχής και φορέα, με στόχο την αναβάθμιση του θεσμού της ιδιωτικής ασφάλισης.

Επιπροσθέτως, είναι σημαντικό για τη δραστηριότητα των Μεσιτών Ασφαλίσεων να εφαρμοστεί ως σύννομη έναντι των φορολογικών αρχών η εγγραφή ως δαπάνη στα βιβλία του εκάστοτε πελάτη/νομικού προσώπου η «Βεβαίωση Ασφάλισης» (Cover Note), ώστε να νομιμοποιείται και η αντίστοιχη πληρωμή ασφαλίστρων.

Επίσης, θα ήθελα να σας ευχαριστήσω για τη θετική σας στάση και υποστήριξη της θέσης μου στο Διοικητικό Συμβούλιο του Συνδέσμου μας, γεγονός που επιβεβαιώνει για ακόμη μια φορά το υγιές των εκάστοτε ενεργειών σας.

Με εκτίμηση,
Ιωάννης Ν. Πετρίδης
Γενικός Γραμματέας Σ.Ε.Μ.Α.

★ Τέλος Απριλίου 2009 παρουσιάστηκε στο κοινό Αθήνας και Αιτωλοακαρνανίας ο «Τουριστικός οδηγός Αιτωλοακαρνανίας» από τις εκδόσεις ΑΙΤΩΛΟΑΚΑΡΝΑΝΙΚΟΣ ΤΥΠΟΣ του φίλου Ηλία Ζαπαντιώτη, με πολλά χρήσιμα και ενδιαφέροντα στοιχεία. Συγχαρητήρια στους συντελεστές αυτής της προσπάθειας.

★ Πολλά ονόματα «παλαιάς και νέας δόξας» του χώρου και εταιρειών του ασφ. και τραπεζικού κλάδου κυκλοφορούν στα εισαγγελικά συρτάρια σε υπομνήματα και αγωγές, κατεβάζοντας ακόμη πιο πολύ τη φήμη του κλάδου. Μπορεί να κάνουν τον αδιάφορο και ανέμελο εξωτερικά, μέσα τους όμως τρώει το σαράκι και περπατάνε βιαστικά χωρίς να σε κοιτάζουν στα μάτια... Επενδυτές, Γενικοί, Διευθυντές Ελέγχων, Ορκωτοί, Οικονομικοί Δ/ντές, συναλλασσόμενοι και με κρυμμένα μυστικά, δεν λένε κουβέντα, δικηγόροι και οικονομολόγοι και ασφαλιστές και πρώην και νυν τραπεζικοί κ.λπ., κ.λπ. Πολλές φορές νιώθω πως κάποιος θα σηκωθεί απ' το πλήθος και θα «πετάξει» στα μούτρα τους ένα παπούτσι, μια καρέκλα, ένα φτύσιμο...

Να φυλάει ο Θεός, μην ανοίξουν τα συρτάρια και πάρει αέρας τα δικόγραφα και πνιγούμε στα απόνερα... Το παρελθόν δεν το αλλάζει ούτε ο Θεός...



πρόταση ΝΑΙ

Τώρα που οι συνεργασίες Ασφ. εταιριών - Τραπεζών και Κέντρων Υγείας μπήκαν σε καθημερινή βάση, είναι ώρα κατάλληλη να παρθούν πρωτοβουλίες για μια Συνομοσπονδία Ασφαλιστών - Τραπεζικών - Νοσοκομείων για μια δύναμη κοινή προς τον Έλληνα καταναλωτή ως ιδιώτη ή ως επιχειρηματία. Σε ένα επίπεδο θα ήταν χρήσιμο αυτό το ξεκίνημα από την Ένωση Ασφ. Εταιριών και την Ένωση Τραπεζών... Υπάρχουν 2-3 κοινές επιδιώξεις και συμφέροντα. Κύριε Παλαιολόγε έχετε το λόγο.

★ Το 30% των Ελλήνων είναι οικονομικά τόσο στριμωγμένο, ώστε δεν μπορεί να ανταποκριθεί σε έκτακτα έξοδα, σύμφωνα με στοιχεία που έδωσε χθες στη δημοσιότητα η Ευρωπαϊκή Στατιστική Υπηρεσία (Eurostat). Το ίδιο ποσοστό παρατηρείται και γενικά στην Ευρώπη των 27. Πρόκειται για στοιχεία που αφορούν το 2007, δηλαδή πριν από την οικονομική κρίση και την εκτόξευση της ανεργίας στα ύψη.

Ενας στους 3 Έλληνες, λοιπόν (Ε.Ε.: 34%), ζει σε νοικοκυριά που δεν μπορούν να αντιμετωπίσουν απρόβλεπτα έξοδα.

★ Γνώσεις έχουν πολλοί εκπαιδευτές, ακόμη και ικανά διοικητικά στελέχη και εκπαιδευτές. Δεξιότητες πωλήσεων, όμως, έχουν ελάχιστοι. Οι καλές συνήθειες των πωλητών θέλουν και αυτές εκπαίδευση για να επιτευχθούν – και αυτή την εκπαίδευση μπορούν να την κάνουν μόνον όσοι απέκτησαν αυτές τις συνήθειες.

★ Επιμένουμε να γράφουμε ότι ΠΡΕΠΕΙ σύντομα ΚΑΙ η Θεσσαλονίκη να μπει στα δρώμενα ως ΠΡΩΤΗ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑ της ελληνικής ασφ. αγοράς. Δεν ξέρω τι και ποιος φταίει, αλλά η φωνή της ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ πρέπει να ακούγεται και να συνδιαμορφώνει τάσεις και εξελίξεις μαζί με της Αθήνας, η δε Θεσ/νίκη να γίνει κέντρο προς τις χώρες-συμμάχους των Βαλκανίων και της Ε.Ε. Η Ύδρα μπορεί να είναι καλή για τα μπαράκια και τις παρεούλες, έπαψε όμως να είναι ένα ΔΥΝΑΤΟ χαρτί για την ασφ. Ελλάδα. Δεν διαθέτει χώρους επαρκείς, διασπώνται οι δυνάμεις, δεν έγινε αφορμή να ανοίξει η Ελλάδα τους ασφ. ορίζοντές της στον περιβάλλοντα χώρο, δεν έχει το κύρος της Θεσ/νίκης και ίσως, πριν αποδυναμωθεί η δυνατή ιδέα του Γιώργου Κώτσαλου, να ήρθε ο καιρός να μετακομίσει εκεί και να καθιερωθεί ως πανασφαλιστική προσπάθεια με όλους τους φορείς για ΕΠΕΚΤΑΤΙΚΕΣ ουσιαστικές προσπάθειες όλων και όχι μιας μικροπαρέας αντασφαλιστών. Ταχέως δε η Πολιτεία, η ΕΠΕΙΑ, το υπ. Εθν. Οικονομίας να προσδώσουν δύναμη και κύρος, ώστε η Θεσ/νίκη να γίνει το «μαγειρείο» για μεγαλύτερη παρασκευή ασφ. πίτας. Μπορεί να γίνει το ασφ. γεγονός της ΝΑ. Ευρώπης στο πλαίσιο της Έκθεσης Θεσ/νίκης ή άλλη εποχή.



★ **Επειδή ρωτάνε αρκετοί, σύμφωνα με την ΕΠΕΙΑ: Συντονιστής ασφαλιστικών συμβούλων είναι το φυσικό ή νομικό πρόσωπο, το οποίο για λογαριασμό μιας εταιρείας ζωής ή ζημιών έναντι προμήθειας διαμεσολαβεί στη σύναψη ασφαλιστικών συμβάσεων διά μέσου ομάδας ασφ. συμβούλων, τους οποίους επιλέγει, εκπαιδεύει και εποπτεύει. Η σχέση του με την εταιρεία είναι σύμβαση έργου. Φυσικό ή νομικό πρόσωπο είναι και ο συνδεδεμένος διαμεσολαβητής και ο ασφαλιστικός σύμβουλος και ο ασφ. πράκτορας και ο μεσίτης.**

★ Οι εταιρείες μέλη του (ΣΑΠ) Άμεσου Διακανονισμού Ζημιών από τροχαίο ατύχημα είναι για το 2009 τριάντα πέντε (35), που σημαίνει ότι από τις 49 που ασκούν κλάδο ζημιών (37 ζημιών και 12 μεικτή δραστηριότητα) κάποιες εταιρείες είναι εκτός φιλικού διακανονισμού, μαζί με εταιρείες που έχουν έδρα εκτός Ελλάδος και τους οργανισμούς αλληλασφάλισης και τους αλληλασφαλιστικούς συνεταιρισμούς (κάπου 70 εταιρείες εκτός). Ανεξαρτήτως του ποσοστού τους, είναι ένας «φάλτσος» ίσως ήχος για τον κλάδο αυτοκινήτων ή μήπως δικαιολογημένος για κάποιους λόγους;

πρόταση ΝΑΙ

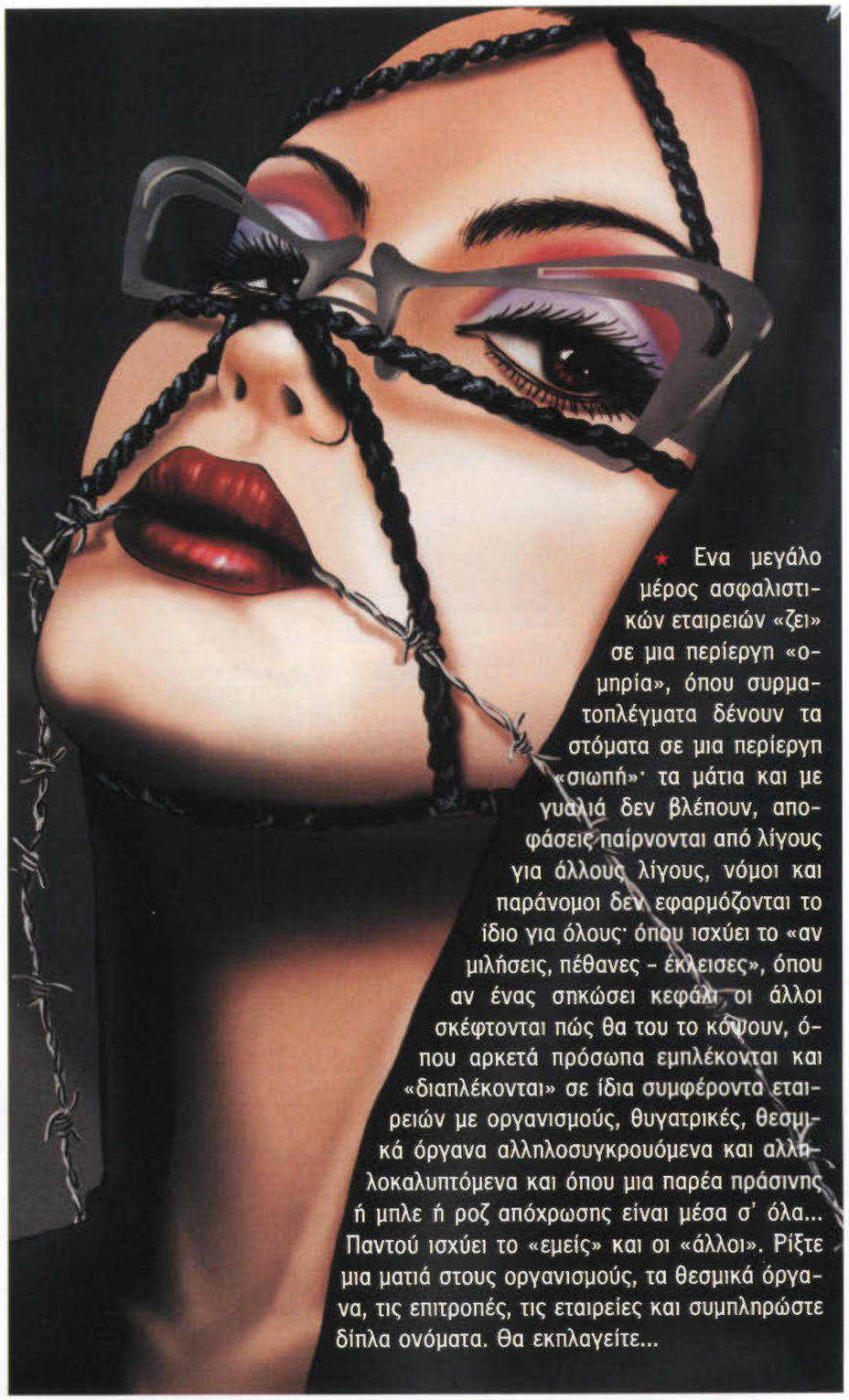
Ένα μεγάλο ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑ των ασφαλιστικών εταιρειών μένει ανεκμετάλλευτο. Είναι οι επιτυχημένοι ασφαλιστές και managers, όπως και αρκετοί απόφοιτοι ειδικών σχολών που θα μπορούσαν να βοηθήσουν την εκπαίδευση των ανθρώπων των εταιρειών, διοικητικών - πωλητών, ΑΜΕΙΒΟΜΕΝΟΙ ΚΑΛΑ και όχι περιστασιακά... Αλλωστε, είναι οι καλύτεροι, αφού πέτυχαν πρακτικά στην πράξη και όχι στη θεωρία. Το κόστος εν πολλοίς χρηματοδοτείται από την Ευρωπαϊκή Ένωση. Τι τους θέλετε κάποιους «μάγους» της ίδιας παρέας; Πάρτε τους ανθρώπους σας για να φτιάξουν την «κουλτούρα» σας...

★ Το 70% των αποφάσεων της εξουσίας δεν βγαίνουν από την κυβέρνηση πια... Έρχονται από την Ευρωπαϊκή Ένωση. Για όλα τα βασικά ζητήματα και για τα ασφαλιστικά... κυβέρνηση και κλάδοι (και ο δικός μας) κοιτάνε αλλού... Οι «μάζες» χειροκροτούν στα καφενεία λάθος εξουσίες.

★ Δεν είναι μόνο τα αποθεματικά που λείπουν, κύριε Πέτσα... Αποζημιώσεις, εξαγορές, μισθοί, απολύσεις, προμηθευτές, υποχρεώσεις υπέρ τρίτων κ.ά. Το σύστημα είναι διάτρητο σε όλη τη λειτουργία του... Πρόεδροι, Διευθύνοντες, Γενικοί, μεγαλοστελέχη, πράκτορες, λογιστές, δικηγόροι είναι όλοι μπλεγμένοι σ' έναν «Γόρδιο δεσμό»... Εναν «Γόρδιο δεσμό» που ευδοκιμεί σε όλες τις εταιρείες σχεδόν...

★ Επιμείνετε στην στήριξη των ασφαλισμένων! Το «ΝΑΙ» θα στηρίζει τις προσπάθειες για κάθαρση!

★ Η κότα φταίει ή το αβγό; Ο πρόεδρος φταίει για το δυναμικό που τον περιβάλλει ή το «περιβάλλον» αχρηστεύει τον πρόεδρο; Ή και τα δύο; Δύσκολες απαντήσεις!



★ Ενα μεγάλο μέρος ασφαλιστικών εταιρειών «ζει» σε μια περίεργη «ομηρία», όπου συρματοπλέγματα δένουν τα στόματα σε μια περίεργη «σιωπή»· τα μάτια και με γυαλιά δεν βλέπουν, αποφάσεις παίρνονται από λίγους για άλλους λίγους, νόμοι και παράνομοι δεν εφαρμόζονται το ίδιο για όλους· όπου ισχύει το «αν μιλήσεις, πέθανες - έκλεισες», όπου αν ένας σηκώσει κεφάλι οι άλλοι σκέφτονται πώς θα του το κόψουν, όπου αρκετά πρόσωπα εμπλέκονται και «διαπλέκονται» σε ίδια συμφέροντα εταιρειών με οργανισμούς, θυγατρικές, θεσμικά όργανα αλληλοσυγκρουόμενα και αλληλοκαλυπτόμενα και όπου μια παρέα πράσινης ή μπλε ή ροζ απόχρωσης είναι μέσα σ' όλα... Παντού ισχύει το «εμείς» και οι «άλλοι». Ρίξτε μια ματιά στους οργανισμούς, τα θεσμικά όργανα, τις επιτροπές, τις εταιρείες και συμπληρώστε δίπλα ονόματα. Θα εκπλαγείτε...

112

Πάντα σκιάς ασθενέστερα, πάντα ονείρου απατηλότερα

Η μεγαλύτερη εταιρία Ασφαλειών Ζωής σάς εγγυάται: ασφάλεια και κέρδη

Τά ασφαλιστικά προγράμματα παλαιού τύπου σάς δίνουν μέ τή λήξη τού συμβολαίου σας μόνο τά ποσά τής ασφαλίσεως. Ασφαλισθήκατε γιά ένα έκατομμύριο; Ένα έκατομμύριο θά πάρετε μετά 25 ή 30 χρόνια.

Η INTERAMERICAN εγγυάται τώρα ότι μέ τά ασφαλιστικά προγράμματα της ΝΕΟΥ ΤΥΠΟΥ θά πάρετε όπωσδήποτε περισσότερα άπ' τό ποσό γιά τό οποίο ασφαλισθήκατε, όταν θά λήξει τό συμβόλαιό σας.

INTERAMERICAN
σάς προσέχει

Το πιο σημαντικό σε ένα Ασφαλιστήριο Συμβόλαιο Ζωής είναι ποιός βρίσκεται πίσω από αυτό

alico

ΜΕ 3,2 ΤΡΙΣ ΕΚΑΤΟΜΜΥΡΙΑ ΔΡΧ.
ΚΟΝΤΑ ΣΑΣ ΝΟΙΩΘΕΤΕ ΣΙΓΟΥΡΗ ΤΗ ΖΩΗ ΜΠΡΟΣΤΑ ΣΑΣ...

Nationale-Nederlanden

ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ ΣΑΣ

Αυτό μας απασχολεί.

ΦΟΙΝΙΞ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ
Η Δύναμη Ενός Μεγάλου

Η INTERAMERICAN ΣΑΣ ΒΓΑΖΕΙ "ΚΑΡΤΑ ΝΟΣΗΛΕΙΑΣ"

ΓΙΑ ΝΟΣΗΛΕΙΑ ΧΩΡΙΣ ΛΑΦΤΑ, ΧΩΡΙΣ ΧΑΡΤΙΑ, ΧΩΡΙΣ ΤΑΛΑΙΠΩΡΙΑ!

ΣΑΣ ΛΕΕΙ ΤΗΝ ΑΛΗΘΕΙΑ Ο ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ ΣΑΣ;

ΠΟΣΟ ΑΝΤΙΚΕΙΜΕΝΙΚΟΣ ΜΠΟΡΕΙ ΝΑ ΕΙΝΑΙ Ο ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ ΣΑΣ ΑΦΟΥ ΣΥΝΕΡΓΑΖΕΤΑΙ ΜΕ ΜΙΑ ΜΟΝΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ;

ΚΟΥΜΠΑΣ & ΣΙΑ

ΠΟΥΛΑΜΕ ΑΓΓΕΛΟΥΣ...

ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ
ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ

Νέα ζωή στις Ασφάλειες ζωής

Metrolife Hellas
ΓΕΝΙΚΟΣ ΠΡΑΚΤΟΡΑΣ ΤΟΥ «ΦΟΙΝΙΚΑ»

ΚΑΡΤΑ ΝΟΣΗΛΕΙΑΣ ΑΣΤΗΡ

ΔΥΝΑΜΗ ΦΡΟΝΤΙΔΑΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΥΓΕΙΑ ΣΑΣ

ΑΣΤΗΡ

ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΑΣΤΗΡ

ΑΣΤΗΡ ΑΕ: Μηλέων 6, 106 71 ΑΘΗΝΑ

ΕΛΕΥΘΕΡΑΣ" ΣΤΗΝ ΥΓΕΙΑ

Η ΑΠΕΡΙΟΡΙΣΤΗ ΚΑΛΥΨΗ ΤΗΣ ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Ενα ακόμη βήμα μπροστά

ΕΙΣΑΙ 4 ΧΡΟΝΙΑ ΠΙΣΩ INTERAMERICAN

ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ Α.Ε.
Η Πραγματική Πρωτοπόρος στις αντιπληθωριστικές Ασφάλειες - Επενδύσεις Ζωής.

Μιά σημαντική άντι-ανακοίνωση

Ασπίς Πρόνοια
ασφαλιστική εταιρία

9 τρισεκατομμύρια κεφάλαια και αποθεματικά, στη γλώσσα των αριθμών σημαίνει Nationale-Nederlanden.

Nationale-Nederlanden

★ Υπάρχουν κάποιοι άνθρωποι που ομορφαίνουν τον κόσμο μας και μπαίνουν σαν ένα γαρίφαλο ή τριαντάφυλλο στο «πέτο» των λαών. Πώς να το κάνουμε; Ξεχωρίζουν σαν μια κόκκινη παπαρούνα σε πράσινο χωράφι, σαν ένα απδόνι που κελαηδεί νύχτα στη ρεματιά. Είναι αυτοί που ανεβάζουν τον μέσον όρο «λίγο ψηλότερα»! Μαζεύουν τη «γύρη» των εθίμων, των πόνων, των αναστεναγμών, της χαράς, της ζωής, της Ιστορίας, όπως οι μέλισσες στα λουλούδια. Ένας αξιόλογος άνθρωπος είναι ο συγγραφέας του βιβλίου «ΑΘΛΗΤΙΚΟΣ ΣΥΛΛΟΓΟΣ ΠΕΡΑ Κωνσταντινουπόλεως», ο κ. Μιχαήλ Αναστασιάδης (πατέρας της Δόμνας Αναστασιάδη που εργάζεται στην AIG GREECE). Ομότιμος καθηγητής του Πανεπιστημίου Αθηνών, με μεταπτυχιακά στις ΗΠΑ, που ως πανεπιστημιακός δάσκαλος και διευθυντής της Σχολής Προπονητών Καλαθοσφαίρισης Ελλάδος-Κύπρου επί 40 έτη συμβίωσε με όλους τους πρωταγωνιστές της ελληνικής καλαθοσφαίρισης· ως προπονητής της ΑΕΚ, του Ιωνικού Νικαίας, του Πανιωνίου Γ.Σ., του Αμαρουσίου, ομοσπονδιακός κ.λπ. καθοδήγησε παίκτες, όπως ο Παναγ. Γιαννάκης, ο Α. Κόντος, ο Τρόντζος κ.ά. Με πλούσια συγγραφική δράση, ξεκίνησε από τον Σύλλογο Α.Σ. ΠΕΡΑ Κων/λεως 1954-61 (ιδρύθηκε το 1923), το '61 στην ΑΕΚ και εν συνεχεία στον Ολυμπιακό Πειραιώς. Τιμήθηκε επανειλημμένα. Προτείνω να προμηθευτείτε το βιβλίο (εκτύπωση Κ. Ανδρεάδης και Σία, τηλ. 210-5123293) όλοι όσοι αγαπάτε τους ωραίους, ρομαντικούς και σπουδαίους συνανθρώπους μας όπως ο κ. Αναστασιάδης, που στον πρόλογο του βιβλίου του γράφει μεταξύ άλλων:



Η αθλητική ταυτότητα του Μιχάλη Αναστασιάδη ως πρωταθλητή Κων/πολης

«Ανατρέχοντας στην ιστορική διαδρομή των εκατό περίπου χρόνων του Α.Σ. ΠΕΡΑ και των μητρικών του σωματείων που προηγήθηκαν, η πρώτη διαπίστωση είναι ότι ο σύλλογος αυτός είχε παράλληλη πορεία μ' αυτήν του Ελληνισμού της Πόλης. Ο Α.Σ. ΠΕΡΑ γεννήθηκε και έζησε στον παλμό της ζωής των Ελλήνων της Κωνσταντινούπολης και ειδικά του Πέραν. Ήταν ο κατ' εξοχήν Ελληνικός σύλλογος που δέχθηκε τις όποιες θετικές ή αρνητικές επιδράσεις των πολιτικών γεγονότων της εποχής εκείνης. Οι περίοδοι ακμής εναλλάσσονται με τις περιόδους κάμψης, ανάλογα με τις περιοδικές διώξεις που δεχόταν ο Ελληνισμός της Πόλης από τους Τούρκους. Η πλούσια αθλητική του δράση, παρόλο που συχνά ανακόπτεται από εξωγενείς παράγοντες, με την αποφασιστικότητα, αλλά και στωικότητα που χαρακτηρίζει τους Πολίτες, γρήγορα ανασυντάσσεται και επανέρχεται στο προσκήνιο...».

Η οικονομία της λαθρομετανάστευσης

Ενα πανίσχυρο διεθνές κύκλωμα προωθεί στην Ευρωπαϊκή Ενωση, μέσω Ελλάδας, γύρω στους 150.000 λαθρομετανάστες τον χρόνο. Οι ξεριζωμένοι του σύγχρονου κόσμου πληρώνουν 5.000-10.000 ευρώ το κεφάλι για να διευκολυνθούν στο πέρασμά τους προς την «ασφάλεια και την ευημερία». Ολο αυτό το χρήμα «λαδώνει» τα δουλεμπορικά κυκλώματα, το τουρκικό κράτος και παρακράτος, έλληνες δημόσιους υπαλλήλους και εγχώρια κερδοσκοπικά κυκλώματα.

Από τη μια αυξάνεται συνεχώς, για προφανείς λόγους, ο κύκλος εργασιών της λαθρομετανάστευσης και από την άλλη δημιουργούνται τεράστια βάρη για την ελληνική οικονομία και τους φορολογούμενους πολίτες.

Η συγκέντρωση δεκάδων χιλιάδων εξαθλιωμένων στην Αθήνα, στην Πάτρα και σε άλλα μεγάλα αστικά κέντρα δημιουργεί σημαντικά λειτουργικά προβλήματα και απαξιώνει οικονομικά ολόκληρες περιοχές και πόλεις. Για παράδειγμα, η Αθήνα θα πληρώσει έναν πρόσθετο τουριστικό λογαριασμό –σε συνθήκες μάλιστα διεθνούς τουριστικής κρίσης– εξαιτίας της δραματικής υποβάθμισης του κέντρου της πόλης από τη μαζική παρουσία εξαθλιωμένων λαθρομεταναστών. Εμπορικές περιοχές διαγράφονται από τον οικονομικό χάρτη των πόλεων, ενώ συνοικίες –η ανάπτυξη των οποίων στηρίχθηκε στη μεταπολεμική οικονομική άνοδο– μετατρέπονται σε τριτοκοσμικά γκέτο.

Υπάρχει και το έμμεσο οικονομικό κόστος της λαθρομετανάστευσης, που ξεκινάει από την ενασχόληση σημαντικού τμήματος του δυναμικού της ΕΛ.ΑΣ. και της δημόσιας διοίκησης με τους λαθρομετανάστες και φτάνει στην επιβάρυνση του ΕΣΥ –που βρίσκεται ήδη σε άθλια οικονομική κατάσταση– από ασθενείς με τεράστια προβλήματα και μηδενική συμβολή στο σύστημα κοινωνικής ασφάλισης.

(Πηγή: FREE SUNDAY - Γ. ΚΥΡΤΣΟΣ)

Σε μία εποχή όπου τα πράγματα δεν είναι
ΣΙΓΟΥΡΑ
η Groupama Φοίνιξ Ασφαλιστική είναι
ΔΙΠΛΑ ΣΑΣ!

Safe Family

Ολοκληρωμένο Πρόγραμμα Οικογενειακής Κάλυψης

Εσείς προσέχετε την οικογένειά σας σαν τα μάτια σας. Η **Groupama Φοίνιξ** σάς στηρίζει με το ιδιαίτερο προσιτό πρόγραμμα **Safe Family**. Το **Safe Family** παρέχει οικονομική στήριξη, για ό,τι σοβαρότερο μπορεί να διαταράξει τη γαλήνη και την ισορροπία της οικογένειάς σας: την απώλεια εισοδήματος, 10 βαριές ασθένειες, τη μόνιμη ανικανότητα και την απώλεια ζωής.
Η **Groupama Φοίνιξ** προσφέρει τη σιγουριά ότι θα βρίσκεται πάντα δίπλα σας για ό,τι χρειαστείτε.

Groupama Φοίνιξ
Ασφαλιστική
Σίγουρα δίπλα σας

Για περισσότερες πληροφορίες παρακαλούμε επικοινωνήστε με Ασφαλιστικό Σύμβουλο της Εταιρίας μας, ή στο
CALL CENTER
800 11 93800
210 32 95111
www.groupama-phoenix.com

Πόσο σημαντικός είναι ο **ασφαλιστικός** κλάδος;



Του Λάμπρου Καραγεώργου

Για τα κλιματιστικά και τα αυτοκίνητα, για τους εισαγωγείς, δηλαδή, το κράτος σκέφτεται ορθολογικά. Δίνω κάποια χρήματα σήμερα, για να πάρω περισσότερα αύριο. Δίνω κάποια χρήματα σήμερα, για να έχω καλύτερο περιβάλλον αύριο. Για την ιδιωτική ασφάλιση βγάζει εγκυκλίους πως θα «κόψει» την κατάργηση του χαρτοσήμου από ορισμένους κλάδους, όπως αυτόν της νομικής προστασίας...

Οταν θα κυκλοφορήσει το συγκεκριμένο τεύχος θα έχουν γίνει γνωστές εν πολλοίς οι πρώτες αποφάσεις του διοικητικού συμβουλίου της ΕΠΕΙΑ για τα αποθέματα των ασφαλιστικών εταιρειών. Αποφάσεις που θα πληροφορηθείτε αμέσως από το www.nextdeal.gr. Με τον κίνδυνο να αποκτήσει σταδιακά ένα ρόλο ανάλογο με αυτόν που είχε σε ό,τι αφορά τους ελέγχους το υπουργείο Εμπορίου παλιότερα (φέρε μέχρι τότε αυτά, πάρτε αυτά, πάρε μία παράταση, οι έλεγχοι θα γίνουν πάλι του χρόνου κ.λ.π.) να παραμονεύει πάντα, η ΕΠΕΙΑ προς το παρόν τουλάχιστον φαίνεται να βάζει μια τάξη στα πράγματα, χωρίς αυτό να σημαίνει ότι δεν υπάρχουν και παράπονα.

Το πραγματικό, όμως, πρόβλημα του κλάδου είναι κατά τη γνώμη μας άλλο, και πολύ βαθύτερο. Δεν είναι μόνο πρόβλημα ελέγχων. Αυτούς τους έχουμε πλέον. Είναι βαθύτερο, εξόχως πολιτικό και πρόβλημα αντίληψης...Και αφορά στο ποιους κλάδους ενισχύουμε και πώς. Τα ερωτήματα είναι αμείλικτα.

Εν μέσω κρίσης, η μεγαλύτερη ανάγκη που έπρεπε να καλύψει ο μέσος Έλληνας ήταν το δεύτερο φτηνότερο αυτοκίνητο; Ήταν να πάρει ο Κολωναkιώτης φτηνότερα το τζιπ;

Ήταν –έστω, να το δεχτούμε και αυτό– να μην κλείσουν κάποιες πολύ επώνυμες αντιπροσωπίες αυτοκινήτων και μείνουν κάποιοι άνθρωποι στο δρόμο; Μπορεί να είναι και έτσι. Όμως, το εμπόριο αυτοκινήτων είναι στρατηγικός κλάδος της ελληνικής οικονομίας; Είναι μήπως ο κλάδος εμπορίας κλιματιστικών (εδώ προβάλλεται το περιβαλλοντικό επιχείρημα);

Και αν οι δύο παραπάνω κλάδοι είναι σημαντικοί, ο κλάδος της ιδιωτικής ασφάλισης δεν είναι; Αυτό είναι το πραγματικό ερώτημα. Πόσο στρατηγικός για την οικονομία είναι ο κλάδος ιδιωτικής ασφάλισης; Και πώς τον αντιμετωπίζουμε; Μιλώντας για τον κλάδο, δεν αναφερόμαστε μόνο στις επενδύσεις, στις θέσεις εργασίας κ.λ.π.

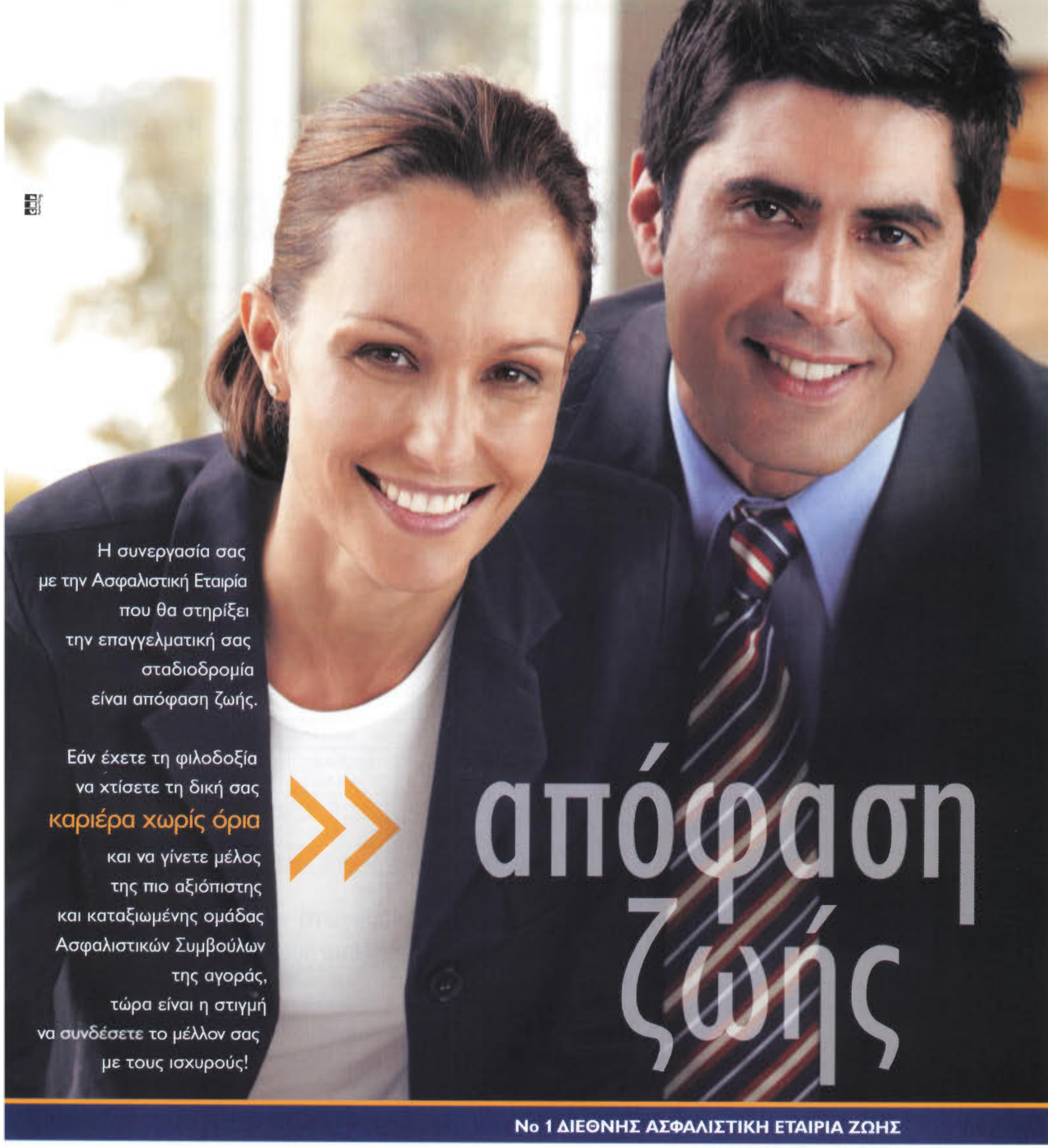
Αναφερόμαστε στο 1.470.368.193,41 ευρώ αποζημιώσεις στον κλάδο ασφάλισης ζωής και στο 1.311.414.917,90 ευρώ αποζημιώσεις στον κλάδο γενικών ασφαλίσεων. Πόσοι άνθρωποι, πόσες οικογένειες, πόσες επιχειρήσεις (μικρές μεσαίες και μεγάλες) στάθηκαν όρθιες παίρνοντας τις αποζημιώσεις αυτές; Πόσοι άνθρωποι συνέχισαν να έχουν δουλειά, γιατί η επιχείρηση που καταστράφηκε ήταν ασφαλισμένη; Αυτή είναι η προσφορά του κλάδου στην οικονομία.

Εισέπραξε το 2008 περί τα 4.750.614.900,52 ευρώ και επέστρεψε αμέσως τα 2.781.783.111,31 ευρώ. Προσθέστε προμήθειες για τους διαμεσολαβούντες, μισθούς και άλλα έξοδα, και μετρήστε πόσοι ακόμη άνθρωποι έζησαν από τον συγκεκριμένο κλάδο.

Για τον κλάδο της ιδιωτικής ασφάλισης, όμως, δεν υπάρχει δημοσιονομικό περιθώριο για μέτρα που θα τον ενισχύσουν ακόμη περισσότερο. Αναφερόμαστε σε μέτρα φορολογικού χαρακτήρα και άλλα θεσμικά, όπως «άνοιγμα» των δημόσιων νοσοκομείων για τις ασφαλιστικές εταιρείες, δημιουργία ταμείου φυσικών καταστροφών κ.ά., και όχι αποκλειστικά σε άμεσα μέτρα στήριξης κάποιων επιχειρήσεων.

Η λήψη τέτοιου είδους μέτρων είναι αδήριτη ανάγκη για την ελληνική οικονομία και την κοινωνία. Και η πολιτεία δεν μπορεί να κωφεύει άλλο.

Μέχρι σήμερα το επιχείρημα που ευσχήμως «περνούσε» ήταν ότι ο κλάδος δεν είναι υγιής οικονομικά και η εποπτεία αδύνατη, άρα δεν προσφέρεται για μία «άλλη πολιτική». Σήμερα, όμως, η Εποπτεία υπάρχει. Η ΕΠΕΙΑ «έστιν δίκης οφθαλμός ος τα πάνθ' ορά». Ήρθε η ώρα να συμπληρωθεί το «πακέτο» με σοβαρά αναπτυξιακά μέτρα. Έτσι, εκτός των άλλων, θα έλθουν και νέα κεφάλαια στον κλάδο, τα οποία έχει ανάγκη...



ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΗΣΤΕ ΜΑΖΙ ΜΑΣ:
ΑΘΗΝΑ: τηλ: 210 8787.386
ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ: τηλ: 2310 544.293
e-mail: contact@alico.gr
Alico AIG Life
American Life Insurance Company
A Member of American International Group, Inc.

Η ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ

ξεπέρασε τα 4,7 δισ. ευρώ

Ολοκληρώθηκε για μία ακόμη χρονιά η ετήσια μελέτη της Ενώσεως Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, αναφορικά με την παραγωγή ασφαλίστρων κατά κλάδο ασφάλισης για το έτος 2008, η οποία στηρίχθηκε στο ενιαίο ερωτηματολόγιο της Επιτροπής Εποπτείας Ιδιωτικής Ασφάλισης και στο οποίο ανταποκρίθηκαν όλες οι Ασφαλιστικές Επιχειρήσεις που κατέγραψαν παραγωγή ασφαλίστρων το έτος 2008.

Σύμφωνα με τις απαντήσεις των 87 Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων που παρουσίασαν παραγωγή ασφαλίστρων μέσα στο 2008 (63 Ανωνύμων Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων με έδρα την Ελλάδα, 19 Υποκαταστημάτων Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων με έδρα εκτός Ελλάδος και 5 Αλληλασφαλιστικών Συνεταιρισμών ιδιοκτητών επαγγελματικών οχημάτων), η συνολική παραγωγή ασφαλίστρων από πρωτασφαλίσεις (ζωής και ζημιών) έφθασε το 2008 τα 4,75 δισ. ευρώ, παρουσίασε δηλαδή αύξηση 1,39% έναντι των αποτελεσμάτων της προηγούμενης έρευνας (το2007 η αντίστοιχη έρευνα κατέγραψε συνολική παραγωγή ασφαλίστρων ύψους 4,69 δισ. ευρώ).

Αντίστοιχα, η παραγωγή ασφαλίστρων από αντασφαλίσεις (αναλήψεις) των Επιχειρήσεων που έλαβαν μέρος στην έρευνα έφθασε το 2008 τα 98,3 εκατ. ευρώ, αυξημένη κατά 4,33% έναντι της προηγούμενης χρονιάς (94,2 εκατ. ευρώ). Επίσης, τα δικαιώματα συμβολαίων των ίδιων Επιχειρήσεων έφθασαν τα 461,9 εκατ. ευρώ, αυξημένα κατά 5,77% έναντι της προηγούμενης χρονιάς (436,7 εκατ. ευρώ). Η παραγωγή ασφαλίστρων από πρωτασφαλίσεις των ασφαλίσεων κατά ζημιών έφθασε τα 2,27 δισ. ευρώ, αυξημένη κατά 4,12% έναντι της αντίστοιχης έρευνας του2007 (2,18 δισ. ευρώ). Η παραγωγή ασφαλίστρων από πρωτασφαλίσεις των ασφαλίσεων ζωής έφθασε τα 2,48 δισ. ευρώ, μειωμένη κατά 1% έναντι της αντίστοιχης έρευνας του 2007 (2,5 δισ. ευρώ). Συνεπώς, το ποσοστό συμμετοχής των δύο κλάδων στη συνολική παραγωγή ασφαλίστρων διαμορφώνεται σε 47,88% για τις ασφαλίσεις κατά ζημιών και 52,12% για τις ασφαλίσεις ζωής.

Η παραγωγή ασφαλίστρων κατά κλάδο ασφάλισης έτους 2008

Στο ερωτηματολόγιο απάντησαν συνολικά 87 Ασφαλιστικές Επιχειρήσεις, εκ των οποίων οι 63 είχαν τη νομική μορφή της Ανώνυμης Ασφαλιστικής Εταιρείας εγκατεστημένης στην Ελλάδα, οι 19 του Υποκαταστήματος Αλλοδαπής Ασφαλιστικής Επιχείρησης και οι 5 ήταν Αλληλασφαλιστικοί Συνεταιρισμοί ιδιοκτητών επαγγελματικών οχημάτων. Από το σύνολο των 87 Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων, οι 17 ασκούσαν αποκλειστικά ασφαλίσεις ζωής (14 Ανώνυμες Ασφαλιστικές Εταιρείες και 3 Υποκαταστήματα Αλλοδαπών), οι 58 αποκλειστικά ασφαλίσεις κατά ζημιών (37 Ανώνυμες Ασφαλιστικές, 16 Υποκαταστήματα Αλλοδαπών και 5 Αλληλασφαλιστικοί Συνεταιρισμοί) και οι 12 ήταν μεικτές - ζωής και ζημιών (12 Ανώνυμες Ασφαλιστικές Εταιρείες). Από τα ανωτέρω 19 Υποκαταστήματα Αλλοδαπών Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων, τα 4 είναι Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων με έδρα το Ηνωμένο Βασίλειο, 2 με έδρα τη Γερμανία, 2 με έδρα τις Ηνωμένες Πολιτείες, 2 με έδρα το Βέλγιο, 4 με έδρα την Κύπρο, 2 με έδρα τη Γαλλία και από ένα με έδρα την Ισπανία, την Ολλανδία και τις Φιλιππίνες αντίστοιχα.

Πίνακας 1. Συγκεντρωτικά στοιχεία έρευνας παραγωγής ασφαλίστρων έτους 2008

	ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΑΠΟ ΠΡΩΤΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ	ΔΙΚΑΙΩΜΑΤΑ ΣΥΜΒΟΛΑΙΩΝ	ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΑΠΟ ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ
Ασφαλίσεις Ζημιών	2.274.639.301,50	441.744.665,55	2.849.961,30
Ασφαλίσεις Ζωής	2.475.975.599,02	20.159.275,06	5.436.247,96
Γενικό Σύνολο	4.750.614.900,52	461.903.940,61	98.286.209,26

(Ποσά σε ευρώ)

Συνολική παραγωγή ασφαλίστρων από πρωτασφαλίσεις

Η συνολική παραγωγή ασφαλίστρων από πρωτασφαλίσεις των Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων που έλαβαν μέρος στην έρευνα του έτους 2008 έφθασε στο ύψος των 4.750.614.900,52 ευρώ. Από αυτά, 2.274.639.301,50 ευρώ ήταν η παραγωγή ασφαλίστρων των ασφαλίσεων κατά ζημιών (ή ποσοστό 47,88% επί του συνόλου), ενώ 2.475.975.599,02 ευρώ ήταν η παραγωγή των ασφαλίσεων ζωής (ή ποσοστό 52,12% του συνόλου).

Η παραγωγή ασφαλίστρων από πρωτασφαλίσεις των Ανωνύμων Ασφαλιστικών Εταιρειών έφθασε τα 4,34 δισ. ευρώ, εκ των οποίων 2,165 δισ. ευρώ ήταν η παραγωγή των ασφαλίσεων κατά ζημιών και 2,175 δισ. ευρώ η παραγωγή των ασφαλίσεων ζωής. Η παραγωγή ασφαλίστρων από πρωτασφαλίσεις των Υποκαταστημάτων των Αλλοδαπών Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων έφθασε τα 408,95 εκατ. ευρώ, εκ των οποίων 107,82 εκατ. ευρώ ήταν η παραγωγή των ασφαλίσεων κατά ζημιών και 301,13 εκατ. ευρώ η παραγωγή των ασφαλίσεων ζωής. Η παραγωγή ασφαλίστρων από πρωτασφαλίσεις των Αλληλασφαλιστικών Συνεταιρισμών έφθασε τα 2 εκατ. ευρώ, όλα στις ασφαλίσεις κατά ζημιών.

Τα αποτελέσματα της έρευνας επί της παραγωγής ασφαλίστρων από πρωτασφαλίσεις έτους 2008, σε σύγκριση με τα αποτελέσματα της αντίστοιχης έρευνας του έτους 2007, καταγράφουν μέσο ποσοστό αυξήσεως 1,39% στο σύνολο της παραγωγής.

Οι ασφαλίσεις ζωής παρουσίασαν μείωση (-1%), σε αντίθεση με τις ασφαλίσεις ζημιών (αύξηση 4,12%).

Πίνακας 2. Στοιχεία παραγωγής ασφαλίστρων έτους 2008

	Ασφάλιστρα από Πρωτασφαλίσεις	Ποσοστό συμμετοχής
Ασφαλίσεις κατά Ζημιών	2.274.639.301,50	47,88%
Ασφαλίσεις Ζωής	2.475.975.599,02	52,12%
Γενικό Σύνολο	4.750.614.900,52	100,00%

(Ποσά σε ευρώ)

Πίνακας 3. Ετήσια μεταβολή παραγωγής ασφαλίστρων

	2008	2007	Μεταβολή%
Ασφαλίσεις Ζημιών	2.274.639.301,50	2.184.616.861,60	4,12%
Ασφαλίσεις Ζωής	2.475.975.599,02	2.500.866.772,73	-1,00%
Γενικό Σύνολο	4.750.614.900,52	4.685.483.634,33	1,39%

(Ποσά σε ευρώ)

Σημειώνεται ότι τα ανωτέρω ποσοστά αντιπροσωπεύουν μόνο την αύξηση της παραγωγής ασφαλίστρων από πρωτασφαλίσεις και όχι τη συνολική αύξηση της εγγεγραμμένης παραγωγής (η οποία συμπεριλαμβάνει, εκτός των ασφαλίστρων από πρωτασφαλίσεις, και τις αντασφαλιστικές αναλήψεις και τα δικαιώματα συμβολαίων).

Ανάλυση παραγωγής κατά κλάδο ασφάλισης - Ασφαλίσεις ζημιών

Η ανάλυση κατά κλάδο της παραγωγής ασφαλίσεων ζημιών, έτσι όπως προέκυψε από τις απαντήσεις των Εταιρειών, με το ποσοστό συμμετοχής κάθε κλάδου στο σύνολο, παρουσιάζεται στον πίνακα 4. Ο κλάδος 10. Αστική Ευθύνη από Χερσαία Οχήματα είναι ο μεγαλύτερος κλάδος ασφαλίσεων ζημιών, με 1.026,83 εκατ. ευρώ παραγωγή ή ποσοστό 45,14% επί των ασφαλίστρων κατά ζημιών (στην αντίστοιχη έρευνα του 2007 ο κλάδος είχε παρουσιάσει 1.011,5 εκατ. ευρώ παραγωγή ή ποσοστό 46,3% επί των ασφαλίστρων).

Συνολικά 46 Επιχειρήσεις (41 Ασφαλιστικές Εταιρείες και 5 Αλληλασφαλιστικοί Συνεταιρισμοί) δήλωσαν παραγωγή στον κλάδο 10. Αστικής Ευθύνης Οχημάτων το 2008, έναντι επίσης 46 Ασφαλιστικών Εταιρειών που είχαν δηλώσει παραγωγή το 2007.

Ο κλάδος παρουσιάζει σχετικά μεγάλη συγκέντρωση παραγωγής, αφού οι 10 πρώτες Εταιρείες συγκεντρώνουν το 62,3% της παραγωγής (στην αντίστοιχη έρευνα του 2007 συγκέντρωσαν το 63,7%), ενώ οι 20 πρώτες Εταιρείες συγκεντρώνουν το 83,9% της παραγωγής (αντίστοιχα 85,1% το 2007).

Δεύτερος σε μέγεθος παραγωγής είναι ο κλάδος 8. Πυρκαϊά και στοιχεία της φύσεως, με 383,1 εκατ. ευρώ παραγωγή ή ποσοστό 16,84% επί των ασφαλίστρων κατά ζημιών (στην αντίστοιχη έρευνα του 2007 ο κλάδος είχε παρουσιάσει 369,96 εκατ. ευρώ παραγωγή ή ποσοστό 16,93% επί των ασφαλίστρων).

Συνολικά 49 Εταιρείες δήλωσαν παραγωγή στον κλάδο 8. Πυρκαϊά το 2008, έναντι 45 Εταιρειών που είχαν δηλώσει παραγωγή το 2007 (όπως φαίνεται και στους αναλυτικούς πίνακες του παραρτήματος). Ο κλάδος παρουσιάζει μεγάλη συγκέντρωση παραγωγής, αφού οι 10 πρώτες Εταιρείες συγκεντρώνουν το 73,4% της παραγωγής (στην αντίστοιχη έρευνα του 2007 συγκέντρωσαν το 74,6%), ενώ οι 20 πρώτες Εταιρείες συγκεντρώνουν το 91,9% της παραγωγής (αντίστοιχα 92,2% το 2007).

Τρίτος σε μέγεθος παραγωγής είναι ο κλάδος 3. Χερσαία Οχήματα, με 344,5 εκατ. ευρώ παραγωγή ή ποσοστό 15,15% των ασφαλίστρων κατά ζημιών (στην αντίστοιχη έρευνα του 2007 ο κλάδος είχε παρουσιάσει 319,57 εκατ. ευρώ παραγωγή ή ποσοστό 14,63 % επί των ασφαλίστρων).

Συνολικά 41 Εταιρείες δήλωσαν παραγωγή στον κλάδο 3. Χερσαίων Οχημάτων το 2008, έναντι 39 Εταιρειών που είχαν δηλώσει παραγωγή το 2007 (όπως φαίνεται και στους αναλυτικούς πίνακες του παραρτήματος). Ο κλάδος παρουσιάζει σχετικά μεγάλη συγκέντρωση παραγωγής, αφού οι 10 πρώτες Εταιρείες συγκεντρώνουν το 61,8% της παραγωγής (στην αντίστοιχη έρευνα του 2007 συγκέντρωσαν το 65,5%), ενώ ο 20 πρώτες Εταιρείες συγκεντρώνουν

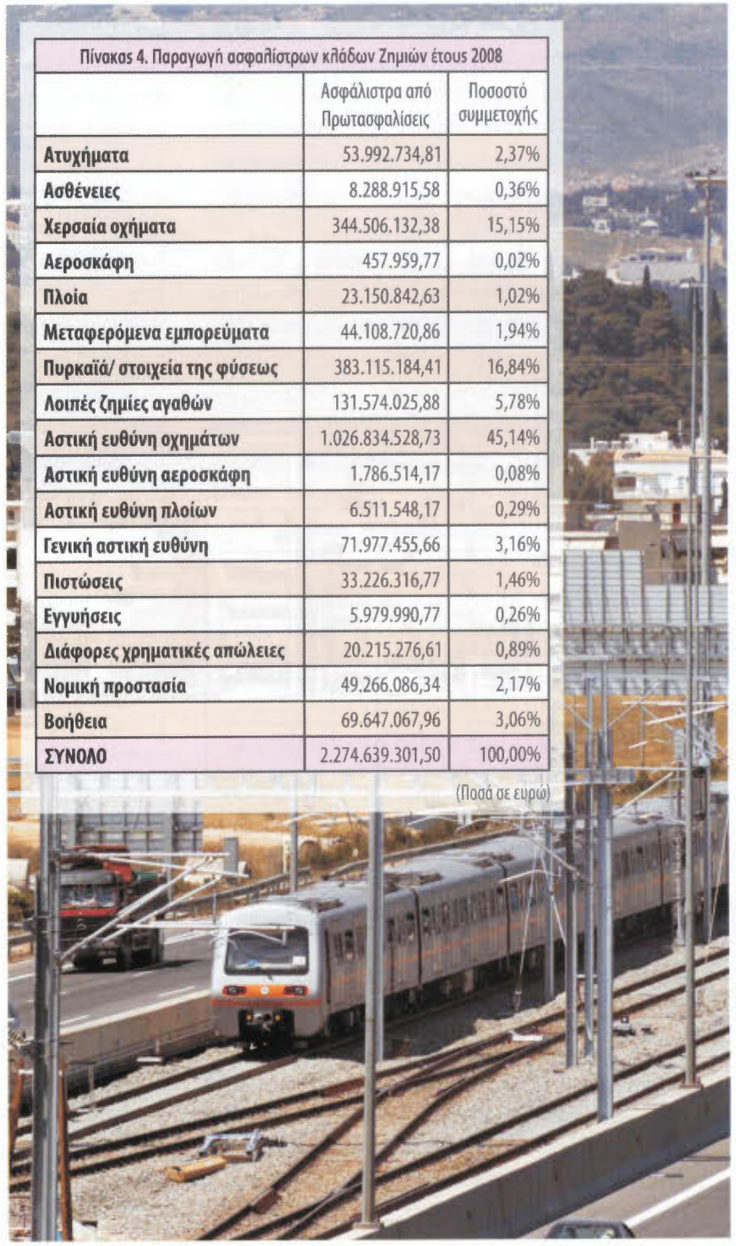
το 87,9% της παραγωγής (αντίστοιχα το 89,3% το 2007). Τέταρτος σε μέγεθος παραγωγής είναι ο κλάδος 9. Λοιπές ζημίες αγαθών με 131,6 εκατ. ευρώ παραγωγή ή ποσοστό 5,78% των ασφαλίστρων κατά ζημιών (στην αντίστοιχη έρευνα του 2007 ο κλάδος είχε παρουσιάσει 121,3 εκατ. ευρώ παραγωγή ή ποσοστό 5,55% επί των ασφαλίστρων). Συνολικά 46 Εταιρείες δήλωσαν παραγωγή στον κλάδο 9. Λοιπών ζημιών το 2008, έναντι 44 Εταιρειών που είχαν δηλώσει παραγωγή το 2007 (όπως φαίνεται και στους αναλυτικούς πίνακες του παραρτήματος).

Ο κλάδος παρουσιάζει μεγάλη συγκέντρωση παραγωγής, αφού οι 10 πρώτες Εταιρείες συγκεντρώνουν το 77,8% της παραγωγής (στην αντίστοιχη έρευνα του 2007 συγκέντρωσαν το 76%), ενώ οι 20 πρώτες Εταιρείες συγκεντρώνουν το 95,2% της παραγωγής (αντίστοιχα 94,5% το 2007). Συνεπώς, αν αθροίσουμε το σύνολο των καλύψεων των χερσαίων οχημάτων (κλάδοι 10. Αστική Ευθύνη και 3. Χερσαία Οχήματα), παρατηρούμε μία συγκέντρωση παραγωγής ασφαλίστρων της τάξεως των 1.371,34 εκατ. ευρώ ή ποσοστό 60,29% του συνόλου των ασφαλίσεων κατά ζημιών (τα αντίστοιχα μεγέθη της έρευνας του 2007 ήταν 1.331,04 εκατ. ευρώ παραγωγή ή ποσοστό 60,93%). Κατ' αντίστοιχο τρόπο, οι καλύψεις πυρός και συμπληρωματικών κινδύνων περιουσίας (κλάδοι 8. Πυρκαϊά και 9. Λοιπές ζημίες αγαθών) συγκεντρώνουν παραγωγή ασφαλίστρων 514,69 εκατ. ευρώ ή ποσοστό 22,63% του συνόλου των ασφαλίσεων κατά ζημιών (τα αντίστοιχα μεγέθη της έρευνας του 2007 ήταν 491,26 εκατ. ευρώ παραγωγή ή ποσοστό 22,49%). Οι υπόλοιποι 14 κλάδοι ασφαλίσεων κατά ζημιών συγκεντρώνουν παραγωγή ασφαλίστρων 388,61 εκατ. ευρώ ή ποσοστό 17,08% των ασφαλίσεων κατά ζημιών (16,59% στην αντίστοιχη έρευνα του 2007).

Πίνακας 4. Παραγωγή ασφαλίστρων κλάδων Ζημιών έτους 2008

	Ασφάλιστρα από Πρωτασφαλίσεις	Ποσοστό συμμετοχής
Ατυχήματα	53.992.734,81	2,37%
Ασθένειες	8.288.915,58	0,36%
Χερσαία οχήματα	344.506.132,38	15,15%
Αεροσκάφη	457.959,77	0,02%
Πλοία	23.150.842,63	1,02%
Μεταφερόμενα εμπορεύματα	44.108.720,86	1,94%
Πυρκαϊά/ στοιχεία της φύσεως	383.115.184,41	16,84%
Λοιπές ζημίες αγαθών	131.574.025,88	5,78%
Αστική ευθύνη οχημάτων	1.026.834.528,73	45,14%
Αστική ευθύνη αεροσκάφη	1.786.514,17	0,08%
Αστική ευθύνη πλοίων	6.511.548,17	0,29%
Γενική αστική ευθύνη	71.977.455,66	3,16%
Πιστώσεις	33.226.316,77	1,46%
Εγγυήσεις	5.979.990,77	0,26%
Διάφορες χρηματικές απώλειες	20.215.276,61	0,89%
Νομική προστασία	49.266.086,34	2,17%
Βοήθεια	69.647.067,96	3,06%
ΣΥΝΟΛΟ	2.274.639.301,50	100,00%

(Ποσά σε ευρώ)



Ποσοστά ετήσιας μεταβολής

Ο κλάδος 10. Αστική Ευθύνη Χερσαίων Οχημάτων παρουσίασε το 2008 αύξηση 1,52% έναντι του 2007, ενώ ο κλάδος 8. Πυρκαϊά και στοιχεία της φύσεως παρουσίασε αύξηση 3,56%. Εντυπωσιακές είναι οι αυξήσεις των κλάδων: 2. Ασθένειες (35,48%) και 14. Πιστώσεις (21,93%). Μειώσεις παραγωγής παρουσίασαν οι κλάδοι 11. Αστική Ευθύνη Αεροσκαφών (-27,95%), 15. Εγγυήσεις (-9,13%) και 6. Πλοία (-0,74%).

Ασφάλειες ζωής

Η ανάλυση κατά κλάδο της παραγω-



D'Arcy Athens

ΜΗΝ ΑΦΗΝΕΙΣ ΤΟΥΣ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝΤΙΚΟΥΣ ΚΙΝΔΥΝΟΥΣ ΝΑ ΓΙΝΟΥΝ ΚΑΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΙ

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

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

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

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

Η ασφαλιστική κάλυψη παρέχεται από Εταιρεία μέλος του American International Group, Inc. Η ασφαλιστική κάλυψη παρέχεται μετά από εκτίμηση του κινδύνου από την AIG GREECE. Για την ακριβή έκταση κάλυψης και τους ειδικούς όρους ασφάλισης, παρακαλούμε ζητήστε αντίγραφο του ασφαλιστηρίου συμβολαίου.

Μέλος του διεθνούς ασφαλιστικού και χρηματοοικονομικού οργανισμού American International Group, Inc.
Λεωφόρος Κηφισίας 119, 151 24 Μαρούσι, Τηλ.: 210 8127600, Fax: 210 8027189, www.aig-greece.gr

AIG GREECE

γής ασφαλίσεων ζωής, έτσι όπως προέκυψε από τις απαντήσεις των Ασφαλιστικών Εταιρειών, με το ποσοστό συμμετοχής κάθε κλάδου στο σύνολο, παρουσιάζεται στον πίνακα 6.



Πίνακας 5. Παραγωγή ασφαλίστρων κλάδων Ζωής έτους 2008

	Ασφάλιστρα από Πρωτασφαλίσεις	Ποσοστό συμμετοχής
Κλάδος Ζωής	1.628.613.667,34	65,78%
III.Κλάδος Ζωής Συνδ. με Επενδύσεις	558.420.269,24	22,55%
IV.Κλάδος Ασφάλισης Υγείας	52.290.964,15	2,11%
VI. Κλάδος Κεφαλαιοποίησης	171.738,68	0,01%
VII. Κλάδος Ομαδ. Συνταξ. Κεφαλαίων	236.478.959,61	9,55%
VIII. Κλάδος Ομαδ. Προγρ. Πρόνοιας	0,00	0,00%
ΣΥΝΟΛΟ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ	**2.475.975.599,02**	**100,00%**

(Ποσά σε ευρώ)

Ο κλάδος Ι. Ζωής συγκεντρώνει την πλειονότητα της παραγωγής ασφαλίστρων των ασφαλίσεων ζωής, με 1.628,6 εκατ. ευρώ παραγωγή ή ποσοστό 65,78% επί των ασφαλίστρων ζωής (στην αντίστοιχη έρευνα του 2007 ο κλάδος είχε παρουσιάσει 1.314,3 εκατ. ευρώ παραγωγή ή ποσοστό 52,55% επί των ασφαλίστρων).

Συνολικά 28 Εταιρείες δήλωσαν παραγωγή στον κλάδο Ι. Ζωής το 2007, έναντι επίσης 28 Εταιρειών που είχαν δηλώσει παραγωγή το 2007.

Ο κλάδος παρουσιάζει πολύ μεγάλη συγκέντρωση παραγωγής, αφού οι 10 πρώτες Εταιρείες συγκεντρώνουν το 87% της παραγωγής (στην αντίστοιχη έρευνα του 2007 συγκέντρωσαν το 84,9%), ενώ οι 20 πρώτες Εταιρείες συγκεντρώνουν το 99,5% της παραγωγής (αντίστοιχα 99,4% το2007). Δεύτερος σε μέγεθος παραγωγής είναι ο κλάδος ΙΙΙ. Ασφαλίσεις ζωής συνδεδεμένες με επενδύσεις, με 558,4 εκατ. ευρώ παραγωγή ή ποσοστό 22,55% επί των ασφαλίστρων ζωής (στην αντίστοιχη έρευνα του 2007 ο κλάδος είχε παρουσιάσει 726,4 εκατ. ευρώ παραγωγή ή ποσοστό 29,04% επί των ασφαλίστρων). Συνολικά 18 Εταιρείες δήλωσαν παραγωγή στον κλάδο ΙΙΙ. Ασφαλίσεων ζωής συνδεδεμένων με επενδύσεις, το 2007, έναντι επίσης 18 Εταιρειών που είχαν δηλώσει παραγωγή το 2007.

Οι 10 πρώτες Εταιρείες συγκεντρώνουν το 96,9% της παραγωγής (στην αντίστοιχη έρευνα του 2007 συγκέντρωσαν το 94,5%).

Ο κλάδος Ι. Ζωής παρουσίασε το 2008 αύξηση 23,91% έναντι του 2007, ενώ ο κλάδος ΙΙΙ. Ασφαλίσεις ζωής συνδεδεμένες με επενδύσεις παρουσίασε μείωση κατά 23,12%.

Μεγάλη μείωση της παραγωγής τους παρουσίασαν οι κλάδοι: IV. Ασφάλιση Υγείας (-16,43%) και VI. Κεφαλαιοποίησης (-45,36%).

1. Γενικά

Για πρώτη χρονιά φέτος, στο ερωτηματολόγιο της Επιτροπής Εποπτείας Ιδιωτικής Ασφάλισης που αφορούσε το έτος 2008, περιελήφθη και η καταγραφή των πληρωθεισών αποζημιώσεων κατά κλάδο ασφάλισης. Σύμφωνα με τις απαντήσεις των 87 Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων που συμμετείχαν στην έρευνα (63 Ανώνυμες Ασφαλιστικές Επιχειρήσεις με έδρα την Ελλάδα, 19 Υποκαταστήματα Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων με έδρα εκτός Ελλάδος και 5 Αλληλασφαλιστικοί Συνεταιρισμοί ιδιοκτητών επαγγελματικών οχημάτων), το σύνολο των πληρωθεισών αποζημιώσεων από πρωτασφαλίσεις όλων των κλάδων (ζωής και ζημιών) έφθασε τα 2,78 δισ. ευρώ, το σύνολο των πληρωθεισών αποζημιώσεων από αντασφαλίσεις έφθασε τα 31,6 εκατ. ευρώ, ενώ η συμμετοχή των αντασφαλιστών στο σύνολο των πληρωθεισών αποζημιώσεων ανήλθε στα 219,5 εκατ. ευρώ.

Από το ανωτέρω σύνολο των πληρωθεισών αποζημιώσεων από πρωτασφαλίσεις, οι αποζημιώσεις των ασφαλίσεων κατά ζημιών ήταν 1,31 δισ. ευρώ (ή ποσοστό 47,14% του συνόλου), ενώ οι αποζημιώσεις των ασφαλίσεων ζωής ήταν 1,47 δισ. ευρώ (ή ποσοστό 52,86%).

Στον κλάδο ζημιών ο κλάδος 10. Αστική Ευθύνη από Χερσαία Οχήματα συγκεντρώνει το μεγαλύτερο ποσό αποζημιώσεων, ύψους 879,8 εκατ. ευρώ ή ποσοστό 67,09% του συνόλου των αποζημιώσεων των ασφαλίσεων ζημιών.

Στην αμέσως επόμενη θέση ακολουθεί ο κλάδος 3. Χερσαία Οχήματα, με αποζημιώσεις 160,8 εκατ. ευρώ ή ποσοστό 12,26% του συνόλου.

Συνεπώς, αν αθροίσουμε το σύνολο των καλύψεων των αυτοκινήτων (κλάδοι 10. Αστική Ευθύνη Οχημάτων και 3. Χερσαία Οχήματα) προκύπτει μία συγκέντρωση των πληρωθεισών αποζημιώσεων ύψους 1,04 δισ. ευρώ ή 79,35% των αποζημιώσεων των ασφαλίσεων ζημιών.

Μετά τις καλύψεις αυτοκινήτων ακολουθούν οι καλύψεις περιουσίας, με τους κλάδους 8.Πυρκαϊά και στοιχεία της φύσεως (138 εκατ. ευρώ αποζημιώσεις ή ποσοστό συμμετοχής 10,52%), 9. Λοιπές Ζημίες Αγαθών (50,6 εκατ. ευρώ αποζημιώσεις ή ποσοστό 3,86%) και 16. Διάφορες Χρηματικές Απώλειες (2,2 εκατ. ευρώ ή ποσοστό 0,17%).

Συνεπώς, αν αθροίσουμε το σύνολο των καλύψεων περιουσίας (κλάδοι 8. Πυρκαϊά και στοιχεία φύσεως, 9. Λοιπές Ζημίες Αγαθών και 16. Διάφορες Χρηματικές Απώλειες) προκύπτει μία συγκέντρωση των πληρωθεισών αποζημιώσεων ύψους 190,8 εκατ. ευρώ ή 14,55% των αποζημιώσεων των ασφαλίσεων ζημιών. Οι υπόλοιποι κλάδοι ασφαλίσεων κατά ζημιών συγκεντρώνουν ποσό αποζημιώσεων ύψους 80 εκατ. ευρώ ή ποσοστό 6,1% των αποζημιώσεων των ασφαλίσεων ζημιών.

Στον κλάδο ζωής ο κλάδος Ι. Ζωής συγκεντρώνει το μεγαλύτερο ποσό αποζημιώσεων, ύψους 974,4 εκατ. ευρώ ή ποσοστό 66,27% του συνόλου των αποζημιώσεων των ασφαλίσεων ζωής.

Στην αμέσως επόμενη θέση ακολουθεί ο κλάδος ΙΙΙ. Ασφαλίσεις ζωής συνδεδεμένες με επενδύσεις, με αποζημιώσεις 289,6 εκατ. ευρώ ή ποσοστό 19,7%, ακολουθούμενος από τον κλάδο VII. Διαχείρισης ομαδικών συνταξιοδοτικών κεφαλαίων, με αποζημιώσεις 184,6 εκατ. ευρώ ή ποσοστό 12,56%.

2. Πλήθος συμβολαίων

Για πρώτη φορά φέτος, στο ερωτηματολόγιο της Επιτροπής Εποπτείας Ιδιωτικής Ασφάλισης που αφορούσε το έτος 2008 περιλήφθηκε και η καταγραφή του πλήθους ασφαλιστηρίων συμβολαίων κατά κλάδο ασφάλισης.

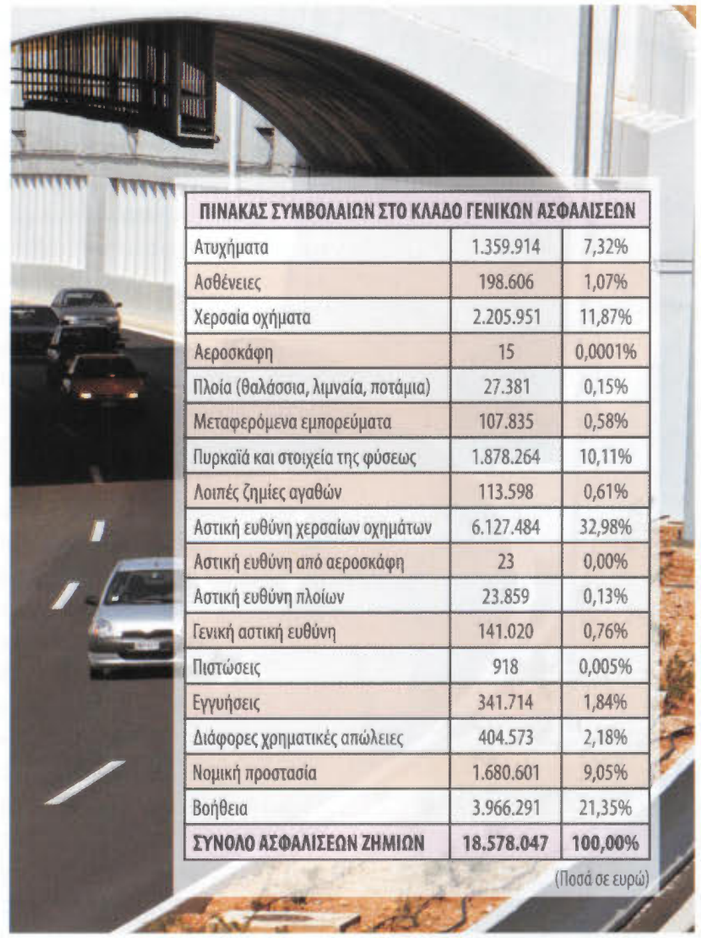
Σύμφωνα με τις απαντήσεις των 87 Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων που συμμετείχαν στην έρευνα (63 Ανώνυμες Ασφαλιστικές Επιχειρήσεις με έδρα την Ελλάδα, 19 Υποκαταστήματα Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων με έδρα εκτός Ελλάδας και 5 Αλληλασφαλιστικοί Συνεταιρισμοί ιδιοκτητών επαγγελματικών οχημάτων), το σύνολο των ασφαλιστηρίων συμβολαίων σε ισχύ την 31/12/2008 όλων των κλάδων (ζωής και ζημιών) ανήλθαν στα 21.079.482, εκ των οποίων τα 18.578.047 ήταν τα ασφαλιστήρια συμβόλαια σε ισχύ των ασφαλίσεων κατά ζημιών, ενώ τα ασφαλιστήρια συμβόλαια των ασφαλίσεων ζωής ήταν 2.501.435.

2.1. Ασφαλίσεις ζημιών

Ο κλάδος 10. Αστική Ευθύνη από Χερσαία Οχήματα συγκεντρώνει το μεγαλύτερο πλήθος ασφαλιστηρίων συμβολαίων σε ισχύ, τα οποία την 31/12/2008 ανήλθαν στα 6.127.484 ή ποσοστό 32,98% του συνόλου των συμβολαίων των ασφαλίσεων κατά ζημιών. Ακολουθεί ο κλάδος 18. Βοήθεια, με 3.966.291 συμβόλαια σε ισχύ ή ποσοστό 21,35% του συνόλου.

2.2. Ασφαλίσεις ζωής

Ο κλάδος Ι. Ζωής συγκεντρώνει το μεγαλύτερο πλήθος ασφαλιστηρίων συμβολαίων σε ισχύ, τα οποία την 31/12/2008 ανήλθαν στα 1.839.372 ή ποσοστό 73,53% του συνόλου των συμβολαίων των ασφαλίσεων ζωής. Στην αμέσως επόμενη θέση ακολουθεί ο κλάδος ΙΙΙ. Ασφαλίσεις Ζωής συνδεδεμένες με επενδύσεις, με 597.077 συμβόλαια σε ισχύ ή ποσοστό 23,87% του συνόλου.



ΠΙΝΑΚΑΣ ΣΥΜΒΟΛΑΙΩΝ ΣΤΟ ΚΛΑΔΟ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ

Ατυχήματα	1.359.914	7,32%
Ασθένειες	198.606	1,07%
Χερσαία οχήματα	2.205.951	11,87%
Αεροσκάφη	15	0,0001%
Πλοία (θαλάσσια, λιμναία, ποτάμια)	27.381	0,15%
Μεταφερόμενα εμπορεύματα	107.835	0,58%
Πυρκαϊά και στοιχεία της φύσεως	1.878.264	10,11%
Λοιπές ζημίες αγαθών	113.598	0,61%
Αστική ευθύνη χερσαίων οχημάτων	6.127.484	32,98%
Αστική ευθύνη από αεροσκάφη	23	0,00%
Αστική ευθύνη πλοίων	23.859	0,13%
Γενική αστική ευθύνη	141.020	0,76%
Πιστώσεις	918	0,005%
Εγγυήσεις	341.714	1,84%
Διάφορες χρηματικές απώλειες	404.573	2,18%
Νομική προστασία	1.680.601	9,05%
Βοήθεια	3.966.291	21,35%
ΣΥΝΟΛΟ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΗΜΙΩΝ	**18.578.047**	**100,00%**

(Ποσά σε ευρώ)

Allianz

Μονόδρομος η επιτυχία

«Η επιτυχία για μια καλύτερη Allianz είναι μονόδρομος για συνεργάτες και εργαζόμενους» τόνισε ο κ. Πέτρος Παπανικολάου



Ο CEO της Allianz, κ. Πέτρος Παπανικολάου

Στην κερδοφόρο πορεία της Allianz Ελλάδος κατά το 2008, την υψηλότερη ως επίδοση έναντι του ανταγωνισμού της, εστίασε την προσοχή του ο διευθύνων σύμβουλος και CEO της εταιρείας, κ. Πέτρος Παπανικολάου, μιλώντας στο ετήσιο συνέδριο πωλήσεων του δικτύου της, που πραγματοποιήθηκε στο Μουσείο Νάσιουτζικ. Ο κ. Παπανικολάου, αναφερόμενος στα περυσινά λειτουργικά κέρδη ύψους 8,2 εκατ. ευρώ, έκανε λόγο για κορυφαίες επιδόσεις «εν μέσω αντίξοων οικονομικών συγκυριών, επιδόσεις τις οποίες απέδωσε στο DNA όλων των συνεργατών της εταιρείας, που αποτυπώνει τα ορθά πρότυπα επαγγελματισμού και υπευθυνότητας. Αυτά τα πρότυπα, εξάλλου, διατήρησαν και το 2008 τον όμιλο Allianz διεθνώς στην πρώτη θέση, με λειτουργικά κέρδη 7,4 δισ. ευρώ και κεφαλαιοποίηση 30 δισ. ευρώ» υπογράμμισε ο κ. Παπανικολάου, σημειώνοντας ότι η αγορά μάς δείχνει το δρόμο για αναθεώρηση προς τα πάνω.

«Για μας, για την Allianz, η ανανέωση ισοδυναμεί με νέα πώληση σε ένα άκρως ανταγωνιστικό τοπίο, το οποίο αλλάζει και θα συνεχίσει να αλλάξει με ραγδαίους ρυθμούς» είπε ο κ. Παπανικολάου, ενώ σχολιάζοντας τα στοιχεία των ετήσιων οικονομικών καταστάσεων της Επιτροπής Εποπτείας Ιδιωτικής Ασφάλισης επεσήμανε ότι, παρά τις δύσκολες χρηματοοικονομικές συνθήκες, η Allianz Ελλάδος πέτυχε πέρυσι να βελτιώσει τη θέση της στην αγορά και να βρεθεί, από πέμπτη που ήταν το 2007, πρώτη σε λειτουργικά κέρδη. «Η εμμονή μας στην κερδοφόρο ανάπτυξη μας τοποθετεί στην κορυφή της ελληνικής αγοράς» δήλωσε με έμφαση ο κ. Π. Παπανικολάου απευθυνόμενος στην ομάδα πωλήσεων της εταιρείας. Πρόσθεσε ακόμη ότι στους δείκτες επιτυχίας της Allianz Ελλάδος, εκτός από την κερδοφόρο ανάπτυξη, περιλαμβάνονται η ικανοποίηση των πελατών, το πάθος των συνεργατών και των εργαζομένων για τη δουλειά τους, καθώς και η εμμονή στην αποτελεσματικότητα για όσα πράττουν.

Οι αρχές αυτές, σύμφωνα με τον κ. Παπανικολάου, συνέβαλαν καθοριστικά και πέρυσι στη διαμόρφωση του δείκτη φερεγγυότητας στο 162% και του κύκλου εργασιών στα 199 εκατ. ευρώ από 192 εκατ. ευρώ το 2007, με τις δύο βασικές δραστηριότητες της εταιρείας, τις Ασφαλίσεις Ζωής και τις Ασφαλίσεις Ζημιών, να αυξάνονται κατά 4,1% στα 109,5 εκατ. ευρώ και κατά 5,5% στα 82,8 εκατ. ευρώ, αντίστοιχα. «Η πορεία της Allianz Ελλάδος στηρίζεται σε συγκεκριμένους κανόνες και σε πολύ αυστηρά πρότυπα, που αποτυπώνονται στις ποιοτικές αλλαγές, τις προληπτικές δράσεις, την ανοικτή επικοινωνία, τη μείωση της πολυπλοκότητας και την ανάδειξη των κορυφαίων επιδόσεων» δήλωσε ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας, διευκρινίζοντας ότι αν κάτι δεν ισχύει στην Allianz είναι ο κανόνας «ό,τι με βολεύει είναι σωστό». «Η επιτυχία για μια καλύτερη Allianz είναι μονόδρομος για τους συνεργάτες μας και όλους τους εργαζομένους» διεμήνυσε ο κ. Παπανικολάου ολοκληρώνοντας την ομιλία του.

Στη διαχρονική εξέλιξη της αγοράς αναφέρθηκε ο τεχνικός σύμβουλος της Allianz Κωνσταντίνος Βερτόπουλος. Κωδικοποιώντας τη δεκαετία του '60, τόνισε ότι δύο ομάδες ασφαλιστικών εταιρειών ανταγωνίζονταν στην αγορά μας, η μικρότερη σε αριθμό απετελείτο από επτά τραπεζικών συμφερόντων εταιρείες και η πολυπληθέστερη από μικρές ιδιωτικές εταιρείες ή αντιπροσωπίες ξένων εταιρειών, κυρίως αγγλικών.

- Η ασφαλιστική ύλη απετελείτο, κυρίως, από εργασίες Πυρός και Μεταφορών.
- Το τιμολόγιο του κλάδου Πυρός, υποχρεωτικό για το σύνολο της αγοράς, περιείχε ασφάλιστρα 4-5 φορές πάνω από τα σημερινά και το Loss ratio εκυμαίνετο συνήθως μεταξύ 30-35%.
- Οι ασφαλίσεις Μεταφορών, δεύτερες σε όγκο ασφαλίστρων, ετιμολογούντο ελεύθερα, λόγω του διεθνούς χαρακτήρα τους, αλλά με υψηλά ασφάλιστρα, που απέφεραν θετικά αποτελέσματα.
- Μικρός ο αριθμός των κυκλοφορούντων οχημάτων, συνεισέφερε περιορισμένο όγκο ασφαλίστρων, με αρνητικά από τότε αποτελέσματα, τα οποία όμως εκαλύπτοντο από τα κέρδη των εργασιών Πυρός και Μεταφορών.
- Η δραστηριότητα στις ασφαλίσεις ζωής επίσης περιορισμένη και εξαρτώμενη, σε μεγάλο βαθμό, από τις πιέσεις των τραπεζών προς τους δανειολήπτες πελάτες τους, κυρίως εμπόρους, βιοτέχνες και βιομηχάνους, για εξασφάλιση των χορηγηθέντων δανείων σε περιπτώσεις θανάτου ή ΜΟΑ.
- Τα ζωικά προϊόντα περιορισμένα και, για πολλούς, γρουσούζικα.
- Στην επαρχία, η συμπλήρωση των προτάσεων ασφάλισης Ζωής συχνά ήταν ομαδική και ελάμβανε χώρα σε καφενεία ή ταβέρνες, όπου ο τοπικός δ/ντής της τράπεζας προσκαλούσε τους δανειολήπτες - επιχειρηματίες και ο εκπρόσωπος της εταιρείας φρόντιζε για τη σωστή συμπλήρωση των προτάσεων. Διαβάστε ολόκληρη την ομιλία του Κωνσταντίνου Βερτόπουλου στο www.nextdeal.gr.

Στον χαιρετισμό του ο εκτελεστικός διευθυντής πωλήσεων Μιχάλης Σωτηράκος αναφέρθηκε, μεταξύ άλλων, στην αξία των βραβεύσεων, τονίζοντας την ιδιαίτερη σημασία που έχουν στην Allianz, αλλά και τη βαρύτητα που αποκτούν όταν πραγματοποιούνται μπροστά στο κορυφαίο ανθρώπινο δυναμικό των πωλήσεων της εταιρείας.

Σημειώνεται ότι το συντονισμό των «Κορυφαίων Επιδόσεων 2009» είχαν ο κ. Κωνσταντίνος Ακριβόπουλος (διευθυντής Εκπαίδευσης) και η κ. Θεοδώρα Σταθούρου (υποδιευθύντρια Marketing & Επικοινωνίας).



Κωνσταντίνος Βερτόπουλος, τεχνικός σύμβουλος



Μιχάλης Σωτηράκος, εκτελεστικός διευθυντής Πωλήσεων



Ανδρέας Ιωαννίδης, διευθυντής Χρηματοοικονομικών και Ασφαλιστικών Υπηρεσιών Συνεργατικής Κεντρικής Τράπεζας Κύπρου



Θεοδώρα Σταθούρου, υποδιευθύντρια Marketing & Επικοινωνίας, Κωνσταντίνος Ακριβόπουλος, διευθυντής Εκπαίδευσης

Κορυφαίες βραβεύεις Allianz 2008







































Δημήτρης Μπάτρης, Εμπορικός Διευθυντής. Για τις εξαιρετικές επιδόσεις των Διευθύνσεών του σε όλους τους κλάδους.

Δημήτρης Σφήκας, Εμπορικός Διευθυντής. Για τις εξαιρετικές επιδόσεις των Διευθύνσεών του σε όλους τους κλάδους

Σπύρος Μελετίου, Εμπορικός Διευθυντής. Για τις εξαιρετικές επιδόσεις των Διευθύνσεών του σε όλους τους κλάδους

Γιάννης Κωτσαρίνης, Συντονιστής Α'. **1η θέση,** Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής. **1η θέση,** Στελέχωση Ομάδας. **1η θέση,** Αύξηση Χαρτοφυλακίου Ασφαλίσεων Ζωής. **1η θέση,** Αύξηση Χαρτοφυλακίου Γενικών Ασφαλίσεων.

Σταύρος Διαμαντόπουλος. Συντονιστής Α', Πολυβράβευση, **2η θέση,** Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής, **2η θέση** Στελέχωση Ομάδας, **1η θέση,** Διατηρησιμότητα Ασφαλίσεων Ζωής, **2η θέση,** Αύξηση Χαρτοφυλακίου Γενικών Ασφαλίσεων, **1η θέση** Cross Selling.

Δημήτρης Κούρτης, Συντονιστής Α', **3η θέση,** Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής, **2η θέση,** Αύξηση Χαρτοφυλακίου Ασφαλίσεων Ζωής, **2η θέση,** Διατηρησιμότητα Ασφαλίσεων Ζωής, **3η θέση** Cross Selling

Μιχάλης Βαρότσης, Συντονιστής Α'. **4η θέση,** Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής, **3η θέση,** Αύξηση Χαρτοφυλακίου Ασφαλίσεων Ζωής, **3η θέση,** Διατηρησιμότητα Ασφαλίσεων Ζωής, **2η θέση** Cross Selling

Αντουανέττα Δαπόλλα, Συντονίστρια Α'. **3η θέση,** Αύξηση Χαρτοφυλακίου Γενικών Ασφαλίσεων

Γιάννης Στρειδάς, Περιφερειακός Διευθυντής. Για τις εξαιρετικές επιδόσεις των Διευθύνσεών του σε όλους τους κλάδους

Κοσμάς Τσιώμος, Διευθυντής Γραφείου. Πολυβράβευση, **1η θέση,** Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής, **1η θέση,** Αύξηση Χαρτοφυλακίου Ασφαλίσεων Ζωής, **1η θέση** Διατηρησιμότητα Ασφαλίσεων Ζωής.

Γιάννης Κανάτας, Διευθυντής Γραφείου. **1η θέση,** Αύξηση Χαρτοφυλακίου Γενικών Ασφαλίσεων.

Αναστασία Κουρτίδου, Διευθύντρια Γραφείου. **1η θέση** Cross Selling.

Νέστορας Χριστοφόρου, Διευθυντής Γραφείου. **1η θέση.** Χαρτοφυλάκιο Ομαδικών Ασφαλίσεων Ζωής & Υγείας

Δημήτρης Μπουτάκης, Διευθυντής Γραφείου. **2η θέση,** Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής, **2η θέση,** Διατηρησιμότητα Ασφαλίσεων Ζωής, **2η θέση,** Αύξηση Χαρτοφυλακίου Γενικών Ασφαλίσεων.

Front Line A.E. Το βραβείο παραλαμβάνει ο κ. Δημοσθένης Βούρτος. **2η θέση,** Αύξηση Χαρτοφυλακίου Ασφαλίσεων Ζωής.

Πέτρος Παναγιωτίδης, Διευθυντής Γραφείου. **3η θέση,** Αύξηση Χαρτοφυλακίου Ασφαλίσεων Ζωής, **2η θέση,** Cross Selling.

Δημήτρης Δεληγεωργόπουλος, Διευθυντής Γραφείου. **3η θέση,** Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής. **3η θέση,** Διατηρησιμότητα Ασφαλίσεων Ζωής.

Λευτέρης Μπουσδούκης, Διευθυντής Γραφείου. **3η θέση,** Αύξηση Χαρτοφυλακίου Γενικών Ασφαλίσεων

Ελένη Κασιμάτη, Διευθύντρια Γραφείου. **3η θέση,** Cross Selling.

Νίκος Γουργιώτης, Διευθυντής Γραφείου. **4η θέση,** Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής.

Γιώργος Στασινόπουλος, Διευθυντής Γραφείου. **5η θέση,** Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής.

Παρασκευή Σιάρκου, Διακεκριμένη Αναπληρώτρια Συντονίστρια Α'. **Πολυβράβευση**

1η θέση, Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής, **1η θέση** Στελέχωση Ομάδας, **1η θέση** Αύξηση Χαρτοφυλακίου Ασφαλίσεων Ζωής, **3η θέση** Διατηρησιμότητα Ασφαλίσεων Ζωής, **1η θέση** Αύξηση Χαρτοφυλακίου Γενικών Ασφαλίσεων

Μαρία Μανιού, Κορυφαία Ασφαλιστική Σύμβουλος. Μέλος της Ομάδας των Κορυφαίων Ασφαλιστικών Συμβούλων 2009. **1η θέση,** Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής, **1η θέση,** Αύξηση Χαρτοφυλακίου Ασφαλίσεων Ζωής

Γεώργιος Τσιώμος, Κορυφαίος Ασφαλιστικός Σύμβουλος Club «Allianz 3 + ένα», Πολυβράβευση, Μέλος της Ομάδας των Κορυφαίων Ασφαλιστικών Συμβούλων 2009, **2η θέση,** Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής, **4η θέση,** Αύξηση Χαρτοφυλακίου Ασφαλίσεων Ζωής, **3η θέση,** Αύξηση Χαρτοφυλακίου Γενικών Ασφαλίσεων

Σοφία Δημητριάδη, Διακεκριμένη Ασφαλιστική Σύμβουλος Club «Allianz 3 + ένα», Πολυβράβευση, Μέλος της Ομάδας των Διακεκριμένων Ασφαλιστικών Συμβούλων 2009, **6η θέση,** Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής, **2η θέση,** Αύξηση Χαρτοφυλακίου Ασφαλίσεων Ζωής.

Χαράλαμπος Κουτέλας, Διακεκριμένος Ασφαλιστικός Σύμβουλος. Club «Allianz 3 + ένα» Μέλος της Ομάδας των Διακεκριμένων Ασφαλιστικών Συμβούλων 2009.

Χαρίκλεια Λιβιέρη, Ασφαλιστική Σύμβουλος. **1η θέση.** Αύξηση Χαρτοφυλακίου Γενικών Ασφαλίσεων, **2η θέση,** Cross Selling

Γιώργος Καρακώστας, Διακεκρι-

Κορυφαίες βραβεύσεις Allianz 2008













Φωτογραφία με όλους τους βραβευόμενους












μένος Ασφαλιστικός Σύμβουλος. Μέλος της Ομάδας των Διακεκριμένων Ασφαλιστικών Συμβούλων 2009, **1η θέση,** Διατηρησιμότητα Ασφαλίσεων Ζωής

Μανώλης Κουτσίκος, Ασφαλιστικός Σύμβουλος. **1η θέση,** Cross Selling

Μαρία Φαλτσέτα, Διακεκριμένη Αναπληρώτρια Συντονίστρια Α'. **3η θέση,** Αύξηση Χαρτοφυλακίου Ασφαλίσεων Ζωής, **1η θέση,** Διατηρησιμότητα Ασφαλίσεων Ζωής

Νίκος Απέργης, Διακεκριμένος Αναπληρωτής Συντονιστής Α'. **2η θέση,** Αύξηση Χαρτοφυλακίου Γενικών Ασφαλίσεων, **1η θέση,** Cross Selling

Ευθύμης Ορφανίδης, Διακεκριμένος Αναπληρωτής Συντονιστής Α'. **2η θέση,** Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής, **2η θέση,** Αύξηση Χαρτοφυλακίου Ασφαλίσεων Ζωής

Νίκος Αρκάδης, Διακεκριμένος Αναπληρωτής Συντονιστής Α'. **2η θέση,** Διατηρησιμότητα Ασφαλίσεων Ζωής, **3η θέση,** Cross Selling

Μαρία Παβέλη, Διακεκριμένη Αναπληρώτρια Συντονίστρια Α'. **3η θέση.** Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής , **3η θέση,** Αύξηση Χαρτοφυλακίου Γενικών Ασφαλίσεων, **2η θέση,** Cross Selling

Στράτος Αγγελάκης, Αναπληρωτής Συντονιστής Α', **3η θέση,** Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής, **3η θέση,** Διατηρησιμότητα Ασφαλίσεων Ζωής, **1η θέση,** Αύξηση Χαρτοφυλακίου Γενικών Ασφαλίσεων

Γιάννης Σακλαμπανάκης, Αναπληρωτής Συντονιστής Α'. **3η θέση,** Αύξηση Χαρτοφυλακίου Ασφαλίσεων Ζωής, **1η θέση,** Διατηρησιμότητα Ασφαλίσεων Ζωής

Γιάννης Γεωργούλης, Αναπληρωτής Συντονιστής Α'. **1η θέση** Cross Selling

Γιώργος Μπάτρης, Αναπληρωτής Συντονιστής Α'. **2η θέση,** Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής, **3η θέση,** Αύξηση Χαρτοφυλακίου Γενικών Ασφαλίσεων

Παναγιώτης Χατζόπουλος, Αναπληρωτής Συντονιστής Α'. **2η θέση,** Διατηρησιμότητα Ασφαλίσεων Ζωής

Παντελής Δασκαλογρηγοράκης. Αναπληρωτής Συντονιστής Α'. **2η θέση.** Cross Selling

Χρήστος Γεωργίου, Αναπληρωτής Συντονιστής Α'. **2η θέση,** Στελέχωση Ομάδας, **2η θέση,** Αύξηση Χαρτοφυλακίου Ασφαλίσεων Ζωής.

Κωνσταντίνος Χασιώτης, Αναπληρωτής Συντονιστής Α'. 3η θέση Cross Selling.

Πολύδωρος Μωραΐτης. Ασφαλιστικός Σύμβουλος, **2η θέση,** Αύξηση Χαρτοφυλακίου Γενικών Ασφαλίσεων, **5η θέση,** Cross Selling.

Γιώργος Γεωργουλάς, Κορυφαίος Ασφαλιστικός Σύμβουλος. Μέλος της Ομάδας των Κορυφαίων Ασφαλιστικών Συμβούλων 2009. **2η θέση,** Διατηρησιμότητα Ασφαλίσεων Ζωής

Ασήμω Νικολούλη, Ασφαλιστική Σύμβουλος. **3η θέση,** Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής

Ευγενία Κατσίγιαννη, Διακεκριμένη Ασφαλιστική Σύμβουλος, Μέλος της Ομάδας των Διακεκριμένων Ασφαλιστικών Συμβούλων 2009. **4η θέση,** Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής, **3η θέση,** Αύξηση Χαρτοφυλακίου Ασφαλίσεων Ζωής

Μανώλης Πρέκας, Διακεκριμένος Ασφαλιστικός Σύμβουλος, Μέλος της Ομάδας των Διακεκριμένων Ασφαλιστικών Συμβούλων 2009. **3η θέση,** Διατηρησιμότητα Ασφαλίσεων Ζωής

Δημήτρης Κουρτίδης, Ασφαλιστικός Σύμβουλος. **3η θέση.** Cross Selling

Γεωργία Μάττα, Ασφαλιστική Σύμβουλος. **4η θέση,** Αύξηση Χαρτοφυλακίου Γενικών Ασφαλίσεων

Βασίλης Διαμαντόπουλος. Κορυφαίος Ασφαλιστικός Σύμβουλος, Μέλος της Ομάδας των Κορυφαίων Ασφαλιστικών Συμβούλων 2009. **15η θέση,** Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής, **4η θέση,** Διατηρησιμότητα Ασφαλίσεων Ζωής

Στράτος Σοφιανός, Ασφαλιστικός Σύμβουλος. **4η θέση,** Cross Selling

Διονύσης Μωραΐτης, Κορυφαίος Ασφαλιστικός Σύμβουλος, Μέλος της Ομάδας των Κορυφαίων Ασφαλιστικών Συμβούλων 2009. **5η θέση,** Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής

Αλεξία Γκορίτσα, Ασφαλιστική Σύμβουλος. **7η θέση,** Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής, **5η θέση,** Αύξηση Χαρτοφυλακίου Ασφαλίσεων Ζωής

Γιώργος Πίχλιβας, Ασφαλιστικός Σύμβουλος. **5η θέση** Αύξηση Χαρτοφυλακίου Γενικών Ασφαλίσεων.

Μαρία Πατρικίου, Κορυφαία Ασφαλιστική Σύμβουλος, Μέλος της Ομάδας των Κορυφαίων Ασφαλιστικών Συμβούλων 2009. **5η θέση,** Διατηρησιμότητα Ασφαλίσεων Ζωής

Δημήτρης Γεροντάρης, Κορυφαίος Ασφαλιστικός Σύμβουλος, Μέλος της Ομάδας των Κορυφαίων Ασφαλιστικών Συμβούλων 2009. **8η θέση** Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής

Δέσποινα Κωστιδάκη, Διακεκριμένη Ασφαλιστική Σύμβουλος, Μέλος της Ομάδας των Διακεκριμένων Ασφαλιστικών Συμβούλων 2009. **9η θέση,** Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής

Ελένη Τσελεμπίδου, Διακεκριμένη Ασφαλιστική Σύμβουλος, Μέλος της Ομάδας των Διακεκριμένων Ασφαλιστικών Συμβούλων 2009. **10η θέση,** Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής.

Σωτήρης Γιαλούμης, Διακεκριμένος Ασφαλιστικός Σύμβουλος, Μέλος της Ομάδας των Διακεκριμένων Ασφαλιστικών Συμβούλων 2009. **11η θέση,** Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής.

Δημήτρης Καραμπέρος, Ασφαλιστικός Σύμβουλος. **12η θέση,** Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής.

Μαρία Ράϊου, Διακεκριμένη Ασφαλιστική Σύμβουλος, Μέλος της Ομάδας των Διακεκριμένων Ασφαλιστικών Συμβούλων 2009. **13η θέση,** Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής.

Θεόδωρος Κυριακόπουλος, Κορυφαίος Ασφαλιστικός Σύμβουλος, Μέλος της Ομάδας των Κορυφαίων Ασφαλιστικών Συμβούλων 2009. **14η θέση,** Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής.



Η περιστασιακή **ηγεσία**

(Situational Leadership)

Τις τελευταίες δεκαετίες άνθρωποι στον τομέα του μάνατζμεντ έχουν αναζητήσει τον «καλύτερο» τρόπο (στυλ) ηγεσίας. Παρ' όλα αυτά, έρευνες πάνω στο θέμα δείχνουν ότι δεν υπάρχει ένα τρόπος (στυλ) αρχηγίας που εξυπηρετεί όλους τους σκοπούς. Επιτυχημένοι ηγέτες είναι αυτοί που μπορούν κάθε φορά να προσαρμόσουν τη συμπεριφορά τους, ώστε να ικανοποιήσουν τις απαιτήσεις της δικής τους συγκεκριμένης περίπτωσης.



Η ΘΕΩΡΙΑ ΤΗΣ ΚΑΤΑ ΠΕΡΙΣΤΑΣΗ ΗΓΕΣΙΑΣ

Μετά από εκτεταμένη έρευνα έχει αναπτυχθεί μία θεωρία ηγεσίας που είναι χρήσιμη στους μάνατζερ, στο να διαγνώσουν τις απαιτήσεις της περιστάσεώς τους. Αυτή η θεωρία βασίζεται στο ποσοστό της κατευθύνσεως (συμπεριφορά καθήκοντος) και στο ποσοστό κοινωνικο-συναισθηματικής υποστήριξης (συμπεριφορά καθήκοντος) και στο ποσοστό κοινωνικο-συναισθηματικής υποστήριξης (συμπεριφορά σχέσεως) που πρέπει ο αρχηγός να παρέχει, λαμβανομένων υπόψη της συγκεκριμένης περιστάσεως και του «επιπέδου ωριμότητας» του υφισταμένου ή της ομάδας.

ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑ ΕΡΓΟΥ ΚΑΙ ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑ ΣΧΕΣΕΩΣ

Η συμπεριφορά έργου και η συμπεριφορά σχέσεως έχουν αναγνωριστεί τις τελευταίες δεκαετίες ως δύο κρίσιμες διαστάσεις στη συμπεριφορά του ηγέτη. Σ' αυτές τις δύο διαστάσεις έχουν δοθεί διάφοροι τίτλοι, όπως από «αυτοκρατορικές» και «δημοκρατικές» έως «προσανατολισμένες προς τους υπαλλήλους» και «προσανατολισμένες στην παραγωγή».

Για αρκετόν καιρό υπήρχε η αντίληψη ότι καθήκον και σχέση ήταν είτε το ένα είτε το άλλο, τρόποι αρχηγίας και, ως εκ τούτου, μπορούσαν να παρουσιασθούν ως μία συνέχεια, κινούμενοι από πολύ απολυταρχική συμπεριφορά αρχηγίας (έργου) στη μία άκρη, σε πολύ δημοκρατική συμπεριφορά αρχηγίας (σχέση) στην άλλη άκρη.

Τα τελευταία χρόνια η ιδέα ότι καθήκον και σχέση ήταν είτε το ένα είτε το άλλο, τρόποι (στυλ) αρχηγίας, δεν υπάρχει πια. Συγκεκριμένα, έρευνες στο Πανεπιστήμιο της πολιτείας του Οχάιο διερεύνησαν αυτή την υπόθεση και απέδειξαν ότι είναι λανθασμένη.

Ερευνητές του Πανεπιστημίου του Οχάιο παρατήρησαν αρκετόν καιρό τη συμπεριφορά των αρχηγών σε μεγάλη ποικιλία περιστάσεων και βρήκαν ότι μπορούσαν να κατατάξουν τις περισσότερες από τις δραστηριότητες των αρχηγών σε δύο ξεχωριστές και σαφείς κατηγορίες ή διαστάσεις συμπεριφοράς. Ονόμασαν αυτές τις δύο κατηγορίες «εισηγητική δομή» (συμπεριφορά έργου) και «εξέτασις» (συμπεριφορά σχέσεως).

Οι ερμηνείες αυτών των δύο: Συμπεριφορά έργου σημαίνει ο βαθμός (επέκτασις, μέχρι ποίου σημείου) που ο αρχηγός εμπλέκεται σε επικοινωνία μιας κατεύθυνσης με το να εξηγεί σε κάθε υφιστάμενο τι πρέπει να κάνει και επίσης πότε, πού και πώς πρέπει να εκτελεσθούν τα καθήκοντά τους. Συμπεριφορά σχέσεως σημαίνει η έκταση που ο αρχηγός εμπλέκεται σε επικοινωνία διπλής κατεύθυνσης με το να παρέχει στους υφισταμένους «κοινωνικο-συναισθηματική στήριξη», ψυχολογικές προσπάθειες εκ μέρους του και διευκολύνσεις.

Οι ερευνητές του Πανεπιστημίου του Οχάιο βρήκαν στις έρευνές τους ότι οι τρόποι (στυλ) αρχηγίας έχουν την τάση να διαφοροποιούνται σε σημαντικό βαθμό. Η συμπεριφορά μερικών αρχηγών χαρακτηριζόταν κυρίως από το ότι κατευθύνουν τις δραστηριότητες των υφισταμένων με σκοπό την εκτέλεση του καθήκοντός τους, ενώ άλλοι αρχηγοί έδιναν έμφαση στο να παρέχουν κοινωνικο-συναισθηματική υποστήριξη μεταξύ αυτών και των υφισταμένων τους στις διαπροσωπικές τους σχέσεις. Ακόμη άλλοι αρχηγοί ακολουθούσαν τρόπους (στυλ) αρχηγίας που χαρακτηριζόταν και από συμπεριφορά σχέσεως και από συμπεριφορά έργου. Υπήρξαν ακόμη μερικοί αρχηγοί που με τη συμπεριφορά τους παρείχαν λίγο καθήκον ή σχέση στους υφισταμένους τους. Δεν βρέθηκε κάποιος τρόπος (στυλ) που να κυριαρχεί. Αντίθετα, ήταν φανεροί διάφοροι συνδυασμοί. Κατ' αυτόν τον τρόπο αποφασίστηκε ότι έργο και σχέση δεν είναι είτε το ένα είτε το άλλο, τρόποι (στυλ) αρχηγίας. Αντίθετα, μπορούν να σχεδιαστούν τα ακόλουθα σχέδια συμπεριφοράς του ηγέτου πάνω σε δύο ξεχωριστούς άξονες, όπως στο σχήμα 1:



Συμπεριφορά κατεύθυνσης

Τέσσερα βασικά στυλ συμπεριφοράς αρχηγού

Εφ' όσον έρευνες που έχουν γίνει τις τελευταίες δεκαετίες απέδειξαν ότι δεν υπάρχει ένας τρόπος (στυλ) αρχηγίας που να είναι καλύτερος από τα άλλα, κάθε ένας από τους τρόπους αρχηγίας που φαίνονται στο σχήμα 1 μπορεί να είναι αποτελεσματικός ή μη αποτελεσματικός, ανάλογα με την περίπτωση.

Ανάλογα με τη συγκεκριμένη περίπτωση η θεωρία της αρχηγίας βασίζεται σε μία αλληλεπίδραση μεταξύ των: (1) το ποσοστό της κατευθύνσεως (συμπεριφορά έργου) που δίνει ο αρχηγός, (2) το ποσοστό της κοινωνικοπθικής υποστήριξης που παρέχει και (3) το επίπεδο «ωριμότητας» που δείχνουν οι υφιστάμενοι σε ένα συγκεκριμένο καθήκον, έργο ή σκοπό που ο αρχηγός προσπαθεί να εκτελέσει μέσω του υφισταμένου του ή ομάδας των υφισταμένων του.

ΕΠΙΠΕΔΟ ΩΡΙΜΟΤΗΤΑΣ

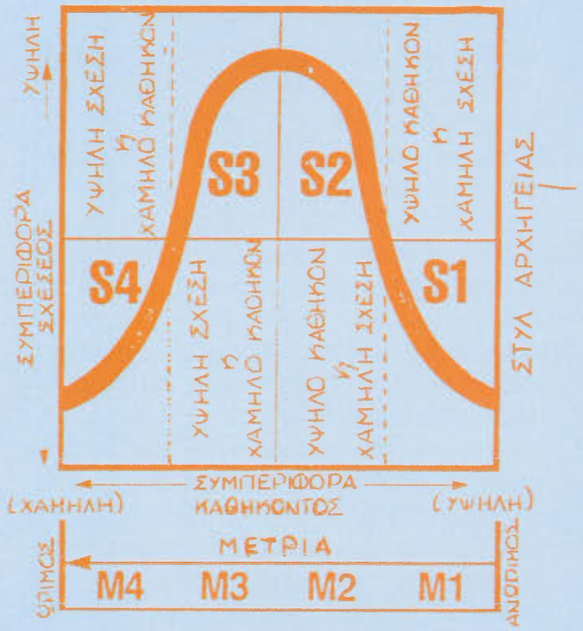
Στη θεωρία της περιστασιακής αρχηγίας ωριμότητα σημαίνει η ικανότητα να θέτει κανείς υψηλούς αλλά κατορθωτούς στόχους (κατόρθωμα-παρακίνηση), η προθυμία και η ικανότητα να αναλαμβάνει κανείς ευθύνη και η εκπαίδευση και/ή η εμπειρία ενός ατόμου ή της ομάδας γενικά. Οι μεταβλητές της ωριμότητας πρέπει να λαμβάνονται υπόψη μόνο σε σχέση με το συγκεκριμένο έργο (εργασία) που πρέπει να εκτελεστεί. Αυτό σημαίνει ότι ένα άτομο ή μία ομάδα δεν είναι ολοκληρωτικά ώριμο/-η ή ανώριμο/-η. Οι άνθρωποι έχουν την τάση να έχουν ποικίλους βαθμούς ωριμότητας ανάλογα με τη συγκεκριμένη εργασία ή σκοπό που ο αρχηγός προσπαθεί να φέρει εις πέρας μέσω των προσπαθειών τους.

Έτσι, ένας πωλητής μπορεί να είναι πολύ ώριμος όσον αφορά τον τρόπο που χειρίζεται τις επισκέψεις του για πωλήσεις, αλλά μπορεί να μη δείχνει τον ίδιο βαθμό ωριμότητας όσον αφορά την ανάπτυξη και αναφορά των προτάσεών του στους πελάτες του. Ως εκ τούτου, είναι σωστότερο για τον διευθυντή αυτού του πωλητή να του παρέχει μικρή καθοδήγηση και βοήθεια όσον αφορά τις δραστηριότητές του των επισκέψεών του σε πελάτες, και είναι σωστότερο να παρέχει πολύ μεγάλη καθοδήγηση και στην παρακολούθηση όσον αφορά τις δραστηριότητες του πωλήτη κατά την εκπόνηση/σχεδιασμό των προτάσεων για τους πελάτες του.

Η ΒΑΣΙΚΗ ΕΝΝΟΙΑ

Σύμφωνα με τη θεωρία της περιστασιακής ηγεσίας, καθώς το επίπεδο ωριμότητας του υφισταμένου συνεχίζει να αυξάνεται όσον αφορά την επίτευξη του συγκεκριμένου έργου, ο αρχηγός πρέπει να αρχίζει να ελαττώνει τη «συμπεριφορά έργου» και να αυξάνει τη «συμπεριφορά σχέσεως». Έτσι πρέπει να γίνεται, ώσπου τα άτομα ή η ομάδα να φθάσουν/-ει σε ένα μέτριο επίπεδο ωριμότητας. Καθώς ο υφιστάμενος αρχίζει να μετακινείται σε ένα επίπεδο ωριμότητας υψηλότερο από τον μέσον όρο, τότε ο αρχηγός θα πρέπει να ελαττώσει όχι μόνο τη συμπεριφορά έργου, αλλά και τη συμπεριφορά σχέσεως. Τώρα ο υφιστάμενος είναι ώριμος όχι μόνον όσον αφορά την εκτέλεση του καθήκοντος, αλλά επίσης είναι ώριμος και ψυχολογικά.

Εφ' όσον ο υφιστάμενος μπορεί να παράσχει στον εαυτό του τη δική του προσπάθεια και ενισχύσεις, δεν είναι πια απαραίτητο ένα μεγάλο ποσοστό κοινωνικοπθικής συμπαράστασης από τον αρχηγό. Άτομα που έχουν φτάσει σε αυτό το επίπεδο ωριμότητας βλέπουν την ελάττωση της στενής εποπτείας και την αύξηση ανάθεσης καθηκόντων τους από τον αρχηγό ως μία θετική ένδειξη εμπιστοσύνης από πλευράς αρχηγού. Συνεπώς, η θεωρία περιστασιακής αρχηγίας στηρίζεται στην καταλληλότητα ή την αποτελεσματικότητα των τρόπων (στυλ) αρχηγίας ανάλογα με την ωριμότητα όσον αφορά την εκτέλεση καθήκοντος του υφισταμένου. Αυτός ο κύκλος μπορεί να παρασταθεί ως μία καμπύλη σε σχήμα καμπάνας υπερτοποθετημένης πάνω στα τέσσερα τεταρτημόρια της αρχηγίας, όπως φαίνεται στο σχήμα 2:



Σχήμα 2: Θεωρία της περιστασιακής αρχηγίας

Το στυλ του αρχηγού σε αντίθεση με την ωριμότητα των υφισταμένων

Το σχήμα 2 προσπαθεί να παρουσιάσει τη σχέση μεταξύ ωριμότητας όσον αφορά την εκτέλεση έργου και τους κατάλληλους τρόπους (στυλ) αρχηγίας που πρέπει να χρησιμοποιηθούν καθώς ο υφιστάμενος μετακινείται από την ανωριμότητα στην ωριμότητα. Ο αναγνώστης πρέπει να έχει υπόψη ότι το σχήμα 2 αντιπροσωπεύει δύο διαφορετικά φαινόμενα. Ο κατάλληλος τρόπος (στυλ) αρχηγίας για δεδομένα επίπεδα ωριμότητας του υφισταμένου παρουσιάζεται με μια καμπυλόγραμμη συνάρτηση στα τέσσερα τεταρτημόρια της αρχηγίας. Το επίπεδο ωριμότητας του ατόμου ή της ομάδας που εποπτεύεται παρουσιάζεται κάτω από το μοντέλο αρχηγίας ως συνέχεια, εκτεινομένη από την ανωριμότητα ώς την ωριμότητα.

Οταν αναφερόμαστε στους τρόπους (στυλ) αρχηγίας του μοντέλου, θα χρησιμοποιούμε τους ακολούθους συντομευμένους ορισμούς: (1) υψηλό καθήκον - χαμηλή σχέση θα αναφέρεται ως τρόπος (στυλ) αρχηγίας S1, (2) υψηλό καθήκον - υψηλή σχέση ως τρόπος αρχηγίας S2, (3) υψηλή σχέση - χαμηλό καθήκον ως τρόπος (στυλ) αρχηγίας S3 και (4) χαμηλή σχέση - χαμηλό καθήκον ως τρόπος αρχηγίας S4.

Οσον αφορά την ωριμότητα του υφισταμένου δεν είναι απλώς μόνο θέμα τού αν είναι κανείς ώριμος ή ανώριμος, αλλά είναι θέμα βαθμού. Οπως φαίνεται στο σχήμα 2, διαιρείται η συνέχεια της ωριμότητας σε 4 επίπεδα ωριμότητας. Χαμηλά επίπεδα ωριμότητας όσον αφορά τη συμπεριφορά έργου αναφέρονται ως επίπεδο ωριμότητας M1, χαμηλά έως μέτρια ως επίπεδο ωριμότητας M2, μέτρια ώς υψηλά ως επίπεδο ωριμότητας M3 και υψηλά επίπεδα ωριμότητας ως M4.

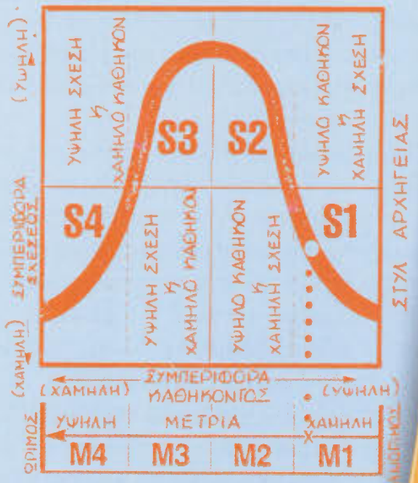
ΕΦΑΡΜΟΓΗ

Τι σημαίνει η καμπύλη σε σχήμα καμπάνας που βρίσκεται στο τμήμα των τρόπων (στυλ) αρχηγίας στο σχήμα 2; Σημαίνει ότι, καθώς το επίπεδο ωριμότητας των υφισταμένων αναπτύσσεται κατά μήκος της συνέχειας από ανωριμότητα σε ωριμότητα, ο καταλληλότερος τρόπος αρχηγίας μετακινείται αναλόγως κατά μήκος της καμπυλόγραμμης συνάρτησης.

Καθορισμός του καταλληλότερου συστήματος αρχηγίας

Για να καθοριστεί ποιος τρόπος (στυλ) αρχηγίας είναι ο καταλληλότερος για να χρησιμοποιηθεί σε μία δεδομένη περίπτωση, πρέπει πρώτα να καθοριστεί το επίπεδο ωριμότητας του υφισταμένου σε σχέση με το συγκεκριμένο έργο που ο αρχηγός προσπαθεί να επιτελέσει μέσω των προσπαθειών των υφισταμένων. Μόλις καθοριστεί αυτό το επίπεδο ωριμότητας μπορεί να καθοριστεί ο καταλληλότερος τρόπος (στυλ) αρχηγίας με το να κατασκευαστεί μια ορθή γωνία (γωνία 90°) από το σημείο της συνέχειας που καθορίζει το επίπεδο ωριμότητας του υφισταμένου ώς ένα σημείο όπου αυτή τέμνει την καμπυλόγραμμη συνάρτηση στο κομμάτι του τρόπου αρχηγίας του μοντέλου. Το τεταρτημόριο όπου γίνεται αυτή η τομή δείχνει ποιος είναι ο καταλληλότερος τρόπος (στυλ) αρχηγίας που πρέπει να χρησιμοποιηθεί από τον αρχηγό σε αυτή τη συγκεκριμένη περίπτωση και με τον υφιστάμενο αυτού του επιπέδου ωριμότητας.

Ας δούμε ένα παράδειγμα στο σχήμα 3: Ας υποθέσουμε ότι ένας διευθυντής έχει καθορίσει πως το επίπεδο ωριμότητας ενός υφισταμένου του όσον αφορά τη διοικητική γραφική εργασία του είναι «χαμηλό». Χρησιμοποιώντας τη θεωρία της περιστασιακής αρχηγίας, ο αρχηγός θα έβαζε ένα X πάνω στο διάγραμμα ωριμότητας, όπως φαίνεται στο σχήμα 3 (δηλαδή πάνω από το M1). Εφ' όσον ο διευθυντής έχει αποφασίσει ότι θέλει να επηρεάσει τη συμπεριφορά του υφισταμένου σ' αυτή την περιοχή, θα μπορούσε να καθορίσει τον καταλληλότερο τρόπο (στυλ) που πρέπει να χρησιμοποιήσει με το να κατασκευάσει μία ορθή γωνία από το X έως το σημείο που αυτή τέμνει την καμπύλη [το σημείο αυτό προσδιορίζεται με ένα O (κύκλο) στο σχήμα 3]. Εφ' όσον η τομή συμβαίνει στο τεταρτημόριο S1, ο διευθυντής θα πρέπει να χρησιμοποιήσει έναν τρόπο (στυλ) αρχηγίας S1 (υψηλό καθήκον - υψηλή σχέση), όταν συνεργάζεται μ' αυτόν τον υφιστάμενο που δείχνει επίπεδο ωριμότητας M1 σ' αυτό το συγκεκριμένο καθήκον. Εάν ακολουθηθεί η ίδια τεχνική για τον καθορισμό του καταλληλότερου τρόπου (στυλ) αρχηγίας και για τα τέσσερα επίπεδα ωριμότητας, θα φανεί καθαρά ότι οι τέσσερεις δείκτες ωριμότητας (M1, M2, M3, M4) αντιστοιχούν στους 4 δείκτες τρόπων (στυλ) αρχηγίας (S1, S2, S3, S4)· αυτό σημαίνει: M1 ωριμότητα χρειάζεται S1 σύστημα, M2 ωριμότητα χρειάζεται S2 σύστημα, κ.τ.λ.



Σχήμα 3

Σ' αυτό το παράδειγμα, όταν λέμε χαμηλό επίπεδο συμπεριφοράς σχέσεως δεν εννοούμε ότι ο διευθυντής δεν είναι φιλικός με τον υφιστάμενο. Απλώς εννοούμε ότι ο διευθυντής, όταν επιτηρεί τον χειρισμό από τον υφιστάμενο της γραφικής εργασίας, θα πρέπει να αφιερώνει περισσότερο χρόνο καθοδηγώντας τον στο τι και πώς να το κάνει, πότε και πού να το κάνει και προσφέροντας λιγότερη κοινωνικοπθική στήριξη και ενίσχυση. Μόνο τότε, όταν ο υφιστάμενος αρχίζει να δείχνει ικανότητα στο να χειρίζεται γραφική εργασία, τότε πρέπει ο διευθυντής να δείχνει αυξημένη συμπεριφορά σχέσεως. Σ' αυτό το σημείο μία μετακίνηση από τον τρόπο (στυλ) 1 στον τρόπο (στυλ) 2 θα είναι καταλληλότερη.

Έτσι, η θεωρία της περιστασιακής αρχηγίας ισχυρίζεται ότι, σε συνεργασία με ανθρώπους που έχουν χαμηλό επίπεδο ωριμότητας (M1) όσον αφορά την επίτευξη συγκεκριμένου καθήκοντος, ένας τρόπος (στυλ) σχέσεως υψηλού καθήκοντος και χαμηλής σχέσεως (S1) έχει τη μεγαλύτερη πιθανότητα επιτυχίας με ανθρώπους που έχουν χαμηλό ώς μέτριο επίπεδο ωριμότητας (M2)· ένας μέτριος τρόπος (στυλ) (S2) φαίνεται να είναι πιο κατάλληλος με ανθρώπους που έχουν μέτριο ώς υψηλό επίπεδο ωριμότητας, όσον αφορά την επίτευξη καθήκοντος (M3) ένας τρόπος (στυλ) S3 έχει τις μεγαλύτερες πιθανότητες επιτυχίας και, τελικά, με ανθρώπους που έχουν υψηλό επίπεδο ωριμότητας ένας τρόπος (στυλ) 4 (χαμηλή σχέση - χαμηλό καθήκον) έχει τις μεγαλύτερες πιθανότητες επιτυχίας. Ενώ είναι σπουδαίο να έχει κανείς στο νου του τους ορισμούς συμπεριφοράς, σχέσης και καθήκοντος που δόθηκαν νωρίτερα, ο καθορισμός των τεσσάρων τρόπων (στυλ) της περιστασιακής θεωρίας της αρχηγίας, όπως φαίνεται στο σχήμα 4, είναι ίσως χρήσιμος για γρήγορες διαγνωστικές κρίσεις.

• Υψηλό καθήκον / χαμηλή σχέση (S1) αναφέρεται ως «λέγειν», επειδή αυτός ο τρόπος (στυλ) χαρακτηρίζεται από επικοινωνία μιας κατεύθυνσης κατά την οποία ο αρχηγός καθορίζει τους ρόλους των υφισταμένων και τους λέει τι, πώς, πότε και πού να εκτελέσουν διάφορα καθήκοντα.

• Υψηλό καθήκον / υψηλή σχέση (S2) αναφέρεται ως «πουλώντας», επειδή με αυτό το σύστημα η καθοδήγηση γίνεται ακόμη από τον αρχηγό κατά ένα μεγάλο ποσοστό. Ο αρχηγός προσπαθεί μέσω επικοινωνίας διπλής κατευθύνσεως και ηθικοκοινωνικής υποστήριξης να εισαγάγει τον υφιστάμενο ψυχολογικά να «αγοράσει» αποφάσεις που πρέπει να παρθούν.

• Υψηλή σχέση / χαμηλό καθήκον (S3) αναφέρεται στους «συμμετέχοντες», επειδή με αυτό το σύστημα ο αρχηγός και ο υφιστάμενος αποφασίζουν από κοινού μέσω επικοινωνίας διπλής κατευθύνσεως και διευκολυντικής συμπεριφοράς από τον αρχηγό, εφ' όσον ο υφιστάμενος τώρα έχει την ικανότητα και τη γνώση για να εκτελέσει το έργο.

• Χαμηλή σχέση / χαμηλό καθήκον (S4) αναφέρεται ως «ανάθεση καθήκοντος», επειδή με το σύστημα αυτό ο αρχηγός αφήνει τον υφιστάμενο ελεύθερο να πράξει μόνος του τα καθήκοντά του. Τώρα ο αρχηγός αναθέτει καθήκοντα εφ' όσον πλέον ο υφιστάμενος έχει υψηλό επίπεδο ωριμότητας και είναι πρόθυμος και ικανός να αναλάβει την ευθύνη της καθοδήγησης της δικής του συμπεριφοράς.



Σχήμα 4: Περιστασιακή αρχηγία

ΤΡΟΠΟΠΟΙΩΝΤΑΣ ΤΑ ΕΠΙΠΕΔΑ ΩΡΙΜΟΤΗΤΑΣ

Στην προσπάθειά του να βελτιώσει την ωριμότητα των υφισταμένων οι οποίοι δεν είχαν αναλάβει τις ευθύνες τους στο παρελθόν, ο αρχηγός πρέπει να προσέξει να μην αυξήσει την ηθικοκοινωνική του υποστήριξη (συμπεριφορά σχέσεως) υπερβολικά γρήγορα. Εάν όμως συμβεί αυτό, οι υφιστάμενοι μπορεί να χαρακτηρίσουν τον αρχηγό ότι «γίνεται μαλακός». Επομένως, ο αρχηγός πρέπει να αναπτύσσει τους υφισταμένους σιγά σιγά, χρησιμοποιώντας λίγο λιγότερο καθήκον (συμπεριφορά καθήκοντος) καθώς και λίγο περισσότερο σχέση (συμπεριφορά σχέσης), καθώς οι υφιστάμενοι ωριμάζουν. Όταν η αποδοτικότητα του υφισταμένου είναι χαμηλή, δεν μπορεί να περιμένει κανείς δραστικές αλλαγές από τη μια μέρα στην άλλη. Για την επίτευξη περισσότερο επιθυμητής συμπεριφοράς εκ μέρους του υφισταμένου προς το καλύτερο πρέπει να συνεχίσει αυτή την τακτική, καθώς η συμπεριφορά του υφισταμένου πλησιάζει όλο και περισσότερο στις απαιτήσεις του αρχηγού όσον αφορά την καλή αποδοτικότητα. Αυτή είναι μία έννοια της τροποποίησης της συμπεριφοράς. Για παράδειγμα, εάν ένας αρχηγός θέλει να βελτιώσει το επίπεδο ωριμότητας ενός υφισταμένου, έτσι ώστε ο υφιστάμενος να αναλάβει πολύ μεγαλύτερη ευθύνη, θα πρέπει ο αρχηγός να μειώσει λίγο την καθοδήγηση (σχέση καθήκοντος), δίνοντας στον υφιστάμενο μια ευκαιρία να αναλάβει κάπως μεγαλύτερη ευθύνη. Εάν αυτή την ευθύνη τη χειριστεί καλά ο υφιστάμενος, ο αρχηγός θα πρέπει να ενισχύσει αυτή τη συμπεριφορά με το να αυξάνει τη συμπεριφορά του σχέσης. Αυτή είναι μία διαδικασία σε δύο στάδια: πρώτο στάδιο, μείωση καθοδήγησης και εάν ακολουθήσει μεγάλη αποδοτικότητα από τον υφιστάμενο έχουμε το δεύτερο στάδιο, όπου έχουμε αυξήσει την ηθικοκοινωνική υποστήριξη εκ μέρους του αρχηγού ως ενίσχυση. Αυτή η διαδικασία θα πρέπει να συνεχιστεί έως ότου ο υφιστάμενος αναλαμβάνει αρκετή ευθύνη και αποδίδει ως ένα άτομο μετρίας ωριμότητας. Αυτό δεν σημαίνει ότι η εργασία του υφισταμένου θα έχει λιγότερη καθοδήγηση, αλλά ότι η καθοδήγηση θα επιβληθεί εσωτερικά από τον ίδιο τον υφιστάμενο παρά εξωτερικά από τον αρχηγό. Όταν συμβαίνει αυτή η διαδικασία, οι υφιστάμενοι δεν είναι μόνο σε θέση να καθορίζουν τη δική τους καθοδήγηση για πολλά από τα καθήκοντα που έχουν αναλάβει αλλά επίσης αρχίζουν να ικανοποιούν οι ίδιοι τον εαυτό τους ψυχολογικά και τις διαπροσωπικές τους ανάγκες. Σ' αυτό το στάδιο οι υφιστάμενοι ενισχύονται θετικά για τις επιτυχίες τους από τον αρχηγό που δεν στέκεται πάνω από τον ώμο τους και από έναν αρχηγό που τους αφήνει όλο και περισσότερο μόνους τους να αναλάβουν ευθύνες. Αυτό δεν σημαίνει ότι υπάρχει λιγότερη αμοιβαία εμπιστοσύνη και φιλία (στην πραγματικότητα, υπάρχει περισσότερη), αλλά χρειάζεται λιγότερη κατευθείαν προσπάθεια εκ μέρους του αρχηγού για να αποδειχθεί αυτό όταν οι υφιστάμενοι είναι ώριμοι.

Αν και αυτή η θεωρία φαίνεται ότι προτείνει ένα βασικό τρόπο (στυλ) για διαφορετικά επίπεδα ωριμότητας, δεν είναι τόσο απλά τα πράγματα. Όταν οι υφιστάμενοι αρχίζουν να συμπεριφέρονται λιγότερο ώριμα για οποιονδήποτε λόγο, π.χ. οικογενειακά προβλήματα, αλλαγή στην εργασιακή τεχνολογία κ.τ.λ., γίνεται τότε κατάλληλο και απαραίτητο για τους αρχηγούς να προσαρμόσουν τη συμπεριφορά τους προς τα πίσω της καμπυλόγραμμης καμπύλης, ώστε να συμπίπτει με το τωρινό επίπεδο ωριμότητας του υφισταμένου. Για παράδειγμα, παίρνουμε έναν υφιστάμενο, ο οποίος αυτή τη στιγμή εργάζεται καλά χωρίς πολλή εποπτεία. Υποθέτουμε ότι ξαφνικά μία οικογενειακή κρίση αρχίζει να επηρεάζει την αποδοτικότητα αυτού του ατόμου στην εργασία του. Σ' αυτή την περίπτωση, θα πρέπει ο διευθυντής να αυξήσει λίγο την καθοδήγηση και την υποστήριξη, έως ότου ο υφιστάμενος βρει τον παλαιό του εαυτό.

Ας πάρουμε άλλο παράδειγμα: ενός δασκάλου, ο οποίος ήταν πολύ ικανός στη δουλειά του (M4) και ως εκ τούτου μπορούσε να αφεθεί χωρίς καθοδήγηση. Υποθέτουμε ότι προβιβάζεται σε διευθυντή. Ενώ θα ήταν πιο κατάλληλο να τον αφήσουμε μόνο (S4) όσο ήταν δάσκαλος, τώρα που είναι διευθυντής, ένα καθήκον με το οποίο έχει μικρή εμπειρία, είναι μάλλον πιο κατάλληλο ο προϊστάμενός του να αλλάξει σύστημα, με το να παράσχει πρώτα περισσότερη ηθικοκοινωνική υποστήριξη και μετά να αυξήσει την καθοδήγηση και την εποπτεία των δραστηριοτήτων του.

[Στυλ (S4) προς Στυλ (S3) προς Στυλ (S2)] Αυτός ο τρόπος του υψηλού καθήκοντος και σχέσης πρέπει να συνεχιστεί μέχρι το άτομο να είναι ικανό να αναλάβει τις καινούργιες του ευθύνες. Τότε μία μετακίνηση πίσω από το στυλ 2 προς τα στυλ 3 και 4 είναι πολύ κατάλληλη. Η χρήση ενός τρόπου (στυλ) αρχηγίας που αποδείχθη πετυχημένος όταν το άτομο ήταν δάσκαλος, στην τελευταία περίπτωση μπορεί να αποδειχθεί μη αποτελεσματικός, γιατί είναι ακατάλληλο για τις ανάγκες της περιστάσεως.

Σε περίληψη, οι ικανοί αρχηγοί πρέπει να ξέρουν το προσωπικό τους αρκετά καλά, ώστε να προσαρμόζονται στην ολοένα αλλάζουσα ικανότητά τους και οι απαιτήσεις από αυτούς. Πρέπει να θυμάται κανείς ότι με την πάροδο του χρόνου οι υφιστάμενοι και ως άτομα και ως ομάδες αναπτύσσουν τα δικά τους συστήματα συμπεριφοράς και τους δικούς τους τρόπους δραστηριότητας, δηλαδή πρότυπα, συνήθειες και αρχές. Ενώ ένας αρχηγός μπορεί να χρησιμοποιήσει έναν ορισμένο τρόπο (στυλ) για την ομάδα εργασίας ως ομάδα, ο αρχηγός αυτός μπορεί συχνά να πρέπει να συμπεριφερθεί διαφορετικά με υφισταμένους του, επειδή αυτοί βρίσκονται σε διαφορετικά επίπεδα ωριμότητας. Και στις περιπτώσεις που είτε

εργάζεται με μία ομάδα είτε εργάζεται με ένα άτομο, οι αλλαγές στον τρόπο (στυλ) αρχηγίας από το S1 στο S2, S3 και S4 θα πρέπει να είναι βαθμιαίες. Αυτή η διαδικασία από τη φύση της δεν μπορεί να είναι επαναστατική, αλλά πρέπει να είναι εξελικτική: βαθμιαίες αναπτυξιακές αλλαγές, αποτέλεσμα σχεδιασμένης ανάπτυξης και δημιουργίας αμοιβαίας εμπιστοσύνης και σεβασμού.

ΠΩΣ ΝΑ ΧΡΗΣΙΜΟΠΟΙΗΣΕΤΕ ΤΟ ΜΟΝΤΕΛΟ ΤΗΣ ΠΕΡΙΣΤΑΣΙΑΚΗΣ ΑΡΧΗΓΙΑΣ

ΠΡΩΤΟΝ: Καθορίστε τι θέλετε να επιτύχετε μέσω του υφισταμένου σας.

ΡΩΤΗΣΤΕ: «Ποιο είναι ακριβώς το καθήκον ή ο σκοπός;»

ΔΕΥΤΕΡΟΝ: Καθορίστε το επίπεδο ωριμότητας του υφισταμένου ή της ομάδας που έχουν σχέση με το καθήκον (έργο).

ΩΡΙΜΟΤΗΤΑ ΕΙΝΑΙ:

ΕΠΙΤΥΧΗΜΕΝΗ ΑΥΤΟΚΑΤΕΥΘΥΝΣΗ

«Είναι το άτομο ή η ομάδα ικανή να θέσει υψηλούς αλλά πραγματοποιήσιμους στόχους;»

ΕΥΘΥΝΗ

«Προθυμία να δεχθεί ευθύνη;»

«Ικανότητα να δεχθεί ευθύνη;»

ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ / ΕΜΠΕΙΡΙΑ

«Έχει το άτομο ή η ομάδα την εκπαίδευση και/ή την εμπειρία που είναι απαραίτητη για να επιτευχθεί το καθήκον;»

ΣΗΜΕΙΩΣΤΕ ΤΟ ΕΠΙΠΕΔΟ ΩΡΙΜΟΤΗΤΑΣ ΤΟΥ ΑΤΟΜΟΥ Ή ΤΗΣ ΟΜΑΔΑΣ

M1;..... M2;..... M3;.....M4;

ΤΡΙΤΟΝ: Τραβήξτε μια γραμμή από το επίπεδο ωριμότητας έως την καμπύλη του τρόπου (στυλ) αρχηγίας. Το σημείο όπου συναντώνται οι γραμμές είναι ο πιο αποτελεσματικός τρόπος (στυλ) αρχηγίας για το άτομο ή την ομάδα.

S1;..... S2;..... S3;..... S4;.....

Συμπεριφερθείτε στο άτομο ή την ομάδα με τον καταλληλότερο συνδυασμό συμπεριφοράς καθήκοντος και συμπεριφοράς σχέσεως.

ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑ ΚΑΘΗΚΟΝΤΟΣ ΕΙΝΑΙ:

Η έκταση που ο αρχηγός φθάνει στον καθορισμό του ρόλου του ατόμου ή της ομάδας. Η έκταση που ο αρχηγός λέει στο άτομο ή στην ομάδα τι, πότε, πού και πώς να κάνει ένα καθήκον.

ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑ ΣΧΕΣΕΩΣ ΕΙΝΑΙ:

Η έκταση που ο αρχηγός καταπιάνεται με επικοινωνία δύο κατευθύνσεων – με το να ακούει τους άλλους, να στηρίζει, να διευκολύνει και να υποβοηθά ψυχολογικά.

ΛΕΞΕΙΣ ΚΛΕΙΔΙΑ: ΛΕΞΕΙΣ ΚΛΕΙΔΙΑ ΓΙΑ ΚΑΤΑΛΛΗΛΟΥΣ ΤΡΟΠΟΥΣ (ΣΤΥΛ) ΑΡΧΗΓΙΑΣ

ΛΕΓΟΝΤΑΣ: υψηλό καθήκον / χαμηλή σχέση
ΠΟΥΛΩΝΤΑΣ: υψηλό καθήκον / χαμηλή σχέση
ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΝΤΑΣ: υψηλό καθήκον / χαμηλό καθήκον
ΑΝΑΘΕΤΟΝΤΑΣ: χαμηλή σχέση / χαμηλό καθήκον

(Πηγή: LIMRA - School in Agency Management)

Περί ηγεσίας

Οκτώ δυναμικές φράσεις για τον ηγέτη

1. Το αληθινό τεστ του ηγέτη είναι να γυρίσει και να δει αν τον ακολουθεί κανένας.
2. Αν διοικείτε σοφά, θα σας υπακούουν ευχάριστα.
3. Πολλή ηγεσία δυσκολεύει τη δουλειά των ανθρώπων.
4. Κανείς δεν θα γίνει μεγάλος ηγέτης αν θέλει να τα κάνει όλα μόνος του ή αν θέλει να κρατάει τους επαίνους για τον εαυτό του.
5. Ενας καλός ηγέτης ενδιαφέρεται περισσότερο για το τι είναι σωστό, παρά για το ποιος έχει δίκιο.
6. Οι ηγέτες υπάρχουν για να κάνουν τις λογικές εξαιρέσεις γενικούς κανόνες.
7. Ενας καλός ηγέτης αναλαμβάνει λίγες παραπάνω ευθύνες από το φταίξιμο και λιγότερους επαίνους για το κατόρθωμα από το μερίδιό του.
8. Η διαφορά μεταξύ των ιδεών με μέλλον και των παραγωγικών αποτελεσμάτων είναι ένας καλός ηγέτης.

Γράμματα σε ασφαλιστές και εταιρείες

«Όταν είσαι Νο 2 και κάτω προσπαθείς περισσότερο. **Διαφορετικά»**

Σε οποιοδήποτε περιβάλλον ανταγωνισμού ο Νο 2 και κάτω, αν θέλει να επιζήσει από την παρουσία και απειλή κάποιου πρώτου, πρέπει να προσπαθήσει περισσότερο, δίνοντας τη μάχη με διαφορετικό τρόπο από τη συμπεριφορά του πρώτου.

Σκεφθείτε λίγο τα ζώα του δάσους, τις απέραντες εκτάσεις της ζούγκλας, τον θαλάσσιο βυθό και θυμηθείτε την παροιμία «το μεγάλο ψάρι τρώει το μικρό». Ο αγώνας είναι σκληρός σε μία διαρκή κίνηση, όπου το κάθε είδος επιβιώνει πολεμώντας διαφορετικά από την ικανότητα του πρώτου που απειλεί, αναπτύσσοντας σε διαφορετικό επίπεδο ένα άλλο δυνατό του σημείο, χρησιμοποιώντας αυτό που έχει, είτε είναι η ταχύτητα, είτε τα χρώματα, ή η ακοή, είτε η όραση...

Πριν από μερικά χρόνια, αξιοποιώντας αυτήν την πραγματικότητα, η διαφημιστική εταιρεία Doyle Dane Bernbach βοήθησε την Avis στη μάχη εναντίον της Hertz που πρωτοπορούσε, κάνοντας πολλούς πελάτες να προτιμήσουν την Avis κι όχι την πρώτη Hertz, με το σκεπτικό ότι η Avis προσπαθεί περισσότερο, άρα προσέχει περισσότερο, άρα είναι καλύτερη κ.λπ.

Ολες οι ελληνικές εταιρείες είναι Νο 2 και κάτω στο νέο περιβάλλον ανταγωνισμού της Ενωμένης Ευρώπης, που κινδυνεύουν να φαγωθούν σαν μικρά ψαράκια, πριν καταλάβουν πως είναι σε λάθος εκτίμηση και πως σύντομα πρέπει να φτιάξουν τη νέα στρατηγική τους και να σταματήσουν να φτιάχνουν πίνακες που τις βγάζει «πρώτες» κάπου στα ελληνικά πλαίσια με ή χωρίς το χαρτόσημο, πρώτη σε χαμόγελο ή πρώτη γραμμένη στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως του Οθωνα ή πρώτη στα λεφτά που έχει ο πατέρας στο εξωτερικό...

Η ζωή δίνει μήνυμα αισιοδοξίας για ασφαλιστές και εταιρείες με την παρουσία χιλιάδων ειδών από το Νο 2 και κάτω, που επιβιώνουν ακριβώς επειδή έχουν διαφορετικά προσόντα, που τα αξιοποιούν.

Οι πελάτες άρχισαν να μην αγοράζουν από «καλά παιδιά», από «Ελληνάκια» ή φιλαράκια. Ενημερώνονται και ζητάνε το καλύτερο. Θα επιβιώσουν αυτοί που έχουν κάτι καλύτερο, κάτι διαφορετικό. Θα νικήσουν όσοι κατάλαβαν ότι είναι στην αρένα και παλεύουν. Και ότι πρέπει οπωσδήποτε να κάνουν κάτι τώρα.

Στην Ελλάδα η λέξη «διαφορετικά» χρησιμοποιείται με δύο σημασίες. Η πρώτη σημαίνει να βρούμε διαφορετικούς τρόπους μάχης με τους πρώτους. Να δείξουμε ότι έχουμε κάτι διαφορετικό. Η δεύτερη σημασία σημαίνει αλλιώς, σε αντίθετη περίπτωση, διαφορετικά... θα χαθούμε.

Έχουμε δυνατότητες να χρησιμοποιήσουμε την πρώτη σημασία.

Διαφορετικά.

(ΠΗΓΗ: «ΝΑΙ»
Αθήνα, Οκτώβριος 1991
Σπύρου Ευάγγελος
Εκδότης του «ΝΑΙ»,
Manager Ασφαλιστών)

Η εμπιστοσύνη

Πώς να την **αποκτήσετε** και πώς να τη **διατηρήσετε**

Το πιο σπουδαίο βήμα στην ανάπτυξη της εμπιστοσύνης είναι η πίστη στον εαυτό σου. Προκειμένου να πιστεύεις στον εαυτό σου, πρέπει πρώτα να αρέσεις στον εαυτό σου. Πολύ συχνά αυτό δεν είναι τόσο απλό όσο φαίνεται. Για πολλούς ανθρώπους αυτό είναι ένα πολυσύνθετο πρόβλημα. Δεν εννοώ να είσαι όλο «ιδέα» για τον εαυτό σου, διότι αυτό είναι εξίσου κακό σαν να μην πιστεύεις καθόλου στον εαυτό σου.

Το πιο σημαντικό χαρακτηριστικό γνώρισμα που πρέπει να διαθέτει ένας ασφαλιστής είναι η εμπιστοσύνη προς τον εαυτό του. Η ανάπτυξης της εμπιστοσύνης είναι η δημιουργία ενός ασφαλιστού - πωλητού. Ένας διευθυντής υποκαταστήματος κάποτε είπε ότι εάν δεν είχε κλείσει έναν πελάτη και δεν κατάφερε να κάνει την πώληση, ήταν ανήσυχος να κλείσει έναν δεύτερο πελάτη. Αυτός λέει, «με το πέρασμα των ετών η αναλογία κλεισιμάτων μου έχει γίνει μία προς τρεις και γνωρίζω ότι αφού δεν αγόρασαν οι πρώτοι δύο υποψήφιοι, ο τρίτος πρέπει να αγοράσει». Αυτό λέγεται εμπιστοσύνη. Είναι η προδιάθεση του μυαλού που πραγματικά σας κάνει να πιστέψετε ότι μπορείτε να ελέγξετε και να αντιμετωπίσετε οποιαδήποτε κατάσταση προκύπτει στην πορεία σας για να πουλήσετε ασφάλειες ζωής.

Από πού προέρχεται η εμπιστοσύνη

Δεν είναι χάρισμα, όπως δεν αναπτύσσεται αυτομάτως κατά την περίοδο της ζωής ενός ανθρώπου. Η εμπιστοσύνη δεν είναι το αποτέλεσμα ενός μόνον παράγοντος. Ο βαθμός της εμπιστοσύνης και ο τρόπος με τον οποίο αποκτάται διαφέρει για τον καθένα μας. Μερικοί ασφαλιστές ποτέ δεν αναπτύσσουν την προσωπική τους εμπιστοσύνη και, κατά συνέπεια, αποτυγχάνουν στο ασφαλιστικό επάγγελμα.

Ορισμένοι άνθρωποι είναι πολύ τυχεροί. Αυτοί αναπτύσσουν την απαραίτητη προσωπική εμπιστοσύνη νωρίς στη σταδιοδρομία τους. Αυτό μπορεί να οφείλεται σε πολλούς λόγους. Ένας από αυτούς είναι το ότι έχουν προηγούμενη πείρα στις πωλήσεις και άλλος η ωριμότητά τους.

Άλλοι, πάλι, δεν μπορούν να αναπτύξουν την εμπιστοσύνη τους για αρκετά χρόνια. Κατόπιν, και εντελώς ξαφνικά, μια ημέρα την αποκτούν. Σε πολλές περιπτώσεις, η εμπιστοσύνη ανοικοδομείται βαθμιαίως. Σε άλλες περιπτώσεις, αποκτάται επάνω σε μια ξαφνική και δραματική βάση.

Εκείνο που έχει σημασία είναι ότι ενώ εσείς καλλιεργείται την εμπιστοσύνη, ούτε καν το αντιλαμβάνεσθε συνειδητά. Οταν την έχετε αποκτήσει, ξαφνικά αντιλαμβάνεσθε ότι την έχετε...

Πόσες φορές λέμε στον εαυτό μας ή και στον διευθυντή μας, «Δεν μπορώ να πάω σε αυτόν τον άνθρωπο, είναι πολύ σπουδαίος». Ένας ικανός ασφαλιστής ζωής έχει εμπιστοσύνη και πεποίθηση ώστε να επισκεφθεί οποιονδήποτε. Αυτό είναι το πρώτο βήμα στην ανάπτυξη της εμπιστοσύνης. Να είσθε πρόθυμος να αγωνισθείτε και να δεχθείτε ήττες, διότι από τους αγώνες και τις ήττες θα μάθετε.

Ένας ασφαλιστής πρόσφατα είπε ότι όταν άρχισε το ασφαλιστικό του επάγγελμα ήταν όπως ένας αγώνας πυγμαχίας. Κατά τον πρώτο του αγώνα πήγε στο μέσον του ρινγκ και κάποιος του έφερε μια γροθιά στη σιαγόνα. Έπεσε προς τα πίσω και έχασε με «νοκ άουτ». Είχε χάσει την πρώτη μάχη.



Έχασε αρκετούς αγώνες με «νοκ άουτ» και μετά από περίπου 15 αγώνες ανακάλυψε ότι άρχισε να αμύνεται καλύτερα. Βέβαια, ακόμη δεν είχε κερδίσει κανέναν αγώνα. Μετά από περίπου 50 ή 60 αγώνες άρχισε να φέρνει ισοπαλίες. Μετά από περίπου 100 αγώνες, επιτέλους, κέρδισε έναν. Μετά ακολούθησε και άλλη νίκη. Καθώς περνούσε ο καιρός, όλο και κέρδιζε περισσότερους αγώνες απ' όσους έχανε. Τώρα πλέον γνώριζε ότι είχε κερδίσει τη μεγάλη μάχη. Αυτή ήταν η περιγραφή της δικής του αναπτύξεως της εμπιστοσύνης.

Ένα άλλο βήμα για την ανάπτυξη της εμπιστοσύνης είναι η μελέτη, ιδιαίτερα των προσωπικών σας αρχείων πωλήσεων. Συνεργασθείτε με τον άμεσο προϊστάμενό σας ή κάποιον άλλον πεπειραμένο ασφαλιστή. Αυτό μπορεί να συσχετισθεί με τους αγώνες εις το ότι η από κοινού εργασία (επισκέψεις πελατών) είναι ένας ανώτερος τρόπος εκμαθήσεως. Εκτός αυτού, εάν ηττηθείτε ενώ κάνετε μια προσπάθεια από κοινού, είναι πιο εύκολο να δεχθείτε την ήττα και ο συνάδελφος ασφαλιστής μπορεί να σας βοηθήσει να μάθετε από αυτήν.

Κάτι που είναι πολύ σημαντικό είναι να πιστεύεις στα θαύματα που μπορεί να κάνει το προϊόν της ασφάλειας ζωής. Δεν υπάρχει τίποτα που μπορεί να αντικαταστήσει την ασφάλεια ζωής. Δεν υπάρχει τίποτα σήμερα και ούτε πιθανόν να υπάρξει στο μέλλον. Εάν πραγματικά δεν πιστεύετε στο προϊόν σας και στο τι μπορεί να προσφέρει, τότε έχετε κάνει λάθος στο επάγγελμα που διαλέξατε.

Το πιο σπουδαίο βήμα στην ανάπτυξη της εμπιστοσύνης είναι η πίστη στον εαυτό σου. Προκειμένου να πιστεύεις στον εαυτό σου, πρέπει πρώτα να αρέσεις στον εαυτό σου. Πολύ συχνά αυτό δεν είναι τόσο απλό όσο φαίνεται. Για πολλούς ανθρώπους αυτό είναι ένα πολυσύνθετο πρόβλημα. Δεν εννοώ να είσαι όλο «ιδέα» για τον εαυτό σου, διότι αυτό είναι εξίσου κακό σαν να μην πιστεύεις καθόλου στον εαυτό σου. Εάν είσαι όλο «ιδέα», τότε δεν είσαι ειλικρινής και οι άνθρωποι το αντιλαμβάνονται. Το κλειδί στο να αρέσετε στον εαυτό σας και να πιστεύετε στον εαυτό σας είναι να είσθε πάντοτε ειλικρινής και τίμιος με τους πελάτες σας και τον εαυτό σας.

Εάν επιχειρήσετε να ζήσετε ένα ψέμα, δεν έχετε την απαραίτητη εμπιστοσύνη. Δεν νιώθετε άνετος με τον εαυτό σας. Το μέρος του εαυτού μας που διατηρούμε μυστικό απαιτεί πάρα πολλά από τη ζωτικότητά μας.

Δεν πρέπει να ξεχνάμε τη μη προφορική επικοινωνία, διότι εάν δεν είσθε εντελώς ειλικρινής και τίμιος, οι άνθρωποι το καταλαβαίνουν. Μπορούν να το αντιληφθούν χωρίς να υπάρχει ανάγκη να μιλήσετε καθόλου. Μόλις ο υποψήφιος πελάτης σας ανακαλύψει ότι δεν είσθε ειλικρινής, τότε έχετε χάσει τον αγώνα της πωλήσεως. Είμαι της γνώμης ότι πρέπει να φαντασθείτε τον εαυτό σας ακριβώς όπως θέλετε να αντιδρά ο υποψήφιος πελάτης σας.

Τώρα μόλις είπα ότι θα πρέπει να προσπαθήσετε να είσθε ειλικρινής και όχι υποκριτής· έτσι δεν προσπαθώ να πω ότι πρέπει να είσθε όπως ο Μπεν Φέλντμαν. Μην προσπαθήσετε να ζήσετε τη δική του ζωή. Αλλά, αντιθέτως, διαλέξτε τα πράγματα αυτά που νομίζετε εσείς ότι τον έκαναν πετυχημένο και εργασθείτε για να βελτιώσετε τις δικές σας ιδιότητες που θα σας εξυπηρετήσουν να αριστεύσετε στους τομείς που πέτυχε αυτός. Εργασθείτε με ό,τι έχετε, αλλά πάντοτε να εργάζεσθε για να βελτιώσετε τον εαυτό σας.

Οι άνθρωποι αυτοί γνωρίζουν γιατί είναι αποδοτικοί και καταβάλλουν προσπάθειες για να βελτιώσουν τον εαυτό τους. Αυτό έχει εφαρμογή στην εργασία, στην οικογενειακή ζωή και στην κοινωνική δραστηριότητα. Για να είναι κανείς τελείως πετυχημένος απαιτείται ισορροπία και στα τρία.

Οι άνθρωποι αυτοί γνωρίζουν γιατί είναι αποδοτικοί και καταβάλλουν προσπάθειες για να βελτιώσουν τον εαυτό τους. Αυτό έχει εφαρμογή στην εργασία, στην οικογενειακή ζωή και στην κοινωνική δραστηριότητα. Για να είναι κανείς τελείως πετυχημένος απαιτείται ισορροπία και στα τρία.

Εάν μπορείτε να βελτιώσετε τον εαυτό σας και στους τρεις αυτούς τομείς, θα είσθε περισσότερο ευτυχισμένος με τον εαυτό σας. Αυτό, βεβαίως, δεν είναι εύκολο έργο. Θα απαιτήσει πάρα πολύ σκληρή εργασία, συγκέντρωση και κατά μεγάλη πιθανότητα αρκετή υπομονή.

Καθημερινώς θα πρέπει να αρχίζετε τους ασφαλιστικούς αγώνες καλά οργανωμένοι, με την πίστη ότι το προϊόν σας μπορεί να κάνει θαύματα, ότι η πίστη σας στην εταιρεία και στις υπηρεσίες σας είναι πρώτης τάξεως και τούτο διότι πιστεύετε στον εαυτό σας. Επιδιώξτε να δημιουργήσετε αμοιβαίως ωφέλιμες σχέσεις και να γίνετε συνειδητά ικανός. Όταν έχετε πετύχει αυτό, σύντομα θα έχετε αποκτήσει την απαραίτητη εμπιστοσύνη που συνοδεύει την πετυχημένη σταδιοδρομία στις ασφάλειες ζωής.



Να 'ξερες πόσα θα κέρδιζες αν πίστευες αυτό...

«Τη λογική μου μπορεί να την αντικρούσουν· το λόγο μου ίσως τον αμφισβητήσουν· το ντύσιμό μου μπορεί να το αποδοκιμάσουν· τη φάτσα μου μπορεί να την αποστραφούν· ακόμα και οι καλές προσφορές μου ίσως τους κάνουν καχύποπτους· μα η αγάπη μου θα μαλακώσει τις καρδιές, όπως του ήλιου οι ακτίνες μαλακώνουν το πιο κρύο χώμα». Και για να το πετύχω αυτό: «Θα επαινώ τους εχθρούς μου και θα γίνονται φίλοι... Θ' αγαπάω όλους τους τρόπους ζωής όλων των ανθρώπων, γιατί ο καθένας έχει αξιοθαύμαστες αρετές, αν και πιθανόν να είναι κρυμμένες... Στις πράξεις των άλλων θ' αντιδρώ με αγάπη... Και πάνω απ' όλα θ' αγαπάω τον εαυτό μου. Γιατί όταν το κάνω αυτό θα επιθεωρώ πρόθυμα καθετί που μπαίνει στο σώμα μου, στο μυαλό μου, στην ψυχή μου και στην καρδιά μου. Ποτέ δεν θα ικανοποιήσω τις παράλογες απαιτήσεις της σάρκας μου· αντίθετα, θα προφυλάξω το σώμα μου με καθαρότητα και με μέτρο. Ποτέ δεν θα επιτρέψω στη σκέψη μου να ερωτοτροπήσει με το κακό και την απελπισία, αλλά θα την κρατήσω ψηλά με τη γνώση και τη σοφία των αιώνων. Ποτέ δεν θα επιτρέψω στην ψυχή μου να γίνει αυτάρκης και ικανοποιημένη, αλλά θα την τρέφω με περισυλλογή και προσευχή. Ποτέ δεν θα επιτρέψω στην καρδιά μου να γεμίσει με μικρότητα και πίκρα, αλλά θα την μοιράζω με άλλους και θα μεγαλώσει και θα θερμαίνει τη γη».

Og. Mandino



Ασφαλιστές και ικανοποίηση

Ικανοποίηση είναι η εκπλήρωση αναγκών ή επιθυμιών, όπως η ικανοποίηση απτημάτων, η ηθική ικανοποίηση. Ικανοποίηση είναι και η αποζημίωση και η ανταμοιβή κόπου. Ικανοποιητικός είναι αυτός που μπορεί να ικανοποιήσει, ο επαρκής. Ικανοποιώ σημαίνει ότι εκπληρώνω ανάγκες ή απαιτήσεις ή επιθυμίες κάποιου. Σημαίνει και αποζημιώνω, ανταμείβω κόπους, επανορθώνω αδικία. Σημαίνει ακόμη και προσφέρω ευχαρίστηση.

Η ασφάλιση είναι μια ευχαρίστηση για δύσκολες ώρες. Πολλές εταιρείες και ασφαλιστές προσφέρουν αυτήν την ευχαρίστηση αποζημιώνοντας πελάτες και ανταμείβοντας τους ανθρώπους τους. Κάποιες εταιρείες και κάποιοι ασφαλιστές δεν προσφέρουν αυτήν την ευχαρίστηση όταν δεν εκπληρώνουν τις επιθυμίες των πελατών τους για προστασία σε ζημίες.

Η δουλειά του ασφαλιστή είναι προσφορά ικανοποίησης και ευχαρίστησης. Οσοι δεν λειτουργούν έτσι, δεν εκπληρώνουν το σκοπό τους. Συνήθως είναι κακοί επαγγελματίες, δεν έχουν κύρος, δεν έχουν λεφτά, λιμοκτονούν, είναι ψεύτες, είναι αλεξιπτωτιστές και περαστικοί. Δεν στεριώνουν στο επάγγελμα και στην κοινωνία.

Αν είστε ασφαλιστές, οφείλετε να έχετε πρώτη προτεραιότητα την ικανοποίηση των αναγκών και επιθυμιών του πελάτη σας. Αν είστε εταιρεία ασφαλιστική, πρώτο σας έργο είναι η ηθική και υλική ικανοποίηση των ανθρώπων σας και η αποζημίωση αμέσως στον πελάτη σας.

Ε. Σπύρου



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

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

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ
Για καλό και για κακό

65 χρόνια ΜΑΖΙ

Λ. Κηφισίας 62, 151 25 Μαρούσι • Τηλ.: 210 6198960, Fax: 210 6176165 • www.aspis.gr

Προτάσεις για τις ασφαλιστικές εταιρείες

1. Μην ξεχνάτε τις γυναίκες-συζύγους των αντρών ασφαλιστών σας. Συμβάλλουν στην επιτυχία τους. Περιλάβετε και αυτές στις εκδηλώσεις σας.
2. Η γυναίκα διακρίνεται καλύτερα στις δημόσιες σχέσεις. Είναι πιο ζεστή, πιο αποδοτική ποιοτικά.
3. Η γυναίκα είναι πιο θετική ως πομπός και δέκτης ασφαλιστικών μηνυμάτων.
4. Η γυναίκα κάνει λιγότερα λάθη στις πωλήσεις ασφ. ζωής στο κομμάτι «προσέγγιση πελατών».
5. Η γυναίκα είναι ιδανική για το επάγγελμα του ασφαλιστή.
6. Η γυναίκα εμποδίζεται ακόμη στη διεκδίκηση υψηλότερων θέσεων, και προγράμματα νομικής προστασίας θα κάλυπταν ένα κενό νομοθεσίας για ίση μεταχείριση - ισότητα αναζήτησης εργασίας κ.λπ.
7. Παροχές ιδιαίτερης φροντίδας στα ζευγάρια που εργάζονται μαζί σε μια εταιρεία επιδρούν θετικά στο καλό κλίμα μιας εταιρείας.
8. Οι γυναίκες διευθύντριες υποκαταστημάτων είναι σίγουρα πιο αποδοτικές όταν κατακτήσουν τη θέση.
9. Οι γυναίκες έχουν δυσκολότερους ρόλους να παίξουν ως μάνες, σύζυγοι, υπάλληλοι, και ένα ειδικό πριμ θα ανέβαζε το ηθικό και την απόδοσή τους.
10. Η μητρότητα πρέπει ν' αντιμετωπιστεί ευνοϊκότερα από πλευράς υποχρεώσεων σε σχέση με τους άντρες.
11. Εταιρείες με ειδικούς παιδικούς σταθμούς για τα παιδιά ασφαλιστών ή υπαλλήλων θα βοηθούσαν στην απόδοση, παραμονή και στρατολόγηση ικανών ανθρώπων στο επάγγελμα.
12. Στις βραβεύσεις να μην ξεχνάτε την προσφορά τού ή της συζύγου.
13. Η εργασία της γυναίκας είναι εργασία και προσφορά. Η ποιότητα της γυναικείας προσφοράς βοηθά τη διατηρησιμότητα εργασίας.
14. Από μελέτες στην Αμερική διαπιστώθηκε ότι, όταν οι εταιρείες έδωσαν αρμοδιότητες στη γυναίκα, παρουσίασαν καλύτερη διατηρησιμότητα πελατολογίου και καλύτερη διατηρησιμότητα στρατολογημένου προσωπικού.
15. Δεν υπάρχουν εκπαιδευτικά προγράμματα ειδικά για τη γυναίκα ασφαλίστρια. Όλη η εκπαίδευση βασίζεται σε αντρικά μοντέλα.
16. Οι εταιρείες να βγάλουν προγράμματα καλύψεων για γυναίκες, νοικοκυρές και άλλες ομάδες γυναικείου πληθυσμού (σύζυγοι, διαζευγμένες, παιδικά προγράμματα, προγράμματα νέων ζευγαριών κ.λπ.).
17. Να μπουν νέα προγράμματα με κίνητρα την πρόληψη και κάλυψη.
18. Να γίνουν συνεργασίες των τμημάτων ομαδικών ασφαλίσεων με σωματεία εργαζομένων.
19. Στην Αμερική το 60% των ασφαλιστικών προγραμμάτων απευθύνονται στον άντρα.
20. Οι γραμματείς δεν αμείβονται για όλα όσα κάνουν σ' έναν χώρο ειδικό, όπως το υποκατάστημα, το πρακτορείο κ.λπ.
21. Να γίνουν συνέδρια γυναικών στο πλαίσιο εταιρείας.
22. Να δοθούν κίνητρα και στο γυναικείο διοικητικό προσωπικό.
23. Η γυναίκα είναι έτοιμη πλέον για το marketing ασφαλιστικών εταιρειών ως «αγορά-στόχος».



ΓΥΝΑΙΚΕΣ

ΓΥΝΑΙΚΕΣ

Συμβουλές για τη γυναίκα ασφαλίστρια που περπατάει και για τα... παπούτσια της

Τα παπούτσια που δεν είναι ακριβώς στα μέτρα σας αποτελούν τη μεγαλύτερη αιτία προβλημάτων για τα πόδια σας. Και, δυστυχώς, οι γυναίκες είναι εκείνες που υποκύπτουν συχνότερα στο «μπρος στα κάλλη τι 'ναι ο πόνος», με συνέπειες ολέθριες για την υγεία και την αισθητική των ποδιών τους. Αντισταθείτε, λοιπόν, στους πειρασμούς και αγοράζετε τα παπούτσια σας υπό τις εξής προϋποθέσεις:

- Για άνετη εφαρμογή, προσπαθήστε να αγοράζετε παπούτσια το απόγευμα, αφού έχετε περπατήσει για λίγο (συνήθως, τα πόδια πρήζονται όταν ζεσταίνονται).
- Βάλτε καλά στο μυαλό σας ότι όποιες κι αν είναι οι προσταγές της μόδας, όσο μοντέρνο κι αν είναι το στυλ των παπουτσιών, η κίνηση των δακτύλων δεν πρέπει να εμποδίζεται στο εσωτερικό τους και τα παπούτσια σας πρέπει να είναι τουλάχιστον μισό εκατοστό μεγαλύτερα από το πόδια σας στο μήκος.
- Δοκιμάστε πάντοτε τα παπούτσια πριν τα αγοράσετε – περπατήστε μέσα στο κατάστημα για λίγο και μη βασίζεστε στις διαβεβαιώσεις του πωλητή ή στις δικές σας ελπίδες ότι «θα ανοίξουν». ΔΕΝ πρόκειται να ανοίξουν – ή, όταν κάποτε ανοίξουν, θα έχουν ήδη προκαλέσει ανεπανόρθωτο κακό στα πόδια σας.
- Αφήστε τα ψηλοτάκουνα παπούτσια για τις ειδικές περιστάσεις. Για τις καθημερινές σας εμφανίσεις διαλέξτε τακούνια ύψους 3-5 εκατοστών, γιατί διαφορετικά θα δημιουργηθούν προβλήματα ισορροπίας του κορμού, κάλοι και παραμορφώσεις των ποδιών.

Δυνατά δάκτυλα!

Ορισμένες ασκήσεις θα σας βοηθήσουν να χαρίσετε δύναμη και ευλυγισία στα πόδια σας. Κάνετέ τις ξυπόλητη:

- Κυλήστε ένα μαλακό μπαλάκι, ένα πορτοκάλι ή ένα ειδικό ξύλινο όργανο για μασάζ των ποδιών κάτω από την καμάρα του πέλματος για πέντε λεπτά.
- Πιάστε και ανασηκώστε μικροαντικείμενα με τα δάκτυλα των ποδιών σας.
- Γυμνάστε τα πόδια σας με μια απλή άσκηση: Ανασηκωθείτε πάνω στο μπαλάκι ρίχνοντας το βάρος σας πρώτα στο αριστερό πόδι, ενώ το δεξιό θα στηρίζεται σταθερά στο πάτωμα. Επαναλάβετε αλλάζοντας πόδι.

Κατά της δυσοσμίας

Για να κρατήσετε τα πόδια σας δροσερά:

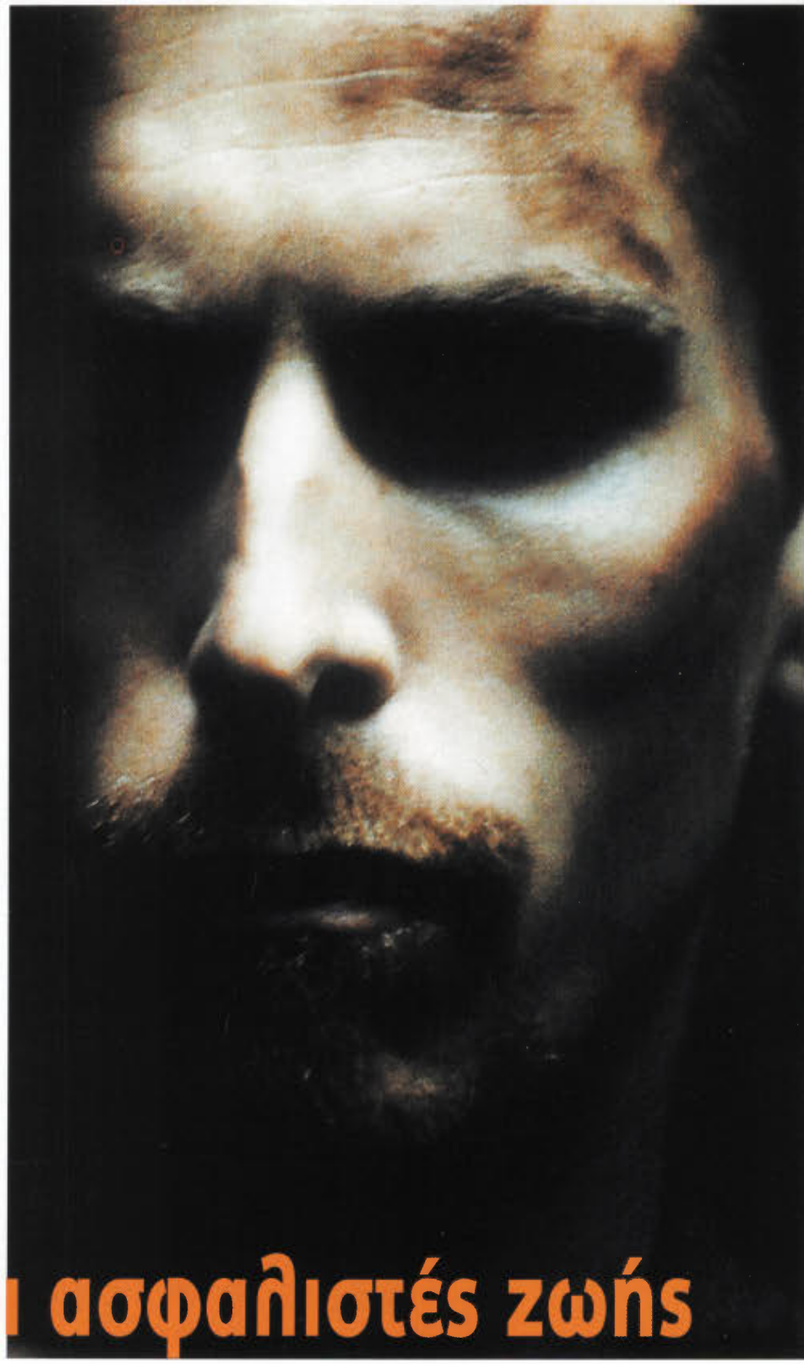
- Ψεκάστε τα με ένα ειδικό αποσμητικό σπρέι.
- Πασπαλίστε τα με ταλκ.
- Τοποθετήστε αποσμητικές σόλες στα παπούτσια.
- Αλλάζετε καλσόν ή κάλτσες καθημερινά.
- Αν φοράτε κοντές κάλτσες με αθλητικά παπούτσια ή μπότες, προτιμήστε τις βαμβακερές ή μάλλινες, γιατί οι συνθετικές δεν επιτρέπουν στα πόδια να αναπνέουν.

Συμβουλές και σημειώσεις

Για να διατηρήσετε τα πόδια σας σε άριστη κατάσταση:

- Αλλάζετε συχνά παπούτσια.
- Επιδιορθώνετε τακτικά τις σόλες και τα τακούνια.
- Πασπαλίζετε οπωσδήποτε με ταλκ και τα πόδια και το εσωτερικό των παπουτσιών σας.
- Περπατάτε ξυπόλητες όποτε βρίσκετε την ευκαιρία. Η εναλλαγή σκληρών και μαλακών επιφανειών διεγείρει την κυκλοφορία του αίματος.

Τα βάσανα των ανθρώπων...



Οι ασφαλιστές της ΕΘΝΙΚΗΣ, της INTER-AMERICAN, της ING, της ΑΣΠΙΔΟΣ, της ALICO, της ALLIANZ, της AXA, της EFG Eurolife, της Αγροτικής, μαζί με ασφαλιστές μικρότερων εταιρειών, μέσω των ασφαλειών ζωής, και υγείας προσπαθούν να λιγοστέψουν τα βάσανα των ανθρώπων που σχετίζονται με αρρώστιες, ατυχήματα, θανάτους, αναπηρίες και τις συνέπειές τους... Οι συντονιστές κάνουν το μεγαλύτερο έργο μαζί με τους ασφαλιστικούς συμβούλους και μετά ακολουθούν οι πράκτορες που κάνουν και γενικές ασφάλειες. Οι μεσίτες έχουν μικρή συμμετοχή στον κλάδο ζωής. Η ΕΘΝΙΚΗ έχει μερίδιο 23,1% στις ασφάλειες ζωής και είναι πρώτη.

Όταν έρχονται αρρώστιες και ατυχήματα, οι άνθρωποι έχουν λύπη. Η λέξη ετυμολογείται εκ του λύω, διαλύω. Άλλοι υποστηρίζουν ότι βγαίνει από το λέπω=απολεπίζω=ξεφλουδίζω, δηλαδή γίνεται συναισθηματικό γδάρσιμο. Άλλοι ότι βγαίνει από το λυ-ώπη=λύει δάκρυα στους ώπας (οφθαλμούς) και άλλοι από το λέλοιπα, λείπω, έχω στερηθεί.

Η λύπη είναι επιβλαβής και ο Αισχύλος λέει ότι «άπαν το λυπούν εστί ανθρώπω νόσος». Υπάρχουν πολλές λέξεις να εκφραστούν τα βάσανα των ανθρώπων στην ελληνική γλώσσα. Λύπη, θλίψις, στενοχώρια, άγχος, αγωνία, δυσφορία, ταραχή, δυσαρέσκεια, καημός, δυσθυμία, σπαραγμός, μελαγχολία, πένθος, απελπισία, πόνος, οδύνη, λαχτάρα, πάθημα, χόλιασμα, θρήνος, γογγύζω, οδύρομαι, δακρύζω, βουρκώνω κ.ά.

Οι ασφαλιστές ζωής, όταν εκπληρώνουν τις υποχρεώσεις τους με αποζημίωση, παίρνουν ένα σφουγγάρι και σβήνουν πολλές λέξεις λύπης.

Ταυτόχρονα πληρώνονται πθικά, αλλά και με καλό εισόδημα.

Ε. Σπύρου

...και οι ασφαλιστές ζωής

Λεφτά!



10 ιδέες που κρύβουν αύξηση εισοδήματος

1. Ζητήστε από τους ασφαλιστές σας να γευτούν μικροεπιτυχίες. Σιγά σιγά θα τους ανοίξει η όρεξη για μεγαλοεπιτυχίες· π.χ., ζητήστε τους κάθε εβδομάδα 3 μικρά συμβόλαια, τα φθηνότερα, και βραβεύστε τους μ' ένα μικροδώρο...

2. Εξηγήστε στον ασφαλιστή σας ότι η καριέρα είναι αργή διαδικασία, για να μείνει κοντά σας.

3. Ζητήστε να σας γράψει ο ασφαλιστής σας παραμονές πρωτομηνιάς (1η του μήνα) τι θα κάνει μέσα στον επόμενο μήνα και τι λεφτά προσδοκά να βγάλει. Μετά αναλύστε το περιεχόμενο αναλόγως.

4. Πείστε έναν ασφαλιστή σας να βγει πρώτος σε κάτι και επαινέστε τον δημόσια.

5. Βάλτε ένα ελάχιστο όριο χρημάτων που πρέπει να βγάλει ο καθένας ασφαλιστής σας για να ζήσει αξιοπρεπώς στα μέτρα του...

6. Εξηγήστε στους ασφαλιστές σας (ξεχωριστά σε έναν έναν) τι σημαίνει προσφέρω σταδιοδρομία και όχι μεροκάματο-δουλειά.

7. Δείξτε πρακτικά στον ασφαλιστή σας ότι μπορεί να βγάλει περισσότερα από το συγκεκριμένο εισόδημα που βγάζει...

8. Δείξτε του ότι αυτός (ο ασφαλιστής) είναι αφεντικό της δουλειάς του και ότι αυτός «έχει τα κλειδιά της μπροστινής πόρτας εισόδου – είναι ο υπεύθυνος της όλης δουλειάς του».

9. Ζητήστε απ' τον ασφαλιστή να κατατάξει τον εαυτό του σε μία από τις τρεις κατηγορίες κακός - μέτριος - καλός, και μετά βάλτε τον να αλλάξει κατηγορία. Στο καλός υπάρχει το καλύτερος.

10. Η δουλειά θέλει κόπο και φιλοσοφία. Το ίδιο χέρι φοβάται τ' αγκάθια, το ίδιο χαίρεται τα τριαντάφυλλα.

Ε.Σπύρου



Ασφαλιστές και Υγιεία

Οι ασφαλιστές είναι οι επαγγελματίες που μαζί με άλλους (ιατρούς, νοσοκόμους, ειδικούς ιατρικών μηχανημάτων, φαρμακοποιούς κ.λπ.) υπηρετούν τον άνθρωπο και την υγεία του. Οι ασφαλιστές εξασφαλίζουν χρήματα για να κρατιέται κάποιος στη ζωή, για να έχει τα απαραίτητα προς το ζην με αποταμιεύσεις, εξασφαλίσεις εισοδημάτων σε ανεργίες ή ασθένειες, με συντάξεις κ.λπ., αλλά και όταν χάσει την υγεία του να μπορεί να εξασφαλίσει το κόστος επανάκτησής της. Οι ασφαλιστές λέγονται και ασφαλιστές ζωής - όσοι ασχολούνται με συμβόλαια ζωής και υγείας.

Η ελληνική γλώσσα είναι η μόνη εξ όλων των γλωσσών που κάνει διάκριση μεταξύ ΖΩΗΣ και ΒΙΟΥ.

Ζωή είναι η ιδιότητα του ζωντανού οργανισμού και προέρχεται από το ρήμα ζέω, που σημαίνει είμαι ζεστός, θερμός, βράζω. Η θερμότητα χαρακτηρίζει τον ζωντανό - και η ψυχρότητα το «πάγωμα»· η κρυάδα, τον νεκρό. Οι ωραίοι πρόγονοί μας είχαν παρατηρήσει ότι το «ζέω» έβγαινε από τον ήχο ζζζ... του βρασμού.

Βίος για τους αρχαίους Έλληνες ήταν η διάρκεια της ζωής του ανθρώπου και έβγαινε από το ις (= δύναμη) + βία → βίος: επειδή χρειάζεται δύναμη για να τα βγάλεις, μετά βίας, πέρα στη ζωή...

Οι ασφαλιστές υπηρετούν και τη ζωή και τον βίο... Οσοι ασφαλιστές έχουν παιδεία και γνώσεις είναι υπερήφανοι και αξιοπρεπείς σ' αυτήν την υπηρεσία και καριέρα.

Οι άσχετοι περιφέρονται σαν ζητιάνοι, κακομοίρηδες και ανασφαλείς έναντι του κοινού. Το ίδιο και οι αμφιβόλου προσωπικότητος και παιδείας διευθυντές και γενικοί, που με «κόλπα» και «ντοπαρίσματα» άνευ ουσίας προσπαθούν να παρακινήσουν τους «ψόφιους» συνεργάτες τους που τους «κρύβουν» στα μοναχικά, κρυφά συνέδριά τους και στις κλειστές συνάξεις... Αντί να καμαρώνουν δείχνοντάς τους, όπως κάνουν οι νικηφόροι στρατιώτες στις παρελάσεις... Δείξτε τους ανθρώπους σας που υπηρετούν την υγεία και τον βίο των συνανθρώπων μας. Είναι η καλύτερη παρακίνηση για καλά αποτελέσματα και αύξηση παραγωγής. **Ε.Σ.**

Ασφαλιστές **και γιατροί**



«Οι ιατροί είναι μετά τον Θεό» λέει μια λαϊκή παροιμία, ενώ ο Όμηρος έγραφε ότι «Ιητρός γαρ ανήρ, πολλών αντάξιος άλλων» (Ομηρος Λ514). Ο Ιπποκράτης (Νόμος 1) έλεγε: «Ιητρική τεχνεών μεν πάσεων εστί επιφανεστάτη». Η λέξη ιατρός ή ιητήρ ή ιήτωρ προέρχεται από το ρήμα ιάομαι = ιατρεύω, θεραπεύω, ίδιας ρίζας με το ιαίνω = θερμαίνω (εξ ου και ίασις = θεραπεία).

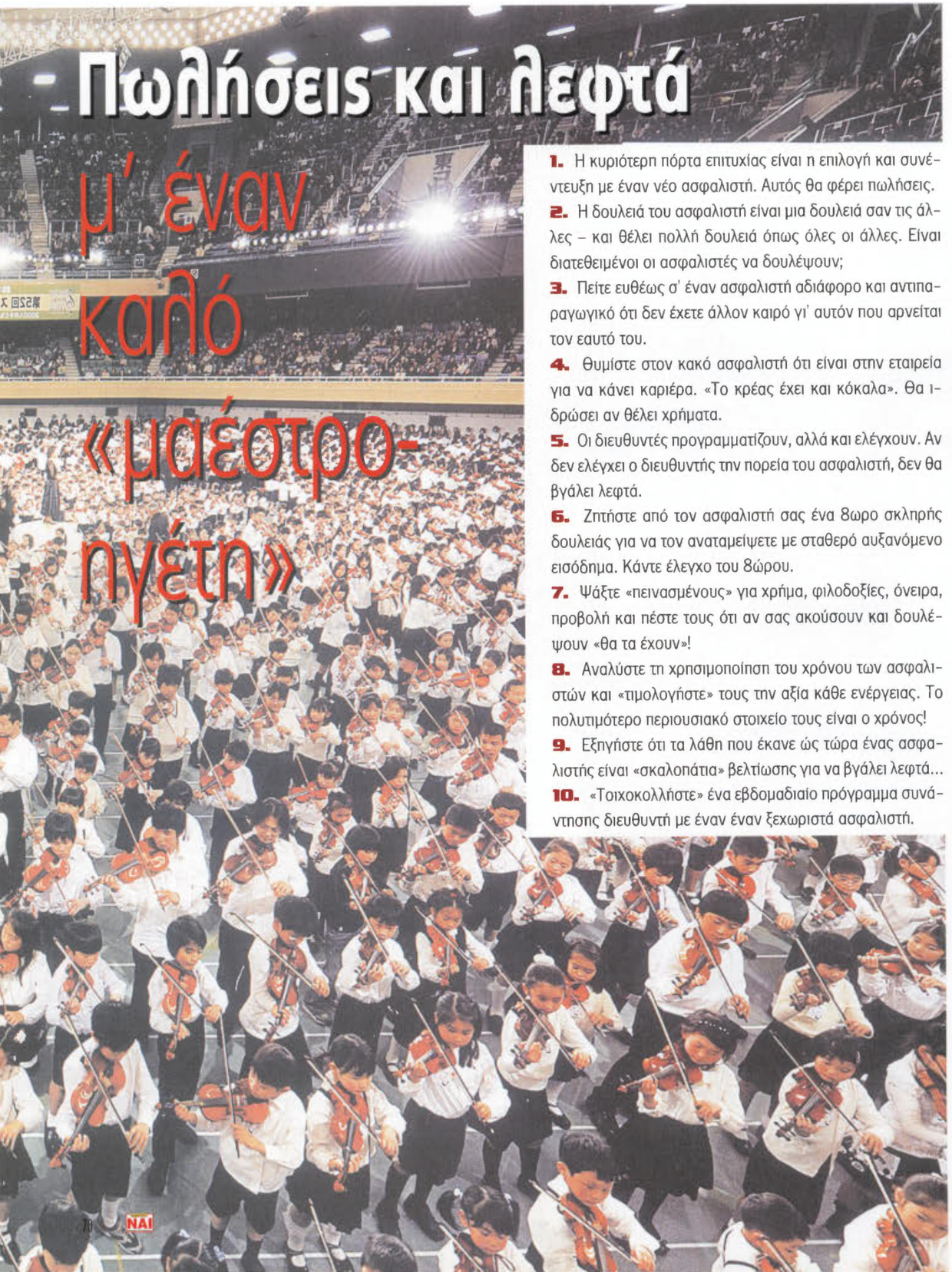
Το ίασις εκ της ιήσεως = ρίψεως του Απόλλωνος Ηλίου, ο οποίος λεγόταν και Ιήιος, από το ότι άφηνε βέλη, έριπτε ακτίνες θερμές. Το θεραπεύω έχει σχέση με το θέρω = θερμαίνω. Η θεραπεία έχει σχέση με τη θερμότητα. Ακόμα και στον πυρετό ο άρρωστος κρυώνει, έχει ρίγος και πρέπει να ζεσταθεί.

Οι γιατροί αναβάλλουν το θάνατο. Αντικειμενική επιδίωξή τους, η παράταση χρόνου ζωής και ο υγιής βίος. Ιατρός των θεών ήταν ο Απόλλων και κύριο προσωνύμιό του ήταν Απόλλων Παιάν, δηλαδή αυτός που έπαυε οδύνας. Και ο ιατρός αποκαλείται παιήων ή παιάν, εκ του παίω = παύω (νόσους παύων). (Πηγή: «Ο εν τη λέξει λόγος», εκδ. Γεωργιάδη.)

Ο Απόλλων Παιάν, ο Φοίβος, ήταν αυτός που με τις ιαματικές ιδιότητες του ζωοδότου και ζωογόνου Ήλιου έπαυε τας νόσους. Ο ιατρός είναι ακέστωρ (ακέομαι = θεραπεύω), ζωαλκής (ζωή+αλκή), αλθεύς (άλθω = θεραπεύω)... Ο Ιπποκράτης είπε για την εικόνα του ιατρού: «Ασκείν περί τα νοσήματα δύο: ωφελείν ή μη βλάπτειν». Στη σημερινή εποχή η υγεία έχει κόστος και η ιατρική για να ωφελήσει είναι πανάκριβη. Οι άνθρωποι μέσω ιδιωτικής ή δημόσιας ασφάλισης, δυστυχώς, για να ωφεληθούν επαρκώς πληρώνουν πολλά. Οι ασφαλιστές αναλόγως βοηθούν μέσω κατάλληλης εκπαίδευσης με συμβόλαια ζωής και υγείας τους ιατρούς να αναλάβουν τη θεραπεία. Σε όλα τα ιδιωτικά νοσοκομεία παγκοσμίως κανείς (ίσως ελάχιστοι) δεν εξετάζει ή χειρουργεί ΔΩΡΕΑΝ... Και τα δημόσια θέλουν κάποιες προϋποθέσεις. Σ' αυτό το τόσο σημαντικό θέμα οι ασφαλιστές έχουν ευνοϊκές λύσεις για τους ανθρώπους. Δεν θα 'πρεπε να έχουν κύρος και καλή φήμη;

Ε. Σπύρου

Πωλήσεις και λεφτά μ' έναν καλό «μαέστρο-πγέτη»



1. Η κυριότερη πόρτα επιτυχίας είναι η επιλογή και συνέντευξη με έναν νέο ασφαλιστή. Αυτός θα φέρει πωλήσεις.

2. Η δουλειά του ασφαλιστή είναι μια δουλειά σαν τις άλλες – και θέλει πολλή δουλειά όπως όλες οι άλλες. Είναι διατεθειμένοι οι ασφαλιστές να δουλέψουν;

3. Πείτε ευθέως σ' έναν ασφαλιστή αδιάφορο και αντιπαραγωγικό ότι δεν έχετε άλλον καιρό γι' αυτόν που αρνείται τον εαυτό του.

4. Θυμίστε στον κακό ασφαλιστή ότι είναι στην εταιρεία για να κάνει καριέρα. «Το κρέας έχει και κόκαλα». Θα ιδρώσει αν θέλει χρήματα.

5. Οι διευθυντές προγραμματίζουν, αλλά και ελέγχουν. Αν δεν ελέγχει ο διευθυντής την πορεία του ασφαλιστή, δεν θα βγάλει λεφτά.

6. Ζητήστε από τον ασφαλιστή σας ένα 8ωρο σκληρής δουλειάς για να τον αναταμείψετε με σταθερό αυξανόμενο εισόδημα. Κάντε έλεγχο του 8ώρου.

7. Ψάξτε «πεινασμένους» για χρήμα, φιλοδοξίες, όνειρα, προβολή και πέστε τους ότι αν σας ακούσουν και δουλέψουν «θα τα έχουν»!

8. Αναλύστε τη χρησιμοποίηση του χρόνου των ασφαλιστών και «τιμολογήστε» τους την αξία κάθε ενέργειας. Το πολυτιμότερο περιουσιακό στοιχείο τους είναι ο χρόνος!

9. Εξηγήστε ότι τα λάθη που έκανε ώς τώρα ένας ασφαλιστής είναι «σκαλοπάτια» βελτίωσης για να βγάλει λεφτά...

10. «Τοιχοκολλήστε» ένα εβδομαδιαίο πρόγραμμα συνάντησης διευθυντή με έναν έναν ξεχωριστά ασφαλιστή.



Άλλες 8 ιδέες πωλήσεων που ίσως φέρνουν και λεφτά!

1. Πολλοί άνθρωποι που αγαπούν την οικογένειά τους και βλέπουν ότι δεν καταφέρνουν να την προστατέψουν, έχουν τύψεις και ενοχές γι' αυτό. Αναλύστε τους ότι η ασφάλιση μειώνει αυτό το στρες.

2. Θυμίστε σε κάποιους παντρεμένους ότι έδωσαν όρκο τιμής πως αυτοί που αγαπούν δεν θα στερηθούν φαΐ, στέγη, ρούχα, αξιοπρέπεια. Είναι σήμερα σε θέση (χωρίς ασφάλιση) να τον τηρήσουν;

3. «Το καλάμι είναι το πιο ατίθασο άλογο» για κάποιους που η ζωή τούς ευνόησε... Θυμίστε τους πόσοι «γκρεμοτσακίστηκαν».

4. Το καλύτερο και χρησιμότερο ΕΓΓΡΑΦΟ ή παράθυρο στο p/c είναι ο κατάλογος υποψήφιων πελατών για έναν ασφαλιστή. Διαφορετικά δεν είναι χρήσιμοι για κανέναν.

5. Στο εστιατόριο ρωτάνε «Τι θα φάτε;». Ρωτήστε πρώτα τι θέλουν οι πελάτες σας.

6. Η αμφιβολία ροκανίζει τη δύναμη. Μην αφήνετε αμφιβολίες στους πελάτες για τίποτα.

7. Όταν παίρνετε νέα ονόματα, «ανοίγετε χώρο για το αύριο, αφήνοντας πίσω το χθες». Θα είστε χρήσιμοι αύριο και θα πληρωθείτε.

8. Μην πεθάνετε από αναιμία. Το νέο αίμα για την επιβίωσή σας (και της τσέπης σας) είναι τα νέα ονόματα υποψηφίων.

Ε.Σ.

Τα συμβόλαια ζωής **φέρνουν χαμόγελα**

Ακόμη 10 ιδέες για **δ/ντές** υπ/των **ασφαλιστών**



1. «Μετρήστε» τι σπείρατε και τι θερίσατε!
2. Μήπως έχετε «άσφαιρα πιστόλια» στο γραφείο σας; Τα πιστόλια έχουν αξία όταν έχουν σφαίρες. Κάνουν πωλήσεις τα «πιστόλια» σας και πετυχαίνουν στόχους;
3. Οι δ/ντές πετυχαίνουν πάντα μέσω άλλων ανθρώπων.
4. Βελτιώστε τους παλαιούς συνεργάτες σας και μην τους ξεχνάτε.
5. Οταν λυπάστε τους κακούς, βλάπτετε τους καλούς.
6. Οι ασφαλιστές στα πρώτα τους βήματα (έλεγε ο Δ. Κοντομηνάς όταν έκανε εκπαίδευση δ/ντών) είναι σαν να μπαίνουν σ' ένα σκοτεινό τούνελ... Θέλουν ένα χέρι να τους κρατά. Κρατήστε το και θα σας ανταμείψουν.
7. Δ/ντής επιτυχημένος είναι αυτός που αναπτύσσει ανθρώπους και όχι αυτός που βάζει αγγελίες λέγοντας ΖΗΤΟΥΝΤΑΙ έτοιμοι...
8. Λάθη = πείρα. Πείρα = λάθη.
9. Σήμερα είναι η πρώτη μέρα ΤΟΥ ΥΠΟΛΟΙΠΟΥ ΤΗΣ ΖΩΗΣ ΣΑΣ. Επανασχεδιάστε το αύριο να είναι καλύτερο για σας και για όσους έχετε γύρω σας.
10. Ο καλύτερος στόχος για τους ασφαλιστές είναι να πάνε χρήματα στο τέλος του μήνα στην οικογένεια και στην τσέπη τους. Μην το ξεχνάτε!

Επιμέλεια: Αντώνης Σπανός

Επώνυμες **απόψεις** για την **ποιότητα**

Η ποιότητα είναι μεγάλη ιστορία με έργα και λόγια. Διαλέξτε αυτά που σας ταιριάζουν να κάνετε ή να λέτε «Περί ποιότητος».



Είπαν...

Πολλές ευρωπαϊκές εταιρείες έχουν συμπεριλάβει την ποιότητα στο στρατηγικό σχεδιασμό τους. Είναι καθήκον των διευθυντών να προσδιορίζουν τη στρατηγική ποιότητας και να αναπτύσσουν προγράμματα ποιοτικής βελτίωσης μέσα στις εταιρείες τους. Μόνο το ανώτατο διοικητικό επίπεδο της εταιρείας μπορεί να ηγηθεί των προσπαθειών για να τη στρέψει προς την κατεύθυνση της πλήρους ικανοποίησης του πελάτη.

C.J. Van der Klugt

Πρόεδρος της Philips και τ. πρόεδρος του EFQM

Η μελλοντική επιτυχία βασίζεται στην εισαγωγή της ποιότητας σε όλες τις δραστηριότητες του management και στο να επιτύχουμε ή να ξεπεράσουμε τους ποιοτικούς στόχους των καλύτερων εταιρειών του κόσμου.

Το management ποιότητας και η ίδρυση κατάλληλου ευρωπαϊκού οργανισμού θα βοηθήσουν την Ευρώπη να αντέξει την παγκόσμια πρόκληση του ανταγωνισμού.

I.D.T. Vallance

Πρόεδρος της British Telecom

Οι κυβερνήσεις μπορούν να καθοδηγήσουν τις αποφάσεις των επιχειρήσεων μέσα από πολλά επίπεδα κοινωνικής πολιτικής. Τα πιο σπουδαία είναι, τη στιγμή αυτήν, η ανανέωση της οργάνωσής μας και των κοινωνικών υπηρεσιών. Στους τομείς αυτούς υπάρχουν μεγάλα προβλήματα σε πολλές χώρες. Δημόσιες υπηρεσίες χαμηλής ποιότητας μειώνουν την ποιότητα των προϊόντων της βιομηχανίας και έτσι επιβραδύνουν την όλη διαδικασία της βιομηχανικής αναδιοργάνωσης και ανανέωσης.

C. de Benedetti

Πρόεδρος Olivetti

Η ποιότητα είναι το πιο ανταγωνιστικό όπλο της επιχείρησης. Η ποιότητα δεν έχει σχέση με το ίδιο το προϊόν, αλλά και με τους συνεργάτες, τις εργασιακές σχέσεις και, εν γένει, τη φιλοσοφία της εταιρείας.

Λέων Μελάς

τ. Πρόεδρος Δ.Σ. του ΣΕΒ

Σήμερα ο manager δεν μπορεί να είναι πια αυτός που οργανώνει, συντονίζει, σχεδιάζει και ελέγχει μόνο πόρους. Στο κέντρο της δραστηριότητάς του προστίθενται τώρα τομείς που εκφράζονται με λέξεις πιο ρευστές, όπως χρόνος, ευκαιρία, σύγκριση, ποιότητα.

Στέλιος Αργυρός

τ. Πρόεδρος Ε.Ε. του ΣΕΒ

Η ποιότητα συμφέρει. Οσο περισσότερο επενδύει σε ποιότητα η εταιρεία, άλλο τόσο και περισσότερο κερδίζει. Από έρευνα αποδείχθηκε ότι ένα 20 με 30% του τζίρου τής επιχείρησης συνδυάζεται με την εικόνα που έχει το κοινό για την ποιότητα του ονόματός της.

Κλάους Μέλερ

Πρόεδρος και ιδρυτής του TMI

Είμαστε επιχειρηματίες για να βγάλουμε χρήματα, όχι για να κάνουμε οικονομία. Κάθε πρόγραμμα μείωσης κόστους πρέπει να είναι ταυτόχρονα πρόγραμμα ποιοτικής βελτίωσης, αλλιώς δεν με ενδιαφέρει.

R.E. Mercer

Πρόεδρος Goodyear

Ποιος μπορεί να αποτιμήσει το κέρδος από την ικανοποίηση ενός πελάτη και ποιος μπορεί να υπολογίσει το κόστος ενός δυσαρεστημένου πελάτη;

Dr. W. Edwards Deming

Η βελτίωση της ποιότητας είναι το κλειδί για τη βελτίωση της απόδοσης.

Kay B. Whitmore

Πρόεδρος της Eastman Kodak

Η εξαιρετική εξυπηρέτηση στους ανά τον κόσμο πελάτες μας δεν είναι ένα απλό σλόγκαν που επαναλαμβάνεται, ούτε μια αρχαία παράδοση που πρέπει να συνεχισθεί. Είναι η καθημερινή μας υποχρέωση που πρέπει να εκτελούμε αδιάκοπα, αντιμετωπίζοντας συχνά απρόβλεπτες καταστάσεις.

Louis V. Gerstner

Πρόεδρος της American Express

(Πηγές: EFQM: Introduction to EFQM, περιοδικό «Manager», Ιανουάριος 1990)

Περιβάλλον και ποιότητα

Ο αυξανόμενος ανταγωνισμός σε παγκόσμιο επίπεδο, η «κατάργηση» των συνόρων με την απλοποίηση των τελωνειακών και δασμολογικών περιορισμών και οι συμπαραγωγές (joint ventures) που αφαιρούν την εθνική «ταυτότητα» από την τεχνολογία έχουν δημιουργήσει απαιτητικούς πελάτες που αναζητούν και προμηθεύονται ό,τι καλύτερο υπάρχει σε προϊόντα και υπηρεσίες. Οι εταιρείες, στην προσπάθειά τους να ανταποκριθούν, επανεξετάζουν και τροποποιούν τα συστήματα με τα οποία λειτουργούν.

Μια μεγάλη γερμανική εταιρεία εκφράζει τον προσανατολισμό αυτό με την πολιτική της: «Το σημαντικότερο κριτήριο για την ποιότητά μας είναι η ικανοποίηση των πελατών μας. Πρέπει, ως προμηθευτές τους, να απολαμβάνουμε της πλήρους εμπιστοσύνης τους. Οι απαιτήσεις και υποδείξεις των πελατών πρέπει να αντιμετωπίζονται με δική μας δέσμευση (στην ποιότητα) και με καινούργιες πωλήσεις».

Η ποιότητα είναι σημαντική για τους πελάτες, για την εταιρεία, αλλά και για τα στελέχη της, για τους λόγους που παραθέτουμε παρακάτω:

Γιατί η ποιότητα είναι σημαντική:

Οι πελάτες θέλουν ποιότητα γιατί:

1. Θέλουν αξιόπιστες υπηρεσίες.
2. Θέλουν να καλύψουν τις ανάγκες τους.
3. Θέλουν καλή τοποθέτηση των χρημάτων τους.
4. Θέλουν προσοχή και σωστή συμπεριφορά.

Τα στελέχη θέλουν ποιότητα γιατί:

1. Χρειάζονται ικανοποίηση από την εργασία τους.
2. Θέλουν σεβασμό από τον πελάτη.
3. Θέλουν να απαλλαγούν από τον εκνευρισμό και το στρες.
4. Θέλουν εργασιακή ασφάλεια.
5. Θέλουν να νιώθουν υπερηφάνεια για την εταιρεία που εργάζονται.
6. Η ποιότητα δημιουργεί πελάτες πιο πιστούς και με περισσότερη ανοχή στα τυχόν λάθη.

Η εταιρεία θέλει ποιότητα γιατί:

1. Τη θέλουν οι πελάτες.
2. Το μέλλον της εξαρτάται από αυτήν.



Εταιρείες που εφαρμόζουν Ο λική Ποιότητα

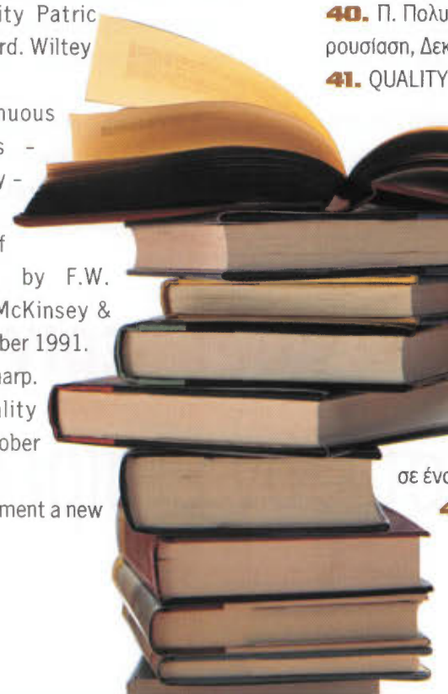
Το παρακάτω απόσπασμα από τον κατάλογο μελών του EFQM αναφέρει ορισμένες από τις μεγάλες ευρωπαϊκές εταιρείες-μέλη του, που εφαρμόζουν προγράμματα Ολικής Ποιότητας.

Aeritalia - Societa Aerospaziale Italiana
KBC Manufaktur Koechlin
Aerospatiale
Baumgartner & Cie. Aktiengesel-Ischaft
L' Air Liquide
KPMG Klynveld
Alitalia-Linee Aeree Italiana S.p.A.
Koninklijke Luchtvaart Maatschap-pij N.V.
Allied Dunbar Assurance plc
Chocoladefabriken Lindt & Sprungli AC
Amsterdam-Rotterdam Bank N.V.
Magneti Marelli S.p.A.
ABB Asea Brown Boveri Ltd
Nestlè AG
Avions Marcel Dassault - Breguet Aviaton
Det Norske Veritas
Ing. C. Olivetti & C., S.p.A.
Banco Bilbao Vizcaya
PA Consulting Group
N.V. Bekaert SA
PTT Nederland
BICC Cables Limited
N.V. Philips Gloeilampenfabrienken
Robert Bosch GmbH
Piaggio Veicoli Europei srl
British Telecommunications plc
Industrie Pininfarina S.p.A.
Bull SA
Pirelli S.p.A.
Bureau Veritas
The Post Office
Caisse des Depots et Consignations
Praxis Systems plc
Giba - Geigy AG
Publics Communication
Compania Sevillana de Electricidad, SA
Regie Nationale des Usines Renault
Continental Aktiengesellschaft
Roygal Nedlloyd Group
DAF N.V.
Royal Nijverdal - Ten Gate
J.C. Delcaux «Mobilier Urbain»
Royal Packaging Industries Van Leer B.V.
AB Electrolux
SGS - Thomson Microelectronics S.p.A.
Telefonaktiebolaget L M Ericsson
STC plc
Fiat Auto S.p.A.
Saga Petroleum a.s.
K.V. Koniklijke Nederlandse
N.V. Sidmar
Vliegtuigenfabriek Fokker
SIP - Societa Italiana per l´ Esercizio delle Telecommunicazioni p.a.
Grundig AG
Sociètè Gènèrale de Belgique
Hilti Aktiengesellschaft
Sociètè Gènèrale de Surveillance S.A.
Hoogovens Groep BV
Sodexho
Imperial Chemical Industries plc
Sollac
Instituto Bancario San Paolo di Torino
Gebruder Sulzer Aktiengesellschaft
Italtel S.p.A.
Valeo
Iveco Fiat S.p.A.
Volkswagen AG
Jaguar plc
AB Volvo

(Πηγή: EFQM, members only)

Βιβλία και βοηθήματα για την Ποιότητα

1. DSP Professional Services Review 1990 issue.
2. EFQM, TQM 3, Proceeding Edited by J. Oakland, June 1990.
3. EOQ, Quality 2, 1990 June.
4. CONTEMPORARY BUSINESS (Dryden Press) by Louis E. Boone, Davie L. Kurtz.
5. OUTCOMES: a different approach to motivation LIMRA INTERNATIONAL.
6. MEMORY JOGGER, M. Brassard of GOAL/QPC, 1985/1988.
7. TOTAL QUALITY A BULL PUBLICATION, 1989 Paris.
8. Quality Link Jan. Feb. 1991 an EFQM publication.
9. The Team Handbook Peter, R. Scholtes, Joiner press 1988.
10. Teamwork: a Delicate Balance, L. Holden.
11. Quality Management A Guide to Chief Executives DTI.
12. Benchmarking: The Search for Industry Best Practices that Lead to Superior Performance, by R.C. Camp.
13. BSI (British Standards Insitution) BS 5750 A positive contribution to better business.
14. EFQM: The European Quality Award.
15. P. BALEZOS (1990) «Towards a flexible organization», Applying Japanese Working Practices to a Management school of Lancaster University.
16. Management: Richard L. Daft, Dryden Press 1988.
17. The Quality Gurus, for the British Department for Enterprise by prof. Tony Bendell, Nottingham Polytechnic.
18. Commit to Quality Patric Townsend - Joan Gebbard. Wiltey Press 1986.
19. The Continuous Improvement Process - Hughes Aircraft Company - Texaco.
20. Management of Quality. Presentation by F.W. Huibregtsen Director McKinsey & Company, Montreux October 1991.
21. Presentation by A. Sharp. «The Electrolux Quality Program», Montreux October 1991.
22. Continuous Improvement a new model for TQM J.S. Oakland.
23. Measurement & Cost of Quality J.D. Huckett. Granfield Institute of Technology.
24. BS 5750 ISO 9000, R. Collyer BIS UK.
25. The European Quality Award Assesors Profile, EFQM/EOQ/EEC, 1991.
26. TEXACO Star Quality Visions & Values.
27. Managing Quality B.G. Dale, JJ. Plunkett. Simon & Schuster Intenr., Group 1990.
28. TQM International. Total Quality Management.
29. TQM the Japanese experience by T. Fujimoto, Ιούνιος 1991.
30. Η οργάνωση της σύγχρονης επιχείρησης, Σ. Ζευγαρίδη.
31. Quality Circles in situ, Personell Management by Ron Collard, October 1981.
32. ISO 9004-2 FORM 9 by ISO.
33. Ελληνικό πρότυπο ΕΛΟΤ 1042.
34. Emerson's Professional Services Review, September 1990 issue.
35. Quality Network, Vauxhall Motors Ltd. KAI-ZEN TRAINING & DEVELOPMENT 1988 VAUXHALL MOTORS LTD.
36. A. Aepli: Presentation at the 1989 European Q.M. Forum.
37. MARKETING & QUALITY: R. JOHNSON, W. WINCHELL ASQC 1989.
38. Tony Bendell Planning for Implementation of TQM, October 1991.
39. Quality Link March/April 1991 EFQM.
40. Π. Πολυχρονιάδη: «Ολική Ποιότητα στην Texaco» παρουσίαση, Δεκέμβριος 1991.
41. QUALITY LINK Vol. 3 No 11.
42. Managers magazine 12/91.
43. Γ. Γκουριώτη «Τεχνολογία» άρθρο, Ιούνιος 1990.
44. QUALITY PROGRESS, November 1991.
45. QUALITY PROGRESS, Nov. 1990.
46. Roger Williams Total Quality Management, Nov. 29, 1991.
47. Α. Σπανού. Βάλτε την επιχείρησή σας σε έναν κύκλο. Περιοδικό Manager 1990.
48. Benchmarking Presentation by R.C. Camp.



Λέξεις και έννοιες που **πρέπει** να μπουν στην **καθημερινότητα** των ασφαλιστικών εταιρειών

ΑΝΑΓΝΩΡΙΣΗ/ΑΝΤΑΜΟΙΒΗ Η αποδοχή του ρόλου και της συμμετοχής των υπαλλήλων ενός οργανισμού στη βελτίωση ποιότητας, που δεν περιλαμβάνει κατ' ανάγκην οικονομική αντα-μοιβή.

ΑΞΙΟΠΙΣΤΙΑ Η ικανότητα ενός στοιχείου να επιτελεί μια απαιτούμενη λειτουργία κάτω από προδιαγραμμένες συνθήκες και για προδιαγραμμένη χρονική περίοδο.

ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ Ολα όσα θέλει, χρειάζεται ή περιμένει ο πελάτης από ένα συγκεκριμένο προϊόν ή υπηρεσία.

ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ (EFFICIENCY) Δείκτης για το πόσο καλή (οικονομική) είναι η χρήση μερι-κών διαθέσιμων πόρων, που υπολογίζεται ως λόγος των χρησιμοποιηθέντων προς τους δια-θέσιμους πόρους.

ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ (EFFECTIVENESS) Δείκτης που αναφέρεται στο βαθμό στον οποίο μια δραστηριότητα κατορθώνει να πετύχει έναν προκαθορισμένο στόχο. Υπολογίζεται ως λό-γος των αποτελεσμάτων που πραγματοποιήθηκαν προς αυτά που προγραμματίστηκαν.

ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ Τα διαδοχικά βήματα που ακολουθούνται για να παραχθεί ένα συγκεκριμένο αποτέλεσμα.

ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΕΝΤΟΠΙΣΜΟΥ και ΕΠΛΥΣΗΣ ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΩΝ Μια λογική αλληλουχία σκέψε-ων και ενεργειών για εντοπισμό κάποιου ανεπιθύμητου αποτελέσματος, προδιορισμό των αι-τίων του και εφαρμογή διορθωτικών ενεργειών.

ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΠΟΙΟΤΗΤΑΣ Η δημιουργία υποστηρικτικού περιβάλλοντος για την επίτευξη στόχων ποιότητας. Παράδειγμα: η παρακίνηση, η στοχοθέτηση, η ηγεσία, η αναγνώριση.

ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ Η παροχή των απαραίτητων γνώσεων και δεξιοτήτων στο προσωπικό για την επίτευξη των στόχων ποιότητας.

ΕΛΑΤΤΩΜΑ Η μη ικανοποίηση των απαιτήσεων της προβλεπόμενης χρήσης του προϊόντος.

ΕΛΕΓΧΟΣ Σύνολο δραστηριοτήτων, όπως η μέτρηση, η εξέταση, η εκτέλεση δοκιμών σε ένα ή περισσότερα χαρακτηριστικά προϊόντος ή υπηρεσίας και η σύγκριση των αποτελεσμάτων με προδιαγραμμένες απαιτήσεις, με σκοπό τη διαπίστωση της συμμόρφωσης με αυτές.

ΕΛΕΓΧΟΣ ΠΟΙΟΤΗΤΑΣ Οι τεχνικές και ενέργειες λειτουργικού χαρακτήρα που χρησιμοποι-ούνται για την ικανοποίηση των απαιτήσεων ποιότητας.

ΕΠΙΘΕΩΡΗΣΗ ΠΟΙΟΤΗΤΑΣ Συστηματική και ανεξάρτητη εξέταση για να προσδιοριστεί αν οι δραστηριότητες ποιότητας και τα σχετικά αποτελέσματα συμμορφώνονται και αν οι όροι αυ-τοί εφαρμόζονται αποτελεσματικά και είναι κατάλληλοι για την επιτυχία των στόχων.

ΕΠΙΤΡΟΠΗ ΠΟΙΟΤΗΤΑΣ Ομάδα στελεχών, επιφορτισμένη με το έργο της επίβλεψης και υλο-ποίησης των στόχων ποιότητας του οργανισμού.

INPUT (ΕΙΣΟΔΟΣ) Πληροφορίες ή υλικό που δέχεται ο πελάτης από τον προμηθευτή.

ΚΑΙ-ΖΕΝ – ΔΥΝΑΜΙΚΗ ΣΥΝΕΧΟΥΣ ΒΕΛΤΙΩΣΗΣ Το κλίμα και η νοοτροπία του οργανισμού, που (σε συνδυασμό με τα κατάλληλα συστήματα, γνώσεις και εργαλεία), οδηγεί το προσωπι-κό του σε συμπεριφορά αδιάκοπης βελτίωσης των διαδικασιών, προϊόντων και υπηρεσιών, σύμφωνα με τις απαιτήσεις των πελατών και του ανταγωνι-σμού.

ΚΟΣΤΟΣ ΠΟΙΟΤΗΤΑΣ Το συνολικό κόστος πρόληψης, επιθε-ώρησης, αξιολόγησης, ή αστοχίας ενός προϊόντος ή υπηρε-σίας.

ΜΕΤΡΗΣΗ Στοιχεία ή πληροφορίες που επιβεβαιώνουν ότι οι απαιτήσεις του πελάτη ικανοποιούνται.

ΜΕΤΡΗΣΗ ΕΡΓΑΣΙΑΣ (WORK MEASUREMENT) Η εφαρμογή τεχνικών, που αποσκοπούν στον καθορισμό του χρόνου που ένας μέσος εργαζόμενος χρειάζεται προκειμένου να διεκπε-ραιώσει μια συγκεκριμένη εργασία ή δραστηριότητα, διατη-ρώντας ένα ορισμένο επίπεδο επίδοσης.

ΜΗ ΣΥΜΜΟΡΦΩΣΗ Η μη ικανοποίηση προδιαγραμμένων απαιτήσεων.

ΟΛΙΚΗ ΠΟΙΟΤΗΤΑ Η παροχή προϊόντων ή υπηρεσιών που καλύπτουν τις απαιτήσεις των πελατών με το μικρότερο δυ-νατό κόστος και τη συμμετοχή και ενεργοποίηση όλου του προσωπικού σε όλα τα επίπεδα της επιχείρησης.

ΟΜΑΔΕΣ ΒΕΛΤΙΩΣΗΣ ΠΟΙΟΤΗΤΑΣ Ολιγάριθμες ομάδες υπαλ-λήλων ειδικά εκπαιδευμένων σε εργαλεία και τεχνικές που συμμετέχουν στην προσπάθεια βελτίωσης ποιότητας.

OUTPUT (ΕΞΟΔΟΣ) Τα προϊόντα ή οι υπηρεσίες που παρέχει ο προμηθευτής (άτομο ή οργανισμός) στον πελάτη.

ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΣ Ομάδα ατόμων συνεργαζόμενων με κοινά συμ-φωνημένους κανόνες, διαδικασίες και διοίκηση, στη χρήση των πόρων για επίτευξη προκαθορισμένων κοινών στόχων.

ΠΑΡΑΚΙΝΗΣΗ (MOTIVATION) Η παρακίνηση αναφέρεται σε ό,τι ωθεί τους ανθρώπους να δρουν και να συμπεριφέρονται με έναν συγκεκριμένο τρόπο. Δεδομένου ότι ένα άτομο εκ-δηλώνει μια συγκεκριμένη συμπεριφορά όταν πιστεύει ότι αυ-τή το ωφελεί (όταν, δηλαδή, η συμπεριφορά του πετυχαίνει έναν στόχο ο οποίος εξυπηρετεί μια προσωπική του ανάγκη), οι επικεφαλής πρέπει να αναγνωρίσουν τις ανάγκες των αν-θρώπων τους και να δώσουν κίνητρα ώστε η συμπεριφορά τους να ωφελεί και την επιχείρηση.

ΠΕΛΑΤΗΣ Το άτομο, η ομάδα, ο οργανισμός που αποδέχεται το παραγόμενο προϊόν ή υπηρεσία.

ΠΟΙΟΤΗΤΑ Το σύνολο των ιδιοτήτων και χαρακτηριστικών ενός προϊόντος ή μιας υπηρεσίας που αφορούν την ικανότη-τα του προϊόντος ή της υπηρεσίας να ικανοποιεί εκφρασμέ-νες ή συναγόμενες ανάγκες.

ΠΟΛΙΤΙΚΗ ΠΟΙΟΤΗΤΑΣ Το σύνολο των προθέσεων και γενι-κών κατευθύνσεων μιας μονάδας όσον αφορά την ποιότητα, όπως αυτές εκφράζονται επίσημα από τη διοίκησή της.

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΠΟΙΟΤΗΤΑΣ Σύνολο εγγράφων στα οποία κα-θορίζονται οι ειδικές πρακτικές ποιότητας, τα μέσα και η ακο-λουθία των δραστηριοτήτων που έχουν σχέση με ένα συγκε-κριμένο προϊόν, υπηρεσία, συμβόλαιο ή έργο.

ΠΡΟΔΙΑΓΡΑΦΗ Το έγγραφο που ορίζει τις απαιτήσεις με τις οποίες πρέπει να συμμορφώνεται ένα προϊόν ή μια υπηρεσία. Σημείωση: Η προδιαγραφή πρέπει να περιλαμβάνει ή να ανα-φέρεται σε σχέδια, διαγράμματα ή άλλα σχετικά έγγραφα και να δείχνει τον τρόπο και τα κριτήρια με τα οποία μπορεί να ελεγχθεί η συμμόρφωση.

ΠΡΟΔΙΑΓΡΑΦΕΣ Οι απαιτήσεις του πελάτη μεταφρασμένες σε μετρήσεις.

ΠΡΟΛΗΨΗ Σύνολο δραστηριοτήτων για παρεμπόδιση λα-θών/αστοχιών.

ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΗΣ Μια πηγή (άτομο ή οργανισμός ή σύστημα) που προμηθεύει κάποιον προϊόν ή υπηρεσία σε έναν πελάτη.

ΣΤΑΤΙΣΤΙΚΟΣ ΕΛΕΓΧΟΣ ΔΙΕΡΓΑΣΙΑΣ – SPC (Statistical Process Control) Η χρήση στατιστικών εργαλείων και τεχνι-κών για έλεγχο τυχόν αποκλίσεων μιας συγκεκριμένης δια-δικασίας.

ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΥΠΑΛΛΗΛΩΝ Το κλίμα και η νοοτροπία όπου όλο το προσωπικό συμμετέχει πλήρως στη διαδικασία Ολικής Ποιότητας βελτιώνοντας συνεχώς το παραγόμενο από αυτούς προϊόν.

ΣΥΣΤΗΜΑ Το σύνολο των δραστη-ριοτήτων που ακολουθούνται για την επίτευξη συμμόρ-φωσης με συγκεκριμένες προδιαγραφές και την αποφυγή λαθών.

ΤΕΛΙΚΟΣ ΧΡΗΣΤΗΣ Ο τελευταίος πελάτης στην αλυσίδα πελάτη - προμηθευτή. Συνήθως είναι ο εξωτερικός πελάτης.



ING



Μετατρέπει τις **προκλήσεις** σε επιτυχίες

Το μέλλον αρχίζει σήμερα, ήταν το κεντρικό μήνυμα του ετήσιου συνεδρίου πωλήσεων της ING Ελλάδος, το οποίο πραγματοποιήθηκε στο Μέγαρο Μουσικής Αθηνών και παρευρέθηκαν στελέχη του δικτύου πωλήσεων και του διοικητικού προσωπικού της εταιρείας, συνεργάτες, καθώς και εκπρόσωποι του Τύπου. Το συνέδριο χαρακτηρίστηκε από κλίμα ενθουσιασμού, αισιοδοξίας και δημιούργησε προσδοκίες για το μέλλον – μέλλον το οποίο για τους ανθρώπους της ING δεν είναι μακρινό και αβέβαιο, αλλά πιο άμεσο, γεμάτο προκλήσεις και επιτυχίες. Η ING Ελλάδος επιβράβευσε το δίκτυο πωλήσεών της για το ταλέντο και τον επαγγελματισμό του και παράλληλα τόνισε την ανάγκη για τη συνέχιση των προσπαθειών του, ειδικότερα στο πλαίσιο εφαρμογής των νέων στρατηγικών στόχων του ομίλου.

Ανοίγοντας τις εργασίες ο κ. Bram Boon, CEO της ING Ελλάδος, εξέφρασε τη βεβαιότητα ότι με τη στρατηγική που ακολουθεί η εταιρεία θα γίνει ισχυρότερη. «Ξέρω ότι μπορώ να βασιστώ πάνω σας» είπε ο κ. Boon, α-



Diamond Club - Agents



Diamond Club - Assistant Agency Managers



Diamond Club - Unit Managers

πευθυνόμενος στο δίκτυο πωλήσεων στην Ελλάδα, το οποίο χαρακτήρισε ως το καλύτερο. «Ας δουλέψουμε όλοι μαζί για να είναι το 2009 μια επιτυχημένη χρονιά» είπε ο CEO της ING Ελλάδος, τονίζοντας ότι είναι περήφανος που εργάζεται στην ING Ελλάδος.

ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΑ - ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΑ ΚΑΤΑΤΑΞΗ		
AGENCY MANAGERS		
1	ΚΑΤΣΙΓΙΑΝΝΗΣ ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ	
2	ΡΟΚΑΝΑΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ	
3	ΠΙΤΟΓΛΟΥ-ΖΑΦΕΙΡΗ ΕΥΑΓΓΕΛΙΑ	
ASSISTANT AGENCY MANAGERS		
1	ΤΣΙΟΛΕΚΑΣ ΘΕΟΦΙΛΟΣ	ΠΙΤΟΓΛΟΥ
2	ΣΚΛΗΡΟΣ ΠΕΤΡΟΣ	ΚΑΤΣΙΓΙΑΝΝΗ
3	ΣΚΟΥΛΑΡΙΚΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ	ΡΟΚΑΝΑ
UNIT MANAGERS		
1	ΔΙΚΑΣΤΟΠΟΥΛΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ	ΠΙΤΟΓΛΟΥ-ΖΑΦΕΙΡΗ
2	ΠΑΠΑΧΑΤΖΗΣ ΠΕΤΡΟΣ	ΓΙΑΝΝΑΚΟΠΟΥΛΟΥ
3	ΜΕΛΙΣΣΟΥΡΓΟΣ ΑΡΙΣΤΕΙΔΗΣ	ΠΙΤΟΓΛΟΥ-ΖΑΦΕΙΡΗ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ		
1	ΙΩΑΝΝΙΔΗΣ ΠΕΤΡΟΣ	ΚΑΤΣΙΓΙΑΝΝΗ
2	ΛΙΑΡΟΜΜΑΤΗ ΧΡΙΣΤΙΝΑ	ΡΟΚΑΝΑ
3	ΚΟΤΖΙΑΜΑΝΗ ΘΕΟΔΩΡΑ	ΚΑΤΣΙΓΙΑΝΝΗ
4	ΒΛΑΧΟΣ ΠΕΡΙΚΛΗΣ	ΣΤΑΥΡΑΚΗ
5	ΒΛΑΧΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ	ΓΙΑΝΝΑΚΟΠΟΥΛΟΥ
6	DAVACAJ VICTOR	ΜΕΛΙΣΣΟΥΡΓΟΥ
7	ΦΙΛΙΠΠΟΥ-ΚΑΝΑΡΗΣ ΕΛΕΥΘΕΡΙΟΣ	ΡΟΚΑΝΑ
8	ΓΙΑΝΝΑΚΗΣ ΣΠΥΡΙΔΩΝ	ΠΙΤΟΓΛΟΥ
9	ΜΑΣΤΟΡΑΚΗΣ ΑΓΓΕΛΟΣ	ΡΟΚΑΝΑ
10	ΠΑΠΑΔΑΚΗ ΕΙΡΗΝΗ	ΚΑΤΣΙΓΙΑΝΝΗ




























1. DM Campaigns -Agents
2. ING Μεσιτική - Agency Managers
3. ING Μεσιτική - Agents
4. ING Μεσιτική - Assistant Agency Managers
5. Γιάννης Περσίδης
6. ING Μεσιτική - Unit Managers
7. Portfolio Evolution - Agency Managers
8. Portfolio Evolution - Agents
9. Portfolio Evolution - Assistant Agency Managers
10. Portfolio Evolution - Unit Managers
11. Αμοιβαία Κεφάλαια - Agency Managers
12. Αμοιβαία Κεφάλαια - Agents
13. Αμοιβαία Κεφάλαια - Assistant Agency Managers
14. Αμοιβαία Κεφάλαια - Unit Managers
15. Ανάπτυξη
16. Διαγωνισμός Κεντρικών Υπηρεσιών
17. Ημερολογιακό Ζωής - Agency Managers


Όπερα νέων

18. Ημερολογιακό Ζωής - Agents
19. Ημερολογιακό Ζωής -Assistant Agency Managers
20. Ημερολογιακό Ζωής - Unit Managers
21. Ημερολογιακό Ζωής - Νέων Συνεργατών
22. Ημερολογιακό Πυρός - Agency Managers
23. Ημερολογιακό Πυρός - Agents
24. Ημερολογιακό Πυρός - Assistant Agency Managers
25. Ημερολογιακό Πυρός - Unit Managers
26. Κλάδος Αυτοκινήτων - Agency Managers
27. Κλάδος Αυτοκινήτων - Agents
28. Κλάδος Αυτοκινήτων - Assistant Agency Managers
29. Κλάδος Αυτοκινήτων - Unit Managers
30. Ομαδικές Ασφάλειες - Agency Managers
31. Ομαδικές Ασφάλειες - Agents
32. Ομαδικές Ασφάλειες - Assistant Agency Managers
33. Ομαδικές Ασφάλειες - Unit Managers
34. Περικλής Βλάχος


Όπερα νέων











Η κ. Σοφία Ρατσιάτου, γενική διευθύντρια πωλήσεων και μάρκετινγκ, απευθυνόμενη στους συνεργάτες της επισήμανε: «Είμαστε σε θέση να επιλέξουμε όλα όσα μας κάνουν περήφανους γι' αυτήν τη δουλειά, γι' αυτήν την εταιρεία, γι' αυτήν τη ζωή. Γιατί το ξέρουμε πια πολύ καλά πως η ζωή είναι ωραία, με σχέσεις εμπιστοσύνης που διαρκούν. Η ζωή είναι ωραία όταν είμαστε ανοιχτοί σε νέα όνειρα, σε νέους ανθρώπους, σε νέες προοπτικές. Η ζωή είναι ωραία γιατί αρχίζει κάθε μέρα, κάθε ώρα, κάθε στιγμή. Πιστεύω ακράδαντα πως το μέλλον αρχίζει κάθε μέρα. Κι αυτήν τη στιγμή που βρίσκομαι μαζί σας, είμαι σίγουρη πως το μέλλον που αρχίζει σήμερα θα είναι ακόμη πιο προκλητικό, ακόμη πιο γοητευτικό και ακόμη πιο επιτυχημένο».

Στην ομιλία του ο κ. Φάνης Χριστόπουλος, Agency Manager, τόνισε «Ό,τι δεν σε σκοτώνει, σε κάνει πιο δυνατό». Ο κ. Περικλής Βλάχος, Executive Agent, τόνισε ότι «Είμαστε το μόνο δυναμικό πωλήσεων το οποίο αυτόν που δεν αναμειγνύεται καθόλου στα κοινά δεν τον θεωρούμε φιλήσυχο, αλλά αδιάφορο», ενώ ο κ. Γιάννης Περσίδης, Unit Manager, έδωσε έμφαση στις σχέσεις εμπιστοσύνης.Ιδιαίτερη νότα στην εκδήλωση έδωσε το Gala Όπερας Νέων με τη συμμετοχή των κ.κ. Αναστάσιου Στέλλα, τενόρου, Μαρίας Λυμπεράκου, σοπράνο, Μιράντας-Καλομοίρας Γεωργάκη, μέτζο σοπράνο, και Μαριλίνας Τζελέπη στο πιάνο.

35. Σταθμισμένη Διατηρησιμότητα (ασφάλιστρα άνω των 140.000) - Agents
36. Σταθμισμένη Διατηρησιμότητα (ασφάλιστρα άνω των 70.000) - Agents
37. Σταθμισμένη Διατηρησιμότητα - Agency Managers
38. Σοφία Ρατσιάτου
39. Σταθμισμένη Διατηρησιμότητα - Assistant Agency Managers
40. Σταθμισμένη Διατηρησιμότητα - Unit Managers
41. Τραπεζικά προϊόντα
42. Φάνης Χριστόπουλος
43. Χαρτοφυλάκιο υποκαταστημάτων - Agency Managers

Η επόμενη κίνησή σας

www.Nextdeal.gr

ΔΕΚΑΠΕΝΘΗΜΕΡΗ ΕΚΔΟΣΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ ΚΑΙ ΤΟ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΧΩΡΟ



www.ingchancesforchildren.com

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

Αυτή είναι η χώρα της ING.

Εσύ πού θέλεις να ζεις;

BANKING • INVESTMENTS • LIFE INSURANCE • RETIREMENT SERVICES

ING

801 100 200 300 / WWW.ING.GR

Ενδιαφέρει 6.000.000 και πλέον Έλληνες

Περί bonus/malus και άλλων τινών στην ασφαλιστική αγορά



Του Μιχάλη Πυρουνάκη

Το 1980 και το 1998 στον Τύπο είχαν δημοσιευθεί αντίστοιχα προσεγγίσεις μου, σχετικές με το σύστημα εκπτώσεων - επιβαρύνσεων ασφαλίστρων, των κλάδων Αστικής Ευθύνης Αυτοκινήτων & Χερσαίων Οχημάτων κ.ά., που γέννησαν προβληματισμό και αποτέλεσαν έναυσμα σημαντικών εξελίξεων – όπως το «Σύστημα Άμεσης Πληρωμής / Φιλικός Διακανονισμός», οι υπηρεσίες «Φροντίδας ατυχήματος», η αναμόρφωση του Συστήματος Β-Μ κ.λπ.

Θα έλεγα «δυστυχώς», οι προσεγγίσεις αυτές, παραμένουν –μετά τόσα έτη– σε πολλές πτυχές τους επίκαιρες.

Ομοίως, μετά την ενδεδειγμένη κοινοποίηση της μελέτης μου «Η Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά» (8ος 2005), καθώς προγενέστερα (9ος 2003) κάποιου ιδιαίτερα κρίσιμου «παραρτήματός» της, συνεπικουρούντων –βέβαια– και άλλων λόγων, πέραν της κατάργησης του χαρτοσήμου, αναθεωρήθηκε άρδην ο έλεγχος των Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων, προς έπαινο όσων αρμοδίων έλαβαν σοβαρά υπ' όψιν τους ορισμένες αποκαλυπτικές παραμέτρους.

Στις πρώτες περιλαμβανόταν ένας πίνακας κόστους δηλώσεων ατυχημάτων (κλάδου αυτοκινήτων) με σχετικές επεξηγήσεις, ο οποίος χρήζει επικαιροποίησης και συμπλήρωσης με τα νέα /ισχύοντα δεδομένα.

Επειδή παρουσιάζει ενδιαφέρον για εκατοντάδες χιλιάδες ασφαλισμένους, κατ' έτος, που θα ήθελαν να γνωρίζουν κάνοντας μια δήλωση ατυχήματος πόσο τους στοιχίζει τελικά, ώστε ν' αποφασίζουν –κατά περίπτωση– αν ίσως επωμιστούν οι ίδιοι το βάρος της αποζημίωσης του παθόντος ή όχι, επανερχόμαστε στο θέμα αυτό.

Με το προηγούμενο σύστημα έκπτωσης/επιβάρυνσης ασφαλίστρων Αστικής Ευθύνης προς τρίτους και Ζημιών ιδίου οχήματος (Β-Μ), κάθε δήλωση ατυχήματος επέφερε άνοδο κατά δύο βαθμίδες και επιβάρυνση ασφαλίστρου 20% για το επόμενο ασφαλιστικό έτος, με μέγιστο το 200% των κανονικών ασφαλίστρων και κάθε έτος χωρίς δήλωση επέφερε κάθοδο κατά μία βαθμίδα και ελάφρυνση 10%, αντίστοιχα, με ελάχιστο το 50%.

Με το αναμορφωμένο σύστημα (bonus-malus), διατηρήθηκε κατ' ανάγκη η βασική ιδέα αυξομείωσης του ασφαλίστρου, αναλόγως του πλήθους των ζημιών και των ετών χωρίς ζημία, διευρύνθηκε η κλίμακα κατηγοριών από 16 σε ≤20, περιορίστηκε σε -4% (από -10%) η έκπτωση κατά την κάθοδο από το κανονικό τιμολογιακό ασφάλιστρο βάσης [κατηγορίας 10ης (=100%)], αυξήθηκε σε +12% (από +10%) η επιβάρυνση κατά την άνοδο και δημιουργήθηκε η πρόσθετη κάλυψη «Προστασία bonus-malus».

Στον ακόλουθο 1ο συγκριτικό πίνακα φαίνεται η ανωτέρω –μονομερώς επιλεγείσα– διαφοροποίηση, μεταξύ προηγούμενου και τώρα ισχύοντος συστήματος bonus-malus - εκπτώσεων / επιβαρύνσεων ασφαλίστρων κλάδου αυτοκινήτων (αστικής ευθύνης προς τρίτους & επιβαίνοντες και Ζημιών ιδίου οχήματος).

Πίνακας 1ος (σε ποσοστά % τιμολογιακού ασφαλίστρου βάσης)

Κατηγορία Β-Μ	Ισχύον-νέο σύστημα εκπτώσεων /επιβαρύνσεων	Προηγούμενο σύστημα εκπτώσεων /επιβαρύνσεων	Διαφορά	Σωρευτική διαφορά
1η	64	-	14	14
2η	68	-	18	32
3η	72	-	22	54
4η	76	-	26	80
5η	80	50	30	110
6η	84	60	24	134
7η	88	70	18	152
8η	92	80	12	164
9η	96	90	6	170
10η	-100-	-100-	0	-170-
11η	110	112	2	172
12η	120	124	4	176
13η	130	136	6	182
14η	140	148	8	190
15η	150	160	10	200
16η	160	172	12	212
17η	170	184	14	226
18η	180	196	16	242
19η	190	208	18	260
20η	200	220	20	280

Μέση επιβάρυνση 1ης 5ετίας χωρίς ζημία
(170-110 =) 60 : 5 = 12%
& 2ης 110 : 5 = 22% κατ' έτος!

Οι τότε ιθύνοντες δεν πήραν –ή δεν θέλησαν να πάρουν– όλα τα άμεσα & έμμεσα μηνύματα των προαναφερόμενων προσεγγίσεων, άδραξαν την ευκαιρία και πέρασαν, συν τοις άλλοις (με όποια θετικά), εμμέσως, σημαντικές αυξήσεις ασφαλίστρων – περισσότερο, μάλιστα, εις βάρος των καλών οδηγών, που –αν μη τι άλλο– ελαφρύνουν τις εταιρείες από ζημίες, αν δεν τους αποφέρουν και κέρδη. Αξιαγάπητος –καθ' όλα– δ/ντής κλάδου αυτοκινήτων μεγάλης ασφαλιστικής εταιρείας (Δ. Ζ.), μόλις δημοσιεύτηκε το 2ο άρθρο (5ος - 6ος '98), επιφορτίστηκε να επικοινωνήσει για να μου πει «να μην τα γράφω όλα».

Η σημαντικότερη παράλειψη έγκειτο στην παράκαμψη ή άρνηση της παραδοχής ότι το πραγματικό πρόβλημα δεν αντιμετωπίζεται με αυξήσεις ασφαλίστρων, που ούτως ή άλλως πεπερασμένες –μάλλον– πρέπει να θεωρούνται, ούτε και με την «ενσωμάτωση αλλότριων χαρτοφυλακίων», αλλά με περαιτέρω περιορισμό των πολυσχιδών απωλειών. Η ποιοτική –εν γένει– αντιμετώπιση επιβάλλεται να προηγηθεί οιασδήποτε ποσοτικής επιδίωξης, θεμιτής ή αθέμιτης, αν και εφόσον θελήσουμε κάποτε να επικρατήσει η ειλικρίνεια της υποκρισίας. Ειδικός δεν μπορεί να θεωρείται όποιος αποκρύπτει –πρόσκαιρα– τις ζημίες /υποχρεώσεις ή τις καλύπτει με αλλεπάλληλες αυξήσεις ασφαλίστρων ή/και μετοχικού κεφαλαίου, χωρίς να μπορεί να αντιμετωπίσει τις πανταχόθεν διαρροές ούτε να εξορθολογίσει τις υπάρχουσες –κάποιες φορές– «κραυγαλέες» στρεβλώσεις.

Η ασφαλιστική αγορά αναπτύσσεται πραγματικά μόνο αν κατευθύνεται και υπηρετείται από ικανούς «Εμπόρους» με σφαιρική - ευρύτερη αντίληψη. Δεν περιποιεί δε «Εμπορική Τιμή» ούτε η εξόντωση των αντιπάλων ούτε η εξουθένωση των πελατών, πόσω μάλλον η αθέμιτη. Το ζητούμενο είναι ποιος μπορεί να τα καταφέρει συναγωνιζόμενος, όχι ανταγωνιζόμενος – με ό,τι αυτό περιλαμβάνει. Διαφορετικά, η αγορά συρρικνώνεται, δεν ανακάμπτει και μεταλλάσσεται σε καταχρηστική. Κανένας μας δεν πρέπει να θέλει να το δεχτεί αδιαμαρτύρητα και ατιμώρητα, γι' αυτούς που το επιδιώκουν. Προφανώς.

Αφήστε «όρθιους» κάποιους θαρραλέους /άξιους ασφαλιστές, δημιουργούς πολλών θέσεων εργασίας και αληθινούς υπηρέτες του θεσμού, χωρίς κτυπήματα και «τορπίλες» κάτω απ' τη μέση κι ας είχαν –έστω– στο παρελθόν αμαρτίες· σημασία έχει και ουσία, τώρα, πόσο φιλότιμοι είναι. Δείτε λίγο, σ' έναν διπλό καθρέπτη, την τωρινή «καμπούρα» των δικών σας αμαρτιών, που ξεπερνά σε μερικούς τού «Καραγκιόζη», πριν να ωρύεστε για τον άλλον. Κι εσείς, εργαζόμενοί του, στη διοίκηση, στην υποστήριξη και στις πωλήσεις, κάντε λίγη υπομονή, περιορίστε –οι πρώτοι & τρίτοι– όσο γίνεται τα υπερβολικά κόστη, όπου υπάρχουν (υπάρχουν κάποια ακραία) και συνδράμετε τον «Καπετάνιο». Δεν έμειναν δα και πολλοί στον ασφαλιστικό χώρο· και τα «πληρώματα» χρειάζονται καράβια· και τα «καράβια» δεν ταξιδεύουν μόνο στις μπουνάτσες, αλλά και στις φουρτούνες. Έτσι;

Ας επανέλθουμε στον πίνακα κόστους δηλώσεων ατυχημάτων, όπως διαμορφώθηκε. Στην 1η στήλη του 2ου πίνακα αναγράφεται η κατηγορία (bonus-malus) του τρέ-



χοντος ασφαλιστικού έτους, κατά το οποίο δηλώνεται μία ζημία από τον ασφαλισμένο. Αν στο ίδιο έτος δηλωθεί δεύτερη ζημία ξεκινάμε από κατηγορία κατά δύο βαθμίδες υψηλότερη από την τρέχουσα κ.ο.κ. Στη 2η στήλη αναγράφεται η συνολική επιβάρυνση του ασφαλισμένου μέχρι να αποσβεσθεί εντελώς και είναι σε εκατοστά επί των ασφαλίστρων της βασικής κατηγορίας (Β-Μ 10 = 100/100) που αναλογούν στο όχημά του. Στην 3η στήλη αναγράφεται η οικονομική επιβάρυνση του ασφαλισμένου, σε ενδεχόμενη δήλωσή του, που προκύπτει από ενδεικτικό ετήσιο βασικό ασφάλιστρο 400 ευρώ.

Σημ. Ισχύει για τις εταιρείες που εφαρμόζουν αυτή την ποσόστωση (-4, +12, %).

Πίνακας 2ος, κόστους δήλωσης ατυχήματος κλάδου αυτοκινήτων

Κατηγορία Β-Μ τρέχοντος ασφ. έτους (υποβολής δήλωσης)	Σύνολο επιβάρυνσης, σε εκατοστά (%), μέχρι τέλους απόσβεσης, βάσει ασφαλίστρων κατηγορίας Β-Μ 10 (100%)	Παράδειγμα επί Ε.Ι.Χ. με ετήσια ασφάλιστρα αστ. ευθύνης 400 €
1η	12	48
2η	24	96
3η	36	144
4η	48	192
5η	60	240
6η	72	288
7η	84	336
8η	96	384
9η	116	464
10η	144	576
11η	180	720
12η	216	864
13η	252	1008
14η	288	1152
15η	324	1296
16η	360	1440
17η	396	1584
18η	432	1728
19η	456	1824
20η	468	1872

Παράδειγμα: Αν ένας ασφαλισμένος βρίσκεται στην 3η

κατηγορία Β-Μ, το δεύτερο ασφαλιστικό έτος, κάνοντας δήλωση ατυχήματος, πρέπει να υπολογίσει ότι θα τον επιβαρύνει διαχρονικά 116% του κανονικού του ασφαλίστρου, δηλαδή, στο παράδειγμά μας, 464 ευρώ. Επιπλέον, αν θα χρειαστεί να κάνει και 2η δήλωση το ίδιο ασφαλιστικό έτος, θα επιβαρυνθεί 180% παράλληλα /ακόμη, δηλ. άλλα 720 ευρώ. Έτσι, αν η ζημία είναι μικρότερη, πάντα στο παράδειγμά μας, από 400 λ.χ. ευρώ, είναι –ίσως– προτιμότερο, αν μπορεί, να την επιβαρυνθεί ο ίδιος ο ασφαλισμένος. Και, βέβαια, μένει με το ενδεχόμενο όφελος ότι, αν χρειαστεί να κάνει δήλωση για δεύτερη ζημία το ίδιο δωδεκάμηνο ασφάλισης, αυτή θα τον επιβαρύνει διαχρονικά κατά 464 € αντί 720 €.

Η παραπάνω προσέγγιση, αν και σχετικά απλοποιημένη, είναι αληθινή και αρκούντως αποκαλυπτική. Και οι ασφαλισμένοι και οι ασφαλιστικές εταιρείες μπορούν να ωφεληθούν σημαντικά από την εφαρμογή αυτής της πρακτικής.

Η γνώση του κόστους των δηλώσεων ατυχημάτων, βέβαια, επουδενί δεν μπορεί να σημαίνει προσπάθεια ή δικαιολόγηση υπεκφυγής της υπαιτιότητας οιουδήποτε οδηγού, η οποία αδικεί και εξοργίζει τους παθόντες, διογκώνοντας και τις απαιτήσεις τους, πέραν του γεγονότος ότι συνήθως –εκτός των άλλων– βάζει και σε περιπέτεια τους υπαίτιους.

Ας δούμε έναν συγκριτικό πίνακα επιβαρύνσεων, εξαιτίας των δηλώσεων ατυχημάτων, με βάση το προηγούμενο και το εφαρμοζόμενο σήμερα σύστημα εκπτώσεων – επιβαρύνσεων ασφαλίστρων. Στην 1η στήλη, η κατηγορία ασφαλίστρου που βρίσκεται ο ασφαλισμένος κατά το έτος που υποβάλλει δήλωση ατυχήματος. Στη 2η στήλη, η συνολική επιβάρυνση με το ισχύον σύστημα. Στην 3η στήλη, εκείνη με το προηγούμενο. Στην 4η, η διαφορά μεταξύ των δύο και στην 5η, η τυχόν σωρευτική διαφορά. Είναι πρόδηλο ότι επιλέχθηκε –κι εδώ– σημαντική επιβάρυνση των καλών οδηγών έναντι των κακών. Γιατί άραγε;

Ανατράπηκαν ήδη –χωρίς να το αντιληφθούμε– οι βασικές οικονομικές / εμπορικές αρχές & αξίες; (!)

Αναφέρθηκε παραπάνω το νεοεισαχθέν στην ασφαλιστική αγορά προϊόν, με το όνομα «Προστασία bonus-malus». Υιοθετήθηκε εσπευσμένα απ' όλες σχεδόν τις ασφαλιστικές εταιρείες έναντι ασφαλίστρου, λ.χ. ~3-4 %, επί των ασφαλίστρων των καλύψεων εκείνων που υπόκεινται στο σύστημα εκπτώσεων / επιβαρύνσεων (Αστική Ευθύνη προς τρίτους & επιβαίνοντες, εκ της κυκλοφορίας του οχήματος και κατά τη διάρκεια τυχόν χρήσης του ως εργαλείου / μη-

Θεμελιώνοντας το Μέλλον!

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

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

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

υδρόγειος

Ασφαλής Δύναμη!

ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ & ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ

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

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

www.ydrogios.gr

υδρόγειος

PLAN & ACT Advertising

Πίνακας 3ος, σύγκρισης κόστους δήλωσης ατυχήματος κλ. αυτοκ.				
Κατηγ. Β-Μ τρέχ. έτους	Σύνολο επιβάρυνσης, σε εκατοστά (%), μέχρι τέλους απόσβεσης, βάσει ασφαλίστρων κατηγορίας Β-Μ 10 (100%)		Διαφορά πρώην & νυν	Σωρευτική διαφορά
	Ισχύον σύστημα	Προηγούμενο σύστ.		
1η	12	-30-		
2η	24	-30-		
3η	36	-30-		
4η	48	-30-		
5η	60	30	+30	30
6η	72	60	+12	42
7η	84	90	-6	36
8η	96	120	-24	12
9η	116	150	-34	-22
10η	144	180	-36	-58
11η	180	210	-30	-88
12η	216	240	-24	-112
13η	252	270	-18	-130
14η	288	300	-12	-142
15η	324	330	- 6	-148
16η	360	360	±0	-148
17η	396	390	+6	-142
18η	432	420	+12	-130
19η	456	440	+16	-114
20η	468	450	+18	-96

Πέραν των ασφαλίστρων, σημαντική επιβάρυνση των καλών οδηγών και σε ενδεχόμενη δήλωση ατυχήματός των έναντι των άλλων.



Πρώτη φορά –στην τριακονταπενταετή ασφαλιστική σταδιοδρομία μου– είδα ασφαλιστικό προϊόν να διατίθεται παγκοίνως, χωρίς ουδόλως ασφαλιστικούς όρους! Γι' αυτό, μόλις επανήλθα, μετά μακρά απουσία, συνέταξα ειδικούς –προς τούτο– όρους, τους οποίους πρόσφερα στην αγορά έναντι συμβολικού τιμήματος.

Παραδόξως, και το προϊόν αυτό πριμοδοτεί ουσιαστικά τους «ζημιάρηδες» οδηγούς. Μην υποκριθείτε ότι αυτό είναι το νόημα και το αντικείμενο της ασφάλισης, γιατί εδώ δεν ισχύει.

Ας ανατρέξουμε, όμως, σε ορισμένα στοιχεία, που δημοσιεύθηκαν πρόσφατα και αφορούν τον πολύπαθο κλάδο ασφάλισης Αστικής Ευθύνης αυτοκινήτων, στον οποίο –λόγω ευκολίας / υποχρεωτικότητας– συνωστίζονται και πολλοί «ασφαλιστές».

Από τα εξαιρετικά πρωτογενή στοιχεία της ΥΣΑΕ –για τα οποία αξίζουν συγχαρητήρια σε όσους κοπίασαν– και κάποιες ακόμη παραδοχές, όπου λείπουν τέτοια, προκύπτει ο ακόλουθος 4ος πίνακας «πάντα ομιλούντων & ενίοτε εισακουομένων» αριθμών.

– Αγαπητέ Κύριε Πρόεδρε, στην ΕΠΕΙΑ είχατε και έχετε στο Δ.Σ. και στο στελεχικό δυναμικό καλοπροαίρετους γνώστες του θεσμού, «διαμάντια» σωστά (πέραν των τυχόν φερεφώνων), οι οποίοι γνωρίζουν και αντιλαμβάνονται τη διεθνή γλώσσα των αριθμών και δη εκείνη –την ιδιαίτερα αποκαλυπτική– των αριθμοπινάκων, όπως, επίσης, διακρίνουν τον τύπο από την ουσία – προσόν σπάνιο, μέγιστο. Αξιοποιήστε τους.

Μην αφήσετε, ως μόνοι αρμόδιοι, να χαθεί –επ' ουδενί–

ΝΟΜΙΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑΣ



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

DAS

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

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

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

D.A.S. - Hellas Α.Ε. 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

No1 ΣΤΗΝ ΕΥΡΩΠΗ

Πίνακας 4ος, Συνοπτικά στατιστικά στοιχεία κλάδου ασφάλισης αυτοκινήτων οχημάτων στην Ελλάδα								
Είδος στοιχείου /έτος	2005	~%	2006	~%	2007	~%	Εφ' ενός	βλ.*v
Κυκλοφορούντα οχήματα	6640613		6995659		7380265			
Πρωτοκυκλοφορήσαντα οχήματα	445985	6,72	451331	6,45	476771	6,46		*1
Εξεταστέα ασφαλισθέντα οχήματα	4689186	70,61	4387973	62,72	5456318	73,93	/1	*2
Καθαρά ασφάλιστρα	1136828356		1063097461		1243863569		227,968	*3
Δικαιώματα					278828968	22,42	51,102	*4
Καθαρά ασφάλιστρα & δικαιώματα					1522692313		279,070	
Αμοιβές /έξοδα πρόσκτησης εργασιών					246179853	16,17	45,118	*5
Λειτουργικά έξοδα υποστήριξης εργασιών	;		;		;			*6
Γενικός δείκτης τιμών καταναλωτή ΕΣΥΕ		3,5		3,2		2,9		
Δείκτης τιμών ασφάλισης οχημάτων ΕΣΥΕ		3,1		2,6		2,1		
Μέσο εγγεγρ. καθαρό ετήσιο ασφάλιστρο	;242,436	-0,07	242,275	-5,91	227,968			*7
ή με δείκτη ΕΣΥΕ	; ≥ 241,260		≥ 248,739		≥ 253,963			
Πλήθος ζημιών	476338	-5,66	449368	23,50	554990		0,101715	*8
Συχνότητα ζημιών ‰	101,582	0,083	102,409	-0,07	101,715		1/9,83 έτη	*9
Συνολικό ποσό ζημιών	≥ 768223752		≥ 757800398		≥ 901729254		≥165,263	*10
Μέσο τεχνικό ασφάλιστρο	≥ 163,829	5,41	≥ 172,699	-4,31	≥ 165,263			
Μέσο ποσό πληρωθείσας ζημίας	≤ 1234	11,83	≤ 1380	-2,97	≤ 1339			
Μέσο προβλεπόμ. ποσό εκκρεμούς ζημίας	≥ 2228	-4,62	≥ 2125	-5,55	≥ 2007			
Μέσο ποσό ζημίας	≥ 1612,77	4,563	≥ 1686,37	-3,65	≥ 1624,77			
Φερόμενο ποσοστό ζημιών %	≥ 67,576	3,706	≥ 71,282	1,212	≥ 72,494			
Εγγεγρ. δείκτης πληρωθεισών ζημιών %	≤ 61,875	-2,99	≤ 58,886	-1,64	≤ 57,247			*11
Φερόμενος δείκτης εκκρεμών ζημιών %	≥ 38,125	2,989	≥ 41,114	1,639	≥ 42,753			
Αναμορφωμένος δείκτης πληρ. ζημιών %	≤ 37,254		≤ 41,026		≤ ;			
Αναμορφωμένος δείκτης εκκρ. ζημιών %	≥ 62,746		≥ 58,974		≥ ;			
Σωματικές βλάβες /Υλικές ζημίες, τρίτων %	46,49	0,08	46,57	-8,35	38,22			*12

η ευκαιρία άσκησης συνετής / κοινωφελούς εξουσίας, επί των ημερών σας, εξαιτίας οιωνδήποτε υστερόβουλων / κακοπροαίρετων, αν και όποτε παρεισέφρησαν, εμβολίζοντας το αναγκαίο έργο ή εφόσον επιχειρούν να το κάνουν, βεβαίως, υποβολιμαία.

Ακόμη, επειδή η υποκρισία –όπως και το ψέμα– έχει κοντά ποδάρια, μάθετε τι λένε αλλού (παράλληλα, πίσω), όσοι τυχόν σας κολακεύουν.

Μην ανακαλέσετε καμία άδεια λειτουργίας, που θα δείξει «για το θεαθήναι» ή μεροληψία, αν δεν ελέγξετε αναδρομικά, θα έλεγα από το '99, 2000 και εντεύθεν, όλα τα μεγάλα πρώτα χαρτοφυλάκια Αστικής Ευθύνης αυτοκινήτων και, βεβαίως, αυτά της Ζωής.

Η από 8ου 2005 μελέτη για την ελληνική ασφαλιστική αγορά δίνει και «κρύβει» κρίσιμες πληροφορίες. Πίνακες όπως ο επόμενος (5ος), και όχι μόνο, μπορούν να συνταχθούν από την Υπηρεσία σας άμεσα, εντός εβδομάδος.

Βεβαίως, και από κάθε ασφαλιστική εταιρία, για την ίδια ή για οιανδήποτε άλλη, που θα την ενδιέφερε. Τα στοιχεία θα μιλήσουν από μόνα τους.

Και πάλι, στην παρούσα συγκυρία, ακόμη και στις πιο προβληματικές, επιβάλλεται να δοθεί ικανός / εύλογος χρόνος αναπλήρωσης των ελλειμμάτων, χωρίς βέβαια τους ίδιους υπεύθυνους που τις κατέστησαν προβληματικές.

Κάποιοι, αν δεν πάνε φυλακή, ας πάνε στα σπίτια τους. Δεν μπορεί να επιτραπεί σε κανέναν δεύτερη αρπαχτή, είτε για τον εαυτό του είτε για άλλον.

Πώς ν' αφαιρεθεί άδεια λειτουργίας ασφαλιστικής εταιρείας, χωρίς ν' αφαιρεθούν πρώτα άδειες αναλογιστών και χωρίς να παραπεμφθούν μαζί με τους συνεργούς τους, υπεύθυνους προϊσταμένους Δ/νσεων και Κλάδων, στη Δικαιοσύνη, όταν «μέχρι το παρά 5'» βεβαίωναν –κατά νόμον– το καλώς έχειν;

Ευπρόσδεκτοι οι ξένοι και δη οι πράγματι επενδυτές, αλλά δεν ωφελεί κανέναν, και προ πάντων τους ασφαλισμένους, ο αφελληνισμός της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς.

Η σύμπτωση γραμματέα στο υπουργείο Οικονομίας & Οικονομικών, πρώην ασφαλιστή και καταξιωμένου γενικά προσώπου, που μπορεί ν' αντιληφθεί το έργο σας, είναι σε

(;) Διατηρείται επιφύλαξη για ορισμένα παράγωγα στοιχεία (σχετική με την ακρίβεια ή μη των πρωτογενών). (*) **1.** Με ρυθμό ανανέωσης ~ 6,5%, σε μία 15ετία η μέση ηλικία των οχημάτων θα υπολείπεται των 8 ετών, και είναι πέραν των δυνατοτήτων του μέσου Έλληνα καταναλωτή. **2.** Ο τρόπος υπολογισμού των ασφαλισμένων οχημάτων (συνολικές ημέρες ασφάλισης / 365 ή 366) είναι ιδιαίτερα επισφαλής και «καλύπτει», σωρεία εικονικών -πολλαπλά επιζήμιων- ακυρώσεων, όπως ακύρωση ασφαλιστηρίου (-ων) και κυκλοφορία με κανονικά εξοφλημένο προσωρινό σήμα (εξαπάτηση ασφαλισμένου, ασφαλιστικής & αντασφαλιστικής εταιρείας και Δημοσίου) ή ακύρωση –μαζί με την κανονική, ολική ή μερική– και της αμέσως προηγούμενης περιόδου (λ.χ., διπλή έκδοση Πρόσθετης Πράξης και εξαπάτηση της αντασφαλιστικής και κυρίως του Δημοσίου), όπως, επίσης, άγραφες κανονικές ασφαλίσεις (λ.χ., διπλά μητρώα και εξαπάτηση των πάντων) κ.ά. **3.** Εκεί που έφτασε το πράγμα, έπαψε –μάλλον– να έχει έννοια το καθαρό ασφάλιστρο. Ο ασφαλισμένος πληρώνει μεικτό και, με βάση αυτό, και με πλήρη διαφάνεια, πρέπει να λογίζονται όσα τον αφορούν. Δηλαδή, αληθινό τεχνικό ασφάλιστρο, πλέον –σ' αυτό πάντα– τόσο ποσοστό διασφάλισης, τόσο θεμιτό κέρδος, τόσο λειτουργικό κόστος, τόσο κόστος πρόσκτησης, τόσο εύλογες / ελάχιστες κρατήσεις (λ.χ., Επικουρικό Κεφάλαιο), εμφανώς, και χωρίς βέβαια τέλη και φόρους. Απ' όλα αυτά εισπράττει το Δημόσιο είτε ΦΠΑ, είτε και φόρο επί των κερδών, είτε και φόρο εισοδήματος απ' όλους τους εμπλεκόμενους κλπ.. **4.** 51+ € (> 17.000 δρχ.) δικαίωμα συμβολαίου; Οικονομικότερες είναι οι συμβολαιογραφικές πράξεις! **5.** 16+ % «φανερές» προμήθειες, πλέον οι κρυφές, χωρίς –ως επί το πλείστον– άμεση σύνδεση με τον συντελεστή ζημίας εκάστου – γιατί; Όταν τα επιτόκια εμετρώντο σε δεκάδες μονάδες, μπορεί να ήταν και λίγες· τώρα; **6.** Χωρίς λειτουργικό κόστος, τι αποτέλεσμα να υπολογιστεί; Δίδεται αλλού, βέβαια. Όμως κι εδώ. **7.** Μείωση μέσου καθαρού ασφαλίστρου κατά -5,91% από το '06 στο '07 δεν είναι -βέβαια- αληθής. Βλ. και άνω υπ' αριθ. 2. Εν πάση περιπτώσει, αν οφείλεται σε υστερόβουλη αθέμιτη μείωση, κακώς, εφόσον ο ασφαλισμένος, αν έχει ικανοποιητική εξυπηρέτηση, δέχεται εύλογες αυξήσεις στα πλαίσια του πληθωρισμού. **8.** Σε μια ορθόδοξα λειτουργούσα ασφαλιστική αγορά δεν παρουσιάζονται –χωρίς παρέμβαση– μεγάλες και ακραίες διακυμάνσεις στα πολυπληθή δείγματα. Εδώ, βέβαια, οφείλεται στο διαφορετικό πλήθος των οχημάτων. Ισχύει το ίδιο και κατά εταιρεία; **9.** Ένας στους δέκα (10) –περίπου– ασφαλισμένους κάνει δήλωση ατυχήματος κάθε έτος ή –το ίδιο– κάθε ασφαλισμένος αναμένεται να κάνει μία δήλωση ανά δεκαετία. Γιατί να μη βρίσκουν οικονομικό ασφάλιστρο οι καλοί οδηγοί και να βρίσκουν οι κακοί; Γιατί είναι λιγότεροι; Και πώς θα λιγοστέψουν τα υπεράριθμα θύματα των τροχών και οι δυστυχείς μαυροφόροι; Είπαμε, «Μέτρον άριστον». **10.** Η έγκαιρη ορθή αποτύπωση των ζημιών –και μόνη– θα εξυγιάνει γρήγορα και πολύπλευρα την ασφαλιστική αγορά και θ' αποκαταστήσει επί μακρόν την τάξη. **11.** Δεν έχει έννοια –και παραπλανά– ο δείκτης πληρωθεισών /εκκρεμών ζημιών, όταν υπολογίζεται με πλήθος φακέλων, χωρίς να λαμβάνεται υπ' όψιν και το ποσό εκάστου. Με συνυπολογισμό των ποσών –και μέρους της υποαποθεματοποίησης– αναμορφώνονται άρδην και ανατρέπονται οι δείκτες, όπως φαίνεται αμέσως μετά. **12.** Εξαιρετικά παρήγορη και ελπιδοφόρα είναι η μείωση των σωματικών βλαβών, αν είναι εξ ολοκλήρου αληθινή.

θέση να βοηθήσει τα μέγιστα.

– Δάσκαλε (Ε. Σ.), επειδή με ρώτησες, πριν από τριάντα πέντε χρόνια ήταν αλλιώς τα ασφαλιστικά πράγματα. Άλλα χειρότερα, άλλα καλύτερα. Έτσι κι αλλιώς, στο επίπεδο, πολλές «πορείες» αποτυπώνονται ως ημιτονοειδής καμπύλη – στο χώρο με στατικό ελικοειδές σπείρωμα και στο χωροχρόνο με δυναμικό.

Το πρόβλημα σε μια δυναμική κατάσταση, σ' ένα δυναμικό πλαίσιο συνθηκών, ήταν πάντα η εσφαλμένη διεύθυνση προς αρνητική κατεύθυνση. Και το «αρνητικό», βέβαια, είναι σχετικό και ανάλογο με το οπτικό πρίσμα κάθε πλευράς & συγκυρίας.

Λ.χ., οι γενοκτόνοι Νεότουρκοι θεωρούσαν ότι εκτελούσαν θετικό –γι' αυτούς– και θεάρεστο έργο, όπως πρόσφατα και ο Bush, παρακάμπτοντας κάθε έννοια, αρχή & αξία.

Οι ξενόφερτοι –στον ενδοχώρο– ηγέτες, όποιοι κι αν είναι στο «σκοπό» τους, μπορεί να καταστούν ωφέλιμοι. Στις πολλές αγαθές τους προθέσεις ευθέως, και στις άλλες ενδυναμώνοντας –γιατί όχι;– την αναγκαία αντίσταση.

Κατ' αρχήν, ας θεωρηθούν όλοι καλόπιστοι. Αν πλεονεκτούν στην ειδική γνώση και στην ψυχραιμία, υστερούν στον ενθουσιασμό και στο φιλότιμο.

Κι αυτό πάλι σχετικό είναι, γιατί αγορά από αγορά διαφέρει, κι «όσα ξέρει ο νοικοκύρης δεν τα ξέρει ο κόσμος όλος».

Αν επιχειρείται η άλωση της αγοράς με την ισχύ των «νομισμάτων», δεν εμποδίζεται να οδηγηθεί ο αγώνας στο πεδίο των πλεονεκτημάτων μας.

Πάντως, αν και λίγοι, προικισμένοι είμαστε και μην ξεχνούμε πως ποτέ δεν πτήθηκε το είδος της ποιότητας από το μέγεθος της ποσότητας – εκτός ανωτέρας βίας! Κι εδώ, αν είμαστε σε εγρήγορση, απέχουμε πολύ –για να 'μαστε ειλικρινείς– από τη «βία».

Συνεπώς –πρωτίστως– όχι δουλειά, αλλά, εργασία! Αν μας λείψει το φιλότιμο, δεν θα χάσουμε μόνο – θα χαθούμε. Κι αυτό δεν ασφαλίζεται.

Ας προχωρήσουμε σ' έναν τελευταίο πίνακα «κρυφοφάνερο», από τους σημαντικότερους που μπορεί να μελετήσει κανείς.

Σημ.: Στήλη 1. Έτος αναγγελίας/ εγγραφής ατυχήματος.

Πίνακας 5ος, Μέσος βαθμός αν/Αξιοπιστίας κλάδου Αστικής ευθύνης (αυτοκ. οχημ.) Ελληνικής ασφ. αγοράς (βάσει θεωρημένων μητρώων;)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	Σ/Γ
Εγγρ. ζημίες		2002	~ %	2003	~ %	2004	~ %	2005	~ %	2006	~ %	2007	~ %	α
2002	Πληρ.	218677105		115263127		73870180		69663819		47187308		34563588		1
	Προοδευτικό σύνολο 1			115263127		189133307		258797126		305984434		340548022		2
	Εκκρ.	259785268	18,80	214215941		181230516		141976447		103431264		70906314		3
	Προοδευτικό σύνολο 2			329479068	26,83	370363823	42,57	400773573	54,27	409415698	57,60	411454336	58,38	4
Κάλυψη ημερών 166,82 /365				145,61	50,67	135,50	69,37	128,85	83,27	127,08	87,22	126,67	88,16	5
Ακάλυπτες 'μέρες έως 31/12			>	-21,21	>	-31,32	>	-37,97	>	-39,74	>	-40,15	>	6
2003	Πληρ.			228284485		122003200		80713502		61285970		45547639		1
	Προοδευτικό σύνολο 1					122003200		202716702		264002672		309550311		2
	Εκκρ.	Αύξηση	25,27	325431760	42,56	236297752		195554944		145643092		108914775		3
	Προοδευτικό σύνολο 2					358300952	10,10	398271646	22,38	409645764	25,88	418465086	28,59	4
Κάλυψη ημερών έτους: 150,48 /365						142,05	56,95	132,99	74,46	130,61	79,45	128,83	83,31	5
Ακάλυπτες 'μέρες έως 31/12 έτους					>	-8,43	>	-17,49	>	-19,87	>	-21,65	>	6
2004	Πληρ.					243636320		120664885		74272883		74108708		1
	Προοδευτικό σύνολο 1							120664885		194937768		269046476		2
	Εκκρ.			Αύξηση	1,26	329530647	35,26	259424058		223499820		163469013		3
	Προοδευτικό σύνολο 2							380088943	15,34	418437588	26,98	432515489	31,25	4
Κάλυψη υποχρεώσεων ημερών έτους: 155,57 /366								142,96	56,01	134,68	71,75	131,88	77,53	5
Ακάλυπτες 'μέρες έως 31/12 εκάστου έτους							>	-12,61	>	-20,89	>	-23,69	>	6
2005	Πληρ.							253327630		127358126		78049221		1
	Προοδευτικό σύνολο 1									127358126		205407347		2
	Εκκρ.					Αύξηση	0,69	331807929	30,98	269448860		221263028		3
	Προοδευτικό σύνολο 2									396806986	19,59	426670375	28,59	4
Κάλυψη υποχρεώσεων πρώτων ημερών έτους: 158,02 /365										142,22	56,64	135,98	68,43	5
Ακάλυπτες -κατ' ελάχιστον- 'μέρες έως 31/12 εκάστου έτους									>	-15,80	>	-22,04	>	6
2006	Πληρ.									283182049		132948452		1
	Προοδευτικό σύνολο 1											132948452		2
	Εκκρ.							Αύξηση	3,84	344552643	21,67	274124019		3
	Προοδευτικό σύνολο 2											407072471	18,15	4
Κάλυψη -εντός της χρήσης- υποχρεώσεων πρώτων ημερών έτους: 164,66 /365												149,74	43,75	5
Ακάλυπτες -κατ' ελάχιστον- 'μέρες, όπως εκ των υστέρων προκύπτει, έως 31/12 εκάστου έτους											>	-14,92	>	6

2. Είδος εγγεγραμμένων ζημιών. 3, 5, 7, 9, 11 & 13. Συνολικά ποσά ζημιών κατ' έτος. 4, 6, 8, 10, 12 & 14. Ποσοστά επί τοις εκατό.

Γραμμή 1. Πληρωθείσες κατ' έτος ζημίες για το ίδιο (εν λόγω) έτος. 2. Προοδευτικό άθροισμα καταβολών επομένων (του εν λόγω) ετών για τις εκκρεμείς ζημίες του. 3. Προοδευτικό (απομένον κατ' έτος) υπόλοιπο εκκρεμών ζημιών προς διακανονισμό. 4. Προοδευτικό άθροισμα των ποσών της 2ης & 3ης και ποσοστό απόκλισης από την εγγραφείσα αρχική «εκτίμηση». 5. Αναλογούσα κάλυψη υποχρεώσεων –σε ημέρες του έτους– βάσει της σχέσης εκκρεμών/πληρωθεισών, όπως αναδιαμορφώνεται στην πορεία, και ποσόστωση της σχέσης αυτής. 6. (Ηπια) Αναλογούσα (στο εν λόγω και μόνο έτος) απόκρυψη υποχρεώσεων / υποαποθεματοποίηση σε ημέρες, βάσει της σχέσης εκκρεμών/πληρωθεισών (όπως οι εκκρεμείς, αναδιαμορφώνονται στην πορεία) ρεαλιστικά.

Αναδρομική αποτύπωση, από τα μέσα της δεκαετίας του '90 περίπου, με ποσά αντί ημερών, για όλα τα έτη σωρευτικά... και με προβολή, έως ότου οι απομένουσες εκκρεμείς εκάστου έτους υπολείπονται του 10% της αρχικής τους εγγραφείσας εκτίμησης.

Με αγάπη και έννοια για τον κλάδο.


Σπίτι στην πόλη


Εξοχικό στο βουνό


Σπίτι κοντά στη θάλασσα

multimedia

Κάποιοι
έχουν λύσει για πάντα
το στεγαστικό τους
πρόβλημα.

Θέλετε να δραστηριοποιηθείτε στην ταχύτατα αναπτυσσόμενη αγορά των τραπεζικών προϊόντων;

Θέλετε να αυξήσετε την ανταγωνιστικότητά σας στην αγορά;

Θέλετε ουσιαστικές ευκαιρίες εξέλιξης;

Έχουμε τις Λύσεις!

Υπηρεσία Ανάπτυξης Τραπεζικών Προϊόντων
Smart Loans

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

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

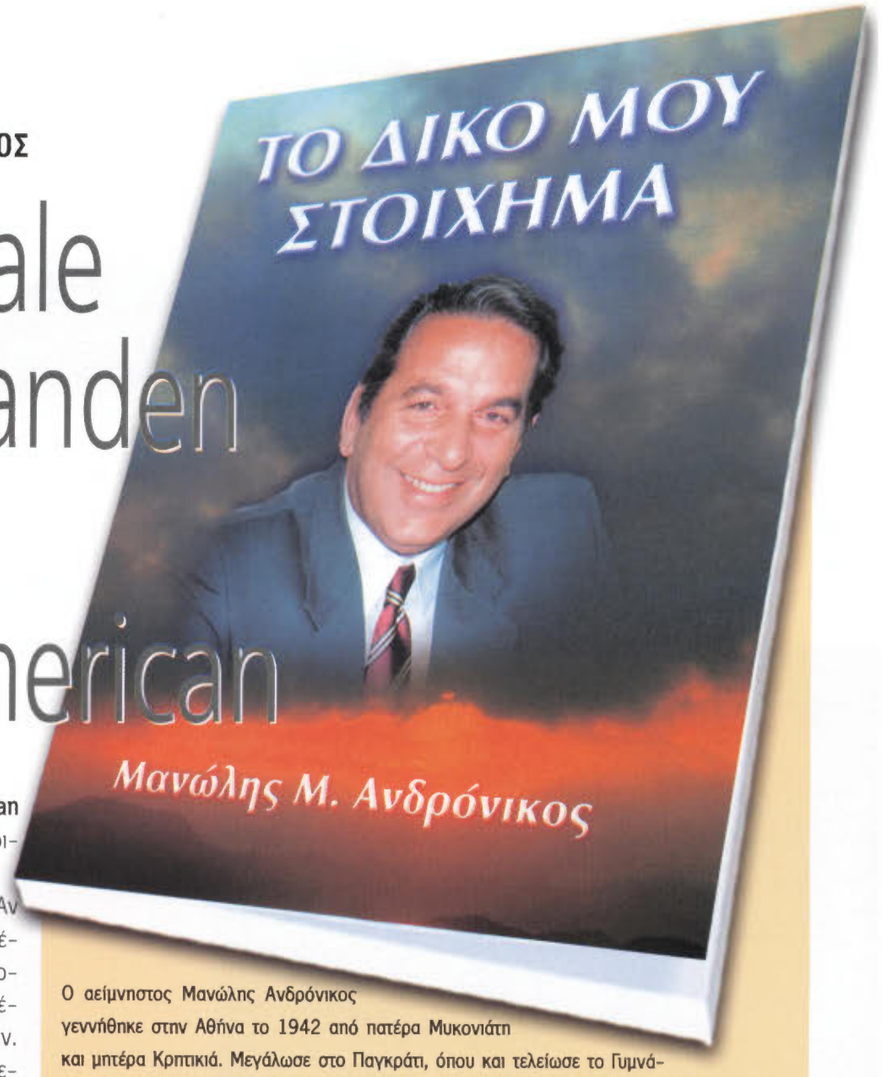
International Life Για καλύτερη ζωή

BEST WORKPLACES HELLAS 2007

Στεγαστικά δάνεια smart loans by International Life

ΜΑΝΩΛΗΣ Μ. ΑΝΔΡΟΝΙΚΟΣ

Nationale Nederlanden **και** Interamerican



Αντιμέτωποι με την Interamerican

(Απόσπασμα από το βιβλίο «Το δικό μου στοίχημα»)

Ήταν 20 Οκτωβρίου του 1993. Αν και έπειτα από ενάμιση μήνα θα έκανα την καθιερωμένη ετήσια περιοδεία μου για τις πίτες του Νέου έτους, με τίποτα δεν κρατιόμουν. Αποφάσισα να κάνω μια γρήγορη επίσκεψη στην Επαρχία, στα εκτός Αθηνών και Θεσσαλονίκης, δηλαδή, Υποκαταστήματα και Γραφεία μας, κι από κει να σηκώσω τη σημαία της πρωτιάς.

Ξεκίνησα οδικώς από την Αθήνα στις 27 Οκτωβρίου, παραμονή της Εθνικής γιορτής. Ήμουν πολύ ανεβασμένος κι ικανοποιημένος από τη νέα μου ιδιότητα του Αντιπροέδρου της Limra. Στην εταιρεία, όλα πήγαιναν θαύμα. Η παραγωγή τραβούσε από μόνη της, χωρίς κανένα πρόβλημα. Από πληροφορίες που είχα συγκεντρώσει, είχαμε ήδη περάσει, και μάλιστα είχαμε αφήσει πολύ πίσω, την Εθνική Ασφαλιστική. Είχα πολλή πίστη στον εαυτό μου κι εμπιστοσύνη στη δύναμη του Δικτύου των Πωλήσεων της εταιρείας μας. Επαγγελματικά, ήμουν πολύ ευχαριστημένος.

Και τα προσωπικά μου, όμως πήγαιναν μια χαρά. Λίγες μέρες πριν, στις 15 Οκτωβρίου, ημέρα των γενεθλίων μου, είχα κάνει ένα πάρτι στην πισίνα του ξενοδοχείου μου, στη Μύκονο, για να γιορτάσω τα πενήντα μου χρόνια, την τελευταία, ευτυχώς για μένα, επέκταση της ξενοδοχειακής μου επιχείρησης των επιπλωμένων διαμερισμάτων από 12 σε 48 και την αλλαγή χρήσης σε ξενοδοχείο Α' κατηγορίας, με την ονομασία «Andronikos Village». Το πιο σημαντικό όμως απ' όλα για μένα ήταν ότι ταυτόχρονα ολοκληρώθηκαν τα έργα στο εκκλησάκι Άγιος Μάρκος, στην πιο ήσυχη και ωραία γωνιά του ξενοδοχείου μου, αφιερωμένο στη μνήμη του πατέρα μου. Την ημέρα των γενεθλίων μου είχα κάνει και τα θυρανοίξιά του, καθώς και μια θεία Λειτουργία με Ευχαριστία προς τον Θεό, γιατί δύο μήνες πριν, όπως είπαμε, είχα σωθεί στο Ακαπούλκο από βέβαιο πνιγμό. Η αλήθεια είναι ότι την εποχή εκείνη είχα πρεμήσει κι είχα βγάλει πολλά βάρη από πάνω μου. Η κορύφωση εκείνης της βραδιάς των γενεθλίων μου ήταν ότι από το πολύ κέφι, με τα καλύτερά μου ρούχα και το πορτοφόλι στην τσέπη κι ένα ποτήρι κρασί στο χέρι, έπεσα στην πισίνα!

Στην περιοδεία, λοιπόν, που ξεκίνησα, συνδύαζα το τερπνόν μετά του ωφελίμου. Έδινα μέσα από την καρδιά μου προκαταβολικά συγχαρητήρια στο Δίκτυο Πωλήσεων, γιατί το είχα περισσότερο από σίγουρο ότι θα περνούσαμε την Εθνική Ασφαλιστική. Αλλά πιο πολύ στεκόμουν στο όραμα της πρωτιάς επί της Interamerican. Γι' αυτό και ζητούσα από τους Διευθυντές των Υποκαταστημάτων που επισκεπτόμουν να βιντεοσκοπούν την ομιλία μου, για να τη δείχνουν στις συγκεντρώσεις κάθε μηνός, μέχρι και το τέλος της χρονιάς, γιατί ήθελα μέχρι το τελευταίο λεπτό οι Ασφαλιστές να είναι στην «τσίτα».

Η Interamerican, που είχε μπει στην αγορά 15 χρόνια πριν από μας, ήταν πολύ μπροστά μας σε ασφάλιστρα χαρτοφυλακίου ζωής. Δεν την πιάναμε με τίποτα. Σε νέα παραγωγή, όμως, πίστευα ότι θα μπορούσαμε να το παλέψουμε. Αυτός, είχα αποφασίσει, θα έπρεπε να ήταν ο επόμενός μας στόχος και θα ήταν πραγματικός άθλος αν θα τον πετυχαίναμε. Γιατί εμείς είχαμε μόνον εξήντα Υποκαταστήματα κι η Interamerican, διακόσια πενήντα!

Η προσοχή και το μυαλό μου ήταν στραμμένα συνέχεια στο πώς αυτός ο στόχος θα πιαστεί. Πέρναγα από κόσκινο την κάθε μου κίνηση. Έτρεχα με χίλια, για ν' αυξηθεί η παραγωγή.

Διάλεξα το Υποκατάστημά μας στη Λάρισα, ένα από τα καλύτερα Υποκαταστήματα της Nationale Nederlanden, ως αφετηρία, για να περάσω τα νέα μου μηνύματα.

Τα παιδιά στη Λάρισα ήταν ένας κι ένας, μπροστάρηδες, επαγγελματίες, είχαν κουλτούρα, γι' αυτό και το συνολικό χαρτοφυλάκιό μας στον Κλάδο Ζωής ίσως ξεπερνούσε αθροιστικά το αντίστοιχο χαρτοφυλάκιο όλων των υπόλοιπων εταιρειών του ανταγωνισμού.

«Αγαπητοί συνάδελφοι», τους είπα, «ξεκινάω σήμερα την περιοδεία μου από το χώρο σας, θέλοντας να τιμήσω τους εκτός Αθηνών και Θεσσαλονίκης συνεργάτες, όλους εσάς που λόγω απόστασης νιώθω τύψεις που δεν σας βλέπω συχνά. Γι' αυτό θέλω σ' εσάς να πρωτοπώ, μ' εσάς να μοιραστώ και να συμφωνήσω για τον τελευταίο μεγάλο μας στόχο, που δεν είναι άλλος από την κατάκτηση της πρωτιάς. Θα το πετύχουμε γιατί το αξίζουμε».

Έγινε χαμός! Όλοι χειροκροτούσαν συγκινημένοι. Ανατριχίλα διαπέρασε το κορμί μου όταν πήρα τα πρώτα μηνύματα. Και συνέχισα:

«Σας ευχαριστώ πολύ που μου δίνετε τέτοια δύναμη να παλέψω κι εγώ μαζί σας. Μαζί, άλλωστε, θα πετύχουμε κι αυτόν τον στόχο. Η πρωτιά, αυτή τη φορά δεν είναι απλώς στοίχημα, είναι κάτι παραπάνω. Είναι το μεγάλο στοίχημα! Είναι ιερό χρέος στον εαυτό μας για επιβεβαίωση. Είναι ιερό χρέος στην εταιρεία, που είναι δίπλα μας. Θέλω, λοιπόν, τη στιγμή αυτή, που είμαι συναισθηματικά φορτισμένος, να ζητήσω απ' όλους σας, και εί-

Η μετ' εμποδίων εκλογή μου στη θέση του Αντιπροέδρου της Limra, και μάλιστα με συντριπτική πλειοψηφία, ήταν για τις επόμενες μέρες το θέμα συζήτησης στους ασφαλιστικούς κύκλους. Ήταν κάτι που, αναμφίβολα, είχε δυσαρεστήσει την Interamerican. Από τότε, και για κάποιο διάστημα, οι σχέσεις των δύο εταιρειών ήταν σε ένταση. Είχα πάρει τα μηνύματά μου. Το καζάνι έβραζε. Έπρεπε γρήγορα να επικοινωνήσω με το Δίκτυο Πωλήσεων.

Ο αείμνηστος Μανώλης Ανδρόνικος γεννήθηκε στην Αθήνα το 1942 από πατέρα Μυκονιάτη και μητέρα Κρητικιά. Μεγάλωσε στο Παγκράτι, όπου και τελείωσε το Γυμνάσιο. Το 1960, σε ηλικία 18 ετών, προσλήφθηκε στην Εθνική Τράπεζα και την ίδια χρονιά μπήκε στη Νομική Σχολή του Πανεπιστημίου Αθηνών. Το 1972 ξεκίνησε part time ασφαλιστής στην Interamerican. Το 1973 έγινε διακεκριμένος ασφαλιστής και στα τέλη της ίδιας χρονιάς ανέλαβε διευθυντής Πωλήσεων στην ασφαλιστική εταιρεία «Πρόοδος», θέση που κράτησε μέχρι τον Μάρτιο του 1980, όταν το 100% των μετοχών της «Προόδου» μεταβιβάστηκε στη Nationale Nederlanden.

Από το 1980 μέχρι το 1982 ασχολήθηκε με το εμπόριο και με τον αθλητισμό, διατελέσας πρόεδρος του συλλόγου «Φίλων Κλασικού Αθλητισμού». Από το 1982 ανέλαβε διευθυντής Marketing και Πωλήσεων στη Nationale Nederlanden, θέση που τίμησε για περίπου είκοσι χρόνια. Το 1998, όταν η Nationale Nederlanden, ξέχωρα από τις ασφαλιστικές δραστηριότητές της, επεκτάθηκε και σε πωλήσεις επενδυτικών και τραπεζικών προϊόντων, προήχθη σε γενικό διευθυντή Marketing και Πωλήσεων του ING Group στην Ελλάδα. Το 1995 ψηφίστηκε –ομόφωνα απ' όλους τους διευθυντές Πωλήσεων της Ελληνικής Ασφαλιστικής Αγοράς– πρόεδρος Δεοντολογίας. Το 1996 ανέλαβε πρόεδρος της Ελληνοκυπριακής Επιτροπής Limra και μετά απ' αυτό τιμήθηκε ως επίτιμος πρόεδρος της Limra για τις προσφερθείσες υψηλές υπηρεσίες του. Έφυγε ξαφνικά από κοντά μας στις 8 Μαρτίου του 2005, αφού πρώτα πρόλαβε να γίνει και παππούς.

μαι βέβαιος ότι θα το κάνετε, στα εβδομαδιαία προγράμματα δραστηριότητας που τηρείτε, να γράφετε στο εξώφυλλο "Ναι, θα κερδίσω". Κι αυτό, να μην το ξεχάσετε ποτέ. Να ζείτε συνέχεια στην ένταση. Σας υπόσχομαι, ότι όταν πιάσουμε την κορυφή, θα ηρεμήσετε και θα κάνετε κυρίως service στα μεγάλα σας χαρτοφυλάκια. Εσείς θα εξυγιάνετε την αγορά».

Τους μιλούσα διαφορετικά από κάθε άλλη φορά. Κοφτά και με άλλο ύφος.

«Δεν θέλω ποτέ να ξεχάσετε τα λόγια μου και θα δείτε. Εσείς οι Δαυίδ, σε αριθμό Υποκαταστημάτων και Ασφαλιστών, θα βάλετε κάτω τους πολλαπλάσιους Γολιάθ της International και θα τους νικήσετε, γιατί έχετε ψυχή και δύναμη που δεν την έχει κανένας άλλος. Θ' αποδείξετε ότι η σφεντόνα του Δαυίδ, που έχει οράματα, στόχους πίστη κι αγάπη, σκοτώνει εύκολα πολλούς Γολιάθ, που δεν έχουν τα ανάλογα πιστεύω».

Ήταν ημέρα Εθνικής Γιορτής, ήταν η 28η Οκτωβρίου, όταν βρέθηκα με τους πολύ αγαπητούς συνεργάτες των ακριτικών περιοχών (Ορεστιάδας, Σουφλίου) στο Υποκατάστημά μας στην Αλεξανδρούπολη. Το «ζούσα» όταν πήγαινα στην Αλεξανδρούπολη. Πρώτα πρώτα, γιατί μ' αρέσει πολύ η θάλασσα και με την φροντίδα του πολύ καλού μου φίλου, Διευθυντή του Υποκαταστήματος εκεί, έμενα σε ξενοδοχείο πάνω στο κύμα.

Τουλάχιστον τρεις φορές το χρόνο έπαιρνα την πρωινή πτήση για Αλεξανδρούπολη (πάντα με airbus, κι έτσι ξεπέρναγα κάπως το φόβο του αεροπλάνου). Από την Αλεξανδρούπολη, κατέβαινα οδικώς μέχρι Θεσσαλονίκη και το απολάμβανα, επισκεπτόμενος τα Υποκαταστήματά μας στην Κομοτηνή, στην Ξάνθη, στη Δράμα,

Η Interamerican, που είχε μπει στην αγορά 15 χρόνια πριν από μας, ήταν πολύ μπροστά μας σε ασφάλιστρα χαρτοφυλακίου ζωής. Δεν την πιάναμε με τίποτα. Σε νέα παραγωγή, όμως, πίστευα ότι θα μπορούσαμε να το παλέψουμε. Αυτός, είχα αποφασίσει, θα έπρεπε να ήταν ο επόμενός μας στόχος και θα ήταν πραγματικός άθλος αν θα τον πετυχαίναμε. Γιατί εμείς είχαμε μόνον εξήντα Υποκαταστήματα κι η Interamerican, διακόσια πενήντα!

στην Καβάλα και στις Σέρρες.

Στην Αλεξανδρούπολη, λοιπόν, μέσα σε μια ηλεκτρισμένη και γιορτινή ατμόσφαιρα, τους είπα τα εξής:

«Σήμερα, γιορτάζουμε το ΟΧΙ του Μεταξά, που έκανε τους Έλληνες φαντάρους, ήρωες. Του χρόνου τέτοια εποχή, οι Ασφαλιστές και Managers της Nationale Nederlanden, και περισσότερο εσείς, οι φύλακες των συνόρων μας, θα γίνετε οι ήρωες της ασφαλιστικής μας αγοράς, και θα γιορτάζουμε όλοι μαζί το ΝΑΙ της πρώτης θέσης, που θα πάρουμε από την Interamerican».

Τα νέα κυκλοφόρησαν γρήγορα σ' όλη την Ελλάδα και πριν καν επισκεφθώ τα υπόλοιπα Υποκαταστήματα, είχε αρχίσει το πάρτι. Παντού επικρατούσε κλίμα γιορτής. Όλοι, τελικά, ανταποκρίθηκαν στο καινούργιο κάλεσμα, και μάλιστα περισσότερο κι από τότε με την Alico και την Εθνική Ασφαλιστική. Οι Ασφαλιστές έβαζαν κι από μόνοι τους πολύ υψηλούς στόχους. Πολλοί μου τηλεφωνούσαν και μου έλεγαν: «Μη στενοχωριέστε, κύριε Ανδρόνικε. Το 1994 θα είναι η χρονιά μας. Θα περάσουμε σίγουρα πρώτοι».

Το είχαν πιστέψει.

Έφτασαν οι γιορτές των Χριστουγέννων και του Νέου έτους. Εγώ, και πάλι, το βιολί βιολάκι. Πήγα σε όλα τα Υποκαταστήματα και σ' όλα τα Γραφεία της εταιρείας. Παντού χαρές, γέλια, πανηγύρια, χορός, ξεφάντωμα μέχρι το πρωί. Το κέφι στο αποκορύφωμα. Πρώτα πρώτα, το είχαμε σίγουρο πια ότι είχαμε περάσει την Εθνική Ασφαλιστική. Δεν ήταν λίγο πράγμα. Ήμασταν ήδη η δεύτερη εταιρεία στην Ελλάδα και σε χαρτοφυλάκιο ζωής. Το πιο σημαντικό όμως ήταν ότι όλοι κάθονταν σε αναμμένα κάρβουνα. Περίμεναν με αγωνία το «τσαφ» για τον καινούργιο στόχο. Ήθελαν πολύ την πρωτιά. Το έβλεπα στα μάτια τους, λες και τους είχα γεννήσει. Όλοι ένιωθαν σαν τα λιοντάρια στο κλουβί.

«Με τίποτα δεν πρέπει να φρενάρετε τώρα», έλεγα στις συγκεντρώσεις των Υποκαταστημάτων. «Πρέπει να ξεπεράσετε τους εαυτούς σας, για να μπορέσουμε να ξεπεράσουμε την Interamerican. Μπορεί να έχετε κουραστεί απ' τις μεγάλες προσπάθειες που έχετε καταβάλει τα τρία τελευταία χρόνια, αλλά έχετε γλυκιά κούραση.

»Στην αγορά σάς σέβονται όλοι, σας ζηλεύουν και σας φοβούνται. Τι άλλο θέλετε; Αλίμονό μας αν κολλήσουμε τώρα. Θέλω όλοι σας, κάθε μέρα, να κάνετε όσο μπορείτε μεγαλύτερες προσπάθειες για την πρωτιά. Να ζείτε για την πρωτιά. Μόνον αυτό να έχετε στο μυαλό σας. Φέτος δεν θέλω να στείλετε στόχους στην εταιρεία. Γιατί είμαι βέβαιος ότι από μόνοι σας, συνέχεια, θ' ανεβάζετε την παραγωγικότητά σας.

»Όπως και είμαι σίγουρος ότι καμία δύναμη δεν θα μπορέσει να σας σταματήσει. Γι' αυτό, λέω προκαταβολικά μπράβο σε όλους σας».

Η καλή μέρα απ' το πρωί φαίνεται. Τον Ιανουάριο του 1994 ήμασταν παραγωγικά δίπλα δίπλα με την Interamerican, «neck to neck», όπως έγραψε στο «Ασφαλιστικό Marketing» ο Φίλιππος Μωράκης.

«Θέλω κάθε μέρα να μεγαλώνει η απόσταση», τους έλεγα, «γρήγορα να φύγουμε τόσο μακριά, που να μη βλέπουν ούτε την πλάτη μας. Η πρωτιά που θα πάρουμε, σίγουρα θα είναι το αποτέλεσμα των δικών σας μεγάλων προσπαθειών, της πίστης σας στο θεσμό, της αγάπης σας στη δουλειά και της εμπιστοσύνης σας στο γεμάτο αγάπη και δικαιοσύνη Management της εταιρείας».

Άρχισε η αντίστροφη μέτρηση. Η πλάστιγγα έγειρε πολύ υπέρ της Ν-Ν. Κάτι που δεν άντεξαν οι Διευθυντές Πωλήσεων και οι Επιθεωρητές της Interamerican, ισχυριζόμενοι ότι το Γραφείο μου είχε γεμίσει από άκυρα συμβόλαια της εταιρείας τους, κι ότι εγώ είχα ανεβάσει την «ταρίφα» κι έδινα δέκα χιλιάδες για κάθε συμβόλαιο της Interamerican που έσπαγαν οι Ασφαλιστές της Nationale Nederlanden.

«Όσα δεν φτάνει η αλεπού, τα κάνει κρεμαστάρια».

Είπαμε: Δεν υπάρχει χειρότερο πράγμα στη ζωή, από το να προσπαθούμε να βρίσκουμε δικαιολογίες, ρίχνοντας λάσπη και φορτώνοντας σε άλλους τις δικές μας αποτυχίες. Δείχνει φόβο, δείχνει πανικό.

Στην Interamerican, επί είκοσι πέντε χρόνια, όλοι ένιωθαν το imperium. Ήταν αδιανόητο για τους υπερήφανους Ιντεραμερικάνους να χωνέψουν ότι έχαναν έδαφος. Επειδή μάλιστα, έτρεμαν τον Κοντομηνά, για ένα λόγο παραπάνω αφιονίζονταν στην ιδέα και μόνο ότι κάποιος άλλος θα τους έπαιρνε τα πρωτεία.

Εγώ, πάντως, έχω ήσυχη τη συνείδησή μου, γιατί ποτέ μου δεν έδωσα ούτε μία δραχμή και ποτέ μου δεν είπα σε Ασφαλιστή της Ν-Ν να σπάσει συμβόλαια – όχι μόνον της Interamerican, αλλά και γενικότερα του ανταγωνισμού.



Εις **υγείαν**

Τριακόσιες εξήντα μία ανακοινώσεις, με τα αποτελέσματα σημαντικών ερευνών τόσο για τις συνθήκες εργασίας στα νοσηλευτήρια και τις συνέπειές τους στην υγεία των εργαζομένων σε αυτά όσο και για την πρόσβαση στις υπηρεσίες υγείας και τη χρήση που γίνεται από τον ελληνικό πληθυσμό, παρουσιάσθηκαν στο 17ο Παγκόσμιο Συνέδριο Νοσοκομείων και Υπηρεσιών Προαγωγής Υγείας, που πραγματοποιήθηκε στη Χερσόνησο Κρήτης με χορηγία της Interamerican, στο πλαίσιο του προγράμματος Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης «Πράξεις Ζωής». Κατά τη διάρκεια του συνεδρίου παρουσιάστηκαν ακόμη συγκριτικά στοιχεία για τις ελληνίδες και μετανάστριες μητέρες, καθώς και στοιχεία μελέτης για το κάπνισμα σε πληθυσμό τρίτης ηλικίας της Κρήτης. Στο συνέδριο, που οργανώθηκε από την Παγκόσμια Ένωση Νοσοκομείων και Υπηρεσιών Προαγωγής Υγείας και το παρακολούθησαν περισσότεροι από 500 σύνεδροι από όλο τον κόσμο, ενώ τα ζητήματα που ανέδειξε το Συνέδριο της Παγκόσμιας Ένωσης, της οποίας πρόεδρος είναι ο κ. Γιάννης Τούντας, αναπλ. καθηγητής Κοινωνικής Ιατρικής στην Ιατρική Σχολή του Πανεπιστημίου Αθήνας, αποτελούν μια βάση προβληματισμού για την προαγωγή της υγείας των εργαζομένων στα νοσοκομεία και ευρύτερα του ελληνικού πληθυσμού όσον αφορά την πρόληψη.



Στοιχεία ερευνών

Το προσωπικό των νοσοκομείων

Υψηλά επίπεδα στρες που σχετίζεται με την εργασία τους αναφέρουν οι εργαζόμενοι στα ελληνικά νοσοκομεία. Το 72,5% όλων των εργαζομένων αναφέρει υψηλά επίπεδα εργασιακού στρες (83% του τεχνικού προσωπικού, 80,4% του νοσηλευτικού και 52,4% του βοηθητικού προσωπικού). Σε έρευνα, στην οποία συμμετείχαν 345 εργαζόμενοι από 6 ελληνικά νοσοκομεία, το 43,9% αναφέρει ότι αισθάνεται ψυχολογική καταπόνηση, το 37,2% ότι βρίσκεται υπό μεγάλη πίεση χρόνου και το 34,2% ότι παρουσιάζει σωματική κόπωση. Από τους εργασιακούς παράγοντες, αρνητική επίδραση ασκούν ο κακός εξαερισμός, η ακαταστασία του χώρου, οι επικίνδυνες εργασιακές συνθήκες και ο εξοπλισμός, καθώς και ο περιορισμένος εργασιακός χώρος, ο θόρυβος και η ακατάλληλη θερμοκρασία. Επίσης, όλες οι διαστάσεις της ποιότητας ζωής που σχετίζονται με την υγεία επηρεάζονται αρνητικά από την παρουσία εργασιακού στρες και ιδιαίτερα η ζωτικότητα, ο σωματικός πόνος, αλλά και η συναισθηματική διάσταση και η ψυχική υγεία.

Σύμφωνα με άλλη έρευνα που παρουσιάστηκε στο συνέδριο και η οποία έγινε σε 155 νοσηλευτές του Κωνσταντοπούλειου Νοσοκομείου, η πλειονότητα των νοσηλευτών (73%) εκτίθεται σε κάποια μορφή βίαιης συμπεριφοράς, συνήθως λεκτικής. Συνέπεια του γεγονότος αυτού αποτελούν τα αυξημένα επίπεδα εργασιακού στρες (στο 70,1% των εργαζομένων) και η μείωση της επαγγελματικής ικανοποίησης (στο 34,2% των νοσηλευτών). Ως κύριοι παράγοντες πρόκλησης βίαιων περιστατικών αναφέρονται από το σύνολο, σχεδόν, των εργαζομένων (99%) η έλλειψη προσωπικού και ο φόρτος εργασίας.

Σε έρευνα που πραγματοποιήθηκε σε 100 εργαζομένους ελληνικού νοσοκομείου οι οποίοι εργάζονται μπροστά σε οθόνες, βρέθηκε ότι ένα μεγάλο ποσοστό αντιμετωπίζει οφθαλμικά προβλήματα. Το 25% παρουσίαζε ίλιγγο και επιπεφυκίτιδα, το 58% οφθαλμική κόπωση, το 41% βλεφαρίτιδα, ενώ οι μισοί εργαζόμενοι δήλωσαν ότι υποφέρουν από πονοκεφάλους, μυοσκελετικά προβλήματα και κόπωση.

Ο ελληνικός πληθυσμός

Μεγάλες ανισότητες εντοπίζονται στην πρόσβαση και τη χρήση των υπηρεσιών υγείας, όπως κατέδειξε έρευνα που πραγματοποιήθηκε σε αντιπροσωπευτικό δείγμα του ελληνικού πληθυσμού (1.005 άτομα). Τα άτομα στην υψηλότερη κοινωνικοοικονομική τάξη δηλώνουν ότι διαθέτουν οικογενειακό γιατρό σε ποσοστό 68,7%, ενώ το αντίστοιχο ποσοστό στη χαμηλότερη τάξη είναι μόλις 48%. Η πιθανότητα επίσκεψης σε επαγγελματία υγείας είναι 51% μικρότερη στους κατοίκους των αγροτικών, σε σχέση με τις αστικές περιοχές, ενώ η πιθανότητα προσφυγής σε ιδιωτικές υπηρεσίες υγείας είναι 42% μικρότερη στο χαμηλότερο, σε σχέση με το υψηλότερο κοινωνικοοικονομικό επίπεδο. Οι ανισότητες αυτές είναι ιδιαίτερα έντονες και στη χρήση των υπηρεσιών στοματικής υγείας. Μόλις το 47% των ερωτηθέντων δήλωσε ότι έχει επισκεφθεί οδοντίατρο το τελευταίο έτος, με τους ανθρώπους υψηλής κοινωνικοοικονομικής τάξης να έχουν σχεδόν διπλάσια πιθανότητα να έχουν επισκεφθεί οδοντίατρο σε σχέση με την χαμηλότερη τάξη. Οι σωματικά άδρανείς και οι παχύσαρκοι εμφάνισαν μικρότερη πιθανότητα να έχουν επισκεφθεί οδοντίατρο.

Επιπλέον, διαφορές παρουσιάζονται ανάμεσα στον ελληνικό πληθυσμό και τους μετανάστες. Έρευνα σε 961 γεννήσεις, σε ελληνικό μαιευτήριο, έδειξε ότι οι ελληνίδες μητέρες εμφανίζουν μικρότερα ποσοστά λοιμώξεων σε σχέση με τις μετανάστριες, από ηπατίτιδα Β (1% έναντι 7,2%), ηπατίτιδα C (0% έναντι 0,9%) και HIV (0% έναντι 0,5%). Ωστόσο, δεν βρέθηκαν σημαντικές διαφορές στο ποσοστό των γυναικών που υποβάλλονται σε καισαρική τομή (43,1% έναντι 39,4%). Οι μετανάστριες μητέρες θηλάζουν αποκλειστικά τα βρέφη τους σε υψηλότερο ποσοστό (27,5% έναντι 20%), ενώ κατά μέσον όρο γίνονται μητέρες και σε μικρότερη ηλικία (26 ετών έναντι 28 ετών).

Μελέτη σε 470 άτομα του γενικού πληθυσμού στην Κρήτη, ηλικίας περίπου 65 ετών, κατέδειξε ότι ένα σημαντικό ποσοστό (18,9%) πάσχει από Χρόνια Αναπνευστική Πνευμονοπάθεια, η οποία σχετίζεται στενά με το κάπνισμα. Από αυτούς, περίπου το 1/3 (30,4%) δεν γνώριζε ότι έπασχε από τη νόσο και επομένως δεν λάμβανε και την κατάλληλη θεραπεία.

Σε άλλη μελέτη επί 761 ατόμων, στην ίδια περιοχή, αξιολογήθηκε πρόγραμμα διακοπής καπνίσματος, το οποίο εφαρμόζεται από το ιατρείο διακοπής καπνίσματος του νοσοκομείου Ηρακλείου.

Δύο χρόνια μετά την έναρξη του προγράμματος το 38% των καπνιστών είχε διακόψει το κάπνισμα, με τη φαρμακευτική θεραπεία με βουπροπιόνη να εμφανίζει μεγαλύτερη αποτελεσματικότητα σε σχέση με τη θεραπεία υποκατάστασης με νικοτίνη. Επίσης, άτομα υψηλού εκπαιδευτικού επιπέδου έδωσαν μεγαλύτερα ποσοστά διακοπής του καπνίσματος.

Σημαντική αύξηση της κερδοφορίας - Βασικός αιμοδότης οι ασφαλιστικές εταιρείες

Όμιλος Υγεία



«Οι εταιρείες του Ομίλου ΥΓΕΙΑ παρουσίασαν σημαντική βελτίωση των οικονομικών τους επιδόσεων, κυρίως λόγω των σωστών στρατηγικών επιλογών και της χρηστής διαχείρισης» σχολίασε τα αποτελέσματα ο αντιπρόεδρος του Δ.Σ. του ΥΓΕΙΑ κ. Ανδρέας Βγενόπουλος.

Αυξημένα κατά 49,8% ήταν τα ενοποιημένα κέρδη του Ομίλου Υγεία το πρώτο τρίμηνο του 2009, ενώ τα ενοποιημένα έσοδα αυξήθηκαν κατά 35,1% στα 89,3 εκατ. ευρώ. Από την παρουσίαση των αποτελεσμάτων στους θεσμικούς επενδυτές προκύπτει ότι τα έσοδα για το θεραπευτήριο Υγεία προήλθαν κατά 38.8% από ασφαλιστικές εταιρείες το πρώτο τρίμηνο του 2009 έναντι 39.6% το πρώτο τρίμηνο του 2008. Επίσης, το 44,4% προήλθε από ιδιωτικές δαπάνες (προφανώς ένα μέρος των ασθενών αυτών θα είναι ασφαλισμένοι και θα εισέπραξαν εκ των υστέρων τα χρήματά τους από τις ασφαλιστικές εταιρείες), έναντι 44,8% το πρώτο τρίμηνο του 2008. Επίσης –και αυτό μάλλον ενδιαφέρει ακόμη περισσότερο τις ασφαλιστικές εταιρείες– το 2% των εσόδων προήλθε από επιχειρήσεις κυρίως του χρηματοπιστωτικού τομέα (προϊόντα υγείας που προσφέρουν οι τράπεζες και άλλες επιχειρήσεις στους εργαζομένους τους) έναντι 1,7% το πρώτο τρίμηνο του 2008.

Τέλος, από τα ασφαλιστικά ταμεία προήλθε το 14,8% έναντι 13,9% το 2008. Ειδικότερα στα 8 εκατ. ευρώ, αυξημένα κατά 49,8%, διαμορφώθηκαν τα καθαρά κέρδη του Υγεία σε επίπεδο ομίλου για το α' τρίμηνο. Όσον αφορά τη μητρική, τα καθαρά κέρδη εκτινάχθηκαν κατά 133% στα 3,8 εκατ. ευρώ, ενώ ο ενοποιημένος κύκλος εργασιών σημείωσε αύξηση κατά 35,1% και διαμορφώθηκε στα 89,3 εκατ. ευρώ, από 66,1 εκατ. ευρώ το αντίστοιχο διάστημα πέρυσι. Τα EBITDA ανήλθαν για το ίδιο διάστημα στα 17,8 εκατ. ευρώ, αυξημένα κατά 12,7%. Σημαντική αύξηση της λειτουργικής κερδοφορίας εμφανίζουν τα ενοποιημένα και εταιρικά αποτελέσματα του α' τριμήνου 2009 που ανακοινώθηκαν. Η βελτίωση των οικονομικών μεγεθών απεικονίζεται στα ενοποιημένα και εταιρικά στοιχεία. Σε ενοποιημένο επίπεδο ο κύκλος εργασιών ανήλθε σε 89,3 εκατ. ευρώ, σημειώνοντας αύξηση 35,1%, έναντι 66,1 εκατ. ευρώ σε σχέση με την αντίστοιχη περίοδο πέρυσι, ενώ ο κύκλος εργασιών του Δ.Θ.Κ.Α. ΥΓΕΙΑ αυξήθηκε κατά 10,5% και ανήλθε σε 36,7 εκατ. ευρώ, έναντι 33,2 εκατ. ευρώ την αντίστοιχη περίοδο πέρυσι.

Σε εταιρικό επίπεδο τα κέρδη προ τόκων, φόρων και αποσβέσεων (EBITDA) ανήλθαν σε 8,5 εκατ. ευρώ, παρουσιάζοντας αύξηση 7,9% και το περιθώριο λειτουργικών κερδών ως ποσοστό των πωλήσεων διαμορφώθηκε στο 23,2%. Τα ενοποιημένα κέρδη προ φόρων του Ομίλου αυξήθηκαν κατά 31,6% στα 10,4 εκατ. ευρώ. Τα κέρδη προ φόρων του Δ.Θ.Κ.Α. ΥΓΕΙΑ αυξήθηκαν κατά 65,3% στα 4 εκατ. ευρώ. Η βελτίωση της κερδοφορίας του Ομίλου και της μητρικής οφείλεται κυρίως στην κεφαλαιακή αναδιάρθρωση, στην οποία προχώρησε η διοίκηση στην αρχή του έτους, με αποτέλεσμα τη μείωση των χρεωστικών τόκων. Τα καθαρά κέρδη του Ομίλου αυξήθηκαν κατά 49,8% στα 8 εκατ. ευρώ. Σε εταιρικό επίπεδο τα κέρδη μετά φόρων εκτινάχθηκαν στα 3,8 εκατ. ευρώ, παρουσιάζοντας αύξηση 133% σε σχέση με την αντίστοιχη περίοδο πέρυσι.

Νιώθετε άβολη & πληκτική τη συζήτηση με έναν τυχαίο ασφαλιστή;

Σας Καταλαβαίνουμε!

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

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

ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
Είμαστε... εσύ!

ΠΑΣΕΓΕΣ — ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΕΣ ΟΡΓΑΝΩΣΕΙΣ
ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΕΣ ΤΡΑΠΕΖΕΣ
MACIF France · UNIPOL Italy · P&V Belgium · euresa Holding — ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ

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

ADJUST LANE 8-05

Η ιστορία της εγγύηση **για το μέλλον**

Του Κωστή Σπύρου



Ο πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου της Interlife, κ. Adrian Hegarty

Με μεγάλη επιτυχία στέφθηκε το ετήσιο συνέδριο της Interlife, που φέτος κλείνει 10 χρόνια επιχειρηματικής δραστηριότητας. Η άψογη σε όλα διοργάνωση του συνεδρίου που πραγματοποιήθηκε σε κεντρικό ξενοδοχείο της Λευκωσίας απέσπασε τα πολύ θετικά σχόλια τόσο των συνέδρων όσο και των επίσημων προσκεκλημένων και ομιλητών. Οριοθετώντας τις προτεραιότητες, τους στόχους και τη στρατηγική που θα κινηθεί η Interlife στη νέα δεκαετία, ο διευθύνων σύμβουλος κ. Μιχάλης Μιχαηλίδης τόνισε ότι χαρακτηριστικά θα είναι ο προγραμματισμός, η οργάνωση, η δέσμευση και οι σχέσεις που θα είναι πλέον βασισμένες στην αμφίδρομη αμοιβαία εμπιστοσύνη. Στις προτεραιότητες συμπεριέλαβε την ολοκληρωμένη εξυπηρέτηση των πελατών, τη δραστηριοποίηση στον τομέα των συντάξεων, τομέας που εκτίμησε ότι θα δώσει ώθηση στην αγορά και στον οποίο η Interlife ελπίζει να παίξει πρωταγωνιστικό ρόλο, αλλά και τον κλάδο της υγείας, ο οποίος όπως είπε θα γίνει κύρια δραστηριότητα της εταιρείας.



Αναφερόμενος στις προκλήσεις που έχουν να αντιμετωπίσουν οι κυπριακές επιχειρήσεις, στάθηκε στην έλλειψη στρατηγικής σκέψης, την εξειδίκευση του προσωπικού τους, αλλά και την έλλειψη χρόνου λόγω των περιορισμένων ανθρώπινων πόρων, «αδυναμίες που για την Interlife ελαχιστοποιούνται με τη στήριξη και την τεχνογνωσία της Eureko» είπε ο κ. Μιχαηλίδης. Ιδιαίτερη αναφορά έκανε ο κ. Μιχαηλίδης στους 77 υπαλλήλους και συνεργάτες της Interlife, που βρίσκονται στην εταιρεία από την ίδρυσή της. Τους ευχαρίστησε θερμά που στάθηκαν δίπλα στην εταιρεία με άρτιο επαγγελματισμό και αφοσίωση όλα αυτά τα χρόνια και που συνέβαλαν στην επιτυχημένη πορεία της. Χαιρετισμό απηύθυναν ο πρόεδρος



Κωστής Σπύρου, Γιώργος Κώτσαλος και David Sanderse



Ο διευθύνων σύμβουλος της Interlife κ. Μιχάλης Μιχαηλίδης



Ο κ. Τίτος Χριστοφίδης, υφυπουργός παρά τω Προέδρω



Η κ. Βικτώρια Νάταρ, έφορος Ασφαλίσεων



Η Σιμόνα Ατζόρι, μια νεαρή γυναίκα που γεννήθηκε χωρίς χέρια, μας απέδειξε μέσω της ομιλίας της πως, όταν θέλουμε, τα πάντα είναι δυνατά. Η ίδια είναι καταξιωμένη ζωγράφος και χορεύτρια, αλλά δεν σταματά εδώ. Θέλοντας να εμψυχώσει όλους τους ανθρώπους ανά τον κόσμο, περιοδεύει και δίνει ομιλίες παρακίνησης, θέλοντας να αποτελέσει λαμπρό παράδειγμα προς μίμηση. Επόμενός της στόχος, η συγγραφή ενός βιβλίου.



Ο Κώστας Σημάτος ενδυνάμωσε το πνεύμα ομαδικότητας μέσω του κύκλου κρουστών.

του Διοικητικού Συμβουλίου της Interlife, κ. Adrian Hegarty, ο πρόεδρος του Δ.Σ. και διευθύνων σύμβουλος της μητρικής εταιρείας EUREKO, κ. Willem van Duin (η ομιλία εκφωνήθηκε από τον κ. David Sanderse), και η έφορος Ασφαλίσεων κ. Βικτώρια Νάταρ. Την έναρξη εργασιών κήρυξε ο υφυπουργός παρά τω Προέδρω, κ. Τίτος Χριστοφίδης. Εκλεκτοί ομιλητές του Συνεδρίου ήταν ο διευθύνων σύμβουλος του Division Europe της EUREKO, David Sanders, η Σιμόνα Ατζόρι, που παρέδωσε μαθήματα ζωής, και ο Κώστας Σημάτος, ο οποίος τόνισε και ενδυνάμωσε το πνεύμα της ομαδικότητας με πρωτοποριακό τρόπο μέσω του κύκλου κρουστών. Κατά τη διάρκεια του Συνεδρίου έγιναν οι καθιερωμένες βραβεύσεις με βάση τα παραγωγικά αποτελέσματα του έτους 2008.





ARAGστε...
έχετε ARAG!

Η **ARAG**, η απόλυτα εξειδικευμένη γερμανική εταιρία Νομικής Προστασίας σας βγάζει από τα δύσκολα ασφαλίζοντας τις δαπάνες επίλυσης των προβλημάτων σας.

Η **ARAG** προσφέρει Νομική Προστασία :

- ΟΧΗΜΑΤΟΣ & ΟΔΗΓΟΥ
- ΣΚΑΦΩΝ
- ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑΣ
- ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΗ
- ΜΙΣΘΩΣΗΣ & ΕΚΜΙΣΘΩΣΗΣ ΑΚΙΝΗΤΟΥ
- ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΩΝ & ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ
- ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΤΩΝ ΠΟΛΥΚΑΤΟΙΚΙΑΣ
- ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΤΗ
- ΙΑΤΡΩΝ
- ΑΣΤΥΝΟΜΙΚΩΝ & ΛΙΜΕΝΙΚΩΝ ΥΠΑΛΛΗΛΩΝ
- ΜΕΤΑΦΟΡΕΑ & ΔΙΑΜΕΤΑΦΟΡΕΑ

ARAG

ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΝΟΜΙΚΗΣ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ - ΑΘΗΝΑ 210 749 0800 - ΘΕΣ/ΝΙΚΗ 2310 520 720 - ΠΑΤΡΑ 2610 275 211 e-mail: info@arag.gr www.arag.com

PIUDES ATHENS

VICTORIA

Ανταγωνισμός και τήρηση κανόνων φερεγγυότητας

Η Victoria συμπλήρωσε φέτος με επιτυχία 20 χρόνια παρουσίας στην ελληνική ασφαλιστική αγορά και η διοίκηση εκτιμά ότι αυτή η δυναμική όχι μόνο θα διατηρηθεί, αλλά θα εμφανίσει ακόμη μεγαλύτερη ένταση στο προσεχές μέλλον.

Το 2009 η Victoria συμπλήρωσε με επιτυχία 20 χρόνια παρουσίας στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Η ιστορία της από την αρχή της εγκατάστασής της στην Ελλάδα χαρακτηρίζεται από πολύ σημαντικά γεγονότα και χρονιές ορόσημα. Στην τελευταία δεκαετία συνέβησαν τα πιο σημαντικά από αυτά που καθόρισαν και συνεχίζουν να καθορίζουν την πορεία της Victoria προς το μέλλον. Πριν από δέκα χρόνια ακριβώς, το 1999 η τότε ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ - VICTORIA ολοκλήρωσε με απόλυτη επιτυχία τη συγχώνευσή της με την Μαγδεμβούργερ Ελλάς και υποδέχτηκε τη νέα χρονιά με την επωνυμία Victoria. Η ανάληψη του ελληνικού χαρτοφυλακίου το 2001 της ασφαλιστικής εταιρείας IMPERIO μεγάλωσε την ακτίνα δράσης της και το μερίδιο αγοράς της. Με εκπροσώπους σε ολόκληρη την Ελλάδα, η Victoria το 2006 εισήλθε δυναμικά στην νέα εποχή της. Στο πλαίσιο μιας ανανεωμένης επιθετικής στρατηγικής, η έδρα της μεταφέρθηκε σε νέες ιδιόκτητες εγκαταστάσεις επί της λεωφ. Βασ. Σοφίας 97 στην Αθήνα. Με την καθοδήγηση του σημερινού της γενικού διευθυντή κ. Θεόδωρου Κοκκάλα επιχειρήθηκε μια καθολική αναδιοργάνωση που είχε στόχο την αξιοποίηση της τεχνογνωσίας του ομίλου ERGO, τη βελτίωση των συνθηκών εργασίας με τον καλύτερο καταμερισμό, την επένδυση στις σύγχρονες τεχνολογίες, τον εκσυγχρονισμό του underwriting, την ενθάρρυνση της εξωστρέφειας, την ανάπτυξη καινοτομιών στα προϊόντα και τους κανονισμούς, με απώτερο σκοπό τη βελτίωση της αποτελεσματικότητας και την επίτευξη service υψηλών προδιαγραφών σε πελάτες και συνεργάτες. Κατόπιν όλων αυτών, το ανταγωνιστικό προφίλ της Victoria ισχυροποιήθηκε και βρήκε μεγαλύτερη ανταπόκριση στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Τα εξαιρετικά οικονομικά αποτελέσματα επιβεβαιώνουν τη σωστή κατεύθυνση των χειρισμών. Η διατήρηση και βελτίωση του υψηλού επιπέδου υπηρεσιών σε πελάτες και συνεργάτες, η υγιής οργανική ανάπτυξη που θα βελτιώσει ακόμη περισσότερο τη θέση και την κερδοφορία, η αύξηση του μεριδίου της αγοράς, η περαιτέρω ανάπτυξη των λοιπών κλάδων, η βελτίωση όλων των παραμέτρων που καθορίζουν το ανταγωνιστικό προφίλ και, φυσικά, η πλήρης εναρμόνιση με τους κανόνες φερεγγυότητας και τις προδιαγραφές που καθορίζει το Solvency II, αποτελούν συνοπτικά τους βασικούς στόχους για την επόμενη τριετία. Το 2009 ξεκίνησε εξαιρετικά και εκτιμάται ότι αυτή η δυναμική όχι μόνο θα διατηρηθεί, αλλά θα εμφανίσει ακόμη μεγαλύτερη ένταση στο προσεχές μέλλον.



Allianz

Αύξηση μεριδίων

Ανοδικά κινήθηκαν οι εργασίες και τα αποτελέσματα της Allianz Ελλάδος κατά το πρώτο τρίμηνο του έτους, εξασφαλίζοντας, παρά τις δυσμενείς οικονομικές συγκυρίες, λειτουργικά κέρδη 4 εκατ. ευρώ και παραγωγή ασφαλίστρων 53,8 εκατ. ευρώ, αυξημένη κατά 5,9% σε σχέση με το αντίστοιχο περυσινό διάστημα. Με δεδομένο ότι ο κλάδος στην ίδια χρονική περίοδο κατέγραψε άνοδο παραγωγής 2,88%, η Allianz Ελλάδος κατάφερε να βελτιώσει το μερίδιό της έναντι του ανταγωνισμού. Συγκεκριμένα στο διάστημα 1η Ιανουαρίου - 31η Μαρτίου 2009 η Allianz Ελλάδος ενίσχυσε την παραγωγή ασφαλίστρων του κλάδου αυτοκινήτου κατά 12,5%, όταν ο κλάδος παρουσίασε αύξηση ασφαλιστικών εργασιών κατά 5,48%.

Τα κέρδη της Allianz Ελλάδος από τη συγκεκριμένη δραστηριότητα ανήλθαν σε 2 εκατ. ευρώ. Στη θετική αυτή εξέλιξη καθοριστικά λειτούργησε η περαιτέρω βελτίωση του δείκτη Combined Ratio, ο οποίος υποχώρησε στο 84,9%, από 85,5% το 2008 και 85,9% το 2007, δίνοντας τη δυνατότητα στην εταιρεία να εξασφαλίσει μεγαλύτερα περιθώρια κέρδους.

Η παραγωγή ασφαλίστρων συνολικά στις Γενικές Ασφάλειες αυξήθηκε στο πρώτο τρίμηνο του 2009 στα 23,2 εκατ. ευρώ, κατά 7,8%, έναντι του αντίστοιχου περυσινού διαστήματος, με την ασφαλιστική αγορά να αυξάνει τα μεγέθη της κατά 5,96%. Στο εξεταζόμενο διάστημα η Allianz Ελλάδος κατέγραψε θετικές επιδόσεις και στις ασφαλίσεις Ζωής, με την παραγωγή ασφαλίστρων να διαμορφώνεται στα 30,6 εκατ. ευρώ, αυξημένη κατά 4,6%, σε σύγκριση πάντα με το αντίστοιχο περσινό διάστημα.

Σημειώνεται ότι ο κλάδος Ζωής στο σύνολο της αγοράς είχε αρνητική ανάπτυξη κατά 1,04%. Αύξηση παραγωγής 19,9% παρουσίασαν στο πρώτο τρίμηνο του 2009 και οι ομαδικές ασφαλίσεις της Allianz Ελλάδος, ενώ οι ατομικές μειώθηκαν κατά 3,1% λόγω περιορισμένης ζήτησης των single premium επενδυτικών προϊόντων. Σημειώνεται ότι φέτος, λόγω της γενικότερης συγκυρίας, μειώθηκε η ζήτηση των single premium προϊόντων στο σύνολο της αγοράς.

Τέλος, η Allianz Ελλάδος εξασφάλισε στο πρώτο τρίμηνο του 2009 κέρδη μετά από φόρους αξίας 2,6 εκατ. ευρώ.

Σχολιάζοντας την εξέλιξη των οικονομικών μεγεθών του πρώτου τριμήνου του 2009, με βάση τα Διεθνή Λογιστικά Πρότυπα, ο διευθύνων σύμβουλος & CEO της Allianz Ελλάδος, κ. Πέτρος Παπανικολάου, έκανε λόγο για «κορυφαίες επιδόσεις εν μέσω αντίξοων οικονομικών συγκυριών, που ενισχύουν περαιτέρω την οικονομική θέση της εταιρείας, καθώς και την παρουσία της, αλλά και τα μερίδιά της στην ασφαλιστική αγορά. Πρόκειται για επιδόσεις οι οποίες οφείλονται στα πρότυπα επαγγελματισμού και υπευθυνότητας του συνόλου των συνεργατών της Allianz Ελλάδος» επισήμανε ο κ. Παπανικολάου. Σημειώνεται ότι στόχος της Allianz Ελλάδος για το τρέχον 12μηνο παραμένει η αύξηση παραγωγής κατά 11% στα 213,4 εκατ. ευρώ.

Η εταιρεία προσβλέπει και φέτος σε θετικό αποτέλεσμα, αναμένοντας καθαρά κέρδη μετά από φόρους 11,9 εκατ. ευρώ.

«Πρόκειται για επιδόσεις οι οποίες οφείλονται στα πρότυπα επαγγελματισμού και υπευθυνότητας του συνόλου των συνεργατών της Allianz Ελλάδος» τόνισε ο διευθύνων σύμβουλος & CEO της Allianz Ελλάδος, κ. Πέτρος Παπανικολάου.



ΑΤΕ Ασφαλιστική
ΕΤΑΙΡΙΑ ΟΜΙΛΟΥ ΑΤΕBANK
κοντά σας, ό,τι κι αν τύχει

Επαναφορά στην **κερδοφορία** και **νέα** στρατηγική

Σε 5,9 εκατ. ευρώ ανήλθαν τα ενοποιημένα αποτελέσματα προ φόρων του Ομίλου της ΑΤΕ Ασφαλιστικής το πρώτο τρίμηνο του 2009, έναντι 2,7 εκατ. ευρώ το πρώτο τρίμηνο του περσινού έτους, παρουσιάζοντας αύξηση 118,5%. Ειδικότερα, σε 4,7 εκατ. ευρώ ανήλθαν τα καθαρά κέρδη μετά από φόρους έναντι 1,7 εκατ. ευρώ την αντίστοιχη περσινή περίοδο. Αύξηση 14,4% σημείωσε στην παραγωγή ασφαλίστρων έναντι 2,9% του μέσου όρου της αγοράς, φτάνοντας στα 61,2 εκατ. ευρώ έναντι 53,5 εκατ. ευρώ της αντίστοιχης περσινής περιόδου. Σύμφωνα με σχετική ανακοίνωση, τα καθαρά κέρδη προ φόρων της εταιρείας ανήλθαν σε 5,6 εκατ. ευρώ, έναντι 2,5 εκατ. ευρώ την αντίστοιχη περσινή περίοδο, παρουσιάζοντας αύξηση 124%, ενώ τα καθαρά κέρδη μετά φόρων διαμορφώθηκαν σε 4,5 εκατ. ευρώ έναντι 1,5 εκατ. ευρώ το α' τρίμηνο του περσινού έτους. Επίσης, το σύνολο των αποζημιώσεων που κατεβλήθη σε πελάτες της ανήλθε στα 31,4 εκατ. ευρώ, έναντι 27,2 εκατ. ευρώ, σημειώνοντας αύξηση 15,6%. Αντίθετα, οι λειτουργικές δαπάνες παρουσίασαν μείωση 34,3%, φθάνοντας στα 9,4 εκατ. ευρώ, έναντι 14,3 εκατ. ευρώ την αντίστοιχο περσινή περίοδο, η οποία συμπεριλάμβανε την έκτακτη επιβάρυνση των 3,4 εκατ. ευρώ από παρακρατούμενους φόρους προηγούμενων ετών. Το επενδυτικό χαρτοφυλάκιο της εταιρείας αρχίζει να βελτιώνεται και αναμένεται να επηρεάσει θετικά και την καθαρή θέση της μέσα στην τρέχουσα χρήση, που για το α' τρίμηνο ανήλθε στα 28,1 εκατ. ευρώ.



«Η νέα διοίκηση βρίσκεται ακόμη πιο κοντά σε όλους τους συνεργάτες μας, που καθημερινά γίνονται φορείς του μηνύματος "ΑΤΕ Ασφαλιστική. Η ασφάλιση σήμερα... ό,τι κι αν τύχει"» τόνισε ο κ. Αν. Παπανικολάου, διευθύνων σύμβουλος της ΑΤΕ Ασφαλιστικής.

Το εταιρικό δίκτυο ανέδειξε εν τω μεταξύ ως κεντρικό μοχλό ανάπτυξης και κερδοφορίας ο κ. Αναστάσιος Παπανικολάου, διευθύνων σύμβουλος της ΑΤΕ Ασφαλιστικής, στην ημερίδα πωλήσεων που διοργανώθηκε στη Θεσσαλονίκη. Ο κ. Παπανικολάου ενημέρωσε τους συνεργάτες του εταιρικού δικτύου για τη νέα στρατηγική εξωστρέφειας της εταιρείας, τη νέα φιλοσοφία προϊόντων και υπηρεσιών, την ανάδειξη του νέου διαδικτυακού τόπου σε κεντρικό εργαλείο αμεσότητας, ενημέρωσης, ευελιξίας, υποστήριξης εργασιών και πωλήσεων σε 24ωρη βάση, ενώ αναφέρθηκε στον εκσυγχρονισμό της εταιρείας με την υιοθέτηση νέας τεχνολογίας και σύγχρονων μοντέλων εργασίας, καθώς και τους τρόπους ενίσχυσης της κερδοφορίας τους με την παροχή προϊόντων του ομίλου της ATEbank.

«Στόχος όλων μας είναι η άμεση και ολοκληρωμένη ανταπόκριση στις ανάγκες και απαιτήσεις κάθε φυσικού ή νομικού προσώπου που μας τιμά με την επιλογή του» τόνισε ο διευθύνων σύμβουλος της ΑΤΕ Ασφαλιστικής, σημειώνοντας ότι η εταιρεία διαθέτει την εμπειρία, την τεχνογνωσία, τις σύγχρονες υποδομές και τα προϊόντα, ώστε να υποστηρίξει ακόμη περισσότερο το έργο των συνεργατών της στη δημιουργία αξίας για τον πελάτη. Ο κ. Παπανικολάου διαβεβαίωσε ότι «η νέα διοίκηση βρίσκεται ακόμη πιο κοντά σε όλους τους συνεργάτες μας, που καθημερινά κερδίζουν την εμπιστοσύνη της πελατείας μας και γίνονται φορείς του μηνύματος "ΑΤΕ Ασφαλιστική. Η ασφάλιση σήμερα... ό,τι κι αν τύχει"».



Δυναμικό Παρόν
στον Ασφαλιστικό Κόσμο!



Fidelity
INSURANCE BROKERS



Τα βασικά συστατικά ανάπτυξης
και δυναμικής πορείας της Fidelity

- Η διάγνωση των ασφαλιστικών αναγκών του πελάτη
- Η διαρκής έρευνα της ασφαλιστικής αγοράς για ανταγωνιστικές καλύψεις / όρους/ ασφάλιστρα...
- Η υψηλού επιπέδου εξυπηρέτηση
- Η εξασφάλιση άμεσης αποζημίωσης
- Το ήθος & η αξιοπιστία
- Η εμπειρία των ασφαλιστικών της συμβούλων σε όλους τους κλάδους ασφάλισης και ζημιών

12ο χλμ. Εθνικής Οδού Αθηνών - Λαμίας, 144 51, Αθήνα, τηλ.: 210 2897 602 - 692, fax: 210 2897 609, site: www.fidelity.gr

Απαλλάσσονται από την τήρηση **βιβλίων** οι ασφαλιστές



Του δικηγόρου
Στέλιου Χ. Κόκιου

«Η διάταξη είναι ευνοϊκή για τους διαμεσολαβούντες και θα τους λύσει χρόνια προβλήματα» υποστηρίζει ο αρθρογράφος.

Πρόσφατα με τον νέο νόμο με αριθμό 3763/2009 (ΦΕΚ 80/Α'/27.5.2009) θεσπίσθηκε η απαλλαγή, υπό όρους, από την τήρηση βιβλίων των ασφαλιστικών συμβούλων και των Συντονιστών Ασφαλιστικών Συμβούλων. Η διάταξη έχει κατά λέξη ως εξής: «Άρθρο 16» «1. Επίσης απαλλάσσονται από την τήρηση βιβλίων ο ασφαλιστικός σύμβουλος και ο συντονιστής ασφαλιστικών συμβούλων, εφόσον είναι φυσικά πρόσωπα, δεν έχουν επαγγελματική εγκατάσταση και δεν είναι επιτηδευματίες από άλλη αιτία. 2. Η διάταξη της προηγουμένης παραγράφου ισχύει για τις διαχειριστικές περιόδους που αρχίζουν από 1.1.2009».

Από όσο είμαι σε θέση να γνωρίζω η ψήφιση της διάταξης αυτής αποτέλεσε εύλογο και δίκαιο αίτημα και διεκδίκηση του κλάδου των Συντονιστών για πολλά χρόνια και μάλιστα τόσο πολλά, που οι πιο πάνω επαγγελματίες είχαν σχεδόν θεωρήσει ότι ποτέ δεν θα μπορούσαν να πείσουν το Κράτος να θεσπίσει την διάταξη αυτήν!

Η προσπάθεια για την ισχύ ενός τέτοιου μέτρου στηρίχθηκε σε δύο παραμέτρους:

Πρώτον, ότι τα έσοδά των είναι παντελώς ΑΔΙΑΒΛΗΤΑ και παντελώς ΔΕΔΟΜΕΝΑ, ΑΦΟΥ προέρχονται από μία και μόνη πηγή, αυτή της μιας (ή το ανώτερο δύο) ασφαλιστικής εταιρείας με την οποία συνεργάζονται και έτσι δεν υπήρχε καμιά δυνατότητα αποκρύψεως εσόδων, αφού οι εταιρείες εξέδιδαν και εκδίδουν για τις αμοιβές των ασφαλιστικών αυτών διαμεσολαβούντων φορολογικά παραστατικά μέχρι και το τελευταίο λεπτό του ευρώ.

Δεύτερον, ότι αντιμετωπίζουν σωρεία επαγγελματικών δαπανών, πολλές φορές μάλιστα και απρόβλεπτων, των οποίων η απόδειξη είναι εκ των πραγμάτων εξαιρετικά δυσχερής και πολλές φορές αντικειμενικά αδύνατη, αλλά και, προ παντός, ο άμεσος συσχετισμός των περισσοτέρων δαπανών αυτών προς την επαγγελματική των ιδιότητα. Και τούτο, διότι πολλές φορές απ΄ τις καθημερινές αυτές ανάγκες, ως εκ της φύσεώς τους, θα μπορούσαν να καλύπτουν ατομικές, οικογενειακές ή και κοινωνικές ανάγκες μη αμέσως συσχετιζόμενες με το επάγγελμά των και την πραγματοποίηση του εισοδήματός των.

Η φύση των επαγγελματικών υποχρεώσεων, π.χ., του συντονιστή για την εξεύρεση, επιλογή, εκπαίδευση και εποπτεία των ασφαλιστικών συμβούλων, τον αναγκάζει να υποβάλλεται σε δαπάνες για επαφές με πελάτες, για συστάσεις προς εξεύρεση

υποψηφίων ασφαλιστικών συμβούλων (όπως έξοδα κινήσεως, ενδύσεως, υποδήσεως, δημοσίων σχέσεων, γεύματα κ.λπ.), για ενέργειες και πρωτοβουλίες υποστήριξης των εργασιών των συνεργατών, για επαφές με τους πελάτες των, για την πρόσκτηση νέων αγορών, για επιβράβευση των συνεργατών με ταξίδια – δώρα σε ονομαστικές εορτές – επετείους των, αναμνηστικές πλακέτες, για αποστολή αυτών σε εκπαιδευτικά σεμινάρια, για αγορές εντύπου υλικού με συνδρομές σε εφημερίδες, περιοδικά, βιβλία κ.λπ., για αγορά μηχανικού – ηλεκτρονικού εξοπλισμού, P/C, κ.λπ., κ.λπ.

Αποτέλεσμα, έτσι, της ανωτέρω ιδιομορφίας ως προς τις δαπάνες ήταν η από ετών δημιουργηθείσα και κρατούσα αληθής αβεβαιότητα μεταξύ των επαγγελματιών αυτών και σύγχυση ως προς την τελική φορολογική των επιβάρυνση, αφού η αμφισβήτηση των πραγματικών επαγγελματικών δαπανών εξηρτάτο αποκλειστικά από την εκάστοτε υποκειμενική κρίση των Οργάνων της φορολογικής Διοίκησης. Και μάλιστα η κρίση αυτή, ξεκινώντας από την αμφισβήτηση των ανωτέρω δαπανών, οδηγούσε στη συλλήβδην απόρριψη του συνόλου σχεδόν των δαπανών, με αποτέλεσμα τις γνωστές εξοντωτικές επιβαρύνσεις με πρόστιμα, φόρους, κυρίους και πρόσθετους, και λοιπές συνέπειες.

Η θέσπιση του Μοναδικού Συντελεστή Καθαρού Κέρδους (Μ.Σ.Κ.Κ.) για τους ασφαλιστικούς συμβούλους – από ετών (και δη 48% με επαγγελματική εγκατάσταση και 60% χωρίς επαγγελματική εγκατάσταση) και για τους συντονιστές – πρόσφατα (και δη 60% για όλους) (βλέπε Α.Υ.Ο.Ο. 1004925/19.01.2006 /πολ.1004 σε Εφοριακή Επιθεώρηση – Λογιστή, Μάρτιος 2006, σελ. 329 επ., δεν είχε επιλύσει το πρόβλημα, αφού εφηρμόζετο μόνον σε περίπτωση αμφισβήτησης των φορολογικών στοιχείων των φορολογουμένων και εξωλογιστικό προσδιορισμό των εισοδημάτων του (δηλαδή, στο «ρίξιμο» των βιβλίων). Στην περίπτωση δε αυτήν η φορολογική επιβάρυνση με πρόστιμα, φόρους, κυρίους και πρόσθετους έφθανε το 85-90% και πάνω! Επίσης, ο Μ.Σ.Κ.Κ. λαμβάνεται υπόψη για τις αυτόματες περαιώσεις, με την έννοια ότι τα έξοδα δεν μπορεί να υπερβαίνουν το ποσοστό που ορίζεται από τον Μ.Σ.Κ.Κ. και για το υπερβάλλον υπάρχει φορολόγηση.

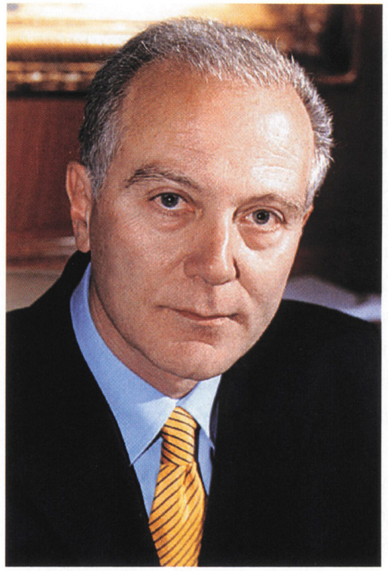
Με την ψήφιση της πιο πάνω διατάξεως ΔΕΝ θα υπάρχουν πια βιβλία για να αμφισβητήσει ο έφορος τις εγγραφές των και να τα «ρίξει», και έτσι ποτέ δεν θα φθάσει η φορολογική επιβάρυνση το 85-90% και πάνω, ενώ ο ασφαλιστικός σύμβουλος και ο συντονιστής απαλλάσσονται της υποχρέωσης να συλλέγουν αποδείξεις (εκπιπτόμενες ή μη), καθώς και της συνεργασίας των με λογιστή για την τήρηση των βιβλίων.

Βέβαια, η διάταξη θα είναι απόλυτα ευνοϊκή αν ο συντελεστής φορολογίας (που απ' ό,τι γνωρίζω δεν έχει ορισθεί ακόμη) κυμαίνεται σε ποσοστό από 70 έως 75% και κάτω.

Ως συμπέρασμα, μπορώ να πω ότι η διάταξη είναι ευνοϊκή για τους διαμεσολαβούντες που αφορά και θα τους λύσει χρόνια προβλήματα.

ΝΤΑΛΙΑΝΗ ΕΠΕ
ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ
ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ: ΠΟΛΥΤΕΧΝΕΙΟΥ 45 ♦ Τ.Κ. 54625
ΤΗΛ.2310542202 ♦ FAX.2310526091
e-mail: daliani@daliani-insurance.gr ♦ www.daliani-insurance.gr
BUCURESTI: BLVD CAROL 59 ♦ ROMANIA
TEL. 004031-4251406 ♦ e-mail: daliani.asigurari@gmail.com

Ποιοι κίνδυνοι απειλούν τις **ασφαλιστικές εταιρείες**



Ο διοικητής της Τραπέζης της Ελλάδος Γιώργος Προβόπουλος

Σε βραχυχρόνιο ορίζοντα, η ανάπτυξη της ασφαλιστικής αγοράς στην Ελλάδα εκτιμάται ότι θα είναι μάλλον περιορισμένη για όσο διάστημα διαρκέσει η σχετική μακροοικονομική δυσπραγία, ενώ σχετικά ηπιότερες εκτιμάται ότι θα είναι οι επιπτώσεις της κρίσης στον κλάδο ζημιών. Οι μεσοπρόθεσμες προοπτικές παραμένουν θετικές.

Στις επισημάνσεις αυτές προχωρεί η Τράπεζα της Ελλάδος για τον ασφαλιστικό κλάδο στην έκθεσή της για τη χρηματοπιστωτική σταθερότητα.

Ειδικότερα, η ΤτΕ σημειώνει ότι, σε βραχυχρόνιο ορίζοντα, η ανάπτυξη της ασφαλιστικής αγοράς στην Ελλάδα εκτιμάται ότι θα είναι μάλλον περιορισμένη, για όσο διάστημα διαρκέσει η σχετική μακροοικονομική δυσπραγία, δεδομένου ότι σε περιόδους οικονομικής αβεβαιότητας τα νοικοκυριά επιδεικνύουν αυξημένη προτίμηση στη διακράτηση ρευστών διαθεσίμων και τείνουν μερικές φορές να ρευστοποιούν ήδη συναφθέντα ασφαλιστικά συμβόλαια. Αυτό ισχύει κυρίως για τον κλάδο των ασφαλειών ζωής. Σχετικά ηπιότερες εκτιμάται ότι θα είναι οι επιπτώσεις της κρίσης στον κλάδο ζημιών, δεδομένου ότι οι ασφαλίσεις αστικής ευθύνης, ιδίως στον κλάδο των αυτοκινήτων, είναι υποχρεωτικές. Οι μεσοπρόθεσμες προοπτικές ανάπτυξης των ασφαλιστικών εταιρειών εκτιμάται ότι είναι θετικές, καθώς τα κατά κεφαλήν ασφάλιστρα ως ποσοστό του ΑΕΠ στην Ελλάδα (2,2%) είναι σημαντικά χαμηλότερα του μέσου όρου στην Ε.Ε. (9%).

Τι αναφέρει η έκθεση για τον ασφαλιστικό κλάδο

Στο ελληνικό χρηματοπιστωτικό σύστημα δραστηριοποιούνται πλην των τραπεζών και άλλες, μη τραπεζικές εταιρείες, καθώς και φορείς κοινωνικής ασφάλισης. Ιδιαίτερα σημαντική κατηγορία είναι οι ασφαλιστικές εταιρείες, το ενεργητικό των οποίων στο τέλος του 2008 διαμορφώθηκε σε επίπεδο ελαφρά κάτω του 3% του συνολικού ενεργητικού του ελληνικού χρηματοπιστωτικού συστήματος. Το αντίστοιχο ποσοστό για τις υπόλοιπες μη τραπεζικές εταιρείες ανέρχεται σε επίπεδα ελαφρώς άνω του 3%, ενώ για τους φορείς κοινωνικής ασφάλισης στο 6%. Οι λοιποί αυτοί τομείς μέχρι σήμερα δεν έχουν διαταράξει τη σταθερότητα του χρηματοπιστωτικού συστήματος. Ωστόσο, η κατά περίπτωση σύνδεσή τους με τον τραπεζικό κλάδο, αλλά και την οικονομία γενικότερα, απαιτεί την παρακολούθηση της δραστηριότητάς τους, ώστε να συνεκτιμώνται τυχόν αρνητικές εξελίξεις που θα μπορούσαν να ασκήσουν πιέσεις στη σταθερότητα του χρηματοπιστωτικού συστήματος.

Μεταξύ των λοιπών (πλην τραπεζών) εταιρειών του χρηματοπιστωτικού τομέα, οι ασφαλιστικές αποτελούν ιδιαίτερα σημαντικό κλάδο, καθώς οι μεγάλου μεγέθους ασφαλιστικές εταιρείες ανήκουν σε τραπεζικούς ομίλους. Σύμφωνα με στοιχεία της Επιτροπής Εποπτείας Ιδιωτικής Ασφάλισης (ΕΠΕΙΑ),[1] ο συνολικός αριθμός των ασφαλιστικών εταιρειών που δραστηριοποιήθηκαν το 2008 ανήλθε σε 166. Συγκεκριμένα, δραστηριοποιήθηκαν 64 ανώνυμες ασφαλιστικές εταιρείες με έδρα την Ελλάδα, 94 με έδρα σε κράτος-μέλος του Ευρωπαϊκού Οικονομικού Χώρου (ΕΟΧ), ο οποίος περιλαμβάνει τις χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης (Ε.Ε.) και επιπλέον την Ισλανδία, τη Νορβηγία και το Λιχτενστάιν,[2] καθώς και 3 με έδρα σε χώρα εκτός ΕΟΧ. Επίσης, λειτούργησαν και 5 αλληλασφαλιστικοί συνεταιρισμοί.

Από το σύνολο των 166 ασφαλιστικών εταιρειών στην Ελλάδα, οι 21 δραστηριοποιούνται στον κλάδο ζωής, οι 131 στον κλάδο ζημιών και οι υπόλοιπες 14 και στους δύο κλάδους. Ο βαθμός συγκέντρωσης στον ασφαλιστικό τομέα, όπως συμβαίνει και στον τραπεζικό τομέα, είναι υψηλός. Έτσι, οι 10 μεγαλύτερες εταιρείες, από άποψη μεγέθους παραγωγής ασφαλίστρων των κλάδων ζωής και ζημιών, συγκεντρώνουν το 88,7% και 54,9%αντίστοιχα της συνολικής παραγωγής ασφαλίστρων του κάθε κλάδου, ενώ στο σύνολο των ασφαλίστρων και των δύο κλάδων ο σχετικός βαθμός συγκέντρωσης ανέρχεται σε 57,3%. Μετά από συνεχή άνοδο τα τελευταία έτη, το ενεργητικό των ασφαλιστικών εταιρειών σημείωσε μικρή υποχώρηση το 2008 και διαμορφώθηκε σε 14,9 δισ. ευρώ (2,8% του ενεργητικού του χρηματοπιστωτικού συστήματος), έναντι 15 δισ. ευρώ το 2007. Η μείωση αυτή αποδίδεται στην υποχώρηση της αξίας του χαρτοφυλακίου επενδύσεων των ασφαλιστικών εταιρειών σε μετοχές (κατά 30%) και σε αμοιβαία κεφάλαια (κατά 20%) και αναμένεται να επηρεάσει αρνητικά τα κέρδη του 2008,[3] χωρίς να αποκλείεται ακόμη και καταγραφή ζημιών για πρώτη φορά μετά το 2004. Σύμφωνα πάντοτε με στοιχεία της ΕΠΕΙΑ, το 2008 εξαγοράστηκαν ασφαλιστικά συμβόλαια ζωής ύψους περίπου 600 εκατ. ευρώ, έναντι περιορισμένου ύψους εξαγορών τα προηγούμενα έτη. Η ίδια τάση συνεχίστηκε και το α' τρίμηνο του 2009, κατά το οποίο οι εξαγορές ανήλθαν σε περίπου 180 εκατ. ευρώ.

Όσον αφορά την παραγωγή ασφαλίστρων, τα τελευταία χρόνια ο κλάδος ζωής και ο κλάδος ζημιών συμμετέχουν ο καθένας κατά περίπου 50% στη συνολική παραγωγή. Σύμφωνα με στοιχεία της ΕΠΕΙΑ, η παραγωγή ασφαλίστρων όλων των κλάδων το 2008 ανήλθε σε 5,3 δισ. ευρώ, οριακά αυξημένη κατά 1,8% σε σύγκριση με το 2007. Ειδικότερα, παρατηρήθηκε οριακή πτώση στην παραγωγή ασφαλίστρων του κλάδου ζωής (2008: -1%, 2007: +10,2%) και αύξηση, αν και με επιβραδυνόμενο ρυθμό, στην παραγωγή ασφαλίστρων του κλάδου ζημιών (2008: +4,4%, 2007: +8,1%). Το α' τρίμηνο του 2009 η συνολική παραγωγή ασφαλίστρων αυξήθηκε κατά 2,9% έναντι του α' τριμήνου του 2008. Ειδικότερα, η παραγωγή ασφαλίστρων ζημιών αυξήθηκε κατά 6,0%, ενώ η παραγωγή ασφαλίστρων ζωής μειώθηκε κατά 1,0%.

Οι κίνδυνοι που απειλούν τις ασφαλιστικές

Ως εκ της φύσεως των εργασιών τους, οι ασφαλιστικές εταιρείες αντιμετωπίζουν τους εξής κινδύνους:

- Κίνδυνο αγοράς, δηλαδή πιθανότητα ζημιών από τοποθετήσεις σε χρηματοοικονομικά προϊόντα, των οποίων οι τιμές ενδέχεται να μειωθούν.
- Κίνδυνο μακροοικονομικού περιβάλλοντος, δηλαδή πιθανότητα ζημιών από ενδεχόμενη μακροοικονομική επιδείνωση που περιορίζει τη ζήτηση ασφαλιστικών προϊόντων ή ενθαρρύνει την εξαγορά ασφαλιστικών συμβολαίων ζωής.
- Κίνδυνο επέλευσης καταστροφικών γεγονότων, τα οποία θα μπορούσαν να εξαναγκάσουν τις ασφαλιστικές εταιρείες να ρευστοποιήσουν εσπευσμένα ορισμένα στοιχεία του ενεργητικού τους, προκειμένου να ανταποκριθούν στις υποχρεώσεις καταβολής αποζημιώσεων. Ο κίνδυνος αυτός υφίσταται μόνο για τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στον κλάδο ζημιών.
- Κίνδυνο μετάδοσης προβλημάτων από τα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα σε περίπτωση είτε συμμετοχής των ασφαλιστικών εταιρειών στο μετοχικό κεφάλαιο χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων είτε επενδύσεων σε προϊόντα των ιδρυμάτων αυτών.
- Κίνδυνο μακροζωίας σε περίπτωση αύξησης του προσδόκιμου χρόνου ζωής, που απαιτεί σχηματισμό πρόσθετων ασφαλιστικών προβλέψεων από τις ασφαλιστικές εταιρείες του κλάδου ζωής.
- Κίνδυνο αυξανόμενου ανταγωνισμού από άλλες ασφαλιστικές επιχειρήσεις ή από τράπεζες που προσφέρουν ασφαλιστικές υπηρεσίες. Π.χ., ο έντονος ανταγωνισμός ωθεί τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις σε υποτιμολόγηση των προϊόντων τους, η οποία συνεπάγεται υψηλότερο κίνδυνο ζημιών.

Από τους ανωτέρω κινδύνους, σχετικά σημαντικότεροι για το τρέχον έτος είναι ο κίνδυνος αγοράς και ο κίνδυνος μακροοικονομικού περιβάλλοντος. Σε βραχυχρόνιο ορίζοντα, η ανάπτυξη της ασφαλιστικής αγοράς στην Ελλάδα εκτιμάται ότι θα είναι μάλλον περιορισμένη, για όσο διάστημα διαρκέσει η σχετική μακροοικονομική δυσπραγία, δεδομένου ότι σε περιόδους οικονομικής αβεβαιότητας τα νοικοκυριά επιδεικνύουν αυξημένη προτίμηση στη διακράτηση ρευστών διαθεσίμων και τείνουν μερικές φορές να ρευστοποιούν ήδη συναφθέντα ασφαλιστικά συμβόλαια. Αυτό ισχύει κυρίως για τον κλάδο των ασφαλειών ζωής. Σχετικά ηπιότερες εκτιμάται ότι θα είναι οι επιπτώσεις της κρίσης στον κλάδο ζημιών, δεδομένου ότι οι ασφαλίσεις αστικής ευθύνης, ιδίως στον κλάδο των αυτοκινήτων, είναι υποχρεωτικές. Οι μεσοπρόθεσμες προοπτικές ανάπτυξης των ασφαλιστικών εταιρειών εκτιμάται ότι είναι θετικές, καθώς τα κατά κεφαλήν ασφάλιστρα ως ποσοστό του ΑΕΠ στην Ελλάδα (2,2%) είναι σημαντικά χαμηλότερα του μέσου όρου στην Ε.Ε. (9%).

> Οι μεσοπρόθεσμες προοπτικές ανάπτυξης των ασφαλιστικών εταιρειών εκτιμάται ότι είναι θετικές, καθώς τα κατά κεφαλήν ασφάλιστρα ως ποσοστό του ΑΕΠ στην Ελλάδα (2,2%) είναι σημαντικά χαμηλότερα του μέσου όρου στην Ε.Ε. (9%)

ΑΣΠΙΣ ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ

Προς αύξηση **μετοχικού** κεφαλαίου

Προχωρούν οι διαδικασίες για την αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου της Ασπίς ΑΕΓΑ κατά 150 εκατ. ευρώ. Ο πρόεδρος του Ομίλου κ. Παύλος Ψωμιάδης σε πρόσφατες δηλώσεις του εμφανίσθηκε βέβαιος για την επιτυχία της αύξησης και τόνισε ότι θα έχει ολοκληρωθεί μέσα στον Ιούλιο, σύμφωνα με τις προθεσμίες που θέτει η νομοθεσία. Ταυτόχρονα μίλησε και για μία μεγάλη έκπληξη που προετοιμάζει για τον προσεχή Νοέμβριο, χωρίς να επεκταθεί περαιτέρω.

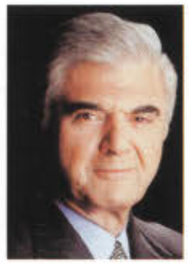
Ο κ. Ψωμιάδης αναφέρθηκε και στον ρόλο της ΕΠΕΙΑ, σημειώνοντας ότι κάνει τη δουλειά της, αλλά δεν έκρυψε την απογοήτευσή του για τη γενικότερη στάση της πολιτείας απέναντι στον κλάδο, και ιδιαίτερα στις ελληνικές ασφαλιστικές εταιρείες οι οποίες αντεπεξέρχονται μόνες τους στην κρίση όταν οι διεθνείς όμιλοι στηρίζονται από τις αντίστοιχες κρατικές αρχές με πακτωλούς δισεκατομμυρίων, ενισχύοντας έτσι και τις θυγατρικές τους στην Ελλάδα.

Ένα ακόμη θέμα που αντιμετωπίζει ο όμιλος είναι αυτό των συμμετοχών. Θα πρέπει να σημειωθεί ότι η ελληνική νομοθεσία ορίζει πως για τον υπολογισμό της φερεγγυότητας οι συμμετοχές των ασφαλιστικών επιχειρήσεων σε άλλες εταιρείες δεν θα πρέπει να υπερβαίνουν το 10%. Η αντίστοιχη ευρωπαϊκή νομοθεσία είναι περισσότερο ελαστική, καθώς προβλέπει τη συμμετοχή μέχρι και 20% – αν και τα κράτη μέλη μπορούν να επιλέξουν χαμηλότερο ποσοστό.

Ο Όμιλος Ασπίς για την αντιμετώπιση του θέματος αυτού έχει ζητήσει από την ΕΠΕΙΑ μία περίοδο προσαρμογής, προκειμένου να μειώσει τις συμμετοχές του σε κάτω από 10%. Ιδιαίτερη αναφορά έκανε ο πρόεδρος του Ομίλου Ασπίς στις προοπτικές της ελληνικής και ευρωπαϊκής αγοράς μετά την υιοθέτηση των κανόνων «Solvency II». Επικαλέσθηκε, μάλιστα, την εκτίμηση της διοίκησης μεγάλου γαλλικού ασφαλιστικού ομίλου, ότι δεν πρόκειται να μείνουν στην ευρωπαϊκή αγορά πάνω από 300 εταιρείες.

«Για να έχεις λόγο ύπαρξης» συμπλήρωσε «θα πρέπει να έχεις παραγωγή ασφαλίστρων πάνω από 1 δισ. ευρώ».

Τέλος, αναφερόμενος στο κλάδο αυτοκινήτων, τόνισε ότι στόχος του ομίλου είναι ο εξορθολογισμός του συνολικού χαρτοφυλακίου, το οποίο πλησιάζει τα 1,5 εκατ. αυτοκίνητα, συνυπολογιζομένων των στόλων που έχουν οι Ασπίς ΑΕΓΑ, Ασπίς Ζημιών, Commercial Value, General Union και Proton Ασφαλιστική. Υπολογίζει ότι σύντομα ο αριθμός αυτός θα μειωθεί λίγο πιο κάτω από το 1 εκατ. αυτοκίνητα.



> Ο πρόεδρος του Ομίλου, κ. Παύλος Ψωμιάδης, μίλησε για μία μεγάλη έκπληξη που προετοιμάζει για τον προσεχή Νοέμβριο

Ο μεγαλύτερος ελληνικός ιδιωτικός όμιλος

Αξίζει να σημειωθεί ότι ο όμιλος του κ. Παύλου Ψωμιάδη είναι ο μεγαλύτερος ιδιωτικός μη τραπεζικός ελληνικός ασφαλιστικός όμιλος. Σύμφωνα με τα στοιχεία παραγωγής του πρώτου τριμήνου, διατήρησε τη 2η θέση σε παραγωγή ασφαλίστρων, στο σύνολο των εν Ελλάδι ασφαλιστικών εταιρειών. Συγκεκριμένα, με την ένταξη της Proton Ασφαλιστικής στον Όμιλο Παύλου Ψωμιάδη, το 1ο τρίμηνο του 2009 οι τέσσερεις ασφαλιστικές εταιρείες συμφερόντων του (ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ/ΑΕΑΖ, Commercial Value & Proton Ασφαλιστική) συγκέντρωσαν συνολική παραγωγή ασφαλίστρων ύψους 121,6 εκατ. ευρώ.

Υπογραμμίζεται ότι το μερίδιο αγοράς που καταλαμβάνει ο χρηματοασφαλιστικός Όμιλος Παύλου Ψωμιάδη ανέρχεται σε ποσοστό στο 8,72%, γεγονός που τον κατατάσσει πρώτο ανάμεσα στους ιδιωτικούς ασφαλιστικούς Ομίλους της Ελλάδας και, όπως τονίστηκε παραπάνω, δεύτερο στο σύνολο της ελληνικής αγοράς. Όσον αφορά την παραγωγή της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ, διαπιστώνεται ότι το πρώτο τετράμηνο του 2009, συγκριτικά με το αντίστοιχο περσινό διάστημα, στα ίδια υψηλά επίπεδα κινήθηκαν οι πωλήσεις προγραμμάτων περιοδικών καταβολών (αποταμιευτικά-συνταξιοδοτικά). Για την ίδια χρονική περίοδο η παραγωγή ασφαλίστρων στον κλάδο Αυτοκινήτων της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΑΖ κατέγραψε ποσοστιαία άνοδο ύψους 25% σε σχέση με την ανάλογη περσινή περίοδο, αγγίζοντας τα 9,7 εκατ. ευρώ.

ΕΘΝΙΚΗ ΗΓΗΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Ασφαλίζει τους **Έλληνες** από τα γεννοφάσκια

Πρόκειται για επέκταση της συνεργασίας μεταξύ του Υγεία και της Παιδιατρικής Κλινικής Μητέρα με την Εθνική Ασφαλιστική

Δωρεάν ασφαλιστική κάλυψη στην Παιδιατρική Κλινική Μητέρα για τον πρώτο χρόνο της ζωής τους σε όλα τα παιδιά που γεννιούνται στις μαιευτικές κλινικές του Ομίλου ΥΓΕΙΑ, με δυνατότητα συνέχισης του προγράμματος και για τα επόμενα χρόνια με χαμηλό ασφάλιστρο, ανακοίνωσαν ο διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου ΥΓΕΙΑ κ. Θεμιστοκλής Χαραμής και ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Εθνικής Ασφαλιστικής κ. Δούκας Παλαιολόγος. Πρόκειται για επέκταση της υπάρχουσας συνεργασίας μεταξύ του Νοσοκομείου ΥΓΕΙΑ και της Παιδιατρικής Κλινικής ΜΗΤΕΡΑ με την Εθνική Ασφαλιστική, η οποία εξασφαλίζει μια πολύ σημαντική παροχή για τα παιδιά που γεννιούνται στα μαιευτήρια του Ομίλου ΥΓΕΙΑ. Το πρόγραμμα παρέχεται δωρεάν -χωρίς καταβολή ασφαλίστρων- για τον πρώτο χρόνο ζωής του παιδιού. Από τον δεύτερο χρόνο και μετά, η οικογένεια έχει τη δυνατότητα να επιλέξει τη συνέχιση της συγκεκριμένης κάλυψης έναντι απόλυτα προνομιακού ετήσιου κόστους. Το νέο πρόγραμμα «δώρο ζωής» προβλέπει κάλυψη, σε περίπτωση νοσηλείας του παιδιού, στην Παιδιατρική Κλινική ΜΗΤΕΡΑ, με συμμετοχή 15% του ασφαλισμένου και ανώτατο όριο κάλυψης 173.000 ευρώ ανά περιστατικό

«Ο Όμιλος ΥΓΕΙΑ εξαρχής επεδίωξε και κατάφερε τη σύναψη συμφωνιών με επιλεγμένες, υγιείς και αξιόπιστες ασφαλιστικές εταιρείες» δήλωσε ο διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου ΥΓΕΙΑ κ. Θεμιστοκλής Χαραμής. «Στο πλαίσιο αυτών των στρατηγικών συνεργασιών, αναπτύξαμε νέα προϊόντα και υπηρεσίες, τόσο με την ασφαλιστική εταιρεία του Ομίλου της MIG, Marfin Life, όσο και τώρα με την Εθνική Ασφαλιστική, με στόχο να αγκαλιάσουμε μεγάλους πληθυσμούς, με πραγματικές και ωφέλιμες υπηρεσίες» είπε ο κ. Χαραμής. Από την πλευρά του, ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Εθνικής Ασφαλιστικής, κ. Δούκας Παλαιολόγος, δήλωσε ότι «η Εθνική Ασφαλιστική ως ηγέτιδα εταιρεία του κλάδου σχεδίασε, σε συνεργασία με τον Όμιλο ΥΓΕΙΑ, αυτό το πρόγραμμα νοσοκομειακής περίθαλψης των νεογνών. Ο στόχος είναι ξεκάθαρος, θέλουμε οι Έλληνες να είναι ασφαλισμένοι από τα γεννοφάσκια τους, διότι εκτός από την ασφαλιστική κάλυψη αποκτούν έτσι και ασφαλιστική συνείδηση, που θα τους είναι πολύτιμη στην υπόλοιπη ζωή τους». Από την πλευρά του ο διευθυντής Ατομικών Ασφαλίσεων Ζωής κ. Κωνσταντίνος Κουγιουμουτζής, απαντώντας σε σχετικές ερωτήσεις κατά την παρουσίαση του προγράμματος, γνωστοποίησε ότι η Εθνική Ασφαλιστική βρίσκεται σε συζητήσεις και με άλλες κλινικές σε Αθήνα και Θεσσαλονίκη για δημιουργία αντίστοιχων συνεργασιών, όπως αυτή με τον Όμιλο ΥΓΕΙΑ.



Από αριστερά, ο κ. Κωνσταντίνος Κουγιουμουτζής, διευθυντής Ατομικών Ζωής Εθνικής Ασφαλιστικής, ο κ. Δούκας Παλαιολόγος, πρόεδρος & διευθύνων σύμβουλος Εθνικής Ασφαλιστικής, ο κ. Θεμιστοκλής Χαραμής, διευθύνων σύμβουλος Ομίλου ΥΓΕΙΑ, ο κ. Αλέξιος Κομνηνός, διευθύνων σύμβουλος ΜΗΤΕΡΑ και ο κ. Λεωνίδας Παπαδόπουλος, διευθύνων σύμβουλος ΛΗΤΩ

Δημήτρης Ζορμπάς, πρόεδρος Διαχειριστικής Επιτροπής ΣΑΠ

Έτσι θα εξυγιανθεί ο κλάδος αστικής ευθύνης οχημάτων



Του Λάμπρου Καραγεώργου

Μία σημαντική πρόταση για την αντιμετώπιση των προβλημάτων που παρουσιάζονται στον κλάδο ασφάλισης αστικής ευθύνης οχημάτων έχει καταθέσει και στο διοικητικό συμβούλιο της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος ο πρόεδρος της Διαχειριστικής Επιτροπής του Συστήματος Άμεσης Πληρωμής (ΣΑΠ) κ. Δημήτρης Ζορμπάς.

Πρόκειται για μία πρόταση που αξίζει να συζητηθεί και ας απορριφθεί στη συνέχεια μετά πολλών επαίνων· όμως, ας συζητηθεί πρώτα. Η πρόταση αφορά το μέλλον των ασφαλιστηρίων συμβολαίων ασφάλισης αστικής ευθύνης οχημάτων που ανήκουν σε εταιρείες των οποίων αφαιρείται η άδεια λειτουργίας.

Τι προτείνει ο κ. Ζορμπάς: Τα ασφαλιστήρια αυτού του τύπου να μεταφέρονται στο Επικουρικό Κεφάλαιο, το οποίο θα συνεχίζει να τα διαχειρίζεται ως ασφαλιστική εταιρεία για ένα-δυο χρόνια.

Το ασφάλιστρο θα καθορισθεί από την ΥΣΑΕ, ενώ οι προμήθειες που θα πάρουν οι ασφαλιστικοί πράκτορες για τα συμβόλαια αυτά στην ανανέωσή τους θα είναι συμβολική ή σε κάθε περίπτωση πολύ μικρότερη από αυτήν που κυκλοφορεί σήμερα στην αγορά.

Με τον τρόπο αυτόν επιτυγχάνονται ορισμένοι στόχοι, που σταδιακά θα συμβάλουν στην εξυγίανση της αγοράς:

– Οι καταναλωτές παραμένουν καλυμμένοι ασφαλιστικά και η εικόνα της αγοράς δεν θα πλήττεται κάθε φορά από την αναστολή λειτουργίας μιας εταιρείας.

– Οι ασφαλιστικές εταιρείες δεν «διαγκωνίζονται» ποια θα πρωτοπάρει το πελατολόγιο της εταιρείας που έκλεισε.

–Οι πράκτορες θα είναι πιο προσεκτικοί στις συνεργασίες τους, καθώς θα χάνουν εισοδήματα εάν βρεθούν συνεργαζόμενοι με αφερέγγυα εταιρεία.

Μία ανάλογη πρόταση υλοποιήθηκε για μεγάλο χρονικό διάστημα στη γειτονική μας Ιταλία. Όπως εξηγεί ο κ. Ζορμπάς, εκεί δημιουργήθηκε μία ασφαλιστική εταιρεία η οποία αναλάμβανε τα συμβόλαια αυτά. Η εταιρεία μετά από περίπου δέκα χρόνια ανέστειλε τη λειτουργία της και είχε και κέρδη 10 εκατ. ευρώ. Στο διάστημα αυτό αφαιρέθηκαν οι άδειες 36 εταιρειών στη γειτονική χώρα.

Η «πρόταση Ζορμπά» αξίζει της προσοχής του διοικητικού συμβουλίου της ΕΑΕΕ, της ΕΠΕΙΑ και της κυβέρνησης. Όπως άξιζε της προσοχής, καθώς απεδείχθη εκ των υστέρων, και η πρότασή του για τον «φιλικό διακανονισμό». Μία ιδέα που πέρασε από σαράντα κύματα, τελικά υλοποιήθηκε επί προεδρίας της ΕΑΕΕ του κ. Δημήτρη Κοντομηνά και τώρα όλος ο κλάδος είναι υπερήφανος για την πορεία του ΣΑΠ.

Νέα όρια στον φιλικό διακανονισμό

Σήμερα, εννέα χρόνια μετά, το Σύστημα του φιλικού διακανονισμού πηγαίνει από το καλό στο καλύτερο. Οι ασφαλιστικές εταιρείες το έτος 2000 για την καλύτερη εξυπηρέτηση των αναίτιων πελατών τους συμφώνησαν να τους αποζημιώνουν μέσω της συμφωνίας του φιλικού διακανονισμού.

Το έτος 2000 που ξεκίνησε η συμφωνία οι εταιρείες-μέλη της ασφάλιζαν 3.658.711 οχήματα και διακανόνισαν 6.123 ζημίες μέσω του συστήματος.

Σήμερα, μετά από νέες προσχωρήσεις, συγχωνεύσεις αλλά και ανακλήσεις εταιρειών, τα 34 μέλη της συμφωνίας ασφαλίζουν 5.378.225 οχήματα και το 2008 διακανόνισαν 201.010 ζημίες μέσω του Φ.Δ. Αξίζει στο σημείο αυτό να σημειωθεί η συμμετοχή του Επικουρικού Κεφαλαίου στη συμφωνία του φιλικού διακανονισμού, μία πρωτοβουλία του προέδρου του κ. Σπύρου Λευθεριώτη, η οποία είχε θετικό αποτέλεσμα για όλους τους εμπλεκομένους.

Στο πλαίσιο των συνεχών προσπαθειών για βελτίωση των παρεχομένων υπηρεσιών από τις εταιρείες του φιλικού διακανονισμού και με σκοπό την ένταξη περισσοτέρων ζημιών στους μηχανισμούς αυτού, η Διαχειριστική Επιτροπή εξετάζει νέες προτάσεις και ιδέες που θα επιτρέψουν την εφαρμογή του συστήματος και στην περίπτωση εμπλοκής περισσοτέρων οχημάτων, καθώς και στην περίπτωση ατυχημάτων με υψηλότερα όρια από αυτά που ισχύουν σήμερα.

ΣΥΣΤΗΜΑ ΦΙΛΙΚΟΥ ΔΙΑΚΑΝΟΝΙΣΜΟΥ

ΣΥΓΚΡΙΤΙΚΑ ΣΤΑΤΙΣΤΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ 2007 - 2008 (ποσά σε ευρώ)

	ΕΤΟΣ 2007	ΕΤΟΣ 2008	ΑΥΞΗΣΗ
Πλήθος καταβολών	168.144	201.010	19,55%
Ποσό καταβολών	158.250.261	190.916.777	20,64%
Μέσο κόστος Υ.Ζ.	938,68	946,92	0,88%
Μέσο κόστος Σ.Β.	530,65	601,68	13,39%
Συμμετοχή ΣΑΠ	50,89%	54,17%	6,45%

Η ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΤΟΥ ΣΑΠ ΤΟ 5ΜΗΝΟ 2008 - 2009 (ποσά σε ευρώ)

	5ΜΗΝΟ ΤΟΥ 2008	5ΜΗΝΟ ΤΟΥ 2009	ΑΥΞΗΣΗ
Πλήθος καταβολών Υ.Ζ.	81.039	86.884	7,21%
Πλήθος καταβολών Σ.Β.	370	413	11,62 %
Ποσό καταβολών Υ.Ζ.	75.816.789	83.434.609	10,04%
Ποσό καταβολών Σ.Β.	206.058	282.762	37,22%



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

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

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

www.victoria.gr

CREATIVE

VICTORIA

Εταιρία του ασφαλιστικού ομίλου ERGO.

Η Αξιόπιστη Ασφαλιστική Δύναμη!

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

Θετικά μεγέθη στο **πρώτο** εξάμηνο

Παραγωγή ασφαλίστρων €29,6 εκατ. κατέγραψαν οι εταιρείες της AIG Greece (AIG ΕΛΛΑΣ Α.Ε. και National Union Fire Insurance Co of Pittsburgh, PA. - εταιρείες μέλη του American International Group, Inc.) κατά το πρώτο εξάμηνο του 2009 (Δεκέμβριος 2008 - Μάιος 2009). Σε σύγκριση με την αντίστοιχη περίοδο του 2008, η ποσοστιαία αύξηση παραγωγής διαμορφώθηκε στο 5,36% για το σύνολο των κλάδων επιχειρηματικών και προσωπικών ασφαλίσεων εκτός αυτοκινήτου.

Η θετική πορεία της εταιρείας αντικατοπτρίζεται και στους επί μέρους τεχνικούς δείκτες:

Ο δείκτης Ζημιών κινήθηκε στο 56,6% των καθαρών δεδουλευμένων (και όχι, ως ευνοϊκότερα συνηθίζεται, εγγεγραμμένων) ασφαλίστρων.

Ο δείκτης Γενικών Εξόδων, αφαιρουμένων των δικαιωμάτων συμβολαίων, συγκρατήθηκε χαμηλότερα του 9% (8,6%) των καθαρών εγγεγραμμένων ασφαλίστρων, καταδεικνύοντας για μία ακόμη φορά τη λειτουργική αποτελεσματικότητα του εταιρικού μοντέλου διαχείρισης.

Ο Μεικτός Δείκτης (Combined Ratio) διαμορφώθηκε στο 88,2%.

Σύμφωνα με την εκφρασμένη στρατηγική της εταιρείας, συνεχίσθηκε η ισορροπημένη ανάπτυξη της παραγωγής. Έτσι, κατά το πρώτο εξάμηνο, ο τομέας εμπορικών και βιομηχανικών ασφαλίσεων (Business Solutions) αντιστοιχεί στο 46% του ασφαλιστικού χαρτοφυλακίου της AIG Greece, ενώ ο τομέας των προσωπικών ασφαλίσεων (Personal Solutions) αντιστοιχεί στο 54%.

Στον τομέα των επιχειρηματικών ασφαλίσεων η αύξηση της παραγωγής ξεπέρασε το 9%. Την υψηλότερη ποσοστιαία αύξηση παρουσίασε ο Κλάδος Χρηματικών Απωλειών με τα προϊόντα «Ευθύνη στελεχών & μελών Δ.Σ.» και τις ασφαλίσεις Επαγγελματικών Ευθυνών, ακολουθούμενος από τον Κλάδο Αστικής Ευθύνης & Διαχείρισης Κρίσεων με τα προϊόντα «Αστική Ευθύνη Επιχειρήσεων», «Ευθύνη & Ανάκληση προϊόντων», «Περιβαλλοντική Ευθύνη Επιχειρήσεων», «Απαγωγής και Λύτρων» κ.ά.



> Η AIG Greece συνεχίζει δυναμικά την αναπτυξιακή της πορεία, όπως αποτυπώνεται στα αποτελέσματα του πρώτου εξαμήνου του 2009, σχολίασε ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας, κ. Χρ. Αδαμαντιάδης

Ταυτόχρονα, η AIG Greece παρουσίασε τη νέα σειρά ασφαλιστικών προϊόντων EnviroSolutions (EnviroPlant, EnviroPro, EnvriroWork, EnvriroTrans), που αποτελούν την εξέλιξη των προϊόντων περιβαλλοντικής ευθύνης της εταιρείας που προσφέρονται στην Ελληνική Αγορά από το 2003.

Τα νέα, ολοκληρωμένα και πλήρως εναρμονισμένα με την ελληνική και κοινοτική νομοθεσία ασφαλιστήρια προσφέρονται στην ελληνική γλώσσα και παρέχουν στις επιχειρήσεις ουσιαστική και εξατομικευμένη λύση για την κάλυψη περιβαλλοντικών ευθυνών. Το εύρος της κάλυψης των EnviroSolutions –χαρακτηριστικά, τα ασφαλιστήρια ενεργοποιούνται τόσο σε περιπτώσεις αιφνιδίων όσο και σε περιπτώσεις σταδιακών συμβάντων, είτε από νέα είτε από προϋπάρχοντα περιστατικά ρύπανσης– σε συνδυασμό με τις υπηρεσίες εξυπηρέτησης και αποζημιώσεων που παρέχονται εξ ολοκλήρου τοπικά, επιβεβαιώνουν δε την ανάδειξη της AIG Greece ως πρωτοπόρου στην ασφάλιση των περιβαλλοντικών ευθυνών στην Ελλάδα.

Στον τομέα των προσωπικών ασφαλίσεων, ο Κλάδος Αυτοκινήτου συνέχισε την κερδοφόρα πορεία του, με τον Μεικτό Δείκτη (Combined Ratio) να κυμαίνεται στο 92%, ενώ η σειρά προϊόντων «AIG Symphony», που απευθύνεται σε πελάτες υψηλής οικονομικής επιφάνειας, αναπτύχθηκε ιδιαίτερα ικανοποιητικά.

Σημειώνεται πως στο πρώτο εξάμηνο του 2009 η AIG Greece κατέβαλε σε περισσότερες από 6.000 περιπτώσεις αποζημιώσεις συνολικού ύψους €10,9 εκατ.

Αναφερόμενος στα αποτελέσματα της εταιρείας, ο διευθύνων σύμβουλος της AIG Greece, κ. Χρήστος Αδαμαντιάδης, σημείωσε ότι η AIG Greece συνεχίζει δυναμικά την αναπτυξιακή της πορεία, όπως αυτή αποτυπώνεται στα αποτελέσματα του πρώτου εξαμήνου του 2009. Η παρουσίαση των νέων ασφαλιστικών προϊόντων EnviroSolutions αποδεικνύει για μία ακόμη φορά την προσήλωση της AIG Greece στην καινοτομία και στον συνεχή εμπλουτισμό του προϊοντικού της χαρτοφυλακίου, με σύγχρονες ασφαλιστικές λύσεις, απόλυτα προσαρμοσμένες στις εξελισσόμενες ασφαλιστικές ανάγκες των πελατών της.

ING Συνεργασία με την **Interamerican**

Την υπογραφή μνημονίου συνεργασίας με τη Eureko/Interamerican για τη διάθεση του Medisystem ανακοίνωσε η ING Ελλάδος, στο πλαίσιο της απόφασής της ότι δεν θα αναλαμβάνει νέους κινδύνους στον τομέα της υγείας και εστιάζει τις δραστηριότητες στον κύριο κορμό εργασιών του ING Group, που είναι οι ασφάλειες ζωής και οι συνταξιοδοτικές υπηρεσίες. Σε ευθυγράμμιση με το στρατηγικό πλάνο «Back to Basics», όπως αυτό ανακοινώθηκε τον προηγούμενο Απρίλιο, η ING Ελλάδος θα εστιάσει στον κύριο κορμό εργασιών του ING Group, που είναι οι ασφάλειες ζωής και οι συνταξιοδοτικές υπηρεσίες, ενώ θα συνεχίσει να διαθέτει προϊόντα υγείας άλλων παρόχων.

Για το λόγο αυτόν, η ING υπέγραψε μνημόνιο συνεργασίας με τη Eureko/Interamerican για τη διάθεση νοσοκομειακών προγραμμάτων. Μέσω αυτής της πενταετούς συμφωνίας, η ING θα προωθεί το σύστημα υγείας Medisystem μέσω του δικτύου πωλήσεών της στην Ελλάδα. Η συνεργασία αυτή, καθώς και οι συνεργασίες προώθησης και διάθεσης νοσοκομειακών προγραμμάτων που θα ακολουθήσουν, αφορούν τα νέα συμβόλαια που θα πραγματοποιηθούν από το 3ο τρίμηνο του 2009 και μετά. Για τους υφιστάμενους πελάτες της ING δεν αλλάζει τίποτα. Η ING Ελλάδος θα συνεχίσει να τους εξυπηρετεί, παρέχοντάς τους τις ίδιες υπηρεσίες υγείας και με τον ίδιο ακριβώς τρόπο που τους προσφέρονται σήμερα.

Το Medisystem είναι ένα ολοκληρωμένο σύστημα υπηρεσιών υγείας, το οποίο λειτουργεί στην ελληνική αγορά τα τελευταία 10 χρόνια. Προσφέρει ένα μεγάλο εύρος υπηρεσιών υγείας μέσα από ένα δίκτυο 1.100 συμβεβλημένων ιατρών, 187 διαγνωστικών κέντρων και νοσοκομείων σε όλη την Ελλάδα, καθώς και 24ωρη εξυπηρέτηση άμεσης ιατρικής βοήθειας. Η ING διατηρεί τη δεύτερη θέση σε μερίδιο αγοράς στον τομέα ασφαλειών ζωής στην Ελλάδα (συμπεριλαμβάνοντας και το μερίδιο αγοράς της ING Πειραιώς), ενώ λειτουργεί στην Ελλάδα από το 1980. Στοχεύει στην απόκτηση ηγετικής θέσης στην παροχή αμιγώς ασφαλιστικών υπηρεσιών ζωής και ολοκληρωμένων συνταξιοδοτικών λύσεων στην Ελλάδα, κάνοντας χρήση της παγκόσμιας εμπειρίας και τεχνογνωσίας της στη δημιουργία και διαχείριση προϊόντων υψηλών απαιτήσεων, που εστιάζουν στις σύγχρονες ανάγκες των πελατών.

Groupama Φοίνιξ

Με **αναπτυξιακή** στρατηγική

Συνεχίστηκαν οι ενέργειες αναδιοργάνωσης, εξορθολογισμού και εναρμόνισης της Groupama Φοίνιξ, βάσει των προδιαγραφών του ομίλου Groupama την περασμένη χρονιά, παρά το δυσμενές οικονομικό και χρηματοπιστωτικό περιβάλλον. Ειδικότερα, κατά τη χρήση του 2008 σημειώθηκαν δράσεις σε εμπορικό και τεχνικό επίπεδο. Σύμφωνα με τις πρακτικές του ομίλου και θέλοντας να εδραιώσει τη θέση της στην ελληνική αγορά ως εταιρεία που δραστηριοποιείται με επαγγελματισμό και υπευθυνότητα, η Groupama Φοίνιξ συνέχισε να ενισχύει τα τεχνικά της αποθέματα, καθώς και τα ίδια κεφάλαιά της με δύο διαδοχικές αυξήσεις του μετοχικού κεφαλαίου της εντός του 2008, συνολικού ύψους 41 εκατ. ευρώ.

Σε οικονομικό επίπεδο, τα αποτελέσματα της χρήσης 2008 αποτυπώνουν το κόστος των ενεργειών ανάκαμψης της εταιρείας, αλλά κυρίως σειρά από έκτακτα περιστατικά. Ο ετήσιος κύκλος εργασιών (μεικτά ασφάλιστρα συμπεριλαμβανομένων και των δικαιωμάτων συμβολαίων) της Groupama Φοίνιξ ανέρχεται σε € 175,5 εκατ. και αναλύεται ως εξής:

€ 111,5 εκατ. στις Γενικές Ασφαλίσεις (-4,9%) και

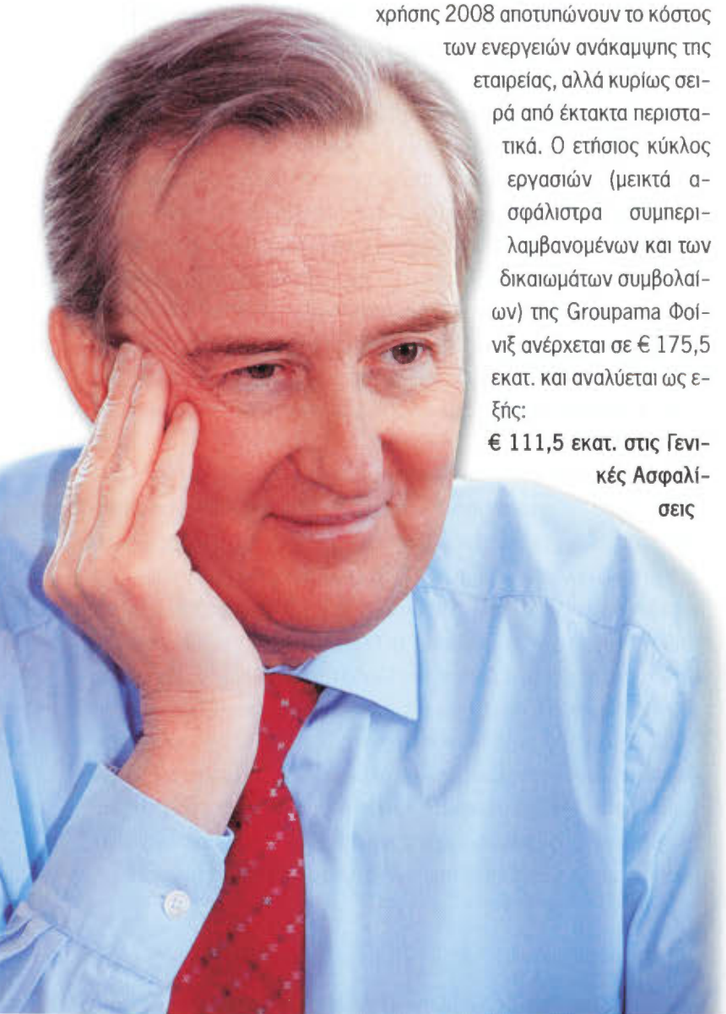
€ 64 εκατ. στις Ασφαλίσεις Ζωής (-10,8%).

Αν και διαπιστώνεται μείωση του ετησίου κύκλου εργασιών, το τελευταίο τρίμηνο της χρήσης χαρακτηρίστηκε από μία ανάκαμψη της δραστηριότητας (αύξηση 2% έως 6% της μηνιαίας παραγωγής από τον Οκτώβριο), η οποία βασίστηκε στην ενδυνάμωση των δεσμών της εταιρείας με τα δίκτυα πωλήσεων μέσω της συσπείρωσής τους, αλλά και μέσω της διάθεσης ανταγωνιστικών και ελκυστικών προσφορών για τους πελάτες, στη σύναψη νέων συμφωνιών συνεργασίας με μεγάλους πράκτορες που ειδικεύονται στην αστική ευθύνη Αυτοκινήτου και στις ασφαλίσεις Πυρός, στην πώληση σημαντικών ομαδικών συμβολαίων στον κλάδο Ζωής και στη διαφημιστική παρουσία της εταιρείας, με σκοπό την προβολή του ονόματός της και των ανταγωνιστικών πλεονεκτημάτων των προγραμμάτων της.

Σε ό,τι αφορά τα τεχνικά αποτελέσματα του 2008 αποτυπώνεται σειρά από έκτακτα περιστατικά, όπως ο σεισμός του Ιουνίου 2008 στην Πάτρα με μεικτό αποτέλεσμα ύψους € 1,3 εκατ., τα γεγονότα του Δεκεμβρίου 2008 με μεικτό αποτέλεσμα ύψους € 6,2 εκατ., η αύξηση των τεχνικών προβλέψεων κατά € 41,7 εκατ., σύμφωνα με τις νέες διατάξεις που ισχύουν για τα τεχνικά αποθέματα των Γενικών Κλάδων (απόφαση ΕΠΕΙΑ 3/133/18-11-2008), καθώς και οι προβλέψεις για απομείωση αξίας ομολόγων ύψους € 14,7 εκατ.

Οπως επισημαίνεται σε ένα δυσμενές οικονομικό και χρηματοπιστωτικό περιβάλλον, η χρήση 2008 σημαδεύτηκε από μια σειρά εκτάκτων γεγονότων, καθώς και από την ενίσχυση των τεχνικών αποθεμάτων των Γενικών Κλάδων, επιφέροντας ζημία €59,3 εκατ. στο καθαρό αποτέλεσμα της εταιρείας.

Αναφερόμενος στις μελλοντικές προοπτικές της εταιρείας, ο γενικός διευθυντής της Groupama Φοίνιξ, κ. Bertrand Woirhaye, τόνισε ότι ακολουθείται μια αναπτυξιακή στρατηγική σε βάθος χρόνου, με προτεραιότητες την κατάκτηση νέων μεριδίων αγοράς και την αύξηση της επενδυτικής της ικανότητας.



Ο γενικός διευθυντής της Groupama Φοίνιξ, κ. Bertrand Woirhaye



2009 ARAG WORLD TEAM CUP



Με την έναρξη του 32ου τουρνουά γιορτάστηκαν τα «80ά γενέθλια από τότε που για πρώτη φορά παίχτηκε τένις στο Rochusclub». Με αυτά τα λόγια καλωσόρισε τους φίλους του αθλήματος ο διευθυντής κ. Dietloff von Arnim. Ονόμασε τα γενέθλια αυτά «white day», κάλεσε τους αθλητές να ντυθούν στα λευκά, στόλισε τα γήπεδα με λευκά λουλούδια και η MERCEDES BENZ πρόσφερε τη λευκή λιμουζίνα. Ο πρόεδρος των διευθυνόντων σύμβουλων της ARAG, Dr. Paul-Otto Fassbender, εν μέσω των κ.κ. Horst Klosterkemper και Dietloff von Arnim, κήρυξε την έναρξη των αγώνων, με πρώτους αντιπάλους τον γερμανό Rainer Schättler εναντίον του αμερικανού Sam Querrey. Έπειτα από 1:45 λεπτά αγώνα, νικητής αναδείχτηκε ο δεύτερος με 6:2. 4:6, 2:6. Οι αγώνες συνεχίστηκαν την πρώτη μέρα με τις ομάδες Γαλλίας, Σουηδίας, Ρωσίας, Ιταλίας κ.ά.

Μεταξύ των αγωνιζομένων ήταν και τρεις που βρίσκονται στους 20 πρώτους τενίστες παγκοσμίως: οι Γάλλοι Jo-Wilfried Tsonga (# 9) και Gilles Simon (# 7), καθώς και ο Αργεντινός Juan Martin Del Potro (#5). Οι χώρες που συμμετείχαν ήταν: η Αμερική με τους Sam Querrey, Robby Ginepri, Mardy Fish, David Martin, η Γερμανία με τους Rainer Schüttler, Nicolas Kiefer, Philip Kohlschreider, Mischa Sverev, η Γαλλία με τους Jo-Wilfried Tsonga, Gilles Simon, Jeremy Chardy, η Σουηδία με τους Robin Söderling, Robert Lindstedt, Andreas Vinciguerra, η Σερβία με τους Janko Tipsarevic, Viktor Troicki, Nenad Zimonjic, η Ρωσία με τους Igor Andeev, Dimitri Tusunov, Evengy Korolev, η Ιταλία με τους Simone Bolleli, Andreas Seppie, Francesco Piccari, Thomas Febbiano, η Αργεντινή με τους Juan Martin Del Potro, Juan Monaco, Maximo Gonzalez.

Και το 2009 υπήρχε ένα έπαθλο για τους νικητές ύψους 1,5 εκατ. ευρώ. Το φετινό έπαθλο το κατέκτησαν οι Σέρβοι, αφού νίκησαν τη Γερμανία 2:1 στον τελικό.

Τους αγώνες παρακολούθησαν 70.000 φίλαθλοι από πολλές χώρες. Από ελληνικής πλευράς παρακολούθησαν την πρώτη ημέρα οι κ.κ. Θεόδωρος Αποστολόπουλος, Δημήτριος Τσεκούρας, Ευθύμιος Τσελέπης της ARAG, Βάϊα Μπάτσιου της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ και Ευάγγελος Δρόσος της AIG.

Video και πιο αναλυτικές πληροφορίες θα βρείτε στην ηλεκτρονική διεύθυνση: HYPERLINK «http://www.arag-world-team-cup.com».



INTERAMERICAN
ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ EUROKO

Πράσινα προϊόντα **Green Line**

Στη νέα αγορά της περιβαλλοντικής ευθύνης των επιχειρήσεων απευθύνεται η Interamerican με τη νέα γραμμή των καινοτόμων προγραμμάτων «Green Line», που έρχεται να συμπληρώσει τη δέσμη των πράσινων ασφαλιστικών προϊόντων της εταιρείας δίπλα στο «Energy Line», το οποίο καλύπτει ανανεώσιμες πηγές ενέργειας. Το «Green Line» παρέχει ολοκληρωμένες καλύψεις προσαρμοσμένες στο νέο ευρωπαϊκό και ελληνικό θεσμικό καθεστώς, το σχετικό με την ευθύνη όσον αφορά την πρόληψη και την αποκατάσταση περιβαλλοντικής ζημίας, όπως ορίζεται στη σχετική οδηγία. Ειδικότερα, τα προγράμματα «Green Line» παρέχουν καλύψεις για: δαπάνες αποκατάστασης του περιβάλλοντος για αιφνίδιο και ατυχηματικό γεγονός, για το οποίο έχει καταλογισθεί ευθύνη από την αρμόδια Αρχή, σε ύδατα, έδαφος και βιοποικιλότητα, δαπάνες για τον περιορισμό της περιβαλλοντικής ζημίας που επήλθε, δαπάνες για την εκπόνηση μετρήσεων, μελετών και προτάσεων μέτρων αποκατάστασης προκειμένου να αποκατασταθεί η ζημία, αστική ευθύνη προς τρίτους για την αποκατάσταση υλικών ζημιών, δαπάνες νομικής εξειδικευμένης υποστήριξης, ενώ επιπρόσθετα παρέχεται κάλυψη και για δαπάνες αποκατάστασης της περιουσίας του ασφαλιζομένου έναντι περιβαλλοντικής ζημίας, συνδυαστικά με την παρεχόμενη ασφάλιση περιουσίας. Συμπληρωματικά, επίσης, παρέχονται στις ασφαλιζόμενες επιχειρήσεις ολοκληρωμένες υπηρεσίες τεχνικού συμβούλου και εξειδικευμένες περιβαλλοντικές επιθεωρήσεις.

Τα νέα ασφαλιστικά προγράμματα της Interamerican για την περιβαλλοντική ευθύνη και τις ανανεώσιμες πηγές ενέργειας είναι η απάντηση στο μείζον ζήτημα της προστασίας του περιβάλλοντος και της αντιμετώπισης της κλιματικής αλλαγής ,τόνισε ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας κ. Γιώργος Κώτσαλος, προσθέτοντας ότι τα προγράμματα «Green Line» παρέχουν ασφάλιση με βάση το ισχύον νομικό, θεσμικό και αδειοδοτικό πλαίσιο και απευθύνονται σε επιχειρήσεις που λειτουργούν με την ανάλογη νοοτροπία.

Ασφάλιση σκαφών αναψυχής

Δύο ανταγωνιστικά προγράμματα για την ασφάλιση σκαφών αναψυχής προτείνει η Interamerican εν όψει της θερινής περιόδου. Το πρόγραμμα Αστικής Ευθύνης Σκαφών Αναψυχής παρέχει τις υποχρεωτικές από τον νόμο 2733/99 καλύψεις Αστικής Ευθύνης και, επί πλέον, κάλυψη Νομικής Προστασίας. Το ανώτατο όριο καλύψεων του προγράμματος, που προβλέπουν σωματικές βλάβες και υλικές ζημίες επιβαινόντων και τρίτων, καθώς και πρόκληση θαλάσσιας ρύπανσης, φθάνει συνολικά τα 540.000 ευρώ.

Το εν λόγω πρόγραμμα για μηχανοκίνητα σκάφη μήκους μέχρι 14 μέτρα προσφέρεται με την απλουστευμένη τιμολόγηση ανά εκατοστό μήκους. Το πρόγραμμα «Σύμπλευση» της Interamerican για ιδιωτικά σκάφη, αξίας μέχρι και 30.000 ευρώ, διατίθεται σε τρία πακέτα: αυτό της βασικής ασφάλισης, της συνδυασμένης που στη βασική προσθέτει την κλοπή του τρέιλερ μαζί με το σκάφος και τις ίδιες ζημίες του σκάφους κατά την οδική μεταφορά του και, τέλος, το πακέτο της ολοκληρωμένης ασφάλισης (περιλαμβάνει, επί πλέον της συνδυασμένης, τη ζημία του συστήματος πρόωσης και ηηδαλιουχίας από πρόσκρουση σε αντικείμενα, εν πλω).



ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Νέος **εμπορικός** διευθυντής

Νέο εμπορικό διευθυντή προσέλαβε η Συνεταιριστική Ασφαλιστική. Πρόκειται για τον κ. Μανώλη Φουντουλάκη, ο οποίος στο εξής θα συναλλάσσεται με τους συνεργάτες της Συνεταιριστικής.Ο κ. Μανώλης Φουντουλάκης έχει διατελέσει ανώτερο στέλεχος του Εμπορικού Τμήματος επί σειρά ετών, σε αναγνωρισμένες ασφαλιστικές εταιρείες στο παρελθόν, και διακρίνεται για την πολυετή εμπειρία του στην ευρύτερη ασφαλιστική αγορά.

ALICO
American Life Insurance Company

Να γνωρίσουμε τους **ανθρώπους της**



Ο κ. Αρης Ζάνης ξεκίνησε τη συνεργασία του με την ALICO το 1981 στον Κλάδο Προσωπικών Ατυχημάτων και Υγείας ως Accident & Health Business Development Executive. Το 1985 ανέλαβε αρμοδιότητες A&H Profit Centre Manager με περιοχή ευθύνης του την Ελλάδα, ενώ στις αρχές της δεκαετίας του 1990 τα καθήκοντά του διευρύνθηκαν και στην Περιφέρεια της Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης. Το 1994 προήχθη στη θέση του Regional Director-A&H της ALICO στην Περιφέρεια Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης, ενώ το 1998 από τη θέση του Assistant Regional Vice President-A&H και δύο χρόνια αργότερα, από τη θέση του Regional Vice President-A&H, συνέβαλε ακόμη περισσότερο στην ανάπτυξη των εργασιών της εταιρείας στον τομέα των Προσωπικών Ατυχημάτων και Υγείας. Τον Αύγουστο του 2006 ανέλαβε καθήκοντα Senior Regional Vice President της ALICO για την Πολωνία, τη Ρουμανία, τη Λιθουανία και τη Λετονία, τα οποία διατηρεί μέχρι σήμερα. Ο κ. Ζάνης διετέλεσε Αναπληρωτής Καθηγητής στο Μαθηματικό Τμήμα του Πανεπιστημίου Ιωαννίνων τα έτη 1975-1976. Είναι κάτοχος B.Sc. στον τομέα των Μαθηματικών από το Πανεπιστήμιο Ιωαννίνων, έχει κάνει μεταπτυχιακές σπουδές στο Πανεπιστήμιο Bath της Αγγλίας στον τομέα εφαρμογών Στατιστικής και Operational Research, ενώ έχει Master στον τομέα της Στατιστικής από το Πανεπιστήμιο Brunel της Αγγλίας. Δεκαοχτώ χρόνια πριν έγραψε στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» ένα άρθρο για τους ασφαλιστές τρίτης γενιάς.



Ο κ. Μιχάλης Χατζηδημητρίου ξεκίνησε τη συνεργασία του με την ALICO το 1983 ως Assistant Training Manager και στη συνέχεια ως Training Manager. Ο κ. Χατζηδημητρίου έχει σημειώσει μια ιδιαίτερα επιτυχημένη πορεία, συμβάλλοντας στην ανάπτυξη του Δικτύου Γραφείων Πωλήσεων από τη θέση τού Direct Sales Force Manager της ALICO Ελλάδας και στη συνέχεια ως Individual Consumers SBU-Marketing Manager, ως Regional Director-Agency της ALICO για την Περιφέρεια της Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης και ως Regional Vice President- Agency, C.E.E. Τον Ιανουάριο του 2004, ως αναγνώριση της σημαντικής συνεισφοράς του στον τομέα του Agency, προήχθη στη θέση του Senior Regional Vice President – Agency της ALICO για την Περιφέρεια της Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης, ενώ τον Οκτώβριο του ίδιου έτους ανέλαβε αρμοδιότητες ως Agency Director της ALICO παγκόσμια. Από τον Ιούλιο του 2005 έως σήμερα κατέχει τη θέση του Vice President Agency για την ALICO παγκόσμια.

Ο κ. Χατζηδημητρίου έχει κάνει μεταπτυχιακές σπουδές στο Πολυτεχνείο του Brighton της Αγγλίας στον τομέα του Management, ενώ είναι επίσης κάτοχος B.Sc. στον τομέα των Οικονομικών από το Πανεπιστήμιο της Θεσσαλονίκης.



Νέα, ευρύτερα καθήκοντα για τον κ. Μ. Φουσκαρή

Ο κ. Μελέτης Φουσκαρής αναλαμβάνει καθήκοντα Regional Manager, Promotion & Communication. Ο κ. Μ. Φουσκαρής εργάζεται στην ALICO από το 1990, ενώ το 1992 προήχθη στη θέση του Promotion & P.R. Supervisor και αργότερα στη θέση του Promotion & P.R. Manager. Στη συνέχεια ανέλαβε ευρύτερες αρμοδιότητες στον τομέα αυτόν, έχοντας –εκτός της Ελλάδος– την ευθύνη για την Κύπρο, τη Βουλγαρία, τη Ρωσία και πιο πρόσφατα τη Σερβία.

Από τη νέα του θέση, ο κ. Μ. Φουσκαρής έχει πλέον την ευθύνη για τις δραστηριότητες της εταιρείας στους τομείς Promotion & Communication για το σύνολο της Περιφερειακής Διεύθυνσης Κεντρικής & Ανατολικής Ευρώπης της ALICO.



Συνταξιοδότηση του κ. Γ. Μάνδηλα

Ο κ. Ιωάννης Μάνδηλας, Regional Vice President Marketing για την Περιφέρεια Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης της ALICO, συνταξιοδοτήθηκε. Η ALICO ευχαριστεί τον κ. Ι. Μάνδηλα για την υποστήριξή του στην εταιρεία και στην Περιφερειακή Διεύθυνση και του εύχεται ό,τι καλύτερο.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Ταξίδεψε στην Κωνσταντινούπολη

Ένα ταξίδι στην Κωνσταντινούπολη είναι πάντοτε μια ξεχωριστή εμπειρία και αυτή την εμπειρία βίωσαν οι 79 επιτυχόντες του ετήσιου διαγωνισμού της Εθνικής Ασφαλιστικής για τα τραπεζικά δάνεια. Η ιστορική πόλη, αιώνια αναφορά του Ελληνισμού, τους υποδέχθηκε από τις 7 έως τις 10 Μαΐου, για ένα γεμάτο τετραήμερο, που σίγουρα θα μείνει χαραγμένο στη μνήμη όλων όποιων συμμετείχαν. Η Αγιά Σοφιά, το Πατριαρχείο, ο Ιππόδρομος, το Μπλε Τζαμί ήταν κάποια από τα αξιοθέατα που επισκέφθηκαν οι άνθρωποι της Εθνικής. Στο πλαίσιο του ταξιδιού πραγματοποιήθηκε η καθιερωμένη συνάντηση με τη διοίκηση της εταιρείας.



Την προσεχή Τρίτη 30 Ιουνίου θα διεξαχθεί στο Roof Top της εταιρείας, στη Λ. Συγγρού 103-105, στην Αθήνα, το 26ο Συνέδριο Πωλήσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής.

GENERAL UNION GROUP
ΟΜΙΛΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ

Κοντά στους ασφαλισμένους

Άμεση ήταν η ανταπόκριση της General Trust του ομίλου General Union, στο αίτημα του ασφαλισμένου της Εμμ. Κακούρη για αποζημίωση, όταν, μετά από εμπρησμό από ομάδα κουκουλοφόρων, καταστράφηκε ολοσχερώς το μηχάνημα εκσκαφών που διέθετε. Από την επιστολή του κ. Κακούρη διαφαίνεται ότι ο ασφαλισμένος διαπίστωσε με ικανοποίηση ότι στη δύσκολη στιγμή η General Trust τον στήριξε άμεσα και αποτελεσματικά. Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» δημοσιεύει την επιστολή:



Ο κ. Μ. Μπουλινάκης, ασφαλιστικός πράκτορας της GENERAL TRUST, παραδίδει την επιταγή της αποζημίωσης στον κ. Εμμ. Κακούρη.

«Αξιότιμε κ. Διαμαντόπουλε,

»Πριν από έναν μήνα, την ώρα που εργαζόμουν επάνω στο εκσκαφτικό μου μηχάνημα στο κέντρο της Αθήνας, μια ομάδα κουκουλοφόρων με ανάγκασε με τη βία και με κίνδυνο της ίδιας μου της ζωής να κατέβω από αυτό και εκεί μπροστά στα μάτια μου το κάψανε ολοσχερώς, λούζοντας το με βενζίνη.

»Σήμερα, όμως, χάρη στην Ασφαλιστική μου Εταιρεία, την Γενική Πίστη, κρατώ στα χέρια μου την επιταγή που θα με κάνει να αποκαταστήσω το εκσκαφτικό μου μηχάνημα και να επιστρέψω στην εργασία μου, που από αυτή συντηρώ και την οικογένειά μου.

»Έχω την ανάγκη, λοιπόν, πρώτα σαν άνθρωπος και μετά σαν επαγγελματίας, να ευχαριστήσω την κυρία Μόσχου Κατερίνα που από την πρώτη στιγμή ήταν στο πλάι μου και με καθοδήγησε σωστά, τον κ. Νικόλαο Μπάη χάρη στον οποίο διαψεύστηκα, καθώς πίστευα ότι αυτού του είδους οι επιχειρήσεις δεν βλέπουν παρά μονάχα αριθμούς, τον ασφαλιστή μου Μιχάλη Μπουλινάκη, που μου στάθηκε σαν δικός μου άνθρωπος και με βοήθησε με όλη του τη δύναμη και, τέλος, θα ήθελα να ευχαριστήσω τον κ. Γιώργο Διαμαντόπουλο για την άψογη ομάδα του, αλλά κυρίως για το ήθος και τον επαγγελματισμό που διακρίνουν την Εταιρεία.

»Κύριε Διαμαντόπουλε τα συγχαρητήριά μου για το δύσκολο έργο που επιτελείτε.

Με εκτίμηση,
ΕΜΜΑΝΟΥΗΛ ΚΑΚΟΥΡΗΣ»



ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

Διαλέξτε με ασφάλεια
ένα ΝΑΙ
για... καλύτερη ζωή!



ΟΘΩΝΟΣ & ΦΙΛΕΛΛΗΝΩΝ 3. 105 57 ΑΘΗΝΑ. ΤΗΛ.: 210 3229394, FAX: 210 3257074.
www.asfalistikonai.gr - e-mail: info@asfalistikonai.gr

Ομαδική ασφάλιση στον ΗΣΑΠ

COMMERCIAL value

Την ασφαλιστική κάλυψη 3646 ατόμων υπαλλήλων με τα εξαρτημένα τους μέλη του ΗΣΑΠ Α.Ε. ανέλαβε η Commercial Value, ασφάλιση που πραγματοποιήθηκε με ομαδικό συμβόλαιο Ευρείας Υγειονομικής Περίθαλψης, τριετούς διάρκειας. Με τη συγκεκριμένη ασφαλιστική κάλυψη, η Commercial Value συνεχίζει την ιδιαίτερα καλή της παρουσία στις ασφαλίσεις Ζωής- ατομικές και ομαδικές.

Επιτροπή Εποπτείας Ιδιωτικής Ασφάλισης

Εν τω μεταξύ, σχετικά με τη δέσμευση που επιβλήθηκε στην εταιρεία Commercial Value A.A.E. από την Επιτροπή Εποπτείας Ιδιωτικής Ασφάλισης, της περιουσίας που έχει διατεθεί σε ασφαλιστική τοποθέτηση στην Ελλάδα και την αλλοδαπή, η εταιρεία ανακοίνωσε: «Η εταιρεία δηλώνει ότι συμμορφώνεται πλήρως στις διατάξεις του νόμου, έχοντας προβεί στη διάθεση όλων των απαιτούμενων από το νόμο και τις αποφάσεις της ΕΠΕΙΑ κεφαλαίων και περιουσιακών στοιχείων για την υπερκάλυψη των υποχρεώσεών της έναντι των ασφαλισμένων της. Μετά την τελευταία αύξηση του μετοχικού της κεφαλαίου κατά 93,8 εκατ. ευρώ που έγινε τον Σεπτέμβριο-Οκτώβριο 2008 και υπερκάλυψε τις υποχρεώσεις της για το 2007, η εταιρεία θα καταθέσει μέχρι την ημερομηνία που της ζητήθηκε από την ίδια την ΕΠΕΙΑ (01.06.2009) τις απόψεις της για τις υποχρεώσεις της για το 2008, όπως θα κάνουν αντιστοίχως όλες οι άλλες εταιρείες που έχουν ελεγχθεί».



ΓΔΑ
Επανεξελέγη πρόεδρος ο Γ. Τζανής

Επανεξελέγη πρόεδρος του Γραφείου Διεθνούς Ασφάλισης ο κ. Γιώργος Τζανής. Ειδικότερα κατά τις αρχαιρεσίες της ετήσιας τακτικής γενικής συνέλευσης των μελών του ΓΔΑ, που διεξήχθησαν στις 10 Ιουνίου 2009 για την εκλογή της νέας διαχειριστικής επιτροπής του Γραφείου για τη διετία 2009-2011, εξελέγησαν κατά σειρά επιτυχίας οι ακόλουθοι: Γεώργ. Τζανής, Δημ. Ζορμπάς, Ευαγ. Λαμπρινούδη, Γεώργ. Παπαντωνόπουλος, Δημ. Πάτρας, Ζαν. Αποστολοπούλου, Λιμπάνιο Φόρτε, Ευάγγ. Μαργέτας και Σπήλ. Αντωνόπουλος. Στις 11 Ιουνίου συγκροτήθηκε σε σώμα η νέα Διαχειριστική Επιτροπή του Γραφείου Διεθνούς Ασφάλισης με την ακόλουθη σύνθεση: Πρόεδρος ο Γεώργ. Τζανής, αντιπρόεδρος ο Γεώρ. Παπαντωνόπουλος, γεν. γραμμ. ο Δημ. Ζορμπάς, ταμίας η Ευαγ. Λαμπρινούδη και μέλη οι Δημ. Πάτρας, Ζαν. Αποστολοπούλου, Λιμπάνιο Φόρτε, Ευάγγ. Μαργέτας, Σπήλ. Αντωνόπουλος και Νικ. Παυλόπουλος.

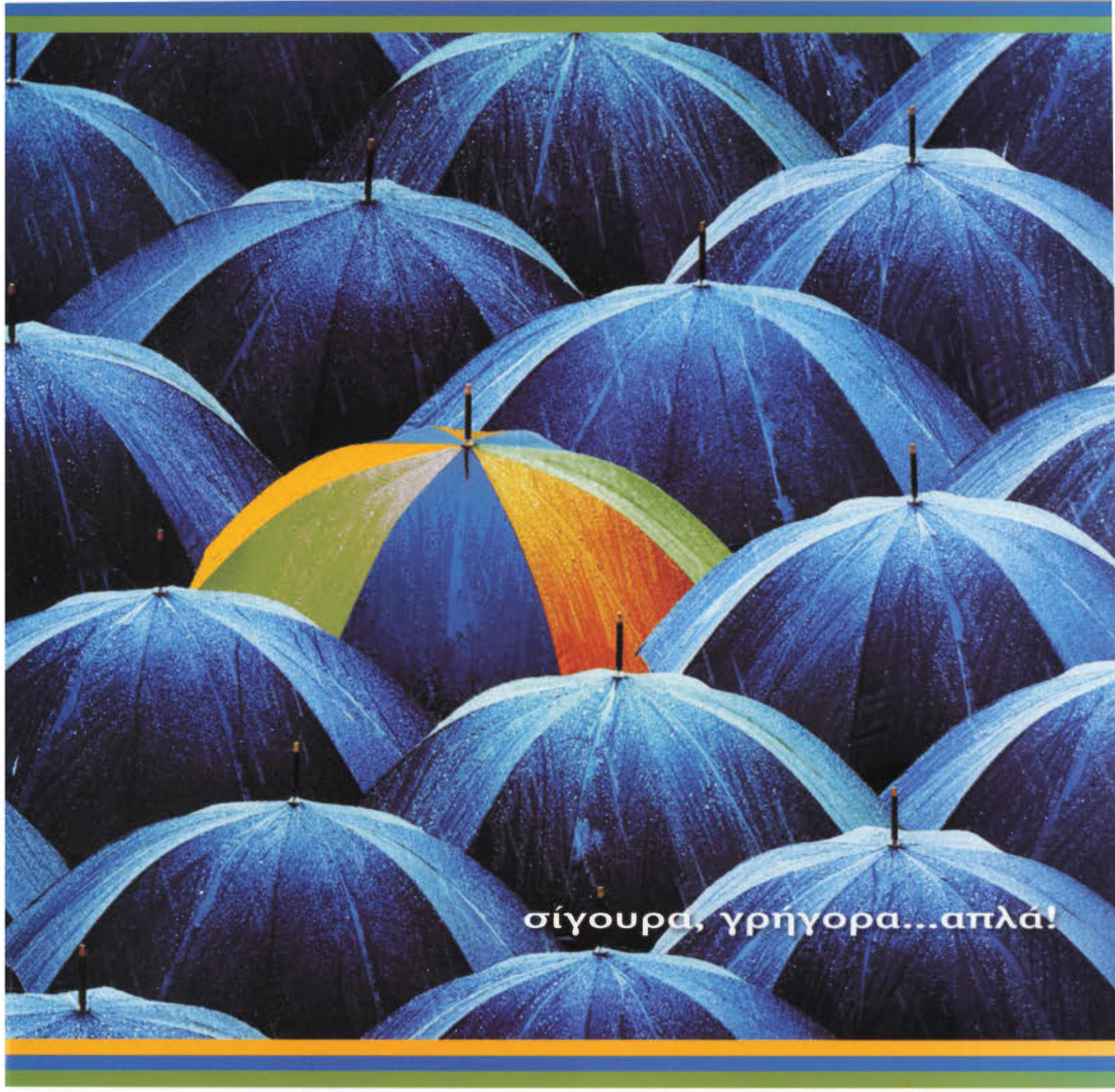
Κοντά στον συνεργάτη

υδρόγειος



Από αριστερά: ο γενικός διευθυντής της Υδρόγειος Ασφαλιστική, κ. Παύλος Κασκαρέλης, και ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας, κ. Αναστάσιος Κασκαρέλης.

«Ο σωστός συνεργάτης είναι ο ενημερωμένος συνεργάτης» είναι η θέση που υποστηρίζει η Υδρόγειος Ασφαλιστική .Έτσι, αποδίδοντας τεράστια σημασία στο θέμα της επικοινωνίας με τους συνεργάτες της, οργάνωσε και πραγματοποίησε και φέτος ημερίδες για αμφίδρομη επικοινωνία μαζί τους. Συγκεκριμένα, οι πρώτες ημερίδες της χρονιάς πραγματοποιήθηκαν τον Φεβρουάριο στην Πάτρα και τον Απρίλιο σε Ναύπλιο και Αθήνα, με την παρουσία περισσοτέρων των 400 συνεργατών της εταιρείας. Ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας, κ. Αναστάσιος Κασκαρέλης, ενημέρωσε τους συνεργάτες για την πορεία της εταιρείας και τις εξελίξεις στην ασφαλιστική αγορά και έθεσε παραγωγικούς στόχους για την επόμενη χρονιά, ενώ τις θέσεις τους διατύπωσαν ο αντιπρόεδρος της εταιρείας και γενικός διευθύντής κ. Παύλος Κασκαρέλης και ο κ. Λουκάς Κορομπίλης, οικονομικός διευθυντής.



Η Interasco εξ-ασφάλιση....εγγυάται.

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

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

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

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

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

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

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

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

Στόχος μας: να ωφελείται σε κάθε έκδοση έστω και ένα παιδί, ίσως το δικό σας!

Περιοδική έκδοση επικοινωνίας για γονείς παιδιών προσχολικής και πρώτης παιδικής ηλικίας.

Όθωνος και Φιλελλήνων 3, Σύνταγμα 105 57 Αθήνα.
Τηλ: 210-3229394, Fax: 210-3257074
E-mail: info@distratoeditions.com



©® Επειδή όλα είναι μία ιδέα!



ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΔΙΜΗΝΙΑΙΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

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

ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΕΝΩΣΗΣ ΙΔΙΟΚΤΗΤΩΝ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ ΤΥΠΟΥ

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

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ - ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΡΕΠΟΡΤΑΖ: ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΣΠΥΡΟΥ, ΛΑΜΠΡΟΣ ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟΣ, ΒΙΒΗ ΝΙΚΟΛΟΠΟΥΛΟΥ-ΣΕΒΑΣΤΑΚΗ, ΚΩΣΤΗΣ ΣΠΥΡΟΥ, ΧΡΙΣΤΟΣ ΚΙΤΣΙΟΣ, ΣΟΦΗ ΛΟΥΚΑ, ΒΑΣΩ ΜΟΥΡΕΛΑ
ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟ Κ. ΠΑΠΑΝΤΩΝΟΠΟΥΛΟΣ • ΔΙΑΝΟΜΗ Ε. ΜΑΝΤΑ
ΥΠΕΥΘΥΝΗ ΔΙΑΦΗΜΙΣΗΣ - ΣΥΝΔΡΟΜΩΝ: Γ. ΚΑΛΤΣΩΝΗ ΤΗΛ. 2103221525 (εσωτ. 4) georgia.kaltsoni@distratoeditions.com

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

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

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

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

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ



40 χρόνια
συνδέουμε την πορεία μας
με την επιτυχία σας

Από το 1970 δίπλα στους συνεργάτες μας.

Η Ατλαντική Ένωση ιδρύθηκε το 1970 από μία ομάδα κορυφαίων οικονομικών παραγόντων και γρήγορα ξεχώρισε στον ασφαλιστικό χώρο για τη φερεγγυότητά της, τη σταθερή διοίκηση, τις σταθερές αρχές και τη σταθερή φιλοσοφία που διατηρεί έως τις μέρες μας. Καλύπτοντας όλο το φάσμα των ασφαλιστικών προϊόντων των κλάδων Γενικών Ασφαλίσεων και Ζωής (Υγεία – Σύνταξη), η Ατλαντική Ένωση αποτελεί το πρότυπο στον τομέα του διακανονισμού ζημιών. Γι' αυτό άλλωστε επιλέχθηκε ως σύμμαχος από ασφαλιστικές εταιρίες διεθνούς καταξίωσης, κύρους και αξιοπιστίας.
Αν λοιπόν και εσείς θέλετε, όχι ακόμα μία ασφαλιστική εταιρία, αλλά ένα συνεργάτη που συνδέει την πορεία του με τη δική σας επιτυχία, τότε επιλέξτε την αξιοπιστία και τη σοβαρότητα της Ατλαντικής Ένωσης.

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

ΕΤΑΙΡΙΑ ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ GROUP

Deutscher Ring
La Bâloise



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