• ΠΩΛΗΣΕΙΣ • DUBAI GENERALI • ΕΡΕΥΝΑ ALLIANZ • ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ • SAINT GOBAIN •

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
# ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 117 • ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ-ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΣ 2009 • Euro 5
www.asfalistikonai.gr




# «Η ασφάλεια καθολικό αίτημα των πολιτών»

Κ. Καραμανλής

ΝΑΙ, ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES



# Όταν ο κόσμος παγώνει η Εθνική Ασφαλιστική προχωράει μπροστά

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

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
...για πάντα




# ΔΕΝ ΕΙΣΑΙ ΜΟΝΟΣ

Σε έναν κόσμο γεμάτο ανασφάλεια νιώθεις σιγουριά.

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

- 3 ιδιόκτητες κλινικές 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 1168
- 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
- Προγράμματα γενικής αποταμίευσης και χρηματοδότησης σπουδών για τα παιδιά
- Προγράμματα Επένδυσης και Αμοιβαία Κεφάλαια
- Ασφάλιση Αυτοκινήτου, Κατοικίας, Σκαφών
- Προγράμματα Ιατρικής και Οδικής Βοήθειας
- Ασφάλιση Ανθρώπινου Δυναμικού, Risk Management, ασφάλιση περιουσιακών στοιχείων, αστικής ευθύνης, μεταφορών και οικονομικών απωλειών για τις επιχειρήσεις
- Χρηματοδοτικές λύσεις για κάθε σας ανάγκη

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

INTERAMERICAN
Μεγάλη και Σίγουρη

INTERAMERICAN • ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ EUREKO




# Νέα όρια στην ασφάλειά σας

**Η ΠΡΩΤΗ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΣΕ ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ**

- **153.000.000 € ίδια κεφάλαια**
- **450.000 πελάτες**

**COMMERCIAL** valu

Πάνω από όλα εσύ

www.commercialvalue.g

Λ. Βασ. Σοφίας 60, Αθήνα • Τηλ.: 210 63 89 200 • e-mail: info@commercialvalue.



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. 60 χρόνια τώρα, για 4 γενιές,
με πάνω από 1 εκατομμύριο πελάτες, σε 5 χώρες, είμαστε εδώ.
Μια ασφαλιστική εταιρία που ξέρει να στηρίζει τη ζωή.

**ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ**

**Για καλό και για κακό**

60 χρόνια ΑΣΠΙΣ

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

Προσανατολισμός στον άνθρωπο

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ΝΑΙ – επειδή η ζωή έχει (εκτός του μαύρου-άσπρου) πολλά χρώματα!

www.asfalistikonai.gr

# Περιεχόμενα

Τεύχος 117. Ιανουάριος-Φεβρουάριος 2009




**Θέμα**

**32** Ετήσια Γενική Συνέλευση ΕΑΕΕ

**Εταιρείες**

**68** Εθνική
**70** Αστίς
**72** Allianz
**74** Generali
**86** Saint Gobain
**104** ING

**Μόνιμες στήλες**

**10** Γράμμα εκδότη
**12** Συναισθηματικά

**Προϊόντα**

**112** ΑΧΑ
Allianz
General Union
Ατλαντική Ενωση
Ευρωπαϊκή Ενωση Ασφάλειαι Μινέττα



90

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




68

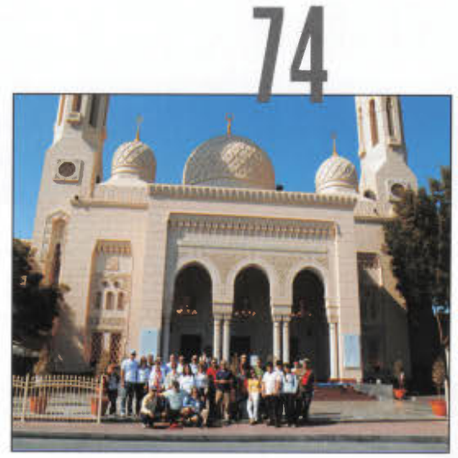






36

74



**Underwriting 14-31**

**Πωλήσεις 36-67**

**Ειδήσεις 106-128**






72

70





104

# ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ
ΟΜΙΛΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

**Η ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ Γενικών Κλάδων είναι Θυγατρική Εταιρία της ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ *Ζωής* και μέλος του ομώνυμου Ομίλου επτά Επιχειρήσεων με έδρα τη Θεσσαλονίκη.**


Ιδιόκτητα Γραφεία Αθηνών

**Είναι Πρώτη**
**στις ασφαλίσεις Αυτοκινήτων και Οδικής Βοήθειας με πάνω από 600.000 ασφαλισμένα οχήματα και 500.000 για Οδική Βοήθεια! Κατέχει από 12 μέχρι 15% του κλάδου Αυτοκινήτων και το 25% του κλάδου Βοήθειας!**



Ιδιόκτητα Γραφεία Θεσσαλονίκης

- 1.250 Μέτοχοι-2.500 Συνεργάτες-750 Μισθωτοί-150 Γραφεί Σταθμοί και Κέντρα Ιατρικής Βοήθειας σε όλη την Ελλάδα.
- Ιδρυτικό και βασικό μέλος της «Ενώσεως Ασφαλιστών Βορείο Ελλάδος».
- Ανεξάρτητη και ελεύθερη, αμέτοχη και αδιάπλεκτη στις διαπλοκέ και εμπλοκές απαξιώσεως του κλάδου και θεσμού.
- Με υπερκαλυμμένες όλες τις υποχρεώσεις, με άμεσες και ταχύτατε πληρωμές αποζημιώσεων, ελεύθερη περιουσία, ιδιόκτητα κτίρια κ υποδομές, συμμετοχές και στόλους οχημάτων και ασθενοφόρω Συνεργεία επισκευής αυτοκινήτων, κάρτες καυσαερίων, τεχνικό έλεγχ ανταλλακτικά και εισαγωγή-τοποθέτηση κρυστάλλων και συνεχώ βελτιούμενη κάθετη παροχή υπηρεσιών με ιδιόκτητα μέσα.
- Με ελεύθερο και δικό της Σύστημα Φιλικού Δικανονισμού, επιτόπο εξυπηρέτηση ατυχημάτων, Γενική Βοήθεια, Γιατρούς, Τραυματιοφορεί Ελικόπτερα και Σύστημα Υγείας σε όλη την Ελλάδα.
- Προσφέρει κάθε είδους ασφάλιση με τους καλύτερους όρους!

**24 ώρες το 24ωρο νοιάζεται για σας!**
**Δεν κλείνει ποτέ και πάντα αγρυπνά! Οδηγεί τις εξελίξεις και προηγείται!**

Τηλεφωνήστε χωρίς χρέωση, μέρα-νύχτα, στο πενταψήφιο 11.555 από όλα τα κινητά και ωφεληθείτε σίγουρα και σταθερά!

Ενημερωθείτε από το πλησιέστερο Γραφείο ή από έναν εγγράφως εξουσιοδοτημένο Συνεργάτη.


Αίθουσα Εκπαιδεύσεων "Αριστοτέλης"

Αν μπορείτε να διαβάσετε αυτό το μήνυμα, σημαίνει ότι έχουμε έρθει στην επιθυμητή απόσταση...

# δίπλα σας!

Safe House Safe Family Safe Business Safe Life

**Groupama Φοίνιξ**
**Ασφαλιστική**

## Σίγουρα δίπλα σας

Η **Groupama Φοίνιξ** είναι 100% θυγατρική του Γαλλικού Ομίλου διεθνούς εμβέλειας Groupama, με 11 εκατομμύρια πελάτες και κύκλο εργασιών 14,9 δις € σε 11 χώρες.
Με εμπειρία 80 χρόνων στην ελληνική αγορά, υψηλή τεχνογνωσία, επαγγελματισμό και ένα πλούσιο δίκτυο πωλήσεων, η **Groupama Φοίνιξ** καλύπτει απόλυτα όλες τις ασφαλιστικές σας ανάγκες, με μια πλήρη σειρά προϊόντων: «Safe House», «Safe Family», «Safe Business» και «Safe Life».
Η **Groupama Φοίνιξ** σας προσφέρει τη σιγουριά ότι θα βρίσκεται πάντα δίπλα σας για ό,τι χρειαστείτε.

**Κεντρικά Γραφεία:** Ομήρου 2, 105 64 Αθήνα, Τηλ. Κέντρο: 210 3295111, Fax: 210 3239135, Call Center: 800 11 93 800
www.groupama-phoenix.com, e-mail: info@groupama-phoenix.com

evaggelos.spirou@distratoeditions.com

# Ξαφνικά, το Ντουμπάι έχει να πει και στους ασφαλιστές «πώς χτίζονται παλάτια στην άμμο»!



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

**Αρχές Φεβρουαρίου 2009 βρέθηκα στο Ντουμπάι (Dubai)· αυτό μαζί με 6 ακόμη κρατίδια αποτελούν τα Ηνωμένα Αραβικά Εμιράτα από το 1871, όταν αποχώρησαν οι Βρετανοί από τον Αραβικό Κόλπο.**

«Το Ντουμπάι ήταν ένα ψαροχώρι στην έρημο. Γύρω στο 1965 ανακάλυψαν ότι διέθετε πετρέλαιο, το οποίο όμως κάποια στιγμή άρχισε να στερεύει, και αυτό ανησύχησε τον πρίγκιπα διάδοχο του Εμιράτου, Μοχάμεντ μπιν Ρασίντ αλ Μακτούμ, ο οποίος σκέφθηκε να μετατρέψει το Ντουμπάι στον υπ' αριθμόν 1 τουριστικό προορισμό του κόσμου!

»Έτσι, άρχισε να "χτίζει παλάτια στην άμμο", και εκεί όπου υπήρχε άμμος και έρημος άρχισαν να υψώνονται τεράστιοι ουρανοξύστες με τα πιο περίεργα σχέδια, αμέτρητα ξενοδοχεία, το ένα πιο προκλητικό και πολυτελές από το άλλο, κήποι με εκατοντάδες δέντρα και λουλούδια, αυτοκινητόδρομοι, γέφυρες, τρένα, εμπορικά κέντρα γιγαντιαίων διαστάσεων...

»Επεκτάθηκαν πέρα από τα όρια της ακτής για να χτίσουν μέσα στις θάλασσες ένα πρωτόγνωρο σύμπλεγμα από τεχνητά νησιά, σε σχήμα φοίνικα, σε μικρογραφία της γης κ.ά., με ξενοδοχεία, κτήρια, πάρκα, παραλίες, χιονοδρομικά κέντρα, ενυδρεία κ.ά.».

Οταν πρωτοδιάβασα αυτές τις πληροφορίες σε έντυπο της Generali, που πραγματοποιούσε ταξίδι κινήτρων στο Ντουμπάι και με προσκαλούσε να ταξιδέψω μαζί τους, δεν μπορούσα να φανταστώ πώς θα είναι, και –όντως– ήταν απερίγραπτα σε χαρτί όλα όσα αυτήν τη στιγμή εξελίσσονται εκεί, από τη φαντασία στην πραγματικότητα.

Σε κάθε σημείο της πόλης χιλιάδες εργοτάξια να χτίζουν κάτι νέο! Μπροστά η μακέτα, το όνειρο, ο σχεδιασμός και, πάνω στην άμμο, υλικά, άνθρωποι, αυτοκίνητα, μηχανήματα σε ένα σύνολο, με στόχο την υλοποίηση με εργασία 24ωρη! Το συντομότερο!

Μέχρι στιγμής ζουν εκεί 1,6 εκατομμύρια άνθρωποι (το 70% μετανάστες, σε μια Βαβέλ που χτίζει τη νέα Βαβυλώνα) και δίπλα τους το ψηλότερο κτήριο του κόσμου, το Burji Dubai (υπό κατασκευήν, σύντομα τελειώνει), με 162 ορόφους και ύψος σήμερα 643 μ., αλλά θα φτάσει περίπου τα 800 (και με υ-







ποδομή να επεκταθεί παραπάνω, αν κάποια χώρα φτιάξει μεγαλύτερό του) και κοντά χτίζεται το Princess Tower (έ-νατο σε ύψος κτήριο στον κόσμο), ενώ κοντά τους μια πλειάδα ουρανοξυστών ανεβαίνουν... Πιο πέρα, το θρυλικό Burji Arab Hotel, το πρώτο επτάστερο ξενοδοχείο του κόσμου, για το οποίο χρησιμοποιήθηκαν 3 τόνοι χρυσού για τον εσωτερικό του διάκοσμο. Κοντά το «Ατλαντίς», πάνω σε τεχνητό νησί, με ενυδρείο 65.000 ψαριών. Το εμπορικό κέντρο Dubai Mall είναι το μεγαλύτερο στον κόσμο, με 1.200 καταστήματα, 150 εστιατόρια, 22 σινεμά και παγοδρόμιο. Ενα άλλο εμπορικό κέντρο, το Dubai of the Emirates, καλύπτει έκταση 2,2 εκατομμυρίων τ.μ. και μεταξύ των άλλων έχει το μοναδικό κλειστό χιονοδρομικό κέντρο της Μέσης Ανατολής!

Ο πρίγκιπας θέλει τα πάντα στην ώρα τους, γι' αυτό και κάνει εφόδους με τα αμέτρητα αυτοκίνητά του (ώστε να μη γνωρίζουν πότε και ποιος είναι) όλο το 24ωρο! Πολλά μοντέλα από τα αμάξια που κυκλοφορούν στους δρόμους δεν κυκλοφορούν στην Ελλάδα (ούτε στα περιοδικά δεν τα έχουμε δει) και κάποια είναι μοναδικές αποκλειστικές παραγγελίες...

Εβαλε στόχο να είναι ο πρώτος τουριστικός προορισμός! Περιμένει κόσμο απ' όλον τον κόσμο!

Το παραμύθι συνεχιζόταν καθώς επέστρεφα μέσω Μπαχρέιν αργά τη νύχτα για Αθήνα, με πάμπολλες σκέψεις και προβληματισμούς...

Οι μουσουλμάνοι που γονάτιζαν και προσεύχονταν στον Αλλάχ, μαζί με όλα αυτά, και με την τεχνολογία στην τελευταία της έκφραση, μου μεγάλωναν τις αντιθέσεις.

– Μήπως είναι υπερβολή όλο αυτό; Μήπως είναι υπερήφανοι και υπερφίαλοι;

– «Χτίζει παλάτια στην άμμο» ο πρίγκιπας και πού θα το πάει; Και γιατί δεν βοηθάει τους ομοεθνείς που διώκονται σε τόσα κράτη;

– Πόσα μπορεί να κάνει το χρήμα; Είναι μόνο θέμα χρημάτων;

– Αξίζει το θαυμασμό μας το εγχείρημα της ανθρώπινης θέλησης.

– Πάντα, όταν κλείνει μια πόρτα, μια άλλη ανοίγει...

– Ολοι οι πολιτισμοί κάπως έτσι ξεκίνησαν, πριν χαθούν στα βιβλία των παλαιοπωλείων... Μήπως ο Θεός «υπερηφάνως αντιτάσσεται»; Ή μήπως όλο αυτό είναι μια απάντηση σε προσευχή του πρίγκιπα;

– Πόσο μπορεί ο άνθρωπος να υποτάξει το περιβάλλον και τη φύση;

– Μια άνοδος της θάλασσας και της θερμοκρασίας τι μπορεί να κάνει;

– Πάντα υπάρχουν λύσεις, ελπίδες και όνειρα για τον άνθρωπο.

– Κοίτα τι μπορεί να κάνει ένας ηγέτης!

Και άλλα πολλά σκεφτόμουν. Κυρίως ότι και «στην άμμο χτίζεις παλάτια» – και στη στεριά, και στην έρημο, και στη θάλασσα.

Είναι φορές που στη ζωή μας καλούμεθα να συνεχίσουμε με οποιεσδήποτε συνθήκες και είναι καλό να θυμόμαστε ότι υπάρχουν αποθέματα δυνάμεων για... μεγαλεία, για ψηλά και χαμηλά!

Καθώς με έπαιρνε ο ύπνος στη νυχτερινή πτήση του αεροπλάνου Μπαχρέιν – Αθήνα, θυμήθηκα πως «ό,τι μπορείς να ονειρευτείς, μπορείς να το πραγματοποιήσεις». Και αν όχι πάντα, αρκετές φορές! Ονειρευτείτε παλάτια στην άμμο! Και τολμήστε... Γίνετε μια φορά «πρίγκιπες του εαυτού σας, του δικού σας παλατιού».

Και πείτε «Δόξα τω θεώ» σε όλα τα χαρίσματα του ανθρώπου!



# Ασφαλιστές, η άνοιξη της ασφαλιστικής μας αγοράς!

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

Φιλαράκια, γεια σας! Φεύγει ο χειμώνας και έρχεται η άνοιξη! Λουλούδιασαν οι αμυγδαλιές και τα πρώτα «μάτια» πέταξαν στα κλαριά! Χρόνια γίνεται αυτό ύστερα από κάθε χειμώνα! Υπομονή, λίγο ακόμα και τα χρώματα θα γεμίσουν τα χωράφια στην πατρίδα μας. Κόκκινες παπαρούνες, ροζ τριαντάφυλλα, κίτρινες μαργαρίτες, πράσινα βλαστάρια, μοβ κρόκοι και αγριόκρινα, άσπρα χαμομήλια, μοβ λαδανιές, αγριογαρίφαλα, γαλάζιες ανεμώνες, άσπρες νεραγκούλες, κίτρινα σπάρτα, βιολέτες, κουμαριές, δακράκια, σκυλάκια, αγριομυρτιές, καμπανούλες, ξυλόθρουμποι, χελιδονόχορτα, άγρια αγιοκλήματα, χρυσάνθεμα, αχίλλειες, κοκκινόκρινα, κρινάκια της Παναγίας, αρκουδόβατοι, τουλίπες λευκές, κεραμιδένιες, ροζ και κόκκινες, αμαρυλλίδες, ζαμπάκια, νάρκισσοι, μανουσάκια, ίριδες, σαλέπεια, ορχιδέες... Σ' όλη την Ελλάδα θα ανοίξουν τα πέταλά τους στον ζεστό ήλιο, ανεξαρτήτως ονομασίας ή σχήματος, αειθαλή και μη, με αυλακοειδή φύλλα ή βελονοειδή, γραμμοειδή, πτεροσχιδή, δρεπανοειδή, κωδωνοειδή ή λογχοειδή, σπατουλοειδή ή σωληνοειδή. Μοναδικά της Κρήτης ή της Μακεδονίας μας, της Ηπείρου ή της Πελοποννήσου, της Θράκης... Όλα στολισμένα με τα ωραιότερα χρώματα και τις αποχρώσεις του ουράνιου τόξου... Όλα, «διηγούμενα δόξαν του Θεού», θα λένε «είμαι κι εγώ εδώ» και θα θυμίζουν στους ανθρώπους το μεγαλείο της φύσης, της άνοιξης, των κύκλων της ζωής, της αναγέννησης, της συνέχειας... Είναι εκεί, κι αν σκύψεις λίγο θ' ακούσεις να λένε: «... ποτίζω όρη εκ των υπερώων Αυτού, από καρπού των έργων Σου χορτασθήσεται η γη... Ο εξανατέλλων χόρτον τοις κτήνεσι και χλόην τη δουλεία των ανθρώπων, του εξαγαγείν άρτον εκ της γης...», «εξαποστελείς το πνεύμα Σου και κτισθήσονται και ανακαινιείς το πρόσωπον της γης...».

Αυτή η πραγματικότητα μετάβασης από το χειμώνα στην άνοιξη από μόνη της είναι ένα μεγάλο θαύμα επαναλαμβανόμενο, χρήσιμο στους συνανθρώπους μας που για διάφορους λόγους ζουν κάποιον χειμώνα προσωπικό, οικογενειακό, κοινωνικό, επαγγελματικό...

Και οι ασφαλιστές μας, διασκορπισμένοι σ' όλες τις μεριές της Ελλάδας, στέκονται προβληματισμένοι μπροστά στα προβλήματα της σημερινής συγκυρίας, με τα εσωτερικά και εξωτερικά ερωτήματα του τύπου «πού πάμε;», «τι θα γίνει», «τι θα κάνουμε;». Μέσα στα άλλα, θυμηθείτε και όσα γράφω σήμερα σ' αυτά τα «Συναισθηματικά» του ΝΑΙ. Θα 'ρθουν καλύτερες μέρες! Κάντε λιγάκι υπομονή και ώς τότε «φιλοσοφήστε» το, ξαναδιαβάστε ιδέες, ξαναθυμηθείτε επιτυχημένες στιγμές, επαναλάβετε τις δοκιμασμένες απλές μεθόδους σας.

Εχετε τα προσόντα, να ελπίζετε στον Θεό και ρίξτε μια ματιά και σε κάποιες δικές μας υπενθυμίσεις πωλήσεων και αφορμών για «ξαναζέσταμα». Οι πωλήσεις είναι η αρχή και το τέλος των εταιρειών στη δουλειά σας. Οι επαφές με κόσμο, οι συζητήσεις, η ανταλλαγή απόψεων, τα περισσότερα ραντεβού και... κυρίως, η καλή προετοιμασία, η βασισμένη στην απλότητα, την προσφορά, την αισιοδοξία ότι έρχεται άνοιξη.

Μην περιμένετε τους άλλους να σας φτιάξουν τη διάθεση. Ξεκινήστε τώρα! Αν ήταν τρόπος θα 'κοβα ένα κλαράκι ανθισμένο να σας το δώσω με αγάπη και να σας πω ότι εσείς είστε η άνοιξη των εταιρειών – και στο χειμώνα τους...

Κόψτε ένα τριαντάφυλλο, βάλτε το στο πέτο, στο χέρι ή στο αφτί και χαμογελάστε στον πρώτο καθρέφτη ή και στον πρώτο πελάτη που θα συναντήσετε!

Γεια χαρά σας! Καλές δουλειές! Να 'στε καλά!

*Μελίσσια, 14.2.2009*





# ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ underwriting

Γράφει ο Ευάγγελος Γ. Σπύρου

★ Το «Βιβλίο των ελληνικών ρεκόρ», εκδόσεις «Διόπτρα», με τα επιτεύγματα των Ελλήνων κορυφαίων και πρωτοπόρων που δόξασαν την Ελλάδα. Ανάμεσά τους και ο μοναδικός ασφαλιστής Αλέξανδρος Ταμπουράς, που για πολλοστή φορά «σήκωσε» τον ασφαλιστικό κλάδο λίγο ψηλότερα. Τον ευχαριστούμε.

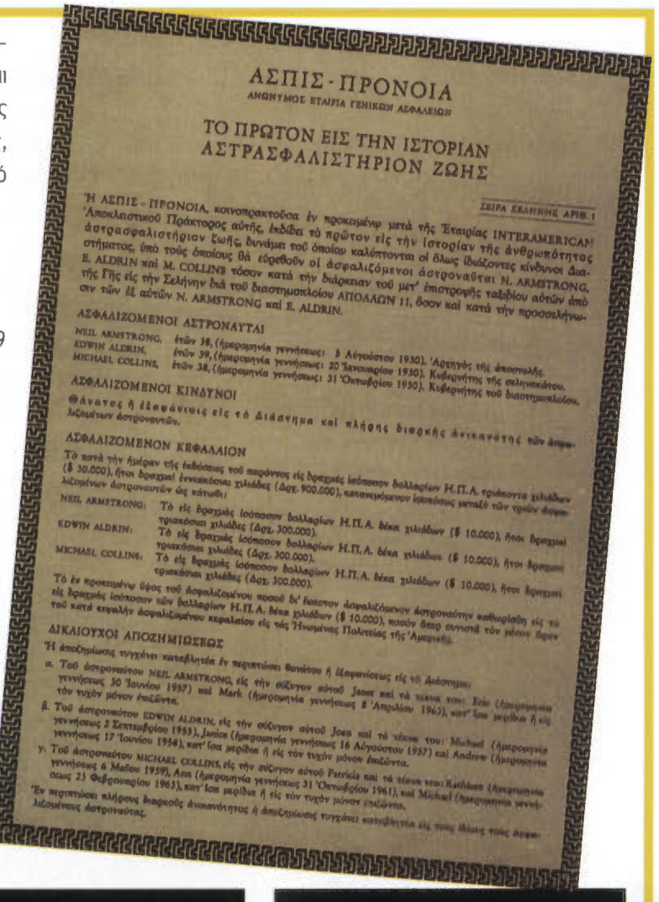
*Οικονομία - Επιχειρήσεις*

*Το πρώτο αστρασφαλιστήριο στην Ιστορία*

*Ο Αλέξανδρος Ταμπουράς, διευθύνων σύμβουλος της Ασπίς-Πρόνοια Ασφαλιστικής, ανέλαβε το 1969 να συντάξει και να εκδώσει το πρώτο αστρασφαλιστήριο συμβόλαιο της ιστορίας. Ηταν για τους αστροναύτες του Απόλλων 11, οι οποίοι θα ταξίδευαν από τη Γη στη Σελήνη.*

*Αυτό το μοναδικό στα ασφαλιστικά χρονικά έγγραφο έχει αναγνωρισθεί διεθνώς για την πρωτοπορία και την αρτιότητά του. Ενα αντίγραφο σε μικρογραφία του οχήματος που προσεδαφίστηκε στη Σελήνη, δώρο της NASA, του προσφέρθηκε σε ανάμνηση της συμμετοχής του στην αποστολή.*

*Ο Αλέξανδρος Ταμπουράς, εξέχουσα προσωπικότητα του κλάδου με διεθνή αναγνώριση, είναι ο ιδρυτής της Ασπίς-Πρόνοια το 1944 και συνιδρυτής με τον Δημήτρη Κοντομηνά της InterAmerican το 1969.*



ΑΣΠΙΣ - ΠΡΟΝΟΙΑ
ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ

ΤΟ ΠΡΩΤΟΝ ΕΙΣ ΤΗΝ ΙΣΤΟΡΙΑΝ
ΑΣΤΡΑΣΦΑΛΙΣΤΗΡΙΟΝ ΖΩΗΣ

ΣΕΙΡΑ ΕΚΔΟΣΕΩΣ ΑΡΙΘ. 1

Η ΑΣΠΙΣ - ΠΡΟΝΟΙΑ, κοινοπραξιακώς εν προκειμένω μετά της Εταιρίας INTERAMERICAN Αποκλειστικού Πράκτορος αυτής, εκδίδει το πρώτον εις την ιστορίαν της ανθρωπότητος αστρασφαλιστήριον ζωής, δυνάμει του οποίου καλύπτονται οι όλως ιδιαζόντες κίνδυνοι διαστήματος, υπό τους οποίους θα ευρεθούν οι ασφαλιζόμενοι αστροναύται N. ARMSTRONG, E. ALDRIN και M. COLLINS τόσον κατά την διάρκειαν του μετ' επιστροφής ταξιδίου αυτών από της Γης εις την Σελήνην διά του διαστημοπλοίου ΑΠΟΛΛΩΝ 11, όσον και κατά την προσεδάφισιν των εξ αυτών N. ARMSTRONG και E. ALDRIN.

ΑΣΦΑΛΙΖΟΜΕΝΟΙ ΑΣΤΡΟΝΑΥΤΑΙ

NEIL ARMSTRONG, ετών 38, (ημερομηνία γεννήσεως: 5 Αυγούστου 1930). Αρχηγός της αποστολής.
EDWIN ALDRIN, ετών 39, (ημερομηνία γεννήσεως: 20 Ιανουαρίου 1930). Κυβερνήτης της σεληνακάτου.
MICHAEL COLLINS, ετών 38, (ημερομηνία γεννήσεως: 31 Οκτωβρίου 1930). Κυβερνήτης του διαστημοπλοίου.

ΑΣΦΑΛΙΖΟΜΕΝΟΙ ΚΙΝΔΥΝΟΙ

Θάνατος ή αδυναμία εις το Διάστημα και πλήρης διαρκής ανικανότης των ανωτέρω ασφαλισμένων αστροναυτών.

ΑΣΦΑΛΙΖΟΜΕΝΟΝ ΚΕΦΑΛΑΙΟΝ

Το κατά την ημέραν της εκδόσεως του παρόντος εις δραχμάς ισόποσον δολλαρίων Η.Π.Α. τριάκοντα χιλιάδων ($ 30.000), ήτοι δραχμαί εννεακόσιαι χιλιάδες (Δρχ. 900.000), κατανεμηθησόμενον ισομέρως μεταξύ των τριών ανωτέρω αστροναυτών ως κάτωθι:

NEIL ARMSTRONG: Το εις δραχμάς ισόποσον δολλαρίων Η.Π.Α. δέκα χιλιάδων ($ 10.000), ήτοι δραχμαί τριακόσιαι χιλιάδες (Δρχ. 300.000).
EDWIN ALDRIN: Το εις δραχμάς ισόποσον δολλαρίων Η.Π.Α. δέκα χιλιάδων ($ 10.000), ήτοι δραχμαί τριακόσιαι χιλιάδες (Δρχ. 300.000).
MICHAEL COLLINS: Το εις δραχμάς ισόποσον δολλαρίων Η.Π.Α. δέκα χιλιάδων ($ 10.000), ήτοι δραχμαί τριακόσιαι χιλιάδες (Δρχ. 300.000).

Το εν προκειμένω όριον του ασφαλιζομένου ποσού δι' έκαστον ασφαλιζόμενον αστροναύτην καθορίσθη εις το εις δραχμάς ισόποσον των δολλαρίων Η.Π.Α. δέκα χιλιάδων ($ 10.000), ποσόν όπερ ανταποκρίνεται τον μέσον όρον του κατά κεφαλήν ασφαλισμένου κεφαλαίου εις τας Ηνωμένας Πολιτείας της Αμερικής.

ΔΙΚΑΙΟΥΧΟΙ ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΩΣ

Η αποζημίωσις τυγχάνει καταβλητέα εν περιπτώσει θανάτου ή ιδιαιτέρως εις τα δικαιώματα:

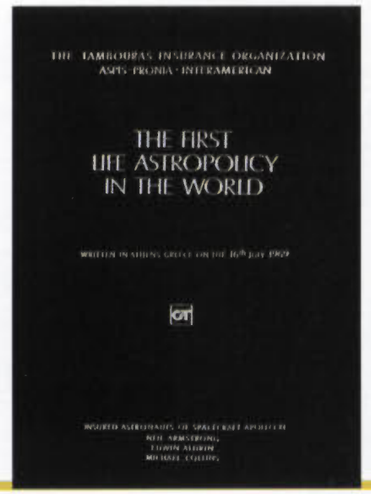
α. Του αστροναύτου NEIL ARMSTRONG, εις την σύζυγον αυτού Janet και τα τέκνα του: Eric (ημερομηνία γεννήσεως 30 Ιουνίου 1957) και Mark (ημερομηνία γεννήσεως 8 Απριλίου 1963), κατ' ίσα μερίδια ή εις τον τυχόν μόνον επιζώντα.

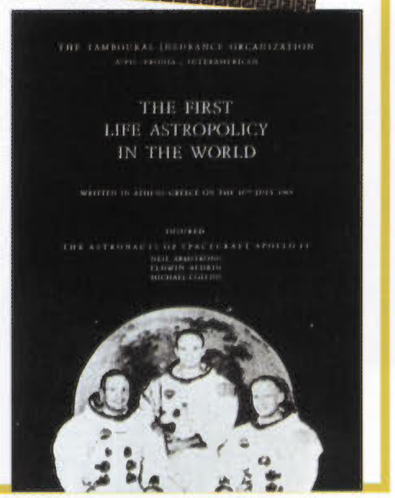
β. Του αστροναύτου EDWIN ALDRIN, εις την σύζυγον αυτού Joan και τα τέκνα του: Michael (ημερομηνία γεννήσεως 2 Σεπτεμβρίου 1955), Janice (ημερομηνία γεννήσεως 16 Αυγούστου 1957) και Andrew (ημερομηνία γεννήσεως 17 Ιουνίου 1958), κατ' ίσα μερίδια ή εις τον τυχόν μόνον επιζώντα.

γ. Του αστροναύτου MICHAEL COLLINS, εις την σύζυγον αυτού Patricia και τα τέκνα του: Kathleen (ημερομηνία γεννήσεως 6 Μαΐου 1959), Ann (ημερομηνία γεννήσεως 31 Οκτωβρίου 1961), και Michael (ημερομηνία γεννήσεως 23 Φεβρουαρίου 1963), κατ' ίσα μερίδια ή εις τον τυχόν μόνον επιζώντα.

Εν περιπτώσει πλήρους διαρκούς ανικανότητος ή απωλείας τυγχάνει καταβλητέα εις τους ίδιους τους ασφαλισμένους αστροναύτας.








## Τα «εφήμερα» του... χρόνου

★ Καθώς έρχεται το 2009, αφήνοντας πίσω χρόνια και αιώνες, σκέφτομαι εκτός των άλλων και το πόσο «εφήμερα» μοιάζουν πράγματα και καταστάσεις που έγιναν πριν από πολλά χρόνια και όχι... ημέρες, μάλλον σαν να 'ναι λίγες ημέρες πριν... Εφήμερα, λέει το λεξικό, είναι αυτά που διαρκούν μια μέρα, τα σύντομα, τα περαστικά, τα παροδικά, τα προσωρινά. Στα εφήμερα της ζωής μου θυμάμαι με νοσταλγία και αγάπη το ψυγείο πάγου που αλλάξαμε με ηλεκτρικό ΙΖΟΛΑ στην οδό Αγίας Τριάδος 42, στο Αγρίνιο, το πρώτο άνοιγμα του ηλεκτρικού όταν βάλαμε «φως» στον ίδιο δρόμο, το πρώτο τηλέφωνο στην οδό Αγγελοκάστρου 30, το πρώτο μου αμάξι, ένα Audi 80, το πρώτο κινητό, το πρώτο «ραμμένο» κοστούμι, το πρώτο δικό μου γραφείο στην οδό Οθωνος 6, το πρώτο φιλί της γυναίκας μου, το πρώτο παιδί, το πρώτο fax, την πρώτη τηλεόραση που έφερε στο σπίτι ο αδερφός μου ο Μάκης στο Αγρίνιο, το πρώτο ραδιόφωνο BLAUPUNKT, το πρώτο βραβείο, το πρώτο ντυχίο, το πρώτο μου ταξίδι, στην Ισπανία το 1977, τα πρώτα γυαλιά, την πρώτη μέρα στο στρατό, τον πρώτο δάσκαλο στις ασφάλειες, τον πρώτο εργοδότη σ' ένα κουρείο 10 χρονών... Τα πρώτα γράμματα απ' τη μαμά και τον Πάνο... Εφήμερα εξαφανίστηκε σχεδόν αυτή η συνήθεια να γράφουν «γράμματα» οι άνθρωποι. Γίνανε όλα... σχεδόν εφήμερα! Πολλά έπαψαν να υπάρχουν ως εργαλεία και μνήμες... Θυμάμαι κι έναν γυμνασιάρχη που έλεγε ότι «Μόρφωση είναι όλα αυτά που μένουν αφού τα ξεχάσεις όλα!».

Μαζί με τις μνήμες άρχισαν να ξεχνιούνται και άνθρωποι που λίγοι λίγοι φεύγουν μαζί με την ύπαρξή τους... Η νοσταλγία ήταν κι αυτή ένα «περιουσιακό στοιχείο» ανεκτίμητο για μένα και τη γενιά μου, της νέας Ελλάδας μετά το '50. Νοσταλγία για πολλές καταστάσεις και πολλούς ανθρώπους... Μακάρι να έχουν και τα παιδιά μας μνήμες και νοσταλγίες πολλών καταστάσεων... Το λένε και εμπειρίες και είναι καλό ως ευχή!

Ε.Σ.



Μαθητής στο Ηρώο Μεσολογγίου...



Μια άποψη του χώρου γύρω από το σπίτι που γεννήθηκα

**923** εκατομμύρια άνθρωποι ζουν κάτω από το όριο πείνας, ανακοίνωσε ο ΟΗΕ. Η πείνα αυξήθηκε ενώ ο κόσμος γενικώς γίνεται πλουσιότερος και παράγει περισσότερη τροφή! Οι ασφαλιστές πρέπει να υπενθυμίζουν ότι σ' αυτά τα 923 εκατομμύρια είναι και διπλανοί μας άνθρωποι και παιδιά στη γειτονιά μας, άνθρωποι που έχασαν τη δουλειά τους από αρρώστια ή ατύχημα ή θάνατο ή αναπηρία.

★ Με τρομάζει η ιδέα ότι μέσα σ' αυτές τις παγκόσμιες συνθήκες η ελληνική πολιτεία υπάρχει περίπτωση να «σμπρώξει» τώρα στην ανεργία 2-3 χιλιάδες ασφαλιστικούς υπαλλήλους εταιρειών που τόσα χρόνια (20; 30; 40;) δεν έκανε τίποτα, ανεχότανε ή συνέπραττε σε μια άρρωστη κατάσταση που θέλει σε μια νύχτα να λύσει τα προβλήματά τους. Με τρομάζει πιο πολύ το γεγονός ότι εταιρείες, υπάλληλοι, στελέχη και Πολιτεία θεωρούν φυσιολογικό τη μείωση ασφαλιστών και την εξόντωσή τους ρίχνοντας λάσπη ότι τάχα δεν αξίζουν, δεν είναι επαγγελματίες, δεν τηρούν προϋποθέσεις και παραμύθια... Τις προδιαγραφές τους οι ανωτέρω όλοι τις προδιέγραψαν κάποτε μετά από συναντήσεις σοφών... Η ελληνική Πολιτεία δεν υπέγραψε ως τώρα τα πιστοποιητικά φερεγγυότητας και επάρκειας των αποθεματικών; Οι ελεγκτές που υπέγραψαν είχαν ονόματα και οι ορκωτοί και οι υπάλληλοι... «Πακετάκι» είναι με τους γραμματείς υφυπουργούς και υπουργούς που ήξεραν τα πάντα. Η ΓΣΕΕ, και όλοι οι συνδικαλιστικοί φορείς μαζί με τους συλλόγους των διαμεσολαβούντων να κατέβουν στον λαό και τους ασφαλισμένους να μιλήσουν. Αλλωστε απ' τα 28 δισ. των τραπεζών κάποια τα οφείλουν οι μπαμπάδες στις κόρες τους θυγατρικές τους. Αρκετά χαρτοφυλάκια και πελατολόγια εκμεταλλεύτηκαν των ασφαλιστών και η Eurobank και η Εθνική και η Alpha και η Αγροτική και Εμπορική και η Πειραιώς και η Millenium και η Citibank και η Κύπρου κ.ά.

★ Το λιμάνι του Πειραιά, το οποίο βρίσκεται σε στρατηγική θέση σε σχέση με το Σουέζ, απ' όπου περνάει όλο το εμπόριο από την Απω Ανατολή προς την Ευρώπη και αντίστροφα, είναι και το τελευταίο ελεύθερο καλό λιμάνι της νοτιοανατολικής Ευρώπης. Η Κίνα θέλει να μετατρέψει την Ελλάδα σε κινεζική βάση για την εξάπλωσή της στην Ευρώπη. Και το πρώτο βήμα έγινε με την υπογραφή της σύμβασης παραχώρησης μέρους του Σταθμού Εμπορευματοκιβωτίων του ΟΛΠ στην Cosco, έναντι 4,3 δισ. ευρώ. Το επόμενο βήμα, που θα ανοίξει τους εμπορικούς δρόμους και μέσω Βαλκανίων, θα είναι το λιμάνι της Θεσσαλονίκης.

Η συμφωνία αναμένεται να αυξήσει τα κέρδη του ΟΛΠ στα επίπεδα των 120 εκατ. ευρώ ετησίως, την ώρα που σήμερα το οικονομικό όφελος από την ίδια δραστηριότητα μόλις ξεπερνά τα 7 εκατ. ευρώ το χρόνο. Η διοίκηση του ΟΛΠ εξηγεί: Για να γίνει αντιληπτό το ύψος του προσφερόμενου τιμήματος, αρκεί να επισημανθεί πως αυτό είναι 7 φορές μεγαλύτερο από την τρέχουσα χρηματιστηριακή αξία του ΟΛΠ, η οποία υπολογίζεται στα 600 εκατομμύρια ευρώ. Τα κέρδη θα είναι μεγαλύτερα, καθώς στο τίμημα δεν συμπεριλαμβάνονται οι επενδύσεις στις υποδομές που θα γίνουν την επόμενη πενταετία, ύψους 620 εκατ. ευρώ».

Το σημαντικότερο είναι ότι η συμφωνία μεταξύ ΟΛΠ και Cosco θέτει τις βάσεις για τη μετεξέλιξη του λιμανιού του Πειραιά από κύρια πύλη της χώρας σε κυρίαρχο λιμενικό κόμβο της Μεσογείου και της Μαύρης Θάλασσας. Ο κινεζικός όμιλος Cosco που αναλαμβάνει τα πνία του λιμανιού από την 1η Οκτωβρίου του 2009 βρίσκεται στην πέμπτη θέση της παγκόσμιας κατάταξης διαχείρισης εμπορευματοκιβωτίων και διαθέτει τα μέσα και την τεχνογνωσία προκειμένου να μετατρέψει τον Πειραιά σε σύγχρονο διαμετακομιστικό εμπορικό κέντρο της Ευρώπης.

## ★ Η παραγωγή ασφαλίστρων στην Ελλάδα

Η εγγεγραμμένη παραγωγή ασφαλίστρων από πρωτασφαλίσεις όλων των κλάδων έφθασε τα 4,68 δισ. ευρώ, έναντι 4,33 δισ. ευρώ το 2006, παρουσιάζοντας αύξηση 8,12% (έναντι αντίστοιχης αύξησης 10,45% το 2006). Σε αποπληθωρισμένες τιμές, η παραγωγή ασφαλίστρων το 2007 παρουσιάζεται αυξημένη κατά 5,08% έναντι του 2006.

Οι ασφαλίσεις κατά ζημιών παρουσίασαν αύξηση παραγωγής ασφαλίστρων κατά 8,01%, φθάνοντας τα 2,18 δισ. ευρώ έναντι 2,02 δισ. ευρώ το 2006 (η αντίστοιχη αύξηση του 2006 ήταν 3,5%). Σε αποπληθωρισμένες τιμές, η παραγωγή των ασφαλίσεων κατά ζημιών εμφανίζεται αυξημένη κατά 4,97% έναντι του 2006.

Οι ασφαλίσεις ζωής έφθασαν τα 2,5 δισ. ευρώ έναντι 2,31 δισ. ευρώ το 2006, παρουσιάζοντας αύξηση κατά 8,22% (αντίστοιχα το 2006 υπήρξε αύξηση της παραγωγής κατά 17,35% έναντι του 2005).

Σε αποπληθωρισμένες τιμές, η παραγωγή των ασφαλίσεων ζωής εμφανίζεται αυξημένη κατά 5,18% έναντι του 2006.

Ως αποτέλεσμα, η παραγωγή των ασφαλίσεων ζωής συμμετείχε στο σύνολο παραγωγής ασφαλίστρων έτους 2007 κατά 53,37% (έναντι 53,33% συμμετοχή το 2006), ενώ αντίθετα οι ασφαλίσεις κατά ζημιών συμμετείχαν κατά 46,63% (έναντι συμμετοχής 46,67% το 2006).

## ★ Συμμετοχή στην ελληνική οικονομία

Η αύξηση της παραγωγής ασφαλίστρων του κλάδου σε πραγματικές τιμές είχε ως αποτέλεσμα την αύξηση της συμμετοχής του στο Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν της χώρας στο 2,05% το 2007, έναντι ποσοστού 2,03% το 2006.



★ Από το 1981 μέχρι το 2007, 25 εκατομμύρια άνθρωποι διεθνώς πέθαναν από AIDS. 40 εκατομμύρια είναι ο αριθμός των οροθετικών παγκοσμίως. Η μετανάστευση εξαπλώνει το πρόβλημα. Τα 2/3 ζουν στην Αφρική. 3,5 εκατομμύρια στην αμερικανική ήπειρο. Στην Ασία 8,3 εκατομμύρια. Στην Ελλάδα αναφέρθηκαν 8.584 περιστατικά μέχρι 31.10.2007· το 46,1% αφορούσε άνδρες ομοφυλόφιλους, το 23% ετεροφυλόφιλους και το 22,9% αδιευκρίνιστης προέλευσης τρόπων μετάδοσης.





## Ποσοστιαία αναλογία των μεγεθών της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς στην Ευρωπαϊκή Ενωση (25) το 2007

| ΜΕΓΕΘΟΣ | ΕΛΛΑΔΑ | ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ | ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ (25) |
|---|---|---|---|
| Ασφάλιστρα από πρωτασφαλίσεις *(σύνολο αγοράς, εκατ. €)* | 4.685,5 | 0,44% | 1.063.944 |
| *εκ των οποίων:* Ασφάλιστρα Κλάδου Ζωής | 2.500,9 | 0,37% | 667.801 |
| Ασφάλιστρα Κλάδων Ζημιών | 2.184,6 | 0,55% | 396.143 |
| Σύνολο Επενδύσεων *(σύνολο αγοράς, εκατ. €)* | 11.843,1 | 0,17% | 6.881.138 |
| Αριθμός Εταιρειών | 86 | 1,78% | 4.820 |
| Αριθμός Απασχολουμένων | 9.000 | 0,99% | 907.122 |
| ΒΑΣΙΚΟΙ ΔΕΙΚΤΕΣ (2006) | | | |
| Κατά Κεφαλήν Ασφάλιστρα *(σε €)* *εκ των οποίων:* | 388,70 | 17,49% | 2.222 |
| Κατά Κεφαλήν Ασφάλιστρα Κλάδου Ζωής | 207,28 | 14,94% | 1.387 |
| Κατά Κεφαλήν Ασφάλιστρα Κλάδων Ζημιών | 181,42 | 21,73% | 835 |
| Ποσοστό Ασφαλίστρων επί του Α.Ε.Π. | 2,03% | | 9,0% |
| Ποσοστό Επενδύσεων επί του Α.Ε.Π. | 4,89% | | 58,0% |

**Παρατήρηση**

Τα μεγέθη της Ευρωπαϊκής Ενωσης (25) αποτελούν καταγραφή της Ευρωπαϊκής Επιτροπής Ασφαλειών (C.E.A.) για το 2007 σύμφωνα με την πλέον πρόσφατη έκδοση «European Insurance in figures».

## Αδειάστε το μυαλό σας από αυτά που δεν σας κάνουν δημιουργικούς!

Γράφει ο Βαγγέλης Σπύρου




Αν αυτά που ξέρετε για το marketing και τις πωλήσεις δεν σας έκαναν ώς τώρα πλούσιους στην τσέπη και την καρδιά σας, πάει να πει ή ότι δεν τα εφαρμόζετε σωστά ή ότι δεν είναι αυτά που χρειάζονται και πρέπει να τα αλλάξετε.

Το ερώτημα εδώ είναι το: «Ποια είναι αυτά που πρέπει ή έπρεπε να γνωρίζει κάποιος για να πάει μπροστά;».

Η απάντηση είναι: «Είναι όλα αυτά που διά μέσου των αιώνων έκαναν οι επιτυχημένοι».

Και ποια είναι αυτά που έκαναν οι επιτυχημένοι; Και ποιοι είναι οι επιτυχημένοι; Αυτή η ερώτηση κρύβει το κλειδί. Είναι πολλά. Δεν είναι λίγα. Δεν είναι συνταγές. Είναι ιδέες και εμπειρίες ΣΥΜΠΥΚΝΩΜΕΝΕΣ και εφαρμοσμένες από πολλούς ανθρώπους που θέλουν να βελτιώσουν τη ζωή των ανθρώπων και τη δική τους... Δεν είναι σκοπός, είναι μέσον. Είναι φιλοσοφία, θρησκεία, επιστήμη, Δίκαιο, ανθρώπινες σχέσεις... είναι σαν τα εκατομμύρια κύτταρα και μόρια του σώματος που φτιάχνουν ανθρώπινα όργανα και όλα μαζί το σώμα και τις λειτουργίες του.

Ολη αυτή η ιστορία επιτυχίας θέλει χρόνο, ζωή, δράση, εκπαίδευση, ιδέες και ποτέ δεν γίνεται με συνταγές, πατώντας κάποια κουμπιά... Θέλει κόπο, μόχθο, σκοπό και... χρόνο! Μια ιδέα να μπείτε στο κλίμα είναι και το βιβλίο THE BRAND INNOVATION MANIFESTO του JOHN GRANT.

Ρίξτε μια ματά στα site www.brandrazot.com και www.amazon.com

# ★ Οι λοιμώξεις της ασφαλιστικής αγοράς

Λοίμωξη (ιατρ.) είναι παθολογική διεργασία που ακολουθεί την εισβολή και εγκατάσταση στον οργανισμό μας παθογόνων μικροοργανισμών, όπως είναι οι ιοί, τα μικρόβια, οι μύκητες, τα πρωτόζωα. Από το πλήθος των μικροοργανισμών του περιβάλλοντός μας λίγοι είναι οι παθογόνοι, αλλά και αυτοί για να προκαλέσουν λοίμωξη δεν φτάνει να μπουν μόνο στον οργανισμό μας, πρέπει και να εγκατασταθούν, να πολλαπλασιάζονται, να αναπτύξουν τις παθογόνες ιδιότητες κ.λπ. «Πύλες εισόδου» είναι το δέρμα και οι βλεννογόνοι των συστημάτων που επικοινωνούν με το εξωτερικό περιβάλλον (αναπνευστικό, πεπτικό, ουρογεννητικό). Λοιμώξεις δημιουργούν τσιμπήματα εντόμων, ιατρικά εργαλεία, σύριγγες, μεταγγίσεις αίματος κ.λπ. Ο κόσμος είναι ευάλωτος σε λοιμώδεις νόσους παλαιές αλλά και νεοεμφανιζόμενες, όπως το AIDS, η γρίπη των πτηνών, η SARS κ.ά. Τον Σεπτέμβριο 2008 ένας νέος ιός έκανε την εμφάνισή του στη Νότια Αφρική, που ανήκει στην οικογένεια arenavirus, συχνή στα τρωκτικά. Οι ανθρώπινες ενέργειες σε σχέση με την καταστροφή του περιβάλλοντος συνετέλεσαν και στην εμφάνιση νέων νοσημάτων και επιδημιών, όπου μικροοργανισμοί αναζητούν νέες εστίες διαβίωσης μεταπηδώντας από τα ζώα στον άνθρωπο...
Μεταφορικά, χρησιμοποιούμε αυτές τις γνώσεις για να κατανοήσουμε καλύτερα διάφορα περίεργα φαινόμενα ασθένειας στον οργανισμό του θεσμού τις ιδιωτικής ασφάλισης.

Ασφάλιση είναι ο θεσμός όπου κάποιος κάνει μια σύμβαση και έχει το δικαίωμα, αφού πληρώσει ένα ασφάλιστρο, να αποζημιωθεί για τη ζημία που θα πάθει. Οι ασφαλιστές μας είναι οι υπηρέτες αυτού του καλού θεσμού. Στη διάρκεια των χρόνων αναπτύχθηκε με επιτυχία ο θεσμός παγκοσμίως και πολλοί άνθρωποι αποζημιώθηκαν, ενώ αρκετοί άλλοι έζησαν τη ζωή τους κάνοντας το επάγγελμα του ασφαλιστή ή του υπαλλήλου. Εκατομμύρια άνθρωποι σώθηκαν, άλλοι τόσοι έζησαν στα γεράματά τους μέσω συντάξεων ασφ. εταιρειών. Αυτά έγιναν και στη χώρα μας. Τα τελευταία χρόνια παρατηρήθηκαν και αρκετές «λοιμώξεις». «Παθογόνοι μικροοργανισμοί», ιοί και μικρόβια έφεραν πυρετούς, θανάτους και κόπωση σε πολλές ασφ. εταιρείες.

Εποπτικές αρχές, νόμοι και δικαστήρια λειτούργησαν ως φάρμακα και αντιβιοτικά εναντίον των «λοιμώξεων» αυτών, αν και αρκετές φορές συνέβη αυτά τα «αντιβιοτικά» να δράσουν «ανταγωνιστικά» και όχι συνεργητικά, και κάποτε να δημιουργηθούν πολλές ανεπιθύμητες ενέργειες και ανοσίες... Σήμερα υπάρχουν αρκετά αντιβιοτικά ευρέως φάσματος και ειδικά για συγκεκριμένες περιπτώσεις, κάτι που πρέπει να εφαρμοστεί για τη σωτηρία και της ασθενούς ελληνικής ασφ. αγοράς που έχει αρκετές λοιμώξεις από ιούς που την καταταλαιπωρούν. Οι εποπτικές αρχές να μην υπογράψουν «εξιτήριο» στην αγορά σε όσους δεν ακολουθήσουν τις οδηγίες σήμερα!

Ασχετοι, αλεξιπτωτιστές, ανειδίκευτοι, σπάταλοι ξένης περιουσίας, παράνομοι ξεπλύματος χρήματος, αποκρύψεις, καταχραστές, πωλητές ξένου ιδρώτα, ανίκανοι διαχειριστές, παρεούλες, κακοί ανταγωνιστές, ατομιστές, κλέφτες, άδικοι, παραπλανητές, παράσιτα, δήθεν ειδικοί δημοσιογράφοι και περιοδικά για «αρπαχτές» διαφημίσεις, χωρίς να προσφέρουν ενημέρωση και εξειδικευμένη ύλη και γνώση, βγάζοντας έντυπα με κάποια έτοιμα δελτία Τύπου (και αυτά μεταχρονολογημένα), ψεύτες, «μάγειροι λογιστηρίων», υποστηρικτές υπάλληλοι παράνομων πράξεων γενικών, ψεύτικες υποσχέσεις, ιδιοποίηση ξένου χρήματος, αδικαιολόγητοι πλουτισμοί, ίδιον όφελος, απόκρυψη αλήθειας, υποκλοπές υπογραφών, ψευδείς βεβαιώσεις, ψευδομάρτυρες, ψευδή στοιχεία, παράνομες πράξεις, μεταφορά χρημάτων ασφαλισμένων για αλλότριες εργασίες πλην ασφαλειών, στημένα Δ.Σ., φορολογικές παραλείψεις, ψευδείς παρουσιάσεις κ.λπ. παράνομοι ξενιστές και άγνωστα «λοιμώδη νοσήματα» είναι μερικοί από τους ιούς της ασφ. αγοράς μας, που περιμένει την κατάλληλη ιατρική αντιμετώπιση.

Η σύγχρονη ιατρική έχει τις γνώσεις και τον τρόπο να τη γιατρέψει την αγορά μας. Πάση θυσία οι άρρωστοι πρέπει να πάρουν τα «αντιβιοτικά» τους. Οι ασφαλιστές μας πρέπει να αντιδράσουν και να διακόψουν σχέσεις με άρρωστες εταιρείες και άτομα. Ευχόμαστε περαστικά και γρήγορα με υγεία!

Ε.Σ.

## ★ Οι καταναλωτές ασφαλιστικών προϊόντων είναι σαν τους «άλλους» καταναλωτές;

Οι καταναλωτές είναι καταναλωτές και συμπεριφέρονται σαν καταναλωτές και έτσι τίθεται το ερώτημα, τώρα με την παρούσα οικονομική κρίση, τι θα αλλάξει στις πωλήσεις ασφαλειών. Άποψή μας είναι ότι οι «γενικές τοποθετήσεις» των καταναλωτών θα εφαρμοστούν και στις ασφαλιστικές πωλήσεις. Σ' αυτές τις εποχές οι καταναλωτές επαναπροσδιορίζουν τη στάση τους στο πού θα ξοδέψουν τα χρήματά τους και ψάχνουν συσκευασίες μικρότερων ποσοτήτων, μειώνουν τη συχνότητα επίσκεψής τους στην αγορά για ψώνια και ψάχνουν προσφορές, δώρα και φθηνές αγορές ή μάρκες. Για τα είδη πολυτελείας γίνονται επιφυλακτικοί και παραμένουν να αγοράζουν αυτοί που πάντα μπορούν και αγοράζουν. Ενδέχεται, μάλιστα, να αυξάνονται οι πωλήσεις σε πολλά είδη.
Ταυτόχρονα, παρατηρούνται αλλαγές στη φαντασία του marketing, που αλλάζει συνήθειες «χρωματίζοντας» με φαντασία τις πωλήσεις, με αλλαγές στον τρόπο διάθεσης, με αλλαγές στη θέση πώλησης κ.ά.
Οι πωλητές ασφαλειών δεν μπορούν να αγνοήσουν αυτές τις τάσεις και καταστάσεις και καλό είναι τα τμήματα πωλήσεων και marketing να προσαρμοστούν, προσθέτοντας και προωθώντας ασφ. προϊόντα ελκυστικά «λουσμένα» στο όνειρο και τη φαντασία, προϊόντα φθηνότερα, προϊόντα μικρού κόστους, προϊόντα με δωρεάν προσφορές, π.χ., μία ασφάλιση περίθαλψης οικογένειας και δώρο μία αστική ευθύνη ή μία ασφάλιση σπουδών – σχολείου κ.λπ., ασφαλίσεις που ασφαλίζουν «όνειρα» για καλύτερες διακοπές, καλύτερη διαβίωση κ.λπ., προϊόντα μικρότερης διάρκειας με φθηνό ασφάλιστρο κ.ά. Με λίγη φαντασία θα βρεθούν πολλές λύσεις για να κρατήσετε σε δράση τους ασφαλιστές, κερδίζοντας ταυτόχρονα πωλήσεις και «ρευστότητα» χρήματος... Κρίση είναι, θα περάσει...
Ανακαλύψτε και το φθηνό... INTERNET!

Ε.Σ.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ UNDERWRITING

★ Υπάρχουν κάποια άτομα στην ελληνική ασφαλιστική αγορά που για πολλά χρόνια εμπλέκονται στα ασφαλιστικά δρώμενα και είναι σαν να δένουν με σχοινιά το θεσμό της ιδιωτικής ασφάλισης και τον κρατάνε «όμηρο» στα προσωπικά τους «απωθημένα». Είναι αυτοί που κάνουν τους πολύξερους παράγοντες στους συλλόγους, τις ενώσεις, τις επιτροπές και με την ψήφο τους «φρενάρουν» τις αλλαγές. Εχουν πόστα-κλειδιά, δυνάμωσαν μέσα στο σύστημα της παρέας και αλληλοκάλυψης, χρησιμοποιούν τη δύναμη της ιεραρχίας και των κομμάτων και με ξένο χρήμα κάνουν τους ειδήμονες και «μάντεις». Ρίξτε μια ματιά 20-30 χρόνια πίσω, από το '80 και εδώ, και θα τους βρείτε εκεί στο παρασκήνιο, στον παραγοντισμό, στις ίντριγκες και στις δεξιώσεις, παρόντες και απόντες σε έργο! Αξιολογήστε τα Δ.Σ. της Ενωσης, του συλλόγου εκπροσώπων εταιρειών, των συλλόγων διαμεσολαβούντων, το Δ.Σ. επιμελητηρίων και τα Δ.Σ. εταιρειών-θυγατρικών και θα νιώσετε την «αρνητική αύρα» τους... Παρίστανται παντού, στα συνέδρια, στις ημερίδες, στα συμπόσια, χωρίς να μιλάνε, ανέκφραστοι, με ύφος που είναι «υπεράνω», και χαμηλόφωνη κριτική στ' αφτί του διπλανού... Δήθεν μοναδικοί και αναντικατάστατοι, κράτησαν την αγορά στο «κατινίστικο marketing», υπηρέτες της συγχώνευσης ή πώλησης και την ελληνική οικογένεια ανασφάλιστη, γλοιώδεις των ξένων στελεχών και σκληροί για τους έλληνες συναδέλφους τους...
Μακάρι να φτάσει η μέρα που θα εξαφανιστεί αυτό το «είδος» και θ' αφήσει όσους θέλουν να δημιουργήσουν ήσυχους στο όνειρό τους...

★ Πολλοί ασφαλιστές και ασφ. εταιρείες ξεχνάνε ότι οι σχέσεις με τους πελάτες τους αρχίζουν με την υπογραφή του συμβολαίου. Το πρόβλημα των ακυρώσεων και η έλλειψη «ρευστού» βρίσκεται εκεί...

★ Προσεύχομαι σύντομα να ανακαλύψουν το INTERNET οι ασφ. εταιρείες και οι ασφαλιστές... Το ανακάλυψαν οι νεαροί «επαναστάτες» και αναποδογύρισαν την Αθήνα. Υπάρχουν και οι επαγγελματικές αναφορές.



★ Την 12ην Δεκεμβρίου 2008 ο αετός της Κύπρου, ο μεγάλος Έλλην Κύπριος Τάσσος Παπαδόπουλος παρέδωσε την ταυτότητά του εις την Ιστορίαν και έφυγε διά την αιωνιότητα. Η Κύπρος και η Ελλάς τού οφείλουν πολλά. Του οφείλουν διά το ότι, εις πείσμα όλων των πρακτόρων και των φοβισμένων Ελλήνων τότε, το 2004, ύψωσε το ανάστημά του, γιγαντωμένο από το ξεχύλισμα της ελληνικής ψυχής του και βροντοφώναξε ΟΧΙ σε εκείνο το κατάπτυστο σχέδιο Ανάν. Το δεύτερο μεγάλο ΟΧΙ του Ελληνισμού, το οποίον ετίμησεν και το όνομα και την Ιστορίαν του Ελληνος.

Ο Τάσσος Παπαδόπουλος υπήρξεν ένας από τους πρωταγωνιστάς του επικού αγώνος της ΕΟΚΑ, καίτοι αμούστακο τότε παιδί, και ηγωνίζετο διά την αποτίναξιν του αγγλικού ζυγού. Εις ηλικίαν μόλις 25 ετών συμμετείχεν εις την διάσκεψιν του Λονδίνου το 1960, όπου κατεψήφισεν τας συμφωνίας Ζυρίχης - Λονδίνου διά το Κυπριακόν.

Υπηρέτησεν ως υπουργός Εσωτερικών, Εργασίας και Κοινωνικών Ασφαλίσεων, Γεωργίας και Υγείας.

Εξελέγη Πρόεδρος της Κυπριακής Δημοκρατίας το 2003 και έφθασεν εις την κορυφήν της Ιστορίας του την 24ην Απριλίου του 2004 με το μεγάλο του ΟΧΙ.

Εμείς, τιμώντες την μνήμην του, ευχόμεθα στο χώμα της κυπριακής γης που τον δέχθηκε στα σπλάγχνα του, να γίνη φύτρα και σπορά να γίνη, για να αποκτήση την δυνατότητα ο τόπος αυτός να ξαναγεννήση λεβέντες Έλληνες αετούς όπως ο Τάσσος Παπαδόπουλος. Οι αετοί θα ξαναπετάξουν στην Κύπρο.

(Πηγή: ΕΛΛΗΝΙΟΝ ΣΑΛΠΙΣΜΑ)

## ★ Τα αρχεία του Μίκη Θεοδωράκη στο διαδίκτυο



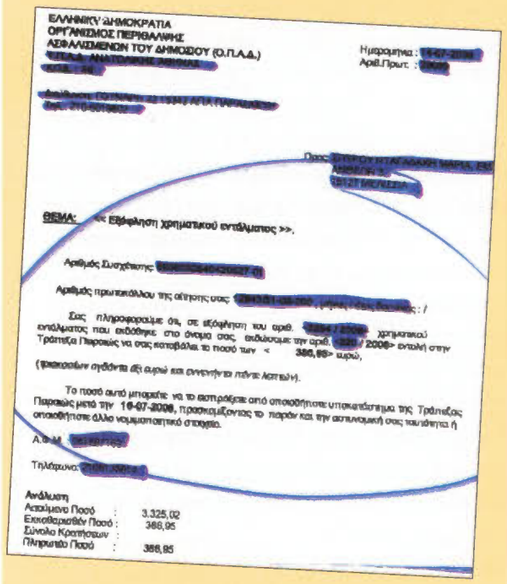

Η μουσική Βιβλιοθήκη «Λίλιαν Βουδούρη» (Μέγαρο Μουσικής), ψηφιοποίησε χιλιάδες τεκμήρια, χειρόγραφα, κείμενα, αφίσες, φωτογραφίες από το πλούσιο αρχείο του Μίκη Θεοδωράκη.

Όλα αυτά ψηφιοποιημένα θα αποτελούν πηγή έρευνας για κάθε ενδιαφερόμενο ερευνητή, ενώ παράλληλα θα μπορούν να αξιοποιηθούν για τη διασυνθετική παραγωγή πολιτιστικών προϊόντων.

Ιδιαίτερο ενδιαφέρον παρουσιάζει όλη η διαδρομή του Μίκη με 403 εγγραφές, κείμενα ιστορικού και μουσικολογικού ενδιαφέροντος και με 6.000 τεκμήρια, μουσικά, χειρόγραφα, κείμενα, φωτογραφίες, αποκόμματα Τύπου, αφίσες, προγράμματα συναυλιών. Μαζί τους τα βραβεία και οι τιμητικές διακρίσεις του Μίκη και όλη η διαδρομή του σε σχέση με τις ιστορικές εξελίξεις της πατρίδας μας.

(Για περισσότερες πληροφορίες www.mmb.org.gr)

★ Αυτό είναι ένα έγγραφο για το πώς αποζημιώνονται άνθρωποι στην Ελλάδα από το ελληνικό δημόσιο. Είναι δυνατόν με τέτοιες συνθήκες κάποιοι να μην μπορούν να ασφαλίσουν κόσμο;



ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ
ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΣ ΠΕΡΙΘΑΛΨΗΣ
ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΩΝ ΤΟΥ ΔΗΜΟΣΙΟΥ (Ο.Π.Α.Δ.)

Ημερομηνία : [redacted]
Αριθ.Πρωτ. : [redacted]

ΘΕΜΑ: << Εξόφληση χρηματικού εντάλματος >>.

Αριθμός Συνεχόμενης [redacted]

Αριθμός πρωτοκόλλου της αίτησης σας [redacted]

Σας πληροφορούμε ότι, σε εξόφληση του αριθ. [redacted] χρηματικού εντάλματος που εκδόθηκε στο όνομα σας, εκδώσαμε την αριθ. [redacted] εντολή στην Τράπεζα Πειραιώς να σας καταβάλλει το ποσό των < 388,85> ευρώ,

(τριακοσίων ογδόντα έξι ευρώ και ενενήντα πέντε λεπτών).

Το ποσό αυτό μπορείτε να το εισπράξετε από οποιοδήποτε υποκατάστημα της Τράπεζας Πειραιώς μετά την 16-07-2008, προσκομίζοντας το παρόν και την αστυνομική σας ταυτότητα ή οποιοδήποτε άλλο νομιμοποιητικό στοιχείο.

Α.Φ.Μ. [redacted]

Τηλέφωνο: [redacted]

Ανάλυση
Αιτούμενο Ποσό : 3.325,02
Εκκαθαρισθέν Ποσό : 388,85
Σύνολο Κρατήσεων : [redacted]
Πληρωτέο Ποσό : 388,85



**ΕΘΝΙΚΗ**
**Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ**

Από το λεύκωμα της επιθεώρησης Γ. Φουφόπουλου πήραμε ένα απόσπασμα για να το μοιραστούμε μαζί σας. Απορρέει από μια καριέρα συνέπειας 20 ετών. Το κυριότερο που κάνει ο Γ. Φουφόπουλος είναι ότι αναπτύσσει ανθρώπους. Ο οικοδόμος χτίζει, ο ψαράς ψαρεύει, ο αξιωματικός ηγείται, ο οδηγός οδηγεί, ο ράπτης ράβει, ο manager ασφαλιστών αναδεικνύει και αναπτύσσει ασφαλιστές. Αυτό κάνει με επιτυχία ο Γ. Φουφόπουλος και η ασφ. αγορά τον ευγνωμονεί:

*«Τη σχέση μου με την Εθνική Ασφαλιστική θα τη χαρακτήριζα "Μοναδική".*
*Ο μόνος τρόπος να αποδώσει ένας άνθρωπος στο maximum είναι να αναλάβει πρωτοβουλίες· και πρωτοβουλίες αναλαμβάνει όταν νιώθει ασφαλής κι όταν τον εμπνέει ο χώρος –το περιβάλλον– μέσα στο οποίο βρίσκεται.*
*Ετσι γίνεται η αρχή! Η Εθνική Ασφαλιστική σού προσφέρει τη δυνατότητα να συναγωνιστείς μέσα σε ένα ισχυρό περιβάλλον που έχει δομήσει. Αυτός ο ανταγωνισμός –ωστόσο– για να είναι δημιουργικός πρέπει γρήγορα να βγει από τα όρια της εταιρείας, να γίνει ανταγωνισμός στην ευρύτερη αγορά, έτσι ώστε να "ανταποδώσεις" την εμπιστοσύνη και να πιστοποιήσεις την κορυφή, για την εταιρεία και για σένα τον ίδιο, τον άνθρωπό της.*
*Η Εθνική Ασφαλιστική προσφέρει στους ανθρώπους της το μέγεθος, το κύρος, τη διαχρονικότητα, την ηθική, τη συνέχεια, τη συνέπεια. Είναι ένα τεράστιο γήπεδο, όπου έχεις τη δυνατότητα να παίξεις και να διακριθείς.*
*Για να πετύχεις πρέπει να μετασχηματίσεις αυτές τις αξίες σε προϊόντα που τις περιέχουν και να πείσεις τον καταναλωτή για τη σημασία τους.*
*Αυτό είναι το "μυστικό", ίσως και το "μαγικό φίλτρο" της Εθνικής.*
*Αν πιστέψεις σε αυτό, θα πιστέψουν και οι άλλοι. Αν θελήσεις να το αμφισβητήσεις ή να το υπονομεύσεις μέσα σου, δεν μπορείς να πετύχεις τίποτα. Τις αξίες πρώτα τις ενστερνιζόμαστε και στη συνέχεια τις μετατρέπουμε σε δύναμη για να πετύχουμε τους στόχους μας.*
*Σήμερα το Agency βρίσκεται σε μια κρίσιμη καμπή. Οποιος εντάσσεται σε αυτό οφείλει να το σεβαστεί, αλλά και να βοηθήσει στην εξέλιξή του, γιατί διαφορετικά επέρχεται το γήρας.*
*Σήμερα αυτός ο σπουδαίος και επιστημονικά διαρθρωμένος θεσμός, που υπακούει σε μια άριστη ισορροπία σχέσεων και απαιτεί σεβασμό των διαδικασιών για τη σωστή λειτουργία του, χρειάζεται να αναβαθμιστεί με μακροπρόθεσμο σχεδιασμό (business plan 5ετίας ή και 10ετίας), καθώς και νέα σύγχρονη επικοινωνιακή πολιτική που θα βοηθά στην ολοκληρωμένη αντιμετώπιση του καταναλωτή.*
*Στη δουλειά μας χρειαζόμαστε ολοκλήρωση των διαδικασιών σε κάθε επίπεδο κι όχι άθροισμα ημιτελών επιπέδων.*
*Με αυτή την πεποίθηση βαδίζουμε σταθερά και αταλάντευτα προς ένα μέλλον ευοίωνο και ευρύτατο για την ασφαλιστική αγορά.*

*Γεώργιος Φουφόπουλος»*



★ Τώρα με την κρίση όλοι στρέφονται στα οικονομικά των εταιρειών. Ομως, δεν πρέπει να ξεχνάμε τους διοικητικούς υπαλλήλους και τους ασφαλιστές. Δυστυχώς, οι σύλλογοι δεν έκαναν ΤΙΠΟΤΑ ώς τώρα για την τύχη τους, για τις εισφορές τους, τις υπέρογκες και άδικες, για τις φορολογικές ελαφρύνσεις τους, για τη σίγουρη συρρίκνωση των πενιχρών εισοδημάτων της μεγάλης μερίδας διαμεσολαβούντων που εξανεμίζουν το ΤΕΒΕ, τα Επιμελητήρια, οι προκαταβολές φόρου, οι κρατήσεις, τα δάνεια συντήρησής τους, στα πρώτα βήματα, οι εύκολες προκαταβολές για να μπουν στο επάγγελμα κ.λπ., κ.λπ. Οι σύλλογοι νιώθουν καλά στο να «λιβανίζουν» τους παρευρισκομένους γενικώς, να κόβουν πίτες και να κάνουν κριτική στις παρατηρήσεις μας... Ελεος πια με την απραξία και υποταγή στην «κακομοίρα μοίρα» που άλλοι προαποφασίζουν! Κάντε κάτι! Οι πολλοί υποφέρουν!

★ Κάποιοι που δημόσια δήθεν διαφωνούσαν με τους στόχους του νέου Συνδέσμου Ελληνικών Εταιρειών, ψάχνουν να συγχωνευθούν ή να τα βρουν με τους πρωτεργάτες του συνδέσμου για δουλειά... Εχει να πέσει κλάμα και γέλιο που δεν ξανάγινε...

★ Θεωρούμε σημαντική και χρήσιμη την παρουσία της ΑΣΠΙΔΑΣ και του Π. Ψωμιάδη στα ελληνικά ασφαλιστικά δρώμενα. Η ιστορική αυτή εταιρεία προσέφερε σημαντικό ρόλο στην ελληνική ασφαλιστική αγορά και η Πολιτεία της οφείλει πολλά. Καιρός να «εξαργυρώσει» την υποχρέωσή της, αφήνοντάς την να συνεχίσει το δημιουργικό έργο της απερίσπαστη, χωρίς αμφιβόλου αποτελεσματικότητας παρεμβάσεις. Το «ΝΑΙ» καταγράφει όλα όσα γίνονται, φανερά και στα παρασκήνια, και δεν συμφωνεί με τους χειρισμούς που ώς τώρα έγιναν...

★ Στην ασφαλιστική μας αγορά βλέπω πολλούς οπαδούς, υποστηρικτές, κόλακες, χειροκροτητές, παρέες, συμμαχίες κ.λπ., αλλά δεν βλέπω ηγέτες και, κυρίως, ΤΟΝ ΗΓΕΤΗ που θα τραβήξει μπροστά τον κλάδο... Και είναι ΕΠΕΙΓΟΝ να βρεθεί. Και θα βρεθεί! Ευχόμαστε να μην αργήσει!



★ Χαιρόμαστε όταν βλέπουμε νέα και όμορφα πρόσωπα στις εκδηλώσεις ασφ. εταιρειών. Η νέα γενιά έρχεται αισιόδοξη, διαφορετική, μορφωμένη, καλύτερη. Ας την υποδεχθούμε με χαμόγελο. Ας της παραχωρήσουμε τη θέση μας. Τα νιάτα είναι η Ανοιξη της ζωής. Από το άρωμά τους θα πάρουμε και εμείς. Οσο πιο πολλούς νέους βάλουμε στις εταιρείες μας τόσο πιο γρήγορα θα «δέσουν» νέοι καρποί, χρήσιμοι και ευεργετικοί για όλους... Τα νιάτα έχουν όνειρα, ζωή, μέλλον, φαντασία, γέλιο, χιούμορ, ομορφιά. Οπου τους δείτε, καλοδεχτείτε τους. Συχνά βλέπω τον Γιάννη Μπράβο, τον Νίκο Αποστολόπουλο, τον Ντάνο Ψωμιάδη, τον Ν. Ζάχο, τον Γιάννη Μελακοπίδη, τα παιδιά του Λάμπρου Κόκκινου, του Ξηρογιαννόπουλου, την Αμαλία Ρουχωτά, την κόρη του Περικλή Λίβα, τον Π. Κασκαρέλη, τον Δ. Τσεσμετζόγλου, τον Κώστα Γιαννιώτη, τον Κωστή Σπύρου, τον Τζον Κρόκερ, τον Γ. Μινέττα, τον Χρ. Αδαμαντιάδη, τον Αλ. Μάνδηλα, τον Καραλή, τα αδέλφια Σκούρτη, την Ε. Τσιούρη και αρκετούς ακόμα φερέλπιδες του κλάδου... Να τους εμπιστευτούμε, έχουν ιδέες και, μάλιστα, φρέσκες... Ισως από αυτούς κάποιος να γίνει και ο ηγέτης με ιστορία!





★ Αναρωτιέμαι τι είδους μοντέλα επιχειρησιακής εκπαίδευσης εφαρμόζουν τα τμήματα εκπαίδευσης των εταιρειών. Τι είδους ηγέτες των ανθρώπων προετοιμάζουν ή τι είδους νέους managers επιλέγουν και με τι προσόντα. Του 20ού ή του 21ου αιώνα;
Επιλέγουν νικητές του ανταγωνισμού; Managers που λειτουργούν σε συνθήκες stress; Έξυπνους; Τέλειους; Αριστούχους; Ανθρώπους γνώσεων: Άτομα με όλα τα «τέλεια»; Άτομα με κριτικό νου; Ανθρώπους καινοτόμους; Ό,τι και να εκπαιδεύουν, σίγουρα οι απαιτήσεις γίνονται πιο πιεστικές και μάλλον θα επιβιώσουν αυτοί που είναι καλοί στις διαπροσωπικές ανθρώπινες σχέσεις, που μπορούν ιδέες και αφηρημένες έννοιες να τις υλοποιήσουν και να είναι αρκετά «διαβασμένοι» σε πολλές επιστήμες, θεωρητικές και πρακτικές, ώστε να γίνουν γρηγορότερα αποτελεσματικοί στην υπηρεσία συνανθρώπων...

★ Σύμφωνα με μια πρόσφατη μελέτη, έντεκα στα δεκαπέντε πιο δημοφιλή business βιβλία είναι οδηγοί του τύπου «Πώς να...». Συνταγές ψάχνουν οι άνθρωποι, αλλά δεν φτιάχνεται η επιτυχία με συνταγές... Θέλει το ρητό «αγαθά κόποις κτώνται». Ποτέ «κόλποις»!

★ Οι πιο πολλές εκδηλώσεις κόβονται λόγω της κρίσης και απ' όλα παραμένουν τα ταξίδια κινήτρων, τα business meetings και τα συνέδρια. Αξιοποιήστε τα...

★ Πολλοί είναι αυτοί που ελπίζουν στις εθνικές εκλογές, μήπως και η αλλαγή τούς σώσει... Αλλά, μάλλον, ό,τι και να γίνει, δεν σώζονται με τίποτα...

★ Τι να πρωτοκάνουν οι εταιρείες με μια αύξηση ασφαλίστρων του 10%; Ποια τρύπα να πρωτοκλείσουν;

★ Οι παγκόσμιοι χρήστες κινητού τηλεφώνου αναμένεται να ανέλθουν στα 3,9 δισ. έως το 2011. Στη Μεγάλη Βρετανία άνω του 1 εκατ. παιδιά κάτω των 10 ετών έχουν κινητό τηλέφωνο. Στην Ελλάδα 8 στα 10 νοικοκυριά έχουν κινητό. Ενα ποσοστό 14% των Ευρωπαίων χρησιμοποιεί το κινητό για να συνδεθεί με το διαδίκτυο και ώς το 2013 αναμένεται να φτάσει το 38%. Το 30% των Ευρωπαίων χρηστών διαδικτύου έχει ήδη λάβει διαφημιστικό SMS στο κινητό. 70% δεν ενδιαφέρονται για διαφήμιση. Οι νέοι καταναλώνουν το 15% του εισοδήματός τους για τα κινητά. Με αυτά τα στοιχεία, απορώ πώς οι ασφαλιστικές εταιρείες δεν «έπιασαν» ακόμη θέση στο νέο αυτό παιχνίδι διαφήμισής τους...

★ Ελπίζω οι δ/ντές σύμβουλοι των ασφ. εταιρειών να φροντίζουν παράλληλα με τα άλλα και το πώς θα «μετασχηματίσουν τις πωλήσεις» τους, δηλαδή πώς θα εμπνεύσουν τα διοικητικά στελέχη τους να υιοθετήσουν τη συνεχή ανανέωση μάθησης, τη συνεχή κάλυψη των νέων αναγκών των πελατών τους, την υιοθέτηση διαδικασιών και αρχών στις πωλήσεις, την καλή γνώση της αγοράς και των ανταγωνιστών, την επιλογή υπεροχής στο ανθρώπινο δυναμικό (πάντα οι καλύτεροι!) κ.ά.

★ Μην υποτιμάτε την online διαφήμιση!

★ Και οι συγχωνεύσεις είναι μια κάποια λύση!

★ Αν δεν βγάλουν νέα προϊόντα οι εταιρείες για να προσελκύσουν ρευστό χρήμα, δεν βλέπω πώς αλλιώς θα βγουν από την κρίση..

**Δεν υπάρχει χήρα που παραπονέθηκε για το συμβόλαιο ζωής του άντρα της.**

πρόταση ΝΑΙ



**Η ασφάλιση ανήκει στα «απαραίτητα» και όχι στα «περιττά»...**

Η παγκόσμια πραγματική ή εικονική κρίση επηρεάζει τα πάντα, και τις ασφαλιστικές εταιρείες και την παραγωγή των πωλητών ασφαλίσεων. Το πρόβλημα που θα αντιμετωπίσουν οι ασφαλιστές είναι στο πώς αντιλαμβάνονται οι πελάτες την ασφάλιση. Είναι είδος «απαραίτητο» που πρέπει να το αποκτήσουν ή να το διατηρήσουν ή είναι είδος «περιττόν»;

Οι καταναλωτές σ' αυτές τις περιόδους γενικής κρίσης ή στις «ατομικές οικονομικές κρίσεις» κόβουν τα περιττά ή τα περιορίζουν.

Το «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ» προτείνει οι ασφαλιστές να γίνουν πιο αναλυτικοί στην ενημέρωση περί περιττού και απαραίτητου όταν πουλάνε και οι ασφ. εταιρείες να το «υποστηρίξουν» διαφημιστικά και με χιούμορ. Δυστυχώς, στις διαφημίσεις των ασφ. εταιρειών επικρατεί «ξηρασία» ιδεών, ρηχότης και ένα είδος «αγγαρείας» τον τελευταίο καιρό. Λείπουν η φρεσκάδα, το χιούμορ, η «έξυπνη ιδέα», η πρωτοτυπία, που θα έπειθαν τους καταναλωτές... Μπορεί να φταίει και ο «συντηρητισμός» των κ.κ. Γενικών... Σίγουρα τα «χημικά της ευχαρίστησης» δεν απελευθερώνονται στους καταναλωτές με διαφημίσεις τύπου «Πρόλη» και απομιμήσεις των μητρικών προτύπων ξένης χώρας...

Ο Ελληνας καταναλωτής θέλει «ελληνικές» διαφημίσεις. Ακόμη, το «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ» προτείνει οι ασφ. εταιρείες να προσεγγίσουν τη «νέα γενιά» (generation X και Y) με επίκεντρο το διαδίκτυο, να επενδύσουν στο M-commerce και στην κοινωνική ευθύνη. Οι νέες γενιές είναι εξοικειωμένες με το κινητό τηλέφωνο και τις υπηρεσίες του για ανεύρεση πληροφοριών και ψυχαγωγία. Να λάβουν ακόμα υπ' όψιν ότι χρησιμοποιούν λογική και συναίσθημα πριν αγοράσουν οτιδήποτε...

Γενικότερα, θέλουμε να επισημάνουμε ότι αυτή η ιστορία με τις «ομάδες» και τη συνεχή «ομαδοποίηση» και τα ατελείωτα «μίτινγκ» δεν ταιριάζει εκεί που χρειάζονται ιδέες και οι ηγέτες «διαμορφωτές γνώμης». Στις πλατείες του κόσμου οι ηγέτες που άλλαξαν τον κόσμο είναι μοναχικοί και υπέροχοι! Και του καπιταλισμού και του κομμουνισμού! Οι ιδέες τους (τότε που τις πουλούσαν) ήταν «απαραίτητες». Οι ασφαλιστές μας είναι οι πρεσβευτές της ιδέας της ασφάλισης και κυρίως πρέσβεις καλής θελήσεως, συνάδελφοι της Αντζελίνας Τζολί, που και αυτή έγινε πρέσβειρα Καλής Θελήσεως και λαμπαδηδρόμος στους Ολυμπιακούς μας Αγώνες του 2004!

Ε.Σ.





## ★ Η συγκέντρωση της παραγωγής

Από την εξέταση της παραγωγής ασφαλιστών από πρωτασφαλίσεις των Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων που δραστηριοποιήθηκαν στην Ελλάδα το 2007, καθώς και των μεριδίων αγοράς που καλύπτουν τόσο στις ασφαλίσεις Ζωής όσο και στις ασφαλίσεις Ζημιών, προκύπτουν τα εξής:

α. Στις ασφαλίσεις Ζωής οι πέντε μεγαλύτερες σε παραγωγή ασφαλίστρων επιχειρήσεις κατέχουν το 65,36% της αγοράς Ζωής το 2007, έναντι του ποσοστού 65,82% το 2006.

Οι δέκα μεγαλύτερες κατέχουν το 87,84% το 2007, έναντι ποσοστού 86,55% το 2006, οι δεκαπέντε πρώτες το 96,99% το 2007 (97,67% το 2006) και οι είκοσι πρώτες το 99,53% το 2007 (99,47% το 2006).

Μερίδιο αγοράς μεγαλύτερο του 10% εμφανίζουν το 2007 τέσσερεις ασφαλιστικές (με 55,5% συμμετοχή στο σύνολο της παραγωγής του κλάδου), ενώ 11 ασφαλιστικές εμφανίζουν μερίδιο μεταξύ 1% και 10% (με 41,5% συμμετοχή στο σύνολο της παραγωγής του κλάδου).

Η τάση συγκέντρωσης ασφαλίστρων, επομένως, στις ασφαλίσεις Ζωής παρουσιάζεται το ίδιο έντονη το 2007 όπως και το 2006, εξακολουθεί δε να χαρακτηρίζεται από τα μεγάλα μερίδια αγοράς που κατέχουν μεγαλύτερες σε παραγωγή ασφαλίστρων επιχειρήσεις.

β. Στις ασφαλίσεις Ζημιών οι πέντε μεγαλύτερες σε παραγωγή ασφαλίστρων επιχειρήσεις συνεισφέρουν το 36,23% τις παραγωγής πρωτοασφαλίστρων, έναντι ποσοστού 36,89% το 2006.

Οι δέκα μεγαλύτερες κατέχουν το 58,27% το 2007, έναντι ποσοστού 57,62% το 2006, οι δεκαπέντε πρώτες το 73,14% το 2007 (72,4% το 2006) και οι είκοσι πρώτες το 82,04% το 2007 (80,9% το 2006).

Μερίδιο αγοράς μεγαλύτερο του 10% σε ασφαλίσεις Ζημιών εμφανίζει μόνο μία ασφαλιστική (με 14,7% συμμετοχή στο σύνολο της παραγωγής των ασφαλίσεων Ζημιών), ενώ 23 ασφαλιστικές εμφανίζουν μερίδιο μεταξύ 1% και 10% (με 72,2% συμμετοχή στο σύνολο).

Η τάση συγκέντρωσης των ασφαλίσεων Ζημιών παρουσιάζεται ελάχιστα διαφοροποιημένη το 2007 έναντι του 2006 για τις πρώτες σε παραγωγή εταιρείες, όμως υπάρχει μεγαλύτερη διασπορά της παραγωγής ασφαλίστρων μεταξύ των επιχειρήσεων στους κλάδους Ζημιών απ' αυτήν των ασφαλίσεων Ζωής.

★Καλόν είναι να θυμόμαστε. Λίγους μήνες πριν, μόλις ξέσπασε η κρίση της AIG, εστάλη από ανταγωνιστές της αυτή η εγκύκλιος:

**ΥΠΗΡΕΣΙΑ ΔΑΝΕΙΟΔΟΤΙΚΗΣ ΠΟΛΙΤΙΚΗΣ ΚΑΙ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ ΠΙΣΤΩΤΙΚΟΥ ΚΙΝΔΥΝΟΥ ΣΥΓΚΡΟΤΗΜΑΤΟΣ**

**ΕΓΚΥΚΛΙΟΣ ΕΠΙΣΤΟΛΗ ΑΡ. [redacted]**

**ΠΡΟΣ:** Άπαντα Καταστήματα/ BCs / CBCs

**ΑΠΟ:** Υπηρεσία Δανειοδοτικής Πολιτικής Συγκροτήματος

**ΗΜΕΡ:** **17 Σεπτεμβρίου 2008**

**ΘΕΜΑ:** **American International Group (AIG Inc.)**

Ενόψει των τελευταίων δυσμενών εξελίξεων που επικρατούν στο Διεθνή Χρηματοοικονομικό Τομέα, θα θέλαμε **με άμεση ισχύ** να εφαρμοστούν τα ακόλουθα:

1. Δεν θα δεχόμαστε εκχωρήσεις ασφαλιστηρίων συμβολαίων της εταιρίας American International Group (AIG) καθώς επίσης και θυγατρικών της εταιριών.

2. Τα ήδη υφιστάμενα εκχωρημένα ασφαλιστήρια συμβόλαια της εν λόγω εταιρίας, θα πρέπει στη λήξη τους να απουρβούν και να αντικατασταθούν με άλλα ασφαλιστήρια εγκεκριμένων Ασφαλιστικών Εταιριών.

3. Ενόψει των πιο πάνω, παρακαλείστε όπως σε περιπτώσεις που οι πελάτες προσκομίζουν ασφαλιστήρια συμβόλαια από Ασφαλιστικές εταιρίες που δεν συμπεριλαμβάνονται στη λίστα των εγκεκριμένων Ασφαλιστικών εταιριών (η οποία δημοσιεύεται κάθε μήνα στο Portal Credit Risk), να αποστέλλονται για έγκριση στην Υπηρεσία Credit Risk Policy Management.

**Κοινοποιήσεις :**

- Γενικά Διευθυντή Συγκροτήματος Α.Τ.Ε.Κ.
- Γενικό Διευθυντή Συγκροτήματος Διαχείρισης Κινδύνων
- Ανώτερο Διευθυντή Ανάπτυξης Εργασιών Συγκροτήματος
- Ανώτερο Διευθυντή Μεγάλων Επιχειρήσεων Διοίκησης / Λευκωσίας
- Ανώτερο Διευθυντή Διεθνείς Τραπεζικές Υπηρεσίες
- Ανώτερο Διευθυντή Πιστωτικού Κινδύνου
- Περιφερειακούς Διευθυντές

### ★Ελλάδα: Το ποσοστό ιδίας κράτησης (επί ασφαλίστρων)

Το ποσοστό ιδίας κράτησης (επί ασφαλίστρων) προκύπτει από τη διαίρεση των καθαρών ασφαλίστρων προς το σύνολο της παραγωγής ασφαλίστρων, όπου:

- σύνολο της παραγωγής ασφαλίστρων είναι το άθροισμα ασφαλίστρων από πρωτασφαλίσεις και ασφαλίστρων από αντασφαλίσεις (αναλήψεις)·
- καθαρά ασφάλιστρα είναι το αποτέλεσμα της αφαιρέσεως των εκχωρηθέντων αντασφαλίστρων από το σύνολο της παραγωγής ασφαλίστρων.

Οπως είναι φανερό, ο δείκτης αντιπροσωπεύει την αναλογία της παραγωγής που παραμένει στην επιχείρηση, εμμέσως δε τη σπουδαιότητα της αντασφαλίσεως στην εγχώρια αγορά.

Η εξέλιξη της τιμής του δείκτη τα τελευταία χρόνια παρουσιάζει μιαν αύξηση της ιδίας κράτησης από το 2001 για το σύνολο των επιχειρήσεων, οπότε είχε πάρει την κατώτερη τιμή των τελευταίων χρόνων (83,58%), που φτάνει το ποσοστό του 86,94% το 2007.

*Αθήνα 12 Φεβρουαρίου 2009*
*Προς κον Ευάγγελο Σπύρου*

*Αγαπητέ κύριε Σπύρου,*
*Μερικές φορές τα προφανή πράγματα είναι πολύτιμα και ενδεδειγμένα, όπως είναι η αναγνώριση σε ανθρώπους που έχουν προσφέρει. Είδα, σε πρόσφατη έκδοσή σας, τα θετικά σχόλιά σας για έναν άνθρωπο που πέρασε με αξιοπρέπεια, ήθος, κύρος, ουσία και ανθρωπιά από την ασφαλιστική μας βιομηχανία, αφήνοντας μια πολύτιμη παρακαταθήκη.*
*Τον Κύριο Βασίλη Καλτσά.*
*Η αναγνώριση του αξίζει και θα έπρεπε να είναι ευρύτερη κατά την άποψή μου, εκφράζοντας την ίδια την ασφαλιστική βιομηχανία η οποία έχει ανάγκη από τέτοια πρότυπα.*

*Με εκτίμηση,*
*Αντώνης Σπανός*
*FLMI, fellow LOMA, επικεφαλής επιθεωρητής EFQM*

★**Τα Ιδια Κεφάλαια Ελλ. Ασφ. Επιχειρήσεων**

Το σύνολο των Ιδίων Κεφαλαίων των Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων έφτασε τα 2.048,4 εκατ. ευρώ το 2007, καταγράφοντας μείωση 2,24% έναντι του 2006. Είναι προφανές ότι η μείωση των κερδοφόρων αποτελεσμάτων του 2007 οδήγησε στη μείωση της καθαρής θέσης των Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων.

**Σύνολο Ενεργητικού**

Το Σύνολο Ενεργητικού των Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων έφτασε τα 14.937,6 εκατ. ευρώ το 2007, επιτυγχάνοντας μεγέθυνση της τάξεως του 11,1%. Είναι η πέμπτη συνεχόμενη χρονιά τα τελευταία 8 χρόνια που ο ρυθμός αύξησης του Ενεργητικού καταγράφεται με διψήφιους αριθμούς (η αύξηση που καταγράφηκε το έτος 2006 ήταν της τάξης του 12,74%).

★ **ΟΙ ΖΑΠΛΟΥΤΟΙ**

Μία ακόμη νέα λίστα που αφορά τα ζευγάρια με τα περισσότερα κέρδη στο Χόλιγουντ δημοσιεύτηκε στα περιοδικά του ξένου Τύπου. Στην κορυφή, λοιπόν, βρίσκεται η pop τραγουδίστρια Μπιγιονσέ μαζί με το σύζυγό της Τζέι Ζ, οι οποίοι τους τελευταίους δώδεκα μήνες είχαν έσοδα 108 εκατομμύρια λίρες! Οχι, δεν έχουν καράβια, δεν είναι εφοπλιστές, ούτε συγγενείς του Μπιλ Γκέιτς. Δύο ταπεινοί τραγουδιστές είναι, που βγάζουν με πόνο το ψωμί τους... Τουλάχιστον, δηλώνουν δημόσια τα εισοδήματά τους και έτσι παίρνει και το κράτος το ποσό που πρέπει...

★ Υπερπροσφορά στελεχών ανώτερου επιπέδου προβλέπεται να υπάρξει το 2009 και 2010, που σημαίνει χαμηλότερους μισθούς και καλύτερες δυνατότητες επιλογής. Ψάξτε τώρα την ευκαιρία να ανανεώσετε το δυναμικό σας, ώστε να είστε έτοιμοι μετά... την πενταετία κρίσεως για ανάκαμψη. Ναυτιλία, τραπεζικός κλάδος, τουρισμός, κτηματαγορά θα «ελευθερώσουν» αξιόλογα στελέχη... Αλλαγή με τα ίδια υλικά δεν γίνεται! Τώρα οργανώστε το μέλλον σας!

★ **Αριθμός επιχειρήσεων στην Ευρώπη**

Ο αριθμός των ασφαλιστικών επιχειρήσεων στις 33 χώρες-μέλη της CEA το 2007 εκτιμάται στις 5.262, ελαφρά μειωμένος (-0,2%) σε σχέση με το 2006, ένδειξη ότι οι συγχωνεύσεις των εταιρειών συνεχίζονται.

Από αυτές, οι 4.820 (ποσοστό 91,6%) προέρχονται από τις 25 χώρες-μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης (μειωμένες κατά 0,4%).

★ **Παραγωγή ασφαλίστρων**

Η συνολική παραγωγή ασφαλίστρων των 25 χωρών-μελών της Ευρωπαϊκής Ένωσης εκτιμάται ότι θα φτάσει τα 1.063,9 δισ. ευρώ το 2007, παρουσιάζοντας αύξηση κατά 3,3% σε τρέχουσες τιμές, ή 1,2% σε αποπληθωρισμένες τιμές, έναντι της προηγούμενης χρονιάς.

Η παραγωγή ασφαλίστρων ζωής εκτιμάται στα 667,8 δισ. ευρώ το 2007, αυξημένη κατά 3,9% σε τρέχουσες τιμές, ή 1,7% σε αποπληθωρισμένες τιμές.

Η παραγωγή ασφαλίστρων κατά ζημιών εκτιμάται στα 396,1 δισ. ευρώ το 2007, αυξημένη κατά 2,4% σε τρέχουσες τιμές, ή 0,3% σε αποπληθωρισμένες τιμές.

Κατά συνέπειαν, η συμμετοχή των ασφαλίσεων ζωής στο σύνολο της παραγωγής ασφαλίστρων φτάνει το 2007 στο 62,8%, ελαφρά υψηλότερη από το 2006 που έφτασε το 62,4%.

Αντίστοιχα, η συμμετοχή των ασφαλίσεων κατά ζημιών στο σύνολο της παραγωγής ασφαλίστρων φτάνει το 2007 στο 37,2%, χαμηλότερη από το 2006 που έφτασε το 37,6%.

★ Ο Γ. Κούμπας για ένα διάστημα εμφανιζόταν περισσότερο ως **μη** ασφαλιστής. Τώρα που οι ζημίες τον πλημμυρίζουν, φαίνεται να επιζητεί την «ασφαλιστική προστασία» και πραγματοποιεί αμφιβόλου αποτελεσματικότητας παρεμβάσεις. Μακάρι όλα να του πάνε καλά και οι μετοχές του ν' ανεβούν. Το ίδιο ευχόμαστε και στην Ευρωπαϊκή Πίστη, που έχασε τον «ορίζοντα» και προσδοκά στήριξη από την «Πειραιώς»... Δύσκολες μέρες, αλλά αισιοδοξούμε ότι οι καλοί αυτοί επιχειρηματίες θα μετατρέψουν την κρίση σε «ευκαιρία» που θα εκφραστεί και στις μετοχές των εταιρειών τους που έχουν πέσει χαμηλά...





★ Γύρω στα 12 εκατ. ευρώ ήταν τα «σώστρα» από τα τρακαρισμένα των ασφ. εταιρειών και περίπου τα 8 (;) μπήκαν στα ταμεία τους, κάπου 30% παραπάνω από τη συνεργασία τους με συγκεκριμένη εταιρεία, που αυτό το 30% θα πήγαινε σε «άγνωστους» (;) προορισμούς... Κάπου 3 εκατ. € «κέρδισε» η Εθνική, 1,5 η INTERAMERICAN, 1,2 η Υδρόγειος, κάπου 2 η ΑΣΠΙΣ... Υπάρχουν και κάποιοι συγκεκριμένων εταιρειών που αντιδρούν στο σύστημα...

★ Προβλέπεται (στο 2009) ότι οι δαπάνες της Ελλάδας για τόκους που θα πληρώσει για τα διάφορα δάνειά της θα φθάσουν τα 12 δισ. ευρώ και ότι στο 2009 θα ψάξει να «σηκώσει» από τις διεθνείς αγορές περί τα 54 δισ. ευρώ για την αναχρηματοδότηση του χρέους της (δάνεια 20,3% του ΑΕΠ), όπως έγραψαν οι «Financial Times» αρχές Δεκεμβρίου 2008.

★ Μείωση φορολογικών συντελεστών και προσωρινή μείωση του ΦΠΑ προτείνει ο ΣΕΒ, για να αντιμετωπιστούν οι επιπτώσεις της χρηματοπιστωτικής κρίσης, και δεν βλέπει ότι χαλάει κάπου το image του επιχειρηματικού κόσμου. Δυστυχώς, η ΕΑΕΕ δεν έκανε το ίδιο για τον κλάδο που κλυδωνίζεται...

★ Η ΕΠΕΙΑ πρέπει να καταλάβει ότι δεν είναι καιροί για ακροβατικά. Κανονικά θα 'πρεπε οι επιχειρηματίες του χώρου να καταφύγουν στα ευρωπαϊκά και ελληνικά δικαστήρια εναντίον παντός υπευθύνου, προς πάσαν κατεύθυνσιν δημιουργεί το αρνητικό κλίμα στον ασφαλιστικό χώρο, χώρο ιδιωτικής πρωτοβουλίας, όπου πέντε εκατομμύρια Ελληνες και ξένοι συναλλάσσονται με κριτήρια ιδιωτικής πρωτοβουλίας. Ο τρόπος που γινόταν η εποπτεία ήταν ο κύριος συντελεστής των προβλημάτων τού σήμερα και η ευθύνη βαρύνει την Πολιτεία, που είχε ανοχή 20-30 χρόνων και τώρα δεν έχει περιθώρια κατ' αυτήν να δώσει παράταση για την τακτοποίηση συσσωρευμένων ανοιγμάτων. Αυτή η Πολιτεία ήταν που δεν έδινε τόκους στα λεφτά ασφαλισμένων του ΙΚΑ, αυτή έσπρωξε τους ανθρώπους να διπλασιάζονται στον δημόσιο και ιδιωτικό τομέα, αυτή παζάρευε τον υπολογισμό αξίας των ακινήτων που κάλυπταν αποθεματικά, αυτή διόριζε ελεγχόμενους και ελεγκτές ίδια πρόσωπα, αυτή ζήτησε απ' τις εταιρείες να πληρώσουν το κόστος λειτουργίας της ΕΠΕΙΑ, αυτή δεν εναρμόνιζε ομαλά τη νομοθεσία από το 1992 ώς σήμερα, αυτή παρενέβαινε στα ασφάλιστρα αυτοκινήτου μέσω των κρατικών εταιρειών, αυτή η Πολιτεία ανταγωνιζόταν τις ιδιωτικές εταιρείες μέσω της αυξήσεως κεφαλαίων για ζημίες των τραπεζικών της εταιρειών, αυτή διέδιδε τις φήμες και τις ανακοινώσεις περί ρυθμίσεως κάποιων εταιρειών για να μετακινηθούν χαρτοφυλάκια και πράκτορες (το έργο συνεχίζεται) και άλλα παρόμοια. Οι επιχειρηματίες επιζητούν το κέρδος πάντα. Η Πολιτεία, όμως, βάζει τους κανόνες υπέρ του δημοσίου συμφέροντος. Και το δημόσιο συμφέρον σήμερα δεν είναι να φορτωθούν οι φορολογούμενοι το κόστος κλεισίματος εταιρειών. Υπάρχουν και άλλες λύσεις.

★ Η κατάσταση στην υγεία με τις ποικίλες διαπλεκόμενες σχέσεις και τα αδιέξοδα που ξεπερνούν το εθνικό σκάνδαλο μας προβληματίζει ακόμη περισσότερο, σε συνδυασμό με τις επιδόσεις των ασφαλιστικών εταιρειών που δεν «κατάφεραν» ακόμη να ωφεληθούν από τις ευκαιρίες και δυνατότητες και με τη συνεχιζόμενη αντιπαλότητα των στελεχών που «κουβαλάνε» συνεχώς κέρδη στα μεγάλα κέντρα υγείας «Ιατρικό» και «Υγεία» και ζημίες στους ίδιους...

★ Δεν υπάρχει διαχειριστικός έλεγχος στα νοσοκομεία του ΕΣΥ, ούτε στις προμήθειες ούτε στα φάρμακα, λένε τα στοιχεία... Τα χρέη και τα ελλείμματα συσσωρεύονται και οι οφειλές των νοσοκομείων του ΕΣΥ προς τους προμηθευτές ξεπερνούν τα 4 εκατ. ευρώ... Βελτίωση των παρεχόμενων υπηρεσιών δεν υπάρχει, ενώ αντίθετα η διαπλοκή πολιτικής ηγεσίας και στελεχών του ΕΣΥ με τους προμηθευτές και φαρμακοβιομηχάνους αυξάνεται. Μέρος του κόστους αυτής της προβληματικής κατάστασης πληρώνουν οι ασφ. εταιρείες και οι καταναλωτές. Η διάσπαση των δυνάμεων της ασφ. αγοράς προδιαγράφει ζημίες για τον κλάδο...

★ Ο ιδιωτικός τομέας υγείας έχει δυναμική ανάπτυξη και σχεδόν ξεπέρασε τον κύκλο εργασιών του δημόσιου τομέα, με ασύδοτη κερδοσκοπία και λάθος κινήσεις σε βάρος ασθενών και ασφ. οργανισμών. Τα αρμόδια στελέχη των ασφ. εταιρειών φάνηκαν αδύναμα να κατανοήσουν τα δρώμενα και «έμειναν εκτός παιγνιδιού». Οι προσδοκίες είναι χαμηλές έως ανύπαρκτες και το «ασφαλιστικό επιχειρείν» μακράν των εξελίξεων.

★ Η ΕΠΕΙΑ (στην οποία υπάρχουν διχογνωμίες, όπως κυκλοφορούν κάποιες φήμες) ας υψώσει λίγο φωνή προς την κυβέρνηση τώρα και να ζητήσει με 2-3 γραμμές τη λύση όλων των προβλημάτων των ανοιγμάτων της ασφ. αγοράς που ανέρχονται γύρω στα 500 εκατ. ΑΜΕΣΑ, για να κινηθούν όλοι οι μοχλοί ανάπτυξης της αγοράς και των συνεργαζομένων με αυτήν επαγγελμάτων. Διαφορετικά, θα φορτωθεί ίσως άδικα η κυβέρνηση και η ελληνική πολιτεία ανέργους, μείωση φόρων-εισφορών, επιβάρυνση εξόδων νοσηλείας που θα φορτωνόταν η ιδιωτική ασφάλιση, μείωση εργασιών προμηθειών ασφ. εργασιών, μείωση εισοδημάτων δικηγόρων, πραγματογνωμόνων, συνεργειών κ.λπ. Οι επικεφαλής της έχουν ευθύνη για την πιθανή δυσμενή τροπή του κλάδου και τις πιθανές παραλείψεις υπέρ ορισμένων και όλοι μπορούν να μάθουν ποιοι θα ωφεληθούν... Οι φορείς της Ένωσης και του Συνδέσμου έκαναν σαφή τα αιτήματα και είναι εύκολο να δοθούν λύσεις. Η κυβέρνηση που τα αρνήθηκε ας τα επανεξετάσει. Οσον αφορά αυτά που λένε κάποιοι, να τους θυμίσουμε ότι «ο αναμάρτητος ας ρίξει πρώτος τον λίθον», γιατί και αυτών η προϊστορία έχει πολλά γνωστά μαύρα σημεία. Και, τέλος, δυστυχώς, κάποιοι που βρέθηκαν από το πουθενά επικεφαλής εταιρειών μάς αναγκάζουν να πούμε ότι είναι πολύ κατώτεροι των περιστάσεων και μακράν της εννοίας του «επιχειρείν». Η ιστορία, ευτυχώς, θα καταγράψει και τους μεγάλους και τους μικρούς...
Το ίδιο θα κάνει για όλους τους υπαλλήλους της ΕΠΕΙΑ που χειρίστηκαν την τύχη και τις ζωές ανθρώπων και εταιρειών «χωρίς περίσκεψη» και, ίσως, χωρίς τα προσόντα τέτοιας ευθύνης μερικοί από τους 50 υπαλλήλους αυτής της νέας υπηρεσίας, φερέλπιδος μεν, άπειρης δε...

## ΑΥΤΟΙ ΕΙΝΑΙ ΑΞΙΑ ΠΡΩΤΟΙ ΤΩΝ ΠΡΩΤΩΝ ΚΑΙ ΠΡΩΤΑΘΛΗΤΕΣ ΠΡΩΤΑΘΛΗΤΩΝ

Σε επιστήμονες που προώθησαν την έρευνα για δύο σοβαρότατες ασθένειες της εποχής μας απονέμεται το φετινό Νόμπελ Ιατρικής. Ο Γάλλος Λικ Μοντανιέ και η συνάδελφός του Φρανσουάζ Μπαρ-Σινουσί βραβεύονται για την ανακάλυψη του ιού του AIDS (HIV) και ο Γερμανός Χάραλντ Χάουζεν για τον εντοπισμό του ιού που προκαλεί τον καρκίνο του τραχήλου της μήτρας.
Οι εργασίες των τριών επιστημόνων άνοιξαν τον δρόμο για την κατανόηση των μηχανισμών που προκαλούν τις δύο επικίνδυνες ασθένειες, καθώς και την ανακάλυψη φαρμάκων ή θεραπευτικών μεθόδων. Οι Μοντανιέ (72 ετών) και Μπαρ-Σινουσί (61) κατάφεραν το 1983 να απομονώσουν στο Ινστιτούτο Παστέρ τον ιό HIV που προκαλεί το AIDS κι έχει σκοτώσει 25 εκατομμύρια ανθρώπους σε όλο τον κόσμο. Το έργο τους, όπως αναφέρει στην ανακοίνωσή της η Επιτροπή των Νόμπελ, «υπήρξε θεμελιώδες για τη σημερινή κατανόηση της βιολογίας της νόσου και την αντιρετροϊκή αντιμετώπισή της». Ο ιός HIV υπήρξε το μήλον της Εριδος μεταξύ των δύο Γάλλων και του Αμερικανού ερευνητή Ρόμπερτ Γκάλο, ο οποίος διεκδικούσε την πατρότητα της ανακάλυψης. Η αντιπαράθεση έφτασε μάλιστα σε επίπεδο κρατών, με τους τότε προέδρους Ζακ Σιράκ και Ρόναλντ Ρίγκαν να καταλήγουν σε μια συμβιβαστική συμφωνία για τα δικαιώματα από το τεστ ανίχνευσης του ιού στο αίμα.

### Ο ιός HIV

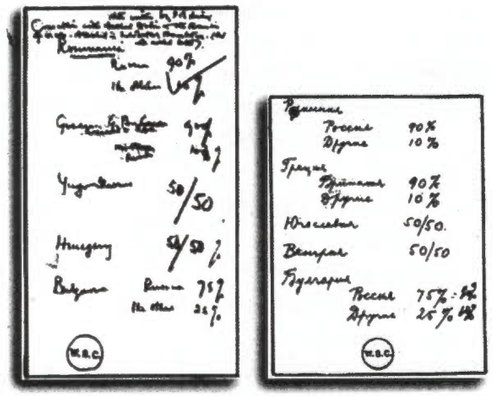
Σήμερα πάντως δεν υπάρχει αμφιβολία στην επιστημονική κοινότητα ότι οι Γάλλοι ήταν εκείνοι που πρώτοι ανακάλυψαν και χαρακτήρισαν τον HIV.



Οι Γάλλοι Φρανσουάζ Μπαρ-Σινουσί και Λικ Μοντανιέ βραβεύονται για την ανακάλυψη του ιού του AIDS (HIV) (φωτ. Ass. Press).







★ Τα διαβόητα χαρτάκια Τσόρτσιλ και Στάλιν για το διαμοιρασμό της Βαλκανικής σε ποσοστά επιρροής επί τοις %. Αριστερά, στην αγγλική. Δεξιά, στη ρωσική. Και αντιστοίχως η τύχη -από πάνω προς τα κάτω- της Ρουμανίας, της Ελλάδας, της Γιουγκοσλαβίας, της Ουγγαρίας και της Βουλγαρίας. Φέρουν τη σφραγίδα με τα αρχικά του Τσόρτσιλ, «W.S.C». Τέτοια χαρτάκια για μικρότερης σημασίας θέματα κυκλοφορούν και στις τσέπες κάποιων μεγαλοστελεχών ασφαλιστικών εταιρειών εν όψει αλλαγών, κλεισιμάτων και συγχωνεύσεων εταιρειών. Το κακό είναι ότι κάποιοι δεν πήραν είδηση ότι είναι «νούμερα» για κάποιους άλλους και ποσοστά...
Πάντα τα ίδια.

## Παρηγορητική αγωγή

πρόταση ΝΑΙ

Ο Κύπριος πρώην Επίτροπος Υγείας κ. Μάρκος Κυπριανού δήλωσε, με αφορμή σχετική ερώτηση του ευρωβουλευτή της Νέας Δημοκρατίας κ. Νίκου Βακάλη, πέρυσι τέτοια εποχή, ότι η σημασία της παρηγορητικής αγωγής αναγνωρίζεται όλο και περισσότερο ανά την Ένωση και θεωρείται κρίσιμο στοιχείο των συστημάτων υγείας.

«Ο τρόπος με τον οποίο μια κοινωνία αντιμετωπίζει και βοηθά ασθενείς στα τελευταία στάδια της ζωής τους αποτελεί δείκτη του πολιτισμού της. Στην Ελλάδα γίνονται κάποιες αξιέπαινες προσπάθειες, αλλά δυστυχώς μεμονωμένα. Αξίζει όμως να δούμε τις καλές πρακτικές στην Ε.Ε. και να αναπτύξουμε συστηματικά τη δράση μας. Εάν η παρηγορητική και καταπραϋντική αγωγή δεν προσφέρεται υποχρεωτικά από τα νοσοκομεία και δεν καλύπτεται από τα ασφαλιστικά ταμεία, τότε δεν μπορούμε να προχωρήσουμε.

»Ενα πρώτο καθοριστικό βήμα θα ήταν η αναγνώριση της παρηγορητικής ιατρικής ως ξεχωριστής ιατρικής ειδικότητας και η μέριμνα για την ορθή εκπαίδευση και πιστοποίηση των σχετικών ειδικευομένων» δήλωσε ο κ. Βακάλης.

Παρά το γεγονός, όμως, ότι σύμφωνα με τις Συνθήκες της Ε.Ε. η πρωταρχική αρμοδιότητα για τις υγειονομικές υπηρεσίες και την ιατρική περίθαλψη ανήκει στα κράτη-μέλη, η Κομισιόν δηλώνει έτοιμη να υποστηρίξει κάθε προσπάθεια για την ανάπτυξη σε ευρωπαϊκό επίπεδο προτύπων παρηγορητικής αγωγής, την προώθηση της παρηγορητικής αγωγής στην Ευρώπη γενικότερα και την παρηγορητική αγωγή για παιδιά ειδικότερα, όπως είναι οι σχετικές προσπάθειες της Ευρωπαϊκής Εταιρείας Παρηγορητικής Αγωγής (EAPC).

Στο πλαίσιο αυτού του ευρωπαϊκού προγράμματος, το ολλανδικό πανεπιστήμιο του Νάιμεχεν (Nijmegen) χρηματοδοτείται για τη δημιουργία ενός πλαισίου παρηγορητικής αγωγής, με εστίαση στην έγκαιρη έναρξη και ολοκληρωμένη παροχή αγωγής και του καθορισμού της «ορθής πρακτικής στην παρηγορητική αγωγή» στην Ευρώπη. Μια ευρωπαϊκή διάσκεψη για την παρηγορητική αγωγή θα διοργανωθεί το 2009.

Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» προτείνει η Ένωση Ελληνικών Ασφ. Εταιρειών να ηγηθεί μιας ενημέρωσης του κοινού για την παρηγορητική αγωγή, σε συνεργασία με την Ιατρική Σχολή του Πανεπιστημίου μας, με στόχο την άνοδο της καλής φήμης των ασφαλιστών, που καθημερινά κατ' επάγγελμα προσπαθούν να επιλύσουν προβλήματα τρίτης ηλικίας. Οι πρόεδροι Επιτροπών Ζωής και Υγείας έχουν το λόγο. Ε.Σ.

### ★ Βραβεύτηκαν οι χειρότερες εταιρείες!

Η Consumers International, όπως αναφέρει το νέο Ινστιτούτο Καταναλωτών σε ανακοίνωσή του, βράβευσε τις εταιρείες με τη χειρότερη συμπεριφορά απέναντι στους καταναλωτές για το 2008 και, όπως αναφέρει, τα σκήπτρα κρατούν οι εταιρείες Tesco, Kellogg's, Eli Lilly, Samsung και Toyota.

Η αλυσίδα σούπερ μάρκετ Tesco βραβεύτηκε για την επιλογή της να σύρει στα δικαστήρια τρεις πολίτες, ζητώντας τους αποζημίωση ύψους 34,32 εκατομμυρίων δολαρίων, επειδή (όπως ισχυρίζονται οι νομικοί της σύμβουλοι) εξέφρασαν δημόσια τις επιφυλάξεις τους για τις επιπτώσεις που θα έχει το άνοιγμα νέων σούπερ μάρκετ της εταιρείας στην αγορά της Ταϊλάνδης.

Για την Kellogg's, πολλοί γονείς κατήγγειλαν την εταιρεία διότι, στην προσπάθειά της να προωθήσει τα προϊόντα της, η διαφημιστική της εταιρεία προώθησε την ιδέα να κατασκευαστούν μικρά ζελεδάκια, γνωστά και ως Fun Snacks, στη μορφή που έχουν τα τουβλάκια της Lego, και μπορεί για έναν ενήλικο να είναι εμφανές το τι πρέπει να φάει και τι να αποφύγει, για τα παιδιά εντούτοις κάτι τέτοιο δεν είναι ευνόητο και δημιουργούνται κίνδυνοι.

Η φαρμακευτική εταιρεία Eli Lilly βραβεύτηκε για το ζήλο της στην προβολή του φαρμάκου για την καταπολέμηση της στυτικής δυσλειτουργίας, το γνωστό Cialis. Από έρευνα προέκυψε ότι μόνο το 50% των ανδρών που χρησιμοποίησαν το φάρμακο είχε αποτελέσματα, ενώ το ένα τρίτο παρουσίασε παρενέργειες.

Η Samsung, εκτός των άλλων, κατασκευάζει και τανκς, και το πιο γνωστό μοντέλο της, το πασίγνωστο K-19 Thunder, έχει κάνει χρυσές πωλήσεις σε Κορέα και Τουρκία. Το ζητούμενο είναι οι καταναλωτές να γνωρίζουν την πολιτική τής κάθε εταιρείας, ώστε να εξάγουν συμπεράσματα για την εταιρική κοινωνική της ευθύνη.

Η Toyota βραβεύτηκε γιατί, εκτός από το μοντέλο Prius, όλα τα υπόλοιπα αυτοκίνητα που παράγει είναι ρυπογόνα για το περιβάλλον.

**ΠΗΓΗ: www.kerdos.gr**

★ Διάρθωση χαρτοφυλακίου ασφαλίσεων κατά ζημιών Ε.Ε.

Η ποσοστιαία διάρθρωση σε ασφάλιστρα του χαρτοφυλακίου των ασφαλίσεων ζημιών στους επί μέρους κλάδους, των 25 χωρών-μελών της Ευρωπαϊκής Ενωσης (σύμφωνα με τα πρώτα στοιχεία του έτους 2007), είχε ως εξής:

| | |
|---|---|
| • Κλάδος Αυτοκινήτων | 30,3% |
| • Ασφάλιση Ατυχημάτων και Ασθενείας | 30,1% |
| • Ασφάλιση Περιουσίας | 19,2% |
| • Κλάδος Γενικής Αστικής Ευθύνης | 8,1% |
| • Ασφάλιση Μεταφορών, Πλοίων και Αεροσκαφών | 4,0% |
| • Κλάδος Νομικής Προστασίας | 1,7% |
| • Λοιποί Κλάδοι ασφαλίσεων Ζημιών | 6,6% |

### ★ Ανάλυση ασφαλιστικών αποζημιώσεων και παροχών στην Ελλάδα

Το σύνολο των καταβληθεισών ασφαλιστικών αποζημιώσεων και παροχών έτους 2007 έφτασε τα 2.535,9 εκατ. ευρώ έναντι 2.261,1 εκατ. ευρώ το 2006, παρουσιάζοντας αύξηση 12,15%. Το 48,61% των συνολικών αποζημιώσεων έτους 2007 αφορούσε τις ασφαλίσεις Ζωής, το 33,51% αφορούσε τις ασφαλίσεις Αστικής Ευθύνης Οχημάτων, ενώ το 17,88% αφορούσε τις λοιπές ασφαλίσεις Ζημιών.

Η συμμετοχή των αντασφαλιστών στις συνολικές αποζημιώσεις του 2007 αυξήθηκε στα 229,2 εκατ. ευρώ έναντι 194,4 εκατ. ευρώ το 2006, με αποτέλεσμα η επιβάρυνση των εταιρειών να ανέλθει από τα 2.066,8 εκατ. ευρώ το 2006 στα 2.306,7 εκατ. ευρώ το 2007.

Οι ασφαλιστικές αποζημιώσεις και παροχές των ασφαλίσεων Ζωής ανήλθαν στα 1.232,6 εκατ. ευρώ το 2007 έναντι 1.128,5 εκατ. ευρώ το 2006, παρουσιάζοντας αύξηση 9,22%.

Αντίστοιχα, οι αποζημιώσεις του κλάδου Αστικής Ευθύνης Οχημάτων αυξήθηκαν κατά 10,58% (από 768,5 εκατ. ευρώ το 2006 σε 849,8 εκατ. ευρώ το 2007).

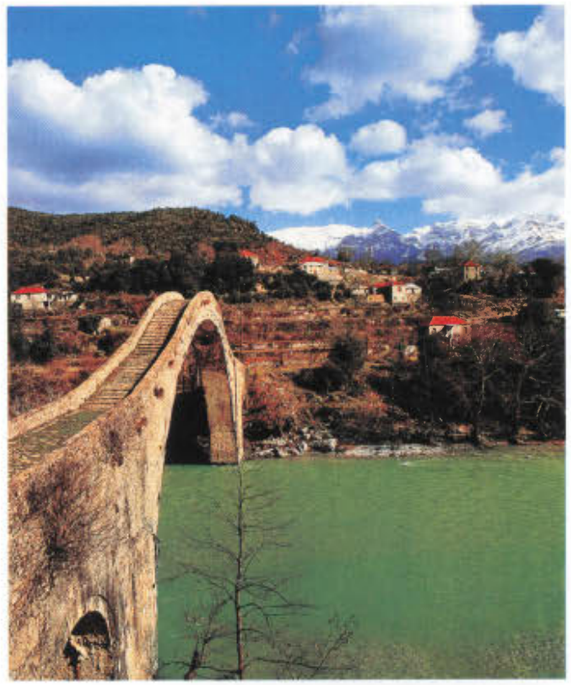
Τέλος, οι αποζημιώσεις των λοιπών κλάδων ασφαλίσεως Ζημιών αυξήθηκαν κατά 24,55% (453,5 εκατ. ευρώ το 2007 έναντι 364,2 εκατ. ευρώ το 2006).





★ Οσο περνάει ο καιρός τόσο και πιο πολύ νιώθω το μεγαλείο της περιοχής της ΗΠΕΙΡΟΥ και ως Ηπειρώτης, που γεννήθηκα στην Αρτα, θέλω κατά καιρούς να θυμίζω τα μεγαλεία αυτής της περιοχής. Ο λόγος που το κάνω είναι και μια παρακίνηση στους Ηπειρώτες ασφαλιστές να πιέσουν τις εταιρείες τους να επιλέξουν και την Ήπειρο στα ταξίδια και συνέδριά τους. Ήπειρος είναι η γη που είναι απέραντη, χωρίς πέρας, χωρίς τέλος. Χαραγμένη η λέξη στο νόμισμα του «Κοινού των Ηπειρωτών» ως ΑΠΕΙΡΩΤΑΝ.

Ο Αριστοτέλης ονομάζει ως αρχαία Ελλάδα την περιοχή γύρω από τη Δωδώνη και τον Αχελώο. Έχουν εντοπισθεί ίχνη ζωής 200.000 χρόνια πριν, στην περιοχή Λούρου. Στα 1600 εντοπίζονται μυκηναϊκά λείψανα στην Πάργα. Το 1200 εμφανίζονται οι Μολοσσοί και οι Χάονες. Το 625 ιδρύθηκε η Αμβρακία (Αρτα) από Κορινθίους. Το 429 ο Θαρύπας, βασιλιάς των Μολοσσών, είναι σύμμαχος των Αθηναίων εναντίον των Σπαρτιατών. Το 343 ο Μακεδών Φίλιππος Β' παντρεύεται την Ολυμπιάδα, μητέρα του Μ. Αλεξάνδρου. Το 297 βασιλιάς στέφεται ο ένδοξος Πύρρος και το 295 μεταφέρει στην Αμβρακία την πρωτεύουσα. Το 288 αποσπά Θεσσαλία - Μακεδονία. Το 280-75 εκστρατεύει εναντίον Ιταλίας. Το 232 εμφανίζεται το Κοινόν Ηπειρωτών που διαλύεται το 167 από Ρωμαίους που κατέστρεψαν 70 ηπειρωτικές πόλεις. Το 90 Θράκες εισέβαλαν στην Ηπειρο, το 30 ιδρύεται η Νικόπολη. Το 305 μ.Χ. ο Διοκλητιανός χωρίζει την Ηπειρο σε Νέα και Παλαιά από Δυρράχιο ώς Κόρινθο. Το 587 Αβαροι και Σλάβοι λεπλατούν την Ήπειρο, το 827 Αραβες, το 1040 Βούλγαροι, το 1081 Νορμανδοί, το 1204 Φράγκοι. Το 1204 ιδρύεται το Δεσποτάτο της Ηπείρου, το 1380 εμφανίζονται οι Τούρκοι, το 1760 ο Κοσμάς ο Αιτωλός σώζει την Ήπειρο από μουσουλμανισμό, το 1788 την κυβερνά ο Αλή Πασάς, το 1912 απελευθερώνεται, το 1964 ιδρύεται πανεπιστήμιο στα Ιωάννινα. Ονόματα από την Ήπειρο δείχνουν τη βοήθεια στο ελληνικό έθνος: Πύρρος, Δωδώνη, Γιοφύρι Αρτας, Κοινόν Ηπειρωτών, δημοτικά τραγούδια Ηπείρου, Ζαγοροχώρια, Αθάμανες, Ανθρακίδης Μεθόδιος, Ευγένιος Βούλγαρης, Γεώργιος Αβέρωφ, Σουλιώτες, Νικόπολη, οίκος Γλυκίδων, Αμβρακικός, Νικ. Στουρνάρας, Ζώνης Καπλάνης, Απ. Αρσάκης, Αθαν. Ψαλλίδας, Μάξιμος Γραικός, Ευάγγελος Ζάππας, Χαλκιάδες μουσικοί, Γιάννενα, Αρτα, γυναίκες Πίνδου, Νεόφυτος Δούκας, Μιχ. Τοσίτσας, Κομμένο Άρτας, ο Διονύσιος Φιλόσοφος, το Καγκελάρι, ο Ι. Βηλαράς, οι μάστορες Ηπειρώτες, ο Γ. Χατζηκώστας, η Εφύρα, το κάστρο των Ρωγών, οι αδελφοί Ριζάρη, ο Ιωάννης Κωλέττης (πρώτος πρωθυπουργός Ελλάδος), η Αχερουσία λίμνη, ο Γεώργιος Σταύρου (Εθνική), οι Ζωσιμάδες, ο Αθηναγόρας Α' (Σπύρου), το Ζάλογγο, ο Ι. Δαμπολής, ο Μακρυγιάννης, ο Νικ. Σκουφάς, η Φιλική Εταιρεία, ο Καραϊσκάκης, ο Κ. Κρυστάλλης, ο Αθ. Τσακάλωφ, η Μάχη του Πέτα, ο Κάρολος Παπούλιας...



Πάει η θύμησή μου στην Ήπειρο και μου 'ρχεται μια μοσχοβολιά απ' τις πορτοκαλιές της Άρτας, αεράκι θαλασσινό κατά την Πρέβεζα και Ηγουμενίτσα, σπιτίσιες μυρωδιές από πίτες και φαγητά στη γάστρα στα Τζουμέρκα και στα γιαννιώτικα χωριά και δεν μπορώ να ξεχωρίσω πού και ποιο ήταν το καλύτερο γλυκό κυδώνι με δροσερό νερό, πού καλόφαγα πλατσάρα από καλαμποκίσιο αλεύρι, λάχανα, τυρί και τραχανά, πού πρωτοδοκίμασα τυρόπιτα και γαλατόπιτα, σταροκουρκούτι και τσιγαριασμένα λάπατα, πρατίνα κλέφτικη, πρασοκεφτέδες, γίδα βραστή, μπομπότα, κουλούρα, τραχανά με τριμμένο τυρί φέτα...

Μιλάω για τον Αραχθο και λες και βλέπω τον πατέρα μου να φτιάχνει «ποταμίσια ψάρια», έναν «μουστάκα» στο ταψί με λάδι και πατάτες και σκόρδο και πράσα για φούρνο... «Ο ψαράς τρώει το κεφάλι» για να ξαναπιάσει, μονολογούσε... Θυμάμαι που ήταν πολύ μερακλήδες στο χορό στα πανηγύρια, όταν χόρευαν το «πώς το τρίβουν το πιπέρι», τα καγκέλια και τα μπεράτια του Τάσου Χαλκιά...

Φέτος να πάτε στην Ήπειρο. Είναι πεντακάθαρη!

### Ο πρωθυπουργός στην Ετήσια Γενική Συνέλευση της ΕΑΕΕ

# Η ιδιωτική ασφάλιση ενισχύει το αίσθημα ασφάλειας

Σε συνεργασία με στόχο τη διαμόρφωση ενός μακρόπνοου σχεδίου δράσης για την ανάπτυξη της ασφαλιστικής αγοράς κάλεσε την Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, το υπουργείο Οικονομίας και την Επιτροπή Εποπτείας Ιδιωτικής Ασφάλισης ο πρωθυπουργός κ. Κώστας Καραμανλής από το βήμα της ετήσιας τακτικής Γενικής Συνέλευσης της ΕΑΕΕ με θέμα την κρίση οικονομίας και αξιών. Ο κ. Καραμανλής, που παρευρέθηκε για δεύτερη φορά μέσα σε δύο χρόνια σε εκδήλωση της ΕΑΕΕ, τόνισε ότι η συμβολή του ασφαλιστικού θεσμού στην οικονομική ανάπτυξη του τόπου είναι αυταπόδεικτη, σημειώνοντας ότι η ιδιωτική ασφάλιση απασχολεί περίπου 40 χιλιάδες συμπολίτες μας.

Ειδικότερα, στην ομιλία του ο κ. Καραμανλής επεσήμανε:

«Σας ευχαριστώ θερμά για την πρόσκλησή σας. Βρίσκομαι σήμερα εδώ, στην ετήσια εκδήλωση της Ένωσής σας, για λόγους ουσιαστικούς. Θέλω να επισημάνω την κρισιμότητα του έργου που επιτελείτε. Θέλω να συγχαρώ τα μέλη της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, όλες και όλους σας, που ανταποκρίνεστε με υπευθυνότητα στον ιδιαίτερα νευραλγικό για την Οικονομία, τον ιδιαίτερα σημαντικό για την κοινωνία τομέα της ιδιωτικής ασφάλισης. Η συμβολή του ασφαλιστικού θεσμού στην οικονομική ανάπτυξη του τόπου είναι αυταπόδεικτη:

»Η ιδιωτική ασφάλιση απασχολεί περίπου 40 χιλιάδες συμπολίτες μας. Το ύψος των επενδεδυμένων κεφαλαίων είναι μεγάλο. Λειτουργεί συμπληρωματικά προς το δημόσιο ασφαλιστικό σύστημα. Συμβάλλει άμεσα στη διαμόρφωση ενός περιβάλλοντος που ενισχύει το αίσθημα ασφάλειας του πολίτη απέναντι σε κινδύνους που απειλούν τη ζωή, την υγεία, την περιουσία του. Το έργο αυτό γίνεται πιο αναγκαίο την ώρα αυτήν, που η διεθνής οικονομική κρίση προκαλεί παντού σοβαρότατους κλυδωνισμούς. Η ασφάλεια, η εμπιστοσύνη, η φερεγγυότητα είναι σήμερα καθολικά αιτήματα των πολιτών (των νοικοκυριών και των επιχειρήσεων) σε ολόκληρο τον κόσμο» τόνισε ο πρωθυπουργός, και στη συνέχεια αναφέρθηκε στις πρόσφατες νομοθετικές πρωτοβουλίες της κυβέρνησης για την ασφαλιστική αγορά.

Εκτενής ήταν η αναφορά του κ. Καραμανλή στην παγκόσμια οικονομική κρίση. Η ανησυχία εντείνεται σε όλη την Ευρώπη, είπε και συνέχισε: «Δεν υπάρχει οικονομία που να μένει αλώβητη. Σε όλες τις χώρες γίνεται επιτακτική η επικαιροποίηση, η αναπροσαρμογή των προγραμμάτων για τη στήριξη της οικονομίας. Το ίδιο κάνουμε κι εμείς» τόνισε ο πρωθυπουργός και αναφέρθηκε στα γνωστά μέτρα στήριξης των τραπεζών, των μικρομεσαίων επιχειρήσεων και των ευπαθών κοινωνικών ομάδων.




«Η παγκόσμια οικονομική θύελλα» είπε «απαιτεί ρεαλισμό και αυτοσυγκράτηση από όλους. Απαιτεί από όλες τις πολιτικές και κοινωνικές δυνάμεις να λειτουργούμε με υπευθυνότητα, σοβαρότητα, ωριμότητα.

»Δεν αντέχει η Οικονομία ανταγωνισμούς πλειοδοσίας. Δεν αντέχει η κοινωνία μετωπικές συγκρούσεις και πολωτικές πρακτικές. Δεν αντέχει η χώρα το μονότονο "όχι σε όλα". Δεν έχουμε σε τόσο κρίσιμες περιστάσεις την "πολυτέλεια" αυτήν. Η άρνηση κάθε δράσης απέναντι στις συνέπειες της κρίσης αποδυναμώνει τις αντοχές της Οικονομίας μας. Η αντίδραση σε κάθε διαρθρωτική αλλαγή καθηλώνει τον τόπο. Η απόπειρα έντασης, η απόπειρα ισοπέδωσης των πάντων επιδρά επικίνδυνα στη δύσκολη αυτή συγκυρία. Όλοι έχουμε υποχρεώσεις απέναντι σε μια τέτοιας έντασης παγκόσμια οικονομική καταιγίδα. Έχουμε υποχρέωση να συνειδητοποιήσουμε



**Νέο Δ.Σ. στην ΕΑΕΕ: πρόεδρος ο Δούκας Παλαιολόγος**

Συγκροτήθηκε σε σώμα το νέο Διοικητικό Συμβούλιο της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, το οποίο εξελέγη κατά τις αρχαιρεσίες της 16ης Φεβρουαρίου. Η σύνθεση του νέου Διοικητικού Συμβουλίου, όπως προέκυψε από ομόφωνη απόφαση, έχει ως εξής:

Πρόεδρος: Δούκας Παλαιολόγος
Αντιπρόεδρος: Γιώργος Κώτσαλος
Γενικός Γραμματέας: Φωκίων Μπράβος
Ταμίας: Ιωάννης Λαπατάς
Μέλη:
Χρήστος Αδαμαντιάδης
Γεώργιος Βαλαής
Bram Boon
Παναγιώτης Δημητρίου
Δημήτριος Ζορμπάς
Eric Kleijnen
Θεόδωρος Κοκκάλας
Δημήτριος Μαζαράκης
Νικόλαος Μακρόπουλος
Γεώργιος Μινέττας
Κωνσταντίνος Παπαμιχαλόπουλος
Πέτρος Παπανικολάου
Ιωάννης Παυλίδης
Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου
Bertrand Woirhaye

το μέγεθος των προκλήσεων και να παίρνουμε ξεκάθαρη θέση απέναντί τους.

»Έχουμε υποχρέωση να θωρακίζουμε την Οικονομία μας. Έχουμε υποχρέωση να στέλνουμε παντού την καλύτερη εικόνα για τη χώρα μας. Και θέλω να ξεκαθαρίσω ότι η απόφαση της κυβέρνησης είναι να προχωρήσουμε σταθερά, αποφασιστικά, υπεύθυνα. Επιλογή μας είναι η πολιτική και κοινωνική υπευθυνότητα. Γνώμονάς μας είναι το συμφέρον του τόπου και του κοινωνικού συνόλου. Για το σήμερα, αλλά και για το αύριο. Για το δύσκολο διάστημα που ακολουθεί, αλλά και για την επόμενη μέρα. Καλή επιτυχία στις εργασίες του συνεδρίου σας και καλή δύναμη!»

Νωρίτερα, ο απερχόμενος πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών, κ. Φωκίων Μπράβος, είχε απευθύνει έκκληση για τη χάραξη εθνικής στρατηγικής για την ανάπτυξη και την ενίσχυση του ρόλου της ασφαλιστικής αγοράς, η οποία –όπως είπε– πρέπει να περιλαμβάνει:

1. Δημιουργία κλίματος εμπιστοσύνης και αξιοπιστίας μέσω μιας ισχυρής και αποτελεσματικής εποπτικής αρχής, την ΕΠΕΙΑ.

2. Μαζική προώθηση ασφάλισης καταστροφικών κινδύνων ευρέως φάσματος, όπως πλημμύρες, σεισμοί, μεγάλες πυρκαγιές, θέματα περιβαλλοντολογικής ευθύνης, για να συμπαρασταθούμε και να κερδίσουμε την αναγνώριση της Κοινωνίας και της κοινής γνώμης.

3. Θεσμική και πρακτική αναγνώριση του συμπληρωματικού ρόλου ως αρωγού της κοινωνικής ασφάλισης, π.χ., στα επαγγελματικά ταμεία ως διαχειρισταί, μεγάλες ομαδικές ασφαλίσεις κ.λπ.

4. Μακροχρόνια συνταξιοδοτικά προγράμματα με ουσιαστικά φορολογικά κίνητρα.

5. Συνεργασία με τα κρατικά νοσοκομεία και να μπουν κανόνες λειτουργίας στις αυθαιρεσίες και υπερβολές της ιδιωτικής νοσοκομειακής περίθαλψης.

6. Πάταξη του φαινομένου των ανασφάλιστων αυτοκινήτων και σκαφών, που ανέρχονται σε μισό εκατομμύριο, κατά παράβαση της ελληνικής και της ευρωπαϊκής νομοθεσίας.

7. Αντικειμενικοποίηση των αποζημιώσεων της ψυχικής οδύνης και ηθικής βλάβης, για να αποφεύγονται οι υπερβολές και να μην αιωρούνται σκιές.

8. Ρύθμιση του κανονιστικού πλαισίου δράσης των διαμεσολαβούντων με κώδικα δεοντολογίας κ.λπ.

9. Κανόνες και εποπτεία καταβολής ταχέων αποζημιώσεων και εξαγορών.



10. Και, τέλος, να αντιμετωπίζονται μεσοπρόθεσμα προβλήματα, όπως το Solvency II, που έρχεται τον Οκτώβριο του 2012, και το νέο ασφαλιστικό τοπίο που θα διαμορφωθεί.

Ο υπουργός Οικονομίας και Οικονομικών κ. Γιάννης Παπαθανασίου αναφέρθηκε στο έργο της κυβέρνησης προς όφελος του ασφαλιστικού κλάδου, τονίζοντας πως η κυβέρνηση στηρίζει την ανάπτυξη του κλάδου πάνω σε υγιείς βάσεις, μέσω της ενίσχυσης της αξιοπιστίας και της φερεγγυότητας της ασφαλιστικής αγοράς. Ο κ. Παπαθανασίου ανέφερε ότι η πρόοδος που έχει σημειώσει τα τελευταία χρόνια η ασφαλιστική αγορά πρέπει να συνεχιστεί με αμείωτους ρυθμούς και οι εταιρίες πρέπει να υιοθετήσουν μια νέα πολιτική κοινωνικής ευθύνης, με επίκεντρο τον καταναλωτή.

Τέλος, ο κ. Μίμης Ανδρουλάκης, βουλευτής Β' Αθηνών-συγγραφέας, αναφέρθηκε στην αναγκαιότητα ορθής διαχείρισης της οικονομικής κρίσης, με στόχο την ελαχιστοποίηση των συνεπειών της. Ο κ. Ανδρουλάκης εξέφρασε την άποψη πως η κρίση είναι εφαλτήριο δημιουργίας νέων ισορροπιών και, μέσα στα νέα δεδομένα που θα σχηματιστούν, καθίσταται πιο έντονη η ανάγκη διεύρυνσης της ιδιωτικής ασφάλισης, αλλά και η ανάδειξη του συμπληρωματικού της ρόλου στο συνταξιοδοτικό σύστημα μέσω του θεσμού του «δεύτερου ασφαλιστικού βιβλιαρίου» για κάθε Έλληνα. Η διεύρυνση αυτή θα επιτευχθεί με τη συνεργασία της ασφαλιστικής αγοράς με το Κράτος. Έκλεισε τονίζοντας ότι η πρώτη αξία στον κλάδο της ιδιωτικής ασφάλισης πρέπει να είναι πάντοτε ο ασφαλισμένος. Τον συντονισμό της εκδήλωσης είχε η γενική διευθύντρια της ΕΑΕΕ, κ. Μαργαρίτα Αντωνάκη.





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 ΑΤΕbank 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.

# ΠΩΛΗΣΕΙΣ




**Στις επόμενες σελίδες θα βρείτε ιδέες για να γίνετε καλύτεροι στη δουλειά σας και ίσως σας βοηθήσουν να αποκτήσετε χρήματα, ανακούφιση στους κόπους σας, χρόνο για να χαρείτε τη ζωή σας.**

# Οι εξομολογήσεις ενός ασφαλιστή για ασφαλιστές και τους πγέτες τους...

Η γοητευτική αλήθεια για ασφαλιστές που θέλουν να σκέφτονται και να φιλοσοφούν γύρω από τις ανθρώπινες σχέσεις τους, γύρω από τη ζωή, γύρω από τα ανθρώπινα μέτρα, γύρω από την επιτυχία στις δουλειές. Γευθείτε τους γλυκούς χυμούς, τις εμπειρίες, όπως χαίρεστε τον γλυκό χυμό ενός ροδάκινου ή ενός πεπονιού κρύου... Αυτά τα κείμενα είναι στραμμένα προς τα φιλαράκια μου ασφαλιστές με αγάπη, σαν τις ερωτευμένες γυναίκες που –σκύβοντας να φιλήσουν τον άντρα τους– δείχνουν το στήθος τους... Είναι σαν να μπαίνετε σε ένα ασανσέρ για να ανεβείτε ψηλά. Πατήστε το ψηλότερο κουμπί, για να απολαύσετε τη θέα!

Ευάγγ. Γ. Σπύρου



Κρατήστε τις επόμενες σελίδες, για να τις ξαναδιαβάζετε συχνά, όπως συχνά μυρίζετε ένα γαρίφαλο ή ένα τριαντάφυλλο, χωρίς να λέτε «Το ξαναείδα». Θα βρίσκετε κάτι άλλο κάθε φορά στα παρακάτω θέματα:

- **Ποιο είναι το πιο δύσκολο στη δουλειά σας και πώς νικιέται;**
- **Ασφαλιστές, τα άλογα που τρέχουν μπροστά.**
- **Όλοι οι ασφαλιστές δεν είναι ίδιοι. Ποιοι ξέρουν να διεισδύουν καλά στις αγορές;**
- **Οι πελάτες θέλουν να είναι μοναδικοί – και σε άλλους αρέσει το κόκκινο, σε άλλους το μπλε...**
- **Ο καλός ηγέτης άρχει διά της πειθούς.**
- **Πώς θα επιβιώσουν οι ασφαλιστές; Όπως τα ζώα της Αφρικής.**
- **Πώς ένας πατέρας με μια ασφάλεια ζωής μπορεί να δει περισσότερα;**
- **Τι σχέση έχουν οι ασφαλιστές με τον τζίτζικα που τραγουδάει; Και τι με τις τσαγιέρες;**
- **Ποιοι διευθυντές βασανίζουν τους άλλους; Ποιοι έχουν ιδέα από επίβλεψη; Πόσοι ξέρουν καλά τις δραστηριότητες του διευθυντή; Τι γίνεται αν ένας διευθυντής δεν έχει επιθυμία να γίνει μεγάλος;**

Ξαφνικά όλοι διαβάζουν το «ΝΑΙ»!
Και οι συνδρομητές το θέλουν
ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΑ να ταχυδρομείται
στο σπίτι τους; Γιατί; Αρχίστε τώρα!



# Πώς να...

## τα καταφέρετε στις πωλήσεις και να νικήσετε το πιο δύσκολο πρόβλημα της δουλειάς σας

Η δήλωση ότι «οι περισσότεροι ασφαλιστές αποτυγχάνουν λόγω των ανθρώπων που δεν κατορθώνουν να δουν, παρά λόγω των ανθρώπων στους οποίους δεν καταφέρνουν να πουλήσουν» είναι μια δήλωση με την οποία θα συμφωνήσουν οι περισσότεροι ασφαλιστές. Και αν αυτή η δήλωση αληθεύει, θα ήταν δύσκολο να υπερεκτιμήσουμε τη σημασία της εξεύρεσης ανθρώπων για να επισκεφθούμε. Ενας μεγάλος αριθμός αξιολογούμενων υποψήφιων πελατών συνεχώς διατηρεί τον τρόπο για ένα σημαντικό και σταθερό εισόδημα. Είναι εύκολο να δείτε τη χρηματική αξία των υποψήφιων πελατών όταν συνειδητοποιήσετε ότι το εισόδημά σας του επόμενου μήνα θα εξαρτηθεί από τους υποψηφίους στους οποίους θα πουλήσετε. Έτσι, το εισόδημά σας του επόμενου μήνα και του επόμενου χρόνου θα εξαρτηθεί από τους υποψήφιους πελάτες που θα εξασφαλίσετε ανάμεσα στο τώρα και στο τότε. Ένα συνεχόμενο εισόδημα απαιτεί συνεχόμενη αναζήτηση υποψήφιων πελατών. Η συνεχόμενη αναζήτηση απαιτεί οργάνωση. Και πάλι, η αναζήτηση είναι ίσως η αιτία των περισσότερων προβλημάτων των ασφαλιστών από οτιδήποτε άλλο στη δουλειά τους.

Η LIMRA ερώτησε 567 άτομα που απέτυχαν ως ασφαλιστές πριν συμπληρώσουν 18 μήνες στη δουλειά, και τους έθεσε την ακόλουθη ερώτηση: «Τι βρήκατε πιο δύσκολο στην πώληση ασφαλειών ζωής;» Μόνο η αναζήτηση υποψήφιων πελατών αναλογούσε στο ένα τρίτο των απαντήσεων. Αναφερόταν τρεις φορές πιο συχνά από οποιοδήποτε άλλο θέμα. Όταν οι ασφαλιστικές εταιρείες οργανώνουν συνέδρια, σεμινάρια ή προγράμματα εκπαίδευσης, συχνά ρωτούν τους ασφαλιστές τους για τα θέματα που θέλουν να συζητηθούν. Η αναζήτηση είναι μία από τις πιο συνηθισμένες επιλογές. Φαίνεται ότι για πολλούς ανθρώπους η αναζήτηση υποψήφιων πελατών είναι πρόβλημα. Κατά τα λεγόμενα ενός επιτυχημένου παραγωγού, «Η αναζήτηση γίνεται πρόβλημα όταν παύει να είναι διαδικασία».

Η αναζήτηση αφορά όλες τις ενέργειες που κάνει ο ασφαλιστής για να επιτύχει μια συνέντευξη πώλησης: τον εντοπισμό ονομάτων υποψήφιων πελατών, τη συλλογή όσο περισσότερων πληροφοριών μπορεί πάνω στον υποψήφιο, την επαφή με τον υποψήφιο και την επιβεβαίωση μιας συνέντευξης.

Δεν υπάρχει αμφιβολία ότι η αναζήτηση υποψήφιων πελατών είναι από τα πιο σημαντικά κομμάτια της δουλειάς ενός ασφαλιστή. Άσχετα με το πόσες οικονομικές γνώσεις έχετε, δεν μπορείτε να κάνετε αρκετές πωλήσεις για να επιτύχετε αν δεν έχετε αρκετούς υποψήφιους πελάτες.

### Εργαλεία για την αναζήτηση

Ανάμεσα στους επιτυχημένους παραγωγούς υπάρχει μεγάλη ποικιλία στα συστήματα και τις μεθόδους οργάνωσης της αναζήτησης υποψήφιων πελατών. Οταν οργανωθείτε, ίσως ανακαλύψετε ότι οι μέθοδοί σας είναι διαφορετικές από εκείνες των άλλων. Αλλά υπάρχουν αρκετές ομοιότητες σε αυτές τις μεθόδους, για να μπορέσουμε να καταγράψουμε μερικά μηχανικά βοηθήματα, τα οποία ίσως να θελήσετε να προσαρμόσετε για την προσωπική σας χρήση.

Η χρήση αυτών των εργαλείων περιγράφεται σε βιβλίο της LIMRA, «Ας κάνουμε κάτι για την αναζήτηση».

| | | |
|---|---|---|
| Αρχείο υποψήφιων πελατών | Αρχείο γεωγραφικό | Οργανωμένη ομιλία αναζήτησης |
| Αρχείο γενεθλίων | Ημερολόγιο γραφείου | Η συνήθεια αναζήτησης |
| Αρχείο αλλαγής ηλικιών | Εβδομαδιαίο πρόγραμμα | Το εγχειρίδιο της αναζήτησης |
| Αρχείο πελατών | Μηνιαίο πρόγραμμα αναζήτησης | |

Φυσικά ο κάθε επιτυχημένος παραγωγός δεν χρησιμοποιεί όλα αυτά τα εργαλεία, αλλά είναι ασφαλές να πούμε ότι τα τελευταία τρία –μία οργανωμένη ομιλία αναζήτησης, η συνήθεια αναζήτησης και το εγχειρίδιο αναζήτησης ή κάποιο παρόμοιο εγχειρίδιο– είναι αναπόσπαστο κομμάτι των συνηθειών της δουλειάς. Το να βρίσκετε υποψήφιους αγοραστές απαιτεί πολλή σκέψη και ακόμη περισσότερες πράξεις.

Το «ΝΑΙ» παρουσιάζει τρεις αγορές (παιδιά, γυναίκες και αγροτική αγορά) για να ξεκινήσετε σήμερα την αναζήτηση για πελάτες, δηλαδή, σας βοηθάει να πάρετε ιδέες, καθώς αυτές ξεκαθαρίστηκαν από εμπειρίες συναδέλφων σας και τις κατέγραψαν διάφορα εκπαιδευτικά κέντρα, όπως π.χ. η LIMRA, για την οποία πιστεύουμε ότι ήταν ο μόνος άξιος λόγου οργανισμός που βοήθησε ουσιαστικά τους Έλληνες πωλητές και ο Δημήτρης Κοντομηνάς την προώθησε σε μαζική εκπαίδευση διευθυντών στις αρχές του 1980. Το «ΝΑΙ» συνεχίζει αυτήν την παράδοση, προσφέροντας ουσιαστική βοήθεια σε εταιρείες και ασφαλιστές, αφού πρωταρχικός του λόγος ύπαρξης είναι όχι απλώς η δημοσιογραφία, αλλά η βελτίωση των πωλήσεων.





### Α. Παιδιά

Το μέγεθος της αγοράς που περιλαμβάνει τους ανηλίκους ξεπερνάει τα όρια της φαντασίας. Κάθε χρόνο μωρά γεννιούνται. Υπάρχουν εκατομμύρια άνθρωποι ηλικίας κάτω των 20 ετών. Αυτή είναι μια αγορά που μεγαλώνει – αφού και τα παιδιά μεγαλώνουν. Τα παιδιά τού σήμερα είναι οι άνδρες και οι γυναίκες τού αύριο, με «μεγαλωμένες ανάγκες για ασφάλεια ζωής». Ο ασφαλιστής καριέρας, ο οποίος ασφαλίζει παιδιά, μπορεί λογικά να περιμένει να κρατήσει μερικούς από αυτούς ως μόνιμους πελάτες, οι οποίοι θα δημιουργήσουν αξιόλογα κέντρα επιρροής στις ομάδες της ηλικίας τους. Δίνοντας προσοχή σε αυτήν την αγορά, ο ασφαλιστής βάζει τα θεμέλια για σημαντική παραγωγή για τα χρόνια που θα έρθουν.

Όσο παράξενο και αν φαίνεται, τα μωρά μπορούν να χρησιμεύουν ως κέντρα επιρροής. Ένας έξυπνος ασφαλιστής, που έκανε ένα συμβόλαιο για ένα μωρό, μπορεί να γίνει ο ασφαλιστής ολόκληρης της οικογένειας. Χιλιάδες προγράμματα για γονείς έχουν πουληθεί από εκείνους οι οποίοι πρώτα πούλησαν στο νέο μωρό. Συχνά, επίσης, ο ασφαλιστής που επισκέπτεται μια οικογένεια, για να μιλήσει για ένα παιδικό πρόγραμμα, ανακαλύπτει ότι η οικογένεια δεν είναι επαρκώς ασφαλισμένη. Αυτό που ξεκίνησε ως μία μικρή πώληση στη ζωή ενός παιδιού, μπορεί να καταλήξει σε μια σημαντική πώληση για τη ζωή των γονέων.

Ο ασφαλιστής που δείχνει ενδιαφέρον σ' αυτό και στοργή για τα παιδιά, βρίσκει θερμή ανταπόκριση από τους γονείς. Μια ειλικρινής παρουσίαση «παιδιού και γονέων» μπορεί ακόμη να κάνει αυτούς που δεν «πιστεύουν στις ασφάλειες» να αλλάξουν γνώμη. Λίγες ιδέες είναι ελκυστικές για τους γονείς, όσο εκείνες που τονίζουν οφέλη για τα παιδιά τους. Και οι ασφάλειες ζωής, με την υπόσχεση των εξασφαλισμένων σπουδών, με την ικανότητά τους να χτίζουν την οικονομική εξασφάλιση λίγο λίγο σταθερά, με την οργανωμένη μέθοδο αποταμίευσης, προσφέρουν αγαθά που δεν είναι διαθέσιμα με κανέναν άλλο τρόπο.

Αρχίστε να γράφετε τα ονόματα των παιδιών εκείνων που μπορείτε να βοηθήσετε για να οργανώσετε στο μέλλον.

| Ιδέες για να παρουσιάσετε | Πηγές |
|---|---|
| Α. Προστασία για την οικογένεια. | 1. Παιδιά πελατών. |
| Β. Υγιής όταν είναι νέος, ίσως να μην είναι αργότερα. | 2. Παιδιά υποψήφιων πελατών. |
| Γ. Ένα τέλειο δώρο από ένα παππού. | 3. Παιδιά φίλων ή γειτόνων. |
| Δ. Χρήματα για τις σπουδές. | 4. Παιδιά των οποίων οι γονείς έχουν πεθάνει. |
| Ε. Διδάσκει την αποταμίευση. | 5. Παιδιά με ειδικά χαρίσματα. |
| Στ. Βοηθάει να δημιουργήσουν χαρακτήρα και αίσθημα ευθύνης. | 6. Σχολεία. |
| Ζ. Απαλλαγή πληρωμής ασφαλίστρων σε περίπτωση ανικανότητας ή θανάτου γονέων. | 7. Άλλες οργανώσεις. |
| Η. Χρήματα για στιγμές ανάγκης. | 8. Μαιευτήρια. |
| Θ. Νοσοκομειακή ασφάλιση. | 9. Κέντρα επιρροής. |



### Β. Γυναίκες

Αυτή είναι μία από τις σημαντικές αγορές σήμερα. Η ανάπτυξη και το μέγεθός της είναι εντυπωσιακά. Και, εκτός αυτού, οι γυναίκες δεν βρίσκονται στις λίστες αναζήτησης του κάθε ασφαλιστή ζωής. Έτσι, θα βρείτε καλούς υποψήφιους πελάτες σ' αυτήν την αγορά και με λίγο ανταγωνισμό – ο τέλειος συνδυασμός.

| Ιδέες για να παρουσιάσετε | Πηγές |
|---|---|
| Α. Σύνταξη. | 1. Καταστήματα. |
| Β. Δημιουργία κεφαλαίου για επαγγελματικές ευκαιρίες. | 2. Εργοστάσια. |
| Γ. Προστασία για σύζυγο και εξαρτώμενα παιδιά. | 3. Γραφεία. |
| Δ. Προστασία για εξαρτώμενους γονείς. | 4. Σχολεία. |
| Ε. Κεφάλαια για την εκπαίδευση αδελφών, παιδιών και συγγενών. | 5. Εστιατόρια. |
| Στ. Κεφάλαιο τελικών εξόδων. | 6. Είδη ρουχισμού. |
| Ζ. Κάλυψη εξόδων. | 7. Ιδιοκτήτες επιχειρήσεων. |
| Η. Επαγγελματική ασφάλεια. | 8. Επαγγελματίες. |
| Θ. Νοσοκομειακή ασφάλιση. | 9. Δημόσιοι υπάλληλοι. |
| Ι. Ασφάλιση εισοδήματος από ανικανότητα. | 10. Παντρεμένες γυναίκες. |
| | 11. Χήρες με εισόδημα. |
| | 12. Γυναίκες με ανεξάρτητα μέσα. |

Πόσο μεγάλη είναι αυτή η αγορά; Πολλές ασφάλειες ζωής αγοράζονται κάθε χρόνο από γυναίκες. Οι γυναίκες είναι σε θέση να αγοράσουν; Σκεφτείτε αυτά τα ερωτήματα. Περισσότερες από τις μισές γυναίκες ηλικίας πάνω από 18 ετών εργάζονται. Λέγεται ότι ο αριθμός αυτός θα συνεχίσει να αυξάνεται. Εκατομμύρια γυναίκες που δουλεύουν κατέχουν διευθυντικές θέσεις ή είναι επαγγελματίες. Οι γυναίκες αγοράζουν ασφάλειες ζωής και οικονομικές υπηρεσίες με αυξανόμενα νούμερα και αυξανόμενο όγκο. Για να εργαστεί σε αυτήν την αγορά αποτελεσματικά, ο ασφαλιστής δεν χρειάζεται εντελώς διαφορετική τεχνική, όπως ανακαλύπτεται γρήγορα όταν ο ασφαλιστής αρχίσει να καλλιεργεί την αγορά των γυναικών.

Οι ασφαλιστικές ανάγκες των γυναικών είναι βασικά οι ίδιες με τις ανάγκες των ανδρών. Ενδιαφέρονται να πληρώσουν μόνες τους και να μη γίνονται βάρος σε κανέναν άλλο, άρα μπορούν να αγοράσουν γρήγορα για επένδυση ή σύνταξη. Γρήγορα αποδέχονται τις οικογενειακές ευθύνες και νιώθουν μεγάλη ευθύνη να προστατέψουν τον σύζυγο, τα παιδιά, τους γονείς, τους αδελφούς και αδελφές τους. Πολλές γυναίκες βοηθούν την εκπαίδευση άλλων μελών της οικογένειάς τους και χρησιμοποιούν τις ασφάλειες ζωής για το σκοπό αυτόν. Οι γυναίκες, όπως και οι άνδρες, ενδιαφέρονται να περάσει η οικογενειακή ιδιοκτησία στην επόμενη γενιά, και συχνά μπορεί να ενδιαφέρονται να αγοράσουν ασφάλειες για να μεταβιβάσουν επιχειρήσεις ή να πληρώσουν φόρους.



Οι γυναίκες είναι θαυμάσιοι υποψήφιοι πελάτες. Μπορείτε να επωφεληθείτε από αυτήν την αγορά, αρχίζοντας τώρα να γράφετε ονόματα στην επόμενη σελίδα.



### Γ. Η αγροτική αγορά

Εκατομμύρια άνθρωποι ασχολούνται με τη γεωργία. Οι αριθμοί αυτοί μόνο θα πρέπει να έχουν μεγάλη σημασία για σας. «Ναι», θα αναρωτηθείτε, «αλλά πόσα χρήματα διαθέτουν αυτοί οι άνθρωποι για ασφάλεια ζωής;». Αυτή είναι μια καλή ερώτηση. Και η απάντηση μπορεί να σας εκπλήξει. Ο αγρότης κάποιου μεγέθους είναι σωστός επιχειρηματίας. Μόνο οι αγορές των μηχανημάτων ξεπερνούν πολλά εκατομμύρια. Έτσι, ο αγρότης είναι μεγάλος αγοραστής, ο οποίος πρέπει να μπορεί να αγοράσει μεγάλες ποσότητες ασφάλειας ζωής. Ο μέσος όρος των πωλήσεων ασφαλειών ζωής σε αγρότες αυξάνεται συνεχώς. Όπως, επίσης, αυξάνεται συνεχώς ο μέσος όρος του μεγέθους των ασφαλιστηρίων συμβολαίων. Πρέπει, λοιπόν, να αντιμετωπίζετε τους αγρότες ως μεγάλους αγοραστές, διότι η αγορά ενός συμβολαίου ζωής έχει την ίδια αξία για τον αγρότη όσο και για έναν έμπορο, που έχουν και εξαρτώμενες οικογένειες.

Θυμηθείτε, επίσης, ότι το κάθε μέλος της αγροτικής οικογένειας μπορεί να είναι παραγωγός εισοδήματος. Τα αγόρια και τα κορίτσια μπορεί να έχουν τα πουλερικά ή άλλα ζωντανά, η μητέρα μπορεί να έχει εισόδημα από τα προϊόντα που παράγουν τα ζώα, όπως αβγά, βούτυρο, γάλα και άλλα. Ο αγρότης μπορεί να έχει εισόδημα από σπαρτά, όπως σιτάρι, βαμβάκι, καλαμπόκι, καπνό (ανάλογα με την τοποθεσία) ή από πρόβατα, αγελάδες ή άλλα ζώα. Εδώ έχουμε μια αγορά με πολύ μεγάλο εισόδημα και μια μεγάλη ανάγκη για τις χρηματοοικονομικές σας υπηρεσίες. Υπάρχουν αγροτικές οικογένειες που γνωρίζετε και οι οποίες ίσως χρειάζονται τις υπηρεσίες σας; Γράψτε τα ονόματά τους τώρα.

| Ιδέες για να παρουσιάσετε | Πηγές |
|---|---|
| Α. Δημιουργία αποθεματικού κεφαλαίου. | 1. Καλλιεργητές σιτηρών. |
| Β. Για να μείνει η γη στα παιδιά σας. | 2. Καλλιεργητές φρούτων. |
| Γ. Σύνταξη. | 3. Καλλιεργητές βαμβακιού. |
| Δ. Ασφάλιση της συζύγου, της συνεταίρου στο αγρόκτημα. | 4. Καπνοπαραγωγοί. |
| Ε. Ασφάλιση των εργατών στο αγρόκτημα. | 5. Καλλιεργητές λαχανικών. |
| Στ. Σπουδές των παιδιών. | 6. Ορνιθοτρόφοι. |
| Ζ. Ασφάλεια για τα παιδιά. | 7. Αγελαδοτρόφοι. |
| Η. Για να πληρωθούν οι φόροι κληρονομιάς. | 8. Κτηνοτρόφοι γενικά. |
| Θ. Νοσοκομειακή ασφάλιση. | 9. Γαλακτοπαραγωγοί. |



# Μπαμπά, με μία ασφάλεια Ζωής ίσως δεις κάτι ακόμα!

Δεν τα καταφέρνουν όλοι οι άνθρωποι και όλοι οι γονείς, πατεράδες και μανάδες, να περάσουν καλά τα λίγα ή πολλά χρόνια της ζωής τους...

Η τύχη τα έχει καλά με τους λίγους. Στα επίγεια της πρόσκαιρης ζωής μας οι πολλοί είναι βασανισμένοι. Κεφάλι δεν μπορούν να σηκώσουν. Δουλεύουν «ήλιο με ήλιο». Τα χείλη τους είναι «σφιγμένα» στο παράπονο και το «άντε αύριο να ξημερώσει». Οι γονείς μέχρι να μεγαλώσουν τα παιδιά τους κάνουν «αμάν» και μέχρι να πουν «Δόξα τω Θεώ» φωνάζουν «βοήθα, Παναγιά». Ετσι περνά η ζωή και τους «ξεφεύγουν» πολλά από αυτά που γίνονται «δίπλα τους».

Οι ασφάλειες ζωής και περιουσίας ήταν μια εφεύρεση του ανθρώπινου μυαλού, όπου «οι πολλοί βοηθάνε τον έναν». Εχει βάση την ανθρώπινη αλληλεγγύη για το μέλος που πάσχει. Το ασφάλιστρα είναι η οικονομική πράξη που συγκεντρώνει ένα μεγάλο ποσό από όλους για να «πληρωθεί» ο ένας. Μέσω αυτού του τρόπου εκατομμύρια άνθρωποι στον πλανήτη προστατεύονται από οικονομικές ζημίες και ενισχύονται να συνεχίσουν τη ζωή τους αυτοί και τα παιδιά τους. Έτσι, αρκετοί κέρδισαν «χρόνο» για να δουν τη ζωή τους και τα καλά της και να «σηκώσουν κεφάλι», να χαρούν αυτά που χαρίζει ο Θεός απλόχερα σε όλους. Αρκετοί είδαν μια καλύτερη τύχη στα παιδιά τους, όπως και πολλά παιδιά «συνέχισαν» τη ζωή λίγο καλύτερα στις σπουδές τους, στην παντρειά-οικογένεια ή και στις μαύρες εποχές της ορφάνιας. Έχει διαφορά το φτωχό ορφανό από το άλλο που έχει τον τρόπο να ζήσει... Οι ασφάλειες δεν δίνουν πατεράδες, αλλά για τα λεφτά αφήστε τις «φιλοσοφίες» και ρωτήστε τα ορφανά...

Οι ασφάλειες δίνουν μια «ανάσα» στα βάσανα της ζωής. Οταν νιώθει ο πατέρας και οι γονείς ότι «στην κακιά ώρα» υπάρχει κάτι να στηριχτούν, αυτό «αλαφραίνει» το φορτίο ευθύνης.

Γενικώς, τα έξοδα –καθώς επικρατεί στον κόσμο– τα επωμίζεται ο πατέρας στις περισσότερες οικογένειες, αλλά και οι μανάδες και, σ' ένα ποσοστό, και οι δύο γονείς. Γι' αυτό από κοινού είναι καλό να δουν μαζί αυτό το ζήτημα, τώρα που η ζωή δυσκόλεψε (πάντα ήταν δύσκολη), στις σημερινές συνθήκες.

Οι γονείς να είναι σίγουροι ότι όσο αυτό το συμβόλαιο προστασίας τους θα είναι σε ισχύ, θα νιώθουν ότι έχουν έναν σύμμαχο.

Οι εποχές και τα χρόνια θα περνούν και αυτό θα είναι εκεί γι' αυτούς, όταν το χρειαστούν. Η παρουσία του είναι σίγουρο ότι θα τους δώσει λίγες στιγμές γαλήνης, να δουν λίγο περισσότερα στη ζωή. Να πάνε ένα ταξίδι πιο ανέμελοι. Να κάνουν λίγο ξένοιαστες διακοπές. Να πάνε για ψάρεμα. Να πάνε ένα θέατρο, ένα σινεμά. Να διαβάσουν ένα περιοδικό, μια εφημερίδα, ένα βιβλίο, πίνοντας καφέ και χαλαρώνοντας, για καλή υγεία, καθώς θα ανακαλύπτουν πράγματα που δεν πρόσεξαν ώς τώρα.

Τα ρολόγια στις εκκλησίες και τους τοίχους των δημαρχείων θα σπρώχνουν τις ώρες υπομονετικά. Ο ήλιος θα ντύνει τα χαμόγελα των παιδιών τους χρυσά, τις ώρες που τα μπουμπούκια των λουλουδιών θα ανοίγουν στις αχτίνες του. Θα ονειρεύονται έναν καλό γαμπρό για την κόρη τους. Θα ελπίζουν εντονότερα ότι θα γεράσουν μαζί ευτυχισμένοι. Αν περπατάνε στην παραλία, θα «βλέπουν» τους ναυτικούς να κουβαλάνε «όνειρα» και πραμάτειες και τις πίκρες της ξενιτιάς να σκορπίζουν στα θαλασσόνερα. Θα συγχωρούν τους γέρους κοιλαράδες που, μεθυσμένοι στις ταβέρνες, προσμένουν κάποια πόρνη να χαμογελάσει στο «άδειο» παντελόνι τους... «Επιθυμίες», «πφαίστεια» που νόμιζαν σβηστά θα ξαναπετάξουν κόκκινες φλόγες... Στη δύση του ήλιου θα βλέπουν απελπισμένες ψυχές να προσμένουν μετά τη νύχτα την ανατολή.




Θα ενθαρρύνονται να συνεχίσουν, να δουν μετά το χειμώνα την επόμενη άνοιξη, τις πεταλούδες στα λιβάδια να παίζουν με τις παπαρούνες, τις μαργαρίτες και τα άσπρα χαμομήλια... Τις Κυριακές θα πηγαίνουν στην εκκλησία, να χαιρετήσουν συγγενείς και γείτονες. Θα ζούνε το ρήμα «αγαπώ» στη ζωή τους και όχι στα έργα της τηλεόρασης, και θα συμπονούνε τους άλλους γνωρίζοντας πως δεν υπάρχει άνθρωπος χωρίς παράπονο και πως όλες οι ψυχές στη μοναξιά τους είναι ξερά χωράφια διψασμένα για βροχή αγάπης... Θα ξέρουν ότι φαίνονται λίγα αυτά που έχουν οι άνθρωποι, αλλά είναι πολλά...

Κάθε παιδί κάτω απ' τον ήλιο μπορεί να τα πει όλα αυτά στον μπαμπά του και σ' αυτούς που δεν ξέρουν καλά ότι ασφάλεια είναι η Ασφάλεια Ζωής, που ξεκίνησε σαν φροντίδα για το μεγάλωμα, σαν αποταμίευση των καρπών της γης στα κατώγια και τα πιθάρια, σαν προίκα στην κόρη, σαν κληρονομιά, σαν το δόσιμο του σπιτιού, σαν γονική παροχή, σαν «όνομα», σαν κομπόδεμα στο μαντίλι, σαν λίρες στα νιόγαμπρα, σαν «δώρα» στο γάμο για το νέο αντρόγυνο, σαν ΙΚΑ, σαν ταμείο, σαν εφάπαξ δουλειάς, σαν αποζημίωση...

Ναι, όλα αυτά μοιάζουν σαν εισιτήριο για ένα θέατρο, που έργο του σήμερα είναι η ζωή κάποιων άλλων και αύριο αλλάζει παράσταση και παίζει τη δική μας...

Μπαμπά, ξύπνα... ήρθε η σειρά σου!

*Ευάγγ. Γ. Σπύρου*

# Πώς θα επιβιώσουν οι ασφαλιστές; Οπως τα ζώα της Αφρικής...

Στη ζούγκλα της Αφρικής τα ζώα πολλά χρόνια τώρα συμβιώνουν στα ίδια μέρη χειμώνες-καλοκαίρια, και τα διάφορα είδη συνεχίζουν να υπάρχουν, ανακαλύπτοντας και αξιοποιώντας το καθένα το δυνατό του σημείο.

Ετσι συνυπάρχει το λιοντάρι με τη γαζέλα, η λεοπάρδαλη με το βούβαλο και τη ζέβρα, η τσίτα με τα γνου. Εκεί είναι αναγκασμένα να ζήσουν μαζί οι ελέφαντες, οι αγριόσκυλοι, οι ρινόκεροι, τα φίδια, οι λαγοί, οι γορίλες, οι λύκοι, οι ύαινες κ.ά.

Από αυτά, άλλα έχουν δύναμη (λιοντάρια, ελέφαντες, τίγρεις), άλλα έχουν δυνατή όραση, άλλα δυνατή ταχύτητα (η λεοπάρδαλη τρέχει με 100 χλμ. την ώρα, η γαζέλα με 90, ο ελέφας με 40), άλλα ευλυγισία - ευκινησία, άλλα έχουν δυνατή ακοή, άλλα όσφρηση, άλλα αναπαράγονται γρήγορα και σε μεγάλο αριθμό, άλλα εξαρτώνται από άλλα σε συμμαχίες, άλλα έχουν αυξημένη προσαρμογή κ.λπ. Ετσι, στον μεταξύ τους ανταγωνισμό κρατούν κάποιες ισορροπίες, εκπληρώνοντας το σκοπό της ύπαρξής τους...




Ο,τι συμβαίνει στη φύση, συμβαίνει και στα ανθρώπινα. Βλέπω καθημερινά ανθρώπους να ξεσκίζουν κυριολεκτικά συνανθρώπους τους. Βλέπω αποκρουστικές ύαινες να περιμένουν υπομονετικά να «μαζέψουν» ψοφίμια... Είναι κάτι σύμβουλοι, κάτι προϊστάμενοι, κάτι γενικοί που βγαίνουν απ' τα συμβούλια με «αίματα» στα δόντια και στο στόμα... Είναι κάτι «υπηρεσίες» –και «ανάθεμα τα... υπουργεία τους!»– που παίρνουν αποφάσεις να ριχτούν κάποιοι στα κοπάδια «γνου» και να τα ρημάξουν...

Φιλαράκια, βρείτε τα δυνατά σας σημεία... Η ζούγκλα (και) των ασφαλειών δεν αστειεύεται... Αξιοποιήστε τα προσόντα σας, να γλιτώσετε! Αυτά περί «πολιτισμένων» και «αγαπητών συναδέλφων» αφήστε τα! Ολοι μας είμαστε ταυτόχρονα θύτες και θύματα. «Μας κοιτάζει ο χάρος και του τρέχουνε τα σάλια!» Οργανωθείτε!





# Ολοι οι ασφαλιστές πουλάνε ασφάλειες, αλλά δεν είναι όλοι ίδιοι...

## Οπως το ίδιο τσάι σε διαφορετικές τσαγιέρες!

Αυτοί που δεν ξέρουν να διαλέξουν ασφαλιστή είναι σαν αυτούς που δεν ξέρουν να πιουν καλό τσάι με όλη τη διαδικασία του, από την επιλογή, το βράσιμο, την τσαγιέρα, τον τόπο, το σερβίρισμα, το περιβάλλον, την παρέα, την ώρα, τη διάθεση, την υγεία, τη μοναξιά ή την παρέα... Όλα παίζουν ρόλο και κυρίως οι πέντε αισθήσεις, η όραση, η αφή, η όσφρηση, η γεύση, η ακοή... Δείτε τις εικονιζόμενες τσαγιέρες παρακάτω, κλείστε λίγο τα μάτια και ανακαλύψτε ή θυμηθείτε εποχές, έθνη, βασίλεια, παρέες, ραντεβού οικογενειακά, επαγγελματικά, διπλωματικά, ερωτικά... Νεανικές υπερβολές και γεροντικά ροφήματα, κομψές κυρίες και σερβιτόρους αμίλητους, διπλωμάτες απροσδιόριστους και συγγενείς γνώριμους... Αλλιώς στο Παρίσι, διαφορετικά στην Ιαπωνία, ξεχωριστά στην Αγγλία, στην Αμερική, στην Κίνα...

Η ασφάλιση είναι μια ξεχωριστή διαδικασία στη ζωή των ανθρώπων και, δυστυχώς, ο πολύς κόσμος στην Ελλάδα δεν γεύτηκε τη χαρά της ασφαλιστικής διαδικασίας. Άλλο να πιείς «καραβίσιο καφέ» κι άλλο στο σπίτι σου, με καϊμάκι και σωστές αναλογίες. Άλλο να κάνεις ασφάλεια «στα όρθια», μέσω φίλου, σε άγνωστο ασφαλιστή, χωρίς συζήτηση και ανάλυση, και άλλο να ρωτήσεις για τον ασφαλιστή, την ιστορία του, το βιογραφικό του, την εταιρεία του, το παρελθόν τους, το παρόν τους, τα κτήριά τους, την οικονομική τους δύναμη, τα πλεονεκτήματά τους, τη λειτουργία τους κ.λπ.

Άλλο να πιεις τσάι ή καφέ αγοραστό στο φαστ φουντ ή το περίπτερο, στο νάιλον σακουλάκι ή στα πλαστικά, έξω απ' το γήπεδο κι άλλο να τον πιεις στα σαλόνια του «Πεντελικο ή στο «Intercontinental», ή στη «Μεγάλη Βρεταννία», ή στα υπέροχα καφέ του Κολωνακίου, ή στη Ρώμη, ή σ' ένα στενό του Παρισιού ή της Ζυρίχης, με τα δερμάτινα καθίσματα, τα ξύλινα τραπέζια και τα κάδρα στους τοίχους, και τη μυρωδιά του καφέ ανακατεμένη με ευγένεια και χαμόγελα...

Φταίνε οι εταιρείες και οι ασφαλιστές που τα ισοπέδωσαν όλα και βγάζουν ασφαλιστές μιας χρήσεως, νάιλον συσκευασίας, που δεν αντέχουν στο χρόνο και διατηρούν κωδικούς προ πολλού τελειωμένους και ασφαλιστές ομώνυμους της κακοτυχίας και της κακομοιριάς, ζητιάνους ενός ραντεβού να εκπροσωπούν εταιρείες και θεσμό κακήν κακώς.

Πώς να ανεβεί το επίπεδο, πώς να καλυτερέψουν οι δείκτες της Ένωσης και πώς να χαμογελάσει ο κλάδος μ' αυτές τις στρατιές των περιφερομένων θιάσων εταιρειών και ασφαλιστών από εταιρεία σε εταιρεία, εκπροσώπων όλων και κανενός; Είμαστε μάρτυρες του φαινομένου που οι ασφαλιστές έγιναν σαν τα «λευκά είδη» χωρίς φίρμα στα supermarket για φθηνότερο κόστος...

Είναι λίγοι οι ασφαλιστές πολυτελείας, οι άρχοντες, οι «τζέντλεμεν», οι «μπουτίκ» – και περισσότεροι οι πλανόδιοι στις λαϊκές του «Datsun» και της πλαστικής καρέκλας. Αν θέλουμε ν' ανεβεί ο κλάδος, εταιρείες και ασφαλιστές καλό είναι να βελτιώσουν την εικόνα τους, τη διαφορετικότητά τους, την «αναγνωρισιμότητά» τους.

Οι πολύ λίγοι και ξεχωριστοί αξίζουν τον έπαινό μας, αλλά αν δεν ανεβάσουν τον μέσον όρο, δυστυχώς, θα χαθούν στο πλήθος και την ανωνυμία, κάτι που δεν συμφέρει κανέναν. Ας μάθει ο κόσμος σύντομα ότι όλοι οι ασφαλιστές δεν είναι ίδιοι! Ε.Σ.



# Σε άλλους αρέσει το ΚΟΚΚΙΝΟ, σε άλλους το ΚΙΤΡΙΝΟ...

Οι πωλήσεις βασίζονται στις ανθρώπινες σχέσεις. Οι άνθρωποι θέλουν να τους συμπεριφέρονται οι άλλοι σαν να είναι οι μόνοι και μοναδικοί στον κόσμο. Δεν θέλουν μαζοποίηση, δεν θέλουν ισοπέδωση – ακόμα κι όταν αγορράζουν τυποποιημένα ίδια προϊόντα ή χύμα... Ο καλός πωλητής ψάχνει αυτές τις συμπεριφορές, βρίσκει τα ειδικά χαρακτηριστικά του καθενός, τις προτιμήσεις του, την ομάδα, τη θρησκεία, την πολιτική τοποθέτηση κ.λπ. και τα λαμβάνει υπ' όψιν του... Αποδέχεται αυτό που είναι ο καθένας, σέβεται τις επιλογές και τις προτιμήσεις του, χωρίς να είναι υποχρεωμένος να συμφωνεί ή να τις ακολουθεί...

Σε άλλους αρέσεις το κόκκινο, σε άλλους το μπλε, σε άλλους το κίτρινο... Κάποιες γυναίκες είναι ελκυστικές και ευχάριστες προσωπικότητες, ανεξαρτήτως σωματότυπου, ντυμένες στα κόκκινα ή στα κίτρινα, ή στα μπλε, ή στα γκρι, ή στα μαύρα... Οι προτιμήσεις τους αφορούν το πώς νιώθουν εκείνες καλά και όχι τι λένε οι άλλοι...

Οι πωλητές δεν είναι φρόνιμο να κάνουν τους έξυπνους, τους κριτές, τους δασκάλους, τους καθοδηγητές για άλλα θέματα, αλλά μόνο για τις ασφάλειες... Πολλοί έχασαν δουλειές κάνοντας τον παντογνώστη. Ψάξτε για το τι καλό έχουν οι πελάτες σας και αναγνωρίστε το με συνετό έπαινο... Δώστε ένα μπράβο για το νάζι, για το σκέρτσο, για το βραχιόλι, για το συνδυασμό χρωμάτων των ρούχων, για το χρώμα της κάλτσας, για το περιδέραιο, για την κίνηση, για τη στάση – και μη σχολιάζετε τα... κιλά και τις δίαιτες που κυκλοφορούν! Κάντε τους άλλους να νιώσουν καλά, να δουν αισιόδοξα τη ζωή, να ελπίζουν, να πάρουν ωραίες αποφάσεις αυτοί, να ζήσουν στα μέτρα τους και να χαμογελάσουν...

Άλλωστε, η ζωή έχει πολλά χρώματα για να ταιριάζει σε όλους... Αν είναι να κάνετε κάτι, παρακινήστε τους να διαλέξουν αυτό με το οποίο θα νιώθουν όμορφα.









# Γεια σας, άλογα, που τρέχετε στα ποτάμια!

Σήμερα, αρχή του χρόνου...

...χαιρετίζω τους ανθρώπους εκείνους που τους παρομοιάζουν με άλογα που τρέχουν!

Γεια σας, άλογα, που τρέχετε χρόνια τώρα στα λιβάδια και στα ποτάμια. Σας γνωρίζω καιρό τώρα. Περάσαμε μαζί τόσες εποχές και τόσες Πρωτοχρονιές... Είστε εσείς που τρέχετε μπροστά κι ανοίγετε δρόμους και ανεμίζει η άσπρη χαίτη σας στον αέρα κυνηγώντας την πρωτιά. Που είστε στην πρώτη γραμμή και οι πολλοί θέλουν να σας μοιάσουν. Στα μάτια σας καθρεφτίζεται το μέλλον και δεν σας περνά απ' το νου πως κάποτε «σκοτώνουν τ' άλογα όταν γεράσουν». Είστε εσείς που κινητοποιείτε τους υπόλοιπους, νυσταλέους, παχείς συγκατοίκους σας που ξεχνιούνται... Μ' αρέσει η παρουσία σας, η κίνησή σας, η ράχη σας, το όρθιο κεφάλι που κοιτάζει μπροστά... Είστε εσείς που φτάνετε ή έρχεστε. Είστε από μόνοι σας δυνατοί. Η ορμή σας είναι και όπλο σας. Είστε χαρισματικοί για τους υπόλοιπους. Η επιτυχία είναι στο μυαλό σας.

Φίλοι ασφαλιστές της πρώτης γραμμής, άλογα-έλλογα των πωλήσεων, είστε εσείς που θα ξανατρέξετε για να φτάσετε τις εταιρείες εκεί όπου πρέπει και να τις σώσετε.

Οι αρχαίοι Ελληνες, που αγαπούσαν τόσο πολύ τα άλογα, είχαν ένα σωρό ωραία επίθετα για τα αγαπητά τους ζώα, που πάντα τιμούσαν, αναγνωρίζοντας την αξία τους. Σας τα αφιερώνω και είμαι σίγουρος πως, μεταφορικά, σε όλες τις πόλεις της πατρίδας μας υπάρχουν τέτοια υπέροχα άλογα που τρέχουν: ακρώνυχος, αερσίπους, αίολος, άριστος, γαύρος, εύπους, ευγενής, ζαφλεγής, λαμπρυντής, μεγαλοπρεπής, ορσίπους, φιλήνιος, υψηχής, περίβλεπτος, υψαύχην... κ.λπ.

Εύχομαι να σας τιμούν ώς τα γηρατειά σας και να μην ξεχνάτε ότι λίγοι γνωρίζουν τι αξίζετε!

Γεράσατε πια, «άλογα πρώτης γραμμής», αλλά δεν κουραστήκατε να τρέχετε «για τους άλλους» επί 20 , 25, 30, 35 χρόνια, φιλαράκια των πωλήσεων, που πάνω στην πλάτη σας κάποιοι πωλούν (και αγοράζουν) κτίζοντας προκλητικά περιουσίες...

Έτσι δεν είναι, Δαυίδ Ανδρέου; Έτσι δεν είναι, Γαλυφιανάκη; Τρέχετε ακόμα. Τρέχεις, Βασιλάκη Τερζόγλου· και εσύ, φίλε Γιαννό του Τσεβρένη· τρέχεις ακόμα, Τριανταφυλλίδη του Κουβελιώτη· τρέχεις, Γιάννη Μπουρλαντή· τρέχεις, Πριγκόπουλε· τρέχεις Π. Γλεντή· τρέχεις, Καραθάνο· τρέχεις, Θωμόπουλε· κι εσύ, Καρανικόλα· τρέχεις, Τσαπαδίκο· τρέχεις, Τσώτο· τρέχεις, Κοντογιάννη· τρέχεις, Αναγνόπουλε· τρέχετε, Νίνο· τρέχεις, Ιορδανίδη και Παπακωνσταντίνου· τρέχεις, Μπάτρη· τρέχεις, Σπύρο Μελετίου· τρέχεις, Παναγιωτίδη· τρέχεις, Μασούλα· τρέχεις, Παπαδόπουλε· τρέχεις, Φάνη Κατσούδα· τρέχεις, Φιοράντη, τρέχεις...



# Μη βασανίζετε τους άλλους!

**Ένας βασιλιάς κάποτε, στα παραμύθια, έβαλε μπροστά στον διάδοχο γιο του το στέμμα τού βασιλείου κι ένα σπαθί. «Διάλεξε» του είπε «τι προτιμάς. Το στέμμα ή το σπαθί;» Ο γιος του διάλεξε το σπαθί και είπε στον πατέρα του: «Το στέμμα θα το πάρω με το σπαθί μου!»**

Δυστυχώς, πολλοί managers έχουν το στέμμα του τίτλου του διευθυντή χωρίς να το αξίζουν, είτε για τυπικούς είτε για ουσιαστικούς λόγους. Δεν κάνουν όλοι για τη δουλειά του ασφαλιστή. Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ», στο οποίο πολλοί ασφαλιστές μας είναι συνδρομητές και το παίρνουν στο σπίτι τους και το διαβάζουν, γράφει γι' αυτό το θέμα χωρίς περιστροφές αλήθειες που δεν αρέσουν στο σύστημα που βγάζει –με αυτοσχεδιασμούς, εκβιασμούς ή παραπλάνηση– διευθυντές, καταστρέφοντας την καριέρα τους ως ασφαλιστών. Πολλοί άσχετοι πιστεύουν ότι, επειδή κάποιος έκανε μερικές ασφάλειες, είναι ικανός και να διοικήσει. Δεν είναι έτσι και έχουν τεράστια ευθύνη όσοι φέρονται επιπόλαια και δίνουν δάνεια και προκαταβολές για να αρπάξουν ασφαλιστές από τον ανταγωνισμό ή για να «δέσουν» κάποιους στην εταιρεία τους. Μπορείτε να ζητήσετε και χρηματική αποζημίωση αν σας έβλαψαν! Δεν είναι τόσο απλά τα ζητήματα και χάθηκε πολύς κόσμος ικανός από τους αδέξιους άσχετους...

Διαβάστε εδώ γι' αυτό το θέμα:

**Η ικανότητα και τα προσόντα της διευθύνσεως ενός υποκαταστήματος**

Υπάρχουν 14 συγκεκριμένες ικανότητες και προσόντα που απαιτούνται για να πετύχει κάποιος στο χώρο της διευθύνσεως πωλήσεων ενός υποκαταστήματος. Διαβάστε αυτές τις ικανότητες και τα προσόντα, δίνοντας ιδιαίτερη προσοχή στους ορισμούς.

1. Ανεξαρτησία. Η ικανότητα της καθοδηγήσεως κάποιου με έντιμο και ηθικό τρόπο. Εδώ περιλαμβάνεται η ικανότητα λήψεως αποφάσεων για τις ενέργειες κάποιου και η παροχή πιστώσεως χρόνου σε άλλους όταν σας εξουσιοδοτούν γι' αυτό.

2. Έμφαση στην ανεκτικότητα. Η ικανότητα της διατηρήσεως του αυτοελέγχου και η ικανοποιητική λειτουργία κάτω από συνθήκες πιέσεως. Εδώ περιλαμβάνεται και η ικανότητα της διατηρήσεως του προσωπικού ενθουσιασμού και η μετάδοση ενθουσιασμού σε άλλους, όταν οι περιστάσεις είναι δυσμενείς.

3. Ικανότητες στις διαπροσωπικές σχέσεις. Η ικανότητα να αντιλαμβάνεστε και να συνδέεστε με τις ανάγκες των άλλων, έχοντας επίγνωση των προβλημάτων τους. Αυτό προϋποθέτει προσιτότητα εκ μέρους σας και ειλικρινές ενδιαφέρον για τους άλλους ανθρώπους, τους προβληματισμούς τους και τη μελλοντική τους επιτυχία.

4. Διεύθυνση του χρόνου και μεταβίβαση αρμοδιοτήτων. Η ικανότητα της μεταβιβάσεως αρμοδιοτήτων σε άλλους με τον κατάλληλο τρόπο και η οργάνωση του χρόνου και των δραστηριοτήτων κάποιου με ορθό και αποδοτικό τρόπο.

5. Διδακτικά και εκπαιδευτικά προσόντα. Η γνώση και η ικανότητα να εφαρμόζουμε σωστές εκπαιδευτικές διαδικασίες και πρακτικές εξασκήσεως σε άλλα πρόσωπα, ώστε να αναπτυχθούν τα προσόντα τους στις πωλήσεις, αφού έχουν ήδη επισημανθεί τυχόν μειονεκτήματά τους. Εδώ περιλαμβάνεται και η ικανότητα της εμπεδώσεως αληθινής πίστεως στην αξία της σταδιοδρομίας στο χώρο των ασφαλειών.

6. Προσόντα για τις πωλήσεις. Η ικανότητα για πώληση ασφαλειών. Σ' αυτήν περιλαμβάνεται η γνώση των προϊόντων της εταιρείας και οι ανάγκες στις οποίες ανταποκρίνονται, συνδυασμένες με τη δυνατότητα επισημάνσεως πιθανών αγορών για μελλοντικές πωλήσεις.



7. Η διάθεση να επιδιώκετε και να δέχεστε βοήθεια. Η ικανότητα να αναγνωρίζετε τις προσωπικές ανάγκες κάποιου για αρωγή και να επιζητείτε βοήθεια όταν αυτή χρειάζεται. Αυτό προϋποθέτει διάθεση να ακούτε και να δέχεστε καθοδήγηση και να εκφράζετε εμπιστοσύνη στις ικανότητες άλλων.







# ...Διαλέξτε τώρα το επάγγελμα του διευθυντή ή του ασφαλιστή!

8. Προσόντα για τη διεύθυνση εργασιών. Η ικανότητα στις διοικητικές εργασίες. Εδώ περιλαμβάνεται και η ικανότητα χειρισμού των οικονομικών θεμάτων, η δυνατότητα αναλήψεως κινδύνων και δύσκολων αποφάσεων.

9. Προσόντα για την επίλυση προβλημάτων. Η ικανότητα επισημάνσεως προβληματικών καταστάσεων πριν ξεφύγουν από τον έλεγχό σας και η εφαρμογή δημιουργικών λύσεων. Εδώ περιλαμβάνεται και η ικανότητα να βλέπετε μια ποικιλία εναλλακτικών λύσεων σε ένα πρόβλημα.

10. Προσόντα στην προφορική επικοινωνία. Η ικανότητα να εκφράζεται κανείς με σαφήνεια, τόσο σε επίσημες όσο και σε ανεπίσημες συναντήσεις, και να αποσπά πληροφορίες με αποτελεσματικότητα. Εδώ περιλαμβάνεται και η ικανότητα να εκφράζεται κανείς με άνεση σε τεχνικές έννοιες.

11. Προσόντα στον προγραμματισμό και την εκτέλεση. Η ικανότητα να αναπτύσετε αναλυτικά διάφορα σχέδια, προβλέποντας μελλοντικές ανάγκες και εκπληρώνοντάς τες διά μέσου μιας περιοδικής παρακολουθήσεως, αξιολογήσεως και εναρμονισμού με τις τρέχουσες συνθήκες.

12. Δεσμεύσεις προς την εταιρεία. Η ικανότητα της εδραιώσεως και διατηρήσεως της πίστεως προς την εταιρεία, συμπεριλαμβανομένης της δεσμεύσεως να επιτυγχάνονται οι γενικότεροι στόχοι της εταιρείας χάρη στην επίτευξη των επί μέρους στόχων που έχει θέσει ο καθένας από μας.

13. Προσαρμοστικότητα στο περιβάλλον. Η ικανότητα να είναι κανείς μόνιμα ενήμερος για γεγονότα που συμβαίνουν γύρω του, χρησιμοποιώντας αυτές τις γνώσεις όποτε χρειάζεται προς όφελός του. Εδώ περιλαμβάνεται η ικανότητα να προσαρμόζεται κανείς κατάλληλα όταν συνεργάζεται με διαφορετικές ομάδες ανθρώπων, οπότε θα πρέπει να δέχεται και να προσαρμόζεται σε μια αλλαγή.

14. Επιλογή. Η ικανότητα της διατηρήσεως ενός υψηλού επιπέδου ενεργείας και η ικανότητα της εκτελέσεως σε τακτά διαστήματα σημαντικών – αν και επαναληπτικών, μερικές φορές, εργασιών. Αυτό προϋποθέτει να παρακινείσθε από υψηλούς στόχους επιτεύξεων και αναγνωρίσεως.

Συγκρίνοντας την παράθεση διαφόρων ικανοτήτων και προσόντων, θα διαπιστώσετε διάφορες ομοιότητες. Για παράδειγμα, και τα δύο προϋποθέτουν ικανότητα στην επικοινωνία. Αυτό αναμένεται, αφού και οι δύο θέσεις σχετίζονται με τη συνεργασία με άλλους ανθρώπους. Παρά ταύτα, επειδή η σταδιοδρομία στο χώρο της διευθύνσεως ενός υποκαταστήματος προϋποθέτει εργασία διά μέσου άλλων, υπάρχουν σημαντικές διαφορές. Π.χ., υπάρχουν δύο αντιφατικές θεωρήσεις των ικανοτήτων πάνω στη διεύθυνση εργασιών και τις εκπαιδευτικές και διδακτικές ικανότητες στην κατάσταση όπου παρατίθενται οι ικανότητες και τα προσόντα ενός ασφαλιστή. Σε άλλες περιπτώσεις, ακόμη και ο τίτλος που δίνεται στο προσόν ή την ικανότητα μπορεί να είναι παρόμοιος, οπότε ο σχετικός ορισμός έρχεται να φωτίσει σημαντικές διαφορές. Αυτό πάλι δεν πρέπει να προκαλεί έκπληξη, διότι πρόκειται για δύο διαφορετικές εργασίες. Οι διαφορές υπογραμμίζουν ξεκάθαρα το γεγονός ότι η επιτυχία σε μια εργασία κατ' ουδένα τρόπο εγγυάται επιτυχία σε κάποιαν άλλη.

Με αυτές τις παραθέσεις των ικανοτήτων και προσόντων στις πωλήσεις και στη διεύθυνση υποκαταστήματος κατά νου, είστε τώρα στην άριστη θέση να τις συνδυάσετε με τα δικά σας προσόντα και ικανότητες. Προχωρώντας έπειτα σε μια έντιμη αξιολόγηση των προσωπικών σας ικανοτήτων και στόχων για τη σταδιοδρομία σας, αποδεχόμενος και τις αντικειμενικές απόψεις άλλων, είσθε πια τόσο εξοικειωμένος με τις δύο σταδιοδρομίες, ώστε να μπορείτε να καταλήξετε στην επιλογή εκείνης που θεωρείτε εσείς ως καλύτερη για σας. Τα επόμενα σχέδια, σε συνδυασμό με τη συζήτηση που θα έχετε με τον διευθυντή σας, θα σας επιτρέψουν να καταλήξετε σε αυτήν την επιλογή.

**ΔΙΑΛΕΞΕ ΑΥΤΟ ΠΟΥ ΣΟΥ ΠΑΕΙ. ΚΑΙ ΤΑ ΔΥΟ ΣΕ ΠΑΝΕ ΣΤΟΝ ΠΑΡΑΔΕΙΣΟ Ή ΣΤΗΝ ΚΟΛΑΣΗ**

# Υπ' όψιν γενικού διευθυντή

**Το «Ασφ. ΝΑΙ» απευθύνεται στους διευθύνοντες και γενικούς διευθυντές και τους παρακαλεί να συνεργαστούν με τους διευθυντές γραφείων πάνω στις δραστηριότητές τους. Ξαναθυμίστε το... βασικό έργο τους. Γυρίστε στα βασικά. Δώστε το «φιλί της ζωής», να ξαναζωντανέψουν οι πωλήσεις.**

**Δραστηριότητες του διευθυντή**
**Δραστηριότητα**

1. Εκπαίδευση και επίβλεψη νέων ασφαλιστών.
2. Υποβοήθηση νέων ασφαλιστών πάνω στις πωλήσεις.
3. Εκπαίδευση και επίβλεψη παλαιότερων ασφαλιστών.
4. Υποβοήθηση παλαιότερων ασφαλιστών πάνω στις πωλήσεις.
5. Στρατολόγηση και επιλογή.
6. Προσυμβατικός προσανατολισμός.
7. Ανάπτυξη πωλήσεων του υποκαταστήματος.
8. Συγκεντρώσεις στο υποκατάστημα.
9. Δραστηριότητα σχετική με τους brokers (δεν ισχύει για την Ελλάδα).
10. Εκπαίδευση πάνω στη διεύθυνση (μάνατζμεντ).
11. Διοίκηση γραφείου.
12. Κοινωνικές και επαγγελματικές δραστηριότητες.
13. Προσωπική παραγωγή.

**Ορισμοί**

**Νέος ασφαλιστής**

Ασφαλιστές που στρατολογήθηκαν κατά το προηγούμενο ή κατά το τρέχον ημερολογιακό έτος.

**Εκπαίδευση και επίβλεψη**

Δραστηριότητες που έχουν ως στόχο την πρόσκτηση γνώσεων και την ανάπτυξη ικανοτήτων. Την καθοδήγηση του ασφαλιστή και την εφαρμογή στην πράξη των γνώσεων και ικανοτήτων που ανέπτυξε. Την επαγγελματική ηθική και την παρακίνηση.

**Βοήθεια πάνω στις πωλήσεις**

Ο ασφαλιστής υποβοηθείται σε μία συγκεκριμένη περίπτωση, όπου γίνεται χρήση των γνώσεων και ικανοτήτων του που ανέπτυξε κατά την εκπαίδευσή του.

**Στρατολόγηση και επιλογή**

Οι δραστηριότητες που συναρτώνται με την προσέλκυση και επιλογή ασφαλιστών, εξαιρουμένου του προσυμβατικού προσανατολισμού.

**Η ανάπτυξη των πωλήσεων στο υποκατάστημα**

Οι δραστηριότητες που σχετίζονται με τον προγραμματισμό, τη διοίκηση και την επαγγελματική ηθική των ασφαλιστών και των unit managers. Περιλαμβάνει, επίσης, διαγωνισμούς, ανάπτυξη πηγών υποψήφιων πελατών, προβλήματα που αναφύονται μετά τη λήψη μιας αιτήσεως ασφαλίσεως, αναφορές των unit managers, σχεδιασμό, προγραμματισμό και διεύθυνση εκπαιδευτικών προγραμμάτων, συμμετοχή σε συγκεντρώσεις υποκαταστήματος, συνέδρια κ.λπ.

**Δραστηριότητα σχετική με τους brokers**

(περιλαμβάνει όλη τη δραστηριότητα που σχετίζεται με τους brokers – η οποία, πάντως, δεν ισχύει για την Ελλάδα).

**Εκπαίδευση στο μάνατζμεντ**

Σεμινάρια και ενημερωτική εκπαίδευση πάνω στη διεύθυνση υποκαταστήματος, που περιλαμβάνει τόσο το χρόνο του εκπαιδευτή όσο και του εκπαιδευομένου. Αυτοενημέρωση και συμμετοχή στις εκδηλώσεις των κατά επιθεωρήσεις συγκεντρώσεων των διευθυντών υποκαταστημάτων και unit managers.

**Διοίκηση του γραφείου**

Περιλαμβάνει τη διοίκηση του προσωπικού των γραφείων του υποκαταστήματος, την εξυπηρέτηση των πελατών και την προσπάθεια για τη διατήρηση των συμβολαίων.

**Κοινωνικές και επαγγελματικές δραστηριότητες**

Συμμετοχή σε διάφορες αστικές, κοινωνικές και επαγγελματικές εκδηλώσεις.

**Αν δεν έχετε τέτοιους διευθυντές, φτιάξτε!**
**Διαφορετικά, ίσως χάσετε τη θέση σας!**





## Αποτελεσματική επικοινωνία στις σύγχρονες επιχειρήσεις

**Προστασία του ονόματος**

Για την επιχείρηση, το όνομα αξίζει περισσότερο από κάθε χρηματοοικονομικό ή άλλο περιουσιακό στοιχείο. Είναι αυτό που κάνει το προϊόν να διαφέρει από τα αντίστοιχα των ανταγωνιστών. Η διαδικασία της δημιουργίας «ονόματος» αφορά τη διαδικασία δημιουργίας ενός προϊόντος που θα «μιλάει» στους πελάτες και με το οποίο οι πελάτες θα συντονίζονται ή/και θα ταυτίζονται. Η διαχείριση του ονόματος είναι μια σημαντική λειτουργία της ολοκληρωμένης επικοινωνίας και απαιτεί από την επιχείρηση διαρκή οικονομική δέσμευση και συνέπεια.

Ο γενικός ορισμός του ονόματος είναι ένα καταχωρισμένο εμπορικό σήμα για αγαθά ή υπηρεσίες. Αλλά το όνομα είναι πολλά περισσότερα από ένα απλό εμπορικό σήμα. Δεν περιλαμβάνει μόνο τη διαφήμιση ενός προϊόντος, αλλά και τη συσκευασία, τα σημεία πώλησης, την εξυπηρέτηση των πελατών, την τιμή, την επίδοση, τους κοινωνικούς στόχους και διάφορες συγκινησιακές εμπειρίες που μπορεί να έχει ο πελάτης με το συγκεκριμένο προϊόν. Ακόμα και η επιλογή του εκφωνητή επηρεάζει τον τρόπο με τον οποίο το δέχεται ο πελάτης. Όλοι αυτοί οι παράγοντες βοηθούν στη δημιουργία της προσωπικότητας του ονόματος.

> Το όνομα ανανεώνεται από μόνο του μέσα από την αναζήτηση νέου κοινού. Πολλοί έβλεπαν το Old Spice, το γνωστό ανδρικό αποσμητικό της Procter and Gamble (P&G), ως ένα προϊόν για τους παππούδες. Η P&G αναζητούσε νέο κοινό (Baker, 2002). Το Old Spice διατήρησε το σήμα κατατεθέν του (το κλασικό άσπρο μπουκάλι με το καραβάκι) για την παραδοσιακή κολόνια και το afftershave, αλλά πρόσθεσε νέα προϊόντα, όπως το σπρέι σώματος RedZone, που απευθυνόταν στους νεότερους άνδρες. Πολύ σύντομα το RedZone βρέθηκε στην κορυφή της κατηγορίας του στις ΗΠΑ και στην Ευρώπη (Neff, 2006).

Σκεφτείτε μερικά από τα μεγαλύτερα ονόματα και το κύρος τους ανάμεσα στους καταναλωτές: η Coca-Cola θεωρείται το πιο πολύτιμο όνομα στον κόσμο, η L'Oréal η μεγαλύτερη εταιρεία καλλυντικών και τα ρολόγια Rolex, δημιούργημα του Hans Wilsdorf, είναι διάσημα για την ποιότητα και την αξιοπιστία τους.

Ο Kevin Lane Keller έχει μελετήσει σε βάθος το ρόλο του ονόματος και τονίζει ότι τα διευθυντικά στελέχη πρέπει να κατανοούν τι σημαίνει αυτό για τους καταναλωτές. Αναφέρει την περίπτωση της γαλλικής εταιρείας Société Bic, η οποία σημείωσε μεγάλη επιτυχία με τα στυλό διαρκείας που εισήγαγε τη δεκαετία του '50, τους αναπτήρες μιας χρήσεως τη δεκαετία του '60, τα ξυραφάκια μιας χρήσεως τη δεκαετία του '80, αλλά είχε παταγώδη αποτυχία με τα φθηνά αρώματα που κυκλοφόρησε το 1989. Σύμφωνα με τον Keller, παρά το ότι η επιχείρηση δαπάνησε 20 εκατ. δολάρια σε διαφήμιση, δεν κατάφερε να αντιληφθεί πώς έβλεπαν οι πελάτες τα αρώματά της (Keller, 2000, σελ. 154).

Το όνομα βρίσκεται σε άμεση συνάρτηση με την εμπιστοσύνη. Η έρευνα του Reader's Digest για το όνομα στην Ευρώπη, μια έρευνα που διεξάγεται κάθε χρόνο από το 1999 σε 14 διαφορετικές χώρες, συνέδεσε το ζήτημα της εμπιστοσύνης με το θέμα της ευθύνης απέναντι στο περιβάλλον και τα υψηλά ηθικά πρότυπα. Στη μελέτη, οι Γερμανοί κατονόμασαν την Toyota ως την πιο έμπιστη αυτοκινητοβιομηχανία, γιατί πίστευαν στα ηθικά πρότυπα που αντιπροσώπευε. Στην κορυφή της λίστας ήταν τα προϊόντα περιποίησης Nivea και τα τηλέφωνα Nokia, http://www.rdtrustedbrands.com/results/results06 (Reader's Digest, 2006).

Η επικοινωνία και η διατήρηση του καλού ονόματος δεν αποτελούν εύκολο αντικείμενο. Πολλοί είναι οι ειδικοί μελετητές και οι επαγγελματίες στο χώρο του μάρκετινγκ που ασχολούνται με το θέμα. Υπάρχουν πολλές σχολές δημοσίων σχέσεων, όπου διδάσκονται τρόποι αναβάθμισης και ανύψωσης του κύρους ενός ονόματος.

Στο κεφάλαιο 2 συζητήσαμε την ιεράρχηση των αναγκών σύμφωνα με τη θεωρία του Maslow. Ο Scott Bedbury, πρώην διευθυντής διαφήμισης στη Nike και συγγραφέας του «A New Brand World» (Bedbury, 2002), λέει ότι οι επιχειρήσεις που κατανοούν την ιεράρχηση των αναγκών κατά Maslow θα καταφέρουν να φέρουν τα προϊόντα τους πάνω από το θόρυβο που δημιουργούν τα αντίστοιχα προϊόντα των αντιπάλων. Για παράδειγμα, τα μηνύματα που τονίζουν συναισθηματικές ανάγκες, όπως η εκπλήρωση ή η λαχτάρα να ανήκεις κάπου, βρίσκουν περισσότερες πιθανότητες απήχησης στους καταναλωτές.

Ο John Grant, ειδικός σε θέματα εταιρικής στρατηγικής, ξεφεύγει από τις θεωρίες που κινούνται γύρω από την ψυχολογία και ορίζει το όνομα ως «έναν θύλακο στρατηγικών πολιτιστικών ιδεών» (Grant, 2006, σελ. 273). Τονίζει ότι τα επιτυχημάν ονόματα είναι σαν τα μόρια που εξακολουθούν να μεταβάλλονται και να μεγαλώνουν με την πάροδο του χρόνου, όπως γίνεται και με τη γνώμη των καταναλωτών.

*ΠΗΓΗ: «Εξωτερική επικοινωνία: τα μηνύματα που στέλνετε στο κοινό σας», εκδόσεις «ΚΡΙΤΙΚΗ».*

# Οι ασφαλισιές και ο τζίτζικας που τραγουδάει...



Ο τζιτζικας είναι ένα έντομο που περιλαμβάνει πολλά είδη· στην Ελλάδα πολύ κοινός τζιτζικας είναι ο τέττιξ ο πληβείος, που ζει στα δέντρα, απομυζώντας το ξύλο τρυφερών κλαδιών. Το όνομα του το έδωσαν οι αρχαίοι Ελληνες: τέττιξ, από το τερετίζω / τερέτιξ, «προς μόνην συνέχειαν λαλιάς και εύροιαν ήχου και φωνής τορότητα» (Αριστοτέλης). Τα αρσενικά είναι προικισμένα με ένα ηχητικό όργανο περίπλοκης δομής στη βάση της κοιλιάς τους. Τον γνωστό ήχο ο τζιτζικας τον εκπέμπει στις θερμότερες ώρες του καλοκαιριού. Κατά Ιούλιο-Αύγουστο το θηλυκό γεννά αβγά στους μίσχους των ποωδών φυτών, τρυπώντας τους με το όργανο ωοτοκίας. Τέλος καλοκαιριού, όταν τα ακμαία κοντεύουν να πεθάνουν, από τα αβγά βγαίνουν οι προνύμφες που σκάβουν στοές σε διάφορα βάθη και για να τραφούν απομυζούν τη λύμφη των ριζών. Ύστερα από 3 ή 4 χρόνια υπόγειας ζωής, η προνύμφη βγαίνει και μεταμορφώνεται σε νύμφη...

Δεν ξέρω, αλλά ο Αίσωπος το αδίκησε αυτό το έντομο, συγκρίνοντάς το με το εργατικό μπρμύγκι... Εκείνο που θα παρατηρούσα είναι ότι, ίσως, λόγω της πολυετούς παραμονής του στα σκοτάδια και στο χώμα των ριζών, να έχει δίκιο να κελαπδά μερόνυχτα χαρούμενο, βλέποντας την όμορφη φύση με τα χρώματα, το πράσινο, το κίτρινο, το μοβ, το κόκκινο, το γαλάζιο κ.λπ. και τις ωραίες αποχρώσεις τους. Γιά σκεφθείτε τη διαφορά! Και αν είναι ένας ύμνος στον Δημιουργό του; Αν στη γλώσσα του λέει ό,τι είπε ο Δαυίδ, πως «οι ουρανοί διηγούνται δόξαν Θεού»;Τρία χρόνια κάτω απ' τη γη υπομονετικά «δούλευε» το ρόλο του... Γιατί να μη τραγουδήσει 2-3 μήνες πριν πεθάνει; Τροφή στα πουλιά γίνεται και λίγο χυμό ρουφάει απ' τα κλαδάκια, χαρίζοντας το τραγούδι του τις ζεστές μέρες... Δεν τον αδικούμε όταν τον λέμε τεμπέλη;

Είδατε τι κάνει η «δημοσιογραφία» του Αισώπου; Μπορεί να είναι διαφορετικά μερικές φορές τα πράγματα: Ας είμαστε προσεκτικοί. Δεν ξέρω, αλλά με «νευρίασε» αυτός ο Αίσωπος που τον είπε τεμπέλη... Όλα τα πλάσματα του Θεού έχουν το ρόλο τους. Κι αλήθεια, αυτά τα τζιτζικάκια τ' αγαπάω περισσότερο απ' τα μυρμήγκια... Έχουν το ρόλο τους και εκείνα, αλλά πολλά καλοκαίρια μ' άρεσε να κυνηγάω τζιτιτζικια στα δέντρα, να τα κρατάω πολλά μαζί κι ύστερα να τα «ελευθερώνω»...

«Τζιτζικια» είναι και οι άνθρωποι... Έρχονται αλλιώς, μεταμορφώνονται, παίζουν έναν ρόλο, πεθαίνουν, αφήνουν απογόνους... Άνθρωποι και τζιτζικια είναι ευχάριστοι, είναι και ανυπόμονοι... Δίπλα τους τα ρολόγια περιμένουν υπομονετικά... Η ζωή κυλάει. Οι άνθρωποι τρέχουν, τα τζιτζικια τραγουδάνε... Όμως και τα δύο είδη παίζουν κάποιο ρόλο... Εύχομαι ο άνθρωπος να μιμηθεί τον τζιτζικα στο βαθμό που «εκπληρώνει το σκοπό της φύσης του». Εύχομαι πολλοί πατεράδες να φροντίσουν τα παιδιά τους να γεννηθούν σε περιβάλλον που βοηθά την επιβίωσή τους... Τα παιδιά του τζιτζικα θα βρουν χυμούς και τροφή να αντέξουν τρία χρόνια στις ρίζες και στο χώμα. Δυστυχώς, πολλά παιδιά πολλών πατεράδων ανθρώπων δεν θα βρούνε το κατάλληλο περιβάλλον να μεγαλώσουν σωστά ώς την ημέρα που θα βγουν να τραγουδήσουν τη ζωή. Οι ασφαλιστές αξίζει τον κόπο ν' αφιερώσουν χρόνο να σκεφθούν ότι οι ασφάλειες κρύβουν μέσα τους «χυμούς επιβίωσης» για πολλά αγαπημένα πρόσωπα... Έχουν τον τρόπο τους να εξασφαλίσουν μέσω ενός «φιλοσοφημένου» ασφαλιστή όλα αυτά που χρειάζονται οι επόμενοι για να συνεχίσουν να ζούνε στο θαύμα της ζωής «τραγουδώντας»... Οι ασφαλιστές με τις πωλήσεις βοηθούν και εδώ. Ε.Σ.

# Αφήστε τα άγχη, τα χάδια και τα παρακάλια.

# Διεισδύστε έξυπνα!

**ΔΙΕΙΣΔΥΣΗ ΣΕ ΣΥΓΚΕΚΡΙΜΕΝΕΣ ΑΓΟΡΕΣ**

Η πώληση αποτελεί την κύρια δουλειά του ασφαλιστή. Και είναι γνωστό ότι για την επιτυχία στις πωλήσεις ο ασφαλιστής πρέπει να βρίσκεται κοντά στους πελάτες, να έχει δηλαδή συνεχή επαφή με τα προβλήματα, τις ανάγκες τους, καθώς και να είναι ενήμερος για τις οικονομικές συγκυρίες της αγοράς στην οποία εργάζεται. Για να γίνει ευκολότερο και αποτελεσματικότερο το έργο του υπ' αυτές τις συνθήκες, η διεθνής εμπειρία μας έχει οδηγήσει σε μία μέθοδο που ονομάζεται «διείσδυση σε συγκεκριμένες αγορές» (στα αγγλικά έχει καθιερωθεί ως TARGET MARKETING).

Διείσδυση σε μια αγορά είναι η κατεύθυνση των προσπαθειών πώλησης σε μία συγκεκριμένη αγορά.

Μία συγκεκριμένη αγορά είναι μια ομάδα ανθρώπων με:

– Κοινά χαρακτηριστικά.

– Κοινές ανάγκες.

– Υψηλό βαθμό αλληλεπίδρασης μεταξύ των μελών αυτής της αγοράς.

Υπάρχουν 5 κατηγορίες αγορών που ενσωματώνονται στις παραπάνω 3 προδιαγραφές:

1. Γεωγραφικές ομάδες, π.χ., μια συνοικία.
2. Κοινωνικές ομάδες, π.χ., σωματεία.
3. Επαγγελματικές ομάδες, π.χ., οι δικηγόροι μιας πόλης.
4. Γλωσσικές, πολιτιστικές ή εθνικές ομάδες, π.χ., μουσουλμάνοι της Θράκης, Αρμένιοι κ.ά.
5. Ομάδες με ιδιαίτερες ανάγκες, π.χ., καινούργιοι γονείς, ιδιαίτερα ευαίσθητοι στην προστασία και εξασφάλιση του παιδιού κ.λπ.

**ΣΕ ΤΙ ΧΡΗΣΙΜΕΥΕΙ Η ΔΙΕΙΣΔΥΣΗ ΣΕ ΜΙΑ ΑΓΟΡΑ**

Οι ομάδες των ανθρώπων με τις οποίες θα δουλέψει ο ασφαλιστής αποτελούν καθοριστικό παράγοντα για την επιτυχία. Κι αυτό έχει ακόμη μεγαλύτερη σημασία όταν πρόκειται ειδικά για νέο ασφαλιστή που ξεκινά την καριέρα του. Η σωστή επιλογή της αγοράς θα επιδράσει ευνοϊκά στα εξής σημεία:

1. Ευκολία στην εξεύρεση πελατών. Το σύστημα των συστάσεων λειτουργεί ευκολότερα σε μία ομάδα με αλληλεπίδραση και αλληλογνωριμία των μελών.

2. Επιλογή του κατάλληλου ασφαλιστικού σχεδίου. Ο ασφαλιστής μαθαίνει καλά τις ανάγκες και τα προβλήματα του συγκεκριμένου κλάδου-επαγγέλματος.

3. Η παραγωγικότητα επηρεάζεται, διότι:

α) Συγκεντρώνεται η αναζήτηση πελατών σε συγκεκριμένες κατηγορίες ανθρώπων.

β) Αποκτά ο ασφαλιστής εμπειρία στη συγκεκριμένη αγορά.

γ) Δημιουργείται υπόληψη υψηλή για τον ασφαλιστή.

4. Βελτιώνεται η διατηρησιμότητα, διότι:

α) Ο πελάτης αποκτά την πεποίθηση ότι αγόρασε κάτι που ταιριάζει στην περίπτωσή του.

β) Ο ασφαλιστής αποκτά κύρος ως ειδικός στην περίπτωση.

5. Γίνεται πιο οργανωμένη η εξυπηρέτηση των πελατών (SERVICE).







**ΠΟΤΕ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΕΤΕ ΤΟΥΣ ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ ΣΑΣ;**

## ? ΕΣΥ τι θα έκανες;

### Μείωση πωλήσεων

Όταν ο Καρλ μπήκε στο γραφείο του, βρήκε τη Ρίτα να κάθεται σε μια καρέκλα σκυφτή και σκυθρωπή. «Δεν ξέρω τι έχω πάθει, Καρλ. Δεν κλείνω πια τόσες συμφωνίες όσες παλιότερα». Η Ρίτα ήταν μια έξυπνη υπεύθυνη πωλήσεων, καλή στη δουλειά της. Ο Καρλ υποψιάστηκε ποιο ήταν το πρόβλημα και τη συμβούλεψε να μιλάει λιγότερο στην τηλεφωνική της επικοινωνία με τους πελάτες για το κλείσιμο νέων συμφωνιών, να τους ακούει περισσότερο και να μην τους κατακλύζει με λεπτομέρειες για το προϊόν. Μετά τη συμβούλεψε να «ανέβει» λιγάκι –όλοι κάποια στιγμή «πέφτουν»– και εκείνος ήξερε ότι η Ρίτα σύντομα «θα ξαναέπαιρνε τα πάνω της».

Ο Καρλ ήταν περήφανος για τον τρόπο που εκπαίδευε τους συνεργάτες του, δίνοντάς τους μικροσυμβουλές και εμψυχώνοντάς τους. Γι' αυτό και απογοητεύτηκε λίγο όταν, μία ή δύο βδομάδες αργότερα, η Ρίτα επέστρεψε, ακόμη πιο θλιμμένη, χωρίς να έχει λύσει το πρόβλημά της. Είχε ακολουθήσει τις υποδείξεις του, αλλά εξακολουθούσε να έχει άθλια αποτελέσματα. Ήταν εμφανές ότι δεν αρκούσε ένα εμψυχωτικό χτύπημα στην πλάτη. Ο Καρλ καταλάβαινε ότι έπρεπε να προσεγγίσει το θέμα διαφορετικά, αλλά τι άλλο θα μπορούσε να κάνει για να βοηθήσει τη Ρίτα να βελτιώσει την απόδοσή της;

## ? Τι θα ΜΠΟΡΟΥΣΕΣ να κάνεις...

### Θυμόσαστε το δίλημμα του Καρλ;

Ο σύμβουλος προτείνει την ακόλουθη λύση:
Ο Καρλ μάλλον πρέπει να αναζητήσει πιο αποτελεσματικούς τρόπους για να βοηθήσει τη Ρίτα να συνειδητοποιήσει τους λόγους που δεν εξασφαλίζει τα επιδιωκόμενα αποτελέσματα. Ποιος ξέρει; Ίσως άλλαξαν οι πελάτες της, αλλά εκείνη έμεινε στάσιμη. Ίσως απέκτησε ασυνείδητα αντιπαραγωγικές συνήθειες. Ο Καρλ μπορεί να δοκιμάσει αρκετές εναλλακτικές λύσεις. Θα μπορούσε να ζητήσει από τη Ρίτα να σκεφτεί τι έχει αλλάξει. Θα μπορούσε να την παρακολουθήσει, κατόπιν συνεννόησης μαζί της, στη διάρκεια ραντεβού με πελάτη για την προώθηση πωλήσεων. Θα μπορούσε να προσφερθεί να μελετήσει τη στρατηγική της και τον τρόπο προσέγγισης που χρησιμοποιεί πριν και μετά το επόμενο ραντεβού με πελάτη – ή θα μπορούσε να της προτείνει έναν συνδυασμό των παραπάνω. Εν συνεχεία, θα ήταν σε θέση να την τροφοδοτήσει με συγκεκριμένες παρατηρήσεις και να της υποδείξει ποιες μικροαλλαγές θα μπορούσε να κάνει. Ως τελευταίο στάδιο στην εκπαιδευτική διαδικασία, ο Καρλ θα μπορούσε να της προτείνει να συζητήσουν το επόμενο ραντεβού με πελάτη, να εκτιμήσουν την επιτυχία του και να καθορίσουν τις επόμενες κινήσεις της.

*ΠΗΓΗ: Σειρά του MANAGER, «COACHING – Ανάδειξε τις ικανότητες των συνεργατών σου», εκδόσεις ΚΡΙΤΙΚΗ.*

# Κύριε διευθυντά, έχεις ιδέα από επίβλεψη;

**Για να πετύχετε μια αποτελεσματική επίβλεψη, πρέπει να δεχθείτε δύο θεμελιώδεις αρχές:**

1. Είστε υπεύθυνος για την αποδοτικότητα των ασφαλιστών του υποκαταστήματός σας.

2. Πολλοί άνθρωποι μπορούν να βελτιώσουν τον τρόπο εκτελέσεως της εργασίας τους αν βλέπουν: (α) την ανάγκη για βελτίωση, (β) ότι οι αλλαγές που τους έχουν συστήσει θα τους βελτιώσουν κατά κάποιον τρόπο και (γ) το πλεονέκτημα που παρουσιάζει γι' αυτούς η προσπάθεια να αλλάξουν. Με άλλα λόγια: Η δουλειά σας είναι η ανάπτυξη ανθρώπων. Οι άνθρωποι, αν και μπορούν, δεν αλλάζουν πάντα από μόνοι τους. Η εργασία σας συνίσταται στο να ενθαρρύνετε, επιταχύνετε και διευκολύνετε τη διαδικασία αλλαγής.

Τα τρία κύρια μέρη της επιβλέψεως βασίζονται στις εξής διαπιστώσεις:

1. Η άσκηση της εργασίας σας πρέπει να μετριέται σε σύγκριση με κάποια πρότυπα. Μόνο αν έχετε πρότυπα μπορεί να αξιολογηθεί κατάλληλα η εκτέλεση της εργασίας ενός ασφαλιστή. Πρέπει να ορίζονται πρότυπα δραστηριότητας και αποτελεσμάτων, περιλαμβάνοντας σ' αυτά και πρότυπα που αναφέρονται στην ποσότητα των ασφαλειών που πραγματοποιούνται.

2. Πρέπει να επισημαίνετε και να μελετάτε τις αιτίες της πτώσεως της αποδοτικότητας ενός ασφαλιστή.

3. Πρέπει να προβαίνετε σε συστάσεις για συγκεκριμένες διορθωτικές ενέργειες.







# Πώς μετριέται η δουλειά του ασφαλιστή; Με το κιλό, με το μέτρο, με ευρώ; Με ποιο κριτήριο;

**Η εκτέλεση της εργασίας του ασφαλιστή πρέπει να μετριέται σε σύγκριση με κάποιο πρότυπο.**

Χωρίς πρότυπα που μπορεί να μετρηθούν δεν είναι δυνατό να γνωρίζουμε αν ένα πρόσωπο εκτελεί σωστά ή όχι την εργασία του. Οπως προαναφέρθηκε, πρέπει να έχετε ακριβή γνώση της εργασίας που πρέπει να γίνει. Με άλλα λόγια, η αρχή ή η βάση της επιβλέψεως πρέπει να είναι μια κατάλληλα αξιοποιημένη περιγραφή εργασίας ή ένα πρόγραμμα πωλήσεων.

Η εργασία του πωλητή μοιάζει σημαντικά με τη γραμμή συναρμολογήσεως που ακολουθείται σε ένα εργοστάσιο αυτοκινήτων. Υπάρχει μια σειρά εργασιών που πρέπει να γίνουν μέσα σε μια συγκεκριμένη χρονική διάρκεια και με συγκεκριμένα ποιοτικά κριτήρια, προκειμένου να έχουμε τα επιθυμητά αποτελέσματα. Τα 10 πιο κοινά βήματα που έρχονται στη σκέψη μας όσον αφορά τη «γραμμή συναρμολογήσεως» του ασφαλιστή είναι εκείνα που αναφέρθηκαν νωρίτερα, στον κύκλο της πωλήσεως:

1. Η εξεύρεση πελατών (prospecting).
2. Η προετοιμασία για την προσέγγιση.
3. Η προσέγγιση.
4. Η διερεύνηση στοιχείων.
5. Η προετοιμασία του προγράμματος.
6. Η παρουσίαση.
7. Το κλείσιμο.
8. Η διαδικασία μετά την πώληση.
9. Η παράδοση.
10. Η εξυπηρέτηση (service).



Επιπλέον αυτών, πρέπει να λαμβάνεται υπόψη και η ποιότητα των ασφαλειών. Αυτά τα στοιχεία πρέπει να συνιστούν τη βάση της περιγραφής εργασίας ή του προγράμματος πωλήσεων για κάθε ασφαλιστή. Μόνο αν κάθε βήμα γίνεται μέσα σε σωστά ποσοτικά και ποιοτικά πλαίσια μπορεί να καταλήξουμε στο επιθυμητό αποτέλεσμα, την ποιοτική πώληση. Για τη διαμόρφωση μιας περιγραφής εργασίας ή ενός σχεδίου πωλήσεων, πρέπει να λάβετε υπόψη κάθε βήμα της διαδικασίας πωλήσεως και να αναπτύξετε πρότυπα εκτελέσεως της εργασίας, χάρη στα οποία θα μπορείτε να μετρήσετε πόσα πράγματα κάνει ένας ασφαλιστής, πόσο καλά και πόσο συχνά, σε σχέση με εκείνα που πραγματικά πρέπει να κάνει ως επαγγελματίας. Για παράδειγμα, χρειάζεστε μια ένδειξη για τον αριθμό των τηλεφωνικών επαφών που κάνει ένας ασφαλιστής την ημέρα ή μέσα στην εβδομάδα. Πρέπει, επίσης, να καθορίσετε ποιο είδος τηλεφωνικής προσεγγίσεως θα χρησιμοποιείτε (της εταιρείας, το δικό σας, του ασφαλιστή) και πόσο ολοκληρωμένα θα γίνεται η χρήση αυτής της προσεγγίσεως (κατά το ήμισυ ή στο σύνολό της).

Από τη στιγμή που θα έχετε θεσπίσει ποσοτικά και ποιοτικά κριτήρια εκτελέσεως της εργασίας, που μπορεί να μετρηθούν, αναφορικά με τα βήματα που πρέπει να γίνουν σύμφωνα με τον κύκλο πωλήσεων και την αναμενόμενη ποιότητα εργασιών, ουσιαστικά έχετε μια περιγραφή εργασίας που μπορεί να σας χρησιμεύσει ως αναγκαίο «θεμέλιο» ή αρχή για τη διαδικασία επιλογής. Δεν υπάρχει κάτι λιγότερο από αυτό που να αποδίδει καρπούς!

**ΝΑΙ - ΤΑΧΥΔΡΟΜΕΙΟ ΙΔΕΩΝ**

# Μην πίνετε νερό εκεί που πίνουν κοπάδια!

**ΠΡΟΣΟΧΗ:** ΑΦΟΡΑ ΜΟΝΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΙΣΩΣ ΚΑΙ ΚΑΠΟΙΟΥΣ MANAGERS.

Πολλοί ασφαλιστές εγκαταλείπουν το επάγγελμα ή υπολειτουργούν επειδή έτυχε να πέσουν σε ανίκανο διευθυντή, που δεν έχει δεξιότητες και ικανότητες να είναι manager. Πρόσφατα ένας manager (;) μου είπε ότι θα κόψει τις συνδρομές του «ΝΑΙ», για να μη χάνουν χρόνο οι ασφαλιστές και διοικητικοί διαβάζοντας! Ενας άλλος κρύβει το «ΝΑΙ», για να μην το διαβάζουν οι ασφαλιστές και καταλάβουν ότι αυτά που τους λέει στις συναντήσεις τα πιο πολλά τα διάβασε στο «ΝΑΙ»... Εξαιρέσεις, βέβαια, αλλά υπάρχουν κάποιοι άλλοι που παίρνουν το «ΝΑΙ» που στέλνει η εταιρεία τους και το πάνε σπίτι, στερώντας το από το γραφείο. Μερικοί (οι πιο πολλοί), από την άλλη πλευρά, βγάζουν φωτοτυπίες άρθρα του «ΝΑΙ» και... τσιγκουνεύονται να δωρίσουν μια συνδρομή σε έναν συνεργάτη τους... Επειδή υπάρχουν αρκετοί αυτοσχεδιασμοί και παρατράγουδα γύρω από το ποιος είναι καλός manager και για να μην «πίνετε νερό εκεί που λασπώνουν και θολώνουν τα νερά κάποια κοπάδια», διαβάστε 14 σημεία που πρέπει να χαρακτηρίζουν έναν καλό manager και κάντε ένα τεστ να δείτε πού... πέσατε! Αφορά την τύχη σας και την καριέρα σας. Μη σκύβετε το κεφάλι στην κακή μοίρα, αλλάξτε! Και, κυρίως, διαβάστε να ανοίξουν οι ορίζοντές σας! Μην τρώτε ό,τι σας σερβίρουν! Αναγνωρίσθηκαν 14 πτυχές γνώσεων, δεξιοτήτων και ικανοτήτων στο management:

1. Ακεραιότητα χαρακτήρος.
2. Αντοχή στο στρες.
3. Ικανότητες στις διαπροσωπικές σχέσεις.
4. Management του χρόνου και ανάθεση ευθυνών.
5. Ικανότητες στην εκπαίδευση.
6. Ικανότητες στην πώληση.
7. Προθυμία αναζήτησης και αποδοχής βοήθειας.
8. Ικανότητες στο management.
9. Ικανότητες στην επίλυση προβλημάτων.
10. Ικανότητες στην προφορική επικοινωνία.
11. Ικανότητες σχεδιασμού και εφαρμογής.
12. Δέσμευση στο management.
13. Προσαρμοστικότητα στο περιβάλλον.
14. Επιμονή.







# Η εξυπηρέτηση του πελάτη ως κατάληξη και αφετηρία πώλησης

Είναι εύλογο ότι σήμερα ο καταναλωτής εκτίθεται σε εμάριθμα ομοειδή αγαθά, γεγονός το οποίο σημαίνει πως η τελική επιλογή κάποιου εξ αυτών θα στηρίζεται σε αντικειμενικά κριτήρια ποιότητας ή τιμής.

Σε ό,τι αφορά την ασφάλεια ζωής, είναι γνωστό πως οι διαφοροποιήσεις στο ύψος του ασφαλίστρου συναφών προγραμμάτων είναι ελάχιστες έως μηδαμινές μεταξύ των ανταγωνιστριών επιχειρήσεων. Τούτο, ακριβώς, μεταφέρει το βάρος του κριτηρίου επιλογής του πελάτη από την τιμή του ασφαλιστικού προγράμματος (δηλ. από το ασφάλιστρο) στην ποιότητα του ασφαλιστικού σχεδίου. Με δεδομένη την επάρκεια του σχεδιασμού και των παροχών των ασφαλιστικών προγραμμάτων της εταιρείας, η έννοια της ποιότητας μεταφέρεται αυτοδίκαια στη δυνατότητα της εταιρείας και, πρωτίστως, στην ικανότητα του ασφαλιστικού συμβούλου που τον εκπροσωπεί να εξυπηρετεί τον καταναλωτή –τον πελάτη– και να τον βοηθάει σε οποιαδήποτε πτυχή της ζωής του έχει σχέση –άμεση ή έμμεση, ευχάριστη ή δυσάρεστη– με το ασφαλιστήριο συμβόλαιο που ήδη διαθέτει ή πρόκειται να αποκτήσει.

Ο θεσμός της ασφάλισης εγγυάται και προσφέρει υπηρεσίες των οποίων η εκτίμηση δεν στηρίζεται σε ορατά χαρακτηριστικά, όπως συμβαίνει με την αποτίμηση των περισσότερων καταναλωτικών προϊόντων. Η εκτίμηση της ποιότητας της υπηρεσίας εστιάζεται, κυρίως, στη διευκόλυνση του πελάτη σε ό,τι έχει σχέση με την παροχή της – δηλ., σε ό,τι έχει σχέση με τις εξυπηρετήσεις που του προσφέρει ο σύμβουλός του, ως εκπρόσωπος της εταιρείας!

Με αυτό το σκεπτικό, κρίνεται σφαλερή η παραδοσιακή αντίληψη πως η εξυπηρέτηση του πελάτη ξεκινά ευθύς μόλις του παραδοθεί το ασφαλιστήριο συμβόλαιο.

Η διάρκεια της συνέντευξης παρέχει στον ασφαλιστή χρυσή ευκαιρία ώστε να εξυπηρετήσει τον (υποψήφιο) πελάτη, αμβλύνοντας τις απορίες του, εφησυχάζοντας τις αγωνίες του, απαντώντας στα ερωτήματά του, παγιώνοντας, τελικά, κλίμα αμοιβαίας, αμφίπλευρης εμπιστοσύνης.

Η εξυπηρέτηση, λοιπόν, του πελάτη αρχίζει εκεί, στις στιγμές της συνέντευξης – και η προθυμία και επάρκεια ενάσκησής της ορίζουν την πιθανότητα επιτυχίας του ασφαλιστή στην κατάληξη της προσπάθειάς του, στην πώληση του προγράμματος.

Με την παράδοση το ασφαλιστηρίου συμβολαίου, η εξυπηρέτηση του πελάτη συνεχίζεται, συστηματοποιείται, ακολουθεί νέες κατευθύνσεις και προσανατολίζεται στην ανακούφιση καινούργιων αναγκών.

Συντείνει αυτή η εξυπηρέτηση στην αναμόχλευση του ασφαλιστηρίου συμβολαίου, ώστε τούτο να επιλαμβάνεται νέων δεδομένων, αλλαγών και συνθηκών, προσβλέποντας στη διαρκώς πληρέστερη προστασία του πελάτη.

Η ετοιμότητα και προνοητικότητα του ασφαλιστικού συμβούλου να εκσυγχρονίζει τις συνιστώσες του ασφαλιστηρίου συμβολαίου, ώστε τούτο να ανταποκρίνεται σε αναδιαμορφωνόμενες ανάγκες του πελάτη, εκτιμάται δεόντως ως εκδήλωση ενδιαφέροντος, επαγγελματισμού, εξυπηρέτησης. Ας σημειώσουμε, μάλιστα, εδώ πως η εκτίμηση που τρέφει ο πελάτης για το έργο του ασφαλιστή κυοφορεί την ανταμοιβή του τελευταίου στην κατεύθυνση νέων, πρόσθετων προμηθειών, ως αποτέλεσμα του εκσυγχρονισμού συμβολαίων και, επίσης, στην κατεύθυνση της επίτευξης νέων πωλήσεων ως επακόλουθο των συστάσεων ικανοποιημένων πελατών.

Οι σκέψεις τις οποίες αρθρώσαμε επιτονίζουν την αξία και τη σκοπιμότητα της αέναης εξυπηρέτησης του πελάτη σε κάθε φάση, σε κάθε στιγμή της προσπάθειας πώλησης ασφάλειας ζωής.

Ο πελάτης θέλει να αισθάνεται τον ασφαλιστικό σύμβουλο κοντά του και η ανταπόκριση του τελευταίου σε αυτό το κάλεσμα ορίζει, ακριβώς, την πεμπτουσία της εξυπηρέτησης.

Μπορεί, φυσικά, η μεθόδευση της εξυπηρέτησης και ο προσανατολισμός της να διαφοροποιούνται στο πέρασμα των σταδίων του κύκλου της πώλησης. Η συνισταμένη, όμως, των μεθοδεύσεων βρίσκεται τόσο στην ηθική όσο και στην υλική-χρηματοοικονομική ικανοποίηση της οποίας χαίρει ο παραγωγός ασφαλίσεων, αντισταθμιστικά προς την εξυπηρέτηση που παρέχει!

# Με πάθος, ενθουσιασμό και ...ένα ζευγάρι κάλτσες

## Αλλαξε την ασφαλιστική αγορά

**Το Ασφαλιστικό ΝΑΙ δημοσιεύει αποκαλυπτικά στιγμιότυπα από το βιβλίο του αείμνηστου Μανόλη Ανδρόνικου. Αξίζει να διαβάσετε για να δείτε πώς όλοι οι στόχοι μπορούν να επιτευχθούν αν πιστέψουμε σ' αυτούς.**



Το φούντωμα της παραγωγής ήταν άνευ προηγουμένου. Οι Ασφαλιστές μας είχαν τόσο μεγάλο ενθουσιασμό, που σάρωναν τα πάντα. Το δέσιμό τους μ' εμένα ήταν κάτι το απίστευτο. Μου ανοίγονταν για τα πάντα. Μου έλεγαν τα μυστικά τους και με θεωρούσαν κολλητό φίλο. Ήμουν ο άνθρωπός τους, πολύ δεμένος μαζί τους. Ακόμα και τα περιοδικά του ασφαλιστικού Τύπου, εκεί που οι Ασφαλιστές και οι managers εμπιστεύονται τα προβλήματά τους, έγραφαν γι' αυτό το δέσιμο συνέχεια.

Η Nationale Nederlanden θεωρούνταν μια οικογένεια, που τα παιδιά της ήταν οι Ασφαλιστές της. Αστέρια ξεχωριστά, το ένα καλύτερο από το άλλο. Μπορεί βέβαια ο καθένας να τραβούσε τον δρόμο του και να κοντράρονταν μεταξύ τους για τις πρωτιές, όλοι όμως υπάκουαν στον πάτερ φαμίλια. Πίστευαν δηλαδή στις αυστηρές δομές και τη φιλοσοφία της εταιρείας, που τηρούνταν με στρατιωτική πειθαρχία. Οι μεταξύ τους κόντρες στα Υποκαταστήματα, καθώς και οι κόντρες τους στην αγορά για τις πρωτιές, μπορεί να θύμιζαν την Εθνική Ελλάδος. Ολοι μαζί, ενωμένοι, με μια φιλοσοφία, με κοινό σκοπό και στόχο.

Το 1987 κάναμε, σ' ένα από τα πιο επιτυχημένα εκπαιδευτικά μας ταξίδια, τον γύρο Ιταλίας - Ελβετίας. Για το gala party και τη βραδιά των βραβεύσεων διαλέξαμε το Κόμο, ένα μαγευτικό μέρος, που χωρίζει την Ιταλία από την Ελβετία. Ακόμα και σήμερα, μετά από τόσα χρόνια, δεν μου έχει φύγει απ' το μυαλό αυτή η βραδιά. Εκείνη τη χρονιά η παραγωγή ήταν πολύ ανεβασμένη σε σχέση με την προηγούμενη, επειδή είχαν παρουσιαστεί στο προσκήνιο αρκετοί νέοι και πολύ δυναμικοί Ασφαλιστές. Ημουν στα χάι μου. Άρχισα να εκφωνώ τα ονόματα των βραβευμένων, τονίζοντας για τον καθένα, με χιουμοριστικό τρόπο, κάποια στοιχεία του χαρακτήρα του. Γρήγορα το θερμόμετρο ανέβηκε, η ατμόσφαιρα φορτίστηκε κι όλοι χειροκροτούσαν ρυθμικά, δίνοντας μια άλλη διάσταση σ' αυτή την ξεχωριστή εκδήλωση. Στο αποχαιρετιστήριο δείπνο πήγαινα σ' όλα τα τραπέζια, έπινα στην υγειά τους, τους έδινα συγχαρητήρια, τους ανέβαζα τόσο, που κάποια στιγμή μερικοί δεν κρατήθηκαν, κι απ' τον μεγάλο ενθουσιασμό έπεσαν στην πισίνα με τα ρούχα. Ήταν πολύ ξεχωριστό κι ωραίο θέαμα, να βλέπεις άνδρες και γυναίκες ντυμένους στην πένα, να είναι βρεγμένοι μέχρι το κόκαλο και να γελούν, να πειράζονται, να χαίρονται, να ζουν ξεχωριστές στιγμές.

Όταν όμως συνειδητοποίησα πόσο επικίνδυνο ήταν το μπάνιο μετά το φαΐ, και μάλιστα σε πισίνα, πήγα γρήγορα και τους έβγαλα με το ζόρι απ' το νερό. Μόλις έφτασα κοντά σε δυο-τρεις που ήταν σκυμμένοι, για να τους βοηθήσω να μαζέψουν ταυτότητες, λεφτά και πορτοφόλια που είχαν βραχεί, δεν ξέρω κι εγώ για πότε βρέθηκα μες στην πισίνα. Βγήκα γελώντας, σαν να μη συνέβη τίποτε, και τους είπα: «Γιατί, ρε παιδιά; Τον περασμένο μήνα δεν έκοψα κανένα δάνειο, καμία προαγωγή, σας τα έδωσα όλα».

Κανείς δεν μπορούσε να καταλάβει ποιος ήταν ο Διευθυντής και ποιοι οι Ασφαλιστές. Ήμασταν όλοι ένα. Κι έβλεπα πόσο πολύ το χαίρονταν αυτό. Όταν θυμάμαι αυτές τις σκηνές, εδραιώνεται μέσα μου η πεποίθηση ότι η επιλογή μου ν' αφήνω τους Ασφαλιστές να με πλησιάζουν τόσο πολύ και να με νιώθουν δικό τους άνθρωπο ήταν απόλυτα σωστή. Το εκπληκτικό δε είναι ότι, ποτέ, σε καμία περίπτωση δεν σταμάτησαν να με σέβονται και να με αγαπούν.

Είχε δημιουργηθεί, λοιπόν, ένα καταπληκτικό κλίμα στην εταιρεία. Τον Δεκέμβριο και τον Ιανουάριο επισκεπτόμασταν με τον Καραλή όλα τα Υποκαταστήματα της εταιρείας στην Αθήνα και τη Θεσσαλονίκη για τις πρωτοχρονιάτικες πίτες. Εγώ, μάλιστα, τα πρώτα χρόνια πήγαινα περιοδεία και σε όλα τα άλλα Γραφεία και Υποκαταστήματα που ήταν εκτός Αθηνών και Θεσσαλονίκης.

Με τον Καραλή είχαμε πια αναπτύξει έναν ιδιαίτερο κώδικα επικοινωνίας. Συνεννοούμασταν με τα μάτια. Ο ένας έκοβε κι ο άλλος έραβε. Περνούσαμε τα καινούργια μηνύματα με πολύ μεγάλη ευκολία. Ξεσηκώναμε τους συνεργάτες μας και τους ενθουσιάζαμε, γιατί μας έβλεπαν ενωμένους και δυνατούς. Τι να πρωτοθυμηθώ απ' αυτές τις περιοδείες! Έζησα κι απόλαυσα την αγάπη, την καλοσύνη, τη φιλοξενία και την ντομπροσύνη του Έλληνα επαρχιώτη.

Τον Σεπτέμβριο του 1987 βγάλαμε στην αγορά ένα νέο νοσοκομειακό πρόγραμμα, που έκανε πάταγο, γιατί πρόσφερε απεριόριστες δαπάνες στους ασφαλισμένους, εφόσον δεν είχαν νοσηλευτεί τα τέσσερα πρώτα χρόνια της ασφάλισής τους. Έπιασε τον ανταγωνισμό στον ύπνο. Οι πωλήσεις ανέβηκαν κατακόρυφα. Οι Ασφαλιστές παθιάστηκαν, ενθουσιάστηκαν. 'Ολοι στριφογυρίζαμε στους ρυθμούς της έντασης και της λαχτάρας για πρωτιές, για καλύτερες στιγμές. 'Ηταν η πρώτη φορά που η εταιρεία έβγαζε πρώτη ένα πολύ δυνατό πρόγραμμα στην αγορά, αφού μέχρι τότε τηρούσαμε μια στάση χαμηλών τόνων. Τότε ήταν που η πλάστιγγα έγειρε υπέρ της Nationale Nederlanden κι έκανε τους Ασφαλιστές μας πρωταγωνιστές στην αγορά. Έγιναν πιο φανατικοί, πίστεψαν πιο πολύ στην εταιρεία κι αυτό τους το πάθος το μετέδιδαν και στους πελάτες τους. Τίποτα και κανείς δεν τους σταματούσε.

Η Interamerican, με Διευθυντή Marketing τότε τον Γιώργο Ψαρρά, εντυπωσίαζε στην αγορά όχι μόνο με τα πρωτοποριακά της προϊόντα, αλλά και με τη συμμετοχή της σε αθλητικές και πνευματικές εκδηλώσεις, καθώς και σε αγαθοεργίες. Παντού είχε την πρωτοκαθεδρία. Με το που βγάλαμε το νέο μας προϊόν, «χτύπησαν τα τέλια». Ο Βασίλης Καλτσάς, Διευθυντής Πωλήσεων της Interamerican, με πήρε μια μέρα στο τηλέφωνο. Μιλήσαμε λίγο για θέματα της Mimra (αυτή μάλλον ήταν η δικαιολογία), και σε κάποια στιγμή μού είπε:



«Μανωλάκη, ξέρω μια ωραία ταβέρνα στη γειτονιά

σου, στο Μετς, που φτιάχνει καταπληκτικό μπακαλιάρο με σκορδαλιά. Πάμε το βράδυ;»

Σαν αστραπή πέρασε από το μυαλό μου η σκέψη: «Τα στελέχη της Interamerican πουλάνε μούρη, μας κοιτάνε αφ' υψηλού και ποτέ δεν κάνουν την πρώτη κίνηση. Θέλουν να έχουν πάντα το πάνω χέρι. Να που τώρα, όμως, τα πράγματα άλλαξαν. Κάποιος λόγος θα υπάρχει».

«Με μεγάλη μου χαρά, Βασιλάκη» του απάντησα. «Είναι τιμή μου να βγω παρέα μαζί σου. Νομίζεις ότι ξέχασα πως πριν από 15 χρόνια, όταν ήμουν Ασφαλιστής στην Interamerican, εσύ ήσουν ο Διευθυντής Πωλήσεων;»

Με το που βρεθήκαμε, αρχίσαμε το απαραίτητο κουτσομπολιό για την Αγορά, ώστε να ζεστάνουμε την ατμόσφαιρα. Οπως ακριβώς, δηλαδή, κάνουν οι Ασφαλιστές μέχρι να μπουν στο «ψαχνό» με τον πελάτη. Έβλεπα όμως τον Καλτσά αγχωμένο. «Ο Γιάννης φοβάται το θεριό και το θεριό το Γιάννη» σκέφτηκα, και πήρα αμέσως την πρωτοβουλία.

**Έγιναν πιο φανατικοί, πίστεψαν πιο πολύ στην εταιρεία κι αυτό τους το πάθος το μετέδιδαν και στους πελάτες τους. Τίποτα και κανείς δεν τους σταματούσε**

«Κάποια στιγμή πρέπει να μπεις στο ζουμί, Βασιλάκη» του είπα. «Γιατί με κάλεσες σήμερα; Για τα ωραία μου τα μάτια;»

«Για να είμαι ειλικρινής, Μανώλη, θα ήθελα να μου πεις δυο λόγια για το καινούργιο σας νοσοκομειακό πρόγραμμα. Πώς καταφέρατε και πήρατε κάλυψη απ' τους Αντασφαλιστές σας για το απεριόριστο; Εμάς δεν μας τη δίνουν τέτοια κάλυψη με τίποτα».

Κι εγώ, γελώντας, του είπα: «Φαίνεται, Βασιλάκη μου, ότι με το απεριόριστο σας κάψαμε περισσότερο απ' όσο καίει σήμερα η πολύ δυνατή σκορδαλιά». Και συνέχισα αδιάφορα: «Εμείς, δεν μιλάμε με Αντασφαλιστές. Ο Καραλής το είπε στους Ολλανδούς, τους έπεισε, κι εκείνοι το δέχθηκαν. Ετσι απλά. Γιατί εμείς είμαστε πολύ νοικοκυρεμένη εταιρεία στην Ελλάδα, και ήδη δημιουργούμε αποθέματα για τις μελλοντικές ζημιές».

Ηταν η πρώτη φορά που είδα στα μάτια του Καλτσά τον φόβο. Το 1988 αρχίσαμε να πουλάμε συμβόλαια όλων των κλάδων των Γενικών Ασφαλειών. Τότε ένιωσα πολύ μεγάλη ικανοποίηση. Δικαιωνόμουν, γιατί οι προσπάθειες όλων αυτών των ετών είχαν φέρει αποτελέσματα. Ετσι, επίσημα πια, η Πρόοδος σταμάτησε τις εργασίες της στην Ελλάδα. Οι πολυεθνικές εταιρείες, αν κι ακολουθούν πολύ σκληρή πολιτική, συνηθίζουν να μην τα χαλάνε με τους executives. Ετσι, βρέθηκε η λύση και για την Πρόοδο. Να πουληθεί, αντί πινακίου φακής, σε μια εγγλέζικη εταιρεία, κι ο Ντόιμας, Γενικός Διευθυντής της Προόδου, ν' αναλάβει τη Γενική Διεύθυνση. Οταν ο Ντόιμας ήρθε στο Γραφείο μου να με αποχαιρετήσει, του είπα: «Νίκο, σου εύχομαι καλή σταδιοδρομία. Ξεχνώ τα όσα έχουν συμβεί μεταξύ μας, και να ξέρεις ότι δεν σου κρατώ κακία».

«Μα δεν σου φέρθηκα ποτέ άσχημα, Μανώλη» μου απάντησε ο Ντόιμας.

«Να είσαι πάντα καλά» του είπα, κι έτσι έβγαλα ένα μεγάλο βάρος από πάνω μου.

Λυπήθηκα πολύ για το κλείσιμο της Προόδου, κι ας είχα παλιά κόντρες με τον Ντόιμα. Δεν ήταν ευχάριστο να βρεθεί εκτός εταιρείας.

Εδώ οφείλω να ομολογήσω ότι, όλα αυτά χρόνια, οι σχέσεις μου με τους Ολλανδούς βελτιώνονταν, καθώς η εταιρεία ανέβαινε. Επικοινωνούσα πια με τον Dick Ernste, Γενικό Διευθυντή του International Division. Περισσότερο όμως, μιλούσα με τον Albert Van Meteren, με τον οποίο είχα άριστη συνεργασία. Θα μου μείνει αλησμόνητο το Συνέδριο του 1988, όπου ήταν παρών και ο Ted Brackman, ο απερχόμενος Πρόεδρος της Nationale Nederlanden. Ο άνθρωπος που, έξι χρόνια πριν, όταν ήταν Γενικός Διευθυντής της εταιρείας στην Ελλάδα, με είχε απορρίψει. Ηρθαμε τόσο κοντά σ' αυτό το Συνέδριο, που στο τέλος, αυτός ο αλύγιστος Manager, με τη ματιά που έκοβε σίδερο, έκλαψε.

«Με αγγίξατε, κύριε Ανδρόνικε» μου είπε.

«Χαίρομαι, που σας έκανα κι αλλάξατε γνώμη για μένα, κύριε Brackman» του απάντησα.

Ένιωθα μέσα μου πως πραγματικά είχε αλλάξει. Μέσ' απ' την έντονη προσπάθειά μου να βρω διαύλους επικοινωνίας με τους συνεργάτες μου, δοκιμαζόμουν. Ταυτόχρονα, όμως, ανακάλυπτα καθημερινά κι έναν άνθρωπο, ο οποίος επιθυμούσε πάρα πολύ ν' αγαπήσει και ν' αγαπηθεί. Μ' ενέπνεε το δόσιμο αυτών των ανθρώπων και γέμιζαν ακόμα περισσότερο οι μπαταρίες μου, όταν κι εγώ πρόσφερα σ' αυτούς. Θα έλεγα ότι ήταν μια ισότιμη σχέση, με κοινό σκοπό, κοινό σχεδιασμό και κοινό συμφέρον. Πολλές φορές, ακόμα και σήμερα, σκέφτομαι πως αυτή η περίοδος της επαγγελματικής μου δραστηριότητας είχε παλμό, όραμα, ανιδιοτέλεια, ρίσκο, φανατισμό, ένταση κι ανταγωνισμό. Ζούσα την κάθε στιγμή. Ρουφούσα τη ζωή. Την προκαλούσα κι εκμεταλλευόμουν τις ευκαιρίες που μου παρουσιάζονταν χωρίς φόβο. Ξαναζούσα την εφηβεία μου, από μιαν άλλη όμως οπτική γωνία. Τώρα ήμουν σε πλεονεκτική θέση, ανεξάρτητος κι ελεύθερος να δημιουργήσω, αλλά με έντονη πάντα την ευθύνη του ρόλου που είχα αποδεχθεί.

Το 1989 η Nationale Nederlanden «έπαιζε καλή μπάλα». Είχαμε ανέβει πια στην Α' Εθνική. Φαινόταν καθαρά ότι μπορούσαμε να χτυπήσουμε ακόμα και το πρωτάθλημα. Ήμασταν έτοιμοι για το μεγάλο σάλτο. Κατ' αρχήν, είχαν αρχίσει να δουλεύουν τα Mega Agencies, κι οι Ασφαλιστές σε μερικά Υποκαταστήματα είχαν τόσο δυναμική παρουσία, που όμοιοί τους δεν υπήρχαν στην αγορά. Τώρα πια οι περισσότεροι συνεργάτες του Δικτύου Πωλήσεων ήταν full timers, με πανεπιστημιακή μόρφωση και master στα Οικονομικά.

Εγώ τους τόνιζα συνέχεια:

«Θα δείτε ότι στο μέλλον θα είναι πιο δύσκολο να μπει κανείς στη Nationale Nederlandern και να γίνει Ασφαλιστής παρά να μπει στο Δημόσιο. Η πίτα θα είναι για τους λίγους. Το μεγαλύτερο κομμάτι θα είναι για σας, γιατί εσείς είστε οι καλύτεροι της αγοράς, αστέρια, μοναδικοί, ανεπανάληπτοι και πολλαπλάσια παραγωγικότεροι απ' τους συναδέλφους σας του ανταγωνισμού».

**Στοίχημα με την ALICO**

Το καλοκαίρι του 1989 ήμουν προσκεκλημένος από το φίλο μου Τριαντάφυλλο Λυσιμάχου, Διευθυντή Πωλήσεων τότε της Εθνικής Ασφαλιστικής, στο ετήσιο Συνέδριο της εταιρείας του. Το βράδυ στη δεξίωση καθόμουν στο τραπέζι των επισήμων, μαζί με Γενικούς Διευθυντές και Διευθυντές Πωλήσεων της Ασφαλιστικής Αγοράς, καθώς και με εκπροσώπους του ασφαλιστικού Τύπου.

Κουβεντιάζαμε σχολιάζοντας την αγορά, όταν ο Ανδρέας Βασιλείου, Πρόεδρος της Alico, παίρνοντας αφορμή από κάποιο δημοσίευμά μας που αναφερόταν στην υπεραπόδοση των μαθηματικών μας αποθεμάτων, βρήκε την ευκαιρία να κατηγορήσει τη Nationale Nederlanden, και περισσότερο τον Καραλή, ότι δεν δουλεύαμε επαγγελματικά. Στην απάντησή μου, ότι επειδή η εταιρεία μας είναι πολυεθνική δουλεύει απόλυτα επαγγελματικά κι ότι ο Καραλής είναι άριστος Αναλογιστής, παρατήρησα κάποια ειρωνικά χαμόγελα, τόσο απ' τον ίδιο όσο κι από μερικούς απ' τους παρισταμένους.

Όσο προσπαθούσα να τον πείσω για το αντίθετο, τόσο ο Πρόεδρος της Alico επέμενε και με ειρωνευόταν. Δεν κρατήθηκα. Με το πάθος που με χαρακτηρίζει και τον αυθορμητισμό μου, κάποια στιγμή του είπα:

«Αυτά που λέτε, προέρχονται από το φόβο σας για την επιτυχία μας. Του χρόνου, η Nationale Nederlanden θα ξεπεράσει κατά πολύ την Alico, τόσο σε νέα παραγωγή όσο και σε χαρτοφυλάκιο».

Φαίνεται ότι κανείς δεν περίμενε τέτοια αντίδραση από μένα, γιατί όλοι στην αγορά ξέρουν ότι είμαι μόνιμα χαμογελαστός, καλαμπουρτζής, και δύσκολα κοντράρω τους άλλους.

Χαμογελώντας, αλλά λίγο ταραγμένος, ο Πρόεδρος της Alico μου είπε:

«Να είσαι βέβαιος ότι αυτό δεν θα γίνει ποτέ».

Εγώ, κοιτάζοντάς τον κατευθείαν στα μάτια, του είπα: «Είμαι βέβαιος, βεβαιότατος θα έλεγα, όπως σας βλέπω και με βλέπετε, για το αντίθετο. Και μάλιστα, σας προκαλώ παρουσία όλων να στοιχηματίσουμε γι' αυτό».

Για μια στιγμή πάγωσαν όλοι στο τραπέζι. Ούτε ψίθυρος δεν ακουγόταν.

«Το στοίχημα είναι τζόγος κι είναι έξω από τα πιστεύω μας. Λυπάμαι πολύ που εσείς με τα στοιχήματα προσπαθείτε ν' αυξήσετε την παραγωγή σας» μου είπε ο Πρόεδρος της Alico.

«Για μένα, κύριε Βασιλείου, το στοίχημα δεν είναι τζόγος, δεν είναι χαρτοπαίγνιο, δεν είναι για αλήτες, όπως ίσως εσείς πιστεύετε, αλλά κάτι το εντελώς διαφορετικό. Για μένα το στοίχημα είναι η αφύπνιση των απεριόριστων δυνατοτήτων μας, ο άγνωστος θεός που όλοι κρύβουμε μέσα μας, αλλά δυστυχώς δεν το ξέρουμε».

«Εταιρείες που δουλεύουν σαν εσάς, δεν έχουν κανένα μέλλον. Έχουν κλείσει όλες» μου είπε ο Πρόεδρος της Alico.

«Αυτό θα το δούμε αργότερα, κύριε Βασιλείου» του απάντησα. «Σήμερα, ας μιλήσουμε για φρέσκα κουλούρια. Αφού, λοιπόν, πιστεύετε ότι η Nationale Nederlanden δεν έχει μέλλον, τότε γιατί δεν βάζετε μαζί μου το στοίχημα; Μήπως δεν πιστεύετε όσο χρειάζεται στους ανθρώπους σας και φοβάστε;».

Τον είχα στριμώξει στη γωνία και δεν μπορούσε πια να ξεφύγει.

«Εντάξει, θα σου κάνω το χαρίτι. Όχι όμως για κανέναν άλλο λόγο, αλλά γιατί είμαι σίγουρος ότι θα το κερδίσω. Ένα τραπέζι στο Πεντελικόν στην Κηφισιά» μου είπε.

«Σιγά τα ωά!» του απάντησα γελώντας. «Εγώ, που είμαι ένας φτωχός Διευθυντής Πωλήσεων, αναλαμβάνω από την τσέπη μου τα έξοδα όλων όσοι είμαστε σήμερα εδώ σ' αυ-

τό το τραπέζι, για μια εβδομάδα στο Λονδίνο, με πληρωμένα και τα αεροπορικά εισιτήρια», και μέτρησα επιδεικτικά από το ένα έως το δώδεκα. Όταν έφτασα στον τελευταίο, που ήταν ο φίλος μου ο Νίκος Δημαρχάς, του είπα:

«Νίκο, είσαι σπάταλος, bon viveur, και ξέρω ότι σου αρέσουν τα ταξίδια, αλλά επειδή θα κερδίσω σίγουρα το στοίχημα, ταξίδι στο Λονδίνο μην ονειρεύεσαι από μένα».

Τα χαμόγελα τώρα ήταν διαφορετικά. Όλοι κοιτάζονταν με απορία. Δεν το περίμενε κανείς.

«Σ' έναν χρόνο δεν θα το πιστεύετε. Η Nationale Nederlanden θα γίνει πρώτη πολυεθνική εταιρεία στην Ελλαδα, και θα σας υποχρεώσουμε, κύριε Βασιλείου, ν' αλλάξετε τη διαφήμισή σας».

Τότε έφερα πραγματικά σε δύσκολη θέση τον Πρόεδρο της Alico – και μάλιστα μπροστά σε πολλά στελέχη της αγοράς.

«Είσαι λαϊκιστής» μου είπε τότε χαμογελώντας, προσπαθώντας να διασκεδάσει την ταραχή του, «και παραπλανάς τον κόσμο».

«Πολύ σύντομα θα διαπιστώσετε το αντίθετο» του απάντησα. «Το σίγουρο είναι ότι εσείς φρενάρετε τον κόσμο, γιατί τον κρατάτε σε απόσταση».

Όσο μιλούσα, είδα στα μάτια όλων ότι άρχισαν να υπολογίζουν τη Nationale Nederlanden.

«Αγαπάω την εταιρεία μου και πιστεύω πολύ στη δύναμη των ανθρώπων των πωλήσεων, γιατί ξέρω πολύ καλά ότι τις εταιρείες τις κάνουν μόνο οι άνθρωποι. Κι εμείς έχουμε ξεχωριστούς Ασφαλιστές και Managers, επαγγελματίες που λατρεύουν τη δουλειά τους κι έχουν στόχους και οράματα. Αυτά είναι τα κίνητρά μου και μόνον».

Έβγαλα αμέσως μια κάρτα μου, σημείωσα τους όρους του στοιχήματος, την έδωσα στον δημοσιογράφο Τ. Δρακάτο, εκδότη του περιοδικού «Ιδιωτική Ασφάλιση», και του είπα:

«Πιστεύω ότι, αν κάνετε ένα ρεπορτάζ για τις λεπτομέρειες του στοιχήματος, θα βοηθηθούν παραγωγικά και οι δύο εταιρείες. Σίγουρα, όμως, η Nationale Nederlanden θα κερδίσει».

Τέτοιο πάθος και τέτοια τρέλα είχα.

Από κείνη την ώρα το μυαλό μου ήταν κολλημένο εκεί. Δεν μ' έπιανε ύπνος. Η μόνη σκέψη μου ήταν πως θα περάσουμε την Alico και θα γίνουμε η πρώτη διεθνής εταιρεία στην Ελλάδα.

Σκέφτηκα ότι τα πρώτα μου μηνύματα έπρεπε να τα περάσω στο Δίκτυο Πωλήσεων όσο πιο γρήγορα γινόταν. Σε λίγες μέρες θα πηγαίναμε το μικρό σε στόχους εκπαιδευτικό μας ταξίδι – μια επταήμερη κρουαζιέρα στα ελληνικά νησιά και την Αίγυπτο. Σ' αυτό θα συμμετείχαν πεντακόσιοι Ασφαλιστές και πολύ λίγοι Managers.

Αγωνιούσα να δω αν θα τσιμπήσει το ψάρι. Ήθελα να δω τις αντιδράσεις τους. Ήταν η πρώτη κρουαζιέρα που κάναμε στην εταιρεία. Επειδή είμαι ερωτευμένος με τη θάλασσα, αισθανόμουν στο στοιχείο μου. Ήμουν έτοιμος να δώσω τον καλύτερό μου εαυτό. Εκεί μίλησα στους Ασφαλιστές για τη θετική σκέψη και το όραμα της πρωτιάς. Δεν κρατιόμουνα. Μίλησα και στους part timers και περισσότερο σε μερικούς απ' αυτούς που καταλάβαινα ότι ψαχνόντουσαν ν' αφήσουν τη δουλειά τους και να γίνουν κι αυτοί full timers. Ζήτησα κι από κείνους να δώσουν τον καλύτερό τους εαυτό. Τελικά, το ταξίδι αυτό ήταν γουρλίδικο. Μ' έκανε ευτυχισμένο. Πήρα τα μηνύματα που ήθελα κι ερωτεύτηκα ακόμα περισσότερο την ιδέα μου. Αγγιζα το όραμά μου.

Το μεγάλο εκπαιδευτικό ταξίδι της εταιρείας μας εκείνη τη χρονιά έγινε στις Σεϋχέλλες και στην Κύπρο, με συμμετοχή όλων σχεδόν των Managers. Στη Λευκωσία μείναμε στο ξενοδοχείο Hilton. Ένα απόγευμα κάλεσα όλους τους Managers στη σουίτα που έμενα, και τους πρόσφερα σαμπάνια και φρούτα. Ήθελα να τους κάνω κοινωνούς των σκέψεών μου.

«Αν το πιστέψετε, θα το πετύχουμε. Τότε θα καταλάβετε πόσο σημαντικό είναι να γίνουμε η μεγαλύτερη πολυεθνική Ασφαλιστική Εταιρεία στην Ελλάδα. Εσεί, θ' αποκτήσετε μεγαλύτερη δύναμη και καλύτερη ψυχολογία. Οι Ασφαλιστές μας θα νιώθουν μεγαλύτερη περηφάνια και περισσότερο εγωισμό και θα κερδίζουν καθημερινά μεγάλες νίκες στην αγορά. Είμαι βέβαιος ότι μπορεί να γίνει. Αρκεί να το πιστέψετε. Όταν ξεπεράσουμε την Alico, τότε θ' αρχίσει η συνεχής ανοδική μας πορεία».

Τελείωσα με τη φράση: «Τίποτα δεν είναι αδύνατο!»

Μια φράση που από τότε έγινε σλόγκαν μας κι επηρέασε πολύ την παραγωγικότητα των ανθρώπων μας.

Οι μελετητές της ανθρώπινης προσωπικότητας «λένε» ότι ο χαρακτήρας του ανθρώπου θεμελιώνεται στην παιδική του ηλικία, οπότε μπαίνουν οι βάσεις, και ολοκληρώνεται στην εφηβεία του. Για μένα αυτά αφορούν τον μέσο άνθρωπο, ο οποίος ακολουθεί μια ήρεμη ζωή, χωρίς εξάρσεις, που ζει συντηρητικά, αποκτά νοοτροπία δημοσίου υπαλλήλου, όπως συνηθίζω να λέω χαριτολογώντας, και δεν ενδιαφέρεται να ξεφύγει από τα συνηθισμένα.

Ο Ασφαλιστής όμως, δεν ανήκει σ' αυτή τη μεγάλη κατηγορία ανθρώπων. Γ' αυτό, αν κάποιος μιλήσει στην καρδιά του, τον κάνει να πιστέψει στον εαυτό του, ν' αποκτήσει οράματα, να βάλει στόχους και να καλλιεργήσει τον ενθουσιασμό και το πάθος, μπορεί ν' αλλάξει τα συναισθήματά του, σε οποιαδήποτε ηλικία, και να πετύχει.

Οι Managers είχαν πολλές αντιρρήσεις. Μου έλεγαν ότι για τον σκοπό αυτόν χρειάζονται μεγαλύτερη βοήθεια από τις εσωτερικές υπηρεσίες. Εγώ τους απαντούσα κοφτά και με πάθος ότι οι πολύ μεγάλοι στόχοι για να πιαστούν θέλουν πίστη και δουλειά, θετική σκέψη κι απομόνωση οποιωνδήποτε αρνητικών θέσεων.

«Θα πετύχουμε οπωσδήποτε» τους έλεγα. «Τώρα βάζουμε τον πρώτο μας στόχο-όραμα: Να γίνουμε πρώτη πολυεθνική εταιρεία στην Ελλάδα. Πρέπει να επικεντρώσετε την προσοχή σας σ' αυτόν το στόχο και μόνο. Κι όταν το πιστέψετε απόλυτα, τότε μόνον η νίκη, ο θρίαμβος θα έρθουν».

Σε μερικούς αντιρρησίες έκανα αρνητική πώληση:

«Δεν πειράζει, παιδιά. Αφού δεν μπορείτε, μην μπείτε στο παιχνίδι. Θα προσπαθήσουν οι άλλοι».

Μέσα σε μισή ώρα, τους είχα ξεσηκώσει όλους.

«Θέλω να μου υποσχεθείτε όλοι σας ότι δεν θα υποχωρήσει κανείς, σε καμιά δυσκολία. Για ένα χρόνο θα ζούμε στην ένταση».

Η φωτιά άναψε. Τους υποσχέθηκα ότι σε λίγες μέρες θα τους επισκεπτόμουνα στα Υποκαταστήματά τους για να βάλουμε μαζί με τους Ασφαλιστές τους στόχους, ώστε να μπορέσουμε να κάνουμε το όραμά μας πραγματικότητά.

### 2.000 θαύματα

Στο μεταξύ, ο Καραλής, όταν του είπα ότι θα κάνω περιοδεία σ' όλη την Ελλάδα και ότι θα βάλω στοιχήματα μ' όλους τους Ασφαλιστές για να περάσουμε την Alico, μου συνέστησε να μη ρίχνω λάδι στη φωτιά, γιατί ήθελε να έχει καλές σχέσεις με τον ανταγωνισμό. Εγώ σέβομαι και τιμώ τη φιλοσοφία και τις μεθόδους της Γενικής Διεύθυνσης και πάντα τις ακολουθώ κατά γράμμα. Όταν όμως πρόκειται για στόχους που αφορούν αύξηση των πωλήσεων, τότε γίνομαι μπροστάρης, εμψυχωτής, οραματιστής.

Αγαπάω τους πολύ ψηλούς στόχους. Λατρεύω τις μεγάλες παραγωγές. Με εξιτάρουν. Και πάντα βρίσκω τη μέθοδο που πρέπει ν' ακολουθηθεί, ώστε να επιτευχθεί ο κάθε στόχος. Κι ενώ φοβάμαι πολλά πράγματα στη ζωή μου, περιέργως δεν φοβάμαι τους μεγάλους στόχους. Πάντα, δε, συνιστώ στους Ασφαλιστές να μην αφήνονται να τους καταβάλει ο φόβος ότι δεν μπορούν να κάνουν μεγάλες παραγωγές.

«Μη βάζετε ποτέ όρια στην παραγωγή» τους έλεγα. «Τα όρια είναι νοητικά μπλοκαρίσματα, που δυστυχώς εμείς οι άνθρωποι τα βάζουμε στο μυαλό μας από μόνοι μας».

Δεν ξέρω πόσες φορές έχω διηγηθεί σε πηγαδάκια Ασφαλιστών το σενάριο μιας σπαρταριστής ιταλικής κωμωδίας της δεκαετίας του '60, το «Magnifico Cornuto», με τον Μαρτσέλο Μαστρογιάνι και τη Σοφία Λόρεν. Ήθελα μ' αυτόν τον τρόπο να τους περάσω το μήνυμα ότι υπάρχουν πολλοί άνθρωποι που εξιτάρονται και τους αρέσει το «ζην επικινδύνως», προκειμένου να πετύχουν τους στόχους τους. Σύμφωνα λοιπόν με το φιλμ, ο Μαστρογιάνι ήθελε να επισκεφθεί τον μεγάλο του έρωτα, τη Λόρεν, που έμενε στο δωμάτιο του δέκατου ορόφου του ξενοδοχείου. Αντί, όμως ,να μπει κανονικά απ' την πόρτα, προτίμησε να ρισκάρει, να πάει τοίχο τοίχο και να μπει απ' το μπαλκόνι. Το παράδειγμα, βέβαια, μπορεί να είναι ατυχές, γιατί ο Μαστρογιάνι, στη συγκεκριμένη ταινία, είχε βίτσιο. Εγώ όμως ή-

**Το 1989 η Nationale Nederlanden «έπαιζε καλή μπάλα». Είχαμε ανέβει πια στην Α' Εθνική. Φαινόταν καθαρά ότι μπορούσαμε να χτυπήσουμε ακόμα και το πρωτάθλημα.**

θελα να περάσω το μήνυμα στους Ασφαλιστές να μη φοβούνται τους πολύ μεγάλους στόχους, όπως ο Μαστρογιάνι δεν φοβήθηκε το ύψος.

Πήγα λοιπόν σε όλα τα Υποκαταστήματα στην Ελλάδα. Διηγιόμουν στους Ασφαλιστές μας πώς έβαλα το στοίχημα με τον Πρόεδρο της Alico, και ζητούσα απ' όλους να κάνουν μεγάλες παραγωγές.

«Βασίζομαι σ' εσάς» τους έλεγα. «Ό,τι μπορεί ο καθένας. Ό,τι μπορεί. Έστω και μία ασφάλεια παραπάνω το μήνα. Είμαι σίγουρος ότι μπορείτε. Ξέρω ότι θέλετε να κερδίζετε πολλά χρήματα, αλλά είμαι περισσότερο βέβαιος ότι όλοι σας θέλετε την πρωτιά, για το δικό σας μέλλον».

Τους ξεσήκωνα σιγά σιγά.

«Ένα βήμα μπροστά όσοι θα μπουν στο παιχνίδι» τους έλεγα.

Τους έβλεπα λίγο διστακτικούς. Φοβόντουσαν να βάλουν στοίχημα, μήπως χάσουν κι εκτεθούν.

Σ' αυτές τις στιγμές χρειάζεται μία κίνηση. Ένας κατάλληλος χειρισμός, που θ' ανάψει τη φωτιά και θα ξεσηκώσει τον κόσμο.

«Θα χαρώ πολύ αν χάσω τα στοιχήματα απ' όλους. Γιατί έτσι θα κάνετε μεγάλες παραγωγές, θ' αποκτήσετε μεγαλύτερη αυτοπεποίθηση, εγωισμό, περηφάνια, και θα πάτε καλύτερα στη δουλειά σας».

Πάλι τους έβλεπα διστακτικούς. Τότε, εντελώς ξαφνικά, μου ήρθε μια τρελή ιδέα στο μυαλό, για να τους φέρω στο φιλότιμο.

«Όποιος υστερήσει του στόχου του, όμως, θα μου κάνει δώρο ένα ζευγάρι κάλτσες Πουρνάρα» τους είπα.

Αυτό ήταν. Οι περισσότεροι έκαναν το βήμα μπροστά, γιατί τους πρέμπσα. Τους έδιωξα το «πρόβλημα» που είχαν στο μυαλό τους για την πιθανή αποτυχία τους, ότι θα ξεφτιλιστούν αν χάσουν το στοίχημα. Ο Έλληνας έχει λεβεντιά και φιλότιμο μέσα του. Δεν του αρέσει να τον στριμώχνεις σαν τη γάτα στη γωνία. Δεν είναι τρακαδόρος. Θα χάσω, θα πληρώσω. Η ψυχολογία της στιγμής, που κάνει τον όχλο να αλλάζει.

Κάποιους, που παρ' όλ' αυτά δεν το αποφάσιζαν, τους τσίγκλιζα:

«Καλά, φοβάστε μήπως χάσετε διακόσιες δραχμές; Έτσι θα πάτε μπροστά; Πώς θα κάνετε, ρε σεις, μεγάλες παραγωγές; Κρίμα. Δεν το πιστεύω!»

**Αγαπάω τους πολύ ψηλούς στόχους. Λατρεύω τις μεγάλες παραγωγές. Με εξιτάρουν. Και πάντα βρίσκω τη μέθοδο που πρέπει ν' ακολουθηθεί, ώστε να επιτευχθεί ο κάθε στόχος.**

Αμέσως μετά μαλάκωνα τη στάση μου και τους έλεγα:

«Ακόμα κι αν κάποιοι από σας βάλουν υψηλούς στόχους και δεν τους πιάσουν, δεν έχουν να φοβηθούν τίποτα. Αρκεί να γίνει συνειδητή προσπάθεια απ' όλους σας, και να κάνετε κάθε μέρα, κάθε εβδομάδα, κάθε μήνα, κάτι λίγο παραπάνω».

Εκεί τους έφερνα τούμπα. Οι γραμματείς κατέγραφαν τα στοιχήματα.

«Θα τα ξαναπούμε σε δεκαπέντε μέρες» τους έλεγα. «Θα μελετήσω τους στόχους, θα μιλήσω με την εταιρεία και θα προσπαθήσω να πετύχω όσα περισσότερα μπορώ για σας».

Σιγά σιγά έβαζα όλο και περισσότερους στο παιχνίδι.

Ο στόχος που βάλαμε τελικά για το 1990 ήταν πέντε δισεκατομμύρια δραχμές νέα παραγωγή Ζωής. Σ' όλα μας τα έντυπα είχαμε τυπώσει το «5 δισ.». Έλεγα στις κοπέλες της γραμματείας και στους επιθεωρητές, όταν μιλούσαν στα τηλέφωνα, πριν απ' όλα να λένε:

«Καλημέρα σας, 5 δισ.»

Έλεγα επίσης στους Managers, στις προσωπικές τους συζητήσεις με τους Ασφαλιστές, να λένε το «5 δισ.» πριν από κάθε κουβέντα τους. Εγώ πάντα ξεκινούσα τις ομιλίες μου ή στο τηλέφωνο, ή στο Γραφείο μου, ή στα Υποκαταστήματα με το «5 δισ.»

Σιγά σιγά, έβαλα και τους Ολλανδούς στο κόλπο, με πρώτο τον Albert Van Meteren, ο οποίος για κάποιο διάστημα, όποτε μου τηλεφωνούσε από την Ολλανδία (και το έκανε συχνά), μου έλεγε:

«Good morning, Manolis, five billion». Όλη η εταιρεία πια είχε ένα όραμα: Τα «πέντε δισεκατομμύρια». Δεν μπορώ να περιγράψω το τι γινόταν κάθε μήνα με τα θαύματα της παραγωγής μας.

Έστελνα εγκυκλίους στο Δίκτυο Πωλήσεων σ' όλη την Ελλάδα, γραμμένες με το χέρι μου, που περιείχαν ενθαρρυντικές φράσεις:

«Πάμε καλά. Μπράβο, παιδιά. Στο τέλος του χρόνου θα είμαστε πρώτη εταιρεία. Δεν θέλω κανείς σας να κλείσει ραβεγιόν την παραμονή της Πρωτοχρονιάς. Γιατί θα την περάσουμε παρεΐτσα, με τις οικογένειές μας, και κρατώντας τη σημαία της Nationale Nederlanden, θα πάμε με τα πόδια μέχρι το Μαρούσι, στα γραφεία της Alico».

Τους ξεσήκωνα. Κι έκλεινα με φράσεις:

«Προχωράμε καλά. Μπράβο. Προσπαθήστε περισσότερο. Τους φτάσαμε. Σας αγαπώ, Μανώλης» κι άλλα τέτοια.

Εκείνη τη χρονιά που είχαμε την κόντρα με την Alico, καμία εγκύκλιός μου για παρακίνηση στο Δίκτυο Πωλήσεων δεν γράφτηκε με γραφομηχανή. Όλα τα έγραφα με το χέρι.

Οι Ασφαλιστές έκαναν φωτοτυπίες τις εγκυκλίους μου και τις έβαζαν στα γραφεία τους, στ' αυτοκίνητά τους, στα μηχανάκια τους. Το συζητούσαν συνέχεια. Πανηγύριζαν.

Μεγάλη υπόθεση αυτό το στοίχημα. Σαν το πρώτο ξύπνημα, το πρώτο μπουσούλισμα, το πρώτο σκίρτημα, το πρώτο φλερτ, τον πρώτο έρωτα. Αν μπορούσα να τα γράψω, θα χρειαζόμουν τόμους βιβλίων για να μεταφέρω όλα τα λόγια αγάπης, πίστης και πάθους των Ασφαλιστών μας εκείνη την περίοδο. Υπήρχε ομαδική υστερία. Ορμητικός εγώ, μέσα σε ορμητικούς, γινόμασταν χείμαρρος.

Η αλήθεια είναι ότι ήταν μεγάλο ρίσκο ο στόχος των πέντε δισεκατομμυρίων. Ήταν το πρώτο μεγάλο στοίχημα. Βέβαια, δεν το κρύβω ότι πολλές φορές είχα τις επιφυλάξεις μου για το αν θα το πετυχαίναμε. Έδειχνα, όμως, συνέχεια προς τα έξω δύναμη και βεβαιότητα. Πιστεύω ότι οι Managers πρέπει να κάνουν άλματα. Το ρίσκο είναι απαραίτητο, εφόσον βασίζεται στην πίστη για πραγμάτωση του στόχου.

Σε λιγότερο από έναν χρόνο επισκέφθηκα τέσσερεις φορές τα Υποκαταστήματα και τα Γραφεία της εταιρείας σ' όλη την Ελλάδα, όπου υπήρχε οδική πρόσβαση. Το πρόγραμμα ήταν εξαντλητικό, αφού ξεκινούσε στις επτά το πρωί και τελείωνε στις δύο με τρεις μετά τα μεσάνυχτα. Δεν κουραζόμουν, όμως, κι ας πλησίαζα τα πενήντα. Μ' έναν υπνάκο στα κλεφτά για δέκα λεπτά το μεσημέρι, συνήθως σε παράκαμψη του εθνικού δρόμου, έπαιρνα δύναμη. Στην επαρχία είναι απίστευτο, αλλά οι Ασφαλιστές και οι Managers με περίμεναν στα Γραφεία ή τα Υποκαταστήματα ακόμα και μετά τα μεσάνυχτα με το χαμόγελο στα χείλη, ντυμένοι με τα καλά τους και μου έδιναν κουράγιο και δύναμη. Οι ρόλοι είχαν αντιστραφεί: τώρα ήταν εκείνοι που ήθελαν να με ανεβάζουν. Επειδή μάλιστα ήξεραν ότι είμαι πολύ φαγάς, μου έφερναν απ' τα σπίτια τους λογιών λογιών τερψιλαρύγγια, πίτες, τσίπουρο, κρασιά και γλυκά για να μ' ευχαριστήσουν.

Δεν ξεχνιούνται αυτά τα πράγματα...

Στην Αθήνα πήγαινα πολύ συχνότερα στα Υποκαταστήματα. Θυμάμαι ότι σε κάθε μου επίσκεψη ξεσήκωνα ακόμα κι αυτούς που στην αρχή είχαν φοβηθεί να στοιχηματίσουμε. Τώρα πια μου το ζητούσαν από μόνοι τους. Μεγάλη επιτυχία. Το στοίχημα έπιασε 100%. Ο Βαμβουκάκης, με τον οποίο τότε είχαμε άριστες σχέσεις, θυμάμαι, μου είχε πει:

«Τρομακτική η σύλληψη της νέας παραγωγής των πέντε δισεκατομμυρίων. Δίνει όραμα για την πρωτιά. Καταπληκτική η υλοποίησή του με το ξεσήκωμα του κόσμου, τις επισκέψεις στα Υποκαταστήματα και, γενικά, το κλίμα που δημιουργήθηκε. Το στοίχημα όμως, με τις κάλτσες Πουρνάρα, είναι πολύ δεύτερο. Ρίχνει την ποιότητα της προσπάθειας για την πρωτιά».

Δέκα χρόνια μετά, σ' ένα εκπαιδευτικό ταξίδι της εταιρείας στην Κρήτη, στο οποίο συμμετείχαν οι κορυφαίοι Ασφαλιστές και Managers, όταν τους ζήτησα να στοιχηματίσουμε για έναν άλλο, πολύ μεγάλο στόχο, η Σοφία Ρατσιάτου, η πρώτη σε παραγωγικότητα Manager της εταιρείας μας, μου είπε ευγενικά, αλλά και με δόση ειρωνείας:

«Αν χάσουμε, κύριε Ανδρόνικε, θα σας κάνουμε δώρο ένα ζευγάρι κάλτσες Πουρνάρα;» θυμίζοντάς μου το ανάλογο στοίχημα με την Alico.

Τότε βρήκα την ευκαιρία και τους άνοιξα την καρδιά μου:

«Αυτό το στοίχημα ήταν η εξυπνότερη κίνηση της ζωής μου. Ήταν η έμπνευση της στιγμής, που σίγουρα όμως οδήγησε τους Ασφαλιστές να φιλοτιμηθούν, να μπουν στο στοίχημα και να γίνει αυτή η μεγάλη επιτυχία. Αν δεν είχα βάλει τότε το στοίχημα με τις κάλτσες, θα έμπαιναν πολύ λίγοι Ασφαλιστές στο παιχνίδι και μπορεί να μην παίρναμε την πρώτη θέση. Και μάλιστα, έπαιξε ρόλο και το "Πουρνάρα". Αν σας έλεγα απλώς ένα ζευγάρι κάλτσες, δεν θα υπήρχε ανταπόκριση. Το "Πουρνάρα" ήταν που εντυπώθηκε στο μυαλό σας κι έφερε την επιτυχία».

Πού να το μάθαινε κι ο ίδιος ο Πουρνάρας!

Δεν είναι υπερβολή, αλλά τέτοια πράγματα δεν γίνονται καθόλου, μα καθόλου εύκολα. Έγιναν πράγματι 2.000 θαύματα, γιατί τόσα περίπου στοιχήματα έχασα – ή μάλλον κέρδισα εκατό ζευγάρια κάλτσες απ' τα στοιχήματα που έχασαν οι λίγοι Ασφαλιστές, οι οποίοι δεν έπιασαν τους στόχους τους. Κι ένιωθα πολύ γεμάτος και πολύ ευχαριστημένος που, χάνοντας τόσα πολλά στοιχήματα, έκανα τόσους πολλούς ανθρώπους να νιώσουν ξεχωριστοί, ανεβασμένοι, περήφανοι και καταξιωμένοι, κερδίζοντας την επιβεβαίωση.

Το 1990 βρήκε τη Nationale Nederlanden με 45 υποκαταστήματα και 2.200 Ασφαλιστές, που οι μισοί ήταν full timers, να έχει ξεπεράσει την Alico και σε χαρτοφυλάκιο στον Κλάδο Ζωής.

Εγώ είχα τρελαθεί από τη χαρά μου. Ήδη από τις 15 Δεκεμβρίου είχα φροντίσει να τυπωθεί ένα κείμενο, που έλεγε ότι η Nationale Nederlanden είναι η πρώτη πολυεθνική εταιρεία σε χαρτοφυλάκιο στον Κλάδο Ζωής στην Ελλάδα. Το κείμενο αυτό μοιράστηκε σε όλη τη δύναμη του Δικτύου των πωλήσεών μας και φρόντισα να σταλεί και στην Alico.

Και επειδή τα επίσημα στατιστικά στοιχεία δεν είχαν βγει ακόμα, πολλοί μου τηλεφωνούσαν για να τους το επιβεβαιώσω. Όλοι ήθελαν την αναγνώριση της συμμετοχής τους. Κι εγώ, με αγάπη και παραδοχή, τους την έδινα απλόχερα:

«Μπράβο, ρε μεγάλε! Με την παραγωγή που έκανες, βοήθησες στην κατάκτηση της πρωτιάς. Βοήθησες και τον εαυτό σου και τους συναδέλφους σου, οι οποίοι παραδειγματίστηκαν από σένα κι έγιναν παραγωγικότεροι. Τι καλύτερο απ' αυτό που έκανες; Πρέπει να νιώθεις, πολύ περήφανος. Μπράβο σου!»

*ΠΗΓΗ: «Το δικό μου στοίχημα», Μανώλης Μ. Ανδρόνικος, εκδόσεις Κονιδάρη.*

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

# Σε χρονιά μεγάλων ευκαιριών

Διοίκηση, διοικητικό προσωπικό, εταιρικό δίκτυο πωλήσεων, πράκτορες, εισπράκτορες, συνεργάτες διασκέδασαν και αντάλλαξαν ευχές για το νέο έτος στο συνεδριακό κέντρο της Εθνικής Ασφαλιστικής, όπου πραγματοποιήθηκε το ετήσιο πάρτι και η κοπή της πίτας. Ένα video θύμισε σε όλους τις ωραίες στιγμές του 2008: τις κορυφώσεις, τις επιτυχίες, τις ώρες της επιβράβευσης, τα μεγάλα παραγωγικά ρεκόρ.

Δεκατρία φλουριά αντιπροσώπευαν αντίστοιχα ταξίδια στους προορισμούς των φετινών διαγωνισμών για τα δίκτυα πωλήσεων. Τα κέρδισαν διοικητικοί υπάλληλοι, συνεργάτες του εταιρικού και πρακτορειακού δικτύου, καθώς και εισπράκτορες, ενώ οι εκπλήξεις δεν τέλειωσαν εδώ, καθώς έξι τυχεροί κέρδισαν από ένα ποδήλατο για πιο... οικολογικές μετακινήσεις, αλλά και σωματική άσκηση.

Στο χαιρετισμό του ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος κ. Δούκας Παλαιολόγος τόνισε ότι το 2009 θα είναι μια περίεργη και δύσκολη χρονιά που διαδέχεται ένα πολύ δύσκολο 2008. Η παγκόσμια οικονομία δεν έχει βρει το βηματισμό της και οι επενδυτικές δυσκολίες είναι μεγάλες, είπε ο κ. Παλαιολόγος, σημειώνοντας, ωστόσο, ότι για την Εθνική Ασφαλιστική –που είναι μια συγκροτημένη εταιρεία, με σωστό βηματισμό– η χρονιά αυτή μπορεί να είναι χρονιά των μεγάλων ευκαιριών. Ο γενικός διευθυντής κ. Τάσσος Παγώνης επεσήμανε ότι τα προβλήματα, ειδικά σε μία εταιρεία όπως η Εθνική, έχουν και την όψη της ευκαιρίας, ενώ ο γενικός διευθυντής κ. Σπύρος Λευθεριώτης τόνισε ότι το 2009 είναι, όπως και κάθε χρονιά, μια νέα πρόκληση για την Εθνική και οι επιτυχίες θα είναι και πάλι προς όφελος όλων. Ο πρόεδρος του Συλλόγου Υπαλλήλων κ. Άγγελος Νικολάου σχολίασε ότι το 2008 αφήνει πίσω του ανάμεικτα συναισθήματα, αλλά και μία μεγάλη ικανοποίηση για την εξέλιξη στο θέμα της πώλησης της εταιρείας, ενώ ο αν. γενικός διευθυντής κ. Αθανάσιος Ανδρεόπουλος ζήτησε από όλους τους ανθρώπους της εταιρείας να παραμείνουν ενωμένοι σαν μια γροθιά για να επιτευχθούν οι στόχοι του 2009. Ο αν. γενικός διευθυντής κ. Ιωάννης Βασιλάτος είπε πως «το 2008 απέδειξε ότι το DNA της εταιρείας είναι πολύ ισχυρό και μας βοηθά να διαπερνούμε τις δυσκολίες. Αυτό το ισχυρό DNA θα μας εξασφαλίσει μια καλή πορεία και κατά το 2009, χρονιά που δεν θα είναι εύκολη». Τέλος, ο συντονιστής διευθυντής Πωλήσεων & Marketing κ. Κων/νος Ταραβίρας ευχαρίστησε όλους τους συνεργάτες για τη μεγάλη προσπάθεια του 2008, «που έφερε για άλλη μια φορά την εταιρεία στην πρώτη θέση στην ασφαλιστική αγορά».















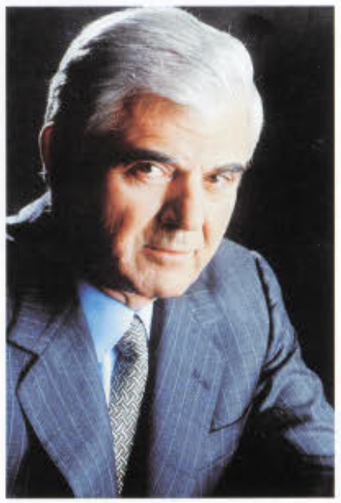
Σπύρος Λευθεριώτης


Τάσσος Παγώνης


Κώστας Ταραβίρας

## Ομιλος Παύλου Ψωμιάδη

# Εξαγόρασε την General Union



Η εξαγορά του Group General Union αποτελεί το εφαλτήριο της υλοποίησης των στρατηγικών σχεδίων του Ομίλου ΑΣΠΙΣ, τονίζει ο ο πρόεδρος του Ομίλου Παύλος Ψωμιάδης.

Στην εξαγορά των μετοχών του Ομίλου General Union, που αφορά τις εταιρείες General Union ΑΕΕΓΑ και General Trust ΑΕΕΓΑ, προχώρησε ο χρηματοασφαλιστικός Όμιλος Παύλου Ψωμιάδη, αποκτώντας το 100% των μετοχών της General Union ΑΕΕΓΑ και το 90% της General Trust ΑΕΕΓΑ. Αναφερόμενος στην εξαγορά, ο κ. Παύλος Ψωμιάδης σημειώνει ότι το General Union Group θα ενταχθεί στο συνολικό πλάνο αναδιοργάνωσης και εξάπλωσης του Ομίλου ΑΣΠΙΣ που βρίσκεται ήδη σε εξέλιξη. Προσθέτει ακόμη ότι με την εξαγορά του Group General Union ο επιχειρηματικός του Όμιλος αποκτά νέα δυναμική ανάπτυξης, δεδομένου ότι από τις συνέργειες που θα προκύψουν αναμένονται στρατηγικού χαρακτήρα πλεονεκτήματα άρρηκτα συνδεδεμένα με τη βελτίωση της κερδοφορίας των εταιρειών του, αλλά και τη σημαντική διεύρυνση του μεριδίου του στην ελληνική χρηματοασφαλιστική αγορά.

Ενδεικτικό της δυναμικής των δύο εταιρειών είναι το γεγονός ότι τα συνολικά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα του Group General Union στην οικονομική χρήση 2008 ανήλθαν στο ποσό των 152 εκατ. ευρώ. Επίσης, το χαρτοφυλάκιο του Group σε ασφαλίσεις αυτοκινήτων ανέρχεται σε περίπου 585.000 οχήματα. Παράλληλα, αξίζει να αναφερθεί ότι ο Όμιλος General Union αντιπροσωπεύει στην Ελλάδα τη βρετανικών συμφερόντων πολυεθνική εταιρεία παροχών υγείας BUPA.

Επισημαίνεται ότι ο Όμιλος General Union ιδρύθηκε το 1981 ως Αρκαδική ΑΕΓΑ, εξαγοράστηκε το 1986 από τους Γρηγόρη και Γιώργο Διαμαντόπουλο, οπότε και μετονομάστηκε σε General Union ΑΕΕΓΑ, ενώ η εταιρεία General Union Trust ΑΕΕΓΑ ιδρύθηκε το 1993.

Γενικός διευθυντής και γενικός διευθυντής Πωλήσεων του Group General Union, υπό τη νέα σκέπη του χρηματοασφαλιστικού Ομίλου Παύλου Ψωμιάδη, θα παραμένει ο κ. Γεώργιος Διαμαντόπουλος.

**Νέα άνοδος στις εισπράξεις το 2008**

Με συνεχή αύξηση κινήθηκαν εν τω μεταξύ τα εισπραχθέντα ασφάλιστρα των ασφαλιστικών εταιρειών συμφερόντων Παύλου Ψωμιάδη στην Ελλάδα και στο εξωτερικό το 2008 σε σχέση με το 2007. Ειδικότερα το 2008 υπερέβησαν τα 590 εκατ. ευρώ, έναντι 494,6 εκατ. ευρώ του περασμένου οικονομικού έτους, σημειώνοντας ποσοστιαία άνοδο ύψους 19,3%. Αναλυτικά, η Ασπίς Πρόνοια Ζωής (ΑΕΓΑ) για το 12μηνο του 2008 εμφάνισε καθαρή ποσοστιαία αύξηση στα εισπραχθέντα ασφάλιστρά της κατά 21%, «αγγίζοντας» τα 223,8 εκατ. ευρώ σε σχέση με την αντίστοιχη περυσινή περίοδο. Για το ίδιο χρονικό διάστημα η Ασπίς Πρόνοια Ζημιών (ΑΕΑΖ) παρουσίασε άνοδο ύψους 18% στα εισπραχθέντα ασφάλιστρά της, τα οποία προσέγγισαν τα 127,3 εκατ. ευρώ. Επίσης, νέα αύξηση ύψους 6% σε σχέση με το 2007 παρουσίασαν τα εισπραχθέντα ασφάλιστρα της Commercial Value για την οικονομική χρήση του 2008, φθάνοντας τα 202 εκατ. ευρώ. Με ανοδικούς ρυθμούς κινήθηκαν και τα εισπραχθέντα ασφάλιστρα των θυγατρικών του ομίλου στο εξωτερικό (Σουηδία, Κύπρος, Αλβανία), τα οποία συνολικά υπερέβησαν οριακά τα 37 εκατ. ευρώ, καταγράφοντας ποσοστιαία αύξηση κατά 21%. Όπως υπογραμμίζει ο πρόεδρος του Ομίλου κ. Παύλος Ψωμιάδης, η νέα άνοδος στα εισπραχθέντα ασφάλιστρα των εταιρειών του σε χαλεπούς οικονομικά καιρούς προσδίδει ιδιαίτερη δυναμική στην ανάπτυξή τους, στο πλαίσιο της ενίσχυσης της θέσης τους στην ελληνική αγορά. Ο κ. Ψωμιάδης επισημαίνει ότι στο πλαίσιο ανασυγκρότησης του ομίλου ήδη ξεκίνησε πρόγραμμα περικοπών στα γενικά έξοδα των θυγατρικών του, το οποίο ποσοστιαία υπερβαίνει τα επίπεδα του 20%. Τέλος, προσθέτει ότι ο όμιλος βρίσκεται σε διερευνητικές επαφές και διαπραγματεύσεις για την εξαγορά ασφαλιστικών εταιρειών στην ελληνική αγορά.

Σε δηλώσεις του στο nextdeal.gr ο διευθύνων σύμβουλος της General Union Γιώργος Διαμαντόπουλος τόνισε ότι δεν αλλάζει τίποτα για το προσωπικό της εταιρείας και το δίκτυο· ένα πρόκειται να αλλάξει, και αυτό θα είναι προς το καλύτερο, για όλους και την ίδια την εταιρεία. Πρόσθεσε, επίσης, ότι η συγκεκριμένη κίνηση είναι ένα τεράστιο βήμα προς τα εμπρός, το οποίο μόνο αμοιβαία οφέλη μπορεί να φέρει στα συμβαλλόμενα μέρη. Ο κ. Διαμαντόπουλος τόνισε ότι θα παραμείνει διευθύνων σύμβουλος και διευθυντής πωλήσεων του Ομίλου General Union, καθώς –όπως επισημαίνεται– από την πλευρά του νέου βασικού μετόχου υπάρχει πλήρης εμπιστοσύνη στο πρόσωπο και τις ικανότητές του.



# Εταιρεία με πολύ καλή φήμη η Ασπίς Πρόνοια

Μεταξύ των τριών εταιρειών με την καλύτερη φήμη στην ασφαλιστική αγορά αναδείχθηκε για πρώτη φορά φέτος η Ασπίς Πρόνοια, σύμφωνα με τα Famous Brands, την ετήσια θεσμοθετημένη έρευνα για την αναγνωρισιμότητα και φήμη των επιχειρήσεων στην Ελλάδα. Η έρευνα Famous Brands® πραγματοποιείται από την Tradelink Reputation Research & Consultancy για 4η χρονιά στην Ελλάδα, σε συνεργασία με το διεθνή οργανισμό Reputation Institute με έδρα τη Νέα Υόρκη. Για φέτος διεξήχθη τηλεφωνικά την περίοδο 17 Σεπτεμβρίου - 17 Οκτωβρίου 2008, σε δείγμα 1.000 ερωτωμένων, σε Αθήνα και Θεσσαλονίκη (άνδρες/γυναίκες, ηλικίας 18+), αντιπροσωπευτικό του πληθυσμού, όπου οι ερωτώμενοι ανέφεραν αυθόρμητα μέχρι 3 μάρκες με την καλύτερη φήμη και όχι ποιες γνωρίζουν. Συγκεκριμένα, η ερώτηση ήταν: «Από όλες τις μάρκες στην κατηγορία των ασφαλιστικών εταιρειών, ποιες θεωρείτε ότι έχουν την καλύτερη φήμη στην Ελλάδα;» Επισημαίνεται, τέλος, ότι η διάκριση αυτή επιβεβαιώνει και τα αποτελέσματα της διεύθυνσης Marketing της Ασπίς Πρόνοια, όπου το 98% του ενήλικου πληθυσμού της χώρας αναγνωρίζει την εταιρεία.

Να σημειωθεί ότι οι εταιρείες στη βόρεια Ελλάδα –πέραν των υπαλλήλων της Aspis Bank και της ασφαλιστικής Commercial Value– διαθέτουν 765 άτομα προσωπικό, ασφαλιστές και συντονιστές ασφαλιστικών συμβούλων, 35 γραφεία πωλήσεων και 206 πρακτορεία, ενώ το σύνολο των εισπράξεων ανήλθε στα 59,1 εκατ. ευρώ για το δεκάμηνο του τρέχοντος έτους.

Η επόμενη κίνησή σας
www.Nextdeal.gr
ΔΕΚΑΠΕΝΘΗΜΕΡΗ ΕΚΔΟΣΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ ΚΑΙ ΤΟ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΧΩΡΟ

## Διεθνής Μελέτη Εμπιστοσύνης Allianz

# Ανησυχούν οι Ελληνες για τις κρατικές συντάξεις

**• Η χρηματοοικονομική κρίση έχει αντίκτυπο στα επενδυτικά σχέδια των Ελλήνων. 4 στους 10 προτίθενται να αυξήσουν τις καταθέσεις τους στις τράπεζες, ενώ μόλις 1 στους 10 σχεδιάζει να επενδύσει σε αμοιβαία κεφάλαια και μετοχές.**

**• Οι 7 στους 10 Έλληνες εμφανίζονται προβληματισμένοι σχετικά με τις κρατικές συντάξεις.**

**• Μόνο 2 στους 10 Έλληνες έχουν θετική άποψη και για τη συνολική εικόνα της χώρας.**

**• Οι Έλληνες εξακολουθούν να εμφανίζονται πιο αισιόδοξοι για την προσωπική τους κατάσταση από ό,τι για τη χώρα συνολικά.**

Η οικονομική κρίση επηρεάζει τα επενδυτικά σχέδια των πολιτών σε όλες τις χώρες, σύμφωνα με μελέτη του ομίλου Allianz που καταγράφει την επίδραση της χρηματοοικονομικής κρίσης στην ψυχολογία των πολιτών εννέα μεγάλων εθνικών αγορών, μεταξύ των οποίων και της ελληνικής. Πρόκειται για τη δεύτερη σε σειρά Μελέτη Εμπιστοσύνης που διενεργεί ο όμιλος Allianz και συνεργάσθηκε με την εταιρεία ερευνών αγοράς GfK Market Research. Απαντά στο βασικό ερώτημα «Πόσο αισιόδοξος είστε όταν αναλογίζεστε το μέλλον σας και το μέλλον της χώρας σας;» και παρουσιάστηκε στους δημοσιογράφους σε κεντρικό ξενοδοχείο από τον διευθύνοντα σύμβουλο του Ομίλου Allianz στην Ελλάδα κ. Πέτρο Παπανικολάου. Ολοκληρώθηκε τον Νοέμβριο του 2008 με τη συμμετοχή περισσότερων των 10.000 ερωτωμένων, έδειξε ότι οι έλληνες πολίτες ανησυχούν για την κρίση στις διεθνείς χρηματοοικονομικές αγορές, αναλογιζόμενοι τις ενδεχόμενες επιπτώσεις στην εθνική οικονομία, αλλά και στην προσωπική τους ζωή. Επιπλέον, οι Έλληνες ανησυχούν ιδιαίτερα για τις μελλοντικές κρατικές συντάξεις και το πώς θα διασφαλιστούν υπό δυσμενείς χρηματοοικονομικές συγκυρίες.

### Σκεπτικισμός για τη χώρα

Όπως προκύπτει από τη δεύτερη Μελέτη Εμπιστοσύνης της Allianz Ελλάδος, οι Έλληνες εξακολουθούν να δείχνουν μεγαλύτερη εμπιστοσύνη όσον αφορά την προσωπική τους κατάσταση σήμερα, αλλά και για τους επόμενους 12 μήνες, από ό,τι δείχνουν σχετικά με την τρέχουσα και τη μελλοντική πορεία της χώρας.

Βάσει των τελευταίων αποτελεσμάτων, οι 6 στους 10 Έλληνες (56%) έχουν «πολύ καλή ή μάλλον καλή» άποψη για την τρέχουσα προσωπική τους κατάσταση, ενώ μόνο 2 στους 10 Έλληνες (20%) έχουν αντίστοιχη άποψη και για την τρέχουσα συνολική εικόνα της χώρας.

Όσον αφορά την πορεία της χώρας κατά τους 12 επόμενους μήνες, οι Έλληνες μετά τη διεθνή χρηματοοικονομική κρίση αισθάνονται σημαντικά μικρότερη εμπιστοσύνη σε σύγκριση με τον Μάιο του 2008. Τον Μάιο θετική άποψη είχαν οι 6 στους 10 Έλληνες, ενώ τον Νοέμβριο μόνο οι 5 στους 10 (καταγράφηκε μείωση 11 ποσοστιαίων μονάδων).

Αξίζει, επίσης, να σημειωθεί ότι οι νεότεροι σε ηλικία Έλληνες νιώθουν περισσότερη σιγουριά για τη μελλοντική προσωπική τους κατάσταση, σε σύγκριση με τους μεγαλύτερους ηλικιακά συμπολίτες τους.

Η προσωπική αισιοδοξία είναι υψηλότερη στις ηλικίες άνω των 30 ετών (55%), ενώ το ποσοστό μειώνεται στο 44% για τις ηλικίες μεταξύ 30 και 49 ετών. Γενικά, η αισιοδοξία φθίνει σταθερά όσο μειώνεται η ηλικία των ερωτωμένων και φθάνει στο 38% για την ηλικιακή ομάδα ηλικίας άνω των 50 ετών. Γενικά, οι ερωτηθέντες όλων των ηλικιακών ομάδων είναι πιο προβληματισμένοι αναφορικά με την προσωπική τους κατάσταση σε σχέση με τον Μάιο του 2008.

Οι κάτοικοι της Αττικής εμφανίζονται ως οι περισσότερο απαισιόδοξοι για το μέλλον της χώρας. Μόλις το 15% αυτών έχει θετική άποψη για το μέλλον της χώρας κατά τους επόμενους 12 μήνες, ενώ οι Κρήτες παρουσιάζονται σημαντικά πιο αισιόδοξοι με 41%.

Οι κάτοικοι της Αττικής εμφανίζονται ως οι περισσότερο απαισιόδοξοι και σε ό,τι αφορά το προσωπικό τους μέλλον, με το 44% αυτών να εκφράζει θετική άποψη. Αντίθετα, στην κορυφή της εμπιστοσύνης με 52% βρίσκονται οι κάτοικοι σε Ήπειρο, Δυτική Ελλάδα και Κρήτη και ακολουθούν οι κάτοικοι της Μακεδονίας και της Θράκης με 47% και της Θεσσαλίας με 45%.

### Μεγάλη ανησυχία για τις μελλοντικές κρατικές συντάξεις

Σε ό,τι αφορά τα σημαντικά θέματα που επηρεάζουν την πορεία της χώρας, οι Έλληνες είναι ιδιαίτερα προβληματισμένοι για το μέλλον της κατά τους επόμενους 12 μήνες, δίνοντας μεγάλη έμφαση σε τρία ζητήματα. Στην οικονομία, για την οποία μόνο το 16% των Ελλήνων φέρεται να έχει εμπιστοσύνη σ' αυτήν, καθώς και στις κρατικές συντάξεις και στις διεθνείς χρηματοοικονομικές αγορές, όπου ο βαθμός εμπιστοσύνης μειώνεται ακόμη περισσότερο, φθάνοντας στο 13%.

Αναφορικά με την προσωπική τους ζωή, οι Έλληνες εμφανίζονται σημαντικά πιο προβληματισμένοι για την οικογένεια, το σπίτι και την απώλεια της θέσης εργασίας τους, σε σχέση με τα όσα δηλώθηκαν τον Μάιο του 2008.

### Στροφή προς τις καταθέσεις – αποστροφή επενδύσεων

Οι απαντήσεις στην ερώτηση της έρευνας «Επηρεάζει η κρίση στις χρηματοοικονομικές αγορές την προσωπική σας κατάσταση;» έδειξαν σαφή ανησυχία για τις κρατικές συντάξεις και στις εννέα χώρες, με την Ελλάδα να καταλαμβάνει την πρώτη θέση σε ανησυχία. Ειδικότερα 7 στους 10 Έλληνες εμφανίζονται προβληματισμένοι για τις συντάξεις τους, ενώ αξίζει να τονιστεί ότι η ανησυχία στην Ελλάδα είναι μεγαλύτερη ακόμη και από τις ΗΠΑ, απ' όπου ξεκίνησε η διεθνής κρίση. Στις Ηνωμένες Πολιτείες 6




στους 10 ανησυχούν για τις συντάξεις τους, ενώ ο μικρότερος προβληματισμός καταγράφηκε στην Ελβετία, όπου μόλις 3 στους 10 πολίτες δείχνουν να ανησυχούν για το ζήτημα αυτό.

Η ανησυχία των συμμετεχόντων στην έρευνα της Allianz για τις επενδύσεις, όπως συμβόλαια ασφάλισης Ζωής, μετοχές και αμοιβαία κεφάλαια, είναι συγκριτικά χαμηλή, αλλά παραμένει αισθητή σε ορισμένες χώρες. Ελβετοί και Γερμανοί δείχνουν τη μικρότερη ανησυχία, ενώ Αμερικανοί, Έλληνες και Ρώσοι εμφανίζονται να ανησυχούν σημαντικά.

Η μελέτη αποκάλυψε, επίσης, ότι η οικονομική κρίση επηρεάζει τα επενδυτικά σχέδια των πολιτών σε όλες τις χώρες, καθότι όσοι τοποθετήθηκαν στις ερωτήσεις της έρευνας παρουσιάσθηκαν επιφυλακτικοί. Ένας σημαντικός αριθμός αυτών δήλωσαν ότι σχεδιάζουν να αυξήσουν τις καταθέσεις τους στις τράπεζες ως αποτέλεσμα της κρίσης. Την πρώτη θέση κατέχουν οι Αμερικανοί με 54%, ακολουθούμενοι από τους Ελβετούς και τους Αυστριακούς με 43% σε καθεμία από τις δύο χώρες. Η Ελλάδα στην ερώτηση αυτήν κατέγραψε επίσης υψηλό ποσοστό, 41%.



# Dubai: Πέντε ημέρες στο όνειρο με την Generali

ΟΜΙΛΟΣ GENERALI



Του Γ. Μαστοράκη

Λαμπερό καλειδοσκόπιο αντιθέσεων, ξεχωριστό χαρμάνι σύγχρονης μητρόπολης και αρχαίας ερήμου, ένωση Ανατολής και Δύσης, παλιού και νέου. Ένας εξωτικός προορισμός κοσμοπολίτικου lifestyle, το Ντουμπάι συνδυάζει το μοντέρνο του δυτικού τρόπου ζωής με τη μοναδική γοητεία και φιλοξενία της Αραβίας. Δεν είναι το μεγαλύτερο, αλλά ούτε και η πρωτεύουσα των Ηνωμένων Αραβικών Εμιράτων. Παρ' όλα αυτά, όμως, το Ντουμπάι κατάφερε σε λίγα χρόνια να αποτελεί το κυρίαρχο εμπορικό και τουριστικό κέντρο, το καμάρι της Μέσης Ανατολής. Είναι η τέταρτη φορά που η τύχη και η δουλειά μου με φέρνουν στη γη της Αραβίας. Είναι, όμως, η πρώτη φορά που έρχομαι εδώ σε ένα ταξίδι της Generali, οπότε είμαι προετοιμασμένος για κάτι το ξεχωριστό.

**ΗΜΕΡΑ ΠΡΩΤΗ**

Με τις φλόγες από τις πετρελαιοπηγές του ιρακινού Μπαντάρ Αμπάς στον νυκτερινό ορίζοντα, τα φώτα του Ντουμπάι ξεπροβάλλουν, καθώς το airbus A320 της Gulfair ετοιμάζεται να προσγειωθεί. Η ώρα είναι προχωρημένη όταν βγαίνουμε από το αεροδρόμιο και για πρώτη φορά μού κάνει εντύπωση η απουσία της ζέστης και της αποπνικτικής υγρασίας των προηγούμενων ταξιδιών εδώ. Το πολυτελές πούλμαν ξεκινάει τη διαδρομή του προς το κέντρο της πόλης, περνώντας από τη γέφυρα Garhoud πάνω από το Creek. Δεκαπέντε μήνες από το τελευταίο ταξίδι μου εδώ, βλέπω τεράστιες διαφορές ως προς την πρόοδο των έργων, τόσο των ιδιόκτητων όσο και των έργων υποδομής.

Καινούργιο είναι και το ξενοδοχείο μας, τελευταίο στολίδι της τοπικής αλυσίδας ξενοδοχείων «The Address» στο κέντρο τού Ντουμπάι· είναι η επιτομή του καλού γούστου και της λιτής αισθητικής των εσωτερικών και εξωτερικών χώρων που ξεχωρίζουν από άλλες νεο-αραβικές κιτς υπερβολές.



Η γειτνίαση και η άμεση οπτική επαφή από το δωμάτιό μου με το υψηλότερο ανθρώπινο δημιούργημα –μέχρι στιγμής– του πολιτισμού μας, τον ουρανοξύστη Burj Dubai, με τα 800 και βάλε μέτρα ύψος, φέρνει στο μυαλό ματαιόδοξες σκέψεις λίγο πριν αφεθώ στις αγκάλες του Μορφέα.

**ΗΜΕΡΑ ΔΕΥΤΕΡΗ**

Δεν νοείται επίσκεψη στο Ντουμπάι χωρίς μια πρώτη «αναγνώριση» της περιοχής. Ξεκινάμε χαλαρά μια πανοραμική ξενάγηση με το πούλμαν και ξεναγό μας την Brunella. Μια Ιταλίδα στο Ντουμπάι ξεναγεί ελληνικό γκρουπ. Σημεία της παγκοσμιοποίησης. Ο καιρός είναι τέλειος και η ατμόσφαιρα καθαρή, με τους ουρανοξύστες να αντανακλούν τον ήλιο στις κολοσσιαίες τζαμένιες επιφάνειές τους. Το World Trade Center, ο πρώτος ουρανοξύστης που υψώθηκε στη μέση της ερήμου, το παλάτι του εμίρη, το τέμενος της Jumeirah, η παλιά περιοχή της Bastakiya, περνούν από τα τζάμια του πούλμαν προσφέροντας άπειρους λόγους για φωτογράφηση. Καταλήγουμε στο παλιό φρούριο Al Fahidi και νυν μουσείο του Ντουμπάι, για μια σύντομη επίσκεψη στην ούτως ή άλλως σύντομη ιστορία του εμιράτου. Με τα abras, τα τοπικά θαλάσσια ταξί, περνάμε το Creek και κατευθυνόμαστε στα σουκ. Τα μυρωδικά και ο χρυσός έχουν την τιμητική τους εδώ, ενώ οι αγορές και το... οφθαλμόλουτρο στην πανδαισία των βαρυφορτωμένων προθηκών των κοσμηματοπωλείων δοκιμάζουν τις αντοχές των κυριών του γκρουπ στην αυτοσυγκράτηση, αλλά και στην απαιτητική τέχνη του ανατολίτικου παζαριού.

Το γεύμα στο περιστρεφόμενο εστιατόριο Al Dawar του















ξενοδοχείου Hyatt, στην περιοχή της Deira, είναι μοναδική εμπειρία, τόσο από γαστριμαργικής όσο και από αισθητικής πλευράς, με τις απολαύσεις του ουρανίσκου να συναγωνίζονται αυτές του οπτικού νεύρου από την ανεμπόδιστη θέα σε όλη την πόλη.

Επόμενος σταθμός μας, το αυτοκινητοδρόμιο. Ευκαιρία να «κάψουμε» το πλούσιο γεύμα μας, αλλά και να δείξουμε τις οδηγικές μας ικανότητες σε έναν αγώνα καρτ. «Πάμε χαλαρά» μας προτρέπουν στην ενημέρωση οι άνθρωποι της πίστας κι εμείς ακολουθούμε ακριβώς το... αντίθετο. Ποιος Σουμάχερ και ποιος Ραϊκόνεν, το μάτι του Έλληνα γυαλίζει και η αδρεναλίνη τρέχει. Ο ανταγωνισμός «κατεβάζει» χρόνους, δίνει pole position, βγάζει ένταση και η πίστα γεμίζει ήχους, μυρωδιές και επευφημίες στο πέρασμα των μικρών μονοθεσίων.

Η ανάγκη, όμως, του στομαχιού για... πιτ στοπ μάς οδηγεί στην επόμενη στάση του προγράμματος. Στο αραβολιβανέζικο εστιατόριο Al Mazaj το κέφι έχει ήδη αρχίσει όταν φτάνουμε. Ζωντανή μουσική, μεστές γεύσεις και άρωμα μήλου από τους δραστήριους ναργιλέδες ρίχνουν και τις τελευταίες αντιστάσεις. Ε, ρε γλέντια! Άραβες και Έλληνες κοντράρονται στο ξεφάντωμα. Αν και εκτός έδρας, το γκρουπ μας σημειώνει περήφανη νίκη, με σκορ πολλά πιάτα και πάκα χαρτοπετσέτες στο πάτωμα. Κάτι μου λέει ότι από αυτήν τη νύχτα θα αλλάξει ο τρόπος που «το ρίχνουν έξω» οι ντόπιοι.

### ΗΜΕΡΑ ΤΡΙΤΗ

Ο σχεδιασμός του ταξιδιού αποδεικνύεται σοφός. Το πρωινό είναι ελεύθερο και οι ευκαιρίες για λίγο παραπάνω ύπνο, βασιλικό πρωινό (το τραβάμε για μεσημεριανό) και ψώνια στο διπλανό τεράστιο Dubai Mall πιάνουν τόπο. Άντε να μαζευτείς μετά...

Το δέλεαρ, όμως, του αποκλειστικού τζιπ σαφάρι στην αχανή έρημο αποδεικνύεται αρκετά ισχυρό για να είμαστε στην ώρα μας στην επιβίβαση στα μεγαλειώδη Land Cruiser. Με κατεύθυνση την έρημο και κίνηση σε σχηματισμό, κάνουμε την πρώτη στάση μας για «ξεφούσκωμα» των ελαστικών στο σταθμό με τα quads, τις τετράτροχες «γουρούνες», και ό,τι ξεκίνησε χθες με τα καρτ, συνεχίζεται σήμερα. Καθώς ο ήλιος κατηφορίζει προς τη δύση, εμείς συνεχίζουμε με κομμένη την ανάσα στις κορυφές των αμμόλοφων. Ρεσιτάλ οδήγησης από τους Ινδούς οδηγούς μας, που καταφέρνουν να σερφάρουν στις μεγάλες κλίσεις του χρυσαφένιου αμμώδους ωκεανού πριν οδηγήσουν το καραβάνι της Generali στα ιδιόκτητα κτήματα του εμίρη και στην κατασκήνωση των Βεδουίνων. Εδώ μας περιμένει ακόμα ένα συναρπαστικό βράδυ με φωτιές, πολύ φαγητό, πολλή μουσική (αραβική και ελληνική) και χορούς της κοιλιάς καταμεσής της ερήμου. Για μια φορά ακόμα οι αισθήσεις απογειώνονται...

### ΗΜΕΡΑ ΤΕΤΑΡΤΗ

Αν η χτεσινή ημέρα είχε την άμμο ως χαρακτηριστικό της, η σημερινή έχει το νερό. Εφοδιασμένοι με μαγιό, καπέλο και αντηλιακό ξεκινάμε ένα ταξίδι στα παιδικά μας χρόνια, στο μύθο της χαμένης (;) Ατλαντίδας (σημ. συντ.: αγαπητέ αναγνώστη, αν νομίζεις ότι υπερβάλλω, τότε σίγουρα δεν έχεις ταξιδέψει με την Generali). Όχι μόνο θα έχω να λέω ότι πάτησα στον Φοίνικα, το τεχνητό νησί του Ντουμπάι, αλλά βρήκα και τη μυθική ήπειρο στο ομώνυμο ξενοδοχείο-resort. Όλοι σπεύδουμε να αποδράσουμε στις γιγάντιες νεροτσουλήθρες, στο ενυδρείο με τα χιλιάδες εξωτικά ψάρια και την εξωπραγματική διακόσμηση.

Ο καταιγισμός εμπειριών συνεχίζεται το βράδυ στο σήμα κατατεθέν πλέον του Ντουμπάι, στο μοναδικό επτάστερο (!!!) ξενοδοχείο του κόσμου, το Burj Al Arab, ιδιοκτησίας του ίδιου του εμίρη, που μας υποδέχεται με βασιλική μεγαλοπρέπεια. Το μυαλό μουδιάζει, καθώς οι αισθήσεις δουλεύουν υπερωρίες και οι εγγραφείς συναισθημάτων «χτυπούν κόκκινο». Οι φωτογραφικές μηχανές παίρνουν «φωτιά» και οι κάρτες μνήμης γεμίζουν απότομα. Είναι η δεύτερη φορά που μπαίνω στο ξενοδοχείο, αλλά αυτό δεν λέει τίποτα. Με τη διακόσμηση να ξεφεύγει από οτιδήποτε έχω δει, τον πλούτο να κάνει μια «ξεδιάντροπη» επίδειξη και το γούστο να ισορροπεί στα όρια της αραβικής υπερβολής, τα λόγια είναι απλώς φτωχά για να το περιγράψεις. Τα (χρυσά;) ασανσέρ μάς ανεβάζουν σαν βολίδες και μας φέρνουν στο κέντρο του ιστίου, κάπου εκατόν είκοσι μέτρα πάνω από το lobby, όχι απλώς σε μιαν αίθουσα, αλλά σε ένα ρωμαϊκό αμφιθέατρο που κρέμεται κυριολεκτικά στο κενό. Απλώς ζούμε στιγμιότυπα από ένα θεσπέσιο όνειρο...

### ΗΜΕΡΑ ΠΕΜΠΤΗ

Ξυπνάω και αναρωτιέμαι αν το χθεσινοβραδινό δείπνο ήταν όντως όνειρο ή πραγματικότητα. Ευτυχώς, οι φωτογραφίες αποδεικνύουν την






















ονειρική διάσταση του ταξιδιού αυτού. Ταξιδιού που τελειώνει σήμερα, με γεύμα στο εστιατόριο Aquarium, στο golf club, δίπλα στο Creek. Μια τελευταία και πάντα προσεγμένη νότα του ταξιδιού μας. Σκέψεις που συμμερίζεται η πλειονότητα των συνδαιτυμόνων μου.

Οι τελευταίες ώρες στο εμιράτο περνούν γρήγορα, αλλά και με μία έκπληξη. Τελευταία ψώνια στη λαϊκή συνοικία Al Karama, τον παράδεισο των πιστών αντιγράφων (απομιμήσεων) ρολογιών, τσαντών και λοιπών ειδών πολυτελείας. Είναι η τελευταία ευκαιρία για ένα καλό παζάρι, μια συμφέρουσα αγορά. Αρκετοί επιδεικνύουν τις «μάρκες» που αγόρασαν έναντι κάποιων ευρώ και νιώθουν άρχοντες του παζαριού. Με τις αποσκευές υπέρβαρες και τα μυαλά γεμάτα εμπειρίες ξεκινάμε την επιστροφή στην Αθήνα. Το ταξίδι μας στο Ντουμπάι είναι πλέον παρελθόν καθώς απογειωνόμαστε. Το airbus της Gulfair κάνει έναν κύκλο πάνω από το εμιράτο, αποχαιρετώντας το. Το ταξίδι σε λίγες ώρες τελειώνει.

ΤΙΤΛΟΙ ΤΕΛΟΥΣ

Κουρασμένοι και άυπνοι φτάνουμε στο σημείο απ' όπου ξεκινήσαμε πριν από πέντε ημέρες. Νιώθουμε χορτασμένοι και με ανάμεικτα συναισθήματα, επειδή τέλειωσε αυτό που ζήσαμε, ένα μικρό όνειρο χλιδής και ευζωίας. Καθώς περιμένουμε τις αποσκευές και αποχαιρετούμε ο ένας τον άλλον, και ενώ όλοι κάνουν την ίδια ευχή («Του χρόνου στην Αγία Πετρούπολη»), μου έρχεται αυτόματα η σκέψη ότι τελικά είναι ωραία να δουλεύεις με την Generali.
















GENERALI

**Κοπή πίτας πρακτόρων**







«Η Generali και στη δύσκολη αυτή συγκυρία θα εστιάσει στην υγιή ανάπτυξη και στη βελτίωση των παρεχόμενων υπηρεσιών προς τους συνεργάτες της και τους ασφαλισμένους της». Τη δέσμευση αυτή μετέφερε η διοίκηση της Generali στους συνεργαζόμενους ασφαλιστικούς πράκτορες του ομίλου, στην ετήσια πανηγυρική εκδήλωση κοπής της πρωτοχρονιάτικης πίτας.

Στον σύντομο χαιρετισμό του, ο διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου Generali, κ. Πάνος Δημητρίου, τόνισε ότι: «Είμαστε έτοιμοι να αντιμετωπίσουμε τις προκλήσεις της νέας χρονιάς, στηριζόμενοι στην τεχνογνωσία και την οικονομική ευρωστία του Ομίλου Generali διεθνώς και στην πολύ καλή πορεία των προηγούμενων χρόνων στην ελληνική αγορά».

Όπως ανακοίνωσε, το 2008 ο όμιλος έκλεισε με σημαντική αύξηση της παραγωγής κατά 30%. «Η σημαντική αυτή ανάπτυξη μάς υποχρέωσε» πρόσθεσε ο κ. Δημητρίου «να διαμορφώσουμε ένα νέο οργανόγραμμα, πιο ευέλικτο και αποτελεσματικό, που να ανταποκρίνεται στα νέα μεγέθη της Generali», ενώ προχώρησε σε δύο νέες μηχανογραφικές εφαρμογές για την ανάπτυξη και αναβάθμιση των εσωτερικών διαδικασιών και των συνολικών υπηρεσιών.

Τέλος, η Generali ανακοινώνει ότι, μετά την πρόσφατη νομοθετική ρύθμιση που κατάργησε από 1.1.2009 το χαρτόσημο στα ασφαλιστήρια ζωής και γενικών ασφαλίσεων, έχει αρχίσει τις διαδικασίες επιστροφής των ποσών που αναλογούν σε κάθε ασφαλιστήριο στους πελάτες της.




# ARAGστε... έχετε ARAG!

# Ανανεωμένα έντυπα για την ARAG Ελλάς

**Τέσσερα ανανεωμένα έντυπα παρουσίασε πρόσφατα η ARAG ΕΛΛΑΣ. Με σύνθημα «ARAGστε... έχετε ARAG», η εταιρεία θέλει να δώσει έμφαση στην ποιότητα των υπηρεσιών που προσφέρει στους ασφαλισμένους της, αλλά επίσης και στην ασφάλεια που εμπνέει με τις υπηρεσίες της σε πελάτες και συνεργάτες.**

## Τα τέσσερα ανανεωμένα έντυπα νομικής προστασίας είναι:




Οχήματος




Οικογενείας και Οχήματος




Επιχειρήσεων, Βιοτεχνιών & ελεύθερων επαγγελματιών




Ιατρών

Τα νέα έντυπα παρουσιάζουν μια εξ ολοκλήρου καινούργια εμφάνιση και δομή. Η εμφάνιση εναρμονίζεται με τη μοντέρνα εταιρική ταυτότητα του ΟΜΙΛΟΥ ARAG και η νέα τους δομή βοηθά τον αναγνώστη να επικεντρώνεται καλυτέρα στα βασικά σημεία. Τα κυριότερα εταιρικά γεγονότα, η εμβέλεια καλύψεων και οι παροχές αναδεικνύονται επιμελώς στον υποψήφιο πελάτη. Ορισμένα από τα θέματα που αναπτύσσονται είναι:

**ARAG – ο ανεξάρτητος εξειδικευμένος οργανισμός νομικής προστασίας**

Η ARAG ΕΛΛΑΣ είναι μέλος του ΟΜΙΛΟΥ ARAG, που έχει έδρα το Ντίσελντορφ της Γερμανίας. Αντιπροσωπεύεται σε περισσότερες από 12 ευρωπαϊκές χώρες, ενώ κατέχει ηγετική θέση στις ΗΠΑ.

Τα βασικά συγκριτικά πλεονεκτήματα της ARAG είναι η ανεξαρτησία, η διεθνής εμπειρία και η αποκλειστική εξειδίκευση στη νομική προστασία. Η ARAG ΕΛΛΑΣ δραστηριοποιείται στην Ελλάδα από το 1972 με απόλυτη επιτυχία.

**Υπηρεσίες που εστιάζουν στην ποιότητα και προτείνουν λύσεις σε καθημερινά προβλήματα**

Η ARAG ΕΛΛΑΣ, πάντα κοντά στο ρυθμό των εξελίξεων της αγοράς, παραμένει ευέλικτη και με υπευθυνότητα, προτείνει λύσεις με εξειδικευμένα προγράμματα για επαγγελματίες και ιδιώτες. Συμβάλλει δε σημαντικά στη διεκδίκηση έννομων συμφερόντων των ασφαλισμένων από «αδικίες» που προκύπτουν στην καθημερινότητα, αναλαμβάνοντας πλήρως το οικονομικό κόστος. Η ευρύτητα των προγραμμάτων εξασφαλίζεται από ένα έμπειρο πανελλαδικό, αλλά και συνάμα πανευρωπαϊκό δίκτυο συνεργατών δικηγόρων, που διαρκώς αναπτύσσεται και ανανεώνεται. Επιπλέον, παρέχεται η δυνατότητα να επιλέξει ο ασφαλισμένος ελεύθερα το δικηγόρο της αρέσκειας του, καλύπτοντας η εταιρεία τα σχετικά έξοδα.

**Η ARAG εξασφαλίζει τα δικαστικά έξοδα!**

Ο ασφαλισμένος της ARAG, είτε ως επαγγελματίας είτε ως ιδιώτης, μπορεί να απευθύνεται στην εταιρεία για νομικές συμβουλές από εξειδικευμένους νομικούς, να αξιοποιεί τη δυνατότητα για εξώδικη επίλυση της διαφοράς του, αλλά και αν χρειασθεί να προχωρεί δικαστικά για να βρει το δίκιο του, φτάνοντας έως και τον Άρειο Πάγο. Ο ασφαλισμένος είναι απαλλαγμένος από το «άγχος» των δικαστικών εξόδων, εφόσον αυτά εξασφαλίζονται από το ασφαλιστήριο συμβόλαιό του.

Όλα τα ενημερωτικά έντυπα της ARAG ΕΛΛΑΣ, καθώς και οι ειδικές θέσεις «stand», διανέμονται ήδη σε ολόκληρο το δίκτυο συνεργατών ασφαλιστών. Υποψήφιοι πελάτες μπορούν να προμηθεύονται τα ενημερωτικά έντυπα από το δίκτυο, καθώς και από τα γραφεία της εταιρείας.

INTERAMERICAN

# Εκπληρώνει με συνέπεια τις υποχρεώσεις

Σε μία περίοδο ιδιαίτερα κρίσιμη για την αξιοπιστία της ασφαλιστικής βιομηχανίας, με τον πήχη της φερεγγυότητας των εταιρειών να ανεβαίνει με την Οδηγία Solvency II, η Interamerican συνεχίζει να τηρεί το πρότυπο πελατοκεντρικής συμπεριφοράς με τη συνέπειά της στην εκπλήρωση των υποχρεώσεων απέναντι στους ασφαλισμένους της, απλοποιώντας παράλληλα τις διαδικασίες και βελτιώνοντας την ταχύτητα διεκπεραίωσης των αποζημιώσεων.

Το 2008 η Interamerican κατέβαλε συνολικά 319,63 εκατ. ευρώ σε αποζημιώσεις, ενώ περισσότεροι από 1.360 ασφαλισμένοι της ημερησίως, κατά μέσον όρο, αποζημιώθηκαν ή χρησιμοποίησαν τις υπηρεσίες Βοήθειας (Άμεση Ιατρική και Οδική) της Εταιρείας.

Είναι αξιοσημείωτο ότι από το 2000 έως και το 2008 η εταιρία έχει καταβάλει στους πελάτες της το ποσό των 2,14 δισ. ευρώ.

Ειδικότερα το 2008 στον κλάδο Ζωής η εταιρεία σε 55.252 περιπτώσεις κατέβαλε 143,24 εκατ. ευρώ. Από το ποσό αυτό, 28,83 εκατ. αφορούσαν 10.160 λήξεις συμβολαίων.

Στον τομέα της Υγείας, τον οποίο η Interamerican έχει αναδιαρθρώσει αναπτύσσοντας με επιτυχία μια στρατηγική προώθησης προϊόντων και υπηρεσιών αμοιβαίου οφέλους για τον ασφαλισμένο και την εταιρεία, αποζημιώθηκαν 175.924 περιπτώσεις με το συνολικό ποσό των 76,28 εκατ. ευρώ. Σε καλύψεις νοσοκομειακών προγραμμάτων και επιδομάτων ασθενειών διατέθηκαν 47,12 εκατ., ενώ 29,16 εκατ. αφορούσαν καλύψεις του συστήματος Υγείας Medisystem: επισκέψεις σε συμβεβλημένους ιατρούς του πανελλαδικά αναπτυγμένου δικτύου, διαγνωστικές εξετάσεις και νοσηλείες σε συμβεβλημένες κλινικές.

Στις Γενικές Ασφάλειες η Interamerican αποζημίωσε το 2008 61.014 περιπτώσεις με το ποσό των 74,20 εκατ. ευρώ, εκ των οποίων τα 65,56 εκατ. κάλυψαν ζημίες του κλάδου Αυτοκινήτων. Η εταιρεία έχει επιτύχει να περιορίσει στο ελάχιστο ποσοστό 2% τις περιπτώσεις που οδηγούνται στα δικαστήρια, όταν ο μέσος όρος της αγοράς κυμαίνεται μεταξύ 6-8%.



«Η σωστή και γρήγορη αποζημίωση είναι η απολύτως αναγκαία επιβεβαίωση της ασφάλειας που παρέχουμε στους ασφαλισμένους μας» τονίζει ο Γιώργος Κώτσαλος, διευθύνων σύμβουλος Ομίλου Interamerican.

Στον κλάδο των Ομαδικών Ασφαλίσεων, στον οποίο η εταιρεία παρουσίασε ιδιαίτερη ανάπτυξη το 2008, σε 61.180 περιπτώσεις κατέβαλε αποζημιώσεις ύψους 25,91 εκατ. ευρώ για συμβόλαια Ζωής, Ζημιών και Medisystem (υγείας) και Συνταξιοδοτικά.

Ο διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου Interamerican κ. Γιώργος Κώτσαλος, αναφερόμενος στις αποζημιώσεις, δήλωσε ότι «η εστίαση στον πελάτη αποτελεί σταθερή στρατηγική προτεραιότητά μας και επιδιώκουμε, μέσα από συνεχείς βελτιώσεις των διαδικασιών και του επαγγελματισμού μας, τη μεγιστοποίηση της αξίας που αποδίδουμε σ' αυτόν. Η σωστή και γρήγορη αποζημίωση είναι η απολύτως αναγκαία επιβεβαίωση της ασφάλειας που παρέχουμε στους ασφαλισμένους μας και επιβραβεύεται από την εμπιστοσύνη τους στην εταιρεία μας. Την περασμένη χρονιά 200 χιλιάδες νέοι πελάτες προστέθηκαν στο πελατολόγιο της εταιρείας».

**ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΙΣ ΕΤΟΥΣ 2008**

| ΤΟΜΕΑΣ | ΠΛΗΘΟΣ | ΠΟΣΟ (εκατ. €) |
|---|---|---|
| Ζωή | 55.252 | 143,24 |
| Υγεία | 175.924 | 76,28 |
| Γενικές ασφάλειες | 61.014 | 74,20 |
| Ομαδικές ασφάλειες | 61.180 | 25,91 |
| ΣΥΝΟΛΟ | 353.370 | 319,63 |





AIG

# Επιτεύχθηκαν οι στόχοι

Στα 60,1 εκατ. ευρώ έφθασε η παραγωγή ασφαλίστρων, σημειώνοντας αύξηση 15% σε σχέση με την αντίστοιχη περίοδο του 2007, των εταιρειών της AIG Greece (AIG ΕΛΛΑΣ Α.Ε. και National Union Fire Insurance Co of Pittsburgh, PA. - εταιρίες μέλη του American International Group Inc.) κατά το οικονομικό έτος 2008 . Το ποσοστό αύξησης κινήθηκε σε πολύ υψηλότερα επίπεδα από το αντίστοιχο της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς κατά το εξεταζόμενο διάστημα.

Η δυναμική της AIG Greece αναδείχθηκε, για μία ακόμη χρονιά, και από τη θετική πορεία των επί μέρους τεχνικών δεικτών: ο δείκτης Ζημιών διαμορφώθηκε χαμηλότερα του 50% των καθαρών δεδουλευμένων (και όχι, ως ευνοϊκότερα συνηθίζεται, εγγεγραμμένων) ασφαλίστρων, ενώ ο δείκτης Γενικών Εξόδων -αφαιρουμένων των δικαιωμάτων συμβολαίων- κινήθηκε στο 7,9% των καθαρών εγγεγραμμένων ασφαλίστρων, καταδεικνύοντας την λειτουργική αποτελεσματικότητα του εταιρικού μοντέλου διαχείρισης.

Ο Μεικτός Δείκτης (Combined Ratio) διαμορφώθηκε στο 76,4% – ποσοστό ιδιαίτερα θετικό για τα δεδομένα τόσο της ελληνικής όσο και της διεθνούς ασφαλιστικής αγοράς.

Σε ό,τι αφορά την πηγή παραγωγής ασφαλίστρων προκύπτει ένα απόλυτα ισορροπημένο ασφαλιστικό χαρτοφυλάκιο:

– AIG Business Solutions (τομέας εμπορικών και βιομηχανικών ασφαλίσεων): 47%.

– AIG Personal Solutions (τομέας προσωπικών ασφαλίσεων): 53%.

Τα AIG Business Solutions κατέγραψαν 23,1% αύξηση παραγωγής, με τους κλάδους Αστικής Ευθύνης & Διαχείρισης Κρίσεων (προϊόντα αστικής ευθύνης επιχειρήσεων, ευθύνης και ανάκλησης προϊόντων, περιβαλλοντικής ευθύνης, απαγωγής και λύτρων κ.ά.) και Χρηματικών Απωλειών (προϊόντα ευθύνης στελεχών & διευθυντών, επαγγελματικής ευθύνης κ.ά.) να σημειώνουν τα υψηλότερα ποσοστά. Σημαντική υπήρξε η συμβολή της σειράς προϊόντων Smart Business Solutions, τα οποία απευθύνονται σε περισσότερες από 400 κατηγορίες επιχειρήσεων και καλύπτουν, με ένα ασφαλιστήριο και σε προσιτό κόστος, το σύνολο των βασικών και ειδικών ασφαλιστικών αναγκών μιας αναπτυσσόμενης επιχείρησης.

Στον τομέα των προσωπικών ασφαλίσεων, τα AIG Personal Solutions παρουσίασαν 8,7% αύξηση παραγωγής. Ακολουθώντας αυστηρές αρχές underwriting, ο κλάδος Αυτοκινήτου συνέχισε την κερδοφόρα ανάπτυξή του, πετυχαίνοντας 9% ετήσια αύξηση παραγωγής και ισχυρή κερδοφορία. Αξιοσημείωτη είναι, επίσης, η πορεία των προϊόντων ταξιδιωτικής ασφάλισης της AIG Greece, τα οποία παρουσίασαν 52% αύξηση παραγωγής σε σύγκριση με την αντίστοιχη περίοδο του 2007, καθώς και της νέας σειράς προϊόντων για πελάτες υψηλής οικονομικής επιφάνειας, AIG Symphony.

Κατά τη διάρκεια του 2008, η AIG Greece ενδυνάμωσε περαιτέρω την οργανική της ανάπτυξη, αξιοποιώντας πολλαπλά κανάλια διανομής και αναπτύσσοντας εκτεταμένο δίκτυο 1.400 και πλέον συνεργατών. Παράλληλα, η εταιρεία εστίασε στην αναβάθμιση και ενίσχυση των τμημάτων Αποζημιώσεων, το ύψος των οποίων για το 2008 άγγιξε τα 25 εκατ. ευρώ.

Αναφερόμενος στα ετήσια αποτελέσματα της εταιρείας, ο διευθύνων σύμβουλος της AIG Greece κ. Χρήστος Αδαμαντιάδης σημείωσε τα εξής: «Το 2008 υπήρξε μια χρονιά ισχυρών προκλήσεων για το AIG, στις οποίες η AIG Greece ανταποκρίθηκε με απόλυτη επιτυχία. Μέσα σε ένα αβέβαιο οικονομικό και επιχειρηματικό περιβάλλον, η επίτευξη, για μία ακόμη χρονιά, του συνόλου των ποσοτικών και ποιοτικών στόχων που είχαμε θέσει, αποκτά ιδιαίτερη σημασία και επιβεβαιώνει την πεποίθησή μας πως οι ασφαλιστικές και επιχειρηματικές αρχές, ο στρατηγικός σχεδιασμός, καθώς και η ποιότητα και ο επαγγελματισμός των ανθρώπων μας αποτελούν διαχρονικά τους παράγοντες επιτυχίας της AIG Greece».



«Το 2008 υπήρξε μια χρονιά ισχυρών προκλήσεων για το AIG, στις οποίες η AIG Greece ανταποκρίθηκε με απόλυτη επιτυχία» τόνισε ο διευθύνων σύμβουλος της AIG Greece, κ. Χρήστος Αδαμαντιάδης.

Στο πλαίσιο του πενταετούς Business Plan, η AIG Greece συνεχίζει την αναπτυξιακή της πορεία και ήδη κατά το πρώτο δίμηνο του νέου ασφαλιστικού έτους (Δεκέμβριος 2008 & Ιανουάριος 2009) και, παρά την οικονομική συγκυρία, η αύξηση παραγωγής ασφαλίστρων ξεπέρασε σημαντικά τις προβλέψεις της εταιρείας.

# ALICO
# Αποζημιώνει με φερεγγυότητα

Αμεση και αποτελεσματική ασφαλιστική υποστήριξη από την ALICO Ελλάδος τη στιγμή ακριβώς που την είχαν μεγαλύτερη ανάγκη είχαν, για άλλη μια χρονιά, χιλιάδες ασφαλισμένοι της εταιρείας. Συγκεκριμένα, κατά τη διάρκεια του 2008 η ALICO κατέβαλε 143.253 αποζημιώσεις σε ασφαλισμένους με ατομικά και ομαδικά ασφαλιστήρια Ζωής και Υγείας. Παράλληλα, 6.323 ασφαλισμένοι, των οποίων τα συνταξιοδοτικά ή επενδυτικά συμβόλαια έληξαν μέσα στο ίδιο έτος, έλαβαν συνολικά το ποσό των 86 εκατομμυρίων ευρώ.

Αξίζει ακόμη να σημειωθεί ότι στη διάρκεια του 2008 το ποσό που κατέβαλε συνολικά η ALICO σε αποζημιώσεις και συντάξεις προς τους ασφαλισμένους της υπερβαίνει τα 136 εκατομμύρια ευρώ.

Σε ιδιαίτερα υψηλό επίπεδο κυμαίνεται κάθε χρόνο και ο Δείκτης Συνολικών Παροχών της ALICO, δηλαδή τα αποθεματικά και οι αποζημιώσεις ως ποσοστό επί του συνόλου των ασφαλίστρων. Είναι χαρακτηριστικό ότι, σύμφωνα με τα τελευταία διαθέσιμα στοιχεία Ισολογισμού, ο Δείκτης Συνολικών Παροχών για το 2007 υπερβαίνει το 95% σε σχέση με τα ασφάλιστρα που εισπράχθηκαν κατά την ίδια περίοδο.

Σε δήλωσή του ο κ. Δ. Μαζαράκης, Chief Sales & Marketing Officer, τονίζει μεταξύ άλλων τα εξής: «Η φερεγγυότητα, η αξιοπιστία και η κορυφαία ποιότητα υπηρεσιών είναι τα στοιχεία που χαρακτηρίζουν ανέκαθεν την ALICO. Τη χρονιά που πέρασε, η εταιρεία μας κατέβαλε περισσότερες από 143.000 αποζημιώσεις, ενώ αρκετές χιλιάδες συνάνθρωποί μας συνταξιοδοτήθηκαν από την ALICO. Κατά το 2008, μάλιστα, η εταιρεία κατέβαλε περισσότερα από 13 εκατομμύρια ευρώ με τη μορφή μηνιαίας σύνταξης στους ήδη συνταξιούχους της ALICO.

»Σήμερα ο κοινωνικός ρόλος της ιδιωτικής ασφάλισης είναι σημαντικότερος από κάθε άλλη φορά. Ιδιαίτερα τα ασφαλιστικά προγράμματα Ζωής, Ατυχημάτων και Υγείας μπορούν να προσφέρουν την απαραίτητη σιγουριά και ηρεμία μυαλού στους ασφαλισμένους, παρέχοντάς τους οικονομική στήριξη σε μια δύσκολη στιγμή. Για να μπορεί να το επιτύχει αυτό, μια ασφαλιστική εταιρεία πρέπει να διαχειριστεί τα χρήματα που της εμπιστεύονται οι ασφαλισμένοι της με τον πλέον αποδοτικό, έντιμο και δίκαιο τρόπο, για να τα αποδώσει σε εκείνους που τα χρειάζονται, τη στιγμή που τα έχουν ανάγκη» τονίζει ο κ. Μαζαράκης.

Ιδιαίτερα υψηλές και για το 2008 είναι οι αποδόσεις του Προϊόντος Υπεραπόδοσης Μαθηματικών Αποθεμάτων (ΠΥΜΑ) που πέτυχε η ALICO για τους ασφαλισμένους της, οι οποίοι είναι κάτοχοι των αντίστοιχων προγραμμάτων. Συγκεκριμένα, επενδύοντας τα Μαθηματικά Αποθέματα των συμβολαίων με συμμετοχή στο Προϊόν Υπεραπόδοσης Μαθηματικών Αποθεμάτων, η εταιρεία επέτυχε απόδοση 4,81% για τα ατομικά συμβόλαια Ζωής, ενώ η απόδοση ανέρχεται στο 5% για τα παλαιά ατομικά συνταξιοδοτικά συμβόλαια. Σε δήλωσή του ο κ. Δ. Μαζαράκης, Chief Sales & Marketing Officer της ALICO, αναφέρει μεταξύ άλλων τα εξής: «Οι υψηλές αποδόσεις που ανακοίνωσε και φέτος η εταιρεία, όσον αφορά το Προϊόν Υπεραπόδοσης Μαθηματικών Αποθεμάτων, αποτελούν συνέχεια μιας μακράς παράδοσης που έχει δημιουργήσει η ALICO. Έτσι και φέτος, όπως κάθε χρόνο, η εταιρεία αποδεικνύει ότι έχει ως πρώτη προτεραιότητα το όφελος των ασφαλισμένων της, καθώς οι αποδόσεις που επιτυγχάνει για λογαριασμό τους είναι διαχρονικά από τις υψηλότερες στην ασφαλιστική αγορά ανάμεσα στα αντίστοιχα επενδυτικά και αποταμιευτικά προγράμματα. Η εταιρεία για άλλη μια φορά τηρεί τις δεσμεύσεις της, συνεχίζοντας να διακρίνεται σε όλους τους τομείς που χαρακτηρίζουν το έργο και την προσφορά μιας ασφαλιστικής εταιρείας. Για το λόγο αυτόν, οι εκατοντάδες χιλιάδες ασφαλισμένοι μας εκτιμούν τη συνετή οικονομική διαχείριση που ασκεί η ALICO, την απαράμιλλη διεθνή τεχνογνωσία της, καθώς και τον επαγγελματισμό των συνεργατών της και μας τιμούν με την εμπιστοσύνη τους».



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

ALICO®
American Life Insurance Company
Services provided by subsidiaries of American International Group, Inc.

SAINT-GOBAIN
AUTOVER

# Με ανταγωνιστικό πακέτο προϊόντων και υπηρεσιών στην αγορά

Η εταιρεία ιδρύθηκε το 1985 με την επωνυμία INTERGLASS A.E., με αντικείμενό της την εμπορία κρυστάλλων ασφαλείας για κάθε είδος μεταφορικού μέσου. Από το 1995 η εταιρεία ανήκει στον όμιλο Autover International-Holland, η οποία είναι η εμπορική εταιρεία του μεγαλύτερου παραγωγού στην Ευρώπη και δεύτερου στον κόσμο (Securit Saint-Gobain).

Η Saint-Gobain Autover International αναπτύσσει και προωθεί στην αγορά σύστημα franchise-σταθμοί GLASSDRIVE για την επιδιόρθωση και αντικατάσταση κρυστάλλων αυτοκινήτων στο πλαίσιο ολοκληρωμένης παροχής προς τους πελάτες της – μέθοδος η οποία έχει εγκριθεί από την Saint-Gobain Autover International. Μέσα στο 2007 ήρθε σε συμφωνία με ειδικά καταστήματα εμπορίας για την εξυπηρέτηση των καταναλωτών στην τοποθέτηση κρυστάλλων αυτοκινήτων σε όλη την Ελλάδα. Όλοι τους έχουν κοινό σήμα GLASSDRIVE, το ίδιο με όλους τους συνεργάτες του ομίλου στην Ευρώπη. Η έδρα της εταιρείας σήμερα είναι στην οδό Πόντου (έναντι MAKRO), στο Καλοχώρι Θεσσαλονίκης. Διευθύνων σύμβουλος είναι ο κ. Νίκος Παππάς.

Το υποκατάστημα της εταιρείας βρίσκεται στην Αθήνα, στην περιοχή Δύο Πεύκα ή Αμυγδαλίτσα, στον Ασπρόπυργο. Υπεύθυνος υποκαταστήματος είναι ο κ. Θόδωρος Καντόγλου.

**Σταθμοί GLASSDRIVE**

Από το 1995 η Saint-Gobain Autover International αναπτύσσει και προωθεί στην αγορά σύστημα franchise για την επιδιόρθωση και αντικατάσταση κρυστάλλων αυτοκινήτων στο πλαίσιο ολοκληρωμένης παροχής προς τους πελάτες της. Αυτή η παροχή επεκτείνεται πέρα από το φυσιολογικό εύρος επισκευής και αντικατάστασης τζαμιών αυτοκινήτων. Το σύστημα franchise έχει τα εξής χαρακτηριστικά:

α) Λεπτομερή γνώση του αυτοκινήτου στην περιοχή του Συνεργάτη.

β) Καλή γνώση των ασφαλιστικών εταιρειών που λειτουργούν στη χώρα.

γ) Καθορισμό βέλτιστου αριθμού χώρων στην επικράτεια, με σκοπό τη διασφάλιση άμεσης και ενιαίας διείσδυσης στην αγορά.

δ) Εταιρική φιλοσοφία σταθμών που παρέχουν τις παρακάτω υπηρεσίες:

- Επισκευή και αντικατάσταση κρυστάλλων αυτοκινήτων.
- Επικάλυψη με μεμβράνες.
- Αφαίρεση γρατσουνιών.

ε) Σύνολο εργαλείων πληροφορικής, συμπεριλαμβάνοντας εργαλείο χειρισμού αξιώσεων για διαχείριση της ροής πληροφοριών μεταξύ ασφαλιστικών εταιρειών και Δικαιοδόχου.

στ) Τεχνογνωσία σχετικά με την ανάπτυξη όλων των νέων προϊόντων.

ζ) Σύνολο εμπορικών εργαλείων και εργαλείων μάρκετινγκ.

η) Σταθερή πολιτική τιμολόγησης που εφαρμόζεται σε όλη την επικράτεια.




• Η AUTOVER HELLAS A.E. είναι μέλος της SAINT-GOBAIN SEKURIT, η οποία δραστηριοποιείται από το 1929 με την υάλωση των αυτοκινητοβιομηχανιών.

• Ως πρώτη παγκόσμια δύναμη στην κάλυψη αναγκών κρυστάλλων αυτοκινήτου, η SAINT-GOBAIN SEKURIT έχει σταθερή βιομηχανική και εμπορική παρουσία σε 22 χώρες, απασχολώντας περισσότερους από 12.000 υπαλλήλους.

• Η SAINT-GOBAIN SEKURIT είναι ένας από τους τρεις (3) μεγαλύτερους κατασκευαστές κρυστάλλων αυτοκινήτου παγκοσμίως.

• Στην Ευρώπη ένα στα δύο αυτοκίνητα είναι εξοπλισμένο με κρύσταλλα της SAINT-GOBAIN SEKURIT.

• Η AUTOVER HELLAS A.E. είναι ελληνική εταιρεία, ανήκει 100% στην SAINT-GOBAIN και δραστηριοποιείται από το 1984 στην εμπορία και αντικατάσταση [μέσω των AUTOVER PARTNERS-SAFEGLASS (παλαιότερα) GLASSDRIVE (και σήμερα)] της θραύσης κρυστάλλων. Συνεργάζεται μόνο με εταιρικούς πελάτες, κυρίως με ασφαλιστικές εταιρείες (GENERAL UNION/GENERAL TRUST, EOS INSURANCE, ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ, ΑΙΓΑΙΟΝ, AIG, INTERASCO, ΝΕΟΣ ΠΟΣΕΙΔΩΝ, ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ, ΜΙΝΕΤΤΑ, IMPERIAL, INTERLIFE, VICTORIA, ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ, ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ, ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ, ΦΟΙΝΙΞ, C.G.U./ ACTIVA, ΩΜΕΓΑ/PROTON, COMMERCIAL VALUE, INTERNATIONAL LIFE, DEMCO), εταιρείες ανταλλακτικών αυτοκινήτου, εταιρείες ενοικιάσεως (HERTZ), καθώς και με τις αντιπροσωπίες. Διαθέτει ένα πλήρως εξοπλισμένο τηλεφωνικό κέντρο, άριστα εκπαιδευμένους συντονιστές βοήθειας στον τομέα εξυπηρέτησης πελατών και είναι σε θέση να παρέχει ποιοτικές υπηρεσίες. Σήμερα η εταιρεία διαθέτει 21 σταθμούς franchising, εκ των οποίων οι δύο είναι ιδιόκτητοι, καθώς και 54 συνεργάτες σε όλη την Ελλάδα.





# Ασφαλιστικές και θραύση κρυστάλλων

## Αξιοπιστία και ποιότητα σηματοδοτούν το μέλλον...



Του Νίκου Παππά, διευθύνοντος συμβούλου Saint-Gobain Autover International

Η εμφάνιση της κάλυψης «θραύσης κρυστάλλων» έγινε αισθητή στα συμβόλαια των αυτοκινήτων περίπου το 2000. Παλαιότερα, ένας σπασμένος υαλοπίνακας έπρεπε να αντιμετωπιστεί ως οποιαδήποτε άλλη ζημία στο αυτοκίνητο. Ο ιδιοκτήτης θα επιδιόρθωνε τη ζημία και θα επιβαρυνόταν με το κόστος της.

Η είσοδος των ασφαλιστικών εταιρειών στον τομέα της θραύσης κρυστάλλων σήμανε μία απότομη στροφή της συγκεκριμένης αγοράς.

Τα γραφεία των ασφαλιστικών εταιρειών γέμισαν με δηλώσεις θραύσης κρυστάλλων. Ήταν φυσικό, λοιπόν, οι ασφαλιστικές να αναζητήσουν συνεργάτες, έτσι ώστε να μειώσουν το κόστος της αντικατάστασης, αλλά παράλληλα να μπορούν να ελέγξουν την εγκυρότητα των περιστατικών.

Έτσι, λοιπόν, δημιουργήθηκαν δίκτυα εξυπηρέτησης θραύσης κρυστάλλων, παρόμοια με αυτά της οδικής βοήθειας που χρησιμοποιούν οι ασφαλιστικές εταιρείες τα τελευταία χρόνια.

Ποια είναι, λοιπόν, τα συστατικά ενός αξιόπιστου δικτύου στο οποίο μπορούν να βασιστούν οι ασφαλιστικές εταιρείες;

Εγγυημένης ποιότητας προϊόντα, τεχνογνωσία και αξιόπιστοι σταθμοί τοποθέτησης, άρτια και άμεση εξυπηρέτηση, επικοινωνία και υποστήριξη.

Είναι σημαντικό να κατανοήσει κανείς πως όταν μια εταιρεία εμπιστεύεται τον πελάτη της σε έναν συνεργάτη, ο τρόπος με τον οποίο θα εξυπηρετηθεί ο πελάτης από το συνεργάτη έχει άμεσο αντίκτυπο στη σχέση του πελάτη με την αρχική εταιρεία.

Η SAINT-GOBAIN AUTOVER, θυγατρική του μεγαλύτερου κατασκευαστή κρυστάλλων αυτοκινήτων SAINT-GOBAIN SEKURIT, δημιούργησε την GLASSDRIVE.

Με γνήσια κρύσταλλα SAINT-GOBAIN, τεχνογνωσία από τον ίδιο κατασκευαστή, σταθμούς τοποθέτησης GLASSDRIVE και έντονη αίσθηση υπευθυνότητας, είμαστε σίγουροι ότι μπορούμε να προσφέρουμε το πλέον ανταγωνιστικό πακέτο προϊόντων και υπηρεσιών στην αγορά.

Οι πελάτες μας, δικαιούνται να έχουν την καλύτερη εξυπηρέτηση και το καλύτερο κρύσταλλο στην πιο ανταγωνιστική τιμή.

Η αγορά έχει αλλάξει. Προϊόντα αμφίβολης ποιότητας και μηδενικών προδιαγραφών, όπως και καταστήματα χωρίς πρόσωπο στην αγορά, δεν έχουν μέλλον. Ειδικά όταν πλέον το γνήσιο είναι συνάμα και ανταγωνιστικό.

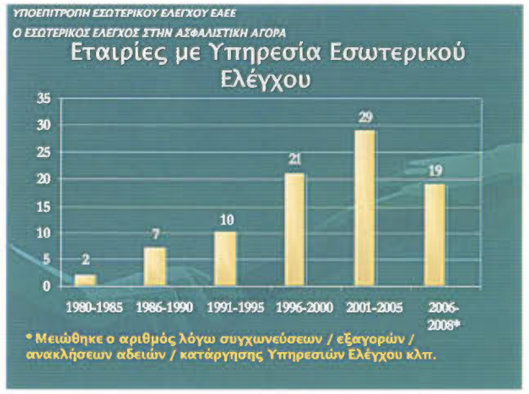
### Αποκαλυπτική έρευνα της Υποεπιτροπής Εσωτερικού Ελέγχου της ΕΑΕΕ

# Ο εσωτερικός έλεγχος προσθέτει αξία στην επιχείρηση

Αποκαλυπτική είναι η έρευνα που παρουσίασε ο πρόεδρος της Υποεπιτροπής Εσωτερικού Ελέγχου της ΕΑΕΕ και δ/ντής Εσωτερικού Ελέγχου ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ κ. Εμμ. Βαμβακάρης, που αφορά τον Εσωτερικό Ελεγχο των ασφαλιστικών εταιρειών. Η έρευνα παρουσιάστηκε κατά τη διάρκεια ημερίδας για τον Εσωτερικό Ελεγχο των ασφαλιστικών εταιρειών που πραγματοποιήθηκε στο Ινστιτούτο Ασφαλιστικών Σπουδών και περιλαμβάνει σημαντικά στοιχεία σχετικά με τον τρόπο που οι ασφαλιστικές εταιρείες στην Ελλάδα αντιμετωπίζουν το θέμα του Εσωτερικού Ελέγχου. Το 2002, που έγινε η πρώτη έρευνα, διαπιστώθηκε ότι από τα 102 μέλη της Ενωσης απάντησαν στο ερωτηματολόγιο 39 εταιρείες (38%) και εξ αυτών που απάντησαν οι 29 διέθεταν υπηρεσία Εσωτερικού Ελέγχου.

Αντίστοιχα, το 2008 από τα 74 μέλη της ΕΑΕΕ απάντησαν στο ερωτηματολόγιο 29 (39%) και εξ αυτών οι 19 έχουν υπηρεσία Εσωτερικού Ελέγχου. Το γεγονός ότι το ποσοστό των εταιρειών που διαθέτει Υπηρεσία Εσωτερικού Ελέγχου είναι χαμηλό απασχολεί έντονα την αγορά, τη στιγμή μάλιστα που η Εποπτική Αρχή Ιδιωτικής Ασφάλισης επιβάλλει την ύπαρξη της Υπηρεσίας Εσωτερικού Ελέγχου, τόνισε ο κ. Βαμβακάρης, και πρόσθεσε ότι το νέο θεσμικό πλαίσιο και οι αλλαγές που ήδη πραγματοποιούνται και θα συνεχίσουν να πραγματοποιούνται τόσο στην Ελλάδα όσο και στην Ευρωπαϊκή Ενωση επιβάλλουν τη λειτουργία σωστά οργανωμένων και στελεχωμένων Υπηρεσιών Εσωτερικού Ελέγχου, ως ένα από τα απαραίτητα εργαλεία των διοικήσεων, με σκοπό την αντιμετώπιση των σημερινών επιχειρηματικών κινδύνων, πολλοί εκ των οποίων ήταν άγνωστοι μέχρι και σήμερα.

Την ημερίδα άνοιξε η κ. Μ. Αντωνάκη, γενική διευθύντρια της ΕΑΕΕ, η οποία τόνισε πως ο θεσμός του εσωτερικού ελέγχου προσλαμβάνει ολοένα και μεγαλύτερη σημασία ως ένα επιπρόσθετο εργαλείο στα χέρια των εποπτικών αρχών για τον έλεγχο των χρηματοοικονομικών φορέων, γεγονός που αποτυπώνεται περίτρανα τόσο στο υπάρχον σχέδιο Οδηγίας για το Solvency II όσο και σε εσωτερικό επίπεδο, στις κινήσεις της ΕΠΕΙΑ προς την κατεύθυνση αυτή με διάφορες νομοθετικές πρωτοβουλίες. Τον κύκλο ομιλιών άνοιξαν οι κύριοι Ν. Κοτζακουλάκης, διευθυντής Εσωτ. Ελέγχου της GROUPAMA ΦΟΙΝΙΞ, και Ι. Γρυπαίος, επικεφαλής Εσωτ. Ελέγχου της ALLIANZ ΑΕΔΑΚ, οι οποίοι ανέπτυξαν τις βασικές αρχές λειτουργίας εσωτερικού ελέγχου των ασφαλιστικών εταιρειών. Από την πλευρά της, η κ. Μ. Χαμπάκη, υπεύθυνη Οικονομικών Θεμάτων και Κλάδου Ζωής της ΕΑΕΕ, ανέλυσε την επίδραση του Solvency II στην εταιρική διακυβέρνηση και τον εσωτερικό έλεγχο των ασφαλιστικών εταιρειών, ενώ εκ μέρους της ΕΠΕΙΑ ο κ. Ν. Παυλόπουλος, προϊστάμενος Δ/νσης Διοικητικής Εποπτείας της, αναφέρθηκε στην πρακτική διάσταση της λειτουργίας της Διεύθυνσης Εσωτερικού Ελέγχου και στις απαιτήσεις της ΕΠΕΙΑ.




Από αριστερά, ο κ. Ε. Βαμβακάρης, πρόεδρος της Υποεπιτροπής Εσωτερικού Ελέγχου της ΕΑΕΕ και δ/ντής Εσωτερικού Ελέγχου ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ, η κ. Μαργαρίτα Αντωνάκη, γενική διευθύντρια της ΕΑΕΕ, ο κ. Ν. Κοτζακουλάκης, διευθυντής Εσωτ. Ελέγχου της GROUPAMA ΦΟΙΝΙΞ, και ο κ. Ι. Γρυπαίος, επικεφαλής Εσωτ. Ελέγχου της ALLIANZ ΑΕΔΑΚ.





GLASSDRIVE®
Οι δικοί σας ειδικοί στα κρύσταλλα αυτοκινήτων
SAINT-GOBAIN AUTOVER



# INTERAMERICAN
# Δικαιώνει τη... φήμη της

Πρώτη σε φήμη εταιρεία στην ελληνική ασφαλιστική αγορά αναδείχθηκε η Interamerican από τα Famous Brands, την ετήσια θεσμοθετημένη έρευνα που διεξάγει η Tradelink Reputation Research για τις επιχειρήσεις στην Ελλάδα από το 2005, σε συνεργασία με τον έγκριτο διεθνή οργανισμό Reputation Institute.

Επισημαίνεται ότι ο ασφαλιστικός κλάδος συγκέντρωσε, μαζί με άλλες εννέα κατηγορίες, τους περισσότερους διεκδικητές της ψήφου του κοινού και είχε, συνεπώς, υψηλότερο ανταγωνισμό. Η έρευνα, που διεξήχθη την περίοδο Σεπτεμβρίου - Οκτωβρίου σε αντιπροσωπευτικό δείγμα του πληθυσμού σε Αθήνα και Θεσσαλονίκη, περιλάμβανε 42 προϊοντικές κατηγορίες, με δυνατότητα αναφοράς 3 μαρκών ανά κατηγορία από κάθε ερωτώμενο.

«Η πολύ θετική γνώμη του κοινού για την Interamerican επικυρώνει τον στρατηγικό προσανατολισμό μας, που εκφράζεται με τη συνέπεια στις



«Η αναγνώριση αυτή αποτελεί επιβεβαίωση ότι επιτελούμε την αποστολή μας προς τη σωστή κατεύθυνση» τόνισε ο κ. Γιώργος Κώτσαλος, διευθύνων σύμβουλος του ομίλου.

αρχές του επαγγελματισμού, της πελατοκεντρικότητας, της καινοτομίας με βάση τις ανάγκες για ασφάλιση των ευρύτερων κοινωνικών ομάδων στη χώρα μας, αλλά και της εταιρικής κοινωνικής ευθύνης» τόνισε ο κ. Γιώργος Κώτσαλος, διευθύνων σύμβουλος του ομίλου, εκφράζοντας την ικανοποίησή του για τη διάκριση.

Σε ό,τι αφορά τα Famous Brands, πρόκειται για μοναδικό θεσμό, που οι καταναλωτές επιλέγουν αυθόρμητα τις μάρκες με την καλύτερη φήμη σε καθεμία από τις 42 προϊοντικές κατηγορίες που εξετάζονται. Τίθεται μία απλή ερώτηση («Από όλες τις μάρκες στην κατηγορία ... ποιες θεωρείτε ότι έχουν την καλύτερη φήμη στην Ελλάδα;») και οι ερωτώμενοι μπορούν να αναφέρουν μέχρι 3 μάρκες - χωρίς τη βοήθεια λίστας. Το άθροισμα των 3 αναφορών καθορίζει τους νικητές στην κάθε κατηγορία.

## Πρώτη ασφαλιστική εταιρεία και στο Accountability Rating Greece 2008 για την Εταιρική Κοινωνική Ευθύνη και Λογοδοσία

Την ίδια ώρα, μία ακόμη διάκριση έρχεται να προστεθεί στην αξιοπιστία της Interamerican. Συγκεκριμένα, δημοσιοποιήθηκαν τα αποτελέσματα του Accountability Rating Greece 2008, που εμφανίζουν την εταιρεία πρώτη μεταξύ των ασφαλιστικών εταιρειών στη μέτρηση συγκεκριμένων δεικτών Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης και Λογοδοσίας (επικοινωνία - δημοσιότητα κοινωνικής υπευθυνότητας). Πρόκειται για αξιολόγηση μεγεθών (και όχι για έρευνα γνώμης) με εξ αντικειμένου στοιχεία. Η λίστα αφορά μετρήσεις των 100 μεγαλύτερων, με βάση τον κύκλο εργασιών, ελληνικών επιχειρήσεων. Η Interamerican βρίσκεται πάνω από πολλές επιχειρήσεις με μεγαλύτερο κύκλο εργασιών και πολύ υψηλότερο budget κοινωνικής υπευθυνότητας (46η θέση - βαθμολογία 12,9). Στη λίστα περιλαμβάνεται και η ΕΘΝΙΚΗ Ασφαλιστική (56η θέση - βαθμολογία 11,6). Το Accountability Rating αποτελεί μια διεθνή πρωτοβουλία που μετράει ποσοτικά τον τρόπο με τον οποίο οι εταιρείες αναπτύσσουν και επικοινωνούν πρακτικές κοινωνικής υπευθυνότητας στο πλαίσιο της επιχειρηματικής δράσης τους.

Τα κύρια στοιχεία που αξιολογεί η συγκεκριμένη μεθοδολογία είναι τα εξής: • Ο βαθμός στον οποίο οι εταιρείες έχουν ενσωματώσει υπεύθυνες πρακτικές στον τρόπο με τον οποίο ασκούν τη δραστηριότητά τους. • Ο βαθμός στον οποίο οι εταιρείες λογοδοτούν προς τα ενδιαφερόμενα μέρη τους (stakeholders) και συνδιαλέγονται μαζί τους. • Οι πραγματικές επιδράσεις που έχει η λειτουργία των εταιρειών στην αγορά, στην κοινωνία και στο φυσικό περιβάλλον όπου λειτουργούν.

Η μέτρηση Accountability Rating, που υλοποιείται συνεχώς από το 2004, έχει δημιουργηθεί από το διεθνές think tank AccountAbility, πρωτοπόρο μη κερδοσκοπικό οργανισμό σε θέματα έρευνας για την Εταιρική Κοινωνική Ευθύνη.






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

Κοδριγκτώνος 33, 104 34 Αθήνα, τηλ.: 210 8827225, e-mail: insurancesales@vtrip.net

virtualtrip
materializing innovation

Allianz

# Νέα Αμοιβαία Κεφάλαια

Με τρία νέα εξειδικευμένα Αμοιβαία Κεφάλαια «απαντά» η Allianz ΑΕΔΑΚ στις δυσμενείς χρηματοοικονομικές συγκυρίες, δίνοντας στο επενδυτικό κοινό σύγχρονες λύσεις για την εξασφάλιση μακροπρόθεσμων αποδόσεων, αλλά και καινοτόμες εναλλακτικές αναδιάρθρωσης των επενδυτικών τους χαρτοφυλακίων.

• Το **Allianz dit Global EcoTrends** επικεντρώνει την επενδυτική του πολιτική σε πρωτοποριακούς και καινοτόμους τομείς επιχειρηματικής δράσης, που συνδέονται άμεσα με την τεχνολογία περιβάλλοντος. Η αυξανόμενη ανάγκη για παγκόσμιες συμφωνίες προστασίας του περιβάλλοντος, οι αυστηρότεροι έλεγχοι των ρύπων, τα χαμηλότερα όρια εκπομπής διοξειδίου του άνθρακα και ο νέος φιλικότερος προς το περιβάλλον τρόπος ζωής δημιουργούν τις προϋποθέσεις για ταχύτατους ρυθμούς ανάπτυξης στις επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στους τομείς της οικολογικής ενέργειας, του ελέγχου της περιβαλλοντικής ρύπανσης και στους υδάτινους πόρους.

• Το **Allianz RCM Global Agricultural Trends** εστιάζει την επενδυτική του πολιτική στις νέες παγκόσμιες μεγα-τάσεις. Η αύξηση του πληθυσμού και οι αλλαγές στον τρόπο σίτισης ιδίως στον αναπτυσσόμενο κόσμο δημιουργούν εξαιρετική ζήτηση σε προϊόντα του ευρύτερου αγροτικού τομέα. Οι βασικές αγροτικές πρώτες ύλες, καθώς και οι τομείς παραγωγής, διαχείρισης και διανομής πρώτων υλών και προϊόντων για επισιτισμό και η ανάπτυξη εναλλακτικών μορφών ενέργειας αποτελούν το πεδίο εστίασης της επενδυτικής πολιτικής του αμοιβαίου κεφαλαίου.

• Το **Allianz RCM US Equity Systematic** επενδύει σε μετοχές των ΗΠΑ, με στόχο την επίτευξη συνολικής υψηλής μακροχρόνιας απόδοσης μέσω της τοποθέτησης κεφαλαίων σε τίτλους με ελκυστικά θεμελιώδη μεγέθη, σε συνδυασμό με ποσοτικές μεθόδους διαχείρισης. Η συστηματική και διαφανής επενδυτική διαδικασία φέρει αξιολόγηση ΑΑ από τον διεθνή οίκο Standard & Poor's.

GENERALUNION GROUP ΟΜΙΛΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ

BUPA

# Απεριόριστη κάλυψη σε όλο τον κόσμο

Παγκόσμιο ασφαλιστικό ταξιδιωτικό πρόγραμμα, το οποίο αλλάζει τα δεδομένα όχι μόνο στην ελληνική αγορά, αλλά και παγκοσμίως (διότι, με τις παροχές του, ο ασφαλιζόμενος πελάτης είναι πλήρως ασφαλισμένος με απεριόριστη κάλυψη σε οποιοδήποτε μέρος του κόσμου), προσφέρει η General Union.

Εκτός από τις παρακάτω παρεχόμενες ασφαλιστικές καλύψεις:

• Νοσοκομειακή περίθαλψη • Εξωνοσοκομειακή θεραπεία από γιατρό /ειδικό • Συνταγογραφημένα φάρμακα • Θεραπεία καθοριζόμενη από φυσικοθεραπευτή /χειροπράκτη • Προσωρινή ανακουφιστική οδοντιατρική θεραπεία • Μεταφορά με ασθενοφόρο • Ιατρική απομάκρυνση / επαναπατρισμός • Απομάκρυνση • Ταξίδι επιστροφής • Επείγων επαναπατρισμός συμπαράστασης • Έξοδα συνοδείας και συμπαράστασης • Επείγουσα επίσκεψη για συμπαράσταση • Έξοδα τροφής, στέγης και τοπική μεταφορά σε ένα πρόσωπο για υποστήριξη και συμπαράσταση και βοήθεια προς τον ασφαλιζόμενο • Νομικές διευθετήσεις σε περίπτωση θανάτου • Επαναπατρισμός σορού,

τώρα προσφέρονται και οι εξής:

1. Απομάκρυνση: Καλύπτονται τα έξοδα απομάκρυνσης κατά 100%.

2. Προσωπικό ατύχημα: Θάνατος και ανικανότητα, μέχρι του ποσού των 75.000 δολαρίων ΗΠΑ, ή 55.000 ευρώ, ή 83.000 ελβετικών φράγκων, ή 42.000 λιρών Αγγλίας.

3. Αποσκευές: Κλοπή, απώλεια ή ζημία, μέχρι του ποσού των 2.000 δολαρίων ΗΠΑ, ή 1.500 ευρώ, ή 2.200 ελβετικών φράγκων, ή 1.100 λιρών Αγγλίας.

4. Αποσκευές: Καθυστερημένη άφιξη, μέχρι του ποσού των 500 δολαρίων ΗΠΑ, ή 350 ευρώ, ή 550 ελβετικών φράγκων, ή 280 λιρών Αγγλίας.

5. Προσωπική ευθύνη - Υλικές ζημίες: Μέχρι του ποσού των 500.000 δολαρίων ΗΠΑ, ή 360.000 ευρώ, ή 550.000 ελβετικών φράγκων, ή 280.000 λιρών Αγγλίας.

6. Προσωπική ευθύνη - Σωματικές βλάβες: Μέχρι του ποσού του 1.000.000 δολαρίων ΗΠΑ, ή 715.000 ευρώ, ή 1.100.000 ελβετικών φράγκων, ή 550.000 λιρών Αγγλίας.

7. Καθυστέρηση πτήσης: 100 δολάρια ΗΠΑ, την ημέρα με ανώτατο 500 δολάρια, ή 70 ευρώ την ημέρα με ανώτατο 350 ευρώ, ή 110 ελβετικά φράγκα την ημέρα με ανώτατο 550 φράγκα, ή 60 λίρες Αγγλίας την ημέρα με ανώτατο 280 λίρες.

Έτσι, η κάλυψη έχει γίνει η πληρέστερη παγκοσμίως.





AXA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
αλλάζουμε / τα δεδομένα

# «Υγεία για όλους»

Η Υγεία αποτελεί για όλους μας το πολυτιμότερο αγαθό. Η ΑΧΑ Ασφαλιστική, ανταποκρινόμενη σε αυτήν την ανάγκη, δημιούργησε σύγχρονα και ευέλικτα προγράμματα Υγείας που ανταποκρίνονται στις μεταβαλλόμενες ανάγκες του καταναλωτή, από τα παιδικά του χρόνια και για όλη του τη ζωή.

Τώρα είστε σίγουροι ότι μια εταιρεία με παγκόσμια δύναμη βρίσκεται δίπλα σας για να διασφαλίσει την Υγεία σας και να εξασφαλίσει τις δαπάνες για την Υγεία σας.

**Νοσοκομειακά προγράμματα**

Προτεραιότητά μας, η Υγεία σας!

Βασική Περίθαλψη για Όλους, είναι πρόγραμμα ισόβιο, μη ακυρώσιμο και ανεξάρτητο από τη διάρκεια της βασικής ασφάλισης Ζωής. Προσφέρει στον Ασφαλισμένο μια σειρά από σημαντικές παροχές, όπως: • Πλήρη κάλυψη των δαπανών του (αποζημίωση από το πρώτο ευρώ) • υψηλά κεφάλαια κάλυψης • υψηλό ημερήσιο νοσήλιο σύμφωνα με τις ανάγκες του • υψηλές αμοιβές χειρουργών και αναισθησιολόγων • πλήρη κάλυψη σε όλες τις χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης • 80% κάλυψη σε χώρες εκτός Ευρωπαϊκής Ένωσης • εξετάσεις που δεν απαιτούν νοσηλεία • υψηλή προκαταβολή σε περιπτώσεις σοβαρών περιστατικών • επιδόματα σε περίπτωση νοσηλείας χωρίς αίτηση αποζημίωσης • κάλυψη τοκετού • αερομεταφορά • χρήση ασθενοφόρου κ.λπ.

**Βασική Περίθαλψη για Όλους με εκπιπτόμενο** είναι πρόγραμμα ισόβιο, μη ακυρώσιμο και ανεξάρτητο από τη διάρκεια της βασικής ασφάλισης Ζωής, το οποίο προσφέρει πλήρη κάλυψη στον ασφαλισμένο, αφού πρώτα αφαιρεθεί το εκπιπτόμενο ποσό.

Οι επιλογές εκπιπτόμενων ποσών είναι 1.500, 3.000 και 9.000 ευρώ και εξασφαλίζουν σημαντικά χαμηλό ασφάλιστρο για τους ασφαλισμένους που επιθυμούν να συμπληρώσουν τις παροχές που τους προσφέρει ο κοινωνικός τους φορέας ασφάλισης ή το ομαδικό τους ασφαλιστήριο. Προσφέρει στον ασφαλισμένο μια σειρά από σημαντικές παροχές, όπως: • Υψηλά κεφάλαια κάλυψης • υψηλό ημερήσιο νοσήλιο • υψηλές αμοιβές χειρουργών και αναισθησιολόγων • πλήρη κάλυψη σε όλες τις χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης • 80% κάλυψη σε χώρες εκτός Ευρωπαϊκής Ένωσης • αερομεταφορά • χρήση ασθενοφόρου κ.λπ.

Με στόχο την πλήρη κάλυψη των ασφαλισμένων μας, εμπλουτίσαμε το εύρος των προγραμμάτων Υγείας με τα προϊόντα Πλήρης Περίθαλψη για Όλους και Πλήρης Περίθαλψη για Όλους με εκπιπτόμενο, τα οποία παρέχουν επιπλέον των προηγουμένων και εξωνοσοκομειακές παροχές: • Ετήσιο check up • διαγνωστικές εξετάσεις • επισκέψεις ιατρών στο ιατρείο ή κατ' οίκον • 24ωρη τηλεφωνική εξυπηρέτηση.

**Επιδοματικές παροχές**

Για επιπλέον προστασία εντός και εκτός νοσοκομείου με ιδιαίτερα προσιτό κόστος.

Τα νέα προγράμματα απευθύνονται σε όλους όσοι: • Επιλέγουν για τη νοσηλεία τους τα δημόσια νοσοκομεία • Επιθυμούν να συμπληρώσουν την ομαδική ή κοινωνική τους ασφάλιση με επιπλέον επιδόματα • Επιθυμούν να ενισχύσουν το νοσοκομειακό τους πρόγραμμα με επιπλέον επιδόματα.

**Συγκεκριμένα:**

Βασικό Νοσοκομειακό και Χειρουργικό Επίδομα

• Προσφέρει υψηλό ημερήσιο νοσοκομειακό επίδομα σύμφωνα με τις ανάγκες του ασφαλισμένου (από 50 έως 150 ευρώ) που διπλασιάζεται τις πρώτες ημέρες νοσηλείας • παρέχει χειρουργικό επίδομα σύμφωνα με την επιλογή του ασφαλισμένου (από 3.000 έως 4.500 ευρώ) • δίνει κάλυψη και για νοσηλεία εκτός Ελλάδος • είναι ισόβιο, μη ακυρώσιμο, ανεξάρτητο από τη διάρκεια της βασικής ασφάλισης • διατίθεται μόνο του ή συνδυάζεται με τα νέα προϊόντα Υγείας της ΑΧΑ Ασφαλιστικής.







Πλήρες Νοσοκομειακό και Χειρουργικό Επίδομα

Περιλαμβάνει τις καλύψεις του Βασικού Νοσοκομειακού και Χειρουργικού Επιδόματος και επιπλέον παρέχει και εξωνοσοκομειακές παροχές: • Ετήσιο check up • διαγνωστικές εξετάσεις • επισκέψεις ιατρών στο ιατρείο ή κατ' οίκον • 24ωρη τηλεφωνική εξυπηρέτηση.

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ
Αξιοπιστία και εξυπηρέτηση

# Για απεριόριστη νοσηλεία




Ολοκληρωμένη προστασία για την αντιμετώπιση οποιουδήποτε προβλήματος της υγείας προσφέρει η Ατλαντική Ενωση με το πρόγραμμα «Απεριόριστη Νοσηλεία». Πρόκειται για ένα ολοκληρωμένο σύγχρονο και ευέλικτο νοσοκομειακό πρόγραμμα που καλύπτει όλα τα έξοδα νοσηλείας σε ποσοστό 100% και προσφέρει σημαντικά προνόμια, όπως: ελεύθερη επιλογή νοσοκομείου σε δημόσια ή ιδιωτική κλινική ή σε διαγνωστικά και θεραπευτικά κέντρα, άμεση και αποτελεσματική αντιμετώπιση του περιστατικού υγείας ακόμη και στο εξωτερικό. Προσφέρει, επίσης, ελεύθερη επιλογή ιατρού για να αισθάνεται ο πελάτης πιο σίγουρος και απόλυτη ελευθερία επιλογής της θέσης νοσηλείας. Το πρόγραμμα, καλύπτει ακόμη χωρίς κανέναν περιορισμό όλα τα έξοδα νοσηλείας, δηλαδή ιατρική περίθαλψη, αμοιβές ιατρών, χειρουργών και αναισθησιολόγων, όλα τα έξοδα για επεμβάσεις, εξωνοσοκομειακή περίθαλψη, αξονικές ή μαγνητικές τομογραφίες. Το «Απεριόριστη Νοσηλεία» προσφέρεται χωρίς όριο ηλικίας και σε οποιαδήποτε χώρα του κόσμου καλύπτει όλα τα έξοδα για την αντιμετώπιση επείγοντος περιστατικού. Ειδική υπηρεσία που λειτουργεί όλο το 24ωρο, απαντώντας στα ελληνικά, συμβουλεύει και αναλαμβάνει τις διαδικασίες μεταφοράς του ασφαλισμένου στο πλησιέστερο νοσοκομείο με πλήρη κάλυψη όλων των εξόδων.

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ MINETTA

# Προστασία Πυρός. Όλη η ασφάλεια που θέλετε να νιώσετε

Η ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΙΣ-ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ MINETTA με το πρόγραμμα «Προστασία Πυρός» εξασφαλίζει την περιουσία του ασφαλισμένου, είτε επιλέγοντας ένα υπάρχον πρόγραμμα είτε δημιουργώντας μαζί του ένα νέο που να ανταποκρίνεται στις ανάγκες του. Το «Προστασία Πυρός» καλύπτει την κατοικία (ένα από τα πολυτιμότερα αγαθά, με ιδιαίτερη συναισθηματική αξία για τους περισσότερους από εμάς), την επιχείρηση (τον πιο σημαντικό χώρο δημιουργικής απασχόλησης) και την ακίνητη περιουσία, η εκμετάλλευση της οποίας στοχεύει στην αύξηση του εισοδήματος και στην εξασφάλιση των παιδιών. Η ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΙΣ-ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ MINETTA εξασφαλίζει την περιουσία και παρέχει ολοκληρωμένη προστασία, απαλλάσσοντας τον ασφαλισμένο από το άγχος των κινδύνων και αναβαθμίζοντας έτσι την ποιότητα ζωής. Μισός αιώνας συνεπούς, φερέγγυας και αξιόπιστης παρουσίας στην ελληνική αγορά αποτελεί την εγγύηση για την εξασφάλιση του πελάτη, ο οποίος καλείται να ανακαλύψει τα προνόμια που έχει μέσα από ένα συμβόλαιο, αλλά και τις υποχρεώσεις της εταιρείας. Οι άνθρωποι της εταιρείας θα βρουν αυτό που ταιριάζει στον ασφαλισμένο και τον καλύπτει οικονομικά, ώστε να δημιουργήσουν ένα πρόγραμμα βασισμένο στις ανάγκες του.







Medical safety
Ολοκληρωμένο πρόγραμμα υγείας

Έρωτας. Επαγγελματική σταδιοδρομία. Μικρές καθημερινές στιγμές με αγαπημένα πρόσωπα. Μεγάλες στιγμές... Προϋπόθεση για όλα και πάνω απ' όλα η Υγεία. Η υγεία όχι μόνο ως έλλειψη ασθένειας αλλά ως δικαίωμα. Ως ελευθερία να χαρούμε, να ζήσουμε, να δημιουργήσουμε. Η υγεία όπως μόνο το Medical Safety της Generali μπορεί να την υπερασπιστεί, να την προστατεύσει, να την καλύψει. Με υπηρεσίες υψηλού επιπέδου τόσο προληπτικά όσο και όταν τις χρειαστούμε. Έτσι ώστε η υγεία να είναι αυτό που πρέπει να είναι. Αγαθό...

GENERALI
Η ΕΛΕΥΘΕΡΙΑ ΤΟΥ ΝΑ ΕΙΣΑΙ ΑΣΦΑΛΗΣ

www.generali.gr

# ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΚΥΠΡΟΥ
# S.O.S.E το περιβάλλον

«...κρατώ το αγαπημένο μου νησί με τις απέραντες θάλασσες και τους ανοικτούς ορίζοντες». Την ευαισθησία της προς το περιβάλλον συνεχίζει να αποδεικνύει η Εθνική Ασφαλιστική Κύπρου, δίνοντας συνέχεια στην προσπάθειά της για την ευαισθητοποίηση του κοινού για προστασία του περιβάλλοντος, μέσα από μια σειρά οικολογικών δώρων, τα οποία πρόσφερε στους πελάτες και συνεργάτες της με ευχές για τη νέα χρονιά. Θέλοντας να συμβάλει ενεργά στην αναζωογόνηση του περιβάλλοντος, χάρισε στους πιο πάνω (εκτός από χρηστικά οικολογικά αντικείμενα γραφείου), και από ένα μικρό πεύκο, με την παρότρυνση να το χαρούν κατά τη διάρκεια των γιορτών και στη συνέχεια να το φυτέψουν. Επίσης, το καινούργιο ημερολόγιό της για το 2009, χρησιμοποιώντας και φέτος τη χαρακτηριστική φράση «S.O.S.E το περιβάλλον», παρουσιάζει τοπία από την κυπριακή φύση, παροτρύνοντας το κοινό σε δράση για προστασία του περιβάλλοντος του νησιού. Με φωτογραφίες από τη συλλογή του φωτογράφου Σωκράτη Περικλέους, αλλά και φωτογραφίες από το τμήμα Αλιείας, που απεικονίζουν τη σπάνια θαλάσσια ζωή, η Εθνική Ασφαλιστική παρουσιάζει μέσα από το ημερολόγιό της τις ομορφιές του τόπου μας που κινδυνεύουν... Στο χέρι όλων μας είναι να τις προστατεύσουμε.



# INTERLIFE INSURANCE COMPANY LTD
PART OF THE EUREKO GROUP
# Παγκύπρια ημερίδα

Την 1η Παγκύπρια εκπαιδευτική ημερίδα του 2009 για το δυναμικό πωλήσεων και το διοικητικό προσωπικό της εταιρείας πραγματοποίησε η ασφαλιστική εταιρεία Interlife Κύπρου στη Λευκωσία. Το 1ο μέρος της ημερίδας περιείχε την παρουσίαση του νέου συστήματος διακρίσεων και ωφελημάτων και την παρουσίαση των καλοκαιρινών διαγωνισμών του 2009, ενώ το 2ο μέρος panel discussion για τις ευκαιρίες που παρουσιάζονται σε περιόδους οικονομικής κρίσης. Μεταξύ των ομιλητών ήταν ο κ. Παναγιώτης Παναγιώτου, εμπορικός διευθυντής της Interlife, ο κ. Μιχάλης Χρηστίδης, οικονομικός διευθυντής της Interlife, ο κ. Πλάτωνας Χαλδαίος, ανώτερος διευθυντής διαχείρισης επενδύσεων Eurobank Ελλάδας, ο κ. Νικόλας Παπακώστας, διευθύνων σύμβουλος Mega Equities και σύμβουλος επενδύσεων της Interlife, ο κ. Στέλιος Κυριάκου, διευθυντής του υποκαταστήματος «Ερμής», και ο κ. Γιώργος Μούζουρος, ασφαλιστικός σύμβουλος της Interlife.






Το κλείσιμο της ημερίδας, το οποίο άφησε άριστες εντυπώσεις, έγινε από τον κ. Μιχάλη Μιχαηλίδη, διευθύνοντα σύμβουλο της εταιρείας, στο οποίο έγινε η παρουσίαση των αποτελεσμάτων και στόχων του 2009.

Όπως αναμενόταν, η ημερίδα είχε εξαιρετική επιτυχία και συγκέντρωσε μεγάλο ενδιαφέρον από πλευράς προσέλευσης, αλλά και σημασίας.



AIG *Symphony*



Καλώς ήλθατε στον αρμονικό κόσμο του AIG *Symphony*

Η **AIG Greece** δημιούργησε μία νέα σειρά προϊόντων και υπηρεσιών που προσφέρουν λύσεις σε εσάς που έχετε υψηλές απαιτήσεις σε θέματα ασφάλισης της οικογένειάς σας και των περιουσιακών σας στοιχείων.
Η πράταση του **AIG Symphony** είναι πολύ περισσότερο από μία σύνθεση συνηθισμένων ασφαλιστικών προϊόντων. Είναι η ξεχωριστή προσέγγιση στις ανάγκες πελατών που αναζητούν ολοκληρωμένη προστασία συνδυασμένη με παιάτητα ζωής και

- γρήγορες διαδικασίες ασφάλισης και αποζημίωσης
- προνομιακές πρόσθετες υπηρεσίες
- προσωποποιημένη εξυπηρέτηση

AIG GREECE®

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

# Εύρωστη η κυπριακή ασφαλιστική αγορά

**Τα μεγάλα περιθώρια ανάπτυξης της κυπριακής ασφαλιστικής αγοράς επισημαίνει στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» ο Γιάννης Βιολάρης, αναπληρωτής γενικός διευθυντής & διευθυντής πωλήσεων - μάρκετινγκ της EuroLife, ανάπτυξης που δεν θα επηρεαστεί από την παγκόσμια κρίση, καθώς η κυπριακή οικονομία –λόγω του χαμηλού δημόσιου χρέους και των πρόσφατων δημοσιονομικών πλεονασμάτων– βρίσκεται σε σχετικά καλή θέση για να αντιμετωπίσει την οικονομική συγκυρία.**



Ο κ. Γιάννης Βιολάρης, αναπληρωτής γενικός διευθυντής & διευθυντής πωλήσεων - μάρκετινγκ της EuroLife.

Η κυπριακή ασφαλιστική αγορά παρουσιάζει σημαντική ανάπτυξη από το 2006 μέχρι και τους πρώτους 6 μήνες του 2008 (για τους οποίους υπάρχουν στοιχεία). Η διεθνής οικονομική κρίση δεν φαίνεται να έχει επηρεάσει ουσιαστικά την καταναλωτική πίστη, αν και οι μήνες που ακολουθούν αναμένεται να είναι πιο δύσκολοι – όχι τόσο για πραγματικούς λόγους, αλλά μάλλον για ψυχολογικούς.

Ο αριθμός των εταιρειών έχει μειωθεί τα τελευταία χρόνια και η αγορά συγκεντρώνεται σε μερικές μεγάλες εταιρείες. Το 2007 υπήρχαν 11 εταιρείες και από αυτές οι 3 μεγαλύτερες εταιρείες συγκέντρωναν μερίδιο αγοράς που ξεπερνούσε το 70%. Οι μεγάλες δυσκολίες στη στρατολόγηση νέων συνεργατών, αλλά και οι σημαντικές επενδύσεις στήριξης, σε συνδυασμό με την απαιτούμενη τεχνογνωσία, μειώνουν σημαντικά τις πιθανότητες ανάπτυξης των μικρών εταιρειών, αλλά και των εταιρειών που τους λείπει η διορατικότητα και η διάθεση για αλλαγή. Οι πρακτικές της περασμένης δεκαετίας δεν είναι αρκετά καλές για σήμερα.

Η κυπριακή οικονομία, λόγω του χαμηλού δημοσίου χρέους και των πρόσφατων δημοσιονομικών πλεονασμάτων, βρίσκεται σε σχετικά καλή θέση για να αντιμετωπίσει την παγκόσμια κρίση. Όπως συμβαίνει, βέβαια, σε κάθε τέτοια κρίση, ταυτόχρονα παρουσιάζονται και πολλές ευκαιρίες γι' αυτούς που μπορούν να τις δουν και να τις αξιοποιήσουν

Η ετήσια μεταβολή του ΑΕΠ, αν και χαμηλότερη του 2007, εντούτοις αναμένεται θετική και το 2008, αλλά και το 2009, ενώ η ανεργία εξακολουθεί να είναι σχεδόν ανύπαρκτη.

Χρειάζεται ευελιξία και εναλλακτικές στρατηγικές με τους στρατηγούς στο πεδίο της μάχης. Πάνω απ' όλα χρειάζεται να κατανοήσουμε ότι δεν βρισκόμαστε σε αγώνα ποδοσφαιρικού πρωταθλήματος, αλλά σε αγώνα καλύτερης προσφοράς και βοήθειας προς τον πελάτη. Οι εποχές του ερασιτεχνισμού έχουν, ευτυχώς, παρέλθει χωρίς επιστροφή και η ασφαλιστική βιομηχανία διαθέτει όλη τη γνώση και τις εμπειρίες που χρειάζονται για να αντιμετωπίσει την κατάσταση αποτελεσματικά και να βαδίσει μπροστά.

Δεν υπάρχουν μυστικές συνταγές επιτυχίας. Όλοι μας ξέρουμε τι ακριβώς θα πρέπει να κάνουμε σε καθέναν από τους σημαντικούς τομείς οι οποίοι θα ρυθμίσουν τόσο το μέλλον των εταιρειών μας όσο και αυτό των πελατών, αλλά και του ανθρώπινου δυναμικού μας. Η ανάγκη για ασφάλεια ζωής σήμερα είναι πολύ μεγαλύτερη παρά ποτέ. Χρειάζεται να τολμούμε να κάνουμε αυτά που ξέρουμε ότι πρέπει να γίνουν. Αντιλαμβανόμαστε τις πραγματικότητες της οικονομίας και της κοινωνίας και, ως εκ τούτου, δεν θα πρέπει να παρασυρόμαστε στην αρνητική ψυχολογία που πολλοί έχουν λόγο να καλλιεργούν.





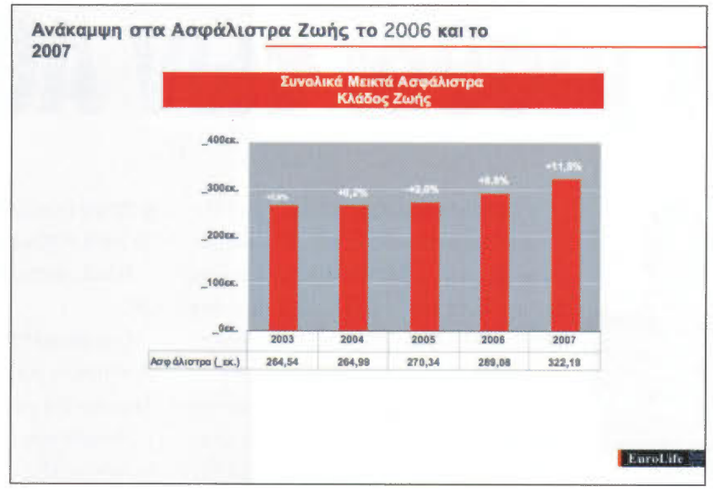
Όσοι εργάζονται ορθά, όσοι εφαρμόζουν τα αυστηρά επαγγελματικά κριτήρια με πειθαρχία στην καθημερινή τους ζωή, είναι αυτοί που θα θερίσουν τους καρπούς των ευκαιριών που παρουσιάζονται σήμερα. Όσοι ψάχνουν για δικαιολογίες, αυτές νομίζω πάντοτε υπάρχουν.

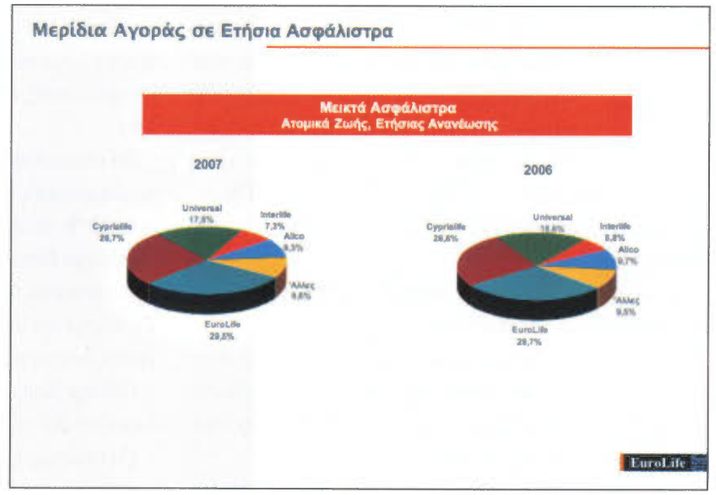
Η EuroLife –εταιρεία του συγκροτήματος της Τράπεζας Κύπρου– ενισχύει συνεχώς τη θέση της, τόσο στα συνολικά εισπραχθέντα ασφάλιστρα όσο και στη νέα εργασία Ατομικών ασφαλίσεων Ζωής ετήσιας ανανέωσης.

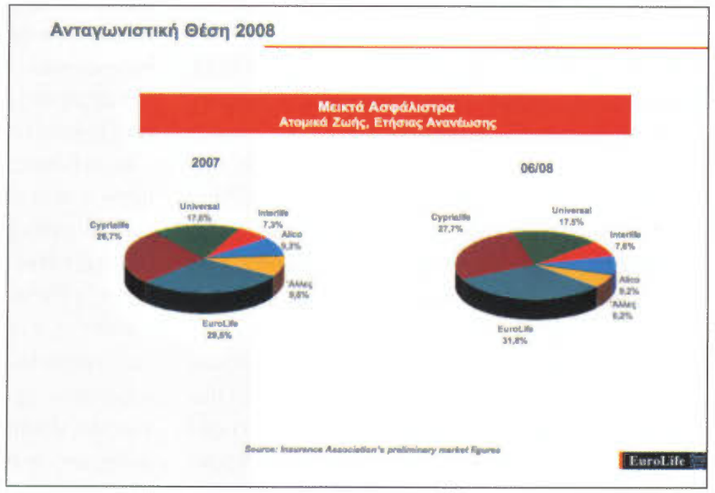
**Οι εποχές του ερασιτεχνισμού έχουν, ευτυχώς, παρέλθει χωρίς επιστροφή και η ασφαλιστική βιομηχανία διαθέτει όλη τη γνώση και τις εμπειρίες που χρειάζονται για να αντιμετωπίσει την κατάσταση αποτελεσματικά και να βαδίσει μπροστά.**

Το 2008 η τάση αυτή συνεχίζεται με αμείωτους ρυθμούς, καταδεικνύοντας έτσι τις ορθές επιλογές στρατηγικής κατεύθυνσης, αλλά και τις πρακτικές της εταιρείας σε σχέση με τους τρόπους διεύθυνσης και ανάπτυξης των καναλιών προώθησης, αλλά και του συνόλου των λειτουργιών της εταιρείας.

Συγκεκριμένα, μέχρι τον 6ο 2008 το μερίδιο αγοράς της EuroLife σε μεικτά ασφάλιστρα ατομικών συμβολαίων ζωής έφτασε το 31,8%, ενώ στη νέα εργασία ξεπέρασε το 35,4%. Η ανοδική αυτή πορεία αναμένεται να συνεχιστεί τόσο στα ατομικά συμβόλαια όσο και στα ομαδικά, τα οποία αποτελούν πλέον σημαντικό στρατηγικό στόχο της EuroLife.



# Οι μισθοί των Αθηναίων



Άρθρο του Μελά Γιαννιώτη, προέδρου του Ομίλου ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ & της Ένωσης Ασφαλιστών Βορείου Ελλάδος

Εκ του πάντα επικαίρου τίτλου αυτού άλλοι μεν θα πονηρευθούν, άλλοι δε θα μυγιασθούν. Δεν πρόκειται, όμως, ούτε περί των μεν ούτε περί των δε, αλλά περί των αρχαίων Αθηναίων, της λεγομένης κλασικής εποχής.

Ο παγκοσμίως αναγνωρισμένος και τιμημένος κερκυραίος καθηγητής και ακαδημαϊκός Ανδρέας Μ. Ανδρεάδης (1876-1935) στο δίτομο και μνημειώδες έργο του με τίτλο «Ιστορία της Ελληνικής Δημόσιας Οικονομίας από των ομηρικών μέχρι των ελληνομακεδονικών χρόνων» (η ορθή και αληθής αναφορά του σε «ελληνομακεδονικούς χρόνους» τιμωρήθηκε μεταθανατίως και εσωτερικώς με δόλια λήθη και διδακτικό αποκλεισμό του), αναφέρει τα εξής (Α' τόμος, σελ. 315, εκδόσεις Παπαδήμα):

«Τρεις ήταν οι κυριότεροι μισθοί: α) Ο βουλευτικός, β) ο δικαστικός, γ) ο εκκλησιαστικός».

Η απλή και μόνον ανάγνωση των τίτλων αυτών είναι δυνατόν να οδηγήσει σε εντελώς εσφαλμένες κατανοήσεις και επιπλέον να προκαλέσει σοβαρή σύγχυση περί των τότε και τώρα δημοκρατικών θεσμών.

Κατά τον συγγραφέα, λοιπόν (και αναλυτικώς), οι τρεις παραπάνω μισθοί ήταν:

α) Ο βουλευτικός

Μία (1) δραχμή κατά συνεδρίαση και συμμετοχή στη Βουλή, που μετά τα Χρυσά Χρόνια του Περικλή μειώθηκε κατά το 1/6 αυτής (5 οβολοί).

Οι συνεδριάσεις της Βουλής δεν υπερέβαιναν τις 300 ετησίως, εξαιτίας των εορτών και διακοπών, που πρόθυμα αντέγραψαν και αύξησαν τα νεότερα συστήματα.

«Βουλευτής» ήταν τιμητικό αξίωμα, αλλά και υποχρέωση προσφοράς υπηρεσιών στα κοινά, ετήσιας διάρκειας και διά κλήρου μεταξύ των πολιτών -όχι ψήφου- χωρίς κανένα απολύτως προσωπικό όφελος και, αντιθέτως, οικονομική και χρονική επιβάρυνσή του, στοιχείο που μετέτρεπε το αξίωμα σε ανεπιθύμητο και αποφευκτέο. Ο «μισθός» είχε την έννοια καλύψεως των σημερινών, πραγματικών όμως, εξόδων παραστάσεως, οπότε ακριβώς για το λόγο αυτόν χορηγούνταν και κατά παράσταση.

Πόσοι, όμως, ήταν οι «βουλευτές» και ποια η τότε Βουλή;

Ο συγγραφέας επικαλείται την «Αθηναίων Πολιτεία» του Αριστοτέλη, στην οποία αναφέρεται ο αριθμός των «βουλευτών» διά των λέξεων «βουλή δε πεντακόσιοι».

Μεταξύ των 500 «βουλευτών» κληρωνόταν και ένας μικρός αριθμός «πρυτάνεων», που ήταν οι συντονιστές και προσέφεραν περισσότερες υπηρεσίες, υπηρετούντες το σύνολο και τους πολίτες (υπουργούντες δηλαδή) και για τον λόγο αυτόν αμείβονταν σταθερά με μία (1) δραχμή ημερησίως, αδιαφόρως συνεδριάσεων ή μη της Βουλής.

Για να κατανοήσουμε ποια ήταν η Βουλή και ποια η τότε Δημοκρατία της, θα πρέπει πρώτα να κατανοήσουμε ποιοι ήταν οι πολίτες που τις συνέθεταν. Και εδώ μπαίνουμε στα δύσκολα, που εύλογα και κατανοητά αποκρύπτονται έκτοτε, για να πεισθούμε όχι για τη διαδοχή του κόσμου από την αθηναϊκή Δημοκρατία, αλλά κυρίως για τα επιλεκτικά τμήματα αντιγραφής και εφαρμογής αυτής.

Πολίτης, λοιπόν, και κατά την τότε έννοια δεν υπήρξε έκτοτε και ουδαμού της γης μέχρι των ημερών μας, διότι:

Ο αθηναίος πολίτης ήταν ελεύθερος και αληθής εταίρος - μέτοχος του Δήμου και του θεσμού της Δημοκρατίας του, σιτιζόμενος και αμειβόμενος υπ' αυτού, χωρίς να πληρώνει κανένα είδος φόρου για τα κοινά του Δήμου και του εαυτού του, θεωρουμένου ότι η φορολόγηση του πολίτη μετατρέπει αυτόν σε υποτελή και υπήκοο, οπότε παύει να είναι πολίτης.

Για τη διάκριση και κατανόηση της υψηλότατης έννοιας αυτής, πρέπει να αναφερθεί ότι υποκείμενος σε φόρο ήταν ο ανελεύθερος και στερούμενος πολιτικών δικαιωμάτων, ο μέτοικος (ξένος), ο κατεκτημένος, ο υποτελής σύμμαχος, ο δούλος κ.λπ.

Αντίθετα, ο τότε πολίτης ως εταίρος - μέτοχος των κοινών συμμετείχε εξ ιδίων του στις «αυξήσεις του εκάστοτε κεφαλαίου», με συναποφασιζόμενες εισφορές, ελεύθερες χορηγίες για την παιδεία, την τέχνη, τον πόλεμο και άλλα κοινά, από τα οποία ωφελούνταν άμεσα, αλλά και βλαπτόταν από τις κοινές ζημίες και φθορές των κοινών!

Από αυτού του εκλείψαντος είδους των πολιτών κληρώνονταν οι ετησίως 500 «βουλευτές και πρυτάνεις» και αυτοί μετ' άλλων, που θα δούμε, συνέθεταν και λειτουργούσαν τη Βουλή του Δήμου ή της Πόλεως-Κράτους του τότε μεγάλου και ισχυρού ελληνισμού.

β) Ο δικαστικός

Ο μισθός αυτός καθιερώθηκε από τον Περικλή και ήταν αρχικώς ένας (1) οβολός (1/6 της δραχμής) ή ένα διώβολο (2/6 της δραχμής), ανάλογα με τις προσφερόμενες υπηρεσίες. «Καταστρατηγήσαντος δ' όμως του Κλέωνος ανεβιβάσθη εις τρεις οβολούς και έμεινεν τοσούτος καθ' όλον τον Δ' αιώνα», αναφέρει ο ίδιος συγγραφεύς.

Για να κατανοηθεί η αξία της τότε δραχμής με τη σημερινή, αν υπήρχε έστω και σε τριώβολο (η Ελλάδα μπορεί να εκτυπώσει μόνο κέρματα μέχρι 2 ευρώ), πρέπει να αναφερθεί, από την ίδια πάντα πηγή, ότι ο Παρθενώνας κόστισε 4,2 εκατ. δρχ., το χρυσελεφάντινο άγαλμα της Αθηνάς 6 εκατ. δρχ. και τα Μεσαία Τείχη 18 εκατ. δρχ., ποσά τεράστια για την εποχή εκείνη, αφού το ημερομίσθιο ενός ελεύθερου εργάτη, ναύτη και στρατιώτη ήταν περί τις 3 δρχ. Ένα βόδι στην εποχή του Σόλωνα κόστιζε 5 δρχ. και ένα πρόβατο 1 δρχ., με αύξηση της αξίας αυτών από της εποχής του Περικλή και μετά μέχρι το εικοσαπλάσιο. Η αξία της τότε δραχμής, με τις υποδιαιρέσεις της σε 6 οβολούς, πρέπει να πολλαπλασιασθεί τουλάχιστον κατά 700 φορές, για να προσεγγίσουμε τα 2 ευρώ που μπορεί να εκτυπώνει η υποτελής σε άλλους σημερινή Αθήνα.

Τιμητικό αξίωμα διά κλήρου και ετησίως ήταν και αυτό του «δικαστή».

Επειδή, όμως, η Αθήνα δίκαζε και υποθέσεις των «συμμάχων» της (όπως, ας πούμε, η όποια σημερινή Χάγη) και επειδή δίκαζε ατελείωτες πολιτικές υποθέσεις πολυλογάδων και επαγγελματιών συκοφαντών, έστησε εισπρακτική «μηχανή» τεραστίων εσόδων της από την επιβολή εξόδων και προστίμων. Είχε σοβαρούς λόγους να αυξάνει συνεχώς τις δίκες, όπως σήμερα αυξάνει συνεχώς και τις δίκες και τους φόρους.

Μόνον ο αριθμός των 6.000 αμειβομένων εκ των κοινών «δικαστών», που ήταν, κατά εποχές, το 5 μέχρι και 15% του πληθυσμού των πολιτών της, επιβεβαιώνει τα παραπάνω και αποδεικνύει περίτρανα τον τρόπο αντιγραφής και εφαρμογής εκείνης της αυθεντικής Δημοκρατίας, με τις άσχετες σημερινές, που οι πολιτικές δίκες «δικάζονται» από τους βουλευτές κάθε κόμματος και όχι από κληρωτούς ή φυσικούς δικαστές. Στις τότε ελληνικές δημοκρατίες οι κληρωτοί πολίτες δίκαζαν τους πολιτικούς και άλλους εξουσιαστές.

γ) Ο εκκλησιαστικός

Εδώ μη βιασθείτε να σκεφθείτε μισθούς υπηρετούντων θρησκείες, δόγματα και Εκκλησίες. Καμία απολύτως σχέση με τα σημερινά δεδομένα και αμαρτωλά ιερωμένα.

Από το ρήμα «καλώ» και την πρόθεση «εκ» προήλθαν οι λέξεις «εκκλησία» και «έκκλητος».

Κατά τους βασικούς κανόνες της αυθεντικής αθηναϊκής Δημοκρατίας δεν μπορούσε να λειτουργήσει η Βουλή των «βουλευτών» της αν δεν συμμετείχε το ουσιαστικό στοιχείο αυτής, που ήταν οι εκφράζοντες γνώμη πολίτες της και οι οποίοι ήταν, πάντα και υποχρεωτικά, καλεσμένοι και καλούμενοι «Εκκλησία του Δήμου». Αυτοί και αφού άκουγαν τους ρήτορες («βουλευτές», «δικαστές» κ.λπ.) αποφάσιζαν επί όλων των θεμάτων.

**Ο αθηναίος πολίτης ήταν ελεύθερος και αληθής εταίρος - μέτοχος του Δήμου και του θεσμού της Δημοκρατίας του, σιτιζόμενος και αμειβόμενος υπ' αυτού, χωρίς να πληρώνει κανένα είδος φόρου για τα κοινά του Δήμου και του εαυτού του, θεωρουμένου ότι η φορολόγηση του πολίτη μετατρέπει αυτόν σε υποτελή και υπήκοο, οπότε παύει να είναι πολίτης.**

Επειδή, όμως, η πολυλογία των ρητόρων, οι πολιτικαντισμοί, οι κλίκες και οι αβανταδόροι είχαν καταντήσει βαρετοί και ενοχλητικοί, υπήρχε απροθυμία συμμετοχής εκκλησιαζόντων και εκκλησιαζουσών. Για να υπάρχει κίνητρο συμμετοχής, αντικαταστάθηκε η αρχική τιμητική χορήγηση συμβόλου (π.χ., φύλλο ελιάς) με χρήμα και συγκεκριμένα με έναν (1) οβολό κατά συμμετοχή.

Αργότερα αυξήθηκε σε διώβολο, μετά σε τριώβολο και μέχρι μία (1) δραχμή. Ο εκκλησιαστικός μισθός έφθασε μέχρι 9 οβολούς (1 ½ δρχ.) και γενικεύθηκε προς όλους τους πολίτες.

Φαντάζεσθε να καλούνταν οι σημερινοί «πολίτες» στην όποια και κάθε Βουλή των «δημοκρατιών» του κόσμου και, αφού άκουγαν τους ρήτορες-εισηγητές, να αποφά-

σιζαν αυτοί και να εισέπρατταν μέχρι και τα διπλάσια αυτών, κατά παράσταση;

Μπορεί να λειτουργήσει παρόμοια Βουλή σε οποιαδήποτε σημερινή «Δημοκρατία»; Και όμως, στις αληθείς δημοκρατίες των αρχαίων ελληνίδων πόλεων και των αληθών πολιτών τους λειτούργησε.

Πώς, όμως, πέρα από το ασύγκριτο υψηλό πνεύμα, άντεξε οικονομικά και πρακτικά η αυθεντική Δημοκρατία, ειδικά τής εδώ περιγραφομένης αρχαίας Αθήνας;

Την απάντηση τη δίδει ο ίδιος συγγραφεύς, καθηγητής και ακαδημαϊκός Ανδρ. Ανδρεάδης, αποκαλύπτων μεταξύ άλλων διδακτικών του ότι μεταξύ των μισθοδοτουμένων της αρχαίας Αθήνας υπήρχαν και οι ελληνσποντοφύλακες!

Την κατηγορία των αμειβομένων αυτών και κυρίως την ουσία του σκοπού της αμοιβής των την έχετε ακούσει άλλη φορά;

Μήπως τη διδαχθήκαμε από τα «χρήσιμα σχολικά βιβλία» και τους κρατικώς αμειβόμενους «μεταδότες γνώσεων»; Μήπως δεν γνωρίζουν αυτά τα καταλυτικώς σοβαρά για τους Έλληνες ή μήπως υπάρχουν άλλοι λόγοι σιωπής;

Ώστε, λοιπόν, οι αρχαίοι Αθηναίοι πλήρωναν μισθούς φυλάκων τους στον Ελλήσποντο και ήλεγχαν τα στενά, εξασφαλίζοντες πρώτα και πάνω απ' όλα τα σιτηρά από τη Θράκη και τον Πόντο για την επιβίωση των ιδίων και την εμπορία τους στη Νοτιοελλαδική Συμμαχία τους, αλλά και για τη λειτουργία της Δημοκρατίας κατά το ύψιστο πνεύμα τους και τις τότε χρηματιστηριακές «μπίζνες» τους. (Στο ίδιο βιβλίο αποκαλύπτεται η πηγή τρόπου λειτουργίας των σημερινών «παπαγαλακίων» με το τότε «χρηματιστήριο σιτηρών» και εντέχνων αυξήσεων των τιμών από τις 3 δρχ. μέχρι και τις 15 δρχ. κατά μέδιμνο σιτηρών (400%), διά ρυθμιζόμενων «ειδήσεων» περί «κλεισίματος των Στενών» για αυξήσεις, και «σιτοπομπών πλοίων» για μειώσεις, που ακόμη και εντός μιας ημέρας αυξομειώνονταν οι τιμές μέχρι 30%, όπως τα «μαθητούδια» των αρχαιοελλήνων κάνουν με τα σημερινά πετρέλαια, αέρια, επιτόκια και λοιπές αρπαχτές, γνωστές εδώ και 2.500 χρόνια στην Ελλάδα.

Όταν ο έλεγχος των Στενών αυτών περιήλθε στον Φίλιππο της Μακεδονίας, η Μακεδονία έγινε ο ηγέτης των Ελλήνων, αλλά και του τότε γνωστού κόσμου, ως Πρώτος Ημιπλανητάρχης.

Μετά ήρθαν οι Ρωμαίοι στα ίδια Στενά, οι Βυζαντινοί, οι Οθωμανοί και οι Δυτικοί, για να ορίσει τελικώς «μισθωτό φύλακά» της ο ένας μόνον Ημιπλανητάρχης, διά των υπ' αυτού διατηρουμένων «γειτόνων» μας.

Εμείς, και ως κάποτε φύλακες των ιδίων Στενών και σταυροδρομίων, σαφώς δεν τους κάναμε ως «φύλακες-σύμμαχοι», ακριβώς επειδή θα... ξυπνούσαμε!

Το γεγονός ότι ο κερκυραίος καθηγητής τιμήθηκε και υπήρξε μέλος της Γαλλικής Ακαδημίας, της Αγγλικής Βασιλικής Εταιρείας και, κυρίως, της Ακαδημίας Πολιτικών Επιστημών της Ν. Υόρκης, βεβαιώνει ότι όχι απλώς διάβασαν τις γραφές του, αλλά κυρίως εφάρμοσαν τις διδαχές του!

Και στη νεοταξική Αθήνα των μετοίκων της τι έπραξαν οι «Πανέλληνες» και σύγχρονοι «ελληνοταμίες» της;

Απλώς, έθαψαν τα παγκοσμίου αποδοχής και χρήσεως δημοσιονομικά του κερκυραίου καθηγητή, και «άξιος ο μισθός τους»!

Κατανοητοί, συνεπώς, και από όλους οι λόγοι και τρόποι της εξαθλιώσεως και ευτελισμού του Ελληνισμού από πτώσεως του Ελληνομακεδονισμού και ποιοι οι λόγοι και οι σκοποί αποκοπής και αλλοιώσεως της ιστορικής Μακεδονίας και Θράκης από τα λείψανα των κάποτε Ελλησποντοφυλάκων και Ηπειροκρατούντων.











# ING Εστιάζει στις συντάξεις


Ο διευθύνων σύμβουλος του ING Ελλάδος, κ. Bram Boon.

Μία από τις βασικές αξίες του ING είναι ο διαφανής και ξεκάθαρος τρόπος λειτουργίας και επικοινωνίας με τους συνεργάτες, ανθρώπινο δυναμικό, επενδυτές και πελάτες. Η θέση και η στρατηγική της ING συνοψίζεται παρακάτω: στόχος του ING Κεντρικής Ευρώπης είναι να έχει την πρώτη θέση στην παροχή ασφαλειών ζωής και συνταξιοδοτικών υπηρεσιών στην Κεντρική Ευρώπη. Η ING Ελλάδος έχει ως πρωταρχικό στόχο να αναπτυχθεί ακόμη περισσότερο και να κατακτήσει την πγετική θέση στην αγορά Ασφαλίσεων Ζωής και Συνταξιοδοτικών ασφαλιστικών υπηρεσιών στην Ελλάδα.

Τα παραπάνω τόνισε σε συνέντευξη Τύπου ο διευθύνων σύμβουλος του ING Ελλάδος, κ. Bram Boon, στην οποία ήταν ακόμη παρόντες η κ. Σοφία Ρατσιάτου, ο κ. Σταύρος Κωνσταντάς και ο κ. Μανώλης Χειράκης

Ο κ. Boon αναφέρθηκε ουσιαστικά στη νέα στρατηγική του ING, προκαλώντας βέβαια έντονες αντιδράσεις τόσο στο εσωτερικό της εταιρείας (κινητοποιήσεις εργαζομένων) όσο και συνδικαλιστικών φορέων (ΓΣΕΕ, ΟΑΣΕ κ.ά.), καθώς έκανε καθαρή την πρόθεση του ομίλου να προχωρήσει σε περικοπές προσωπικού.

Ο κ. Boon σημείωσε μεταξύ άλλων ότι:

• Είμαι υπέρ της διαφάνειας και για τον λόγο αυτόν πραγματοποιώ στην αρχή κάθε έτους συγκεντρώσεις προσωπικού, όπου και τους αναλύω τους στόχους για την επόμενη χρονιά. Το ίδιο έκανα και στην Ελλάδα.

• Η εταιρεία θα εμφανίσει ζημίες το 2008· εκτιμάμε ότι οι αγορές μετοχών θα είναι πτωτικές και το 2009 γι' αυτό πουλήσαμε τις θέσεις που είχαμε σε αμοιβαία κεφάλαια ως εταιρεία. Όλο το 2009 θα είναι έτος αναδιοργάνωσης για το ING Ελλάδος, από το 2010 θα μιλάμε για νέα ανάπτυξη. Πάντως, σε ό,τι αφορά το ING, πιστεύουμε ότι τα δύσκολα πέρασαν.

• Μας ενδιαφέρει πρωτίστως το πελατολόγιο. Θέλουμε αύξηση του αριθμού των πελατών μας. Θέλουμε ένα πολύ ισχυρό δίκτυο, γι' αυτό οι συμφωνίες με άλλες μεγάλες εταιρείες για την πώληση προϊόντων τους θα προβλέπουν ανάλογες με τις σημερινές προμήθειες για τους ασφαλιστές μας, προκειμένου να μη μειωθούν τα εισοδήματά τους.

Ο κ. Boon παρουσίασε, επίσης, τους στρατηγικούς στόχους και κατευθύνσεις του ING, οι οποίοι είναι: • Αύξηση της αποτελεσματικότητας και της αποδοτικότητας της ING Ελλάδος • Οργανική ανάπτυξη • Αύξηση του μεριδίου αγοράς στις ασφαλίσεις Ζωής και Συνταξιοδοτικών προγραμμάτων • Βελτίωση των λειτουργικών διαδικασιών και της οργανωτικής δομής • Ενίσχυση της δέσμευσης των εργαζομένων • Αύξηση του αριθμού των πελατών • Διατήρηση του υπάρχοντος χαρτοφυλακίου • Ανάπτυξη νέων καινοτόμων προϊόντων Ασφαλειών Ζωής και Συνταξιοδοτικών προγραμμάτων • Βελτιστοποίηση των εσωτερικών διαδικασιών με εστίαση στις ανάγκες του δικτύου πωλήσεων και των πελατών • Ενδυνάμωση της επωνυμίας του ING σε αναγνωρισιμότητα και προτίμηση πελατών • Ενδυνάμωση των δικτύων διανομής και της υποστήριξης των πελατών.

**Ευθυγράμμιση της στρατηγικής**

Μέσα στο 2009 η ING Ελλάδος θα ευθυγραμμίσει τη νέα παραγωγή της με το core business και τη στρατηγική του Ομίλου ING, που αποτελούν οι ασφάλειες Ζωής και τα Συνταξιοδοτικά προγράμματα. Αξίζει να σημειωθεί ότι η ING, σε επίπεδο Κεντρικής Ευρώπης, κατέχει πγετική θέση στην παροχή Συνταξιοδοτικών προγραμμάτων. Στο πλαίσιο της εναρμόνισης της ING Ελλάδος με τη στρατηγική του Group είναι, μέσα στο 2009, να συνάψει η ING Ελλάδος συμφωνίες με τρίτους παροχείς προγραμμάτων υγείας, έτσι, ώστε το δίκτυό της να συνεχίσει να παρέχει στους πελάτες της αξιόπιστα προϊόντα και υπηρεσίες Υγείας. Το Δίκτυο Πωλήσεων της ING θα συνεχίσει να προσφέρει αξιόπιστες υπηρεσίες και προγράμματα Υγείας στους πελάτες του. Επίσης, θα συνεχίσει να παρέχει συμβουλευτικές υπηρεσίες και θα διαθέτει Γενικές Ασφάλειες μέσω τρίτων παρόχων, όπως κάνει εδώ και δύο χρόνια μέσω της ING Μεσιτικής.

Το υφιστάμενο χαρτοφυλάκιο νοσοκομειακών προγραμμάτων θα διατηρηθεί στην ING με τους ίδιους όρους και προϋποθέσεις. Αυτό σημαίνει ότι οι πελάτες θα συνεχίσουν να διατηρούν στο ακέραιο τα δικαιώματα που απορρέουν από το συμβόλαιό τους, καθώς και το ίδιο επίπεδο εξυπηρέτησης.







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

# ΕΙΔΗΣΕΙΣ - ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

INTERAMERICAN unicef

## Κοντά στους μαθητές του Εβρου

Επισκέψεις ενδιαφέροντος και αγάπης στα μικρά (μονοθέσια και διθέσια) σχολεία του ακριτικού Έβρου οργάνωσε η Interamerican με τη συνεργασία της UNICEF Ελλάδος – πρωτοβουλία με στόχο την ανάδειξη του μηνύματος ότι και στην Παιδεία δεν χωρούν διακρίσεις για τα παιδιά της Ελλάδος, αλλά μόνο δικαιώματα και ίσες δυνατότητες - ευκαιρίες. Η UNICEF και η αποστολή της Interamerican επισκέφθηκαν κατά το διήμερο της παραμονής τους στον νομό Έβρου σχολεία χωριών και μοίρασαν σχολικά είδη - δώρα για τις γιορτές. Συγκεκριμένα, βρέθηκαν στα χωριά Μάκρη, Συκορράχη, Αμόριο, Μικρό Δέρειο, Πρωτοκλήσι, Ασπρονέρι, Καβύλη, καθώς και στα σχολεία για παιδιά ειδικών αναγκών Πειραματικό Αλεξανδρούπολης, Διδυμοτείχου και Ορεστιάδας.



Από τις επισκέψεις της INTERAMERICAN και της UNICEF στα σχολεία Μάκρης και Πειραματικό Αλεξανδρούπολης.

ΕΝΩΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ

## Εμφαση στην πρόληψη



Στην Πάτρα πραγματοποιήθηκε η πρώτη εκδήλωση της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος με θέμα «Η ασφάλιση καλύπτει τους κινδύνους, η πρόληψη τους εξουδετερώνει». Η εκδήλωση, που πραγματοποιήθηκε σε συνεργασία με την Ένωση Επαγγελματιών Ασφαλιστών ΝΔ. Ελλάδος, ήταν αφιερωμένη στο σημαντικό θέμα της πρόληψης με έμφαση στους τομείς της πρόληψης τροχαίων ατυχημάτων και της προστασίας - πρόληψης στην υγεία.

ΕΘΝΙΚΗ Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

## Βραβεύει τα «παιδιά» της



Τριάντα επτά παιδιά υπαλλήλων της Εθνικής Ασφαλιστικής βραβεύθηκαν από την εταιρεία για την εισαγωγή τους στα ανώτατα εκπαιδευτικά ιδρύματα. Η εταιρεία, σε συνεργασία με το Σύλλογο Υπαλλήλων, επιβράβευσε την προσπάθεια των παιδιών με ένα χρηματικό ποσό, αλλά και ένα αναμνηστικό δώρο. Τους νέους φοιτητές συνεχάρησαν ο γεν. διευθυντής κ. Σπύρος Λευθεριώτης, καθώς και ο πρόεδρος του συλλόγου κ. Άγγελος Νικολάου.

Οι επιτυχόντες σε ΑΕΙ είναι: Χρυσή-Στεφανία Ανδριακοπούλου, Διονυσία Ατσαρού, Ιωάννης Βαζούρας, Γουίλιαμ Γκανάς, Νικόλαος Δάρης, Κωνσταντίνος Δημητρόπουλος, Κωνσταντίνος Διαλεκτόπουλος, Κυπαρισσία-Ευθυμία Ευσταθοπούλου, Τατιανή Καϊσίδου, Ιωάννης Καπαράκης, Χαρίλαος Καρακίτσος, Βασίλειος Κατσίρης, Καψάλη-Τριανταφύλλη Αναστασία, Παρασκευή Κόγια, Παναγιώτης Κρασάκης, Φιλήμων Λιάκος, Ηλιάνα Μανιώτη, Αγγελική Μουρατίδου, Αριστείδης Μπούρας, Παναγιώτης Παπαδόπουλος, Παναγιώτης Πολίτης, Γεώργιος Πραμαγκιούλης, Μίνα-Νίκη Ράμμου, Αλέξιος Ρόκκος, Σταυρούλα Σαμπάνη, Αγγελική Σωφρονίδου, Δημήτριος Τρίαρος, Αναστασία Τσακιράκη, Αναστασία Τσέλιου, Τηλέμαχος Χαραλάμπους, Χριστόφορος Χατζηνικολάου, Αντωνία Χρυσομάλλη, Μιχαήλ Ψαρολόγος.

Οι επιτυχόντες σε ΤΕΙ είναι: Σοφία Αληφαντή, Δέσποινα Αλυγιζάκη, Χρήστος Δεμίρης, Φωτεινή Κοντοσώρου.






Σπίτι στην πόλη



Εξοχικό στο βουνό



Σπίτι κοντά στη θάλασσα

Κάποιοι έχουν λύσει για πάντα το στεγαστικό τους πρόβλημα.

Θέλετε να δραστηριοποιηθείτε στην ταχύτατα αναπτυσσόμενη αγορά των τραπεζικών προϊόντων;

Θέλετε να αυξήσετε την ανταγωνιστικότητά σας στην αγορά;

Θέλετε ουσιαστικές ευκαιρίες εξέλιξης;

Έχουμε τις Λύσεις!

Υπηρεσία Ανάπτυξης Τραπεζικών Προϊόντων
Smart Loans

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

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

International Life Για καλύτερη ζωή

BEST WORKPLACES HELLAS 2007 TÜV CERT

Στεγαστικά δάνεια smart loans by International Life

# Alico AIG Life 31 χρόνια προσφοράς στην Alico Ελλάδος

Την απόφασή του να αποχωρήσει συνταξιοδοτούμενος ανακοίνωσε ο κ. Σωτήρης Ταγκόπουλος, ο οποίος βρίσκεται στην εταιρεία από το 1978 και κατείχε τη θέση του γενικού διευθυντή τα τελευταία 10 χρόνια.

Σε μήνυμά του προς το Παραγωγικό και Διοικητικό Δυναμικό της Alico Ελλάδος ο κ. Ανδρέας Βασιλείου, Vice President American International Group, Director and Executive Vice President, Alico, εξήρε την προσωπικότητα του Σωτήρη Ταγκόπουλου, τονίζοντας –μεταξύ άλλων– τα εξής:

«Ο κύριος Ταγκόπουλος, έπειτα από 31 χρόνια υπηρεσίας και στην Ελλάδα και στην ευρύτερη περιοχή της κεντρικής και ανατολικής Ευρώπης, αποφάσισε να συνταξιοδοτηθεί. Η απόφαση αυτή δεν με ευχαριστεί, αλλά είναι σεβαστή στο πλαίσιο προσωπικών επιδιώξεων,



προγραμματισμού και αναγκών. Η διαδρομή του κ. Ταγκόπουλου είναι γνωστή σε όλους και η δική μου εκτίμηση σαφής» ανέφερε ο κ. Βασιλείου, γνωστοποιώντας ότι η εταιρεία θα αποφασίσει κατά το προσεχές διάστημα τον τρόπο αναπλήρωσης της αποχώρησης αυτής, με δεδομένη την επιδίωξη της απρόσκοπτης πορείας προς την πρόοδο, την ανάπτυξη και την εξασφάλιση της ευημερίας.

Μέχρι τη λήψη των αποφάσεων αυτών, το οργανόγραμμα της εταιρείας παραμένει αμετάβλητο.

ΑΧΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
αλλάζουμε / τα δεδομένα

# Αποζημίωσαν ΕΥΡΩΠΗ Α.Ε.Γ.Α. το στέγαστρο Σαντορίνης

Η ΑΧΑ και η ΕΥΡΩΠΗ αποζημίωσαν με 12 εκατ. ευρώ την Αρχαιολογική Εταιρεία Εν Αθήναις στις 17.12.2008. Η αποζημίωση αφορούσε τη ζημία που υπέστη η εταιρεία από την κατάρρευση του στεγάστρου του αρχαιολογικού χώρου στο Ακρωτήρι της Θήρας. Η ΑΧΑ συμμετείχε με ποσοστό 60% υπό την ιδιότητά της ως ηγήτριας εταιρείας, κατέβαλε δε το ποσό των 7.200.000 ευρώ, και η ΕΥΡΩΠΗ Α.Ε.Γ.Α. ως συνασφαλίστρια κατέβαλε το 40%, που αντιστοιχεί στο ποσό των 4.800.000 ευρώ – αποδεικνύοντας έμπρακτα την αξιοπιστία και τη φερεγγυότητά τους σε μία από τις μεγαλύτερες ζημίες στην Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά.



Π. ΚΑΥΚΑΣ: διευθ. Λειτουργιών, μέλος εκτελεστικής επιτροπής ΑΧΑ Ασφαλιστικής.
ERIC KLEIJNEN: διευθ. σύμβουλος ΑΧΑ Ασφαλιστικής.
Ε. ΣΠΗΛΙΩΤΟΠΟΥΛΟΣ: πρόεδρος Δ.Σ. της ΕΝ ΑΘΗΝΑΙΣ Αρχαιολογικής Εταιρείας.
Ν. ΜΑΚΡΟΠΟΥΛΟΣ: πρόεδρος και διευθ. σύμβουλος της ΕΥΡΩΠΗ Α.Ε.Γ.Α.
Τ. ΧΑΡΜΑΝΤΑΣ: εκπρόσωπος της Κοινοπραξίας Έργου Θήρας.

# ERGO Επεκτείνεται στην Ασία

Στην εξαγορά του 65% του μετοχικού κεφαλαίου της ασφαλιστικής Daum Direct Auto Insurance, του δεύτερου μεγαλύτερου οργανισμού άμεσης ασφάλισης αυτοκινήτων της Νότιας Κορέας, προχώρησε ο όμιλος ασφαλιστικών εταιριών ERGO. Η συμφωνία προβλέπει τη διατήρηση ποσοστού 25% του μετοχικού κεφαλαίου της εταιρείας από την LIG Insurance και ποσοστού 10% από την εταιρεία Daum Communications. Η απόκτηση της Daum Direct αποτελεί σημαντικό βήμα για την υλοποίηση της διεθνούς στρατηγικής στην ERGO International σε επιλεγμένες αγορές της Ασίας. Η συναλλαγή αυτή θα παρέχει στον όμιλο ERGO τη δυνατότητα να επεκτείνει τη μέχρι τώρα επιτυχημένη παρουσία του στην περιοχή και να συμπληρώσει τις δραστηριότητες υγείας και νομικής προστασίας στη Ν. Κορέα. Η εταιρεία θα λειτουργεί πλέον με την επωνυμία ERGO Daum Direct Auto Insurance Company Ltd.




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

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

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

www.victoria.gr

VICTORIA
Εταιρία του ασφαλιστικού ομίλου ERGO.
Η Αξιόπιστη Ασφαλιστική Δύναμη!

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

## Εξαγορές

### Η Eureko εξαγόρασε την Oranta

Το σύνολο των ασφαλιστικών δραστηριοτήτων του Ομίλου PromSvyazCapital, που περιλαμβάνει τις ασφαλιστικές εταιρείες LLC Oranta και CJSC Oranta-M (γνωστές με την ονομασία Oranta), απέκτησε ο ευρωπαϊκός Όμιλος Eureko B.V., μητρικός Interamerican, μετά την ολοκλήρωση της συμφωνίας που υπέγραψε τον περασμένο Σεπτέμβριο με τον ρωσικό Όμιλο PromSvyazCapital Group (PSC).

### Ο Όμιλος ING εξαγόρασε την Oyak Emeklilik

Την ολοκλήρωση των ενεργειών για την εξαγορά της Oyak Emeklilik ανακοίνωσε ο Όμιλος ING. Όπως είχε ήδη ανακοινωθεί, ο Όμιλος ING θα αποκτήσει τον 6ο μεγαλύτερο συνταξιοδοτικό οργανισμό της Τουρκίας έναντι του συνολικού τμήματος των 110 εκατομμυρίων ευρώ, που χρηματοδοτήθηκε αποκλειστικά από υπάρχοντες εσωτερικούς πόρους.

# Με την VICTORIA στο ΠΕΡΟΥ

Περιπέτεια, τοπία με φυσική ομορφιά και εκπληκτικές αντιθέσεις, διαδρομές ανάμεσα σε ιστορικά μνημεία χιλιάδων χρόνων και γνωριμία με έναν κόσμο πολύχρωμο, διαφορετικό και απαράμιλλα γοητευτικό είχε ο προορισμός του διαγωνισμού πωλήσεων 2007-08 των συνεργατών της Victoria, που πραγματοποιήθηκε στο Περού. Η διοργάνωση της εκδρομής βαθμολογήθηκε από τους ίδιους τους ταξιδευτές με άριστα και οι λίγες μικρές αντιξοότητες, κυρίως από την προσαρμογή στο υψόμετρο, ξεπεράστηκαν με υπομονή. Το πρόγραμμα περιλάμβανε πολλά και ενδιαφέροντα, όπως την επίσκεψη στον Άγιο Ισίδωρο στην περιοχή της Lima Miraflores, την πανοραμική ξενάγηση περίπου 3 ωρών στην αποικιακή Lima, στο ιστορικό κέντρο, και επισκέψεις στον επιβλητικό ναό Basilica Catedral de Lima, στο μοναστήρι του Αγίου Φραγκίσκου, στην Plaza de Armas, στην Plaza Mayor, στο δημαρχείο και στο μουσείο Larco Herrera, ενώ αξέχαστο θα μείνει το δείπνο στο φημισμένο εστιατόριο Rosa Nautica, με τον Ειρηνικό Ωκεανό κυριολεκτικά κάτω από τα πόδια των συνδαιτυμόνων. Το πρόγραμμα περιλάμβανε και επίσκεψη στο γραφικό και πανέμορφο Cuzco, το οποίο αποτέλεσε το ορμητήριο για μια σειρά επισκέψεων στο μαγευτικό Machou Picchou, στην Ιερή Κοιλάδα των Incas στη Valle Sagrado, στο χωριό Aguas Calientes, στο φρούριο Ollantaytambo (που βρίσκεται στο χωριό Ollantaytambo) των Incas, στις όχθες του ποταμού Urubamba για






γεύμα στο εστιατόριο Tunupa Valle και στο υπόγειο σπήλαιο και ναό Kenko και πολλά άλλα. Η διοίκηση της εταιρείας, μετά την επιτυχία του περσινού διαγωνισμού, έχει ήδη ανακοινώσει τον επόμενο προορισμό του διαγωνισμού πωλήσεων 2008-09: στην ιστορική πόλη της Αγίας Πετρούπολης.

# Στην Τσαγκαράδα η ομάδα Π. Αλεξόπουλου

ΑΧΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ αλλάζουμε / τα δεδομένα

Τη μαγευτική Τσαγκαράδα είχαν την ευκαιρία να επισκεφθούν ο Unit Manager κ. Π. Αλεξόπουλος και οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι της ομάδος του, που εντάσσονται στην Περιφερειακή Διεύθυνση του κ. Β. Μουντάκη, ως επιβράβευση στο πλαίσιο εσωτερικού διαγωνισμού, για την επίτευξη των τεθέντων στόχων τόσο στον κλάδο Ζωής όσο και στον κλάδο Γενικών Ασφαλίσεων. Η τριήμερη εξόρμηση περιλάμβανε επαγγελματική συνάντηση και κοντινές εκδρομές στην ευρύτερη περιοχή του Πηλίου. Οι συμμετέχοντες Συνεργάτες επέστρεψαν στην Αθήνα γεμάτοι με όμορφες αναμνήσεις και έτοιμοι να κατακτήσουν ακόμη υψηλότερους στόχους και μεγαλύτερες διακρίσεις στο πρώτο τρίμηνο του 2009.



# Ηλεκτρονική διαχείριση πελατολογίου



Μια νέα εφαρμογή CRM (Customer Relationship Management) εφαρμόζει από τον περασμένο Σεπτέμβριο η AKS HOTELS, στοχεύοντας στην αποτελεσματικότερη και αποδοτικότερη διαχείριση των σχέσεων με τους πελάτες και συνεργάτες της. Η νέα αυτή εφαρμογή Ηλεκτρονικής Διαχείρισης Πελατολογίου προσφέρει μεγάλο βαθμό δεδομένων, επιτυγχάνοντας ουσιαστική επιχειρησιακή πληροφόρηση, άρρηκτα συνδεδεμένη με την εμπορική, οικονομική και διαπροσωπική εικόνα κάθε πελάτη.

Το Τμήμα Πωλήσεων της AKS HOTELS θα έχει πλέον on line πρόσβαση σε ένα κοινό ενημερωμένο αρχείο ιστορικού πωλήσεων, επαφών και εταιρειών, ενώ κάθε σχετική ενέργεια πωλήσεων και «requests» θα καταγράφεται/συντονίζεται μέσω του προγράμματος. Με αυτόν τον τρόπο θα επιτευχθούν:

• Η ενδυνάμωση των πελατειακών σχέσεων της επιχείρησης.

• Η καλύτερη οργάνωση του μηχανισμού διαχείρισης επαφών.

• Ο άμεσος εντοπισμός των «decision makers».

• Οι στοχευμένες «follow-up» επαφές.

• Η καλύτερη διαχείριση του ημερήσιου χρόνου εργασίας του Τμήματος Πωλήσεων.

• Ο αποδοτικότερος συντονισμός ενεργειών μεταξύ των εμπλεκόμενων στελεχών.

Η επένδυση αυτή της AKS HOTELS αποτελεί μέρος μιας ευρύτερης στρατηγικής χρήσης νέων τεχνολογικών εφαρμογών, με την εμπλοκή ανθρώπινου δυναμικού από τα κεντρικά γραφεία της εταιρείας, τα δύο ξενοδοχεία του ομίλου στο Πόρτο Χέλι και το πλήρως αυτόνομο συνεδριακό κέντρο της AKS HOTELS στο Πόρτο Χέλι Αργολίδας.


**Δ. ΑΘΗΝΑΙΟΣ Α.Ε.**

**ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΠΡΑΚΤΟΡΕΥΣΕΙΣ**

Η Δ. ΑΘΗΝΑΙΟΣ ΑΕ αναζητά δέκα (10) επαγγελματίες ασφαλιστές προκειμένου να ενταχθούν στο αποκλειστικό δίκτυο πωλήσεων της εταιρείας:

**Μισθωτός Ασφαλιστικός Σύμβουλος (Μ.Α.Σ.) αποκλειστικής συνεργασίας**

| | |
|---|---|
| **Αρμοδιότητες** | Προσωπικό πελατολόγιο & χαρτοφυλάκιο ζωής & γενικών, διατήρηση & ανάπτυξη του (ελάχιστη παραγωγή 30.000€ - μέγιστη παραγωγή 150.000€). |
| **Περιοχή** | Έδρα στο Χαλάνδρι (Λ. Κηφισίας), δραστηριότητα πωλήσεων στον τόπο διαμονής (Αττική). |
| **Ηλικία** | Έως 45 ετών. |
| **Απασχόληση** | Πλήρης ή μερική απασχόληση, αναλόγως των παραγωγικών δυνατοτήτων του υποψηφίου. |
| **Προϋπηρεσία** | Τουλάχιστον 3 έτη σε agency ή γραφείο πωλήσεων (μεσιτικό, πρακτορειακή). |
| **Γνώσεις Η/Υ** | Windows Vista, Word, Excel, Outlook, Explorer. |
| **Εκπαίδευση** | Άδεια διαμεσολαβούντος (ασφαλιστικού συμβούλου). Απολυτήριο Λυκείου. Πτυχίο ΕΙΑΣ, ιδιωτικού κολεγίου ή ΤΕΙ θα εκτιμηθεί. |
| **Ξένες γλώσσες** | Γνώση αγγλικών απαραίτητη. Γνώση δεύτερης ξένης γλώσσας θα εκτιμηθεί ιδιαιτέρως. |
| **Παροχές** | Μισθός, κινητό, αυτοκίνητο, ιατροφαρμακευτική ασφάλιση, ασφάλιση επαγγελματικής αστικής ευθύνης. |
| **Πληροφορίες** | Με e-mail, αναγράφοντας τον κωδικό «Μ.Α.Σ.» στο info@atheneos.com ή μέσω του site μας www.atheneos.info |








Σε κάθε σταθμό της ζωής σας.

Στη ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ αντικρίζουμε τον άνθρωπο και τις ανάγκες του όπως είναι και όχι όπως θα θέλαμε να είναι. Μιλάμε μια γλώσσα ανθρώπινη και κατανοητή. Μια γλώσσα που βασίζεται στη γνώση και την εμπιστοσύνη του Ευρωπαϊκού μοντέλου Συνεταιριστικής διαχείρισης*.
Στο χώρο της Ασφάλισης δεν σπανίζουν ούτε οι προθέσεις ούτε οι αναφορές στον άνθρωπο. Σπανίζει όμως το αποτέλεσμα που είναι ολοκληρωτικά αφιερωμένο σε αυτόν, και εδώ διαφέρουμε. Διαφέρουμε, γιατί προάγουμε ένα Νέο Ασφαλιστικό Πολιτισμό.

30 χρόνια υπάρχουμε για εσάς,
30 χρόνια είμαστε... Εσύ!

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

συνεταιριστική ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
Είμαστε Εσύ.

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

Κεντρικά Γραφεία: Λεωφ. Συγγρού 367, 175 64 Π. Φάληρο, Αθήνα - Τηλ.: 210 9491280 - 299, Telefax: 210 9403 148, e-mail: com@syneteristiki.gr
Υποκατάστημα: Πολυτεχνείου 27 - 29, 546 26 Θεσσαλονίκη - Τηλ.: 2310 554 331, 2310 554 355, Telefax: 2310 500 240
portal: www.syneteristiki.gr

# Allianz
## Στην εξωτική Κούβα



Στην Κούβα ταξίδεψαν οι συνεργάτες της Allianz Ελλάδος που πέτυχαν το στόχο του διαγωνισμού πωλήσεων 2008. Η καθιερωμένη συνάντηση εργασίας πραγματοποιήθηκε κατά τη διάρκεια της διαμονής των συνεργατών στην Αβάνα και η ενεργή συμμετοχή όλων στο workshop με θέμα «Βελτίωση της λειτουργίας των γραφείων πώλησης» διαδραμάτισε καθοριστικό ρόλο στην επιτυχία της.

Οι συνεργάτες, χωρισμένοι σε 5 ομάδες, δούλεψαν ομαδικά αλλά και με συγκεκριμένη κατεύθυνση, η οποία δόθηκε από τον εκτελεστικό διευθυντή πωλήσεων κ. Μιχάλη Σωτηράκο, με στόχο να προτείνουν ιδέες που θα βελτιώσουν τη λειτουργικότητα αλλά και την αποτελεσματικότητα των γραφείων τους.

Περισσότερες από 80 ιδέες προέκυψαν από το σύνολο των ομάδων, οι οποίες κατηγοριοποιήθηκαν σύμφωνα με τη δυνατότητα επιρροής και εκτέλεσής τους βάσει του συνολικού αποτελέσματος των γραφείων, αλλά και τη δυνατότητα υλοποίησής τους.

Τις επόμενες ημέρες οι συνεργάτες της Allianz –με την επίσκεψή τους στο φημισμένο τουριστικό θέρετρο Βαραδέρο, με την πιο όμορφη παραλία της Καραϊβικής, μήκους 20 χιλιομέτρων, αλλά και στο μικρό κατάφυτο νησί Cayo Blanco– αποχαιρέτησαν την Κούβα έχοντας αποκομίσει τις ωραιότερες εντυπώσεις.

# ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ
ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ

## Νοιάζεται για τον άνθρωπο

Ιδιαίτερα αποτελεσματική, η Ιατρική Βοήθεια της Ιντερσαλόνικα προστατεύει το συνάνθρωπο και αναδεικνύει τον κοινωνικό χαρακτήρα των παροχών που προσφέρονται. Η ελληνική πραγματικότητα και οι επιστολές ασφαλισμένων που έσωσαν τη ζωή τους χάρη στις παρεμβάσεις των Υπηρεσιών Βοήθειας της Ιντερσαλόνικα αποδεικνύουν τη χρησιμότητα όσων προσφέρει και το αίσθημα κοινωνικής ευθύνης που τη διακρίνει.

Από το σημείωμα που ακολουθεί προς το γιατρό του υποκαταστήματος στα Μουδανιά διαφαίνεται η ανθρώπινη αντιμετώπιση κάθε περιστατικού, με αποτέλεσμα οι ασφαλισμένοι να απευθύνονται πλέον στο φίλο τους και όχι στον ασφαλιστή τους. Η πρωτοβάθμια Ιατρική Βοήθεια, σε συνδυασμό με την Οδική Βοήθεια και την Τεχνική Εξυπηρέτηση, διευκολύνουν τον συνάνθρωπο στην καθημερινότητά του, προσφέροντας πραγματικά χρήσιμες παροχές οι οποίες σώζουν ζωές:

*«Αγαπητέ φίλε, γεια σου,*

*Θέλω να σ' ευχαριστήσω για την περιποίηση που μου παρέσχες στο πρόβλημα που είχα στο πόδι μου και απέφυγα τα χειρότερα, διότι στο νοσοκομείο όπου πήγα, μετά τις πρώτες βοήθειες και τις υποδείξεις σου, μου είπαν ότι μόλις το πρόλαβα. Ευχαριστώ πάρα πολύ εσένα προσωπικά και την εταιρεία στην οποία ανήκεις.*

*Καλές γιορτές,*
*Παναγιώτης Γαρδιανός»*

# ARAG
## Νέα διάκριση

Η γερμανική Ένωση Τεχνικού Ελεγχου (TÜV) διενήργησε πρόσφατα μια εμπεριστατωμένη ανάλυση για την αξιολόγηση της ποιότητας των τηλεφωνικών συμβουλών που παρέχονται στους ασφαλισμένους της ARAG Γερμανίας. Η ARAG Γερμανίας είναι ο πρώτος ασφαλιστικός φορέας που βαθμολογείται με «πολύ καλά». Αυτό το αποτέλεσμα αναδεικνύει την ARAG ως μία από τις 3 καλύτερες ασφαλιστικές εταιρείες στη Γερμανία για όλα τα τμήματα ασφάλισης και την καθιερώνει σε ηγετική θέση ανάμεσα στις άλλες ασφαλιστικές εταιρείες της χώρας στις τηλεφωνικές συμβουλές και στην εξυπηρέτηση.




η διαφορά είναι ορατή...



η επιλογή είναι δική σας

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

Ανώνυμος Ασφαλιστική & Αντασφαλιστική Εταιρεία
**Κεντρικά Γραφεία:** Σόλωνος 137, 176 75 Καλλιθέα-Αθήνα Τ: 210 9477200 • F: 210 9407422
**τοκατάστημα:** 7ο χλμ. Θεσ/νίκης - Ν. Μουδανιών, 570 01 Θεσ/νίκη Τ: 2310 497900 • F: 2310 487110
www.ydrogios.gr

ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ
Ασφαλής Δύναμη!

COMMERCIAL value

# Ασφάλισε τον ΗΣΑΠ

Την ασφαλιστική κάλυψη 3.600 ατόμων υπαλλήλων με τα εξαρτημένα τους μέλη της Α.Ε. ΗΣΑΠ, οι οποίοι είναι μέλη των συνδικαλιστικών οργανώσεων ΕΝΩΣΗ ΕΡΓΑΖΟΜΕΝΩΝ ΗΣΑΠ & ΣΩΜΑΤΕΙΟ ΗΛΕΚΤΡΟΔΗΓΩΝ ΗΣΑΠ, ανέλαβε πρόσφατα η Commercial Value.

Η ασφάλιση πραγματοποιήθηκε με ομαδικό συμβόλαιο Ζωής, Ατυχημάτων, ευρείας νοσοκομειακής και εξωνοσοκομειακής περίθαλψης, ενώ με τη συγκεκριμένη ασφαλιστική κάλυψη η Commercial Value συνεχίζει την ιδιαίτερα καλή της παρουσία στις ασφαλίσεις Ζωής - ατομικές και ομαδικές.

Η Commercial Value, όπως μέχρι σήμερα, θα τιμήσει την εμπιστοσύνη που της δείχνουν οι επιχειρήσεις με την ανάθεση της ασφάλισης του προσωπικού τους και θα συνεχίσει να προσφέρει τις καλύτερες υπηρεσίες στον ευαίσθητο τομέα της ομαδικής ασφάλισης, που συνεχώς καλύπτει τα κενά και τις αδυναμίες της κοινωνικής ασφάλισης.

**ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ**
**ΖΗΤΑ**
**ΣΤΕΛΕΧΟΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΑΤΤΙΚΗΣ**

**ΠΑΡΕΧΟΝΤΑΙ**
Ανταγωνιστικό πακέτο αποδοχών
Βασικός μισθός
Bonus
Αυτοκίνητο
Προοπτική εξέλιξης

Οι ενδιαφερόμενοι μπορούν να στέλνουν βιογραφικό σημείωμα στο fax 210 9408159 υπόψη Διευθυντή Οργάνωσης ή να επικοινωνήσουν τηλεφωνικά στο 210 9491210.

International Life Για καλύτερη ζωή

# Στηρίζει την τουριστική αγορά

Σημαντική ήταν η παρουσία του Ομίλου International Life ως υποστηρικτή του 3ου Διεθνούς Φόρουμ Τουρισμού που πραγματοποιήθηκε στη Ρόδο, στο ξενοδοχείο Ρόδος Palace. Να σημειωθεί ότι η International Life ίδρυσε στη Ρωσία τις ασφαλιστικές εταιρείες ΟΑΟ Rusinlife, Εταιρεία Ασφαλίσεων Ζωής ,και ΟΟΟ Europa Life, Εταιρεία Γενικών Ασφαλίσεων. Τη σημασία που δίνει η International Life στην τουριστική αγορά ως μοχλό ανάπτυξης της ελληνικής οικονομίας τόνισε ο διευθύνων σύμβουλος της International Life κ. Περικλής Λίβας, λέγοντας ότι η Rusin Life αποτελεί μία σημαντική επένδυση της International Life σε μία συνεχώς αναπτυσσόμενη ρωσική αγορά. Όπως χαρακτηριστικά δήλωσε, «Θέλουμε ο επισκέπτης της Ελλάδας να κάνει τις διακοπές του καλύτερες και ξένοιαστες κάτω από την ομπρέλα της International Life. Η Ρόδος, άλλωστε, αποτελεί έναν από τους σημαντικότερους προορισμούς των Ρώσων και για το λόγο αυτόν θέλουμε το υποκατάστημά μας να γίνει ένας σημαντικός κόμβος υποστήριξης. Άλλωστε, από το υποκατάστημα της Ρόδου έχουν ξεκινήσει και τα πρωτοποριακά πακέτα υπηρεσιών Woman's Life, ένα πρόγραμμα αποκλειστικά για γυναίκες, καθώς και το μοναδικό στην Ελλάδα Smart Loans – που, σε συνεργασία με τα μεγαλύτερα τραπεζικά ιδρύματα, προσφέρει πολλαπλές επιλογές στον ιδιώτη και στον επιχειρηματία σε ό,τι αφορά την κάλυψη των δανειακών του αναγκών».

Από την πλευρά του ο πρόεδρος του Εμπορικού Επιμελητηρίου Δωδεκανήσου κ. Χατζημάρκος σημείωσε ότι «η τουριστική ανάπτυξη πρέπει να αποτελέσει την κεντρική επιδίωξη, οργανικά συνδεδεμένη με μια συνολική στρατηγική οικονομικής και περιφερειακής ανάπτυξης».





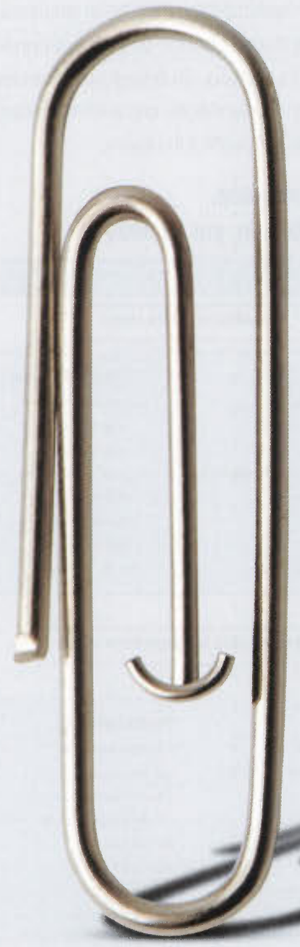
Αριστερά, ο διευθύνων σύμβουλος της International Life κ. Περικλής Λίβας με την υπεύθυνη Smart Loans κ. Αντωνία Κάτρη και την κ. Αθανασία Σαρικά. Δεξιά, ο νομάρχης Δωδεκανήσου κ. Ιωάννης Μαχαιρίδης με τον διευθυντή υποκαταστήματος κ. Λουκά Καρανίκη και τους συνεργάτες του.

**Ευχαριστήρια επιστολή**

Τις ευχαριστίες του στην ασφαλιστική εταιρεία VICTORIA AAEZ (μέλος του γερμανικού ομίλου ERGO) και στον συνεργάτη της στην Πάτρα κ. ΒΑΣΙΛΕΙΟ ΠΑΠΑΘΑΝΑΣΟΠΟΥΛΟ για το ενδιαφέρον και την επαγγελματική στήριξη που επέδειξαν στο διακανονισμό των ζημιών που υπέστησαν οι εγκαταστάσεις στη ΒΙ.ΠΕ. Πατρών από τον καταστροφικό σεισμό της 8ης Ιουνίου 2008, εκφράζει το Δ.Σ. της ΠΑΥΛΟΣ Ν. ΠΕΤΤΑΣ ΑΒΕΕ.



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

# Alico AIG Life Οι επιτυχημένοι ασφαλιστές

Μακροχρόνια παράδοση για την Alico αποτελεί ο Κύκλος των Επιτυχημένων Ασφαλιστών, που αποτελείται από επαγγελματίες υψηλού επιπέδου, στο πλαίσιο της εγχώριας ασφαλιστικής αγοράς, γεγονός που επιβάλλει σε όλα τα μέλη του να διακατέχονται από την ευθύνη της άψογης επαγγελματικής συμπεριφοράς. Η συμμετοχή στον Κύκλο των Επιτυχημένων Ασφαλιστών καθορίζεται με βάση μια σειρά κριτηρίων, τα οποία αφορούν όχι μόνο στα παραγωγικά αποτελέσματα που επιτεύχθηκαν κατά τη διάρκεια του προηγούμενου έτους, αλλά περιλαμβάνουν και πολύ σημαντικά ποιοτικά κριτήρια, όπως είναι ο υψηλός δείκτης διατηρησιμότητας συμβολαίων. Παράλληλα, θα πρέπει να σημειωθεί ότι μία ακόμη απαραίτητη προϋπόθεση αποτελεί και η άμεμπτη επαγγελματική σταδιοδρομία του μέλους.

**Ποιοι είναι οι κορυφαίοι ασφαλιστικοί σύμβουλοι της Alico, οι οποίοι συγκαταλέγονται στον Κύκλο Επιτυχημένων Ασφαλιστών για το 2009**

## ΜΕΛΗ Κ.Ε.Α. 2009

### ΑΡΙΣΤΕΙΟ

| | ΓΡΑΦΕΙΟ ΠΩΛΗΣΕΩΝ |
|---|---|
| ΒΑΡΔΑΚΗΣ Α. | κ. Ε. Κυριακίδη |
| ΔΕΛΑΡΟΚΑ Α. | κας. Κ. Βασιλάκη |
| ΚΑΣΤΡΙΝΑΚΗΣ Δ. | κ. Μ. Μάρκογλου |
| ΚΩΝΣΤΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ Μ. | κ. Φ. Γκαϊτατζή |
| ΜΑΡΚΟΥΙΖΟΣ Κ. | DSF Αθηνών |
| ΜΑΤΑΚΟΣ Δ. | κ. Φ. Γκαϊτατζή |
| ΠΑΠΑΔΗΜΗΤΡΙΟΥ ΧΡ. | κ. Μ. Πιατόπουλου |
| ΠΑΠΑΔΟΜΑΝΩΛΑΚΗΣ Π. | DSF Αθηνών |
| ΣΟΥΣΗΣ Ζ. | κ. Α. Μόρντο |
| ΣΤΑΘΟΠΟΥΛΟΣ Π. | κ. Β. Σμυρνιού |
| ΤΖΑΛΙΓΟΠΟΥΛΟΣ Ι. | κ. Στ. Δουλγεράκη |
| ΤΖΕΛΕΠΗ Φ.Α. | κ. Γ. Ιορδανίδη |
| ΤΡΙΒΥΖΑ ΜΑΡΙΑ | κ. Λ. Δουλγεράκη |
| ΤΣΕΤΣΟΣ Δ. | κ. Ι. Κούση |
| ΤΣΟΥΚΑΛΑΣ-ΣΤΑΘΑΚΗΣ Δ. | DSF Αθηνών |
| ΦΥΡΟΓΕΝΗΣ ΣΤ. | κ. Α. Μόρντο |

### ΔΙΑΚΕΚΡΙΜΕΝΑ ΜΕΛΗ

| | ΓΡΑΦΕΙΟ ΠΩΛΗΣΕΩΝ |
|---|---|
| ΚΑΤΡΑΝΙΤΣΙΩΤΗΣ Μ. | κ. Μ. Μανίσαλη |

### ΠΛΗΡΗ ΜΕΛΗ

| | ΓΡΑΦΕΙΟ ΠΩΛΗΣΕΩΝ |
|---|---|
| ΑΒΕΝΤΙΣΙΑΝ Τ. | DSF Θεσσαλονίκης |
| ΑΛΕΞΑΝΙΑΝ Ι. | κ.Στρ. Κακάμπουρα |
| ΒΛΑΝΙΑΔΗΣ Ν. | κας Τ. Αναγνωστοπούλου |
| ΕΣΙΡΠΕΟΓΛΟΥ Φ. | DSF Καβάλας |
| ΚΑΡΑΤΖΑΣ ΧΡ. | DSF Αθηνών |
| ΚΑΡΟΥΣΗΣ Κ. | κ. Β. Σμυρνιού |
| ΚΟΚΚΙΝΗΣ Α. | κ. Γ. Δάγκαρη |
| ΚΟΣΚΟΣΙΔΟΥ Α. | κας Τ. Αναγνωστοπούλου |
| ΚΥΡΙΑΚΙΔΗΣ ΓΡ. | DSF Δυτ. Μακεδονίας |
| ΜΕΤΡΙΝΟΣ ΤΡ. | DSF Δυτ. Μακεδονίας |
| ΜΠΟΥΣΜΠΟΥΡΑ Ε. | κ. Φ. Γκαϊτατζή |
| ΝΙΚΟΛΑΙΔΗΣ Γ. | κας Σ. Μυλωνά |
| ΟΙΚΟΝΟΜΑΚΟΣ Γ. | κ. Λ. Τρύφωνα |
| ΠΑΠΑΔΗΜΗΤΡΙΟΥ Ι. | κ. Μ. Μάρκογλου |
| ΠΟΥΡΛΙΔΑΣ Θ. | ΜΕΝΤΩΡ ΑΕ |
| ΡΙΖΟΣ Γ. | DSF Αθηνών |
| ΣΑΡΑΝΤΗ Α. | κας. Κ. Βασιλάκη |
| ΣΑΡΡΗ ΦΛ. | κ. Γ. Ιορδανίδη |
| ΤΑΣΙΟΣ Α. | κ. Γ. Ιορδανίδη |
| ΤΕΛΛΑΗΣ Ν. | κ. Λ. Τρύφωνα |
| ΤΟΜΑΗΣ Ι. | κ.Στρ. Κακάμπουρα |
| ΤΣΑΚΙΡΙΔΟΥ Μ. | κ. Φ. Γκαϊτατζή |
| ΧΑΤΖΗΣΤΕΦΑΝΟΥ Κ. | κ. Γ. Δάγκαρη |

### ΠΡΟΣΚΕΚΛΗΜΕΝΑ ΜΕΛΗ

| | ΓΡΑΦΕΙΟ ΠΩΛΗΣΕΩΝ |
|---|---|
| ΑΓΓΕΛΙΔΟΥ Μ. | DSF Δυτ. Μακεδονίας |
| ΓΚΑΪΤΑΤΖΗΣ Ε. | κ. Φ. Γκαϊτατζή |
| ΖΗΚΟΥΛΗΣ Α. | κ. Φ. Γκαϊτατζή |
| ΚΑΛΑΝΤΖΗΣ – ΚΑΛΑΝΤΖΟΠΟΥΛΟΣ Σ. | κ. Στ. Παπαθανασίου |
| ΜΑΡΜΑΡΑ ΣΜ. | κας. Κ. Βασιλάκη |
| ΠΕΤΡΙΔΗΣ Α. | κ. Λ. Χριστοδουλίδη |
| ΠΙΠΕΡΗΣ Ν. | DSF Αθηνών |
| ΧΟΥΛΙΑΡΑΣ Δ. | κ. Φ. Γκαϊτατζή |

### ΕΙΔΙΚΑ ΠΡΟΣΚΕΚΛΗΜΕΝΑ ΜΕΛΗ

| | ΓΡΑΦΕΙΟ ΠΩΛΗΣΕΩΝ |
|---|---|
| ΕΓΓΛΕΖΑΚΗ Ε. | κ. Χρ. Σταματόπουλου |
| ΚΑΜΑΡΑΣ Γ. | DSF Θεσσαλονίκης |
| ΚΟΡΟΛΗΣ Γ. | κ. Μ. Πιατόπουλου |
| ΑΦΟΙ ΛΑΓΟΠΑΤΗ | Α. Χατζόπουλου & ΣΙΑ ΕΕ |
| ΜΙΧΑΗΛ Κ. | DSF Αθηνών |
| ΞΥΔΙΑΣ Κ. | κας Κ. Ξυδιά |
| ΠΑΡΑΣΚΕΥΟΠΟΥΛΟΣ Ν. | κας Κ. Ξυδιά |
| ΠΑΡΘΕΝΗΣ Β. | κ. Στ. Παπαθανασίου |

# ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ Ασφάλισε και το δήμο Νάξου

Ένα από τα νεότερα, κατά ίδρυση, υποκαταστήματα του ασφαλιστικού ομίλου της Θεσσαλονίκης είναι αυτό της Νάξου, το οποίο, έπειτα από σχετικό διαγωνισμό, επιλέχθηκε για τις ασφαλίσεις περιουσιακών στοιχείων του πολυδραστήριου και καλώς οργανωμένου ομώνυμου δήμου της.

Πριν από μόλις λίγα χρόνια κάτι παρόμοιο θα ήταν αδιανόητο, όχι ακριβώς λόγω της αποστάσεως Νάξου και Θεσσαλονίκης, αλλά κυρίως λόγω της τρίτης (νεοελληνικού τύπου αυτήν τη φορά) υποτακτικής «συμμαχίας» Αθηνών επί της Νάξου, η οποία, ειδικά για τη μονοπώληση των ασφαλίσεων, μηχανεύθηκε και επέβαλε παραπλανητικώς σε πολλές αυτοδιοικήσεις της χώρας το –από την Ευρωπαϊκή Κοινοτική Νομοθεσία αυτομάτως άκυρο και απαγορευμένο– εφεύρημα συμφωνίας μέρους ασφαλιστικών επιχειρήσεων και αθηναϊκού σωματείου τους για την πληρωμή συμβατικών υποχρεώσεων αποζημιώσεως δικαιούχων, το οποίο κατασυνέτριψε νομικώς ο εκτός μεθοδεύσεων ασφαλιστικός όμιλος της Θεσσαλονίκης, καθιερώνοντας ευρύτερο και απολύτως ελεύθερο σύστημα αποζημιώσεως δικαιούχων ασφαλισμένων. Οι Έλληνες της αποκεντρωμένης Ελλάδας έχουν αντιληφθεί καλώς ότι τα αγαθά δεν αποκτώνται «κόλποις» πλέον. Θα το αντιληφθούν και όσοι αποζούν εξ αυτών ή τους είναι αδύνατο να αντέξουν τους κόπους για την απόκτηση αγαθών.

Fidelity
INSURANCE BROKERS

Με γνώμονα τον άνθρωπο εξελισσόμαστε στο αύριο!

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



Το μέλλον είναι μπροστά!

12° χλμ. Εθνικής Οδού Αθηνών - Λαμίας, 144 51, Αθήνα, Τηλ. Κέντρο: 210 2897 600, fax: 210 2897 609, site: www.fidelity.gr

# INTERAMERICAN

## Άμεση Ιατρική και Οδική Βοήθεια INTERAMERICAN

### σε 722.000 περιστατικά την πενταετία 2004-2008



143.349 περιστατικά που έχρηζαν άμεσης Ιατρικής και Οδικής Βοήθειας κλήθηκε να αντιμετωπίσει η INTERAMERICAN τη χρονιά που πέρασε. Κατά την τελευταία πενταετία (2004-2008) η εταιρεία έχει ανταποκριθεί σε περισσότερες από 140.000 περιπτώσεις με άμεση Ιατρική Βοήθεια και σε 582.000 περιπτώσεις με Οδική Βοήθεια.

Ειδικότερα το 2008 στον τομέα της άμεσης Ιατρικής Βοήθειας η INTERAMERICAN παρέσχε τις υπηρεσίες της συνολικά σε 26.332 περιστατικά, από τα οποία τα 25.567 αφορούσαν ασφαλισμένους της και τα 765 συνεργαζόμενες εταιρείες εξωτερικού. Οι μεταφορές ασθενών ή τραυματιών με ασθενοφόρο έφθασαν τις 3.927, ενώ οι αεροδιακομιδές με ελικόπτερο ή αεροπλάνο -κρίσιμες οι περισσότερες για τη ζωή των μεταφερθέντων- ήταν συνολικά 99.

Σημειώθηκαν, επίσης, 10.948 περιπτώσεις παροχής ιατρικών συμβουλών και πληροφοριών και 10.475 ενέργειες βοήθειας με αποστολή ιατρού κατ' οίκον, παραπομπή σε ιατρό του δικτύου υγείας Medisystem της INTERAMERICAN και παραπομπή σε πολυϊατρεία πρωτοβάθμιας φροντίδας και σε νοσηλευτήρια. Ακόμη η εταιρεία ανέλαβε έξοδα μεταφοράς συγγενούς παθόντος και νοσοκομειακά έξοδα - βοήθεια στο εξωτερικό σε 118 περιπτώσεις.

Στην Οδική Βοήθεια, που αδειοδοτήθηκε πρόσφατα για όλες τις κατηγορίες οχημάτων με βάση τις αυξημένες απαιτήσεις του νέου νόμου, η INTERAMERICAN το 2008 ανταποκρίθηκε σε 117.017 κλήσεις. Η εταιρεία παρέσχε υπηρεσίες επί τόπου επισκευής σε 56.526 περιπτώσεις, ρυμούλκησης σε 54.249 και επιστροφής στον τόπο διαμονής σε 6.242. Επίσης, επιλήφθηκε με άμεση φροντίδα σε 19.091 περιστατικά τροχαίου ατυχήματος με την ειδική υπηρεσία της Autohelp.


Γ. ΚΟΥΤΙΝΑΣ Α.Ε.
Μεσίτες Ασφαλίσεων & Αντασφαλίσεων
Εξουσιοδοτημένοι Ανταποκριτές Lloyd's
Υψηλάντου 17, Χαλάνδρι 15232, Αθήνα Τηλ: 210 6821434, Fax: 210 6847454
info@gkoutinas.gr www.gkoutinas.gr

Μικρή εταιρεία, αλλά με προοπτικές δυναμικής ανάπτυξης, ενδιαφέρεται να προσλάβει 2 άτομα που ξεχωρίζουν και είναι σε θέση να αναγνωρίσουν την ευκαιρία απασχόλησης που προσφέρεται.

Αντικείμενα απασχόλησης «Διαχείριση Χαρτοφυλακίου Ασφαλιστικών Εργασιών» (Accounts Executive ) & «Ανάπτυξη Εργασιών με προώθηση στην αγορά καινοτόμων ασφαλιστικών προϊόντων».

**Χαρακτηριστικά - Προσόντα:**
- Απόφοιτοι Τριτοβάθμιας Εκπαίδευσης (ΑΕΙ)
- Ηλικία μεταξύ 27-35 ετών
- 3-5 χρόνια εμπειρία σε Γενικές Ασφαλίσεις (κατά προτίμηση επιχειρήσεων)
- Αριστα Αγγλικά (γραπτή και προφορική επικοινωνία)
- Σχετική εμπειρία / γνώσεις σε θέματα «marketing» & «risk management».

**Προσφέρονται:**
- Ανταγωνιστικός μισθός, ιδιωτική νοσοκομειακή κάλυψη, εκπαίδευση και πολύ καλές συνθήκες εργασίας

Οι ενδιαφερόμενοι, αφού «επισκεφθούν» την ιστοσελίδα **www.koutinas.gr** μπορούν να στείλουν επιστολή εκδήλωσης ενδιαφέροντος και βιογραφικό σημείωμα στο email info@gkoutinas.gr ή στο fax 210 6821434.

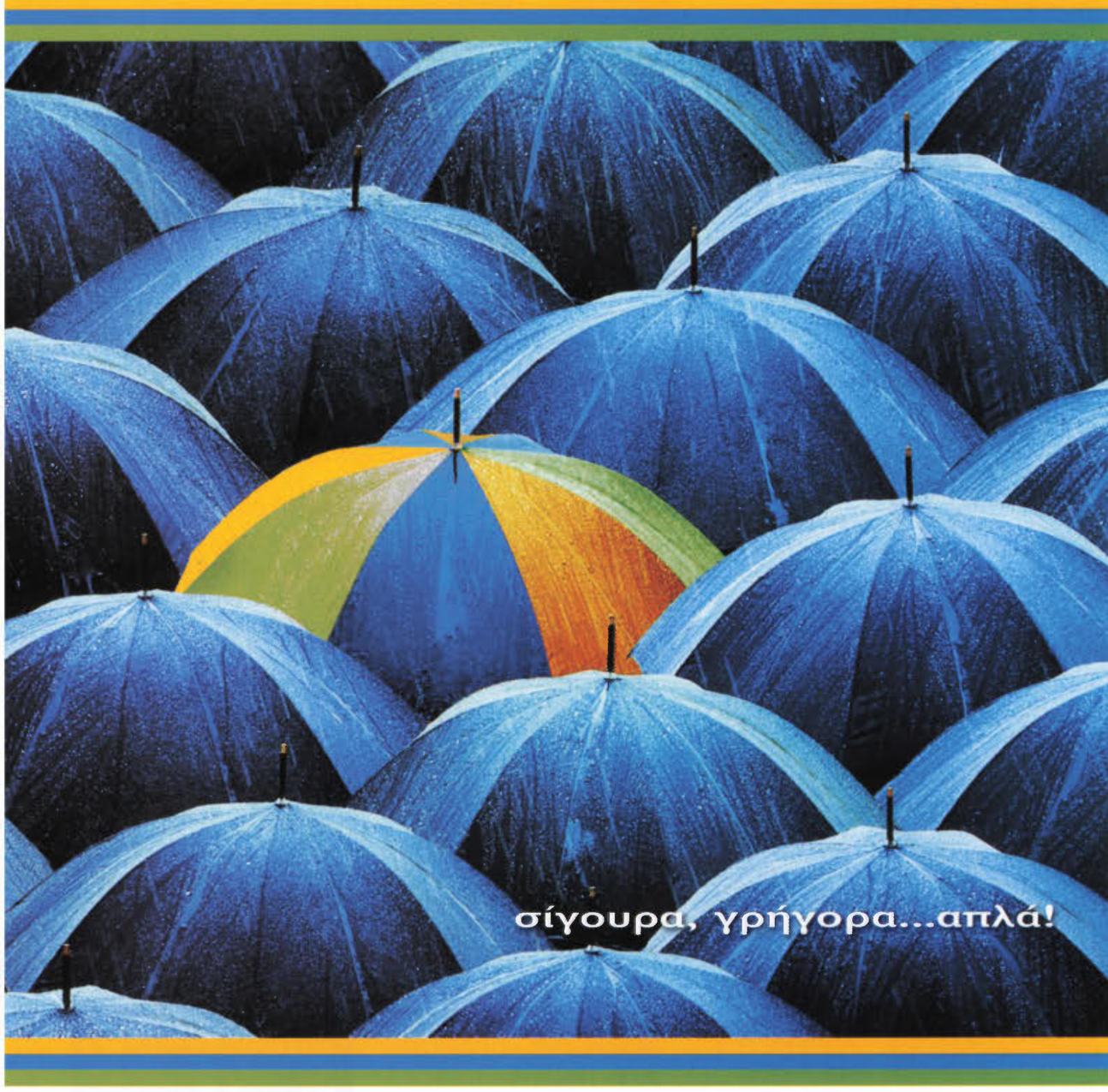

International Life Για καλύτερη ζωή

## Επιθεώρηση Ξανθόπουλου



Ο περιφερειακός διευθυντής Πωλήσεων κ. Στράτος Ξανθόπουλος

Στελέχη της διοίκησης του ομίλου International Life, ασφαλιστικοί σύμβουλοι και στελέχη της Επιθεώρησης, συνεργάτες και φίλοι παρευρέθηκαν στην κοπή της πρωτοχρονιάτικης πίτας της επιθεώρησης πωλήσεων του Ομίλου International Life, που συντονίζει ο περιφερειακός διευθυντής κ. Σ. Ξανθόπουλος. Στο πλαίσιο της εκδήλωσης πραγματοποιήθηκαν και οι βραβεύσεις των κορυφαίων συνεργατών της επιθεώρησης για το 2008, ενώ αξίζει να σημειωθεί ότι η επιθεώρηση του κ. Σ. Ξανθόπουλου σημείωσε τον υψηλότερο ρυθμό ανάπτυξης και τα υψηλότερα ποσά νέας παραγωγής Ζωής και Γενικών κατά το έτος 2008. Την εκδήλωση τίμησαν με την παρουσία τους ο πρόεδρος του ομίλου κ. Φ. Μπράβος, ο εμπορικός διευθυντής κ. Α. Κατσαράς κ.α.


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

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!**

## Χορηγίες

Με υποστηρικτή την ασφαλιστική εταιρεία Groupama Φοίνιξ, ολοκληρώθηκε το ταξίδι του «Σπιτιού» των Παιδικών Χωριών SOS ανά την Ελλάδα. Με σύνθημα «Χτίζουμε μαζί την επόμενη αγκαλιά στο Παιδικό Χωριό SOS Θράκης», ο οργανισμός πραγματοποίησε το road show με στόχο την ενημέρωση και ευαισθητοποίηση του κοινού για την ανάγκη οικονομικής ενίσχυσης του οργανισμού σχετικά με το νέο πρόγραμμα του οργανισμού, το Παιδικό Χωριό SOS Θράκης. Τα έσοδα από την ενέργεια ανήλθαν στα 24.340 ευρώ, ποσό που θα αξιοποιηθεί στο Παιδικό Χωριό SOS Θράκης.

Την ανανέωση της χορηγικής συνεργασίας της στον Ολυμπιακό για πέμπτη συνεχή χρονιά ανακοίνωσε η General Union Group σε εκδήλωση στο γήπεδο «Γ. Καραϊσκάκη». Στο πλαίσιό της ο όμιλος έδωσε το στίγμα του για τη σημασία που δίνει και στην Εταιρική Κοινωνική Ευθύνη. Ενίσχυσε τη λαχειοφόρο αγορά «Ανοίγω φτερά», που διεξάγει φέτος η Εταιρεία Προστασίας Σπαστικών, με την αγορά σημαντικού αριθμού λαχνών, τους οποίους και προσέφερε ως δώρο στους συμμετέχοντες στη συγκεκριμένη εκδήλωση στο γήπεδο «Γ. Καραϊσκάκη», καθώς και σε όλο το ανθρώπινο δυναμικό του.

Με αυτήν την κίνηση η General Union Group θέλησε να δώσει το έναυσμα για να ξεκινήσει μια ανθρώπινη αλυσίδα αγάπης για την ενίσχυση κοινωνικών ομάδων που χρειάζονται στήριξη.

## Με νέα ιδιόκτητα γραφεία και υψηλούς στόχους

Παρουσία των συνεργατών, των εργαζομένων, εκπροσώπων των ασφαλιστικών εταιρειών, του περιοδικού Τύπου και άλλων αγαπημένων φίλων της ασφαλιστικής αγοράς πραγματοποιήθηκαν τα εγκαίνια των νέων ιδιόκτητων γραφείων της MEGA BROKERS A.E.

Σε ένα άρτια οργανωμένο και καλαίσθητο περιβάλλον 800 τ.μ. φιλοξενείται το νέο δημιούργημα του MEGA INSURANCE GROUP. Μία πλήρως καθετοποιημένη μεσιτική - ασφαλιστική μονάδα με οργανωμένα τμήματα ανάληψης και διαχείρισης κινδύνων στους κλάδους Ζωής, Πυρός, Δανείων, Αυτοκινήτων κ.λπ. Ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της MEGA BROKERS κ. Ιωάννης Χατζηθεοδοσίου, κάνοντας έναν μικρό απολογισμό της δεκαεννιάχρονης παρουσίας τής MEGA, χαρακτήρισε σταθμό στην πορεία της εταιρείας την ίδρυση των νέων γραφείων και αναφέρθηκε στο στόχο των 20.000.000 ευρώ ασφαλίστρων για το έτος 2008. Σημειώνεται ότι το 2008 η εταιρεία κατέλαβε τη 2η θέση παραγωγικά στις εταιρείες Interamerican, Groupama Φοίνιξ και Συνεταιριστική Ασφαλιστική. Επίσης, κατέλαβε την 3η θέση στην Εθνική Ασφαλιστική, την Ασπίς και την Commercial Value, ενώ πραγματοποίησε σημαντικές στρατηγικές συμφωνίες με τις εταιρείες Victoria, AXA, AIG - GREECE.

Την εκδήλωση τίμησαν με την παρουσία τους σημαντικά στελέχη της ασφαλιστικής αγοράς, όπως από την Interamerican οι Γ. Κώτσαλος, Γ. Μαυρέλης, από την Εθνική Ασφαλιστική οι Δ. Παλαιολόγος, Σ. Λευθεριώτης, Σ. Κωνσταντάτος. Από τη Victoria, οι Θ. Κοκκάλας και Ε. Τσαούσης. Από την Commercial Value, οι Δ. Βιδάλης, Τ. Παλαιολόγος και Γ. Ψωμιάδης. Από την Ασπίς ΑΕΑΖ, οι Π. Αθηναίος, Κ. Λουλουδάκης, Μ. Τάτσης και Τ. Αγιασματζής. Από την Groupama Φοίνιξ, οι Ν. Φιοράντης, Δ. Διβανής και Ι. Σιδηρόπουλος. Από την Αγροτική Ασφαλιστική, οι Σ. Βουγιουκλίδης και Κ. Παπαδόπουλος. Από την International Life, οι Α. Κατσαράς και Β. Κέκκης. Από τη Συνεταιριστική Ασφαλιστική, ο Μ. Κονταλής με δεκαμελή αντιπροσωπία. Από την Ευρωπαϊκή Πίστη, ο Δ. Παρλαμάς. Από την AXA Ασφαλιστική, η κ. Ν. Γιαννιού. Από τη Διεθνή Ένωση, ο κ. Χ. Σοφός. Από τον κλαδικό Τύπο παρευρέθηκε η κ. Β. Μουρελά από το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» και το «Next Deal»· από την «Ασφαλιστική Αγορά», ο Δ. Ρουχωτάς, και από την Ευρωασφαλιστική, ο κ. Χ. Καζαντζίδης.





Επίσης, παρευρέθησαν ο πρόεδρος της Πανελλήνιας Ομοσπονδίας Ασφαλιστικών Πρακτόρων κ. Π. Αλεξανδρόπουλος, ο πρόεδρος της Ένωσης Επαγγελματιών Ασφαλιστών Ελλάδος κ. Κ. Μαυρόπουλος, εκπρόσωποι του ΠΣΑΣ και του ΣΠΑΤΕ, πολλά μέλη του Δ.Σ. του Επαγγελματικού Επιμελητηρίου Αθηνών και οι βουλευτές Θ. Μωραΐτης και Γ. Νιώτης.



" Η καλύτερη ασφαλιστική εταιρεία υγείας στον κόσμο... μιλάει τη γλώσσα μου "



Νιώστε την ασφάλεια που προσφέρει:

- η BUPA, το όνομα που εμπιστεύονται πάνω από 8 εκατομμύρια άνθρωποι σε 190 χώρες
- μια πολυβραβευμένη διεθνής ασφαλιστική εταιρεία υγείας με πάνω από 30 χρόνια εμπειρίας
- το 24ωρο τηλεφωνικό μας κέντρο, με εξυπηρέτηση σε πολλές γλώσσες
- η άμεση αποζημίωση
- η ασφαλιστική μας κάλυψη, που περιλαμβάνει την 24ωρη τηλεφωνική υπηρεσία HealthLine και προαιρετικά τον επαναπατρισμό
- η γνώση και η εξειδίκευση των συμβούλων της General Union

THE QUEEN'S AWARDS FOR ENTERPRISE: INTERNATIONAL TRADE 2009

BUPA International

GENERAL UNION GROUP ΟΜΙΛΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ

Κεντρικά γραφεία:
Παπαστράτου 51-53 & Δερβενακίων,
185 45 Πειραιάς, Τηλ.: 210.4063.333
www.gug.gr
e-mail: info@gug.gr

ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ
ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ

# Με εταιρική κοινωνική ευθύνη

Ο Όμιλος Επιχειρήσεων Ιντερσαλόνικα αφουγκράζεται την καθημερινότητα της ελληνικής επαρχίας και μακριά από πολυεθνικά συμφέροντα δημιουργεί, με γνώμονα το ευ ζην, σε ολόκληρη την ελληνική επικράτεια, προσφέροντας μέσω των 75 υποκαταστημάτων του και με ένα δίκτυο 1.000 συνεργατών, χρήσιμες καλύψεις και πρακτικές υπηρεσίες σε κάθε πολίτη, εκεί όπου δεν ανάβουν τα φώτα της δημοσιότητας.

Σ' αυτό το πλαίσιο κινείται και το πρόγραμμά του Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης, συμμετέχοντας στην υλοποίηση δράσεων και βοηθώντας πρωτοβουλίες και εκδηλώσεις που δίνουν ζωή στην ελληνική ύπαιθρο. Το ανθρώπινο δυναμικό του Ομίλου Ιντερσαλόνικα, γιατροί, διασώστες, ιπτάμενοι, εξειδικευμένο προσωπικό της Ιατρικής, Τεχνικής και Οδικής Βοήθειας, προσφέρει απλόχερα τις υπηρεσίες του και όλα τα επίγεια και εναέρια ιδιόκτητα μέσα του είναι στη διάθεση κάθε διοργάνωσης που συντελεί στην ανάπτυξη και προάγει τον πολιτισμό.

Στη διάρκεια του 2008 ο όμιλος, πιστός στον κοινωνικό χαρακτήρα του, υπήρξε μεταξύ άλλων χορηγός στο 1ο Συνέδριο Προσβάσιμου Θρησκευτικού Τουρισμού στο Σιδηρόκαστρο Σερρών και στάθηκε αρωγός με πλήρως εξοπλισμένη ιατρική ομάδα και ασθενοφόρο στον Διεθνή Κολυμβητικό Διάπλου του Τορωναίου κόλπου, στο τριήμερο Φεστιβάλ «Γιορτές της Γης» στη Βλάστη Κοζάνης και στους τελικούς αγώνες του Πανελλήνιου Εφηβικού Πρωταθλήματος beach volley στην Περαία Θεσσαλονίκης.

Η επιστολή που ακολουθεί επιβεβαιώνει τα παραπάνω και αποδεικνύει ότι η Ιντερσαλόνικα νοιάζεται για σας:

*Η Εκπολιτιστική Εταιρεία Νέων Νικήτης ο «Σίθων» σας ευχαριστεί για ακόμη μια φορά που σταθήκατε αρωγοί στην προσπάθεια μετάδοσης του αθλητικού ιδεώδους μέσα από τον Διεθνή Κολυμβητικό Διάπλου του Τορωναίου κόλπου. Το ελικόπτερο της εταιρείας σας εξυπηρέτησε τους δημοσιογράφους και προσέδωσε κύρος στη διοργάνωση. Η ιατρική κάλυψη που μας παρείχατε στάθηκε στο ύψος των περιστάσεων. Το περιστατικό που συνέβη σε αθλητή πέρασε ανώδυνα λόγω της άμεσης κινητοποίησης του γιατρού σας και της ύπαρξης του ασθενοφόρου σας.*

*Ελπίζουμε πως και το 2009 η ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ θα δώσει και πάλι το «παρών» στην πιο σημαντική αθλητική εκδήλωση της Β. Ελλάδας. Καλά Χριστούγεννα και Ευτυχισμένο το Νέο έτος σ' εσάς και στις οικογένειές σας.*

*Με εκτίμηση, Κούρα Κωνσταντίνα, πρόεδρος του Δ.Σ.*

International Life
Για καλύτερη ζωή

# Με τους επιχειρηματίες της Χαλκίδας

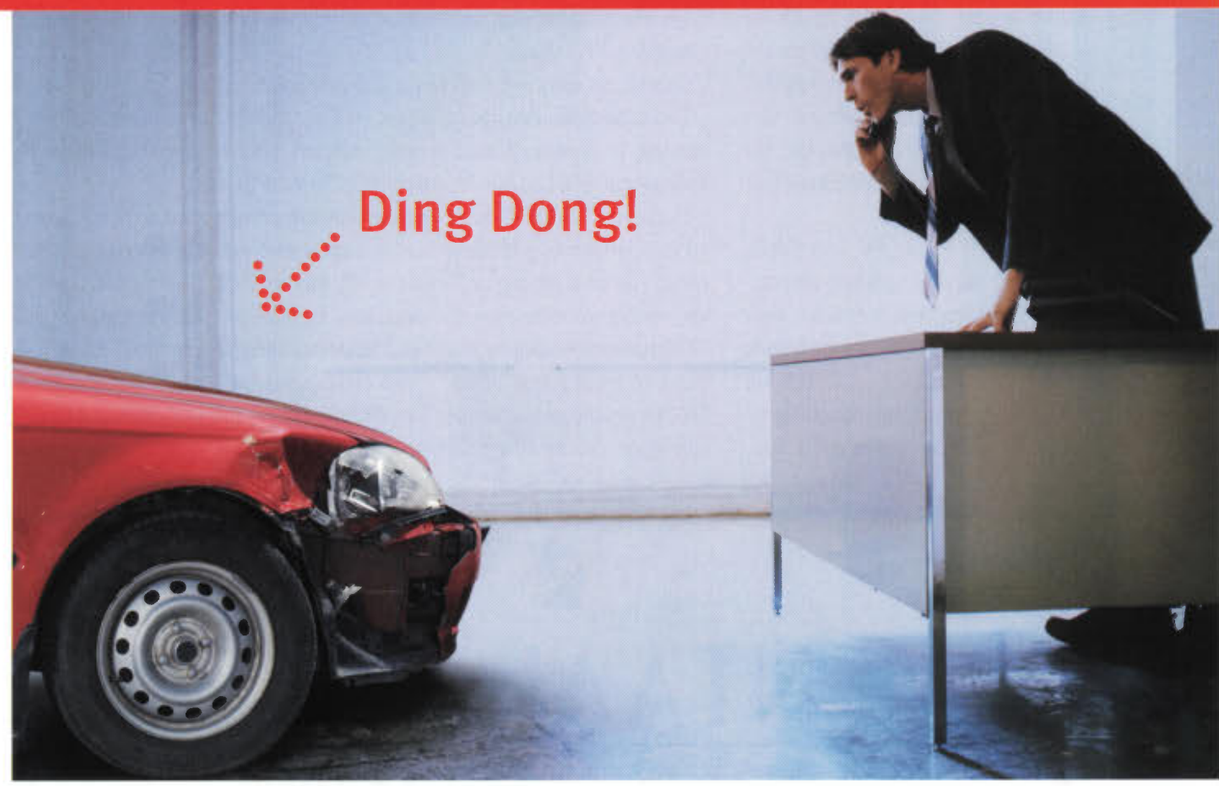


Έναν πρωτοποριακό τρόπο επέλεξαν οι κορυφαίοι συνεργάτες της International Life για να επικοινωνήσουν με τους επιχειρηματίες της Χαλκίδας. Συγκεκριμένα, 25 κορυφαίοι συνεργάτες από όλη την Ελλάδα συναντήθηκαν στη Χαλκίδα με σκοπό να βρεθούν δίπλα στους επαγγελματίες της πόλης, όπου η ανταπόκριση ήταν θετική. Οι καταστηματάρχες υποδέχτηκαν με ενδιαφέρον την κίνηση αυτή, αντάλλαξαν απόψεις με τους ασφαλιστικούς συμβούλους και ενημερώθηκαν για τις ολοκληρωμένες επαγγελματικές λύσεις που προσφέρει ο Όμιλος Εταιρειών International Life. Πρόκειται για ένα εξελιγμένο door to door μοντέλο, προσαρμοσμένο στις σύγχρονες ανάγκες, που στόχο είχε να έρθουν σε άμεση επαφή οι συνεργάτες της εταιρείας με τους επαγγελματίες της Χαλκίδας, να ακούσουν τους προβληματισμούς τους και να συζητήσουν μαζί τους.



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 · T.K. 171 21 · Αθήνα, 2ος όροφος Τηλ.: (+30) 210 93 11 804 · www.autoonline.com.gr**

EULER HERMES Emporiki

## Αύξηση των επισφαλειών

Δραματική αύξηση παγκοσμίως καταγράφει ο αριθμός των εταιρικών επισφαλειών ως αποτέλεσμα της κρίσης στις διεθνείς χρηματοοικονομικές αγορές και των ριζικών αλλαγών στο οικονομικό περιβάλλον. Σύμφωνα με τους ερευνητές της Euler Hermes, ο «Παγκόσμιος Δείκτης Επισφάλειας» θα αυξηθεί κατά 25,1% αυτό το έτος και κατά 25,4% το 2009. «Η ύφεση έχει αγγίξει την οικονομία σε όλες τις χώρες του κόσμου» σχολιάζει ο Clemens von Weichs, διευθύνων σύμβουλος του πρώτου Ασφαλιστή Πιστώσεων διεθνώς.

Ορισμένες χώρες της ανατολικής Ευρώπης βιώνουν κρίσιμες αλλαγές. Οι πτωχεύσεις θα αυξηθούν κατά 20% το επόμενο έτος στην Ουγγαρία, φτάνοντας σχεδόν τις 14.000, και κατά 15% στην Τσεχία, όπου θα ανέλθουν σε περισσότερες από 1.500.

EFG Eurolife Ασφαλιστική

## Νέο νοσοκομειακό και έμφαση στην εκπαίδευση στελεχών

Στη διάθεση των συνεργατών προς πώληση είναι το νέο νοσοκομειακό πρόγραμμα Premium Health με ιδιαίτερα ανταγωνιστικά ασφάλιστρα και απαλλαγή 6.000 ευρώ, που δημιούργησε η EFG Eurolife Ασφαλιστική. Το πρόγραμμα προτείνεται ειδικά για περιπτώσεις υποψηφίων πελατών που επιθυμούν νοσοκομειακή ασφάλιση με χαμηλό κόστος, χρησιμοποιώντας παράλληλα και την κάλυψη μέσω του ταμείου τους ή ομαδικής ασφάλισης. Το πρόγραμμα Premium Health προσφέρει:

- Δυνατότητα κάλυψης σε Α' θέση νοσηλείας.
- Ετήσιο ανώτατο όριο ανά περιστατικό 500.000 ευρώ.
- Αύξηση κεφαλαίου 10.000 ευρώ ετησίως.
- Επιπρόσθετο νοσοκομειακό επίδομα σε περίπτωση συμμετοχής άλλου φορέα.
- Ισοβιότητα κάλυψης.
- Εύκολες και γρήγορες διαδικασίες έκδοσης ασφαλιστηρίου.

Όλα τα προγράμματα πρωτοβάθμιας και δευτεροβάθμιας περίθαλψης διατίθενται από τις συνεργαζόμενες μονάδες πώλησης και τους ασφαλιστικούς συμβούλους της EFG Eurolife Ασφαλιστικής σε όλη την Ελλάδα.

Εν τω μεταξύ, η EFG Eurolife δίνει έμφαση στην εκπαίδευση των στελεχών πωλήσεων. Η συνεχής αναβάθμιση των υπηρεσιών που προσφέρουν τα στελέχη πωλήσεων αποτελεί μία από τις βασικές προτεραιότητες της EFG Eurolife Ασφαλιστικής και βασικό στόχο των προγραμμάτων εκπαίδευσης. Κατά τη διάρκεια του 2008 πραγματοποιήθηκαν συνολικά 250 εκπαιδευτικές συναντήσεις για τους συνεργάτες της εταιρείας, καθώς και για στελέχη πωλήσεων του Ομίλου Eurobank EFG, σε συνεργασία με τις αρμόδιες Διευθύνσεις της τράπεζας. Ο συνολικός αριθμός των συμμετοχών ανήλθε σε 2.738.

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

Άγνωστος Προορισμός...



ή Ασφαλές Μέλλον!

ASK... για να μάθεις!

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

Νέα Εποχή στις Ασφαλιστικές και Χρηματοοικονομικές Υπηρεσίες

### Πρόληψη και ασφάλιση

# Η διπλή ασπίδα προστασίας





Ο κ. Φ. Μπράβος, πρόεδρος ΕΑΕΕ, και ο κ. Γ. Πέτσας, πρόεδρος ΕΠΕΙΑ.

Τη στενή συνεργασία Πολιτείας και αγοράς για τη χάραξη μιας καθαρά αναπτυξιακής πολιτικής των κλάδων Ζωής και Υγείας σε όφελος των πολιτών και της εθνικής οικονομίας ζήτησε ο πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών κ. Φ. Μπράβος από το βήμα συνεδρίου της Ένωσης με θέμα «Πρόληψη και ασφάλιση: διπλή ασπίδα προστασίας από τους κινδύνους που απειλούν ζωή - υγεία». Οι ασφαλίσεις Ζωής και Υγείας στην Ελλάδα παρουσιάζουν σταθερή ανάπτυξη, αλλά απέχουν ακόμη από τα αντίστοιχα ευρωπαϊκά επίπεδα, πρόσθεσε ο κ. Μπράβος, ενώ από πλευράς της ΕΠΕΙΑ ο κ. Γ. Πέτσας, πρόεδρος του Δ.Σ., αναφέρθηκε στην πρόθεση της Εποπτικής Αρχής να συνεχίσει με επιμονή και σοβαρότητα το εποπτικό έργο της.

Η κ. Μ. Αντωνάκη, γενική διευθύντρια της ΕΑΕΕ, στην ομιλία της με θέμα «Η αγορά ασφαλειών Ζωής στην Ευρώπη και την Ελλάδα» έκανε μια συγκριτική επισκόπηση του Κλάδου Ζωής στην Ελλάδα με τον αντίστοιχο στην Ευρώπη, παρουσιάζοντας σχετικά στατιστικά στοιχεία και παρουσίασε τις τάσεις και τις εξελίξεις του κλάδου μέσα στο σύγχρονο περιβάλλον. Ο κ. Μ. Νεκτάριος, αναπλ. καθηγητής του Πανεπιστημίου Πειραιώς, τόνισε πως το μελλοντικό ισοζύγιο μεταξύ του τομέα των Ασφαλίσεων Ζωής και του τομέα των Χρηματοοικονομικών Υπηρεσιών θα κριθεί στα επίπεδα του σχεδιασμού προϊόντων, των δικτύων διανομής, των τεχνολογιών αιχμής και των διαδικασιών προώθησης ασφαλιστικών προϊόντων.

Ο κ. Λ. Λιαρόπουλος, καθηγητής Οικονομικών της Υγείας, δ/ντής Εργαστηρίου Οργάνωσης και Αξιολόγησης Υπηρεσιών Υγείας του Τμήματος Νοσηλευτικής του Πανεπιστημίου Αθηνών, τόνισε πως η αύξηση του προσδόκιμου ορίου ζωής και άρα της 3ης ηλικίας έχει ως αποτέλεσμα τη συνεχή αύξηση των δαπανών υγείας. Η κ. Μ. Κάβουρα, υπεύθυνη κλάδου Υγείας της ΕΑΕΕ, επικεντρώθηκε στη στάση της ασφαλιστικής αγοράς απέναντι στην ευρωπαϊκή πολιτική για την Υγεία και τις νέες ανάγκες που διαμορφώνονται, καθώς και στα νέα ασφαλιστικά προγράμματα που προσφέρει. Η κ. Ε. Γρυπάρη, πρόεδρος του Πανελλήνιου Συνδέσμου Ασφαλιστικών Συμβούλων, αναφέρθηκε στην αξία της ασφάλισης για την ανθρώπινη ζωή και υγεία, ενώ ο κ. Τ. Παγώνης, μέλος της Επιτροπής Ζωής της ΕΑΕΕ – γενικός διευθυντής τής Η ΕΘΝΙΚΗ ΑΕΕΓΑ, ανέλυσε τον τρόπο που όχι μόνο οι αποζημιώσεις, αλλά και μια σειρά άλλων παραγόντων διαμορφώνουν τελικά το ύψος ασφαλίστρων στα νοσοκομειακά προγράμματα και που απαιτούν σταθερή συσχέτιση ασφαλίστρων - αποζημιώσεων. Ακολούθησε ο κ. Σ. Ταγκόπουλος, πρόεδρος Επιτροπής Ζωής της ΕΑΕΕ, που αναφέρθηκε στην ανάγκη της προστασίας της οικογένειας από τη διακοπή εισοδήματος που συμβαίνει όταν θάνατος, ατύχημα, αναπηρίες διακόπτουν τη συνέχισή του και πρότεινε να βελτιωθούν σημαντικά οι απαράδεκτες συντάξεις θανάτου της κρατικής ασφάλισης. Την ενότητα συντόνισε ο κ. Α. Ευτυχίδης, μέλος Επιτροπής Υγείας ΕΑΕΕ – Chief Operating Officer – εκτελεστικός διευθυντής της ALLIANZ.



Από αριστερά: Η κ. Μ. Αντωνάκη, γενική διευθύντρια της ΕΑΕΕ, ο κ. Μ. Νεκτάριος, αναπλ. καθηγητής Πανεπιστημίου Πειραιώς, ο κ. Λ. Λιαρόπουλος, καθηγητής Οικονομικών Υγείας, διευθυντής Εργαστηρίου Οργάνωσης και Αξιολόγησης Υπηρεσιών Υγείας Τμήματος Νοσηλευτικής, Πανεπιστήμιο Αθηνών, και η κ. Μ. Κάβουρα, υπεύθυνη κλάδου Υγείας της ΕΑΕΕ.



Από αριστερά: Ο κ. Α. Ευτυχίδης, μέλος Επιτροπής Υγείας ΕΑΕΕ – Chief Operating Officer – εκτελεστικός διευθυντής ALLIANZ, η κ. Ε. Γρυπάρη, πρόεδρος ΠΣΑΣ, ο κ. Τ. Παγώνης, μέλος της Επιτροπής Ζωής της ΕΑΕΕ – γενικός διευθυντής Η ΕΘΝΙΚΗ ΑΕΕΓΑ, και ο κ. Σ. Ταγκόπουλος, πρόεδρος της Επιτροπής Ζωής της ΕΑΕΕ.






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

# Ξημερώνει άλλη μέρα για την ασφαλιστική αγορά

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΔΙΜΗΝΙΑΙΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ΓΕΩΡΓΙΟΣ - ΚΩΝ/ΝΟΣ ΕΥΑΓ. 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.: 210-3229.394, FAX: 210-3257.074
E-MAIL: info@asfalistikonai.gr
www.asfalistikonai.gr

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

ΔΙΟΡΘΩΣΗ ΚΕΙΜΕΝΩΝ ΑΥΓΗ Μ. ΠΛΑΤΣΗ

ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΟ ΑΓΓΕΛΙΚΗ ΤΖΑΝΕΤΟΠΟΥΛΟΥ
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 ΟΠΟΙΟΔΗΠΟΤΕ ΤΡΟΠΟ, ΜΗΧΑΝΙΚΟ, ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΟ, ΦΩΤΟΤΥΠΙΚΟ, ΗΧΟΓΡΑΦΗΣΗΣ Ή ΑΛΛΟ, ΧΩΡΙΣ ΠΡΟΗΓΟΥΜΕΝΗ ΓΡΑΠΤΗ ΑΔΕΙΑ ΤΟΥ ΕΚΔΟΤΗ. ΝΟΜΟΣ 2121/1993 ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΚΑΙ ΚΑΝΟΝΕΣ ΔΙΕΘΝΟΥΣ ΔΙΚΑΙΟΥ ΠΟΥ ΙΣΧΥΟΥΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

dot (πρόσοψη μπλε)

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.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΧΑ

αλλάζουμε / τα δεδομένα

www.axa-insurance.gr

210 726 8000

Αλλά εμείς στην ΑΧΑ / αλλάζουμε τα δεδομένα

μπορούμε να αλλάξουμε τη γνώμη των ανθρώπων
μπορούμε να αλλάξουμε τη γνώμη των ανθρώπων

θα ήταν λάθος αν νομίζαμε ότι
θα ήταν λάθος αν νομίζαμε ότι

δεν μπορούν να μας εμπιστευθούν
δεν μπορούν να μας εμπιστευθούν

οι άνθρωποι θεωρούν ότι
οι άνθρωποι θεωρούν ότι

είμαστε προσηλωμένοι, διαθέσιμοι και αξιόπιστοι
είμαστε προσηλωμένοι, διαθέσιμοι και αξιόπιστοι

γι' αυτό οι πελάτες δεν θα πιστέψουν ποτέ ότι
γι' αυτό οι πελάτες δεν θα πιστέψουν ποτέ ότι

δε λέμε τα πράγματα με το όνομά τους
δε λέμε τα πράγματα με το όνομά τους

ότι στον κλάδο μας δεν τηρούμε τις υποσχέσεις μας
ότι στον κλάδο μας δεν τηρούμε τις υποσχέσεις μας

Έτσι πρέπει να σκέφτονται οι άνθρωποι
Έτσι πρέπει να σκέφτονται οι άνθρωποι